

**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
前三轮审核问询函回复的修订说明**

上海证券交易所：

上海康鹏科技股份有限公司（以下简称“康鹏科技”、“公司”、“发行人”）拟申请首次公开发行股票并在科创板上市，并于 2021 年 1 月 29 日收到《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四轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2021〕103 号）（以下简称“第四轮审核问询函”），发行人已会同各方中介机构进行了认真研究和落实，并按照第四轮审核问询函的要求对所涉及的问题进行了回复。

发行人与保荐机构对前次提交的《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“第一轮审核问询函回复”）《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二轮审核问询函的回复》（以下简称“第二轮审核问询函回复”）《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》（以下简称“第三轮审核问询函回复”）进行了修订更新，所修订内容已在相关文件中以**楷体加粗**形式标注，请予审核。

整体修订情况的说明

1、出于业务角度考虑，发行人在招股说明书（2020年财务数据更新版）及前三轮审核问询函回复（2020年财务数据更新版）中将其对扬州化工的销售收入以及通过东方国际销售至日本 JNC 的销售收入均划分为境外销售。发行人已根据贸易型客户所在地将其对扬州化工的销售收入以及通过东方国际销售至日本 JNC 的销售收入归类为境内销售，并对前三轮审核问询函回复中相关表述及数据进行了修订，前述修订未对财务报表产生影响。

2、发行人及保荐机构原已在招股说明书中将日本 JNC、日本宇部定义为终端客户，为了更完善地反映日本 JNC、日本宇部作为终端客户的情况，发行人及保荐机构对于前三轮审核问询函回复中其他出现日本 JNC、日本宇部的信息披露内容进行了相应修订，补充了“终端客户”或“通过其指定贸易商进行销售”等内容。

3、发行人及保荐机构于第一轮审核问询函回复中，对日本曹达在直接向发行人采购的同时通过控股子公司日本曹商间接向发行人采购的情形进行了补充说明。

4、发行人及保荐机构于第一轮审核问询函中对发行人 LIFSI 产线 2020 年产能进行了修改。

5、发行人及保荐机构对前三轮回复中涉及更新报告期的相关内容进行复核，并就部分报告期前的数据和分析加以修改或删除。

6、发行人及保荐机构对招股说明书重大事项提示进行了修改，并同时前三轮审核问询函回复中的相应索引进行了修改。

7、发行人拟不再对新能源电池材料及电子化学品中 K0019、K0187、K0082 以及“其他”类别产品 2020 年的毛利率申请豁免披露，因此在第三轮审核问询函回复“第 3 题/一、/（二）/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”处补充披露了新能源电池材料及电子化学品中 K0019、K0187、K0082 以及“其他”类别产品 2020 年的毛利率。

一、前三轮审核问询函回复中的主要修改

发行人及保荐机构对前三轮审核问询函回复中的相关内容进行了修改或补充，所修改或补充的内容已在相关文件中以**楷体加粗**形式标注，前三轮审核问询函回复中的主要修改之处如下。

（一）第一轮审核问询函回复

1、关于“第 13.2 题/一、/（一）产品主要销售给贸易型客户而非生产型客户的原因及商业合理性，该商业模式是否符合行业惯例”回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期内，发行人贸易型客户的销售收入占主营业务收入比例较高，生产型客户的销售收入占主营业务收入的比例总体呈上升趋势，发行人向生产型和贸易型客户的销售情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|-------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 生产型客户 | 25,674.44 | 42.81% | 29,455.74 | 44.83% | 24,117.52 | 35.52% |
| -境外 | 5,672.82 | 9.46% | 4,299.04 | 6.54% | 6,137.48 | 9.04% |
| -境内 | 20,001.62 | 33.35% | 25,156.70 | 38.29% | 17,980.04 | 26.48% |
| 贸易型客户 | 34,294.84 | 57.19% | 36,249.39 | 55.17% | 43,781.31 | 64.48% |
| -境外 | 24,299.35 | 40.52% | 27,932.13 | 42.51% | 40,159.58 | 59.15% |
| -境内 | 9,995.50 | 16.67% | 8,317.27 | 12.66% | 3,621.72 | 5.33% |
| 合计 | 59,969.28 | 100.00% | 65,705.13 | 100.00% | 67,898.83 | 100.00% |

注：公司主要客户中，扬州化工为日本宇部的贸易商，东方国际为日本 JNC 及其苏州子公司的贸易商，因此上表将公司对扬州化工的销售收入，以及公司通过东方国际销售予日本 JNC 的销售收入均划分为境外销售。除特别说明外，本招股说明书中涉及境内境外销售收入的划分，均依据上述口径。

公司的贸易型客户以日本地区的境外客户为主，其终端客户主要系日本 JNC 和日本宇部等日本知名化工企业，上述日本化工企业通过贸易型企业向发行人进行采购的主要原因是：1、出于日本化工行业的商业惯例和保护自身商业机密等原因，日本化工行业生产企业多通过熟悉当地法律法规的贸易型企业代为采购国外原材料；2、为提高采购效率，日本化工行业生产企业存在向单一供应商采购

多种原料的需求，贸易型企业能够多方组织货源，满足生产企业集中采购的需求。

公司的生产型客户以境内客户为主，报告期内，除苏州 JNC 通过东方国际代为向发行人采购外，公司向境内贸易型客户销售金额占主营业务收入比例为 4.64%、7.16%及 4.77%，占比较低。公司向境内贸易型客户销售的主要原因系：部分贸易型企业在某些区域市场拥有一定的客户资源并可以充分利用其集中采购的价格优势，随着报告期内下游市场对公司 LiFSI 产品需求的提升，出于业务拓展和保护最终客户商业机密的考虑，国内部分电解液及电池生产商通过贸易型企业向公司采购 LiFSI 产品，有效地满足了部分国内客户的需求。

”

修订后表述：

“

报告期内，发行人贸易型客户的销售收入占主营业务收入比例较高，生产型客户的销售收入占主营业务收入的比例总体呈上升趋势，发行人向生产型和贸易型客户的销售情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|-------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 生产型客户 | 25,674.44 | 42.81% | 29,455.74 | 44.83% | 24,117.52 | 35.52% |
| 贸易型客户 | 34,294.84 | 57.19% | 36,249.39 | 55.17% | 43,781.31 | 64.48% |
| 合计 | 59,969.28 | 100.00% | 65,705.13 | 100.00% | 67,898.83 | 100.00% |

公司贸易型客户的终端客户主要系日本 JNC 和日本宇部等日本知名化工企业，上述日本化工企业通过贸易型企业向发行人进行采购的主要原因是：1、出于日本化工行业的商业惯例和保护自身商业机密等原因，日本化工行业生产企业多通过熟悉当地法律法规的贸易型企业代为采购国外原材料；2、为提高采购效率，日本化工行业生产企业存在向单一供应商采购多种原料的需求，贸易型企业能够多方组织货源，满足生产企业集中采购的需求。

此外，部分国内终端客户亦选择通过贸易型企业向公司进行采购，主要原因系：部分贸易型企业在某些区域市场拥有一定的客户资源并可以充分利用集中采购获得价格优势，随着报告期内下游市场对公司 LiFSI 产品需求的提升，出于业

务拓展和保护最终客户商业机密的考虑，国内部分电解液及电池生产商通过贸易型企业向公司采购 LIFSI 产品，有效地满足了部分国内客户的需求。

”

2、关于“第 13.2 题/一、/（三）发行人贸易型客户的终端客户与发行人生产型客户是否存在重合，若存在重合，请进一步披露重合的具体情况及其原因”回复内容的修订

修订前表述：

“

江苏和成于 2010 年前后开始接洽发行人，发行人产品质量稳定、交货准时，因此江苏和成开始持续通过瑞雯贸易向发行人少量采购显示材料产品，随着江苏和成对发行人显示材料产品需求的提升，2017 年起，江苏和成开始转为直接向发行人采购。

2020 年度，发行人直接向生产型客户日本曹达销售的产品金额为 1,979.47 万元，通过日本曹达控股子公司日本曹商销售给日本曹达的产品金额为 666.46 万元。

除上述情形外，发行人贸易型客户的终端客户与发行人生产型客户不存在重合。

”

修订后表述：

“

江苏和成于 2010 年前后开始接洽发行人，发行人产品质量稳定、交货准时，因此江苏和成开始持续通过瑞雯贸易向发行人少量采购显示材料产品，随着江苏和成对发行人显示材料产品需求的提升，2017 年起，江苏和成开始转为直接向发行人采购。

报告期内，日本曹达存在直接并通过控股子公司日本曹商间接向发行人采购的情形，具体情况如下：日本曹商系日本曹达的控股子公司，由其负责日本

曹达部分原材料的采购。2019年，日本曹达接触发行人，当年通过日本曹商向发行人采购了合计金额69.78万元的农药化学品OBB。2020年，日本曹达继续通过日本曹商向发行人采购合计金额666.46万元的农药化学品OBB。同年，兰州康鹏啉虫脒产线建设完成并开始量产，基于友好的合作历史和对发行人产品质量的认可，日本曹达直接向发行人采购农药化学品啉虫脒合计金额1,979.47万元。2020年日本曹达通过其控股子公司日本曹商向发行人采购OBB产品系2019年采购模式的延续，后直接自发行人采购的产品系与OBB不同的农药化学品啉虫脒。因此，日本曹达通过控股子公司间接向发行人采购的同时又直接向发行人采购的情形是基于日本曹达的内部安排，具有商业合理性。

由于日本曹商为日本曹达控股子公司，并非独立第三方贸易商，发行人对日本曹商和日本曹达的销售收入已按照同一控制下合并计算，因此日本曹达直接并通过控股子公司日本曹商间接向发行人采购的情形不属于贸易型客户的终端客户与生产型客户重合的情形。

因此，除江苏和成外，发行人不存在其他贸易型客户的终端客户与生产型客户重合的情形。

”

3、关于“第13.2题/一、/（四）按终端客户补充披露报告期内的前五大客户销售及占比情况，并披露对应的客户性质“回复内容的修订”

修订前表述：

“

相关内容已补充披露在《招股说明书》之“第六节/四、/（二）前五大客户销售情况”，具体情况如下：

发行人终端客户均为生产型企业，按终端客户补充披露报告期内前五大客户的销售金额及占营业收入比例情况如下所示：

单位：万元

| |
|--------|
| 2020年度 |
|--------|

| 序号 | 终端客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 对应产品分类 | 对应的贸易型客户 |
|----------------|---------|------------------|---------------|---------------------|------------------------|
| 1 | 日本 JNC | 23,943.01 | 38.05% | 显示材料 | 日本中村、东方国际 |
| 2 | 天赐材料 | 4,410.17 | 7.01% | 新能源电池材料及电子化学品 | - |
| 3 | 江苏和成 | 3,824.41 | 6.08% | 显示材料 | - |
| 4 | 日本宇部 | 3,121.70 | 4.96% | 新能源电池材料及电子化学品、医药化学品 | 扬州化工、住商医药 |
| 5 | 日本曹达(注) | 2,645.92 | 4.21% | 功能性材料及其他特殊化学品-其他产品 | - |
| 合计 | | 37,945.22 | 60.31% | - | - |
| 2019 年度 | | | | | |
| 序号 | 终端客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 对应产品分类 | 对应的贸易型客户 |
| 1 | 日本 JNC | 24,655.72 | 35.88% | 显示材料 | 日本中村、东方国际、东芮贸易 |
| 2 | 国泰华荣 | 7,433.13 | 10.82% | 新能源电池材料及电子化学品 | - |
| 3 | 都创科技 | 5,288.57 | 7.70% | 医药化学品 | - |
| 4 | 日本宇部 | 4,005.05 | 5.83% | 新能源电池材料及电子化学品 | 扬州化工 |
| 5 | 德国默克 | 3,791.09 | 5.52% | 显示材料 | - |
| 合计 | | 45,173.56 | 65.75% | - | - |
| 2018 年度 | | | | | |
| 序号 | 终端客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 对应产品分类 | 对应的贸易型客户 |
| 1 | 日本 JNC | 31,317.22 | 44.21% | 显示材料 | 日本中村、东方国际、Wisecon、东芮贸易 |
| 2 | 日本宇部 | 7,883.41 | 11.13% | 新能源电池材料及电子化学品、医药化学品 | 扬州化工、住商医药 |
| 3 | 国泰华荣 | 4,965.94 | 7.01% | 新能源电池材料及电子化学品 | - |
| 4 | 江苏和成 | 3,055.96 | 4.31% | 显示材料 | 瑞雯贸易 |
| 5 | 德国默克 | 2,195.95 | 3.10% | 显示材料 | - |
| 合计 | | 49,418.48 | 69.76% | - | - |

注：2020 年度，发行人直接向生产型客户日本曹达销售的产品金额为 1,979.47 万元，通过日本曹达控股子公司日本曹商销售给日本曹达的产品金额为 666.46 万元，此处已同一控制下合并统计。

由上表可知，发行人报告期内前五大终端客户与发行人合作关系总体较为稳定。

”

修订后表述：

“

相关内容已补充披露在《招股说明书》之“第六节/四、/（二）前五大客户销售情况”，具体情况如下：

发行人终端客户均为生产型企业，按终端客户补充披露报告期内前五大客户的销售金额及占营业收入比例情况如下所示：

单位：万元

| 2020 年度 | | | | | |
|---------|-----------|------------------|---------------|---------------------|----------------|
| 序号 | 客户/终端客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 对应产品分类 | 终端客户对应的贸易型客户 |
| 1 | 日本 JNC | 23,943.01 | 38.05% | 显示材料 | 日本中村、东方国际 |
| 2 | 天赐材料 | 4,410.17 | 7.01% | 新能源电池材料及电子化学品 | - |
| 3 | 江苏和成 | 3,824.41 | 6.08% | 显示材料 | - |
| 4 | 日本宇部 | 3,121.70 | 4.96% | 新能源电池材料及电子化学品、医药化学品 | 扬州化工、住商医药 |
| 5 | 日本曹达(注) | 2,645.92 | 4.21% | 功能性材料及其他特殊化学品-其他产品 | - |
| 合计 | | 37,945.22 | 60.31% | - | - |
| 2019 年度 | | | | | |
| 序号 | 客户/终端客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 对应产品分类 | 终端客户对应的贸易型客户 |
| 1 | 日本 JNC | 24,655.72 | 35.88% | 显示材料 | 日本中村、东方国际、东芮贸易 |
| 2 | 国泰华荣 | 7,433.13 | 10.82% | 新能源电池材料及电子化学品 | - |
| 3 | 都创科技 | 5,288.57 | 7.70% | 医药化学品 | - |
| 4 | 日本宇部 | 4,005.05 | 5.83% | 新能源电池材料及电子化学品 | 扬州化工 |
| 5 | 德国默克 | 3,791.09 | 5.52% | 显示材料 | - |
| 合计 | | 45,173.56 | 65.75% | - | - |
| 2018 年度 | | | | | |
| 序号 | 客户/终端客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 对应产品分类 | 终端客户对应的贸易型客户 |
| 1 | 日本 JNC | 31,317.22 | 44.21% | 显示材料 | 日本中村、东方国 |

| | | | | | |
|-----------|------|------------------|---------------|---------------------|----------------|
| | | | | | 际、Wisecon、东芮贸易 |
| 2 | 日本宇部 | 7,883.41 | 11.13% | 新能源电池材料及电子化学品、医药化学品 | 扬州化工、住商医药 |
| 3 | 国泰华荣 | 4,965.94 | 7.01% | 新能源电池材料及电子化学品 | - |
| 4 | 江苏和成 | 3,055.96 | 4.31% | 显示材料 | 瑞雯贸易 |
| 5 | 德国默克 | 2,195.95 | 3.10% | 显示材料 | - |
| 合计 | | 49,418.48 | 69.76% | - | - |

注：2020 年度，发行人直接向生产型客户日本曹达销售的产品金额为 1,979.47 万元，通过日本曹达控股子公司日本曹商销售给日本曹达的产品金额为 666.46 万元，此处已同一控制下合并统计。

由上表可知，发行人报告期内按终端客户披露的前五大客户与发行人合作关系总体较为稳定。

”

4、关于“第 13.2 题/二、发行人说明并补充披露”回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期内，公司向生产型和贸易型客户的销售情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|-----------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 生产型客户 | 25,674.44 | 42.81% | 29,455.74 | 44.83% | 24,117.52 | 35.52% |
| -境外 | 5,672.82 | 9.46% | 4,299.04 | 6.54% | 6,137.48 | 9.04% |
| -境内 | 20,001.62 | 33.35% | 25,156.70 | 38.29% | 17,980.04 | 26.48% |
| 贸易型客户 | 34,294.84 | 57.19% | 36,249.39 | 55.17% | 43,781.31 | 64.48% |
| -境外 | 24,299.35 | 40.52% | 27,932.13 | 42.51% | 40,159.58 | 59.15% |
| -境内 | 9,995.50 | 16.67% | 8,317.27 | 12.66% | 3,621.72 | 5.33% |
| 合计 | 59,969.28 | 100.00% | 65,705.13 | 100.00% | 67,898.83 | 100.00% |

”

修订后表述：

“

报告期内，公司向生产型和贸易型客户的销售情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|-------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 生产型客户 | 25,674.44 | 42.81% | 29,455.74 | 44.83% | 24,117.52 | 35.52% |
| -境外 | 5,672.82 | 9.46% | 4,299.04 | 6.54% | 6,137.48 | 9.04% |
| -境内 | 20,001.62 | 33.35% | 25,156.70 | 38.29% | 17,980.04 | 26.48% |
| 贸易型客户 | 34,294.84 | 57.19% | 36,249.39 | 55.17% | 43,781.31 | 64.48% |
| -境外 | 20,275.41 | 33.81% | 21,607.94 | 32.89% | 22,227.12 | 32.74% |
| -境内 | 14,019.44 | 23.38% | 14,641.45 | 22.28% | 21,554.19 | 31.74% |
| 合计 | 59,969.28 | 100.00% | 65,705.13 | 100.00% | 67,898.83 | 100.00% |

”

5、关于“第 13.4 题/（一）/问题 13.2 核查意见” 回复内容的修订

修订前表述：

“

3、除发行人生产型客户江苏和成在与发行人合作前期存在通过发行人贸易型客户瑞雯贸易向发行人采购的情形外，发行人贸易型客户的终端客户与发行人生产型客户在报告期内不存在重合；

”

修订后表述：

“

3、发行人生产型客户江苏和成在与发行人合作前期存在通过发行人贸易型客户瑞雯贸易向发行人采购的情形；发行人生产型客户日本曹达存在通过控股子公司间接向发行人采购的同时又直接向发行人采购的情形，由于日本曹商为日本曹达控股子公司，并非独立第三方贸易商，发行人对日本曹商和日本曹达的销售收入已按照同一控制下合并计算，因此上述情形不属于贸易型客户的终端

客户与生产型客户重合的情形；因此，除江苏和成外，发行人不存在其他贸易型客户的终端客户与生产型客户在报告期内重合的情形。

”

6、关于“第 14.1 题/二、结合主要生产设备的规模、生产能力披露主要产线的产能，并相应修改招股说明书相关披露内容”回复内容的修订

修订前表述：

“

| 主要产线名称 | 产能（吨/年） | | |
|----------|---------|--------|--------|
| | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
| 液晶单晶 | 35.17 | 35.17 | 35.17 |
| LiFSI 产线 | 637.50 | 325 | 200 |
| 有机硅压敏胶产线 | 2,000 | 2,000 | 1,000 |

注 1：发行人年产 1500 吨 LiFSI 产线于 2019 年 12 月投产，当年年度产能加权平均计算；

注 2：2020 年初至 8 月中旬，发行人的 LiFSI 产线因春节假期、新冠疫情以及安全事故导致大部分时间处于停产状态，故其 2020 年年度产能加权平均计算；

注 3：报告期内，发行人医药化学品的生产任务主要由外协厂商承担，主要自建产线正处于建设调试过程，故此处未列出；

注 4：发行人农药化学品的主要自建产线正处于建设调试过程，故此处未列出。

”

修订后表述：

“

| 主要产线名称 | 产能（吨/年） | | |
|----------|--------------|--------|--------|
| | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
| 液晶单晶 | 35.17 | 35.17 | 35.17 |
| LiFSI 产线 | 1,700 | 325 | 200 |
| 有机硅压敏胶产线 | 2,000 | 2,000 | 1,000 |

注 1：发行人年产 1500 吨 LiFSI 产线于 2019 年 12 月投产，当年年度产能加权平均计算；

注 2：报告期内，发行人医药化学品的生产任务主要由外协厂商承担，主要自建产线正处于建设调试过程，故此处未列出；

注 3：发行人农药化学品的主要自建产线正处于建设调试过程，故此处未列出。

”

7、关于“第 22.1 题/六、/（二）滨海康杰”回复内容的修订

修订前表述：

“

2019 年 12 月开始，K0065 产品已由上海万溯进行生产并于 2020 年一季度实现对外销售。报告期内，K0065 产品的成本情况如下：

……

”

修订后表述：

“

2019 年 12 月开始，K0065 产品已由上海万溯进行生产并于 2020 年一季度实现对外销售。报告期内（2018 年及 2020 年）以及报告期外（2017 年），K0065 产品的成本情况如下：

……

”

8、关于“23.1/一、/（二）各类销售模式、各类型客户分别的收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定”回复内容的修订

修订前表述：

“

公司的客户分为生产型企业和贸易型企业，对生产型客户的销售模式为直销模式，对贸易型客户的销售模式为经销模式，但公司的经销模式与传统经销模式存在一定差异，具体详见本招股说明书“第六节/一、/（四）/4、/（4）直销模式与经销模式”。

上述客户及销售模式的分类与会计核算中的收入确认时点不存在必然联系。公司生产型客户与贸易型客户、直销与经销模式在风险报酬转移的确认时点或控

制权转移时点及收入确认依据主要与销售区域、合同条款相关。

”

修订后表述：

“

公司的客户分为生产型企业和贸易型企业，对生产型客户的销售模式为直销模式，对贸易型客户的销售模式为经销模式，但公司的经销模式与传统经销模式存在一定差异，具体详见本招股说明书“第六节/一、/（四）/4、/（4）直销模式与经销模式”。

上述客户及销售模式的分类与会计核算中的收入确认时点不存在必然联系。公司生产型客户与贸易型客户、直销与经销模式在风险报酬转移的确认时点或控制权转移时点及收入确认依据主要与销售区域、合同条款相关。

