



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

关于呈和科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2020]第 ZC092 号

上海证券交易所:

根据贵所于2020年8月28日出具的关于呈和科技股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”或“呈和科技”)的《关于呈和科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》(上证科审(审核)[2020]632号)(以下简称“问询函”)的要求,立信会计师事务所(特殊普通合伙) (“申报会计师”或“我们”)作为公司的申报会计师,对问询函中涉及申报会计师的有关问题回复如下:

说明:(1)本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致;(2)以下金额单位若未特别注明,均为人民币万元;(3)以下回复中涉及的收入统计均为同一控制口径。(4)报告期是指2020年1-6月、2019年度、2018年度、2017年度。

目 录

问题3、关于公司产品及核心技术收入.....	3
问题3.3.....	3
问题5、关于客户来料.....	9
问题6、关于客户.....	16
问题6.1.....	16
问题7、关于贸易业务.....	20
问题8、关于原材料采购.....	28
问题9、关于毛利率.....	33
问题9.1.....	33
问题9.2.....	38
问题9.3.....	43
问题11、关于员工持股平台.....	44

问题 3、关于公司产品及核心技术收入

问题 3.3

根据首轮问询问题 8 的回复，报告期内，发行人核心技术产品中 β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石、高透明合成水滑石的收入规模相对较小；公司是国内唯一规模化生产和销售高透明合成水滑石的厂商，高透明合成水滑石的下游客户包括日本艾迪科等全球知名的热稳定剂生产企业，国内其他上规模的合成水滑石生产企业无相关产品。

请发行人说明：（1） β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石主要客户的销售金额、占比等情况，前述产品报告期内收入规模持续较小的原因，其是否为单一客户或应用领域开发，结合在手订单等情况说明其未来的销售趋势；（2）结合前述产品收入规模较小的情形，适当删减招股说明书中有关 β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石的技术及产品的描述，避免过多强调前述产品相关内容；（3）报告期内高透明合成水滑石的产量、销量情况；（4）高透明合成水滑石主要客户的销售金额、占比等情况，结合在手订单等情况说明其未来的销售趋势；（5）“国内其他上规模的合成水滑石生产企业”的划分标准，结合国内市场高透明合成水滑石的需求及供应情况、公司的市场规模及占比等，进一步论证“公司是唯一规模化生产和销售高透明合成水滑石的厂商的适当性。

请申报会计师对（1）（3）（4）核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

一、 β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石主要客户的销售金额、占比等情况，前述产品报告期内收入规模持续较小的原因，其是否为单一客户或应用领域开发，结合在手订单等情况说明其未来的销售趋势

（一） β 晶型增韧成核剂销售情况说明

1、报告期内公司 β 晶型增韧成核剂销售规模及主要客户

报告期内，尽管公司 β 晶型增韧成核剂的销售金额相对较小，但主要原因是该产品的客户较为分散，单一客户的采购金额较小。报告期各年度， β 晶型成增

韧成核剂销售金额在 10 万元以上客户占比分别为 82.08%、95.09%、61.14%和 76.79%，具体收入情况如下：

单位：万元

客户	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
中国石化 H 公司	40.81	11.22%	-	-	-	-	29.07	23.96%
国内客户十八	8.85	2.43%	22.12	22.62%	32.27	17.59%	19.23	15.85%
中国石化 K 公司			21.78	22.27%	21.79	11.88%	14.53	11.98%
国内客户十七	6.44	1.77%	13.68	13.99%	12.16	6.63%	-	-
国内客户十九	-	-	2.21	2.26%	4.27	2.33%	13.25	10.92%
国内客户二十	-	-	-	-	83.76	45.66%	-	-
国内客户二	-	-	-	-	20.17	11.00%	-	-
国内客户二十一	-	-	-	-	-	-	23.50	19.37%
国内客户四十四	10.27	2.82%	-	-	-	-	-	-
国内客户四十五	24.96	6.86%	-	-	-	-	-	-
国内客户四十六	25.72	7.07%	-	-	-	-	-	-
国内客户九	177.59	48.82%	-	-	-	-	-	-
其他客户	69.12	19.00%	38.00	38.86%	9.04	4.91%	21.75	17.92%
合计	363.75	100.00%	97.79	100.00%	183.46	100.00%	121.33	100.00%

报告期内，公司 β 晶型增韧成核剂客户相对分散，客户包括大型能源化工企业以及改性塑料生产企业。因此，公司的 β 晶型增韧成核剂并非为单一客户开发。

目前，公司 β 晶型增韧成核剂可应用领域包括汽车、家电以及口罩用熔喷布等。因此，公司 β 晶型增韧成核剂并非为单一应用领域开发。

2、报告期内 β 晶型增韧成核剂销售规模较小的原因说明

报告期内，β 晶型增韧成核剂销售规模较小的主要原因是作为一款成核剂产品，β 晶型增韧成核剂推出时间尚短，下游高分子材料生产规模和终端应用领域的使用需求尚未充分释放。具体说明如下：

成核剂作为一种赋予高分子材料性能的关键助剂，处于产业链的上游，其产品性能直接关系下游材料和终端应用的品质，因此其从推出到广泛应用需要下游

高分子材料和终端应用领域的配合，耗时较长。

例如，虽然美利肯于 20 世纪 70 年代就已经推出了早期的透明成核剂，但直到约 1995 年，美利肯推出 Millad 3988 透明成核剂，才标志着透明成核剂的应用逐步趋向成熟。国内透明成核剂应用相比国外则相对更晚，进入 21 世纪后国内透明成核剂应用才进入快速发展阶段。

相比之下， β 晶型增韧成核剂发展历史相对较短。最早将 β 晶型增韧成核剂实现工业化的是新日本理化公司，其于 20 世纪 90 年代初期才推出了 β 晶型增韧成核剂。

因此，由于 β 晶型增韧成核剂发展时间较短，下游材料的产能建设和终端应用推广均还需要时间沉淀，所以最近三年公司该类产品的销售金额尚小，分别为 121.33 万元、183.46 万元和 97.79 万元。

但 2020 年 1-6 月，随着市场对于口罩用熔喷布需求的增加，公司 β 晶型增韧成核剂作为熔喷布的关键原料，销售收入快速增长，已至 363.75 万元。此外，截至 2020 年 9 月 30 日， β 晶型增韧成核剂的在手订单合计 149.20 万元。

3、 β 晶型增韧成核剂未来发展趋势

根据《战略性新兴产业分类（2018 版）》， β 晶型聚丙烯为国家鼓励、支持的重点新材料产品，而 β 晶型增韧成核剂为生产 β 晶型聚丙烯的关键原材料，发展潜力巨大。

凭借可显著改善聚丙烯材料的抗冲击强度能力、改善材料空间电荷的稳定性能力和化学结构稳定、分散性好、不着色、加工窗口宽的特点， β 晶型增韧成核剂的行业应用领域包括熔喷布、锂电池隔膜、汽车部件、新型塑料管材等需要高韧性聚丙烯材料的领域。

目前，公司的 β 晶型增韧成核剂已经应用在汽车、家电、口罩用熔喷布等领域。除此之外，目前行业研究重点集中在研究开发聚丙烯微孔膜、PPR 管材等具有较大发展潜力的应用领域。

（1）聚丙烯微孔膜

β 晶型较为疏松，表现出较高的韧性和延展性，不易脆裂的特点，可通过拉

伸形成微孔结构,生产得到聚丙烯微孔膜。聚丙烯微孔膜在电池领域可用做隔膜,在医疗领域因其无毒、阻隔细菌但可透气,可用于人工肺膜、杀菌包装物等。除此以外聚丙烯微孔膜还可用于废水过滤、烟尘分离等领域,用途广泛。

(2) PPR 管材 (无规共聚聚丙烯管材)

PPR 管材除具有质量轻、使用寿命长、安全卫生、耐磨损等优点外,还具有优良的耐腐蚀性能,室温下有机溶剂均不能溶解 PPR 管材。但 PPR 管材低温抗冲击性能等方面还达不到使用要求,这极大程度上限制了其在管道工程上的应用。添加 β 晶型增韧成核剂可明显改善 PPR 管材的低温抗冲击性能,使 PPR 管材可应用于冷热水用管道系统、药物生产输送系统、工业用水和化学物质输送,农业园林喷洒浇灌的给水管网、地板采暖用管材等领域。

综上所述,现阶段公司 β 晶型增韧成核剂销售规模较小,主要与整个行业内 β 晶型增韧成核剂发展时间相对较短有关。但凭借突出的材料性能,在国家大力鼓励 β 晶型聚丙烯的背景下, β 晶型增韧成核剂有较大的发展空间。

(二) 阻燃合成水滑石销售情况说明

1、报告期内公司阻燃合成水滑石销售规模及主要客户

阻燃合成水滑石为公司针对阻燃剂领域开发的合成水滑石产品,应用领域为阻燃剂单一领域,但公司的阻燃合成水滑石并非为单一客户开发。报告期内公司阻燃合成水滑石主要客户具体情况如下:

单位: 万元

客户	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
国内客户十四	1.68	100.00%	13.36	81.46%	9.84	76.76%	10.09	85.04%
国内客户二十二	-	-	2.92	17.80%	1.42	11.09%	-	-
国内客户二十三	-	-	-	-	0.60	4.69%	1.20	10.09%
其他客户	-	-	0.13	0.74%	0.96	7.46%	0.57	4.87%
合计	1.68	100.00%	16.41	100.00%	12.82	100.00%	11.86	100.00%

