

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 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕15-12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审核问询函》（审核函〔2020〕010272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审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕15-15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、关于关联方认定及关联交易

截至招股说明书签署之日，除发行人外，公司控股股东、实际控制人严留新、秦翠娥夫妇控制的其他企业为金坛花山、常州花山和常州创赢。常州创赢主要从事 PEEK 型材的生产和销售，处于发行人客户的下游。报告期内，发行人客户汤原海瑞特、中研股份为常州创赢供应商。请发行人补充披露：（1）是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易；（2）报告期内发行人及控股股东注销子公司情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让前一年及一期的主要财务数据、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，注销上述公司的原因、注销程序的合规性，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形；（3）发行

人对汤原海瑞特、中研股份所售产品及金额、单价、毛利率，结合同期客户售价分析并披露交易价格的公允性；常州创赢选取汤原海瑞特和中研股份作为供应商的原因，常州创赢采购商品价格的公允性，与同期供应商采购价格是否存在明显差异；（4）是否存在其他发行人客户、供应商与关联方客户或供应商重叠情形，如是，请披露重叠及交易的具体情况。请保荐人、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）、（2）并发表明确意见。

（审核问询函问题 8）

（一）是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易

1. 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”部分严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易，不存在遗漏。

2. 核查程序及意见

（1）核查程序

1) 我们查阅了《公司法》《企业会计准则》及中国证监会有关关联方和关联交易的相关规定；

2) 我们查阅了公司及其关联方提供的营业执照、公司章程等资料；

3) 我们获取并核对了公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；

4) 我们通过国家企业信用信息公示系统及企查查等相关网站查阅了公司及其股东、董监高、关联方和疑似关联方的信息。

（2）核查意见

经核查，我们认为：公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

（二）报告期内发行人及控股股东注销子公司情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让前一年及一期的主要财务数据、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，注销上述公司的原因、注销程序的合规性，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形

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“3、控股股东、实际控制人曾控制的其他企业”部分补充披露如下：

“报告期内，公司控股股东及实际控制人曾通过常州花山化工有限公司(以下简称常州花山)控制南京卓创高性能新材料有限公司（以下简称南京卓创），该公司已于2019年5月注销。除此之外，报告期内公司及控股股东不存在注销或转让其他子公司的情况。”

1. 南京卓创的基本情况

企业名称	南京卓创高性能新材料有限公司
统一社会信用代码	91320193057955975D
法定代表人	秦翠娥
注册资本	200 万元
成立日期	2012 年 11 月 26 日
注册地及生产经营地	南京化学工业园区宁六路 606 号 A 幢 208 室
经营范围	高性能纤维材料研发、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	PEEK 型材的研发
股东及持股情况	常州花山持股 70%，王贵宾持股 30%
董事、监事及高管情况	秦翠娥任执行董事，王贵宾任总经理，严留洪任监事

2. 南京卓创历史沿革

2012 年 9 月 20 日，常州花山、王贵宾召开股东会，会议同意设立南京卓创并通过公司章程，注册资本为人民币 200 万元。

2012 年 11 月 26 日，经南京市工商行政管理局核准，南京卓创取得注册号为 320193000003989 的企业法人营业执照。

南京卓创设立时的股东及股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	常州花山	140.00	70.00
2	王贵宾	60.00	30.00
合 计		200.00	100.00

南京卓创存续期间股权结构未发生变更。

3. 南京卓创注销

(1) 注销原因

南京卓创主要从事高性能纤维材料的研发，但自南京卓创设立至注销，其研发未形成最终产品，除研发外亦未实际开展业务，故经南京卓创股东会决议同意，注销南京卓创。

(2) 注销程序

2016年9月19日，南京卓创召开股东会，决定解散南京卓创，成立公司清算组，由王贵宾、秦小涛、杨伟珍等3人组成，清算组负责人由王贵宾担任。清算组工商登记备案日期为2016年10月13日，自工商登记备案之日起，南京卓创未再开展任何经营活动。

2019年4月22日，国家税务总局南京江北新区税务局第一税务所出具《清税证明》（宁新税一税企清〔2019〕234264号），证明南京卓创所有税务事项均已结清，南京卓创税务登记注销。

2019年5月14日，南京市江北新区管理委员会行政审批局出具《公司准予注销登记通知书》（（01910025-19）公司注销〔2019〕第05140007号），核准南京卓创的注销登记，南京卓创完成工商登记注销工作。

(3) 注销前一年及一期的主要财务数据

南京卓创注销前一年及一期（2018年度及2019年1-4月）未经审计的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2019年4月30日/2019年1-4月	2018年12月31日/2018年度
总资产	49.09	189.88
净资产	21.87	158.53
净利润[注]	-144.93	0.03

[注]南京卓创于2019年3月对机器设备进行了处置，导致2019年1-4月净利润为负

(4) 南京卓创与公司之间的资产、业务和资金往来情况

2018年至2019年4月末，南京卓创主要资产为研发相关的机器设备，未拥有或购入土地、房产及知识产权。南京卓创主要从事高性能纤维材料的研发，注销前尚未形成最终产品，未实际开展业务，亦不存在与公司之间的业务、资金往来，不存在为公司承担成本费用或其他输送利益情形。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

- 1) 我们访谈了公司实际控制人，了解了南京卓创设立及注销的原因；
- 2) 我们查阅了南京卓创的工商登记资料，该公司注销前一年一期的设备清单、资产权属凭证、产权转让协议、资质证书、未经审计的财务报表、银行流水等；
- 3) 我们取得了南京卓创法定代表人、实际控制人秦翠娥出具的有关情况说明。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，除南京卓创外，报告期内公司及控股股东不存在注销其他子公司的情况；南京卓创注销前一年一期未实际经营，与公司之间不存在资产、业务和资金往来；南京卓创的注销程序合法合规，不存在为公司承担成本费用或其他输送利益情形。

(三) 发行人对汤原海瑞特、中研股份所售产品及金额、单价、毛利率，结合同期客户售价分析并披露交易价格的公允性；常州创赢选取汤原海瑞特和中研股份作为供应商的原因，常州创赢采购商品价格的公允性，与同期供应商采购价格是否存在明显差异

1. 公司对汤原县海瑞特工程塑料有限公司（以下简称汤原海瑞特）、吉林省中研高分子材料股份有限公司（以下简称中研股份）所售产品及金额、单价、毛利率，结合同期客户售价分析并披露交易价格的公允性

就上述情况，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”部分补充披露。

(1) 经营情况

报告期内，常州创赢新材料科技有限公司（以下简称常州创赢）的产业定位为 PEEK 型材的生产商，自设立以来一直从事 PEEK 型材的生产、研发和销售，其通过对外采购 PEEK 颗粒、PEEK 细粉加工制造产出 PEEK 纤维、板材、棒材对外销售。常州创赢不存在直接对公司产品进行加工再对外销售的情形，不存在与公司经营相同或相似业务的情形。报告期内，常州创赢的营业收入分别为 60.68

万元、102.87 万元及 157.37 万元。

报告期内，常州创赢未拥有与公司相关的土地、房产、设备、知识产权等资产，未聘用公司人员从事经营活动，未聘用公司实际控制人或高级管理人员担任除董事、监事以外的其他职务或向其支付报酬，未聘用公司财务人员并向其支付报酬，未使用或被授权使用公司任何技术；公司在资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面均独立于常州创赢。

1) 公司部分客户为常州创赢供应商

公司作为国内 PEEK 核心原料 DFBP 的主要生产企业，客户已覆盖国内 PEEK 合成领域的主要企业。基于上述情况，常州创赢通过询价选取的部分供应商存在与公司客户重叠的情形。报告期内，公司客户汤原海瑞特和中研股份为常州创赢供应商，具体情况如下：

报告期内，公司对汤原海瑞特及中研股份销售产品、金额、单价、毛利率情况如下：

单位：万元、万元/吨

客户名称	产品名称	2020 年度			2019 年度		
		金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
汤原海瑞特	DFBP				421.60	13.01	39.49%
	合 计				421.60		39.49%
中研股份	DFBP	1,158.80	11.33	29.66%	704.77	11.22	27.12%
	4-氟二苯甲酮				0.34	8.62	21.27%
	合 计	1,158.80		29.66%	705.12		27.12%

(续上表)

客户名称	产品名称	2018 年度		
		金额	单价	毛利率
汤原海瑞特	DFBP	287.69	12.29	44.45%
	合 计	287.69		44.45%
中研股份	DFBP	1,397.66	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分别为 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%；除少量二苯砜委托加工及销售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、中研股份及其他客户销售DFBP产品具体情况如下：

单位：万元/吨、吨

客户名称	2020年度		2019年度		2018年度	
	单价	销量	单价	销量	单价	销量
汤原海瑞特			13.01	32.40	12.29	23.40
中研股份	11.33	102.30	11.22	62.80	11.81	118.35
向其他客户销售平均价格/ 总销量	11.54	654.54	12.68	606.55	11.89	677.29

报告期内公司向汤原海瑞特、中研股份销售DFBP价格与向其他客户销售DFBP平均价格不存在重大差异，定价公允，不存在利益输送的情形。2018年、2019年公司向汤原海瑞特销售价格略高于其他客户平均销售价格，主要原因系该公司回款周期较长，公司考虑其客户信用因素，对其适当调高了产品定价，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；2019年和2020年中研股份销售价格低于其他客户平均销售价格，主要原因系公司为开拓国内市场，给予其一定的价格优惠。

2. 常州创赢选取汤原海瑞特和中研股份作为供应商的原因，常州创赢采购商品价格的公允性，与同期供应商采购价格是否存在明显差异

就上述情况，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“（4）客户、供应商重叠情况”之“①发行人部分客户为常州创赢供应商”部分补充披露。

（1）常州创赢采购情况

报告期内，常州创赢向汤原海瑞特、中研股份采购产品均为PEEK细粉、颗粒。报告期内，常州创赢向供应商采购PEEK情况如下：

单位：万元/吨、吨

客户名称	2020年度		2019年度		2018年度	
	单价	采购量	单价	采购量	单价	采购量
汤原海瑞特	31.86	0.81	33.63	0.23	34.48	0.53

中研股份	38.64	0.26			42.98	0.24
向其他供应商平均采购价格/总采购量	39.82	0.23	39.82	0.10		

因常州创赢业务规模较小，报告期内其 PEEK 供应商数量分别为 2 家、2 家和 3 家。常州创赢向汤原海瑞特、中研股份采购 PEEK 价格与其他供应商平均采购价格存在差异，主要系：(1) PEEK 细粉、颗粒并非标准化产品，不同产品的质量 and 性能不同，其销售价格亦存在差异；(2) 常州创赢采购量较小，对供应商议价能力较弱，对不同供应商采购价格存在一定浮动。

综上，常州创赢对汤原海瑞特、中研股份采购价格系根据市场情况确定，与同期其他供应商的采购价格差异具有合理性。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们查阅了公司及常州创赢财务报表、销售收入明细和采购明细、各期银行流水、财务凭证，并制作了核查记录；

2) 我们就业务情况实地走访了常州创赢主要经营场所；

3) 我们对汤原海瑞特、中研股份进行了实地走访、函证；

4) 我们取得了公司出具的相关声明。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内，公司向汤原海瑞特、中研股份销售 DFBP 价格与向其他客户销售 DFBP 平均价格不存在重大差异，定价公允，不存在利益输送的情形；常州创赢向汤原海瑞特、中研股份采购 PEEK 产品价格系根据市场情况确定，与同期其他供应商的采购价格差异具有合理性。

(四) 是否存在其他发行人客户、供应商与关联方客户或供应商重叠情形，如是，请披露重叠及交易的具体情况

就上述情况，公司已于招股说明书“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“②发行人客户部分同时为常州创赢客户”部分补充披露。

1. 公司部分客户同时为常州创赢客户

报告期内，公司客户四川大学、吉林大学、东华大学、中国科学院长春应用

化学研究所为常州创赢客户。上述客户主要从事特种工程塑料研究的科研机构或其投资企业，研究范围涵盖特种工程塑料产业的各个环节，其向公司及常州创赢采购的产品系用于不同领域的研究课题。报告期内，公司向上述单位销售情况如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
四川大学	DFBP			0.64
吉林大学	DFBP	33.45	8.34	
	1,3'-双(4-氟苯甲酰)苯		61.06	
	小计		69.40	
东华大学	1,3'-双(4-氟苯甲酰)苯		33.19	
中国科学院长春应用化学研究所	DFBP		1.95	3.08
合 计		33.45	104.54	3.72
占当期主营业务收入比例		0.12%	0.38%	0.01%

报告期内，公司向上述单位销售金额较小，合计分别为 3.72 万元、104.54 万元及 33.45 万元，分别占当期主营业务收入比例为 0.01%、0.38%及 0.12%；除向吉林大学及东华大学销售部分 1,3'-双(4-氟苯甲酰)苯外，公司报告期内向上述客户销售产品均系 DFBP。

报告期内，常州创赢向上述单位销售情况如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
四川大学	PEEK 纤维	1.33		
	PPS 纤维	2.23		0.85
吉林大学	PEEK 纤维			5.68
东华大学	PEEK 纤维	0.43		0.60
吉大特塑	PEEK 纤维			
中国科学院长春应用化学研究所	PEEK 纤维	1.38	3.76	
合 计		5.37	3.76	7.13

占当期营业收入比例	3.41%	3.66%	11.74%
-----------	-------	-------	--------

由上表可知，除向四川大学销售少量 PPS 纤维外，常州创赢向上述客户销售产品均为 PEEK 纤维。报告期内，常州创赢向上述客户销售金额较小，分别为 7.13 万元、3.76 万元及 5.37 万元。

综上，报告期内公司客户四川大学、吉林大学、东华大学、中国科学院长春应用化学研究所也系常州创赢客户，但公司向上述客户销售产品与常州创赢向其销售产品不同，不存在与常州创赢构成同业竞争的情形；此外，报告期内公司与常州创赢向上述客户销售规模较小，向上述客户的销售对公司业务不存在重大影响，不存在通过虚假交易虚增利润的情形。公司已就上述情况出具《关于关联关系的声明》，声明新瀚新材公司与上述公司不存在利益输送的情形，不存在通过虚假交易、伪造资金流水等手段协助新瀚新材公司增加营业收入的情形。

报告期内，公司除与常州创赢存在重叠客户、公司客户为常州创赢供应商情况外，不存在其他公司客户、供应商与关联方客户或供应商重叠情形。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们查阅了公司及常州创赢财务报表、销售收入明细和采购明细、各期银行流水、财务凭证，并制作了核查记录；

2) 我们就业务情况实地走访了常州创赢主要经营场所；

3) 我们取得了公司出具的相关声明。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司客户四川大学、吉林大学、东华大学、中国科学院长春应用化学研究所与常州创赢客户存在重叠，但公司向上述客户销售产品与常州创赢向其销售产品不同，不存在与常州创赢构成同业竞争的情形；此外，报告期内公司与常州创赢向上述客户销售规模较小，向上述客户的销售对公司业务不存在重大影响，不存在通过虚假交易虚增利润的情形。报告期内，公司除与常州创赢存在重叠客户、公司客户为常州创赢供应商情况外，不存在其他公司客户、供应商与关联方客户或供应商重叠情形。

二、关于营业收入

报告期内,公司实现营业收入 23,595.56 万元、26,657.27 万元和 29,177.68 万元,分别较上年同期增长 12.98%和 9.45%。请发行人:(1)结合下游行业的市场规模、变动趋势及公司的核心竞争优势等因素,分析并披露公司各产品营业收入增长的合理性,是否符合行业趋势;披露特种工程塑料核心原料类产品 2019 年销售收入下降的原因及拟采取的措施;(2)发行人披露受竞争加剧、主要客户 SOLVAY 受贸易政策影响采购量下降影响,导致发行人 DFBP 产品销量持续下滑,请披露 DFBP 产品竞品情况、售价及对发行人销量影响,以及 SOLVAY 采购量的具体变动情况及原因,DFBP 产品是否存在销量进一步下滑的风险,发行人拟采取的解决措施;(3)结合各产品客户变动、竞品销售情况等,披露光引发剂销量 2018 年大幅提升而 2019 年下降的原因,化妆品原料类产品销量持续上升的原因及可持续性,是否符合同行业可比公司的销售趋势;(4)发行人其他产品销售收入 2019 年同比增长 44.82%,系因可缺血性血管病药物脑脉宁的原材料对甲基苯丙酮及可用于生产谷物杀菌剂氟环唑的对氟苯乙酮需求上升所致。请补充披露上述产品主要客户名称、销售金额、市场需求变动,分析并披露相关产品销售收入大幅增长的合理性及可持续性;(5)披露不同销售模式下退换货条款、各期实际退换货情况、主要原因及会计处理方法;(6)披露不同客户类型、产品类型和业务模式的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式,是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在延期确认收入的情况,同时对比同行业可比公司的收入确认政策,分析发行人收入政策的合理性;(7)对比同行业可比公司平均售价及行业公开价格,分析并披露发行人产品单价报告期内均持续上涨的原因及合理性;(8)结合客户变动及销量等,分析并披露 DFBP 和 HAP 产品对贸易商客户售价大幅高于终端客户售价的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见,说明针对收入的核查情况,包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果。

(审核问询函问题 9)

(一)结合下游行业的市场规模、变动趋势及公司的核心竞争优势等因素,分析并披露公司各产品营业收入增长的合理性,是否符合行业趋势;披露特种工程塑料核心原料类产品 2019 年销售收入下降的原因及拟采取的措施

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

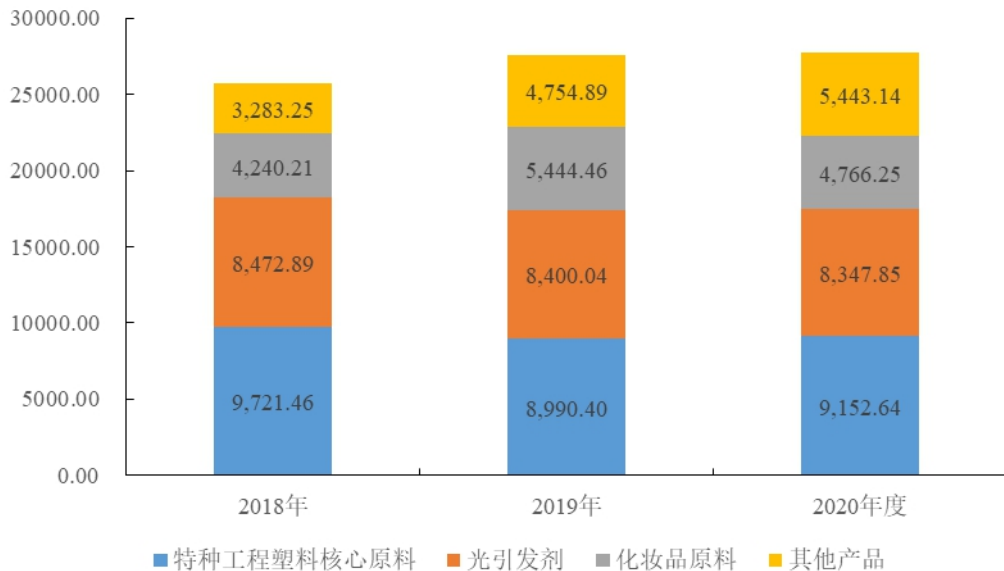
营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品类别分析”中补充披露。

1. 主营业务收入按产品类别分析：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
特种工程塑料核心原料	9,152.64	33.03	8,990.40	32.59	9,721.46	37.80
其中：DFBP	8,683.16	31.34	8,775.07	31.81	9,713.19	37.77
光引发剂	8,347.85	30.13	8,400.04	30.45	8,472.89	32.95
其中：PBZ	2,328.20	8.40	2,890.20	10.48	2,605.01	10.13
ITF	2,216.00	8.00	2,257.55	8.18	1,831.82	7.12
MBP	1,432.16	5.17	1,871.60	6.78	2,723.80	10.59
化妆品原料	4,766.25	17.20	5,444.46	19.73	4,240.21	16.49
其中：HAP	4,092.02	14.77	4,874.02	17.67	3,911.78	15.21
其他产品	5,443.14	19.64	4,754.89	17.23	3,283.25	12.77
合计	27,709.89	100.00	27,589.79	100.00	25,717.80	100.00

2018-2020年主营业务收入变动情况（万元）



2018年至2020年，公司主营业务收入分别为25,717.80万元、27,589.79万元和27,709.89万元，分别较上年增长7.28%和0.44%。报告期内，公司主营业务收入主要来自特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料三类产品，其

合计贡献收入占比为 87.23%、82.77%和 80.36%。公司特种工程塑料核心原料产品主要用于特种工程塑料 PEEK 的生产，光引发剂产品可用于制备光固化涂料和油墨，化妆品原料的主要产品具有抗氧化、舒缓、乳液稳定、化妆品防腐等多重功效可用于调配化妆品。

(1) 特种工程塑料核心原料

特种工程塑料是指综合性能优异的结构型聚合物材料，PEEK 是一种新型的半晶态芳香族热塑性工程塑料，其具有耐热等级高、耐辐射、耐化学药品、抗冲击强度高、耐磨性和耐疲劳性好、阻燃、介电性能优异等特点，随着航空航天、IT 制造、生物医学、能源工业的发展及各大生产商对应用研究的深入，PEEK 的应用领域从单一的军工领域（主要为航空航天）扩展到汽车制造、IT 制造、医疗及工业等领域。据前瞻产业研究院统计，2013 年全球 PEEK 材料市场规模为 5.60 亿美元，2018 年该市场规模已增长至 8.31 亿美元，年复合增长率为 8.21%。根据咨询公司 Radiant Insights analysts 预测，2017-2022 年全球 PEEK 市场将继续以每年 10.43%的年复合增长率发展。

此外，由于 PEEK 优良的性能，在我国被视为战略性国防军工材料，一直列入“七五-十五”国家重点科技攻关项目和 863 计划。在工业和信息化部 2017 年 9 月、2019 年 12 月发布的《重点新材料首批次应用示范指导名录(2017 年版)》、《重点新材料首批次应用示范指导名录（2019 年版）》中，将 PEEK 作为先进化工材料中的工程塑料列出，并提倡 PEEK 在航空航天、环保及新能源汽车等领域的使用。随着中研股份、吉大特塑及浙江鹏孚隆新材料有限公司（以下简称鹏孚隆）等国内 PEEK 生产厂商的技术水平提高及生产成本下降，PEEK 在国内的应用领域将进一步拓展。

DFBP 系新一代特种工程塑料 PEEK 的核心原材料，每生产 1 吨 PEEK 需要消耗 0.8 吨 DFBP 单体。随着国际及国内市场对 PEEK 产品需求的持续增长，公司作为行业内较早从事 PEEK 核心原料 DFBP 研发、生产的公司，具备较强的产品研发能力，与 PEEK 领域全球前三大生产商 VICTREX、SOLVAY、EVONIK 及国内领先的 PEEK 生产商中研股份、吉大特塑及鹏孚隆均建立了长期合作关系。

报告期内，公司特种工程塑料核心原料类产品实现销售收入 9,721.46 万元、8,990.40 万元和 9,152.64 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 37.80%、

32.59%和 33.03%，2019 年较 2018 年下降 7.52%，2020 年较 2019 年增长 1.80%。其中，DFBP 系该品类的主要产品，占特种工程塑料核心原料收入的比例分别为 99.91%、97.60%和 94.87%。

报告期内，公司特种工程塑料核心原料销售收入有所波动，特别是 2019 年收入较低，主要系 DFBP 产品销量受市场竞争、中美贸易战、疫情等外部因素影响下降所致，报告期内 DFBP 销售收入占特种工程塑料核心原料销售收入的比重超过 94%。2019 年 DFBP 产品销售收入的下降是特种工程塑料核心原料销售收入下降的主要因素，公司拟采取的措施详见本财务事项说明二(二)之说明。

(2) 光引发剂

光固化材料主要包括 UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂等。光引发剂是光固化材料中的核心组成部分，其性能对光固化材料的固化速度和固化程度起关键性作用。一般情况下，光引发剂的使用量在光固化材料中占比为 3%-5%，成本一般占到光固化产品整体成本的 10%-15%。

因为光固化技术的环保、高效及节能等特性，光固化技术广泛应用于装修建材涂装、电器/电子涂装、包装/纸张印刷、印刷线路板制造及 3D 打印等不同领域。受益于环保观念在国内的加强，我国光引发剂产量保持快速增长态势。中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，2012 年-2018 年我国光引发剂产量由 1.89 万吨增长至 3.78 万吨，实现增幅 100.00%，年复合增长率达 12.25%；对于 UV 涂料和 UV 油墨两大应用领域，2012 年-2018 年，我国 UV 涂料产量年复合增长率达 12.74%，我国 UV 油墨产量年复合增长率达 13.92%。

光引发剂产品种类多样，涂料、油墨生产商会根据其需求不同、配方不同、产品性能不同来选择不同的光引发剂进行搭配使用，因此行业内光引发剂产品供应商在产品型号和具体运用上均存在一定差异，各产品间不存在显著替代。公司与光引发剂行业主要客户 IGM、久日新材、惠州市华泓新材料股份有限公司（以下简称华泓新材）等保持长期合作，随着世界各国对环保要求的不断提高，以及光固化产业自身的持续技术进步，光固化材料的应用范围 and 市场需求不断拓展。作为光固化材料的关键与必备原材料，光引发剂的需求亦大幅增长，公司光引发剂产品销售收入增长符合行业发展趋势。

报告期内，公司光引发剂类产品实现销售收入 8,472.89 万元、8,400.04 万

元和 8,347.85 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 32.95%、30.45%和 30.13%；分别较上年下降 0.86%和 0.62%。其中，PBZ、ITF 和 MBP 系该品类的主要产品，占光引发剂收入的比例分别为 84.51%、83.56%和 71.59%。报告期内，除因下游客户基于成本考虑，使用价格低的其他替代产品，导致 MBP 销量下降外，公司其他主要光引发剂产品销量均增加。2020 年，光引发剂境外市场因疫情导致需求降低，市场整体竞争加剧，光引发剂产品价格降低，但由于行业内其他生产商 2020 年减产、停产，公司光引发剂产品之一 CBP 销量增加，收入大幅增长，使得公司光引发剂产品合计销售收入基本保持稳定。

(3) 化妆品原料

化妆品是各种原料经过合理调配加工而成的复配混合物，主要原料通常分通用基质原料和各类功能性原料。功能性化妆品原料主要包括：香精香料、化妆品用色素、抗氧化剂及具有防晒、保湿、美白、控油、嫩肤、除皱等功能的化妆品活性成分。

化妆品作为一种重要的日常消费品，根据第一财经商业数据中心统计，2018 年全球市场规模达到 4,880 亿美元，同比增速达到 4.12%。伴随着我国居民消费升级、消费意识苏醒，我国化妆品市场规模处于快速增长的过程。根据国家统计局数据，2019 年我国限额以上单位化妆品零售额达到 2,992 亿元，与去年同期相比增长 12.6%，远高于同期限额以上单位消费品零售总额的 3.9%增速。

报告期内，公司化妆品原料类产品实现销售收入 4,240.21 万元、5,444.46 万元和 4,766.25 万元，分别较上年变动 28.40%和-12.46%，占公司主营业务收入比例分别为 16.49%、19.73%和 17.20%。其中，HAP 系该品类的最主要产品，占化妆品原料收入的比例分别为 92.25%、89.52%和 85.85%。以 HAP 为代表的功能性化妆品原料，可作为传统防腐剂的替代物，具有安全、无毒的特点，已被收录在我国食品药品监督管理局颁布的《已使用化妆品原料名称目录》（2015 年版）中，并作为传统防腐剂的替代品应用于中高端化妆品之中。随着生产工艺的日益成熟，产品品质逐渐提升，下游客户需求持续增长。

公司化妆品原料核心产品 HAP 作为一种功能性化妆品原料，具有抗氧化、舒缓、乳液稳定等多重功效的同时，还具有化妆品防腐作用，可作为甲基异噻唑啉酮、甲基氯异噻唑啉酮等传统防腐剂的替代产品，应用于中高端化妆品之中。公

司与化妆品原料重要生产商 SYMRISE 形成长期战略协作，随着化妆品消费需求的持续增长，公司化妆品原料类产品销售收入的增长符合行业发展趋势。

(4) 其他产品

公司其他产品主要系运用于医药、农药等领域的精细化工中间体。报告期内，其他产品实现销售收入 3,283.25 万元、4,754.89 万元和 5,443.14 万元，占公司主营业务收入比例分别为 12.77%、17.23%和 19.64%，分别较上年增加 1,471.64 万元和 688.26 万元。2019 年该类产品增长主要系可用于生产治疗缺血性血管病药物脑脉宁的对甲基苯丙酮及可用于生产谷物杀菌剂氟环唑的对氟苯乙酮需求上升所致；2020 年该类产品增长主要系可用于生产杀菌剂氟霜唑和缓解关节炎用药塞来昔布的医药中间体对甲基苯乙酮市场需求回升，销售收入同比增加 1,035.72 万元所致。

(二) 发行人披露受竞争加剧、主要客户 SOLVAY 受贸易政策影响采购量下降影响，导致发行人 DFBP 产品销量持续下滑，请披露 DFBP 产品竞品情况、售价及对发行人销量影响，以及 SOLVAY 采购量的具体变动情况及原因，DFBP 产品是否存在销量进一步下滑的风险，发行人拟采取的解决措施

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”之“（1）特种工程塑料核心原料”中补充披露。

(1) 特种工程塑料核心原料 DFBP

单位：万元/吨、吨

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	销量	平均单价	销量	平均单价	销量
DFBP	11.47	756.84	12.50	701.75	11.86	819.04

受国家政策支持、下游应用领域不断扩大的影响，DFBP 市场需求和生产企业增加，行业竞争加剧。一方面 DFBP 市场需求旺盛，公司能够将主要原材料氟苯和对氟苯甲酰氯涨价的影响在一定程度上传导给客户，2019 年 DFBP 销售均价同比增长 5.44%，2020 年同比下降 8.25%。另一方面，行业竞争加剧，叠加公司主要客户 SOLVAY 受中美贸易政策和新冠疫情影响，综合使得报告期内 DFBP 销量有所波动，报告期内分别为 819.04 吨、701.75 吨和 756.84 吨，2020 年销量有

所回升,主要系 SOLVAY 美国子公司受印度新冠疫情及 SOLVAY 集团采购策略调整,转向公司大量采购,同时公司加大开拓中研股份等国内 PEEK 市场重点客户。

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。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。根据中研股份 2020 年 9 月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,与其向公司的全年平均采购价格 11.19 万元/吨、11.22 万元/吨基本一致。2018 年起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%。

同时 2019 年至 2020 年上半年,公司 DFBP 主要客户 SOLVAY 美国子公司受中美贸易政策和疫情影响采购量有所下降,2020 年下半年,受印度新冠疫情影响,SOLVAY 印度子公司采购量降低,而 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,综合使得 DFBP 销售数量在报告期内有所波动。报告期内,SOLVAY 向公司采购 DFBP 数量具体变动情况如下:

单位:吨

客户名称	地理位置	2020 年度	2019 年度	2018 年度
SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT, LTD	印度	153.00	225.00	252.00
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	美国	300.00	143.00	260.00
CYTEC ENGINEERED MATERIALS INC	美国		15.00	5.00
合计		453.00	383.00	517.00

针对 DFBP 产品销售收入下降的情形,公司制定并实施了合理有效的应对措施

施：首先，公司已与DFBP产品主要客户SOLVAY续签了长期供货协议，并积极推动与其他PEEK重要生产商如EVONIK、鹏孚隆的长期合作，拓展美国地区以外的客户，扩大产品销售的覆盖范围，分散中美贸易摩擦风险及单一产品客户较为集中的风险；其次，公司积极维护与SOLVAY、中研股份等客户的合作关系，倾听客户需求，调整销售策略，应对竞争对手的挑战。2020年公司根据国内、国际市场变化情况，加大开拓中研股份、吉大赢创高性能聚合物（长春）有限公司（以下简称吉大赢创）、鹏孚隆等国内PEEK市场重点客户，2020年向中研股份、吉大赢创、鹏孚隆的销售额较2019年的增长率分别为64.34%、64.10%和4.71倍。短期内，公司DFBP产品销量不存在进一步大幅下滑的风险。

（三）结合各产品客户变动、竞品销售情况等，披露光引发剂销量2018年大幅提升而2019年下降的原因，化妆品原料类产品销量持续上升的原因及可持续性，是否符合同行业可比公司的销售趋势

1. 光引发剂销量2018年大幅提升而2019年下降的原因，是否符合同行业可比公司的销售趋势

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”之“（2）光引发剂PBZ、ITF和MBP”中补充披露。

（1）光引发剂PBZ、ITF和MBP

报告期内，公司光引发剂销量变动情况按产品类型列示如下：

单位：万元/吨、吨

产品类型	2020 年度		2019 年度	
	平均单价	销量	平均单价	销量
MBP	3.48	412.01	3.86	484.38
PBZ	5.35	435.36	5.35	539.92
ITF	7.78	284.77	8.14	277.18
其他光引发剂	4.55	521.15	5.96	231.62
合 计	5.05	1,653.29	5.48	1,533.10

（续上表）

产品类型	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------

	平均单价	销量	平均单价	销量
MBP	3.62	751.75	3.12	603.56
PBZ	4.90	532.13	4.08	420.07
ITF	7.81	234.45	7.25	212.75
其他光引发剂	5.34	245.86	5.27	253.90
合计	4.80	1,764.19	4.34	1,490.28

2018年以来，国家环保监管加强，促进下游光固化材料市场对光引发剂需求增加，公司光引发剂产品平均单价、销售数量同比增长。但光引发剂产品种类众多，不同产品的成本、价格、市场需求变动趋势等不完全相同。同行业可比公司的产品销量亦会根据下游客户采购情况而波动，报告期内公司光引发剂的销量变化趋势与同行业可比公司无显著差异。2018年、2019年，光引发剂行业可比公司光引发剂销售情况如下所示：

单位：吨

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
扬帆新材[注]		3,928.17	4,293.73
强力新材		6,017.75	4,973.06
久日新材		14,097.17	11,081.00

[注]扬帆新材在其年度报告中未单独披露光引发剂销量，表中销量数据为其光引发剂、巯基化合物及衍生品及其他产品的总销量。截至本说明出具日，同行业可比公司尚未披露2020年度报告

报告期内，2019年度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，一方面系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2020年减产、停产，使得公司CBP销量同比增加269.75吨。

报告期内，MBP主要客户的销量变动情况如下：

单位：吨

客户名称	2020 年度		2019 年度	
	销量	占比 (%)	销量	占比 (%)
IGM[注]	170.91	41.48	194.03	40.06
长兴化学[注]	6.50	1.58		
杭华油墨股份有限公司	65.14	15.81	72.00	14.86
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD. [注]	83.70	20.31	61.20	12.63
久日新材[注]			31.95	6.60
其他客户	85.77	20.82	125.20	25.85
合 计	412.01	100.00	484.38	100.00

(续上表)

客户名称	2018 年度		2017 年度	
	销量	占比 (%)	销量	占比 (%)
IGM [注]	289.19	38.47	202.93	33.62
长兴化学[注]	163.35	21.73	144.23	23.90
杭华油墨股份有限公司	70.00	9.31	72.00	11.93
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD. [注]	105.80	14.07	79.50	13.17
久日新材[注]	5.40	0.72		
其他客户	118.01	15.70	104.91	17.38
合 计	751.75	100.00	603.56	100.00

[注]此处将受同一控制的公司汇总披露,其中:IGM为IGM RESINS BV、IGM RESINS USA. INC、MGI INTERNATIONAL BV、江苏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)、艾坚蒙(安庆)科技发展有限公司;长兴化学为长兴电子(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;DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO.,LTD.为DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO.,LTD.、CHEMKEY LIMITED、TOPSMART VINTAGE LIMITED和上海瑞芳德化工有限公司;久日新材为天津久瑞翔和商贸有限公司、常州久日化学有限公司、湖南久日新材料有限公司和天津久日新材料股份有限公司。

2. 化妆品原料类产品销量持续上升的原因及可持续性,是否符合行业可

比公司的销售趋势

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。

(1) 化妆品原料 HAP

单位：万元/吨、吨

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均单价	销量	平均单价	销量	平均单价	销量
HAP	7.57	540.43	7.88	618.16	6.19	631.79

2017 年以来，公司 HAP 产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段。随着化妆品市场消费需求的持续增长以及公司与主要客户间长期合作的深化，公司化妆品原料产品的销量增长具有可持续性。随着 HAP 市场接受度逐年提升，产品需求持续增长，销售价格逐年增长。同时受公司产能限制，HAP 产量有限，供需两方面的原因导致 HAP 市场价格逐年上涨，2019 年较 2018 年上涨 27.35%，2019 年度由于公司车间停产检修，检修当月 HAP 产量仅 5.92 吨，较上年同期减少 46.46 吨，HAP 产品全年产销量较 2018 年略有下降，销量减少 13.63 吨。2020 年，公司 HAP 产品原材料采购价格进一步降低，公司对产品售价进行适当调整，较 2019 年销售均价略有降低。

