

**关于上海康鹏科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
第三轮审核问询函回复的专项说明**

上海证券交易所：

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)接受上海康鹏科技股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”)的委托,按照中国注册会计师审计准则审计了发行人2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日及2020年6月30日的合并及母公司资产负债表,2017年度、2018年度、2019年度及截至2020年6月30日止6个月期间的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注(以下简称“财务报表”),并于2020年8月28日出具了标准无保留意见的审计报告(毕马威华振审字第2003856号)。

本所按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作。我们的目标是对财务报表整体是否不存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证。我们审计的目的并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。在按照审计准则执行审计工作的过程中,我们运用职业判断,并保持职业怀疑。同时,我们也执行以下工作:(1)识别和评估由于舞弊或错误导致的财务报表重大错报风险,设计和实施审计程序以应对这些风险,并获取充分、适当的审计证据,作为发表审计意见的基础;(2)了解与审计相关的内部控制,以设计恰当的审计程序;(3)评价管理层选用会计政策的恰当性和作出会计估计及相关披露的合理性;(4)对管理层使用持续经营假设的恰当性得出结论;(5)评价财务报表的总体列报、结构和内容(包括披露),并评价财务报表是否公允反映相关交易和事项;(6)就发行人中实体或业务活动的财务信息获取充分、适当的审计证据,以对财务报表发表审计意见。

另外，本所按照中国注册会计师协会发布的《内部控制审核指导意见》，对发行人 2020 年 6 月 30 日与财务报表相关的内部控制有效性的认定进行了审核，我们认为发行人于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。在审核过程中，我们实施了包括了解、测试和评价内部控制设计的合理性和执行的有效性，以及本所认为必要的其他程序，以对与财务报表相关的内部控制有效性发表审核意见。

本所根据公司转来《关于上海康鹏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三轮审核问询函》(以下简称“审核问询函”或“问询函”)中下述问题之要求，以及与发行人沟通、在上述审计及审核过程中获得的审计证据和本次核查中所进行的工作，就有关问题作如下说明（本说明除特别注明外，所涉及发行人财务数据均为合并口径）：

目 录

第一节 释 义.....	4
第二节 反馈回复.....	5
3、关于业务.....	5
4、关于销售核查.....	27

第一节 释 义

在本审核问询函中，除非文中另有所指，简称与《上海康鹏科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）以及《关于上海康鹏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审核问询函的回复》（以下简称“《首轮问询函回复》”）中的释义具有相同涵义。

本审核问询函部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

第二节 反馈回复

3、关于业务

招股说明书中较大篇幅介绍了 LiFSI 的相关情况及应用优势。招股说明书披露，2013 年，发行人逐步介入新能源电池材料的研发与生产，确立了以双氟磺酰亚胺锂盐 LiFSI 为主的开发路线。“新能源电池材料及电子化学品”主要产品为 LiFSI。

请发行人：（1）披露各类存货跌价准备余额与各类存货余额的对应关系，分析各类存货跌价准备的金额占对应存货余额比例差异较大的原因，库存商品计提跌价准备比例较高的原因、是否与行业惯例及同行业可比公司的情况一致，存货跌价准备比例显著高于同行业可比公司的具体原因；请视情况做重大事项提示；（2）明确披露“新能源电池材料及电子化学品”业务下产品是否仅为 LiFSI，何谓“主要产品”；请披露“新能源电池材料及电子化学品”的具体构成情况、对应收入毛利率等细分产品的财务数据及其变动情况。请发行人注意信息披露的完整性。

请发行人说明：（1）报告期内显示材料收入逐年下降是否受行业变化的影响，行业供需及技术的变动与“业务与技术”中描述的是否一致；（2）LiFSI 是否为发行人未来的发展方向，若是，请分析安全事件及停产事件是否影响发行人未来的发展战略，是否影响持续经营，若影响，请修改“业务与技术”章节的表述，并视情况做重大事项提示；（3）存货跌价准备比例较高的情况是否反映了发行人所处行业存在风险，发行人的事故情况是否影响存货跌价准备的计提。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）披露各类存货跌价准备余额与各类存货余额的对应关系，分析各类存货跌价准备的金额占对应存货余额比例差异较大的原因，库存商品计提跌价准备比例较高的原因、是否与行业惯例及同行业可比公司的情况一致，存货跌

价准备比例显著高于同行业可比公司的具体原因；请视情况做重大事项提示

1、披露各类存货跌价准备余额与各类存货余额的对应关系，分析各类存货跌价准备的金额占对应存货余额比例差异较大的原因

各类存货跌价准备余额与各类存货余额的对应关系已补充披露在《招股说明书》之“第八节/十、/（一）/1、/（8）存货”，具体情况如下：

报告期各期末，公司各类存货跌价准备余额与各类存货余额的对应关系如下：

单位：万元

存货种类	2020年6月末			2019年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	2,829.87	238.62	8.43%	3,245.16	201.67	6.21%
在产品	1,458.51	104.40	7.16%	2,362.06	354.35	15.00%
半成品	10,752.59	1,275.75	11.86%	9,417.87	828.09	8.79%
发出商品	-	-	-	184.09	-	0.00%
库存商品	9,546.15	2,127.06	22.28%	8,182.37	2,168.46	26.50%
委托加工物资	168.86	92.11	54.55%	172.18	92.11	53.49%
周转材料 / 低值易耗品	575.38	-	0.00%	502.48	-	0.00%
合计	25,331.36	3,837.93	15.15%	24,066.22	3,644.67	15.14%
存货种类	2018年末			2017年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	4,037.55	353.52	8.76%	3,300.40	224.21	6.79%
在产品	2,414.47	70.13	2.90%	2,680.99	108.32	4.04%
半成品	9,248.10	1,361.87	14.73%	8,517.61	1,973.55	23.17%
发出商品	246.77	-	0.00%	279.77	-	0.00%
库存商品	8,249.34	1,836.61	22.26%	7,989.01	1,803.77	22.58%
委托加工物资	383.19	76.49	19.96%	919.67	70.27	7.64%
周转材料 / 低值易耗品	510.96	-	0.00%	421.06	-	0.00%
合计	25,090.38	3,698.62	14.74%	24,108.51	4,180.12	17.34%

报告期内，基于《企业会计准则》规定的成本与可变现净值孰低原则，公司严格按照存货跌价准备政策对各类存货计提跌价准备。其中，因各类存货的特征不同，公司基于业务实际情况，对不同类型存货的跌价准备计提情况具体如下：

（1）周转材料/低值易耗品及发出商品

周转材料/低值易耗品具有通用性，种类多、相对价值较低且周转率较高，

不存在跌价风险，因此公司未计提存货跌价准备。

发出商品用于核算已发货但尚不符合收入确认条件的商品，此类商品均有销售订单覆盖且可变现净值高于成本，不存在跌价的风险，因此公司未计提跌价准备。

（2）原材料、半成品、在产品、委托加工物资

原材料、半成品、在产品、委托加工物资均用于生产产成品，在计提跌价准备时，对于此类继续加工为产成品出售的物料，公司以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费的金额确定其可变现净值。

报告期各期，原材料跌价准备计提比例处于 6%-9%之间，整体较为稳定。原材料跌价准备计提比例通常低于在产品、半成品等其他存货，主要因原材料的后续生产用途较为广泛，存货减值风险相对较低。

在产品、半成品系处于不同生产状态的存货，各期末因产品生产排期差异，在产品及半成品之间存在内部变动。将在产品及半成品合并计算，各期末存货跌价准备计提比例分别为 18.59%、12.28%、10.04%、11.30%，其中 2018 年末计提比例相较于 2017 年末有所下降，主要因部分计提跌价准备金额较高的液晶半成品于 2018 年生产为产成品并逐渐对外销售，故跌价准备计提比例下降，2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末均稳定在 10%-12%左右。

委托加工物资主要为发行人委托外协厂商生产的相关产品，整体存货规模较小，跌价准备计提金额变动与当期具体外协产品及完工进度相关。2017 年末及 2018 年末其计提比例分别为 7.64%、19.96%，而 2019 年末和 2020 年 6 月末存货规模较少、跌价准备计提比例较高，主要因外协厂商滨海康杰停产后未继续执行加工业务，期末存在少量长库龄的医药类委托加工物资，公司对其计提了较高比例的跌价准备，预计将于 2020 年底前收回上述物资并进行加工或直接处置。

（3）库存商品

在计提库存商品的跌价准备时，公司以预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值，对于可变现净值低于存货成本的部分计提跌价准

