

东莞证券股份有限公司
关于广东奇德新材料股份有限公司
2022 年年报问询函相关问题的核查意见

深圳证券交易所创业板公司管理部：

广东奇德新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“奇德新材”）于 2023 年 5 月 15 日收到贵所下发的《关于对广东奇德新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 157 号，以下简称“问询函”）。根据问询函保荐机构对涉及发表意见的问题进行了核查，现就问询函所涉及问题回复如下：

在本问询函相关问题的核查意见中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1

你公司于 2021 年 5 月上市，2021 年、2022 年营业收入分别为 3.20 亿、2.56 亿元，分别同比下滑 11.32%、19.86%；归属于上市公司股东的净利润分别为 0.32 亿、0.16 亿元，分别同比下滑 61.53%、49.26%。请你公司：

（1）分产品类型说明你公司上市后营业收入持续下滑的具体原因，公司上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化，并结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和 2023 年一季度经营情况等方面说明你公司收入下滑是否具有持续性。

（2）结合前述情况说明你公司净利润持续大幅下滑的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化，结合 2023 年一季度净利润继续下滑趋势，说明你公司持续经营能力是否存在不确定，净利润下滑是否仍将持续，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

（3）请结合行业情况、收入季节性、生产经营情况等说明报告期第四季度净利润下滑、显著低于前三季度的主要原因，拟采取的改善措施，并提示相关风

险。

(4) 结合同行业上市公司营业收入和净利润变动趋势，说明报告期内你公司业绩表现与市场发展趋势是否一致，如否，请详细说明原因。

请保荐机构、年审会计师进行核查并发表明确意见。

[回复]

(1) 分产品类型说明你公司上市后营业收入持续下滑的具体原因，公司上市前后行业趋势、竞争格局等是否发生显著变化，并结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和 2023 年一季度经营情况等方面说明你公司收入下滑是否具有持续性。

[说明]

一、公司上市后营业收入持续下滑的具体原因

2020-2022 年度，公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	25,621.03	-19.86%	31,970.25	-11.35%	36,063.24
其他业务收入	13.42	-27.28%	18.46	150.17%	7.38
合计	25,634.45	-19.86%	31,988.71	-11.32%	36,070.62

公司营业收入以主营业务收入为主，2021 年度和 2022 年度主营业务收入分别较上年下降 11.35%和 19.86%，主要原因是：改性聚丙烯复合材料-熔喷料等防护用品领域需求下降，下游家用电器、办公家具、运动器材客户出口下降导致需求减少以及公司优化调整订单结构所致。

按照产品结构划分，公司 2020 年-2022 年主营业务收入情况如下：

单位：万元

产品类别		2022 年度				2021 年度				2020 年度	
		金额	占比	增加额	增幅	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
改性尼龙复合材料及制品	改性尼龙复合材料	12,171.32	47.51%	-2,651.27	-17.89%	14,822.59	46.36%	3,273.42	28.34%	11,549.17	32.02%
	改性尼龙复合材料制品	2,822.23	11.02%	-200.84	-6.64%	3,023.07	9.46%	629.65	26.31%	2,393.42	6.64%
	小计	14,993.55	58.53%	-2,852.11	-15.98%	17,845.66	55.82%	3,903.07	27.99%	13,942.59	38.66%
改性聚丙烯复合材料及制品	改性聚丙烯复合材料	1,473.11	5.75%	-1,777.39	-54.68%	3,250.50	10.17%	-9,949.89	-75.38%	13,200.39	36.60%
	改性聚丙烯复合材料制品	693.67	2.71%	-151.29	-17.90%	844.96	2.64%	-1,022.47	-54.75%	1,867.43	5.18%
	儿童汽车安全座椅	30.72	0.12%	-237.34	-88.54%	268.06	0.84%	-91.30	-25.41%	359.36	1.00%
	小计	2,197.50	8.58%	-2,166.02	-49.64%	4,363.52	13.65%	-11,063.66	-71.72%	15,427.18	42.78%
其他改性复合材料及制品	其他改性复合材料	2,204.04	8.60%	-1,222.87	-35.68%	3,426.91	10.72%	734.31	27.27%	2,692.60	7.47%
	其他改性复合材料制品	2,857.83	11.15%	-151.18	-5.02%	3,009.01	9.41%	2,153.03	251.53%	855.98	2.37%
	小计	5,061.87	19.75%	-1,374.05	-21.35%	6,435.92	20.13%	2,887.34	81.37%	3,548.58	9.84%
精密注塑模具		2,749.80	10.73%	-366.95	-11.77%	3,116.75	9.75%	409.52	15.13%	2,707.23	7.51%
其他		618.31	2.41%	409.91	196.69%	208.40	0.65%	-229.26	-52.38%	437.66	1.21%
合计		25,621.03	100.00%	-6,349.22	-19.86%	31,970.25	100.00%	-4,092.99	-11.35%	36,063.24	100.00%

由上表可知，2021 年度公司主营业务收入较上年度下降 4,092.99 万元，降幅 11.35%，主要原因为：改性聚丙烯复合材料-熔喷料和改性聚丙烯复合材料制品-无纺布等为口罩生产用的主要原材料，随着国内口罩等防护用品逐步饱和，该类产品需求下降，带动改性聚丙烯复合材料和改性聚丙烯复合材料制品销售收入分别较上年度下降 9,949.89 万元和 1,022.47 万元，降幅分别为 75.38%和 54.75%。

2022 年度公司主营业务收入较上年度下降 6,349.22 万元，降幅 19.86%，主要原因为：受下游客户出口业务下降以及公司优化调整订单结构影响，公司改性尼龙复合材料及制品、改性聚丙烯复合材料及制品和其他改性复合材料及制品较上年度分别减少 2,852.11 万元、2,166.02 万元和 1,374.05 万元，降幅分别为 15.98%、49.64%和 21.35%。下游行业具体分析详见本题回复之“二、公司上市前后行业趋势、竞争格局”。

二、公司上市前后行业趋势、竞争格局

（一）公司上市前后行业趋势

按照客户领域划分，公司报告期内的主营业务收入情况如下：

单位：万元

客户领域	2022 年度				2021 年度				2020 年度	
	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比	增加额	增幅	金额	占比
婴童出行用品	6,192.43	24.17%	-1,678.14	-21.32%	7,870.57	24.62%	-175.28	-2.18%	8,045.85	22.31%
运动器材	2,010.04	7.85%	-1,111.61	-35.61%	3,121.65	9.76%	198.24	6.78%	2,923.41	8.11%
汽车配件	3,762.70	14.69%	749.58	24.88%	3,013.12	9.42%	465.54	18.27%	2,547.58	7.06%
家用电器	5,011.41	19.56%	-1,902.04	-27.51%	6,913.45	21.62%	1,053.03	17.97%	5,860.42	16.25%
办公家具	2,929.74	11.43%	-913.20	-23.76%	3,842.94	12.02%	2,197.14	133.50%	1,645.80	4.56%
电子及机电产品	4,462.09	17.42%	-422.74	-8.65%	4,884.83	15.28%	2,775.01	131.53%	2,109.82	5.85%
防护用品	80.78	0.32%	-461.41	-85.10%	542.19	1.70%	-11,193.69	-95.38%	11,735.88	32.54%
其他	1,171.84	4.57%	-609.66	-34.22%	1,781.50	5.57%	587.03	49.15%	1,194.47	3.31%
合计	25,621.03	100.00%	-6,349.22	-19.86%	31,970.25	100.00%	-4,092.99	-11.35%	36,063.24	100.00%

公司产品主要应用于婴童出行用品、运动器材、汽车配件、家用电器、办公家具、电子及机电产品和防护用品等领域。2021 年度公司主营业务收入较上年度下降 4,092.99 万元，降幅 11.35%，主要原因为：防护用品领域销售收入较上年度减少 11,193.69 万元，降幅 95.38%。2022 年度公司主营业务收入较上年度下降 6,349.22 万元，降幅 19.86%，主要原因是：受下游客户出口减少以及公司优化调整订单结构等因素影响，家用电器、办公家具、运动器材和婴童出行用品领域销售收入分别较上年度下降 1,902.04 万元、913.20 万元、1,111.61 万元和 1,678.14 万元，降幅分别为 27.51%、23.76%、35.61%和 21.32%。

公司上市前后上述领域变动趋势如下：

1、婴童出行用品领域

公司部分婴童出行用品领域客户产品规格较为分散，且注塑生产涉及频繁的模具切换及清洗，占用较多生产资源，因此公司在不断优化产品结构；同时随着近年来国内新能源汽车行业迎来快速发展，广东地区新能源汽车产业具有先发优势，产业聚集且供应链完整，为更好地承接汽车零部件领域客户订单，提高汽车配件领域生产及交付能力，推动订单结构的优化调整，公司结合行业发展趋势，一方面逐步减少上述婴童出行用品领域客户的精密注塑和精密模具业务订单，另

一方面加大新能源汽车领域产品研发和市场开发投入，导致公司婴童出行用品领域销售收入逐年下降。

2、家用电器、办公家具领域

公司家用电器和办公家具领域 2021 年度销售收入分别为 6,913.45 万元和 3,842.94 万元，分别较上年度上升 1,053.03 万元和 2,197.14 万元，增幅 17.97% 和 133.50%。

2022 年度销售收入分别为 5,011.41 万元和 2,929.74 万元，较上年度分别下降 1,902.04 万元和 913.20 万元，降幅分别为 27.51%和 23.76%，主要原因为：受 2022 年度欧美宅经济红利减弱、乌克兰危机持续未止、全球高通胀及欧美库存承压等因素影响，中国家用电器产品和家具及其零件出口额下降。据中国海关统计，2022 年中国家用电器产品和家具及其零件出口额分别为 855.00 亿美元和 696.80 亿美元，同比分别下降 13.39%和 5.62%，受家电行业和办公家具行业出口下降影响，公司下游家用电器领域和办公家具领域客户需求下降，带动公司家用电器领域和办公家具领域销售收入较上年度下降。

3、运动器材领域

公司运动器材领域 2021 年度销售收入为 3,121.65 万元，较上年度上升 198.24 万元，增幅 6.78%。

2022 年度销售收入为 2,010.04 万元，较上年度下降 1,111.61 万元，降幅 35.61%，主要原因为：俄乌冲突等国际事件使得全球局势紧张，不少商品因此价格上涨，而广大消费者更愿意去购买与生活相关的必需品，运动器材等商品销量受到一定影响。2022 年中国体育用品及设备出口金额为 176.69 亿美元，较上年度下降 22.45%，受体育用品及设备出口下降影响，公司下游运动器材领域客户需求下降，带动公司运动器材领域销售收入较上年度下降。

4、防护用品领域

2021 年度和 2022 年度公司防护用品领域销售收入分别为 542.19 万元和 80.78 万元，分别较上年度下降 11,193.69 万元和 461.41 万元，降幅分别为 95.38% 和 85.10%。

根据观研报告网发布的《中国口罩行业发展趋势调研与未来投资研究报告（2023-2030年）》，2020-2022年我国口罩销量分别为1,608亿只、882亿只和870亿只，呈逐年下降趋势，随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，同时口罩及熔喷料等价格出现下滑波动，公司亦逐步减少相关产品的销售，导致公司防护用品领域销售收入下降。

（二）竞争格局

上市前后公司所在行业竞争格局未发生明显变化。改性塑料行业的整体市场容量大，但由于国内改性塑料行业起步较晚，与国际行业巨头相比，在技术、规模、产业链上均不具备优势。目前国内改性塑料企业总数超过3,000家，但产能超过3,000吨的企业仅70余家。行业集中度偏低，单个企业所占市场份额的比重较小。另外高端改性塑料特别是高端改性工程塑料仍需依赖进口，从市场占有率情况来看，国内企业市场占有率仅30%，远低于国外企业。

改性材料行业的高端产品市场主要由国外的杜邦、巴斯夫、朗盛等国际巨头占据。公司是国内进入细分高端产品市场为数不多的材料供应商之一。公司对环保限令的要求严格执行，产品不仅达到国家标准，且符合欧美等国家法规限令，产品通过FDA、CHCC、ROSH、REACH、EN71等认证标准，产品环保性能和科技含量较高，品质稳定性强，公司的资质和产品质量得到国内外客户的一致认可。

公司主要从事高性能改性尼龙、高性能改性聚丙烯为主的高分子复合材料及其制品的研发设计、生产和销售，是国内具有自主研发能力并掌握高分子复合材料生产核心技术的制造和应用服务商之一，通过塑胶成型一体化的商业模式，为客户提供最优化的新材料解决方案和增值服务，致力于成为国内外知名品牌的材料供应商和一流的塑胶成型方案提供者。

本着科技创新，质量精益求精的宗旨，公司成为通过TS16949、ISO9001、ISO14001等国际体系认证的改性塑料制造企业。经过15年的行业积累与发展，公司已拥有先进的改性塑料生产和检测设备，完善的产品研发能力，专业的运营管理团队及先进的客户服务理念，凭借卓越的产品质量及专业的技术服务能力，公司已成为国内领先的婴儿童车、汽车配件、运动器材、家用电器等行业的高端改性复合材料供应商之一。

三、结合主营业务的实际经营情况、行业发展形势、订单获取情况和 2023 年一季度经营情况等方面说明公司收入下滑是否具有持续性

（一）主营业务的实际经营情况

公司主营业务为改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）为主的高性能高分子复合材料及其制品、精密注塑模具、碳纤维制品的研发设计、生产和销售及相关服务。

2022年度公司营业收入为25,634.45万元，较上年度下降19.86%；2023年一季度公司营业收入为6,017.38万元，较上年同期下降1,011.93万元，同比下降14.40%，较2022年第四季度下降62.63万元，环比下降1.03%，变动较小。

针对实际经营过程中的业绩下滑情形，公司一方面通过持续优化产品结构和服 务，提高客户满意度和忠诚度，保持现有竞争领域优势地位；另一方面，公司持续加大产品研发力度，积极开拓新领域客户，不断推出具有创新性和前瞻性的产品和服务，以满足下游不同客户的需求，如新能源汽车领域的碳纤维制品等，2023年一季度该产品已取得收入42.50万元，截至2023年4月30日该产品在手订单有127.28万元，且已陆续获得客户项目中标函或定点意向书；另外公司新能源汽车用高耐温增强阻燃尼龙材料、汽车水泵用高流动聚苯硫醚复合材料、预埋铁丝网成型嵌件注塑模具、汽车内饰用双色注塑模具等新品不断获得客户的认可，逐步获取批量订单。