截至 2020 年 9 月 30 日,公司阻燃合成水滑石在手订单为 0.08 万元。报告期内,阻燃合成水滑石总体销售规模较小。

2、报告期内阻燃合成水滑石销售规模较小的原因及未来销售趋势说明

公司的阻燃合成水滑石为公司针对单一应用领域开发的产品，产品应用范围相对较小，因此阻燃合成水滑石销售规模较小。

目前，阻燃合成水滑石产品并非公司重点发展的产品。公司预计短期内该类产品的收入不会出现较大变化。

二、报告期内高透明合成水滑石的产量、销量情况；高透明合成水滑石主要客户的销售金额、占比等情况，结合在手订单等情况说明其未来的销售趋势

（一）报告期内高透明合成水滑石的产量、销量情况如下：

报告期内，公司高透明合成水滑石产量、销量均保持增长态势，最近三年复合增长率分别为 33.06%、24.97%，具体情况如下：

单位：吨

产品类别	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
高透明合成水滑石	405.02	253.62	469.08	407.91	420.61	377.18	264.93	261.19

（二）报告期内，高透明合成水滑石主要客户的销售金额构成情况如下：

公司高透明合成水滑石销售客户主要为聚氯乙烯热稳定剂生产企业，其中包括全球知名热稳定剂生产企业艾迪科。在收入方面，公司高透明合成水滑石产品的客户较为分散，各年度收入在 30 万元以上的客户收入占比分别为 60.93%、74.92%、70.08%和 52.31%。公司高透明合成水滑石主要客户具体情况如下：

单位：万元

客户	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
国内客户十五	117.26	19.70%	135.52	14.07%	69.22	7.95%		
国内客户二十四	80.71	13.56%	122.09	12.67%	174.37	20.01%	63.59	10.44%
国内客户二十五	64.51	10.84%	101.78	10.56%	96.29	11.05%	97.95	16.08%
国内客户二十六	48.94	8.22%	59.94	6.22%	38.37	4.40%	7.74	1.27%
国内客户二十七	18.41	3.09%	71.37	7.41%	58.61	6.73%	42.62	7.00%

客户	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
国内客户二十八	12.83	2.16%	48.50	5.03%	29.96	3.44%	21.07	3.46%
国内客户二十九	10.48	1.76%	39.30	4.08%	41.02	4.71%	12.74	2.09%
国内客户三十	17.28	2.90%	37.93	3.94%	37.93	4.35%	9.98	1.64%
国内客户三十一	7.57	1.27%	25.27	2.62%	35.13	4.03%	-	-
国内客户三十二	-	-	2.43	0.25%	15.32	1.76%	39.72	6.52%
国外客户七	-	-	-	-	42.05	4.83%	75.83	12.45%
国内客户三十三	2.48	0.42%	30.98	3.22%	14.48	1.66%	-	-
其他客户	241.9	36.10%	288.24	29.92%	218.49	25.08%	238.02	39.07%
合计	595.36	100.00%	963.35	100.00%	871.22	100.00%	609.25	100.00%

(三) 公司高透明合成水滑石未来发展趋势

报告期内，公司高透明合成水滑石销售收入呈现持续增长态势，最近三年复合增长率为 25.75%。截至本回复意见出具之日，公司高透明合成水滑石 2020 年 1-6 月的收入金额为 595.36 万元，继续保持增长，且截至 2020 年 9 月 30 日，在手订单为 319.97 万元，因此产品销售情况良好。

高透明合成水滑石代表着高透明聚氯乙烯热稳定剂的未来发展方向，目前正在逐步替代传统的有机锡类热稳定剂。在持续技术改进及下游应用推广过程中，公司高透明合成水滑石销量有望持续增长，未来发展空间广阔。

截至本回复意见出具日，市场上未有关于高透明合成水滑石需求量的权威数据。但鉴于高透明合成水滑石作为高透明聚氯乙烯生产用的热稳定剂，凭借其更为环保、安全的特定，正逐步替代传统的有机锡类热稳定剂，因此可根据聚氯乙烯用的有机锡类热稳定剂的市场需求量来推算高透明合成水滑石的市场空间。

根据《塑料助剂》统计，2018 年我国聚氯乙烯热稳定剂需求量约为 60 万吨，有机锡类热稳定剂占比为 22.11%，即有机锡类热稳定剂需求量约为 13.27 万吨。公司的试验结果表明，为达到相同效果，高透明合成水滑石添加量约为有机锡类热稳定剂添加量的 50% 至 75%。因此，可推测国内高透明合成水滑石的市场空间约为 6.64 万吨至 9.95 万吨。

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人的销售台账，访谈发行人高级管理人员，了解发行人与 β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石和高透明合成水滑石相关客户的合作情况、变动趋势；

2、查阅发行人的完工产品明细表，查阅高透明合成水滑石生产相关单据，核查高透明合成水滑石产量的真实性；

3、走访并函证相关客户，核查收入的真实性和准确性；

4、查阅与 β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石和高透明合成水滑石相关客户营业收入相关的支持性文件，如销售合同或者订单、客户签收单、物流单据、海关出口报关或提单、发票等，核查销售真实性，分析收入确认是否存在异常；

5、查阅发行人已执行的在手订单与相关客户的销售情况，将在手订单与客户合同、客户签收单进行核对检查，分析收入确认是否存在异常。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与 β 晶型增韧成核剂、阻燃合成水滑石和高透明合成水滑石相关客户之间的业务往来真实、交易金额准确；

2、发行人高透明合成水滑石产量、销量真实，数量准确；

3、发行人的产品 β 晶型增韧成核剂和阻燃合成水滑石客户多样化，并非为单一客户所开发，报告期内发行人前述产品的相关客户增减变化符合实际情况，发行人与报告期客户合作真实、合理。

问题 5、关于客户来料

根据首轮问询问题 10 的回复，公司的成核剂复合助剂存在个别客户来料的情况。

请发行人说明：（1）报告期内客户来料的具体客户情况、来料规模、金额，

公司所从事的具体加工内容；（2）客户来料的具体核算方法、收入规模、毛利、毛利率、会计处理情况等。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

一、报告期内客户来料的具体客户情况、来料规模、金额，公司所从事的具体加工内容；

（一）客户来料的基本情况

1、与中海壳牌的合作情况

报告期内，公司与中海壳牌的业务合作中存在客户来料生产的情况。

公司所从事的具体加工业务内容为：中海壳牌根据其所需要的复合助剂产品类型及数量，向公司采购相应数量的单剂产品，并向公司无偿提供其他所需的原材料；公司根据中海壳牌要求，将单剂与客户提供的其他材料加工成复合助剂产品后，将复合助剂产品交付至客户指定的地点。

在业务开展过程中，公司与中海壳牌分别签署复合助剂产品购销合同、单剂产品购销合同。其中，复合助剂产品购销合同约定了公司需交付的产品性能与数量要求，并约定了复合助剂销售价格不含客户提供的材料成本。

尽管中海壳牌既向公司采购了单剂产品，又向公司采购了复合助剂产品加工服务，但由于公司仅需向中海壳牌交付加工后的复合助剂，从业务实质上看，公司与客户签订的复合助剂产品购销合同、单剂产品购销合同应认定为基于同一商业目的而订立，并构成一揽子交易。

2、与东莞巨正源科技有限公司（以下简称“巨正源”）的合作情况

2020年1-6月，公司与巨正源的业务合作中存在客户来料生产的情况。

公司所从事的具体加工业务内容为：巨正源根据其所需要的复合助剂产品类型及数量，向公司采购相应数量的单剂产品，并向公司无偿提供其他所需的原材料；公司根据客户要求，将单剂与客户提供的其他材料加工成复合助剂产品后，

将复合助剂产品交付至客户指定的地点。

在业务开展过程中，公司与巨正源签署了单剂采购合同与补充协议。其中，补充协议约定了公司需将单剂与客户提供的其他材料加工为复合助剂后交付，并按复合助剂重量结算相应的加工费。

尽管巨正源既向公司采购了单剂产品，又向公司采购了复合助剂产品加工服务，但由于公司仅需向巨正源交付加工后的复合助剂，从业务实质上看，公司与客户签订的复合助剂产品购销合同、单剂产品购销合同应认定为基于同一商业目的而订立，并构成一揽子交易。

（二）客户来料的规模

报告期内，根据双方约定，客户无需向公司告知提供来料的具体金额，公司仅需根据客户订单复核客户来料的数量。客户来料的具体数量情况如下：

单位：吨

类型	项目	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
客户提供原材料	期初原材料	140.28	205.92	136.92	152.98
	本期收到原材料	630.77	1,315.90	731.00	406.13
	生产领用原材料	672.37	1,381.55	662.00	422.19
	期末原材料	98.68	140.28	205.92	136.92
公司自产的单剂材料	生产领用原材料	125.49	191.12	149.46	118.85

二、客户来料的具体核算方法、收入规模、毛利、毛利率、会计处理情况等；

（一）客户来料相关产品的收入情况

报告期内，公司与中海壳牌、巨正源的合作存在客户来料情况，相关产品的收入情况如下：

单位：万元

客户	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
中海壳牌	1,116.71	1,878.26	1,416.62	1,036.46
巨正源	18.58	-	-	-

报告期内，公司已与中海壳牌建立了长期、稳定的业务合作关系，存在客户来料相关的业务收入持续增长。公司与中海壳牌客户来料相关产品的毛利率分别为 69.97%、62.76%、61.87%和 59.20%，毛利率有所下滑的主要原因是①中海壳牌的需求量较大，公司通过招投标确定的价格略有下降；②部分产品的原材料如芳香醛价格上涨，成本有所上升；③报告期内销售给中海壳牌不同成核剂的毛利率有所差异，相关产品的结构有所变化。

2020 年 1-6 月，公司与巨正源客户来料相关产品的收入为 18.58 万元，收入规模较小，毛利率为 63.55%，与公司自主产品毛利率相近。

(二) 客户来料的核算方法及会计处理

1、客户来料核算方法及会计处理情况

公司根据企业会计准则规定，在收到客户来料时不确认为存货，成本核算时不核算客户来料部分的材料成本，确认收入时也仅确认耗用的单剂产品收入和加工收入，不确认客户来料的材料成本。具体如下：