备。同时，公司会综合考虑其实际销售和耗用情况，对于周转较慢的库存商品会根据未来市场前景、现有工艺改进等因素对库存商品未来销售的可能性进行分析，对于未来销售可能性较小的库存商品，基于谨慎性考虑认为可变现净值为零，全额计提跌价准备。

报告期各期末，公司库存商品的存货跌价计提比例均超过 20%，相对高于其他存货，具体跌价原因详见下文之“2、库存商品计提跌价准备比例较高的原因、与行业惯例及同行业可比公司的情况一致”。

综上所述，公司各类存货跌价准备计提比例存在差异，主要因不同类型存货的生产状态及特征不同所致，具有合理性。

2、库存商品计提跌价准备比例较高的原因、与行业惯例及同行业可比公司的情况一致

(1) 库存商品计提跌价准备比例较高的原因

报告期各期末，公司库存商品的存货跌价准备金额分别为 1,803.77 万元、1,836.61 万元、2,168.46 万元和 2,127.06 万元，计提比例分别为 22.58%、22.26%、26.50%和 22.28%，相对高于其他类型的存货。

按产品类型区分，公司库存商品的存货跌价准备计提明细如下：

单位：万元

产品类型	2020 年 6 月末			2019 年末		
	库存商品 余额	存货跌价 准备	计提 比例	库存商品 余额	存货跌价 准备	计提 比例
(1) 显示材料	4,715.17	650.83	13.80%	5,034.69	609.29	12.10%
(2) 新能源电池材料及 电子化学品	451.76	322.76	71.44%	713.29	440.89	61.81%
其中：LiFSI	2.91	-	0.00%	128.39	-	0.00%
(3) 功能性材料及其他 特殊化学品	4,379.22	1,153.47	26.34%	2,434.38	1,118.28	45.94%
其中：医药化学品	1,562.50	932.94	59.71%	1,497.26	844.29	56.39%
其中：有机硅材料	309.44	0.76	0.25%	358.66	-	0.00%
其中：其他产品	2,507.28	219.76	8.77%	578.47	273.99	47.36%
合计	9,549.06	2,127.06	22.28%	8,182.37	2,168.46	26.50%

产品类型	2018 年末			2017 年末		
	库存商品 余额	存货跌价 准备	计提 比例	库存商品 余额	存货跌价 准备	计提 比例
(1) 显示材料	4,458.75	533.66	11.97%	5,096.30	771.55	15.14%
(2) 新能源电池材料及 电子化学品	596.58	284.18	47.63%	553.95	30.63	5.53%
其中：LiFSI	142.94	-	0.00%	107.91	2.88	2.67%
(3) 功能性材料及其他 特殊化学品	3,194.01	1,018.78	31.90%	2,338.75	1,001.59	42.83%
其中：医药化学品	1,668.15	817.72	49.02%	1,636.85	869.66	53.13%
其中：有机硅材料	227.33	-	0.00%	163.35	-	0.00%
其中：其他产品	1,298.54	201.06	15.48%	538.55	131.93	24.50%
合计	8,249.34	1,836.61	22.26%	7,989.01	1,803.77	22.58%

从上表可见，公司库存商品主要为显示材料和医药化学品，而跌价准备计提比例较高主要是因显示材料、医药化学品和新能源电池材料及电子化学品的跌价准备金额较高，具体按各产品类型分析如下：

① 显示材料

公司显示材料产品的生产周期相对较长，且往往需要根据客户对于采购产品的种类、规格、性能等具体需求进行定制化生产。公司显示材料的终端客户主要系日本 JNC 和德国默克等行业知名企业，已形成长期稳定的合作关系，为保证及时向客户供货，同时减少生产设备切换造成的成本消耗，公司往往会根据客户对未来采购量的预测情况，对部分产品进行提前备货，从而在期末形成金额较大的库存商品。

基于谨慎性原则，公司根据未来市场前景、期后订单获取情况等对上述库存商品计提跌价准备。报告期各期末，由于客户需求发生变化等因素，公司对显示材料库存商品计提跌价准备余额为 771.55 万元、533.66 万元、609.29 万元和 650.83 万元，各期末计提比例为 15.14%、11.97%、12.10%和 13.80%，整体计提比例较为稳定。

②新能源电池材料及电子化学品

报告期各期末，公司新能源电池材料及电子化学品库存商品的跌价准备计提比例为 5.53%、47.63%、61.81%和 71.44%。该类型的主要产品 LiFSI 销售情况良好，期末库存金额较小，除 2017 年末计提少量跌价准备外其余年度均无跌价风险。新能源电池材料及电子化学品所计提的存货跌价准备主要是来源于 K0201、K0180 等其他产品。

K0201、K0180 均为公司研发的新能源电池电解液添加剂产品，目前上述产品尚处于中试开发阶段，工艺技术尚未成熟且未实现大规模量产，导致产品单位成本高于销售单价，故公司根据成本与可变现净值孰低原则计提跌价准备。截至报告期末，公司对 K0201 计提的跌价准备为 198.35 万元，计提比例为 94.23%，对 K0180 计提的跌价准备为 54.64 万元，计提比例为 99.66%。

③功能性材料及其他特殊化学品

功能性材料及其他特殊化学品库存商品所计提的跌价准备主要是来源于医药化学品，报告期各期末医药化学品的跌价计提比例分别为 53.13%、49.02%、56.39%和 59.71%。其计提比例较高，主要是因为 K0242、K0096 等产品出现长期呆滞情况，公司商务部和生产部根据历史及未来预测的市场情况对上述库存商品未来销售的可能性进行分析，认为未来出售的可能性较小，因此计提了较高的跌价准备金额。

K0242 产品为某抗生素药物的中间体。公司曾接受境外医药客户委托生产了一批验证用中试 K0242 产品并销售部分产品，后因客户更换工艺路线，剩余产品未出售形成长库龄库存。截至报告期末，公司预计该产品未来出售的可能性较小，基于谨慎性考虑认为可变现净值为 0，全额计提跌价准备，金额为 277.14 万元，计提比例为 100%；K0096 产品为某治疗慢性丙肝原料药的中间体，由于 2017 年该产品市场价格大幅下滑，公司决定停止销售该产品，待市场价格回升后再销售，因此形成长库龄库存。截至报告期末，公司根据最新市价，对可变现净值低于存货成本的部分计提跌价准备 352.37 万元，计提比例为 87.60%。

此外，截至 2020 年 6 月末，功能性材料及其他特殊化学品中的其他产品存

货规模较 2019 年末大幅上升，主要是因为子公司兰州康鹏 7000 吨农药原药及医药中间体项目生产线正处于试生产阶段，期末增加相关农药存货 1,559.75 万元。

综上，公司在考虑客户需求变化、未来订单情况等因素后，对库存商品计提跌价准备。公司库存商品跌价准备计提比例较高，主要是部分非主要销售产品因尚处于研发中试阶段、客户需求变化等因素，公司预计其可变现净值低于存货成本，因而计提了较高金额的跌价准备。

(2) 库存商品计提跌价准备情况与行业惯例及同行业可比公司的情况一致

上市公司瑞联新材（688550.SH）为发行人同行业公司，虽然其细分产品与发行人不同，但业务类型与发行人较为相似。2019 年度，发行人主营业务收入中显示材料、医药化学品占比分别为 49.50%、15.27%，瑞联新材主营业务收入中液晶材料、医药中间体的占比分别为 57.56%、15.78%，与发行人的收入结构较为接近。

报告期各期末，发行人与瑞联新材库存商品的跌价准备计提比例对比如下：

单位：万元

公司名称	证券代码	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
		库存商品 余额	跌价准 备计提 比例	库存商品 余额	跌价准 备计提 比例	库存商品 余额	跌价准 备计提 比例	库存商品 余额	跌价准 备计提 比例
瑞联新材	688550.SH	未披露	未披露	17,029.72	12.22%	14,804.93	22.95%	12,866.34	22.88%
发行人	-	9,549.06	22.28%	8,182.37	26.50%	8,249.34	22.26%	7,989.01	22.58%

注：瑞联新材未披露2020年半年报。

从上表可见，2017 年末及 2018 年末，发行人与瑞联新材库存商品的跌价准备计提比例基本一致，稳定在 22%-23%；2019 年末，瑞联新材库存商品跌价准备计提比例下降至 12.22%，主要因该公司转销了 2,342.80 万元的存货减值（包括转销的部分液晶材料和领用的部分 OLED 材料）；2020 年 6 月末，发行人库存商品跌价准备计提比例为 22.28%，与瑞联新材 2017 年末及 2018 年末计提比例基本一致。