（二）行业发展形势

1、政策支持

高分子改性材料是新材料领域中的一个重要分支，是我国重点发展的科技领域，是制造强国战略和创新驱动发展战略的重要组成部分。近年来，政府主管部门出台了一系列鼓励高分子改性材料行业发展的产业政策。如国务院《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》提出，顺应新材料高性能化、多功能化、绿色化发展趋势，推动特色资源新材料可持续发展，加强前沿材料布局，以战略性新兴产业和重大工程需求为导向，优化新材料产业化及应用环境，加强新材料标准体系建设，提高新材料应用水平，推进新材料融入高端制造供应链。当前，我国正处于工业转型升级的重要阶段，在国家政策的大力支持下，通过企业技术创新突

破，产品性能和品质将逐步与国际先进水平竞争，从而实现对进口材料及产品的逐步替代，行业前景广阔。

2、下游领域带动改性塑料产业升级

随着应用领域的不断扩展，改性塑料行业也在积极研发新的技术和配方。一方面传统增强技术不断发展，另一方面阻燃技术、复合改性技术、特殊功能化和合金协同化应用逐步落实应用。改性塑料在健康防护领域有广泛的应用，如食品包装和医疗防护等场景。在轨道交通领域，改性塑料可用于内外饰、结构件和缓冲材料。在家居建材领域，改性塑料是卫浴箱包、电动工具和安防设备等产品的重要组成部分。在汽车制造工业中，越来越多的汽车零部件采用塑料材料，改性塑料在汽车上的应用也从传统的装饰部件扩展到功能部件。碳纤维材料、尼龙材料和长玻璃纤维增强塑料等车用轻量化材料需求量逐年上升。未来，随着新能源汽车、智能家居等市场需求的增加，高品质改性塑料的需求量也会不断增长。

3、高端改性塑料国产化势在必行

目前，我国改性塑料生产企业众多，行业竞争激烈，与国际大型企业相比，我国改性塑料行业整体技术能力还存在一定差距。国产牌号以中低端牌号为主，进口牌号多以高端牌号为主。受贸易摩擦、宏观经济等诸多因素影响，中国制造业越来越重视供应链建设，要求供应链稳定可靠，强调自主可控，也为中国改性塑料行业创造了新的机遇，逐渐从低端的、偏加工的、附加值较低的环节，向高端研发和高端制造业过渡，降低高端改性塑料的对外依存度。长期趋势来看，高端改性塑料国产化势在必行，具有低密度、高刚性、高韧性、高耐温、低挥发性有机化合物的塑料产品的应用会越来越广。

（三）订单获取情况

截至2023年4月30日，公司在手订单金额6,096.56万元，其中高性能高分子复合材料和高性能改性复合材料制品的订单金额分别为2,005.42万元和1,371.88万元，在手订单总额对比去年同期增加355.59万元，增幅6.19%，在手订单较上年同期增长；根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元（注：1、相关定点项目订单总金额以已获得的客户合同、中

标函或定点意向书作为依据进行测算，测算方式为：定点项目精密模具订单金额+项目实施周期内的预计产品量纲*产品报价金额；2、项目定点意向书不构成实质性订单，产品的实际供货时间、供货价格、供货数量以客户的后续正式供货协议或销售订单为准，以下均同），随着公司逐步在汽车配件等领域的开拓加深，预计未来将取得更多相关定点项目订单。

上述相关定点项目订单总金额以客户合同、中标函或定点意向书作为依据进行测算，若未来公司产品不能符合客户要求、因市场环境变化等原因使客户下达订单数量未达到预计产品量纲、客户要求调整产品报价等，将可能导致相关定点项目实际取得订单金额发生不利变化，公司提请投资者关注相关风险。

（四）2023 年一季度经营情况

2023年第一季度公司营业收入为6,017.38万元，较上年同期下降1,011.93万元，降幅14.40%，主要原因为：受宏观环境因素影响，2022年四季度和2023年一季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致业绩有所影响。但随着公司及客户生产经营逐步恢复，2023年第一季度公司营业收入较2022年第四季度下降62.63万元，环比下降1.03%，收入下降趋势放缓，整体变动较小。

综上，受口罩等防护用品需求减少、下游客户出口下降和公司订单结构优化调整影响，2020-2022年度公司收入呈下滑趋势，但公司所属的高分子改性材料行业是国家重点发展的科技领域，是制造强国战略和创新驱动发展战略的重要组成部分。未来随着新能源汽车、智能家居等市场需求的增加，高品质改性塑料的需求量也会不断增长。从长期趋势来看，基于供应链稳定及自主可控，未来高端改性塑料国产化势在必行，具有低密度、高刚性、高韧性、高耐温、低挥发性有机化合物的塑料产品的应用会越来越广。随着公司新能源汽车领域产品研发和市场开发投入，公司在新能源汽车行业新客户及新项目拓展情况良好，2023年4月30日在手订单较上年同期增长6.19%，2023年一季度收入下降趋势已放缓，但公司短期内收入仍有出现继续下滑的可能。

(2) 结合前述情况说明你公司净利润持续大幅下滑的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化，结合 2023 年一季度净利润继续下滑趋势，说明你公司持续经营能力是否存在不确定，净利润下滑是否仍将持续，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

[说明]

一、公司净利润持续大幅下滑的具体原因、合理性，主营业务盈利能力是否出现不利变化

2020-2022 年度公司主要经营业绩指标情况如下：

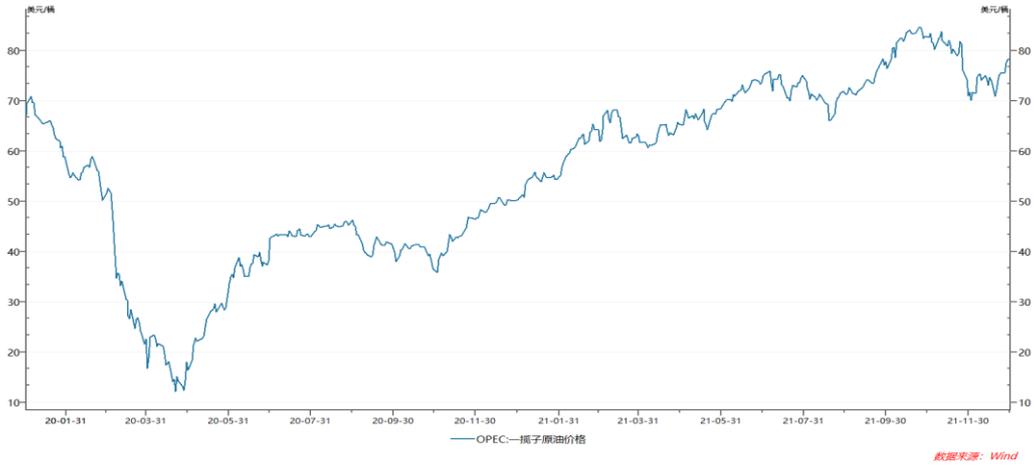
单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度
	金额	变动金额	变动幅度	金额	变动金额	变动幅度	金额
营业收入	25,634.45	-6,354.26	-19.86%	31,988.71	-4,081.91	-11.32%	36,070.62
营业成本	19,642.94	-4,183.70	-17.56%	23,826.64	1,691.84	7.64%	22,134.80
营业毛利	5,991.51	-2,170.56	-26.59%	8,162.07	-5,773.75	-41.43%	13,935.82
毛利率	23.37%	-	-2.14%	25.52%	-	-13.12%	38.63%
期间费用	5,568.75	833.48	17.60%	4,735.27	-797.93	-14.42%	5,533.20
净利润	1,580.53	-1,548.14	-49.48%	3,128.67	-5,124.34	-62.09%	8,253.01

2020-2022年度，公司净利润分别为8,253.01万元、3,128.67万元和1,580.53万元。

公司 2021 年度净利润较上年度下降 5,124.34 万元，降幅 62.09%，主要原因为：一是随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，2021 年度防护用品领域销售收入较上年度下降 11,193.69 万元，降幅 95.38%；二是公司主要原材料为尼龙（PA6、PA66）等石油衍生品，主要原材料占主营业务成本比重约 80%，2021 年国际原油价格上涨带动主要原材料价格上涨，2021 年度公司主要原材料 PA6 和 PA66 市场均价分别为 12,955.54 元/吨和 34,570.03 元/吨，分别较上年度增幅 32.07%和 74.59%。上述两个因素导致公司 2021 年度毛利率下降 13.12 个百分点，净利润下滑。

2020-2021年国际原油价格变动情况如下：

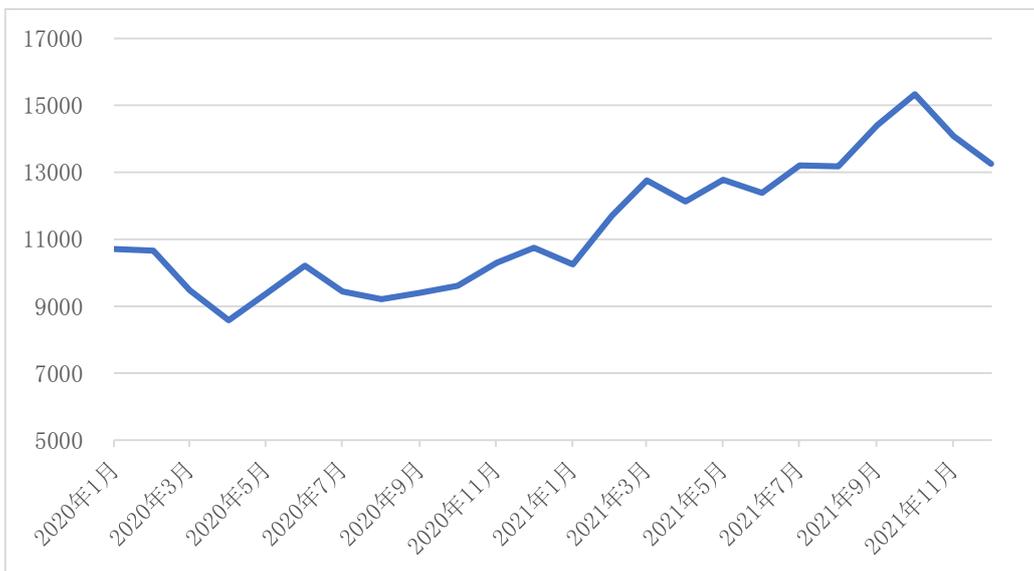


注：数据来源于 Wind。

如上图所示，2021 年度国际原油平均价格为 69.89 美元/桶，较 2020 年度上升 28.42 美元/桶，增幅 68.55%，国际原油价格上升带动尼龙等石油衍生品价格上升。

PA6 市场价格变动情况如下：

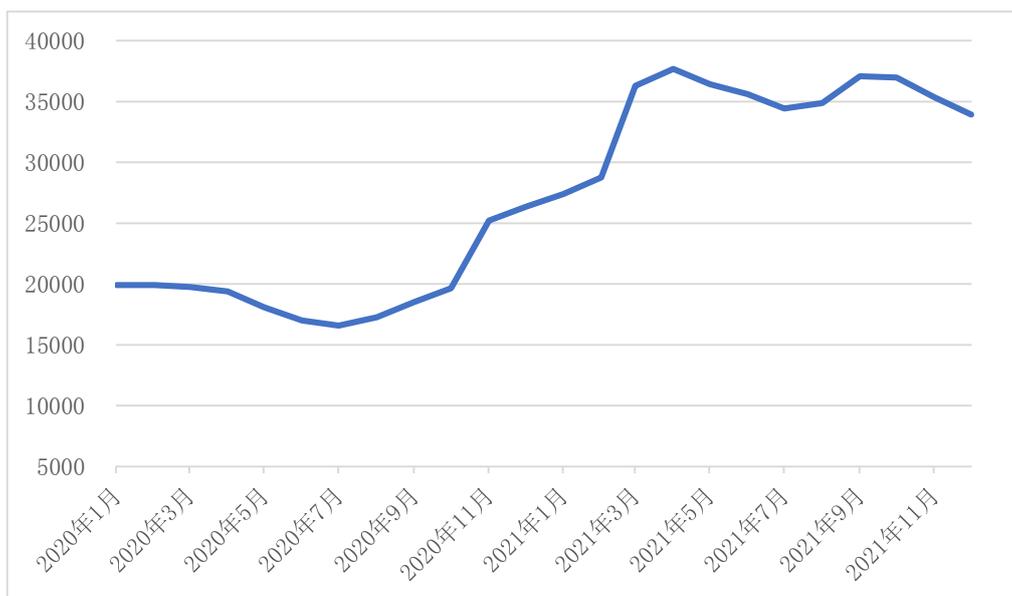
单位：元/吨



注：数据来源于 Wind。

PA66 市场价格变动情况如下：

单位：元/吨



注：数据来源于 Wind。

由上图可知，2021 年度 PA6 和 PA66 市场价格分别为 12,955.54 元/吨和 34,570.03 元/吨，分别较上年度增幅 32.07%和 74.59%。

2022年度净利润较上年度下降1,548.14万元，降幅49.48%，主要原因为：一是受下游客户出口下降影响，运动器材、家用电器和办公家具领域客户需求下降；同时为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散的客户订单，导致公司2022年度销售收入较同期下降；二是为加强开拓新能源汽车领域和越南市场，公司销售人员增加带动职工薪酬增加，同时为开拓新客户和新市场，本期销售人员与客户沟通频率及服务深度加强，业务招待费及差旅费增加，以及口罩生产设备闲置期间折旧额计入管理费用等，该等因素带动期间费用较上年度上升833.48万元，增幅17.60%，上述两个因素带动2022年度净利润下降。

综上所述，公司净利润持续下滑的原因具有合理性，且由于防护产品应用领域趋势下滑、运动器材、家用电器和办公家具领域整体出口下降、原材料市场价格上涨和期间费用上升，公司主营业务盈利能力出现不利变化，但公司已采取提升核心产品竞争优势，加大研发投入和新品开发，积极开拓新领域客户等相关措施，改善公司盈利能力。具体措施详见本题回复之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。

