



关于广州新莱福新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 10 月 7 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010955 号以下简称“《落实函》”）已收悉，中信证券股份有限公司作为广州新莱福新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构和主承销商，与广州新莱福新材料股份有限公司对落实函的转发问题进行了逐项落实，现对相关问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书中的相同。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）：	落实函所列问题
宋体（不加粗）：	对落实函所列问题的回复

问题1、关于经营业绩

申请文件及问询回复显示：

2019年、2020年、2021年及2022年1-6月，发行人主营业务收入分别为59,516.05万元、59,577.26万元、77,801.46万元和37,024.86万元，其中，境外销售收入分别为29,547.09万元、26,894.84万元、41,019.15万元和21,956.95万元；

其他业务收入分别为55.51万元、280.02万元、462.21万元和189.46万元，主要为CIF模式下的运保费收入；

主营业务成本中直接人工金额分别为4,132.36万元、4,052.02万元、4,922.06万元和2,501.39万元，销售费用中职工薪酬金额分别为1,035.74万元、1,288.21万元、2,083.05万元和1,091.23万元，管理费用中职工薪酬金额分别为2,809.60万元、2,469.42万元、3,213.06万元和1,587.08万元，研发费用中职工薪酬金额分别为1,633.07万元、1,653.72万元、1,714.86万元和797.02万元；

净利润分别为10,922.91万元、9,662.36万元、13,333.66万元和6,725.67万元；

发行人客户分为厂商客户和非厂商客户，发行人在招股说明书中披露对客户销售模式均为买断式销售，即均为直销模式。

请发行人：

(1) 列示2021年境外新老客户中收入增长前五名的相关情况，包括客户类别（厂商、非厂商、贸易商）、所在地区、销售产品、各期销售金额、毛利率、回款情况及回款方式、销售规模是否与客户自身经营规模匹配、是否与发行人存

在关联关系；

(2) 结合具体合同条款说明 CIF 模式下运保费识别为一项单独履约义务而单独确认运保费收入并计入其他业务收入是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例；说明单项履约义务识别、交易价格分摊、收入确认时点、成本核算、报表列报的具体情况，是否恰当合规；

(3) 量化分析报告期内计入营业成本和各项期间费用中的职工薪酬变动趋势不一致的原因及合理性；

(4) 量化分析报告期内净利润变动趋势与销售收入变动趋势不一致的原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师对上述问题进行核查并发表明确核查意见，并说明聘请海外第三方机构执行相关核查程序的具体情况，核查程序是否充分、恰当。

回复：

一、列示 2021 年境外新老客户中收入增长前五名的相关情况，包括客户类别（厂商、非厂商、贸易商）、所在地区、销售产品、各期销售金额、毛利率、回款情况及回款方式、销售规模是否与客户自身经营规模匹配、是否与发行人存在关联关系

（一）2021 年境外老客户收入增长前五名的相关情况

2021 年相比 2020 年，公司境外老客户中，收入增长金额前五名的境外客户之相关情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	公司名称	客户类型	所在区域	主要销售产品	是否存在关联关系	客户销售规模	销售收入		销售收入增长额	销售收入增长率	毛利率		应收账款余额		应收账款回款率 (截至 2022 年 9 月 30 日)		回款方式
							2021 年度	2020 年度			2021 年度	2020 年度	2021 年末	2020 年末	2021 年末	2020 年末	
NICHILAY	NICHILAY MAGNETCO., LTD	非厂商客户- 非贸易商	亚太地区	磁胶材料	是	约 37 亿日元	3,839.82	2,873.14	965.19	33.57%	51.05%	50.04%	886.70	711.81	100.00%	100.00%	均为银行 公对公转账
	日丽磁石香港有限公司	非厂商客户- 贸易商	亚太地区				0.80	2.29			66.45%	77.74%	-	-	100.00%	100.00%	
GUANDONG ITALIA S. R. L		厂商客户	欧洲地区	磁胶材料	否	约 700 万欧元	1,528.29	634.01	894.28	141.05%	26.89%	25.08%	253.79	106.01	100.00%	100.00%	
PIXIA B. V.		非厂商客户- 贸易商	欧洲地区	磁胶材料	否	约 500 万欧元	532.74	24.18	508.56	2103.23%	38.49%	41.84%	167.70	51.16	100.00%	100.00%	
Sanders	MAGNETIC SOLUTIONS LTD	非厂商客户- 贸易商	欧洲地区	磁胶材料	否	约 533 万欧元	270.26	310.86	411.47	28.25%	44.44%	38.25%	42.08	66.41	100.00%	100.00%	

