

关于江苏新瀚新材料股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕15-13号

深圳证券交易所：

我们已对《关于江苏新瀚新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010609号，以下简称审核问询函）所提及的江苏新瀚新材料股份有限公司（以下简称新瀚新材公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于江苏新瀚新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕15-20号）。因新瀚新材公司补充了最近一期财务数据，我们为此做了追加核查，现汇报如下。

一、关于特种工程塑料核心原料产品

根据申报文件及首轮问询回复：（1）报告期内发行人特种工程塑料核心原料产品受市场竞争、中美贸易战、疫情等外部因素影响，收入金额及占比逐年下降。（2）2017年发行人为中研股份第一大供应商，2018年开始营口兴福成为中研股份第一大供应商。受营口兴福竞争影响，报告期内，发行人向中研股份的销量分别为148.50吨、118.35吨、62.84吨和40.60吨，销售数量逐年降低

（3）发行人特种工程塑料核心原料类产品主要为DFBP，A股上市公司中无生产DFBP的企业，国内生产DFBP的主要企业是营口兴福，为非上市公司，无公开披露的经营信息和财务数据。请发行人：（1）结合期后特种工程塑料核心原料产品销售收入及毛利率情况、在手订单情况，说明发行人特种工程塑料产品是否存在收入及毛利率进一步下滑风险，如是，请充分披露风险。（2）结合营口兴

福产品价格及质量，分析并披露中研股份向发行人采购量大幅下滑的原因及合理性，是否存在其他客户流失风险，如是，请充分披露风险。（3）结合特种工程塑料竞品及替代品情况、竞品及替代品生产企业，说明认定特种工程塑料核心原料类产品无可比公司的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题1）

（一）结合期后特种工程塑料核心原料产品销售收入及毛利率情况、在手订单情况，说明发行人特种工程塑料产品是否存在收入及毛利率进一步下滑风险，如是，请充分披露风险

2020年三季度，公司特种工程塑料核心原料产品的销售收入及毛利率与2019年同期相比未发生重大不利变化，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年7-9月 | 2019年7-9月 | 变动 |
|------|-----------|-----------|--------|
| 销售收入 | 2,058.44 | 1,569.58 | 31.15% |
| 毛利率 | 33.27% | 36.70% | -3.43% |

注：上述数据未经审计

2020年三季度，公司特种工程塑料核心原料产品的销售收入及毛利率与2020年二季度相比未发生重大不利变化，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年7-9月 | 2020年4-6月 | 变动 |
|------|-----------|-----------|--------|
| 销售收入 | 2,058.44 | 1,739.82 | 18.31% |
| 毛利率 | 33.27% | 34.95% | -1.68% |

注：上述数据未经审计

2020年，公司特种工程塑料核心原料产品的销售收入及毛利率与2019年同期相比未发生重大不利变化，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 变动 |
|------|----------|----------|--------|
| 销售收入 | 9,152.64 | 8,990.40 | 1.80% |
| 毛利率 | 31.60% | 33.57% | -1.97% |

2021年1-2月公司特种工程塑料核心原料产品的销售收入及毛利率与2020年同期相比未发生重大不利变化，具体情况如下：

| 项目 | 2021年1-2月 | 2020年1-2月 | 变动 |
|----|-----------|-----------|----|
|----|-----------|-----------|----|

| 项 目 | 2021 年 1-2 月 | 2020 年 1-2 月 | 变动 |
|------|--------------|--------------|--------|
| 销售收入 | 1,765.62 | 1,664.26 | 5.74% |
| 毛利率 | 29.38% | 29.39% | -0.01% |

注：以上数据未经审计

截至 2021 年 2 月 28 日，公司特种工程塑料核心原料主要客户未履行的在手订单情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 产品名称 | 合同金额 | 履行期间 |
|----|-------------|----------|-------------|--|
| 1 | SOLVAY[注 1] | DFBP | 459.80 万美元 | 2021 年 3-6 月 |
| 2 | 鹏孚隆[注 2] | DFBP、二苯砜 | 1,145.93 万元 | DFBP：按每月需求发货，2022 年 2 月底前执行完毕； 二苯砜：2021 年 3 月 |
| 3 | 其他客户 | DFBP | 115.89 万元 | 2021 年 3 月 |

[注 1]指 Solvay S. A. 及下属企业，以下简称 SOLVAY

[注 2]指浙江鹏孚隆新材料有限公司，以下简称鹏孚隆

综上，公司 2020 年 7-9 月特种工塑料核心原料产品的销售收入同比、环比均有所增长，2020 年销售收入较 2019 年上升 1.80%，毛利率较 2019 年下降 1.97 个百分点，相对稳定。截至 2021 年 2 月 28 日，公司有约 4,200 万元的特种工程塑料核心原料在手订单尚未履行，期后收入及毛利率未进一步下滑。2020 年特种工程塑料核心原料销售数量为 860.77 吨，较 2019 年增长 19.53%，并未产生重大不利变化。但若特种工程塑料核心原料产品的下游市场需求增速放缓，特种工程塑料核心原料的市场参与者继续增加，公司亦可能面临该产品销售收入及毛利率进一步下滑的风险。针对此风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、重大风险因素”之“（五）毛利率波动风险”和“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率波动风险”部分补充披露。

报告期内，公司特种工程塑料核心原料产品主要为 DFBP，受市场竞争、中美贸易摩擦、新冠疫情等外部因素影响，2018-2020 年公司 DFBP 销量有所波动，分别为 819.04 吨、701.75 吨和 756.84 吨。为应对行业竞争，DFBP 销售单价变动幅度低于原材料价格上涨幅度，导致该产品 2018-2020 年毛利率逐年下降，分别为 39.08%、32.72%和 31.33%。2020 年，公司根据国内、国际市场变化情况，加大开拓吉大赢创高性能聚合物（长春）有限公司（以下简称吉大赢创）、鹏孚

隆及中研股份等国内 PEEK 市场重点客户。如果 DFBP 下游 PEEK 的市场需求增速放缓，DFBP 市场参与者继续增加，公司将面临 DFBP 产品市场竞争加剧，进而导致该产品销售收入及毛利率进一步下滑的风险。

(二) 结合营口兴福产品价格及质量，分析并披露中研股份向发行人采购量大幅下滑的原因及合理性，是否存在其他客户流失风险，如是，请充分披露风险

1. 中研股份向公司采购量大幅下滑的原因及合理性

针对中研股份向公司采购量波动情况，公司已在招股说明书“十一、经营成果分析”之“(二)营业收入分析”之“3、主要产品销量及销售价格分析”之“(1)特种工程塑料核心原料 DFBP”部分补充披露。

2018 年营口兴福化工有限公司（以下简称营口兴福）投产后，市场供给增加，行业竞争加剧，对公司销量有一定影响。因营口兴福系非上市公司，无公开披露的经营信息和财务数据，故无法通过公开渠道获得其销售价格及产品质量情况。根据 2020 年 4 月 21 日营口市环境保护局公开披露的《关于营口兴福化工有限公司年产 12,600 吨卤素一族芳香炔氟化学产品生产建设项目环境影响报告书的批复》（营环批字〔2016〕4 号），其生产设施建设完毕后可年产 1,800 吨氟苯系列产品、2,000 吨 DFBP、800 吨对氟苯甲酰氯等产品。对氟苯甲酰氯、氟苯是生产 DFBP 的主要原材料，因此营口兴福在 DFBP 原材料供应稳定性及成本方面具有一定优势。根据中研股份 2020 年 9 月 29 日披露的招股说明书信息，2017 年中研股份主要向公司采购 DFBP，2018 年-2019 年同时向公司及营口兴福采购 DFBP，两家合计占比在 99%以上。其中，2018 年、2019 年中研股份向公司采购 DFBP 的平均价格分别为 11.81 万元/吨和 11.22 万元/吨，略高或持平于其 11.19 万元/吨、11.22 万元/吨的全年平均采购价格。2018 年公司对外采购的对氟苯甲酰氯出现供应紧张，而同期营口兴福自产对氟苯甲酰氯且为争取市场份额采取了低价竞争，中研股份从保证原材料供应稳定性考虑，采取向多家供应商采购的策略，以上因素综合导致 2017 年-2019 年公司向中研股份的销量逐年下降，分别为 148.50 吨、118.35 吨和 62.84 吨。2020 年公司通过增加供应商、扩大委托加工数量等方式保证对氟苯甲酰氯等 DFBP 原料供应的稳定性，并进一步加强与中研股份的合作。2020 年公司向中研股份销售 DFBP 数量为 102.30 吨，同比增长 62.90%。

2. 公司其他客户流失的风险

除上述情况外,公司客户 Victrex Manufacturing Ltd. (以下简称 VICTREX) 自 2015 年开始与公司合作,2015 年、2018 年和 2019 年向公司采购 DFBP 金额分别为 1,572.83 万元、239.79 万元和 1,189.33 万元,占当期 DFBP 销售收入的 22.11%、2.46%和 13.48%。因 VICTREX 具备 DFBP 生产线,其 DFBP 主要系自产,未来与公司的合作关系受其 PEEK 生产情况和 DFBP 自产情况等因素影响,非公司 DFBP 核心客户。此外,因汤原县海瑞特工程塑料有限公司(以下简称汤原海瑞特)在 2020 年将其 PEEK 生产线用于生产聚亚苯基砜树脂(PPSU),故 2020 年以来公司未向汤原海瑞特销售产品,后续公司将根据其生产线调配情况向其销售 DFBP 等产品。

针对主要客户流失的风险,公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、重大风险因素”之“(四)经营风险”之“2、市场竞争加剧导致的主要客户流失及销售费用率增加的风险”和“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“(二)市场竞争加剧导致的主要客户流失及销售费用率增加的风险”部分补充披露。

精细化工行业系技术、资本密集型的高壁垒行业,我国由于具有巨大的消费市场,成为国外大型化工企业进行投资的重点对象。该企业资金实力雄厚、技术研发能力强、生产规模大,并通过直销、在大陆独资或合资建厂等方式不断发展精细化工品的生产经营,对国内企业构成了较大的竞争压力。因公司产品具有良好的市场前景和日益扩大的市场容量,可能会吸引越来越多的国内外厂商参与竞争。2018 年,营口兴福年产 2,000 吨 DFBP 项目投产,公司特种工程塑料核心原料领域的市场竞争加剧;2016 年,公司与 SYMRISE (指 SYMRISE AG 及下属企业)共同申请“纯化 4-羟基苯乙酮的方法”的发明专利,SYMRISE 可以自行提纯 HAP 粗品;若其他企业掌握了相关生产技术,采用低价竞争等策略激化市场竞争态势,可能导致出现产品供给扩大、销售价格下降等市场竞争风险。届时,公司可能面临市场份额下降甚至客户流失的风险。如果公司不具备持续技术开发能力,生产规模不能有效扩大,产品质量和性能不能有效提升,公司将面临较大的市场竞争风险,给生产经营带来不利影响。