报告期内，公司 HAP 销售变动趋势与同行业公司基本一致，同行业可比公司具体情况如下所示：

单位：吨

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科思股份（300856.SZ）		18,369.83	17,610.32
华业香料（300886.SZ）		3,671.26	3,443.11

注：截至本说明出具日，同行业可比公司尚未披露 2020 年度报告

(四) 发行人其他产品销售收入 2019 年同比增长 44.82%，系因可缺血性血管病药物脑脉宁的原材料对甲基苯丙酮及可用于生产谷物杀菌剂氟环唑的对氟苯乙酮需求上升所致。请补充披露上述产品主要客户名称、销售金额、市场需求变动，分析并披露相关产品销售收入大幅增长的合理性及可持续性

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“2、主营业务收入按产品类别分析”之“（4）其他”中补充披露。

公司其他产品主要系运用于医药、农药等领域的精细化工中间体。报告期内，其他产品实现销售收入 3,283.25 万元、4,754.89 万元和 5,443.14 万元，占公司主营业务收入比例分别为 12.77%、17.23%和 19.64%，分别较上年增加 1,471.64 万元和 688.26 万元。2019 年该类产品增长主要系可用于生产治疗缺血性血管病药物脑脉宁的对甲基苯丙酮及可用于生产谷物杀菌剂氟环唑的对氟苯乙酮需求上升所致，其中：对甲基苯丙酮收入增加 709.02 万元，对氟苯乙酮增加 486.79 万元；2020 年该类产品增长主要系可用于生产杀菌剂氰霜唑和缓解关节炎用药塞来昔布的医药中间体对甲基苯乙酮市场需求回升，销售收入同比增加 1,035.72 万元所致。

1. 对甲基苯丙酮

报告期内，公司对甲基苯丙酮销售收入分别为 500.31 万元、1,209.33 万元和 1,089.60 万元，主要客户名称、销售金额等相关情况如下所示：

单位：万元

客户名称[注 2]	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额 [注 1]	占比 (%)	金额 [注 1]	占比 (%)	金额 [注 1]	占比 (%)
山东智尚化工有限公司	201.56	18.50	271.74	22.47	30.80	6.16
济南金达药化有限公司	88.14	8.09	169.91	14.05	126.63	25.31
上海久曲生物科技有限公司			136.11	11.25	13.92	2.78
常州对外贸易有限公司	100.88	9.26	117.47	9.71	71.55	14.30
SINO-KING MARKETING LIMITED	179.58	16.48	91.19	7.54	23.49	4.70
湖北美林药业有限公司	114.41	10.50	65.41	5.41		
常州市宣明化工有限公司	8.23	0.76	30.23	2.50	165.61	33.10
其他客户	396.79	36.42	327.27	27.06	68.31	13.65
合计	1,089.60	100.00	1,209.33	100.00	500.31	100.00

[注 1]销售金额包括已冲减主营业务收入的外销收入对应的国外运费、保险费

[注 2]此处将受同一控制的公司汇总披露：山东智尚化工有限公司包括山东智尚化工有限公司和山东洛克化工有限公司

对甲基苯丙酮系生产药物脑脉宁的重要中间体，脑脉宁具有血管扩张作用及中枢性肌肉松弛作用，适用于脑动脉硬化、脑血管意外症。根据中研网相关信息，2014-2017 年我国心脑血管药物市场持续增长，终端市场规模由 2,397.8 亿元上升至 3,694.3 亿元，年复合增长率在 15%以上。在我国医药总体市场中，心脑血管药物的市场份额仅次于全身用抗感染药物，位居第二。心脑血管疾病属于慢性病，65 岁以上人群是慢性病的主要患者，中国及全球人口老龄化趋势的加速直接推动了心脑血管疾病的患病率和死亡率，全球心脑血管用药市场规模将不断增长。境外医药生产商主要委托境内贸易商进行采购，境内医药生产商如济南金达药化有限公司采购需求亦有较大增长，该产品报告期内主要客户相对稳定，且采购量持续增长。

综上，公司对甲基苯丙酮销售收入大幅增长具有合理性，产品市场需求具有可持续性。

2. 对氟苯乙酮

报告期内，公司对氟苯乙酮销售收入分别为 44.48 万元、531.27 万元和 88.71 万元，主要客户名称、销售金额等相关情况如下所示：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
常州江兴化工有限公司	58.41	65.84				
北京广源益农化学有限责任公司			530.97	99.95		
浙江省化工进出口有限公司					29.96	67.35
其他客户	30.30	34.16	0.30	0.05	14.52	32.65
合计	88.71	100.00	531.27	100.00	44.48	100.00

注：销售金额包括已冲减主营业务收入的外销收入对应的国外运费、保险费

对氟苯乙酮系生产农药氟环唑的重要中间体，根据新思界网相关信息，氟环唑可提高作物的凡丁质酶活性，使得真菌吸器收缩，抑制病菌侵入，目前主要被应用于防治谷物和大豆等作物的立枯病、白粉病、眼纹病等十多种病害。从目前来看，由于氟环唑价格相对较高，因此在我国尚未全面普及，国内生产产品多用于出口，其市场需求稳定性相对较低。

2019 年公司对氟苯乙酮销售收入大幅增长，主要系中国化工集团公司控制的北京广源益农化学有限责任公司因其终端客户生产氟环唑需要，向公司采购对氟苯乙酮；2020 年，因其终端客户生产经营计划调整，北京广源益农化学有限责任公司未再向公司采购该产品。

综上，2019 年公司对氟苯乙酮产品销售收入增长具有合理性，同时也具有一定的偶发性，但该产品贡献收入占比较小。

3. 对甲基苯乙酮

报告期内，公司对甲基苯乙酮销售收入分别为 1,334.29 万元、1,142.65 万元和 2,178.37 万元，主要客户名称、销售金额等相关情况如下所示：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
Saltigo GmbH	629.92	28.92	510.72	44.70	701.93	52.61
榆林成泰恒生物科技有限公司	253.98	11.66				
江西同和药业股份有限公司	181.19	8.32	162.83	14.25		
江苏开元医药化工有限公司	177.08	8.13				
杭州三禾化工科技有限公司	131.42	6.03				
滨海福马医药化工有限公司	106.19	4.87				
KPX LIFE SCIENCE CO., LTD			136.97	11.99	176.90	13.26
浙江桐乡外贸集团股份有限公司	59.47	2.73	90.66	7.93	35.04	2.63
常州市宣明化工有限公司	26.64	1.22	73.01	6.39	130.80	9.80

北京新绿康承环保科技有限公司					84.40	6.33
其他客户	612.48	28.12	168.45	14.74	205.21	15.38
合计	2,178.37	100.00	1,142.65	100.00	1,334.29	100.00

注：销售金额包括已冲减主营业务收入的外销收入对应的国外运费、保险费

对甲基苯乙酮可作为医药中间体生产用于生产缓解骨关节炎药品塞来昔布，商品名为西乐葆，是目前全球处方量最大的非甾体抗炎镇痛药。自2001年西乐葆在中国上市以来，处方量也在逐年快速增长，目前已经成为国内处方量最大的非甾体抗炎镇痛药。该产品原由辉瑞公司拥有独家专利，其化合物美国专利于2013年到期，中国专利于2014年底期满，仿制药市场巨大。此外，对甲基苯乙酮可作为农药中间体生产杀菌剂氰霜唑，氰霜唑由日本石原产业开发，对晚疫病和霜霉病有极高的防治效果，具有很好的保护活性，持效期长，且耐雨水冲洗。

Saltigo GmbH 是世界上最大的特种和精细化学品定制生产商之一，报告期内一直是公司对甲基苯乙酮产品的第一大客户。2020年，受氰霜唑市场需求增加、塞来昔布仿制药推广影响，对甲基苯乙酮的销售相应增长。报告期内，对甲基苯乙酮各期在其他类产品中收入占比均最高，主要客户也较为稳定。

综上，公司对甲基苯乙酮销售收入大幅增长具有合理性，产品市场需求具有可持续性。

(五) 披露不同销售模式下退换货条款、各期实际退换货情况、主要原因及会计处理方法

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“7、退换货情况”中补充披露

1. 不同销售模式下退换货条款

除出现产品质量问题外，公司通常不允许退换货，公司对于不同客户的退换货条款无差异。如果客户收到产品出现质量问题，可以提出退货或换货，公司收到退换货申请后进行调查、检测，如情况属实，如需退货则由市场部业务员向财务申请开具红字发票并向客户退款，如需换货则重新发货。

对于退货，若已确认收入，公司在退货的当月冲减已确认的收入和成本，若尚未确认收入，公司无需进行账务处理；对于换货，一般都会在当月完成，公司将收到和重新发出的存货数量记入当月的进销存报表中，无需进行账务处理。因

包装破损、产品结块等发生的退换货情形，产品重新烘干或包装后，可作为合格产品对外销售。

2. 报告期内实际退换货情况及原因

报告期内，公司退换货金额分别为 36.63 万元、25.11 万元和 415.92 万元，其中 2019 年发生一笔因客户采购订单错误导致的退货，退货金额为 1.77 万元；2020 年因公司判断产品存在结块风险主动召回及客户采购错误发生 5 笔退货，对应退货金额为 64.98 万元，其他均系因包装破损、产品结块、客户对气味有异议等发生的换货。

综上，报告期内公司产品不存在大额异常退换货的情形，公司与客户之间不存在质量纠纷情形。退换货具体情况如下：

(1) 2020 年度

单位：万元

序号	客户	产品名称	退/换货原因	退/换货	退货金额	换货金额
1	常州对外贸易有限公司	HAP	产品受潮结块	退货	61.73	
2	久日新材	PBZ	包装破损	换货		0.21
3	久日新材	4-氯二苯甲酮	包装破损	换货		0.09
4	四川国为制药有限公司	对甲基苯乙酮	客户采购错误，协商后退回	退货	1.33	
5	上海岱上化工有限公司	HAP	产品结块	换货		7.35
6	上海浦杰香料有限公司	MAP	外观有差异	换货		2.92
7	广州英力新材料科技有限公司	4-氯二苯甲酮	包装破损	换货		0.09
8	中研股份	DFBP	包装破损	换货		0.28
9	德之馨香精香料(南通)有限公司	HAP	客户对气味有异议	换货		306.78
10	双键	MBP	包装破损	换货		0.08
11	江西同和药业股份有限公司	对甲基苯乙酮	间位不合格(客户采购未明确指标)	换货		22.13
12	苏州昊越生物科技有限公司	对甲基苯乙酮	客户采购错误，协商后退货	退货	0.33	
13	杭华油墨股份有限公司	MBP	产品结块	换货		10.38
14	杭华油墨股份有限公司	3,4-二甲基二苯甲酮	产品结块	换货		0.43

15	北京众联达科技有限公司	ITF	包装破损	换货		0.21
16	厦门欧米克生物科技有限公司	对甲氧基苯乙酮	客户采购错误, 协商后退货	退货	1.59	
合计					64.98	350.94

(2) 2019 年度

单位: 万元

序号	客户	产品名称	退/换货原因	退/换货	退货金额	换货金额
1	深圳普兰达化工有限公司	对甲基苯乙酮	1,2-DCE 超标(客户采购未明确指标)	换货		3.03
2	深圳普兰达化工有限公司	对甲基苯乙酮	镀锌桶变形严重	换货		0.85
3	上海正楷化工有限公司	MAP	客户采购错误协商后退货	退货	1.77	
4	河南东泰制药有限公司	对甲基苯乙酮	间位不合格(客户采购未明确指标)	换货		10.35
5	北京众联达科技有限公司	ITF	包装破损	换货		0.21
6	北京众联达科技有限公司	2-氯-4'-苯基二苯甲酮	包装破损	换货		0.20
7	久日新材	4-氯二苯甲酮	产品结块	换货		6.85
8	广州市元阳贸易有限公司	2-氯-4'-苯基二苯甲酮	包装破损	换货		0.19
9	德之馨香精香料(南通)有限公司	HAP	包装破损	换货		0.14
10	淄博益新化工有限公司	对甲基苯乙酮	未达到药用级标准	换货		1.51
合计					1.77	23.34

(3) 2018 年度

单位: 万元

序号	客户	产品名称	退/换货原因	退/换货	退货金额	换货金额
1	苏州恒发进出口有限责任公司	MBP	包装破损	换货		2.98
2	德之馨(上海)有限公司	HAP	包装破损	换货		19.78
3	浙江华纳药业有限公司	CBP	片状料中发现粉末料	换货		11.28

4	中研股份	DFBP	包装破损	换货		0.58
5	张家港威胜生物医药有限公司	DFBP	包装破损	换货		0.54
6	上海久曲生物科技有限公司	对甲基苯丙酮	包装破损	换货		1.47
合计						36.63

(六) 披露不同客户类型、产品类型和业务模式的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式，是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在延期确认收入的情况，同时对比同行业可比公司的收入确认政策，分析发行人收入政策的合理性

1. 披露不同客户类型、产品类型和业务模式的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、公司主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”中补充披露同行业可比公司收入确认方法。

(1) 公司对于内外销的收入确认制定了不同的方法，具体如下：

1) 2020 年度

项 目	内销	外销
收入确认方法	公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移
收入确认依据	客户签收产品并在送货单上签字	货物在装运港装上船后承运人签发提单
收入确认时点	客户签收日期	提单签发日期
销售结算方式	银行转账或商业汇票	银行转账或信用证

2) 2019 年度、2018 年度

项目	内销	外销
收入确认方法	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地	公司已根据合同约定将产品报关、装船离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计

	靠地计量	量
收入确认依据	客户签收产品并在送货单上签字	货物在装运港装上船后承运人签发提单
收入确认时点	客户签收日期	提单签发日期
销售结算方式	银行转账或商业汇票	银行转账或信用证

(2) 公司对于不同客户类型、产品类型和业务模式的收入确认方法、依据、时点一致，不同客户的结算方式有所区别。对于不同客户公司制定了不同的信用政策，不同客户的付款方式也有所区别。

2. 是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在延期确认收入的情况

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“六、公司主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”之“4、不存在未签订合同提前确认收入、延期确认收入的情况”中补充披露。

报告期内，公司未签订正式书面合同确认收入的金额分别为 0.76 万元、0.80 万元和 4.58 万元，金额非常小，主要系客户少量采购样品，均为款到发货。对于该部分未签订正式书面合同的情形，公司销售收入的确认情况如下：销售人员与客户确认后要求客户先付款，财务部门确认收到款项后，销售人员填写发货指令单，仓库部门根据经销售部门负责人审批后的发货指令单安排发货，货物送达客户指定地点并经签收后确认收入。

公司已建立了与收入相关的内部控制制度，产品按合同约定或与客户约定的交货期运至客户指定处，或客户自行提货，并取得客户验收单或报关单、提单时确认收入。另外，公司设置销售台账和合同台账，记录合同执行情况、出库单、发票、记账凭证等信息，通过销售台账和合同台账，完整反映合同签订、发货、开票、收入确认等业务流程。公司已严格按照内部控制制度执行，不存在未签订合同提前确认收入、延期确认收入的情况。

3. 对比同行业可比公司的收入确认政策，分析公司收入政策的合理性

(1) 同行业可比公司的收入确认政策情况如下：

公司名称	销售模式	收入确认方法
扬帆新材 (300637.SZ)	境内销售	根据约定的交货方式将货物发至客户或客户指定地点，或客户自行到厂提货。货物发至客户或客户指定地点的，根据客户或客户受托方签收的收货单据确认商品销售收入；客户到厂提货的，根据经客户签收的发货单据确认商品销售收入

	境外销售	若双方销售合同约定的是离岸价结算的（FOB 价），则在取得海关出口货物报关单、装货单和提货单后确认销售收入；若双方销售合同约定的是到岸价结算的（CIF 价），则在取得海关出口货物报关单、装箱单和提货单后，并根据外运船期，确认货物抵达对方指定的交货港口后确认销售收入
强力新材 (300429.SZ)	境内销售	根据公司与客户的销售合同、定单及客户的发货要求，将产品发送到客户指定的工厂、仓库，取得客户的收货凭证后，公司财务部开具发票确认销售收入
	境外销售	若双方销售合同约定的是 CFR、FOB，则公司销售部在取得海关出口货物报关单、装货单后，相关文件资料转交财务部确认销售收入；若双方销售合同约定的是到岸价（CIF），则公司销售部根据外运船期，确认货物抵达对方指定的交货港口后，相关文件资料转交财务部确认销售收入
久日新材 (688199.SH)	境内销售	在货物发出并经客户签收确认后确认收入
	境外销售	出口销售以离岸价在货物报关出口并取得报关单及提单时确认收入
科思股份 (300856.SZ)	境内销售	境内销售收入按合同（或订单）约定将货物送达客户指定地点，在取得客户的签收凭证后确认销售收入
	直接发往境外销售	外销产品已经报关出口、货物装船并取得提单后，确认销售收入
	第三方仓储物流发货	在异地聘请专业仓储物流服务公司负责货物的仓储物流服务，仓储物流服务公司按合同（或订单）约定将货物送达客户指定地点，在取得客户的签收凭证后确认销售收入
	寄售业务	按客户签订的合同（或订单）完成相关产品的生产后，将货物送达客户指定仓库，公司与客户定期对账确认客户实际领用的产品数量和金额后，确认寄售产品的销售收入
华业香料 (300886.SZ)	境内销售	公司与客户签订销售合同后，即组织货源，开具出库单并安排物流部门根据合同的要求运送到客户指定地点，客户签收后确认销售收入
	境外销售	公司与客户签订销售合同，根据合同要求组织货源并与承运部门联系订舱，同时开具出库单将货物发往海关各港口办理出口报关手续，待货物办理离境手续，根据海关的出口报关单信息和承运部门的提单确认收入

注：根据同行业可比公司公告的 2020 年半年度报告，同行业可比公司收入确认时点未发生变化

(2) 内销：同行业可比公司均为客户签收作为收入确认时点，与公司无差异。

(3) 外销：公司共有三种交货方式，分别为 FOB、CIF 和 CFR，根据国际贸易术语，FOB、CIF 及 CFR 条款下，货物越过船舷，相关的风险报酬即转移至买方。基于此，公司在取得出口报关单及提单后确认收入。与同行业相比，公司与久日新材、科思股份一致，均为取得报关单和提单时确认收入；扬帆新材、强力新材、华业香料对于不同的交货方式确定了不同的收入确认时点。

综上，与同行业可比公司相比，公司的收入确认政策不存在显著差异，具有合理性。

(七) 对比同行业可比公司平均售价及行业公开价格，分析并披露发行人产品单价报告期内均持续上涨的原因及合理性

2018-2019 年，同行业可比公司平均售价、行业公开价格与公司平均售价如下：

单位：万元/吨

产品名称	公司名称/行业公开价格[注]	2019 年度		2018 年度
		单价	增长率(%)	单价
特种工程塑料核心原料	公司 (DFBP)	12.50	5.44	11.86
光引发剂	扬帆新材	13.03	15.82	11.25
	强力新材	11.31	-4.64	11.86
	久日新材	9.23	6.71	8.65
	公司	5.48	14.08	4.80
化妆品原料	科思股份	5.72	9.58	5.22
	华业香料	6.95	11.02	6.26
	行业公开价格 (HAP)			
	公司 (HAP)	7.88	27.35	6.19

[注]同行业可比公司平均售价=该类产品收入合计/该类产品销量合计，数据来源于招股说明书及年度报告。截至本说明出具日，同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告

公司特种工程塑料核心原料类产品主要为 DFBP，截至本说明出具日，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，亦无公开市场价格。A 股上市公司中的光引发剂生产企业包括久日新材、强力新材和扬帆新材等企业，因光引发剂产品种类多样，各公司光引发剂产品具体类型存在差异，同一公司不同光引发剂产品售价会存在较大差异，但公司光引发剂产品的价格持续上涨趋势与同行业可比上市公司的价格持续上涨趋势一致。科思股份和华业香料等企业为化妆品原料生产企业，公司化妆品原料产品的价格持续上涨趋势与同行业可比公司的价格持续上涨趋势一致，但因其并不销售公司化妆品原料核心产品 HAP，故科思股份和华业香料的产品平均售价与公司 HAP 产品售价存在差异。

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”披露产品单价报告期内持续上升的原因及合理性。

1. 特种工程塑料核心原料 DFBP

受国家政策支持、下游应用领域不断扩大的影响，DFBP 市场需求和生产企业增加，行业竞争加剧。一方面 DFBP 市场需求旺盛，公司能够将主要原材料氟苯和对氟苯甲酰氯涨价的影响在一定程度上传导给客户，2019 年 DFBP 销售均价同比增长 5.44%，2020 年同比下降 8.25%。另一方面，行业竞争加剧，叠加公司主要客户 SOLVAY 受中美贸易政策和新冠疫情影响，综合使得报告期内 DFBP 销量有所波动，报告期内分别为 819.04 吨、701.75 吨和 756.84 吨。

2. 光引发剂 PBZ、ITF 和 MBP

2018 年以来，国家环保监管加强，促进下游光固化材料市场对光引发剂需求增加，公司光引发剂产品平均单价、销售数量同比增长。但光引发剂产品种类众多，不同产品的成本、价格、市场需求变动趋势等不完全相同。同行业可比上市公司的产品销量亦会根据下游客户采购情况而波动，报告期公司光引发剂的销量变化趋势与同行业可比公司无显著差异。

3. 化妆品原料 HAP

详见本说明二(三) 2(1)之说明。

(八) 结合客户变动及销量等，分析并披露 DFBP 和 HAP 产品对贸易商客户售价大幅高于终端客户售价的原因及合理性

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“3、销售模式”之“（3）向贸易商客户销售”之“③主要产品对终端客户、贸易商客户的销售收入、销量、平均销售单价、毛利率”部分补充披露。

1. DFBP

公司 DFBP 产品是生产 PEEK 的主要原材料，亦可作为医药中间体用于生产脑血管扩张药物“氟苯桂嚎”、治疗老年性精神痴呆症的新药“都可喜”等药物。公司 DFBP 产品终端客户群体相对稳定，采购量大，主要为 PEEK 的生产商；公司贸易商客户采购的 DFBP 主要用于制药领域，而非 PEEK 生产。报告期内，公司

DFBP 产品向终端客户销售金额和销量均远高于贸易商客户，价格和毛利率均低于贸易商客户。报告期内，DFBP 贸易商客户销售金额占比非常小，各期占 DFBP 销售金额的比例分别为 2.80%、3.53%和 4.18%。公司对 DFBP 贸易商客户销售定价较高，且与以 PEEK 生产为主的主要客户的价格差异逐年扩大，主要系：(1) 同行业竞争对手营口兴福 2018 年投产，为应对行业竞争，公司对 DFBP 主要客户的销售单价增长幅度较小；(2) 因贸易商客户采购量低，报告期分别为 19.41 吨、19.26 吨和 23.28 吨，其对公司的议价能力弱于生产商。

2018 年-2019 年，公司 DFBP 产品向不同类型客户的销售均价持续上涨，主要系该产品的主要原材料氟苯和对氟苯甲酰氯采购价格持续上涨，公司相应调整产品售价；但受行业竞争加剧影响，公司为保持并深化与该产品主要终端客户 SOLVAY、中研股份、VICTREX 等的合作，公司对该等终端客户给予一定价格优惠，使得终端客户销售价格上涨幅度略低于贸易商客户，甚至低于单位成本上涨幅度，进而导致终端客户销售毛利率水平逐年降低。2020 年，DFBP 产品主要原材料采购价格高位回落，同时受新冠疫情、市场竞争等因素综合影响，公司相应调整产品销售价格，使得对终端客户销售毛利率有所下降。

报告期内，公司 DFBP 产品不同类型主要客户变动及销量情况如下：

单位：吨

客户类型	客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销量	占比 (%)	销量	占比 (%)	销量	占比 (%)
终端客户	SOLVAY	453.00	61.75	383.00	56.12	517.00	64.66
	中研股份	102.30	13.95	62.80	9.20	118.35	14.80
	吉大赢创	90.00	12.27	60.00	8.79	80.00	10.00
	汤原海瑞特			32.40	4.75	23.40	2.93
	VICTREX			100.00	14.65	20.00	2.50
	其他客户	88.26	12.03	44.29	6.49	40.87	5.11
	合计	733.56	100.00	682.49	100.00	799.62	100.00
贸易商客户	浙江省医药保健品进出口有限责任公司	1.18	5.05	1.20	6.23		
	杭州赛洛化工贸易有限公司	18.08	77.64	6.00	31.15	6.00	30.91

上海兰葩进出口有限公司			8.20	42.57	4.80	24.72
浙江新大化工有限公司					4.00	20.60
南京利富化工有限责任公司	3.00	12.89			3.00	15.45
其他客户	1.03	4.43	3.86	20.05	1.61	8.32
合计	23.28	100.00	19.26	100.00	19.41	100.00

2. HAP

报告期内，公司 HAP 产品向贸易商客户销售价格、销售毛利率均显著高于终端型客户，但价格及毛利率差异逐年减小。HAP 终端客户主要为 SYMRISE，系香精香料和化妆品原料的龙头企业；公司 HAP 其他客户多为贸易商客户，主要系化妆品原料种类繁多，化妆品生产企业通常会通过某一贸易商集中采购多种化妆品原料。公司协同 SYMRISE 以开拓 HAP 产品在国内外化妆品领域的应用，综合考虑市场开拓及长期合作关系，向终端客户销售价格低于贸易商客户的平均售价，也导致终端客户的销售毛利率较低。

2018 年-2019 年，公司 HAP 产品向不同类型客户的销售均价、销售毛利率持续上涨，主要因该产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，市场需求增加。2020 年，在原材料价格进一步降低的情况下，公司适度调整 HAP 产品售价，同时公司 HAP 产品主要客户群体已相对稳定同类型客户毛利率水平较上一年度基本持平。

报告期内，公司 HAP 产品不同类型主要客户变动及销量情况如下：

单位：吨

客户类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销量	变动率	销量	变动率	销量
终端客户	425.19	-9.56%	470.11	-20.50%	591.34
贸易商客户	115.24	-22.16%	148.05	266.01%	40.45

(九) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明针对收入的核查情况，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果

1. 核查程序

(1) 函证

单位：万元

项 目	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
营业收入 (A)	28,790.23	29,177.68	26,657.27
发函金额	24,703.10	25,810.08	24,335.15
回函确认金额 (B)	23,358.82	24,490.74	23,034.10
回函确认比例 (B/A)	81.13%	83.94%	86.41%

我们对应收账款余额、营业收入结合实际执行的重要性水平 170 万元，选取各期前二十大客户、应收账款余额前二十大以及应收账款余额和发生额在实际执行的重要性水平以上的项目实施函证程序；对剩余项目通过样本量计算表随机选取客户实施函证。

(2) 走访

项 目	2020 年度/2020 年 12 月 31 日 [注]	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
营业收入 (A)	28,790.23	29,177.68	26,657.27
走访覆盖金额 (B)	15,920.64	16,140.11	16,346.64
走访覆盖比例 (B/A)	55.30%	55.32%	61.32%

[注] 走访覆盖金额为走访的客户所对应的当期收入

我们选取了报告期各期主要客户进行走访，包括报告期各期的前十大客户及主要贸易商（销售金额大于 100 万元），各期选取样本比例均占营业收入发生额的 50% 以上。

我们亲自前往客户经营地点，实地查看客户经营情况，并对客户经办人员进行访谈并填写调查问卷，访谈完毕后获取经对方签字或盖章的调查问卷。走访调查问卷内容主要包括客户基本情况、与公司是否存在关联关系、报告期内与公司的合作方式、价格确定方式、交易情况以及回款情况等。

我们于 2020 年 1 月至今共计走访 24 家客户，其中，SINO-KING MARKETING LIMITED 经营地位于台湾省，受疫情影响，我们采用视频的方式对其进行了询问并保留视频记录。

(3) 我们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。

(4) 我们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差异原因。

(5) 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、签收单等原始凭据, 评价收入确认完整性及是否记入恰当的会计期间。

(6) 我们了解了公司销售与收款相关的内部控制建立及运行情况, 对公司销售收款循环内部控制制度设计的合理性和关键控制步骤执行的有效性进行了解和测试。

(7) 我们通过公开渠道查询、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。

(8) 我们通过公开渠道查询公司境内主要客户的企业信用报告, 通过中国出口信用保险公司取得公司境外客户海外资信报告, 核实客户的公司概况、业务性质和经营情况。

(9) 我们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。

(10) 对销售收入实施实质性分析程序, 结合公司报告期内销售的产品规格、销售金额、销售数量对产品的平均售价和销售毛利率等进行对比分析。

(11) 对公司存在的退换货情况进行核查。

2. 核查意见

经核查, 我们认为: (1) 公司各产品营业收入有所波动具有合理性, 符合行业趋势; (2) SOLVAY 采购量减少主要系受市场竞争、中美贸易摩擦影响, DFBP 产品存在销量进一步下降的风险, 公司已采取充分的措施应对降低该风险; (3) 光引发剂销量 2018 年大幅提升而 2019 年下降主要是 2018 年光引发剂市场需求增长使得客户销量增加, 2019 年降低主要系 MBP 客户长兴化学因采购策略变化不再采购所致; 化妆品原料类产品销量持续上升主要系 HAP 市场需求持续增长,

该类产品销量持续上升具有可持续性，符合同行业可比公司的销售趋势；(4) 其他产品的销售收入大幅增长具有合理性，对甲基苯丙酮的增长具有一定的可持续性，对氟苯乙酮产品销量增长有一定偶然性，但贡献收入占比较小；(5) 公司不同销售模式下退换货条款一致，退换货条款约定的责任义务明晰，各期实际退换货的主要原因系包装物破损、产品结块、与客户产品指标存在差异等，会计处理准确；(6) 公司不存在未签订合同提前确认收入的情况，不存在延期确认收入的情况，与同行业可比公司的收入确认政策无显著差异，收入政策合理；(7) 2018-2019 年公司主要产品单价报告期内均上涨主要原因系原材料价格上涨和产品市场需求增长所致，具有合理性；(8) DFBP 和 HAP 产品对贸易商客户售价大幅高于终端客户售价的主要原因系公司针对不同客户差异化定价，具有合理性；(9) 报告期内公司有关销售与收款的内控制度已有效执行，通过实地走访了解到客户均为真实存在，与公司的购销均为真实发生，函证或走访可确认的销售收入占营业收入比例 80%以上，向海关函证的外销收入金额与公司账面记录的外销收入相匹配，对营业收入进行截止测试未发现跨期销售，公司的销售收入是真实、准确的。

三、关于外销

报告期内，公司出口销售收入分别为 10,985.96 万元、11,330.24 万元和 10,236.69 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 47.71%、44.06%和 37.10%，主要销往印度、美国、英国、德国及荷兰等国家。

其中，公司直接向美国出口销售收入分别为 4,378.08 万元、3,652.91 万元和 2,339.36 万元，占公司当期主营业务收入比例分别为 19.01%、14.20%和 8.48%。

请发行人：(1) 分产品披露境外销售业务开展情况，包括但不限于主要国家和地区情况、主要客户产品销售单价、毛利率、境外销售模式及流程、定价原则等，是否存在 FOB 交货方式以外的交货方式、金额及占比；说明各国家和地区销售单价及毛利率的差异及原因；(2) 报告期内出口销售收入占比逐年下降的原因和合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；对美国出口销售收入逐年大幅下降的原因；结合境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛、报告期内关税政策、反倾销政策情况、产品境外竞争格局、国际政治形势及新冠

疫情的影响，说明出口业务是否发生重大不利变化，发行人拟采取的应对措施，并请充分提示风险；（3）补充披露跨境资金流动情况、结算方式、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，如有，请详细披露；结合报告期发货验收单据、物流运输记录、资金划款凭证等的相互印证情况，分析并披露境外销售收入的真实性；量化分析并披露发行人 2018 年、2019 年免抵退出口货物销售额与发行人境外销售收入存在差异的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况、库存情况、境外销售是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定，并详细说明核查方法、过程、结论。（审核问询函问题 10）

（一）分产品披露境外销售业务开展情况，包括但不限于主要国家和地区情况、主要客户产品销售单价、毛利率、境外销售模式及流程、定价原则等，是否存在 FOB 交货方式以外的交货方式、金额及占比；说明各国家和地区销售单价及毛利率的差异及原因

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“4、主营业务收入的区域分析”中补充披露

1. 境外销售业务及流程、定价原则

公司境外销售业务系公司向境外客户出口货物，不存在通过设立境外子公司、境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外经营的情形。销售流程如下：

关键节点	业务流程
签订合同或订单	公司与主要境外客户会签订框架协议，具体客户下单时会另外签订销售订单，订单中约定数量、金额、付款方式、结算方式等信息
安排生产	销售部门获取订单后，生产部门负责安排生产计划及组织生产工作
发货	销售部门根据交货期填写发货指令单通知仓库部门准备发货，物流部负责运输到国内港口。FOB 交货方式下，由客户指定的国际货运代理公司负责装船并签发提单给公司；CIF 和 CFR 交货方式下由公司负责装船，国际货运代理公司签发提单给公司
收款	公司根据合同或订单约定向客户收取货款

公司对境外客户的定价原则系以成本加成原则为基础计算产品人民币价格，考虑出口退税率及汇率等因素计算产品外币价格，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，因此同类产品不同客户间销售价格存在一定差异。

报告期内，公司向境外客户销售有 CIF、FOB、CFR 三种交货方式，光引发剂、其他产品外销交货方式主要为 FOB，特种工程塑料核心原料和化妆品原料外销交货方式主要为 CIF，差异主要系客户习惯、要求，不同客户与公司约定的交货方式不一致，如光引发剂主要客户 IGM 要求采用 FOB 方式、特种工程塑料核心原料主要客户 SOLVAY 要求采用 CIF 方式。具体如下：

单位：万元

产品类别	交货方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
特种工程塑料核心原料	CIF	5,171.42	100.00	6,151.52	100.00	6,586.04	99.76
	FOB					15.55	0.24
	小计	5,171.42	100.00	6,151.52	100.00	6,601.59	100.00
光引发剂	FOB	1,456.00	88.16	1,664.02	86.65	2,666.03	93.54
	CIF	195.53	11.84	256.46	13.35	184.06	6.46
	小计	1,651.53	100.00	1,920.48	100.00	2,850.08	100.00
化妆品原料	CIF	940.26	94.07	639.60	95.14	338.81	100.00
	FOB	59.30	5.93	32.67	4.86		
	小计	999.55	100.00	672.27	100.00	338.81	100.00
其他产品	FOB	629.92	33.24	483.08	30.81	521.22	32.96
	CIF	819.39	43.23	544.62	34.73	339.47	21.47
	CFR	446.02	23.53	540.39	34.46	720.74	45.57
	小计	1,895.33	100.00	1,568.09	100.00	1,581.43	100.00

2. 特种工程塑料核心原料

境外销售业务开展情况如下：

单位：万元、万元/吨

国家/	客户名称	2020 年度	2019 年度
-----	------	---------	---------

地区		销售金额 [注]	销售单 价	毛利率	销售金额 [注]	销售单 价	毛利率
美国	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	3,383.44	11.28	29.83%	1,813.91	12.68	33.06%
	CYTEC ENGINEERED MATERIALS				201.10	13.41	37.15%
	小 计	3,383.44	11.28	29.83%	2,015.00	12.75	33.47%
亚洲	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	1,739.02	11.37	30.19%	2,927.02	13.01	33.24%
	其他客户	48.96	15.92	50.80%	20.16	20.16	52.80%
	小 计	1,787.99	11.46	30.75%	2,947.18	13.04	33.37%
欧洲	VICTREX				1,189.33	11.89	30.54%
港台及 保税区							
合 计		5,171.42	11.34	29.43%	6,151.52	12.71	32.36%

(续上表)

国家/地区	主要客户	2018 年度		
		销售金额[注]	销售单价	毛利率
美国	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	3,095.68	11.91	37.76%
	CYTEC ENGINEERED MATERIALS	67.36	13.47	40.75%
	小 计	3,163.04	11.94	37.82%
亚洲	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	3,135.43	12.44	41.11%
	其他客户	46.91	14.66	50.72%
	小 计	3,182.34	12.47	41.25%
欧洲	VICTREX	240.67	12.03	32.77%
港台及保 税区		15.55	15.55	53.29%
合 计		6,601.59	12.20	39.10%

[注]以上销售金额均未剔除运保佣金额，下同

报告期内，公司销往不同国家和地区的特种工程塑料核心原料销售单价和毛利率没有显著差异。其中销往欧洲地区的销售单价和毛利率略低，主要系 VICTREX 自身有生产，议价能力较强；亚洲其他客户和港台及保税区客户的销售单价和毛利率略高，主要系客户采购数量较少，公司对该部分客户售价较高。