二、结合2023年一季度净利润继续下滑趋势，说明公司持续经营能力是否存在不确定，净利润下滑是否仍将持续

（一）2023年第一季度公司业绩情况

受宏观环境因素影响，2022年四季度和2023年一季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致业绩有所影响，但公司及客户生产经营已逐步恢复。2023年一季度公司营业收入为6,017.38万元，较上年同期减少1,011.93万元，降幅14.40%，较2022年第四季度减少62.63万元，环比下降1.03%，变动较小，收入下降趋势已放缓；2023年一季度公司净利润为309.58万元，较上年同期减少390.18万元，降幅55.76%，较2022年第四季度上升350.99万元，净利润下降趋势亦放缓。

（二）公司偿债能力分析

报告期期末公司流动比率为2.93倍，速动比率为2.56倍，流动比率和速动比率均大于1，短期偿债能力良好；整体资产负债率为16.14%，母公司资产负债率为11.36%，资产负债率较低；息税折旧摊销前利润为1,642.86万元，利息保障倍数为12.77倍，利息支付有保障。公司整体偿债能力较强，具备良好的偿债能力。

（三）公司所属行业为国家重点发展领域

公司所属的高分子改性材料行业是国家重点发展的科技领域，是制造强国战略和创新驱动发展战略的重要组成部分。未来随着新能源汽车、智能家居等市场需求的增加，高品质改性塑料的需求量也会不断增长。从长期趋势来看，基于供应链稳定及自主可控，未来高端改性塑料国产化势在必行，具有低密度、高刚性、高韧性、高耐温、低挥发性有机化合物的塑料产品的应用会越来越广。

（四）公司在手订单情况

截至2023年4月30日，公司在手订单金额6,096.56万元；随着公司新能源汽车领域产品研发和市场开发投入，公司在新能源汽车行业新客户及新项目拓展情况良好，根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。

综上所述，公司2023年第一季度收入下滑趋势已放缓，整体偿债能力强，在手订单情况良好，公司持续经营能力不存在不确定的情形，但从短期看，公司净利润仍存在下滑的可能性。公司已采取相关措施改善公司的盈利能力，具体详见本题回复之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。

三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施

近年来，国内外经济环境复杂，受局部地区地缘政治局势、原油等大宗商品价格波动等因素影响，全球经济发展放缓，公司部分下游客户需求减少，改性塑料行业竞争加剧，行业毛利率逐步下行，在此环境下，公司经营业绩受到一定影响。为改善公司盈利能力，公司采取了以下具体措施：

（一）提升核心产品竞争优势，提高客户满意度和忠诚度

公司主营业务为改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）为主的高性能高分子复合材料及其制品、精密注塑模具、碳纤维制品的研发设计、生产和销售及相关服务。公司通过在改性塑料领域十多年的经营，凭借良好的信誉、稳定的产品质量和优秀的售后服务，在下游婴童出行用品、运动器材、汽车配件和家用电器等领域积累了一批优质的客户，该等客户较多是行业内知名的生产企业，优质的客户资源是公司发展的重要保证。公司将积极维护现有优质客户资源，更加聚焦大客户的维护及深度开发，扩大客户销售份额，提高公司现有盈利能力。

（二）加大研发投入和新品开发力度，积极开拓新领域客户

在消费升级的大背景下，终端客户对产品性能的要求越来越高，导致下游客户对高分子复合材料性能提出更多的个性化和定制化需求，故要求改性塑料企业不断加大科研投入开发新产品。近年来，新能源汽车产业发展迅猛，新能源汽车产业已成为国民经济先导产业，公司已成立新能源项目团队，积极开发及拓展下游新能源汽车领域客户，通过与汽车主机厂及一级零部件配套供应商的深度交流及合作，开发出一系列汽车专用复合材料、汽车注塑精密模具、汽车塑胶零部件及汽车专用碳纤维制品。2020-2022年度公司研发费用率分别为4.76%、4.83%和6.25%，研发费用率逐年上升。2021年度公司“嵌入式高致密度纳米增强复合尼龙材料的研发与制备”项目获得“无限创新”江门科学技术二等奖，相关产品被

评为2021年广东省名优高新技术产品。公司上市至2022年末新取得发明专利1项，实用新型专利19项。

目前公司精密注塑模具和汽车用高性能改性复合材料及其制品、汽车专用碳纤维制品已获得麦格纳、延锋、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可，产品逐步应用于小鹏、特斯拉、零跑、哪吒、长安和比亚迪等知名新能源汽车品牌上。

根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。未来公司将进一步巩固高分子材料及其制品、精密注塑模具纵向一体化经营模式，提升客户认可度和黏度，与上述客户形成更紧密和稳定的合作关系。

（三）开拓境外市场，进一步拓宽公司业务渠道

由于越南和泰国等东南亚国家劳动力低廉且其所在国的基础设施不断完善，为寻求低廉优质的生产要素供给，越来越多的制造业落户东南亚，越南制造业市场近年来获得了高速发展。为更好地推进公司国际化战略发展，进一步提升经营业绩，发挥公司技术和产品优势，公司成立了子公司奇德新材料（越南）有限公司以开拓境外市场，进一步拓宽业务渠道，截至2023年4月30日，该子公司已有在手订单206.94万元。

（四）提升及统筹优化公司产能，满足客户增长的需求

随着公司在新能源汽车领域研发投入和开发推进，公司新能源汽车领域相关产品逐步得到客户认可，新客户开发成效明显。公司预计需要更多的产能以满足新开发客户及新项目的需求。一方面，公司逐步减少部分产品规格较为分散的客户订单；另一方面公司对募投项目之间的募集资金投入金额进行调整，加大精密注塑智能制造项目募集资金投入金额及增加建筑面积，提高汽车零部件精密注塑产能，同时扩大碳纤维制品的研发投入，以满足新能源汽车领域客户高端化及轻量化的场景需求，获得更优质的项目订单，推动企业经营业绩发展。

综上所述，2020-2022年度公司净利润下滑的具体原因为：受口罩等防护用品需求减少、上游原材料价格大幅上涨、下游客户出口下降和公司优化调整订单结构影响，导致公司收入下降，毛利率下滑，净利润下降，原因具有合理性。公

司为改善盈利能力已采取具体措施，2023年第一季度收入较2022年第四季度环比下降1.03%，收入下降趋势放缓，持续经营能力不存在不确定性，但短期内公司净利润仍存在下滑的可能性。

(3) 请结合行业情况、收入季节性、生产经营情况等说明报告期第四季度净利润下滑、显著低于前三季度的主要原因，拟采取的改善措施，并提示相关风险。

[说明]

一、报告期第四季度净利润下滑、显著低于前三季度的主要原因

(一) 行业情况

公司与同行业可比公司业绩比较情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	季度	2022 年度	
			金额	比重
营业收入	南京聚隆	一季度	40,976.35	24.00%
		二季度	37,434.62	21.92%
		三季度	43,660.75	25.57%
		四季度	48,682.41	28.51%
		合计	170,754.13	100.00%
	沃特股份	一季度	34,615.72	23.23%
		二季度	38,137.05	25.59%
		三季度	35,982.39	24.15%
		四季度	40,282.20	27.03%
		合计	149,017.35	100.00%
	江苏博云	一季度	16,343.34	31.65%
		二季度	13,691.12	26.51%
		三季度	10,422.97	20.18%
		四季度	11,185.40	21.66%
		合计	51,642.84	100.00%
	聚赛龙	一季度	34,274.69	26.29%
		二季度	30,273.81	23.22%
		三季度	28,453.96	21.83%
		四季度	37,348.68	28.65%
		合计	130,351.14	100.00%
公司	一季度	7,029.31	27.42%	
	二季度	6,975.59	27.21%	
	三季度	5,549.54	21.65%	

		四季度	6,080.01	23.72%
		合计	25,634.45	100.00%
净利润	南京聚隆	一季度	1,412.58	26.29%
		二季度	589.55	10.97%
		三季度	777.93	14.48%
		四季度	2,592.01	48.25%
		合计	5,372.07	100.00%
		沃特股份	一季度	653.64
	二季度		835.63	32.17%
	三季度		1,318.90	50.78%
	四季度		-210.66	-8.11%
	合计		2,597.52	100.00%
	江苏博云	一季度	3,377.87	29.77%
		二季度	3,603.20	31.75%
		三季度	2,683.97	23.65%
		四季度	1,682.49	14.83%
		合计	11,347.53	100.00%
	聚赛龙	一季度	1,306.69	39.73%
		二季度	502.85	15.29%
		三季度	326.31	9.92%
		四季度	1,153.36	35.06%
		合计	3,289.21	100.00%
公司	一季度	699.76	44.27%	
	二季度	605.78	38.33%	
	三季度	316.40	20.02%	
	四季度	-41.40	-2.62%	
	合计	1,580.53	100.00%	

由上表可知，公司 2022 年第四季度净利润低于前三季度，与沃特股份和江苏博云一致，与南京聚隆存在差异的主要原因为：南京聚隆主营业务之一为汽车领域的改性材料销售，其 2022 年度新能源汽车改性材料销售收入 11.47 亿元，同比增长 21.66%，带动其第四季度业绩增长，而公司在新能源汽车领域业务尚处于逐步开拓阶段，导致业绩有所差异；聚赛龙第四季度销售收入较前三季度平均值增长 20.48%，带动第四季度净利润增长，其定期报告中未说明 2022 年第四季度销售收入较前三季度变动原因，而公司第四季度销售收入较前三季度平均值下降 6.72%，导致与聚赛龙第四季度净利润变动存在差异。公司 2022 年第四季度净利润为负的主要原因为：一是受宏观环境因素影响，2022 年第四季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致对本季

度业绩有所影响；二是因公司年末计提奖金为 268.03 万元，同时第四季度收到的政府补助及投资收益较前三季度平均值减少。

（二）收入季节性

改性塑料行业季节性由其下游行业的季节性决定，由于下游客户涉及的行业较为广泛，各下游产业季节性不完全相同，整体而言改性塑料行业的季节性不明显，因此公司收入不存在明显的季节性特征。由上表可知，公司下半年销售收入略低于上半年，但整体上不存在重大波动，与江苏博云变动趋势一致。

（三）生产经营情况

受宏观环境因素影响，2022 年四季度下游客户需求疲软，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，导致业绩有所影响，但目前公司及客户生产经营已逐步恢复。公司 2022 年第四季度净利润显著低于前三季度的主要原因为：一是公司于年末计提奖金 268.03 万元；二是公司第四季度政府补助减少，其他收益较前三季度平均值减少 109.73 万元；三是公司第四季度投资收益较前三季度平均值减少 85.75 万元，上述因素综合导致公司四季度净利润低于前三季度。

二、拟采取的改善措施，并提示相关风险

公司采取的改善措施详见本题回复之“（2）”之“三、公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施”。

受宏观环境因素影响，公司及客户出现短期停工减产、员工居家办公情形，2022 年第四季度公司经营业绩较前三季度下滑，公司已采取通过持续优化产品结构和服务，加大产品研发力度，积极开拓新领域客户等措施，但若未来宏观环境因素反复，公司经营业绩可能面临下滑的风险，公司提请投资者关注。

（4）结合同行业上市公司营业收入和净利润变动趋势，说明报告期内你公司业绩表现与市场发展趋势是否一致，如否，请详细说明原因。

[说明]

2021-2022 年度公司与同行业上市公司营业收入和净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	南京聚隆	170,754.13	2.90%	165,936.09	45.73%	113,867.09
	沃特股份	149,017.35	-3.21%	153,963.48	33.55%	115,281.57
	江苏博云	51,642.84	-26.39%	70,155.26	54.19%	45,499.64
	聚赛龙	130,351.14	0.03%	130,308.15	17.59%	110,816.20
	公司	25,634.45	-19.86%	31,988.71	-11.32%	36,070.62
净利润	南京聚隆	5,372.07	76.82%	3,038.13	-50.39%	6,124.40
	沃特股份	2,597.52	-64.07%	7,229.95	0.67%	7,181.98
	江苏博云	11,347.53	-15.93%	13,497.42	21.75%	11,086.24
	聚赛龙	3,289.21	-48.74%	6,416.92	-16.64%	7,697.58
	公司	1,580.53	-49.48%	3,128.67	-62.09%	8,253.01

由上表可知，2021 年度，公司营业收入变动趋势和同行业可比公司存在差异，净利润变动趋势和南京聚隆、聚赛龙一致，和沃特股份、江苏博云不同；2022 年度，公司上述指标和同行业可比公司整体变动趋势一致，主要原因是：公司和同行业可比公司同属改性塑料行业，产品相似或类别相同，但下游细分应用领域各有侧重，导致营业收入和净利润变动趋势略有差异。各公司主要产品和具体应用领域如下：

公司名称	主要产品	主要应用领域
南京聚隆	高性能改性尼龙、聚丙烯等	汽车、5G 通讯及电子电气、高铁及轨道交通
沃特股份	特种高分子材料、工程塑料合金、改性通用材料	电子、家电、光伏、半导体、医疗、办公设备
江苏博云	高性能改性尼龙、高性能改性聚酯	电动工具、汽车零部件、家用电器、电子电气、办公家具
聚赛龙	改性聚丙烯、改性 PC/ABS、改性尼龙	家用电器、汽车工业、电子通信、医护用品
公司	改性尼龙、聚丙烯复合材料及制品	主要应用于婴童车、运动器材、出口型高端家电、汽车配件、电子及机电产品的结构件或功能件上

一、营业收入变动分析

（一）2021 年度

2021 年度公司营业收入下降，与同行业上市公司变动趋势不一致的主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，2021 年度防护用品领域销售收入较上年度下降 11,193.69 万元，降幅 95.38%，防护用品领域主要产品是熔喷料，2020 年度和 2021 年度熔喷料占该领域销售收入分别为 90.43%和 81.61%，2021 年度熔喷料销量和销售均价分别较上年同期减少 4,495.56 吨和 9,845.85 元/吨，降幅分别为 92.40%和 45.14%，而上述同行业上市公司 2020 年度涉及相关领域产品较少，导致营业收入变动趋势不一致。