(三) 结合特种工程塑料竞品及替代品情况、竞品及替代品生产企业,说明认定特种工程塑料核心原料类产品无可比公司的合理性

特种工程塑料是指长期使用温度在 150℃以上、综合性能优异的结构型聚合

物材料，主要包括聚芳醚酮（包括 PEEK、PEKK 等）、聚苯硫醚（PPS）、液晶聚合物（LCP）、聚砜（PSF）和聚酰亚胺（PI）等。该等特种工程塑料均可用于航空航天、电子电气、医疗器械和机械制造等领域，具体情况如下：

| 序号 | 产品名称 | 产品性能特点 | 主要生产技 术 | 主要原 材料 | 主要生产企 业 | 主要原材料供应 商 |
|----|----------------|---|--|-------------------|--|---|
| 1 | 聚醚醚酮 (PEEK) | 聚醚醚酮具有耐热等级（以热变形温度衡量）高、耐辐射、耐化学药品、抗冲击强度（以 Izod 冲击强度衡量）高、耐磨性和耐疲劳性好、阻燃（以燃烧状态下烟尘排放量衡量）、介电性能优异等特点 | 缩合反应技术、缩聚反应技术等合成方法 | DFBP | 境外生产商： SOLVAY 、 VICTREX 、 EVONIK（赢 创）等 境内生产商： 中研股份、鹏 孚隆等 | 公司、营口兴福等 |
| 2 | 聚醚酮酮 (PEKK) | 聚醚酮酮熔点为 300℃-360℃（因产品规格而异），具有出色的耐高温性能、机械性能、耐腐蚀性能和摩擦学等综合性能，在极端应用环境中 PEKK 可以取代某些金属元件 | 亲电取代反应法：通过苯醚与芳香酰氯或芳香羧酸在相应的催化剂条件下反应制备而成 | 间苯二甲酰氯、对苯二甲酰氯、二苯醚 | 境外生产商： 拉里斯 (Rallis)、 阿科玛 (Arkema) | 间苯二甲酰氯：山东凯盛新材料股份有限公司、青岛三力本诺新材料股份有限公司、上海迈瑞尔化学技术有限公司等 对苯二甲酰氯：山东凯盛新材料股份有限公司、青岛三力本诺新材料股份有限公司、西格玛奥德里奇(上海)贸易有限公司等 二苯醚：上海力田化学品有限公司、上海皓元医药股份有限公司等 |
| 3 | 聚苯硫醚 (PPS) | 聚苯硫醚具有耐热性、耐腐蚀性、抗化学性、阻燃性及尺寸稳定性优异，同时具备优越的机械性能及电学性能 | 硫化钠法： 通过对二氯苯和无水硫化钠聚合制得 硫磺法：通过对二氯苯和硫磺发生缩聚反应制得 | 1, 4-二氯苯（对二氯苯） | 境外生产商： CELANESE（塞拉尼斯）、 SOLVAY 等 境内生产商： 新和成 (000201.SZ)、 重庆聚狮、敦煌西域等 | 西格玛奥德里奇(上海)贸易有限公司、天津希恩思生化科技有限公司、山东西亚化工科技有限公司等 |
| 4 | 液晶聚合物 (LCP) | 液晶聚合物是一种由刚性高分子链结构组成的全芳族液晶聚酯类高分子材料，拥有良好的振动吸收特性、低介电特性、自我增强效果、良好的耐药品 | 由对羟基苯甲酸、联苯二酚、对苯二甲酸等单体聚合而成 | 对羟基苯甲酸、联苯二酚、对苯二甲 | 境外生产商： 日本宝理、日本住友、日本东丽、SOLVAY 等 境内生产商： | 对羟基苯甲酸：山东钒泰精化生物科技有限公司、西格玛奥德里奇(上海)贸易有限公司、上海皓鸿生物 |

| 序号 | 产品名称 | 产品性能特点 | 主要生产技 术 | 主要原 材料 | 主要生产企 业 | 主要原材料供应 商 |
|----|--------------|---|---------------------------------|---------------------------------------|--|---|
| | | 性、耐热性、线膨胀率小、成型收缩率小、自熄灭性等优异性能 | | 酸 | 金发科技(600143.SH)、沃特股份(002886.SZ)、普利特(002324.SZ)等 | 医药科技有限公司等；联苯二酚：阿法埃莎(中国)化学有限公司、成都远大化工有限公司、湖北中隆康盛精细化工有限公司等 对苯二甲酸：阿拉丁(688179.SH)、江苏艾康生物医药研发有限公司、南通润丰石油化工有限公司等 |
| 5 | 聚 砜 (PSF) | 聚砜是略带琥珀色非晶型透明或半透明聚合物，具有良好的耐高温性能、机械性能、抗辐射性、耐腐蚀性、耐水解性、耐酸碱性能、耐化学药品性、力学性能、低发烟性、低吸湿性、不易燃性、高尺寸稳定性、抗蠕变性、无毒性等特点 | 通过双酚 A 钠盐(或钾盐)和 4,4'-二氯二苯砜缩聚而制得 | 双 酚 A、4,4'-二氯二苯砜、氢氧化钠(钾) | 境外生产商：巴斯夫、SOLVAY、日本住友等 境内生产商：金发科技(600134.SH)、沃特股份(002886.SZ)、普利特(002234.SZ)等 | 双酚 A：攀花化学(上海)有限公司、南京化学试剂股份有限公司等 4,4'-二氯二苯砜：上海麦克林生化科技有限公司、天津希恩思生化科技有限公司等 |
| 6 | 聚酰亚胺(PI) | 聚酰亚胺是目前能够实际使用的耐高温性能最好的高分子材料，同时在低温下的表现同样十分出众；此外，出色的介电性能是其在绝缘材料中广泛应用的基础。聚酰亚胺与金属相似的热膨胀系数使得其能覆盖在金属片表面，并且优异的机械性能保证了聚酰亚胺能够应用在苛刻的工作环境中 | 气相沉积聚合法等技术制得 | 二酐类化合物(如 BTDA 等)、二胺类化合物(如 TFMB、BIA 等) | 境外制造商：德国赢创、美国 NASA、美国杜邦等 境内制造商：时代新材(600458.SH)、丹邦科技(002618.SZ)、康达新材(002669.SZ)、天晟新材(300169.SZ)等 | BTDA：成都远大化工有限公司、常州市卓燊医药化工材料有限公司等 TFMB：万润股份(002643.SZ)、天津市均凯化工科技有限公司、上海迈瑞尔化学技术有限公司等 BIA：成都远大化工有限公司、嘉兴市艾森化工有限公司、上海隆盛化工有限公司等 |

资料来源：WIND 资讯、中国知网、chemical book (化学信息搜索网)

由上表可知，不同特种工程塑料因生产技术不同，使用的原材料亦存在较大差异；而且上述特种工程塑料的市场化应用情况不同，如 PEEK 与 PEKK 虽均属于聚芳醚酮类产品，但 PEKK 加工条件苛刻、市场化应用正在探索中，国内聚醚酮酮(PEKK)生产企业山东凯盛新材料股份有限公司 2017-2019 年及 2020 年 1-9

月的聚醚酮酮（PEKK）销售收入仅为 23.90 万元、72.65 万元、107.22 万元及 137.31 万元（数据来源：山东凯盛新材料股份有限公司招股说明书）。截至本说明出具日，A 股上市公司中尚无生产 DFBP 的企业，故公司认定特种工程塑料核心原料产品无可比上市公司具有合理性。

（四）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）查阅了公司 2020 年度销售记录及财务资料，了解公司 2020 年的销售情况，并与 2019 年销售情况及财务资料进行了比对；

（2）对公司 2020 年的特种工程塑料核心原料的交易进行截止测试；

（3）取得并核查了公司的销售订单记录，对公司尚未执行完毕的在手订单情况进行分析；

（4）访谈了公司销售人员，了解公司与特种工程塑料核心原料客户的持续合作情况，以及公司对主要客户的销售策略；

（5）查阅了中研股份的招股说明书等公开资料，分析中研股份采购 DFBP 情况；

（6）查阅了 DFBP 生产企业营口兴福的环评报告批复等公开资料，了解 DFBP 行业供应情况；

（7）访谈了公司采购人员，了解公司报告期内对氟苯甲酰氯等原材料的市场供应及采购情况；

（8）查阅了特种工程塑料行业竞品及替代品情况，并分析了特种工程塑料竞品及替代品生产企业与特种工程塑料核心原料产品的可比性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：（1）公司 2020 年 7-9 月特种工塑料核心原料产品的销售收入同比、环比均有所增长，2020 年毛利率较 2019 年下降 1.97 个百分点，相对稳定，且截至 2021 年 2 月 28 日，公司有超过 4,200 万元的特种工程塑料核心原料在手订单尚未履行，期后收入及毛利率未进一步大幅下滑。但若特种工程塑料核心原料产品的下游市场需求增速放缓，市场参与者继续增加，公司亦可能面临该产品销售收入及毛利率进一步下滑的风险。（2）受 DFBP 产品的销售价格、原材料供应情况等因素影响，2018-2019 年中研股份向公司采购量持续下降；2020 年公司根据市场变化情况，加大开拓中研股份等 PEEK 市场重点客户，故向

中研股份销售 DFBP 产品数量预计较 2019 年有所增加。报告期内，中研股份向公司采购 DFBP 产品数量波动具有合理性。(3) 根据特种工程塑料竞品及替代品情况、竞品及替代品生产企业情况，不同特种工程塑料因生产技术不同，使用的原材料亦存在较大差异，截至本说明出具日，A 股上市公司中尚无生产 DFBP 的企业，故公司认定特种工程塑料核心原料产品无可比上市公司具有合理性。

二、关于光引发剂产品

根据申报文件及首轮问询回复，2019 年光引发剂中 MBP 产品销量同比减少 267.37 吨，其中长兴化学下降 156.95 吨，IGM（艾坚蒙）下降 95.16 吨。长兴化学基于成本考虑采购价格更低的其他替代产品，MBP 产品需求降低。另外，报告期内发行人光引发剂产品平均售价与同行业可比公司久日新材、强力新材、扬帆新材产品售价存在较大差异。请发行人：(1) 结合长兴化学替代产品情况、价格、性能差异等，说明长兴化学采购替代产品的原因，是否存在其他客户流失风险；如是，请充分披露风险。(2) 补充披露 IGM（艾坚蒙）采购量下降原因。

(3) 结合可比公司产品类型及与公司产品差异情况，说明发行人光引发剂产品平均售价与同行业可比公司价格差异原因，以及将上述公司列为可比公司的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题 2）

(一) 结合长兴化学替代产品情况、价格、性能差异等，说明长兴化学采购替代产品的原因，是否存在其他客户流失风险；如是，请充分披露风险

2017-2019 年 MBP 市场价格持续上涨，2019 年公司 MBP 平均销售价格较 2017 年平均销售价格上涨 23.72%，因此长兴化学[长兴电子（苏州）有限公司、长兴（广州）电子材料有限公司和长兴（广州）光电材料有限公司合并简称为长兴化学]基于成本考虑而采购价格较低的二苯甲酮（BP）等光引发剂产品。二苯甲酮（BP）与 MBP 的差异情况具体如下：

单位：万元/吨

| 序号 | 产品名称 | 价格 | 产品性能 | 光固化应用领域 |
|----|----------|-----------|---|------------------------|
| 1 | MBP | 3.48[注] | 分子结构简单、易于合成、光固化性能优异；与二苯甲酮（BP）相比，VOCs 排放较少 | 印制电路、清漆、塑料涂料、木材涂料、粘合剂等 |
| 2 | 二苯甲酮（BP） | 1.75-2.20 | 光引发活性低，有独特气味，VOCs 排放较高，且固化涂层易泛黄 | 印制电路、清漆、塑料涂料、木材涂料、粘合剂等 |

[注]MBP 的价格为公司 2020 年度平均售价，二苯甲酮（BP）的价格信息来自盖德化工网国内工厂 1 吨以上产品报价

产品性能及应用领域资料来源：中国知网

如前所述，虽然二苯甲酮（BP）在光固化效率、光固化效果等性能方面不如 MBP 产品，且 VOCs 排放较高，但二苯甲酮（BP）市场价格显著低于 MBP。因此，长兴化学从提高经济效益的角度考虑选择用二苯甲酮（BP）替代 MBP 具有商业合理性。2020 年公司与长兴化学仍保持合作关系。

截至本说明出具日，公司与光引发剂领域的主要客户 IGM[IGM RESINS BV、IGM RESINS USA. INC、MGI INTERNATIONAL BV、IGM Resins International Trading Taiwan, Ltd、江苏英力科技发展有限公司、北京英力科技发展有限公司、艾坚蒙（上海）管理有限公司（曾用名艾坚蒙国际贸易（上海）有限公司）及艾坚蒙（安庆）科技发展有限公司合并简称为 IGM]、天津久日新材料股份有限公司及其子公司（以下简称久日新材）、惠州市华泓新材料有限公司、东莞华标塑胶有限公司、北京优创海诚科技有限公司及 DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD 等均保持持续合作关系，客户流失的风险较低。针对公司其他客户流失风险，公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“四、经营风险”之“（二）市场竞争加剧导致的主要客户流失及销售费用率增加的风险”部分补充披露，详见本说明一、（二）2。

（二）补充披露 IGM（艾坚蒙）采购量下降原因

2019 年 IGM 采购量下降的原因，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、主要产品销量及销售价格分析”中补充披露。

2019 年公司光引发剂产品销量较上一年度减少 231.09 吨，主要系 MBP 同比减少 267.37 吨，其中长兴化学下降 156.95 吨、IGM 下降 95.16 吨。主要下降原因：一方面，长兴化学基于成本考虑采购价格更低的其他替代产品，MBP 产品需求降低；另一方面，系欧盟地区提高对光引发剂的使用要求，例如欧盟油墨印刷协会发布的《食品接触材料用光引发剂 EuPIA 适宜性列表》限制光引发剂在食品包装材料中使用，导致欧盟市场对 MBP 等光引发剂需求量减少，故公司对 IGM 的外销收入下降；此外，因 PBZ、ITF 等其他光引发剂产品需求旺盛，在整体产能饱和的情况下，公司亦主动承接更多来自其他光引发剂客户的销售订单。2020

年公司光引发剂销量同比增加 120.19 吨，主要系行业内其他生产商减产、停产，使得公司 CBP 销量同比增加 269.75 吨。

光引发剂产品境外变动销售情况，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“8、主要产品境外销售情况”之“②光引发剂”部分补充披露。