其中，在经销模式下，发行人对贸易型客户东方国际和东芮贸易的销售属于非卖断式，东方国际及东芮贸易为日本中村指定的国内贸易合作伙伴，同时东方国际也是日本 JNC 在中国设立的子公司苏州 JNC 的贸易代理商，发行人以东方国际和东芮贸易运输货物的风险报酬或商品控制权转移给下游客户的时点作为收入确认依据，具体而言：若东方国际和东芮贸易将发行人产品销售予日本中村，则东方国际和东芮贸易在取得发行人的货物后自行进行出口报关并船运至日本港口，鉴于东方国际、东芮贸易与日本中村签订的贸易条款为 CIF，故发行人在其将货物运抵出海港口并过船舷时，确认该笔销售收入；若东方国际将发行人产品销售予苏州 JNC，则东方国际在取得发行人的货物后会将货物运往苏州，发行人在取得苏州 JNC 出具的签收单时，视为交付完成并确认该笔销售收入。

除上述情形外，发行人对直销模式客户以及经销模式下其他客户的销售均为卖断式。

”

9、关于“23.1/二、/（一）收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一

致” 回复内容的修订

修订前表述:

“

国内销售业务合同/订单主要条款如下:

| 合同主要条款 | | 收入确认时点 | 收入确认依据 |
|------------|--|--------|--------|
| 运输费用 | 供方运输至交货地点, 运费由供方承担。供方负责把产品运至需方指定的收货点, 在货物交给承运方且到达指定地址前产生的费用和 risk 由供方承担, 货物到达指定地址后产生的费用和 risk 由需方承担。 | 客户签收确认 | 签收回执单 |
| 质量保证 | 公司与客户约定质量保证条款, 质保期由各个产品的性质决定, 其中新能源电池材料及电子化学品的质保期为 6 个月, 其他产品一般为一年。 | | |
| 检验标准及退换货条款 | 公司提供的产品需符合国家、行业或双方约定的质量标准, 需方按照合同要求进行检验, 如不能达到合同中指标要求, 需方有权要求退换货; 如产品质量符合规定, 需方不得无故退货。其中主要客户中东方国际合同约定最终使用方需进行验收。 | | |
| 结算方式 | 不同客户的结算方式及信用期存在差异, 主要包括: 票到 30/45/60 天付款等。 | | |
| 受托加工 (如有) | 公司还为部分生产型客户提供受托加工业务, 加工合同一般约定由定作方提供主材料, 辅助材料由公司承担。 | | |

”

修订后表述:

“

国内销售业务合同/订单主要条款如下:

| 合同主要条款 | | 收入确认时点 (注) | 收入确认依据 (注) |
|------------|--|------------|------------|
| 运输费用 | 供方运输至交货地点, 运费由供方承担。供方负责把产品运至需方指定的收货点, 在货物交给承运方且到达指定地址前产生的费用和 risk 由供方承担, 货物到达指定地址后产生的费用和 risk 由需方承担。 | 客户签收确认 | 签收回执单 |
| 质量保证 | 公司与客户约定质量保证条款, 质保期由各个产品的性质决定, 其中新能源电池材料及电子化学品的质保期为 6 个月, 其他产品一般为一年。 | | |
| 检验标准及退换货条款 | 公司提供的产品需符合国家、行业或双方约定的质量标准, 需方按照合同要求进行检验, 如不能达到 | | |

| | | | |
|----------|---|--|--|
| | 合同中指标要求，需方有权要求退换货；如产品质量符合规定，需方不得无故退货。其中主要客户中东方国际合同约定最终使用方需进行验收。 | | |
| 结算方式 | 不同客户的结算方式及信用期存在差异，主要包括：票到 30/45/60 天付款等。 | | |
| 受托加工（如有） | 公司还为部分生产型客户提供受托加工业务，加工合同一般约定由定作方提供主材料，辅助材料由公司承担。 | | |

注：下文分析的国内客户收入确认时点及依据未包含公司主要客户东方国际和收入规模相对较小的客户东芮贸易。发行人对东方国际和东芮贸易的销售属于非卖断式，其收入确认时点具体分析过程详见上文“23.1 回复/一、/（二）各类销售模式、各类型客户分别的收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定”之回复内容。

”

10、关于“23.1/二、/（二）不同合同、特别是对贸易型客户的销售合同是否存在不同支付方式，如分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情况，请说明发行人的收入确认是否符合合同的约定，发行人的支付条款是否影响收入确认时点”回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期内，除贸易型客户东方国际外，发行人主要客户的付款方式不存在分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情形。

东方国际为日本中村在国内的长期贸易伙伴，同时也是日本 JNC 在中国设立的子公司苏州 JNC 的贸易代理商，发行人对东方国际的销售属于非卖断式，因此发行人以东方国际运输货物的风险报酬或商品控制权转移给东方国际下游客户的时点作为收入确认依据。双方签署的销售框架协议合同及具体销售合同的主要条款如下：

| 合同主要条款 | | 收入确认时点 | 收入确认依据 |
|--------|--|--------|--------|
| 销售框架协议 | “卖方”指发行人，“买方”指东方国际： （1）在双方签署具体销售合同前，卖方应先行寄送产品小样，由最终厂商验收通过后，卖方方可向买方交付产品。 （2）对于买方实际销售予日本中村的产品，买方与日本中村签署的贸易条款为 CIF。对于买方实际销售予苏州 JNC 的产品，由买方取得苏州 JNC 出具的签收单，视为交付。 | | |

| 合同主要条款 | | 收入确认时点 | 收入确认依据 |
|--------|--|--------------------|--------|
| 出口合同 | <p>(1) 货到买方出口之目的港口后, 由日本收货厂方验收。</p> <p>(2) 贸易条款: CIF (遵循与日本中村的贸易条款)。</p> <p>(3) 支付条款: 买方在对外合同收汇后, 凭卖方出具的增值税专用发票以贷记凭证方式立即将合同货款汇入买方指定账户。</p> <p>(4) 一般条款: 凡属品质、数量异议, 买方须于货到出口目的口岸起三个月内提出品质异议, 一个月内提出数量异议, 质量缺陷或数量缺陷, 卖方应承担违约责任。如货物包装不符合规定, 卖方负责返修或重新包装, 费用由卖方承担。</p> | 货物在装运港越过船舷时 | 提单 |
| 内销合同 | <p>(1) 由最终收货工厂验收。</p> <p>(2) 支付条款: 买方按交货日当月月底起算, 在第 6 个月月底前收到其买家的货款后全额支付货款。</p> <p>(3) 一般条款: 凡属品质、数量异议, 买方须于货到出口目的口岸起三个月内提出品质异议, 一个月内提出数量异议, 质量缺陷或数量缺陷, 卖方应承担违约责任。如货物包装不符合规定, 卖方负责返修或重新包装, 费用由卖方承担。</p> | 客户 (苏州 JNC) 签收确认收入 | 签收回执单 |

发行人与东方国际的销售合同中, 买方 (东方国际) 需在收到其下游客户的货款后向发行人支付货款, 属于“客户收到其客户款项后再支付”的情形。上述支付条款约定是因为东方国际仅为发行人与日本中村、苏州 JNC 之间的业务往来承担代理职能, 此类支付条款可避免东方国际承受支付风险及汇率变动风险。发行人基于上述业务合作实质及支付条款的约定, 对东方国际销售收入确认依据具体分析如下:

(1) 东方国际出口销售: 若东方国际将发行人产品销售予日本中村, 则东方国际在取得发行人的货物后自行进行出口报关并船运至日本港口。鉴于东方国际与日本中村签订的贸易条款为 CIF, 故发行人在东方国际将货物运抵出海港口并过船舷时, 确认该笔销售收入。

(2) 东方国际国内销售: 若东方国际将发行人产品销售予苏州 JNC, 则东方国际在取得发行人的货物后会将货物运往苏州。发行人在取得苏州 JNC 出具的签收单时, 视为交付完成并确认该笔销售收入。

综上所述, 发行人对主要客户的收入确认时点及依据符合销售合同中支付条款的约定; 其中, 发行人在确认对东方国际的销售收入时, 以东方国际运输货物的风险报酬或商品控制权转移给东方国际下游客户的时点作为依据, 收入确认方式合理。

”

修订后表述:

“

报告期内，除贸易型客户东方国际外，发行人主要客户的付款方式不存在分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情形。此外，发行人存在一家销售规模相对较小的贸易型客户东芮贸易（报告期各期销售收入分别为 57.98 万元、387.42 万元及 0 万元），与东方国际同为日本中村指定的国内贸易合作伙伴，其合同条款、收入确认时点与发行人通过东方国际实现出口销售的情形一致，因此下文不再对其进行单独分析。

东方国际为日本中村在国内的长期贸易伙伴，同时也是日本 JNC 在中国设立的子公司苏州 JNC 的贸易代理商，发行人对东方国际的销售属于非卖断式，因此发行人以东方国际运输货物的风险报酬或商品控制权转移给东方国际下游客户的时点作为收入确认依据。双方签署的销售框架协议合同及具体销售合同的主要条款如下：

| 合同主要条款 | | 收入确认时点 | 收入确认依据 |
|--------|--|---------------|--------|
| 销售框架协议 | <p>“卖方”指发行人，“买方”指东方国际：</p> <p>(1) 在双方签署具体销售合同前，卖方应先行寄送产品小样，由最终厂商验收通过后，卖方方可向买方交付产品。</p> <p>(2) 对于买方实际销售予日本中村的产品，买方与日本中村签署的贸易条款为 CIF。对于买方实际销售予苏州 JNC 的产品，由买方取得苏州 JNC 出具的签收单，视为交付。</p> | | |
| 出口合同 | <p>(1) 货到买方出口之目的港口后，由日本收货厂方验收。</p> <p>(2) 贸易条款：CIF（遵循与日本中村的贸易条款）。</p> <p>(3) 支付条款：买方在对外合同收汇后，凭卖方出具的增值税专用发票以贷记凭证方式立即将合同货款汇入买方指定账户。</p> <p>(4) 一般条款：凡属品质、数量异议，买方须于货到出口目的口岸起三个月内提出品质异议，一个月内提出数量异议，质量缺陷或数量缺陷，卖方应承担违约责任。如货物包装不符合规定，卖方负责返修或重新包装，费用由卖方承担。</p> | 货物在装运港越过船舷时 | 提单 |
| 内销合同 | <p>(1) 由最终收货工厂验收。</p> <p>(2) 支付条款：买方按交货日当月底起算，在第 6 个月月底前收到其买家的货款后全额支付货款。</p> <p>(3) 一般条款：凡属品质、数量异议，买方须于货到出口目的口岸起三个月内提出品质异议，一个月内提出数</p> | 苏州 JNC 签收确认收入 | 签收回执单 |

| 合同主要条款 | | 收入确认时点 | 收入确认依据 |
|--------|---|--------|--------|
| | 量异议，质量缺陷或数量缺陷，卖方应承担违约责任。如货物包装不符合规定，卖方负责返修或重新包装，费用由卖方承担。 | | |

注：东方国际为发行人国内客户，上表所指“出口合同”系指发行人为通过东方国际销售予日本中村而与东方国际签署的相关合同条款，“内销合同”系指发行人为通过东方国际销售予苏州 JNC 而与东方国际签署的相关合同条款。

发行人与东方国际的销售合同中，买方（东方国际）需在收到其下游客户的货款后方能向发行人支付货款，属于“客户收到其客户款项后再支付”的情形。上述支付条款约定是因为东方国际仅为发行人与日本中村、苏州 JNC 之间的业务往来承担代理职能，此类支付条款可避免东方国际承受支付风险及汇率变动风险。发行人基于上述业务合作实质及支付条款的约定，对东方国际销售收入确认依据具体分析如下：

（1）**发行人通过东方国际实现出口销售**：若东方国际将发行人产品销售予日本中村，则东方国际在取得发行人的货物后自行进行出口报关并船运至日本港口。鉴于东方国际与日本中村签订的贸易条款为 CIF，故发行人在东方国际将货物运抵出海港口并过船舷时，确认该笔销售收入。

（2）**发行人通过东方国际实现国内销售**：若东方国际将发行人产品销售予苏州 JNC，则东方国际在取得发行人的货物后会将货物运往苏州。发行人在取得苏州 JNC 出具的签收单时，视为交付完成并确认该笔销售收入。

综上所述，发行人对主要客户的收入确认时点及依据符合销售合同中支付条款的约定；其中，发行人在确认对东方国际的销售收入时，以东方国际运输货物的风险报酬或商品控制权转移给东方国际下游客户的时点作为依据，收入确认方式合理。此外，发行人存在一家销售规模相对较小的贸易型客户东芮贸易，其合同条款、收入确认时点与发行人通过东方国际实现出口销售的情形一致。

”

11、关于“23.2/一、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，分析和披露主要产品或服务的销售数量、价格与结构变化对营业收入增减变化的具体影响” 回复内容

的修订

修订前表述:

“

以液晶单晶、液晶中间体中销售收入较高的部分产品为例，其销售单价及销量变动幅度如下:

| 产品类型 | 主要产品 | 主要客户 | 2020 年较 2019 年 | | 2019 年较 2018 年 | |
|-------|-------|-----------|----------------|---------|----------------|---------|
| | | | 单价变化幅度 | 销量变化幅度 | 单价变化幅度 | 销量变化幅度 |
| 液晶单晶 | K0030 | 日本 JNC | -3.87% | 19.61% | 3.62% | -69.04% |
| | K0016 | 日本 JNC | -12.04% | 8.08% | -1.43% | -3.63% |
| | K0015 | 日本 JNC | -11.96% | -19.00% | 2.35% | -15.98% |
| | K0057 | 日本 JNC | -7.20% | -8.06% | -0.91% | 5.41% |
| | K0010 | 日本 JNC | 0.75% | -3.62% | 4.06% | -43.66% |
| 液晶中间体 | K0041 | 德国默克、飞凯材料 | -2.77% | -62.65% | 2.05% | 413.64% |
| | K0005 | 德国默克、江苏和成 | 3.36% | -78.50% | 0.35% | 99.62% |
| | K0036 | 江苏和成 | -7.60% | 220.81% | - | - |

液晶单晶产品 2019 年的销售收入相较于 2018 年有所下降，2020 年销售收入与 2019 年基本持平，主要受到两方面因素的影响:

A.报告期各期，单晶销售单价分别为 9,316.74 元/千克、9,074.29 元/千克和 8,822.68 元/千克，2019 年及 2020 年销售单价分别较上年下降 2.60%、2.77%，整体价格变动幅度较小。其中，发行人向日本 JNC 所销售的主要单晶产品的销售单价有所下降，主要是由于下游显示面板行业竞争加剧、技术成熟导致价格下降传导所致，此外 2020 年销售单价下降主要受到汇率变动的影响，当年美元兑人民币汇率中间价下降幅度达 6.32%。

B.报告期各期，单晶销量分别为 36.26 吨、27.13 吨和 27.29 吨，2018 年销量较高主要因当年度对江苏和成的液晶单晶产品销量达到 6.39 吨。除为国内客户开发的单价较低的单晶产品外，发行人向日本 JNC 所销售的部分单晶产品的销量 2019 年及 2020 年均有所下滑，主要因液晶显示材料的更新换代速度较快，客户近年来对此类成熟产品的采购量减少，同时日本 JNC 亦增加对单价相对较

低的液晶单晶的采购；此外，2020年K0030及K0016产品的销量相较于2019年有所上升，系因客户对此类产品的需求有所增加所致。

”

修订后表述：

“

以液晶单晶、液晶中间体中销售收入较高的部分产品为例，其销售单价及销量变动幅度如下：

| 产品类型 | 主要产品 | 主要终端客户 | 2020年较2019年 | | 2019年较2018年 | |
|-------|-------|-----------|-------------|---------|-------------|---------|
| | | | 单价变化幅度 | 销量变化幅度 | 单价变化幅度 | 销量变化幅度 |
| 液晶单晶 | K0030 | 日本 JNC | -3.87% | 19.61% | 3.62% | -69.04% |
| | K0016 | 日本 JNC | -12.04% | 8.08% | -1.43% | -3.63% |
| | K0015 | 日本 JNC | -11.96% | -19.00% | 2.35% | -15.98% |
| | K0057 | 日本 JNC | -7.20% | -8.06% | -0.91% | 5.41% |
| | K0010 | 日本 JNC | 0.75% | -3.62% | 4.06% | -43.66% |
| 液晶中间体 | K0041 | 德国默克、飞凯材料 | -2.77% | -62.65% | 2.05% | 413.64% |
| | K0005 | 德国默克、江苏和成 | 3.36% | -78.50% | 0.35% | 99.62% |
| | K0036 | 江苏和成 | -7.60% | 220.81% | - | - |

液晶单晶产品2019年的销售收入相较于2018年有所下降，2020年销售收入与2019年基本持平，主要受到两方面因素的影响：

A.报告期各期，单晶销售单价分别为9,316.74元/千克、9,074.29元/千克和8,822.68元/千克，2019年及2020年销售单价分别较上年下降2.60%、2.77%，整体价格变动幅度较小。其中，发行人通过贸易商向日本JNC所销售的主要单晶产品的销售单价有所下降，主要是由于下游显示面板行业竞争加剧、技术成熟导致价格下降传导所致，此外2020年销售单价下降主要受到汇率变动的影响，当年美元兑人民币汇率中间价下降幅度达6.32%。

B.报告期各期，单晶销量分别为36.26吨、27.13吨和27.29吨，2018年销量较高主要因当年度对江苏和成的液晶单晶产品销量达到6.39吨。除为国内客户开发的单价较低的单晶产品外，发行人通过贸易商向日本JNC所销售的部分

单晶产品的销量 2019 年及 2020 年均有所下滑，主要因液晶显示材料的更新换代速度较快，终端客户日本 JNC 近年来对此类成熟产品的采购量减少，同时日本 JNC 亦通过贸易商增加对单价相对较低的液晶单晶的采购；此外，2020 年 K0030 及 K0016 产品的销量相较于 2019 年有所上升，系因终端客户对此类产品的需求有所增加所致。

”

12、关于“23.3/一、发行人补充披露”回复内容的修订

修订前表述：

“

按销售区域分类，公司报告期内主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|----|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 境外 | 29,972.17 | 49.98% | 32,231.17 | 49.05% | 46,297.07 | 68.19% |
| 境内 | 29,997.11 | 50.02% | 33,473.96 | 50.95% | 21,601.76 | 31.81% |
| 合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |

注：公司主要客户中，扬州化工为日本宇部的贸易商，东方国际为日本 JNC 及其苏州子公司的贸易商，因此上表将公司对扬州化工的销售收入，以及公司通过东方国际销售予日本 JNC 的销售收入均划分为境外销售。

报告期内，公司境内销售金额分别为 21,601.76 万元、33,473.96 万元及 29,997.11 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 31.81%、50.95%及 50.02%，2019 年占比相较于 2018 年有所上升主要因公司近年来开拓了江苏和成、八亿时空、国泰华荣等国内客户。

上世纪 90 年代中后期，TFT-LCD 液晶产品开始逐步替代 STN-LCD 液晶，但尚未实现规模化普及应用，在此期间公司前瞻性地布局显示材料产品。在公司成立的第二年，所生产的液晶中间体 3,4,5-三氟溴苯和 3,4-二氟溴苯即实现对日本 Chisso（即日本 JNC 前身）和德国默克的销售。在成立的前十年期间，公司高度重视研发与产品质量控制工作，在含氟精细化工领域深耕积累相关技术。在历经了十年的前瞻性产业布局后，公司与日本 JNC、德国默克等客户建立了稳定

的合作关系。

.....

发行人境外销售的主要区域及其对应境外销售总额的比例具体情况如下：

单位：万元

| 地区名称 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 日本 | 22,814.21 | 76.12% | 26,643.91 | 82.67% | 39,174.96 | 84.62% |
| 欧洲 | 1,627.85 | 5.43% | 4,496.65 | 13.95% | 5,432.09 | 11.73% |
| 其他 | 5,530.12 | 18.45% | 1,090.61 | 3.38% | 1,690.01 | 3.65% |
| 合计 | 29,972.17 | 100.00% | 32,231.17 | 100.00% | 46,297.07 | 100.00% |

由上表可知，发行人境外销售主要集中在日本。

”

修订后表述：

“

按销售区域分类，公司报告期内主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|----|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 境外 | 25,948.23 | 43.27% | 25,906.98 | 39.43% | 28,364.60 | 41.77% |
| 境内 | 34,021.05 | 56.73% | 39,798.15 | 60.57% | 39,534.23 | 58.23% |
| 合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |

报告期内，公司境内销售金额分别为 **39,534.23** 万元、**39,798.15** 万元及 **34,021.05** 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 **58.23%**、**60.57%**及 **56.73%**。

上世纪 90 年代中后期，TFT-LCD 液晶产品开始逐步替代 STN-LCD 液晶，但尚未实现规模化普及应用，在此期间公司前瞻性地布局显示材料产品。在公司成立的第二年，所生产的液晶中间体 3,4,5-三氟溴苯和 3,4-二氟溴苯即实现对**终端客户**日本 Chisso（即日本 JNC 前身）和**客户**德国默克的销售。在成立的前十年期间，公司高度重视研发与产品质量控制工作，在含氟精细化工领域深耕积累相关技术。在历经了十年的前瞻性产业布局后，公司与日本 JNC、德国默克等建

立了稳定的合作关系。

.....

