



# 华兴会计师事务所(特殊普通合伙)

## HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址:福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼  
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel): 0591-87852574  
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354  
邮政编码(Postcode): 350003

### 关于广州三孚新材料科技股份有限公司

### 首次公开发行股票并在科创板上市

### 发行注册环节反馈意见落实函的回复

华兴专字[2021]21000200103号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所:

根据贵所于2021年3月15日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》(以下简称“意见落实函”)的要求。华兴会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“华兴所”或“我们”)作为广州三孚新材料科技股份有限公司(以下简称“三孚新科”、“发行人”或“公司”)首次公开发行股票并在科创板上市的申报会计师,对意见落实函所列问题进行了落实、检查,现就意见落实函中的相应部分作如下说明:

#### 4. 关于研发投入。

报告期，公司研发费用分别为848.80万元、1,098.35万元、1,193.76万元和1,026.52万元，占营业收入的比例分别为5.70%、5.83%、5.39%和5.45%。对于PCB水平沉铜和化学镍金专用化学品，公司派驻技术工程师在客户生产现场提供技术指导服务。另根据招股书和问询回复，发行人于2016年底设立子公司皓悦新科，将丁先峰作为PCB电子化学品领域的管理人才引进公司，任皓悦新科总经理，主要从事销售和企业管理工作，且未将丁先峰列为核心技术人员。但报告期内，发行人主要研发项目分别有16个、10个、12个和14个，其中丁先峰分别参与项目8个、2个、2个和3个。

请发行人说明：（1）研发人员薪酬中是否包括有发行人（含子公司）董事、监事、高管的薪酬；丁先峰作为研发项目参与者，其薪酬是否计入研发费用；若存在高管人员薪酬计入研发费用的情况，请结合高管人员的具体工作内容、工资分配和研发相关的内部控制，说明对其薪酬的归集、分配和核算是否准确，是否存在将研发不相关的支出计入研发投入的情况。（2）派驻技术工程师是否属于研发人员，其薪酬核算是否计入研发费用，如计入，如何区分生产成本与研发费用；并说明确认的依据和合理性；是否存在研发人员为客户提供生产现场技术服务的情况，如存在，请说明相关研发人员为客户提供生产现场技术服务时间大概占其工作时间比重情况，为客户提供生产现场技术服务相关期间所发生的薪酬、差旅费等核算情况。（3）补充说明并披露报告期内研发人员薪酬总额、平均研发人数数量、平均薪酬等数据，与同行业公司是否存在较大差异及合理性。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

#### 一、发行人回复

（一）研发人员薪酬中是否包括有发行人（含子公司）董事、监事、高管的薪酬；丁先峰作为研发项目参与者，其薪酬是否计入研发费用；若存在高管人员薪酬计入研发费用的情况，请结合高管人员的具体工作内容、工资分配和研发相关的内部控制，说明对其薪酬的归集、分配和核算是否准确，是否存在将研发不相关的支出计入研发投入的情况。

1、薪酬计入研发费用的董事、监事和高管（含子公司）的情况

报告期，薪酬计入研发费用的董事、监事、高管（含子公司）的情况如下：

金额单位：万元

人员	职务	董事、监事、高级管理人员的薪酬金额			其中计入研发费用金额		
		2020年	2019年度	2018年度	2020年	2019年度	2018年度
詹益腾	董事、首席科学家、核心技术人员	31.78	14.70	15.03	31.78	14.70	15.03
田志斌	董事、总工程师、核心技术人员	49.22	23.74	22.47	49.22	23.74	22.47
邓正平	监事会主席、研发副总监、核心技术人员	22.12	29.92	28.27	22.12	29.92	28.27
许荣国	副总经理、研发总监、副总工程师、核心技术人员，兼宁美新科执行董事和总经理	38.14	28.42	27.65	3.16	14.22	13.61
丁先峰	皓悦新材执行董事和总经理	79.97	54.98	65.14	79.97	54.98	65.14

(1) 詹益腾

詹益腾先生于 2005 年 3 月加入广州三孚，为公司的首席科学家和研发技术带头人，是我国表面工程处理行业知名专家，享受国务院特殊津贴，具有近五十年的表面工程化学品研发与应用经验。詹益腾先生一直从事研发工作，负责研发规划和对外学术交流等工作，其工资按参与的研发项目分配并全额计入研发费用。