不同光引发剂产品的性质及下游使用量、原材料等存在一定差异，从而造成产品销售价格、成本及毛利率之间存在一定的差异。如 MBP 作为传统光引发剂，主要运用于传统能量固化油墨，产品售价相对较低，销售毛利率较低；PBZ 产品具有无气味特性，可用于直接接触食品，多用于食品包装 UV 油墨，且因近年市场供给减少，产品价格持续增长，毛利率不断上升。报告期内，公司光引发剂产品销往亚洲和港台及保税区的销售单价及毛利率较低，欧洲地区单价及毛利率较高，主要系因该地区境外客户主要采购的品种为 MBP，而欧洲地区客户采购品种包括 MBP 和 PBZ。

报告期内，公司光引发剂外销收入主要来源于欧洲地区，欧洲地区销售金额分别为 1,697.69 万元、1,099.03 万元和 902.53 万元，占比分别为 59.57%、57.23% 和 54.65%；公司欧洲地区主要光引发剂客户为 IGM，2019 年公司欧洲地区光引发剂销售数量、销售金额比 2018 年分别下降 43.34%、35.26%，2020 年公司欧洲地区光引发剂销售数量、销售金额比 2019 年分别下降 10.47%、17.88%，主要系因欧盟地区提高对光引发剂的使用要求及境外新冠疫情影响，例如欧盟油墨印刷协会发布的《食品接触材料用光引发剂 EuPIA 适宜性列表》限制部分光引发剂在食品包装材料中使用，导致欧盟市场对 MBP、PBZ 等光引发剂需求量减少所致。截至本说明出具日，除欧盟地区外，其他地区未对公司主要光引发剂类产品作出限制性要求。针对该等境外产品政策变化情况，公司将采取以下措施应对：

1. 根据不同国家或地区的产品使用政策，开拓其他国家或地区的客户，如公司 2019 年增加向境内客户销售，2019 年境内光引发剂产品销量比 2018 年增加 55.68 吨；

2. 研究光引发剂在不同应用领域的产品性能，使公司现有光引发剂产品的应用领域进一步拓展，进而带动光引发剂产品的销量；

3. 紧跟下游市场需求和法律、法规变化情况，开发符合下游市场需求和法律、法规要求的新产品。

针对光引发剂产品因国外政策变化可能导致销售收入减少风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、国际贸易风险”之1、国际市场政策变动风险”部分补充披露。

(三) 结合可比公司产品类型及与公司产品差异情况，说明发行人光引发剂产品平均售价与同行业可比公司价格差异原因，以及将上述公司列为可比公司的合理性

报告期内，公司光引发剂产品平均售价与可比公司的光引发剂产品平均售价存在差异，具体情况如下：

单位：万元/吨

| 公司名称 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 久日新材 | | 9.23 | 8.65 |
| 强力新材 | | 11.31 | 11.86 |
| 扬帆新材 | | 13.03 | 11.25 |
| 公司 | 5.05 | 5.48 | 4.80 |

数据来源：WIND 资讯，根据各公司招股说明书、年度报告披露的光引发剂产品销售收入、销售量计算；因扬帆新材年报未单独披露光引发剂销量，其数据统计口径为营业收入/总销量，包括光引发剂、巯基化合物及衍生品及其他。

注：同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告

公司光引发剂产品平均售价与上述可比公司的光引发剂产品平均售价存在差异，主要系光引发剂中的主要产品类型存在差异所致。公司及上述可比公司的光引发剂产品具体情况如下：

| 公司名称 | 主要产品类型 | 主要产品 | 产品应用领域 |
|------|------------|--------------------------------|-------------------------------|
| 久日新材 | 光引发剂 | 光引发剂 184、TPO、1173、907、ITX 等 | UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂 |
| 强力新材 | 光刻胶用光引发剂 | PCB 光刻胶专用化学品、LCD 光刻胶专用化学品 | 光刻胶 |
| | 光刻胶树脂 | 光刻胶树脂 | |
| 扬帆新材 | 光引发剂 | 光引发剂 907、369、TPO、184、ITX、BMS 等 | UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂 |
| | 巯基化合物及其衍生物 | 医药中间体、农药中间体和染料中间体 | 应用于医药、农药、染料等精细化工产品 and 新材料等领域 |
| 公司 | 光引发剂 | MBP、PBZ、ITF 等 | UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂 [注] |

[注]虽然公司生产的光引发剂产品与上述可比公司光引发剂产品不同，但光

引发剂产品通常须经过多种产品复配后方可应用于下游领域，因此公司与上述可比公司产品的应用包括 UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂等领域

数据来源：WIND 资讯，各公司招股说明书

根据久日新材招股说明书披露，其主要光引发剂产品的销售价格也存在较大差距，具体情况如下：

单位：万元/吨

| 产品名称 | 2019 年 4-6 月 | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-----------|--------------|--------------|---------|---------|---------|
| TPO/TPO-L | 26.76 | 27.08 | 20.19 | 10.48 | 9.39 |
| 184 | 7.15 | 7.10 | 6.57 | 5.26 | 4.56 |
| 1173 | 6.04 | 6.20 | 5.80 | 3.02 | 2.75 |
| ITX/DETX | 16.28 | 16.04 | 11.80 | 9.51 | 9.49 |
| 907 | 12.54 | 12.61 | 12.13 | 9.72 | 8.04 |
| 369 | 15.78 | 14.86 | 13.85 | 12.03 | 12.12 |

由上表可知，虽然公司生产的光引发剂产品与上述可比公司光引发剂产品不同，但该等产品均属于光引发剂产品大类，应用领域均为 UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂等领域，且公司与上述可比公司的部分客户存在重合。报告期内，公司与上述可比公司在光引发剂领域的客户重合情况如下：

| 项 目 | 久日新材 | 强力新材 | 扬帆新材 |
|-----------|--|-------------------|------|
| 与公司客户重合情况 | 双键化工（上海）有限公司、杭华油墨股份有限公司、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD | 长兴化学、上海凯淦国际贸易有限公司 | IGM |

数据来源：WIND 资讯，各公司招股说明书、募集说明书及年度报告。

此外，在久日新材、强力新材及扬帆新材的公开披露文件中，亦会互相列为可比公司，具体情况如下：

| 公司名称 | 披露的可比公司 | 披露文件 |
|------|----------------|---------------------------|
| 久日新材 | 强力新材、扬帆新材、固润科技 | 2019 年 10 月披露的招股说明书 |
| 强力新材 | 久日新材、扬帆新材 | 2020 年 9 月披露的可转换公司债券募集说明书 |
| 扬帆新材 | 久日新材、强力新材 | 2017 年 3 月披露的招股说明书 |

数据来源：WIND 资讯，各公司招股说明书、募集说明书；因公司选取可比公司时优先选取 A 股上市公司，而固润科技（835595.0C）为新三板挂牌企业，故公司未将固润科技作为可比公司

综上，公司与上述可比公司同属于光引发剂领域的重要企业，产品应用领域、

下游客户等方面均存在重叠，因此公司将久日新材、强力新材及扬帆新材等 A 股上市公司作为可比公司具有合理性。

(四) 核查程序及意见

1. 核查程序

- (1) 查阅了中国知网等公开信息，了解二苯甲酮（BP）、MBP 的性能差异；
- (2) 查阅了盖德化工网国内工厂对销售 1 吨以上二苯甲酮（BP）的报价；
- (3) 查阅了报告期内公司产品销售明细，并分析了长兴化学采购其他替代产品的经济性；
- (4) 查阅了欧盟地区的法律法规对光引发剂使用的规定，并访谈了公司销售人员，了解欧盟地区法律法规对公司销售的影响；
- (5) 查阅了同行业可比公司的招股说明书、募集说明书及年度报告等公开资料，了解其生产、销售的具体产品情况，并测算了其光引发剂产品的平均售价情况，了解同行业可比公司主要光引发剂销售客户情况、选用可比公司情况，并分析了公司选取久日新材、强力新材及扬帆新材为光引发剂领域可比公司的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 因二苯甲酮（BP）市场价格显著低于 MBP，故长兴化学从提高经济效益的角度考虑选择用二苯甲酮(BP)替代 MBP 具有商业合理性，公司与光引发剂领域的主要客户均保持持续合作关系，公司客户流失的风险较低；(2) 2019-2020 年 IGM 采购量下降系欧盟地区提高对光引发剂的使用要求，导致欧盟市场对 MBP 需求量减少，故公司对 IGM 的外销收入下降；(3) 公司光引发剂产品平均售价与上述可比公司的光引发剂产品平均售价存在差异，主要系公司与上述可比公司的光引发剂中的主要产品类型存在差异所致；但公司与上述可比公司同属于光引发剂领域的重要企业，产品应用领域、下游客户等方面均存在重叠，因此公司将久日新材、强力新材及扬帆新材等 A 股上市公司作为可比公司具有合理性。

三、关于外销收入变动

根据申报文件及首轮问询回复：(1) 发行人产品中受中美贸易摩擦影响的主要为 DFBP、MBP 和 PBZ。其中，公司光引发剂产品 MBP、PBZ 在美国政府 2018 年 9 月 24 日对约 2,000 亿美元中国出口美国商品征收 10%关税清单中，2019 年

5月10日美国提高该等出口商品关税税率至25%；DFBP在2019年9月1日起美国对1,200亿美元中国输美商品征收15%的关税清单中，2020年2月14日起美国针对该等1,200亿美元的中国商品关税税率从15%降低至7.5%。报告期内，公司对美国直接出口销售收入金额分别为4,378.08万元、3,652.91万元、2,339.36万元和879.94万元，逐年大幅下降。（2）2020年3月以来，公司主要境外客户所在地美国、意大利、德国、印度等地疫情发展较为迅速，境外疫情的发展态势对国际贸易造成的不利影响将会逐步显现。请发行人：（1）分析并披露报告期内涉及加征关税的产品收入情况及占比，并结合发行人与客户关税分摊机制，说明加征关税对发行人产品在美售价、未来销售收入及经营业绩的影响。（2）披露报告期已确认的DFBP、MBP和PBZ等产品的外销收入部分是否涉及需要发行人补缴税款的情形或风险，如是，请进一步说明已补缴或预计补缴的金额、相关的会计处理方式以及对公司经营业绩的影响情况。（3）结合期后外销收入变动、在手订单情况，分析并披露境外疫情对发行人未来经营业绩的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题3）

（一）分析并披露报告期内涉及加征关税的产品收入情况及占比，并结合发行人与客户关税分摊机制，说明加征关税对发行人产品在美售价、未来销售收入及经营业绩的影响

1. 公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、主营业务收入的区域分析”之“（6）出口贸易政策变化情况”中补充披露。

报告期公司直接出口美国的客户系SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC、CYTEC ENGINEERED MATERIALS INC和IGM RESINS USA, INC.，销售收入变动情况如下表所示：

单位：万元

| 客户名称 | 主要销售产品 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|------------------------------------|---------|----------|----------|----------|
| SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC | DFBP | 3,383.44 | 1,813.91 | 3,095.68 |
| CYTEC ENGINEERED MATERIALS | DFBP | | 201.10 | 67.36 |
| IGM RESINS USA, INC. | MBP、PBZ | 242.07 | 324.35 | 489.87 |
| 合计 | | 3,625.50 | 2,339.36 | 3,652.91 |

| | | | |
|-----------|--------|-------|--------|
| 占主营业务收入比重 | 13.08% | 8.48% | 14.20% |
|-----------|--------|-------|--------|

报告期内，公司向 SOLVAY 美国子公司销售 DFBP 的数量分别为 265.00 吨、158.00 吨和 300.00 吨，2019 年大幅下降，2020 年则同比增长 89.87%。2019 年，公司对美国客户销售收入有所下降，主要系 DFBP 产品销量下降的影响。除美国政府加征关税和新冠疫情的影响外，营口兴福投产导致 DFBP 行业竞争加剧也是销量下降的主要因素。2020 年下半年，SOLVAY 美国子公司受印度新冠疫情及集团采购策略调整影响，转向公司大量采购，使得 DFBP 境外销售数量有所回升。2019 年度，公司向 IGM 美国公司的销售金额较 2018 年度下降 24.63%，主要系公司为适度平衡主要客户间的合作关系，在整体产能饱和的情况下，主动承接更多来自境内客户久日新材的销售订单所致。2020 年，公司向 IGM 美国公司销售金额同比下降 25.37%，主要系国外光引发剂市场受新冠疫情影响，整体需求降低所致。

因公司与 SOLVAY、IGM 均签署了长期供货协议，根据协议约定的定价机制，在确定上述产品的销售价格时，不予考虑关税影响，因此由客户自行清关并全额负责关税，公司不存在需补缴税款的风险。印度等国家的供应商未面临加征关税的影响，故与向印度等国家供应商采购相比，美国客户向公司采购产品的实际成本会增加。