发行人境外销售的主要区域及其对应境外销售总额的比例具体情况如下：

单位：万元

| 地区名称 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 日本 | 18,790.27 | 72.41% | 20,319.73 | 78.43% | 21,242.49 | 74.89% |
| 欧洲 | 1,627.85 | 6.27% | 4,496.65 | 17.36% | 5,432.09 | 19.15% |
| 其他 | 5,530.12 | 21.31% | 1,090.61 | 4.21% | 1,690.01 | 5.96% |
| 合计 | 25,948.23 | 100.00% | 25,906.98 | 100.00% | 28,364.60 | 100.00% |

由上表可知，发行人境外销售主要集中在日本。

”

13、关于“23.3/二、/（一）/3、发行人出口退税情况与发行人境外销售规模相匹配”回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期各期，出口退税情况与发行人境外销售规模的勾稽关系如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 境外销售主营业务收入 | 29,972.17 | 32,231.17 | 46,297.07 |
| 免、抵、退办法出口销售额（①） | 28,433.15 | 29,195.78 | 32,030.60 |
| 期末应收出口退税额 | 532.93 | 256.06 | 481.01 |
| 当期应收出口退税额（②） | 3,369.92 | 3,000.79 | 2,977.05 |
| 当期应收出口退税额占免、抵、退办法出口销售额比例（③=②/①） | 11.85% | 10.28% | 9.29% |

注：境外销售主营业务收入与免、抵、退办法出口销售额存在差异，主要因招股说明书中为分析境内外销售占比情况，将公司对扬州化工的销售收入以及通过东方国际销售予日本 JNC 的销售收入均划分为境外销售列示。但实际上，发行人销售至上述客户后由客户进行报关退税，发行人不存在出口退税的情形，故存在上述差异。

”

修订后表述:

“

报告期各期，出口退税情况与发行人境外销售规模的勾稽关系如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 境外销售主营业务收入 | 25,948.23 | 25,906.98 | 28,364.60 |
| 免、抵、退办法出口销售额 (①) | 28,433.15 | 29,195.78 | 32,030.60 |
| 期末应收出口退税额 | 532.93 | 256.06 | 481.01 |
| 当期应收出口退税额 (②) | 3,369.92 | 3,000.79 | 2,977.05 |
| 当期应收出口退税额占免、抵、退办法出口销售额比例 (③=②/①) | 11.85% | 10.28% | 9.29% |

注：发行人免、抵、退办法出口销售额高于境外销售主营业务收入系发行人代理出口业务由发行人申报出口退税所致。

”

14、关于“24.2/一、/（二）披露贸易类和生产型客户、境内和境外客户销售毛利率是否存在差异，如有，请分析原因”回复内容的修订

修订前表述:

“

报告期内，发行人对境外和境内客户的销售毛利率如下：

| 项目 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|------|--------|--------|--------|
| 境外客户 | 45.68% | 43.75% | 45.78% |
| 境内客户 | 40.49% | 33.27% | 31.69% |

从上表可见，境外客户的销售毛利率整体较为稳定，均超过 40%；境内客户销售毛利率逐年上升。

境内外客户的毛利率存在一定差异，主要是因两类客户所采购产品种类存在差异。报告期内，发行人对境内和境外客户的主营业务收入构成如下：

单位：万元

| 客户类型 | 产品类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|------|------|---------|----|---------|----|---------|----|
| | | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 |

| 客户类型 | 产品类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|------|-----------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| | | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 |
| 境外客户 | 显示材料 | 17,947.52 | 59.88% | 24,444.58 | 75.84% | 32,983.23 | 71.24% |
| | 新能源电池材料及电子化学品 | 3,797.01 | 12.67% | 5,234.52 | 16.24% | 7,829.43 | 16.91% |
| | 医药化学品 | 3,871.40 | 12.92% | 966.50 | 3.00% | 4,565.86 | 9.86% |
| | 有机硅材料 | - | - | - | - | - | - |
| | 其他功能性材料及其他特殊化学品 | 4,356.25 | 14.53% | 1,585.56 | 4.92% | 918.54 | 1.98% |
| | 合计 | 29,972.17 | 100% | 32,231.17 | 100% | 46,297.07 | 100% |
| 境内客户 | 显示材料 | 12,928.02 | 43.10% | 8,079.76 | 24.14% | 5,269.06 | 24.39% |
| | 新能源电池材料及电子化学品 | 9,153.79 | 30.52% | 11,122.60 | 33.23% | 6,783.44 | 31.40% |
| | 医药化学品 | 2,045.83 | 6.82% | 9,068.07 | 27.09% | 5,482.82 | 25.38% |
| | 有机硅材料 | 5,109.09 | 17.03% | 3,745.55 | 11.19% | 2,567.78 | 11.89% |
| | 其他功能性材料及其他特殊化学品 | 760.38 | 2.53% | 1,457.98 | 4.36% | 1,498.66 | 6.94% |
| | 合计 | 29,997.11 | 100% | 33,473.96 | 100% | 21,601.76 | 100% |

从上表可见，发行人对境外客户的销售毛利率较高，主要因 2018 年及 2019 年，发行人境外销售中毛利率较高的显示材料、新能源电池材料及电子化学品的销售收入占比分别达到 88.15%、92.08%，因此境外客户的销售毛利率整体保持较高水平；2020 年，发行人向美国礼来等境外医药化学品客户的销售毛利率较高，从而使当期境外销售毛利率达到 45.68%。

报告期各期，发行人对境内客户的销售毛利率分别为 31.69%、33.27% 和 40.49%。其中 2020 年境内客户销售毛利率相较于 2019 年上升较快，主要因公司向国内客户苏州 JNC 销售显示材料的销售额大幅增加，同时有机硅材料的毛利率上升所致。

综上所述，发行人贸易型和生产型客户、境内和境外客户的销售毛利率均有所不同，主要是因客户所采购产品类型存在较大差异所致。

修订后表述：

“

报告期内，发行人对境外和境内客户的销售毛利率如下：

| 项目 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|------|--------|--------|--------|
| 境外客户 | 45.22% | 42.40% | 40.05% |
| 境内客户 | 41.45% | 35.82% | 42.19% |

从上表可见，境外客户的销售毛利率整体逐年增长，境内客户销售毛利率呈现波动态势，境内和境外客户的销售毛利率存在小幅差异。

报告期内，发行人对境内和境外客户的主营业务收入构成如下：

单位：万元

| 客户类型 | 产品类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|------|-----------------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 |
| 境外客户 | 显示材料 | 16,961.06 | 65.36% | 22,125.45 | 85.40% | 22,868.79 | 80.62% |
| | 新能源电池材料及电子化学品 | 759.53 | 2.93% | 1,229.47 | 4.75% | 11.41 | 0.04% |
| | 医药化学品 | 3,871.40 | 14.92% | 966.50 | 3.73% | 4,565.86 | 16.10% |
| | 有机硅材料 | - | - | - | - | - | - |
| | 其他功能性材料及其他特殊化学品 | 4,356.25 | 16.79% | 1,585.56 | 6.12% | 918.54 | 3.24% |
| | 合计 | 25,948.23 | 100.00% | 25,906.98 | 100.00% | 28,364.60 | 100.00% |
| 境内客户 | 显示材料 | 13,914.48 | 40.90% | 10,398.89 | 26.13% | 15,383.49 | 38.91% |
| | 新能源电池材料及电子化学品 | 12,191.27 | 35.83% | 15,127.65 | 38.01% | 14,601.47 | 36.93% |
| | 医药化学品 | 2,045.83 | 6.01% | 9,068.07 | 22.79% | 5,482.82 | 13.87% |
| | 有机硅材料 | 5,109.09 | 15.02% | 3,745.55 | 9.41% | 2,567.78 | 6.50% |
| | 其他功能性材料及其他特殊化学品 | 760.38 | 2.24% | 1,457.98 | 3.66% | 1,498.66 | 3.79% |
| | 合计 | 34,021.05 | 100.00% | 39,798.15 | 100.00% | 39,534.23 | 100.00% |

从上表可见，报告期内，发行人境外收入主要由显示材料和医药化学品构成，合计占境外收入比重分别为 96.72%、89.13%和 80.28%，境内收入主要由显示材料和新能源电池材料及电子化学品构成，但相对较为分散，其中新能源电池材料及电子化学品占报告期各期境内收入比重均达到 35%以上。

报告期内，发行人对境外客户的销售毛利率逐年增长。2018 年发行人境外

收入毛利率低于境内收入毛利率主要系当年度境内新能源电池材料及电子化学品毛利率较高，且当年度境内单晶销售较多使得境内显示材料毛利率处在较高水平。2019年发行人对境外客户的销售毛利率高于境内客户，主要因发行人对江苏和成和八亿时空等显示材料国内客户的销售以中间体产品为主，境内显示材料毛利率下降所致。另外2020年，发行人向美国礼来等境外医药化学品客户的销售毛利率较高，从而使当期境外销售毛利率进一步提高，达到45.22%，高于境内客户销售毛利率。

综上所述，发行人贸易型和生产型客户、境内和境外客户的销售毛利率均有所不同，主要是因客户所采购产品类型存在一定差异所致。

”

15、关于“24.2/二、1（一）结合产品定价方式、销售单价、成本构成等，进一步说明显示材料国内新客户销售与境外成熟客户的毛利率差异情况，分析未来毛利率波动趋势”回复内容的修订

修订前表述：

“

1、显示材料国内新客户销售与境外成熟客户的毛利率差异情况及原因

报告期内，发行人显示材料产品的境外成熟客户为日本JNC及德国默克，国内新客户主要为江苏和成及八亿时空，其显示材料的销售收入及毛利率差异情况对比如下：

单位：万元

| 客户类型 | 2020年 | | 2019年 | | 2018年 | |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 销售收入 | 毛利率 | 销售收入 | 毛利率 | 销售收入 | 毛利率 |
| 境外成熟客户 | 25,080.45 | 48.97% | 28,446.80 | 46.09% | 33,513.17 | 48.76% |
| 国内新客户 | 4,413.37 | 30.53% | 2,772.28 | 3.92% | 3,788.97 | 21.21% |

注：本题中，销售收入及毛利率的统计口径包含发行人直接或通过贸易商向境外成熟客户（日本JNC/德国默克）、国内新客户（江苏和成/八亿时空）实现的销售。

从上表可见，报告期内，发行人对境外成熟客户的销售收入规模较大、毛利率较高，对境内新客户的销售收入规模较小，毛利率相对较低且呈现波动状态。

上述毛利率差异情况分析如下：

(1) 发行人对境外及国内客户的销售结构存在一定差异

报告期内，发行人向境外及国内客户销售的主要产品为液晶单晶及液晶中间体。因液晶单晶产品具有高度定制化特点，因此发行人向境外成熟客户与国内客户所销售的具体产品亦存在较大差异。

发行人对两类客户销售液晶单晶及中间体的收入如下：

单位：万元

| 客户及产品类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 |
| 境外成熟客户 | | | | | | |
| -单晶产品 | 23,623.78 | 94.19% | 23,872.68 | 83.92% | 30,825.11 | 91.98% |
| -中间体产品 | 1,425.71 | 5.68% | 4,430.64 | 15.58% | 2,662.66 | 7.95% |
| 国内新客户 | | | | | | |
| -单晶产品 | 443.64 | 10.05% | 741.57 | 26.75% | 2,953.13 | 77.94% |
| -中间体产品 | 3,969.73 | 89.95% | 2,030.72 | 73.25% | 835.84 | 22.06% |

注：上表列示了发行人主要销售的产品类型，即液晶单晶及中间体产品。

从上表可见，发行人对境外成熟客户的销售以单晶产品为主，各年占比均超过 80%，其中单晶均销售予日本 JNC，中间体产品以销售予德国默克为主。日本 JNC 系液晶显示材料行业的全球巨头之一，发行人主要向其销售较为高端的含氟液晶单晶，产品毛利率较高。发行人向德国默克销售的产品主要为 K0041、K0005 等成熟液晶中间体，此类产品开发时间较早，工艺已较为稳定，且成熟产品的生产规模较大，能有效分摊固定成本，因而发行人向德国默克销售的毛利率相对较高。

报告期各期，发行人对国内新客户的毛利率分别为 21.21%、3.92% 及 30.53%。其中，2018 年，发行人向国内新客户销售的单晶产品收入金额为 2,953.13 万元，此类为国内客户新开发的单晶产品的销售毛利率为 25.55%，因此当年度整体销售毛利率为 21.21%。2019 年毛利率较低，主要因上述年度发行人对国内新客户的销售以中间体产品为主，毛利率相对于单晶产品较低。2020 年，发行人向国内新客户销售中间体时成熟产品较多且毛利率有所提升，因而当期向国内新客户的销售毛利率达到 30.53%。

(2) 发行人对境外及国内客户的销售单价不同

报告期内，因发行人对境外及国内客户的销售结构、具体产品有所不同，其销售产品的平均销售单价、单位成本存在差异，具体如下表所示：

单位：元/千克

| 客户类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 销售单价 | 单位成本 | 销售单价 | 单位成本 | 销售单价 | 单位成本 |
| 境外成熟客户 | 6,007.64 | 3,065.97 | 3,085.82 | 1,663.57 | 4,934.09 | 2,528.14 |
| 国内新客户 | 900.31 | 625.41 | 1,370.91 | 1,317.17 | 2,643.90 | 2,083.11 |

从上表可见，发行人对境外成熟客户的平均销售单价高于国内新客户。全球液晶混晶行业长期由德国默克、日本 JNC 和日本 DIC 垄断。其中，发行人向日本 JNC 销售的含氟液晶单晶由公司提供独家定制化生产，产品无公开市场价格，系由双方协商议定。发行人作为日本 JNC 的核心供应商，竞争优势较为明显，议价能力较强。此外，发行人为德国默克的重要供应商，主要向其供应初级液晶中间体，双方已合作超过二十年时间；在定价方面，公司在参考产品成本的基础上，结合订货数量、结算方式等因素综合确定供货价格。

近年来，国内液晶混晶企业八亿时空、江苏和成与诚志永华等开始在全球液晶混晶市场占据一定的市场份额，为开拓国内市场，公司自 2018 年以来逐渐增加对国内客户江苏和成、八亿时空的销售。发行人向国内客户销售的产品主要为液晶中间体及部分价格相对较低的液晶单晶，因此整体销售单价低于国外客户。

2019 年，境外成熟客户的平均销售单价相较于 2018 年下降 1,848.27 元/千克，主要因 2018 年至 2019 年，公司对德国默克的销售收入从 2,195.95 万元上升至 3,791.09 万元，发行人向德国默克销售的初级液晶中间体的单价较低，因此拉低了 2019 年境外客户的整体销售单价。2020 年，境外成熟客户的平均销售单价相较于 2019 年上升 2,921.82 元/千克，主要因公司向日本 JNC 所销售产品仍以单价较高的单晶为主，而在新冠疫情影响下，当期公司对德国默克的收入大幅下降至 1,137.44 万元，因此当期销售单价有所上升。

2019 年，国内新客户的平均销售单价相较于 2018 年下降 1,272.99 元/千克，主要因江苏和成当年度采购液晶中间体的数量较 2018 年大幅增加，采购液晶单晶数量减少，因此国内客户的整体销售单价有所下降。2020 年，因发行人向国

内客户销售产品中液晶单晶的收入占比下降至 10.05%，且客户所采购的液晶中间体细分产品发生一定变化，国内新客户的平均销售单价相较于 2019 年有所下降。

（3）境内外销售产品的成本及毛利率差异

报告期内，发行人向国外客户销售产品的平均单位成本高于国内新客户，主要因公司为日本 JNC 生产的高端液晶单晶的技术附加值较高，生产工序较多且制备工艺复杂。在此前提下，公司凭借良好的成本控制，仍维持了较高的毛利率。报告期各期境外成熟客户的销售毛利率分别为 48.76%、46.09%及 48.97%，主要因为公司与日本 JNC、德国默克的合作时间较长，所销售的产品较为成熟，在多年生产过程中，发行人通过自身所掌握的显示材料核心技术，不断优化工艺路线以稳定生产成本。

发行人对国内新客户的销售毛利率相对较低，报告期各期分别为 21.21%、3.92%及 30.53%，就成本端而言，具体原因包括：（1）发行人向江苏和成、八亿时空销售的多为新开发产品，其生产工艺处于逐步成熟过程中，前期的工艺调试及优化需耗费较多成本；（2）国内客户的采购具有多产品、小批量的特点，公司生产过程中产品不断换线所导致的设备调试、磨合成本较高。

综上所述，发行人对境外成熟客户的显示材料销售毛利率高于国内新客户，主要因为：（1）两类客户所采购的具体产品存在较大差异，发行人对境外成熟客户的销售以技术附加值较高的液晶单晶为主，产品销售单价及毛利率均较高；（2）发行人为境外成熟客户的长期供应商，在定价方面具有一定优势；（3）发行人向境外成熟客户所销售产品的生产工艺较为稳定，而为国内客户新开发产品并进行小批量销售的生产成本相对较高。因此，发行人显示材料销售过程中，境外成熟客户与国内新客户的销售毛利率差异具有合理性。

2、分析未来毛利率波动趋势

在显示材料境外销售业务中，公司与境外成熟客户的合作时间较长，已积累深厚的客户资源优势、技术优势及成本管控优势，公司预期未来对境外成熟客户的销售毛利率将继续维持在相对较高水平。

公司于 2017 年开始向国内著名液晶显示材料厂商八亿时空、江苏和成直接

销售，随着公司与国内客户合作关系的逐渐稳定，且生产工艺不断优化、生产技术不断成熟，公司预期未来国内新客户的销售毛利率将逐步提升，2020 年国内新客户的销售毛利率提升至 30.53%，与境外成熟客户毛利率的差距已有所缩小。

综合而言，发行人显示材料未来毛利率将趋于稳定水平。

”

修订后表述：

“

1、显示材料国内新客户销售与境外成熟客户的毛利率差异情况及原因

报告期内，发行人显示材料产品的境外成熟客户为日本 JNC 及德国默克，国内新客户主要为江苏和成及八亿时空（报告期内发行人存在通过贸易商向终端客户销售的情形，本题中为统计及表述方便，将发行人终端客户日本 JNC 及客户德国默克统称为“境外成熟客户”，江苏和成及八亿时空统称为“国内新客户”），其显示材料的销售收入及毛利率差异情况对比如下：

单位：万元

| 客户类型 | 2020 年 | | 2019 年 | | 2018 年 | |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 销售收入 | 毛利率 | 销售收入 | 毛利率 | 销售收入 | 毛利率 |
| 境外成熟客户 | 25,080.45 | 48.97% | 28,446.80 | 46.09% | 33,513.17 | 48.76% |
| 国内新客户 | 4,413.37 | 30.53% | 2,772.28 | 3.92% | 3,788.97 | 21.21% |

注：本题中，销售收入及毛利率的统计口径包含发行人直接或通过贸易商向境外成熟客户（日本 JNC/德国默克）、国内新客户（江苏和成/八亿时空）实现的销售，例如“对日本 JNC 的销售收入/销售毛利率”是指发行人通过贸易商向日本 JNC 实现终端销售所对应的销售收入/销售毛利率。

从上表可见，报告期内，发行人对境外成熟客户的销售收入规模较大、毛利率较高，对境内新客户的销售收入规模较小，毛利率相对较低且呈现波动状态。上述毛利率差异情况分析如下：

（1）发行人对境外成熟客户及国内新客户的销售结构存在一定差异

报告期内，发行人向境外成熟客户及国内新客户销售的主要产品为液晶单晶及液晶中间体。因液晶单晶产品具有高度定制化特点，因此发行人向境外成熟客户与国内新客户所销售的具体产品亦存在较大差异。

发行人对两类客户销售液晶单晶及中间体的收入如下：

单位：万元

| 客户及产品类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 |
| 境外成熟客户 | | | | | | |
| -单晶产品 | 23,623.78 | 94.19% | 23,872.68 | 83.92% | 30,825.11 | 91.98% |
| -中间体产品 | 1,425.71 | 5.68% | 4,430.64 | 15.58% | 2,662.66 | 7.95% |
| 国内新客户 | | | | | | |
| -单晶产品 | 443.64 | 10.05% | 741.57 | 26.75% | 2,953.13 | 77.94% |
| -中间体产品 | 3,969.73 | 89.95% | 2,030.72 | 73.25% | 835.84 | 22.06% |

注：上表列示了发行人主要销售的产品类型，即液晶单晶及中间体产品。

从上表可见，发行人对境外成熟客户的销售以单晶产品为主，各年占比均超过 80%，其中单晶均**通过贸易商**销售予日本 JNC，中间体产品以销售予德国默克为主。日本 JNC 系液晶显示材料行业的全球巨头之一，发行人主要**通过贸易商**向其销售较为高端的含氟液晶单晶，产品毛利率较高。发行人向德国默克销售的产品主要为 K0041、K0005 等成熟液晶中间体，此类产品开发时间较早，工艺已较为稳定，且成熟产品的生产规模较大，能有效分摊固定成本，因而发行人向德国默克销售的毛利率相对较高。

报告期各期，发行人对国内新客户的毛利率分别为 21.21%、3.92%及 30.53%。其中，2018 年，发行人向国内新客户销售的单晶产品收入金额为 2,953.13 万元，此类为国内**新客户**新开发的单晶产品的销售毛利率为 25.55%，因此当年度整体销售毛利率为 21.21%。2019 年毛利率较低，主要因上述年度发行人对国内新客户的销售以中间体产品为主，毛利率相对于单晶产品较低。2020 年，发行人向国内新客户销售中间体时成熟产品较多且毛利率有所提升，因而当期向国内新客户的销售毛利率达到 30.53%。

(2) 发行人对境外**成熟客户**及国内**新客户**的销售单价不同

报告期内，因发行人对境外**成熟客户**及国内**新客户**的销售结构、具体产品有所不同，其销售产品的平均销售单价、单位成本存在差异，具体如下表所示：

单位：元/千克

| 客户类型 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 销售单价 | 单位成本 | 销售单价 | 单位成本 | 销售单价 | 单位成本 |
| 境外成熟客户 | 6,007.64 | 3,065.97 | 3,085.82 | 1,663.57 | 4,934.09 | 2,528.14 |

| | | | | | | |
|-------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|
| 国内新客户 | 900.31 | 625.41 | 1,370.91 | 1,317.17 | 2,643.90 | 2,083.11 |
|-------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|

从上表可见，发行人对境外成熟客户的平均销售单价高于国内新客户。全球液晶混晶行业长期由德国默克、日本 JNC 和日本 DIC 垄断。其中，发行人**通过贸易商**向日本 JNC 销售的含氟液晶单晶由公司提供独家定制化生产，产品无公开市场价格，系由双方协商议定。发行人作为日本 JNC 的核心供应商，**通过日本 JNC 指定贸易商向其提供含氟液晶单体等产品**，竞争优势较为明显，议价能力较强。此外，发行人为德国默克的重要供应商，主要向其供应初级液晶中间体，双方已合作超过二十年时间；在定价方面，公司在参考产品成本的基础上，结合订货数量、结算方式等因素综合确定供货价格。

近年来，国内液晶混晶企业八亿时空、江苏和成与诚志永华等开始在全球液晶混晶市场占据一定的市场份额，为开拓国内市场，公司自 2018 年以来逐渐增加对国内客户江苏和成、八亿时空的销售。发行人向国内**新客户**销售的产品主要为液晶中间体及部分价格相对较低的液晶单晶，因此整体销售单价低于**境外成熟客户**。

2019 年，境外成熟客户的平均销售单价相较于 2018 年下降 1,848.27 元/千克，主要因 2018 年至 2019 年，公司对德国默克的销售收入从 2,195.95 万元上升至 3,791.09 万元，发行人向德国默克销售的初级液晶中间体的单价较低，因此拉低了 2019 年**境外成熟客户**的整体销售单价。2020 年，境外成熟客户的平均销售单价相较于 2019 年上升 2,921.82 元/千克，主要因公司**通过贸易商**向日本 JNC 所销售产品仍以单价较高的单晶为主，而在新冠疫情影响下，当期公司对德国默克的销售收入大幅下降至 1,137.44 万元，因此当期销售单价有所上升。