(1) 存货与生产环节

公司收到客户发来的原材料时，不进行会计账务处理，即不在财务系统中确认为存货，仅在材料的备查簿中对原材料的数量进行进销存登记。

领料生产环节，公司对领用的客户来料不确认为原材料成本。

产品完工时，公司将生产中发生的人工成本及制造费用按完工产品产量比例结合标准分配系数分摊至该部分产品。

除了客户提供的原材料之外，其他发生的成本按公司自主产品的成本核算方法进行归集和分配。

(2) 销售环节

在销售环节，公司将完工的复合助剂产品运送至客户处，并根据取得的客户签收单等凭证确认收入，确认的金额为单剂产品销售金额及加工费用。同时按照复合助剂耗用的单剂产品成本、加工的人工成本和制造费用金额，结转销售成本。

2、相关会计准则规定

（1）新收入准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）：

“第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

第七条 企业与同一客户（或该客户的关联方）同时订立或在相近时间内先后订立的两份或多份合同，在满足下列条件之一时，应当合并为一份合同进行会计处理：

（一）该两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易。

（二）该两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况。

（三）该两份或多份合同中所承诺的商品（或每份合同中所承诺的部分商品）构成本准则第九条规定的单项履约义务。

第九条 合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。”

综上，如企业与客户基于同一商业目的而订立两份合同并构成一揽子交易，或两份合同中所承诺的商品构成单项履约义务时，应合并为同一份合同进行会计处理，并应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。

（2）旧收入准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2006]3 号）：

“第四条 销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（三）收入

的金额能够可靠计量；（四）相关经济利益很可能流入企业；（五）相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。

第十五条 企业与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，销售商品部分和提供劳务部分能够区分且能够单独计量的，将提供劳务的部分作为提供劳务处理。销售商品部分和提供劳务不能够区分的，或虽能区分但不能够单独计量的，应当将销售商品部分和提供劳务部分全部作为销售商品处理。”

综上，如企业销售商品部分和提供劳务不能够区分的，应当将销售商品部分和提供劳务部分全部作为销售商品处理，并在满足与商品所有权相关的主要风险和报酬转移至客户等条件时确认收入。

3、公司客户来料会计处理符合会计准则规定的分析

由前所述，公司向客户销售的单剂产品已被加工包含在相应复合助剂产品中，公司仅向客户交付加工后的复合助剂，不会单独交付单剂产品，两类产品已不可明确区分。

从业务实质上看，公司与客户签订的单剂产品购销合同与复合助剂产品购销合同应认定为基于同一商业目的而订立，并构成一揽子交易。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第七条和第九条关于合并多份合同进行会计处理的规定，公司与客户签订的两份合同构成单项履约义务，且应认定为基于同一商业目的订立并构成一揽子交易，应合并为一份合同进行会计处理。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2006]3 号）第十五条关于销售商品与劳务不可区分时会计处理的规定，公司仅向客户交付加工后的复合助剂，不会单独交付单剂产品，销售商品和提供劳务已不可明确区分，应将销售商品部分和提供劳务部分全部作为销售商品处理。

在此类业务中，只有公司向客户交付复合助剂时，客户才取得两项合同约定的相应产品的控制权，与商品所有权相关的主要风险和报酬才转移至客户。

因此，公司在交付复合助剂产品时才相应确认两项合同约定的收入符合企业会计准则的相关规定。

4、结论

综上所述，在存在客户来料的业务中，公司与客户签订的单剂和复合助剂销售合同构成一揽子交易，销售商品与提供劳务已不可明确区分。在公司交付且客户取得复合助剂的控制权时，公司才相应确认两份合同约定的收入，相关会计处理符合会计准则的规定。

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人的销售台账，访谈发行人高级管理人员，了解发行人与客户业务合作过程中的客户来料情况；
- 2、走访并函证主要客户，了解与客户的合作方式，并复核至相关业务合同；
- 3、查阅客户营业收入相关的支持性文件，如销售合同、销售订单、客户签收单、物流单据、发票等，核查销售真实性，分析收入确认是否存在异常；
- 4、了解公司客户来料相关的生产流程和成本核算方法，检查公司成本计算过程，评价成本核算方法是否符合公司实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的要求。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人与客户之间的业务往来真实、交易金额准确；目前发行人已与客户建立了长期、稳定的业务合作关系，业务规模逐年增长，毛利率波动具有合理性；
- 2、在存在客户来料的业务中，公司与客户签订的单剂和复合助剂销售合同构成一揽子交易，销售商品与提供劳务已不可明确区分。在公司交付且客户取得复合助剂的控制权时，公司才相应确认两份合同约定的收入，相关会计处理符合会计准则的规定。

问题 6、关于客户

问题 6.1

根据首轮问询问题 12 的回复，报告期内，公司向终端客户和贸易商客户销售不同产品的价格存在一定差异，其中成核剂复合助剂、NDO 复合助剂的价格差异较大。

请发行人进一步分析说明：公司向终端客户和贸易商客户销售成核剂复合助剂、NDO 复合助剂的价格差异较大的具体原因。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

报告期内，公司向终端客户和贸易商客户销售成核剂复合助剂、NDO 复合助剂的价格存在差异，主要原因是复合助剂产品的定制化属性较强，不同下游客户对复合助剂产品的具体需求有所不同，因此，公司向终端客户和贸易商客户销售的具体产品型号存在差异，导致整体均价存在差异。

不同型号产品之间价格存在差异，主要原因是（1）不同型号产品的功能特性不同，相应的原材料配方也有所区别，需要分别定价；（2）公司与不同客户之间通过招投标或商务谈判确定价格，定价一客一议，互相独立。

一、成核剂复合助剂

报告期内，公司向终端客户和贸易商客户销售成核剂复合助剂情况如下：

单位：万元/吨

期间	终端客户			贸易商客户		
	型号【注】	客户	单价	型号【注】	客户	单价
2020 年 1-6 月	成核剂 C	国内客户二	8.97	成核剂 AH	国内客户三十九	6.79
	成核剂 M	国内客户二	8.97	成核剂 W	国外客户三	4.29
	成核剂 Z	国内客户一	6.39	—	—	—
	成核剂 AF	国内客户二	5.22	—	—	—

期间	终端客户			贸易商客户		
	型号【注】	客户	单价	型号【注】	客户	单价
	成核剂 AG	国内客户一	7.52	---	---	---
	其他	---	5.50	---	---	---
	合计	---	6.69	合计	---	5.35
2019年	成核剂 C	国内客户二	8.98	成核剂 AD	国内客户三十七	5.58
	成核剂 E	国内客户一	10.62	成核剂 W	国外客户三	4.20
	成核剂 AB	国内客户三十四	12.92	其他	---	5.04
	成核剂 Z	国内客户一	6.47	---	---	---
	成核剂 Y	国内客户一	2.59	---	---	---
	其他	---	5.40	---	---	---
	合计	---	6.42	合计	---	4.85
2018年	成核剂 C	国内客户二	9.05	成核剂 AD	国内客户三十七	5.64
	成核剂 L	国内客户一	4.67	成核剂 W	国外客户三	4.04
	成核剂 V	国内客户三十五	5.48	成核剂 AE	国外客户八	5.50
	成核剂 P	国外客户六	4.51	---	---	---
	成核剂 X	国内客户三十六	3.31	---	---	---
	其他	---	4.18	---	---	---
	合计	---	5.21	合计	---	5.03
2017年	成核剂 L	国内客户一	4.73	成核剂 W	国外客户三	4.12
	成核剂 P	国外客户六	4.69	成核剂 X	国内客户二十	2.89
	成核剂 V	国内客户三十五	5.73	成核剂 AE	国外客户八	6.54
	成核剂 AC	国内客户一	9.79	---	---	---
	成核剂 Y	国内客户一	2.68	---	---	---
	其他	---	3.92	---	---	---
	合计	---	4.55	合计	---	3.73

注：上表按收入占比，从大到小列示各期间向终端客户、贸易商客户销售的主要型号，主要型号收入占比保持在 60% 以上

综上，公司向终端客户和贸易商客户销售成核剂复合助剂价格存在差异，主

要原因是具体型号有所不同，与公司业务情况相符，具有商业合理性。

二、NDO 复合助剂

报告期内，公司向终端客户和贸易商客户销售 NDO 复合助剂情况如下：

期间	终端客户			贸易商客户		
	型号【注】	客户	单价	型号【注】	客户	单价
2020 年 1-6 月	NDO 复合 助剂 A	国内客户四	3.63	NDO 复 合助剂 F	国内客户四十七	1.74
	NDO 复合 助剂 B	国内客户一	11.32	其他	---	2.49
	NDO 复合 助剂 E	国内客户八	5.70	---	---	---
	NDO 复合 助剂 V	国内客户三十五	5.92	---	---	---
	NDO 复合 助剂 L	国内客户一	3.30	---	---	---
	其他	---	3.94	---	---	---
	合计	---	4.96	合计	---	1.76
2019 年	NDO 复合 助剂 A	国内客户四	3.64	NDO 复 合助剂 F	国内客户三十九	2.22
	NDO 复合 助剂 B	国内客户一	11.33	---	---	---
	NDO 复合 助剂 C	国内客户一	5.82	---	---	---
	NDO 复合 助剂 D	国内客户三	3.24	---	---	---
	NDO 复合 助剂 E	国内客户八	5.70	---	---	---
	其他	---	3.25	---	---	---
	合计	---	4.14	合计	---	2.22
2018 年	NDO 复合 助剂 A	国内客户四	3.31	NDO 复 合助剂 F	国内客户二十	2.18
	NDO 复合 助剂 C	国内客户一	5.73	---	---	---
	NDO 复合 助剂 K	国内客户一	7.48	---	---	---
	NDO 复合 助剂 G	国内客户三十八	1.56	---	---	---
	NDO 复合 助剂 I	国内客户一	6.79	---	---	---
	其他	---	4.03	---	---	---