报告期内，公司直接出口美国业务毛利分别为 1,375.30 万元、796.90 万元和 1,109.46 万元，2019 年下降幅度较大，2020 年则有所回升。2020 年公司通过增加向鹏孚隆、吉大赢创等 DFBP 内销客户销量、积极调整产品结构及客户结构，保持主营业务收入及毛利在报告期内持续增长，整体业务发展未因美国加征关税受到重大影响。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 访谈了销售、财务部门的主要人员，了解了公司报告期内销售定价方式、关税分摊机制，以及对美国出口销售收入逐年大幅下降的原因；

2) 获取公司报告期内销售明细表、销售台账、选取报告期各期收入发生额大于重要性水平以上的所有收入以及根据样本量计算表随机抽取的收入，检查其销售订单、出库单、报关单、提单、签收单、发票、记账凭证及回款原始单据；

3) 对各期外销收入进行了海关函证并与账面记录进行核对，核实外销收入

的真实性以及与海关函证差异原因，对美国区域客户实施函证及访谈；

4) 就资产负债表日前后记录的交易，选取样本进行截止测试，评价收入确认完整性及是否计入恰当的会计期间；

5) 通过公开渠道查询、访谈公司市场部负责人等方式了解公司产品下游运用市场需求情况，各主要产品销量变化原因，主要客户生产经营状况；

6) 获取并核对了公司与客户签订的框架协议、销售合同或订单，查看协议、合同或订单中的关键条款，如：产品风险报酬转移时点的约定、产品定价方式、结算方式、结算周期等条款，分析公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

7) 核对了涉及关税的产品销售数据，重新计算了占当期销售金额的比例，分析变动是否存在异常。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司特种工程塑料核心原料 DFBP 外销收入及占比先降后升，MBP 和 PBZ 外销收入及占比逐年降低，主要系受中美贸易争端及市场竞争影响，向 SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC、CYTEC ENGINEERED MATERIALS INC 及 IGM RESINS USA, INC 的销售收入减少所致；2020 年下半年，SOLVAY 美国子公司受印度新冠疫情及集团采购策略调整影响，转向公司大量采购，使得 DFBP 境外销售数量有所回升。出口销售中公司采用 FOB 或 CIF 报价结算，由客户自行清关并全额负责关税，加征关税对在美售价无影响。截至本说明出具日，公司出口业务未发生重大不利变化，针对可能面临的风险，公司已制定并采取应对措施，对未来销售收入及经营业绩不存在重大不利影响。

(二) 披露报告期已确认的 DFBP、MBP 和 PBZ 等产品的外销收入部分是否涉及需要发行人补缴税款的情形或风险，如是，请进一步说明已补缴或预计补缴的金额、相关的会计处理方式以及对公司经营业绩的影响情况

1. 通过中华人民共和国海关总署 (<http://www.customs.gov.cn/>) 查询进出口商品税率，公司出口的 DFBP、MBP 和 PBZ 等产品无需缴纳出口关税；公司对美国客户销售采用 FOB 或 CIF 报价结算，由客户自行清关并全额负责关税，增值税由公司办理申报及退税手续，符合《中华人民共和国进出口税则》的规定，增值税已足额缴纳，因此报告期已确认的 DFBP、MBP 和 PBZ 等产品的外销收入部分不涉及需要公司补缴税款的情形或风险。

此外，公司已分别于 2020 年 1 月、2020 年 7 月和 2021 年 1 月获得国家税务局南京江北新区税务局第一税务所出具的《涉税信息查询结果告知书》，确认公司自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日未有因违反税务法律法规而受到税务行政处罚的情形。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 访谈了财务部门的主要人员，了解了公司报告期内外销收入部分涉及税款的缴纳情况；

2) 获取并核对了由国家税务局南京江北新区税务局第一税务所出具的涉税信息查询结果告知书。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，报告期已确认的 DFBP、MBP 和 PBZ 等产品的外销收入部分不涉及需要公司补缴税款的情形或风险。

(三) 结合期后外销收入变动、在手订单情况，分析并披露境外疫情对发行人未来经营业绩的影响

1. 针对境外疫情对公司未来经营业绩的影响，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、‘新冠疫情’的影响”部分补充披露。

目前国内新冠疫情形势好转，但 2020 年 3 月以来，公司主要境外客户所在地美国、意大利、德国、印度等地疫情发展较为迅速，海外疫情形势较为严峻，存在进一步扩散的可能，境外疫情的发展态势对国际贸易造成的不利影响将会逐步显现。2020 年 1-6 月公司外销收入较 2019 年同期减少 30.81%，2020 年下半年外销主营业务收入较 2019 年同期增长 28.20%，2020 年外销主营业务收入较 2019 年减少 5.93%。公司 2020 年下半年外销收入增长主要系：(1) 2020 年 7-9 月，德国、意大利等欧洲国家新冠疫情有所缓解，且美国亦未再采取严格的限制措施，该等地区的经济活动逐步恢复；(2) 印度是全球化工原料的重要供应国之一，但其新冠疫情发展快速，尤其是 2020 年 9 月感染人数激增，其原材料持续供应能力受到较大影响，而同期中国境内经济活动恢复较好，故部分境外客户亦会增加向公司的采购量。2021 年 1-2 月公司已实现外销收入 1,737.62 万元；截至 2021 年 2 月底尚有未执行完毕的订单 593.39 万美元。

综上，境外新冠疫情发展会直接影响当地的经济活动，公司境外客户的经营

活动受所在地区新冠疫情发展情况和各国应对措施影响，从而导致公司客户的采购需求存在一定不确定性；但从公司当前外销收入和在手订单情况来看，境外新冠疫情对公司未来经营业绩未产生重大不利影响。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 查阅了公司 2020 年销售记录及财务资料，了解了公司 2020 年的销售情况，并与 2019 年销售情况及财务资料进行了比对；

2) 对公司 2020 年的外销收入进行截止测试；

3) 取得并核查了公司的销售订单记录，对公司尚未执行完毕的在手订单情况进行分析；

4) 访谈了公司销售人员，了解公司外销销售情况及预计 2020 年公司外销收入情况，以及公司对主要外销客户的销售策略；

5) 查阅了德国、意大利、印度及美国等地的新冠疫情发展及应对措施情况，了解新冠疫情对当地经济活动的影响。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，2020 年公司外销收入较 2019 年外销收入仅小幅下降 5.93%；截至 2021 年 2 月底，公司有较多外销订单尚在履行中，境外疫情对公司未来经营业绩未产生重大不利影响。

四、关于原材料

根据申报文件及首轮问询回复，发行人主要原材料价格 2017 年至 2019 年持续上涨，其对应的产品成本也呈上涨趋势，毛利率受到影响。请发行人：(1) 补充披露主要原材料价格对发行人主要产品成本、毛利率影响的敏感性分析。(2) 补充披露发行人针对原材料价格上涨拟采取的应对措施，并结合期后主要原材料供需情况、价格变动趋势，分析并披露主要原材料价格是否存在进一步上涨的风险，如是，请充分披露风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题 4）

(一) 补充披露主要原材料价格对发行人主要产品成本、毛利率影响的敏感性分析

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经

营成果分析”之“(四)毛利构成及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率按产品分析”之“(4)主要原材料价格的敏感性分析”部分补充披露。

假设报告期内公司各主要产品销售数量、销售价格等因素不变的情况下，某产品原材料价格变动对该产品销售成本、毛利率的影响程度如下：

| 产品名称 | 原材料价格上升1%后销售成本变动比例 | 原材料价格上升1%后的毛利率变动 | 原材料价格上升5%后销售成本变动比例 | 原材料价格上升5%后的毛利率变动 |
|---------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|
| 2020 年度 | | | | |
| DFBP | 0.89% | -0.61% | 4.46% | -3.07% |
| PBZ | 0.65% | -0.29% | 3.26% | -1.44% |
| ITF | 0.77% | -0.39% | 3.84% | -1.95% |
| MBP | 0.63% | -0.40% | 3.14% | -2.01% |
| HAP | 0.55% | -0.31% | 2.77% | -1.55% |
| 2019 年度 | | | | |
| DFBP | 0.90% | -0.61% | 4.50% | -3.03% |
| PBZ | 0.65% | -0.30% | 3.26% | -1.48% |
| ITF | 0.74% | -0.40% | 3.72% | -2.01% |
| MBP | 0.64% | -0.40% | 3.18% | -2.02% |
| HAP | 0.56% | -0.31% | 2.79% | -1.56% |
| 2018 年度 | | | | |
| DFBP | 0.90% | -0.55% | 4.51% | -2.75% |
| PBZ | 0.70% | -0.37% | 3.51% | -1.83% |
| ITF | 0.76% | -0.39% | 3.81% | -1.94% |
| MBP | 0.68% | -0.44% | 3.40% | -2.18% |
| HAP | 0.61% | -0.45% | 3.04% | -2.24% |

综上，以 2020 年度为例，DFBP 销售成本和毛利率对原材料采购价格的敏感性系数分别为 0.89 和-0.61，即原材料价格上升（下降）1%，DFBP 销售成本上升（下降）0.89 个百分点，毛利率下降（上升）0.61 个百分点，销售成本增加 53.23 万元。2020 年，PBZ、ITF、MBP 和 HAP 销售成本对原材料采购价格的敏感性系数分别为 0.65、0.77、0.63 和 0.55，PBZ、ITF、MBP 和 HAP 毛利率对原材料采购价格的敏感性系数分别为-0.29、-0.39、-0.40 和-0.31，即原材料价格

上升（下降）1%，PBZ、ITF、MBP 和 HAP 销售成本分别增加 6.72 万元、8.62 万元、5.76 万元和 12.69 万元。

根据上述敏感性分析，由于公司主要产品销售成本中原材料占比高，原材料价格波动对主要产品毛利率水平的影响较大。

（二）补充披露发行人针对原材料价格上涨拟采取的应对措施，并结合期后主要原材料供需情况、价格变动趋势，分析并披露主要原材料价格是否存在进一步上涨的风险，如是，请充分披露风险

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“4、主营业务成本构成及变动分析”之“（1）直接材料对主营业务成本的影响”之“① 主要原材料采购价格变动情况”部分以及“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“（五）价格波动风险”之“2、原材料价格波动风险”部分补充披露。

1. 为应对原材料价格上涨，公司采取了以下应对措施：（1）公司管理层、采购人员通过分析国内国际形势、国际原油走势、原料的市场价格波动等因素，判断主要原材料未来市场变化趋势，就主要原材料价格波动情况组织分析讨论，结合原材料库存情况、资金状况、订单情况等，及时调整采购策略，建立适度原材料库存，增强自身的原材料价格波动的平抑能力及成本控制能力；（2）继续执行以成本加成为原则的定价策略，与客户签订长期合作协议时，明确约定销售定价可参考原材料价格等因素适当调整，一定程度上向下游客户传导原材料价格波动的影响；（3）积极开发主要原材料供应商，保证主要原材料具有多家备选供应商，稳定合作关系，以平滑原材料价格波动风险；（4）开发对氟苯甲酰氯委托加工商，进一步探讨与委托加工商的深度合作，保证原材料供应的稳定。

此外，因新的主体进入含氟精细化学品行业，未来 DFBP 主要原材料对氟苯甲酰氯和氟苯的市场供应能力有较大提升。根据公开信息，对氟苯甲酰氯和氟苯的新增供应情况如下：

| 项目名称 | 建设方 | 单位：吨/年 | |
|-----------------------------------|-----------------|------------|----------|
| | | 对氟苯甲酰氯设计产能 | 氟苯设计产能 |
| 年产 1,500 吨 2-氯-6-氟苯甲醛等含氟芳香烃系列产品项目 | 大洋生物（003017.SZ） | 1,420.00 | 2,100.00 |
| 年产 6 万吨含氟精细材料、医药中间体及副产项目 | 湖北联昌新材料有限公司 | 1,500.00 | 5,000.00 |

| 项目名称 | 建设方 | 对氟苯甲酰氯设计产能 | 氟苯设计产能 |
|-------------------------------|-----------------|------------|-----------|
| 年产 82,600 吨对氟苯甲酰氯等系列医药农药中间体项目 | 内蒙古联群化工科技有限公司 | 1,500.00 | |
| 年产 4,000 吨中间体建设项目 | 甘肃鸿诺精细化工有限公司 | 3,000.00 | |
| 年产 8 万吨含氟精细化学品项目 | 中欣氟材(002915.SZ) | | 20,000.00 |
| 含氟新材料生产基地建设项目 | 上海康鹏科技股份有限公司 | | 3,000.00 |
| 合计 | | 7,420.00 | 30,100.00 |