2019 年，国内新客户的平均销售单价相较于 2018 年下降 1,272.99 元/千克，主要因江苏和成当年度采购液晶中间体的数量较 2018 年大幅增加，采购液晶单晶数量减少，因此国内**新客户**的整体销售单价有所下降。2020 年，因发行人向国内**新客户**销售产品中液晶单晶的收入占比下降至 10.05%，且客户所采购的液晶中间体细分产品发生一定变化，国内新客户的平均销售单价相较于 2019 年有所下降。

(3) 境内外销售产品的成本及毛利率差异

报告期内，发行人向**境外成熟**客户销售产品的平均单位成本高于国内新客户，主要因公司为**终端客户**日本 JNC 生产的高端液晶单晶的技术附加值较高，生产工序较多且制备工艺复杂。在此前提下，公司凭借良好的成本控制，仍维持了较高的毛利率。报告期各期境外成熟客户的销售毛利率分别为 48.76%、46.09%及 48.97%，主要因为公司与日本 JNC、德国默克的合作时间较长，所销售的产品较为成熟，在多年生产过程中，发行人通过自身所掌握的显示材料核心技术，不断优化工艺路线以稳定生产成本。

发行人对国内新客户的销售毛利率相对较低，报告期各期分别为 21.21%、3.92%及 30.53%，就成本端而言，具体原因包括：（1）发行人向江苏和成、八亿时空销售的多为新开发产品，其生产工艺处于逐步成熟过程中，前期的工艺调试及优化需耗费较多成本；（2）国内**新**客户的采购具有多产品、小批量的特点，公司生产过程中产品不断换线所导致的设备调试、磨合成本较高。

综上所述，发行人对境外成熟客户的显示材料销售毛利率高于国内新客户，主要因为：（1）两类客户所采购的具体产品存在较大差异，发行人对境外成熟客户的销售以技术附加值较高的液晶单晶为主，产品销售单价及毛利率均较高；（2）发行人为境外成熟客户的长期供应商，在定价方面具有一定优势；（3）发行人向境外成熟客户所销售产品的生产工艺较为稳定，而为国内**新**客户新开发产品并进行小批量销售的生产成本相对较高。因此，发行人显示材料销售过程中，境外成熟客户与国内新客户的销售毛利率差异具有合理性。

2、分析未来毛利率波动趋势

在显示材料销售业务中，公司与境外成熟客户的合作时间较长，已积累深厚的客户资源优势、技术优势及成本管控优势，公司预期未来对境外成熟客户的销售毛利率将继续维持在相对较高水平。

公司于 2017 年开始向国内著名液晶显示材料厂商八亿时空、江苏和成直接销售，随着公司与国内**新**客户合作关系的逐渐稳定，且生产工艺不断优化、生产技术不断成熟，公司预期未来国内新客户的销售毛利率将逐步提升，2020 年国内新客户的销售毛利率提升至 30.53%，与境外成熟客户毛利率的差距已有所缩小。

综合而言，发行人显示材料未来毛利率将趋于稳定水平。

”

16、关于“30.3/一、/（二）/1、报告期内应收账款账面余额占营业收入比重逐年上升的原因及合理性”回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期内，公司应收账款变动情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度/年末 | 2019 年度/年末 | 2018 年度/年末 |
|-----------------|------------|------------|------------|
| 应收账款账面余额 | 18,497.83 | 17,434.55 | 14,275.16 |
| 增长率 | 6.10% | 22.13% | 37.67% |
| 营业收入 | 62,919.62 | 68,726.12 | 70,831.90 |
| 增长率 | -8.45% | -2.97% | 10.59% |
| 应收账款账面余额占营业收入比重 | 29.40% | 25.37% | 20.15% |

报告期内，公司应收账款账面余额占营业收入比重逐年上升，主要是受到境内外客户结构发生变化、新增境内客户信用期较长、2020 年下半年收入金额及占比较高等因素的影响。

A.境内外客户结构发生变化

按境内境外客户划分，公司主营业务收入及应收账款余额如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年度/年末 | | 2019 年度/年末 | | 2018 年度/年末 | |
|--------|----|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 境外 | 29,972.17 | 49.98% | 32,231.17 | 49.05% | 46,297.07 | 68.19% |
| | 境内 | 29,997.11 | 50.02% | 33,473.96 | 50.95% | 21,601.76 | 31.81% |
| | 合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |
| 应收账款余额 | 境外 | 3,844.65 | 20.78% | 1,966.42 | 11.28% | 4,586.65 | 32.13% |
| | 境内 | 14,653.17 | 79.22% | 15,468.13 | 88.72% | 9,688.51 | 67.87% |
| | 合计 | 18,497.83 | 100% | 17,434.55 | 100% | 14,275.16 | 100% |

从上表可见，2019 年公司主营业务收入中境内客户占比相较于 2018 年大幅

增长,主要因发行人加强开拓显示材料及新能源电池材料及电子化学品业务领域的国内客户,同时公司自 2018 年开始逐渐向日本 JNC 的苏州子公司进行销售,因此境内销售收入呈现上升趋势。2020 年,公司境内境外客户收入占比与 2019 年基本保持一致。

2018 年度和 2019 年度,公司境内主营业务收入占比分别为 31.81%和 50.95%,而应收账款余额占比分别为 67.87%和 88.72%,因此,2018 年至 2019 年发行人应收账款账面余额有所上升主要是受到境内销售规模持续增长的影响。

B.境内客户信用期较长

从信用政策来看,境内外客户与发行人约定的信用期存在较大差异。各年度前五大客户中,境外客户信用期基本以 30-60 天为主,境内客户的信用期则主要在 60 天及以上。

C.2020 年下半年收入金额及占比较高

报告期各期,发行人各季度主营业务收入如下:

单位:万元

| 季度 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|--------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 第一季度 | 11,098.32 | 18.51% | 17,054.38 | 25.96% | 12,817.05 | 18.88% |
| 第二季度 | 12,040.52 | 20.08% | 15,443.13 | 23.50% | 19,702.15 | 29.02% |
| 第三季度 | 14,496.71 | 24.17% | 14,841.45 | 22.59% | 19,144.63 | 28.20% |
| 第四季度 | 22,333.72 | 37.24% | 18,366.17 | 27.95% | 16,235.00 | 23.90% |
| 全年度合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |

2020 年,受到衢州康鹏于 8 月复工复产、新冠疫情防控逐渐取得进展以及兰州康鹏部分产品于下半年开始销售等因素影响,发行人一至四季度主营业务收入占全年收入的比例分别为 18.51%、20.08%、24.17%、37.24%,呈现逐渐增长趋势,其中下半年主营业务收入金额及占比均已超过 2019 年同期水平,使得 2020 年末尚未收回的应收账款金额相对较高。

综上所述,2018 年至 2019 年,发行人境内外客户结构发生变化,境内销售比例增加,因国内客户的信用期一般长于国外客户,导致 2018 年至 2019 年应收账款账面余额占营业收入的比重有所上升;2020 年,因公司下半年收入金额及

占比均超过 2019 年同期水平，使得 2020 年末尚未收回的应收账款金额占全年收入的比例高于 2019 年。

”

修订后表述：

“

报告期内，公司应收账款变动情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2020 年度/年末 | 2019 年度/年末 | 2018 年度/年末 |
|-----------------|------------|------------|------------|
| 应收账款账面余额 | 18,497.83 | 17,434.55 | 14,275.16 |
| 增长率 | 6.10% | 22.13% | 37.67% |
| 营业收入 | 62,919.62 | 68,726.12 | 70,831.90 |
| 增长率 | -8.45% | -2.97% | 10.59% |
| 应收账款账面余额占营业收入比重 | 29.40% | 25.37% | 20.15% |

报告期内，公司应收账款账面余额占营业收入比重逐年上升，主要是 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模相较于上一年度上升、2020 年下半年收入金额及占比较高等因素的影响。

A. 2019 年末应收账款账面余额占营业收入比重上升的原因

2019 年末应收账款账面余额占营业收入比重上升主要系 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模相较于上一年度上升。按境内境外客户划分，公司主营业务收入及应收账款余额如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年度/年末 | | 2019 年度/年末 | | 2018 年度/年末 | |
|--------|----|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 境外 | 25,948.23 | 43.27% | 25,906.98 | 39.43% | 28,364.60 | 41.77% |
| | 境内 | 34,021.05 | 56.73% | 39,798.15 | 60.57% | 39,534.23 | 58.23% |
| | 合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |
| 应收账款余额 | 境外 | 3,083.54 | 16.67% | 929.63 | 5.33% | 2,988.08 | 20.93% |
| | 境内 | 15,414.28 | 83.33% | 16,504.92 | 94.67% | 11,287.08 | 79.07% |
| | 合计 | 18,497.83 | 100% | 17,434.55 | 100% | 14,275.16 | 100% |

从上表可见，报告期各期发行人主营业务收入中境内客户占比分别为

58.23%、60.57%、56.73%，各期末应收账款余额中境内客户占比均超过79%，因此各期末应收账款主要来源于境内客户。从信用政策来看，境内外客户与发行人约定的信用期存在一定差异，境外客户信用期多在45天以内，境内客户的信用期则多在45天及以上，其中2019年发行人通过东方国际销售予苏州JNC的业务收入较2018年同比上升较快以及新增对国内客户都创科技的销售是导致2019年末应收账款整体上升的重要原因，上述期末应收款项均在信用期内，且于期后全额收回。

报告期各期，发行人通过东方国际销往苏州JNC的销售收入逐年上升且信用期较长。发行人通过东方国际最终销售予日本JNC的业务信用期为月结后25天，销售予苏州JNC的业务信用期为月结后180天。由于2019年发行人通过东方国际销售予苏州JNC的销售金额较去年大幅增加，导致期末应收账款规模增长较快。发行人通过东方国际销售的收入及应收账款构成如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 终端客户 | 信用政策 | 2020年度/年末 | | 2019年度/年末 | | 2018年度/年末 | |
|--------|----------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 日本JNC | 月结后25天 | 986.46 | 12.15% | 2,319.13 | 39.08% | 10,114.44 | 95.54% |
| | 日本JNC之子公司苏州JNC | 月结后180天 | 7,132.93 | 87.85% | 3,615.83 | 60.92% | 471.96 | 4.46% |
| | 合计 | - | 8,119.39 | 100.00% | 5,934.97 | 100.00% | 10,586.40 | 100.00% |
| 应收账款余额 | 日本JNC | 月结后25天 | - | - | 322.79 | 10.84% | 248.57 | 31.23% |
| | 日本JNC之子公司苏州JNC | 月结后180天 | 4,474.01 | 100.00% | 2,655.18 | 89.16% | 547.47 | 68.77% |
| | 合计 | - | 4,474.01 | 100.00% | 2,977.97 | 100.00% | 796.05 | 100.00% |

由上表可见，报告期各期末，发行人通过东方国际销售至苏州JNC的应收账款余额分别为547.47万元、2,655.18万元和4,474.01万元，金额与占比均逐年增长。

此外，发行人2019年下半年对新增境内医药化学品客户都创科技实现加工收入5,288.57万元，至2019年底应收账款余额为5,341.36万元且均处于90天信用期内，期后发行人已收回都创科技全部账款。上述应收都创科技款项亦导致2019年末公司应收账款余额有所上升。

B. 2020 年末应收账款账面余额占营业收入比重上升的原因

2020 年末应收账款账面余额占营业收入比重上升主要系 2020 年下半年收入金额及占比较高，报告期各期，发行人各季度主营业务收入如下：

单位：万元

| 季度 | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|-------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 第一季度 | 11,098.32 | 18.51% | 17,054.38 | 25.96% | 12,817.05 | 18.88% |
| 第二季度 | 12,040.52 | 20.08% | 15,443.13 | 23.50% | 19,702.15 | 29.02% |
| 第三季度 | 14,496.71 | 24.17% | 14,841.45 | 22.59% | 19,144.63 | 28.20% |
| 第四季度 | 22,333.72 | 37.24% | 18,366.17 | 27.95% | 16,235.00 | 23.90% |
| 全年度合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |

2020 年，受到衢州康鹏于 8 月复工复产、新冠疫情防控逐渐取得进展以及兰州康鹏部分产品于下半年开始销售等因素影响，发行人一至四季度主营业务收入占全年收入的比例分别为 18.51%、20.08%、24.17%、37.24%，呈现逐渐增长趋势，其中下半年主营业务收入金额及占比均已超过 2019 年同期水平，使得 2020 年末尚未收回的应收账款金额相对较高。

综上所述，公司应收账款账面余额占营业收入比重逐年上升，一方面是由于 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模较上一年度上升，另一方面是由于 2020 年公司下半年收入金额及占比均超过 2019 年同期水平，使得 2020 年末尚未收回的应收账款金额占全年收入的比例高于 2019 年。

”

17、关于“30.3/二、/（一）公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等，并说明报告期内发行人是否存在放宽信用政策以刺激销售的情况”回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期内，公司主要客户的信用期如下：

| 序号 | 客户名称（注 1） | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----|---------------|-----------|---------|-------------|
| 1 | 日本中村 | 月结后 25 天 | | 月结后 20/25 天 |
| 2 | 东方国际（国外）（注 2） | 月结后 25 天 | | |
| | 东方国际（国内） | 月结后 180 天 | | |
| 3 | 江苏和成 | 90 天 | | |
| 4 | 国泰华荣 | 60 天 | | 30/60 天 |
| 5 | 扬州化工 | 45 天 | | 7/30/45 天 |
| 6 | 都创科技 | 90 天 | | - |
| 7 | 天赐材料 | 60 天 | - | - |

注 1：上表中“-”指当期/年发行人与该合同主体未发生交易；

注 2：东方国际（国外）指东方国际销售予日本 JNC 的业务，东方国际（国内）指东方国际销售予苏州 JNC 的业务。

”

修订后表述：

“

报告期内，公司主要客户的信用期如下：

| 序号 | 客户名称（注 1） | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----|-----------|--------------------|---------|-------------|
| 1 | 日本中村 | 月结后 25 天 | | 月结后 20/25 天 |
| 2 | 东方国际（注 2） | 月结后 25 天/月结后 180 天 | | |
| 3 | 江苏和成 | 90 天 | | |
| 4 | 国泰华荣 | 60 天 | | 30/60 天 |
| 5 | 扬州化工 | 45 天 | | 7/30/45 天 |
| 6 | 都创科技 | 90 天 | | - |
| 7 | 天赐材料 | 60 天 | - | - |

注 1：上表中“-”指当期/年发行人与该合同主体未发生交易；

注 2：发行人通过东方国际最终销售予日本 JNC 的业务信用期为月结后 25 天，销售予苏州 JNC 的业务信用期为月结后 180 天。

”

18、关于“30.4 招股说明书披露，在新金融工具准则下，2019 年 6 月末，公司按预期信用损失计提应收账款的坏账准备，根据客户地理分布及信用期长度，将应收账款分为国内客户组合、国外客户组合，分别执行不同的预期信用

损失率进行测算。在原金融工具准则下，2016年末、2017年末及2018年末，公司按账龄分析法计提坏账准备。” 回复内容的修订

修订前表述：

“

历史损失率代表在每个时间段中最终不能收回的应收账款所占比例。发行人根据历史期间各细分客户群体应收账款迁徙率计算得到历史损失率。同时管理层在历史损失率的基础上，基于当前经济状况以及对未来经济状况的预测，对计算出的历史损失率做出调整，得到违约损失率。调整后，发行人将违约损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算2019年12月31日和2020年12月31日应确认的损失准备，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年末 | | | 2019年末 | | |
|----------------|------------------|---------------|-----------|------------------|---------------|-----------|
| | 应收账款 账面余额 | 损失 准备 | 违约损失 率 | 应收账款 账面余额 | 损失 准备 | 违约损失 率 |
| 国内客户组合： | | | | | | |
| 未逾期 | 11,503.21 | 575.16 | 5.0% | 13,000.31 | 650.01 | 5.0% |
| 逾期1年内 | 3,140.52 | 160.17 | 5.1% | 2,398.27 | 122.92 | 5.1% |
| 逾期1-2年 | 9.45 | 1.22 | 12.9% | 69.55 | 8.97 | 12.9% |
| 逾期2-3年 | - | - | 50.0% | - | - | 50.0% |
| 逾期3年以上 | - | - | 100.0% | - | - | 100.0% |
| 小计 | 14,653.17 | 736.55 | | 15,468.13 | 781.9 | |
| 国外客户组合： | | | | | | |
| 未逾期 | 3,844.65 | 192.23 | 5.0% | 1,794.08 | 89.7 | 5.0% |
| 逾期1年内 | - | - | 9.4% | 172.34 | 16.24 | 9.4% |
| 逾期1年以上 | - | - | 100.0% | - | - | 100.0% |
| 小计 | 3,844.65 | 192.23 | | 1,966.42 | 105.95 | |
| 合计 | 18,497.83 | 928.78 | | 17,434.55 | 887.85 | |

.....

经查询同行业公司公开披露信息，其按信用风险特征组合计提坏账准备的计提比例如下：

| 同行业公司 | 按信用风险特征组合计提坏账准备标准及计提比例 |
|-------|------------------------|
|-------|------------------------|

| | 账龄 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 中欣氟材 | 计提比例 | 5% | 20% | 50% | 100% | 100% | 100% |
| 永太科技 | | 5% | 20% | 50% | 100% | 100% | 100% |
| 新宙邦 | | 5% | 10% | 20% | 20% | 50% | 100% |
| 瑞联新材 | | 5% | 20% | 50% | 100% | 100% | 100% |

注：万润股份及天赐材料未披露详细的新金融工具准则下坏账计提政策，因此未在上表列示，其他可比公司在新旧金融工具准则下的计提比例均一致。

.....

根据历史损失经验，应收账款发生历史损失的规律在国内客户和国外客户之间有所不同，结合客户地理分布及信用期长度等因素，就计量预期信用损失的目的而言，公司将应收账款分为国内客户和国外客户两个组合。

1、地理分布不同

报告期内，发行人部分客户位于国外，如日本、欧洲、美国等地区。同时，近年来发行人积极开拓国内市场，国内客户主要分布在上海、江苏、浙江、北京等省市。

2、信用政策不同

从信用政策来看，国内外客户与发行人约定的信用期存在较大差异。各年度前五大客户中，国外客户信用期以 30-60 天为主，国内客户的信用期则主要在 60 天及以上。国内外主要客户的信用政策详见本问询函回复“第 30.3 题/（一）公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等，并说明报告期内发行人是否存在放宽信用政策以刺激销售的情况”。

3、周转和资金回款状况不同

报告期内，发行人应收账款周转率按国内国外市场划分情况如下：

单位：次

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 国内客户应收账款周转率 | 1.99 | 2.66 | 3.67 |
| 国外客户应收账款周转率 | 10.32 | 9.84 | 7.20 |

从上表可见，国内客户应收账款的周转率在 1.99-3.67 之间，国外客户周转

率在 7.20-10.32 之间，因此国内客户应收账款周转率较国外客户较慢。

报告期各期末，发行人应收账款余额的期后回款情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年末 | 2019 年末 | 2018 年末 |
|----|-----------------------|---------------|----------------|----------|
| 国内 | 应收账款余额 | 14,653.17 | 15,468.13 | 9,688.51 |
| | 期后 3 个月内回款余额 | 1,603.10 | 9,463.16 | 5,281.45 |
| | 期后 3 个月内回款余额占应收账款余额比例 | 10.94% | 61.18% | 54.51% |
| 国外 | 应收账款余额 | 3,844.65 | 1,966.42 | 4,586.65 |
| | 期后 3 个月内回款余额 | 3,331.69 | 1,966.42 | 4,460.32 |
| | 期后 3 个月内回款余额占应收账款余额比例 | 86.66% | 100.00% | 97.25% |

注：上述 2020 年末的期后回款统计至 2021 年 1 月 25 日止。

从上表可见，2018 年末、2019 年末，国外客户期后 3 个月内回款比例均达 97% 以上，显著高于国内客户期后 3 个月的回款比例；2020 年末应收账款中，国外客户期后回款比例亦高于国内客户。

综上所述，由于国内外客户在地理分布、信用期及历史回款等方面均存在较大差异，因此发行人将应收账款分为国内客户组合、国外客户组合，并分别执行不同的预期信用损失率具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

”

修订后表述：

“

历史损失率代表在每个时间段中最终不能收回的应收账款所占比例。发行人根据历史期间各细分客户群体应收账款迁徙率计算得到历史损失率。同时管理层在历史损失率的基础上，基于当前经济状况以及对未来经济状况的预测，对计算出的历史损失率做出调整，得到违约损失率。调整后，发行人将违约损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算 2019 年 12 月 31 日和 2020 年 12 月 31 日应确认的损失准备，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年末 | | | 2019 年末 | | |
|---------|--------------|----------|-----------|--------------|----------|-----------|
| | 应收账款 账面余额 | 损失 准备 | 违约损失 率 | 应收账款 账面余额 | 损失 准备 | 违约损失 率 |
| 国内客户组合： | | | | | | |

| | | | | | | |
|----------------|-----------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| 未逾期 | 12,264.32 | 613.22 | 5.0% | 14,037.10 | 701.85 | 5.0% |
| 逾期 1 年内 | 3,140.52 | 160.17 | 5.1% | 2,398.27 | 122.92 | 5.1% |
| 逾期 1-2 年 | 9.45 | 1.22 | 12.9% | 69.55 | 8.97 | 12.9% |
| 逾期 2-3 年 | - | - | 50.0% | - | - | 50.0% |
| 逾期 3 年以上 | - | - | 100.0% | - | - | 100.0% |
| 小计 | 15,414.28 | 774.60 | | 16,504.92 | 833.74 | |
| 国外客户组合: | | | | | | |
| 未逾期 | 3,083.54 | 154.18 | 5.0% | 757.29 | 37.86 | 5.0% |
| 逾期 1 年内 | - | - | 9.4% | 172.34 | 16.24 | 9.4% |
| 逾期 1 年以上 | - | - | 100.0% | - | - | 100.0% |
| 小计 | 3,083.54 | 154.18 | | 929.63 | 54.10 | |
| 合计 | 18,497.83 | 928.78 | | 17,434.55 | 887.84 | |

.....