期间	终端客户			贸易商客户		
	型号【注】	客户	单价	型号【注】	客户	单价
	合计	——	4.17	合计	——	2.18
2017 年	NDO 复合 助剂 K	国内客户一	7.49	NDO 复 合助剂 F	国内客户二十	1.84
	NDO 复 合 助 剂 T	国内客户四	3.32	NDO 复 合 助 剂 U	国内客户二十	2.49
	NDO 复 合 助剂 M	国内客户六	5.47	——	——	——
	NDO 复 合 助剂 C	国内客户一	5.57	——	——	——
	NDO 复 合 助剂 O	国内客户一	3.73	——	——	——
	其他	——	2.70	——	——	——
	合计	——	4.19	合计	——	1.93

注：上表按收入占比，从大到小列示各期间向终端客户、贸易商客户销售的主要型号，主要型号收入占比保持在 60% 以上

综上，公司向终端客户和贸易商客户销售 NDO 复合助剂价格存在差异，主要原因是具体型号有所不同，与公司业务情况相符，具有商业合理性。

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

（一）查阅发行人的销售台账，访谈发行人高级管理人员，了解发行人成核剂复合助剂与 NDO 复合助剂的主要客户的合作情况、分析终端客户与贸易商客户存在较大差异的原因；

（二）查阅与主要客户收入相关的支持性文件，如销售合同或者订单、出库单、客户签收单、物流单据、海关出口报关或提单、发票等，核查销售真实性，分析收入确认是否存在异常；

（三）获取发行人报告期内银行对账单、银行流水以及国内外销售收款明细账，检查客户销售收款对应的记账凭证、银行回单等原始资料，确认销售回款的真实性；

（四）对主要客户进行了实地走访以及函证程序，了解主要客户的基本情况、与发行人的合作历史、交易模式、交易数据等，查阅主要客户与发行人签订的业

务合同，了解交易条款的认定，核查交易真实性、收入确认准确性；

（五）查阅发行人参与招投标项目台账与主要客户招投标文件及中标情况，将中标文件与客户合同订单进行核对检查，分析招投标对应收入确认是否存在异常；

（六）通过查询国家企业信用信息公示系统，了解主要客户的股东情况、成立时间、注册资本等情况，确认公司与主要客户之间是否存在关联关系。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司向终端客户和贸易商客户销售成核剂复合助剂、NDO 复合助剂由于客户需求不同，产品型号存在较大差异，销售均价存在差异具有合理性。

问题 7、关于贸易业务

根据首轮问询问题 13 的回复，公司贸易业务中的自主销售业务乙二醇的收入 2019 年显著较大，聚丙烯 2017 年、2018 年的收入金额较大，但毛利率为负；另外，芥酸酰胺、抗氧剂不同客户的销售毛利率存在较大差异。

请发行人说明：（1）乙二醇、聚丙烯的主要客户、金额、毛利率情况，聚丙烯 2017 年、2018 年的毛利率为负的原因；（2）芥酸酰胺、抗氧剂不同客户的销售毛利率存在较大差异的原因；（3）芥酸酰胺、二氧化硅、抗氧剂的毛利率相对于乙二醇、聚丙烯较高的原因，与同期市场情况是否存在显著差异及原因。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

一、乙二醇、聚丙烯的主要客户、金额、毛利率情况，聚丙烯 2017 年、2018 年的毛利率为负的原因

（一）贸易业务的人工及相关业务费用成本分配方法，及对贸易业务的影响

报告期内，公司贸易业务的营业成本包括材料采购成本、负责贸易业务人员

的人工成本，以及相关业务费用。其中，人工成本和相关业务费用（以下简称“其他成本”）按收入金额在不同交易之间进行分摊核算。

报告期内，其他成本分别为 35.80 万元、37.00 万元、39.35 万元和 17.97 万元，占贸易业务成本比例均低于 1.20%，对贸易业务整体利润影响较小，且其成本性质属于相对固定的成本。因此，公司在进行贸易业务决策时，通常从材料采购成本出发，考虑单笔业务的收入和材料采购成本相比是否具备经济可行性。

公司贸易业务销售的乙二醇、聚丙烯属于大宗贸易化工商品，具有收入金额较高但毛利率较低的特点。在分摊其他成本前，此类商品贸易销售毛利率一般在 0% 至 2% 之间。在根据收入金额分摊其他成本后，由于需分摊较多的其他成本，此类商品在部分交易中相应存在毛利率为负的情况。

（二）乙二醇的主要客户情况

公司仅在 2019 年度和 2020 年 1-6 月发生乙二醇自主销售业务。

2020 年 1-6 月，毛利率为负的主要原因是当期销售乙二醇收入的金额占公司贸易业务收入比重较高，乙二醇产品分摊了较多的其他成本。在分摊其他成本前，该类产品的毛利率为 0.33%，相应交易的收入足以覆盖材料采购成本，具备商业合理性。

报告期内，公司自主销售乙二醇的具体客户情况如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月					2019 年度				
	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率
上海国合新浦石化有限责任公司	1,778.08	1,772.17	0.33%	14.03	-0.46%	-	-	-	-	-
吴江东方进出口有限公司	-	-	-	-	-	2,331.42	2,300.88	1.31%	15.32	0.65%
宁波国昕电子商务有限公司	-	-	-	-	-	1,237.17	1,222.94	1.15%	8.13	0.49%
上海国伟国际贸易有限公司	-	-	-	-	-	824.78	815.86	1.08%	5.42	0.71%
小计	1,778.08	1,772.17	0.33%	14.03	-0.46%	4,393.36	4,339.68	1.22%	28.87	0.56%

客户	2020年1-6月					2019年度				
	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率
乙二醇销售整体	1,778.08	1,772.17	0.33%	14.03	-0.46%	4,393.36	4,339.68	1.22%	28.87	0.56%
占比	100.00%	—				100.00%	—			

（三）聚丙烯主要客户情况

报告期内，公司仅于 2017-2019 年发生聚丙烯自主销售业务。其中，2017 年度、2018 年度毛利率为负，同样是分摊其他成本所致。在分摊其他成本前，公司向客户销售聚丙烯的毛利率一般在 0.2% 至 2% 之间，相应交易的收入足以覆盖材料采购成本，具备商业合理性。具体销售情况如下：

单位：万元

客户	2019 年度					2018 年度					2017 年度				
	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率
广州市德润化工有限公司	314.20	311.25	0.94%	2.07	0.28%	324.55	321.11	1.06%	2.33	0.34%	-	-	-	-	-
佛山市顺德区颂亿贸易有限公司	15.95	15.86	0.56%	0.10	-0.09%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
广州骏一电子有限公司	23.92	23.79	0.55%	0.16	-0.10%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
佛山绿塑塑胶科技有限公司	-	-	-	-	-	432.92	430.63	0.53%	3.11	-0.19%	420.29	418.71	0.38%	4.24	-0.63%
广州市虹泽材料科技有限公司	-	-	-	-	-	174.61	174.14	0.27%	1.25	-0.45%	286.60	282.94	1.28%	2.89	0.27%

客户	2019 年度					2018 年度					2017 年度				
	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率	营业收入	材料采购成本	分摊其他成本前毛利率	分摊其他成本	毛利率
江门市品高电器实业有限公司	-	-	-	-	-	135.26	133.79	1.09%	0.97	0.37%	-	-	-	-	-
东莞市震晨实业有限公司	-	-	-	-	-	120.57	119.88	0.58%	0.87	-0.14%	-	-	-	-	-
广州市综意塑胶电器有限公司	-	-	-	-	-	103.25	102.25	0.97%	0.74	0.25%	-	-	-	-	-
金发科技股份有限公司	-	-	-	-	-	95.18	92.45	2.87%	0.68	2.15%	559.47	554.98	0.80%	5.64	-0.20%
东莞市恒昊塑胶制品有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	219.44	216.39	1.39%	2.21	0.38%
广州市永鑫华新型材料有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	196.15	194.74	0.72%	1.98	-0.29%
小计	354.07	350.90	0.90%	2.33	0.24%	1,386.34	1,374.25	0.87%	9.95	0.15%	1,681.95	1,667.76	0.84%	16.96	-0.16%
聚丙烯销售整体	354.07	350.90	0.90%	2.33	0.24%	1,919.17	1,906.52	0.66%	13.78	-0.06%	2,061.27	2,044.76	0.80%	20.79	-0.21%
占比	100.00%	—				72.24%	—				81.60%	—			

综上，报告期内，公司部分乙二醇、聚丙烯自主贸易业务毛利率为负，主要原因是其他成本分摊的影响。相关业务本身具备商业合理性。

二、芥酸酰胺、抗氧化剂不同客户的销售毛利率存在较大差异的原因

报告期内，公司芥酸酰胺、抗氧化剂向不同客户销售的毛利率存在差异，主要原因是公司的销售定价策略为结合销售数量，一客一议，不同客户的销售价格有所差异。

（一）芥酸酰胺自主销售主要客户情况

报告期内，公司芥酸酰胺销售的主要客户情况如下：

单位：万元

客户	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		与公司的 关联关系
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	
中国石化J公司	-	-	41.38	33.56%	181.03	28.40%	-	-	无
国内客户四十一	76.04	17.29%	133.25	13.84%	88.44	15.24%	72.34	11.20%	无
国内客户二十五	1.39	13.90%	127.77	2.55%	117.93	3.70%	283.20	2.57%	无
国内客户四十二	31.14	24.24%	73.09	21.28%	82.46	22.33%	83.76	17.99%	无
国内客户四十三	50.27	14.63%	69.87	13.85%	90.58	14.51%	75.33	11.33%	无
小计	158.84	17.78%	445.36	13.66%	560.44	17.99%	514.63	7.58%	——
芥酸酰胺 销售整体	201.74	17.27%	589.50	13.26%	807.82	17.63%	659.34	7.85%	——
占比	78.73%		75.55%		69.38%		78.05%		