	SANDERS MAGNEET SERVICE	非厂商客户-非贸易商	欧洲地区		否		1,597.57	1,145.50			39.87%	39.39%	505.85	445.45	100.00%	100.00%
Lakeshore Learning Materials		非厂商客户-贸易商	北美地区	消费制品	否	约3亿美元	394.80	30.20	364.60	1207.28%	34.00%	33.85%	6.80	29.83	100.00%	100.00%

注1：上述境外老客户的定义为于2021年度及2020年度均有销售，即视为老客户，倘若2020年度公司与该境外客户同一控制下的另一家境外公司存在交易，则该客户依然视同为境外老客户

注2：销售收入增长额=2021年度销售收入合计-2020年度销售收入合计

注3：销售收入增长率=销售收入增长额÷2020年度销售收入合计

从上表可以看到，2021年度境外老客户收入增长前五名的销售收入合计增长金额为3,144.10万元，占境外收入总增长金额14,124.31万元的22.26%。其中：

1、客户类型方面，2021年度境外老客户收入增长前五名的客户主要为非厂商客户，主要销售区域在亚太地区及欧洲地区；

2、主要销售产品及销售增长方面，上述客户主要销售产品为磁胶材料和消费制品，销售收入增长额从364.60万元至965.19万元不等，销售增长率从33.57%至2,103.23%不等；

3、毛利率方面，除MAGNETIC SOLUTIONS LTD于2021年度因采购的厚度更小的高毛利率产品的占比提升导致2021年该客户的销售毛利率有所提升外，上述其他收入增长前五名的境外老客户的毛利率于2021年度及2020年度较为稳定；

4、回款情况及回款方式方面，截至2022年9月30日，上述客户于2021年末及2020年末的应收账款均已100%回款，其回款方式均为公对公银行转账；

5、销售规模方面，2021年度和2020年度，上述客户的经营规模均大于发行人与其交易的金额，说明上述客户除与发行人的业务合作外，亦存在与其他第三方开展业务合作，具备正常的商业合理性，其交易金额与客户自身业务规模相匹配；

6、关联关系方面，除NICHILAY外，上述其余客户与发行人不存在关联关系。NICHILAY为发行人股东前桥清担任董事长、前桥义幸担任董事的企业。

（二）2021年境外新客户收入增长前五名的相关情况

2021年相比2020年，公司境外新客户中，收入增长金额前五名的客户之相关情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	客户类型	所在区域	主要销售产品	是否存在关联关系	客户销售规模	销售收入		销售收入增长额	销售收入增长率	毛利率		应收账款余额		应收账款回款率 (截至2022年9月30日)		回款方式
						2021年度	2020年度			2021年度	2020年度	2021年末	2020年末	2021年末	2020年末	
RAVENSBURGER VERLAG GMBH	非厂商客户- 贸易商	欧洲地区	消费制品	否	约3,000 万美元	355.59	-	355.59	N/A	17.39%	N/A	180.59	-	100.00%	N/A	均为银 行公对 公转账
Globetrade Deluco NV	厂商客户	欧洲地区	消费制品	否	约2,100 万欧元	344.62	-	344.62	N/A	14.43%	N/A	-	-	N/A	N/A	
SEJER	厂商客户	欧洲地区	消费制品	否	2,000万美 元	308.13	-	308.13	N/A	31.96%	N/A	-	-	N/A	N/A	