经查询同行业公司公开披露信息，其按信用风险特征组合计提坏账准备的计提比例如下：

| 同行业公司 | 按信用风险特征组合计提坏账准备标准及计提比例 | | | | | | |
|-------|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 账龄 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 |
| 中欣氟材 | 计提比例 | 5% | 20% | 50% | 100% | 100% | 100% |
| 永太科技 | | 5% | 20% | 50% | 100% | 100% | 100% |
| 新宙邦 | | 5% | 10% | 20% | 20% | 50% | 100% |
| 瑞联新材 | | 5% | 20% | 50% | 100% | 100% | 100% |

注：万润股份未披露详细的新金融工具准则下坏账计提比例，因此未在上表列示，其他可比公司在新旧金融工具准则下的计提比例均一致。

.....

根据历史损失经验，应收账款发生历史损失的规律在国内客户和国外客户之间有所不同，就计量预期信用损失的目的而言，公司将应收账款分为国内客户和国外客户两个组合。

1、地理分布不同

报告期内，发行人部分客户位于国外，如日本、欧洲、美国等地区。同时，近年来发行人积极开拓国内市场，国内客户主要分布在上海、江苏、浙江、北京等省市。

2、信用政策不同

从信用政策来看，国内外客户与发行人约定的信用期存在一定差异。如下表所示，国外客户信用期多在 45 天以内，国内客户的信用期则多在 45 天及以上：

| 序号 | 客户名称（注 1） | 分类 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----|-----------|----|--------------------|------------|-------------|
| 1 | 日本中村 | 国外 | 月结后 25 天 | | 月结后 20/25 天 |
| 2 | 东方国际（注 2） | 国内 | 月结后 25 天/月结后 180 天 | | |
| 3 | 江苏和成 | 国内 | 90 天 | | |
| 4 | 国泰华荣 | 国内 | 60 天 | | 30/60 天 |
| 5 | 扬州化工 | 国内 | 45 天 | | 7/30/45 天 |
| 6 | 都创科技 | 国内 | 90 天 | | - |
| 7 | 天赐材料 | 国内 | 60 天 | - | - |
| 8 | 德国默克 | 国外 | 45 天 | | |
| 9 | 日本三菱 | 国外 | 款到发货/30 天 | 14/30/60 天 | 30/60 天 |
| 10 | 日本曹达 | 国外 | 14 天 | - | - |
| 11 | 美国礼来 | 国外 | 45 天 | | |

注 1：上表中“-”指当年发行人与该合同主体未发生交易；

注 2：发行人通过东方国际最终销售予日本 JNC 的业务信用期为月结后 25 天，最终销售予苏州 JNC 的业务信用期为月结后 180 天；

注 3：上表所列示信用期涵盖了报告期各期前五大客户及其他销售金额较高的国外客户。

3、周转和资金回款状况不同

报告期内，发行人应收账款周转率按国内国外市场划分情况如下：

单位：次

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 国内客户应收账款周转率 | 2.13 | 2.86 | 4.67 |
| 国外客户应收账款周转率 | 12.93 | 13.23 | 7.36 |

从上表可见，国内客户应收账款的周转率在 2.13-4.67 之间，国外客户周转率在 7.36-13.23 之间，因此国内客户应收账款周转率较国外客户较慢。

报告期各期末，发行人应收账款余额的期后回款情况如下：

单位：万元

| 区域 | 项目 | 2020 年末 | 2019 年末 | 2018 年末 |
|----|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 国内 | 应收账款余额 | 15,414.28 | 16,504.92 | 11,287.08 |
| | 期后 3 个月内回款余额 | 1,851.25 | 10,499.95 | 6,880.02 |

| | | | | |
|----|-----------------------|----------|---------|----------|
| | 期后 3 个月内回款余额占应收账款余额比例 | 12.01% | 63.62% | 60.95% |
| 国外 | 应收账款余额 | 3,083.54 | 929.63 | 2,988.08 |
| | 期后 3 个月内回款余额 | 3,083.54 | 929.63 | 2,861.75 |
| | 期后 3 个月内回款余额占应收账款余额比例 | 100.00% | 100.00% | 95.77% |

注：上述 2020 年末的期后回款统计至 2021 年 1 月 25 日止。

从上表可见，2018 年末、2019 年末，国外客户期后 3 个月内回款比例均达 95% 以上，显著高于国内客户期后 3 个月的回款比例；截至 2021 年 1 月 25 日，国外客户 2020 年末应收账款已全部完成回款，期后回款比例亦高于国内客户。

综上所述，由于国内外客户在地理分布、信用期及历史回款等方面均存在较大差异，因此发行人将应收账款分为国内客户组合、国外客户组合，并分别执行不同的预期信用损失率具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

”

（二）第二轮审核问询函回复

1、关于“第 6 题/一、/（一）/2、泰兴康鹏占 Wisecon 合并报表范围内主营业务收入及净利润情况”回复内容的修订

修订前表述：

“

在 Wisecon 合并报表范围内，泰兴康鹏单体报表中主营业务收入及净利润占 Wisecon 相关财务数据的比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------------------|---------------|---------------|
| 泰兴康鹏单体报表主营业务收入 | 7,877.97 | 8,358.36 |
| Wisecon 合并报表主营业务收入 | 71,420.35 | 68,628.93 |
| 泰兴康鹏主营业务收入占比 | 11.03% | 12.18% |
| 泰兴康鹏单体报表净利润 | 235.48 | 452.85 |
| Wisecon 合并报表净利润 | 32,210.47 | 13,538.05 |
| 泰兴康鹏净利润占比 | 0.73% | 3.35% |

注：Wisecon 合并报表主营业务收入系对合并范围内各主体之间关联交易进行抵消后计算获

得，泰兴康鹏单体报表主营业务收入则包含对 Wisecon 合并范围内其他主体的销售金额。

如上表所示，2017 年和 2018 年泰兴康鹏单体报表中主营业务收入占 Wisecon 合并报表主营业务收入的比例均超过 5%，净利润占 Wisecon 相关指标的比重不超过 5%。

”

修订后表述：

“

在 Wisecon 合并报表范围内，泰兴康鹏单体报表中主营业务收入及净利润占 Wisecon 相关财务数据的比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年度 |
|---------------------|---------------|
| 泰兴康鹏单体报表主营业务收入 | 7,877.97 |
| Wisecon 合并报表主营业务收入 | 71,420.35 |
| 泰兴康鹏主营业务收入占比 | 11.03% |
| 泰兴康鹏单体报表净利润 | 235.48 |
| Wisecon 合并报表净利润 | 32,210.47 |
| 泰兴康鹏净利润占比 | 0.73% |

注：Wisecon 合并报表主营业务收入系对合并范围内各主体之间关联交易进行抵消后计算获得，泰兴康鹏单体报表主营业务收入则包含对 Wisecon 合并范围内其他主体的销售金额，但对部分跨期收入以及部分购销业务作为受托加工按净额法进行调整，调整金额为 14.66 万元。

如上表所示，2018 年泰兴康鹏单体报表中主营业务收入占 Wisecon 合并报表主营业务收入的比例超过 5%，净利润占 Wisecon 相关指标的比重不超过 5%。

”

2、关于“第 12.1 题/一、显示材料毛利率在报告期降幅较大的原因、合理性，是否与外协逐步转为自产有关，发行人通过关联方外协是否存在转移成本费用的情形”回复内容的修订

修订前表述：

“

2018 年及 2019 年，公司显示材料销售收入结构及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

| 客户类型 | 2019 年度 | | | 2018 年度 | | |
|-----------|------------------|----------------|---------------|------------------|----------------|---------------|
| | 销售收入 | 占比 | 毛利率 | 销售收入 | 占比 | 毛利率 |
| 境外成熟客户 | 28,446.80 | 87.46% | 46.09% | 33,513.17 | 87.61% | 48.76% |
| 国内新客户 | 2,772.28 | 8.52% | 3.92% | 3,788.97 | 9.91% | 21.21% |
| 其他客户 | 1,305.26 | 4.01% | 28.34% | 950.15 | 2.48% | 38.76% |
| 合计 | 32,524.34 | 100.00% | 41.78% | 38,252.29 | 100.00% | 45.78% |

从上表可见，2019 年境外成熟客户的毛利率略有下降，而国内新客户的毛利率降幅较大，从而导致 2019 年显示材料毛利率下降 4 个百分点。

(1) 境外成熟客户

公司对境外成熟客户的销售以日本 JNC 为主。由于液晶显示材料更新换代速度较快，发行人每年对日本 JNC 销售的具体产品类别会存在一定变化。因近年来下游显示面板行业竞争加剧并向液晶厂商传导价格压力，为保持行业竞争优势，2019 年度日本 JNC 降低了对单价较高的含氟单晶品类的采购量，同时发行人开始为其开发并销售产品单价及销售毛利率均相对较低的单晶产品。

因此，受客户需求调整、产品销售结构变化的影响，2019 年公司对日本 JNC 的整体销售毛利率出现一定降幅，但仍保持相对较高水平。

.....

综上所述，发行人显示材料 2019 年毛利率相较于 2018 年下降 4.00%，一方面是因日本 JNC 需求调整，公司向其销售产品的毛利率出现一定降幅，另一方面是因国内新客户采购单晶规模下降，同时公司为国内客户开发的部分新产品出现负毛利的情形。因此，2018 年至 2019 年公司显示材料毛利率有所下降，原因具有合理性。

.....

在显示材料产品方面，泰兴康鹏主要受托加工 K0058 中间体及 K0010 中间体，发行人在体系内工厂进行进一步生产加工后，将最终完成的单晶产品销售予日本 JNC。由此可见，发行人对泰兴康鹏的外协采购金额主要体现在销售予日本 JNC 的 K0010 单晶及 K0058 单晶的成本中，销售予其他客户及其他产品的毛利

率波动与泰兴康鹏外协采购的关联性不大。

”

修订后表述：

“

2018 年及 2019 年，公司显示材料销售收入结构及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

| 客户类型 | 2019 年度 | | | 2018 年度 | | |
|--------|------------------|----------------|---------------|------------------|----------------|---------------|
| | 销售收入 | 占比 | 毛利率 | 销售收入 | 占比 | 毛利率 |
| 境外成熟客户 | 28,446.80 | 87.46% | 46.09% | 33,513.17 | 87.61% | 48.76% |
| 国内新客户 | 2,772.28 | 8.52% | 3.92% | 3,788.97 | 9.91% | 21.21% |
| 其他客户 | 1,305.26 | 4.01% | 28.34% | 950.15 | 2.48% | 38.76% |
| 合计 | 32,524.34 | 100.00% | 41.78% | 38,252.29 | 100.00% | 45.78% |

注：报告期内发行人存在通过贸易商向终端客户销售的情形，本题中为统计及表述方便，将发行人终端客户日本 JNC 及客户德国默克统称为发行人的“境外成熟客户”，江苏和成及八亿时空统称为发行人的“国内新客户”，销售收入及毛利率的统计口径包含发行人直接或通过贸易商向境外成熟客户（日本 JNC/德国默克）、国内新客户（江苏和成/八亿时空）实现的销售，例如“对日本 JNC 的销售收入/销售毛利率”是指发行人通过贸易商向日本 JNC 实现终端销售所对应的销售收入/销售毛利率。

从上表可见，2019 年境外成熟客户的毛利率略有下降，而国内新客户的毛利率降幅较大，从而导致 2019 年显示材料毛利率下降 4 个百分点。

（1）境外成熟客户

公司对境外成熟客户的销售主要系通过贸易商向日本 JNC 实现的销售。由于液晶显示材料更新换代速度较快，发行人每年对终端客户日本 JNC 销售的具体产品类别会存在一定变化。因近年来下游显示面板行业竞争加剧并向液晶厂商传导价格压力，为保持行业竞争优势，2019 年度日本 JNC 降低了对单价较高的含氟单晶品类的采购量，同时发行人开始为其开发并通过贸易商向其销售产品单价及销售毛利率均相对较低的单晶产品。

因此，受客户需求调整、产品销售结构变化的影响，2019 年公司通过贸易商向日本 JNC 的整体销售毛利率出现一定降幅，但仍保持相对较高水平。

.....

综上所述，发行人显示材料 2019 年毛利率相较于 2018 年下降 4.00%，一方面是因日本 JNC 需求调整，公司**通过贸易商**向其销售产品的毛利率出现一定降幅，另一方面是因国内新客户采购单晶规模下降，同时公司为国内客户开发的部分新产品出现负毛利的情形。因此，2018 年至 2019 年公司显示材料毛利率有所下降，原因具有合理性。

.....

在显示材料产品方面，泰兴康鹏主要受托加工 K0058 中间体及 K0010 中间体，发行人在体系内工厂进行进一步生产加工后，将最终完成的单晶产品**通过贸易商**销售予日本 JNC。由此可见，发行人对泰兴康鹏的外协采购金额主要体现在**通过贸易商**销售予日本 JNC 的 K0010 单晶及 K0058 单晶的成本中，销售予其他客户及其他产品的毛利率波动与泰兴康鹏外协采购的关联性不大。

”

3、关于“第 12.3 题 报告期各期，发行人对国内新客户的毛利率分别为 5.60%、21.21%及 3.92%，境外成熟客户的销售毛利率分别为 48.92%、48.76%及 46.09%，根据发行人解释，因发行人对境外及国内客户的销售结构、具体产品有所不同，其销售产品的平均销售单价、单位成本存在差异。发行人向江苏和成、八亿时空销售的多为新开发产品，其生产工艺处于逐步成熟过程中” 回复内容的修订

修订前表述：

“

报告期各期，发行人向境外成熟客户与国内新客户销售液晶单晶及中间体时，所对应的销售收入差异情况如下：

单位：万元

| 客户及产品类型 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 境外成熟客户 | | | |
| -单晶产品 | 23,623.78 | 23,872.68 | 30,825.11 |
| 其中：日本 JNC | 23,623.78 | 23,872.11 | 30,825.11 |
| 其中：德国默克 | - | 0.56 | - |
| -中间体产品 | 1,425.71 | 4,430.64 | 2,662.66 |

| | | | |
|--------------|----------|----------|----------|
| 其中：日本 JNC | 288.27 | 640.11 | 466.71 |
| 其中：德国默克 | 1,137.44 | 3,790.53 | 2,195.95 |
| 国内新客户 | | | |
| -单晶产品 | 443.64 | 741.57 | 2,953.13 |
| 其中：江苏和成 | 443.64 | 741.57 | 2,953.13 |
| 其中：八亿时空 | - | - | - |
| -中间体产品 | 3,969.73 | 2,030.72 | 835.84 |
| 其中：江苏和成 | 3,380.77 | 1,143.62 | 93.01 |
| 其中：八亿时空 | 588.96 | 887.1 | 742.83 |

注：上表列示了发行人主要销售的产品类型，即液晶单晶及中间体产品。

报告期内，境内外客户销售产品的差异如下：（1）境外成熟客户中，日本 JNC 以采购液晶单晶产品为主，另采购少量液晶中间体产品，德国默克仅采购液晶中间体产品，2019 年公司向其送样 0.56 万元单晶产品；（2）国内新客户中，江苏和成向发行人同时采购液晶单晶和液晶中间体产品，八亿时空仅采购液晶中间体产品，因此公司向江苏和成销售的新产品为液晶单晶及中间体，向八亿时空销售的新产品为液晶中间体。

在定价模式方面，公司在与不同客户确定销售价格时，系参考产品成本、当年度产能规模与库存量，以及与该客户的销售数量、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期等因素，综合协商后进行定价。显示材料产品具有高度定制化的特点，不同客户所要求的具体产品规格要求差异较大。因此，公司对下游客户销售的具体价格会存在一定差异。

.....

具体而言，公司向日本 JNC、江苏和成销售的主要产品在分子结构复杂度、工艺技术复杂度、反应步骤及工序长度、原料要求等方面存在如下区别：

.....

结合上述分析，发行人对境外成熟客户的显示材料销售毛利率高于国内新客户，主要原因包括：

（1）两类客户所采购的具体产品存在较大差异，发行人对日本 JNC 销售的单晶产品具有分子结构及工艺技术复杂、工序较长、技术附加值较高、产品规格

要求较高等特点，发行人在含氟液晶领域具有领先技术优势，因而对境外成熟客户销售产品的销售单价及毛利率相对较高。

(2) 发行人为境外成熟客户的长期供应商，在定价方面具有一定优势；发行人与国内新客户的合作时间较短且国内客户对产品价格较为敏感，因而发行人在定价方面会给予其一定优惠。

(3) 发行人向境外成熟客户销售的多为成熟产品，工艺较为稳定；向江苏和成、八亿时空销售的多为新开发产品，其生产工艺处于逐步成熟过程中，前期的工艺调试及优化需耗费较多成本，且国内客户的采购具有多产品、小批量的特点，公司生产过程中产品不断换线所导致的设备调试、磨合成本较高。

综上所述，发行人显示材料销售过程中，境外成熟客户与国内新客户的销售毛利率差异具有合理性。

”

修订后表述：

“

报告期各期，发行人向境外成熟客户与国内新客户销售液晶单晶及中间体时，所对应的销售收入差异情况如下：

单位：万元

| 客户及产品类型 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 境外成熟客户 | | | |
| -单晶产品 | 23,623.78 | 23,872.68 | 30,825.11 |
| 其中：日本 JNC | 23,623.78 | 23,872.11 | 30,825.11 |
| 其中：德国默克 | - | 0.56 | - |
| -中间体产品 | 1,425.71 | 4,430.64 | 2,662.66 |
| 其中：日本 JNC | 288.27 | 640.11 | 466.71 |
| 其中：德国默克 | 1,137.44 | 3,790.53 | 2,195.95 |
| 国内新客户 | | | |
| -单晶产品 | 443.64 | 741.57 | 2,953.13 |
| 其中：江苏和成 | 443.64 | 741.57 | 2,953.13 |
| 其中：八亿时空 | - | - | - |

| | | | |
|---------|----------|----------|--------|
| -中间体产品 | 3,969.73 | 2,030.72 | 835.84 |
| 其中：江苏和成 | 3,380.77 | 1,143.62 | 93.01 |
| 其中：八亿时空 | 588.96 | 887.1 | 742.83 |

注 1：上表列示了发行人主要销售的产品类型，即液晶单晶及中间体产品。

注 2：报告期内发行人存在通过贸易商向终端客户销售的情形，本题中为统计及表述方便，将发行人终端客户日本 JNC 及德国默克统称为发行人的“境外成熟客户”，江苏和成及八亿时空统称为发行人的“国内新客户”，销售收入及毛利率的统计口径包含发行人直接或通过贸易商向境外成熟客户（日本 JNC/德国默克）、国内新客户（江苏和成/八亿时空）实现的销售，例如“对日本 JNC 的销售收入/销售毛利率”是指发行人通过贸易商向日本 JNC 实现终端销售所对应的销售收入/销售毛利率。

报告期内，发行人向境外成熟客户与国内新客户销售产品的差异如下：（1）境外成熟客户中，日本 JNC 以采购液晶单晶产品为主，另采购少量液晶中间体产品，德国默克仅采购液晶中间体产品，2019 年公司向其送样 0.56 万元单晶产品；（2）国内新客户中，江苏和成向发行人同时采购液晶单晶和液晶中间体产品，八亿时空仅采购液晶中间体产品，因此公司向江苏和成销售的新产品为液晶单晶及中间体，向八亿时空销售的新产品为液晶中间体。

在定价模式方面，公司在与境外成熟客户或国内新客户确定销售价格时，系参考产品成本、当年度产能规模与库存量，以及与该客户的销售数量、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期等因素，综合协商后进行定价。显示材料产品具有高度定制化的特点，不同客户所要求的具体产品规格要求差异较大。因此，公司对境外成熟客户或国内新客户销售的具体价格会存在一定差异。

.....

具体而言，公司向江苏和成、通过指定贸易商向日本 JNC 销售的主要产品在分子结构复杂度、工艺技术复杂度、反应步骤及工序长度、原料要求等方面存在如下区别

.....

结合上述分析，发行人对境外成熟客户的显示材料销售毛利率高于国内新客户，主要原因包括：

（1）两类客户所采购的具体产品存在较大差异，发行人通过贸易商对日本 JNC 销售的单晶产品具有分子结构及工艺技术复杂、工序较长、技术附加值较高、产品规格要求较高等特点，发行人在含氟液晶领域具有领先技术优势，因而对境

外成熟客户销售产品的销售单价及毛利率相对较高。

(2) 发行人为境外成熟客户的长期供应商，在定价方面具有一定优势；发行人与国内新客户的合作时间较短且国内新客户对产品价格较为敏感，因而发行人在定价方面会给予其一定优惠。

(3) 发行人向境外成熟客户销售的多为成熟产品，工艺较为稳定；向江苏和成、八亿时空销售的多为新开发产品，其生产工艺处于逐步成熟过程中，前期的工艺调试及优化需耗费较多成本，且国内新客户的采购具有多产品、小批量的特点，公司生产过程中产品不断换线所导致的设备调试、磨合成本较高。

综上所述，发行人显示材料销售过程中，境外成熟客户与国内新客户的销售毛利率差异具有合理性。

”

4、关于“第 16 题 关于应收款项”回复内容的修订

修订前表述：

“

2017 年末至 2020 年末，发行人应收账款逾期账龄情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2020 年末 | 2019 年末 | 2018 年末 | 2017 年末 |
|----------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 国内客户组合： | | | | |
| 未逾期 | 11,503.21 | 13,000.31 | 5,510.94 | 1,281.01 |
| 逾期 1 年内 | 3,140.52 | 2,398.27 | 3,847.28 | 716.67 |
| 逾期 1-2 年 | 9.45 | 69.55 | 236.67 | 74.00 |
| 逾期 2-3 年 | - | - | 74.00 | 19.62 |
| 逾期 3 年以上 | - | - | 19.62 | - |
| 合计 | 14,653.17 | 15,468.13 | 9,688.51 | 2,091.30 |
| 国外客户组合： | | | | |
| 未逾期 | 3,844.65 | 1,794.08 | 3,380.70 | 7,969.18 |
| 逾期 1 年内 | - | 172.34 | 1,205.95 | 288.54 |
| 逾期 1 年以上 | - | - | - | 20.21 |

| 项目 | 2020 年末 | 2019 年末 | 2018 年末 | 2017 年末 |
|----|----------|----------|----------|----------|
| 合计 | 3,844.65 | 1,966.42 | 4,586.65 | 8,277.93 |

.....

应收账款余额中国内客户占比由 2017 年末的 20.17%增长到 2018 年末的 67.87%，上述变化主要因发行人自 2018 年以来积极拓展国内场所致。

.....