公司向中国石化J公司、国内客户四十二销售的毛利率相对较高，主要原因是①客户对芥酸酰胺的质量要求较高，而公司产品主要通过进口采购，质量较好，客户愿意为之付出较高费用；②客户规模相对较大，在采购量不大的情况下，对采购价格敏感度较低。

此外，公司向国内客户二十五销售的毛利率相对较低，主要原因是该客户在早期采购量较大，建立了较低的价格基础。在公司与不同客户之间独立定价、一客一议的情况下，公司向其销售芥酸酰胺的单价和毛利率保持在相对较低水平。

（二）抗氧剂自主销售主要客户情况

报告期内，公司抗氧剂自主销售的主要客户情况如下：

单位：万元

客户	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度		与公司的 关联关系
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	
国内客户十六	-	-	51.65	9.68%	-	-	-	-	无
国内客户五	-	-	32.37	15.20%	30.22	14.70%	17.56	17.54%	无
中国石化J公司	-	-	16.64	27.70%	227.15	20.74%	-	-	无
国内客户三十九	-	-	-	-	1,318.82	10.17%	-	-	无
国内客户二十	-	-	-	-	-	-	310.78	2.28%	无
小计	-	-	100.66	14.43%	1,576.19	11.78%	328.34	3.10%	——
抗氧剂自主销售合计	12.27	22.68%	114.32	12.20%	1,965.12	12.32%	389.41	3.74%	——
占比	-	-	88.05%	-	80.21%	-	84.32%	-	-

公司向中国石化J公司的抗氧剂毛利率较高，主要原因是客户规模较大，对产品质量要求较高，在公司提供抗氧剂质量较好且客户采购规模较小的情况下，对单价敏感度较低，双方通过商务谈判确定较高的价格。

2017年度，公司向国内客户二十销售抗氧剂的毛利率较低，主要原因是公司2017年为了开拓对该客户的销售业务，采取了较低的销售价格作为客户开发策略。

三、芥酸酰胺、二氧化硅、抗氧剂的毛利率相对于乙二醇、聚丙烯较高的原因，与同期市场情况是否存在显著差异及原因

报告期内，公司自主销售的产品芥酸酰胺、二氧化硅、抗氧剂的毛利率相对于乙二醇、聚丙烯较高，主要原因是①乙二醇、聚丙烯属于大宗商品，存在公开市场报价，价格透明度较高，公司通过商务谈判确定价格时定价空间较小；②芥酸酰胺、二氧化硅和抗氧剂是公司自主产品的原材料，公司在细分领域发展多年，对原材料来源的价格、质量把控程度更高，与乙二醇、聚丙烯相比成本优势更为明显，盈利空间更大。

报告期内，尽管公司自主销售芥酸酰胺、二氧化硅和抗氧剂的毛利率相对于

乙二醇、聚丙烯较高,但是相应的毛利金额分别为 69.71 万元、411.14 万元、137.37 万元和 68.48 万元, 占公司毛利的比例分别为 0.80%、3.11%、0.79%和 0.69%, 金额较小、占比较低。

综上, 公司销售芥酸酰胺、二氧化硅、抗氧剂的毛利率相对于乙二醇、聚丙烯较高, 具有商业合理性。报告期内, 公司自主贸易业务均是与第三方之间进行, 定价遵循市场规则, 在一定程度上反映了各类产品的市场情况。此外, 上述毛利率较高的产品对应毛利金额较小, 对公司经营成果不存在重大影响。

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

(一) 查阅发行人销售台账, 访谈发行人高级管理人员, 了解发行人各期贸易业务的具体内容、发行人与主要贸易商客户的合作情况、贸易业务对公司业务经营的影响, 分析发行人贸易业务毛利率变动的原因及合理性、报告期内贸易业务产品品类是否稳定;

(二) 查阅发行人采购台账, 了解发行人报告期内大宗贸易化工产品的采购情况, 分析贸易业务产品品类是否稳定;

(三) 查阅发行人的贸易业务合同, 访谈发行人高级管理人员和贸易业务客户、供应商, 了解自主销售贸易业务和代理采购贸易业务的业务背景、商业实质和风险报酬约定, 检查收入确认相关的单据, 结合会计准则及相关, 分析发行人相应收入确认政策的合理性、收入确认时点的准确性;

(四) 了解发行人各业务的成本的核算方法, 并执行穿行测试, 分析自主产品与贸易业务成本是否存在混同的情况;

(五) 查询天眼查等公开信息, 取得中国信用出口保险公司报告, 走访主要客户, 了解发行人与主要客户是否存在关联关系或其他利益安排。

二、核查意见

经核查, 申报会计师认为:

(一) 报告期内, 发行人自主销售业务中, 乙二醇、聚丙烯部分客户、聚丙

烯 2017 年及 2018 年毛利率为负数具有商业合理性；

(二) 报告期内，芥酸酰胺、抗氧化剂不同客户的销售毛利率存在较大差异具有商业实质；

(三) 报告期内，芥酸酰胺、二氧化硅、抗氧化剂的毛利率相对于乙二醇、聚丙烯较高的原因符合公司的实际生产经营情况，与同期市场情况匹配。

问题 8、关于原材料采购

根据首轮问询问题 14 的回复，芳香醛是占发行人采购金额第一大的原材料，报告期内公司向不同供应商的采购单价存在差异；另外，2017 年公司向廊坊龙腾宇精细化工有限公司采购芳香羧酸的单价明显较低。

请发行人说明：(1) 对比分析芳香醛不同供应商采购单价差异的原因；公司 2019 年向 RYOYO 的采购数量较大且采购单价低于国内供应商的原因；相关采购价格是否可持续；(2) 2017 年公司向廊坊龙腾宇精细化工有限公司采购芳香羧酸的单价明显较低的原因。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

一、对比分析芳香醛不同供应商采购单价差异的原因；公司 2019 年向 RYOYO 的采购数量较大且采购单价低于国内供应商的原因；相关采购价格是否可持续；

(一) 芳香醛供应情况与采购单价差异原因及 2019 年 RYOYO 采购价分析

报告期内，公司芳香醛不同供应商采购单价差异主要体现在 2018 年和 2019 年。2018 年，公司向 RYOYO 的采购单价较高；2019 年，公司向国内供应商的采购均价较高。

公司芳香醛的供应商及采购具体情况如下：

单位：吨

供应商	供应商情况	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
-----	-------	---------------	--------	--------	--------

供应商	供应商情况	2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
国内供应商		244.00	447.60	558.77	409.90
上海昂吉	主营特戊酸、特戊酰氯、芳香醛等精细化工中间体，主营产品与芳香醛生产的部分主要原材料相同，工艺相近	10.00	145.00	232.77	210.00
上海齐润	主营成核剂、芳香醛和抗氧化剂，系公司竞争对手之一	-	96.00	324.00	199.90
上海雍得	主营材料助剂加工销售和大宗化工产品贸易业务，系公司2019年新拓展的芳香醛供应商	224.00	196.60	-	-
弘玖贸易	主营化工原料及产品的贸易	10.00	10.00	-	-
上海欣鑫	主营各类材料助剂、硬脂酸盐等的生产销售	-	-	2.00	-
国外供应商		256.00	672.00	163.00	-
RYOYO	日本三菱瓦斯化学下属的子公司；日本三菱瓦斯化学是全球主要的芳香醛供应商之一	256.00	672.00	147.00	-
DOKES	主营材料助剂生产销售业务	-	-	16.00	-
合计		500.00	1,119.60	721.77	409.90

公司向不同供应商采购的芳香醛价格主要受到产品质量、采购规模、供应商生产成本和市场供求情况等方面影响。

1、2017年

2017年，公司国内不同供应商芳香醛的价格较为相近。

2、2018年

2018年，国内不同供应商的芳香醛采购价格较为相近，不同供应商的芳香醛采购价格差异主要是受产品质量和市场供求情况的因素影响。

产品质量方面，公司向 RYOYO 采购的芳香醛为其母公司日本三菱瓦斯化学生产，产品质量较好，价格比国内供应商高。

市场供求情况方面，由于国内市场受到国内环保管控的影响，部分厂家被停产、限产，市场供给减少，2018年下半年开始供应价格有所提高。公司主要是2018年第四季度向 RYOYO 采购，采购均价较高。

3、2019年

2019年，不同供应商的芳香醛采购价格差异主要是受市场供求情况、供应商生产成本、产品质量和采购规模的影响。

市场供求情况和供应商生产成本方面，由于持续受到环保管控的影响，供应商的原材料成本和生产时的环保投入进一步增加，市场供给进一步减少，国内市场价格在 2019 年下半年有所提高。公司主要是上半年向上海昂吉采购，因此上海昂吉的价格略低于其他国内供应商。而公司于 2019 年 11 月才开始向上海雍得和弘玖贸易采购，采购均价较高。

公司的国外供应商 RYOYO 是日本三菱瓦斯化学下属的销售子公司。日本三菱瓦斯化学是全球主要的芳香醛供应商之一，其生产基地位于日本，未受到国内环保管控的影响。日本三菱瓦斯化学的生产工艺成熟，原材料供应及生产成本较为稳定，供给价格也保持稳定。