(2) 田志斌

田志斌先生于 2006 年 3 月加入广州三孚，是日用化工高级工程师，具有丰富的研发经验，为公司总工程师、核心技术人员。田志斌先生一直从事研发工作，负责项目研发方案制定、产品配方管理、研发项目申报、专利申请、技术成果评定等工作，其工资按参与的研发项目分配并全额计入研发费用。

(3) 邓正平

邓正平先生于 2009 年 5 月加入广州三孚，具有丰富的研发经验，为公司研发副总监、核心技术人员。邓正平先生一直从事研发工作，其工资按参与的研发项目分配并全额计入研发费用。

(4) 许荣国

许荣国先生于 2016 年 1 月加入三孚新科，具有丰富的研发经验，为公司的研发总监、副总工程师、核心技术人员，同时兼任子公司宁美新科执行董事和总经理。考虑到许荣国先生同时从事研发工作和管理工作，公司根据相关工作量将许荣国先生的薪酬在研发费用和管理费用中进行分摊。

(5) 丁先峰

报告期，丁先峰先生的薪酬核算情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
薪酬总额	79.97	54.98	65.14
其中：研发费用	79.97	54.98	65.14
管理费用	-	-	-

丁先峰先生于 2016 年 10 月加入三孚新科，任子公司皓悦新科总经理。由于丁先峰在 PCB 电子化学品行业从事销售和管理工作 20 多年，熟悉客户产品工艺及技术需求，因此参与到部分前沿的研发项目中，如替代国外价格高昂的镍钯金用活化钯研究、陶瓷电镀专用化学镀镍的研究、水平化学沉铜 HDI 稳定性研发等研发项目中，对该类研发项目的研发方向、技术路线等提供指导。

随着公司总部加强了对子公司的日常经营管理，皓悦新科采购、生产、研发、财务、人力等均接受总部直接管理，子公司日常管理职能逐渐减少；另一方面，产品迭代及研发压力加大，2018 年以后，丁先峰开始将主要精力投入到 PCB 产品研发项目的管理和指导上，以及新产品在客户产线的应用试验和技术沟通等，经验管理职能逐渐减少。2018 年起，公司在对丁先峰薪酬进行核算时，未能对其从事管理职责与研发职责的工时进行准确量化，考虑到其主要精力在研发相关工作，且金额影响不大，便将其薪酬全额计入研发费用。

丁先峰薪酬对公司研发费用占比的影响测算如下：

金额单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
丁先峰薪酬总额	79.97	54.98	65.14
研发费用总额	1,527.37	1,193.76	1,098.35
全额扣除丁先峰薪酬后研发费用总额	1,447.40	1,138.78	1,033.21
营业收入	28,676.39	22,136.09	18,848.66
研发费用占营业收入比例	5.33%	5.39%	5.83%
全额扣除丁先峰薪酬后研发费用占营业收入比例	5.05%	5.14%	5.48%

2018 年~2020 年，公司研发费用占营业收入的比重平均为 5.48%，全额扣除丁先峰薪酬后研发费用占营业收入比重平均为 5.20%，仍然符合《科创属性评价指引（试行）》第一条第一款的研发投入占比的指标规定。

## 2、公司研发人员工资核算的内控制度

为加强研发过程管理，规范研发投入归集，公司专门制定了《研发投入财务管理制度》，明确了研发费用中人员人工及福利费核算范围：从事研究开发活动人员（研发中心人员）全年工资薪金，包括基本工资、奖金、补贴、津贴、年终加薪、加班工资以及与其任职或者受雇有关的社保费、医保费等支出。

公司划分出独立的研发部门，人力资源行政中心根据研发部门的考勤情况计算研发人员的工资薪金，财务部门根据人力资源行政中心提供的工资表汇总核算应归集计入研发费用的人工费用。

综上，公司研发人员薪酬中有包括发行人（含子公司）从事研发相关工作的董事、监事、高管的薪酬。丁先峰作为研发项目参与者，其薪酬计入研发费用。发行人对薪酬的归集、分配和核算是准确的，不存在将研发不相关的支出计入研发投入的情况。