客户名称	客户类型	所在区域	主要销售产品	是否存在关联关系	客户销售规模	销售收入		销售收入增长额	销售收入增长率	毛利率		应收账款余额		应收账款回款率 (截至 2022 年 9 月 30 日)		回款方式
						2021 年度	2020 年度			2021 年度	2020 年度	2021 年末	2020 年末	2021 年末	2020 年末	
EUROGIFT	厂商客户	欧洲地区	消费制品	否	约 2,000 万美元	302.50	-	302.50	N/A	18.93%	N/A	-	-	N/A	N/A	
Poster and Panel SL	厂商客户	欧洲地区	磁胶材料	否	约 550 万欧元	264.72	-	264.72	N/A	52.34%	N/A	-	-	N/A	N/A	

注 1: 上述境外新客户的定义为于 2021 年度有销售, 而 2020 年度无销售, 即视为境外新客户; 倘若 2020 年度公司与该境外客户同一控制下的另一家境外公司存在交易, 则该客户不视为境外新客户

注 2: 销售收入增长额=2021 年度销售收入合计-2020 年度销售收入合计

注 3: 销售收入增长率=销售收入增长额÷2020 年度销售收入合计

从上表可以看到, 2021 年度境外新客户收入增长前五名的销售收入合计增长金额为 1,575.56 万元, 占境外收入总增长金额 14,124.31 万元的 11.15%。其中:

- 1、客户类型方面, 2021 年度境外新客户收入增长前五名的客户主要为厂商客户, 主要销售区域在欧洲地区;
- 2、主要销售产品及销售增长方面, 上述客户主要销售产品为消费制品, 销售收入增长额从 264.72 万元至 355.59 万元不等;
- 3、销售金额及毛利率方面, 鉴于上述 2021 年度境外新客户均为新增客户, 因此 2020 年均无销售金额, 2021 年度销售毛利率从 14.43%至 52.34%不等, 不同客户之间毛利率差异的原因主要系销售产品类型差异、客户所处国家差异等因素不同所致;

4、回款情况及回款方式方面，截至 2022 年 9 月 30 日，上述客户于 2021 年末的应收账款均已 100%回款，其回款方式均为公对公银行转账；

5、销售规模方面，2021 年度，上述客户的经营规模均大于发行人与其交易的金额，说明上述客户除与发行人的业务合作外，亦存在与其他第三方开展业务合作，具备正常的商业合理性，其交易金额与客户自身业务规模相匹配；

6、关联关系方面，上述客户与发行人不存在关联关系。

二、结合具体合同条款说明 CIF 模式下运保费识别为一项单独履约义务而单独确认运保费收入并计入其他业务收入是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例；说明单项履约义务识别、交易价格分摊、收入确认时点、成本核算、报表列报的具体情况，是否恰当合规

（一）结合具体合同条款说明 CIF 模式下运保费识别为一项单独履约义务而单独确认运保费收入并计入其他业务收入是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例

在 CIF 模式下，卖方负责订舱并支付到目的港的运费，在合同规定的装运港和装运期限内将货物装上船并负责办理货物运输保险、支付保险费，并向买方转让保险单。由于卖方承担了运输费和保险费的价格波动风险，且卖方存在①为买方提供货物、②订舱支付运费和购买货物保险等两项可明确区分的单项履约义务。两项履约义务中，其中一项为“船上交货”完成，货物控制权转移至客户，公司确认交货收入，并结转存货成本和计提货物装船前的运杂费；另一项履约义务为公司承担货物控制权转移之后的运输服务费用（即海上运保费），在货物到达目的港时确认海上运保费收入，并结转成本（例如，针对前述履约义务，客户会在合同中列明 CIF 计价基础的合同金额；而 CIF 在外贸领域其定义为：当货物在装运港越过船舷时，卖方即完成交货。货物自装运港到目的港的运费保险费等由卖方支付）。因此，公司将商品控制权转移后的运输活动单独识别为一项单项履约义务的做法，与新收入准则及其指南中的规定相契合。由于订舱支付运费和购买货物保险此项单项履约义务独立于商品销售形成收入，不属于公司的主营业务范畴，且金额相对较小，在收入中所占比重也较小，故而列示在其他业务收入中核算。

综上，公司将 CIF 模式下运保费识别为一项单独履约义务而单独确认运保费收入并计入其他业务收入核算符合《企业会计准则》规定。经检索，创业板上市公司日科化学（300214）、隆华新材（301149）均采用与公司相同的会计处理方式，会计处理方式符合行业惯例且有例可循。