产品质量方面，上海雍得为公司重点拓展的新供应商，其提供的产品质量稳定，符合公司生产工艺要求，有利于公司控制产品质量，因此采购价格相对较高。

采购规模方面，2019 年公司主要向 RYOYO 采购芳香醛，采购量较大，因此相应采购价格较低。

4、2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，国内供应商之间的采购价格趋于一致，整体市场价格延续 2019 年底的行情。

2020 年 1-6 月，公司向 RYOYO 的采购量较为稳定，由于原材料供应稳定、生产工艺成熟及未受到国内环保管控的影响，国外供应商 RYOYO 的价格较 2019 年继续保持稳定趋势。

综上所述，报告期内，在国内环保管控趋严的背景下，国内芳香醛价格有所提高，国内供应商基于自身产品质量、生产成本、市场供求情况和与公司合作情况等因素考虑，对销售给公司的芳香醛进行市场化定价，不同供应商的芳香醛价格差异具有合理性；国外主要供应商 RYOYO 的母公司日本三菱瓦斯化学的生产工艺成熟，原材料供应及生产成本较为稳定，且未受到国内环保管控的影响，芳香醛的供给价格保持稳定。

(二) RYOYO 的采购价格是否可持续

1、公司与 RYOYO 的采购价格具有较高的可持续性

RYOYO 的母公司日本三菱瓦斯化学是全球主要的芳香醛供应商之一，生产基地位于日本，生产工艺成熟，原材料供应及生产成本较为稳定，具备维持稳定生产成本与合理毛利率的能力。

2019 年在国内其他供应商因受到国内环保管控影响而持续涨价时，RYOYO 未受到国内环保管控的影响，仍能给公司供应较大规模的芳香醛，价格也保持稳定，体现其生产的稳定性。

截至本回复出具日，公司与 RYOYO 继续保持稳定合作，2020 年 9 月的采购均价仍保持稳定。公司目前是 RYOYO 的芳香醛产品在大陆的主要客户之一，未来随着公司业务规模和采购规模的增长，公司相应的议价能力也会有所提升，有利于维持采购价格稳定。

综上所述，公司与 RYOYO 的采购价格具有较高的可持续性。

2、芳香醛价格上涨对公司利润影响有限

尽管公司与 RYOYO 的采购价格具有较高的可持续性，但假如未来 RYOYO 的生产情况或市场供求等因素发生较大不利变化，公司未来向 RYOYO 的采购价格仍可能会受到影响。

参照 2019 年度的采购均价和采购数量，按公司每年 1,200 吨芳香醛采购量，单价 4.81 万元/吨测算芳香醛价格上涨对公司成本的影响，敏感性测算具体情况如下：

单位：万元

项目	价格上涨10.00%	价格上涨30.00%	价格上涨50.00%
采购均价变动对营业成本影响金额	577.44	1,732.32	2,887.20
占2019年度营业成本比例	2.64%	7.91%	13.19%

根据敏感性测算，芳香醛对公司的成本影响较为有限。同时公司未来会继续寻求新的国内外供应商进行合作，优化供应商结构，将芳香醛采购成本控制在合理的范围内。

公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“(一) 原材料价格上涨或未能及时供应的风险”提示了主要原材料价格上涨的风险。

综上所述，RYOYO 具备维持稳定生产成本与合理毛利率的能力，自 2018 年开始合作以来，公司向 RYOYO 的采购价格保持稳定，采购规模也保持较高水平；同时，随着公司未来业务规模扩张及议价能力提升，公司与 RYOYO 的采购价格具有较高的可持续性。尽管如此，公司未来采购价格仍可能受到 RYOYO 的生产情况或市场供求等因素的影响，但芳香醛价格波动对公司的成本影响较为有限。

二、2017 年公司向廊坊龙腾宇精细化工有限公司采购芳香羧酸的单价明显较低的原因

廊坊龙腾宇精细化工有限公司（以下简称“廊坊龙腾宇”）与公司相关采购价格为根据市场情况谈判确定。廊坊龙腾宇的基本情况如下：

名称	主营业务情况	股权结构	成立时间	是否为关联方
廊坊龙腾宇精细化工有限公司	生产和销售芳香羧酸系列产品	①于立新（持股比例61.90%）； ②于相敏（持股比例38.10%）	2005年4月	否

2017 年 5 月起，由于受到国内环保管控的影响，芳香羧酸的市场行情有所变动，公司向不同供应商采购的价格均有所上涨。2017 年公司向廊坊龙腾宇的采购主要发生在涨价之前，向其他供应商采购均在涨价之后，故向廊坊龙腾宇的采购均价低于其他供应商。

2017 年 5 月和 6 月，公司向廊坊龙腾宇的采购单价较 1-4 月有所上涨，且采购单价与其他供应商相近。由于受到河北地区规划变动与环保管控的影响，廊坊龙腾宇于 2017 年 5 月起陆续减产、停产，公司于 2017 年 7 月起已不再向其采购芳香羧酸。

综上，2017 年公司向廊坊龙腾宇采购芳香羧酸主要发生在涨价之前，向其他供应商采购均在涨价之后，故向廊坊龙腾宇的采购均价低于其他供应商具有合理性。

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司采购人员，了解公司采购模式、供应商变化原因和不同供应商

芳香醛与芳香羧酸的价格差异原因；

2、获取发行人报告期内采购明细表，分析主要供应商采购情况及主要材料的采购数量和价格变动情况；

3、走访并函证芳香醛及芳香羧酸的主要供应商，了解与供应商的合作情况与供应商的定价方式，并复核至相关采购合同；

4、查询国家企业信用信息公示系统，了解主要供应商基本情况，确认公司与主要供应商之间是否存在关联关系。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，在国内环保管控趋严的背景下，国内芳香醛价格有所提高。国内供应商基于自身生产成本、市场行情变动和与公司合作情况等因素考虑，对销售给公司的芳香醛进行市场化定价，不同供应商的芳香醛价格差异具有合理性。

2、RYOYO 具备维持稳定生产成本与合理毛利率的能力，自 2018 年开始合作以来，公司向 RYOYO 的采购价格保持稳定，采购规模也保持较高水平；同时，随着公司未来业务规模扩张及议价能力提升，公司与 RYOYO 的采购价格具有较高的可持续性。尽管如此，公司未来采购价格仍可能受到 RYOYO 的生产情况或市场供求等因素的影响，但芳香醛价格波动对公司的成本影响较为有限。

3、2017 年公司向无关联第三方廊坊龙腾宇采购芳香羧酸主要发生在涨价之前，向其他供应商采购均在涨价之后，故向廊坊龙腾宇的采购均价低于其他供应商具有合理性。

问题 9、关于毛利率

问题 9.1

根据首轮问询回复，公司自主产品的内外销毛利率差异较大；另外，合成水滑石毛利率逐年快速上升的原因是单价上升及成本下降。

请发行人说明：（1）量化分析内外销毛利率差异较大的具体原因；（2）合成水滑石成本逐期下降而销售单价能够逐期上升的原因及商业合理性。

回复：

【发行人说明】

一、内外销毛利率差异的具体原因说明

报告期内，公司合成水滑石复合助剂和 NDO 复合助剂均基本在国内市场销售，且内外销毛利率较为接近。公司自主产品内外销毛利率存在差异，主要是成核剂单剂、成核剂复合助剂和合成水滑石单剂毛利率存在差异。

同类产品内外销毛利率存在差异，主要与具体产品结构、当地市场竞争情况、客户采购数量等因素相关，具体情况如下：

（一）成核剂单剂

成核剂单剂在国内外市场毛利率存在差异，主要是产品结构差异和定价策略所致。报告期内，NA-98 和 NA-98G 国外客户以 PALMAROLE 和 HMC 两家大客户为主，公司向该两家客户销售 NA-98 和 NA-98G 数量占国外市场销量比例分别为 95.04%、79.63%、85.27% 和 95.26%。在单个客户采购量较大的情况下，公司与大客户商务谈判确定较低价格，毛利率相对较低。

NA-98G 是 NA-98 的升级产品，毛利率相对较高。报告期内，NA-98G 在国内外市场销售占比较高，抵消了部分上述国内外毛利率差异的影响，因此，NA-98 和 NA-98G 整体毛利率在国内外市场较为接近。

此外，除 NA-98 系列外的其他成核剂单剂产品毛利率在国内外市场较为接近，且均相对较高，在该等产品占比较高的情况下，拉高了成核剂单剂产品在国内市场的整体毛利率水平。

（二）成核剂复合助剂

公司成核剂复合助剂销售以国内市场为主。在国内市场，成核剂复合助剂客户以中国石化、延长石油、中国石油、福建联合石油化工有限公司等大型能源化工企业为主，报告期内销量占国内市场比例分别为 70.01%、64.64%、73.28% 和 79.74%。公司通常通过招投标与该等大型能源化工企业确定产品售价。

相比之下，成核剂复合助剂在海外市场销量较小，客户主要包括韩华道达尔、GME CHEMICALS(S) PTE LTD 等。其中，韩华道达尔通过招投标定价，GME

CHEMICALS(S) PTE LTD 通过商务谈判定价。与国内相比，国外客户对公司产品的定制化需求相对较低，因此毛利率相对较低。

报告期内，公司成核剂复合助剂在国内外市场销售毛利率存在差异，主要原因是客户对成核剂复合助剂的具体需求重合度较低，具体产品型号构成存在差异。

（三）合成水滑石单剂

报告期内，合成水滑石单剂在国内与国外市场毛利率较为接近。其中，2017年度差异较大，主要原因是公司在韩国市场就 AC-207 产品投标时，根据当地市场情况对投标价格进行了调整，价格相对较低。2017 年度，剔除 AC-207 后，国内外合成水滑石单剂毛利率较为接近。