数据来源：各公司招股说明书、环评报告批复等公开资料

2. 报告期及 2021 年 1-2 月,公司主要原材料采购价格变动比例如下表所示:

| 原材料名称 | 2021 年 1-2 月较 2020 年度 | 2020 年度较 2019 年度 | 2019 年度较 2018 年度 |
|---------|-----------------------|------------------|------------------|
| 对氟苯甲酰氯 | 0.24% | -6.30% | 18.11% |
| 氟苯 | 0.03% | -8.67% | 15.66% |
| 三氯化铝 | 4.78% | -5.19% | 0.47% |
| 间甲基苯甲酰氯 | 0.00% | -4.88% | 19.21% |
| 苯甲酰氯 | -2.25% | 4.00% | -20.36% |
| 联苯 | -0.51% | 12.37% | -12.01% |
| 苯酚 | 8.33% | -17.63% | -21.47% |
| 乙酰氯 | 34.43% | -0.45% | -15.92% |
| 甲苯 | 14.75% | -31.31% | -2.12% |

2019 年,对氟苯甲酰氯、氟苯和间甲基苯甲酰氯继续上涨,但受原油价格回落的影响,上涨幅度下降;苯甲酰氯、联苯、苯酚和乙酰氯受原油价格回落的影响,采购价格下降比例超过 10%;三氯化铝和甲苯采购价格没有大幅变动,三氯化铝上涨 0.47%,甲苯下降 2.12%。2020 年度,受原油价格持续下跌影响,主要化工原料价格较 2019 年度采购均价出现不同程度下降,其中氟苯同比下降 8.67%,苯酚、甲苯下降幅度较大,超过 10%;对氟苯甲酰氯、间甲基苯甲酰氯采购价格略有下降,下降分别为 6.30%和 4.88%;受上游生产商因新冠疫情、环保安全等因素停产使得原材料供应紧张影响,2020 年初苯甲酰氯和联苯采购价格维持在较高水平,使得 2020 年度该等原材料采购均价上升,苯甲酰氯上涨 4.00%,联苯上涨 12.37%。2021 年 1-2 月乙酰氯和甲苯上涨较多,其中乙酰氯上涨 34.43%主要系冰醋酸的价格大幅上涨导致上游供应商的原料成本上涨;甲苯

采购价格上涨 14.75%，主要系受 2021 年 2 月美国得州寒潮导致诸多石化企业减产停产，以及中东石油限产延期等因素的影响，全世界范围内的石油产品价格大幅上涨。

综上，公司主要原材料的采购价格受原油价格、国内外产业链供应能力等多重因素的影响。2019 年存在部分主要原材料价格上涨、部分主要原材料价格下降的情况，各主要原材料采购价格受各类因素影响变动趋势并非一致；2020 年除苯甲酰氯及联苯受市场供应影响价格上涨外，其余主要原材料采购价格均有下降。报告期内不存在主要原材料价格持续上涨的情况。

(三) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 访谈了公司管理层、采购负责人，了解报告期及 2021 年 1-2 月公司主要原材料采购情况、价格波动情况、供应商合作情况，了解公司为应对原材料价格波动制定并采取的应对措施；

(2) 取得并核对了公司报告期及 2021 年 1-2 月供应商采购明细，原材料出入库明细；

(3) 比较公司向供应商采购原料的价格、不同供应商采购相同原料的价格，通过 WIND 资讯、摩贝网、盖德化工网等渠道查询大宗原料的公开市场价，分析了价格差异及波动原因；

(4) 复核了公司就主要原材料价格对主要产品成本、毛利率的敏感性分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：根据敏感性分析，由于公司原材料占主要产品成本比例高，原材料价格的波动对主要产品毛利率的影响较大；公司为应对原材料价格上涨已采取了一定应对措施；2021 年 1-2 月，除三氯化铝、苯酚、乙酰氯、甲苯采购价格有所上升外，公司其他主要原材料采购价格较上年未有较大幅度的变动；未来主要原材料价格若发生大幅波动，将可能对公司的经营业绩及盈利能力产生不利影响。

五、关于内外销毛利率差异

根据申报文件及首轮问询回复，发行人外销业务所核算的营业成本包括不予抵扣的进项税，导致同种产品的外销成本高于内销，毛利率一般均低于内销。

请发行人：（1）量化分析不予抵扣进项税对发行人主要外销产品毛利率的影响。

（2）结合主要内外销客户销量及定价策略，分析并披露光引发剂产品内外销毛利率差异较大的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题 5）

（一）量化分析不予抵扣进项税对发行人主要外销产品毛利率的影响

报告期内，公司主要外销产品包括 DFBP、PBZ、MBP，该等产品剔除不予抵扣税金后毛利率情况如下：

| 产品名称 | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|------|---------|--------|--------------|---------|--------|--------------|
| | 内销 | 外销 | 外销（剔除不予抵扣税金） | 内销 | 外销 | 外销（剔除不予抵扣税金） |
| DFBP | 34.07% | 29.43% | 30.09% | 33.54% | 32.36% | 35.68% |
| PBZ | 57.44% | 53.34% | 54.77% | 57.48% | 49.33% | 57.10% |
| MBP | 39.30% | 31.89% | 34.08% | 40.76% | 29.49% | 39.90% |

（续上表）

| 产品名称 | 2018 年度 | | |
|------|---------|--------|--------------|
| | 内销 | 外销 | 外销（剔除不予抵扣税金） |
| DFBP | 39.02% | 39.10% | 41.24% |
| PBZ | 51.62% | 44.54% | 49.99% |
| MBP | 39.24% | 31.82% | 39.01% |

注：不予抵扣进项税金额根据各外销产品销售数量占外销产品总销量的比例进行分摊

由上表，剔除不予抵扣进项税后，公司主要外销产品毛利率与该等产品内销毛利率接近，不存在显著差异。报告期内，MBP 产品外销毛利率低于内销毛利率，主要系不予抵扣的进项税的影响。剔除上述因素后，内外销毛利率差异分别为 0.23、0.86 和 5.23 个百分点，2020 年外销毛利率较低主要系外销客户相对集中，该产品前两大客户占 MBP 外销收入的 92.82%，而公司给予该等客户的销售价格相对较低所致。

（二）结合主要内外销客户销量及定价策略，分析并披露光引发剂产品内外销毛利率差异较大的原因及合理性

报告期内，光引发剂 ITF 均为内销。如本说明五（一）之所述，其他光引发剂主要产品 PBZ 和 MBP 剔除不予抵扣税金影响后，内外销毛利率接近，不存在显著

差异。

报告期内，公司光引发剂产品内外销的定价策略相同，均是以成本加成为基础，并进一步根据市场竞争环境、客户订单规模及合作关系等因素适当调整。通常，产品外销价格系在含税内销价格基础上根据汇率及产品出口退税率计算得出，采购量大的客户能够获得一定的价格优惠。公司光引发剂产品内外销的主要客户重合度较高，且业内价格相对公开透明，因此境内外销售价格、毛利率亦不存在重大差异。公司境内外主要客户及销量情况如下：

单位：吨

| 期间 | 产品名称 | 内销 | | 外销 | |
|---------|------|---|--------|---|--------|
| | | 主要客户 | 销量 | 主要客户 | 销量 |
| 2020 年度 | PBZ | 久日新材、IGM、上海泰伯生物化工有限公司、强力新材、东莞市华标塑胶有限公司等 | 256.55 | IGM 等 | 178.81 |
| | MBP | IGM、杭华油墨股份有限公司等 | 223.41 | IGM、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD. 等 | 188.61 |
| 2019 年度 | PBZ | 久日新材、东莞市华标塑胶有限公司等 | 355.87 | IGM 等 | 184.05 |
| | MBP | IGM、杭华油墨股份有限公司、久日新材等 | 299.23 | IGM、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD. 等 | 185.15 |
| 2018 年度 | PBZ | 久日新材、上海泰伯生物化工有限公司、强力新材、东莞市华标塑胶有限公司等 | 241.01 | IGM 等 | 291.13 |
| | MBP | 长兴化学、IGM、杭华油墨股份有限公司等 | 408.80 | IGM、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD. 等 | 342.95 |

注：此处将受同一控制的公司汇总披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(四)毛利构成及毛利率分析”之“4、主营业务毛利率按内外销分类”之“(2)光引发剂 PBZ、ITF 和 MBP”中补充披露。

报告期内，光引发剂 ITF 均为内销。

报告期内，光引发剂 PBZ 内、外销毛利率逐年上升，主要系因久日新材自 2018 年开始逐步减少 PBZ 产品的自产和外协生产量，PBZ 市场供应整体紧张，价格增长较快，同时报告期内，该产品主要原材料联苯、苯甲酰氯采购价格先升后降，使得 2019 年度，公司该产品内外销毛利率进一步上升。报告期内，PBZ 内销毛利率均高于外销毛利率，主要系不予抵扣的进项税的影响。剔除上述因素后，内外销毛利率差异分别为 1.63、0.38 和 2.67 个百分点。2018 年起，由于久日新材逐渐减产 PBZ 产品转而向公司进行采购，使得 PBZ 产品供应趋于紧张，产品销售价格逐年上涨，且久日新材等内销客户采购量增加较大，导致 IGM 销售价格

与其他客户销售价格差异减小。

报告期内，MBP 产品外销毛利率低于内销毛利率，主要系不予抵扣的进项税的影响。剔除上述因素后，内外销毛利率差异分别 0.23、0.86 和 5.23 个百分点，2020 年外销毛利率较低主要系外销客户相对集中，该产品前两大客户占 MBP 外销收入的 92.82%，而公司给予该等客户的销售价格相对较低所致。

(三) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 访谈了公司管理层、市场部员工，了解公司产品销售定价策略；

(2) 取得并核对了报告期内公司销售明细，统计光引发剂产品境内外的销售情况，分析并比较不同客户销售价格变动情况；

(3) 重新计算报告期内剔除不予抵扣进项税前后的外销产品毛利率，并与相同产品内销毛利率进行对比。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 剔除不予抵扣进项税后，报告期内，公司主要外销产品毛利率与该等产品内销毛利率接近，不存在显著差异；(2) 公司光引发剂产品内外销毛利率存在差异，主要系因不予抵扣进项税计入外销成本的影响，另外不同客户间由于采购数量差异等因素影响，销售价格存在一定差异所致。

六、关于期间费用

根据申报文件及首轮问询回复：(1) 发行人销售费用率低于行业平均值，主要系公司销售人员数量少，各年平均销售人员数量为 5 人。(2) 报告期内，发行人高级管理人员汤浩薪酬的 50%在管理费用核算，50%在研发费用核算；严留新薪酬 30%在研发费用核算，70%在管理费用核算。请发行人：(1) 结合报告期内客户总数、客户销售服务内容、销售人员对口客户安排及销售工作开展情况，说明销售人员数量少的合理性。(2) 补充披露严留新、汤浩薪酬计入研发费用比例的确定依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题 6）

(一) 结合报告期内客户总数、客户销售服务内容、销售人员对口客户安排及销售工作开展情况，说明销售人员数量少的合理性

1. 公司当前的销售人员配置情况与公司生产能力、下游客户等情况相匹配：

(1) 公司的研发与技术服务能力、产品质量、稳定供货能力等获得了客户的认可，已发展成为行业内重要的供应商，故部分客户会主动联系公司购买产品，公司销售人员的外勤、上门推广等活动较少。(2) 公司客户属于“专家型”客户，即其有能力通过一系列的技术指标鉴别公司产品的质量水平，客户对公司产品品质的认可后，通常会与公司建立长期稳定的合作关系；对于外销客户，公司通常以独家合作或框架性合同提前锁定部分市场份额，并有利于公司降低开拓海外市场的成本。

报告期内，公司客户数量分别为 258 家、320 家和 344 家，其中各期销售额 50 万元以上的客户数量为 61 家、85 家和 79 家，前十大客户的收入占比为 68.82%、56.26%和 58.77%，主要客户与公司合作关系相对稳定。报告期内，公司产能利用率分别为 95.67%、92.34%和 102.36%，整体产能饱和，优先保证核心客户订单供应，下游客户相对较稳定，新增规模客户少，且以主动寻求合作为主，公司开发非规模客户方面的人员投入较小。

公司市场部由公司总经理直接管理，总经理参与负责重点客户的开发、合作洽谈和关系维护，现有客户按内外销及产品类型划分给市场部销售人员对接。公司销售均为买断式销售，客户通过电话、邮件、通讯软件等方式联系对接的销售人员确认订单，客户发出订单后，公司销售人员负责安排发货、订单跟踪、货款回收、售后服务等，因此公司销售人员较少进行外勤、宴请、上门推销等市场营销活动。