**（二）派驻技术工程师是否属于研发人员，其薪酬核算是否计入研发费用，如计入，如何区分生产成本与研发费用；并说明确认的依据和合理性；是否存在研发人员为客户提供生产现场技术服务的情况，如存在，请说明相关研发人员为客户提供生产现场技术服务时间大概占其工作时间比重情况，为客户提供生产现场技术服务相关期间所发生的薪酬、差旅费等核算情况。**

公司派驻客户现场负责售后服务的技术服务工程师不属于研发人员，其薪酬未计入研发费用。公司派驻客户现场的技术服务工程师主要从事 PCB 水平沉铜专用化学品、PCB 化学镍金专用化学品等产品的售后服务工作，对产品的加注、浓度配比等产品应用提供指导服务，并不从事研究工作，不属于研发人员，其薪酬计入销售费用。

研发人员不存在为客户提供生产现场技术服务的情况。公司研发中心下设产品开发部和工艺研究部，产品开发部专注于产品配方的开发和研究，产品功能及技术参数的实现；工艺研究部专注于公司产品在客户生产工艺过程中批量化、连续化生产的应用研究。研发人员专职从事产品开发和工艺研究工作。研发人员在研究过程中，会根据需要到客户现场对产品的应用情况或新工艺的技术需求等进行调研，以针对相关问题对配方进行改进和优化，但并不为客户提供生产现场的售后服务工作。

**（三）补充说明并披露报告期内研发人员薪酬总额、平均研发人数数量、平均薪酬等数据，与同行业公司是否存在较大差异及合理性。**

发行人已经在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析·十一、

经营成果分析·(四) 期间费用分析·3、研发费用”补充披露如下:

“(5) 研发人员薪酬情况

报告期, 公司研发人员薪酬分别为 583.82 万元、723.26 万元和 733.19 万元, 公司研发人员人均薪酬情况统计如下:

项目	2020 年	2019 年	2018 年
研发人员薪酬总额 (万元)	733.19	723.26	583.82
月平均研发人员数量 (人)	50	50	44
研发人员平均薪酬 (万元/年)	14.66	14.47	13.27

注 1: 月平均研发人员数量按照各月份人数进行加权平均;

报告期, 公司研发人员平均薪酬呈现上涨趋势。

公司与同行业可比公司研发人员平均薪酬对比如下:

金额单位: 万元/年

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
达志科技	未披露	11.06	10.48
上海新阳	未披露	15.80	14.28
光华科技	未披露	16.00	13.93
松井股份	未披露	22.60	17.56
安集科技	未披露	32.24	31.97
风帆科技	未披露	未披露	未披露
均值	-	19.54	17.64
剔除安集科技平均值	-	16.37	14.06
发行人	14.66	14.47	13.27

注 1: 同行业公司尚未披露 2020 年年报数据; 风帆科技未披露研发人员数量;

注 2: 安集科技主要从事关键半导体材料的研发、生产和销售, 其技术门槛较高, 研发人员薪酬亦较高。

报告期内, 发行人研发人员平均薪酬水平略低于同行业上市公司 (但高于同行业同地区的达志科技), 主要受公司规模、研发特点和研发人才薪酬水平影响所致。首先, 上市公司经营规模普遍较大, 工资水平普遍较高; 其次, 公司的产品及工艺研发主要依靠经营丰富的研发骨干, 对基层研发人员的专业技术能力要求不高。基层研发人员主要是执行实验程序, 并记录和报告实验结果, 专业技术能力要求不高, 因此, 工资水平也不高。”

二、保荐机构和会计师核查意见

## （一）保荐机构和会计师执行的核查程序

保荐机构和会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取企业研发相关薪酬内控制度，了解研发人员职工薪酬核算规则；
- 2、获取员工花名册、工资表，检查职工薪酬核算准确性；
- 3、了解董事、监事、高管具体工作内容及工资分配方式；了解企业派驻技术工程师和研发人员从事工作内容；
- 4、查阅同行业公司公告数据，对比分析研发人员平均薪酬情况。

## （二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人对薪酬的归集、分配和核算是准确的，不存在将研发不相关的支出计入研发投入的情况；
- 2、派驻技术工程师不属于研发人员，其薪酬计入销售费用；研发人员不为客户提供生产现场技术服务，其薪酬计入研发费用；
- 3、公司研发人员平均薪酬水平略低于同行业上市公司，具有合理性。