2020 年度因防护用品市场需求快速增加而带动业绩较大幅度增长的金发科技和道恩股份，其 2021 年度营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	相关产品	2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额
金发科技	医疗健康（熔喷布、口罩、丁腈手套、防护服等）	152,696.23	-43.65%	270,974.33
道恩股份	-	426,113.97	-3.64%	442,233.02

注：道恩股份定期报告中未对相关产品进行分类，其除防护用品产品外还有汽车工业、家用电器等领域产品，上表中数据取其营业收入。

由上表可知，金发科技 2021 年度防护用品相关产品销售收入较上年度大幅下降，与公司防护用品领域销售收入变动趋势一致，金发科技医疗健康产品相对公司防护用品领域销售收入下降幅度小的主要原因为：一是金发科技医疗健康相关产品除口罩、口罩用熔喷布外还包括丁腈手套、防护服等，产品较为丰富，而公司该领域相关产品主要为口罩用熔喷料和无纺布，受口罩需求影响较大；二是金发科技不断拓展医疗健康板块销售渠道，2022 年相关产品已进入超 1,000 家医疗机构、超 1,000 家工业防护用品经销商、超 40,000 家终端零售门店，销售渠道的拓宽对其销售收入有促进作用，综合上述两个因素，金发科技医疗健康产品相对公司防护用品领域销售收入下降幅度小。

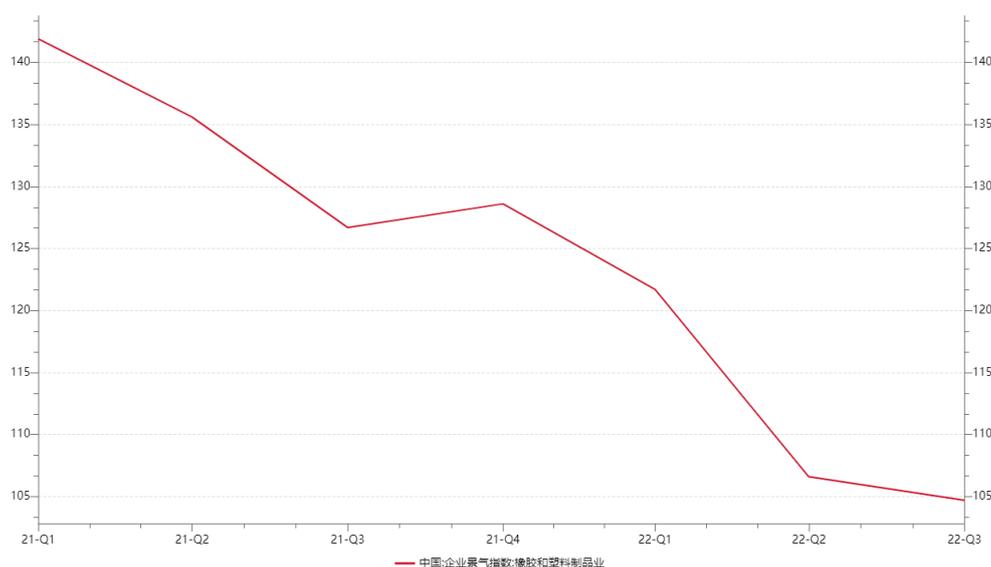
道恩股份 2021 年度营业收入较上年度略有下降，根据其 2021 年年度报告，其 2020 年毛利率受防护用品相关产品影响较大，随着 2021 年度相关产品销售结构变动，毛利率较上年度下降 15.51 个百分点。道恩股份销售收入下降幅度小于公司的主要原因为：道恩股份从事熔喷料产品近 20 年，熔喷料产品在国内具有领先地位，其熔喷料产品除用于防护用品领域外还用于家居用品、个人护理、美容化妆用品等领域，受口罩单一需求影响较小，而公司熔喷料及无纺布产品主要用于口罩生产用途，受口罩单一需求影响较大。

2021 年度，受口罩出口需求减少及国内口罩需求下降影响，同时 2020 年度大量口罩投建产能集中释放等原因，导致 2021 年度口罩及口罩用熔喷料、熔喷布、无纺布等防护产品价格波动巨大，市场上甚至出现恶性竞争现象。公司结合市场情况、自身发展战略及资源条件，逐步减少防护用品领域投入及销售。综上所述原因，导致公司在防护用品领域销售收入较上述同行上市公司下降幅度大。

（二）2022 年度

公司主要从事改性尼龙、改性聚丙烯为主的高分子复合材料及其制品、精密注塑模具的研发设计、生产和销售及相关服务。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订版），公司业务属于“C 制造业之 C 29 橡胶和塑料制品业”；根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司业务属于“C 制造业之 C 29 橡胶和塑料制品业之 C 292 塑料制品业之 C 2929 其他塑料制品制造”。

2021-2022 年度国家统计局公布的橡胶和塑料制品业景气指数情况如下：



数据来源：wind，国家统计局，2022 年第四季度数据尚未公布。

由上图可知，2021 年第一季度橡胶和塑料制品业景气指数达到最高点，随后呈持续下降趋势，与公司 2022 年度营业收入较 2021 年度下降趋势一致。2022 年度由于市场景气度差，改性塑料行业竞争激烈，市场毛利率整体下滑，同行业上市公司如泉为科技、银禧科技和江苏博云 2022 年度营业收入分别较上年度下降 32.86%、18.07%和 26.39%。

根据新材料研习社及 Wind 数据资料显示，在 2022 年改性塑料 15 强上市企业中，不同企业间展现出分化趋势，营业收入上升、下降和基本持平的公司分别各约三分之一。与上述同行业上市公司相比，公司整体营收规模偏小，上述同行业公司营收规模约为公司的两倍至六倍，由于营收规模的差距导致经营策略上存在一定差异。公司产品为以改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）、聚苯硫醚（PPS）

为主的高性能高分子复合材料及其制品，下游客户主要应用场景为冲击强度、弯曲强度、拉伸强度等机械性能指标要求较高的婴童车、运动器材、出口型高端家电等结构件或功能件上，公司在细分行业相对聚焦，且与同行业上市公司相比营业规模相差较大，导致公司受行业景气度影响较大。

公司 2022 年度与同行业上市公司营业收入变动趋势情况分析如下：

1、南京聚隆

在 2022 年度行业整体下降趋势情况下，南京聚隆 2022 年度营业收入较上年度增长 2.90%的主要原因为：其主营业务之一为汽车领域的改性材料销售，随着近年来国内新能源汽车行业快速发展，其 2022 年度新能源汽车改性材料销售收入 11.47 亿元，同比增长 21.66%，带动其营业收入增长，剔除新能源汽车改性材料销售收入后，其营业收入较上年同期下降 21.77%，与 2022 年度行业景气度下降趋势一致，与公司营业收入下降幅度较为接近。而公司在新能源汽车领域业务尚处于逐步开拓阶段，相关业务在 2022 年度对公司业绩影响有限，在 2022 年度行业整体下降趋势情况下，公司营业收入下降，导致公司与南京聚隆营业收入变动趋势不一致。

2、沃特股份

沃特股份 2022 年度营业收入较上年度下降 3.21%，与 2022 年度行业整体下降变动趋势一致，与公司 2022 年度营业收入变动趋势一致，其营业收入降幅小于公司的主要原因为：一是其 2022 年度分别收购了上海沃特华本半导体科技有限公司和深圳市华宝生物材料科技有限公司，其中前者购买日后至期末实现收入 8,540.54 万元，增加了当年收入规模；二是其 IPO 及 2020 年非公开发行股份募投项目已进入平稳运行和价值释放阶段，2021 年开始研发的 PPS 改性材料在 2022 年实现百吨级的销售增长，且较 2021 年送料认证次数同比增长 313%，综合上述因素导致其营业收入降幅小于公司。

3、江苏博云

江苏博云 2022 年度营业收入较上年度下降 26.39%，与 2022 年度行业整体下降变动趋势一致，略高于公司营业收入下降幅度，主要原因是：江苏博云产品主要应用于电动工具行业和家用电器行业，且外销业务收入占比约 60%-70%，占

比较高，出口景气情况对其经营业绩有重要影响；2022 年度，受出口下降影响，其电动工具和家用电器销售收入分别较上年度下降 32.38%和 26.03%，导致收入下降。而公司 2022 年度受下游客户出口业务下降影响，家用电器、办公家具、运动器材销售收入分别较上年度下降 27.51%、23.76%和 35.61%，与江苏博云 2022 年营业收入变动幅度较为接近。

4、聚赛龙

聚赛龙 2022 年度营业收入较上年度增长 0.03%，与 2022 年度行业整体下降变动趋势以及公司营业收入变动趋势不一致，主要原因是：聚赛龙主要客户为美的集团、海信集团、苏泊尔、格兰仕集团¹等国内知名家电企业，上述企业主要以内销为主，家用电器出口下降对其影响相对较小，如苏泊尔和海信家电 2022 年度国内销售收入较上年度分别提升 5.02%和 13.36%，以国内销售为主的家用电器客户销售收入增长带动聚赛龙业绩增长。而公司下游家用电器领域客户以出口为主，家用电器行业出口下降带动公司家用电器领域销售收入较上年度下降 27.51%，导致公司营业收入变动趋势与聚赛龙不一致。

5、奇德新材

公司 2022 年度营业收入较上年度下降 6,354.26 万元，降幅 19.86%的主要原因为：一是受出口下降影响，下游以出口为主的家电、办公家具、运动器材等领域主要客户销售收入较上年度下降 2,818.13 万元，降幅 50.45%，与江苏博云营业收入下降原因相同；二是公司上市后，为寻求更大的发展空间，借助知名度提升及产能升级契机，制定了大力发展新能源汽车领域的策略。由于汽车零部件制品的前期设计、模具开发、项目管理、制造品控、交付售后等均对公司整体运营能力提出更高要求，为更好地承接汽车零部件领域客户订单，提高汽车配件领域生产及交付能力，推动订单结构的优化调整，公司逐步减少规格较为分散，且注塑生产涉及频繁的模具切换及清洗的客户订单，导致相关客户相关产品销售收入较上年度下降 1,851.05 万元，降幅 58.37%，上述综合因素导致公司 2022 年度收入下降。

由于汽车制造产业链和生产过程的复杂性，主机厂或汽车零部件一级供应商

¹ 1、美的集团除家电业务外还包括机器人与自动化业务和智慧楼宇业务等，其国内销售无法区分家电业务变动情况；2、格兰仕为非上市公司，无相关公开资料。

为了保障汽车性能和质量的稳定性，都会对配套供应商进行严格的认证，通常包括技术评审、质量体系评审、价格竞标、产品试制、小批量试用、批量生产等环节，认证周期通常长达 1 年至 2 年。通过整车厂商的认证，是零部件供应商参与整车厂商配套业务的前提条件，具体业务合作通常以项目定点的方式开展。从获得定点函到定点项目正式量产需要几个月到几年不等的时间，具体取决于零部件及相应的模具设计、制造复杂程度以及对应车型量产时间表。定点零部件生产（量产周期）会持续到对应车型停产，该周期通常在 2-5 年之间，视对应车型的生命周期而定。

公司在新能源汽车领域尚处于逐步开拓阶段，由于上述流程较多，从获得客户认证、项目定点、模具设计与制造、量产并最终形成收入时间较长，目前新能源汽车领域对公司 2022 年度营业收入未有明显促进作用。但公司已获得麦格纳、延锋、安道拓、合众、零跑、比亚迪等主机厂或汽车零部件一级供应商的认可，产品逐步应用于小鹏、特斯拉、零跑、哪吒、长安和比亚迪等知名新能源汽车品牌上，根据在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在 2023-2026 年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约 4.05 亿元，未来新能源汽车业务对公司营业收入有较好促进作用。

综上所述，公司 2022 年度营业收入下降趋势与行业整体下降趋势情况一致，与江苏博云同受出口下降影响，营业收入下降幅度接近；公司与南京聚隆营业收入变动趋势不一致主要系该公司新能源汽车业务销售收入快速增长，剔除其新能源汽车业务销售收入后，其营业收入下降幅度与公司接近；公司较沃特股份营业收入下降幅度大的主要原因为：其收购子公司提高了营业收入规模、募投项目进入平稳运行和价值释放阶段和开发的 PPS 新品销售实现快速增长；公司与聚赛龙营业收入变动趋势不一致主要系其主要客户是以国内销售为主的家用电器客户，受出口下降影响较小，且其客户销售收入较上年增长带动其营业收入略有增长，而公司下游家用电器领域客户以出口为主，受家用电器行业出口下降影响导致公司营业收入下降，从而与聚赛龙营业收入变动趋势不一致。

公司相较于上述同行上市公司，营业规模较小，下游产品应用领域有所区别，受行业景气度下行影响较明显，但公司 2022 年度营业收入变动原因具有合理性。未来随着公司新能源汽车领域发展战略的实施、募投项目产能的释放等，对公司

营业收入有促进作用。

二、净利润

(一) 2021 年度

2021 年度公司净利润水平与南京聚隆和聚赛龙变动趋势一致，与江苏博云和沃特股份变动趋势不同。

公司 2021 年度净利润下滑的主要原因是：2021 年度毛利率较高的防护用品领域销售收入较上年度下降 11,193.69 万元，降幅 95.38%；同时本年度公司主要原材料 PA6 和 PA66 市场均价分别较上年度上升 32.07%和 74.59%，上述两个因素导致公司净利润下滑。

南京聚隆 2021 年度净利润下滑的主要原因为：一是原材料价格上涨，毛利率下降导致净利润下降；二是其针对存在信用风险的客户，按照谨慎性原则计提信用减值损失，信用减值损失较上年度多计提 1,027.38 万元。

聚赛龙 2021 年度净利润下滑的主要原因是：原材料价格上涨带动其盈利能力下降。

江苏博云 2021 年度净利润上升的主要原因是：当年度江苏博云通过深化与终端客户在多个产品的合作，高性能改性尼龙、高性能改性聚酯、工程化聚烯烃和色母粒及功能性母粒四大类产品销售收入大幅增长，带动营业收入较同期增长 54.19%，净利润上升。