3. 光引发剂

境外销售业务开展情况如下：

单位：万元、万元/吨

国家/ 地区	客户名称	2020 年度			2019 年度		
		销售金额	销售 单价	毛利率	销售金额	销售 单价	毛利率
欧洲	IGM RESINS BV	783.01	4.57	47.59%	1,032.40	5.05	46.23%
	MGI INTERNATIONAL B.V.	119.53	5.14	57.77%	57.20	5.08	45.26%
	其他客户				9.43	5.24	49.15%
	小 计	902.53	4.64	48.94%	1,099.03	5.06	46.20%
美国	IGM RESINS USA, INC.	242.07	4.16	41.35%	324.35	4.29	37.79%
港台及 保税区	DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD				42.83	4.46	33.22%
	CHEMWELL ENTERPRISE CO.,LTD	46.24	3.85	41.06%	51.37	3.42	23.19%
	其他客户				40.86	2.81	27.68%
	小 计	46.24	3.85	41.06%	135.05	3.84	27.73%
亚洲	CHEMKEY LIMITED	283.78	3.39	32.63%	156.95	3.57	26.83%
	MIWON SPECIALTY CHEMICAL CO.,LTD	73.76	7.38	52.82%	204.68	8.03	41.48%
	其他客户	103.15	5.36	55.06%	0.41	41.36	88.69%
	小 计	460.68	4.08	40.88%	362.04	5.21	35.18%
合 计		1,651.53	4.37	44.88%	1,920.48	4.83	40.97%

(续上表)

国家/地区	客户名称	2018 年度		
		销售金额	销售单 价	毛利率
欧洲	IGM RESINS BV	1,435.41	4.45	41.64%
	MGI INTERNATIONAL B.V.	239.82	4.15	38.94%
	其他客户	22.46	6.70	37.56%
	小 计	1,697.69	4.42	41.21%

美国	IGM RESINS USA, INC.	489.87	4.01	36.55%
港台及保税区	DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD	373.22	3.70	33.08%
	CHEMWELL ENTERPRISE CO., LTD	83.63	3.10	20.55%
	其他客户	113.91	3.95	28.49%
	小计	570.76	3.64	30.33%
亚洲	CHEMKEY LIMITED			
	MIWON SPECIALTY CHEMICAL CO., LTD	35.64	7.42	30.64%
	其他客户	56.13	3.30	26.74%
	小计	91.77	4.21	28.25%
合计		2,850.08	4.17	37.58%

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，主要系该地区境外客户主要采购的品种为 MBP，而欧洲地区客户主要采购品种为 PBZ。

4. 化妆品原料

单位：万元、万元/吨

国家/地区	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	销售单价	毛利率	销售金额	销售单价	毛利率
欧洲	637.04	4.76	32.83%	476.76	4.51	14.54%
亚洲	357.15	10.41	57.54%	195.51	11.11	56.57%
港台及保税区	5.37	10.73	59.87%			
合计	999.55	5.93	41.35%	672.27	5.45	26.22%

(续上表)

国家/地区	2018 年度
-------	---------

	销售金额	销售单价	毛利率
欧洲	313.73	6.12	22.13%
亚洲	25.08	11.15	53.98%
港台及保税区			
合计	338.81	6.33	24.21%

公司化妆品原料产品主要为 HAP 和 MAP，其中 HAP 产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，产品需求持续增长，销售价格逐年增长，毛利率持续上升；MAP 系紫外线吸收剂阿伏苯宗的主要原料，阿伏苯宗在 1996 年即作为防晒剂运用于化妆品中，近年来逐渐被其他产品替代，市场竞争激烈，报告期初，该产品销售价格较低，毛利率也较低；2020 年，MAP 市场需求持续回升，同时 MAP 主要原材料苯甲醚和乙酰氯采购价格下降，销售成本下降，产品毛利率同比大幅上升。

报告期内，公司化妆品原料销往欧洲地区的销售单价和毛利率较低，主要原因一方面是该地区客户 MERCK S. L. U. 采购 MAP 产品，该产品毛利率显著低于 HAP 产品，另一方面是 SYMRISE 境外采购主体在德国，公司给予其 HAP 的销售价格一定优惠，使得对其的销售毛利率较低；亚洲地区的销售单价和毛利率较高主要系该地区客户主要采购 HAP 产品，公司考虑到销售量较小等原因，主要以提升公司整体盈利水平为目的进行报价，以实现 HAP 产品的总体利润最大化，使得该等客户的销售单价和毛利率较高。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了销售、财务部门的主要人员，了解了公司境外销售模式及流程、定价原则、交货方式、各国家和地区销售单价及毛利率的差异原因；

2) 我们获取并检查了报告期内公司的境外销售合同及销售订单、主营业务收入明细账、主营业务成本明细账；

3) 我们重新计算并核对了公司境外销售中分产品、分国家和地区的销售金额、主要客户的产品销售单价、毛利率、不同交货方式对应的销售金额及其占比；

4) 我们对比分析了不同国家和地区销售单价及毛利率的差异原因。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内，公司有 FOB、CIF 和 CFR 三种交货方式，公司各国家和地区销售单价和毛利率差异主要系公司针对不同客户的具体销售定价策略存在差异及客户采购主要产品的品种不一致所致；相同地区同一产品售价及毛利率差异主要系公司考虑其客户规模、合作关系等因素差异化定价所致。

（二）报告期内出口销售收入占比逐年下降的原因和合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；对美国出口销售收入逐年大幅下降的原因；结合境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛、报告期内关税政策、反倾销政策情况、产品境外竞争格局、国际政治形势及新冠疫情的影响，说明出口业务是否发生重大不利变化，发行人拟采取的应对措施，并请充分提示风险

1. 报告期内出口销售收入占比逐年下降的原因和合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致

报告期内，公司主营业务中内、外销售收入按产品分类占比如下：

单位：万元

地 区	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
境内	18,080.44	65.25	17,353.10	62.90	14,387.57	55.94
其中：特种工程塑料核心原料	4,034.38	14.56	2,884.01	10.45	3,144.07	12.23
光引发剂	6,710.68	24.22	6,493.66	23.54	5,633.25	21.90
化妆品原料	3,774.41	13.62	4,777.12	17.31	3,902.64	15.17
其他产品	3,560.97	12.85	3,198.30	11.59	1,707.61	6.64
境外	9,629.45	34.75	10,236.69	37.10	11,330.24	44.06
其中：特种工程塑料核心原料	5,118.27	18.47	6,106.38	22.13	6,577.39	25.58
光引发剂	1,637.17	5.91	1,906.39	6.91	2,839.64	11.04
化妆品原料	991.84	3.58	667.34	2.42	337.57	1.31
其他产品	1,882.17	6.79	1,556.58	5.64	1,575.63	6.13
合 计	27,709.89	100.00	27,589.79	100.00	25,717.80	100.00

由上可知，报告期内，公司出口销售收入占比分别为 44.06%、37.10%和

34.75%，逐年下降。其中，2018年-2019年，公司出口销售收入下降主要系光引发剂、化妆品原料内销收入增加以及特种工程塑料核心原料外销收入降低所致；2020年，外销收入占比进一步下降，主要系特种工程塑料核心原料外销收入下降所致。具体分析如下：

报告期内，内销收入中光引发剂收入占比逐年上升，主要系受益于国内环保政策影响，国内光固化材料需求上升，光引发剂境内销售收入逐年增加，其中公司光引发剂主要产品PBZ境内销售收入分别为1,214.81万元、1,905.30万元和1,403.64万元，全部内销的光引发剂产品ITF销售收入分别为1,831.82万元、2,257.55万元和2,216.00万元。此外，自2019年起，公司向境内客户久日新材的销售收入增加，导致光引发剂的外销收入占比下降。

2018年-2019年，化妆品原料内销收入逐年上升，主要系公司化妆品原料主要产品HAP在经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，产品需求持续增长，同时主要客户SYMRISE在2017年后主要通过其境内子公司采购，使得HAP产品境内销售收入逐年增长，各年度金额分别为1,703.59万元、3,574.20万元和4,500.65万元。

报告期内，特种工程塑料核心原料外销收入占比逐年降低，主要系受市场竞争、中美贸易摩擦及海外新冠疫情影响，该产品主要客户SOLVAY采购量逐年降低，具体分析详见本说明二(二)相关内容。其中，2020年下半年，受印度新冠疫情影响，SOLVAY印度子公司采购量降低，而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，综合使得公司特种工程塑料核心原料销售数量在报告期内有所波动。

报告期内，同行业可比公司外销收入占比如下表所示：

产品类型	公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
光引发剂	扬帆新材		33.04%	30.78%
	强力新材		42.52%	44.85%
	久日新材		49.86%	45.24%
	算术平均值		41.81%	40.29%
	公司（光引发剂）	19.61%	22.69%	33.51%
化妆品原料	科思股份		90.14%	89.78%

	华业香料		72.73%	74.31%
	算术平均值		81.44%	82.05%
	公司(化妆品原料)	20.81%	12.26%	7.96%
全部产品	公司	34.75%	37.10%	44.06%

2019年，公司光引发剂外销收入占比变动趋势与同行业可比公司不一致，主要系公司向境内客户久日新材的销售收入增加；报告期内，化妆品原料外销收入占比变动趋势与同行业可比公司不一致，主要系该类产品主要客户、具体产品类型差异所致，科思股份主要向帝斯曼(DSM)销售，华业香料主要向芬美意(Firmenich)、奇华顿(Givaudan)、国际香料香精(IFF)销售，公司主要向SYMRISE销售，且2018年起SYMRISE主要通过其境内公司采购。

综上，报告期内公司外销收入总金额变动较小，但外销收入占比逐步下降，主要系2018年-2019年，国内光固化材料市场需求上升，导致光引发剂产品销售增加；同时HAP产品市场接受度逐年提升，产品需求持续增长，主要客户SYMRISE通过境内主体的采购量有所增加；综合使得公司内销收入显著增加；2020年，特种工程塑料核心原料受市场竞争、中美贸易摩擦及海外新冠疫情影响，对应的外销客户销量减少，外销收入下降。公司外销收入占比变动趋势与同行业可比公司不一致，变动具有合理性。

2. 对美国出口销售收入逐年大幅下降的原因

报告期内，公司对美国出口按客户划分销售收入及变动情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品	2020年度		2019年度		2018年度
		金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	DFBP	3,383.44	86.53	1,813.91	-41.41	3,095.68
CYTEC ENGINEERED MATERIALS	DFBP		-100.00	201.10	198.56	67.36
IGM RESINS USA, INC.	MBP、PBZ	242.07	-25.37	324.35	-33.79	489.87
合计		3,625.50	54.98	2,339.36	-35.96	3,652.91

由上可知，报告期内，公司对美国直接出口销售收入金额分别为3,652.91

万元、2,339.36万元和3,625.50万元，有所波动，主要系向SOLVAY美国子公司的销售收入受市场竞争、中美贸易摩擦及海外新冠疫情影响所致。具体分析详见本说明二、(一)相关内容。

3. 结合境外销售国家和地区许可或备案的准入门槛、报告期内关税政策、反倾销政策情况、产品境外竞争格局、国际政治形势及新冠疫情的影响，说明出口业务是否发生重大不利变化，公司拟采取的应对措施，并请充分提示风险

(1) 进口国家和地区许可或备案的准入门槛

公司产品出口区域主要分布在欧美和亚洲地区，进口国针对化工产品的主要政策如下：

国家/地区	主要规定	主要规定内容
美国	有毒物质控制法 (TSCA)	涵盖工业化学品及其在生产和流通过程中的管理，对商用化学品报告、记录、跟踪、测试和使用限制等提出要求
欧盟	化学品注册、评估、许可和限制 (REACH)	出口到当地的化学物质需经过注册、评估及许可等程序
	欧盟物质和混合物的分类、标签和包装法规 (CLP)	对出口到当地的化学产品分类、标签和包装提出要求
印度	生产、存储及进口危险化学品规定 (Manufacture Storage And Import Of Hazardous Chemical Rules)	对有害化学品进行分类，并分别对生产、存储、进口各等级有害化学品的行为制定了一系列规定
韩国	韩国化学品注册与评估法案 (K-REACH)	出口到当地的化学物质需经过注册、评估及许可等程序
联合国	全球化学品统一分类和标签制度 (GHS)	化学品生产商需要为化学品制作化学品安全技术说明书 (SDS)

自设立以来，公司与境外客户合作均是依据当地法规及进口政策开展，公司或公司客户取得了相关国家或地区的注册、评估及许可。截至本说明出具日，公司产品获得欧盟和韩国的认证情况如下：

法规	证书编号	认证产品	数量范围	认证类型	地区	认证机构	认证日期
REACH	CIRS-REG-CN-200317-E58607	MBP	10-1,000吨/年	全面注册	欧盟	Chemical Inspection & Regulation Service Limited	2020.3.24
	CIRS-REG-CN-190128-E58	HAP	10-1,000吨/年	中间体		Chemical Inspection & Regulation	2019.2.13

法规	证书编号	认证产品	数量范围	认证类型	地区	认证机构	认证日期
	607					Service Limited	
	CIRS-REG-CN-170927-E58 607	4-羟基二苯甲酮	1-1,000 吨/年	中间体		Chemical Inspection & Regulation Service Limited	2017.10.9
	CIRS-REG-CN-170907-E58 607	邻羟基苯乙酮	1-1,000 吨/年	中间体		Chemical Inspection & Regulation Service Limited	2017.9.19
K-REACH	K1905-031208	HAP	1-100 吨/年		韩国	CIRS Group Korea Co., Ltd.	2019.6.12

(2) 报告期内关税政策、反倾销政策情况

报告期内，除美国加征关税外，其他国家对于进口公司产品没有特别的限制性贸易政策。具体政策及税率情况列示如下：

国家/地区	主要产品	关税税率 (除增值税)	关税政策	反倾销政策
美国	MBP、PBZ	5.5%+25%附加税	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，2019 年 5 月 10 日提高该等出口商品关税税率至 25%。	不涉及
	DFBP	5.5%+7.5%附加税	公司 DFBP 属于 3000 亿加征清单（分为 A 清单、B 清单两部分）。DFBP 属于 A 清单中，A 清单于 2019 年 9 月 1 日加征 10% 关税，2019 年 10 月 1 日起变为加征率变为 15%，2020 年 2 月 14 日起，美国确定加征税率降至 7.5%。	不涉及
印度	DFBP	10%+10% 社会福利附加税	2018 年起印度开始征收 10% 的社会福利附加税	不涉及
韩国	HAP		根据韩中自由贸易协定降税安排，韩中自 2019 年 1 月 1 日起实施第五轮产品降税，HAP 产品属于降税清单中，税率自 1.1% 降至 0%。	不涉及
欧洲地区 (荷兰、德国等)	HAP	5.50%		不涉及
	MBP	5.50%		不涉及

(3) 国际政治形势及新冠疫情

在贸易摩擦日益严重的背景下，叠加全球新冠疫情蔓延，世界各国和地区的国际政治经济形势均发生剧烈变化，截至本说明出具日，国际政治形势的变动未

对公司的出口业务造成重大不利影响；由于境外新冠疫情仍未得到有效控制，部分客户取消订单或要求延迟发货，但该等订单金额占公司当期外销收入的比例较低，未对出口业务造成重大不利影响。新冠疫情对公司经营业绩的影响详见本说明十六之相关内容。

综上，公司出口业务符合境外销售国家和地区的准入门槛，未因报告期内出口地区关税政策、国际政治形势及新冠疫情等因素变动发生重大不利变化。但针对出口业务受该等因素影响可能面临的不利影响，公司制定并采取措施如下：首先，公司积极推进境内客户的合作，发掘培育各类产品境内的需求；其次，针对国际政治形势较不稳定、新冠疫情较为严重国家和地区的重点客户，保持沟通，维护客户关系，密切关注客户复工复产状况，及时跟进了解复工复产客户的需求。

公司已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“四、经营风险”中披露出口业务可能因国际政治形势和新冠疫情带来不利影响的风险。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了销售、财务部门的主要人员，了解了公司报告期内出口销售收入占比逐年下降的原因，对美国出口销售收入逐年大幅下降的原因；

2) 我们查阅了同行业可比公司招股说明书等公开文件，计算并比较外销收入变动趋势；

3) 我们查阅了公司产品出口的国家和地区的化工产品许可或备案要求、关税政策、反倾销政策、政治形势及新冠疫情等信息。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：2018年-2019年，公司出口销售收入下降主要系国内光固化材料、HAP产品需求上升，光引发剂、化妆品原料内销收入增加以及特种工程塑料核心原料外销收入降低；2020年，外销收入占比进一步下降，主要系中美贸易、市场竞争及境外新冠疫情影响，特种工程塑料核心原料外销收入下降所致；报告期内，公司对美国出口销售收入有所波动，主要系中美贸易、市场竞争及境外新冠疫情影响，向SOLVAY美国子公司的销售收入波动所致；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。

(三) 补充披露跨境资金流动情况、结算方式、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，如有，请详细披露；结合报告期发货验收单据、物流运输记录、资金划款凭证等的相互印证情况，分析并披露境外销售收入的真实性；量化分析并披露发行人 2018 年、2019 年免抵退出口货物销售额与发行人境外销售收入存在差异的原因

1. 补充披露跨境资金流动情况、结算方式、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

(1) 跨境资金流动情况、结算方式

1) 跨境资金流入

报告期内，公司跨境资金流入均为收到的境外客户货款，结算方式为电汇和信用证，具体情况如下：

单位：万美元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收回货款	1,266.08	1,686.75	1,397.83
其中：电汇	1,240.89	1,661.42	1,345.08
信用证	25.19	25.34	52.75

2) 跨境资金流出

报告期内，公司跨境资金流出金额较小，2018 年主要系进口价格较低的原材料苯甲醚支付的货款，其他系支付外销佣金和产品资质注册费等，结算方式均为电汇。具体情况如下：

单位：万美元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
货款			37.87
佣金	0.13	2.14	1.52
其他费用[注]	0.13		
小 计	0.26	2.14	39.39

[注]其他费用主要系企业社会责任评估费和化工产品境外推广服务费

单位：万欧元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品资质注册费		3.36	
小 计		3.36	

(2) 结换汇情况

1) 报告期内，公司结汇金额分别为 1,500.28 万美元、1,780.00 万美元和 1,370.00 万美元，公司无欧元收汇。

2) 换汇情况

2019 年，公司通过人民币兑换欧元支付产品资质注册费 3.36 万欧元。除上述情形外，公司报告期内无其他换汇情形。

(3) 国家外汇及税务等相关法律法规的规定

按照《中华人民共和国外汇管理条例》(2008 修订)，经常项目外汇收支应当具有真实、合法的交易基础，经常项目外汇收入，可以按照国家有关规定保留或者卖给经营结汇、售汇业务的金融机构，经常项目外汇支出，应当按照国务院外汇管理部门关于付汇与购汇的管理规定，凭有效单证以自有外汇支付或者向经营结汇、售汇业务的金融机构购汇支付。报告期内，公司根据日常经营需要并结合汇率情况进行外汇结换，公司境外采购及销售所涉外汇使用和结转均依法向外汇开户银行提出申请，并已经根据相关法律法规履行海关报关手续，依法办理了货物出口报关及收汇手续，有关结换汇具有真实的交易背景。

按照国家税务总局、国家外汇管理局《关于服务贸易等项目对外支付税务备案有关问题的公告》(国家税务总局公告 2013 年第 40 号)，境内机构和個人向境外单笔支付等值 5 万美元以上(不含等值 5 万美元)外汇资金，应向所在地主管国税机关进行税务备案，2018 年公司对外支付 2 笔货款均已在国税系统备案，跨境资金的处理符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

2. 是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，如有，请详细披露

(1) 公司已建立健全《销售与收款内部控制制度》和《回收款制度》，制度规定公司应按照《现金管理暂行条例》《支付结算办法》的要求以及合同规定的结算方式、结算时间及时办理销售收款业务。对改变结算方式、延长结算时间的收款业务，要及时向有关负责人汇报并征得其书面批准，报告期内公司货款均通过公司银行账号结算，不存在通过关联方、第三方代收货款的情况。

(2) 我们访谈了公司管理层、财务、销售负责人，了解公司是否存在关联方、第三方代收货款的情况；

(3) 我们获取并核对了公司《销售与收款内部控制制度》《回收款制度》《现金管理暂行条例》和《支付结算办法》，核查了公司销售与收款内控制度的建立及执行情况；

(4) 获取并核对了报告期内应收账款和银行存款明细账、银行对账单、销售合同和收款凭证，核查了客户的真实性和合理性。

综上，报告期内公司货款均通过公司银行账号结算，不存在通过关联方、第三方代收货款的情况。

3. 结合报告期发货验收单据、物流运输记录、资金划款凭证等的相互印证情况，分析并披露境外销售收入的真实性

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”中补充披露。

(1) 我们抽查了报告期内境外销售收入原始单据，包括记账凭证、销售合同、出库单、报关单、提单、发票、银行回单等，具体核查情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外主营业务收入	9,629.45	10,236.69	11,330.24
核查金额	8,216.70	8,613.81	7,612.86
核查比例	85.33%	84.15%	67.19%

经检查，境外销售收入的原始单据与入账记录未见重大差异。

(2) 我们对报关单数量与出口销售数量进行了核对并分析了差异原因，具体情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
报关单数量	1,391.24	1,323.84	1,680.73
外销数量	1,354.68	1,323.84	1,680.73
差异数量	36.56		

2020 年差异原因系公司有 2 笔销售订单于 2020 年 12 月报关，而提单日期为 2021 年 1 月 3 日，公司于 2021 年 1 月确认外销收入。

(3) 我们对各期外销收入进行了海关函证并与账面记录进行核对，结果如下：

单位：万美元

项 目	2019 年度	2018 年度
海关函证数据	1,526.33	1,634.20
外销收入	1,506.92	1,718.67
差异金额	19.41	-84.47

注：截至本说明出具日，江苏海关统计学会不再对外出具企业出口货值数据证明

2018 年和 2019 年，海关出口统计数据与公司账面数据存在一定差异，主要系 1) 公司按报关出口并取得的提单日期确认收入，海关函证数据则以结关时间为依据，二者之间存在一定的时间差异；2) 公司外销收入含保税区收入，海关函证数据未包含；

(4) 我们获取公司资产负债表日前后境外销售出库记录和报关单记录，检查出库单及提单、对报关单进行截止性测试，未发现跨期情况；

(5) 我们访谈了公司管理层及销售负责人，了解了境外客户的获取方式；对报告期内境外主要客户进行了实地走访；

(6) 我们获取了公司与销售业务相关的内控制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(7) 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，对其中的差异进行分析，具体情况如下：

单位：万美元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电子口岸查询数据	1,430.77	1,509.44	1,716.15
外销收入	1,412.65	1,506.92	1,718.67
差异金额	18.11	2.52	-2.52

2018 年度差异系公司申报时单位价格录入错误，同时在 2019 年度进行了更

正；2020 年度差异系公司有 2 笔销售订单于 2020 年 12 月报关，而提单日期为 2021 年 1 月 3 日，公司于 2021 年 1 月确认外销收入。

(8) 我们对大额外销收入及其对应的银行流水进行了双向测试，核实银行流水记录与外销收入交易方是否一致、与公司记录应收账款信息是否一致，报告期内境外销售回款情况如下：

单位：万美元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	1,412.65	1,506.92	1,718.67
回款情况	1,132.13	1,506.92	1,718.67

注：2020 年度回款情况统计截至 2021 年 3 月 12 日

(9) 我们通过中国出口信用保险公司获取了主要外销客户的信用调查报告，以及主要外销客户的年度报告等公开信息披露资料、官方网站信息、行业研究报告等资料详细了解了主要外销客户的公司背景资料；

(10) 我们对报告期内主要客户的各期销售发生额和应收账款余额进行了函证。

综上，报告期内公司境外销售收入具有真实性。

4. 量化分析并披露公司 2018 年、2019 年免抵退出口货物销售额与公司境外销售收入存在差异的原因

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“4、主营业务收入的区域分析”之“（4）境外销售收入数据匹配性分析”中补充披露。

公司报告期内外销收入和免抵退出口货物销售额的差异原因系统计口径的差异所致，税务部门通常在对单证齐全时办理出口退税，而公司根据报关单和提单确认销售收入，两者存在一定的时间差异，具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入 (A)	9,629.45	10,279.30	11,330.24
免抵退出口货物销售额 (B)	8,641.78	11,900.53	8,935.10
差异 (A-B)	987.67	-1,621.24	2,395.13

减：上期确认收入本期申报 (C)	2,321.51	3,931.78	1,555.45
加：本期确认收入下期申报 (D)	1,513.55	2,321.51	3,931.78
调整后金额 (F=B-C+D)	7,833.82	10,290.26	11,311.43
调整后差异 (A-F)	1,795.63	-10.96	18.81

调整后差异主要系税务部门的汇率和公司确认收入的汇率不一致及运保佣的差异,公司一般在收到运保佣的发票时冲减当期收入,有时会存在隔月的情况。报告期内,纳税申报表中免抵退出口销售收入与公司境外销售收入相匹配。截至2021年3月12日,公司尚有1,807.27万元外销收入未回款未办理退税,导致外销收入与免抵退出口货物销售额差异较大。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司总经理、财务负责人、销售负责人,获取并核对了公司相关外汇管理制度,了解了公司外汇资金的流动情况、结换汇情况;

2) 我们查阅了《中华人民共和国外汇管理条例》(2008修订)和《关于服务贸易等项目对外支付税务备案有关问题的公告》,了解了国家外汇及税务对外汇资金的相关规定;

3) 我们获取并核对了报告期内公司在银行开立的各外币账户的对账单、明细账,并对报告期各期末外币余额进行了函证;了解了跨境资金的真实性、入账的及时性;

4) 我们检查了公司外销订单、出库单、运输单、报关单、提单、涉外收入申报单、境外汇款申请单,核对了收付汇金额、收付汇结算方式、收付汇单位信息;

5) 我们检查了企业货物贸易外汇业务监测系统(企业端)和国税电子系统,观察了公司在外汇业务监测系统和国税电子系统的报告过程,获取并核对了国税电子系统中对外付汇的税务备案信息。

6) 我们获取并核对了公司报告期内增值税申报表、免抵退税申报表,并与公司外销收入进行核对,分析了两者存在差异的原因;

7) 我们获取并核对了公司免抵退审批表、出口退税的银行回单。

(2) 核查意见

经核查,我们认为:报告期内公司跨境资金流动情况、结算方式、结换汇情

况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；公司不存在通过关联方、第三方代收货款的情形；报告期内公司境外销售收入具有真实性，免抵退出口货物销售额与公司境外销售收入差异系统口径及所使用的汇率不一致所致。

(四) 请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明报告期内境外销售模式下的销售真实性、最终销售情况、库存情况、境外销售是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定，并详细说明核查方法、过程、结论

1. 境外销售模式下的销售真实性的核查方法、过程、结论详见本说明三(三)之说明。

2. 公司不存在通过设立境外子公司、境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外经营的情形，在境外也没有设立或租用仓库，因此境外销售已全部实现，不存在库存情况。公司境外销售主要通过公司作为对外贸易中的出口方销售给进口国进口商的方式进行，出口商品不存在违反当地法律法规的情形。

3. 经查询公司对外贸易经营者登记备案、海关报关单位注册登记证书、销售合同、报关单、发票、提单等资料，并通过国家海关总署、国家税务总局等网站查询，公司出口不存在违反国家海关和税务规定的情形。

根据国家税务总局南京江北新区税务局第一税务所于 2020 年 1 月 9 日出具的《涉税信息查询结果告知书》，公司 2017 年 1 月 1 日至今在税务上暂未发现因偷、逃、漏税等违反税务法律法规而受到税务行政处罚的行为；根据国家税务总局南京江北新区税务局第一税务所于 2020 年 7 月 21 日出具的《涉税信息查询结果告知书》，公司自 2020 年 1 月 1 日起至 2020 年 6 月 30 日在税务上暂未发现因偷、逃、漏税等违反税务法律法规而受到税务行政处罚的行为；根据国家税务总局南京江北新区税务局第一税务所于 2021 年 1 月 12 日出具的《涉税信息查询结果告知书》，公司自 2020 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日在税务上暂未发现因偷、逃、漏税等违反税务法律法规而受到税务行政处罚的行为。

2020 年 4 月 1 日，金陵海关出具编号为金关 2020 年 030 号《证明》：公司自 2018 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的情形；2020 年 8 月 3 日，金陵海关出具编号为金关 2020 年 092 号《证明》：公司自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 2 日未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的情事；2021 年 1 月 19 日，金陵海关出具编号为金关 2021 年 014 号《证

明》：公司自 2020 年 8 月 3 日至 2020 年 12 月 31 日未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的情事。

综上，公司产品出口符合海关和税务规定。

四、关于销售模式

报告期内，公司主营业务收入客户分为终端客户、贸易商客户。终端客户销售收入占比分别为 74.19%、68.49%、64.32%，贸易商客户销售收入占比为 25.81%、31.51%、35.68%。请发行人：（1）进一步披露终端客户、贸易商客户的划分依据，跟同行业公司相比，销售模式划分是否存在重大差异；发行人不存在经销商的合理性，客户作为贸易商而非经销商核算的原因；各销售模式下客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定及实际履行情况，分析差异及原因，是否符合《企业会计准则》相关规定；（2）逐项披露各产品对终端客户、贸易商客户的销售收入、销量、平均销售单价，分析说明报告期内发行人相同产品不同销售模式、不同客户、不同年度的价格差异、毛利率差异情况；（3）结合行业情况、客户变动情况，分析并披露发行人终端客户销售收入占比逐年下滑而贸易商客户销售收入逐年上升的原因及合理性；（4）公司向贸易商客户销售金额分别为 5,971.10 万元、8,115.60 万元和 9,871.32 万元，同比增长分别为 35.91%和 21.63%，请结合贸易商开拓方式，说明发行人销售额 100 万以上贸易商数量逐年增加的原因，以及销售额 100 万以下贸易商数量 2018 年大幅下降后 2019 年回升的原因及合理性；（5）补充披露报告期内贸易商终端销售情况，说明是否存在压货情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对不同销售模式下收入、客户核查以及发行人产品最终销售核查的方法及过程，核查数量及占比、核查金额及占比，说明所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据，核查结果是否存在差异及差异原因。（审核问询函问题 11）

（一）进一步披露终端客户、贸易商客户的划分依据，跟同行业公司相比，销售模式划分是否存在重大差异；公司不存在经销商的合理性，客户作为贸易商而非经销商核算的原因；各销售模式下客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定及实际履行情况，分析差异及原因，是否符合《企

业会计准则》相关规定

1. 进一步披露终端客户、贸易商客户的划分依据，跟同行业公司相比，销售模式划分是否存在重大差异；公司不存在经销商的合理性，客户作为贸易商而非经销商核算的原因

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“3、销售模式”部分补充披露。

公司不存在传统意义上的经销商销售模式，贸易商客户与终端客户销售政策相同。

公司根据客户采购公司产品后是否继续生产、加工将客户划分为终端客户和贸易商客户。客户采购公司产品后直接对外销售的，则划分该类型客户为贸易商客户；客户采购公司产品后生产、加工后再进行销售或投入研发生产，则划分该类型客户为终端客户。公司针对终端客户和贸易商客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定不存在差异，收入确认、计量等符合《企业会计准则》相关规定，具体如下表所示：

项目	终端客户	贸易商客户
权利义务	1、客户有按合同约定要求公司在约定期限内提供符合合同约定品质、数量的产品及相关发票等资料的权利； 2、客户承担按合同约定向公司付款的义务	1. 客户有按合同约定要求公司在约定期限内提供符合合同约定品质、数量的产品及相关发票等资料的权利； 2. 客户承担按合同约定向公司付款的义务
定价政策	主要根据市场价格情况确定，并考虑客户主体信用情况、长期合作情况及采购量情况等因素	主要根据市场价格情况确定，并考虑客户主体信用情况、长期合作情况及采购量情况等因素
物流运输	通常由公司负责运输，运送至终端客户厂区或指定地点	通常由公司负责运输，运送至贸易商客户指定仓库
退换货政策	除出现产品质量问题外，通常不允许退换货	除出现产品质量问题外，通常不允许退换货
收入确认、计量	内销：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。计量方法：已签收货物不含税 外销：公司已根据合同约定将产	内销：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。计量方法：已签收货物不含税 外销：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或

项目	终端客户	贸易商客户
	品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。计量方法：报关出口货物离岸价	取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。计量方法：报关出口货物离岸价

公司向贸易商客户销售为买断式销售，除签署产品购销合同外，公司未与贸易商客户签署经销协议，不对贸易商客户的销售、库存进行管理。而且在收入确认计量、选取标准、客户管理、信用政策、定价机制及退换货机制等方面，公司向贸易商销售均与传统意义上存在的经销模式存在重大差异。为避免概念混淆，公司认定该等客户为贸易商，而非经销商。公司向贸易商的销售与传统意义上的经销商销售模式对比情况如下：

项目	公司向贸易商销售	市场上存在的经销商模式
收入确认	为买断式销售。内销收入确认时点为货物发出并经客户签收确认，外销收入确认时点为货物报关出口并取得报关单及提单	1. 代理式销售，在经销商将商品销售后，并向委托方开具代销清单时，确认收入 2. 买断式销售，根据经销商签收记录确认销售收入
选取标准	根据客户报价情况进行交易，不对贸易商主体资质、销售能力进行筛选	通常根据经销商主体资质、销售能力、销售区域等方面筛选经销商
客户管理	除购销协议外，不签署经销协议等合同，不要求贸易商缴纳保证金，不对贸易商进行层级管理、定期考核	通常与经销商签署经销协议，并要求经销商缴纳保证金，对经销商进行层级管理、定期考核，关注经销商库存情况
信用政策	与向终端客户的信用政策管理一致，根据贸易商交易情况、回款情况等因素给予不同信用期限	通常与直销模式的客户信用政策不同，根据经销商的不同层级、主体资质等方面确定信用期限
定价机制	根据市场价格情况确定	根据经销商层级的不同，通常会给予不同比例的销售返利、产品售价
退换货机制	除出现产品质量问题外，通常不允许退换货	通常会在经销商协议中约定固定的退换货机制

公司销售模式划分与同行业可比公司不存在重大差异。同行业可比公司中，公司与久日新材的销售模式相同；科思股份、华业香料所披露的经销模式与公司界定的贸易商销售模式无差别，亦不是传统意义上的经销模式；扬帆新材近期公

开文件中未披露具体的销售模式。强力新材、久日新材、科思股份、华业香料的销售模式如下：

公司名称	销售模式
强力新材 (300429. SZ)	向终端客户的销售定义为直销，将向非终端客户的销售定义为经销，将非终端客户定义为经销商。公司经销销售实际为向贸易商客户销售，具体指公司向从事化工产品贸易的贸易商进行销售，贸易商购得产品后，无需经过其他生产加工程序而直接向下游用户销售。公司与经销商的购销模式为买断式销售
久日新材 (688199. SH)	销售模式包括向终端客户销售和向贸易商销售两种。终端客户为下游 UV 涂料、UV 油墨等产品生产企业，贸易商客户主要为从事化工产品贸易的企业
科思股份 (300856. SZ)	(1) 直销模式。针对具有一定规模的大中型终端客户，运用自身的销售体系直接销售 (2) 经销模式。对于地域相对集中但是单一客户需求量较小的客户群，公司主要通过经销商进行集中销售和服务。公司经销模式均为买断式经销，公司直接与经销商签署销售合同并结算。
华业香料 (300886. SZ)	直销和经销，均为买断式销售。 (1) 直销是公司国内外生产厂商进行洽谈、签订合同、交付产品、提供后续服务，并按照合同约定进行货款的结算。 (2) 经销是公司国内外贸易商进行洽谈、签订合同、交付产品、提供后续服务，并按照合同约定与其直接进行货款的结算。

2. 各销售模式下客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定及实际履行情况，分析差异及原因，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司针对终端客户和贸易商客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定及实际履行情况如下：

项 目	终端客户	贸易商客户
权利义务	1、客户有按合同约定要求公司在约定期限内提供符合合同约定品质、数量的产品及相关发票等资料的权利； 2、客户承担按合同约定向公司付款的义务	1. 客户有按合同约定要求公司在约定期限内提供符合合同约定品质、数量的产品及相关发票等资料的权利； 2. 客户承担按合同约定向公司付款的义务
定价政策	主要根据市场价格情况确定，并考虑客户主体信用情况、长期合作情况及采购量情况等因素	主要根据市场价格情况确定，并考虑客户主体信用情况、长期合作情况及采购量情况等因素
物流运输	通常由公司负责运输，运送至终端客户厂区或指定地点	通常由公司负责运输，运送至贸易商客户指定仓库
退换货政策	除出现产品质量问题外，通常不	除出现产品质量问题外，通常不

项 目	终端客户	贸易商客户
	允许退换货	允许退换货

综上，公司针对终端客户和贸易商客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定和实际履行情况不存在差异，收入确认、计量等符合企业会计准则相关规定。

(二) 逐项披露各产品对终端客户、贸易商客户的销售收入、销量、平均销售单价，分析说明报告期内发行人相同产品不同销售模式、不同客户、不同年度的价格差异、毛利率差异情况