## 5、关于2020年经营业绩。

根据招股书和问询回复，报告期内，发行人营业收入分别为14,891.54万元、18,848.66万元、22,136.09万元和18,824.08万元，2017-2019年年均复合增长率为21.92%。发行人主营业务收入占比平均为98.03%；其他业务收入分别为100.12万元、148.44万元、309.12万元和939.68万元，主要是直买直卖的贸易业务收入，该部分业务毛利率分别为24.89%、-4.18%、7.84%和1.17%。2017-2019年，发行人四季度主营业务收入占比分别为31.13%、28.66%、31.45%；根据2020年全年审阅报告，2020年四季度营业收入为9852.31万元，同比增长40.79%，占全年营业收入比34.36%，较2017-2019年有所上升。

请发行人：（1）结合2020年四季度客户和业务拓展、订单等情况，说明四



季度营业收入大幅增长的合理性；结合2020年期末的产品出库单、客户签收单等原始凭证，说明销售收入确认的真实性和准确性。（2）结合2020年四季度其他业务收入相关情况，说明2020年直买直卖的贸易业务收入等其他业务收入总金额、占比情况；其他业务收入大幅上升的原因和合理性；是否存在通过毛利率较低的贸易业务提高公司营业收入的情况。（3）2017-2019年，受电子化学品毛利率下滑的影响，公司综合毛利率逐年下降。请结合收入、成本、费用和毛利率变动情况，分析说明2020年公司净利润增幅超过营业收入增幅的原因和合理性。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

#### 一、发行人回复

（一）结合2020年四季度客户和业务拓展、订单等情况，说明四季度营业收入大幅增长的合理性；结合2020年期末的产品出库单、客户签收单等原始凭证，说明销售收入确认的真实性和准确性。

1、结合2020年四季度客户和业务拓展、订单等情况，四季度营业收入大幅增长的合理性

2018年至2020年各季度营业收入金额及占比如下：

金额单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	3,932.47	13.71%	4,312.87	19.48%	4,010.97	21.28%
二季度	6,742.37	23.51%	5,175.24	23.38%	4,360.05	23.13%
三季度	8,149.24	28.42%	5,649.89	25.52%	5,039.30	26.74%
四季度	9,852.31	34.36%	6,998.09	31.61%	5,438.33	28.85%
合计	28,676.39	100.00%	22,136.09	100.00%	18,848.66	100.00%

由上表，公司每年第一、二、三和四季度收入占比均呈递增趋势，主要是由于公司业务持续增长和下游客户需求的季节性波动所致。

（1）2020年第四季度营业收入占比提升的原因分析

最近3年，公司第四季度的营业收入占比分别为28.85%、31.61%和34.36%，

2020 年第四季度收入占比略有提升，主要是因为：

①受新冠疫情因素影响，2020 年第一季度工厂复工较晚，环比 2019 年四季度大幅下滑，收入占比较低，仅占 2020 年全年营业收入的 13.71%，使得其他季度收入占比相对提升；

②下游胜宏科技、健鼎科技等客户业务需求增长带动公司销售业务增长；同时，2020 年公司新开发了奥士康（002913.SZ）、崇达技术（002815.SZ）、东山精密（002384.SZ）、世运电路（603920.SH）等客户，公司主要产品 PCB 水平沉铜专用化学品“包线”数量同比 2019 年底增长约 25%，由此推动销售收入增长；

③受海外疫情蔓延因素影响，五金卫浴等电镀领域订单回流境内，从而带动公司通用电镀化学品收入增长。

（2）2020 年第四季度营业收入同比增长幅度与第二、三季度基本一致

2020 年公司各季度营业收入同比增长情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年	2019 年	增长幅度
第一季度	3,932.47	4,312.87	-8.82%
第二季度	6,742.37	5,175.24	30.28%
第三季度	8,149.24	5,649.89	44.24%
第四季度	9,852.31	6,998.09	40.79%
合计	<b>28,676.39</b>	<b>22,136.09</b>	<b>29.55%</b>

2020 年一季度，受疫情影响，下游客户延迟复工，导致公司一季度营业收入同比下降了 8.82%。二季度以后，随着国内疫情得到有效控制，公司下游客户逐步复工复产，公司各项生产经营也恢复正常，营业收入恢复增长趋势。受益于电子化学品进口替代和海外疫情蔓延导致的通用电镀行业的订单回流，使得公司二、三、四季度营业收入均保持了较高的增长速度。