2019年12月31日应收账款迁徙率计算过程:

单位: 万元

| 项目 | 2019年12月31日应收账款余额(A) | 2019年9月30日应收账款余额(B) | 2019年6月30日应收账款余额(C) | 2019年3月31日应收账款余额(D) | 2018年12月31日应收账款余额(E) | 年末综合余额总和(F=A+B+C+D+E) | 注释 | 公式 | 2019年末迁徙率 |
|----------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|----|-----|-----------|
| 国内客户组合: | | | | | | | | | |
| 未逾期 | 13,000.31 | 4,151.49 | 4,920.29 | 5,284.87 | 5,510.94 | 32,867.90 | a | b/a | 32.3% |
| 逾期 1-90 天 | 1,419.92 | 1,621.88 | 2,115.81 | 3,056.16 | 2,416.52 | 10,630.29 | b | c/b | 47.7% |
| 逾期 91-180 天 | 748.35 | 1,050.06 | 1,231.01 | 1,294.19 | 749.59 | 5,073.21 | c | d/c | 62.6% |
| 逾期 181-270 天 | 151.05 | 1,148.58 | 737.85 | 560.18 | 579.81 | 3,177.48 | d | e/d | 43.4% |
| 逾期 271-365 天 | 78.95 | 483.72 | 249.21 | 467.26 | 101.35 | 1,380.49 | e | e/e | 100.0% |
| 合计 | 15,398.58 | 8,455.73 | 9,254.18 | 10,662.67 | 9,358.22 | 53,129.38 | | | |
| 国外客户组合: | | | | | | | | | |
| 未逾期 | 1,794.08 | 672.89 | 5,085.83 | 3,038.15 | 3,380.70 | 13,971.64 | f | g/f | 11.1% |
| 逾期 1-90 天 | 172.34 | - | 301.49 | 4.20 | 1,079.62 | 1,557.65 | g | h/g | 0.0% |
| 逾期 91-180 天 | - | - | - | - | - | - | h | i/h | 100.0% |
| 逾期 181-270 天 | - | - | - | - | 126.33 | 126.33 | i | j/i | 100.0% |
| 逾期 271-365 天 | - | - | - | 126.33 | - | 126.33 | j | j/j | 100.0% |
| 合计 | 1,966.42 | 672.89 | 5,387.32 | 3,168.68 | 4,586.65 | 15,781.95 | | | |

第四步：计算历史损失率

历史损失率代表在每个时间段中最终不能收回的应收账款所占比例。发行人根据历史期间各细分客户群体应收账款迁徙率计算得到历史损失率，2019 年末历史损失率计算过程如下：

| 项目 | 注释 | 迁徙率 | 历史损失率 计算过程 | 历史 损失率 | 2019 年末加权平 均历史损失率 (注 2) |
|--------------------|----|--------|---------------|-----------|-------------------------------|
| 国内客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | a | 32.3% | $A=a*B$ | 0.4% | 0.4% |
| 逾期 1-90 天 | b | 47.7% | $B=b*C$ | 1.3% | 2.2% |
| 逾期 91-180 天 | c | 62.6% | $C=c*D$ | 2.7% | |
| 逾期 181-270 天 | d | 43.4% | $D=d*E$ | 4.3% | |
| 逾期 271-365 天 | e | 100.0% | $E=e*F$ | 10.0% | |
| 逾期 366-450 天 (注 1) | f | / | F | 10.0% | / |
| 国外客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | g | 11.1% | $G=g*H$ | 0.0% | 0.0% |
| 逾期 1-90 天 | h | 0.0% | $H=h*I$ | 0.0% | 0.0% |
| 逾期 91-180 天 | i | 100.0% | $I=i*J$ | 100.0% | |
| 逾期 181-270 天 | j | 100.0% | $J=j*K$ | 100.0% | |
| 逾期 271-365 天 | k | 100.0% | $K=k*L$ | 100.0% | |
| 逾期 366-450 天 (注 1) | l | / | L | 100.0% | / |

注 1：由于计算未逾期、逾期 1 年以内的应收账款历史损失率时，需要用到逾期 366-450 天的历史损失率，公司按照第二步中估计的逾期 1-2 年的计提比例，即国内客户组合应收账款逾期 366-450 天历史损失率为 10.0%，国外客户组合应收账款逾期 366-450 天历史损失率为 100.0%。

注 2：加权平均历史损失率所使用的权数为 2019 年末对应逾期期间的应收账款余额。

第五步：结合当前状况进行前瞻性调整得到预期损失率

此外，公司基于前瞻性因素和可比性原则，同时对比了历史坏账准备计提率以及同行业可比公司信息后，对上述步骤计算得到历史信用损失率做出调整，得到调整后的预期损失率，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。具体计算过程如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年12月31日应收账款余额 | 原准则下坏账准备金额(注1) | 坏账计提比率 | 调整前的预期损失率 | 调整后的预期损失率 | 可比上市公司预期损失率区间(注2) |
|----------------|-------------------|----------------|----------|-----------|-----------|-------------------|
| 国内客户组合: | | | | | | |
| 未逾期 | 13,000.31 | 650.01 | 5.0% | 0.4% | 5.0% | 5% |
| 逾期1年内 | 2,398.27 | 122.92 | 5.1% | 2.2% | 5.1% | 5% |
| 逾期1-2年 | 69.55 | 8.97 | 12.9% | 10.0% | 12.9% | 10%-20% |
| 逾期2-3年 | - | - | 50.0% | 50.0% | 50.0% | 20%-50% |
| 逾期3年以上 | - | - | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100% |
| 小计 | 15,468.13 | 781.90 | - | - | - | - |
| 国外客户组合: | | | | | | |
| 未逾期 | 1,794.08 | 89.70 | 5.0% | 0.0% | 5.0% | 5% |
| 逾期1年内 | 172.34 | 16.24 | 9.4% | 0.0% | 9.4% | 5% |
| 逾期1年以上 | - | - | 20%-100% | 100.0% | 100% | 10%-100% |
| 小计 | 1,966.42 | 105.94 | - | - | - | - |
| 合计 | 17,434.55 | 887.84 | - | - | - | - |

注1: 上表根据原金融工具准则下账龄分析法的计提比例5%(1年以内), 20%(1-2年), 50%(2-3年)和100%(3年以上)计算坏账准备金额, 并相应测算坏账计提比率;

注2: 可比上市公司包括中欣氟材(002915.SZ)、永太科技(002326.SZ)、新宙邦(300037.SZ)和瑞联新材(科创板申报企业)等多家公司, 相关信息披露详见首轮问询函回复第30.4题之“一、/(一)按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关假设, 说明相关参数、方法、假设的确定依据”相关内容。

.....

| 项目 | 2020年末迁徙率 | 2020年末加权平均历史损失率(调整前的预期损失率) |
|----------------|-----------|----------------------------|
| 国内客户组合: | | |
| 未逾期 | 27.5% | 0.03% |
| 逾期1-90天 | 22.0% | 0.6% |
| 逾期91-180天 | 45.1% | |
| 逾期181-270天 | 11.5% | |
| 逾期271-365天 | 100.0% | |
| 国外客户组合: | | |
| 未逾期 | 1.4% | 0.0% |
| 逾期1-90天 | 0.0% | 0.0% |
| 逾期91-180天 | 100.0% | |

| 项目 | 2020 年末迁徙率 | 2020 年末加权平均历史损失率（调整前的预期损失率） |
|--------------|------------|-----------------------------|
| 逾期 181-270 天 | 100.0% | |
| 逾期 271-365 天 | 100.0% | |

从上表可知，运用迁徙率计算得到的历史损失率整体远低于 2019 年 12 月 31 日的预期损失率。2020 年受到全球疫情的影响，公司应收账款周转变慢，但是公司预计主要客户的信用损失风险未发生显著变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司 2020 年末的应收账款预期信用损失率仍沿用 2019 年末的结果，即国内客户组合：未逾期 5%，逾期 1 年内 5.1%，逾期 1-2 年 12.9%，逾期 2-3 年 50%，逾期 3 年以上 100%；国外客户组合：未逾期 5%，逾期 1 年内 9.4%，逾期 1 年以上 100%。

第六步：利用调整后的预期损失率计算应收账款损失准备

发行人根据调整后的预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算 2019 年 12 月 31 日应确认的损失准备，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年末应收账款余额 | 调整前 | | 调整后 | |
|----------------|------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | | 调整前的预期损失率 | 年末损失准备 | 调整后的预期损失率 | 年末损失准备 |
| 国内客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 13,000.31 | 0.4% | 54.60 | 5.0% | 650.01 |
| 逾期 1 年内 | 2,398.27 | 2.2% | 53.26 | 5.1% | 122.92 |
| 逾期 1-2 年 | 69.55 | 10.0% | 6.96 | 12.9% | 8.97 |
| 逾期 2-3 年 | - | 50.0% | - | 50.0% | - |
| 逾期 3 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 15,468.13 | | 114.82 | | 781.90 |
| 国外客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 1,794.08 | 0.0% | - | 5.0% | 89.70 |
| 逾期 1 年内 | 172.34 | 0.0% | - | 9.4% | 16.24 |
| 逾期 1 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 1,966.42 | | - | | 105.94 |
| 合计 | 17,434.55 | | 114.82 | | 887.84 |

计算 2020 年 12 月 31 日应确认的损失准备，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年末应 收账款余额 | 调整前 | | 调整后 | |
|----------------|-------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | 调整前的预期 损失率 | 年末损失准 备 | 调整后的预 期损失率 | 年末损失 准备 |
| 国内客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 11,503.21 | 0.03% | 3.62 | 5.0% | 575.16 |
| 逾期 1 年内 | 3,140.52 | 0.6% | 20.22 | 5.1% | 160.17 |
| 逾期 1-2 年 | 9.45 | 10.0% | 0.94 | 12.9% | 1.22 |
| 逾期 2-3 年 | - | 50.0% | - | 50.0% | - |
| 逾期 3 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 14,653.17 | | 24.78 | | 736.55 |
| 国外客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 3,844.65 | 0.0% | - | 5.0% | 192.23 |
| 逾期 1 年内 | - | 0.0% | - | 9.4% | - |
| 逾期 1 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 3,844.65 | | - | | 192.23 |
| 合计 | 18,497.83 | | 24.78 | | 928.78 |

从上表可知，根据调整后的预期损失率计算得到的信用损失准备金额远大于调整前，根据谨慎性原则，公司采用了调整后的预期损失率计算应收账款损失准备金额。

.....

(1) 境内外客户结构因素对应收账款期末余额的影响

按境内境外客户划分，报告期各期公司主营业务收入及期末应收账款余额如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年度/年末 | | 2019 年度/年末 | | 2018 年度/年末 | |
|--------|----|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 境外 | 29,972.17 | 49.98% | 32,231.17 | 49.05% | 46,297.07 | 68.19% |
| | 境内 | 29,997.11 | 50.02% | 33,473.96 | 50.95% | 21,601.76 | 31.81% |
| | 合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |
| 应收账款余额 | 境外 | 3,844.65 | 20.78% | 1,966.42 | 11.28% | 4,586.65 | 32.13% |
| | 境内 | 14,653.17 | 79.22% | 15,468.13 | 88.72% | 9,688.51 | 67.87% |
| | 合计 | 18,497.83 | 100% | 17,434.55 | 100% | 14,275.16 | 100% |

从上表可见，2019 年公司主营业务收入中境内客户占比相较于 2018 年大幅增长，主要因发行人持续开拓显示材料、新能源电池材料及电子化学品业务领域的国内客户，同时公司自 2018 年开始逐渐向日本 JNC 的苏州子公司进行销售，因此境内销售收入呈现上升趋势，应收账款余额亦相应增加。2020 年，公司境内境外客户收入占比与 2019 年基本保持一致。

报告期各期，公司境内主营业务收入占比分别为 31.81%、50.95%和 50.02%，而期末应收账款余额占比分别为 67.87%、88.72%和 79.22%，因此，发行人应收账款账面余额逐年上升主要是与境内客户相关。

报告期内，公司主要客户的信用期如下：

| 序号 | 客户名称（注1） | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|----|--------------|---------|--------|-----------|
| 1 | 日本中村 | 月结后25天 | | 月结后20/25天 |
| 2 | 东方国际（国外）（注2） | 月结后25天 | | |
| | 东方国际（国内） | 月结后180天 | | |
| 3 | 江苏和成 | 90天 | | |
| 4 | 国泰华荣 | 60天 | | 30/60天 |
| 5 | 扬州化工 | 45天 | | 7/30/45天 |
| 6 | 都创科技 | 90天 | | - |
| 7 | 天赐材料 | 60天 | - | - |

注 1：上表中“-”指当年度发行人与该合同主体未发生交易；

注 2：东方国际（国外）指东方国际销售予日本 JNC 的业务，东方国际（国内）指东方国际销售予苏州 JNC 的业务。

从信用政策来看，境内外客户与发行人约定的信用期存在较大差异。各年度前五大客户中，境外客户信用期基本以 30-60 天为主，境内客户的信用期则主要在 60 天及以上。

综上，2018 年至 2019 年，发行人境内外客户结构发生变化，境内销售比例增加，同时因境内客户的信用期一般长于境外客户，导致 2019 年末境内客户应收账款余额较 2018 年末有所上升。

.....

综上所述，2018 年至 2019 年发行人应收账款期末余额增加主要是因近年来公司境内外客户结构发生变化，对境内新能源电池材料及电子化学品、医药化学

品等行业客户的销售规模增长，且境内客户的信用期一般长于国外客户，导致应收账款规模增长；2019年至2020年发行人应收账款期末余额增加主要是因公司下半年收入金额及占比均超过2019年同期水平，使得年末显示材料等客户的应收账款金额较高；发行人客户主要为国内外知名企业，期后回款情况良好，应收账款质量整体较为稳定。

.....

相关内容已补充披露在《招股说明书》之“重大事项提示/七、报告期各期末公司应收账款余额及坏账准备计提金额逐年增长”，具体如下：

“报告期各期末，公司应收账款余额分别为14,275.16万元、17,434.55万元和18,497.83万元，各期末坏账准备计提金额分别为800.99万元、887.85万元和928.78万元。

2018年末至2019年末，发行人应收账款金额有所增长，主要是随着公司积极拓展国内客户，对境内医药化学品等行业客户的销售规模增长且境内客户信用期一般较长所致。

2020年末应收账款余额及坏账准备计提金额相较于2019年末略有增长，主要因公司下半年收入金额及占比均超过2019年同期水平，使得年末显示材料等客户的应收账款金额较高。”

.....

2、结合境内外、下游客户行业等因素，发行人2018年至2019年应收账款期末余额有所增加主要是因近年来公司境内外客户结构发生变化，对境内医药化学品等行业客户的销售规模增长，且境内客户的信用期一般长于国外客户，导致应收账款规模增长，原因具有合理性，2020年末应收账款余额及坏账准备计提金额相较于2019年末略有增长，主要因公司下半年收入金额及占比均超过2019年同期水平，年末显示材料等客户的应收账款金额较高；应收账款期末余额增加与下游行业生产经营状况无直接关系；

”

修订后表述：

“

2017 年末至 2020 年末，发行人应收账款逾期账龄情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2020 年末 | 2019 年末 | 2018 年末 | 2017 年末 |
|----------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|
| 国内客户组合： | | | | |
| 未逾期 | 12,264.32 | 14,037.10 | 6,299.51 | 4,841.96 |
| 逾期 1 年内 | 3,140.52 | 2,398.27 | 4,657.28 | 716.67 |
| 逾期 1-2 年 | 9.45 | 69.55 | 236.67 | 74.00 |
| 逾期 2-3 年 | - | - | 74.00 | 19.62 |
| 逾期 3 年以上 | - | - | 19.62 | - |
| 合计 | 15,414.28 | 16,504.92 | 11,287.08 | 5,652.25 |
| 国外客户组合： | | | | |
| 未逾期 | 3,083.54 | 757.29 | 2,592.12 | 4,408.23 |
| 逾期 1 年内 | - | 172.34 | 395.95 | 288.54 |
| 逾期 1 年以上 | - | - | - | 20.21 |
| 合计 | 3,083.54 | 929.63 | 2,988.08 | 4,716.98 |

.....

应收账款余额中国内客户占比由 2017 年末的 **54.51%**增长到 2018 年末的 **79.07%**，上述变化主要因发行人自 2018 年以来积极拓展国内场所致。

.....

2019年12月31日应收账款迁徙率计算过程:

单位: 万元

| 项目 | 2019年12月31日应收账款余额(A) | 2019年9月30日应收账款余额(B) | 2019年6月30日应收账款余额(C) | 2019年3月31日应收账款余额(D) | 2018年12月31日应收账款余额(E) | 年末综合余额总和(F=A+B+C+D+E) | 注释 | 公式 | 2019年末迁徙率 |
|----------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|----|-----|--------------|
| 国内客户组合: | | | | | | | | | |
| 未逾期 | 14,037.10 | 4,151.49 | 5,640.06 | 5,673.25 | 6,299.51 | 35,801.41 | a | b/a | 32.0% |
| 逾期 1-90 天 | 1,419.92 | 1,621.88 | 2,115.81 | 3,056.16 | 3,226.52 | 11,440.29 | b | c/b | 44.3% |
| 逾期 91-180 天 | 748.35 | 1,050.06 | 1,231.01 | 1,294.19 | 749.59 | 5,073.21 | c | d/c | 62.6% |
| 逾期 181-270 天 | 151.05 | 1,148.58 | 737.85 | 560.18 | 579.81 | 3,177.48 | d | e/d | 43.4% |
| 逾期 271-365 天 | 78.95 | 483.72 | 249.21 | 467.26 | 101.35 | 1,380.49 | e | e/e | 100.0% |
| 合计 | 16,435.37 | 8,455.73 | 9,973.95 | 11,051.05 | 10,956.79 | 56,872.89 | | | |
| 国外客户组合: | | | | | | | | | |
| 未逾期 | 757.29 | 672.89 | 4,366.06 | 2,649.77 | 2,592.12 | 11,038.13 | f | g/f | 6.8% |
| 逾期 1-90 天 | 172.34 | - | 301.49 | 4.20 | 269.62 | 747.65 | g | h/g | 0.0% |
| 逾期 91-180 天 | - | - | - | - | - | - | h | i/h | 100.0% |
| 逾期 181-270 天 | - | - | - | - | 126.33 | 126.33 | i | j/i | 100.0% |
| 逾期 271-365 天 | - | - | - | 126.33 | - | 126.33 | j | j/j | 100.0% |
| 合计 | 929.63 | 672.89 | 4,667.55 | 2,780.30 | 2,988.08 | 12,038.45 | | | |

第四步：计算历史损失率

历史损失率代表在每个时间段中最终不能收回的应收账款所占比例。发行人根据历史期间各细分客户群体应收账款迁徙率计算得到历史损失率，2019 年末历史损失率计算过程如下：

| 项目 | 注释 | 迁徙率 | 历史损失率 计算过程 | 历史 损失率 | 2019 年末加权平 均历史损失率 (注 2) |
|--------------------|----|--------------|---------------|-----------|-------------------------------|
| 国内客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | a | 32.0% | $A=a*B$ | 0.4% | 0.4% |
| 逾期 1-90 天 | b | 44.3% | $B=b*C$ | 1.3% | 2.2% |
| 逾期 91-180 天 | c | 62.6% | $C=c*D$ | 2.7% | |
| 逾期 181-270 天 | d | 43.4% | $D=d*E$ | 4.3% | |
| 逾期 271-365 天 | e | 100.0% | $E=e*F$ | 10.0% | |
| 逾期 366-450 天 (注 1) | f | / | F | 10.0% | / |
| 国外客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | g | 6.8% | $G=g*H$ | 0.0% | 0.0% |
| 逾期 1-90 天 | h | 0.0% | $H=h*I$ | 0.0% | 0.0% |
| 逾期 91-180 天 | i | 100.0% | $I=i*J$ | 100.0% | |
| 逾期 181-270 天 | j | 100.0% | $J=j*K$ | 100.0% | |
| 逾期 271-365 天 | k | 100.0% | $K=k*L$ | 100.0% | |
| 逾期 366-450 天 (注 1) | l | / | L | 100.0% | |

注 1：由于计算未逾期、逾期 1 年以内的应收账款历史损失率时，需要用到逾期 366-450 天的历史损失率，公司按照第二步中估计的逾期 1-2 年的计提比例，即国内客户组合应收账款逾期 366-450 天历史损失率为 10.0%，国外客户组合应收账款逾期 366-450 天历史损失率为 100.0%。

注 2：加权平均历史损失率所使用的权数为 2019 年末对应逾期期间的应收账款余额。

第五步：结合当前状况进行前瞻性调整得到预期损失率

此外，公司基于前瞻性因素和可比性原则，同时对比了历史坏账准备计提率以及同行业可比公司信息后，对上述步骤计算得到历史信用损失率做出调整，得到调整后的预期损失率，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。具体计算过程如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年12月31日应收账款余额 | 原准则下坏账准备金额(注1) | 坏账计提比率 | 调整前的预期损失率 | 调整后的预期损失率 | 可比上市公司预期损失率区间(注2) |
|----------------|-------------------|----------------|----------|-----------|-----------|-------------------|
| 国内客户组合: | | | | | | |
| 未逾期 | 14,037.10 | 701.85 | 5.0% | 0.4% | 5.0% | 5% |
| 逾期1年内 | 2,398.27 | 122.92 | 5.1% | 2.2% | 5.1% | 5% |
| 逾期1-2年 | 69.55 | 8.97 | 12.9% | 10.0% | 12.9% | 10%-20% |
| 逾期2-3年 | - | - | 50.0% | 50.0% | 50.0% | 20%-50% |
| 逾期3年以上 | - | - | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100% |
| 小计 | 16,504.92 | 833.74 | - | - | - | - |
| 国外客户组合: | | | | | | |
| 未逾期 | 757.29 | 37.86 | 5.0% | 0.0% | 5.0% | 5% |
| 逾期1年内 | 172.34 | 16.24 | 9.4% | 0.0% | 9.4% | 5% |
| 逾期1年以上 | - | - | 20%-100% | 100.0% | 100% | 10%-100% |
| 小计 | 929.63 | 54.10 | - | - | - | - |
| 合计 | 17,434.55 | 887.84 | - | - | - | - |

注1: 上表根据原金融工具准则下账龄分析法的计提比例5% (1年以内), 20% (1-2年), 50% (2-3年) 和100% (3年以上) 计算坏账准备金额, 并相应测算坏账计提比率;