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“3、销售模式”中补充披露。

报告期内，公司主要产品对终端客户、贸易商客户的销售收入、销量、平均销售单价及毛利率情况如下：

单位：万元、吨

产品名称	客户类型	2020 年度				2019 年度			
		销售金额	销量	单价	毛利率	销售金额	销量	单价	毛利率
DFBP	终端客户	8,370.77	733.56	11.41	30.93%	8,509.10	682.49	12.47	32.48%
	贸易商客户	365.54	23.28	15.70	50.46%	311.10	19.26	16.15	48.89%
MBP	终端客户	371.27	102.14	3.63	41.18%	471.52	118.93	3.96	42.17%
	贸易商客户	1,066.34	309.87	3.44	34.52%	1,405.30	365.45	3.85	34.85%
PBZ	终端客户	55.23	9.88	5.59	57.97%	129.89	23.75	5.47	59.61%
	贸易商客户	2,280.58	425.47	5.36	55.91%	2,767.59	516.18	5.36	54.59%
ITF	终端客户	1,208.23	160.49	7.53	47.58%	1,121.71	139.73	8.03	45.27%
	贸易商客户	1,007.77	124.28	8.11	51.37%	1,135.84	137.45	8.26	46.63%
HAP	终端客户	2,998.48	425.19	7.05	40.23%	3,395.51	470.11	7.22	39.05%

贸易商客户	1,099.13	115.24	9.54	54.68%	1,481.27	148.05	10.01	56.27%
-------	----------	--------	------	--------	----------	--------	-------	--------

(续上表)

产品名称	客户类型	2018年度			
		销售金额	销量	单价	毛利率
DFBP	终端客户	9,464.63	799.62	11.84	38.91%
	贸易商客户	272.76	19.41	14.05	50.19%
MBP	终端客户	1,050.66	293.24	3.58	38.44%
	贸易商客户	1,677.70	458.51	3.66	34.60%
PBZ	终端客户	57.20	11.43	5.00	49.96%
	贸易商客户	2,552.93	520.70	4.90	47.90%
ITF	终端客户	871.36	112.50	7.75	48.76%
	贸易商客户	960.46	121.95	7.88	49.34%
HAP	终端客户	3,542.62	591.34	5.99	23.61%
	贸易商客户	370.40	40.45	9.16	51.74%

注：销售金额包括已冲减主营业务收入的外销收入对应的国外运费、保险费

1. DFBP

公司DFBP产品是生产PEEK的主要原材料，亦可作为医药中间体用于生产脑血管扩张药物“氟苯桂嗪”、治疗老年性精神痴呆症的新药“都可喜”等药物。公司DFBP产品终端客户群体相对稳定，采购量大，主要为PEEK的生产商；公司贸易商客户采购的DFBP主要用于制药领域，而非PEEK生产。报告期内，公司DFBP产品向终端客户销售金额和销量均远高于贸易商客户，价格和毛利率均低于贸易商客户。报告期内，DFBP贸易商客户销售金额占比非常小，各期占DFBP销售金额的比例分别为2.80%、3.53%和4.18%。公司对DFBP贸易商客户销售定价较高，且与以PEEK生产为主的主要客户的价格差异逐年扩大，主要系以下原因：(1) 同行业竞争对手营口兴福2018年投产，为应对行业竞争，公司对DFBP主要客户的销售单价增长幅度较小；(2) 贸易商客户采购量低，报告期分别为19.41吨、19.26吨和23.28吨，贸易商客户议价能力相对终端客户低。

2018年-2019年，公司DFBP产品向不同类型客户的销售均价持续上涨，主要系该产品的主要原材料氟苯和对氟苯甲酰氯采购价格持续上涨，公司相应调整

产品售价；但受行业竞争加剧影响，公司为保持并深化与该产品主要终端客户 SOLVAY、中研股份、VICTREX 等的合作，对该等终端客户给予一定的价格优惠，使得终端客户销售价格上涨幅度略低于贸易商客户，甚至低于单位成本上涨幅度，进而导致终端客户销售毛利率水平逐年降低。2020 年，DFBP 产品主要原材料采购价格高位回落，同时受新冠疫情、市场竞争等因素综合影响，公司相应调整产品销售价格，使得对终端客户销售毛利率有所下降。

2. 光引发剂 MBP、PBZ、ITF

光引发剂由于在下游应用量相对分散且必须经过多种产品复配方可使用，贸易商能够多方组织货源，满足生产企业集中采购的需求，行业内普遍存在通过贸易商进行销售的模式。同时，公司光引发剂产品终端客户相对稳定，主要为华泓新材、长兴化学、杭华油墨股份有限公司等。因此，报告期内，公司 MBP、PBZ 和 ITF 向贸易商客户销售的价格与向终端客户销售的价格不存在重大差异。

2018 年-2019 年，下游光固化材料需求增长以及主要原材料采购价格上涨影响，公司光引发剂产品销售单价持续增长。2020 年，受主要原材料采购价格回落影响，公司相应调整 MBP、ITF 销售价格，使得该等产品价格较上一年度略有降低；而 PBZ 产品主要原材料采购均价同比上升，且因久日新材自 2018 年起减产，市场供给相对紧张，因此该产品价格较上一年度基本持平。

报告期内，MBP 终端客户毛利率均高于贸易商客户，主要系该产品贸易商客户主要为外销客户 IGM，其占该产品贸易商客户收入的比例各期分别为 53.92%、43.69%和 46.95%，而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。

报告期内，PBZ 终端客户毛利率亦高于贸易商客户，主要系因该产品贸易商客户主要为外销客户 IGM，而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。2018 年起久日新材减产 PBZ 产品后主要向公司采购，且占该产品贸易商客户收入比例持续提高，进而使得 2019 年、2020 年该产品终端客户和贸易商客户的销售毛利率差异减小。

报告期内，因公司 ITF 产品均为内销，主要客户群体相对稳定。2018 年-2019 年，考虑到 ITF 产品客户群体较为稳定，且该产品属于公司光引发剂品类中的高毛利产品，为维持下游客户的需求稳定，公司在该产品原材料大幅上涨的情况下

适当控制价格涨幅，使得价格增长幅度未能全部覆盖原材料涨价导致的成本增长，毛利率略有下降；2020年，ITF主要原材料采购价格回落，销售成本相应下降，公司适度调整销售价格，产品毛利率有所回升。

3. HAP

报告期内，公司HAP产品向贸易商客户销售价格、销售毛利率均显著高于终端型客户，但价格及毛利率差异逐年减小。HAP终端客户主要为SYMRISE，系香精香料和化妆品原料的龙头企业；公司HAP其他客户多为贸易商客户，主要是因化妆品原料种类繁多，化妆品生产企业通常会通过某一贸易商集中采购多种化妆品原料。公司协同SYMRISE以开拓HAP产品在国内外化妆品领域的应用，综合考虑市场开拓及长期合作关系，对终端客户销售定价低于贸易商客户，也导致对其的销售毛利率较低。

2018年-2019年，公司HAP产品向不同类型客户的销售均价、销售毛利率持续上涨，主要系该产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，市场需求增加。2020年，在原材料价格进一步降低的情况下，公司适度调整HAP产品售价，同类型客户毛利率水平较上一年度基本持平。

报告期内，公司HAP产品不同类型主要客户变动及销量情况如下：

单位：吨

客户类型	2020年度		2019年度		2018年度
	销量	变动率	销量	变动率	销量
终端客户	425.19	-9.56%	470.11	-20.50%	591.34
贸易商客户	115.24	-22.16%	148.05	266.01%	40.45

（三）结合行业情况、客户变动情况，分析并披露发行人终端客户销售收入占比逐年下滑而贸易商客户销售收入逐年上升的原因及合理性

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“3、销售模式”中补充披露。

报告期内，公司不同客户类型下产品收入占比如下：

单位：万元

客户类型	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)

终端客户	17,970.13	64.64	17,794.13	64.32	17,643.89	68.49
其中：特种工程塑料核心原料	8,797.98	31.65	8,626.38	31.18	9,467.79	36.75
光引发剂	2,435.35	8.76	2,483.31	8.98	2,476.06	9.61
化妆品原料	3,665.21	13.19	3,956.84	14.30	3,856.12	14.97
其他产品	3,071.59	11.05	2,727.60	9.86	1,843.92	7.16
贸易商客户	9,828.14	35.36	9,871.32	35.68	8,115.60	31.51
其中：特种工程塑料核心原料	407.82	1.47	409.15	1.48	277.87	1.08
光引发剂	5,926.85	21.32	5,930.82	21.44	6,007.28	23.32
化妆品原料	1,108.76	3.99	1,492.55	5.40	385.33	1.50
其他产品	2,384.71	8.58	2,038.79	7.37	1,445.12	5.61
合 计	27,798.27	100.00	27,665.45	100.00	25,759.49	100.00

注：销售金额包括已冲减主营业务收入的外销收入对应的国外运费、保险费

报告期内，公司向贸易商客户销售金额分别为 8,115.60 万元、9,871.32 万元和 9,828.14 万元，2019 年较 2018 年增长 21.63%，2020 年较 2019 年下降 0.44%，2019 年度向贸易商客户销售金额增长主要来自于光引发剂产品、化妆品原料类产品及其他产品；贸易商客户销售收入占比分别为 31.51%、35.68%和 35.36%，2020 年与 2019 年基本持平，2019 年较 2018 年提高 4.17 个百分点，主要系化妆品原料和其他产品贸易商客户收入占比分别提高 3.90 和 1.76 个百分点。此外，随着特种工程塑料核心原料领域市场参与者增加，行业竞争加剧，叠加公司主要客户 SOLVAY 受贸易政策和疫情影响采购量有所下降，综合使得报告期内该类以终端客户为主的产品整体销售数量总体呈下降趋势，报告期内 DFBP 终端客户收入占比略有下降，分别为 36.75%、31.18%和 31.65%，也导致了报告期内公司贸易商客户占比出现波动。

2019 年公司贸易商客户销售金额较 2018 年增加 1,755.72 万元，其中化妆品原料贸易商客户销售增加 1,107.22 万元，其他产品贸易商客户销售增加 593.67 万元。2019 年以来，随着 HAP 市场接受度逐年提升，产品需求持续增长，贸易商客户通过网络查询等方式主动寻求合作，在保证与 SYMRISE 合作关系的前提下，公司贸易商客户销量增加。2019 年以来，其他产品贸易商客户销售增加，主要系可用于生产治疗缺血性血管病药物脑脉宁的对甲基苯丙酮及可用于生产

谷物杀菌剂氟环唑的对氟苯乙酮需求上升，该等产品的境外生产商多通过委托境内贸易商进行采购所致。

(四) 公司向贸易商客户销售金额分别为 5,971.10 万元、8,115.60 万元和 9,871.32 万元，同比增长分别为 35.91%和 21.63%，请结合贸易商开拓方式，说明发行人销售额 100 万以上贸易商数量逐年增加的原因，以及销售额 100 万以下贸易商数量 2018 年大幅下降后 2019 年回升的原因及合理性

1. 公司销售额 100 万元以上贸易商数量逐年增加的原因及合理性

报告期内，公司销售额 100 万元以上贸易商客户按产品划分数量如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	数量（家）	数量（家）	数量（家）	数量（家）
销售额 100 万元以上贸易商	25	25	17	13
其中：特种工程塑料 核心原料	1	1		
光引发剂	15	14	14	9
化妆品原料	4	4	1	1
其他产品	5	6	2	3

由上表可知，2019 年销售额 100 万元以上的贸易商数量增加主要系采购化妆品原料、其他产品的客户增加所致，2020 年度公司销售额 100 万以上的贸易商数量较 2019 年相同，其中采购光引发剂产品贸易商客户增加 1 家，其他产品贸易商客户减少 1 家。

其中，2018 年起，下游光固化材料市场对光引发剂需求上升，而贸易商能够多方组织货源，满足生产企业集中采购的需求，其作为光固化行业生产流通环节的重要参与者，采购量增加符合行业发展趋势，此外，2018 年起光引发剂产品单价上涨，同等采购量的情况下贸易商客户采购金额也会大幅增加；2019 年，化妆品原料销售额 100 万以上贸易商增加及其他产品贸易商客户销售增加的原因详见本说明四(三)之相关内容。

2. 公司销售额 100 万元以下贸易商数量 2018 年大幅下降后 2019 年回升的原因及合理性

报告期内，公司销售额 100 万以下贸易商客户按产品划分数量如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	数量（家）	数量（家）	数量（家）	数量（家）
销售额 100 万以下贸易商	163	138	125	155
其中：特种工程塑料 核心原料	25	24	15	32
光引发剂	55	57	49	49
化妆品原料	25	20	15	19
其他产品	79	56	62	84

注：部分贸易商客户采购多类产品，因此分产品类型的客户数量合计数大于销售额 100 万元以下贸易商数量

报告期内，公司产能利用率 95.67%、92.34%和 102.36%。2018 年，光引发剂和化妆品原料产品市场需求旺盛，该等产品主要客户的采购量增长，在公司整体产能相对饱和的情况下，公司优先承接该等主要客户的销售订单，使得当期销售额 100 万以下的贸易商客户总数量降低。2019 年及 2020 年，公司考虑到化妆品原料 HAP 产品的市场需求旺盛，贸易商客户通过网络查询等方式主动寻求合作，在保证与 SYMRISE 合作关系的前提下，承接了较多贸易商客户的订单，以实现利润最大化；此外，由于公司特种工程塑料核心原料主要客户的采购量受市场竞争及中美贸易摩擦等因素影响进一步下降，公司有能力满足其他客户的订单需求，使得当期该类产品贸易商客户增加。2020 年其他产品销售额 100 万以下的贸易商客户数量大幅增加，主要系医药中间体对甲基苯乙酮市场需求回升，使得该类产品的贸易商客户增加。

（五）补充披露报告期内贸易商终端销售情况，说明是否存在压货情形

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“5、主营业务收入按客户类型列示”中就报告期内贸易商终端销售情况补充披露。

我们已对公司报告期内共 79 家贸易商客户发出专项函证，对其终端销售情况进行调查，截至本说明出具日已对 28 家贸易商客户进行了视频询问或通过专项询证函确认，其各年度向贸易商客户、终端客户销售占比、截至 2020 年 12 月 31 日的库存情况及其终端销售客户情况如下：

单位：吨、%

客户名称	向贸易商客户销售占比	向终端客户销售占比	自公司采购产品库存数量	终端销售客户
北京优创海城科技有限公司		100		
上海浦恩生化科技有限公司	100		0.50	
Chemkey Limited	100			
杭州英琪化学品有限公司	100			
上海泰伯生物化工有限公司		100		
中化医药有限公司		100		
浙江桐乡外贸集团股份有限公司	100			Aushadh、Kekuie、Harika、Brundavan
上海寰球实业发展有限公司				
常州对外贸易有限公司				
南京瑞恩医药有限公司		100		Kekuie Pharma Limited
雨星（上海）贸易有限公司		100		
江苏开元医药化工有限公司		100		
杭州赛洛化工贸易有限公司		100		ZCL India
苏州恒发进出口有限责任公司	100			
佳美化工（广州）有限公司	100			
优缔贸易（上海）有限公司	100			
北京众联达科技有限公司	10	90		宜兴市鸿源油墨有限公司
东莞市华标塑胶有限公司	30	70		深圳市深赛尔股份有限公司、汕头东风印刷股份有限公司、珠海天威新材料股份有限公司、澳达树熊涂料（兖州）有限公司、
润特克国际贸易（江苏）有限公司	50	50		巴斯夫（BASF）、KAMEO
江苏汇鸿国际集团中锦控股有限公司	50	50		SAMED LABS LTD

注：部分客户因商业机密原因拒绝披露其终端客户，上表仅列示回复确认了相关信息的客户

公司与贸易商客户间的交易均为买断式销售，并不对其存货进行管理，根据客户回函确认的截至2020年12月31日的产品库存情况、并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。

（六）核查程序及意见

1. 核查程序：

(1) 我们访谈了公司市场部负责人，了解行业主要销售模式，主要产品市场需求变化情况，客户开发、维护的方式，公司终端客户、贸易商客户的划分依据；

(2) 对主要终端客户、贸易商客户进行了实地走访或视频询问，对报告期内的销售收入发生额及余额进行了函证；

(3) 通过企查查查阅了主要客户的工商信息，获取并核对了公司与客户无关联关系的说明，及客户书面确认的与公司实际控制人、控股股东、其他重要股东、董事、监事、高级管理人员及其他关联方等无关联关系的访谈记录表；

(4) 通过查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告、对比分析了同行业可比公司的销售模式，获取并核对了不同销售模式下主要客户的销售合同，查看了主要合同条款、退换货条款等情况；

(5) 获取并核对了报告期内公司销售明细表，对比分析了公司相同产品不同销售模式、不同客户、不同年度间的价格差异、毛利率差异情况；对比分析了不同客户类型下不同产品的客户变化情况；

(6) 获取并核对了主要终端客户、贸易商客户收入确认的依据等资料，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。

2. 经核查，终端客户与贸易商客户的核查金额及占比、核查数量及占比如下：

(1) 终端客户实地走访或视频询问客户所对应的营业收入、回函金额与核查客户数量情况如下：

单位：万元、家

核查程序	2020 年度		2019 年度	
	金额	占终端客户收入比例	金额	占终端客户收入比例
实地走访	12,098.80[注]	66.32%	11,836.43	64.80%
函证	15,454.11	84.71%	15,347.50	84.02%
核查程序	2020 年度		2019 年度	
	数量	占终端客户数量比例	数量	占终端客户数量比例
实地走访	8	5.03%	7	4.64%
函证	23	14.47%	32	21.19%

(续上表)

核查程序	2018 年度	
	金额	占终端客户收入比例
实地走访	13,068.60	73.41%
函证	15,825.62	88.90%
核查程序	2018 年度	
	数量	占终端客户数量比例
实地走访	10	8.85%
函证	32	28.32%

[注]实地走访金额包括 2020 年初已走访客户所对应的当年度营业收入

注：2018-2020 年，各期仅贡献其他业务收入的终端客户数量为 4 家、4 家和 2 家

(2) 贸易商客户实地走访或视频询问客户所对应的营业收入、回函以及替代性核查金额与核查客户数量情况如下：

单位：万元、家

核查程序	2020 年度		2019 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
实地走访（含视频询问）	3,821.84[注]	35.93%	4,303.68	39.17%
函证	7,904.71	74.32%	9,143.24	83.22%
核查程序	2020 年度		2019 年度	
	数量	占贸易商客户数量比例	数量	占贸易商客户数量比例
实地走访（含视频询问）	11	5.73%	13	7.74%
函证	31	16.15%	39	23.21%

(续上表)

核查程序	2018 年度	
	金额	占贸易商客户收入比例
实地走访（含视频询问）	3,278.04	36.84%
函证	7,208.48	81.02%
核查程序	2018 年度	
	数量	占贸易商客户数量比例

实地走访（含视频询问）	10	6.94%
函证	39	27.08%

[注]实地走访金额（含视频询问）包括 2020 年初已走访客户所对应的当年度营业收入

注 1：2018-2020 年，各期仅贡献其他业务收入的贸易商客户数量为 2 家、5 家和 4 家

注 2：实地走访（含视频询问）金额为该客户所对应的当期营业收入

为核查贸易商客户最终销售情况，我们对报告期内 2018 年-2020 年交易额 50 万元以上的贸易商客户进行了专项函证，包括对贸易商购买后直接销售给其他公司的情况、下游客户构成情况、下游客户性质、截至 2020 年 12 月 31 日采购公司产品的库存情况、对外销售时的品牌使用情况、产品是否存在因大量囤货等短期内无法实现最终销售的情形、公司是否存在报告期末大量囤货以实现其销售的行为从而承诺给予或给予贸易商客户部分利益的行为情况等。我们对公司 79 家主要贸易商客户发出专项询证函，截至本说明出具日，视频询问及回函 28 家，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 46.14%、58.16% 和 58.22%，部分贸易商客户以涉及商业秘密为由拒绝回函。

3. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司终端客户、贸易商客户的划分依据明确，与同行业公司相比，销售模式划分不存在重大差异；公司不存在经销商具有合理性，客户作为贸易商而非经销商核算主要系与经销商模式在收入确认、客户选取和管理等方面存在较大差异；终端客户和贸易商客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货政策等方面的约定及实际履行情况无显著差异符合企业会计准则相关规定；

(2) 报告期内公司相同产品不同销售模式、不同客户、不同年度的价格差异、毛利率差异原因真实合理，符合公司实际情况；

(3) 公司终端客户销售收入占比逐年下滑而贸易商客户销售收入逐年上升的主要系产品结构变化，不同产品的主要客户类型有所差异所致，变动具有合理性；

(4) 公司销售额 100 万元以上贸易商数量逐年增加以及销售额 100 万元以下贸易商数量 2018 年大幅下降后 2019 年回升的主要系产品结构变化，不同产品的

主要客户类型有所差异所致，变动具有合理性；

(5) 报告期内贸易商客户不存在压货情形；

(6) 针对公司终端客户、贸易商客户的收入、关联关系、最终销售等情况核查的方法具有可执行性，所选取样本量合理，核查结果不存在重大差异。

五、关于前五大客户

报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 43.50%、56.34%、57.22%。其中，发行人特种工程数量核心原料和化妆品原料两类产品客户集中度较高，向 SOLVAY 的销售金额占特种工程塑料核心原料的销售金额比例分别为 68.10%、64.79%和 54.97%，向 SYMRISE 的销售金额占化妆品原料的销售金额比例分别为 68.48%、84.66%和 61.72%。请发行人：（1）列示不同产品的前五大客户情况，包括名称、股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史、获得订单方式、销售产品、金额及占比、信用政策、销售回款情况、是否存在关联关系等；披露前五大客户变化原因，说明报告期内发行人对所列示前三大客户销售收入和销量均出现下降的原因；新增客户的基本情况与合作背景；（2）分析同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因，分析同一客户不同年度内收入、毛利率变动的的原因；（3）按照销售金额分层分别披露报告期内主要客户及退出、新增客户数量、收入金额、占比，说明客户集中度及稳定性是否符合行业惯例；（4）分析并披露对客户 SOLVAY、SYMRISE 销售占比大的原因及合理性，是否构成对单一客户的重大依赖，是否可能导致发行人未来持续盈利能力存在重大不确定性风险，如是，请充分提示风险；（5）结合光引发剂产品链情况，分析并披露发行人存在客户与竞争对手重叠的原因，是否符合行业惯例，对该类客户的定价策略是否与其他客户存在差异，该类客户的毛利率情况与其他类客户是否存在差异；披露久日新材减少自产 PBZ 产品而从发行人处采购产品的的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 12）

（一）列示不同产品的前五大客户情况，包括名称、股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史、获得订单方式、销售产品、金额及占比、信用政策、销售回款情况、是否存在关联关系等；披露前五大客户变化原因，说明报告期内发行人对所列示前三大客户销售收入和销量均出现下降的原因；新增客户的基本情况与合作背景

1. 特种工程塑料核心原料前五大客户情况

(1) 前五大客户销售金额及占比（金额单位：万元）

1) 2020 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	1,739.02	19.00%
	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	3,383.44	36.97%
	小计	5,122.46	55.97%
2	中研股份	1,158.80	12.66%
3	鹏孚隆	1,084.99	11.85%
4	吉大赢创	1,033.00	11.29%
5	杭州赛洛化工贸易有限公司	272.87	2.98%
合计		8,672.11	94.75%

2) 2019 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	2,927.02	32.56%
	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	1,813.91	20.18%
	CYTEC ENGINEERED MATERIALS	201.10	2.24%
	小计	4,942.03	54.97%
2	VICTREX	1,189.33	13.23%
3	中研股份	704.77	7.84%
4	吉大赢创	629.48	7.00%
5	汤原海瑞特	421.60	4.69%
合计		7,887.21	87.73%

3) 2018 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	3,135.43	32.25%
	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	3,095.68	31.84%
	CYTEC ENGINEERED MATERIALS	67.36	0.69%
	小计	6,298.47	64.79%
2	中研股份	1,397.66	14.38%

3	吉大赢创	739.06	7.60%
4	VICTREX	240.67	2.48%
5	汤原海瑞特	287.69	2.96%
合 计		8,963.55	92.21%

(2) 前五大客户信用政策、销售回款情况

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度	
		信用政策	销售回款情况	信用政策	销售回款情况
1	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	上半年为提单日后 120 天, 下半年变更为提单日后 120 天的下月 5 日	余 55.91 万美元未回款	提单日后 120 天	已回款
	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	上半年为提单日后 120 天, 下半年变更为提单日后 120 天的下月 5 日	余 211.24 万美元未回款	提单日后 120 天	已回款
	CYTEC ENGINEERED MATERIALS			提单日后 120 天	已回款
2	吉大赢创	发票日后 90 天	已回款	发票日后 90 天	已回款
3	鹏孚隆	货到后 7 日内	已回款	款到发货	已回款
4	中研股份	首付 30%, 见票 60 天	已回款	首付 30%, 见票 60 天	已回款
5	杭州赛洛化工贸易有限公司	款到发货	已回款	款到发货	已回款
6	VICTREX			提单日后 60 天	已回款
7	汤原海瑞特			见票 30 天	已回款

(续上表)

序号	客户名称	2018 年度	
		信用政策	销售回款情况
1	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	提单日后 120 天	已回款
	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	提单日后 120 天	已回款
	CYTEC ENGINEERED MATERIALS	提单日后 120 天	已回款
2	吉大赢创	发票日后 90 天	已回款
3	鹏孚隆	款到发货	已回款

4	中研股份	首付 30%，见票 60 天	已回款
5	杭州赛洛化工贸易有限公司	款到发货	已回款
6	VICTREX	提单日后 60 天	已回款
7	汤原海瑞特	见票 30 天	已回款

注：销售回款情况截至 2021 年 3 月 12 日，空白处为当期无销售，下同

(3) 前五大客户基本情况

1) SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD

股权结构	Solvay Chemicals and Plastics Holding BV: 97.76% Solvay Solutions UK Limited: 1.56% Solvay France SAS: 0.39% Solvay S.A.: 0.29%
实际控制人	Solvay S.A.
注册时间	2005 年 6 月 20 日
注册地	PLOT NO. 3526/27, GIDC ESTATE, PANOLI - 394116, GUJARAT, INDIA
经营范围	工程聚合物生产
合作历史	自 2013 年开始合作
获得订单方式	客户因产能扩大，需更换供应能力较强且稳定的供应商，公司销售人员上门洽谈达成合作，2013 年公司通过邮寄样品和相关资料经客户审核，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	DFBP
与公司是否存在关联关系	否

2) SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC

股权结构	Solvay USA, Inc.
实际控制人	Solvay S.A.
注册时间	2001 年 9 月 11 日
注册地	4500 MCGINNIS FERRY RD ALPHARETTA, GA 30005 UNITED STATES OF AMERICA
经营范围	工程聚合物生产
合作历史	自 2016 年开始合作
获得订单方式	与 SOLVAY SPECIALITIES INDIA PRIVATE LIMITED 系同一集团下公司，经其采购部介绍进入客户的供应商体系开始合作。
销售产品	DFBP
与公司是否存在关联关系	否

在关联关系	
-------	--

3) CYTEC ENGINEERED MATERIALS

股权结构	SolvayBruxelles, Belgium: 100%
实际控制人	Solvay S.A.
注册时间	1993年7月6日
注册地	251 LITTLE FALLS DRIVE, WILMINGTON, 19801 DELAWARE, USA
经营范围	制造航天飞行器设备, 全工业用品, 制造塑料材料/树脂
合作历史	自2017年开始合作
获得订单方式	与 SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD 系同一集团下公司, 经其采购部介绍进入客户的供应商体系开始合作。
销售产品	DFBP
与公司是否存在关联关系	否

4) 吉大赢创

股权结构	赢创(中国)投资有限公司: 84.04% 吉林大学同拓高科技发展中心: 15.96%
实际控制人	刘海涛
注册时间	2000年12月22日
注册地	长春市自由大路8755号
经营范围	制造和销售聚醚砜, 聚醚醚酮和其他高性能聚合物及其复合产品和模塑产品, 并为上述产品提供售后服务, 自有房屋出租并提供相关服务
合作历史	自2012年开始
获得订单方式	公司主动联系, 客户至公司现场审核生产经营场地、经营情况后, 通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	DFBP
与公司是否存在关联关系	否

5) 鹏孚隆

股权结构	浙江鹏孚隆科技股份有限公司: 100.00%
实际控制人	王锡铭
注册时间	2010年12月2日
注册地	衢州高新技术产业园区华荫北路66号
经营范围	新材料技术研发; 硅树脂涂料、陶瓷涂料、聚醚砜涂料生产、乙醇回收(凭有效《安全产生许可证》经营); 特种工程塑料树脂、水性涂料、PES水

	性分散液、PES/PEEK 加工制品生产和销售；货物进出口（法律法规限制的除外，应当取得许可证的凭许可证经营）；化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）销售。
合作历史	自 2013 年开始
获得订单方式	通过展会建立合作关系
销售产品	DFBP、二苯砜
与公司是否存在关联关系	否

6) 中研股份

股权结构（截至 2020 年 9 月 29 日）	长春洁润塑料制品有限公司：32.07% 逢锦香：9.27% 吉林省金正投资有限公司：9.25% 王秀云：6.48% 其他股东合计：42.93%
实际控制人	谢怀杰
注册时间	2006 年 12 月 22 日
注册地	长春市绿园区绿园经济开发区先进制造业园区中研路 1177 号
经营范围	高分子材料聚醚醚酮树脂的合成；超高纯聚醚醚酮树脂、复合改性聚醚醚酮树脂及制品的研发、生产、销售及进出口业务；医用级超高纯聚醚醚酮树脂及制品的研发
合作历史	自 2012 年开始合作
获得订单方式	公司主动联系，客户至新瀚公司现场审核生产经营场地、经营情况后，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	DFBP
与公司是否存在关联关系	否

7) 杭州赛洛化工贸易有限公司

股权结构	彭超：70% 张津津：20% 王成佩：10% 姚兴龙：1%
实际控制人	彭超
注册时间	2010 年 1 月 21 日
注册地	浙江省杭州市下城区白石巷 318 号南楼 12A01 室（实际楼层 13 楼）
经营范围	批发、零售：化工原料及产品（除化学危险品及易制毒化学品），建筑材料；农药经营；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外、

	法律行政法规限制经营的项目取得许可证后方可经营)；服务：化工信息咨询 咨询服务。
合作历史	自 2018 年开始
获得订单方式	公司参加展会建立合作关系
销售产品	DFBP
与公司是否存在 关联关系	否

8) VICTREX

股权结构	VICTREX PLC：100%
实际控制人	VICTREX PLC
注册时间	1993 年 8 月 16 日
注册地	VICTREX TECHNOLOGY CENTRE, HILLHOUSE INTERNATIONAL, THORNTON CLEVELEYS, LANCASHIRE, FY5 4QD. UNITED KINGDOM
经营范围	高性能材料的生产和销售
合作历史	自 2015 年开始
获得订单方式	客户通过介绍与公司达成合作意向，并至公司现场审核生产经营场地、 经营情况，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	DFBP
与公司是否存在 关联关系	否

9) 汤原海瑞特

股权结构	山东浩然特塑股份有限公司：100%
实际控制人	徐东国
注册时间	2013 年 7 月 10 日
注册地	黑龙江省佳木斯市汤原县东部工业化工园区
经营范围	聚芳酯树脂合成及制品生产销售
合作历史	自 2014 年开始合作
获得订单方式	经中间人介绍。
销售产品	DFBP
与公司是否存在 关联关系	否

2. 光引发剂前五大客户情况

(1) 前五大客户销售金额及占比（金额单位：万元）

1) 2020 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	IGM RESINS BV	783.01	9.38%
	IGM RESINS USA, INC.	242.07	2.90%
	MGI INTERNATIONAL B. V.	119.53	1.43%
	江苏英力科技发展有限公司	221.10	2.65%
	艾坚蒙（上海）管理有限公司[注]	250.21	3.00%
	艾坚蒙（安庆）科技发展有限公司	64.55	0.77%
	小 计	1,680.46	20.13%
2	华泓新材	1,323.96	15.86%
3	天津久瑞翔和商贸有限公司	1,098.27	13.16%
	常州久日化学有限公司	16.65	0.20%
	小 计	1,114.92	13.36%
4	东莞市华标塑胶有限公司	593.75	7.11%
5	北京优创海诚科技有限公司	361.82	4.33%
合 计		5,074.92	60.79%

[注]艾坚蒙国际贸易（上海）有限公司，于 2021 年 2 月更名为艾坚蒙（上海）管理有限公司

2) 2019 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	MGI INTERNATIONAL B. V.	57.20	0.68%
	江苏英力科技发展有限公司	351.99	4.19%
	IGM RESINS BV	1,032.40	12.29%
	IGM RESINS USA, INC.	324.35	3.86%
	艾坚蒙（上海）管理有限公司	223.80	2.66%
	小 计	1,989.74	23.69%
2	天津久瑞翔和商贸有限公司	690.23	8.22%
	天津久日新材料股份有限公司	360.94	4.30%
	常州久日化学有限公司	139.77	1.66%

	湖南久日新材料有限公司	17.27	0.21%
	小 计	1,208.21	14.38%
3	华泓新材	1,172.02	13.95%
4	东莞市华标塑胶有限公司	578.78	6.89%
5	北京优创海诚科技有限公司	371.61	4.42%
合 计		5,320.36	63.34%

3) 2018 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	MGI INTERNATIONAL B.V.	239.82	2.83%
	江苏英力科技发展有限公司	358.85	4.24%
	IGM RESINS BV	1,435.41	16.94%
	IGM RESINS USA, INC.	489.87	5.78%
	艾坚蒙（上海）管理有限公司	261.77	3.09%
	小 计	2,785.72	32.88%
2	华泓新材	893.11	10.54%
3	东莞市华标塑胶有限公司	688.45	8.13%
4	长兴电子（苏州）有限公司	262.88	3.10%
	长兴（广州）电子材料有限公司	214.30	2.53%
	长兴（广州）光电材料有限公司	99.48	1.17%
	小 计	576.67	6.81%
5	DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD	373.22	4.40%
	TOPSMART VINTAGE LIMITED	21.60	0.25%
	小 计	394.82	4.66%
合 计		5,338.77	63.02%

(2) 前五大客户信用政策、销售回款情况

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度	
		信用政策	销售回款情况	信用政策	销售回款情况
1	MGI INTERNATIONAL B.V.	提单日后 90 天	已回款	提单日后 90 天	已回款

	江苏英力科技发展有限公司	收货后 60 天	已回款	收货后 60 天	已回款
	IGM RESINS BV	提单日后 90 天	已回款	提单日后 90 天	已回款
	IGM RESINS USA, INC.	提单日后 90 天	余 3.54 万美 元未回款	提单日后 90 天	已回款
	艾坚蒙（上海）管理有限公司	收货后 60 天	已回款	收货后 60 天	已回款
	艾坚蒙（安庆）科技发展有限公司	收货后 60 天	已回款		
2	华泓新材	收到发票后 30 天	余 216.04 万 元未回款	收到发票后 30 天	已回款
3	天津久瑞翔和商贸有限公司	发票后 30 天	已回款	发票后 30 天	已回款
	天津久日新材料股份有限公司			发票后 30 天	已回款
	常州久日化学有限公司	发票后 30 天	已回款	发票后 30 天	已回款
	湖南久日新材料有限公司			发票后 30 天	已回款
4	东莞市华标塑胶有限公司	收货后 7 天	余 101.81 万 元未回款	收货后 7 天	已回款
5	北京优创海诚科技有限公司	月结 30 天	已回款	月结 30 天	已回款
6	DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD			提单 30 天	已回款
	TOPSMART VINTAGE LIMITED			提单 30 天	已回款
7	长兴电子（苏州）有限公司				
	长兴（广州）电子材料有限公司			月结 100 天	已回款
	长兴（广州）光电材料有限公司	月结 100 天	余 4.57 万元 未回款		

(续上表)

序号	客户名称	2018 年度	
		信用政策	销售回款情况
1	MGI INTERNATIONAL B.V.	提单日后 90 天	已回款
	江苏英力科技发展有限公司	收货后 60 天	已回款
	IGM RESINS BV	提单日后 90 天	已回款
	IGM RESINS USA, INC.	提单日后 90 天	已回款
	艾坚蒙（上海）管理有限公司	收货后 60 天	已回款
2	华泓新材	收到发票后 30 天	已回款
3	天津久瑞翔和商贸有限公司	发票后 30 天	已回款

	天津久日新材料股份有限公司		
	常州久日化学有限公司		
	湖南久日新材料有限公司		
4	东莞市华标塑胶有限公司	收货后 7 天	已回款
5	北京优创海诚科技有限公司	月结 30 天	已回款
6	DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD	提单 30 天	已回款
	TOPSMART VINTAGE LIMITED	提单 30 天	已回款
7	长兴电子（苏州）有限公司	月结 100 天	已回款
	长兴（广州）电子材料有限公司	月结 100 天	已回款
	长兴（广州）光电材料有限公司	月结 100 天	已回款

注：销售回款情况截至 2021 年 3 月 12 日

(3) 前五大客户基本情况

1) MGI INTERNATIONAL B.V.