（3）2020 年第四季度营业收入同比大幅增长的原因分析

2020 年四季度营业收入为 9,852.31 万元，较 2019 年四季度营业收入 6,998.09 万元同比增加 2,854.22 万元，增长率为 40.79%，增幅较大，主要原因

如下：

①主要 PCB 大客户需求增长带动电子化学品收入大幅增长

2020 年四季度、2019 年四季度主要 PCB 大客户销售情况对比如下：

金额单位：万元

主要客户	2020 年四季度	2019 年四季度	增长额	增长率
胜宏科技（300476.SZ）	1,502.62	1,261.25	241.37	19.14%
健鼎科技（3044.TW）	999.40	764.71	234.69	30.69%
益阳市明正宏电子有限公司	287.90	105.81	182.09	172.09%
建滔集团（00148.HK）	239.25	166.74	72.51	43.49%
中京电子（002579.SZ）	192.47	179.26	13.21	7.37%
<b>合计</b>	<b>3,221.64</b>	<b>2,477.78</b>	<b>743.86</b>	<b>30.02%</b>

国内 PCB 企业订单充足，电子化学品需求强劲，下游主要客户业务量增长带动公司四季度收入增长。

②新开发 PCB 客户带动销售收入的大幅增长

随着公司产品质量的可靠性和稳定性得到行业内多家知名 PCB 企业的检验和认可，公司产品得到快速推广，2020 年公司 PCB 水平沉铜专用化学品通过了奥士康（002913.SZ）、崇达技术（002815.SZ）、世运电路（603920.SH）等客户质量检测并成功上线，带动了四季度销售收入的大幅增长。

2020 年公司新开发的主要 PCB 客户第四季度销售收入如下所示：

金额单位：万元

主要新增客户	2020 年第四季度销售额
奥士康（002913.SZ）	560.59
崇达技术（002815.SZ）	176.74
世运电路（603920.SH）	105.13
江门市勤智电路有限公司	84.67
东山精密（002384.SZ）	29.96
<b>合计</b>	<b>957.08</b>

③受海外疫情蔓延因素影响，五金卫浴等电镀领域订单回流至境内，从而带动公司通用电镀化学品销售收入的大幅增长

2020 年下半年以来，随着海外疫情蔓延，五金卫浴等行业订单回流至国内，

带动了通用电镀化学品的销售收入增长。2020 年四季度，通用电镀化学品实现销售收入 3,946.80 万元，同比增加 1,039.93 万元。

(4) 2020 年四季度订单情况分析

公司业务模式主要分为包线结算和非包线结算模式。对于包线模式，公司根据客户产线需求将化学品送至客户仓库供客户产线使用，最终客户根据产出的 PCB 板面积乘以约定单价与公司进行结算，因此“包线”销售模式下当月订单需求金额即为当月化学品的消耗金额，与当期确认的收入相等；非“包线”模式为普通销售模式，订单金额较营业收入大系客户先下单和公司接受订单后生产发货之间存在的发货期所致，具体金额如下：

金额单位：万元

客户	项目	2020 年第四季度
包线客户	营业收入	3,680.89
	订单金额	3,680.89
	差异	-
非包线客户	营业收入	6,171.42
	订单金额	6,247.68
	差异	-76.26

2、结合 2020 年期末的产品出库单、客户签收单等原始凭证，说明销售收入确认的真实性和准确性

(1) 根据销售结算不同模式，公司销售商品收入确认具体方法分别为直接销售货物及“包线”模式销售

直接销售货物，系公司以货物发出、同时将发货单等有关单据提交给购货方，并取得购货方收货确认时，作为销售收入的实现，此销售模式下公司据以确认收入的单据为客户收货签收的发货单及销售出库单；“包线”模式销售主要针对 PCB 行业客户，公司的产品主要应用于 PCB 行业的水平沉铜和化学镍金等生产工艺，公司按月与客户核对产出面积和结算金额，并依据客户的对账单确认销售收入，此销售模式下公司据以确认收入的单据为公司与客户相互对账后确认的对账单。