沃特股份 2021 年度净利润上升的主要原因为：其 2021 年度收到政府补助金额为 3,185.91 万元，较上年度增加 1,883.62 万元，增幅 144.64%，当年度扣非归母净利润较上年同期下滑 32.78%。

2020 年度因防护用品市场需求快速增加而带动业绩较大幅度增长的金发科技和道恩股份，其 2021 年度净利润亦出现下滑，具体情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额
净利润	金发科技	165,666.77	-64.06%	460,948.50
	道恩股份	24,718.26	-71.56%	86,915.08

由上表可知，随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司及相关同行业上市公

司防护用品领域业绩下滑，导致净利润下降，公司净利润变动符合行业发展趋势，具有合理性。

（二）2022 年度

2022 年度公司与同行业上市公司净利润整体水平变动趋势一致。公司 2022 年度与同行业上市公司营业收入变动趋势情况分析如下：

1、南京聚隆

南京聚隆 2022 年度净利润较上年度增长 2,333.94 万元，增幅 76.82%的主要原因为：一是其 2022 年度新能源汽车改性材料销售收入 11.47 亿元，同比增长 21.66%，带动其营业收入增长，同时带动其汽车零部件毛利率较上年度增长 3.28 个百分点，毛利较上年度增加 3,189.04 万元；二是其信用减值损失较上年度少计提 835.68 万元。而公司在新能源汽车领域业务尚处于逐步开拓阶段，相关业务在 2022 年度对公司业绩影响有限，导致公司与南京聚隆净利润变动趋势不一致。

2、沃特股份

沃特股份 2022 年度净利润较上年度下降 4,632.43 万元，降幅 64.07%的主要原因为：一是当年度收购上海沃特华本半导体科技有限公司、人员增加带动职工薪酬增加以及无形资产摊销增加导致管理费用较上年度增加 1,725.83 万元；二是利息费用较上年度增加 1,326.70 万元；三是当年收到政府补助金额较上年度减少 1,999.43 万元，上述综合因素导致其净利润降幅大于公司。

3、江苏博云

江苏博云 2022 年度净利润较上年度下降 2,149.89 万元，降幅 15.93%的主要原因为：受出口下降影响，其电动工具和家用电器销售收入分别较上年度下降 32.38%和 26.03%，导致毛利较上年度下降 6,791.30 万元。但江苏博云净利润下降幅度小于公司的主要原因为其受美元兑换汇率走势上升幅度较大影响，汇兑损益增加较多，导致财务费用较上年度减少 3,422.27 万元。

4、聚赛龙

聚赛龙 2022 年度净利润较上年度下降 3,127.71 万元，降幅 48.74%，与公司净利润下降幅度接近，主要原因为：一是受 2022 年度市场景气度差，改性塑

料行业竞争激烈，市场毛利率整体下滑影响，其在营业收入保持稳定的情况下，毛利率较上年度下降 2.16 个百分点，导致毛利较上年度下降 2,810.90 万元；二是其由于业务拓展销售人员增加带动职工薪酬增加，销售费用较上年度增加 758.04 万元。

5、奇德新材

公司 2022 年度净利润较上年度下降 1,548.14 万元，降幅 49.48%的主要原因是：一是受下游客户出口下降影响，运动器材、家用电器和办公家具领域客户需求下降；同时为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散的客户订单，导致公司 2022 年度销售收入较同期下降 6,354.26 万元，降幅 19.86%；二是为加强开拓新能源汽车领域和越南市场，公司销售人员增加带动职工薪酬增加，同时为开拓新客户和新市场，本期销售人员与客户沟通频率及服务深度加强，业务招待费及差旅费增加，以及口罩生产设备闲置期间折旧额计入管理费用等，该等因素带动期间费用较上年度上升 833.48 万元，增幅 17.60%，上述两个因素带动 2022 年度净利润下降。

综上所述，公司 2022 年度与同行业上市公司净利润整体水平变动趋势一致，净利润变动原因具有合理性。

三、改性塑料行业整体情况

根据新材料研习社及 Wind 数据资料显示，在 2022 年改性塑料 15 强上市企业中（含奇德新材），2021 年净利润下滑的有 12 家，2022 年净利润下滑的有 9 家，其中连续两年下滑的有 7 家，行业整体呈下降趋势。

[中介机构核查程序]

保荐机构就上述事项履行了如下核查程序：

1、查阅公司及同行业可比公司定期报告、招股说明书等，分析公司营业收入及净利润变动原因，并与同行业可比公司进行对比分析；

2、查阅公司所处行业相关资料，分析公司上市前后行业趋势、竞争格局是否发生变化；

3、取得公司在手订单明细表，分析公司订单获取情况；

4、查阅主要原材料市场价格，分析公司产品成本变动情况；

5、访谈公司高级管理人员，了解公司业绩变动原因及为改善盈利能力采取的具体措施。

[中介机构核查意见]

经核查，保荐机构认为：

1、公司上市后营业收入持续下滑的原因具有合理性；公司上市前后运动器材、家用电器、办公家具、防护用品行业趋势有所变化，但行业竞争格局未发生明显变化；2023年4月30日在手订单较上年同期增长6.19%，2023年一季度收入下降趋势已放缓，但公司短期内收入仍有出现继续下滑的可能；

2、公司净利润持续下滑的原因具有合理性；公司主营业务盈利能力出现不利变化，但公司已采取相关措施，2023年第一季度收入较2022年第四季度环比下降1.03%，收入下降趋势放缓，持续经营能力不存在不确定性，但短期内公司净利润仍存在下滑的可能性；

3、公司报告期第四季度净利润下滑、低于前三季度的原因具有合理性，并提请投资者关注公司经营业绩下滑风险；

4、2021年度公司营业收入与同行业上市公司平均水平变动趋势不一致，主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，公司下游防护用品领域需求大幅下降，而同行业上市公司2020年度相关领域涉及产品较少，导致营业收入变动趋势不一致；2022年度公司营业收入、2021-2022年度公司净利润与同行业上市公司整体水平变动趋势一致，原因具有合理性。

问题 2

年报披露，报告期内出口业务实现收入 0.16 亿元，同比下滑 64.60%，受国际经济下行影响，外贸需求持续低迷，公司出口销售大幅下滑，销售下降排名前 5 大客户中有 4 名均系欧洲、美国的大订单客户。请你公司说明主要出口国家（地区）的政治经济形势与贸易政策是否对你公司出口业务产生不利影响，公司出口业务收入下降的原因及合理性，对比同行业公司、行业整体出口情况是否存

在差异，欧美大订单客户销售收入下降的具体原因及合理性。

请保荐机构、年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明针对出口销售收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论。

[回复]

一、主要出口国家（地区）的政治经济形势与贸易政策是否对公司出口业务产生不利影响

公司年报中披露的销售下降排名前五大客户指公司整体销售收入下降排名前五名的客户。

2021-2022年度，公司出口销售收入占营业收入比例分别为13.80%和6.10%，占比较小。公司出口业务主要为销往保税区、转厂销售和直接出口美国等。公司2022年度整体销售收入较上年同期下降排名前5大客户的主要出口国家或地区为欧洲、美国等。

在政治经济形势方面，近年来，受欧美经济红利减弱、乌克兰危机持续未止、全球高通胀及欧美库存承压等因素影响，公司下游客户出口减少且需求下降，导致公司出口收入较上年下降。在贸易政策方面，上述出口国家或地区2022年度贸易政策未发生重大变化。

综上所述，主要出口国家（地区）的政治经济形势对公司出口业务产生了不利影响。

二、公司出口业务收入下降的原因及合理性

报告期内，公司出口业务销售情况如下：

单位：万元

销售区域	2022年度			2021年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比
境内销售	24,071.63	93.90%	-12.70%	27,573.99	86.20%
出口业务	1,562.82	6.10%	-64.60%	4,414.72	13.80%
合计	25,634.45	100.00%	-19.86%	31,988.71	100.00%

2022年度公司出口业务销售收入为1,562.82万元，较上年度下降2,851.90万元，降幅64.60%，主要原因为：2022年中国家用电器产品出口额较上年度下降13.39%，体育用品及设备出口额较上年度下降22.45%，家具及其零件出口额

较上年度下降 5.62%，受下游上述产品应用领域出口下降影响，客户需求减少；同时，公司优化调整订单结构，逐步减少注塑生产涉及频繁模具切换及清洗的改性复合材料制品出口业务客户订单，上述因素导致公司主要出口业务客户销售收入较上年同期下降 2,061.88 万元，降幅 71.57%，公司出口业务销售收入下降原因具有合理性。

三、对比同行业公司、行业整体出口情况是否存在差异

（一）同行业公司对比情况

公司与同行业公司出口业务销售情况对比如下：

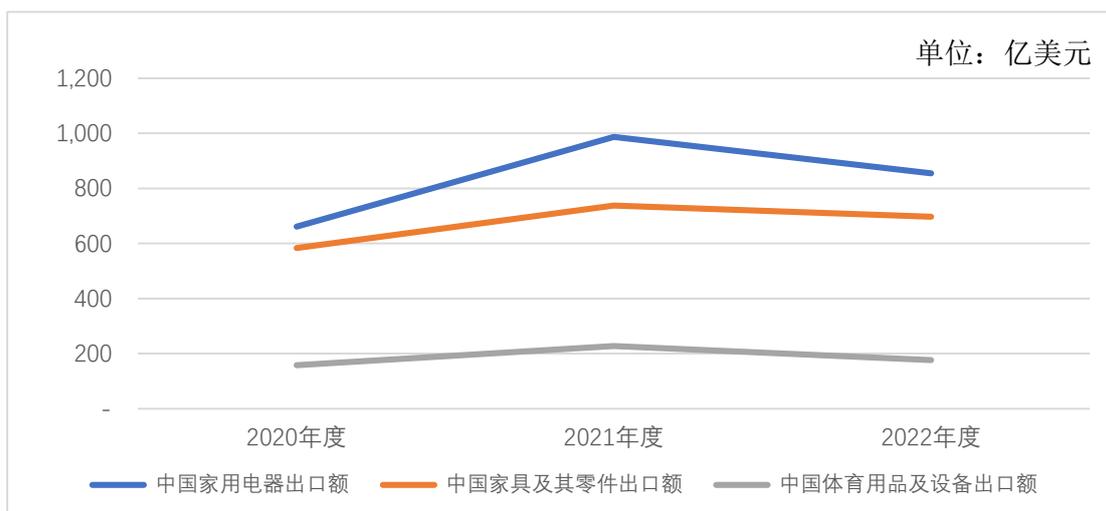
单位：万元

项目	公司名称	2022 年度		2021 年度
		金额	增幅	金额
出口业务	南京聚隆	13,305.50	-10.10%	14,799.56
	沃特股份	27,869.40	32.00%	21,113.64
	江苏博云	32,949.88	-31.19%	47,882.58
	聚赛龙	279.53	-4.75%	293.46
	公司	1,562.82	-64.60%	4,414.72

受全球经济放缓等因素影响，行业整体出口情况不景气。由上表可知，除沃特股份外，公司与其他同行业公司 2022 年度出口业务变动趋势一致，均呈下降趋势。沃特股份 2022 年度出口业务较上年上升的主要原因是：因 PPA 纯树脂实现批量化出口带动出口业务上升。

（二）下游行业整体出口情况

改性塑料行业业绩由其下游行业需求决定，公司经营业绩受下游整体出口情况影响较大，公司下游客户主要为婴童出行用品、运动器材、汽车配件和家用电器等领域企业，其中 2022 年度公司下游家用电器、办公家具和运动器材出口额下降，导致公司客户需求下降，订单数量减少，公司销售收入下降。下游家用电器、办公家具和运动器材出口额变动情况如下：



注：数据来源于 Wind。

由上图可知，2022 年度中国家用电器、家具及其零件和体育用品及设备出口额分别为 855.00 亿美元、696.80 亿美元和 176.69 亿美元，分别较上年度下降 132.22 亿美元、41.50 亿美元和 51.14 亿美元，降幅分别为 13.39%、5.62%和 22.45%，与公司出口业务下降趋势一致。

四、欧美大订单客户销售收入下降的具体原因及合理性

公司年报中披露的销售下降排名前五客户指公司整体销售收入下降排名前五名的客户，2022 年公司销售收入下降的前五名客户分析如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度			2021 年度	销售下降原因	该客户主要出口国家或地区
		销售金额	增加额	增幅	销售金额		
1	客户 1	393.59	-1,307.85	-76.87%	1,701.44	受家电出口不景气影响，该客户出口美国、欧洲订单减少，导致材料需求下降	欧洲、美国、中东
2	客户 2	86.44	-721.91	-89.31%	808.35	该客户结算周期较长且毛利率略低，公司减少与其合作	欧洲、美国、东南亚、台湾
3	客户 3	67.27	-533.69	-88.81%	600.96	受家电出口不景气影响，该客户出口美国、欧洲订单减少，导致材料需求下降	欧洲、美国
4	客户 4	2,578.49	-519.65	-16.77%	3,098.14	该客户订单规格较为分散，注塑生产涉及频繁模具切换及	欧洲、美国

						清洗，公司逐步减少向其销售的产品规格种类	
5	客户 5	455.53	-456.87	-50.07%	912.40	该客户主要生产卫浴产品，受卫浴产品出口不景气影响以及客户改变产品生产所需的高分子材料类别，逐步减少向公司采购	美国
合计		3,581.32	-3,539.97	-49.71%	7,121.29	-	-

由上表可知，公司销售收入下降前五名客户下降原因主要为：出口不景气导致欧美订单减少、公司逐步优化调整订单结构、客户改变产品生产所需高分子材料类别，公司对上述客户销售收入下降的原因具有合理性。

[中介机构核查程序]

保荐机构就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、登录国家商务部网站，检索主要出口国家（地区）欧洲、美国等的政治经济形势与贸易政策，并在网络上进一步检索相关信息；
- 2、获取公司销售收入明细表，分析公司主要客户变动情况；
- 3、访谈公司高管，了解关于 2022 年出口销售收入变动原因，与同行业可比公司是否存在差异；
- 4、查阅同行业可比公司定期报告和下游行业相关资料，了解关于同行业公司出口销售收入变动情况。