股权结构	IGM Group B.V. : 100%
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
注册时间	2006 年 12 月 21 日
注册地	GOMPENSTRAAT 49 5145RM, WAALWIJK, NETHERLANDS
经营范围	控股公司（非金融）
合作历史	自 2016 年开始
获得订单方式	与 IGM RESINS B.V. 系同一集团下公司，经其采购部介绍进入客户的供应商体系。
销售产品	PBZ、MBP、BEM
与公司是否存在关联关系	否

2) 江苏英力科技发展有限公司

股权结构	I. G. M. HOLDING. B. V. : 25. 00% 北京英力兴业信息咨询有限公司：38. 21% 北京英力科技发展有限公司：36. 79%
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
注册时间	1995 年 5 月 21 日
注册地	海门市三厂镇大庆路 18 号

经营范围	生产、开发：化工产品及中间体；销售自产产品；提供相关技术咨询和服务；化工产品及化工原料（危险化学品除外）进出口及批发业务。
合作历史	自 2015 年开始
获得订单方式	与 IGM RESINS B. V. 系同一集团下公司，经其采购部介绍于 2015 年进入客户的供应商体系。
销售产品	2, 4, 6-三甲基二苯甲酮、MBP
与公司是否存在关联关系	否

3) IGM RESINS BV

股权结构	IGM Group B. V. : 100%
实际控制人	IGM Specialties Holding B. V.
注册时间	1983 年 7 月 8 日
注册地	Gompenstraat 49 5145RM, Waalwijk, Netherlands
经营范围	紫外光/电子束固化材料解决方案供应商，基础和工业化学品批发
合作历史	自 2013 年开始
获得订单方式	公司销售人员通过外贸公司与其联系达成合作关系，2013 年客户至公司现场审核生产经营场地、经营情况后，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	PBZ、MBP
与公司是否存在关联关系	否

4) IGM RESINS USA, INC.

股权结构	IGM Specialties Holding, Inc. : 100%
实际控制人	IGM Specialties Holding, Inc
注册时间	2010 年 5 月 19 日
注册地	3300 WESTINGHOUSE BLVD CHARLOTTE, NC 28273, UNITED STATES OF AMERICA
经营范围	制造油漆、清漆、清漆、搪瓷和相关产品，专门从事空气固化涂料
合作历史	自 2013 年开始
获得订单方式	与 IGM RESINS B. V. 系同一集团下公司，经其采购部介绍于 2013 年进入客户的供应商体系。
销售产品	PBZ、MBP
与公司是否存在关联关系	否

5) 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
股权结构	IGM RESINS LIMITED: 100%
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
注册时间	2005年8月10日
注册地	中国（上海）自由贸易试验区新灵路118号1406B室
经营范围	化工产品（除危险品、特种化学品及易制毒产品）的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其他相关配套业务；国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及区内贸易代理；区内商业性简单加工；区内贸易咨询服务（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。
合作历史	自2014年开始
获得订单方式	与IGM RESINS B.V.系同一集团下公司，经其采购部介绍于2014年进入客户的供应商体系。
销售产品	PBZ、MBP
与公司是否存在关联关系	否

6) 艾坚蒙（安庆）科技发展有限公司

股权结构	IGM Holding B.V.: 100%
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
注册时间	2019年9月2日
注册地	安徽省安庆市高新区皇冠路16号
经营范围	光引发剂及其他化工产品及中间体（不含危险化学品及监控化学品等国家专项许可产品）研发、生产与销售；从事货物或技术进出口业务（法律、行政法规禁止、限制经营的进出口项目除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作历史	自2020年开始与公司合作
获得订单方式	与IGM RESINS B.V.系同一集团下公司，经其采购部介绍进入客户的供应商体系
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

7) 华泓新材

股权结构（截至2020年6月底）	林剑雄：60.39% 惠州市华泓创新投资合伙企业（有限合伙）：13.50% 惠州市祥丰聚耀投资合伙企业（有限合伙）：10.00% 陈传文：9.00% 薛丽娜：4.95% 黄珮君：2.16%
------------------	---

实际控制人	林剑雄
注册时间	2011年10月12日
注册地	惠州大亚湾西区第一工业园
经营范围	研发、生产、加工：环保型紫外光固化材料、高分子聚合物、水性材料及国内贸易。
合作历史	自2012年开始
获得订单方式	2012年客户主动与公司联系，至新瀚公司现场审核生产经营场地、经营情况后，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	ITF
与公司是否存在关联关系	否

8) 天津久瑞翔和商贸有限公司

股权结构	天津久日新材料股份有限公司:100%
实际控制人	赵国锋、王立新
注册时间	2011年9月8日
注册地	天津市北辰区北辰经济技术开发区双辰中路22号（久日化学股份公司办公楼2楼）
经营范围	化工（危险品及易制毒品除外）、日用百货、纸制品、工艺美术品、五金、交电、电子产品、通讯器材、仪器仪表、电线电缆、塑料制品、金属制品、文化办公用品、文化办公用机械批发兼零售；货物及技术进出口。
合作历史	自2018年开始合作
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	PBZ、ITF
与公司是否存在关联关系	否

9) 天津久日新材料股份有限公司

股权结构（截至2020年9月30日）	赵国锋：17.78% 解敏雨：5.73% 深圳市创新投资集团有限公司：4.88% 深圳同创伟业资产管理股份有限公司-南海成长精选（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）：2.20% 广东盈峰投资合伙企业（有限合伙）：2.09% 其他股东合计：67.32%
实际控制人	赵国锋、王立新
注册时间	1998年10月30日
注册地	天津市北辰区双辰中路22号

经营范围	异丙基硫杂蒽酮、光敏剂制造、销售（限分支机构生产经营）；异丙基噻吨酮、1-羟基环己基苯基甲酮、2-羟基-1-甲基苯基丙烷-1-酮、2,4-二乙基硫杂蒽酮、对二甲氨基苯甲酸异辛酯、4-二甲基氨基苯甲酸乙酯、邻苯甲酰基苯甲酸甲酯、4-苯基二苯甲酮、苯甲酰甲酸甲酯、2,4,6-三甲基苯甲酰基苯基磷酸乙酯、N-氟代双苯磺酰胺销售；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；化工、电子与信息技术开发、咨询、服务、转让（中介除外）；新材料制造
合作历史	自 2019 年开始合作
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	PBZ、MBP
与公司是否存在关联关系	否

10) 常州久日化学有限公司

股权结构	天津久日新材料股份有限公司:100%
实际控制人	赵国锋、王立新
注册时间	1997 年 7 月 9 日
注册地	常州市金坛经济开发区东康路 99 号
经营范围	危化品生产（限《安全生产许可证》核定范围）；化工产品（不含危险化学品）的销售；化工产品制造及销售（工业氯化钠、工业无水硫酸钠、紫外线吸收剂、光引发剂及二苯甲酮、涂料添加剂、水处理聚合氯化铝）；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。
合作历史	自 2019 年开始
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	PBZ
与公司是否存在关联关系	否

11) 湖南久日新材料有限公司

股权结构	天津久日新材料股份有限公司:100%
实际控制人	赵国锋、王立新
注册时间	2015 年 1 月 22 日
注册地	洪江区工业园
经营范围	2-羟基-2-甲基-1-苯基-1-丙酮、N,N-二甲基丙烯酰胺、1-羟基环己基苯基甲酮、2-甲基-1-(4-甲硫基苯基)-2-吗啉-1-丙酮、1-(4-吗啉基苯基)-1-丁酮、4-苯基二苯甲酮、2,4,6-三甲基苯甲酰基苯基磷酸乙酯、丙烯酰吗啉、N,N-二甲基氨基丙基丙烯酰胺、环己甲酰氯、一氯乙烷、

	均三甲基苯甲酰氯、2-甲基-1-苯基-1-丙酮、苯基环己基甲酮、1-(4-氯苯基)-2-甲基-1-丙酮、1-(4-氯苯基)-2-甲基-2-氯-1-丙酮、1-(4-氯苯基)-2-甲基-2-(4-吗啉基)-1-丙酮、安息香双甲醚、邻苯甲酰基苯甲酸甲酯、对二甲氨基苯甲酸乙酯、对二甲氨基苯甲酸异辛酯、2-氯-2-甲基-1-苯基-1-丙酮、1-氯环己基苯基甲酮、邻苯甲酰基苯甲酸、2,4,6-三甲基苯甲酰基二苯基氧化膦、2,4,6-三甲基苯甲醛、苯基亚磷酸二乙酯、氯化钠、氯化铝、硫酸钠、聚氯化铝、二环己基甲酮、亚磷酸、甲醇、盐酸、异丁酰氯、二异丙基甲酮，以上光引发剂系列产品的生产、加工及销售。（亚磷酸、甲醇、盐酸、异丁酰氯、二异丙基甲酮，安全生产许可证有效期至2023年09月24日）
合作历史	自2019年开始
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

12) 东莞市华标塑胶有限公司

股权结构	陈玲娣：100%
实际控制人	陈玲娣
注册时间	2013年10月25日
注册地	广东省东莞市东城街道牛山景观路12号1栋
经营范围	销售：塑胶制品，包装制品，其他化工产品，饲料添加剂。
合作历史	自2013年开始
获得订单方式	客户主动上门联系，公司提供样品经其审核通过后进入其供应商体系。
销售产品	ITF、CBP
与公司是否存在关联关系	否

13) 北京优创海诚科技有限公司

股权结构	席晓斌：80% 王娜：20%
实际控制人	席晓斌
注册时间	2016年10月19日
注册地	北京市昌平区回龙观镇东大街336号院1号楼4层403
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；数据处理（仅限于PUE值在1.5以下的云计算数据）；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售化工产品（不含危险化学品）、建筑材料、机械设备、五金交电、电子产品。

合作历史	自 2016 年开始
获得订单方式	客户作为贸易商客户，因订单需求主动联系洽谈合作
销售产品	ITF、2-氯-4'-苯基二苯甲酮
与公司是否存在关联关系	否

14) DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO., LTD.

股权结构	郑香春：70% 姜涛：30%
实际控制人	郑香春
注册时间	1998 年 5 月 20 日
注册地	辽宁省大连保税区慧能大厦 203A
经营范围	国际贸易、转口贸易、商品展销、咨询服务
合作历史	自 2013 年开始合作
获得订单方式	客户作为贸易商客户，因订单需求主动联系洽谈合作。
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

15) TOPSMART VINTAGE LIMITED

股权结构	郑香春：100%
实际控制人	郑香春
注册时间	2017 年 1 月 13 日
注册地	UNIT A, 11/F, CHUNG PONT COM' L BLDG, 300 HENNESSY ROAD, WAN CHAI, HK
经营范围	无法获取
合作历史	自 2018 年开始合作
获得订单方式	客户作为贸易商客户，因订单需求主动联系洽谈合作。
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

16) 长兴电子（苏州）有限公司

股权结构	长兴（中国）投资有限公司：100%
实际控制人	ETERNAL INTERNATIONAL (BVI) CO. LTD
注册时间	2013 年 8 月 29 日

注册地	苏州高新区浒墅关镇华桥路 2 号
经营范围	研发和生产光阻干膜、防焊干膜类电子专用材料、电子机械设备制造，销售自产产品并提供相关售后技术服务；销售油墨；道路普通货物运输，货物专用运输（冷藏保鲜）；树脂、纳米材料、光电材料的技术开发和技术转让；研发及销售血糖试片亲水膜和碳膜（以上均不含危险品）；电子仪器分析测试服务；从事与本企业生产同类产品的商业批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口业务
合作历史	自 2017 年开始
获得订单方式	与长兴（广州）电子材料有限公司系同一集团下公司，经长兴（广州）电子材料有限公司采购部介绍 2017 年开始与公司合作。
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

17) 长兴（广州）电子材料有限公司

股权结构	长兴（中国）投资有限公司：100%
实际控制人	ETERNAL INTERNATIONAL (BVI) CO. LTD
注册时间	2001 年 3 月 26 日
注册地	广州经济技术开发区东区东鹏大道 69 号
经营范围	印制电路板制造；新材料技术咨询、交流服务；信息化学品制造（监控化学品、危险化学品除外）；化工产品批发（危险化学品除外）；佣金代理；货物进出口（专营专控商品除外）；化工产品检测服务；企业管理服务
合作历史	自 2014 年开始合作
获得订单方式	2014 年公司主动上门与客户联系，客户至公司现场审核生产经营场地、经营情况后，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

18) 长兴（广州）光电材料有限公司

股权结构	长兴（中国）投资有限公司：100%
实际控制人	ETERNAL INTERNATIONAL (BVI) CO. LTD
注册时间	2006 年 12 月 28 日
注册地	广州高新技术产业开发区科学城瑞和路 8 号
经营范围	电力电子技术服务；信息化学品制造（监控化学品、危险化学品除外）；化工产品批发（危险化学品除外）；技术进出口；货物进出口（专营专控商品除外）；佣金代理；电子工业专用设备制造；电力电子元器件制造；电子真空器件制造；光电子器件及其他电子器件制造；电子元件及组件制造；通用机械设备销售；电子产品批发；电子产品零售；五金产品批发；

合作历史	自 2014 年开始
获得订单方式	与长兴（广州）电子材料有限公司系同一集团下公司，经长兴（广州）电子材料有限公司采购部介绍 2014 年开始与企业合作。
销售产品	MBP
与公司是否存在关联关系	否

3. 化妆品原料前五大客户情况

(1) 前五大客户销售金额及占比（金额单位：万元）

1) 2020 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	德之馨香精香料（南通）有限公司	2,346.07	49.22%
	SYMRISE AG	355.99	7.47%
	小 计	2,702.06	56.69%
2	黄冈美丰化工科技有限公司	295.39	6.20%
3	MERCK S. L. U.	281.05	5.90%
4	其他客户	459.60	9.64%
合 计		3,738.10	78.43%

2) 2019 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	德之馨（上海）有限公司	1,611.81	29.60%
	德之馨香精香料（南通）有限公司	1,423.76	26.15%
	SYMRISE AG	180.62	3.32%
	小 计	3,216.20	59.07%
2	MERCK S. L. U.	296.14	5.44%
3	其他客户	942.75	17.32%
合 计		4,455.09	81.83%

3) 2018 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	德之馨（上海）有限公司	3,228.89	76.15%
	SYMRISE AG	313.73	7.40%

	小 计	3,542.62	83.55%
2	黄冈美丰化工科技有限公司	265.44	6.26%
3	其他客户	370.40	8.73%
合 计		4,178.46	98.54%

(2) 前五大客户信用政策、销售回款情况

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度	
		信用政策	销售回款情况	信用政策	销售回款情况
1	德之馨（上海）有限公司			收到发票后 60 天	已回款
	德之馨香精香料（南通）有限公司	收到发票 后 60 天	余 231.05 万元未回款	收到发票后 60 天	已回款
	SYMRISE AG	提单日后 60 天	已回款	提单日后 60 天	已回款
2	黄冈美丰化工科技有限公司	票到 15 天	已回款		
3	MERCK S. L. U.	提单日后 60 天	已回款	提单日后 60 天	已回款
4	其他客户		已回款		已回款

(续上表)

序号	客户名称	2018 年度	
		信用政策	销售回款情况
1	德之馨（上海）有限公司	收到发票后 60 天	已回款
	德之馨香精香料（南通）有限公司		
	SYMRISE AG	提单日后 60 天	已回款
2	黄冈美丰化工科技有限公司	票到 15 天	已回款
3	MERCK S. L. U.		
4	其他客户		已回款

注：销售回款情况截至 2021 年 3 月 12 日

(3) 前五大客户基本情况

1) 德之馨（上海）有限公司

股权结构	SYMRISE AG: 20.91% SYMRISE HOLDING PTE. LIMITED : 39.71%, SYMRISE HOLDING INC. : 39.38%
------	---

注册时间	1982年8月2日
注册地	中国（上海）自由贸易试验区陇桥路30号
经营范围	生产用于食品、烟草及日化用品的天然及合成香料香精、食品添加剂、调味品、化妆品原料，销售自产产品，香精香料和化妆品原料的技术研究开发，自有技术成果转让；上述同类商品以及预包装食品的佣金代理（拍卖除外）、批发、进出口，并提供相关的配套业务；企业管理咨询。
合作历史	自2014年开始合作
获得订单方式	2014年客户主动联系公司开始合作。
销售产品	HAP
与公司是否存在关联关系	否

2) 德之馨香精香料（南通）有限公司

股权结构	德之馨（中国）投资有限公司：100%
注册时间	2016年5月13日
注册地	江苏省南通经济技术开发区通达路111号
经营范围	生产销售香精香料、食品添加剂、食品、化妆品原料；上述产品及预包装食品的进出口，批发；提供上述产品的咨询服务；研发香精香料和化妆品原料及转让技术成果；企业管理咨询。
合作历史	自2019年开始
获得订单方式	经客户集团公司介绍
销售产品	HAP
与公司是否存在关联关系	否

3) SYMRISE AG

股权结构	Sun Life FinanciaInc: 10.62% Gerberding-Vermögensverwaltungs GmbH&Co. KG 5.86%, others 83.52%
注册时间	2002年3月8日
注册地	MUHLENFELDSTRASSE 1 37603 HOLZMINDEN GERMANY
经营范围	香精香料等日用品的生产、研发及销售
合作历史	自2014年开始
获得订单方式	客户2014年开始新产品的研发，对公司产品产生需求，客户主动上门洽谈达成合作意向，并至公司现场审核生产经营场地、经营情况，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。

销售产品	HAP
与公司是否存在关联关系	否

4) 黄冈美丰化工科技有限公司

股权结构	黄石市美丰化工有限责任公司：71.58% 向亚琴：8.00% 王楚平：5.00% 刘建军：4.69% 黄友贵：4.00% 董盛平：4.00% 黄大国：2.73%，
实际控制人	曾铁鸣
注册时间	2010年5月28日
注册地	黄冈市黄州火车站经济开发区舵塘村委会五组
经营范围	紫外线吸收剂（不含有毒有害及危险化学品）的研发、生产及销售；化工产品（不含有毒有害及危险化学品）的销售；货物进出口、技术进出口（不含国家禁止或限制的货物与技术）。
合作历史	自2012年开始合作
获得订单方式	客户主动联系，客户至新瀚公司现场审核生产经营场地、经营情况后，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	MAP
与公司是否存在关联关系	否

5) MERCK S. L. U.

股权结构	MERCK CHEMICALS, BV:100%
注册时间	1949年5月21日
注册地	CALLE MARIA DE MOLINA, 40 28006 MADRID SPAIN
经营范围	专业生产和其他医药产品
合作历史	自2017年开始
获得订单方式	中间人介绍。
销售产品	MAP
与公司是否存在关联关系	否

4. 其他产品前五大客户情况

(1) 前五大客户销售金额及占比（金额单位：万元）

1) 2020 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	Saltigo GmbH	629.92	11.57%
2	SINO-KING MARKETING LIMITED	613.66	11.27%
3	SYMRISE AG	356.48	6.55%
4	榆林成泰恒生物科技有限公司	253.98	4.67%
5	浙江桐乡外贸集团股份有限公司	208.54	3.83%
合 计		2,062.59	37.89%

2) 2019 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	北京广源益农化学有限责任公司	530.97	11.17%
2	Saltigo GmbH	510.72	10.74%
3	湖北相和精密化学有限公司	343.92	7.23%
4	山东智尚化工有限公司	301.90	6.35%
	山东洛克化工有限公司	28.42	0.60%
	小 计	330.32	6.95%
5	R L FINE CHEM	242.20	5.09%
合 计		1,958.13	41.18%

3) 2018 年度

序号	客户名称	销售金额	占比
1	Saltigo GmbH	701.93	21.38%
2	常州市宣明化工有限公司	517.96	15.78%
3	SINO-KING MARKETING LIMITED	248.94	7.58%
4	HARIKA DRUGS PRIVATE LIMITED	190.29	5.80%
5	湖北相和精密化学有限公司	179.49	5.47%
合 计		1,838.61	56.01%

(2) 前五大客户信用政策、销售回款情况

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度	
		信用政策	销售回款情况	信用政策	销售回款情况
1	SINO-KING MARKETING LIMITED	见提单付	已回款	见提单付	已回款

		款		款	
2	SYMRISE AG	提单日后 60 天	已回款	提单日后 60 天	已回款
3	Saltigo GmbH	提单日后 60 天	已回款	提单日后 60 天	已回款
4	山东智尚化工有限公司	款到发货	已回款	款到发货	已回款
	山东洛克化工有限公司	款到发货	已回款	款到发货	已回款
5	浙江桐乡外贸集团股份有限公司	见票 30 天	已回款	见票 30 天	已回款
6	湖北相和精密化学有限公司	款到发货	已回款	款到发货	已回款
7	HARIKA DRUGS PRIVATE LIMITED	提单日后 90 天	余 9.84 万 美元未回 款	提单日后 90 天	已回款
8	常州市宣明化工有限公司	款到发货	已回款	款到发货	已回款
9	北京广源益农化学有限责任公司			款到发货	已回款
10	R L FINE CHEM			款到发货	已回款
11	榆林成泰恒生物科技有限公司	款到发货	已回款		

(续上表)

序号	客户名称	2018 年度	
		信用政策	销售回款情况
1	SINO-KING MARKETING LIMITED	见提单付款	已回款
2	SYMRISE AG	提单日后 60 天	已回款
3	Saltigo GmbH	提单日后 60 天	已回款
4	山东智尚化工有限公司	款到发货	已回款
	山东洛克化工有限公司		
5	浙江桐乡外贸集团股份有限公司	见票 30 天	已回款
6	湖北相和精密化学有限公司	款到发货	已回款
7	HARIKA DRUGS PRIVATE LIMITED	提单日后 90 天	已回款
8	常州市宣明化工有限公司	款到发货	已回款
9	北京广源益农化学有限责任公司		
10	R L FINE CHEM	款到发货	已回款
11	榆林成泰恒生物科技有限公司		

注：销售回款情况截至 2021 年 3 月 12 日

(3) 前五大客户基本情况

1) SINO-KING MARKETING LIMITED

股权结构	KANG, WEN-FU: 100%
实际控制人	KANG, WEN-FU
注册时间	1997 年 5 月 13 日
注册地	VISTRA CORPORATE SERVICES CENTRE WICKHAMS CAY II ROAD TOWN, TORTOLA VG1110 VIRGIN ISLANDS, BRITISH. VIRGIN ISLANDS (BRITISH)
经营范围	金融和投资
合作历史	自 2013 年开始
获得订单方式	公司销售人员主动与客户洽谈达成合作关系
销售产品	医药中间体
与公司是否存在关联关系	否

2) Saltigo GmbH

股权结构	LANXESS Deutschland GmbH: 100%
实际控制人	无法获取
注册时间	2005 年 7 月 13 日
注册地	KAISER-WILHELM-ALLEE 40 D 51373 LEVERKUSEN GERMANY
经营范围	化学品生产和批发
合作历史	自 2013 年开始
获得订单方式	公司销售人员通过 LANXESS AG 上海公司与客户洽谈达成合作。2013 年客户至公司现场审核生产经营场地、经营情况后，通过其供应商认证审核后进入客户的供应商体系。
销售产品	农药中间体
与公司是否存在关联关系	否

3) 山东智尚化工有限公司

股权结构	刘福承: 40% 王晓彦: 30% 王东军: 30%
实际控制人	刘福承
注册时间	2016 年 3 月 15 日

注册地	山东省济南市天桥区济南新材料交易中心办公楼三层 304-11 号
经营范围	不带有存储设施的经营：《危险化学品经营许可证》鲁济(天桥)危化经(2019)000311 号许可范围内的危险化学品；货物及技术进出口业务；化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）、塑料制品、饲料、饲料原料、食品添加剂、饲料添加剂、洗涤用品、化肥、水性涂料、化工设备、医药中间体的批发、零售以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止和无需经营许可的项目。
合作历史	自 2016 年开始
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	医药中间体
与公司是否存在关联关系	否

4) 山东洛克化工有限公司

股权结构	王东冬：58% 韩朋：42%
实际控制人	王东冬
注册时间	2017 年 1 月 13 日
注册地	山东省济南市高新区海信创智谷 1 号楼 601 室
经营范围	化工产品（不含危险化学品）、医药中间体、植物提取物、化妆品原材料的开发、销售；货物及技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；国际贸易代理；纸制品、针纺织品的生产、销售；医疗器械、塑料制品、日用品、洗涤用品、防护用品、清洁用品、消毒用品（不含危险化学品）的销售。
合作历史	自 2019 年开始
获得订单方式	中间人介绍。
销售产品	医药中间体
与公司是否存在关联关系	否

5) 浙江桐乡外贸集团股份有限公司

股权结构	钱松坤：30.00% 钱明观：24.83% 吴华：14.54% 桐乡市朗睿贸易有限责任公司：14.38% 金云江：10.98% 其他股东合计：5.27%
实际控制人	钱松坤
注册时间	1998 年 3 月 23 日

注册地	浙江省桐乡市景雅路 21 号
经营范围	经营进出口业务
合作历史	自 2016 年开始
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	医药中间体、农药中间体
与公司是否存在关联关系	否

6) 湖北相和精密化学有限公司

股权结构	昆山力田医化科技有限公司：82% 深圳市淳然实业有限公司：15% 宁波华与翊企业管理合伙企业（有限合伙）：3%
实际控制人	陈友良
注册时间	2010 年 12 月 30 日
注册地	湖北省潜江经济开发区盐化一路
经营范围	有机化学原料（包括药物中间体、农药中间体等，不含易制毒化学品及其他危险化学品）、专用化学产品制造（包括化学助剂、信息化学品）、三氯化铝、氯化钠、农药的生产、销售；货物及技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。
合作历史	自 2017 年开始
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	医药中间体
与公司是否存在关联关系	否

7) HARIKA DRUGS PRIVATE LIMITED

股权结构	U Amarnath: 75.28%; U. Vijaya: 18.44% A. Madhuri: 4.67% A Venkata Rama Krishna Rao: 1.61%
实际控制人	U Amarnath
注册时间	1989 年 10 月 19 日
注册地	House No. 5-35/145, Municipal No. 5-5-35/145/Nr Plot No. 110, Prasanth Nagar, Kukatpally, Hyderabad - 500072, Telangana, India
经营范围	原料药和中间体生产
合作历史	自 2014 年开始合作
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	医药中间体

与公司是否存在关联关系	否
-------------	---

8) 常州市宣明化工有限公司

股权结构	许雯：60% 刘明：40%
实际控制人	许雯
注册时间	2012年7月30日
注册地	常州市新北区通江中路600号7幢312室
经营范围	化工原料及产品（涉及危险化学品的凭许可证经营）、机械设备及配件、五金产品、家用电器、金属材料、橡塑制品、建筑材料的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）。
合作历史	自2015年开始合作
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	医药中间体、农药中间体
与公司是否存在关联关系	否

9) 北京广源益农化学有限责任公司

股权结构	中化化工科学技术研究总院有限公司：83.05% 张宗俭：10.08% 崔英等9名自然人股东：6.47%
实际控制人	中国化工集团有限公司
注册时间	2005年7月11日
注册地	北京市大兴区安定镇安定北街66号
经营范围	生产化学药剂和助剂（限分支机构经营）；技术转让、服务、咨询、开发；货物进出口；销售农药（剧毒除外）、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、化肥。
合作历史	自2019年开始合作
获得订单方式	客户主动联系。
销售产品	农药中间体
与公司是否存在关联关系	否

10) R L FINE CHEM

股权结构	Mr. Anjan Kumar Roy：100%
实际控制人	Mr. Anjan Kumar Roy
注册时间	1983年
注册地	Ray house, HIG No.2000, Near Yelahanka, New Town, Police Station, Yelahanka, Bengaluru - 560064, Karnataka, India

经营范围	医药产品生产和出口
合作历史	自 2013 年开始
获得订单方式	中间人介绍。
销售产品	医药中间体
与公司是否存在关联关系	否

11) 榆林成泰恒生物科技有限公司

股权结构	林隼：51.00%，王志：19.60%，曾途：19.60%，王星堡：9.80%
实际控制人	林隼
注册时间	2019 年 1 月 22 日
注册地	陕西省榆林市榆神工业区大保当镇清龙沟村清水工业园西经二路
经营范围	农药原药及中间体、农药制剂、化工原料生产与销售；农药货物和技术的进出口（筹建、筹建期间不得生产经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作历史	自 2020 年开始与公司合作
获得订单方式	客户主动联系公司
销售产品	农药中间体
与公司是否存在关联关系	否

5. 披露前五大客户变化原因，说明报告期内公司对所列示前三大客户销售收入和销量均出现下降的原因

(1) 前五大客户变化原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（三）新增客户”中补充披露。

报告期内，公司与主要客户均保持长期合作，前五大客户相对稳定，个别变动系客户年度间销售额变动、新进入或退出而致。2019 年，久日新材新进入前五大客户之列，中研股份排名第七，退出前五大客户；2020 年，中研股份进入前五大客户，久日新材排名第六，退出前五大客户。

报告期内，公司主要向久日新材销售 MBP、PBZ 和 ITF 等光引发剂产品。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，因此向公司的采购额增加，2019 年成为公司前五大客户之一。2020 年，公司向久日新材销售金额为 1,114.92 万元万元，仍为公司第六大客户、光引发剂产品第三大客户。久

日新材 2020 年向公司采购产品金额同比下降了 7.72%，系受其下游客户需求减弱影响：2020 年 1-9 月久日新材营业收入为 7.07 亿元，较 2019 年同期营业收入 10.58 亿元，下降约 33.18%。截至本说明出具日，公司与久日新材仍保持持续合作关系。

中研股份和吉大赢创是 DFBP 产品上与公司长期合作的主要客户，报告期内持续为公司前十大客户。2019 年度中研股份退出公司前五大客户，主要系 2018 年营口兴福投产 DFBP，并重点开发中研股份等国内客户，行业竞争加剧导致公司 2019 年度向中研股份销售额下降。2020 年公司根据国内、国际市场变化情况，加大开拓中研股份、吉大赢创、鹏孚隆等国内 PEEK 市场重点客户，2020 年向中研股份、吉大赢创、鹏孚隆的销售额较 2019 年的增长率分别为 64.34%、64.10% 和 4.71 倍。

(2) 报告期内公司对所列示前三大客户销售收入和销量均出现下降的原因 2018-2020 年，公司前三大客户均为 SOLVAY、SYMRISE 和 IGM。

报告期内，公司前三大客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	变动	2019 年度	变动	2018 年度
SOLVAY	5,122.46	3.65%	4,942.03	-21.54%	6,298.47
SYMRISE	3,058.55	-8.98%	3,360.16	-6.39%	3,589.66
IGM	1,680.46	-15.54%	1,989.74	-29.88%	2,837.42
小 计	9,861.47	-4.18%	10,291.93	-19.12%	12,725.55

报告期内，公司前三大客户销量变动情况如下：

客户名称	2020 年较 2019 年度变动情况	2019 年较 2018 年变动情况
SOLVAY	18.28%	-25.92%
SYMRISE	-5.70%	-20.30%
IGM	-9.76%	-37.00%
小 计	0.17%	-28.15%

2018-2019 年，公司向 SOLVAY 销售金额、销售量持续下降，主要系 2018 年开始特种工程塑料核心原料领域市场参与者增加，行业竞争加剧，而且美国政府自 2018 年起对中国出口商品加征关税，上述因素综合导致 SOLVAY 采购量持续下降，其中 SOLVAY 美国子公司采购量由 2018 年 265.00 吨下降至 2019 年的 158.00

吨。2020年，公司向 SOLVAY 销售金额、销售量较 2019 年度销售金额、销售量分别增长 3.65%、18.28%，主要系因国外同行业公司受新冠疫情影响生产量减少及 SOLVAY 集团采购策略调整影响，SOLVAY 加大向公司采购所致。

2019 年度，公司向 SYMRISE 的销售金额和销量比 2018 年度分别下降 6.39%、20.30%，系因 2019 年 HAP 产品的市场需求旺盛，在保证与 SYMRISE 合作关系的前提下，贸易商客户的销量增加，实现增厚公司经营利润的销售策略；2020 年，公司向 SYMRISE 销售金额、销售量较 2019 年度销售金额、销售量分别减少 8.98%、5.70%，主要系受新冠疫情影响化妆品市场需求量减少所致。

2019 年度，公司向 IGM 的销售金额和销量比 2018 年度分别下降 29.88%、37.00%，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，使得 IGM 销售总金额和销量下降；2020 年，公司向 IGM 销售金额、销售量较 2019 年度销售金额、销售量分别减少 15.54%、9.76%，主要系客户受境外疫情影响生产所致。

6. 新增客户的基本情况与合作背景

报告期内，公司前五大客户中新增客户仅为久日新材。久日新材 2018 年开始与公司合作，主要系久日新材 2018 年开始逐步减少 PBZ 产品的自产和外协生产量，而公司光引发剂产品 PBZ、MBP 和 ITF 等可与久日新材光引发剂产品搭配销售，故其从公司采购该等光引发剂。久日新材的基本情况已列示，详见本说明五(一)2 之说明。

7. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们获取了公司报告期内不同产品的前五大客户清单，核查了前五大客户的销售合同或订单，主营业务收入明细账；

2) 我们通过中国出口信用保险公司查询了境外客户的资信报告、通过国家企业信用信息公示系统查询了境内客户的工商信息；

3) 我们对前五大客户进行了实地走访或获取了确认函，确认了其与公司是否存在关联关系；

4) 我们访谈了公司管理层和销售部门负责人，了解了前五大客户变化原因，前三大客户销售收入和销量均出现下降的原因；

5) 我们获取了公司报告期内的应收账款明细账，检查了主要客户的回款情

况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司不同产品的前五大客户情况真实、准确，前五大客户与公司不存在关联关系；报告期内公司前五大客户变化及前三大客户销售收入、销售下降主要系客户自身需求、行业竞争格局及外部贸易政策等因素变化所致，新增客户久日新材，主要系其自 2018 年开始逐步减少 PBZ 产品的自产和外协生产量，而公司光引发剂产品 PBZ、MBP 和 ITF 等可与久日新材光引发剂产品搭配销售，故从公司采购该等光引发剂。

(二) 同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

1. 同一产品不同客户之间毛利率差异分析

报告期内，公司前五大客户中公司向 SOLVAY、中研股份主要销售 DFBP 产品，向 IGM、华泓新材及久日新材主要销售 MBP、PBZ 及 ITF 等光引发剂产品，向 SYMRISE 销售化妆品原料。公司向 SOLVAY、中研股份、IGM、华泓新材及久日新材等客户销售同一产品的毛利率分布情况如下：

产品名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
DFBP	最高毛利率	29.95%	33.33%	42.41%
	最低毛利率	29.66%	27.12%	39.46%
PBZ	最高毛利率	57.80%	57.21%	50.26%
	最低毛利率	53.67%	49.92%	44.89%
MBP	最高毛利率	39.31%	37.73%	44.13%
	最低毛利率	33.01%	35.67%	35.93%
ITF	最高毛利率	50.92%	45.27%	48.76%
	最低毛利率	47.52%	43.70%	44.15%

2018 年公司向 SOLVAY、中研股份销售 DFBP 产品的毛利率差异较小。2018 年营口兴福投产 DFBP，并重点开发中研股份、吉大赢创等国内客户，行业竞争加剧导致公司 2018 年度、2019 年度向中研股份、吉大赢创销售毛利率下降，因此不同客户之间的销售毛利率差异较大。2020 年受新冠疫情、原材料价格下降等因素影响公司适度下调 DFBP 产品售价，导致该产品整体毛利率略有下降，但公司向 SOLVAY、中研股份销售 DFBP 产品毛利率差异极小，不存在异常情况。

2018 年以来，公司向 IGM、华泓新材和久日新材销售 PBZ、MBP 产品的毛利率差异在 10%以内，不存在较大差异，主要系：(1) 公司出口货物享受“免、抵、退”政策，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；(2) 报告期内，公司会根据不同客户的采购规模不同给予不同的销售价格，例如 2018 年久日新材向公司采购 MBP 数量仅为 5.40 吨，故公司对其售价较高。

报告期内，公司向主要客户销售 ITF 产品的毛利率无较大差异。

2. 同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

(1) 同一客户不同年度收入变动的原因

报告期内，公司前五大客户的不同年度销售金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售金额	变动率	销售金额	变动率	金额
SOLVAY	5,122.46	3.65%	4,942.03	-21.54%	6,298.47
SYMRISE	3,058.55	-8.98%	3,360.16	-6.39%	3,589.66
IGM	1,680.46	-15.54%	1,989.74	-29.87%	2,837.42
中研股份	1,158.80	64.34%	705.12	-49.55%	1,397.66
华泓新材	1,327.50	11.50%	1,191.77	33.00%	896.06
久日新材	1,114.92	-7.72%	1,208.21	374.60%	254.57

报告期内，公司向 SOLVAY、SYMRISE、IGM、中研股份、久日新材销售金额变动原因参见详见本说明五（一）5 之说明。

公司 2019 年度、2020 年度向华泓新材销售金额相较前一年度分别增长 33.00%、11.50%，销售情况相对稳定。因受下游应用领域环保要求提升，2018 年以来光固化材料需求增长，公司 2019 年、2020 年光引发剂产品销售收入相对稳定。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，公司会在不同年度调配向不同客户的销售比例，如公司于 2018 年主动承接 IGM 及新增客户久日新材的订单，于 2019 年主动承接久日新材及华泓新材的订单。

(2) 同一客户不同年度毛利率变动的原因

报告期内，公司前五大客户的不同年度销售毛利率变动情况如下：

客户名称	2020 年较 2019 年变动情况	2019 年较 2018 年变动情况

SOLVAY	-3.38%	-6.13%
中研股份	2.54%	-15.29%
IGM	1.86%	3.43%
华泓新材	3.21%	-3.27%
久日新材	-2.22%	1.93%
SYMRISE	3.28%	14.46%