(2) 期末产品出库单、客户签收单等原始凭证情况

针对直接销售货物模式，公司自查了 2020 年 12 月份单个客户累计销售金额达到 2 万元的销售是否具有产品出库单、客户收货签收的发货单，核实收入确认的真实性和准确性，收入检查情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月
检查收入金额	2,416.99
营业收入	2,578.59
检查比例	93.73%

针对“包线”模式销售货物模式，公司自查了 2020 年 12 月份单个客户累计销售金额达到 2 万元的客户对账单，核实收入确认的真实性和准确性，收入检查情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月
检查收入金额	1,381.67
营业收入	1,383.90
检查比例	99.84%

### (3) 2021 年 1 月公司收入继续保持增长态势

金额单位：万元

项目	2020 年 12 月	2021 年 1 月
收入金额	3,962.49	4,176.92

注：2021 年 1 月数据未经审计。

由上表，公司 2021 年 1 月的营业收入与 2020 年 12 月营业收入相比增长 214.43 万元，增长 5.41%，2020 年度期后保持持续增长的态势。

(二) 结合 2020 年四季度其他业务收入相关情况，说明 2020 年直买直卖的贸易业务收入等其他业务收入总金额、占比情况；其他业务收入大幅上升的原因和合理性；是否存在通过毛利率较低的贸易业务提高公司营业收入的情况。

2020 年四季度，公司其他业务收入金额为 271.76 万元，主要为辅料微晶磷铜球的销售，占营业收入比重为 2.76%，占比较小。

2018 年~2020 年其他业务收入总金额、占比情况如下所示：

金额单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他业务收入	1,211.44	4.22%	310.28	1.40%	151.08	0.80%
主营业务收入	27,464.95	95.78%	21,825.81	98.60%	18,697.57	99.20%
合计	28,676.39	100.00%	22,136.09	100.00%	18,848.66	100.00%

2018年~2020年公司其他业务收入金额分别为151.08万元、310.28万元、1,211.44万元，占营业收入比重分别为0.80%、1.40%、4.22%，其他业务收入主要为直买直卖的贸易业务收入。最近3年，公司其他业务收入具体情况如下所示：

金额单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
微晶磷铜球	1,167.66	1.08%	-	-	-	-
锡锭	38.82	5.40%	-	-	-	-
纯碱、片碱等原材料销售	4.96	21.02%	240.04	14.08%	60.87	3.96%
代采镍板	-	-	70.24	-13.52%	87.58	-12.98%
咨询服务收入	-	-	-	-	2.64	-
合计	1,211.44	1.30%	310.28	7.84%	151.08	-4.18%

最近3年，公司其他业务收入毛利率分别为-4.18%、7.84%、1.30%，其他业务收入毛利率波动较大，主要是因为公司其他业务发生具有偶发性，各期向客户代采或销售的辅料存在较大差异，不同产品之间毛利率差异较大所致。微晶磷铜球销量较大，价格较为透明，毛利率较低；部分客户偶尔会有纯碱、片碱、次磷酸钠等少量原材料需求，需要量较少，价值较低，毛利率相对较高（2018年有低价处理部分原料的情形）；2018年和2019年，公司为部分客户代采辅料镍板，因分检、包装、运费等原因，造成毛利率为负。

2018年、2019年，公司其他业务收入金额较小，占比较低；2020年公司其他业务收入大幅增长，主要是因为辅料微晶磷铜球销售大幅增加所致。微晶磷铜球主要销售客户为益阳市明正宏电子有限公司和奥士康（002913.SZ）。2020年公司脉冲电镀铜化学品在益阳市明正宏电子有限公司上线成功，微晶磷铜球为电镀铜工艺主要辅料之一，为配合客户的脉冲电镀专用化学品使用要求，公司向其销售了微晶磷铜球。2020年6月，公司的水平沉铜专用化学品在奥士康上线

测试成功，双方开始建立合作关系。鉴于公司水平沉铜专用化学品稳定的产品质量和良好的服务水平，以及益阳市明正宏电子有限公司脉冲电镀铜产品成功上线案例，2020年8月，公司脉冲电镀铜上线测试计划通过奥士康审核，公司开始进行脉冲电镀铜上线测试，为配合客户的脉冲电镀专用化学品使用要求，进一步加强业务合作关系，公司向其销售相关辅料微晶磷铜球（该辅料同时应用于客户其他电镀铜产线）。电子化学品供应商在为PCB企业供应主要原材料的同时，供应部分辅料的行为符合实际情况，具有商业合理性。