公司销售人员客户销售服务内容、对口客户安排及销售工作情况如下：

| 销售人员 | 职务 | 客户类型 | 负责对口主要客户 | 销售服务内容 | 销售工作安排 |
|------|---------|---------------------|---|------------------------------|--|
| 常成 | 市场部长 | 特种工程塑料核心原料、其他产品外销客户 | SOLVAY、VICTREX、Saltigo 等 | 化妆品原料客户的开发，国际客户的市场开发；对接客户的维护 | 客户开发：以产品下游市场为导向精准营销，通过电话、邮件等方式开发客户；通过化工网站发布公司产品信息 客户维护：向对接客户报价，确认销售订单，跟进发货流程，关注货款回笼以及产品售后跟踪反馈 |
| 朱明洪 | 欧美区客户经理 | 化妆品原料境内外客户，光引发剂外销客户 | SYMRISE、IGM、SINO-KING 等 | | |
| 严振宇 | 外销业务员 | | | | |
| 秦祺 | 内销业务员 | 特种工程塑料核心原料、光引发剂内销客户 | 中研股份、吉大赢创、久日新材、惠州市华泓新材料股份有限公司、长兴化学、鹏孚隆、东莞市华标塑胶有限公司等 | 国内客户的市场开发；对接客户的维护 | |
| 潘凌晨 | 内销业务员 | 其他产品内销客户 | 山东智尚化工有限公司、常州市宣明化工有限公司等 | | |

综上，公司销售部门职责划分明确，工作安排有序，销售人员人数能够满足目前的销售业务需求，销售人员数量少具备合理性。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 访谈了公司管理层、市场部、人力资源部门负责人，了解了报告期内公司的销售模式、客户数量及其变动情况、销售服务内容、销售人员主要对口客户及销售工作开展情况；

2) 获取并核对了报告期内公司的销售人员名单。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司销售部门职责划分明确，工作安排有序，销售人员数量能够满足目前的销售业务需求，销售人员数量少具有合理性。

(二) 补充披露严留新、汤浩薪酬计入研发费用比例的确定依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”部分补充披露。

1. 严留新系公司董事长、总经理和核心技术人员，分管公司研发工作，负责制定工艺方案，参与解决研发过程中的重点难点问题，审批研发立项计划、立项书及各项研发相关费用；汤浩系公司副总经理、核心技术人员，主管公司研发工作，全面负责研发部门日常工作，负责研发立项计划的制定，监督项目执行情况，参与解决研发过程中的重点难点问题，负责审核研发领料单、其他研发相关费用及研发结题报告；严留新和汤浩在研发活动中发挥着重要作用。报告期内，考虑到汤浩和严留新同时履行研发和公司管理职能，故公司总经理办公会议决议将严留新薪酬不超过 30%部分计入研发费用，汤浩薪酬不超过 50%部分计入研发费用。

严留新、汤浩在对整个公司的生产、经营进行管理的同时，也直接参与研究开发工作，符合《高新技术企业认定管理工作指引》中研究开发费用-人员人工费用的归集范围，因此公司将两位高管的薪酬按比例计入研发费用具有合理性。同时《企业会计准则》中规定企业应当根据职工提供服务的受益对象将发生的职工薪酬计入当期损益或相关资产成本，故公司将严留新、汤浩的薪酬分别计入研发费用和管理费用符合《企业会计准则》的规定。

2. 经查询，科创板拟上市公司上海谊众药业股份有限公司在《审核问询函的回复》中就管理人员和研发人员兼职情况的费用分摊披露如下：“发行人董事

长、总经理周劲松既是公司管理人员，同时亦为公司核心技术人员，对其按照管理类、研发类各 50%作分摊，其他身兼高级管理人员和核心技术人员李端、孙菁因主要从事研发，均直接归入研发费用”；科创板已上市公司力合微（688589.SH）在《审核问询函的回复》中披露：“除高级管理人员 LIU KUN 和刘元成及管理人员邱仁峰，因兼具主导研发工作，分别将薪酬按 5:5、3:7 和 5:5 比例在管理费用和研发费用中分摊外，其余研发人员的薪酬均全部计入研发费用”。通过与上述公司的对比，严留新、汤浩薪酬计入研发费用比例是合理、谨慎的。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 对严留新和汤浩以及其他研发人员进行了访谈，对其工作职责、工作重心及工作内容进行了了解，分析了其薪酬分配的合理性；

2) 获取了严留新及汤浩的工资明细表及费用分配表，核查了其工资分配的准确性与真实性；

3) 获取了相关会议决议，核实了关于严留新及汤浩工资分配的相关内容；

4) 获取了相关研发立项书、研发领料单和项目的结题报告，核对了主要研发人员名单，核实相关审核人员是否为汤浩和严留新；

5) 查阅了科创板上市公司力合微和拟上市公司上海谊众药业股份有限公司的公开信息，核查是否有类似的情形和会计处理方法，对比分析与公司的异同。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，严留新、汤浩薪酬根据公司总经理办公会议决议按比例计入研发费用具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

七、关于湖北联昌

根据申报文件及首轮问询回复，报告期内公司实际控制人秦翠娥看好对氟苯甲酰氯未来市场前景，故其与公司、对氟苯甲酰氯委托加工厂沭阳金凯、江苏联昌的实际控制人徐玉忠等 4 人共同投资成立湖北联昌，秦翠娥持股 22.22%。湖北联昌主营业务与沭阳金凯相同，均生产发行人采购的对氟苯甲酰氯等化工中间体产品。请发行人补充披露：（1）湖北联昌目前建设进展情况，发行人委托加工或采购的对氟苯甲酰氯产品是否为湖北联昌供应的产品，是否存在关联

交易非关联化情形或其他利益安排。(2) 湖北联昌建成投产后，发行人对氟苯甲酰氯的采购或委托加工计划，是否会导致关联交易金额增加，如是，请充分披露风险。(3) 湖北联昌的股东是否存在代持情形，实际控制人秦翠娥在湖北联昌的持股比例是否真实、准确，是否存在通过代持等方式规避同业竞争相关要求的情形。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题 7）

（一）湖北联昌目前建设进展情况，发行人委托加工或采购的对氟苯甲酰氯产品是否为湖北联昌供应的产品，是否存在关联交易非关联化情形或其他利益安排

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品情况”之“（二）发行人的经营模式”之“1、采购模式”部分补充披露。

截至本说明出具日，湖北联昌新材料有限公司（以下简称湖北联昌）已获得建筑工程施工许可证，并于 2021 年 1 月正式开工建设。

湖北联昌已就于 2019 年 11 月取得枝江市发展和改革局出具的《湖北省固定资产投资项目备案证》，登记备案项目代码为 2019-420583-26-03-055550；项目名称为湖北联昌新材料有限公司年产 6 万吨含氟精细材料、医药中间体及副产项目；主要建设规模及内容为年产 6 万吨含氟精细材料、医药中间体及副产品；项目占地 200 亩，购置生产设备 800 台（套），建设基础设施工程及相关配套设施；建设性质为新建；计划开工时间为 2020 年 1 月。

2020 年 7 月，湖北联昌向枝江市环境保护局报送了环境影响评价报告，2020 年 7 月 21 日，枝江市环境保护局对上述项目的环境影响相关信息进行了公示。

湖北联昌建设项目尚未投产，公司委托加工或采购的对氟苯甲酰氯非湖北联昌供应的产品，不存在关联交易非关联化的情况。

（二）湖北联昌建成投产后，发行人对氟苯甲酰氯的采购或委托加工计划，是否会导致关联交易金额增加，如是，请充分披露风险

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“（七）关联交易增加的风险”部分补充披露。

1. 公司对氟苯甲酰氯的采购或委托加工计划

截至本说明出具日，公司及公司实际控制人均未与湖北联昌签署采购或委托加工的具体协议、合作备忘录等文件。

公司将根据苯甲酰氯、对氟苯甲酰氯、氟苯等原材料的市场供应情况、产品质量以及价格等因素，继续维持多渠道选择苯甲酰氯、对氟苯甲酰氯、氟苯等原材料供应商，从而充分保障公司供应渠道稳定、采购成本可控。

2. 关联交易金额增加风险

2019年9月，公司实际控制人秦翠娥参股设立了湖北联昌并担任该公司董事，持股比例为22.22%。湖北联昌建成后拟生产含氟精细材料、医药中间体及副产品，产品包括苯甲酰氯、对氟苯甲酰氯、氟苯在内的多种化工产品，其中苯甲酰氯、对氟苯甲酰氯、氟苯设计产能分别为7,000吨、1,500吨和5,000吨。苯甲酰氯系公司MBP、PBZ的主要原材料，对氟苯甲酰氯和氟苯系公司DFBP的主要原材料，未来可能存在向湖北联昌采购原材料进而导致关联交易增加的风险。

公司及实际控制人将尽量避免和减少与湖北联昌之间发生原材料采购、委托加工等关联交易，在同等条件下优先通过其他供应渠道进行采购；如因苯甲酰氯、对氟苯甲酰氯、氟苯等原材料的其他供应渠道无法正常稳定供应或者湖北联昌产品价优质高等合理情况导致确实无法避免与湖北联昌发生关联交易的，公司及实际控制人确保该等关联交易的程序合法、价格公允，且公司在单一会计年度内累计向湖北联昌采购的原材料金额不超过该会计年度内全部原材料采购金额的30%。

公司未来可能与湖北联昌发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定，并将严格遵守《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规及《公司章程》《关联交易管理制度》等公司内部规章制度，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，及时对关联交易事项进行信息披露。同时，公司实际控制人严留新和秦翠娥将严格遵守公司规章制度中关于关联交易事项的回避表决规定。

综上，湖北联昌投产后，如公司与湖北联昌发生关联交易，将依法履行关联交易的内部决策程序，严留新和秦翠娥将在审议该等关联交易事项时回避表决，交易价格将按照市场公允价格确定，不存在损害公司及其他股东合法权益的情形。

(三) 湖北联昌的股东是否存在代持情形，实际控制人秦翠娥在湖北联昌的持股比例是否真实、准确，是否存在通过代持等方式规避同业竞争相关要求的情形

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联关系”之“(三) 控股股东、实际控制人控制或参股的其他企业”之“2、控股股东、实际控制人参股的其他企业”部分补充披露。

秦翠娥参与成立湖北联昌系因其看好含氟精细化学品未来市场前景而作出的投资决策，本次投资的合作方均为精细化工行业的多年从业人员；湖北联昌的第一大股东钱晓春系公司同行业上市公司强力新材（300429.SZ）实际控制人，秦翠娥对湖北联昌不具有控制权，其除向湖北联昌提名董事会7名成员中的2名以外，未担任或提名任何湖北联昌的经营或财务管理人员。

同时，根据湖北联昌提供的工商档案及出资凭证，湖北联昌全体股东持有的股权均由各股东通过其本人银行账户真实缴纳出资款所形成的；根据湖北联昌全体股东出具的声明文件，各股东所持股权均为自有股权，湖北联昌全体股东在湖北联昌的各自持股比例均真实、准确，不存在委托他人以任何方式持有湖北联昌股权，不存在接受他人委托以任何方式代为持有湖北联昌股权的情形，亦不存在任何特殊利益安排或利益输送等情况；公司实际控制人、控股股东不存在通过代持等方式规避同业竞争相关要求的情形。

(四) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 查阅了湖北联昌的工商档案、出资凭证、建设项目发改备案文件、环境影响评价报告；

(2) 对湖北联昌董事长兼总经理徐玉忠就是否存在代持情形、未来可能发生的关联交易、实际控制人秦翠娥在湖北联昌的持股比例等问题进行了访谈；

(3) 对公司实际控制人进行了访谈，了解公司及实控人未来拟就可能产生的关联交易采取的措施；

(4) 取得了公司及其实际控制人出具的《承诺函》；

(5) 取得了公司、湖北联昌及其全体股东出具的与不存在股权代持情形的声明文件；

(6) 查阅了公司现行有效的《公司章程》《关联交易管理制度》等文件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 当前湖北联昌建设项目仍处于建设阶段，公司委托加工或采购的对氟苯甲酰氯产品均由各供应商组织安排供应，非湖北联昌供应的

产品，不存在关联交易非关联化情形；公司及其实际控制人与湖北联昌及其股东不存在任何特殊约定或其他利益安排。(2) 湖北联昌建成投产后，如公司与湖北联昌发生关联交易，将依法履行关联交易的内部决策程序，严留新和秦翠娥将在审议该等关联交易事项时回避表决。因此，如公司未来与湖北联昌发生关联交易，不存在损害公司及其他股东合法权益的情形。公司已在招股说明书中披露了未来关联交易金额可能增加的风险。(3) 湖北联昌全体股东所持有湖北联昌股权均为自有股权，不存在代持情形，公司实际控制人之一秦翠娥在湖北联昌的持股比例真实、准确，不存在通过代持等方式规避同业竞争相关要求的情形。