报告期内，公司向 SOLVAY、中研股份及吉大赢创主要销售 DFBP 产品。2018-2019 年，因市场竞争加剧及中美贸易摩擦等因素，DFBP 产品毛利率逐年下降，分别为 39.08%和 32.72%；2020 年 DFBP 主要原材料价格下降，销售单价与单位成本变动幅度一致，毛利率水平与 2019 年度基本持平，为 31.33%。2018-2019 年，报告期内，公司向 SOLVAY、中研股份销售毛利率与 DFBP 产品毛利率变动趋势基本一致。2018 年营口兴福投产 DFBP，并重点开发中研股份、吉大赢创等国内客户，行业竞争加剧导致公司 2018 年度、2019 年度向中研股份、吉大赢创销售毛利率下降幅度较大。2020 年公司为巩固与 SOLVAY 的长期合作关系，适度下调对其销售 DFBP 产品的价格，公司向其销售 DFBP 产品向毛利率与向中研股份销售同种产品毛利率水平基本趋同。

报告期内，公司向 IGM、久日新材主要销售 PBZ 和 MBP 等光引发剂产品。由于久日新材自 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，毛利率逐年增加，报告期分别为 47.84%、54.70%和 55.81%；MBP 毛利率变动较小，报告期分别为 35.86%、36.51%和 36.00%。报告期内，公司向 IGM、久日新材销售毛利率随上述产品毛利率变动略有小幅波动，不存在异常情况。

报告期内，公司向华泓新材主要销售 ITF 光引发剂产品。2018-2019 年，因 ITF 产品属于公司光引发剂品类中的高毛利产品，为维持下游客户的需求稳定，公司在该产品原材料大幅上涨的情况下适当控制价格涨幅，因此价格增长未能全部覆盖原材料涨价导致的成本增长，毛利率逐年下降，分别为 49.07%和 45.96%；2020 年 ITF 主要原材料采购价格回落，销售成本相应下降，使得毛利率升至 49.30%。报告期内，公司向华泓新材销售毛利率与 ITF 产品毛利率变动趋势一致。

报告期内，公司向 SYMRISE 主要销售 HAP 产品。2018-2019 年，因 HAP 产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，市场供不应求，

导致价格逐年上涨，虽然乙酰氯及苯酚等原材料价格发生波动，但由于价格上涨较快，该产品毛利率水平持续上升，分别为 26.25%和 44.25%；2020 年，因原材料价格进一步降低，公司适时调整 SYMRISE 等客户的销售价格，其中向 SYMRISE 销售 HAP 产品均价较 2019 年度向其销售均价降低 3.79%，导致 HAP 产品毛利率下降至 44.03%。2018-2019 年，公司向 SYMRISE 销售毛利率与 HAP 产品毛利率变动趋势一致。2020 年，因公司向 SYMRISE 销售的其他产品毛利率有所增长，导致公司该年度向其销售毛利率增加 3.28%。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、销售人员、采购人员，了解了同一产品不同客户毛利率差异的原因，同一客户不同年度收入和毛利率变动的原因；

2) 我们重新计算了同一产品不同客户的毛利率，同一客户不同年度内的收入和毛利率及其变化；对比分析了报告期内同一产品不同客户销售单价、毛利率差异的原因，同一客户不同年度内采购产品的数量、金额和毛利率变动的情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因主要系公司基于合作关系以及战略考虑给予客户不同的销售价格，以及客户采购细分产品的差异；同一客户不同年度内的收入和毛利率差异的原因主要系受市场竞争环境的变化、客户自身的需求、以及产品成本变动的影响，变动原因合理，符合公司实际情况。

(三) 按照销售金额分层分别披露报告期内主要客户及退出、新增客户数量、收入金额、占比，说明客户集中度及稳定性是否符合行业惯例

报告期内，公司按照销售金额分层的销售情况，已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“6、公司客户按销售金额分层的销售情况”中补充披露。

1. 按销售金额分层披露报告期内客户数量、收入金额、占比

单位：万元

项 目	2020 年度			2019 年度		
	客户数量	金额	占比	数量	金额	占比

500 万元以上	12	18,129.61	62.97%	12	17,456.19	59.83%
100-500 万元	34	6,260.05	21.74%	35	7,862.85	26.95%
100 万元以下	287	4,488.94	15.59%	252	3,934.31	13.48%
运保佣[注]		-88.38	-0.31%		-75.66	-0.26%
合 计	333	28,790.23	100.00%	299	29,177.68	100.00%

(续上表)

项 目	2018 年度		
	客户数量	金额	占比
500 万元以上	11	18,872.71	70.80%
100-500 万元	24	5,146.98	19.31%
100 万元以下	208	2,679.26	10.05%
运保佣[注]		-41.69	-0.16%
合 计	243	26,657.27	100.00%

[注]运保佣为冲减出口销售收入的运费、保险费等

500 万元以上客户所占收入的比重整体保持在 50%以上，说明公司客户相对比较集中；100 万元以下客户数量在 200 家左右，说明公司的小客户数量比较多且分散。

2. 2020 年对比 2019 年度

单位：万元

层 级	项 目	新增客户			退出客户		
		数量	收入金额	占比	数量	收入金额	占比
500 万元以上	层级内部调整	2	1,724.69	5.99%			
	实际新增[注]				2		
	小 计	2	1,724.69	5.99%	2		
100-500 万元	层级内部调整	7	1,245.02	4.32%	12	2,428.98	8.44%
	实际新增[注]	11	1,866.75	6.48%			
	实际退出				7		
	小 计	18	3,111.77	10.81%	19	2,428.98	8.44%
100 万元以下	层级内部调整	10	704.29	2.45%	7	1,245.02	4.32%

	实际新增[注]	147	1,481.27	5.15%			
	实际退出				114		
	小 计	157	2,185.55	7.59%	121	1,245.02	4.32%
合 计		177	7,022.01	24.39%	142	3,673.99	12.76%

[注]此处实际新增客户指上一期间未发生交易，本期发生交易的客户，下同
与2019年度相比，2020年度新增客户收入（含层级间调整）占比为24.39%，退出客户收入（含层级间调整）占比为12.76%，其中实际新增客户收入占比11.63%，实际退出客户121家，主要为100万元以下的客户，客户结构相对比较稳定。

3. 2019年对比2018年度

单位：万元

层 级	项 目	新增客户			退出客户		
		数量	收入金额	占比	数量	收入金额	占比
500万元以上	层级内部调整	2	2,397.54	8.22%	2	170.30	0.58%
	实际新增[注]	1	530.97	1.82%			
	小 计	3	2,928.52	10.04%	2	170.30	0.58%
100-500万元	层级内部调整	11	2,104.72	7.21%	6	2,699.95	9.25%
	实际新增[注]	8	2,006.32	6.88%			
	实际退出				2		
	小 计	19	4,111.04	14.09%	8	2,699.95	9.25%
100万元以下	层级内部调整	5	327.23	1.12%	10	1,959.25	6.71%
	实际新增[注]	149	1,816.58	6.23%			
	实际退出				101		
	小 计	154	2,143.81	7.35%	111	1,959.25	6.71%
合 计		176	9,183.37	31.47%	121	4,829.50	16.55%

与2018年度相比，2019年度新增客户收入（含层级间调整）占比为31.47%，退出客户收入（含层级间调整）占比为16.55%，其中实际新增客户收入占比14.92%，实际退出客户103家，主要为100万元以下的客户，客户结构相对比较稳定。

4. 说明客户集中度及稳定性是否符合行业惯例

同行业前五名客户占营业收入比重如下：

公司名称	2020 年	2019 年度	2018 年度
久日新材（688199.SH）		22.94%	27.79%
强力新材（300429.SZ）		30.35%	32.84%
扬帆新材（300637.SZ）	56.81%	25.34%	24.71%
科思股份（300856.SZ）		65.59%	68.45%
华业香料（300886.SZ）		57.65%	53.71%
算术平均值	56.81%	40.37%	41.50%
新瀚新材公司	42.89%	43.50%	56.34%

注：因同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告，故 2020 年度数据为同行业可比公司 2020 年半年度报告相关数据

因同行业可比公司的产品应用领域不同，同行业可比公司前五名客户销售金额占营业收入比例差异较大。2018-2019 年度，公司前五名客户销售金额占营业收入的比例高于同行业平均值，其中 2019 年度仅比同行业可比公司高 3.23%，符合行业惯例。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们获取并核对了报告期内的销售明细表，对客户按照营业收入的金额进行了分层，统计了不同层级的客户数量、收入金额和占比；

2) 按照收入金额分层，我们分析了新增客户和退出客户的数量、金额和占比，分析了公司客户的集中度和稳定性；

3) 查询了同行业可比公司的招股说明书、定期报告中前五大客户的收入占比，与公司的前五大客户收入占比进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司前五大客户的集中度较高，客户结构比较稳定，符合行业惯例，与同行业相比不存在重大异常。

(四) 分析并披露对客户 SOLVAY、SYMRISE 销售占比大的原因及合理性，是否构成对单一客户的重大依赖，是否可能导致发行人未来持续盈利能力存在重

大不确定性风险，如是，请充分提示风险

1. 公司已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“(二)前五名客户情况”中补充披露。

报告期内，公司对 SOLVAY、SYMRISE 的销售金额、销售毛利占比情况如下：

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	占营业收入比重 (%)	占营业毛利比重 (%)	占营业收入比重 (%)	占营业毛利比重 (%)	占营业收入比重 (%)	占营业毛利比重 (%)
SYMRISE	10.62	10.82	11.52	10.88	13.47	8.50
SOLVAY	17.79	12.81	16.94	13.64	23.63	23.91
合计	28.42	23.63	28.46	24.52	37.10	32.41

报告期内，公司向 SOLVAY、SYMRISE 销售占比较大，是基于以下因素所致，具有商业合理性：(1) DFBP、HAP 下游客户相对集中，DFBP 是生产 PEEK 的主要原材料，由于 PEEK 属于特种工程塑料，其生产及加工环节存在明显的技术及资金门槛，市场集中度本身较高，国内外主要厂商为 VICTREX、SOLVAY、EVONIK、中研股份、吉大特塑和鹏孚隆等；公司协同 SYMRISE 开拓 HAP 产品在化妆品领域的应用，除 SYMRISE 外的大型跨国化工企业客户较少。(2) 精细化工行业客户采购通常为专家采购模式，即客户有能力通过一系列的技术指标鉴别精细化工产品的质量水平，尤其是大型跨国化工企业在建立合作前，通常会进行产品检测、实地验厂等方式对供应商的产品质量、供货能力等方面进行考察；在与大型跨国化工企业建立合作关系后，为保证获得稳定、高质量的原材料，其通常会持续、大量重复得订购产品。SOLVAY、SYMRISE 为公司长期合作的客户，分别自 2013 年、2014 年开始与公司合作，且均与公司签署长期供货协议或长期合作意向书。

报告期内，公司对 SOLVAY、SYMRISE 销售金额、销售毛利均未超过营业收入、营业毛利的 30%，不构成对单一客户的重大依赖。根据公开信息，SOLVAY、SYMRISE 近年来财务状况良好，且与公司签订了长期供货协议，双方的业务合作具有可持续性和稳定性，不存在导致公司未来持续盈利能力存在重大不确定性风险。此外，除与 SOLVAY、SYMRISE 保持长期、稳定的合作关系外，公司积极开拓与其他知名客户的合作关系，报告期内公司与 VICTREX、EVONIK、IGM、中研股份及华泓新材等均建立了长期合作关系。

针对单一客户销售金额较高的情况，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“（六）单一产品客户销售金额较高的风险”中披露。

报告期内，就各类主要产品而言，公司特种工程塑料核心原料和化妆品原料两类产品客户集中度较高，其中向 SOLVAY 的销售金额占特种工程塑料核心原料的销售金额比例分别为 64.79%、54.97%和 55.97%，向 SYMRISE 的销售金额占化妆品原料的销售金额比例分别为 83.55%、59.07%和 56.69%。公司与 SOLVAY 和 SYMRISE 签署长期采购协议或长期意向协议，系长期、稳定的战略合作关系，但是如果公司的主要客户在经营上出现较大风险或其终止与公司的合作关系，短期内公司将面临销售收入减少以及需要重新开发、培育新主要客户的风险。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、销售负责人，了解公司与 SOLVAY、SYMRISE 的合作历史、订单获取方式、是否存在关联关系；

2) 获取并核对了报告期各期的销售收入明细表，重新计算了 SOLVAY、SYMRISE 的收入金额、收入占比，营业毛利额、营业毛利额占比；

3) 获取并核对了主要客户的销售合同（协议、订单），实地或视频询问了主要客户，了解公司与其合作的背景、合作历史，交易稳定性，未来合作意愿等。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司对客户 SOLVAY、SYMRISE 销售占比大的原因具有合理性，不构成对单一客户的重大依赖，不存在可能导致公司未来持续盈利能力存在重大不确定性风险。

（五）结合光引发剂产品链情况，分析并披露发行人存在客户与竞争对手重叠的原因，是否符合行业惯例，对该类客户的定价策略是否与其他客户存在差异，该类客户的毛利率情况与其他类客户是否存在差异；披露久日新材减少自产 PBZ 产品而从发行人处采购产品的原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“3、客户与竞争对手重叠的情形”中补充披露。

1. 公司向竞争对手销售具体情况

报告期内，公司向同行业可比公司销售产品的金额、占营业收入比例、毛利率及与平均毛利率差异情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	交易内容	2020 年度				
			金额	占比	毛利率 (A)	平均毛利率 (B)	差异 (A-B)
久日新材	光引发剂	PBZ	778.60	2.70%	57.56%	55.81%	1.74%
		CBP	319.59	1.11%	24.44%	26.98%	-2.55%
		TZT	5.31	0.02%	50.97%	51.98%	-1.01%
		ITF	11.42	0.04%	50.92%	49.30%	1.61%
	小计	1,114.92	3.87%				
扬帆新材	光引发剂	CBP	138.05	0.48%	19.19%	26.98%	-7.79%
强力新材	光引发剂	MBP	9.12	0.03%	43.82%	36.00%	7.82%
		PBZ	53.85	0.19%	57.54%	55.81%	1.72%
	小计	62.96	0.22%				
双键化工	光引发剂	MBP	23.62	0.08%	43.25%	36.00%	7.25%
		PBZ	4.57	0.02%	57.57%	55.81%	1.75%
	小计	28.19	0.10%				

(续上表)

公司名称	产品类别	交易内容	2019 年度				
			金额	占比	毛利率 (A)	平均毛利率 (B)	差异 (A-B)
久日新材	光引发剂	PBZ	771.78	2.65%	56.20%	54.82%	1.38%
		MBP	124.15	0.43%	37.73%	36.69%	1.04%
		CBP	138.07	0.47%	33.69%	36.90%	-3.22%
		TZT	33.19	0.11%	52.97%	53.59%	-0.62%
		ITF	141.02	0.48%	43.70%	45.96%	-2.25%
	小计	1,208.21	4.14%				
扬帆新材	光引发剂	CBP	192.80	0.66%	44.76%	36.90%	7.86%
强力新	光引发	PBZ	41.12	0.14%	59.36%	54.82%	4.54%

材	剂						
科思股份	化妆品原料	MAP	193.54	0.66%	24.73%	13.90%	10.83%
双键化工	光引发剂	MBP	30.68	0.11%	41.26%	36.69%	4.58%
		PBZ	6.76	0.02%	58.14%	54.82%	3.32%
	小计		37.44	0.13%			

(续上表)

公司名称	产品类别	交易内容	2018年度				
			金额	占比	毛利率(A)	平均毛利率(B)	差异(A-B)
久日新材	光引发剂	PBZ	171.21	0.64%	50.26%	47.95%	2.31%
		MBP	24.67	0.09%	44.13%	35.97%	8.16%
		ITF	58.69	0.22%	44.15%	49.07%	-4.92%
	小计	254.57	0.95%				
扬帆新材	光引发剂	CBP	196.08	0.74%	45.98%	38.22%	7.76%
		对氯苯乙酮	4.22	0.01%	24.54%	26.91%	-2.37%
	小计	200.30	0.75%				
强力新材	光引发剂	PBZ	137.79	0.52%	51.68%	47.95%	3.73%
		MBP	30.91	0.12%	44.26%	35.97%	8.29%
	特种工程塑料核心原料	DFBP	0.35	0.00%	85.10%	39.23%	45.87%
	其他	对苯基苯乙酮	2.84	0.01%	57.29%	60.18%	-2.89%
	小计		171.89	0.64%			
双键化工	光引发剂	PBZ	29.96	0.11%	55.18%	47.95%	7.23%

注 1: 向强力新材销售金额包括向该公司持股 34.49%的联营企业长沙新宇高分子科技有限公司销售金额

注 2: 向科思股份销售金额为向该公司全资子公司安徽圣诺贝化学科技有限公司销售金额

注 3: 双键化工指双键化工股份有限公司, 简称双键化工

公司向同行业公司销售产品均以成本加成原则为产品销售定价基础，并进一步根据市场竞争环境、客户订单规模、业务发生频率及合作关系等因素适当调整，与公司向其他客户销售的定价策略不存在差异。

公司向同行业公司销售产品的毛利率情况，与同产品其他客户的销售毛利率水平存在一定差异具有商业合理性。扬帆新材、强力新材 2018 年向公司采购少量其他产品用于研发活动，除强力新材因偶发性少量采购导致毛利率较高外，公司向扬帆新材、强力新材销售该等产品的毛利率与向其他客户销售的毛利率无较大差异。此外，公司 2019 年度向科思股份销售 MAP 产品比该产品平均毛利率高 10.83%，主要系科思股份购买公司 MAP 产品是偶然发生的短期行为，因此公司向其销售产品价格略高于 MERCK S. L. U. 等长期合作客户。

报告期内，公司向久日新材销售产品数量较大，主要系久日新材 2017、2018 年自产、外协生产 PBZ 数量逐渐减少，且向其他单位采购 PBZ 数量减少所致。2017、2018 年，久日新材自产数量分别为 178.92 吨、117.18 吨，外协产量分别为 67.50 吨、0 吨，PBZ 自产和外协生产数量合计为 246.42 吨、117.18 吨。2019 年一季度，久日新材外协及自产 PBZ 产量进一步下降为 0。同时久日新材在自产及外协加工的情况下，还直接向供应商采购 PBZ 等小品种光引发剂。例如：2017 年久日新材共向天津市天骄辐射固化材料有限公司（以下简称天骄辐射）及天津聚联光固化材料有限公司（以下简称聚联光固）采购 PBZ 产品 67.50 吨，后由于久日新材考虑到天骄辐射、聚联光固不在化工园区，其供货的稳定性存在一定风险，从而 2017 年末终止与天骄辐射、聚联光固合作，逐步加大了向公司采购 PBZ 等光引发剂。

2. 公司向竞争对手销售产品符合行业惯例

光固化材料主要包括 UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂等，主要由光引发剂、单体、低聚物和助剂混合而成。光引发剂是光固化材料中的核心组成部分，其性能对光固化材料的固化速度和固化程度起关键性作用。同时，因光引发剂产品种类众多，通常须经过多种产品复配后方可应用于下游领域，各公司的光引发剂产品在具体产品种类上存在差异或互补关系，因而可能存在购销业务。

综上，光引发剂产品种类众多且须经过多种产品复配后方可应用于下游领域，各公司的光引发剂产品在具体产品种类上存在差异或互补关系，因而可能存

在购销业务。基于光引发剂行业的上述情况，公司及光引发剂行业部分可比上市公司存在向竞争对手销售产品的情况，公司向竞争对手销售符合行业惯例。根据久日新材招股说明书披露 2017 年度其向双键化工和扬帆新材的销售金额分别 1,798.44 万元和 835.38 万元；扬帆新材 2020 年半年度报告披露天津久瑞翔和商贸有限公司系其前五大客户之一，销售金额 427.43 万元。报告期内，公司客户与竞争对手重叠的细分行业主要系光引发剂，具有商业合理性。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、销售、技术部门负责人，了解了公司向竞争对手销售光引发剂的原因、销售定价的策略；

2) 获取并核对了报告期内销售明细账、销售合同等，检查了公司向该等客户销售的光引发剂价格、毛利率水平，分析与其他客户相比是否存在异常；

3) 通过国家企业信用信息公示系统查询了客户信息，查询了同行业上市公司的招股说明书、年度报告等公开信息；

4) 对久日新材进行了实地走访，了解了报告期内公司与该等客户的往来情况，行业竞争格局及行业前景，就其向公司采购光引发剂产品的原因及商业合理性进行了询问。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司存在客户与竞争对手重叠的原因系基于精细化工行业特点，符合行业惯例，对该类客户的定价策略与其他客户不存在差异，该类客户的毛利率情况与其他类客户不存在显著差异；久日新材减少自产 PBZ 产品而从公司处采购产品的原因系客户在下游需求旺盛、产能紧张的情况下，在综合考虑产能调配、产品效益等因素后向公司采购。

六、关于发行人客户供应商重叠

根据招股说明书，报告期内发行人存在客户与供应商重叠情形，合计销售金额分别为 530.33 万元、1,106.44 万元、2,779.87 万元，采购金额分别为 1,077.23 万元、1,296.70 万元、1,832.77 万元。请发行人补充披露：（1）发行人对上述公司销售及采购的产品的类型、数量、金额、平均单价，相关交易价格与其他第三方定价是否存在显著差异，逐项说明发行人对其销售或采购的

必要性；（2）报告期内是否还存在其他客户供应商重叠的情形、产生原因、交易对手方基本情况及采购销售具体情况、是否与发行人存在关联关系，并分析相关交易定价的公允性；（3）是否存在同一年度既采购又销售同一类产品，如是，补充披露采购方及销售方的名称、金额、单价等，分析原因及合理性；（4）上述业务是否为贸易性质，相关会计处理情况及合理性，发行人是否具备完整的生产体系及经营能力。请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。（审核问询函问题 13）

（一）发行人对上述公司销售及采购的产品的类型、数量、金额、平均单价，相关交易价格与其他第三方定价是否存在显著差异，逐项说明发行人对其销售或采购的必要性

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“1、客户与供应商重叠的情况”中补充披露。

报告期各期同时与公司发生销售和采购业务的企业家数分别为 4 家、5 家和 5 家，销售金额分别为 727.20 万元、2,544.16 万元和 2,121.46 万元，占营业收入的比例分别为 2.73%、8.72%和 7.37%；采购金额分别为 747.20 万元、1,832.77 万元和 1,402.75 万元，占公司当期采购比例分别为 5.13%、12.16%和 9.36%。

报告期内，公司与同时为公司客户、供应商的主体主要交易情况，采购、销售的产品价格情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

序号	名称	交易内容		2020 年度					
				数量	金额	占比	平均单价 (A)	第三方平均价格 (B)	差异 (A/B-1)
1	南京扬子净水剂有限公司	销售	净水剂	21,093.50	684.50	2.38%	0.03	0.03	0.00%
		采购	聚合氯化铁	2,127.86	86.97	0.58%	0.04		
			铝酸钙粉	2,344.00	510.66	3.41%	22.00		
			其他净水剂原材料	628.00	149.27	1.00%			
2	久日新材	销售	PBZ	143.20	778.60	2.70%	5.44	5.30	2.51%
			CBP	92.60	319.59	1.11%	3.45	3.64	-5.26%
			其他光	2.25	16.73	0.06%	7.44	7.77	-4.35%

			引发剂产品						
		采购	MBP 粗品	15.00	51.77	0.35%	34.51		
3	其他客户/供应商	销售		75.00	322.04	1.12%			
		采购		423.86	604.08	4.03%			
销售合计				21,406.55	2,121.46	7.37%			
采购合计				5,538.72	1,402.75	9.36%			

序号	名称	交易内容		2019 年度					
				数量	金额	占比	平均单价 (A)	第三方平均价格 (B)	差异 (A/B-1)
1	久日新材	销售	PBZ	147.20	771.78	2.65%	5.24	5.41	-3.14%
			CBP	32.60	138.07	0.47%	4.24	4.51	-6.06%
			其他光引发剂产品	55.13	298.36	1.02%			
		采购	联苯	19.03	20.20	0.13%	1.06	0.98	8.18%
2	郑州卓优科技有限公司	销售	对氟甲苯	249.60	440.17	1.51%	1.76	1.76	0.00%
		采购	对氟苯甲酰氯	129.16	812.70	5.39%	6.29	5.82	8.08%
			邻氯苯甲酰氯	21.50	36.28	0.24%	1.69	1.69	0.00%
3	南京扬子净水剂有限公司	销售	净水剂	28,773.17	619.74	2.12%	0.02	0.02	0.00%
		采购	聚合氯化铁	2,213.06	96.50	0.64%	0.04	0.04	0.00%
			铝酸钙粉	2,363.00	491.79	3.26%	0.21	0.21	0.00%
			其他净水剂原材料	241.00	16.32	0.11%			
4	其他客户/供应商	销售		47.20	276.04	0.95%			
		采购		164.60	358.98	2.38%			
销售合计				29,304.90	2,544.16	8.72%			
采购合计				5,151.35	1,832.77	12.16%			

序号	客户名称	交易内容		2018 年度					
				数量	金额	占比	平均单价 (A)	第三方平均价格 (B)	差异 (A/B-1)
1	上海兰葩	销售	DFBP	4.80	66.00	0.25%	13.75	11.88	15.76%

	进出口有限公司	采购	对氟苯甲酰氯	18.75	108.30	0.70%	5.78	4.97	16.12%
2	南京扬子净水剂有限公司	销售	净水剂	27,531.03	621.01	2.33%	0.02	0.02	0.00%
		采购	聚合氯化铁	313.70	7.42	0.05%	0.02	0.02	0.00%
			铝酸钙粉	3,052.50	515.22	3.31%	0.17	0.17	0.00%
			其他净水剂原料	1,019.18	45.74	0.31%			
3	其他客户/供应商	销售		13.28	40.19	0.15%			
		采购		16.95	70.52	0.48%			
销售合计				27,549.11	727.20	2.73%			
采购合计				4,421.08	747.20	5.13%			

[注 1] 采购情况占比为占当年公司采购原材料及能源费用金额的比例；销售情况占比为占当年公司营业收入金额的比例

[注 2] 第三方平均价格为不含该客户、供应商交易的平均交易价格

[注 3] 报告期内公司存在仅向一家供应商、客户采购或销售单一产品或原材料的情况，故部分产品或原材料不存在相关交易平均单价与第三方平均价格存在差异情况

1. 南京扬子净水剂有限公司（以下简称扬子净水剂公司）

为降低三氯化铝废液处理成本、实现废液综合利用，公司自建废液处理设施生产水处理剂聚合氯化铝，并统一销售给扬子净水剂公司。销售净水剂并非公司主营业务，是公司保证持续生产经营的保障措施，扬子净水剂公司为南京当地专业净水剂销售商，拥有丰富下游销售渠道，向其销售净水剂可避免公司净水剂产品积压，进而影响公司正常生产活动。同时，因扬子净水剂公司同时销售铝酸钙粉、三氯化铁、氢氧化铝、聚合氯化铝、聚合氯化铁等生产净水剂的原材料，从扬子净水剂公司采购上述原材料可节省公司采购管理资源。因此，公司与扬子净水剂公司的购销业务具有必要性。报告期内，公司聚合氯化铝销售收入分别为 621.01 万元、619.74 万元和 684.50 万元，毛利分别为-7.68 万元、-44.93 万元和-126.30 万元，不是公司利润的主要来源。

2. 久日新材

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，向公司采

购的 PBZ 金额逐步增加，同时于 2019 年向公司销售库存的 PBZ 的原材料联苯 20.20 万元，于 2020 年向公司销售 MBP 粗品 51.77 万元。公司向其采购联苯、MBP 粗品可满足自身生产需要，具有必要性。

2019 年度公司向久日新材销售的 CBP 价格比第三方平均销售价格低 6.06%，主要系 2019 年 CBP 价格持续下降，而公司向久日新材的销售均发生于下半年度，故向其销售的 CBP 价格较低；公司对久日新材销售 CBP 价格与 2019 年下半年第三方平均销售价格的差异为 0.85%。

2019 年度公司自久日新材采购一批生产 PBZ 产品所需原材料联苯，因久日新材该批产品为进口材料，其采购价格相对较高，故其销售给公司价格高于第三方平均价格 8.18%。

3. 郑州卓优有限公司(以下简称郑州卓优)

报告期内，公司仅 2019 年向郑州卓优销售对氟甲苯，销售价格系按照公司采购情况确定。2019 年公司销售对氟甲苯的毛利率为 10.34%，销售毛利为 45.50 万元。公司与对氟甲苯生产企业山东福尔自 2014 年开始合作，双方具有长期合作关系，且公司具有回款即时、采购量相对较大等议价优势，可以大量、及时采购对氟甲苯。公司在原材料库存充足、保证自身生产需求的前提下，应供应商的需求，向其销售部分原材料。该等销售有利于提高公司资产的流动性，具有必要性。

2019 年公司自郑州卓优采购对氟苯甲酰氯价格比第三方平均价格高 8.08%，主要系其他供应商中存在以委托加工方式采购对氟苯甲酰氯的情况，委托加工方式取得对氟苯甲酰氯采购价格相对较低。

4. 上海兰葩进出口有限公司

由于贸易商具有多种产品的购销渠道，公司部分产品对贸易商客户定价相较于生产类型客户较高，对贸易商进行销售有利于获取较高利润；同时，报告期内部分原材料存在市场供应临时紧张的情况，公司拓展贸易商采购渠道有利于保证其采购渠道多样化，有利于维护生产稳定。因此，公司同时向上海兰葩进出口有限公司等化工贸易企业采购原材料、销售产品具备必要性。

2018 年公司对上海兰葩进出口有限公司销售 DFBP 价格比第三方平均价格高 15.76%，系其采购的 DFBP 主要用于制药领域，采购数量较 PEEK 生产企业少，价

格相对高。

2018 年公司自上海兰葩进出口有限公司采购对氟苯甲酰氯价格比第三方平均价格高 16.12%，主要系：（1）2018 年公司与万隆化学签署的长期供货协议仍在履行中，万隆化学依据该协议提供的对氟苯甲酰氯价格较低；（2）2018 年度开始以委托加工方式采购对氟苯甲酰氯，该种方式的采购价格相对较低。

公司与上述供应商或客户不存在关联关系，相关采购及销售的定价公允。公司与上述主体同时存在采购、销售活动，是基于精细化工行业特点和自身经营活动情况开展，具有商业合理性。公司向部分贸易商采购、销售同一种产品，是因为贸易商拥有多种产品的供销渠道，故公司在向其销售产品的同时亦向其采购少量原材料，上述采购销售行为符合精细化工行业的情况，具有商业合理性。

（二）报告期内是否还存在其他客户供应商重叠的情形、产生原因、交易对手方基本情况及采购销售具体情况、是否与发行人存在关联关系，并分析相关交易定价的公允性

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“1、客户与供应商重叠的情况”中补充披露。

除上述已披露客户与供应商重叠情形外，公司报告期内不存在其他客户、供应商重叠的情形。

（三）是否存在同一年度既采购又销售同一类产品，如是，补充披露采购方及销售方的名称、金额、单价等，分析原因及合理性

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“3、同一年度采购、销售同一类产品的情况”中补充披露。

1. 同一年度采购、销售同一类产品的情况

报告期内，公司存在同一年度既采购又销售同一类产品，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

客户名称	交易内容	数量	金额	占比 [注 1]	平均单 价 (A)	第三方平均 价格 (B)	差异 (A/B-1)
2019 年度							
响水新联	销售 氟苯	45.20	257.46	0.88%	5.70	5.70	0.00%

合[注 2]	采购	氟苯	29.00	141.15	0.94%	4.87	5.04	-3.37%
--------	----	----	-------	--------	-------	------	------	--------

[注 1]采购情况占比为占当年公司采购原材料及能源费用金额的比例；销售情况占比为占当年公司营业收入金额的比例

[注 2]2019 年度公司仅向响水新联合销售氟苯，因此第三方平均价格为公司向响水新联合销售氟苯价格

公司 2019 年向氟苯供应商响水新联合销售氟苯，主要系向其销售氟苯可实现部分收益，公司 2019 年度向响水新联合销售氟苯的平均价格比向其采购氟苯的平均价格高 17.04%。公司在同一年度不同月份向响水新联合采购/销售氟苯，是在公司原材料库存充足、保证自身生产需求的前提下，通过原材料销售获取部分收益和增加资金的流动性，具有商业合理性。报告期内，公司向响水新联合销售原材料的毛利分别为 2.12 万元、23.36 万元和 0.00 万元，并非公司利润的主要来源。上述采购销售行为符合精细化工行业的情况，具有商业合理性。

(四) 上述业务是否为贸易性质，相关会计处理情况及合理性，发行人是否具备完整的生产体系及经营能力

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（四）客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”之“3、同一年度采购、销售同一类产品情况”中补充披露。

1. 同一年度采购、销售同一类产品情况

(1) 上述业务是公司生产过程中发生的独立购销行为，不具有贸易性质，相关会计处理具有合理性。

1) 上述业务的会计处理情况

上述业务均是公司生产经营过程中，根据原材料、生产产品情况及市场情况实施的独立购销行为，不具有贸易性质。其中，公司的上述采购业务均为采购生产相关的原材料，公司采购入库后计入“存货-原材料”科目；公司对外销售业务中包括销售主要生产产品和销售原材料，公司对外销售主要生产产品的，采用总额法核算并将其计入“主营业务收入”科目；公司对外销售原材料的，采用总额法核算并将其计入“其他业务收入”。

2) 相关会计处理的合理性

上述业务中，公司采购的产品均为公司生产活动中所需要的原材料，因此在公司采购入库后计入存货-原材料科目符合公司的生产情况，具有合理性。

《企业会计准则第 14—收入》第 34 条规定，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”根据公司上述业务的合同约定，公司在出售相关商品时具有控制权，公司在销售活动中是主要责任人而非代理人，因此采用总额法核算符合相关交易的经济实质和企业会计准则规定，具有合理性。

此外，公司的主营业务为芳香族酮类产品的研发、生产和销售，DFBP、PBZ 等产品为公司生产、销售的主要产品，因此公司销售 DFBP、PBZ 等产品的收入计入主营业务收入科目；而氟苯、对氟甲苯等原材料及净水剂并非公司生产的产品，销售氟苯、对氟甲苯等原材料及净水剂不是公司的主要经营活动，因此产生的收入计入其他业务收入科目。上述业务的收入分类符合公司的经营活动情况，具有合理性。

(2) 公司拥有完整的生产体系及经营能力

公司主营业务为芳香族酮类产品的研发、生产和销售，报告期内公司主营业务收入金额分别为 25,717.80 万元、27,589.79 万元和 27,709.89 万元，占营业收入的比例分别为 96.48%、94.56%和 96.25%。主营业务收入是公司持续经营的根本保证，公司拥有完整的生产体系及经营能力，具体情况如下：

1) 公司拥有生产经营所需的资产

截至 2020 年 12 月 31 日，公司拥有的厂房、专用设备、通用设备等固定资产账面价值为 4,145.98 万元，并拥有的土地使用权、专利等无形资产账面价值为 5,935.09 万元，该等资产是公司生产经营活动的重要物质基础。

2) 公司拥有生产经营所需的经营资质

截至本说明出具日，公司拥有《安全生产许可证》《危险化学品经营许可证》《危险化学品登记证》和《排污许可证》等必需的生产经营资质，并拥有《对外贸易经营者备案登记》《海关报关单位注册登记证书》《环境管理体系认证证书》《质量管理体系认证证书》和《职业健康安全管理体系认证证书》等认证，该等

经营资质是公司开展生产经营的重要合法、合规基础。

3) 公司拥有生产经营所需的人员和组织机构

截至 2020 年 12 月 31 日，公司配备物流部、生产部、安环部及销售部等部门，拥有采购人员 5 名、生产人员 159 名、销售人员 5 名。通过设立专职部门、配备专职工作人员，公司已形成稳定可持续的采购模式、生产模式和销售模式，上述专职部门和人员为公司开展生产经营提供了组织保证。

综上所述，公司拥有开展生产经营所必备的资产、资质、人员及组织机构等各种要素，公司能独立采购原材料、组织生产并对外销售生产产品，拥有完备的生产体系和经营能力。

(五) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 我们获取并核对了公司存货明细账、销售明细账、重大合同、记账凭证；

(2) 我们通过企查查查询了供应商或客户的工商信息；

(3) 我们查询了企业会计准则相关规定、同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开信息；

(4) 我们访谈了公司管理层、采购人员、销售人员；

(5) 我们对公司主要供应商及主要客户进行了实地走访, 获取并核对了供应商及客户出具的无关联关系声明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 公司存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠，是基于精细化工行业特点和自身经营活动情况开展，具有商业合理性；(2) 除上述已披露的情况外，公司报告期内不存在其他客户供应商重叠的情形；(3) 公司存在同一年度既采购又销售同一类产品符合公司的生产经营活动情况，具有商业合理性；(4) 上述业务是独立的购销行为，不具有贸易性质，公司已依据相关业务的经济实质和会计准则的规定进行会计处理，符合企业会计准则；公司拥有生产经营所需的资产、经营资质、人员等要素，具备完整的生产体系及经营能力。