(二) 说明单项履约义务识别、交易价格分摊、收入确认时点、成本核算、报表列报的具体情况，是否恰当合规

CIF 模式下的单项履约义务识别、交易价格分摊、收入确认时点、成本核算具体情况如下：

单项履约义务识别	交易价格分摊	收入确认时点	成本核算
商品控制权转移后，仍需要提供的支付运输费和购买保险费服务构成一项单项履约义务	公司与客户签署的合同包括两种形式：①直接列示运保费具体金额；②仅列示合同总价，未具体列示运保费金额。 对于情况①，公司按照合同金额确认运保费收入；对于情况②，公司会与客户就运保费金额进行确认并报关，按照报关单上的运保费金额确认收入。	货物运达目的港后确认运保费收入，并结转成本	根据实际发生的运输费和保险费支出核算

报告期各期内，公司运保费收入与成本列报情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运保费收入	336.10	434.01	193.62
收入列报	其他业务收入		
运保费成本	316.44	365.39	174.25
成本列报	其他业务成本		

2020 年公司实施新收入准则后，运保费收入列报由主营业务收入转入其他业务收入核算，运保费成本由销售费用转入其他业务成本核算。综上，公司报表列表恰当合规。

2022 年，公司运保费收入及成本同比下降的原因系，外销销售收入金额及全球海运价格下降所致。

三、量化分析报告期内计入营业成本和各项期间费用中的职工薪酬变动趋势不一致的原因及合理性

报告期各期生产、销售、管理、研发人员的平均数量、平均薪酬情况如下：

单位：万元

成本费用类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业成本	薪酬支出总额	7,365.55	6,961.95	5,762.30
	员工平均人数（人）	607.50	611.50	620.50
	平均薪酬支出	12.12	11.39	9.29
销售费用	薪酬支出总额	1,811.87	2,083.05	1,288.21
	员工平均人数（人）	71.50	80.50	65.50
	平均薪酬支出	25.34	25.88	19.67
管理费用	薪酬支出总额	2,828.50	3,213.06	2,469.42
	员工平均人数（人）	131.00	120.00	105.00
	平均薪酬支出	21.59	26.78	23.52
研发费用	薪酬支出总额	1,704.83	1,714.86	1,653.72
	员工平均人数（人）	124.50	122.50	119.00
	平均薪酬支出	13.65	14.00	13.90

注：员工平均人数=（期初人员数量+期末人员数量）/2；

报告期内，公司各期间成本费用中职工薪酬呈现出一定波动，具体情况如下。2020 年度，根据《人力资源社会保障部财政部税务总局关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》等文件，公司免缴 2020 年 2-12 月基本养老保险、失业保险、工伤保险中单位缴纳的部分，同时减半缴纳 2020 年 2-6 月的基本医疗保险中单位缴纳的部分。因此，公司 2020 年度职工薪酬中社保费用金额相对较低；随着 2021 年度社会保险费减免政策的退出，公司职工薪酬中社保费用有所上涨，导致各项成本费用中的职工薪酬有所上升。2022 年，国内市场受新冠疫情反复影响较为疲软，国际市场受能源危机影响通胀加剧需求下降，公司收入规模略有下降，导致职工薪酬中与业绩挂钩的奖金部分有所下降。

公司各期间成本费用中职工薪酬变动分析如下：

（一）营业成本中职工薪酬变动分析

报告期各期，公司营业成本中职工薪酬分别为 5,762.30 万元、6,961.95 万元、**7,365.55 万元**；对应的生产人员的年度平均数量分别为 620.50 人、611.50 人、**607.50 人**，整体较为稳定。

报告期各期，公司生产人员人均薪酬分别为 9.29 万元、11.39 万元、**12.12**

万元。2021年，公司生产人员薪酬同比上升，主要系随着社保减免政策的取消，薪酬中的社保费用有所增加以及产量有所恢复综合所致。2022年度，公司所处的广州地区新冠疫情反复，生产人员驻场值守确保生产任务的顺利完成，公司相应提高生产人员的薪酬水平。