瑞联新材公开披露文件中，关于库存商品金额较高及计提跌价准备情况的表述如下：

瑞联新材		发行人
《招股说明书》	瑞联新材产成品库存在存货中占比较高主要是因为“安全库存、超额投料、规模经济”的需要：①客户订单下达至要求到货时间间隔短，但生产周期长。因此，瑞联新材会依据销售预期在正式订单发出前，进行一定量的提前生产备货，这部分安全库存的存在增加了产成品数量；②有机新材料的生产过程主要为化学反应，实际产出量可能低于理论产出量，为保证客户订单足量，瑞联新材生产中会采取超额投料的方式以保证目标产量，由此可能导致一定数量的超额产出，从而形成库存产品；③从生产成本优化角度，瑞联新材会考虑在连续订单预期存在的前提下，合并规模化生产从而降低生产成本，这部分规模经济生产的计划安排，会导致期末存在一定量的库存。	发行人期末库存商品金额较高的原因与瑞联新材基本一致。
首轮《审核问询函的回复》	瑞联新材在生产中存在“安全库存、超额投料、规模经济”的特点，故造成部分库存商品的库龄超过1年。瑞联新材大部分库存商品的库龄在1年以内，报告期末，库存商品库龄1年以上的比例不超过20%。瑞联新材对库龄1年以上的2,890.50万元库存商品已计提减值1,487.68万元。	截至2020年6月末，发行人对库龄1年以上的库存商品计提跌价比例为58.92%，与瑞联新材计提比例51.47%不存在重大差异。
《第二轮审核问询函的回复》	瑞联新材存货跌价准备政策为：对于产成品，根据产成品近5年销售情况及客户预期、订单情况，确定销售价格，并将产品销售价格扣除销售费用率后作为可变现净值与账面结存金额进行比较，确认是否存在跌价风险，并计提跌价。	发行人对库存商品的跌价准备计提方式与瑞联新材基本一致。

综上所述，基于发行人与业务类型较为相似的瑞联新材的比较，发行人库存商品跌价准备计提情况与行业惯例及同行业可比公司的情况具有一致性。

3、存货跌价准备比例与同行业可比公司存在差异的具体原因

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比如下：

单位：万元

公司名称	证券代码	2020年6月末		2019年末	
		存货余额	跌价准备计提比例	存货余额	跌价准备计提比例
万润股份	002643.SZ	139,403.38	5.04%	124,918.70	5.70%
中欣氟材	002915.SZ	13,300.35	1.29%	13,583.67	1.12%
永太科技	002326.SZ	73,999.74	3.18%	75,210.00	3.70%
新宙邦	300037.SZ	36,017.48	2.13%	34,355.66	2.47%
天赐材料	002709.SZ	73,777.24	26.40%	73,664.00	18.37%
瑞联新材	688550.SH	未披露	未披露	35,550.86	10.34%
发行人		25,331.36	15.15%	24,066.22	15.14%
公司名称	证券代码	2018年末		2017年末	

		存货余额	跌价准备计提比例	存货余额	跌价准备计提比例
万润股份	002643.SZ	87,299.37	6.13%	73,728.03	5.95%
中欣氟材	002915.SZ	10,057.43	1.49%	6,555.64	2.37%
永太科技	002326.SZ	68,437.04	4.07%	65,198.18	0.43%
新宙邦	300037.SZ	33,907.92	3.04%	28,487.23	2.47%
天赐材料	002709.SZ	72,061.17	3.09%	33,196.87	0.00%
瑞联新材	688550.SH	33,656.34	15.67%	27,601.71	15.50%
发行人		25,090.38	14.74%	24,108.51	17.34%

从上表可见，发行人存货跌价准备计提比例与瑞联新材较为接近，此外 2019 年末及 2020 年 6 月末天赐材料计提比例高于发行人。发行人存货跌价准备计提比例与同行业公司存在一定差异，主要原因包括：

(1) 发行人与同行业公司的业务结构与具体产品不同

发行人主要从事显示材料、新能源电池材料及电子化学品、医药化学品和有机硅材料等功能性材料及其他特殊化学品的研发、生产和销售。发行人与同行业公司所从事业务的差异情况详见招股说明书“第八节/十五、财务分析中相关可比公司的选择原因及相关业务的可比程度”。

其中，瑞联新材与发行人销售规模最大的产品种类均为液晶显示材料，双方产品结构存在一定可比性，存货余额及存货跌价准备计提比例较为接近；瑞联新材 2019 年度存货跌价计提比例降至 10.34%，主要因该公司当年度清理了部分长库龄存货。万润股份、永太科技的液晶单晶生产及销售业务仅是其业务组成部分之一，且永太科技从事大量贸易业务，上述两家公司的年度报告中均未披露其细分产品的存货跌价准备计提比例。中欣氟材未从事液晶显示材料或新能源电池业务，与发行人的可比性较低。新宙邦及天赐材料的主要产品为锂离子电池电解液，为发行人 LiFSI 产品的下游领域，上述两家公司的年度报告中均未披露细分产品的存货跌价准备计提比例。

综上所述，由于同行业公司的业务情况不完全可比，发行人的存货跌价准备计提比例与同行业公司存在一定差异；其中，因瑞联新材产品结构与发行人类似，双方存货跌价准备计提比例较为接近；公司制定了与同行业一致的存货跌价准备

计提政策，按照存货成本扣除可变现净值计提跌价准备，因而存货跌价准备的计提已较为充分。

(2) 公司存货跌价计提比例较高与新产品开发的业务背景相关

根据上文所述，公司各类存货中，库存商品的存货跌价准备计提比例相对高于其他产品；库存商品中，新能源电池材料及电子化学品 K0201、K0180 及医药化学品 K0242、K0096 等产品的跌价计提金额较高。从跌价准备计提情况来看，公司显示材料、新能源电池材料及电子化学品、医药化学品等业务类型中的核心产品并未出现明显的减值迹象，跌价减值风险较小；计提较高金额跌价准备的存货多为公司处于开发过程中的新产品及其前端材料，或因客户订单需求发生变化而产生的库存商品。

公司存货跌价计提比例较高，与持续开拓新产品的战略方向具有一定关系。公司是一家行业领先的含氟精细化学品制造商，成立二十余年以来致力于研发高技术、高附加值、自主创新的特殊化学品，在生产既有成熟产品的同时积极拓展产品应用领域与行业前沿技术。因此，公司产品具有品种丰富、应用领域广泛、多为定制化的特征，同时公司根据下游客户的需求及自身对行业发展的判断，持续开发新型产品，若研发成功则可实现大规模生产。在此业务背景下，公司存在部分因研发尚未完成或客户需求变化而产生的库存商品及其前端材料，因而计提了较高金额的存货跌价准备。

由此，相较于产品结构已较为成熟的同行业上市公司，发行人的主要销售产品跌价减值风险较小，跌价计提比例较高的存货多为部分处于开发过程中的新产品，或部分因客户订单需求发生变化而产生的库存商品，在业务背景层面具有合理性。

4、招股说明书中补充披露重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”中补充披露以下内容：

“报告期各期末公司存货跌价准备计提比例较高

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 24,108.51 万元、25,090.38 万元、24,066.22 万元和 25,331.36 万元，存货跌价准备计提比例分别为 17.34%、14.74%、

15.14%和 15.15%。公司存货主要由库存商品、半成品、在产品及原材料构成。公司存货跌价准备计提比例较高，主要是因部分处于开发过程中的新产品的单位成本高于售价，或因客户订单需求发生变化而产生长期库存商品所致。基于成本与可变现净值孰低原则，公司严格按照存货跌价准备政策对各类存货计提跌价准备，存货跌价准备计提较为充分，相关会计核算符合企业会计准则的规定。”

(二)明确披露“新能源电池材料及电子化学品”业务下产品是否仅为 LiFSI，何谓“主要产品”；请披露“新能源电池材料及电子化学品”的具体构成情况、对应收入毛利率等细分产品的财务数据及其变动情况。请发行人注意信息披露的完整性

1、“新能源电池材料及电子化学品”业务下产品不是仅为 LiFSI，LiFSI 为该业务类型下的主要产品

相关内容已补充披露在《招股说明书》之“第八节/九、/(一)/2、/(2)/②新能源电池材料及电子化学品”，具体情况如下：

报告期各期，公司新能源电池材料及电子化学品收入分别为 11,908.03 万元、14,612.88 万元、16,357.12 万元、3,427.11 万元……其中 LiFSI 产品销售收入占各期该产品类型收入比例均超过 90%。除 LiFSI 外，公司还拥有 K0004、K0082 等其他产销规模均较小的产品，各期单个产品的收入占比均未超过 5%。