七、关于毛利率

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 39.84%、40.28%和 43.36%。

请发行人：（1）结合行业政策变化及原材料价格、产品价格变化，分析并披露发行人主营业务毛利率持续上涨的原因及可持续性，与同行业可比上市公司是否存在显著差异及原因；（2）收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理；（3）报告期内 DFBP 产品毛利率分别为 40.39%、39.08%和 32.72%，逐年下降，发行人披露原因为市场竞争及中美贸易摩擦影响。请对比分析发行人与竞品公司技术、销售及定价策略差异，说明发行人是否具备竞争优势；披露中美贸易摩擦对发行人经营业绩的具体影响；披露 DFBP 产品毛利率是否存在持续下滑的风险，及发行人拟采取的应对措施；（4）报告期内发行人光引发剂销售毛利率分别为 42.34%、44.12%、47.33%，大幅高于同行业可比公司。请用通俗易懂的语言分析发行人主要生产工艺与同行业的差异、发行人技术先进性的具体指标等，说明发行人光引发剂销量大幅低于同行业可比公司而销售毛利率大幅高于同行业可比公司且变动趋势不一致的合理性；（5）报告期内发行人化妆品原料销售毛利率分别为 21.43%、24.67%、41.04%，请分析并披露 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性，结合竞品情况分析该产品高毛利率的可持续性；（6）报告期内发行人 PBZ、MBP、化妆品原料产品内销毛利率大幅高于外销，请发行人结合内外销产品结构、销售定价策略差异、内外销市场公开价格，分析并披露毛利率差异原因及合理性，以及外销产品毛利率波动较大的原因及合理性；（7）列示各产品不同客户的平均毛利率、最高毛利率、最低毛利率等情况，同时结合不同销售模式、定价、议价和调价机制等，分析并披露不同客户的毛利率水平的差异，是否与同行业公司一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 14）

（一）结合行业政策变化及原材料价格、产品价格变化，分析并披露发行人主营业务毛利率持续上涨的原因及可持续性，与同行业可比上市公司是否存在显著差异及原因

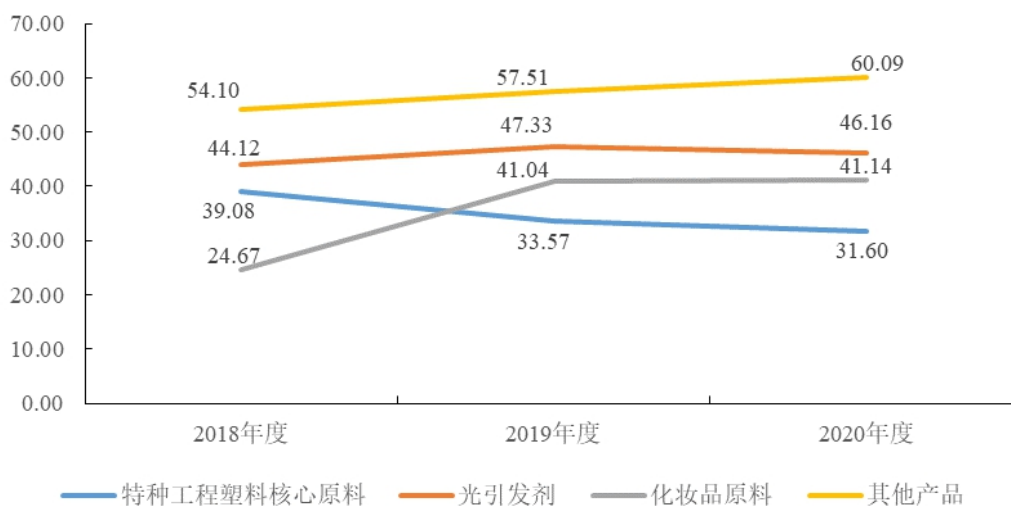
1. 分析并披露公司主营业务毛利率持续上涨的原因及可持续性

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”中补充披露。

（1）总体分析

类别	2020年度		2019年度		2018年度
	毛利率	变动(%)	毛利率	变动(%)	毛利率
特种工程塑料核心原料	31.60	-1.97	33.57	-5.51	39.08
其中：DFBP	31.33	-1.39	32.72	-6.36	39.08
光引发剂	46.16	-1.17	47.33	3.20	44.12
其中：PBZ	55.81	1.11	54.70	6.86	47.84
ITF	49.30	3.34	45.96	-3.11	49.07
MBP	36.00	-0.51	36.51	0.65	35.86
化妆品原料	41.14	0.10	41.04	16.37	24.67
其中：HAP	44.03	-0.22	44.25	18.00	26.25
其他产品	60.09	2.58	57.51	3.41	54.10
合计	43.22	-0.14	43.36	3.08	40.28

2018-2020年主营业务分产品毛利率变化(%)



公司产品主要应用于特种工程塑料、光固化材料、化妆品和医药农药领域。根据《中华人民共和国产品质量法（2018年修正）》《增强制造业核心竞争三年行动计划（2018-2020年）》《战略性新兴产业分类（2018）》《重点新材料首批次应用示范指导名录（2019年版）》《涂料、油墨及胶粘剂工业大气污染物排放标准》《2019年全国大气污染防治工作要点》及《化妆品监督管理条例（草案）》等近年来新制定的法律法规、产业政策，国家鼓励特种工程塑料核心原料、光引发剂及化妆品原料等产品的发展，国家宏观政策支持在相当程度上促

进了行业的发展。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.28%、43.36%和 43.22%，保持较高水平，主要原因有：1) 公司通过技术创新，不断完善生产工艺流程，提高产品质量与纯度，从而提升公司产品市场竞争优势；2) 产品线丰富，能够根据市场需求变化，灵活调整产品结构；3) 强化采购和生产环节管理，控制采购成本。

(2) 毛利率贡献分析

报告期内，公司主要产品毛利率及收入占比情况如下表所示：

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
特种工程塑料核心原料	31.60	33.03	33.57	32.59	39.08	37.80
其中：DFBP	31.33	31.34	32.72	31.81	39.08	37.77
光引发剂	46.16	30.13	47.33	30.45	44.12	32.95
其中：PBZ	55.81	8.40	54.70	10.48	47.84	10.13
ITF	49.30	8.00	45.96	8.18	49.07	7.12
MBP	36.00	5.17	36.51	6.78	35.86	10.59
化妆品原料	41.14	17.20	41.04	19.73	24.67	16.49
其中：HAP	44.03	14.77	44.25	17.67	26.25	15.21
其他产品	60.09	19.64	57.51	17.23	54.10	12.77
主营业务毛利率	43.22	100.00	43.36	100.00	40.28	100.00

报告期内，公司各产品对主营业务毛利率贡献如下：

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率贡献 (%) [注]	变动 (%)	毛利率贡献 (%)	变动 (%)	毛利率贡献 (%)
特种工程塑料核心原料	10.44	-0.50	10.94	-3.83	14.77
其中：DFBP	9.82	-0.59	10.41	-4.35	14.76
光引发剂	13.91	-0.50	14.41	-0.13	14.54
其中：PBZ	4.69	-1.04	5.73	0.88	4.85
ITF	3.94	0.18	3.76	0.27	3.50
MBP	1.86	-0.62	2.48	-1.32	3.80

化妆品原料	7.08	-1.02	8.10	4.03	4.07
其中：HAP	6.50	-1.31	7.82	3.82	3.99
其他产品	11.80	1.89	9.91	3.00	6.91
主营业务毛利率	43.22	-0.14	43.36	3.08	40.28

[注]主营业务毛利率的贡献=毛利率*主营业务收入占比

公司产品均系芳香族酮类产品，生产工艺相同，但是产品间由于原材料、应用领域等方面的差异，产品销售价格、销售成本、毛利率存在一定差异。公司产品均以成本加成原则为销售定价基础，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。2019年，受环保政策影响，化工原材料价格上涨，公司多数产品单位成本上涨；2020年，受原油价格下跌影响，主要化工原材料价格回落，公司主要产品单位成本有所降低。由于各产品市场供求关系不同，公司将上游原材料变动的的影响传导给下游客户的程度不尽相同，各产品毛利率波动趋势不完全一致。例如即使均为光引发剂，但PBZ、ITF、MBP三种产品的价格、成本、毛利率及变动趋势也存在一定差异。

报告期内，公司各类产品单位价格、单位成本如下：

单位：万元/吨

产品名称	2020年度		2019年度		2018年度	
	售价	成本	售价	成本	售价	成本
特种工程塑料核心原料	10.63	7.27	12.48	8.29	11.85	7.22
其中：DFBP	11.47	7.88	12.50	8.41	11.86	7.23
光引发剂	5.05	2.72	5.48	2.89	4.80	2.68
其中：PBZ	5.35	2.36	5.35	2.42	4.90	2.55
ITF	7.78	3.95	8.14	4.40	7.81	3.98
MBP	3.48	2.22	3.86	2.45	3.62	2.32
化妆品原料	6.41	3.78	7.09	4.18	5.84	4.40
其中：HAP	7.57	4.24	7.88	4.40	6.19	4.57
其他产品	5.39	2.15	6.08	2.58	4.72	2.17

报告期内，公司主营业务毛利率分别为40.28%、43.36%和43.22%，公司主营业务毛利率2019年较2018年提高3.08个百分点，2020年则保持稳定。2019

年，公司主营业务毛利率水平上涨，一方面系在 2018 年以来，主要原材料价格持续上涨时，公司始终基于以成本加成为核心的报价策略，能够将上游原材料涨价的影响在一定程度上传导给下游客户，降低原材料价格上涨带来的影响，也使得公司在充分维护或发展与核心客户合作关系的同时，通过客户多元化逐步提升单个产品及公司整体的盈利能力；另一方面，公司产品线丰富，各类产品可共用生产线，因而公司能够根据市场需求变化，灵活调整产品结构。报告期内，因市场需求旺盛使得产品价格能够持续上升或维持在较高水平的产品，如光引发剂、化妆品原料，其收入占比持续提高，2020 年，公司主要产品原材料价格有所回落，同时受新冠疫情、行业市场竞争加剧等因素综合影响，公司相应调整各类产品销售价格，毛利率水平保持相对稳定。

从产品大类上看，其中：1) 特种工程塑料核心原料毛利率分别为 39.08%、33.57%和 31.06%，逐年下降。受市场竞争、中美贸易战等外部因素影响，公司 DFBP 销量下降，营业收入占比从 2018 年的 37.77%逐年下降至 2020 年的 31.34%。为应对市场竞争，2018-2019 年公司 DFBP 销售单价上涨幅度低于原材料价格上涨幅度，2020 年销售价格下降幅度高于原材料价格下降幅度，导致该产品毛利率逐年下降。2) 光引发剂毛利率分别为 44.12%、47.33%和 46.16%，2019 年同比上升，2020 年略有下降。2018 年以来，国家环保监管加强，促进下游光固化材料市场对光引发剂需求增加，总体上光引发剂销售单价变动幅度大于原材料价格上涨幅度，毛利率上升；2020 年受新冠疫情影响，特别是国外市场疫情持续严重，光引发剂市场整体需求降低，产品销售价格回落，毛利率同比略有降低。3) 化妆品原料毛利率分别为 24.67%、41.04%和 41.14%，2019 年毛利率大幅上升，2020 年与 2019 年基本持平。报告期内，公司化妆品原料销售收入主要来源 HAP，其毛利占化妆品原料产品毛利比例分别为 98.18%、96.54%和 91.89%，化妆品原料销售毛利率上升主要系 HAP 毛利率上升所致。2017 年至 2019 年，化妆品原料类主要产品 HAP 经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，市场供不应求，导致价格逐年上涨；2020 年，HAP 产品销售价格保持稳定，同比下降 3.91%。4) 其他产品毛利率分别为 54.10%、57.51%和 60.09%，逐年提高。报告期内，公司其他类产品大多具备定制化属性，客户单笔订单量小，但销售价格较高，因此整体毛利率水平较高。

综上，2019 年度公司主营业务毛利率较 2018 年进一步上升 3.08 个百分点，主要系化妆品原料及其他产品毛利率上升、收入占比提高所致，其中化妆品原料产品毛利率贡献率为 8.10%，较上一年度上涨 4.03 个百分点，其他产品毛利率贡献率为 9.91%，较上一年度上涨 3.00 个百分点；2020 年，公司主要产品部分原材料价格有所回落，同时受新冠疫情、行业市场竞争加剧等因素综合影响，公司相应调整各类产品销售价格，毛利率水平保持相对稳定。

2. 与同行业可比上市公司是否存在显著差异及原因

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“（四）毛利构成及毛利率分析”之“6、主营业务毛利率可比公司对比分析”之“（2）主营业务毛利率可比公司对比分析”中补充披露。

久日新材、强力新材、扬帆新材、科思股份和华业香料等 5 家公司业务及财务数据与公司具有一定可比性，因此将其选为可比公司。但如招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”之“3、行业内的主要企业”所述，上述公司产品在主要原材料、生产工艺、产品具体类型等方面差异较大，公司与上述公司、上述公司相互之间毛利率不具有可比性。

产品类别	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
光引发剂	扬帆新材（300637.SZ）	29.90%	40.36%	44.08%
	强力新材（300429.SZ）	37.86%	39.60%	40.04%
	久日新材（688199.SH）	26.75%	37.44%	38.45%
	算术平均值	31.50%	39.13%	40.86%
	新瀚新材公司	46.16%	47.33%	44.12%
化妆品原料	科思股份（300856.SZ）	35.21%	30.76%	24.85%
	华业香料（300886.SZ）	31.73%	38.58%	40.44%
	算术平均值	33.47%	34.67%	32.65%
	新瀚新材公司	41.14%	41.04%	24.67%

资料来源：WIND 资讯，各公司招股说明书、年度报告、定期报告。

注：2020 年度同行业可比公司数据为 2020 年 1-9 月综合毛利率

报告期内，公司主要产品毛利率与同行业可比上市公司存在一定差异，差异

主要系各公司产品种类不一致。具体分析如下：

(1) 光引发剂

光引发剂是光固化材料（UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂）的核心组成部分，其性能对光固化材料的固化速度和固化程度起关键性作用，但不同类型的光引发剂在光固化材料中的具体作用及使用配比也存在较大差异。光引发剂市场参与者众多且各自主要产品种类不同。

一方面，公司所生产、销售的光引发剂相对于久日新材等可比公司属于小品类产品，市场整体需求大幅提升时，相较于大品类产品，公司所生产、销售的光引发剂价格波动幅度相对较小，毛利率波动区间也相对较窄；另一方面，同行业公司光引发剂具体产品组成、主要生产工艺、主要应用领域、主要原材料等方面亦与公司存在差异，具体对比如下：

公司名称	主要生产工艺	主要原材料	主要产品	产品应用领域
久日新材	酸-酸缩合一步连续法、缩合反应	二苯基氯化磷、环己甲酸、三氯化铝、异丁酸及均三甲苯等	光引发剂 184、TPO、1173、907、ITX 等	UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂
强力新材	合成反应、酯化反应、缩合反应、环合反应、聚合反应等	苯偶酰、邻苯甲酰苯甲酸、邻氯苯甲醛、醋酸铵等	PCB 光刻胶专用化学品、LCD 光刻胶专用化学品以及光刻胶树脂等	光刻胶专用化学品
扬帆新材	主要包括巯基烷基化、氧化、取代、还原、酰化、高温气相连续化反应、氯代反应等	溴素、MAP、4-异丙基苯硫酚、二氯蒽醌等	光引发剂 907、ITX、369 等及巯基化合物及其衍生物等	PCB 油墨、UV 涂料、医药中间体、农药中间体
公司	傅克反应	甲苯、联苯、间甲基苯甲酰氯等	光引发剂 MBP、PBZ、ITF 等	UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂

不同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，最终导致各公司的毛利率水平及波动趋势存在差异。例如，根据久日新材招股说明书，久日新材不同光引发剂产品因产品性能、运用领域不同，其毛利率水平亦存在较大差异，同一产品的毛利率在报告期内也存在波动。具体如下表所示：

类别	2019年1-3月	2018年度	2017年度
TPO/TPO-L	47.66%	42.45%	25.19%
184	46.94%	44.03%	34.57%
1173	50.52%	45.11%	19.59%
ITX/DETX	46.48%	35.04%	20.09%
907	31.59%	29.28%	19.96%
369	52.30%	50.43%	49.17%

注：久日新材未披露2019年1-3月后的相关数据

(2) 化妆品原料

科思股份和华业香料的主要产品系合成香料，公司化妆品原料主要产品 HAP 具有抗氧化、舒缓、乳液稳定等多重功效的同时，还具有防腐功能，与科思股份及华业香料产品的功能和应用存在差异，不构成直接竞争。公司产品与同行业上市公司对比如下：

公司名称	主要原材料	主要产品	产品应用领域
科思股份	对甲氧基苯甲醛、甲苯、异丁烯、苯甲醚、异丁烯、异辛醇等	阿伏苯宗 (AVB)、奥克林 (OCT)、对甲氧基肉桂酸异辛酯 (OMC)、原膜散酯 (HMS)、水杨酸异辛酯 (OS)、双-乙基己氧苯酚甲氧苯基三嗪 (P-S) 等	化妆品原料，主要功效为防晒
华业香料	正辛醇、正己醇、正庚醇等脂肪醇和丙烯酸、丙烯酸甲酯等	丙位内酯香料、丁位内酯香料等	食品饮料、日化、烟草、饲料等，主要功效为配制日用、食用香精
公司	乙酰氯、苯酚等	HAP 等	化妆品新型原料，起保湿兼具防腐功效

化妆品原料行业各公司的具体产品在主要原材料、生产工艺、产品具体类型等方面差异较大，因此，各公司销售价格、成本及毛利率之间存在一定的差异。

(二) 收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理

公司根据《企业会计准则》的要求建立了完善的成本核算制度和办法，成本能够准确核算且按照公司收入配比归集，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，保证营业成本确认、归集和结转的合理性、准确性和完整性。具体说明如

下：

收入方面，公司对每笔销售业务建立收入记录，内容包括每笔销售的合同名称、产品类别、客户名称、销售价格、销售区域等要素，准确计量每笔销售业务的营业收入金额。

成本方面：1. 根据《企业会计准则》的规定，成本与费用的界定标准为所发生的各项支出是否能直接或间接归入产品成本。能够直接或间接归入产品成本的支出，应计入成本。公司在生产成本科目中归集与产品生产相关的成本，包括产品直接耗用的原材料、直接人工和与产品生产相关的制造费用，不能直接或间接归入产品成本的支出，应计入费用。与生产无关的费用，公司按照各部门发生的费用进行归集与分配，如研发人员、管理人员和销售人员的职工薪酬、差旅费等，均计入相应的期间费用。公司建立了完整的费用支出审批流程及报销管理制度，有效确保公司相关成本费用准确划分和归集。财务部根据申请人所属部门和不同事由，判断划分成本和期间费用。职工薪酬、固定资产折旧、差旅费用等费用按照部门归属划分至具体的营业成本或期间费用的对应科目。费用在发生当期根据权责发生制原则计入期间损益，成本和费用确认期间准确。2. 公司按照品种法核算产品成本，以产品品种作为成本计算对象，并据以设置产品成本明细账归集生产费用和计算产品成本。基于化工企业连续生产的特点，公司采取按月计算产品成本，每月根据当期确认收入的品种和数量，同步结转对应的营业成本，计价方式采用月末一次加权平均法。”

（三）报告期内 DFBP 产品毛利率分别为 40.39%、39.08%和 32.72%，逐年下降，发行人披露原因为市场竞争及中美贸易摩擦影响。请对比分析发行人与竞品公司技术、销售及定价策略差异，说明发行人是否具备竞争优势；披露中美贸易摩擦对发行人经营业绩的具体影响；披露 DFBP 产品毛利率是否存在持续下滑的风险，及发行人拟采取的应对措施

1. 对比分析公司与竞品公司技术、销售及定价策略差异，说明公司是否具备竞争优势

截至本说明出具日，公司 DFBP 主要竞争对手为营口兴福，该公司为非上市公司，无公开披露的经营信息和财务数据。公司与营口兴福均通过酰基傅克反应制备 DFBP，技术路径上不存在差异，如公司采用新型薄膜蒸发技术，可以有效

除去粗品中的金属离子、无机盐等杂质，避免高温精馏时可能会造成的焦化现象。另外，公司采用分步结晶技术简化了精制步骤，有效分离除去异构体，避免了精制过程中使用大量有机溶剂，简化了流程，在稳定产品质量的同时实现产能的显著提升。因此，在生产工艺中对关键技术的控制上存在差异使得公司产品杂质含量低于竞争对手，可用于更高规格要求的 PEEK 产品制备；在销售及定价策略方面，公司与竞争对手主要客户均为国内外特种工程塑料 PEEK 的重要生产商，但由于营口兴福 DFBP 产品纯度相对较低、同时其具备自主生产 DFBP 主要原材料对氟苯甲酰氯和氟苯的能力，其产品销售价格低于公司产品销售价格。

与竞品公司相比，公司深耕芳香族酮类产品十余年，具备成熟、稳定的生产工艺，可根据下游不同客户特种工程塑料 PEEK 制备需求调整 DFBP 产品规格，能够有力应对竞争对手，另一方面，公司产品优良的质量、稳定供货能力等获得了国内外客户的充分认可，与 SOLVAY、EVONIK、鹏孚隆、中研股份等建立有长期合作关系，公司具备较强的竞争优势。

2. 披露中美贸易摩擦对公司经营业绩的具体影响

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”之“4、主营业务收入的区域分析”之“（5）出口贸易政策变化情况”中补充披露。

公司境外销售的主要地区包括印度、美国、英国、德国及荷兰等国家。报告期内，除美国加征关税外，其他国家对进口公司产品没有特别的限制性贸易政策。

公司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 属于美国政府 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 日提高该等出口商品关税税率至 25%；公司 DFBP 属于 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，美国地区（公司直接出口）的客户数量、销量、收入、毛利变动情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美国地区客户数量（家）	2	3	3
美国地区销量（吨）	358.23	233.55	387.15

美国地区销量占比	8.39%	6.14%	9.66%
美国地区收入（万元）	3,625.50	2,339.36	3,652.91
美国地区收入占比	13.08%	8.48%	14.20%
美国地区毛利（万元）	1,109.46	796.90	1,375.30
美国地区毛利占比	9.26%	6.66%	13.28%
美国地区毛利率	30.60%	34.06%	37.65%
主营业务毛利率	43.22%	43.36%	40.28%

报告期内，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：

客户名称	主要产品	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，对美国客户的销售收入有所下降，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。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。

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。但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。

3. 披露 DFBP 产品毛利率是否存在持续下滑的风险，及公司拟采取的应对措施

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率波动风险”补充披露。

（1）毛利率波动风险

报告期内，公司主营业务的毛利率分别为 40.28%、43.36%和 43.22%。影响公司产品毛利率波动的主要因素有产品销售价格、原材料价格、市场竞争格局等因素。其中，对氟苯甲酰氯、氟苯、苯甲酰氯等原材料价格受化工行业环保政策及供求关系影响，呈现波动。尽管公司多年深耕芳香酮领域，与主要客户约定了关于主要原材料价格波动时产品价格调整机制，但公司产品价格仍存在调整幅度小于原材料价格波动幅度、调整时间滞后等不利情形，导致公司毛利率存在下降的风险。此外，公司主要客户为国际知名化工集团或国内相关行业领先企业，虽然公司与该等客户保持了长久的合作关系，但若下游客户利用其经营规模和竞争地位，或本公司同行业企业采取低价竞争策略导致行业平均市场价格下降，公司的毛利率仍面临下降的风险，对公司的盈利能力造成不利影响。

报告期内，受市场竞争、中美贸易战、疫情等外部因素影响，报告期内公司DFBP销量有所波动。为应对行业竞争，2018-2019年DFBP销售单价上涨幅度低于原材料价格上涨幅度，2020年DFBP销售单价下降幅度超过原材料价格下降幅度，导致报告期内该产品毛利率逐年下降，分别为39.08%、32.72%和31.33%。若DFBP下游PEEK的市场需求增速放缓，DFBP市场参与者增加，公司将面临DFBP产品市场竞争加剧，进而导致该产品价格及毛利率下降的风险。

针对DFBP产品毛利率可能持续下降的风险，公司制定并拟采取的应对措施详见本说明二(一)相关内容。

(四) 报告期内发行人光引发剂销售毛利率分别为 42.34%、44.12%、47.33%，大幅高于同行业可比公司。请用简明易懂的语言分析发行人主要生产工艺与同行业的差异、发行人技术先进性的具体指标等，说明发行人光引发剂销量大幅低于同行业可比公司而销售毛利率大幅高于同行业可比公司且变动趋势不一致的合理性

报告期内，公司光引发剂产品销量及毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：吨

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	毛利率 [注 2]	销量	毛利率	销量	毛利率
扬帆新材[注 1]		29.90%	3,928.17	40.36%	4,293.73	44.08%

强力新材		37.86%	6,017.75	39.60%	4,973.06	40.04%
久日新材		26.75%	14,097.17	37.44%	11,081.00	38.45%
算术平均值		31.50%	8,014.36	39.13%	6,782.60	40.86%
公司（光引发剂产品）	1,653.29	46.16%	1,533.10	47.33%	1,764.19	44.12%

[注 1] 扬帆新材在其年度报告中未单独披露光引发剂销量。表中销量数据为其光引发剂、巯基化合物及衍生品及其他产品的总销量；

[注 2] 同行业可比公司 2020 年度毛利率为 1-9 月数据

注：同行业可比公司毛利率为综合毛利率

光引发剂产品种类多样，涂料、油墨生产商会根据其需求不同、配方不同、产品性能不同来选择不同的光引发剂进行搭配使用，因此行业内光引发剂产品供应商在产品型号和具体运用上均存在一定差异，各产品间不存在显著替代。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，光引发剂产品销量与产品毛利率及变动趋势并无直接相关性。从上表可以看出，报告期内，强力新材及扬帆新材的光引发剂产品销量显著低于久日新材，但两家公司的销售毛利率均高于久日新材；三家上市公司中，扬帆新材销量最小，但毛利率最高。根据久日新材招股说明书披露信息，产品销量跟毛利率也无直接关系，具体如下表所示：

类别	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度	
	销量（吨）	毛利率	销量（吨）	毛利率	销量（吨）	毛利率
TPO/TPO-L	642.10	47.66%	1,270.13	42.45%	1,239.67	25.19%
184	959.36	46.94%	3,797.34	44.03%	3,305.39	34.57%
1173	618.29	50.52%	2,849.10	45.11%	2,546.65	19.59%
ITX/DETX	210.41	46.48%	412.70	35.04%	735.52	20.09%
907	247.94	31.59%	721.13	29.28%	797.06	19.96%
369	78.50	52.30%	238.09	50.43%	221.59	49.17%

传统能量固化油墨中常用的光引发剂有 BP、MBP 等，该类光引发剂主要缺陷在于：易挥发和迁移，导致产品中出现气味；使用过程中产生易挥发、致癌的游离苯；固化速度较慢，容易发生黄变。公司采用新的枝接、嫁接方法，通过引入不同的功能性官能团对 BP 苯环进行改性和修饰。改性后的光引发剂保留了好的

反应活性和良好的光固化引发效果，同时由于分子量的增加，有效防止了游离苯的产生从而减少了挥发的可能性，气味和黄变问题也得到了大大改善，安全性也更高，可以同时满足其在食品包装和香烟包装油墨上的应用。该技术的推广应用，不仅丰富了公司的产品链，而且加快了光引发剂领域的更新换代。公司研发的新型光引发剂 ITF 即满足《卷烟条和盒包装纸中挥发性有机化合物的限量标准》中明确规定苯的含量应控制在 0.01mg/m² (0.606ppm) 以内的规定，被广泛运用于烟包油墨，并被评江苏省高新技术产品。

(五) 报告期内发行人化妆品原料销售毛利率分别为 21.43%、24.67%、41.04%，请分析并披露 2019 年毛利率大幅增长的原因及合理性，结合竞品情况分析该产品高毛利率的可持续性

报告期内，公司化妆品原料销售收入主要来源于 HAP，其毛利占化妆品原料产品毛利比例分别为 98.18%、96.54%和 91.89%，化妆品原料销售毛利率上升主要系 HAP 毛利率上升所致。

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“（3）主要产品毛利率变动分析”之“③HAP 毛利率变动分析”中补充披露。

报告期内，HAP 产品单价、成本、毛利率以及主要原材料变动如下表所示：

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
销量（吨）	540.43	-12.57%	618.16	-2.16%	631.79
平均销售单价 （万元/吨）	7.57	-3.97%	7.88	27.35%	6.19
平均销售成本 （万元/吨）	4.24	-3.59%	4.40	-3.74%	4.57
毛利率	44.03%	-0.22%	44.25%	18.00%	26.25%
乙酰氯平均采购单价 （万元/吨）	0.35	-0.45%	0.35	-15.92%	0.42
苯酚平均采购单价 （万元/吨）	0.57	-17.63%	0.69	-21.47%	0.88

2017-2019 年，HAP 产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，市场供不应求，导致价格逐年上涨。虽然乙酰氯及苯酚等原材料价格发生波动，但由于销售价格上涨较快，该产品毛利率水平持续上升。2019 年

原材料采购单价下降的情况下，公司 HAP 产品平均销售单价仍上升。2020 年，在原材料价格进一步降低的情况下，公司适度调整 HAP 产品售价，同时，当期 HAP 产品核心客户 SYMRISE 销售占比上升，而公司给予其一定价格优惠，使得 HAP 毛利率水平略有下降。

HAP 产品经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场接受度逐年提升，但由于报告期内公司 HAP 产量有限，导致市场流通价格逐年上涨。

2019 年，HAP 产品的市场需求旺盛，贸易商客户通过网络查询等方式主动寻求合作，在保证与 SYMRISE 合作关系的前提下，公司对其他客户的销量增加，同时公司对客户进行差异化定价，以实现 HAP 产品的总体利润最大化，因而进一步提高了 2019 年度 HAP 产品的整体毛利率。

综上，公司 HAP 产品 2019 年毛利率大幅增长主要系因随着 HAP 产品市场接受度提升，产品销售价格提高，同时公司在满足该产品核心客户需求的前提下，加大了向其他客户的销售，进行差异化定价，实现 HAP 产品的总体利润最大化，使得该产品 2019 年度毛利率大幅增长，具有合理性。

根据市场调研机构 AB NEWswire 统计，除公司外，HAP 的全球供应商有 BASF（巴斯夫）、SYMRISE、苏州开元民生科技股份有限公司、江苏海翔化工有限公司和常州华夏农药有限公司。由于产量较小、产业化方向不同等原因，BASF（巴斯夫）、苏州开元民生科技股份有限公司、江苏海翔化工有限公司、常州华夏农药有限公司均不再大量生产 HAP 产品，可运用于化妆品领域的 HAP 产品市场上暂无其他竞争对手。因此，短期内，公司 HAP 产品在缺少竞争对手的情况，同时受益于化妆品消费领域需求持续增长，高毛利率具有一定的可持续性；中长期，随着市场需求增加，潜在竞争对手进入、替代性产品出现及推广等因素影响，公司 HAP 产品毛利率和市场占有率存在下降的风险，但由于市场规模大，对公司的经营能力无重大不利影响。

（六）报告期内发行人 PBZ、MBP、化妆品原料产品内销毛利率大幅高于外销，请发行人结合内外销产品结构、销售定价策略差异、内外销市场公开价格，分析并披露毛利率差异原因及合理性，以及外销产品毛利率波动较大的原因及合理性

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”中补充披露。

报告期内，公司主要产品内外销单价、成本及毛利率情况如下：

单位：万元/吨

产品名称	2020 年度					
	内销			外销		
	单价	成本	毛利率	单价	成本	毛利率
特种工程塑料核心原料	9.97	6.54	34.36%	11.22	7.92	29.43%
其中：DFBP	11.85	7.82	34.07%	11.22	7.92	29.43%
光引发剂	5.26	2.82	46.47%	4.33	2.39	44.88%
其中：PBZ	5.47	2.33	57.44%	5.17	2.41	53.34%
ITF	7.78	3.95	49.30%			
MBP	3.55	2.16	39.30%	3.39	2.31	31.89%
化妆品原料	6.57	3.87	41.09%	5.89	3.45	41.35%
其中：HAP	7.43	4.23	43.11%	8.32	4.29	48.39%
其他产品	5.41	2.11	61.01%	5.34	2.22	58.36%
合 计	6.21	3.38	45.51%	7.11	4.34	38.94%

(续上表)

产品名称	2019 年度					
	内销			外销		
	单价	成本	毛利率	单价	成本	毛利率
特种工程塑料核心原料	12.21	7.80	36.14%	12.62	8.53	32.36%
其中：DFBP	12.26	8.15	33.54%	12.62	8.53	32.36%
光引发剂	5.72	2.91	49.19%	4.80	2.83	40.97%
其中：PBZ	5.35	2.28	57.48%	5.35	2.71	49.33%
ITF	8.14	4.40	45.96%			
MBP	3.90	2.31	40.76%	3.81	2.69	29.49%
化妆品原料	7.41	4.21	43.11%	5.41	3.99	26.22%
其中：HAP	7.79	4.36	44.09%	9.20	4.94	46.25%

其他产品	6.90	2.90	57.89%	4.88	2.11	56.73%
合计	7.00	3.71	46.95%	7.73	4.85	37.27%

(续上表)

产品名称	2018 年度					
	内销			外销		
	单价	成本	毛利率	单价	成本	毛利率
特种工程塑料核心原料	11.27	6.87	39.03%	12.15	7.40	39.10%
其中：DFBP	11.29	6.88	39.02%	12.15	7.40	39.10%
光引发剂	5.22	2.74	47.42%	4.15	2.59	37.58%
其中：PBZ	5.04	2.44	51.62%	4.78	2.65	44.54%
ITF	7.81	3.98	49.07%			
MBP	3.63	2.20	39.24%	3.62	2.47	31.82%
化妆品原料	5.80	4.37	24.70%	6.30	4.78	24.21%
其中：HAP	6.18	4.55	26.44%	6.30	4.78	24.21%
其他产品	5.80	2.37	59.19%	3.92	2.02	48.57%
合计	6.18	3.66	40.82%	6.74	4.07	39.59%

公司内销和外销的销售定价策略相同，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。由于公司产品的行业参与者主要通过市场询价了解并确定行情，因此，该等产品在内外销市场均无公开市场价格。由于公司出口货物享受“免、抵、退”政策，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。此外，同类产品不同客户间售价受市场竞争环境、客户订单规模及合作关系等因素影响存在一定差异，也会体现在内外销毛利率的差异上。

(1) 特种工程塑料核心原料 DFBP

2018 年、2019 年，内、外销毛利率趋近；2019 年和 2020 年内销毛利率分别高于外销毛利率 1.18 个百分点和 4.64 个百分点，主要系原材料价格上涨使得产品成本上升，同时市场竞争促使公司适当控制产品价格上涨幅度所致；2020 年，内、外销毛利率略有下降，主要系原材料价格下降的同时，为应对市场竞争、

新冠疫情影响，公司适度降低产品售价所致，外销毛利率同比下降 2.93 个百分点。

(2) 光引发剂 PBZ、ITF 和 MBP

1) 报告期内，光引发剂 ITF 均为内销。

2) 报告期内，光引发剂 PBZ 内、外销毛利率逐年上升，主要系久日新材自 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，IGM 销售价格与其他客户销售价格差异减小。

报告期内，MBP 产品外销毛利率显著低于内销毛利率，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。

3. 化妆品原料 HAP

报告期内，化妆品原料 HAP 产品内外销毛利率较为接近，差异分别为 2.23%、-2.16%和-5.28%。报告期内，HAP 内外销毛利率持续增长并维持在较高水平，主要系 HAP 产品市场接受度提高，需求持续增长，公司提高产品销售价格所致。2019 年起，HAP 内销毛利率低于外销毛利率，主要系因 HAP 产品主要客户 SYMRISE 主要通过境内主体采购，而公司对其的销售毛利率低于其他客户，进而导致内销毛利率低于外销毛利率；2020 年，HAP 产品内外销毛利率差异进一步加大，主要系该产品主要客户 SYMRISE 境内主体采购占 HAP 内销收入比例进一步提升，使得内销平均价格较低，且与外销平均价格差异较大。

此外，报告期内，化妆品原料类产品内外销毛利率差异分别为 0.49%、16.89%和-0.26%，2019 年差异较大，主要系内外销产品结构差异所致，2019 年 MAP 外销收入占化妆品原料外销收入的 44.05%，但毛利率仅 0.79%。具体如下：

产品名称	2020 年度	2019 年度
------	---------	---------

	内销		外销		内销		外销	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
化妆品原料	100.00%	41.09%	100.00%	41.35%	100.00%	43.11%	100.00%	26.22%
其中：HAP	89.53%	43.11%	71.88%	48.39%	94.21%	44.09%	55.95%	46.25%
MAP	10.47%	23.75%	28.12%	23.35%	5.79%	27.16%	44.05%	0.79%

(续上表)

产品名称	2018 年度			
	内销		外销	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
化妆品原料	100.00%	24.70%	100.00%	24.21%
其中：HAP	91.58%	26.44%	100.00%	24.21%
MAP	8.42%	5.78%		