八、关于中介机构核查情况

根据首轮问询回复：(1) 针对境外销售收入的真实性，保荐人、申报会计师核查外销收入的原始单据与入账记录，报告期内核查比例达 89.78%、67.19%、84.15%、86.34%，核查认为原始单据与入账记录无差异。(2) 针对贸易商客户终端销售情况，保荐人及申报会计师已对公司报告期内共 73 家贸易商客户发出专项函证，截至回复签署日，已对 37 家贸易商客户进行了视频访谈或通过专项询证函确认，该等贸易商客户销售额占贸易商客户销售总额的比例分别为 41.10%、46.14%、58.16%和 55.75%。根据回函客户确认的截至 2020 年 6 月 30 日的产品库存情况、结合主要贸易商客户历史交易频次、期后交易情况，公司主要贸易商客户不存在压货情形。请保荐人、申报会计师说明：(1) 2018 年核查境外收入的原始单据及入账记录比例大幅下降的原因及合理性。(2) 已通过视频访谈或专项询证函确认的贸易商客户销售额占比较低的原因，是否采取替代核查程序；说明针对终端销售情况核查是否充分、有效，核查结论是否谨慎。

(3) 是否存在其他会计科目核查比例较低的情形，如是，请说明具体情况及原因（审核问询函问题 8）

(一) 2018 年核查境外收入的原始单据及入账记录比例大幅下降的原因及合理性

2018 年核查境外收入的原始单据及入账记录比例为 67.19%，核查比例低于其他年度的原因系各期抽样样本数量和金额不一致导致。

我们的抽样过程为：对主营业务收入单笔金额在重要性水平（170 万元）以上的分类为重要项目，对于单笔金额小于明显微小错报临界值（10 万元）的分

类为不重要项目，其余项目分类为剩余项目。对于重要项目，我们全部核查其原始单据及入账记录；对于不重要项目我们不测试；对于剩余项目我们随机选取样本进行检查。

同时，我们了解了公司与销售与收款的内控制度，对公司销售与收款循环进行了穿行测试、控制测试；我们对 2018 年度的境外收入实施了函证，回函确认金额占境外销售收入的比例为 87.32%；我们对 2018 年度外销收入进行了海关函证并与账面记录进行核对；我们获取并核对了公司出口销售明细账，并与电子口岸查询信息进行核对；我们就资产负债表日前后记录的交易，选取样本进行截止测试，复核相关报关单、提单等原始凭据，评价收入确认完整性及是否计入恰当的会计期间。

综上，我们认为 2018 年核查境外收入的原始单据及入账记录比例大幅下降的原因主要系抽样的差异，同时我们通过海关函证、对境外客户的企业函证、截止测试等其他核查程序对外销收入进行了核实，具有合理性。

(二) 已通过视频访谈或专项询证函确认的贸易商客户销售额占比较低的原因，是否采取替代核查程序；说明针对终端销售情况核查是否充分、有效，核查结论是否谨慎

已通过视频访谈或专项询证函确认的贸易商客户销售额占比较低的原因主要系 IGM RESINS BV、IGM RESINS USA, INC. 和 MGI INTERNATIONAL B. V. 出于商业机密原因未回复。报告期内，这三家客户的销售额合计占贸易商客户主营业务收入比例为 27.32%、14.32%和 11.65%。

由于公司直接与贸易商签订购销合同、完成产品交付和款项收取，不与终端客户进行对接，所以并不掌握贸易商的终端销售情况和库存情况。因此，我们采取了替代核查程序，具体如下：

1. 对分季度的贸易商销售情况进行了分析程序，以检查是否存在贸易商客户在报告期末短期大量囤货的行为。分季度收入如下：

单位：万元

| 季 度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-----|----------|----------|----------|
| 一季度 | 2,369.02 | 2,097.43 | 1,828.15 |
| 二季度 | 2,622.26 | 2,484.36 | 1,934.39 |
| 三季度 | 2,416.23 | 2,257.46 | 2,185.88 |

| | | | |
|-----|----------|----------|----------|
| 四季度 | 2,420.63 | 3,032.07 | 2,167.17 |
|-----|----------|----------|----------|

由上表可知，2018年度，四季度贸易商收入并未显著高于其他季度，无明显异常；2019年度四季度收入较高，主要系北京广源益农化学有限责任公司为四季度新增客户，公司对其的销售收入为530.97万元；2020年各季度对贸易商客户销售金额较为接近，不存在明显差异或异常情况。由此，我们认为不存在贸易商客户在报告期末短期大量囤货的行为。

2. 对主要贸易商客户进行了实地走访、视频访谈或函证，对应的营业收入、回函情况如下：

单位：万元

| 核查程序 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
|--------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|
| | 金额 | 占贸易商客户收入比例 | 金额 | 占贸易商客户收入比例 | 金额 | 占贸易商客户收入比例 |
| 函证、走访（含视频访谈） | 7,129.84 | 74.32% | 9,143.24 | 83.22% | 7,208.48 | 81.02% |

3. 我们通过中国出口信用保险公司查询了境外主要贸易商客户的资信报告、通过国家企业信用信息公示系统查询了境内主要贸易商客户的工商信息。

4. 获取并核对了主要贸易商客户收入确认的依据，包括销售合同（协议、订单）、发票、出库单、运输单、报关单、提单及收款记录等。

综上，我们认为，我们针对终端销售情况核查充分、有效，核查结论谨慎，公司向贸易商客户的销售收入真实，不存在贸易商在报告期末短期大量囤货的行为。

（三）是否存在其他会计科目核查比例较低的情形，如是，请说明具体情况及原因

1. 其他会计科目核查情况

(1) 货币资金

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|----------|------------|------------|------------|
| 现金监盘金额 | 0.94 | 2.16 | 4.52 |
| 银行存款函证金额 | 4,919.30 | 3,731.65 | 2,958.93 |
| 货币资金账面余额 | 4,920.24 | 3,733.81 | 2,963.45 |
| 核查比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(2) 交易性金融资产及其他流动资产-结构性存款

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|------|------------|------------|------------|
| 回函金额 | 17,000.00 | 13,500.00 | 9,000.00 |
| 账面余额 | 17,000.00 | 13,500.00 | 9,000.00 |
| 核查比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(3) 应收票据及应收款项融资

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|------|------------|------------|------------|
| 监盘金额 | 204.63 | 809.45 | 686.70 |
| 账面余额 | 204.63 | 809.45 | 686.70 |
| 核查比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(4) 应收账款

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|--------|------------|------------|------------|
| 应收账款 | 5,339.93 | 5,220.52 | 6,820.91 |
| 回函金额 | 5,250.82 | 4,645.28 | 6,506.90 |
| 回函金额占比 | 98.33% | 88.98% | 95.40% |

(5) 存货

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|-----------------|------------|------------|------------|
| 存货监盘金额 | 2,204.30 | 2,105.06 | 1,652.43 |
| 发出商品及委托加工物资核查金额 | 670.14 | 482.78 | 263.41 |
| 期末存货余额 | 3,071.49 | 2,786.72 | 2,298.10 |
| 监盘及核查比例 | 93.58% | 92.86% | 83.37% |

(6) 材料采购额

单位：万元

| 核查项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 材料采购额 | 13,805.56 | 13,936.35 | 13,424.92 |

| | | | | |
|----------------------|----|-----------|-----------|-----------|
| 函证、实地 走访、视频 访谈 | 金额 | 13,058.58 | 13,306.67 | 12,649.89 |
| | 比例 | 94.59% | 95.48% | 94.23% |

(7) 固定资产

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|------|------------|------------|------------|
| 监盘金额 | 9,616.13 | 9,608.37 | 6,988.05 |
| 账面原值 | 9,616.13 | 9,608.37 | 9,564.11 |
| 监盘比例 | 100.00% | 100.00% | 73.07%[注] |

[注]2018年末监盘比例较低的原因系当时对大额固定资产进行监盘，未全部监盘所致

(8) 在建工程

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|------|------------|------------|------------|
| 监盘金额 | 4,798.00 | 1,533.67 | 78.42 |
| 账面原值 | 4,798.00 | 1,533.67 | 78.42 |
| 监盘比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(9) 应付账款

单位：万元

| 核查项目 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|--------|------------|------------|------------|
| 函证金额 | 826.68 | 1,116.42 | 808.12 |
| 替代测试金额 | 2,397.46 | 2,397.46 | 2,397.46 |
| 核查金额合计 | 3,224.15 | 3,513.87 | 3,205.57 |
| 应付账款余额 | 3,778.09 | 3,940.05 | 3,470.35 |
| 核查比例 | 85.34% | 89.18% | 92.37% |

(四) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 对主要贸易商客户进行了实地走访或视频访谈，对报告期内的销售收入发生额及余额进行了函证；

(2) 通过中国出口信用保险公司查询了境外主要贸易商客户的资信报告、通过国家企业信用信息公示系统查询了境内主要贸易商客户的工商信息；

(3) 获取并核对了主要贸易商客户收入确认的依据，包括销售合同（协议、

订单)、发票、出库单、运输单、报关单、提单及收款记录等;

(4) 对银行存款、交易性金融资产、应收账款、材料采购额、其他流动资产-结构性存款和应付账款实施了函证, 并检查其回函情况;

(5) 对库存现金、应收票据、存货、固定资产和在建工程实施了监盘程序, 监盘同时观察了存货及固定资产、在建工程的状态;

(6) 对主要供应商进行了实地走访和视频访谈, 了解了其成立时间、生产经营所在地区、实际控制人、主要经营业务等, 取得了其对公司及公司的关联方是否存在关联关系的确认。

2. 核查意见

经核查, 我们认为, 2018 年核查境外收入的原始单据及入账记录比例大幅下降的原因系各期抽样样本数量和金额不一致, 具有合理性; 已通过视频访谈或专项询证函确认的贸易商客户销售额占比较低的原因系部分客户出于商业机密原因未回复, 我们已采取替代核查程序; 我们针对终端销售情况核查充分、有效, 核查结论谨慎; 不存在其他会计科目核查比例较低的情形。

九、关于危废物品处理

(1) 根据《危险废物贮存污染控制标准》要求, 危险废物贮存设施在施工前应当进行环境影响评价。(2) 根据《危险废物经营许可证管理办法》规定, 在我国境内从事危险废物收集、贮存、处置经营活动的单位, 应当领取危险废物经营许可资质。(3) 根据首轮问询回复, 2015 年至 2018 年期间, 发行人将生产过程中产生的三氯化铝废液自行处置后生产三氯化铝净水剂。2015 年至 2018 年期间发行人产生的污盐分别为 51.06 吨、12.78 吨、131.20 吨、235.32 吨, 产生的废包装袋分别为 0.46 吨、2.96 吨、8.74 吨、30.67 吨。请发行人:(3) 说明报告期内污盐、废包装排量与公司主营产品产量是否匹配, 分析上述两种危废物排量增长幅度高于同期其他危废物增长幅度的原因及合理性。请保荐人、申报会计师对问题(3)发表明确意见(审核问询函问题 10)

(一) 说明报告期内污盐、废包装排量与公司主营产品产量是否匹配, 分析上述两种危废物排量增长幅度高于同期其他危废物增长幅度的原因及合理性

1. 2015 年至 2018 年, 公司危废处置数量如下表所示:

单位: 吨

| 项 目 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 2015 年度 |
|------|---------|---------|---------|---------|
| 废活性炭 | 27.98 | 31.58 | 42.24 | 9.36 |
| 精馏残渣 | 304.49 | 290.25 | 234.43 | 154.70 |
| 污盐 | 235.32 | 131.20 | 12.78 | 51.06 |
| 污泥 | 8.98 | 2.40 | 0.60 | |
| 废油 | 3.04 | 1.40 | 0.42 | 1.20 |
| 废包装袋 | 30.67 | 8.74 | 2.96 | 0.46 |
| 废试剂瓶 | 0.20 | 0.26 | | |
| 滤渣 | 1.82 | | | |
| 合 计 | 612.50 | 465.83 | 293.43 | 216.78 |

因国家危废品种的变化，公司 2015 年至 2018 年危废品种增加了废试剂瓶、滤渣及污泥。危废品种变化系根据《国家危险废物名录》（2008 年版）、《国家危险废物名录》（2016 年版）由第三方审核确定，并取得环保局危废主管部门认可，公司则根据第三方审核结果调整相应的危险废物管理，将其纳入危险废物规范化管理体系。由上表可知，2015 年至 2018 年，公司污盐和废包装袋增长幅度高于同期其他危废物增长幅度。