公司在分析新能源电池材料及电子化学品时，考虑到新能源电池材料及电子化学品中其他产品的产销规模较小且并非持续销售，将该产品类型中销售收入占比超过 90%的产品 LiFSI 作为“主要产品”，因此本招股说明书中以 LiFSI 产品为重点进行分析，未就其他规模较小的产品进行详细分析。

相关内容已补充披露在《招股说明书》之“第八节/九、/(一)/2、/(2)/②新能源电池材料及电子化学品”，具体情况如下：

2、“新能源电池材料及电子化学品”的具体构成情况、对应收入毛利率等细分产品的财务数据及其变动情况

报告期内，新能源电池材料及电子化学品的具体构成情况及对应财务数据如下：

期间	产品名称	销售收入（万元）	收入占比	毛利率
2020 年上半年	K0019	3,186.69	92.98%	44.34%
	K0187	152.04	4.44%	-74.35%
	K0037	84.07	2.45%	63.47%
	其他	4.31	0.05%	-1287.03%
	合计	3,427.11	100.00%	37.87%
2019 年	K0019	15,069.11	92.13%	49.19%
	K0082	687.74	4.20%	48.00%
	K0090	310.70	1.90%	51.78%
	K0243	184.25	1.13%	13.85%
	其他	105.33	0.64%	-184.35%
	合计	16,357.12	100%	47.29%
2018 年	K0019	14,252.52	97.53%	53.32%
	K0004	266.35	1.82%	-4.45%
	其他	94.00	0.64%	1.55%
	合计	14,612.88	100%	51.93%
2017 年	K0019	11,488.71	96.48%	51.73%
	K0004	417.45	3.51%	-12.17%
	其他	1.87	0.02%	-332.70%
	合计	11,908.03	100%	49.43%

注：上表选取“新能源电池材料及电子化学品”中收入占比超过 1%的产品进行具体列示。

从上表可见，新能源电池材料及电子化学品中，主要产品 LiFSI 的主营业务收入占比超过 90%，毛利率保持在 44%-54%之间。

其他产品主要应用于超融电解质盐、超级电容器等领域，销售规模相对较小。其中，K0187、K0004 销售毛利率为负，主要因公司生产上述产品的技术工艺尚未成熟，产品单位成本较高；K0037、K0082、K0090、K0243 产品系根据客户偶发性订单进行生产，因此仅部分年度存在销售；“其他”产品主要为向客户送达的小样，尚未实现大规模量产，因而金额较小、毛利率多为负值。

二、发行人说明

(一) 报告期内显示材料收入逐年下降系受到下游客户市场占有率变化的一定影响，行业供需及技术的变动与“业务与技术”中描述的相一致

1、报告期内显示材料收入逐年下降系受到下游客户市场占有率变化的一定影响

报告期内各期，发行人的显示材料收入分别为 3.90 亿元、3.83 亿元、3.25 亿元和 1.39 亿元，报告期各期收入呈下降系受到下游液晶行业内客户市场占有率变化的一定影响。此外，2020 年 1-6 月销售收入下降亦叠加有新冠肺炎疫情的因素。

发行人的显示材料包括液晶显示材料与 OLED 材料，其中主要为液晶显示材料，主要客户为国际液晶巨头日本 JNC，此外还包括德国默克以及国内的八亿时空、江苏和成等业内知名液晶企业。近年来，中国国内液晶厂商市场占有率提升较快，对液晶液晶行业的既有市场格局造成一定冲击。根据《中国新型显示产业蓝皮书（2017-2018）》的统计，国际液晶三巨头德国默克、日本 JNC 与日本 DIC 在 2014 年的市场占有率分别为 57%、28%、9%，合计市场占有率高达 94%，国内厂商等其他液晶厂商的市场占有率仅有 6%。近年来受到国内液晶厂商的冲击，国际液晶三巨头德国默克、日本 JNC 与日本 DIC 的市场占有率均有所下滑，2018 年，德国默克、日本 JNC 与日本 DIC 的市场占有率分别下滑至 55%、20%、8%左右，合计市场占有率约为 83%。《中国新型显示产业蓝皮书（2017-2018）》预计未来德国默克、日本 JNC 市场占有率将分别下降或稳定在 48%与 20%左右，而日本 DIC 的市场占有率将有所提升并稳定在 12%~13%左右。发行人的液晶材料主要客户日本 JNC 的市场占有率有所下滑，导致其对发行人的液晶材料需求有所减少。

日本 JNC 的市场占有率虽有所下滑，但其目前仍为全球第二大液晶厂商，具备较强的市场竞争力，发行人与日本 JNC 公司建立了超过 20 年的友好合作关系，未来能够继续保证对发行人产品具有较强的需求。同时，报告期内发行人积极开拓国内液晶显示市场，与江苏和成、八亿时空等国内液晶液晶生产厂商建立密切的合作关系，不断拓展国内市场的销售规模。此外，报告期内发行人利用丰富的显示材料生产经验积极研发并拓展 OLED 产品市场，目前已与多家 OLED

材料厂商建立合作关系。

综上所述，报告期内各期发行人显示材料逐年下降系受到日本 JNC 等下游客户市场占有率变化的一定影响。得益于二十余年显示材料的研发生产经验，发行人已综合采取开发国内液晶市场、OLED 材料等措施积极应对显示材料销量下滑的趋势。

2、行业供需及技术的变动与“业务与技术”中描述的相一致

发行人在招股说明书“业务与技术”对显示材料未来的供需以及技术变动趋势的主要描述包括：（1）显示材料需求稳中有升；（2）消费者对显示材料画质要求不断提升；（3）OLED 应用范围不断扩大。前述描述与行业供需及技术变动情况的比较分析如下：

招股说明书“业务与技术”主要描述	行业供需与技术变动情况	二者是否一致
<p>①显示材料需求稳中有升。液晶电视等大尺寸显示面板的需求在未来几年保持较为稳定的态势，总需求量略有上升，因此作为其上游原材料的显示材料需求稳中有升</p>	<p>A.群智咨询统计数据显示 2014 年-2019 年期间液晶电视面板尺寸不断加大，复合增速达 2.88%，2019 年液晶电视面板尺寸已达 45 英寸左右，IHS 预计 2024 年全球液晶电视的面板平均尺寸将超过 50 寸；</p> <p>B.IHS 统计数据显示，2017 年至 2019 年全球 TFT-LCD 面板出货面积分别为 1.94 亿平方米、2.14 亿平方米、2.23 亿平方米，TFT-LCD 面板出货面积的增长带动了上游显示材料的需求。</p>	一致
<p>②消费者对显示材料画质要求不断提升。消费者对显示材料的画质等要求不断提升，无论是液晶显示材料和 OLED 材料都在向着更清晰、更灵敏、更便携的方向发展，其中液晶显示材料性能的提升带来对高端液晶需求的增加</p>	<p>A.根据中关村在线数据调研中心发布的消费者调查数据，2019 年年末在所有的屏幕显示技术中，分辨率成为首要关注点。其中，4K 超高清以 68.79% 的占比居首位。全高清和 8K 超高清分别以 15.28% 和 15.09% 居第二和第三。相较于 2019 年 6 月的数据，4K 超高清的关注度在持续下滑，8K 超高清的关注度在快速提升，从 1-6 月的 12.53% 增长至 15.09%，消费者对显示材料的画质要求在不断提升；</p> <p>B.2019 年 2 月，华为和三星相继发布柔性 OLED 折叠手机，此外 OLED 也不断应用于智能手表、VR 设备等智能可</p>	一致

	穿戴领域； C.申万宏源证券于 2020 年 8 月发布的研究报告指出，近年来车载全液晶中控台及仪表盘的渗透率进入高增长期，显示材料向着更灵敏、更便捷的方向发展。	
③OLED 应用范围不断扩大。与液晶显示材料相比，OLED 具有轻薄、清晰度高、可弯曲等优点，还可实现柔性显示和透明显示。但相比于液晶显示材料，目前 OLED 由于良品率低、价格较高、核心技术壁垒的等原因，其总体需求量仍不高，且多用于小尺寸手机屏幕和可穿戴电子设备等特殊场景，尚无法完全替代液晶显示。	目前灼屏、寿命短等技术问题仍然制约着 OLED 应用范围的扩大，尤其是在电视等大屏幕设备领域。根据中商产业研究院的数据，2018 年 OLED 电视的零售额约为 16.7 万台，市场份额约为 0.35%，2019 年约为 19.2 万台，市场份额约为 0.4%。2020 年上半年仅销售 7.1 万台，相比去年同期下降了 15%左右，其市场份额仅为 0.3%。整体而言，在大屏领域，OLED 市场份额尚未有大规模突破，尚无法完全替代液晶显示。	一致