2020年公司营业收入增长情况如下所示：

金额单位：万元

项目	2020年	2019年	增加额	增长率
主营业务收入	27,464.95	21,825.81	5,639.14	25.84%
其他业务收入	1,211.44	310.28	901.16	290.43%
<b>合计</b>	<b>28,676.39</b>	<b>22,136.09</b>	<b>6,540.30</b>	<b>29.55%</b>

由上表，2020年，公司营业收入和主营业务收入同比增速分别为29.55%和25.84%，在新冠疫情的不利影响下，营业收入和主营业务收入均保持了较高的增长速度。2020年营业收入同比增加6,540.30万元，其中主营业务收入增加5,639.14万元，占比为86.23%，因此，营业收入的增长主要来自主营业务。公司向客户销售辅料微晶磷铜球基于与客户业务合作需要，有利于增强业务合作关系，具有商业合理性，不存在通过毛利率较低的贸易业务提高公司营业收入的情况。

（三）2017-2019年，受电子化学品毛利率下滑的影响，公司综合毛利率逐年下降。请结合收入、成本、费用和毛利率变动情况，分析说明2020年公司净利润增幅超过营业收入增幅的原因和合理性

2020年，公司主要利润指标数据如下所示：

金额单位：万元

项目	2020年	2019年	变动幅度
营业收入	28,676.39	22,136.09	29.55%
营业成本	17,054.18	12,977.64	31.41%
<b>毛利</b>	<b>11,622.21</b>	<b>9,158.45</b>	<b>26.90%</b>
<b>毛利率</b>	<b>40.53%</b>	<b>41.37%</b>	<b>-0.84%</b>

项目	2020年	2019年	变动幅度
销售费用	2,418.68	2,140.01	13.02%
管理费用	1,463.35	1,252.07	16.87%
研发费用	1,527.37	1,193.76	27.95%
财务费用	43.48	18.84	130.75%
<b>期间费用合计</b>	<b>5,452.88</b>	<b>4,604.68</b>	<b>18.42%</b>
其他收益	274.24	173.82	57.77%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-130.97	-235.88	-44.47%
营业利润	6,128.14	4,287.41	42.93%
营业外收入	247.42	25.15	883.95%
<b>利润总额</b>	<b>6,306.96</b>	<b>4,297.94</b>	<b>46.74%</b>
<b>净利润</b>	<b>5,520.57</b>	<b>3,804.02</b>	<b>45.12%</b>
归属于母公司所有者的净利润	4,997.94	3,526.42	41.73%
<b>扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润</b>	<b>4,558.54</b>	<b>3,339.67</b>	<b>36.50%</b>

2020年公司营业收入为28,676.39万元，较2019年增长29.55%；2020年公司扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为4,558.54万元，分别较上年同期增长36.50%，高于营业收入的增长幅度，主要原因是：

#### 1、规模效应使得期间费用占比下降

2020年，公司营业收入同比增长29.55%，公司管理及销售人员月平均人数仅增加11人，增长7.59%，相对稳定，2020年期间费用增长率为18.42%，低于营业收入的增长幅度。

销售费用与管理费用具体分析如下：

##### （1）销售费用

2019年、2020年公司销售费用明细如下所示：

金额单位：万元

项目	2020年	2019年	变动率	说明
职工薪酬	1,064.72	1,065.47	-0.07%	销售人员数量较为稳定，薪酬总额亦较为稳定。2020年一季度疫情期间，员工延长休假，薪酬略有下降；此外，疫情期间员工社保减免优惠政策亦降低了职工薪酬总额。



项目	2020年	2019年	变动率	说明
运输、装卸费用	734.85	644.18	14.08%	增幅小于收入增长幅度,主要原因为疫情期间国家减免高速公路过路费,节约了部分运输费用。
业务招待费	118.93	57.88	105.47%	随着公司业务规模扩大,公司招待费用也有所增长。
差旅费用	118.21	105.95	11.57%	随着业务规模扩大,差旅费用也有所增长。
租赁费用	85.11	85.44	-0.38%	-
汽车费用	63.81	70.53	-9.52%	-
折旧与摊销费用	61.83	67.16	-7.94%	-
展览费用	18.76	-	-	-
其他	152.46	43.40	251.32%	-
<b>合计</b>	<b>2,418.68</b>	<b>2,140.01</b>	<b>13.02%</b>	-