综上，公司内外销毛利率存在差异，与公司实际业务情况相符，具有商业合理性，不存在异常情形。

二、合成水滑石成本逐期下降而销售单价能够逐期上升的原因及商业合理性

（一）合成水滑石销售单价和单位成本变化情况说明

报告期内，公司合成水滑石的销售单价和单位成本情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	54.28%	52.73%	47.88%	44.27%
毛利率较上年变动	+1.55%	+ 4.84%	+3.62%	-
平均单价（元/吨）	17,183.93	18,045.53	18,413.35	18,553.00
平均单价变动率	-4.77%	-2.00%	-0.75%	-
平均单位成本（元/吨）	7,855.82	8,530.39	9,596.39	10,340.07
平均单位成本变动率	-7.91%	-11.11%	-7.19%	-

报告期内，合成水滑石销售单价和单位成本均呈现下降趋势，由于成本下降幅度相对更大，毛利率有所下降。

其中，部分产品型号在单位成本下降的情况下，报告期内销售单价有所提高，具体情况如下：

1、合成水滑石 A

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入占比	55.41%	49.09%	46.56%	42.99%
单价（元/吨）	14,116.08	14,295.05	14,238.33	13,954.47
单价变动幅度	-1.25%	+0.40%	+2.03%	-
单位成本（元/吨）	6,769.61	7,103.72	7,474.11	7,699.07
单位成本变动幅度	-4.70%	-4.96%	-2.92%	-

合成水滑石 A 是公司合成水滑石单剂主要产品之一。报告期内，合成水滑石 A 单价保持相对稳定，2018 年度同比提高 2.03%，主要原因是增值税率有所下降，在含税价格保持不变的情况下，收入单价略有上涨。

2、合成水滑石 B

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入占比	14.03%	14.11%	13.18%	17.02%
单价（元/吨）	25,794.58	29,198.17	24,876.26	24,945.52
单价变动幅度	-11.66%	+17.37%	-0.28%	-
单位成本（元/吨）	9,184.83	8,531.17	9,796.36	12,072.61
单位成本变动幅度	7.66%	-12.91%	-18.85%	-

合成水滑石 B 是公司合成水滑石单剂主要产品之一。2019 年度单价较高，以及 2020 年 1-6 月的单价下降幅度较大，主要原因均是 2019 年某新增客户存在较为急迫且大量的合成水滑石 B 产品采购需求，公司当年向其销售价格较高。剔除公司向该客户的销售情况后，2019 年度合成水滑石单价为 2.66 万元/吨，2020 年 1-6 月为 2.58 万元/吨，与报告期内其他期间相比较为接近。

3、合成水滑石 F

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入占比	3.90%	4.81%	10.72%	14.49%
单价（元/吨）	22,903.30	23,795.31	23,041.97	23,302.98
单价变动幅度	-3.75%	+3.27%	-1.12%	-
单位成本（元/吨）	11,948.93	11,953.38	12,100.79	12,329.94

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
单位成本变动幅度	-0.04%	-1.22%	-1.86%	-

报告期内，合成水滑石 F 单价保持相对稳定，2019 年度同比略有提高，主要原因是 2018 年该型号第一大客户艾迪科精细化工（上海）有限公司价格较低，2019 年度，该客户更多向公司采购合成水滑石 D 产品，因此合成水滑石 F 产品整体单价略有提高。

4、合成水滑石 G

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
收入占比	3.97%	4.77%	7.18%	5.45%
单价（元/吨）	56,208.16	56,205.69	52,660.11	40,126.91
单价变动幅度	0.00%	6.73%	31.23%	-
单位成本（元/吨）	33,134.61	33,141.03	33,939.96	33,276.52
单位成本变动幅度	-0.02%	-2.35%	1.99%	-

合成水滑石 G 是公司向中国石化扬子石油化工有限公司销售的产品，报告期内不存在向其他客户销售该产品的情况。报告期内，合成水滑石 G 售价有所提高，主要原因是部分采取低价策略、降低产品质量的竞争对手无法持续进行价格战竞争，从 2018 年起招投标价格有所提高。

（二）成本下降但单价保持相对稳定的原因和合理性说明

1、公司在合成水滑石领域拥有先进核心技术，客户需求较为刚性，有助于产品价格保持稳定

（1）高透明合成水滑石

公司生产的高透明合成水滑石具备高透、热稳定性好、无毒的特点，能够取代传统有毒的热稳定剂，避免传统有毒的热稳定剂所带来的安全隐患，拓宽了高透明聚氯乙烯的适用范围。同时，公司生产的高透明合成水滑石透明度为行业内最高，拥有较强竞争力。

（2）通用合成水滑石

通用合成水滑石方面，公司采用独有的表面处理工艺，对合成水滑石结构和

形貌进行调控，实现了在性能与国际先进水平相当的情况下，产品粒径更小、相容性更好的特点，产出的聚烯烃材料不存在晶点等表面瑕疵问题，达到能源化工企业对吸酸剂的性能要求，公司的合成水滑石产品是中国石化唯一指定使用的国产合成水滑石。

2、公司合成水滑石生产成本下降属于内部优化结果，对产品质量不产生不利影响，客户敏感度相对较低

报告期内，由于公司合成水滑石新产线投入，生产效率有所提高，以及生产工艺和配方有所改进等原因，合成水滑石产品的单位材料成本有所下降。上述成本下降属于公司生产设备、工艺、配方优化的结果，对产品质量不产生不利影响。同时，该等成本下降原因并非原材料市场价格下降等公开情况，在客户不知悉公司单位材料成本变化的情况下，不存在借此与公司商务谈判降低售价的情形。

综上，公司合成水滑石产品成本下降但单价保持相对稳定具有合理性。

问题 9.2

根据首轮问询回复及申报材料，公司前十大客户的毛利率存在一定差异。

请发行人：结合产品结构、定价策略、市场情况、原材料价格变化等因素，具体分析相同产品向不同客户销售毛利率、同一客户不同期间毛利率的差异原因。

回复：

【发行人说明】

报告期内，公司自主产品细分型号较多，覆盖超过 160 种产品。在产品结构、定价策略、市场情况、原材料价格变化等因素影响下，公司向毛利前十大客户销售的价格和毛利率存在一定差异，具体影响如下：

1、产品结构：①就产品类型而言，公司自主产品包括成核剂、合成水滑石和 NDO 复合助剂。其中，与成核剂、合成水滑石相比，NDO 复合助剂毛利率通常相对较低；②就产品型号而言，不同产品型号毛利率各异。因此，产品结构不同将导致不同客户间毛利率存在差异，或者同一客户不同期间毛利率存在差异的情况。

2、定价策略：报告期内，公司通过招投标或商务谈判与客户确定价格，公

司根据客户的采购数量、合作紧密性等因素定价，一客一议，存在同一产品向不同客户销售价格和毛利率存在差异的情况。

3、原材料价格影响：报告期内，材料成本是公司自主产品的主要成本，原材料成本变动对毛利率有一定影响，原材料价格变化主要对同一客户在报告期内的毛利率变化产生影响。

4、市场情况：公司与客户确定价格时，根据市场情况可能对价格有所调整，从而存在同一产品向不同客户或不同期间售价和毛利率存在差异的情况。

报告期内，产品结构、定价策略、市场情况、原材料成本对公司毛利率的影响情况如下：

一、产品结构的影响

（一）产品类型的影响

1、产品类型差异对不同客户之间毛利率差异的影响

报告期内，公司毛利前十大客户中，国内客户四和国内客户八毛利率相对较低，主要原因是公司向其销售产品以毛利率较低的 NDO 复合助剂为主。

2、产品类型变化对同一客户不同期间毛利率变化的影响

报告期内，部分客户毛利率有所波动主要是产品类型结构变化所致。主要包括：

（1）2018 年度，国内客户四在单个产品毛利率同比保持稳定的情况下，毛利率有所提高，主要原因是毛利率较低的 NDO 复合助剂销量占比有所下降。

（2）2018 年度和 2019 年度，国内客户三毛利率有所下降，其中一个重要原因是公司向其销售的毛利率较低的 NDO 复合助剂销量占比有所提高。2020 年 1-6 月，随着 NDO 复合助剂销量减少，毛利率有所回升。

（3）报告期内，公司向国内客户三十五销售产品以成核剂复合助剂为主，成核剂复合助剂毛利率保持稳定，整体毛利率有所波动主要是因为毛利率较低的 NDO 复合助剂销量占比有所波动。

（二）产品型号的影响

1、产品型号差异对不同客户之间毛利率差异的影响

对于部分客户，尽管公司向其销售产品类型与其他客户相同，但由于具体型号有所不同，毛利率存在差异，主要包括：

（1）2020年1-6月，公司向国内客户九销售毛利率为95.69%，原因是公司向其销售的产品为成核剂单剂成核剂U，该型号产品是公司核心技术对应的β晶型增韧成核剂产品之一，报告期内产品毛利率在93%-97%之间，处于较高水平；

（2）2019年度和2020年1-6月，公司向国内客户三十四销售的毛利率分别为74.96%和78.69%，主要原因是公司向其销售的为报告期内新开发销售的成核剂复合助剂型号成核剂AB，报告期内产品毛利率在72%-79%之间，处于较高水平。

2、产品型号变化对同一客户不同期间毛利率变化的影响

报告期内，部分客户整体毛利率有所变化主要是产品型号构成变化所致，主要包括国内客户一、国内客户四十九、国外客户五、国内客户三十四和国外客户六。

二、定价策略的影响

报告期内，公司存在同一产品向不同客户销售毛利率差异的情况，主要原因是①公司自主产品质量良好，产品性能达到先进水平，定价空间相对较大；②公司与不同客户之间通过招投标或商务谈判确定价格，定价一客一议，互相独立。