综上所述，显示材料行业供需及技术的变动与“业务与技术”中描述的相一致。

(二) LiFSI 为发行人未来的发展方向之一，安全事件及停产事件不会影响发行人未来的发展战略，亦不会影响发行人的持续经营

1、LiFSI 为发行人未来的发展方向之一

得益于精细化学品行业的多年深度积累与沉淀，发行人的主要产品从显示材料逐步拓展至新能源电池材料、有机硅材料、医药中间体等产品。随着兰州康鹏的逐步建成与投产，在已有的显示材料、新能源电池材料、有机硅材料、医药中间体等产品发展方向的基础上，农药也将成为发行人未来的布局领域。LiFSI 为发行人新能源电池材料中的一种重要产品，为发行人未来的发展方向之一。

2、安全事件及停产事件不会影响发行人未来的发展战略，亦不会影响发行人的持续经营

(1) 两起安全事故系员工操作失误所致，衢州康鹏的安全管理不存在重大缺陷，LiFSI 工业化生产技术较为成熟

2020 年上半年，衢州康鹏发生两起安全事故导致停产。其中“224”事故发生于精馏回收溶剂的过程中，主要系加热蒸汽管控不当且工人未按规定收集物料

所致；“422”事故发生于废弃物的处置过程中，主要系工人未按规定滴加物料，两起事故均主要系员工操作失误所致。

自成立以来，衢州康鹏高度重视安全管理工作，除前述两起事故之外，报告期初至今各年持续保持安全稳定生产运营记录，未曾发生其他生产安全事故，衢州康鹏在制度、生产工艺、安全培训、生产管理等方面建立有较为完善的安全管理工体系。前述两起事故主要系工人在疫情期间复工初期操作不当所致，事故环节非核心生产环节，事故原因之间较为独立，且具有一定偶发性。

“224”及“422”事故所发生环节均非核心生产环节，设备与工艺均由具有专业资质的专业机构设计，并先后通过相关政府部门及专家组的安全设施设计与安全条件等专业审查，生产技术工艺已得到政府相关部门及专家组的认可。除前述两起事故之外，报告期初至今发行人的 LiFSI 产线累计产出 800 余吨 LiFSI，在实践运行中进一步验证了发行人的 LiFSI 工业化生产技术较为成熟。

(2) 衢州康鹏的 LiFSI 生产线已恢复正常生产，发行人的 LiFSI 销售工作也已恢复正常

截至本反馈回复出具日，衢州康鹏已经根据各方意见完成全部整改工作，并通过由浙江省应急管理厅指导、衢州市应急管理局安排部署、浙江省安全生产科学研究院组织的专家组对全厂范围内的安全验收检查。2020 年 8 月 14 日，衢州市应急管理局向衢州康鹏出具《整改复查意见书》（（衢）应急复查[2020]B02 号），同意衢州康鹏在确保安全的前提下有序恢复相关作业活动。

在衢州市应急管理局同意衢州康鹏恢复生产后，衢州康鹏在确保安全的前提下开展 LiFSI 产线的复产工作，并于 2020 年 8 月 24 日顺利产出第一批 LiFSI 产品，各项性能指标均检测合格。目前衢州康鹏生产能力位居行业前列，并将在确保安全生产的前提下逐步提升 LiFSI 产品产量。

衢州康鹏复工以来，下游客户对发行人的 LiFSI 产品需求较为旺盛，发行人与下游客户就 LiFSI 销售事项开展积极密切沟通。截至本反馈回复出具日，发行人已获得扬州化工（日本宇部的国内贸易商）等客户的采购订单，部分 LiFSI 产品已向客户交付并实现收入。

（3）发行人所拥有的 LiFSI 制备技术处于行业领先地位且受专利保护

自 2013 年开始研发 LiFSI 的制备技术以来，发行人的 LiFSI 制备技术先后历经两次优化调整，目前正在进行第三次技术优化。发行人的 LiFSI 制备技术于 2017 年 5 月被中国石油和化学工业联合会认定为技术达到国际先进水平，并在 2017 年和 2018 年连续两年获得上海市高新技术成果转化项目百佳称号。此外，发行人的“一种双氟磺酰亚胺锂盐的制备方法”于 2018 年 12 月获国家专利局颁发的中国专利优秀奖，“双氟磺酰亚胺锂盐（LiFSI）的合成工艺开发与产业化技术应用攻关”项目被评为 2019 年上海市重点产品质量攻关成果奖一等奖，发行人作为牵头单位制定的双氟磺酰亚胺锂盐的行业标准已于 2019 年 8 月正式发布，发行人所拥有的 LiFSI 制备技术处于行业领先地位。

截至本问询函回复出具日，发行人的 LiFSI 产品制备技术已经在境内获得 4 项发明专利，同时在 LiFSI 的主要生产商所在地日本、韩国分别申请并获得各 1 项发明专利，发行人所拥有行业领先的 LiFSI 制备技术已获得发明专利保护，可保证发行人在技术上的领先优势。

（4）发行人 LiFSI 产品的未来市场需求广阔

相比于目前广泛使用的动力电池电解质 LiPF_6 ，LiFSI 具有更好的热稳定性、电化学稳定性，以及更高的电导率，能够显著改善新能源电池的使用寿命，提升新能源汽车在夏季和冬季的续航里程与充放电功率，并改善新能源汽车在极端条件下的安全性，目前已有 LG 化学、宁德时代多家一线新能源汽车产业链厂商将 LiFSI 应用于其产品中，LiFSI 未来市场需求空间广阔。

（5）兰州康鹏的建成投产将进一步提升发行人的生产与盈利能力

2019 年 6 月发行人于甘肃兰州投资设立全资子公司兰州康鹏并建设新的生产基地。兰州康鹏总规划面积超过 16 万平方米，将成为发行人重要的生产基地。兰州康鹏的啞虫脒产品产线已于 2020 年 3 月建成并投入试生产，待后续其他项目建设完成后将进一步扩大发行人精细化学品的生产能力，提升发行人整体盈利能力，保证发行人整体的未来发展与经营持续向好。

综上所述，衢州康鹏的安全及停产事件不会对发行人 LiFSI 产品的未来发展

战略造成影响，亦不会影响发行人的持续经营。

（三）存货跌价准备比例较高的情况是否反映了发行人所处行业存在风险，发行人的事故情况是否影响存货跌价准备的计提

1、存货跌价准备比例较高的情况并非由于发行人所处行业存在风险

公司存货主要分布于显示材料、医药化学品和新能源电池材料及电子化学品行业，存货跌价准备比例较高并非由于公司所处行业存在较大风险，具体分析如下：

（1）显示材料行业

该行业生产模式具有定制化特点，公司一般根据客户对于液晶产品的种类、规格、性能等具体需求制备相应的单体液晶和中间体等前端材料。同时，由于从原材料至混合液晶的生产环节较多，生产周期长达 3-4 个月，为保证及时向客户供货并减少设备切换，公司需提前进行备货并制备前端材料，从而导致期末存货规模较大。

显示材料产品计提存货跌价准备，主要因部分产品提前备货后客户需求发生变化所致，导致存货存在一定的减值风险。但整体来看，各期末显示材料库存商品跌价计提比例为 15.14%、11.97%、12.10%和 13.80%，计提比例较为稳定，未出现明显的存货跌价计提比例大幅增加的情形。

报告期内，显示材料的毛利率整体保持在 40%以上，销售情况较为良好。如上文“（一）报告期内显示材料收入逐年下降系受到行业变化的一定影响，行业供需及技术的变动与“业务与技术”中描述的相一致”所述，公司下游行业亦未出现明显异常的情形。公司未来将根据下游客户采购情况及时调节库存规模并控制产品成本，维持显示材料业务的稳定发展。

(2) 医药化学品行业

报告期内，公司主要销售的 K0017、K0002、K0227、K0065 等医药化学品的销售状况良好、周转速度较快，各期末存货余额均较小。公司计提存货跌价金额较高的医药化学品主要为长库龄库存产品 K0242、K0096 等。因此，公司医药化学品业务中仅少数非主要销售产品存在跌价风险，系与特定产品的客户需求变化或市场价格变动相关，并不代表医药化学品行业整体存在重大风险。

(3) 新能源电池材料及电子化学品行业

公司新能源电池材料及电子化学品的核心产品 LiFSI 除 2017 年末计提少量跌价准备外，其余年度均无跌价风险。除 LiFSI 外，公司新开发的 K0201、K0180 等新能源电池电解液添加剂产品的跌价准备计提金额较高，主要因产品尚处于中试开发阶段，工艺技术尚未成熟且未实现大规模量产所致。公司对上述新开发产品计提跌价准备，系基于特定产品的生产成本，与行业整体风险无直接关系。