## (2) 管理费用

2019年、2020年公司管理费用明细如下所示:

金额单位:万元

项目	2020年	2019年	变动率	说明
职工薪酬	860.52	759.72	13.27%	2020年较2019年增长了13.27%,主要是因为2020年公司业绩提升,年末奖金增加所致。
折旧与摊销费用	131.29	123.30	6.48%	-
差旅费用	127.79	85.91	48.75%	-
办公费用	97.84	80.67	21.28%	-
租赁费用	63.93	56.99	12.18%	-
业务招待费	45.47	29.20	55.71%	-
中介机构费用	35.63	52.09	-31.60%	-
专利费	25.10	32.75	-23.38%	-
股份支付	24.28	-	-	-
其他	51.48	31.42	63.84%	-
<b>合计</b>	<b>1,463.35</b>	<b>1,252.07</b>	<b>16.87%</b>	-

## 2、应收账款回款良好,信用减值损失减少

2020年下半年,国内资金面较为宽松,客户回款情况好转;同时,公司加强了应收账款的信用及收款管理,并取得了一定的成效,当期信用减值损失下降。

2019年、2020年公司应收账款情况如下所示:

金额单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	变动幅度
应收账款余额	14,755.77	12,626.35	16.86%
应收账款账面价值	13,913.85	11,889.55	17.03%
应收账款周转率	2.09	1.94	7.97%
应收账款余额占营业收入比重	51.46%	57.04%	-5.58%

2020年公司销售回款较好，截至2020年12月31日应收账款余额较2019年末增长了16.86%，增幅小于收入增长；公司2020年应收账款周转率有所提高，应收账款期末余额占当期收入比重下降。

综上，2019年、2020年公司毛利率相对稳定，利润增长幅度高于收入增长幅度主要是由于规模效应和应收账款回款提升所致，相关原因真实合理，符合公司的实际情况。

## 二、保荐机构和会计师的核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得各年度销售明细表，分析最近3年各季度营业收入占比情况；访谈销售人员了解公司业务季节性特点；

2、对公司营销负责人、财务总监进行访谈，了解2020年四季度营业收入增加的客户变动、业务开拓情况；

3、获取销售收入明细表，分析2020年四季度收入增加变动的主要客户、新增客户变动情况，分析主要客户变动与相关客户经营业务增长的匹配情况，了解新增客户的开拓来源及检查新签销售合同文件；

4、取得并检查2020年12月份单个客户累计销售金额达到2万元的产品出库单、客户收货签收的发货单或包线收入对账单，核对收入确认单据及收入金额，核实收入确认的真实性和准确性；

5、对2020年12月期后收入进行了分析，分析了2020年12月收入与2021年1月收入是否存在异常变动；

6、对公司销售人员、财务人员进行了访谈，了解公司其他业务收入增长原因；

7、获得了其他业务收入明细表，分析其他业务收入变动合理性；

8、获取公司财务报表，分析收入、成本、费用、利润变动原因；获取公司成本、费用明细，了解成本费用变动原因；

9、访谈公司财务人员，了解公司利润表各项目变动原因。

## **（二）核查意见**

经核查，我们认为：

1、2020年四季度，公司营业收入大幅增长具有合理性，销售收入确认真实、准确；

2、公司向客户销售辅料等其他业务收入是基于与客户业务合作需要，有利于增强业务合作关系，具有商业合理性，公司收入增长主要来源于主营业务，不存在通过毛利率较低的贸易业务提高公司营业收入的情况；

3、2020年公司利润增长幅度高于收入增长幅度，主要是由于规模效应和应收账款回款提升所致，相关原因真实合理，符合公司的实际情况。



# 华兴会计师事务所(特殊普通合伙)

## HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址: 福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼  
Add: 6-9/F Block B, 152 Hudong Road, Fuzhou, Fujian, China

电话(Tel): 0591-87852574  
Http://www.fjhxcpa.com

传真(Fax): 0591-87840354  
邮政编码(Postcode): 350003

(此页无正文, 为华兴会计师事务所(特殊普通合伙)《关于广州三孚新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页。)



中国注册会计师: 刘远帅



中国注册会计师: 区伟杰



2021年 3月 30日