因此，公司根据客户的采购数量、合作紧密性等因素，存在同一产品向不同客户销售价格和毛利率存在差异的情况，具有商业合理性。

报告期内，公司部分主要产品向上述客户销售存在毛利率差异的情况，具体如下：

（一）成核剂A

1、公司向国外客户一售价较低，主要原因是其采购量较大，公司通过商务谈判确定较低的价格。

2、国外客户三、国外客户四和国内客户四十采购量较为接近，价格也较为接近，其中，国内客户四十与公司合作初期建立了较低的价格基础，因此价格相对较低。

3、公司向国内客户三销售成核剂 A 的价格是通过招投标确定，价格与国外客户一较为接近。

4、此外，报告期内国内客户一、国内客户六采购成核剂 A 数量较小，因此单价和毛利率相对较高。

（二）成核剂 B

报告期内，公司向不同客户销售成核剂 B 的价格差异主要与销量相关。公司向国外客户一、国外客户二的销量较大，因此单价和毛利率相对较低。相比之下，国内客户四十九、国外客户三采购量较小，因此单价和毛利率相对较高。

（三）成核剂 D

报告期内，公司向上述主要客户销售成核剂 D 的价格均是通过招投标确定。相比之下，公司向国内客户三的销量较大，且其需求相对稳定，因此单价相对较低。国内客户二、国内客户七采购量较小，单价相对较高。

（四）成核剂 F

报告期内，除国内客户四外，公司向不同主要客户销售成核剂 F 的毛利率在 57.34%-64.38%之间，相对接近。国内客户四由于采购量相对较小，且需求量相对不稳定，因此单价和毛利率相对较高。

（五）合成水滑石 B

报告期内，除国内客户六外，公司向上述主要客户销售合成水滑石 B 均是通过招投标确定价格，定价公允，不同客户之间价格存在差异，主要原因是公司根据单个客户具体的招投标情况，对价格有所调整。

综上，报告期内，公司相同产品向不同客户销售毛利率存在差异与公司实际业务情况相符，具有商业合理性。

三、市场情况的影响

报告期内，公司根据具体地区或期间的市场情况对价格有所调整，从而存在同一产品向不同客户或在不同期间售价和毛利率存在差异的情况，主要包括：

（一）与其他客户相比，公司向国外客户六销售合成水滑石 B 的单价和毛利率相对较低，主要原因是国外客户六通过招投标确定供应商，公司根据当地市场情况对投标价格有所调整，价格和毛利率相对较低；

（二）报告期内，公司向国内客户三销售主要产品成核剂 D 和成核剂 A 的毛利率均呈现下降趋势，其中一个重要原因是公司向国内客户三销售价格每两年确定一次，随着市场变化，价格和毛利率在 2018 年度和 2020 年 1-6 月有所下降。

（三）2018 年度，国外部分地区透明成核剂市场价格有所下降，因此，公司顺应市场情况，对价格有所调整，当年向国外客户一、国外客户四销成核剂 A 的价格有所下降。

四、原材料成本的影响

原材料价格变化主要对同一客户在报告期内的毛利率变化产生影响，报告期内，材料成本是公司自主产品的主要成本，原材料成本变动对毛利率有一定影响，主要情况包括：

（一）报告期内，毛利前十大客户中，大部分客户以采购公司成核剂产品为主，包括国内客户二、国外客户一、国内客户三、国外客户二、国内客户四十九、国外客户四和国内客户四十等，该等客户毛利率基本呈现下降趋势，主要原因是原材料芳香醛价格上涨，包括成核剂 A、成核剂 B、成核剂 C 在内的透明成核剂产品毛利率呈现下降趋势；

（二）报告期内，国内客户五、国内客户六以采购公司生产的合成水滑石产品为主，该等客户毛利率呈现上升趋势，主要原因是随着新生产线投产和配方、工艺优化等原因，合成水滑石产品的成本有所下降。

综上，报告期内，公司自主产品毛利率在不同客户之间存在一定差异，在不同期间之间存在一定变动，主要与产品结构、定价策略、市场情况和原材料成本相关，差异原因和变化趋势与公司业务情况一致，具有商业合理性。

问题 9.3

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

申报会计师针对上述事项执行了以下核查程序：

（一）抽查公司报告期内对其主要国内外客户收入相关的订单、出库单、客户对账单、提单、报关单、发票、回款单据等支持性证据，复核其收入确认的会计处理是否正确；抽查主要供应商的采购合同、入库凭证、发票、付款单据等相关单据，检查会计记录；

（二）检查材料出库单，检查生产成本中费用的归集及分配情况，并核对产品入库成本与结转主营业务成本是否存在差异，复核成本结转的会计处理是否正确；

（三）对重要国内外客户的各期销售情况、对重要供应商的各期采购情况实施函证程序和现场走访程序；

（四）对公司销售负责人进行访谈，了解主要国内外客户销售产品功能、性能及竞争优势、产品所在领域的市场竞争情况；

（五）分析报告期内各主要产品单价变动的合理性，结合报告期内主要原辅料采购价格的波动情况分析各主要产品单位成本变动的合理性；

（六）结合同行业毛利率水平和公司产品销售价格及产品成本的波动，分析毛利率波动是否合理。

（七）获取发行人国内外客户的竞标书，核查其业务的真实性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（一）发行人国内外客户的毛利率差异符合发行人业务情况，具有合理性；

（二）发行人拥有合成水滑石先进核心技术，客户需求相对刚性，且成本下

降属于内部优化结果，对产品质量不存在不利影响，因此，合成水滑石成本下降但单价保持相对稳定与发行人业务情况相符，具有合理性；

（三）报告期内，发行人同一产品向不同客户销售毛利率存在差异，同一客户在不同期间毛利率存在差异，主要与产品结构、定价策略、市场情况、原材料价格变化等因素相关，毛利率差异和变动与发行人业务情况相符，具有合理性。

问题 11、关于员工持股平台

根据首轮问询问题 18 的回复，2015 年 12 月，众呈投资以 6.17 元/股对呈和有限增资，参照同期呈和有限原股东赵文林、科汇投资对呈和有限的增资价格及呈和有限 2015 年 11 月末的净资产 6.09 元/股，众呈投资对呈和有限的增资价格公允。

请发行人说明：众呈投资对呈和有限的增资价格与同期非关联独立第三方的增资价格或股权转让价格是否存在较大差异；如是，模拟测算确认股份支付的相关影响。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

【发行人说明】

众呈投资对呈和有限的增资价格与同期非关联独立第三方的增资价格或股权转让价格是否存在较大差异；如是，模拟测算确认股份支付的相关影响

2015 年 12 月，众呈投资以 6.17 元/股对呈和有限增资。同期及前后一年内，呈和有限除股东赵文林、科汇投资对呈和有限进行增资外，不存在其他增资或股权转让事项。

2010 年至 2018 年期间，呈和有限及公司的历次股权变动情况如下：

序号	股权变动事项	股权变动具体情况	出资或股权转让价格
1	2010 年 12 月，呈和有限第三次增资	2010 年 12 月，呈和有限注册资本由人民币 700.00 万元增至 1,000.00 万元。赵文林、科汇投资分别认缴增资款 150.00 万元	1.00 元/股
2	2015 年 12 月，呈和有限第四次增资	2015 年 12 月，呈和有限注册资本由人民币 1,000.00 万元增至 1,140.00 万元。赵文林、科汇投资分别认缴增资款 100.00 万元、40.00 万元	1.00 元/股

3	2015 年 12 月，呈和有限第五次增资	2015 年 12 月，呈和有限注册资本由人民币 1,140.00 万元增至 1,200.00 万元。众呈投资认缴增资款 60.00 万元。	6.17 元/股（呈和有限 2015 年 11 月末的净资产 6.09 元/股）
4	2016 年 4 月，有限公司整体变更为股份公司	呈和有限以截至 2015 年 12 月 31 日经审计后的账面净资产值折股整体变更为股份有限公司	净资产折股
5	2018 年 5 月，公司股权转让	2018 年 1 月，赵文林向珠海拓弘转让 52.50 万股，向创钰铭汇转让 145 万股；科汇投资向拓弘股份转让 47.50 万股；2018 年 3 月，科汇投资向创钰铭晨转让 130 万股。	9.10 元/股

综上，鉴于众呈投资 2015 年 12 月增资同期及前后一年内，呈和有限及公司不存在涉及非关联独立第三方的股权交易事项，且当次增资参照同期呈和有限原股东赵文林、科汇投资对呈和有限的增资价格及呈和有限 2015 年 11 月末的净资产 6.09 元/股，因此，众呈投资对呈和有限的 6.17 元/股的增资价格公允。

此外，呈和有限已于 2016 年 4 月进行了股改，众呈投资 2015 年 12 月的增资事项不会导致公司报告期末的未分配利润及报告期各年度的盈利金额变动。

【申报会计师核查意见】

一、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人 2015 年 12 月增资的资料，访谈发行人高管，了解众呈投资入股的定价依据及其合理性；
- 2、查阅呈和有限及公司的历次工商登记资料，了解呈和有限及公司的历次股权变动情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、鉴于众呈投资 2015 年 12 月增资同期及前后一年内，呈和有限及发行人不存在涉及非关联独立第三方的股权交易事项，且当次增资参照同期呈和有限原股东赵文林、科汇投资对呈和有限的增资价格及呈和有限 2015 年 11 月末的净资产 6.09 元/股，因此，众呈投资对呈和有限的 6.17 元/股的增资价格公允；

- 2、呈和有限已于 2016 年 4 月进行了股改，众呈投资 2015 年 12 月的增资事

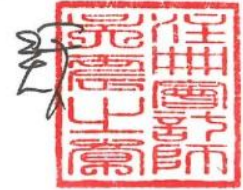
项不会导致发行人报告期末的未分配利润及报告期各年度的盈利金额变动。

(以下无正文)

(本页无正文，为《关于呈和科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签署页)



中国注册会计师：吴震



中国注册会计师：黄春燕



中国·上海

二〇二〇年十一月四日