注2: 可比上市公司包括中欣氟材(002915.SZ)、永太科技(002326.SZ)、新宙邦(300037.SZ) 和瑞联新材(688550.SH) 等多家公司, 相关信息披露详见首轮问询函回复第30.4题之“一、/ (一) 按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关假设, 说明相关参数、方法、假设的确定依据”相关内容。

.....

| 项目 | 2020年末迁徙率 | 2020年末加权平均历史损失率(调整前的预期损失率) |
|----------------|-----------|----------------------------|
| 国内客户组合: | | |
| 未逾期 | 25.9% | 0.03% |
| 逾期1-90天 | 22.0% | 0.6% |
| 逾期91-180天 | 45.1% | |
| 逾期181-270天 | 11.5% | |
| 逾期271-365天 | 100.0% | |
| 国外客户组合: | | |
| 未逾期 | 1.9% | 0.0% |
| 逾期1-90天 | 0.0% | 0.0% |

| 项目 | 2020 年末迁徙率 | 2020 年末加权平均历史损失率（调整前的预期损失率） |
|--------------|------------|-----------------------------|
| 逾期 91-180 天 | 100.0% | |
| 逾期 181-270 天 | 100.0% | |
| 逾期 271-365 天 | 100.0% | |

从上表可知，运用迁徙率计算得到的历史损失率整体远低于 2019 年 12 月 31 日的预期损失率。2020 年受到全球疫情的影响，公司应收账款周转变慢，但是公司预计主要客户的信用损失风险未发生显著变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司 2020 年末的应收账款预期信用损失率仍沿用 2019 年末的结果，即国内客户组合：未逾期 5%，逾期 1 年内 5.1%，逾期 1-2 年 12.9%，逾期 2-3 年 50%，逾期 3 年以上 100%；国外客户组合：未逾期 5%，逾期 1 年内 9.4%，逾期 1 年以上 100%。

第六步：利用调整后的预期损失率计算应收账款损失准备

发行人根据调整后的预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵，计算 2019 年 12 月 31 日应确认的损失准备，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年末应收账款余额 | 调整前 | | 调整后 | |
|----------------|------------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | | 调整前的预期损失率 | 年末损失准备 | 调整后的预期损失率 | 年末损失准备 |
| 国内客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 14,037.10 | 0.4% | 56.15 | 5.0% | 701.85 |
| 逾期 1 年内 | 2,398.27 | 2.2% | 53.26 | 5.1% | 122.92 |
| 逾期 1-2 年 | 69.55 | 10.0% | 6.96 | 12.9% | 8.97 |
| 逾期 2-3 年 | - | 50.0% | - | 50.0% | - |
| 逾期 3 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 16,504.92 | | 116.36 | | 833.75 |
| 国外客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 757.29 | 0.0% | - | 5.0% | 37.86 |
| 逾期 1 年内 | 172.34 | 0.0% | - | 9.4% | 16.24 |
| 逾期 1 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 929.63 | | - | | 54.10 |
| 合计 | 17,434.55 | | 116.36 | | 887.84 |

计算 2020 年 12 月 31 日应确认的损失准备，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年末应 收账款余额 | 调整前 | | 调整后 | |
|----------------|-------------------|---------------|------------|---------------|------------|
| | | 调整前的预期 损失率 | 年末损失准 备 | 调整后的预 期损失率 | 年末损失 准备 |
| 国内客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 12,264.32 | 0.03% | 3.68 | 5.0% | 613.22 |
| 逾期 1 年内 | 3,140.52 | 0.6% | 20.22 | 5.1% | 160.17 |
| 逾期 1-2 年 | 9.45 | 10.0% | 0.94 | 12.9% | 1.22 |
| 逾期 2-3 年 | - | 50.0% | - | 50.0% | - |
| 逾期 3 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 15,414.28 | | 24.84 | | 774.60 |
| 国外客户组合： | | | | | |
| 未逾期 | 3,083.54 | 0.0% | - | 5.0% | 154.18 |
| 逾期 1 年内 | - | 0.0% | - | 9.4% | - |
| 逾期 1 年以上 | - | 100.0% | - | 100.0% | - |
| 小计 | 3,083.54 | | - | | 154.18 |
| 合计 | 18,497.83 | | 24.84 | | 928.78 |

.....

(1) 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模较上一年度上升

按境内境外客户划分，报告期各期公司主营业务收入及期末应收账款余额如下：

单位：万元

| 项目 | | 2020 年度/年末 | | 2019 年度/年末 | | 2018 年度/年末 | |
|------------|----|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务 收入 | 境外 | 25,948.23 | 43.27% | 25,906.98 | 39.43% | 28,364.60 | 41.77% |
| | 境内 | 34,021.05 | 56.73% | 39,798.15 | 60.57% | 39,534.23 | 58.23% |
| | 合计 | 59,969.28 | 100% | 65,705.13 | 100% | 67,898.83 | 100% |
| 应收账 款余额 | 境外 | 3,083.54 | 16.67% | 929.63 | 5.33% | 2,988.08 | 20.93% |
| | 境内 | 15,414.28 | 83.33% | 16,504.92 | 94.67% | 11,287.08 | 79.07% |
| | 合计 | 18,497.83 | 100% | 17,434.55 | 100% | 14,275.16 | 100% |

从上表可见，报告期各期发行人主营业务收入中境内客户占比分别为

58.23%、60.57%、56.73%，各期末应收账款余额中境内客户占比均超过79%，因此各期末应收账款主要来源于国内客户。从信用政策来看，境内外客户与发行人约定的信用期存在一定差异，境外客户信用期多在45天以内，境内客户的信用期则多在45天及以上，其中2019年发行人通过东方国际销售予苏州JNC的业务收入较2018年同比上升较快以及新增对国内客户都创科技的销售是导致2019年末应收账款整体上升的重要原因，上述期末应收款项均在信用期内，且于期后全额收回。

报告期各期，发行人通过东方国际销往苏州JNC的销售收入逐年上升且信用期较长。发行人通过东方国际最终销售予日本JNC的业务信用期为月结后25天，销售予苏州JNC的业务信用期为月结后180天。由于2019年发行人通过东方国际销售予苏州JNC的销售额较去年同期大幅增加，导致期末应收账款规模增长较快。发行人通过东方国际销售的收入及应收账款构成如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 终端客户 | 信用政策 | 2020年度/年末 | | 2019年度/年末 | | 2018年度/年末 | |
|--------|----------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 日本JNC | 月结后25天 | 986.46 | 12.15% | 2,319.13 | 39.08% | 10,114.44 | 95.54% |
| | 日本JNC之子公司苏州JNC | 月结后180天 | 7,132.93 | 87.85% | 3,615.83 | 60.92% | 471.96 | 4.46% |
| | 合计 | - | 8,119.39 | 100.00% | 5,934.97 | 100.00% | 10,586.40 | 100.00% |
| 应收账款余额 | 日本JNC | 月结后25天 | - | - | 322.79 | 10.84% | 248.57 | 31.23% |
| | 日本JNC之子公司苏州JNC | 月结后180天 | 4,474.01 | 100.00% | 2,655.18 | 89.16% | 547.47 | 68.77% |
| | 合计 | - | 4,474.01 | 100.00% | 2,977.97 | 100.00% | 796.05 | 100.00% |

由上表可见，报告期各期末，发行人通过东方国际销售至苏州JNC的应收账款余额分别为547.47万元、2,655.18万元和4,474.01万元，金额与占比均逐年增长。

此外，发行人2019年下半年对新增境内医药化学品客户都创科技实现加工收入5,288.57万元，至2019年底应收账款余额为5,341.36万元且均处于90天信用期内，期后发行人已收回都创科技全部账款。上述应收都创科技款项亦

导致 2019 年末公司应收账款余额有所上升。

.....

综上所述，发行人应收账款期末余额增加一方面是因 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模较上一年度上升；另一方面是因公司 2020 年下半年收入金额及占比均超过 2019 年同期水平，使得年末显示材料等客户的应收账款金额较高；发行人客户主要为国内外知名企业，期后回款情况良好，应收账款质量整体较为稳定。

.....

相关内容已补充披露在《招股说明书》之“重大事项提示/四、报告期各期末公司应收账款余额及坏账准备计提金额逐年增长”，具体如下：

“报告期各期末，公司应收账款余额分别为 14,275.16 万元、17,434.55 万元和 18,497.83 万元，各期末坏账准备计提金额分别为 800.99 万元、887.85 万元和 928.78 万元。

发行人应收账款金额有所增长，一方面是因 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模较上一年度上升，另一方面是因公司 2020 年下半年收入金额及占比均超过 2019 年同期水平，使得年末显示材料等客户的应收账款金额较高。”

.....

2、结合境内外、下游客户行业等因素，发行人应收账款期末余额有所增加一方面是因 2019 年发行人部分信用期较长的境内业务收入规模较上一年度上升，另一方面是因公司 2020 年下半年收入金额及占比均超过 2019 年同期水平，年末显示材料等客户的应收账款金额较高；应收账款期末余额增加与下游行业生产经营状况无直接关系；

”

（三）第三轮审核问询函回复

1、关于“第3题/一、/（一）/4、招股说明书中补充披露重大事项提示”回复内容的修订

修订前表述：

“

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 25,090.38 万元、24,066.22 万元和 25,346.58 万元，存货跌价准备计提比例分别为 14.74%、15.14%和 14.84%。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。”

”

修订后表述：

“

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 25,090.38 万元、24,066.22 万元和 25,346.58 万元，存货跌价准备计提比例分别为 14.74%、15.14%和 14.84%。公司存货主要由库存商品、半成品、在产品及原材料构成。

报告期各期末，公司各类存货的账面余额与跌价准备的对应关系如下：

单位：万元

| 存货种类 | 2020年末 | 2019年末 | 2018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 | 账面余额 | 跌价准备 | 计提比例 |
|--------------|-----------|----------|--------|-----------|----------|--------|-----------|----------|--------|
| 原材料 | 4,331.72 | 322.75 | 7.45% | 3,245.16 | 201.67 | 6.21% | 4,037.55 | 353.52 | 8.76% |
| 在产品 | 2,419.36 | 42.26 | 1.75% | 2,362.06 | 354.35 | 15.00% | 2,414.47 | 70.13 | 2.90% |
| 半成品 | 6,131.75 | 1,269.70 | 20.71% | 9,417.87 | 828.09 | 8.79% | 9,248.10 | 1,361.87 | 14.73% |
| 发出商品 | 466.48 | - | 0.00% | 184.09 | - | 0.00% | 246.77 | - | 0.00% |
| 库存商品 | 11,060.83 | 2,126.25 | 19.22% | 8,182.37 | 2,168.46 | 26.50% | 8,249.34 | 1,836.61 | 22.26% |
| 委托加工物资 | - | - | - | 172.18 | 92.11 | 53.49% | 383.19 | 76.49 | 19.96% |
| 周转材料 / 低值易耗品 | 936.42 | - | 0.00% | 502.48 | - | 0.00% | 510.96 | - | 0.00% |
| 合计 | 25,346.58 | 3,760.96 | 14.84% | 24,066.22 | 3,644.67 | 15.14% | 25,090.38 | 3,698.62 | 14.74% |

报告期各期末，公司库存商品的存货跌价准备金额为 1,836.61 万元、2,168.46 万元、2,126.25 万元，相对高于其他存货类别，其跌价计提比例均超过 19%。库存商品跌价准备计提金额及比例较高，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。2020 年末半成品的存货跌价准备金额为 1,269.70 万元，主要因部分显示材料及医药产品受市场及客户需求变化、市场价格下滑等因素影响，相应半成品计提了较高的存货跌价准备金额，因而当年末计提金额相对较高。除此之外，公司各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。”

”

2、关于“第 3 题/一、/（二）/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”回复内容的修订。发行人拟不再对新能源电池材料及电子化学品中 K0019、K0187、K0082 以及“其他”类别产品 2020 年的毛利率申请豁免披露，发行人及保荐机构对相关内容进行了修改。

修订前表述：

“

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 | K0019 | 12,055.26 | 93.09% | - |
| | K0187 | 480.18 | 3.71% | - |
| | K0082 | 263.55 | 2.04% | - |
| | 其他 | 151.81 | 1.17% | - |
| | 合计 | 12,950.80 | 100% | 40.25% |
| 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% |

注 1：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；
注 2：K0019、K0187、K0082 以及“其他”类别产品的 2020 年毛利率为发行人重要的商业秘密，此处未予列示。

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%，毛利率保持相对较高水平。

”

修订后表述：

“

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 | K0019 | 12,055.26 | 93.09% | 44.06% |
| | K0187 | 480.18 | 3.71% | -28.76% |

| | | | | |
|--------|-------|-----------|--------|----------------|
| | K0082 | 263.55 | 2.04% | 36.35% |
| | 其他 | 151.81 | 1.17% | -37.33% |
| | 合计 | 12,950.80 | 100% | 40.25% |
| 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% |

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%，毛利率保持相对较高水平。

”

3、关于“第 4 题/一、/（三）经销商的下游客户的库存水平合理”回复内容的修订

修订前表述：

“

……

单位：kg

| 贸易型客户名称 | 对应终端客户 | 2020 年 | | | | | 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 | - | 17,377 | 17,377 | - | 是 | - | 19,356 | 19,356 | - | 是 |
| 东方国际 | 日本 JNC | - | 8,950 | 8,950 | - | 是 | 220 | 4,468 | 4,688 | - | 是 |
| 扬州化工 | 日本宇部 | - | 71,547 | 71,547 | - | 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 |
| 扬州化工 | 日本宇部 | - | 155,000 | 155,000 | - | 是 | - | 161,605 | 161,605 | - | 是 |

.....

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。

”

修订后表述：

“

.....

单位：kg

| 贸易型客户名称 | 对应终端客户 | 2020 年 | | | | |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| | | 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 | - | 17,377 | 17,377 | - | 是 |
| 东方国际 | 日本 JNC | - | 8,950 | 8,950 | - | 是 |
| 扬州化工 | 日本宇部 | - | 71,547 | 71,547 | - | 是 |
| 贸易型客户名称 | 对应终端客户 | 2019 年 | | | | |
| | | 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 | - | 19,356 | 19,356 | - | 是 |
| 东方国际 | 日本 JNC | 220 | 4,468 | 4,688 | - | 是 |
| 扬州化工 | 日本宇部 | - | 87,042 | 87,042 | - | 是 |

| 贸易型客户名称 | 对应终端客户 | 2018 年 | | | | |
|---------|--------|--------|---------|---------|--------|---------------------------|
| | | 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 |
| 东方国际 | 日本 JNC | - | 672 | 452 | 220 | 220kg 于 2019 年 1 月 确认终端销售 |
| 扬州化工 | 日本宇部 | - | 155,000 | 155,000 | - | 是 |

.....

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，**通过日本 JNC 指定贸易商向其销售**。根据与日本 JNC 的实地访谈了解，日本 JNC 对发行人的产品**通过贸易商**按需采购，不做囤货库存。

”

4、关于“第 5 题/一、/（三）抵消关联交易计算的依据是否合理，如否，请重新计算并重新回答二轮问询问题”回复内容的修订

修订前表述：

“

.....

“在 Wisecon 合并报表范围内，泰兴康鹏单体报表中主营业务收入及净利润占 Wisecon 相关财务数据的比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------------------|---------------|---------------|
| 泰兴康鹏单体报表主营业务收入 | 7,877.97 | 8,358.36 |
| Wisecon 合并报表主营业务收入 | 71,420.35 | 68,628.93 |
| 泰兴康鹏主营业务收入占比 | 11.03% | 12.18% |
| 泰兴康鹏单体报表净利润 | 235.48 | 452.85 |

| | | |
|------------------|--------------|--------------|
| Wisecan 合并报表净利润 | 32,210.47 | 13,538.05 |
| 泰兴康鹏净利润占比 | 0.73% | 3.35% |

注：Wisecan 合并报表主营业务收入系对合并范围内各主体之间关联交易进行抵消后计算获得，泰兴康鹏单体报表主营业务收入则包含对 Wisecan 合并范围内其他主体的销售金额。

如上表所示，2017 年和 2018 年泰兴康鹏单体报表中主营业务收入占 Wisecan 合并报表主营业务收入的比例均超过 5%，净利润占 Wisecan 相关指标的比重不超过 5%。”

”

修订后表述：

“

.....

“在 Wisecan 合并报表范围内，泰兴康鹏单体报表中主营业务收入及净利润占 Wisecan 相关财务数据的比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年度 |
|---------------------|---------------|
| 泰兴康鹏单体报表主营业务收入 | 7,877.97 |
| Wisecan 合并报表主营业务收入 | 71,420.35 |
| 泰兴康鹏主营业务收入占比 | 11.03% |
| 泰兴康鹏单体报表净利润 | 235.48 |
| Wisecan 合并报表净利润 | 32,210.47 |
| 泰兴康鹏净利润占比 | 0.73% |

注：Wisecan 合并报表主营业务收入系对合并范围内各主体之间关联交易进行抵消后计算获得，泰兴康鹏单体报表主营业务收入则包含对 Wisecan 合并范围内其他主体的销售金额，但对部分跨期收入以及部分购销业务作为受托加工按净额法进行调整，调整金额为 14.66 万元。

如上表所示，2018 年泰兴康鹏单体报表中主营业务收入占 Wisecan 合并报表主营业务收入的比例超过 5%，净利润占 Wisecan 相关指标的比重不超过 5%。”

”

二、前三轮审核问询函回复中涉及的其他修改

除本修订说明“一、前三轮审核问询函回复中的主要修改”中列示的主要修改之外，发行人及保荐机构对前三轮审核问询函回复的其他修改之处数量较多且较为零散，故将其他修改以表格形式列示如下，所修订内容已在相关文件中以**楷体加粗**形式标注：

| 文件名称 | 位置索引 | 修订前表述 | 修订后表述 |
|------------|--|--|--|
| 第一轮审核问询函回复 | 第 11 题/二、/(二) 结合主要面板厂商如默克公司近期商业布局变化情况、OLED 材料研发趋势、销售情况等事项，说明上述预测的依据，并就对发行人的不利影响做重大事项提示 | 如果 OLED 技术，尤其是大尺寸 OLED 技术短期内取得较大突破，其产品良率获得较大提升，价格迅速下降，可能对现有 LCD 产品市场产生较大冲击，进而影响发行人液晶材料的市场需求，发行人已在招股说明书“重大事项提示/四、/(六) 下游显示材料及新能源电池材料行业市场趋势格局及政策变化的风险”当中补充对该风险的重大事项提示。 | 如果 OLED 技术，尤其是大尺寸 OLED 技术短期内取得较大突破，其产品良率获得较大提升，价格迅速下降，可能对现有 LCD 产品市场产生较大冲击，进而影响发行人液晶材料的市场需求，发行人已在招股说明书“重大事项提示/ 五、/(四) 下游显示材料及新能源电池材料行业市场趋势格局及政策变化的风险”当中补充对该风险的重大事项提示。 |
| | 第 12 题/一、/(四) 下游客户自建 LiFSI 项目的情况，其对发行人的影响较小，发行人已就其潜在影响补充风险提示 | 报告期内发行人 LiFSI 产品的主要客户日本宇部、国泰华荣未建设 LiFSI 产线，发行人新增的重要客户天赐材料、新宙邦拥有 LiFSI 产线。 | 报告期内发行人 LiFSI 产品的主要 终端客户 日本宇部、 生产型客户 国泰华荣未建设 LiFSI 产线，发行人新增的重要客户天赐材料、新宙邦拥有 LiFSI 产线。 |
| | 第 12 题/一、/(四) 下游客户自建 LiFSI 项目的情况，其对发行人的影响较小，发行人已就其潜在影响补充风险提示 | 报告期内，发行人的 LiFSI 产品下游主要客户为锂离子动力电池电解液生产企业日本宇部、国泰华荣、天赐材料、新宙邦等，发行人均与其建立了良好的长期合作关系。 | 报告期内，发行人的 LiFSI 产品下游主要客户为锂离子动力电池电解液生产企业日本宇部 (系通过其指定贸易商向其销售) 、国泰华荣、天赐材料、新宙邦等，发行人均与其建立了良好的长期合作关系。 |
| | 第 13.1 题/二、/(二) 结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞 | 其中，K0057 为高端蓝相液晶产品，2018 年时销售单价较高，随着日本 JNC 采购量的增加及发行人生产工艺的稳定、生产成本下降，该产品的销售单价亦有所下降。 | 其中，K0057 为高端蓝相液晶产品，2018 年时销售单价较高，随着 终端客户 日本 JNC 采购量的增加及发行人生产工艺的稳定、生产成本下降，该产品的销售单价亦有所下降。 |

| | | | |
|---|--|--|---|
| 争力 | | | |
| 第 13.3 题/一、/ (一) 单一终端大客户是否为发行人的关联方或者存在重大不确定性客户, 是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性 | | 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。近年来随着液晶材料国产化率的提升, 发行人与八亿时空、江苏和成等著名混晶生产企业建立了良好的合作关系, 对除日本 JNC 以外客户的销售额持续增长。……综上, 目前日本 JNC 与发行人合作稳定, 不存在重大不确定性; 随着发行人持续开拓新的显示材料产品客户及新能源电池材料业务的发展, 发行人报告期内前五大终端客户的集中度持续下降, 发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性。 | 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, 通过日本 JNC 指定贸易商向其提供含氟液晶单体等产品 。近年来随着液晶材料国产化率的提升, 发行人与八亿时空、江苏和成等著名混晶生产企业建立了良好的合作关系。……综上, 目前日本 JNC 与发行人合作稳定, 不存在重大不确定性; 随着发行人持续开拓新的显示材料产品客户及新能源电池材料业务的发展, 发行人报告期内 按终端客户披露 的前五大客户的集中度持续下降, 发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性。 |
| 第 13.3 题/一、/ (二) 终端客户集中是否符合行业特性、是否具有行业普遍性, 发行人与客户的合作关系是否具有历史基础, 发行人是否采用公开、公平的方式独立获取业务, 业务是否具有稳定性以及可持续性 | | 新能源电池材料下游主要应用于动力电池电解液, 全球范围内的电解液生产企业主要集中于中国、韩国和日本, 主要参与者包括日本宇部、韩国旭成、国泰华荣、新宙邦、天赐材料、汕头金光、杉杉股份等。其中, 国泰华荣和日本宇部均为发行人的稳定合作伙伴, 新宙邦和天赐材料系发行人近年新开拓的客户关系。 | 新能源电池材料下游主要应用于动力电池电解液, 全球范围内的电解液生产企业主要集中于中国、韩国和日本, 主要参与者包括日本宇部、韩国旭成、国泰华荣、新宙邦、天赐材料、汕头金光、杉杉股份等。其中, 国泰华荣和日本宇部均为发行人的稳定合作伙伴, 日本宇部通过扬州化工向发行人进行采购 , 新宙邦和天赐材料系发行人近年新开拓的客户关系。 |
| 第 13.3 题/一、/ (二) 终端客户集中是否符合行业特性、是否具有行业普遍性, 发行人与客户的合作关系是否具有历史基 | | 显示材料方面, 发行人与众多优质客户合作稳定。成立二十余年来, 发行人与日本 JNC、德国默克等国际混晶巨头一直保持良好的合作关系, 是其重要的供应商。 | 显示材料方面, 发行人与众多优质客户合作稳定。成立二十余年来, 发行人与日本 JNC、德国默克等国际混晶巨头一直保持良好的合作关系, 是其重要的供应商, 日本 JNC 通过其指定的贸易商向发行人进行采购 。 |