[中介机构核查意见]

经核查，保荐机构认为：

公司主要出口国家（地区）的政治经济形势对公司出口业务产生不利影响，贸易政策未发生重大变化；公司出口业务收入下降原因具有合理性，公司和同行业公司、下游行业整体出口情况变动趋势一致，欧美大订单客户销售收入下降原因具有合理性。

问题 3

2020 年至 2022 年，你公司综合毛利率分别为 38.63%、25.52%、23.37%，2021 年以来综合毛利率下降幅度较大。请你公司结合产品销售价格、营业成本、产品结构的变动情况说明综合毛利率持续下滑的原因及合理性，报告期营业成本归集是否完整、准确，毛利率与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性。

请保荐机构、年审会计师进行核查并发表明确意见。

[回复]

公司营业收入以主营业务收入为主，综合毛利率变动主要受主营业务毛利率影响，具体如下表：

产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比
主营业务收入	23.34%	23.32%	99.95%	25.48%	25.47%	99.94%	38.65%	38.64%	99.98%
其他业务收入	90.93%	0.05%	0.05%	85.49%	0.05%	0.06%	-57.27%	-0.01%	0.02%
营业收入	23.37%	23.37%	100.00%	25.52%	25.52%	100.00%	38.63%	38.63%	100.00%

一、结合产品销售价格、营业成本、产品结构的变动情况说明综合毛利率持续下滑的原因及合理性

2020-2022 年度公司主要产品毛利率变动情况如下：

产品类别		2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比
改性尼龙 复合材料 及制品	改性尼龙复合材料	25.95%	12.33%	47.51%	27.86%	12.91%	46.36%	38.92%	12.47%	32.02%
	改性尼龙复合材料 制品	18.97%	2.09%	11.02%	31.79%	3.01%	9.46%	34.15%	2.27%	6.64%
改性聚丙烯 复合材料 及制品	改性聚丙烯复合材 料	29.16%	1.67%	5.75%	24.97%	2.54%	10.17%	49.52%	18.13%	36.60%
	改性聚丙烯复合材 料制品	29.42%	0.80%	2.71%	15.39%	0.41%	2.64%	37.05%	1.92%	5.18%
其他改性 复合材料 及制品	其他改性复合材料	19.54%	1.68%	8.60%	16.30%	1.75%	10.72%	17.26%	1.29%	7.47%
	其他改性复合材料 制品	31.33%	3.49%	11.15%	35.95%	3.38%	9.41%	20.96%	0.50%	2.37%
精密注塑模具		5.28%	0.57%	10.73%	15.40%	1.50%	9.75%	23.75%	1.78%	7.51%
主营业务毛利率		23.34%	23.34%	100.00%	25.48%	25.48%	100.00%	38.65%	38.65%	100.00%

由上表可知，2021 年度公司主营业务毛利率较上年度下降 13.17 个百分点，主要原因为：一是公司产品主要原材料为尼龙（PA6、PA66）等石油衍生品，2021 年国际原油价格大幅上涨带动主要原材料价格上涨，导致改性尼龙材料毛利率下降；二是随着国内口罩等防护用品逐步饱和，毛利率较高的改性聚丙烯复合材料-熔喷料和改性聚丙烯复合材料制品-无纺布销售收入下降，带动毛利率下降。

2022 年度公司主营业务毛利率下降 2.15 个百分点，变动较小，主要原因是：改性尼龙复合材料制品产品结构变化及精密注塑模具毛利率下降所致。具体分析如下：

（一）改性尼龙复合材料

报告期内，改性尼龙复合材料毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		25.95%	27.86%	38.92%
毛利率增减变动		-1.91%	-11.06%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	16,674.42	17,391.66	15,970.20
	价格变动比例	-4.12%	8.90%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	12,347.86	12,546.69	9,753.90
	成本变动比例	-1.58%	28.63%	-

2021 年度和 2022 年度，改性尼龙复合材料销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	-3.05%	6.42%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	1.14%	-17.48%
毛利率较上年变动幅度	-1.91%	-11.06%

注：①=（本年销售均价-本年单位成本）/本年销售均价-（上年销售均价-本年单位成本）/上年销售均价；②=（上年单位成本-本年单位成本）/上年销售均价，下同。

2021 年度该类产品毛利率为 27.86%，较上年同期下降 11.06 个百分点，主要原因：一是当年度 PA6 市场均价和 PA66 市场均价分别为 12,955.54 元/吨和 34,570.03 元/吨，分别较上年度上升 3,145.95 元/吨和 14,768.85 元/吨，增幅分别为 32.07%和 74.59%，带动单位成本较上年度上升 28.63%；二是随着单位成本上升，销售均价上升 8.90%，但销售均价上升幅度小于单位成本上升幅度，导致毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 25.95%，较上年度下降 1.91 个百分点，变动较小。

（二）改性尼龙复合材料制品

报告期内，改性尼龙复合材料制品毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		18.97%	31.79%	34.15%
毛利率增减变动		-12.82%	-2.36%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	30,149.97	37,563.29	32,339.86
	价格变动比例	-19.74%	16.15%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	24,431.22	25,622.60	21,295.43
	成本变动比例	-4.65%	20.32%	-

2021 年度和 2022 年度，改性尼龙复合材料制品销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	-15.99%	11.02%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	3.17%	-13.38%
毛利率较上年变动幅度	-12.82%	-2.36%

2021 年度该类产品毛利率为 31.79%，较上年度下降 2.36 个百分点，变动较小。

2022 年度该类产品毛利率为 18.97%，较上年度下降 12.82 个百分点，主要原因为：公司该类产品销售结构发生变化，为配合公司汽车配件领域开发战略，更好地承接汽车配件领域客户订单，公司逐步减少产品规格较为分散、注塑生产涉及频繁模具切换及清洗的客户订单，该等订单产品规格较小、生产相对复杂且效率较低，销售均价相对较高，随着该类产品订单的减少，销售均价随之下降，但生产成本下降的幅度小于销售均价下降的幅度，导致毛利率下滑。

（三）改性聚丙烯复合材料

报告期内，改性聚丙烯复合材料毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		29.16%	24.97%	49.52%
毛利率增减变动		4.19%	-24.55%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	12,173.13	11,839.72	18,290.72
	价格变动比例	2.82%	-35.27%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	8,622.96	8,883.15	9,232.59
	成本变动比例	-2.93%	-3.78%	-

2021 年度和 2022 年度，改性聚丙烯复合材料销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	1.99%	-26.46%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	2.20%	1.91%
毛利率较上年变动幅度	4.19%	-24.55%

2021 年度该类产品毛利率为 24.97%，较上年同期下降 24.55 个百分点，主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，毛利率较高的改性聚丙烯复合材料-熔喷料产品销售收入下降，该类产品毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 29.16%，较上年度上升 4.19 个百分点，变动较小。

（四）改性聚丙烯复合材料制品

报告期内，改性聚丙烯复合材料制品毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		29.42%	15.39%	37.05%
毛利率增减变动		14.03%	-21.66%	-
价格变动因素	销售均价（元/吨）	22,982.74	21,467.29	24,360.46
	价格变动比例	7.06%	-11.88%	-
成本变动因素	单位成本（元/吨）	16,221.77	18,163.89	15,334.65
	成本变动比例	-10.69%	18.45%	-

2021 年度和 2022 年度，改性聚丙烯复合材料制品销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	4.98%	-10.05%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	9.05%	-11.61%
毛利率较上年变动幅度	14.03%	-21.66%

2021 年度该类产品毛利率为 15.39%，较上年同期下降 21.66 个百分点，主要原因是：随着国内口罩等防护用品逐步饱和，毛利率较高的改性聚丙烯复合材料制品-无纺布产品销售收入下降，该类产品毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 29.42%，较上年同期上升 14.03%，主要原因是：当年度公司办公家具领域客户开发新型号产品，颜色性能要求较高的高性能改性聚丙烯复合材料制品采购增加，该产品毛利率较高，带动该类产品毛利率上升。

（五）精密注塑模具

报告期内，精密注塑模具毛利率变动具体情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率		5.28%	15.40%	23.75%
毛利率增减变动		-10.12%	-8.35%	-
价格变动因素	销售均价（元/套）	112,236.63	141,670.44	101,394.27
	价格变动比例	-20.78%	39.72%	-
成本变动因素	单位成本（元/套）	106,305.90	119,854.82	77,314.13
	成本变动比例	-11.30%	55.02%	-

2021 年度和 2022 年度，精密注塑模具销售均价波动及单位成本变动使毛利率变动的幅度如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售均价波动使毛利率变动的幅度①	-19.68%	33.61%
单位成本变动使毛利率变动的幅度②	9.56%	-41.96%
毛利率较上年变动幅度	-10.12%	-8.35%

精密注塑模具销售均价和单位成本受模具规格、工艺难度等因素影响较大。

2021 年度该类产品毛利率为 15.40%，较上年同期下降 8.35 个百分点，主要原因是：毛利率较高的柳州正远机电有限公司因其自身经营原因，2021 年未向公司进行采购，且其目前已破产重整，导致该类产品毛利率下降。

2022 年度该类产品毛利率为 5.28%，较上同期下降 10.12 个百分点，主要原因是：一是公司加大汽车配件领域尤其是新能源汽车行业主机厂或汽车零部件一级供应商客户开拓，于开发前期在价格策略上更优惠；二是当年度公司开发生产汽车用双色注塑模具，该类模具结构复杂，工艺难度较高，前期试错成本高，导致毛利率相对低，上述综合因素导致该类产品整体毛利率下降。

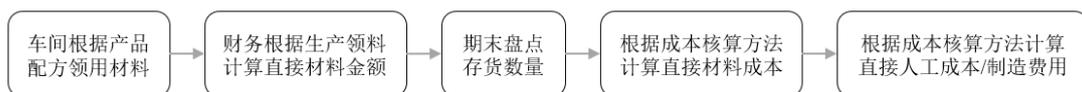
综上所述，公司综合毛利率下滑的原因具有合理性。

二、报告期营业成本归集是否完整、准确

（一）成本核算方法和流程

公司的生产模式主要为“以销定产”方式，即由客户提出产品要求并下达订单，公司根据客户订单组织产品研发、生产、检验并交货。为有效控制产品品质、成本及交期，以满足客户的要求，公司在 ERP 体系下建立了完善的生产管制程序，公司客户服务部门、技术部门、生产部门、品管部门均严格按照公司制定的具体流程操作，确保公司生产的信息流、物流、单据流的统一及生产的有序和高效。

成本核算流程如下图：



序号	项目	主要内容
1	成本核算方法	生产成本采用的成本核算方法为品种法。
2	成本核算流程	公司对存货进行统一编码，该编码是日常货物流转及成本核算的唯一代码；公司产品成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成。

3	材料计价及成本费用的归集及分配	<p>1、原材料购进入库按照购买价格采用实际成本，原材料发出采用月末一次加权平均计价；</p> <p>2、生产领用原材料：主要原料由生产部每日按日排单表一次性领料,原材料直接归集到各个产品，计入生产成本-直接材料；辅料领料，按实际领料直接归集计入制造费用-物料消耗。</p> <p>3、直接材料、人工费用、制造费用按实际发生直接归集，在产品之间分配方法如下：</p> <p>（1）生产成本-直接材料的归集和分配：材料按照所领用材料成本直接归集到产品成本对象；</p> <p>（2）生产成本-直接人工/制造费用的归集和分配：</p> <p>①高性能改性复合材料按完工产量权重分配至当月完工产品，期末无在产品；</p> <p>②高性能改性复合材料制品按标准加工工时权重分配至当月完工产品，在产品为完成拌料的高性能高分子复合材料，其主要为材料成本，直接人工和制造费用由完工产品全部分摊；</p> <p>③儿童汽车安全座椅按标准加工工时权重分配至当月完工产品，半成品期末金额小，组装工序较为简单，直接人工和制造费用由完工产品全部分摊；</p> <p>④精密注塑模具按标准工时乘以完工进度的百分比权重分配至当月完工产品和在产品。</p>
4	产品入库	对于生产完工的产品结转相应的生产成本，并于每月月底对实物进行盘点复核并作入库调整。
5	产品出库	商品销售出库时，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，产品成本结转方法为月末一次加权平均法。

（二）直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法

项目	归集方法	分配方法	
直接材料	按产品类型、生产部门归集材料耗用	所有产品	按领料单直接归集到产品对象
直接人工	按部门归集车间工人工资	高性能改性复合材料	按完工产量分摊
		高性能改性复合材料制品	按照标准工时分摊
		儿童汽车安全座椅	按照标准工时分摊
		精密注塑模具	按标准工时乘以完工进度百分比计算的工时分摊
制费费用	按部门归集折旧、摊销、水电等费用	高性能改性复合材料	按完工产量分摊
		高性能改性复合材料制品	按照标准工时分摊
		儿童汽车安全座椅	按照标准工时分摊
		精密注塑模具	按标准工时乘以完工进度百分比计算的工时分摊

公司营业成本按照上述方法进行归集，报告期营业成本归集完整、准确。

三、毛利率与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性

（一）毛利率与同行业公司变动趋势不存在重大差异

2020-2022 年公司与同行业公司综合毛利率变动情况如下：

项目	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
综合毛利率	南京聚隆	13.10%	11.55%	18.36%
	沃特股份	15.05%	15.15%	18.53%
	江苏博云	27.97%	30.27%	38.12%
	聚赛龙	10.23%	12.39%	16.23%
	平均值	19.16%	20.83%	27.88%
	公司	综合毛利率	23.37%	25.52%
	非防护用品领域毛利率	23.33%	25.76%	30.97%

由上表可知，同行业可比公司 2020-2022 年度毛利率整体呈逐年下降趋势，公司与同行业可比公司毛利率变动趋势一致，公司非防护用品领域毛利率与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。

公司与金发科技防护用品领域相关产品毛利率对比情况如下：

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金发科技	医疗健康（熔喷布、口罩、丁腈手套、防护服等）	36.89%	15.29%	76.06%
公司	防护用品领域（熔喷料、无纺布等）	26.24%	9.36%	54.48%