综上所述，公司生产人员职工薪酬变动，主要系公司薪酬政策、社保减免政策、产量变化等综合所致，具有合理性。

(二) 销售费用中职工薪酬变动分析

报告期各期，公司销售费用职工薪酬分别为1,288.21万元、2,083.05万元、**1,811.87万元**；对应的销售人员的年度平均数量分别为65.50人、80.50人、71.50人，整体呈一定波动。2021年度公司业绩有所提升，销售人员数量进一步增长；2022年度市场受疫情影响开拓成本较高，为降本增效公司进行了一定的人员精简，导致销售人员略有下降。

报告期各期，公司销售人员人均薪酬分别为19.67万元、25.88万元、**25.34万元**。2021年人均薪酬有所增长，一方面系2021年度公司的销售收入有所提升，公司相应提高销售员工的薪酬水平，另一方面2021年随着社保减免政策的取消，薪酬中的社保费用有所增加综合所致。2022年市场需求较为疲软，公司业绩有所下降，受业绩影响销售人员薪酬水平下降。

综上所述，公司销售人员职工薪酬增长变动，主要系公司基于业绩增长对销售人员薪酬进行调整，以及人员数量有所变动所致，具有合理性。

(三) 管理费用中职工薪酬变动分析

报告期各期，公司管理费用职工薪酬分别为2,469.42万元、3,213.06万元、**2,828.50万元**；对应的管理人员的平均数量分别为105.00人、120.00人、**131.00人**，管理人员数量整体较为稳定上升，管理人员增加主要系磁材新厂区投入使用增加后勤保障人员以及各分子公司业务增多，增加相应服务职能部门人员。

报告期各期，公司管理人员人均薪酬分别为23.52万元、26.78万元、**21.59万元**。2021年人均薪酬有明显增长，一方面系公司当期的业绩有所恢复，公司相

应提高了管理人员薪酬水平所致，另一方面系随着社保减免政策的取消，薪酬中的社保费用有所增加综合所致具有合理性。**2022 年管理人员薪酬有所下降，主要系本年度公司业绩同比下降，管理人员的工资奖金相应下降所致。**

(四) 研发费用中职工薪酬变动分析

报告期各期，公司研发费用职工薪酬分别为 1,653.72 万元、1,714.86 万元、**1,704.83 万元**，报告期内职工薪整体相对稳定；研发相关员工的平均数量分别为 119.00 人、122.50 人、**124.50 人**，逐年增长。

报告期各期，公司研发人员人均薪酬分别为 13.90 万元、14.00 万元、**13.65 万元**。公司进一步加强研发团队建设，持续招聘了较多研发人员，由于新入职的研发人员主要系从事基础工作的初级研发人员为主，此部分人员薪酬相对较低，导致报告期后期的公司研发人员人均薪酬随着研发人员数量的增加略有下降，具有合理性。

四、量化分析报告期内净利润变动趋势与销售收入变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，发行人收入与净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	同比增幅	金额	同比增幅	金额	同比增幅
营业收入	71,487.79	-8.66%	78,263.67	30.75%	59,857.28	-
净利润	12,785.57	-4.11%	13,333.66	38.00%	9,662.36	-

报告期各期间内，得益于各项业务的发展，公司营业收入分别为 59,857.28 万元、78,263.67 万元和 **71,487.79 万元**，2021 年度至 2022 年度，营业收入同比增速分别为 30.75%和**-8.66%**。同时，公司各期净利润分别为 9,662.36 万元、13,333.66 万元和 **12,785.57 万元**，2021 年度至 2022 年度，净利润同比增长率分别为 38.00%和**-4.11%**。

(一) 2022 年度营业收入与净利润变动趋势分析

2022 年度，受汇兑损益变动、收到政府补助增加、投资理财收益提升等影响，公司净利润同比下降 **4.11%**，优于当期营业收入 **8.66%**的下降率，具体如下：

(1)2022年度,公司财务费用同期相比下降**1,655.18万元**,降幅达**355.13%**,主要原因是**2021年度**美元平均汇率从6.5249下降到**6.3794**,公司于该期间内导致汇兑损失**379.74万元**;而2022年度美元平均汇率从6.3757上升至**6.7261**,使得公司该期间内实现汇兑收益**1,234.60万元**,从而提高了公司的净利润水平。