综上所述，公司存货跌价准备比例较高并非由于发行人所处行业存在风险。

2、发行人事故情况对存货跌价准备计提不存在较大影响

2020 年上半年，发行人子公司衢州康鹏发生两次安全事故并停工停产近 4 个月（截至 6 月末）。公司仍按照统一的存货跌价准备计提政策，综合考虑实际库龄、预计耗用、销售订单等因素对衢州康鹏存货计提跌价准备。

2019 年末和 2020 年 6 月末，衢州康鹏存货库龄结构及存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

存货项目	2020 年 6 月末					
	1 年以内	1-2 年	2 年以上	存货余额合计	存货跌价准备	计提比例
原材料	695.74	133.13	8.78	837.65	22.83	2.73%
在产品	324.58	10.19	0.93	335.70	2.19	0.65%
半成品	1,557.23	589.26	331.92	2,478.42	224.96	9.08%
库存商品	363.37	220.95	478.11	1,062.43	478.08	45.00%
周转材料/低值易耗品	97.68	10.66	66.53	174.87	-	0.00%

存货项目	2020年6月末					
	1年以内	1-2年	2年以上	存货余额合计	存货跌价准备	计提比例
合计	3,038.60	964.19	886.27	4,889.06	728.06	14.89%
存货项目	2019年末					
	1年以内	1-2年	2年以上	存货余额合计	存货跌价准备	计提比例
原材料	681.82	622.41	28.69	1,332.91	19.92	1.49%
在产品	1,237.48	8.15	36.01	1,281.64	60.92	4.75%
半成品	1,508.56	189.41	347.78	2,045.76	230.01	11.24%
库存商品	490.42	53.39	412.47	956.28	426.71	44.62%
周转材料/低值易耗品	93.81	8.12	77.76	179.69	-	0.00%
合计	4,012.10	881.48	902.71	5,796.29	737.56	12.72%

从上表可见，衢州康鹏存货跌价准备计提比例从 2019 年末 12.72% 上升至 2020 年 6 月末 14.89%，与停工停产无直接关系，主要因存货内部结构发生变化所致：

(1) 原材料：2020 年上半年，因新冠疫情及停工停产影响，衢州康鹏主动降低原材料库存，期末原材料金额大幅下降，跌价计提比例未发生重大变化。

(2) 在产品、半成品：衢州康鹏停工停产导致 2020 年 6 月末在产品余额减少，同时长库龄半成品有所增加。部分库龄 1-2 年半成品后续所生产的产成品均已取得销售订单且对应产品毛利率较高，因而半成品整体的存货跌价准备计提比例下降至 9.08%。

(3) 库存商品：2019 年末及 2020 年 6 月末，衢州康鹏库存商品存货跌价计提比例较为稳定，跌价计提方式与库存商品未来销售的可能性相关，与停工停产无直接关系。

截至本问询函回复出具日，衢州康鹏已恢复生产活动，因此事故停工事项对该公司生产经营的影响是暂时性的，不构成重大不利影响。衢州康鹏主要产品 LiFSI 目前已处于正常生产过程中，发行人已获得扬州化工（日本宇部的国内贸易商）等客户的采购订单，因此其存货的售价（可变现净值）仍高于成本，且预计未来仍具有持续经营能力，不存在减值风险。

综上所述，发行人的事故情况对存货跌价准备的计提不存在较大影响。

三、会计师回复

本所在财务报表审计以及此次为回复反馈意见执行核查工作的过程中，按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关审计程序，以有效识别、评估和应对与存货相关的重大错报风险，同时对发行人主要产品进行核查。我们执行的主要程序如下：

1、获取公司存货跌价准备政策及存货跌价准备测算表，了解公司存货跌价准备计提政策，对比同行业上市公司存货跌价准备计提政策及计提比例，并结合发行人存货管理情况复核存货跌价准备计提的合理性和充分性：

（1）选取样本，将产品估计售价与接近资产负债表日或期后的实际售价进行比较，检查可变现净值计算过程中使用的相关估计的合理性；

（2）选取样本，追查至存货入库的相关原始凭据，评价管理层提供的存货库龄是否正确记录；

（3）选取样本，比较存货历史耗用、期后销量和资产负债表日的存货余额情况，识别是否存在过时或长库龄的存货，以评价发行人于资产负债表日对该类存货计提的存货跌价准备是否充分；

（4）选取样本，通过比较历史同类在产品至完工时仍需发生的成本，评估对管理层估计的至完工时将要发生成本的合理性；

2、查询同行业可比公司存货跌价准备计提政策，并分析存货跌价准备比例显著高于同行业可比公司的具体原因；

3、获取报告期内的主要产品清单明细，分析新能源电池材料及电子化学品的主要产品具体构成、对应收入毛利率等细分产品的财务数据及其变动情况；

4、向管理层了解显示材料行业情况和相关技术水平，并查询有关行业资讯和行业数据；

5、了解衢州康鹏安全事故和停工整改情况、对发行人未来发展战略和持续经营的影响以及复工后的生产订单和出库情况；获取衢州市应急管理局向衢州康

鹏出具的《整改复查意见书》（（衢）应急复查[2020]B02号）。

基于我们所执行的审计和核查程序，我们认为：

1、发行人已披露各类存货跌价准备余额与各类存货余额的对应关系；公司各类存货跌价准备计提比例存在差异，主要因不同类型存货的生产状态及特征不同所致，具有合理性；

2、公司库存商品跌价准备计提比例较高，主要是部分非主要销售产品因尚处于研发中试阶段、客户需求变化等因素，公司预计其可变现净值低于存货成本，因而计提了较高金额的跌价准备；

基于发行人与业务类型较为相似的瑞联新材的比较，发行人库存商品跌价准备计提情况与行业惯例及同行业可比公司的情况具有一致性；

3、由于同行业公司的业务情况不完全可比，发行人的库存商品或整体存货跌价准备计提比例与同行业公司存在一定差异，同时公司存货跌价计提比例较高与新产品开发的业务背景相关；发行人已按照存货成本扣除可变现净值计提跌价准备，存货跌价准备计提较为充分，存货跌价准备的会计核算符合企业会计准则的规定；

4、发行人已对存货跌价准备事项在招股书中作为重大事项提示披露；

5、发行人“新能源电池材料及电子化学品”业务下产品不是仅为LiFSI，LiFSI为该业务类型下的主要产品；发行人已说明报告期内新能源电池材料及电子化学品的具体构成情况、对应收入毛利率等细分产品的财务数据及其变动情况；

6、报告期内显示材料收入逐年下降，发行人已披露其与相关行业变化影响之间的关系，行业供需及技术的变动与招股书中描述相一致，LiFSI为发行人未来的发展方向之一，安全事件及停产事件不会影响发行人未来的发展战略，亦不会影响发行人的持续经营，与我们所了解的情况一致；

7、存货跌价准备比例较高的情况并非由于发行人所处行业存在风险，发行人事故情况对存货跌价准备计提不存在较大影响。

4、关于销售核查

请保荐机构、申报会计师：（1）区分生产型客户及贸易型客户（即直销和经销）说明对收入的核查过程、核查方法及其对应的核查比例、对终端销售的核查情况及其对应的核查比例、核查手段的替代措施，并对发行人销售收入真实性、终端销售真实性、经销商的下游客户的库存水平是否合理发表明确意见，说明核查的证据是否能有效支持中介机构的意见；（2）说明境内外各类非实地访谈如何确认访谈对象的真实性、中介机构执行的程序是否合规、完整、有效。

请申报会计师核查并发表明确意见。

会计师回复：

本所在财务报表审计以及此次为回复反馈意见执行核查工作的过程中，按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关审计程序，以有效识别、评估和应对与营业收入相关的重大错报风险。

一、区分生产型客户及贸易型客户（即直销和经销）说明对收入的核查过程、核查方法及其对应的核查比例、对终端销售的核查情况及其对应的核查比例、核查手段的替代措施，并对发行人销售收入真实性、终端销售真实性、经销商的下游客户的库存水平是否合理发表明确意见，说明核查的证据是否能有效支持中介机构的意见

（一）区分生产型客户及贸易型客户（即直销和经销）说明对收入的核查过程、核查方法及其对应的核查比例

针对生产型客户及贸易型客户（即直销和经销），我们对收入的核查过程、核查方法及其对应的核查比例具体情况如下：

1、了解并评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、对比报告期内主要客户（包括生产型客户和贸易型客户）名单，了解主要客户的类型，针对主要贸易型客户，进一步了解其对应的终端客户。同时对于报告期内的主要客户及贸易型客户的终端客户等，通过查阅或获取天眼查、企业官网、海外资信报告、公司介绍资料、国家企业信用信息公示系统等渠道，了解