| | | | |
|---------------------------|--|---|--|
| | 基础，发行人是否采用公开、公平的方式独立获取业务，业务是否具有稳定性以及可持续性 | | |
| 第 13.3 题/一、/（三） | 请发行人全面提示相关风险，并做好重大事项提示。 | 关于终端客户集中的风险，发行人在招股说明书“第四节/二、/（一）客户相对集中风险”和“重大事项提示/四、/（一）客户相对集中风险”中补充披露如下： | 关于终端客户集中的风险，发行人在招股说明书“第四节/二、/（一）客户相对集中风险”和“重大事项提示/五、/（一）客户相对集中风险”中补充披露如下： |
| 第 13.4 题/（一）/问题 13.3 核查意见 | | 1、报告期内，发行人显示材料单一终端大客户日本 JNC 不是发行人的关联方或存在重大不确定性的客户；随着发行人持续开拓新的显示材料产品客户及新能源电池材料业务的发展，发行人报告期内前五大终端客户的集中度持续下降，发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性； | 1、报告期内，发行人显示材料单一终端大客户日本 JNC 不是发行人的关联方或存在重大不确定性的客户；随着发行人持续开拓新的显示材料产品客户及新能源电池材料业务的发展，发行人报告期内 按终端客户披露 的前五大客户的集中度持续下降，发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性； |
| 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 | 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 | 注 1：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 |
| 第 15.3 题/一、核查程序 | | 注：采购总额包括生产物料采购和委外采购（加工费）。 | 注 1：采购总额包括生产物料采购和委外采购（加工费）； 注 2：上述函证回函统计截至 2021 年 1 月 25 日，下同。 |
| 第 23.1 题/二、/（一） | 收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致 | 公司提供的产品需符合双方约定的质量标准或符合寄送样品的质量标准。其中主要客户中东方国际和日本三菱合同约定最终使用方需进行检测或验收 | 公司提供的产品需符合双方约定的质量标准或符合寄送样品的质量标准。其中主要客户中日本三菱合同约定最终使用方需进行检测或验收 |
| 第 23.1 题/二、/（四） | 贸易型客户收入确认方法是否合规，收入确认是否与终端客户的验收相关 | 报告期内，发行人主要贸易型客户包括日本中村、东方国际、扬州化工、日本三菱和 Wisecon 等。除东方国际外，发行人对主要贸易商客户的销售模式均为卖断式销售，即发行人与贸易商签署购销合同，并按照合 | 报告期内，发行人主要贸易型客户包括日本中村、东方国际、扬州化工、日本三菱和 Wisecon 等。除东方国际外，发行人对主要贸易商客户的销售模式均为卖断式销售，即发行人与贸 |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | 同约定发货，产品由贸易商签收或按贸易条款运输后，产品所有权上的主要风险和报酬或商品控制权随之转移，达到收入确认的条件，如无质量问题不予退货。 | 易商签署购销合同，并按照合同约定发货，产品由贸易商签收或按贸易条款运输后，产品所有权上的主要风险和报酬或商品控制权随之转移，达到收入确认的条件，如无质量问题不予退货。 此外，发行人存在一家销售规模相对较小的贸易型客户东芮贸易，发行人对其销售模式亦为卖断式。 |
| 第 23.2 题/三、披露各类产品单价下降的具体原因，并就价格下降的情况做好风险揭示 | | <p>对于单价下降的情形，招股说明书“重大事项提示/四、风险因素提示”、“第四节/三、财务风险”已更新披露如下： “（三）产品降价风险 公司主要生产和销售的产品为显示材料和新能源电池材料及电子化学品，报告期内公司部分主要产品的平均价格有所下降。其中，显示材料部分单晶产品价格下降主要是由于下游显示面板行业价格下降传导以及 2020 年美元兑人民币汇率下降所致。新能源电池材料及电子化学品主要产品 LiFSI 的销售单价逐年下降，主要是因为 LiFSI 产品化学性能优异、合成工艺复杂，其较高的销售单价导致规模商业化应用比例仍然较低，公司为提升 LiFSI 在下游产品中的应用规模并开拓销售市场，在保持合理利润的前提下该产品销售单价有所下调。若公司未来未能紧跟行业发展，持续进行技术创新和产品升级，保持行业领先地位，或国家相关政策和市场竞争环境发生重大变化，公司可能面临主要产品平均销售价格降低、毛利率下降等风险，对公司未来盈利增长产生不利影响。”</p> | <p>对于单价下降的情形，招股说明书“重大事项提示/五、风险因素提示/（二）产品降价风险”、“第四节/三、财务风险/（一）产品降价风险”已更新披露如下： “公司主要生产和销售的产品为显示材料和新能源电池材料及电子化学品，报告期内公司部分主要产品的平均价格有所下降。其中，显示材料中单晶产品 2019 年及 2020 年平均销售单价分别较上一年度下降 2.60%、2.77%，其主要产品 K0030、K0016、K0015、K0057、K0010 在 2020 年的销售单价较上一年度变动幅度为-3.87%、-12.04%、-11.96%、-7.20%、0.75%，上述产品 2019 年销售单价较上一年度变动幅度为 3.62%、-1.43%、2.35%、-0.91%、4.06%，部分单晶产品价格下降主要是由于下游显示面板行业价格下降传导以及 2020 年美元兑人民币汇率下降所致。新能源电池材料及电子化学品主要产品 LiFSI 的销售单价亦逐年下降，2019 年及 2020 年销售单价分别较上一年度下降 7.34%、15.67%。 若公司未来未能紧跟行业发展，持续进行技术创新和产品升级，保持行业领先地位，或国家相关政策和市场竞争环境发生重大变化，公司可能面临主要产品平均销售价格降低、毛利率下降等风险，对公司未来盈利增长产生不利影响。”</p> |
| 第 23.5 题/二、/ | | 境外实地走访和视频访谈客户 | 境外实地走访和视频访谈客户 |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | (一) 核查程序 | 占报告期内各期境外主营业务收入比例分别为 94.74%、94.80%和 95.48%； | 占报告期内各期境外主营业务收入比例分别为 91.41%、93.53%和 94.78% ； |
| | 第 23.5 题/二、/ (一) 核查程序 | 对海外重要客户实施函证程序，确认各期双方交易金额及期末往来余额，回函收入占报告期内各期境外主营业务收入的比例分别为 92.05%、87.53%和 87.81%。 | 对海外重要客户实施函证程序，确认各期双方交易金额及期末往来余额，回函收入占报告期内各期境外主营业务收入的比例分别为 87.92%、97.24%和 85.93% 。 |
| | 第 24.1 题/一、/ (一) 结合报告期内主要原材料采购单价、生产过程消耗量，进一步分析披露直接材料变动的原因，与产品产量是否匹配 | 2019 年液晶单晶的直接材料支出低于 2018 年，主要原因包括公司向境外客户销售的单晶产品的销量减少、工艺路径改进导致特殊硅胶等部分原材料耗用量下降等；显示材料的直接材料支出与产品销量、产量相匹配。 | 2019 年液晶单晶的直接材料支出低于 2018 年，主要原因包括公司向客户销售的单晶产品的销量减少、工艺路径改进导致特殊硅胶等部分原材料耗用量下降等；显示材料的直接材料支出与产品销量、产量相匹配 |
| | 第 24.1 题/一、/ (四) 分析披露外协成本和自主生产成本的差异，报告期内发行人减少外协对生产成本的影响，外协加工费用定价的合理性、公允性 | 若剔除 K0065 中所包含的 5-氟尿嘧啶原材料成本，发行人 2020 年自主生产 K0065 的单位成本为 451 元，2017 和 2018 年自滨海康杰外协采购的 K0065 单位成本分别为 469.46 元和 467.04 元，经对比，自主生产成本与外协采购成本无显著差异，故 K0065 产品由发行人自主生产对成本无显著影响。 | 若剔除 K0065 中所包含的 5-氟尿嘧啶原材料成本，发行人 2020 年自主生产 K0065 的单位成本为 451 元，2017 年 (报告期外) 和 2018 年自滨海康杰外协采购的 K0065 单位成本分别为 469.46 元和 467.04 元，经对比，自主生产成本与外协采购成本无显著差异，故 K0065 产品由发行人自主生产对成本无显著影响。 |
| | 第 24.2 题/一、/ (一) 分产品类别披露主要产品毛利率与同行业公司的比较情况，并分析是否存在较大差异，如有，结合产品定价、客户、产品结构、原材料价格波动及成本构成等方面分析产生差异的原因 | B.发行人是国内少数能为下游行业龙头大规模供货的含氟液晶单晶生产商，且是液晶显示材料行业巨头日本 JNC 的核心供应商，双方合作时间已超过二十年，因此发行人具备较强的客户优势及定价能力 | B.发行人是国内少数能为下游行业龙头大规模供货的含氟液晶单晶生产商，且是液晶显示材料行业巨头日本 JNC 的核心供应商， 通过日本 JNC 指定贸易商向其提供含氟液晶单体等产品 ，双方合作时间已超过二十年，因此发行人具备较强的客户优势及定价能力 |
| | 第 24.2 题/四、核查意见 | 发行人贸易型和生产型客户、境内和境外客户的销售毛利率均有所不同，主要是因客户所采购产品类型存在较大差异所致 | 发行人贸易型和生产型客户、境内和境外客户的销售毛利率均有所不同，主要是因客户所采购产品类型存在 一定 差异所致 |

| | | | |
|-----------|---|---|---|
| | 第 28.2 题/一、请发行人就上述事项导致 2018 年扣非前净利润远高于报告期其他年度作重大事项提示 | 二、公司 2018 年扣非前归属于母公司股东的净利润高于报告期其他年度的主要原因 | 七、公司 2018 年扣非前归属于母公司股东的净利润高于报告期其他年度的主要原因 |
| | 第 32.1 题/一、/（二）存在发出商品的原因，对发出商品的管理情况、是否存在库龄较长的发出商品 | 因此，公司在报告期各期末不存在库龄较长的发出商品，截至本招股说明书签署日，除 2020 年末客户方为德国默克的 199.29 万元发出商品外，其余发出商品均已实现销售并结转成本。 | 因此，公司在报告期各期末不存在库龄较长的发出商品，截至 2021 年 1 月 26 日，除 2020 年末客户方为德国默克的 199.29 万元发出商品外，其余发出商品均已实现销售并结转成本。 |
| | 第 33 题/一、/（四）就主要不动产剥离至实际控制人事宜作重大事项提示 | 三、2018 年公司将祁连山南路 2891 弄 200 号不动产及 Protein A 中所享有的 40% 权益剥离至实际控制人控制的企业 | 八、2018 年公司将祁连山南路 2891 弄 200 号不动产及 Protein A 中所享有的 40% 权益剥离至实际控制人控制的企业 |
| | 第 36 题 关于募投项目 | 综上所述，公司现有业务的持续发展需要相应的营运资金予以支持；随着公司国内客户的逐步开拓，境内销售比例增加，公司应收账款周转率有进一步下降的趋势，对公司营运资金提出了更高的要求。 | 综上所述，公司现有业务的持续发展需要相应的营运资金予以支持；公司应收账款周转率有进一步下降的趋势，对公司营运资金提出了更高的要求。 |
| | 第 37 题/（2）请发行人分析下游领域近年的行业发展趋势变化及政策变动对发行人的影响，并做好重大风险提示 | 显示材料和新能源电池材料下游领域行业发展趋势及政策若发生变动，对发行人影响可能较大，发行人已在招股说明书“重大事项提示/四、/（六）下游显示材料及新能源电池材料行业市场趋势格局及政策变化的风险”中就显示材料和新能源电池材料下游领域近年的行业发展趋势变化及政策变动可能对发行人产品需求带来的风险进行风险提示。 | 显示材料和新能源电池材料下游领域行业发展趋势及政策若发生变动，对发行人影响可能较大，发行人已在招股说明书“重大事项提示/五、/（四）下游显示材料及新能源电池材料行业市场趋势格局及政策变化的风险”中就显示材料和新能源电池材料下游领域近年的行业发展趋势变化及政策变动可能对发行人产品需求带来的风险进行风险提示。 |
| 第二轮审核问询回复 | 第 5 题/二、/（二）/3、发行人 2020 年下半年经营业绩情况 | <u>风险提示相关内容已补充披露在《招股说明书》之“重大事项提示/四、/（三）衢州康鹏 2020 年部分时间停工停产导致的经营业绩风险”及“第四节 风险因素/二、/（八）衢州康鹏 2020 年部分时间停工停产导致的经营</u> | <u>风险提示相关内容已补充披露在《招股说明书》之“第四节 风险因素/二、/（七）衢州康鹏 2020 年部分时间停工停产导致的经营业绩风险”，具体情况如下：</u> |

| | | |
|--|--|---|
| | <u>营业绩风险”，具体情况如下：</u> | |
| 第 6 题/一、/(四)就相关情况作风险揭示和重大事项提示 | <u>相关内容已补充披露在《招股说明书》之“重大事项提示/五、泰兴康鹏环保重大违法违规行</u> <u>为”，具体情况如下：</u> | <u>相关内容已补充披露在《招股说明书》之“重大事项提示/六、泰兴康鹏环保重大违法违规行</u> <u>为”，具体情况如下：</u> |
| 第 12.3 题/申报会计师对以上 12.1-12.3 题的核查程序及明确意见/问题 12.3 核查意见 | 1、发行人已说明境内外客户销售产品的差异、定价模式、销售单价的差异情况；其中境外成熟客户中，发行人向日本 JNC 主要销售液晶单晶产品，向德国默克销售液晶中间体；国内新客户中，发行人向江苏和成销售的新产品为液晶单晶及中间体，向八亿时空销售的新产品为液晶中间体；发行人销售液晶单晶混晶、中间体境内和境外客户销售单价存在差异，主要因产品结构、加工深度、工艺和品质不同等所致； …… 3、发行人显示材料产品境内外销售毛利率差异较大，主要系由于境内外客户所采购的产品存在较大差异所致。发行人为境外成熟客户的长期供应商，销售的多为成熟产品，工艺较为稳定，附加值和毛利率相对较高，具有定价优势；发行人向境内客户销售的多为新开发产品，批量较小，成本较高。 | 1、发行人已说明境内外客户销售产品的差异、定价模式、销售单价的差异情况；其中境外成熟客户中，发行人 通过贸易商 向日本 JNC 主要销售液晶单晶产品，向德国默克销售液晶中间体；国内新客户中，发行人向江苏和成销售的新产品为液晶单晶及中间体，向八亿时空销售的新产品为液晶中间体；发行人销售液晶单晶混晶、中间体 国内新客户 和 境外成熟客户 销售单价存在差异，主要因产品结构、加工深度、工艺和品质不同等所致； …… 3、发行人显示材料产品境内外销售毛利率差异较大，主要系由于 境外成熟客户或国内新客户 所采购的产品存在较大差异所致。 |
| 第 17 题/二、本次募投项目建设完成后新增折旧摊销预期对发行人经营业绩的具体影响 | <u>相关内容已补充披露在《招股说明书》之“重大事项提示/四、/(五)募集资金投资项目新增固定资产折旧影响公司经营业绩的风险”，具体情况如下：</u> | <u>相关内容已补充披露在《招股说明书》之“第四节/五、/(三)募集资金投资项目新增固定资产折旧影响公司经营业绩的风险”，具体情况如下：</u> |
| 第 18.1 题/一、主要供应商和外协厂商函证比例 | 注：采购总额包括生产物料采购和委外采购（加工费），为不含税金额。 | 注 1：采购总额包括生产物料采购和委外采购（加工费），为不含税金额。 注 2：上述函证回函统计截至 2021 年 1 月 25 日，下同。 |
| 第 19.2 题/三、发行人内控制度的有效性 | 毕马威会计师对公司截至 2020 年 12 月 31 日与财务报表相关的内部控制进行了审核，并出 | 毕马威会计师对公司截至 2020 年 12 月 31 日与财务报表相关的内部控制进行了审核，并出 |

| | | | |
|------------|---------------------------------------|--|---|
| | | 具了《内部控制审核报告》（毕马威华振专字第 2100016 号） | 具了《内部控制审核报告》（毕马威华振专字第 2100044 号） |
| 第三轮审核问询函回复 | 第 1 题 关于重大事项提示和风险因素 | <p>……公司已删除招股说明书“重大事项提示”之“一、本次发行相关各方作出的重要承诺”及“二、关于公司滚存利润分配方案及本次公开发行后的股利分配政策”。</p> <p>……合并披露为“三、2018 年，公司将祁连山南路 2891 弄 200 号不动产及 Protein A 中所享有的 40% 权益剥离至实际控制人控制的企业”。</p> <p>……“四、风险因素提示”，……合并为“（六）下游显示材料及新能源电池材料行业市场趋势格局及政策变化的风险”，保留其余重要的风险提示。</p> <p>……重新撰写“重大事项提示/四、风险因素提示”</p> <p>……修改为“七、报告期各期末公司应收账款余额及坏账准备计提金额逐年增长”，并修改具体文字内容，删除相关提示风险的表述。</p> | <p>……公司已删除招股说明书原“重大事项提示”之“一、本次发行相关各方作出的重要承诺”及“二、关于公司滚存利润分配方案及本次公开发行后的股利分配政策”。</p> <p>……合并披露为“八、2018 年，公司将祁连山南路 2891 弄 200 号不动产及 Protein A 中所享有的 40% 权益剥离至实际控制人控制的企业”。</p> <p>……“五、风险因素提示”，……合并为“（四）下游显示材料及新能源电池材料行业市场趋势格局及政策变化的风险”，保留其余重要的风险提示。</p> <p>……重新撰写“重大事项提示/五、风险因素提示”</p> <p>……修改为“四、报告期各期末公司应收账款余额及坏账准备计提金额逐年增长”，并修改具体文字内容，删除相关提示风险的表述。</p> |
| | 第 3 题/一、/(一)/2、/(1) 库存商品计提跌价准备比例较高的原因 | <p>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。……</p> <p>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。</p> | <p>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 和客户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。……</p> <p>该类型的主要产品 LiFSI 销售情况良好，期末库存金额较小，报告期各期末均无跌价风险。</p> |
| | 第 3 题/二、/(一)/1、报告期内显示 | 报告期内各期，发行人的显示材料收入分别为 3.83 亿元、3.25 | 报告期内各期，发行人的显示材料收入分别为 3.83 亿元、3.25 |

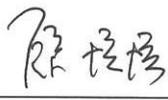
| | | | |
|--|---|--|--|
| | <p>材料收入逐年下降系受到下游客户市场占有率变化的一定影响</p> | <p>亿元和 3.09 亿元，报告期各期收入呈下降系受到下游液晶行业内客户市场占有率变化的一定影响，此外，2020 年销售收入下降亦叠加有新冠肺炎疫情的因素。</p> <p>发行人的显示材料包括液晶显示材料与 OLED 材料，其中主要为液晶显示材料，主要客户为国际液晶巨头日本 JNC，此外还包括德国默克以及国内的八亿时空、江苏和成等业内知名液晶企业。……发行人的液晶材料主要客户日本 JNC 的市场占有率有所下滑，导致其对发行人的液晶材料需求有所减少。</p> <p>……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，同时 2020 年显示材料销售收入下降亦叠加有新冠肺炎疫情的影响。</p> | <p>亿元和 3.09 亿元，报告期各期收入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 年销售收入下降亦叠加有新冠肺炎疫情的因素。</p> <p>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 (系通过其指定贸易商向其销售)，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。……发行人的液晶材料主要终端客户日本 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。</p> <p>……综上所述，报告期内各期发行人显示材料逐年下降系受到终端客户日本 JNC 等市场占有率变化的一定影响，同时 2020 年显示材料销售收入下降亦叠加有新冠肺炎疫情的影响。</p> |
| <p>第 3 题/二、/(二) /2、/(6) /⑥情形六：发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响</p> | <p>在显示材料方面，发行人在成立之初即凭借着良好、稳定的产品品质成为显示材料行业全球垄断巨头日本 JNC 和德国默克的供应商。近年来，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，但其目前仍为全球第二大液晶厂商，其市场占有率预计可维持在 20%左右，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混晶生产厂商建立密</p> | <p>在显示材料方面，发行人在成立之初即凭借着良好、稳定的产品品质成为显示材料行业全球垄断巨头日本 JNC (系通过其指定贸易商向其销售)和德国默克的供应商。近年来，发行人的液晶材料主要终端客户日本 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，但其目前仍为全球第二大液晶厂商，其市场占有率预计可维持在 20%左右，具备较强的市场竞争力。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混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。……</p> | |

| | | |
|---|--|--|
| | <p>切的合作关系，不断拓展国内市场的销售规模。……</p> <p>报告期内，发行人 LiFSI 产品的客户包括国泰华荣、扬州化工（日本宇部的国内贸易商）、新宙邦、天赐材料等行业内知名公司，其研发生产实力较强，不存在发生重大不利变化的情形。</p> | <p>报告期内，发行人 LiFSI 产品的客户包括国泰华荣、扬州化工（日本宇部的国内贸易商）、新宙邦、天赐材料等行业内知名公司，其综合实力较强，不存在发生重大不利变化的情形</p> |
| 第 3 题/二、/(三) /2、发行人事故情况对存货跌价准备计提不存在较大影响 | <p>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约 5 个月。</p> | <p>2020 年，发行人子公司衢州康鹏发生两次安全事故并停工停产约 5 个月。</p> |
| 第 4 题/一、/(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 | <p>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</p> | <p>注 1：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</p> <p>注 2：上述函证回函统计截至 2021 年 1 月 25 日，下同。</p> |

（本页无正文，为《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三轮审核问询函回复的修订说明》之盖章页）



（本页无正文，为《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前三轮审核问询函回复的修订说明》之签章页）

保荐代表人： 
顾培培


刘士超