2. 污盐处置数量变动原因

公司为更好地降低有害气体排放，于 2017 年下半年增加酸性气体碱洗喷淋等环保设备处理废气，酸性废气与碱性溶液中和后产生大量污盐，公司在贮存到一定数量后统一转移至危废处理企业进行处理。上述原因导致 2017 年和 2018 年污盐处置数量分别较上年增加 9.27 倍和 79.36%。2019 年和 2020 年，污盐处置数量分别为 211.57 吨和 224.10 吨。2019 年度污盐处置数量较 2018 年下降 10.09%，主要系公司主营产品产量较 2018 年下降 3.48%所致，变化趋势基本一致。2020 年 1-6 月受疫情影响，公司污盐处置变缓，处置前贮存于收集装置中，导致当期处置数量仅占 2019 年处置数量的 38.81%。2020 年下半年疫情影响减弱，公司 2020 年下半年共处置污盐 141.98 吨，截至 2020 年 12 月 31 日共处置污盐 224.10 吨，比 2019 年处置数量增长 5.92%，污盐处置速度恢复正常。

3. 废包装物处置数量变动原因

报告期内公司废包装物处置数量逐年增加，与公司主营产品产量并无直接联系。公司自 2018 年起自行提高了对废包装物的处理要求，将部分法规未要求纳

入危废处置范围内的废包装物转移至危废处理企业进行集中处理；同时，部分用于原材料、产成品储存的塑料桶使用年限较长，已不存在回收处理后重复利用的价值，由公司转移至危废处理企业进行集中处理。2019年和2020年废包装物处置数量分别为43.31吨和52.64吨。上述原因导致公司2018年、2019年、2020年废包装物处置数量分别较上年增长2.51倍、41.21%、21.54%，废包装物处置数量不存在异常情况。

综上，报告期内污盐、废包装袋处置量与公司主营产品产量不匹配具有合理性。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 查阅了公司固定资产-环保设备清单，确定了酸性气体碱洗喷淋设备投入使用的时间；

2) 实地查看了公司酸性气体碱洗喷淋设备、污盐收集装置，了解了相关设备的运行情况；

3) 查阅了《国家危险废物名录》，对公司危险废物涵盖范围的变化情况进行了核查；

4) 查阅了公司危险废物处置台账及危险废物处置联等单据明细，核查了公司2015年至今的危险废物处置情况；

5) 查阅了公司生产项目的环评报告、危废处置合同、危废处置企业经营资质及危险废物转移联单据等文件资料；

6) 访谈公司的安环部门负责人，了解了报告期内污盐、废包装物处置数量增长较快的原因。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司污盐、废包装物处置量与公司主营产品产量不具有直接匹配关系，该等危废物质处置数量增加主要原因为公司采取措施降低有害气体排放、自身工作安排及优化生产环节产生废弃包装物的处置标准，具有合理性。

十、关于对关联方供应商的销售情况

根据申报文件及首轮问询回复：(1) 报告期内发行人向汤原海瑞特、中研股份销售金额合计为1,676.51万元、1,685.35万元、1,126.72万元及459.89

万元。(2) 2018 年及 2019 年, 发行人对汤原海瑞特销售产品单价高于对其他客户销售同类商品的平均单价, 发行人称主要原因为汤原海瑞特回款周期较长。(3) 2019 年和 2020 年 1-6 月, 发行人对中研股份销售产品单价低于对其他客户销售同类商品的平均单价, 发行人称主要原因为开拓国内市场及市场竞争加剧, 给予其一定的价格优惠。(4) 2018 年度发行人对中研股份销售收入为 705.12 万元, 上述金额以及报告期内销售产品种类与中研股份年度报告等公开信息存在差异。请发行人:(1) 披露报告期内向汤原海瑞特、中研股份销售产品金额占同类产品当期销售金额比例, 是否对汤原海瑞特、中研股份存在部分种类产品销售依赖的情形。(2) 说明对汤原海瑞特及其他客户所采取的信用政策是否存在较大差异, 如是, 请分析原因及合理性。(3) 说明在低于平均销售单价的情况下, 发行人对中研股份 2017 年至 2019 年销售收入及销量均连续下降的原因及合理性, 除采取降价手段外发行人对中研股份所销售产品具有的核心竞争力。(4) 说明申报文件披露的 2018 年度对中研股份销售收入等信息与中研股份年度报告等公开信息存在差异的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见(审核问询函问题 12)

(一) 披露报告期内向汤原海瑞特、中研股份销售产品金额占同类产品当期销售金额比例, 是否对汤原海瑞特、中研股份存在部分种类产品销售依赖的情形

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人股权结构及重要关联方股权结构”之“(二) 发行人控股股东、实际控制人所控制的其他企业情况”之“3、常州创赢”之“(3) 经营情况”之“① 发行人部分客户为常州创赢供应商”之“A. 发行人销售情况”中补充披露。

报告期内, 公司对汤原海瑞特及中研股份销售产品情况如下:

单位: 万元、万元/吨

| 客户名称 | 产品 | 金额 | 占同类产品销售比例 | 单价 | 毛利率 |
|---------|---------|----------|-----------|-------|--------|
| 2020 年度 | | | | | |
| 汤原海瑞特 | DFBP | | | | |
| | 合计 | | | | |
| 中研股份 | DFBP | 1,158.80 | 13.35% | 11.33 | 29.66% |
| | 4-氟二苯甲酮 | | | | |

| | | | | | |
|---------|---------|----------|--------|-------|--------|
| | 合计 | 1,158.80 | | | 29.66% |
| 2019 年度 | | | | | |
| 汤原海瑞特 | DFBP | 421.60 | 4.80% | 13.01 | 39.49% |
| | 合计 | 421.60 | | | 39.49% |
| 中研股份 | DFBP | 704.77 | 8.03% | 11.22 | 27.12% |
| | 4-氟二苯甲酮 | 0.34 | 1.52% | 8.62 | 21.27% |
| | 合计 | 705.12 | | | 27.12% |
| 2018 年度 | | | | | |
| 汤原海瑞特 | DFBP | 287.69 | 2.96% | 12.29 | 44.45% |
| | 合计 | 287.69 | | | 44.45% |
| 中研股份 | DFBP | 1,397.66 | 14.39% | 11.81 | 42.41% |
| | 4-氟二苯甲酮 | | | | |
| | 合计 | 1,397.66 | | | 42.41% |

报告期内，公司向汤原海瑞特、中研股份销售金额合计为 1,685.35 万元、1,126.72 万元及 1,158.80 万元，分别占当期主营业务收入比例为 6.55%、4.08% 及 4.18%；除少量 DPS 委托加工及销售 4-氟二苯甲酮产品外，公司向汤原海瑞特及中研股份销售产品均为 DFBP。报告期内，公司向汤原海瑞特、中研股份销售 DFBP 占同类产品销售收入比例分别为 17.35%、12.83%和 13.35%，不存在销售依赖的情形。

(二) 说明对汤原海瑞特及其他客户所采取的信用政策是否存在较大差异，如是，请分析原因及合理性

报告期内，公司对汤原海瑞特的信用政策为收货后 30 天，与公司其他内销客户信用政策不存在较大差异。但汤原海瑞特 2017 年下半年以来部分货款出现逾期情形，公司基于维护客户关系以及市场开拓的考虑，2018 年和 2019 年未调整对汤原海瑞特的信用政策，同时考虑资金成本适度上调对其产品售价，并以积极协商方式督促该客户及时回款，该客户逾期款项已于 2020 年 9 月全部收回。2020 年以来，因汤原海瑞特将其 PEEK 生产线用于生产聚亚苯基砜树脂（PPSU），故公司未向汤原海瑞特销售产品。

(三) 说明在低于平均销售单价的情况下，发行人对中研股份 2017 年至 2019 年销售收入及销量均连续下降的原因及合理性，除采取降价手段外发行人对中

研股份所销售产品具有的核心竞争力

2017年至2019年，公司对中研股份销售收入分别为1,412.35万元、1,397.66万元及705.12万元，销量分别为148.50吨、118.35吨及62.84吨。公司对中研股份2017年至2019年销量连续下降的原因及合理性详见本说明一(二)之所述。

2020年公司继续通过增加供应商、扩大委托加工数量等方式保证对氟苯甲酰氯等DFBP原料供应的稳定性，并根据客户需求调整产品性能，进一步加强与中研股份的合作。2020年公司向中研股份销售DFBP数量为102.30吨、较2019年增加62.90%。

公司作为中研股份供应商的核心竞争力主要体现在以下方面：

1. 公司产品品质获得国内外客户的认可。公司DFBP产品基于新型薄膜蒸发技术、分步结晶技术等核心技术进行研发生产，通过对产品配方及生产工艺的持续优化，公司产品品质被SOLVAY、VICTREX、吉大赢创、中研股份及鹏孚隆等国内外客户认可。

2. 公司与SOLVAY、吉大赢创及中研股份等客户的关系均为一般货物买卖关系，而营口兴福与VICTREX在2020年合资建厂生产PEEK等聚醚醚酮化合物，公司向SOLVAY、吉大赢创、中研股份销售产品不会受到其他第三方的掣制，产品供应的不确定性因素相对较少。

3. 生产工艺及安全生产优势。相较营口兴福通过重氮化工艺自产原料并生产DFBP的路线，公司选择通过外购对氟苯甲酰氯与氟苯等原料生产DFBP，产品安全管理风险较低。而且公司高度重视环保和安全生产工作，连续多年获评南京化学工业园区安全生产工作先进单位，并于2019年被南京市环保局评为南京市首批19家环保信任保护企业，自公司成立以来未发生过环保、安全事故。

(四) 说明申报文件披露的2018年度对中研股份销售收入等信息与中研股份年度报告等公开信息存在差异的原因及合理性

公司申报文件披露的2018年度对中研股份销售收入数据与中研股份2018年年度报告、招股说明书披露的向公司采购数据情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 披露日期 | 披露文件 | 销售/采购产品 | 销售/采购金额 |
|------|--------------------------|-------|---------|----------|
| 公司 | 2020/07/09 2020/10/15 | 招股说明书 | DFBP | 1,397.66 |

| | | | | |
|------|------------|-------------------|-----|----------|
| 中研股份 | 2019/04/09 | 2018 年年度报告（更正前） | 未披露 | 1,629.45 |
| | 2020/09/07 | 2018 年年度报告（一次更正后） | 未披露 | 1,397.66 |
| | 2020/10/15 | 2018 年年度报告（二次更正后） | 未披露 | 1,397.66 |
| | 2020/09/29 | 招股说明书 | 氟酮 | 1,397.66 |

注：根据中研股份招股说明书“释义”，其采购的“氟酮”为 4,4’-二氟二苯甲酮，即 DFBP

如上表，公司申报文件披露的 2018 年度对中研股份销售收入数据与中研股份更正后的 2018 年年度报告和招股说明书数据相符，销售产品类别与中研股份招股说明书披露相符。

（五）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）查阅了报告期内公司财务报表、销售收入明细和采购明细、银行流水、分客户的销售明细、分产品的销售明细；重新计算了报告期内向汤原海瑞特、中研股份销售产品占同类产品当期销售金额的比例；

（2）获取并核对了汤原海瑞特及其他客户的合同，对比分析相关的信用政策是否存在较大差异；

（3）获取并核对了公司报告期内的应收账款明细账，检查了汤原海瑞特及主要客户回款情况；

（4）对汤原海瑞特、中研股份进行了实地走访、函证；

（5）就中研股份向公司采购情况及披露信息差异情况查阅了中研股份披露的公开信息，并与公司披露的信息进行了对比分析；

（6）对公司管理层就公司 2017-2020 年度对中研股份销售金额变动的的原因、DFBP 业务情况及产品的核心竞争力进行了访谈。

2. 核查意见

经核查，我们认为：（1）报告期内，公司向汤原海瑞特、中研股份销售 DFBP 占同类产品销售收入比例较低，不存在销售依赖的情形。（2）报告期内，公司对汤原海瑞特信用政策为收货后 30 天，与公司其他内销客户信用政策不存在较大差异，但汤原海瑞特 2017 年下半年以来部分款项出现逾期情形。公司 2020 年以来未再对汤原海瑞特销售产品并进一步加强了对剩余款项的催收力度，该客户逾

期款项已于 2020 年 9 月全部收回。(3) 受 DFBP 产品的销售价格、供应情况等商业因素影响, 2017-2019 年中研股份向公司采购量持续下降; 2020 年公司根据市场变化情况, 加大开拓中研股份等 PEEK 市场重点客户, 故向中研股份销售 DFBP 产品数量显著增加。报告期内, 中研股份向公司采购 DFBP 产品数量波动系受产品价格、产品性能及供应情况等商业因素影响, 具有合理性; 公司作为中研股份供应商的核心竞争力主要体现为公司具备持续的技术创新能力与优良的产品品质、独立的生产、销售决策体系以及生产工艺及安全生产优势等方面。(4) 公司申报文件披露的 2018 年度对中研股份销售收入数据与中研股份更正后的 2018 年年度报告和招股说明书数据相符, 销售产品类别与中研股份招股说明书披露相符。

专此说明, 请予察核。



中国注册会计师:

中国注册会计师:






二〇二一年三月二十三日