注：道恩股份未披露防护用品领域相关产品毛利率。

公司防护用品领域毛利率呈先降后升的趋势，与金发科技相关产品毛利率变动趋势一致。

（二）毛利率下滑趋势是否具有持续性

2020-2022 年度公司毛利率下降主要原因为：原材料价格大幅上涨、国内口罩等防护用品逐步饱和、改性尼龙复合材料制品产品结构变化等，毛利率下滑属合理变动。

针对毛利率下滑情形，公司通过持续优化产品结构和服务，提高客户满意度和忠诚度，保持现有竞争领域优势地位；同时持续加大产品研发力度，积极开拓新领域客户，不断推出具有创新性和前瞻性的产品和服务，如新能源汽车领域的碳纤维制品等，以维持公司毛利率水平。从长期来看公司的产品价格会根据市场需求、原材料成本等综合考量后适时作出调整，但未来如果行业竞争加剧或原材料价格因供需原因大幅上涨，将会进一步影响公司毛利率水平，存在毛利率下滑的可能性。

[中介机构核查程序]

保荐机构就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、取得公司收入成本明细表，分析公司产品销售价格、营业成本、产品结构变动情况；
- 2、查阅主要原材料市场价格，分析公司产品成本变动情况；
- 3、了解公司成本核算方法，检查营业成本归集是否完整、准确；
- 4、查阅同行业公司年度报告、招股说明书等资料，对比分析毛利率变动趋势及差异情况；
- 5、访谈公司高级管理人员，了解毛利率变动原因。

[中介机构核查意见]

经核查，保荐机构认为：

公司综合毛利率下滑的原因具有合理性；报告期营业成本归集完整、准确，毛利率与同行业公司不存在重大差异；从长期来看公司的产品价格会根据市场需求、原材料成本等综合考量后适时作出调整，但未来如果行业竞争加剧或原材料价格因供需原因大幅上涨，将会进一步影响公司毛利率水平，存在毛利率下滑的可能性。

问题 11

根据年报及相关公告，2021 年公司首次公开发行股票募集资金净额为 2.70 亿元，募投项目包括高性能高分子复合材料智能制造项目、精密注塑智能制造项目、研发中心建设项目等。2022 年 10 月公司公告称，调减“高性能高分子复合材料智能制造项目”的募集资金投入金额 3000 万元，调减的募集资金将投入“精密注塑智能制造项目”。截至报告期末，精密注塑智能制造项目投入进度为 10.75%，研发中心建设项目投入进度为 26.80%。请公司：（1）逐项说明各募投项目的项目规划、项目进展、具体投向及投入、形成的资产情况、实现的效益情况、是否达到预计效益，相关会计处理及依据。（2）说明在各项目募集资金使用中，供应商等是否存在公司及持股 5%以上股东的关联方或潜在关联方。（3）

结合高性能高分子复合材料、精密注塑智能制造业务的产能利用率、在手订单、行业竞争格局、未来成长空间等详细说明变更募集资金投向的原因及合理性。（4）详细说明募集资金投入进度与前期规划存在差异的原因及合理性。（5）前期是否充分论证募投项目的可行性及依据，公司董事会是否勤勉履职及依据。请保荐机构进行核查并发表明确意见。

[回复]

（1）逐项说明各募投项目的项目规划、项目进展、具体投向及投入、形成的资产情况、实现的效益情况、是否达到预计效益，相关会计处理及依据。

[说明]

一、募投项目规划情况

公司各募投项目规划情况如下：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	调整后投资总 额(万元)	募集资金投 入(万元)	调整后募集资金 投入(万元)	实施主体	项目建 设期
1	高性能高分子复合材料智能制造项目	17,146.14	14,146.14	17,146.14	14,146.14	奇德新材	2年
2	精密注塑智能制造项目	11,178.61	11,178.61	5,563.18	8,563.18	奇德新材	2年
3	研发中心建设项目	4,301.75	4,301.75	4,301.75	4,301.75	奇德新材	2年
合计		32,626.50	29,626.50	27,011.07	27,011.07		

注：2022年10月25日，公司召开第三届董事会第十五次会议，审议通过了《关于调整部分募投项目拟投入金额的议案》；2022年11月14日，公司召开2022年第三次临时股东大会，审议通过了相关议案。

（一）高性能高分子复合材料智能制造项目

公司“高性能高分子复合材料智能制造项目”拟利用新建的生产厂房及相关配套设施，通过引进生产线和加强生产管理来实现产品生产线升级，其主要产品为高性能高分子复合材料，项目建设地点位于江门市高新区连海路与彩虹路交界东南侧地段，建设42,745.70平方米仓库与厂房。该项目原计划投资总额为17,146.14万元，根据公司实际业务发展情况，已于2022年11月将该项目调减至14,146.14万元，另3,000.00万元募集资金投资至精密注塑智能制造项目中。

（二）精密注塑智能制造项目

公司“精密注塑智能制造项目”拟利用新建的生产厂房及相关配套设施，并引进生产线和加强生产管理来实现产品生产线的升级，主要产品为精密注塑件，项目建设地点位于江门市高新区连海路与彩虹路交界东南侧地段，建设20,542.60平方米厂房仓库与厂房。该项目原计划募集资金投资金额为5,563.18万元，根据公司实际业务发展情况，该项目募集资金投资金额增加至8,563.18万元并调整建设面积至35,399.94万平方米。

（三）研发中心建设项目

公司“研发中心建设项目”在现有技术部基础上，通过新建研发楼层、引进一批先进的研发、试产、检测设备和专业技术人才，建立一个更完善、研发测试能力更高的研发中心，建成后将成为集新产品开发、新技术新工艺研究并应用、产品验证为一体的专业研发中心。该项目建设地点位于江门市高新区连海路与彩虹路交界东南侧地段，将建设5,057.50 m²实验、测试及办公场地。

二、募投项目进展情况

截至2022年12月31日，募投项目进展情况如下表所示：

承诺投资项目	募集资金承诺投资总额 (万元)	调整后募集资金承诺投资总额 (1) (万元)	截至期末累计投入金额 (2) (万元)	截至期末投资进度 (%) (3) =(2)/(1)	项目进展	项目达到预定可使用状态日期
高性能高分子复合材料智能制造项目	17,146.14	14,146.14	10,955.64	77.45	延期	2023年9月30日
精密注塑智能制造项目	5,563.18	8,563.18	1,551.06	18.11	延期	2024年6月30日
研发中心建设项目	4,301.75	4,301.75	1,153.06	26.80	延期	2023年9月30日
合计	27,011.07	27,011.07	13,659.76	50.57		--

注1：上述截至期末累计投入金额和投资进度与2022年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告披露略有差异，主要系公司通过“高性能高分子复合材料智能制造项目”的募集资金账户支付了630.23万元用于购买注塑机等设备（该类设备属于精密注塑智能制造项目），年末统计时未扣除该笔金额；

注2：截至2022年12月31日，精密注塑智能制造项目的投资进度为18.11%，进度不高的主要原因为：公司主营业务为高性能高分子复合材料及其产品的研发设计、生产和销售，由于高性能高分子复合材料收入占比较高，因此公司管理层优先建设高性能高分子复合材料智能制造项目。目前公司改性复合材料制品市场开拓良好，未来公司将进一步加快精密注塑智能制造项目建设；

注 3：截至 2022 年 12 月 31 日，研发中心建设项目的投资进度为 26.80%，进度不高的主要原因为：由于厂房建设进度慢于预期，研发中心办公场地未能完成，进而影响项目配套所需设备的投入进度，故研发中心项目整体进度不高。

三、募投项目具体投向、投入情况及形成的资产情况

截至 2022 年 12 月 31 日，募投项目具体投向、投入情况及形成的资产情况如下表所示：

单位：万元

募集资金投资项目	具体投向（含税金额）				
	房屋建造	装修工程	固定资产	其他	小计
高性能高分子复合材料智能制造项目	8,430.86	44.35	2,469.22	11.22	10,955.64
精密注塑智能制造项目	920.83		630.23		1,551.06
研发中心建设项目	1,041.41	39.96	71.70		1,153.06
合计	10,393.09	84.31	3,171.14	11.22	13,659.76

(续)

单位：万元

募集资金投资项目	形成资产（不含税金额）				
	房屋建筑物	生产设备	电子及办公设备	在建工程	小计
高性能高分子复合材料智能制造项目	8,317.53	1,544.01	11.56	119.60	9,992.70
精密注塑智能制造项目	-	131.13	-	1,260.71	1,391.84
研发中心建设项目	-	-	-	1,060.92	1,060.92
合计	8,317.53	1,675.15	11.56	2,441.22	12,445.46

从上表可知，公司募投项目资金主要投向于房屋建造及装修、设备采购等。由于募集资金投向是含税金额，因此与形成资产的金额存在差异。

四、募投项目实现效益情况

公司募投生产项目分别为高性能高分子复合材料智能制造项目和精密注塑智能制造项目，其预计可使用状态日期分别为 2023 年 9 月 30 日和 2024 年 6 月 30 日，该等募投项目尚未完全投产，因此未计算效益。

五、相关会计处理及依据

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》及《〈企业会计准则第 4 号——固定资产〉应用指南》等相关规定，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：（1）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完

成；（2）所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；（3）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

根据上述规定，公司募集资金投入及在建工程转固的会计处理情况如下：

借：在建工程

 贷：银行存款

借：固定资产

 贷：在建工程

公司募投项目在建工程转固时点符合企业会计准则关于资产达到预定可使用状态的判断，募投项目在建工程的会计处理符合准则规定。

（2）说明在各项目募集资金使用中，供应商等是否存在公司及持股 5%以上股东的关联方或潜在关联方。

[说明]

截至 2022 年 12 月 31 日，募集资金主要用于募投项目的房屋建造及装修、设备采购，其中采购金额超过 100 万元的供应商名称及金额具体如下：

单位：万元

供应商名称	金额
江门市蓬江建筑集团有限公司	4,506.36
江门市江海区华源混凝土有限公司	1,312.85
湖南春辉金属材料有限公司	969.89
江门市泰和建筑工程有限公司	500.00
广东港龙建材有限公司	479.80
海天塑机集团有限公司	475.20
南京诺达鑫业挤出装备有限公司	394.64
广东三和管桩股份有限公司	392.77
江门市新会华源管桩有限公司	376.78
南京杰亚挤出装备有限公司	374.00
江门市骏业钢材贸易有限公司	317.81
江门市锦骅装饰工程有限公司	292.81
江门市盈基混凝土发展有限公司	277.03

广州市新兴电缆实业有限公司	264.13
广东赛斐迩物流科技有限公司	150.78
东莞市琪正塑胶机械设备制造有限公司	146.02
东莞市川旺塑料机械有限公司	143.22
江门市堃达建设工程有限公司	135.00
广东伊之密精密注压科技有限公司	127.50
佛山市顺德区广消金属制品有限公司	125.20
广州市中科弘南机电有限公司	124.40
中山市创硕塑料机械有限公司	119.00
广东电缆厂有限公司	111.54
合计	12,116.74

保荐机构通过核查主要供应商的工商资料，并对前五大供应商进行访谈确认，公司募集资金支出的主要供应商不存在公司及持股 5%以上股东的关联方或潜在关联方。

(3) 结合高性能高分子复合材料、精密注塑智能制造业务的产能利用率、在手订单、行业竞争格局、未来成长空间等详细说明变更募集资金投向的原因及合理性。

[说明]

2022 年 11 月，公司召开股东大会，审议通过调整“高性能高分子复合材料智能制造项目”和“精密注塑智能制造项目”投资金额的相关议案，调减“高性能高分子复合材料智能制造项目”金额 3,000 万元，投入“精密注塑智能制造项目”，本次调整前后公司募集资金投资项目是相同的，仅是公司根据实际业务发展情况，调整了募投项目投资金额，募投项目实施方式、实施主体等情况未发生变更，原因具有合理性。

2023 年 6 月 1 日，公司召开董事会，审议通过了“高性能高分子复合材料智能制造项目”内部投资结构调整，本次调整是根据项目实施情况进行的合理调整，未改变募集资金投资总额、实施主体和实施方式，原因具有合理性。本次议案尚需经股东大会审议。

上述两次调整的原因及合理性具体分析如下：

一、报告期产能利用率情况

产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

高性能高分子复合材料	43.96%	65.05%	92.98%
高性能改性复合材料制品	56.13%	55.26%	66.07%

从上表可知，受改性聚丙烯复合材料需求下降及下游客户出口减少等市场环境影 响，公司 2021 年度和 2022 年度高性能高分子复合材料产能利用率偏低，高 性能改性复合材料制品产能利用率保持在较为稳定的水平。

近年来，为抓住汽车轻量化和新能源汽车的市场发展机遇，公司积极开发下 游汽车领域，并取得较好进展，随着下游汽车客户一体化服务需求的增加，公司 下游汽车客户精密注塑需求保持较快增长。公司管理层考虑现有产能结构与下游 客户未来需求的匹配性，且高性能高分子复合材料产能相对充裕，目前产能利用 率偏低，将部分该项目募集资金转移至精密注塑智能制造项目。

此外基于“高性能高分子复合材料智能制造项目”当前建设进度及实际建设 过程中建设要求的提高，公司进一步优化生产车间布局，提高消防安全等建设标 准，同时结合业务发展需要和客户未来订单预测等，公司重新评估了“高性能高 分子复合材料智能制造项目”所涉及设备及配套设施的实际需求，调整了该项目 的内部投资结构。

二、在手订单情况

截至 2023 年 4 月 30 日，公司在手订单金额 6,096.56 万元，其中募投项目 所涉产品高性能高分子复合材料和高性能改性复合材料制品的订单金额分别为 2,005.42 万元和 1,371.88 万元，在手订单总额较上年同期增长 6.19%。同时根 据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计 在 2023-2026 年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约 4.05 亿元。随 着新能源汽车行业的蓬勃发展，精密注塑智能制造项目未来具有较好的发展前景， 目前改性复合材料制品在手订单和预计在 2023-2026 年项目实施周期内取得的 定点项目订单分别为 1,371.88 万元和 3.92 亿元（不包含定点项目精密模具订单 金额）。