(2)2022年度,公司实现“其他收益”**901.66万元**,较**2021年度**增长**739.50万元**,增长率高达**456.03%**,主要系**2022年度**公司收到政府补助有所增加,进一步提高了公司**2022年度**净利润水平。

(3)2022年度,公司实现“投资收益”**947.25万元**,同比增长**330.77万元**,增幅达**53.66%**,主要系随着公司业绩增长,经营性现金流流入净额持续增加,货币资金余额持续提升,公司为提高资金利用效率,使用其闲置资金购买安全性较好的银行短期理财所产生的投资收益有所提升所致。

综上所述,**2022年度**公司净利润增长幅度高于营业收入的主要原因为汇兑损益变动、收到政府补助增加、投资理财收益提升等影响综合所致,与公司实际情况相符。

(二) 2021年度营业收入与净利润变动趋势分析

2021年度,公司净利润同比增长**38.00%**,高于当期营业收入**30.75%**的增长率,主要是受到综合毛利率提升、汇兑损益变动、政府补助增加以及所得税优惠政策等因素所致,具体如下:

(1)2021年度,受益于境外市场的回暖,公司当期境外销售比例有所提升,一定程度上提高了当期公司的销售毛利率,2021年度公司销售毛利率较2020年度提高了**1.34**个百分点,提高了2021年度的净利润水平。

(2)2021年度,公司财务费用同比下降**300.32万元**,降幅为**39.19%**,主要原因是2021年1-12月美元平均汇率从6.5249下降至6.3794,公司于该期间内产生汇兑损失**379.74万元**;而2020年1-12月美元平均汇率从6.9762下降至6.5782,该期间内公司实现汇兑损失**719.50万元**。汇兑损失幅度的降低,间接提高了2021年度公司的净利润水平。

(3) 2021 年度，公司实现“营业外收入”312.79 万元，较 2020 年度 1.85 万元显著提升，主要系当期收到 300 万资本市场上市奖励款，从而提高了该期间内的净利润水平。

(4) 2021 年，公司所得税费用占利润总额的比例为 12.10%，而 2020 年所得税费用占利润总额的比例为 13.10%，所得税费用率有所下降，主要系公司之子公司新莱福磁材自 2021 年度获得高新技术企业资格并按 15%的税率计缴企业所得税，从而使得公司综合所得税税率有所下降，间接提高了当期的净利润水平。

综上所述，2021 年度公司净利润增长幅度高于营业收入的主要原因为综合毛利率提升、汇兑损益变动、政府补助增加以及所得税优惠政策等所致，与公司实际情况相符。

五、说明聘请海外第三方机构执行相关核查程序的具体情况，核查程序是否充分、恰当

受到新冠疫情影响，保荐机构、申报会计师等对境外客户无法开展实地走访，在参照了《关于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》（中证协发[2020]127 号）之相关要求的前提下，聘请了 Crowe Global（全球第八大审计、税务和咨询网络，以下简称“第三方机构”）海外成员所对境外主要客户进行实地走访相结合的方式，对境外客户进行走访工作。对于第三方机构走访工作，中介机构通过视频远程参与访谈的方式，参与并监督境外第三方机构对境外客户的实地走访工作。

上述通过聘请第三方机构所进行现场核查的主要核查程序如下：

1、第三方机构与被访谈对象交换名片，向被访谈对象介绍本次访谈的目的，并按照设计的访谈问卷对客户进行访谈，访谈完成后，参观客户办公场所及货物仓库（如有），并与被访谈对象在有客户名称处进行合影，并将访谈问卷交由被访谈对象逐页签字或加盖客户公章予以确认。

2、第三方机构在执行上述走访和询问过程中主要关注如下事项：（1）了解访谈对象的基本情况，包括成立时间、注册地点、注册资本、股东情况、实际控制人、业务规模；（2）访谈对象的主要客户及供应商情况；（3）访谈对象及其实