主要客户及贸易型客户的终端客户的背景信息；

3、检查主要生产型客户和主要贸易型客户的销售框架协议、合同或订单等，检查合同中贸易条款、风险报酬或商品控制权转移时点、售价、运费承担方式、支付条款、退换政策等的信息，关注发行人不同类型客户、不同销售模式下合同主要条款是否存在显著差异，同时评价发行人对不同模式下的收入确认的会计政策是否符合《企业会计准则》相关规定；比较同行业可比公司针对贸易型客户的收入确认政策，关注其销售收入确认政策与发行人的贸易型客户收入确认政策是否存在重大差异；

4、获取公司报告期内不同客户的销售明细表，选取样本执行收入细节测试，检查相关的销售合同/订单、出库单、提单、销售发票、客户签收记录等原始单据，以核查相关客户收入入账的真实性、准确性；

5、报告期内，我们对发行人的主要客户进行实地走访或视频/电话访谈，已实地走访或视频/电话访谈客户所对应的主营业务收入金额占发行人当期主营业务收入的比例分别为 90.32%、93.02%、92.56%及 90.86%，其中实地走访客户 31 家，视频或电话访谈客户 6 家。

报告期内，已实地走访或视频/电话访谈的不同类型客户对应的主营业务收入金额及覆盖比例如下：

单位：万元

客户类型	2020年1-6月		2019年度	
	已实地走访或视频/电话访谈主营业务收入金额	占相应客户类型主营业务收入比例	已实地走访或视频/电话访谈主营业务收入金额	占相应客户类型主营业务收入比例
生产型客户	7,928.05	85.98%	27,134.00	92.12%
贸易型客户	13,095.18	94.09%	33,683.97	92.92%
合计	21,023.22	90.86%	60,817.97	92.56%
客户类型	2018年度		2017年度	
	已实地走访或视频/电话访谈主营业务收入金额	占相应客户类型主营业务收入比例	已实地走访或视频/电话访谈主营业务收入金额	占相应客户类型主营业务收入比例
生产型客户	19,968.80	82.80%	6,023.83	50.57%
贸易型客户	43,188.39	98.65%	50,533.57	99.66%

客户类型	2020年1-6月		2019年度	
	已实地走访或视频/电话访谈主营业务收入金额	占相应客户类型主营业务收入比例	已实地走访或视频/电话访谈主营业务收入金额	占相应客户类型主营业务收入比例
合计	63,157.19	93.02%	56,557.40	90.32%

注：生产型客户中德国默克、Oncocotics Inc.、华显光电、新宙邦和美国礼来为视频或电话访谈，其合计主营业务收入占各期主营业务收入比例分别为4.82%、4.52%、5.98%和18.78%。贸易型客户中上海兑勋贸易商行（以下简称“兑勋贸易”）为视频访谈，其2020年1-6月的主营业务收入占比为1.27%。其他客户均为实地走访。

6、对公司报告期内的主要客户进行函证，核实公司与客户之间的交易金额、年末往来余额等，针对回函差异编制回函差异调节表并对回函差异原因予以核实，针对未回函证的客户执行替代程序。

报告期各期，主营业务收入发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	客户类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		发函或回函金额	发函或回函比例	发函或回函金额	发函或回函比例	发函或回函金额	发函或回函比例	发函或回函金额	发函或回函比例
发函	生产型客户	8,544.52	92.66%	27,204.73	92.36%	19,816.17	82.17%	10,768.42	90.41%
	贸易型客户	13,445.45	96.61%	35,038.01	96.66%	42,312.38	96.64%	49,794.73	98.20%
	合计	21,989.97	95.03%	62,242.74	94.73%	62,128.55	91.50%	60,563.15	96.72%
回函	生产型客户	5,602.73	60.76%	26,560.42	90.17%	17,516.20	72.63%	6,145.21	51.59%
	贸易型客户	13,059.83	93.84%	35,038.01	96.66%	42,312.38	96.64%	49,794.73	98.20%
	合计	18,662.56	80.65%	61,598.43	93.75%	59,828.58	88.11%	55,939.95	89.34%

注：上述金额按主营业务收入口径统计，“发函或回函金额”指发函或回函对应的主营业务收入金额，“发函或回函比例”指发函或回函金额占该类型客户主营业务收入的比。

收入函证回函差异以及未回函替代测试情况详见首轮问询函回复“第13.4题/二、/（1）针对不同类型客户、不同销售模式下收入采取多种核查方法、核查比例、核查结果”；

7、选取样本，结合贸易条款检查相关的销售订单、出库单、报关单、销售发票、提单、签收单等支持性文件，执行销售截止性测试，以评价接近资产负债表日前后的销售商品收入是否记录在恰当期间；

8、对报告期内各期间/年度收入实施分析程序，关注销售收入的产品结构、不同客户构成变动、销售地区、价格及销售变动、月度收入波动等，以识别收

入的异常波动情况；

9、对于销售退回，选取样本，与相关支持性文件进行核对，以评价收入是否记录在恰当期间；

10、根据新收入确认准则，对收入确认情况进行判断，例如：阅读合同条款，识别合同中包含的履约义务；阅读合同条款，考虑是否存在重大融资成分；阅读合同条款，识别对于贸易型客户的经销模式下的主要责任人和代理人身份；阅读合同条款，考虑商品或服务的控制权转移情况，以确定不同客户不同销售模式下收入确认的时点是否恰当。

（二）对终端销售的核查情况及其对应的核查比例、核查手段的替代措施

发行人对生产型客户的销售均实现终端销售，而贸易型客户对应的终端销售主要是日本 JNC、日本宇部等。报告期内，我们对于终端客户销售核查情况如下：

1、生产型客户（直接实现销售）核查

报告期内，我们对生产型客户的核查情况，如走访、函证比例以及其他程序已在上述问题“（一）区分生产型客户及贸易型客户（即直销和经销）说明对收入的核查过程、核查方法及其对应的核查比例”说明。

2、贸易型客户（下游终端销售）核查

对于发行人主要贸易型客户对应的终端销售情况，我们还采取了如下补充核查方法：

1) 询问管理层，了解发行人与终端客户的合作历史、行业特性、获取方式，结合行业报告等信息评估其原因及商业合理性；

2) 查阅主要贸易型客户对应的终端客户的企业网站、公司介绍资料等公开披露信息，核查终端客户的背景、主要业务、投资人关系等，核查发行人是否与终端客户存在关联关系；

3) 对贸易型客户对应的终端客户，主要包括日本 JNC 和日本宇部进行实地访谈，观察终端客户的经营环境，了解终端客户的背景、主要业务、与发行人合作历史等，确认终端客户与发行人是否存在关联关系、报告期内采购的主要产品、

终端销售采购流程的安排和周期等信息。

报告期内，贸易型客户的终端客户走访比例汇总如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
终端销售走访的贸易型客户收入金额	11,385.65	28,660.77	39,200.63	46,981.26
贸易型客户主营业务收入金额	13,917.54	36,249.39	43,781.31	50,706.35
走访核查比例	81.81%	79.07%	89.54%	92.65%

4) 由于境内外贸易型客户的终端客户所在国监管规定、内控制度要求及商业秘密等因素，发行人无法直接向贸易型客户的终端客户取得报告期内的销售和期末库存水平等直接终端财务数据情况。我们获取了报告期内发行人主要贸易型客户的存货进销存统计表及确认函，经比对复核发行人的销售记录，上述数据不存在异常。

报告期内，我们核查终端销售的情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
已实地走访、视频/电话访谈或函证生产型客户收入金额	8,755.50	28,103.69	22,720.83	11,235.24
已获取存货进销存明细表的贸易型客户收入实现终端销售的金额	12,289.59	32,280.99	41,047.58	47,436.53
合计	21,045.09	60,384.68	63,768.42	58,671.78
主营业务收入金额	23,138.85	65,705.13	67,898.83	62,617.54
已核查终端销售占比	90.95%	91.90%	93.92%	93.70%

综上，我们对发行人的终端销售收入核查比例较高，核查手段合规、有效、完整。

(三) 经销商的下游客户的库存水平合理

报告期内，发行人前五大客户中主要包括贸易型客户（即经销商）日本中村、东方国际、扬州化工和 Wisecon，其合计销售收入为 46,934.50 万元、38,290.77 万元、28,273.35 万元和 11,385.64 万元，占各期发行人贸易型客户主营业务收入的分别为 92.56%、87.46%、78.00%和 81.81%。除东方国际外，发行人对前述主