三、行业竞争格局及未来成长空间

公司调减“高性能高分子复合材料智能制造项目”金额 3,000 万元，投入“精 密注塑智能制造项目”，主要原因是：公司下游汽车客户精密模具及精密注塑需 求保持持续较快增长，为顺应行业发展趋势，加强聚焦新能源汽车领域，积极应

对客户需求变化，对两个募集资金的投资金额进行了调整，将有利于进一步提升公司的盈利能力和核心竞争能力。

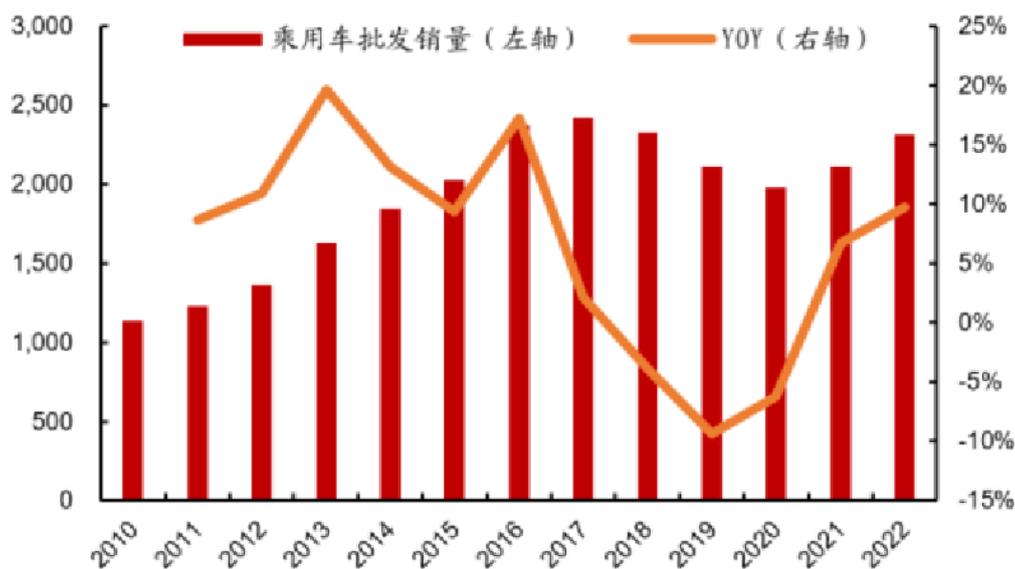
汽车行业是我国国民经济的重要支柱产业之一。从 2016 年至今，我国汽车年产量基本维持在 2,500 万辆以上水平，连续多年蝉联全球第一。随着汽车保有量的逐年提升，汽车已经成为石油的消耗主体之一，而在石油资源日益减少，空气污染问题日益严峻的情况下，我国制定了严格的乘用车燃料消耗量标准法规，对乘用车燃料消耗量及二氧化碳排放提出了严格的要求。要实现节能降耗，汽车企业可以通过发展新能源汽车、调整产品结构、研发高效驱动系统、汽车轻量化等多种方式。

高性能、轻量化、环保可回收、再生资源利用等特性将成为汽车用复合材料主要发展方向。根据申港证券研究报告，目前，汽车主要材料中钢材的占比高达 55%-60%，而汽车用改性塑料主要包括应用于内外饰件、功能部件等方面的 PP、ABS 材料、PC 和 PA 等材料，有利于汽车轻量化和节能减排的实现。

相比于发达国家每辆汽车的改性塑料用量（180-250kg），而我国每辆汽车的塑料用量仅为 100-150kg，因此我国汽车轻量化具有较大的提升空间。汽车行业是改性塑料应用的第二大领域，根据申港证券研究报告，2020 年中国改性塑料的应用中汽车领域占比 19%。我国汽车领域改性塑料材料的需求量已从 2015 年的 352 万吨上升到 2020 年的 431 万吨，预计到 2026 年汽车用改性塑料需求总量将在 598 万吨左右。

根据浙商证券在 2023 年 3 月发布的《新能源汽车产业链投研框架》的研究报告，2022 年乘用车销量大幅回升，根据乘联会数据，2022 年乘用车批发销量 2,315 万辆，同比增长 9.8%。2022 年国内新能源车销量高速增长。根据中汽协数据，2022 年国内新能源乘用车批发销量 653.6 万台，同比增长 96.7%。2022 年新能源乘用车渗透率不断提升，全年新能源乘用车的批发渗透率达 28.1%，同比提升 12.4 个百分点。2022 年特斯拉全球共交付 131.4 万辆，同比增长 40.33%。其中 Model3 和 ModelY 共交付 124.7 万辆，贡献主要销量，此外比亚迪 2022 年汽车销量为 180.25 万台，同步增长 149.88%。

2022 年国内乘用车批发销量



注：数据来源为乘联会、wind、浙商证券研究所

未来，新能源汽车是汽车产业的主要发展趋势，材料轻量化技术是新能源汽车的重要技术依赖，改性塑料复合材料在汽车中的应用将更为广泛。目前，新能源汽车已经成为推动汽车产业发展的重要引擎。根据 EVSales 公布的数据，2021 年、2022 年全球新能源汽车销量分别为 644.20 万辆、1,007.33 万辆，同比分别增长 107.45%、56.37%，根据 EV-Volumes 的预测，2023 年全球新能源汽车销量将达到 1,430 万辆，将继续保持高速增长。

综上所述，随着新能源汽车的快速发展，公司根据市场变化情况以及实际业务发展需要，对两个募投项目金额进行调整及对募投项目内部结构调整具有合理性。

(4) 详细说明募集资金投入进度与前期规划存在差异的原因及合理性。

[说明]

公司募集资金投入进度与前期规划存在差异的主要原因是：受厂房工程建设、安装调试工作进度影响，公司募投项目未能达到预定可使用状态，具体分析如下：

一、高性能高分子复合材料智能制造项目

公司“高性能高分子复合材料智能制造项目”拟利用新建的生产厂房及相关配套设施，通过引进生产线和加强生产管理来实现产品生产线升级。2022 年受

厂房工程的建设、安装调试工作进度的影响，未能达到预定可使用状态，综合考虑项目实际建设进度，公司将该募投项目达到预定可使用状态日期延期至 2023 年 9 月 30 日。

二、精密注塑智能制造项目

公司“精密注塑智能制造项目”拟利用新建的生产厂房及相关配套设施，并引进生产线和加强生产管理来实现产品生产线的升级。公司主营业务为高性能高分子复合材料及其制品的研发设计、生产和销售，由于高性能高分子复合材料收入占比较高，因此公司管理层优先建设高性能高分子复合材料智能制造项目，综合考虑项目实际建设进度，出于审慎原则，公司将该募投项目达到预定可使用状态日期延期至 2024 年 6 月 30 日。目前公司改性复合材料制品市场开拓良好，未来公司将进一步加快精密注塑智能制造项目建设。

三、研发中心建设项目

公司“研发中心建设项目”是在现有技术基础上，通过新建研发楼层、引进一批先进的研发、试产、检测设备和专业技术人才，建立一个更完善、研发测试能力更高的研发中心，建成后将成为集新产品开发、新技术新工艺研究并应用、产品验证为一体的专业研发中心。2022 年受厂房工程的建设、安装调试工作进度的影响，未能达到预定可使用状态，综合考虑项目实际建设进度，公司将该募投项目达到预定可使用状态日期延期至 2023 年 9 月 30 日。

综上，公司募集资金投入进度与前期规划存在差异，原因具有合理性。

(5) 前期是否充分论证募投项目的可行性及依据，公司董事会是否勤勉履职及依据。

[说明]

一、首次公开发行股票时募投项目的可行性及依据

公司于 2018 年开始论证募投项目，当时处于改性塑料行业高速发展期，基于当时市场环境、主要客户需求，技术发展前瞻性等判断，公司选择高性能高分子复合材料智能制造项目、精密注塑智能制造项目作为募投生产项目。针对募集资金项目前期论证具体如下：

高性能高分子复合材料智能制造项目：公司的主营业务为改性尼龙（PA）、改性聚丙烯（PP）为主的高性能高分子复合材料及其制品的研发设计、生产和销售。高性能高分子复合材料为公司主要产品，2016年、2017年和2018年，该类产品的收入占公司主营业务收入比例均超过60%。因此，前期论证时，公司认为：高性能高分子复合材料作为公司占比较高的主营业务，具备持续投入的可行性。

精密注塑智能制造项目：该项目生产的产品为高性能高分子复合材料制品，亦为公司主要产品之一，即通过增加生产设备来扩大精密注塑件产品的产能，进一步提升公司产品的市场占有率，同时，将有效完成现有产品结构的调整和优化，丰富产品类型，协同公司高性能高分子复合材料业务，为客户提供精密模具开发、设计及高端注塑成型等服务，形成注塑成型一体化服务体系，提升公司业务规模和综合竞争实力。由于主要客户对注塑成型一体化服务已有显著需求，因此考虑公司未来发展战略，精密注塑智能制造项目具有可行性。

在两个募投项目的具体落地方向上，公司董事会多次组织相关人员召开会议对项目进行研究、论证，认为前述两个项目符合公司当时战略规划与实际发展需要，具备投资的可行性和必要性。在第三方可研机构出具的《可行性研究报告》的基础上，公司董事会以经济效益为中心，结合经营状况、业务基础和技术储备等实际情况编制了《募集资金使用的可行性研究报告》。2020年2月25日，公司召开第二届董事会第十八次会议，审议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案》。

二、2022年调整两个募投项目投资金额的可行性及依据

根据 EVSales 公布的数据，2021年、2022年全球新能源汽车销量分别为644.20万辆、1,007.33万辆，同比分别增长107.45%、56.37%，根据 EV-Volumes 的预测，2023年全球新能源汽车销量将达到1,430万辆，将继续保持高速增长。

鉴于新能源汽车市场高速增长，为抓住汽车轻量化和新能源汽车的市场发展机遇，公司积极开发下游汽车领域，并取得较好进展，随着下游汽车客户一体化服务需求的增加，公司下游汽车客户精密注塑需求保持较快增长。公司管理层考虑现有产能结构与下游客户未来需求的匹配性，且高性能高分子复合材料产能相

对充裕，目前产能利用率偏低，因此决定将部分该项目募集资金转移至精密注塑智能制造项目。

2022年10月25日，公司召开第三届董事会第十五次会议，审议通过了《关于调整部分募投项目拟投入金额的议案》，2022年11月14日，公司召开2022年第三次临时股东大会，审议通过了相关议案。

目前，根据公司在汽车配件等领域已获得的客户合同、中标函或定点意向书等，公司预计在2023-2026年的项目实施周期内，相关定点项目订单总金额约4.05亿元。随着新能源汽车行业的蓬勃发展，精密注塑智能制造项目未来具有较好的发展前景。

三、2023年调整募投项目内部投资结构的可行性及依据

基于“高性能高分子复合材料智能制造项目”当前建设进度及实际建设过程中建设要求的提高，公司进一步优化生产车间布局，提高消防安全等建设标准，同时结合业务发展需要和客户未来订单预测等，公司重新评估了“高性能高分子复合材料智能制造项目”所涉及设备及配套设施的实际需求，调整了该项目内部投资结构。

在募集资金使用总金额、投资项目不发生变更的情况下，本次调整主要是根据募投项目的实施规划、资金使用情况以及公司业务发展规划，对“高性能高分子复合材料智能制造项目”内部投资结构作出调整。

2023年6月1日，公司召开第四届董事会第二次会议、第四届监事会第二次会议，审议通过《关于调整募投项目内部投资结构的议案》。本次议案尚需经股东大会审议。

在募投项目的实施过程中，公司董事会勤勉履职，按照《募集资金使用管理制度》等相关规定，实行募集资金专户存储，对募集资金使用进行严格管理；董事会督促相关部门按照募集资金使用计划使用募集资金，遵循必要的审批程序进行资金划转；董事会每半年度全面核查募投项目的进展情况，并适时进行重新论证，定期出具《公司募集资金存放与实际使用情况的专项报告》；针对使用闲置募集资金进行现金管理、募投项目实施进度与投资计划存在差异、募投项目调整金额等事项均履行了必要的决策程序，并进行了信息披露。

综上所述，公司首次公开发行募投项目是根据当时市场发展需求和公司发展战略制定，具备投资的可行性；后续公司董事会根据市场变化情况和项目实际需求情况，对募投项目投资金额进行调整，并履行了必要的决策程序和信息披露义务，公司董事会勤勉履职。

[中介机构核查程序]

保荐机构就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、查阅 IPO 募投项目的可行性研究报告、投资备案证书及招股说明书；
- 2、查阅公司公开披露关于募投项目相关的公告文件；
- 3、获取公司截至 2022 年 12 月 31 日，募投项目投入情况及形成资产的明细表；
- 4、查询企业会计准则关于涉及募投项目的相关会计处理情况；
- 5、查阅公司募集资金使用情况，登录“国家企业信用信息公示系统”，查询主要募投供应商的工商信息，确认其供应商是否为公司持股 5%以上股东的关联方或潜在关联方；
- 6、查阅公司下游汽车行业的相关研究报告；
- 7、获取公司截至 2023 年 4 月 30 日的在手订单情况；
- 8、访谈公司高管了解募投项目调整金额的原因及合理性，以及募集资金投入进度与前期规划存在差异的原因，了解关于前期是否充分论证募投项目的可行性及依据情况。

[中介机构核查意见]

经核查，保荐机构认为：

- 1、截至 2022 年 12 月 31 日，公司募投项目累计投资进度为 50.57%，募投资金主要投向于房屋建造及装修、设备采购；由于募投项目尚未完全投产，因此未计算效益；公司对于募投项目的会计处理符合相关会计准则规定；
- 2、公司募集资金支出的主要供应商不存在公司及持股 5%以上股东的关联方或潜在关联方；
- 3、公司调整两个募投项目的投资金额，具有合理性；

4、公司募集资金投入进度与前期规划存在差异具有合理性；

5、公司前期充分论证了募投项目的可行性，并有相关依据支撑；公司董事会勤勉履职。

（本页无正文，为《东莞证券股份有限公司关于广东奇德新材料股份有限公司
2022 年年报问询函相关问题的核查意见》之签章页）

保荐代表人签名：

文 斌

杨 娜

东莞证券股份有限公司

年 月 日