际控制人控制的其他公司是否与发行人之间存在既有销售又有采购的行为；(4) 核实公司与访谈对象之间的产品销售交易往来情况；(5) 核实访谈对象与公司是否存在关联关系；(6) 访谈对象与公司之间的结算模式，包括具体的信用期、付款方式、销售返利等具体情况；(7) 访谈对象的采购是否受到季节性、周期性的影响，是否存在于年底前集中采购的情形；(8) 了解访谈对象与公司签订的合同、交易模式、支付结算情况、产品质量服务的纠纷情况、是否存在大额退换货的情况等。

3、第三方机构进行实地访谈时，中介机构通过腾讯会议、ZOOM 等软件全程参与。在此过程中向访谈对象确认其姓名、所任职公司基本情况及所担任的公司职务等基本信息，并通过视频查看被访谈对象的名片、工作牌、身份证或其他身份证明文件；同时，对视频访谈过程进行录音、记录等留档工作，并于访谈结束时，要求走访人员将被访谈人签字确认或盖章后的访谈记录，直接发送至中介机构邮箱，以及将签字或盖章纸质版本直接寄回至中介机构指定地点，中介机构收到上述文件后将进行核对并复核其内容。

经上述核查程序，被访谈人员整体对中介机构及第三方机构在访谈过程中关注的事项均进行了相应回复；中介机构对回寄资料的完整性及内容真实性进行检查后，未发现异常。因此，上述聘请第三方机构进行境外走访的核查程序有效、合规，能够保证核查结论的有效性。

六、中介机构核查情况

(一) 核查过程

对于上述事项，中介机构采取的主要核查程序包括：

1、获得报告期内各类产品的收入成本明细表，对各类口径，包括境外客户的收入增长金额、增长率、销售毛利率等销售数据进行复核分析。

2、对报告期内的主要客户执行访谈，了解客户所在地区、业务规模、合作历史、是否存在关联关系等。

3、查阅 CIF 模式下合同具体条款，并询问公司财务负责人将运保费作为单

项履约义务的识别并确认为其他业务收入的原因以及交易价格分摊、成本核算、报表列报等是否合理；同时查阅《企业会计准则》及应用指南等相关规定的会计处理，判断公司会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

4、获取报告期内公司员工花名册，检查生产、销售、管理、研发人员名单，对各期的工资表与花名册进行匹配，了解员工薪酬政策，并对比分析报告期内各部门人员平均数量及人均薪酬变化情况。

5、获得公司编制的财务报表，对报告期内报告期内净利润变动与销售收入变动情况进行解释分析。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司已列示 2021 年境外新老客户中收入增长前五名的相关情况，包括客户类别（厂商、非厂商、贸易商）、所在地区、销售产品、各期销售金额、毛利率、回款情况及回款方式，其销售规模与客户自身经营规模具有匹配性，除 NICHILAY 外，其他收入增长前五名境外新老客户中与发行人不存在关联关系；公司 CIF 模式下运保费识别为一项单独履约义务而单独确认运保费收入并计入其他业务收入符合《企业会计准则》的相关规定，会计处理方式符合行业惯例；公司对于运保费下的单项履约义务识别、交易价格分摊、收入确认时点、成本核算、报表列报等恰当且合规；公司已对报告期内计入营业成本和各项期间费用中的职工薪酬变动趋势不一致的原因进行分析，具有合理性；公司已就报告期内净利润变动趋势与销售收入变动趋势不一致的原因进行了分析，具有合理性；通过聘请海外第三方机构执行相关核查程序充分且恰当。

（以下无正文）

(本页无正文，为《关于广州新莱福新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之盖章页)

广州新莱福新材料股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读广州新莱福新材料股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，确认本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：


汪小明

广州新莱福新材料股份有限公司

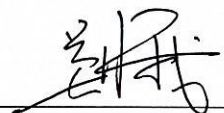


(本页无正文，为《关于广州新莱福新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之签章页)

保荐代表人：



李锐



吴曦

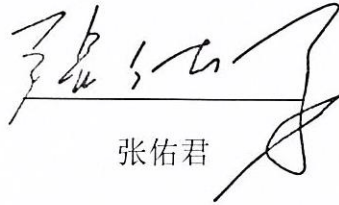


2023年 3月 26 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广州新莱福新材料股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



张佑君