要贸易型客户的销售模式均为卖断式销售，根据前述主要贸易型客户盖章确认的存货进销存明细表，其期末库存水平合理，均已实现终端销售。

由于境内外贸易型客户的终端客户所在国监管规定、内控制度要求及商业秘密等因素，发行人无法直接向贸易型客户的终端客户取得报告期内的销售、期末库存水平等终端财务数据情况。根据上述主要贸易型客户盖章确认的存货进销存明细表，报告期内主要贸易型客户期末库存水平和终端销售实现情况如下：

单位：kg

贸易型客户名称	对应终端客户	2020年1-6月					2019年度				
		期初库存数量	采购数量	销售数量	期末库存数量	是否已实现终端销售	期初库存数量	采购数量	销售数量	期末库存数量	是否已实现终端销售
日本中村	日本 JNC	-	6,711	6,711	-	是	-	19,356	19,356	-	是
东方国际	日本 JNC	-	4,651	4,651	-	是	220	4,468	4,688	-	是
Wisecon	日本 JNC	-	-	-	-	是	-	-	-	-	是
扬州化工	日本宇部	-	21,009	21,009	-	是	-	87,042	87,042	-	是
贸易型客户名称	对应终端客户	2018年度					2017年度				
		期初库存数量	采购数量	销售数量	期末库存数量	是否已实现终端销售	期初库存数量	采购数量	销售数量	期末库存数量	是否已实现终端销售
日本中村	日本 JNC	-	17,261	17,260	-	是	-	11,871	11,870	-	是
东方国际	日本 JNC	-	672	452	220	220kg于2019年1月确认终端销售	-	15,022	15,022	-	是
Wisecon	日本 JNC	-	900	900	-	是	-	6,195	6,195	-	是
扬州化工	日本宇部	-	155,000	155,000	-	是	-	161,605	161,605	-	是

从上表可见，公司主要贸易型客户日本中村、Wisecon 和扬州化工在报告期各期末库存数量均为 0 千克，均已实现终端销售至日本 JNC 和日本宇部；东方国际 2017 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的产品均已在当期实现终端销售至日本 JNC，而 2018 年 12 月，东方国际向发行人采购的商品中有 220 千克系于 2019 年 1 月实现终端销售至日本 JNC。

报告期内，发行人贸易型客户的下游终端客户主要是日本 JNC 和日本宇部，

前述终端客户的基本情况如下：

日本 JNC 设立于 1906 年，为全球三大液晶混晶厂商之一，发行人自 1999 年起即开始与其展开长期良好的合作，发行人为其核心供应商。根据与日本 JNC 的实地访谈了解，日本 JNC 对发行人的产品按需采购，不做囤货库存。

日本宇部成立于 1897 年，主要产品包括塑料、电池材料、医药、水泥、建材、机械等产品，电池材料业务中包括动力电池电解液的生产与销售，系全球知名电解液生产厂商。根据与日本宇部的实地访谈了解，日本宇部自扬州化工采购的发行人产品与日本宇部的实际需求一致，不存在扬州化工或发行人要求日本宇部采购超过实际需求量的情形。

综上所述，报告期内，经销商下游客户的库存水平合理。

二、说明境内外各类非实地访谈如何确认访谈对象的真实性、中介机构执行的程序是否合规、完整、有效

报告期内，我们对发行人的客户进行实地走访或非实地（视频或电话）访谈，实地访谈客户收入占发行人各期主营业务收入的比例分别为 85.51%、88.50%、86.58%和 70.81%；同时非实地访谈 6 家，包括境外客户德国默克、Oncoceutics Inc. 和美国礼来，境内客户华显光电、新宙邦和兑勋贸易。

报告期内，非实地访谈的不同类型客户对应的主营业务收入金额及覆盖比例如下：

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	非实地访谈主营业务收入金额	占主营业务收入比例	非实地访谈主营业务收入金额	占主营业务收入比例	非实地访谈主营业务收入金额	占主营业务收入比例	非实地访谈主营业务收入金额	占主营业务收入比例
境外客户	3,368.41	14.56%	3,932.31	5.98%	3,067.14	4.52%	3,015.95	4.82%
境内客户	1,271.04	5.49%	-	-	-	-	-	-
合计	4,639.45	20.05%	3,932.31	5.98%	3,067.14	4.52%	3,015.95	4.82%

2020 年，受到新冠疫情在全球范围内爆发的影响，中介机构对部分境内外客户的访谈核查以视频和电话访谈形式进行。具体非实地访谈安排及对访谈对象

真实性的核查情况如下：

客户名称	区域	客户类型	访谈日期	访谈方式	访谈对象真实性核查程序
德国默克	境外	生产型客户	2019年9月	视频访谈	1、进行拍照以备留档，确保核查工作可回溯、可检验； 2、在访谈之前以及开始时和对方确定受访对方身份信息，如姓名、工作单位、职位等，确保访谈人员身份的真实性； 3、获取对方公司电子邮件沟通记录，检查邮箱后缀、所附邮件签字栏信息等是否和访谈对象以及访谈公司信息匹配
Oncoceutics Inc.	境外	生产型客户	2020年7月	电话访谈	1、进行全程录音以备留档，确保核查工作可回溯、可检验； 2、在访谈之前以及开始时和对方确定受访对方身份信息，如姓名、工作单位、职位等，确保访谈人员身份的真实性； 3、获取对方公司电子邮件沟通记录，检查邮箱后缀、所附邮件签字栏信息等是否和访谈对象以及访谈公司信息匹配； 4、客户官网查询受访对象信息； 5、通过邮件形式再次对访谈内容进行确认，并在访谈纪要中获取对方的签字。
美国礼来	境外	生产型客户	2020年8月	视频访谈	1、进行拍照以备留档，确保核查工作可回溯、可检验； 2、在访谈之前以及开始时和对方确定受访对方身份信息，如姓名、工作单位、职位等，确保访谈人员身份的真实性； 3、获取对方公司电子邮件沟通记录，检查邮箱后缀、所附邮件签字栏信息等是否和访谈对象以及访谈公司信息匹配； 4、通过邮件形式再次对访谈内容进行确认，并在访谈纪要中获取对方的签字。
华显光电	境内	生产型客户	2020年7月	视频访谈	1、进行拍照以备留档，确保核查工作可回溯、可检验； 2、在访谈之前以及开始时和对方确定受访对方身份信息，如姓名、工作单位、职位等，确保访谈人员身份的真实性； 3、取得加盖客户公章的受访对象身份证复印件和名片，并在访谈纪要中获取对方的签字。
新宙邦	境内	生产型客户	2020年8月	视频访谈	1、进行拍照以备留档，确保核查工作可回溯、可检验； 2、在访谈之前以及开始时和对方确定受访对方身份信息，如姓名、工作单位、职位等，

客户名称	区域	客户类型	访谈日期	访谈方式	访谈对象真实性核查程序
					确保访谈人员身份的真实性； 3、获取对方公司电子邮件沟通记录，检查邮箱后缀是否和访谈对象以及访谈公司信息匹配； 4、通过邮件形式再次对访谈内容进行确认，并在访谈纪要中获取对方的签字。
兑勋贸易	境内	贸易型客户	2020年7月	视频访谈	1、进行拍照以备留档，确保核查工作可回溯、可检验； 2、在访谈之前以及开始时和对方确定受访对方身份信息，如姓名、工作单位、职位等，确保访谈人员身份的真实性； 3、取得加盖客户公章的受访对象身份证复印件和名片，并在访谈纪要中获取对方的签字。

综上所述，我们对上述访谈对象均已确认其信息真实性，核查过程合规、完整、有效。

三、核查意见

基于所执行的审计和核查程序，我们认为：

1、已区分生产型客户及贸易型客户（即直销和经销）对收入执行相关核查程序，已针对终端销售进行核查并执行相应的替代措施；发行人的销售收入具有真实性、终端销售具有真实性；贸易型客户（即经销）的下游客户库存水平具有合理性；上述核查证据真实有效，足以有效支持我们的核查意见；

2、我们已对境内外各类非实地访谈的访谈对象确认其真实性，相关核查程序合规、完整、有效。



本专项说明仅为上海康鹏科技股份有限公司向上海证券交易所提交就《关于上海康鹏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三轮审核问询函》的回复提供说明之用，未经本所的书面同意，不得用于任何其他目的。

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师

汪浩
汪浩



中国北京

刘许友
刘许友



日期：2020年9月7日