(七) 列示各产品不同客户的平均毛利率、最高毛利率、最低毛利率等情况，同时结合不同销售模式、定价、议价和调价机制等，分析并披露不同客户的毛利率水平的差异，是否与同行业公司一致

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“6、不同客户的毛利率水平差异”中补充披露。

公司销售模式均为直销，公司产品均以成本加成原则为销售定价基础，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针对不同客户适当调整。即公司对于不同类型客户的销售模式和定价原则不存在显著差异，但给予某一客户的最终销售价格会根据该客户的市场地位、与公司的合作关系等因素调整，因此，公司同一产品对不同客户的销售价格和毛利率水平存在一定差异。

报告期内，公司主要产品各期向不同客户销售的平均毛利率、最高毛利率、最低毛利率的差异情况如下所示：

产品名称	期间	最高毛利率		最低毛利率	平均毛利率
		销量（吨）	毛利率		
DFBP	2020 年度	0.001	89.10%	25.71%	31.33%
	2019 年度	0.001	88.85%	21.09%	32.72%

	2018 年度	0.001	92.93%	24.41%	39.08%
PBZ	2020 年度	0.0002	98.12%	53.66%	55.81%
	2019 年度	0.03	81.38%	49.15%	54.70%
	2018 年度	0.002	93.95%	44.89%	47.84%
ITF	2020 年度	0.50	54.02%	47.52%	49.30%
	2019 年度	0.08	51.26%	43.70%	45.96%
	2018 年度	1.00	56.70%	44.15%	49.07%
MBP	2020 年度	0.001	92.31%	32.63%	36.00%
	2019 年度	0.01	90.22%	23.19%	36.51%
	2018 年度	0.001	95.07%	20.55%	35.86%
HAP	2020 年度	0.15	67.25%	38.36%	44.03%
	2019 年度	0.002	93.07%	38.05%	44.25%
	2018 年度	2.25	53.98%	23.61%	26.25%

公司同一产品不同客户间毛利率差异较大，当客户采购量小，用于研发、检测等，则相应销售价格高，毛利率较高；最低毛利率客户的采购量较高，公司与该等客户保持有长期合作，因此毛利率相对较低。2019 年起，HAP 产品最低毛利率大幅上升，主要系随着 HAP 产品市场接受度提升，市场需求增长，公司与客户协商上调销售价格。详见本说明七（一）、（三）、（四）、（五）（六）之说明。

同行业可比公司中均未披露客户中最低和最高毛利率，但科思股份已披露的客户中销售同一产品的毛利率亦存在较大差异，对不同客户亦采取差异化定价，如其 2019 年向帝斯曼、德之馨等客户销售对甲氧基肉桂酸异辛酯的平均毛利率为 26.16%，对 Harris & Ford, LLC 的销售毛利率则为 44.13%。公司各产品不同客户最高毛利率、最低毛利率的差异符合行业经营方式，与同行业可比公司相一致。

（八）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）我们获取并核对了公司报告期内各期收入成本明细表，复核了主要产品的销售、成本结转情况；

（2）我们分析了报告期内收入及成本结构对公司毛利率的影响；

（3）我们获取并核对了报告期内公司营业收入、营业成本明细账、销售合同

等资料，筛选各期对毛利率具有重大影响的项目进行对比分析；

(4) 我们查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告及其他公开披露文件，对比分析了各产品同行业可比业务的毛利率变动情况及差异原因；

(5) 我们访谈了公司管理层，了解了公司业务发展、战略布局、行业及下游市场的情况，以及各期毛利率变动幅度较大产品业务开展情况，结合访谈内容分析毛利率变动的原因和合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 报告期内公司主营业务毛利率总体呈上升趋势主要系产品结构调整及产品下游需求增长所致，具有可持续性，与同行业可比上市公司存在一定差异，主要系各公司产品种类不一致；(2) 毛利率计算依据准确合规，公司收入与相关成本费用归集符合配比原则，成本和费用各构成项目划分合理；(3) 公司具备竞争优势，中美贸易摩擦对公司经营业绩的影响较小，DFBP 产品毛利率存在持续下滑的风险，公司已采取应对措施降低该风险；(4) 公司光引发剂销量大幅低于同行业可比公司而销售毛利率大幅高于同行业可比公司且变动趋势不一致具有合理性；(5) 公司化妆品原料销售毛利率 2019 年增长主要系 HAP 市场需求增长所致，具有合理性，该产品高毛利率具有可持续性；(6) 内外销产品毛利率差异主要系因外销业务所核算的营业成本包括不予抵扣的进项税，产品客户结构变化及不同客户差异化定价策略影响，差异具有合理性；(7) 公司各产品不同客户的毛利率水平存在一定差异，与同行业公司一致。

八、关于营业成本

报告期内，公司主营业务成本分别为 13,852.52 万元、15,358.21 万元和 15,627.46 万元。请发行人：(1) 列示报告期内发行人主要产品对应主要原材料名称、原材料配比、单价，说明各原材料价格是否有公开数据，分析原材料价格变动原因；结合所生成产品的化学反应方程式说明消耗原材料、人工和制造费用的变化情况，量化分析发行人 DFBP、ITF、MBP 单位成本持续上升的原因，以及 PBZ、HAP 产品单位成本 2018 年大幅提高而 2019 年下降的原因，是否与同行业可比公司产品单位成本变动趋势一致；(2) 结合报告期内工人人数变动、工资政策调整、平均工资、人均产量的变化，分析并披露直接人工持续上升的原因及合理性；(3) 补充披露制造费用的明细及各部分变动具体原因，修理费

的具体内容及变化幅度较大的原因；(4) 详细说明料工费如何进行分配，如何进行成本核算；结合自身运营模式，披露营业成本的核算及结转方法；披露成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性；(5) 分析并披露营业成本构成占比变动的原因，占比构成是否跟同行业可比公司一致。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 15）

(一) 列示报告期内发行人主要产品对应主要原材料名称、原材料配比、单价，说明各原材料价格是否有公开数据，分析原材料价格变动原因；结合所生成产品的化学反应方程式说明消耗原材料、人工和制造费用的变化情况，量化分析发行人 DFBP、ITF、MBP 单位成本持续上升的原因，以及 PBZ、HAP 产品单位成本 2018 年大幅提高而 2019 年下降的原因，是否与同行业可比公司产品单位成本变动趋势一致

1. 报告期内公司主要产品对应原材料名称、原材料配比如下：

产品名称	原材料名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
DFBP	氟苯	0.58	0.59	0.61
	对氟苯甲酰氯	0.76	0.76	0.76
HAP	苯酚	0.93	0.98	0.99
	乙酰氯	0.83	0.84	0.87
MBP	苯甲酰氯	0.80	0.81	0.82
	甲苯	0.58	0.58	0.59
PBZ	联苯	0.62	0.61	0.62
	苯甲酰氯	0.61	0.60	0.62
ITF	联苯	0.61	0.64	0.63
	间甲基苯甲酰氯	0.66	0.68	0.65

注：原材料配比=原材料投入量/产品产量，即每吨产品产出所需耗用的原材料数量

2. 报告期内上述原材料单价及其变动如下：

单位：万元/吨

产品名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动	单价	变动	单价

氟苯	4.59	-8.67%	5.03	15.66%	4.35
对氟苯甲酰氯	5.55	-6.30%	5.92	18.11%	5.01
苯酚	0.57	-17.63%	0.69	-21.47%	0.88
乙酰氯	0.35	-0.45%	0.35	-15.92%	0.42
苯甲酰氯	0.87	4.00%	0.84	-20.36%	1.05
甲苯	0.35	-31.31%	0.50	-2.12%	0.51
联苯	1.11	12.37%	0.98	-12.01%	1.12
间甲基苯甲酰氯	3.27	-4.88%	3.44	19.21%	2.88

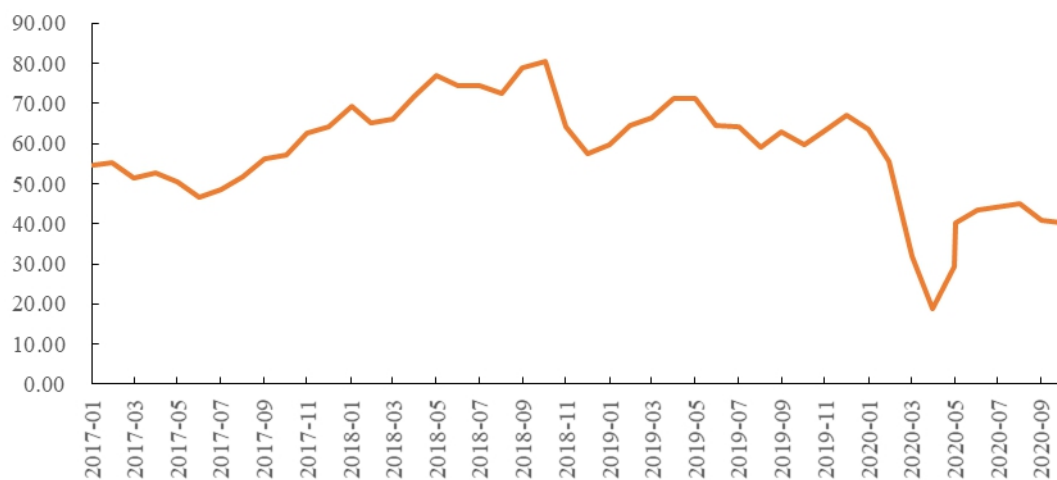
公司主要产品对应的主要原材料均属于石油化工原料，与原油价格存在一定的关联性，同时受近年来国内环保核查、安全生产核查、响水 321 爆炸事件等因素影响，国内众多中小化工企业限产停产，化工原料市场供应紧张，导致公司主要原材料在 2018 年大幅上涨，部分原料上涨趋势持续到 2019 年，2019 年部分主要原材料价格下跌主要受市场供求关系、竞争激烈程度等因素影响，2020 年原油价格大幅下降，部分原材料价格有所回落。

公司主要原材料中氟苯、对氟苯甲酰氯、苯甲酰氯、间甲基苯甲酰氯、联苯等不属于通用商品或大宗商品，难以获得一段时间内的市场公开价格，苯酚、甲苯可获得市场公开价格。具体对比情况如下：

(1) 主要原材料采购价格变动与原油价格走势相关

公司的上游行业为基础化工业，上述主要原材料与原油价格存在一定的关联性。2018 年度布伦特 DTD 原油现货平均价格为 71.03 美元/桶，较 2017 年度布伦特 DTD 原油现货平均价格 54.23 美元/桶上涨 30.98%，2019 年度布伦特 DTD 原油现货平均价格为 64.36 美元/桶，同比下降 9.38%，2020 年 1-10 月，布伦特 DTD 原油现货平均价格为 40.91 美元/桶，较 2019 年度平均价格下降 36.53%。考虑到原油价格对基础化工的价格传导存在一定的时间性，公司主要原材料价格趋势与原油价格趋势基本吻合。

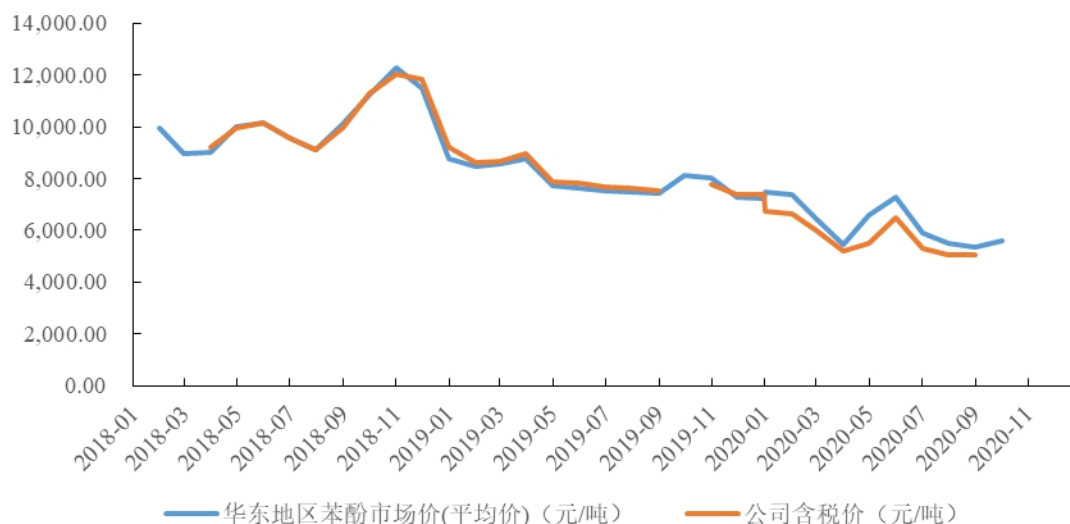
布伦特DTD：月均原油现货价（美元/桶）



数据来源：WIND 资讯

(2) 苯酚采购价格变动与市场价格趋势一致

2018-2020年苯酚价格变化情况（元/吨）



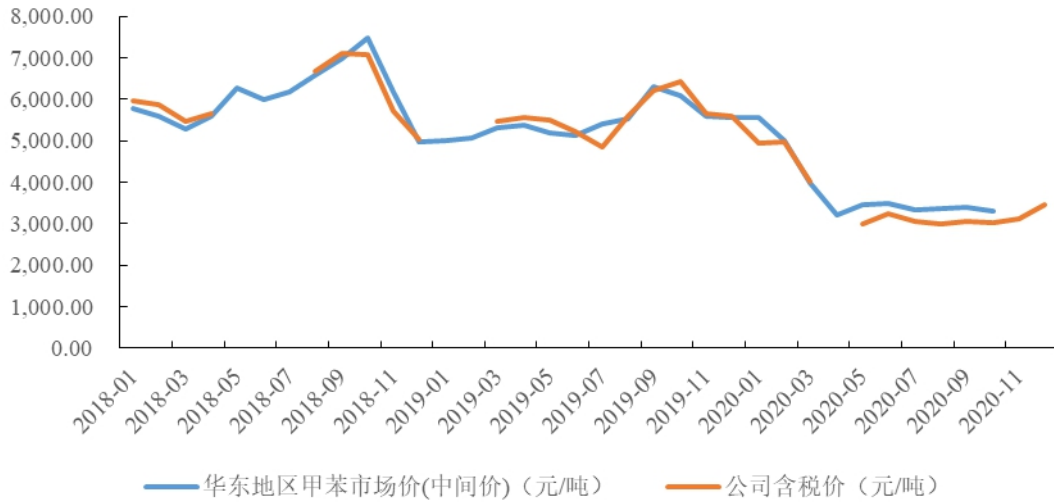
注：2018年2月、2019年9月、2020年10月及2020年11月，公司未采购苯酚

数据来源：WIND 资讯

报告期内，公司苯酚采购价格与华东地区市场价格变动趋势基本保持一致。

(3) 甲苯采购价格变动与市场价格趋势一致

2018-2020年甲苯采购价格变化情况（元/吨）



注：2018年5月、2018年7月、2019年1月、2019年2月及2020年4月，公司未采购甲苯

数据来源：WIND 资讯

报告期内，公司甲苯采购价格与华东地区市场价格变动趋势基本保持一致。

3. 报告期内公司主要产品的单位成本变动及原因

报告期内，各产品实际单耗与理论耗料情况如下表所示：

产品名称	原材料	实际单耗			理论单耗
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
DFBP	氟苯	0.58	0.59	0.61	0.44
	对氟苯甲酰氯	0.76	0.76	0.76	0.73
MBP	苯甲酰氯	0.80	0.81	0.82	0.72
	甲苯	0.58	0.58	0.59	0.47
PBZ	联苯	0.62	0.61	0.62	0.60
	苯甲酰氯	0.61	0.60	0.62	0.54
ITF	联苯	0.61	0.64	0.63	0.57
	间甲基苯甲酰氯	0.66	0.68	0.65	0.57
HAP	苯酚	0.93	0.98	0.99	0.69
	乙酰氯	0.83	0.84	0.87	0.58

公司各产品的实际单耗在理论区间内，且主要产品实际单耗较为稳定，公司

按照产品原材料投入量分配直接人工和制造费用，受员工薪酬、车间修理费等因素影响各期直接人工和制造费用实际发生金额也在变化，亦会导致各产品单位成本的变动。

(2) 报告期内公司主要产品的单位成本变动明细情况

公司主要产品 DFBP、MBP、PBZ、ITF 和 HAP 单位成本中直接材料、直接人工、制造费用占比整体较为稳定，单位成本中以直接材料为主。

报告期内，公司主要产品的单位成本构成的具体情况如下：

1) DFBP

报告期内 DFBP 的单位成本中材料成本、人工成本和制造费用明细及变动如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料成本	7.03	7.57	6.52
人工成本	0.30	0.29	0.24
制造费用	0.55	0.55	0.47
合 计	7.88	8.41	7.23

报告期内公司 DFBP 单位成本在 2019 年大幅上涨，在 2020 年下降，其单位成本构成中材料成本占比达 90%左右。由上表可以看出材料成本的波动系 DFBP 单位成本波动的主要原因。材料成本则主要受原材料氟苯、对氟苯甲酰氯价格波动的影响。2019 年氟苯价格上涨 15.66%，在 2020 年则下降 8.67%；对氟苯甲酰氯在 2019 年上涨 18.11%，2020 年下跌 6.30%；导致了单位材料成本在 2019 年上升，2020 年下降；单位成本、单位材料成本与主要原材料价格的波动趋势一致。

2) ITF

报告期内 ITF 的单位成本中材料成本、人工成本和制造费用明细及变动如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料成本	3.03	3.28	3.03

人工成本	0.32	0.37	0.31
制造费用	0.60	0.75	0.64
合 计	3.95	4.40	3.98

报告期内 ITF 的单位成本逐年上涨，在 2020 年有所回落，主要受其主要原材料间甲基苯甲酰氯价格波动的影响。间甲基苯甲酰氯的采购价格在 2019 年上涨 19.21%，2020 年下降 4.88%，造成了单位材料成本在 2019 年有所上升，2020 年下降。同时其人工成本和制造费用在 2019 年上升，并在 2020 年呈下降趋势。2019 年单位人工成本和单位制造费用的有所增长主要系公司人均薪酬增长，人工成本上升，车间大修使得当期制造费用较 2018 年度大幅增加。2020 年单位人工成本和单位制造费用下降主要系产量增加，分摊的固定成本减少。

3) MBP

报告期内 MBP 的单位成本中材料成本、人工成本和制造费用明细及变动如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料成本	1.40	1.56	1.58
人工成本	0.28	0.29	0.24
制造费用	0.54	0.60	0.50
合 计	2.22	2.45	2.32

报告期内 MBP 的单位成本在 2019 年上涨，2020 年有所回落。2019 年甲苯和苯甲酰氯的价格分别下降 2.12%、20.36%，导致材料成本略有下降；但 2019 年单位人工成本和单位制造费用的有所增长，主要系公司人均薪酬增长，人工成本上升，车间大修使得当期制造费用较 2018 年度大幅增加；综合使得 2019 年 MBP 单位成本进一步增加。2020 年甲苯价格回落，单位成本中材料成本较 2019 年有所下降，使得单位成本有所下降。

4) PBZ

报告期内 PBZ 的单位成本中材料成本、人工成本和制造费用明细及变动如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料成本	1.54	1.58	1.79
人工成本	0.28	0.29	0.25
制造费用	0.54	0.55	0.51
合 计	2.36	2.42	2.55

报告期内 PBZ 的单位成本变动主要系单位材料成本的影响所致。PBZ 的主要原材料为联苯和苯甲酰氯，报告期内联苯的采购单价变动分别为-12.01%和 12.37%，苯甲酰氯的采购价格变动分别为-20.36%和 4.00%，2020 年原材料价格上涨，而单位材料成本下降，主要受外销不予抵扣税金的影响。2020 年 PBZ 外销减少，导致不予抵扣税金减少，剔除该影响后，单位材料成本较上期增长 4.50%。故单位材料成本的变动趋势与原材料价格的波动趋势相匹配。

5) HAP

报告期内 HAP 的单位成本中材料成本、人工成本和制造费用明细及变动如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料成本	2.35	2.45	2.78
人工成本	0.66	0.68	0.59
制造费用	1.23	1.27	1.20
合 计	4.24	4.40	4.57

报告期内 HAP 的单位成本 2019 年下降了 3.74%，主要系材料成本中主要原材料苯酚的采购价格下降 21.47%，下降幅度较大，且超过人工成本和制造费用的上升幅度所致。2020 年苯酚的采购价格继续下跌了 17.63%，单位材料成本继续下降，使得单位成本较 2019 年有所下降。

4. 同行业比较

(1) 光引发剂类产品单位成本

单位：万元/吨

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
扬帆新材(300637.SZ) [注 1]	未披露	7.77	6.85

强力新材(300429.SZ) [注 2]	未披露	5.85	6.24
久日新材(688199.SH)	未披露	5.71	5.23
算术平均值		6.44	6.11
新瀚新材公司	2.72	2.89	2.68

[注 1]扬帆新材(300637.SZ) 未单独披露光引发剂产品销量，其单位成本包含巯基化合物及衍生品

[注 2]强力新材(300429.SZ) 单位成本为各类光引发剂的平均成本，其 LCD 光引发剂显著高，2018 年-2019 年分别为 98.66 万元/吨、109.43 万元/吨

报告期内公司光引发剂类产品单位成本变动趋势与同行业可比公司基本一致。

(2) 化妆品原料类产品单位成本

单位：万元/吨

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科思股份(300856.SZ)	未披露	3.90	3.93
华业香料(300886.SZ)	未披露	4.02	4.18
算术平均值		3.96	4.06
新瀚新材公司	3.78	4.18	4.40

报告期内公司化妆品原料类产品单位成本变动趋势与同行业可比公司基本一致。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司采购、生产、技术部门负责人，了解了公司的主要产品及其主要原材料构成、生产流程、报告期内原材料价格变动情况及其原因，主要产品的化学反应方程式；

2) 对公司的生产与仓储进行穿行测试和控制测试；获取并核对了生产领料单，并与生产成本计算单进行了核对；

3) 我们获取并核对了公司的原材料明细账，对报告期内主要原材料的采购价格变动情况进行了分析；通过 WIND 资讯、盖德化工网、摩贝网查询了公司相关原材料的市场价格，并与公司采购价进行了对比分析；

4) 我们根据化学反应方程式和公司实际投料情况对报告期内主要产品原材料配比进行了分析，并分析了公司产品成本的变化情况；

5) 查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期公告中相关产品的单位成本，与公司同类产品成本进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司主要原料甲苯、苯酚有相关公开数据，其他原材料系精细化工产品，WIND 资讯等渠道无权威、公开的市场价格信息，原材料价格变动主要受石油价格波动、环保核查、市场供需等因素影响；报告期内 DFBP、ITF、MBP、PBZ、HAP 产品单位成本变动合理，与同行业可比公司产品单位成本相比变动趋势基本一致。

(二) 结合报告期内工人人数变动、工资政策调整、平均工资、人均产量的变化，分析并披露直接人工持续上升的原因及合理性

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“（2）直接人工对主营业务成本的影响”中补充披露。

1. 报告期内工人人数变动、平均工资、人均产量的变化情况如下：

项 目	2020 年度	变动率	2019 年度	变动率	2018 年度
工资总额（万元）[注]	1,718.82	2.79%	1,672.13	13.38%	1,474.83
工人人数(人)	159	2.58%	155	0.00%	155
人均工资(万元/年)	10.81	0.21%	10.79	13.38%	9.52
产品产量(吨)	4,299.16	10.85%	3,878.46	-3.48%	4,018.15
人均产量（吨/人）	27.04	8.06%	25.02	-3.48%	25.92
营业收入（万元）	28,790.23	-1.33%	29,177.68	9.45%	26,657.27
人均产值（万元/人）	181.07	-3.81%	188.24	9.45%	171.98

[注]表中工资总额为生产成本+制造费用的人工合计数

报告期内公司工资政策无调整，秉持公平与竞争兼备原则，基于员工的岗位价值，结合员工的个人能力和绩效情况，确定固定工资和考核工资。

报告期内工人人数基本保持稳定，略有增长；人均工资逐年增长；人均产量在 2019 年下降 2020 年上涨，主要系年度间总产量变化、产品结构变化、各类产品生产周期不同的影响所致；人均产值在 2020 年略有下降主要受市场供应、国

外疫情及中美贸易战影响,生产人员数量略有上升,公司整体收入略有下降所致。

综上,报告期内直接人工持续上升,主要系基本工资、工龄工资、绩效工资等逐年增加,社保、公积金缴纳基数逐年提高所致,与工人人数、人均工资、人均产量相匹配。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、生产、财务、行政部门负责人,了解了公司产量变化、人员数量变化、人均产量及人均工资变化的原因;

2) 我们获取并核对了报告期内公司的员工花名册、产量统计表;

3) 我们获取并核对了生产人员薪酬统计表;

4) 重新核对计算了报告期内生产人员数量、产品产量、生产人员薪酬总额、人均工资;对比分析了各期变动情况及变动原因。

(2) 核查意见

经核查,我们认为:报告期内直接人工持续上升,主要系基本工资、工龄工资、绩效工资等逐年增加,社保、公积金缴纳基数逐年提高所致,与工人人数、人均工资、人均产量相匹配,具有合理性。

(三) 补充披露制造费用的明细及各部分变动具体原因,修理费的具体内容及变化幅度较大的原因

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“(三) 营业成本分析”之“4、主营业务成本构成及变动分析”中补充披露。

1. 报告期内,主营业务成本中制造费用分别为 2,473.95 万元、2,651.43 万元和 2,775.40 万元,占比分别为 16.11%、16.97%和 17.64%。

单位: 万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
能源费用	1,160.26	2.67%	1,130.04	-1.84%	1,151.18
折旧费	654.43	-0.90%	660.37	-0.68%	664.92
修理费	398.27	-4.75%	418.12	1.26 倍	185.17

包装物	337.11	13.72%	296.44	-8.22%	323.00
工资	242.18	-0.23%	242.74	14.58%	211.85
机物料消耗	49.83	-10.15%	55.46	16.43%	47.63
其他	29.38	4.03 倍	5.84	31.18%	4.45
合 计	2,871.45	2.22%	2,809.01	8.53%	2,588.21

注：表中为生产成本中制造费用明细

公司制造费用主要由水、电、汽等能源费用、折旧费、修理费、包装物、人工费用、机物料消耗及其他费用构成。2018 年制造费用较低，2019 年和 2020 年较高，主要与修理费用变动有关。报告期内，除修理费用外的其他制造费用分别为 2,403.04 万元、2,390.89 万元和 2,473.19 万元，较为稳定。报告期内，公司对部分车间进行轮换停产检修，2018 年停产时间最短，各期修理费用金额分别为 185.17 万元、418.12 万元和 398.27 万元。2019 年因检修增加管线防腐及加装自动化仪器仪表，使得五金配件的领用较多，维修费用高。报告期内，公司车间检修情况详见本说明十一（四）相关内容。

报告期内，能源费用分别为 1,151.18 万元、1,130.04 万元和 1,160.26 万元，2019 年度能源费用较低，主要系公司产品总产量下降，蒸汽管损不再纳入计费统计，能源消耗相应减少所致。包装物主要为纸板桶、纸板箱、塑料桶、托盘以及塑料包装袋等，其变动主要系产品产量以及客户对包装规格要求的影响，报告期内分别为 323.00 万元、296.44 万元和 337.11 万元。机物料消耗主要为生产辅料以及五金配件等。其他主要为液氮储罐的租赁费、压缩空气、检测费等零星费用。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司生产部、设备部负责人，了解了生产流程、所需的设备、生产设备的维修保养、修理计划等情况；

2) 我们获取并核对了制造费用明细账、各期能源耗用表、能源结算清单、发票等相关单据；

3) 我们对生产用设备进行了监盘，并观察了其使用状态及外观状况，对固定资产进行了折旧测算；

4) 我们获取并核对了公司大修计划、维修合同、维修结算单、造价审计报告等, 分析了修理费变动的原因;

5) 我们获取并核对了存货明细账、进销存明细表, 抽查了领料单;

6) 我们获取并核对了工资明细表, 并对人员工资的分配情况进行了核对。

(2) 核查意见

经核查, 我们认为: 制造费用的明细及各部分变动原因合理, 修理费 2019 年度变化幅度较大主要系 2019 年大修时增加了管线防腐及加装自动化仪器仪表等项目, 符合公司实际情况。

(四) 详细说明料工费如何进行分配, 如何进行成本核算; 结合自身运营模式, 披露营业成本的核算及结转方法; 披露成本核算的过程和控制的关键环节, 并举例说明成本核算的规范性、准确性

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“六、公司主要会计政策和会计估计”之“(二十) 成本”中补充披露。

公司的生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用。直接材料是生产过程中直接耗用的, 用于生产的原材料及主要材料、辅助材料等; 直接人工是企业直接从事产品生产的生产工人的工资等; 制造费用是指在生产过程中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本费用支出, 其中包含生产管理人员等间接人工、间接材料、能源耗用、办公费、折旧、修理费等。各产品为成本核算对象。直接材料根据材料消耗表直接归集至各产品; 直接人工由行政部根据生产人员的考勤计算归集, 再根据各产品的投料占比分配至各产品; 制造费用根据实际发生情况归集, 再根据各产品的投料占比分配至各产品。

1. 公司成本核算过程如下:

(1) 材料采购入库

公司材料到货, 验收合格后办理入库手续, 并填制入库单交财务, 财务根据入库单及发票、合同等登记入账, 发票未到的货物, 根据入库单暂估入账, 待收到发票后进行调整。

(2) 材料领用出库

仓库管理员根据由需求部门负责人审批的领料单, 发放物资, 并填写仓库领料单, 每月末财务成本会计根据领料单采用月末一次加权平均法进行核算。

(3) 成本费用归集

每月末财务成本会计对于直接材料根据生产领料单分产品进行归集,对于人工费用根据生产工人工资进行归集,对制造费用根据生产中发生的折旧费、修理费、能源费用、机物料消耗及其他制造费用进行归集。

(4) 编制产品成本计算表

直接材料根据领料单直接计入各产品的成本,人工成本和制造费用则根据材料领用数量进行分配计入各产品成本中。

(5) 产成品入库

产品完工后经质检部检验合格后办理入库手续。月末对在产品进行盘点,根据约当产量法计算约当产量。财务根据产成品入库单以及在产品盘点表将成本在产成品与在产品之间进行分配。

(6) 产成品出库

销售部按照顾客订单约定开具发货通知单。仓库根据经过分管领导审批的发货通知单进行发货并填列出库单。财务根据出库单对产成品采用月末一次加权平均法进行核算结转当期营业成本。

2. 直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法,产品结转方法

(1) 直接材料的归集和分配方法

财务根据领料单,按月编制材料消耗明细表、材料消耗汇总表,归集各类产品的直接材料数量,并根据各材料的月末一次加权平均价格,进行材料成本的核算。

(2) 人工费用的归集和分配方法

行政部根据各月考勤编制人工薪酬计算表,财务根据各产品投入原材料数量占总数量的比例将生产工人的薪酬在各产品间进行分配。

(3) 制造费用的归集和分配方法

制造费用包括人工费用、能源费用、修理费、折旧及其他费用等,财务根据各产品投入原材料数量占总数量的比例将制造费用在各产品间进行分配。

(4) 产品结转方法

公司财务根据产成品入库单以及期末在产品盘点表,按约当产量法将产品成本在产成品及在产品之间分配。产品完成销售时,将产成品成本按照月末一次加

权平均法结转至主营业务成本。

综上，公司采用品种法进行核算，直接材料分品种根据仓库领料单进行数量的归集，领用单价则按月末一次加权平均法计算，人工、制造费用按各产品投入原材料的数量占比进行分配，月末则按照约当产量法将生产成本在完工产品和在产品之间分配。

3. 成本核算的过程和控制的环节

公司产品成本主要为材料成本、人工成本及制造费用，其中材料成本核算过程中关键控制点主要体现在采购原材料入库及生产领用出库，人工成本和制造费用核算关键控制点主要体现在费用的归集与分配。

材料采购由生产部根据年度采购计划、生产计划及物料库存情况，提出采购申请，经审批后由物流部按流程进行采购。到货后公司根据采购合同、入库单、发票等相关单据，将到货数量和金额录入存货管理系统。生产领用时按照经批准的领料单进行领料，财务人员根据领料单统计材料出库数量并录入系统，月末系统根据存货管理系统记录出库数量和月末一次加权平均法计算的加权平均单价结转生产领料等各项出库成本。

人工成本主要为生产工人的工资，制造费用主要为能源、折旧、修理费、包装物、车间管理人员工资等。由于公司产品可在各车间进行生产，故费用归集时直接根据当期实际发生进行汇总记账。

4. 举例说明成本核算的规范性、准确性

以 2020 年 6 月发生的 PBZ 产品成本核算进行举例说明。

(1) 直接材料

仓库管理员根据由车间部门负责人审批的领料单，发放原料，填写仓库领料单，经车间接收人签字确认后，一联交财务部入账，一联留存。PBZ 完工后，由质检部门对其进行检验，合格后，仓库管理员称重入库，填写产品入库单，并经质检部负责人审核，报质检部分管领导签批后，一联送交财务部入账，一联留存。财务人员根据当月的仓库领料单对 PBZ 的原材料投入进行归集，并根据仓库提供的产品入库单和车间提供的期末在产品盘点表，将原材料成本在产成品和在产品之间进行分配。期末在产品数量由生产人员根据产品各工序结存数量及相关系数换算得出。

项 目	数量(千克)	单价(元/千克)	直接材料(元)
月初在产品结存	5,600.00	15.21	85,178.13
本月领料	96,520.00		635,351.49
本月产成品入库	45,670.00	13.73	627,150.52
月末在产品结存	6,800.00	13.73	93,379.10

(2) 直接人工与制造费用的归集与分摊

1) 根据本月 PBZ 的领用原材料数量占当月总领料量的比重, 归集 PBZ 直接人工和制造费用的投入金额。

项 目	直接人工(元)	制造费用(元)
本期发生总额	1,222,218.41	2,540,152.86
PBZ 投料数量	96,520.00	96,520.00
当月投料总数量	898,067.00	898,067.00
PBZ 应分摊成本金额	131,358.26	273,003.63

2) 根据车间提供的产品入库单和期末在产品盘点表, 将直接人工和制造费用在产成品和在产品之间进行分配。

项 目	数量(千克)	直接人工(元)	制造费用(元)
月初在产品结存		17,296.61	31,336.57
本月投入		131,358.26	273,003.63
本月产成品入库	45,670.00	129,389.52	264,898.36
月末在产品结存	6,800.00	19,265.35	39,441.84

综上, PBZ 入库 45,670.00 千克, 入库金额为 1,021,438.39 元, 其中: 直接材料 627,150.52, 直接人工 129,389.52 元, 制造费用 264,898.36 元, 期末在产品结存 6,800.00 千克, 结存金额 152,086.29 元, 与实际账务处理情况一致。

(3) 完工产品的出库

仓库管理员根据经过分管领导审批的发货通知单进行发货并填列出库单, 一联交财务部, 一联留存。财务人员根据当月的销售出库单统计 PBZ 的出库数量, 并采用加权平均单价计算应结转成本。

项 目	数量(千克)	金额(元)
本月初结存	4,785.00	113,210.51

本月生产入库	45,670.00	1,021,438.39
本月 PBZ 产品的结转 单价(元/千克)		22.49
本月销售出库	31,305.00	703,996.22
本月末结存	19,150.00	430,652.68

由上表，PBZ 销售成本的结转数量和金额以及月末结存数量和金额与实际账务处理情况一致。

根据 PBZ 在 2020 年 6 月产品的成本归集及核算情况，公司的材料领用、材料投入、产品完工入库、出库以及存货的盘点、财务人员的记账等相关流程均按照公司制度严格执行，公司成本核算是规范的。经重新核算可验证公司成本核算是准确的。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们了解了公司产品的生产流程，询问了公司财务人员成本核算方法；
2) 我们对采购与付款、生产与仓储循环进行了穿行测试和控制测试；
3) 我们抽查了公司的生产计划、采购计划、采购申请单、审批单、材料入库单、领料单，产成品入库单、出库单、存货盘点表等相关单据，与公司财务系统的存货出入库明细进行了核对；

4) 我们获取并核对了公司的存货明细账、成本计算表、工资表等相关表单，并选取样本对成本进行了重新计算。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司料工费分配、成本核算及结转方法合理，符合公司的实际情况；成本核算控制的关键环节控制有效，成本核算规范、准确。

(五) 分析并披露营业成本构成占比变动的原因，占比构成是否跟同行业可比公司一致

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“1、营业成本构成及变动分析”之“4、主营业务成本构成及变动分析”中补充披露。

1. 报告期内公司营业成本构成如下：

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
主营业务成本	15,732.52	93.39%	15,627.46	91.36%	15,358.21	94.43%
其他业务成本	1,112.86	6.61%	1,478.77	8.64%	905.24	5.57%
合 计	16,845.38	100.00%	17,106.22	100.00%	16,263.45	100.00%

报告期内，公司营业成本主要由主营业务成本构成，主营业务成本占同期营业成本的比分别为 94.43%、91.36%和 93.39%。

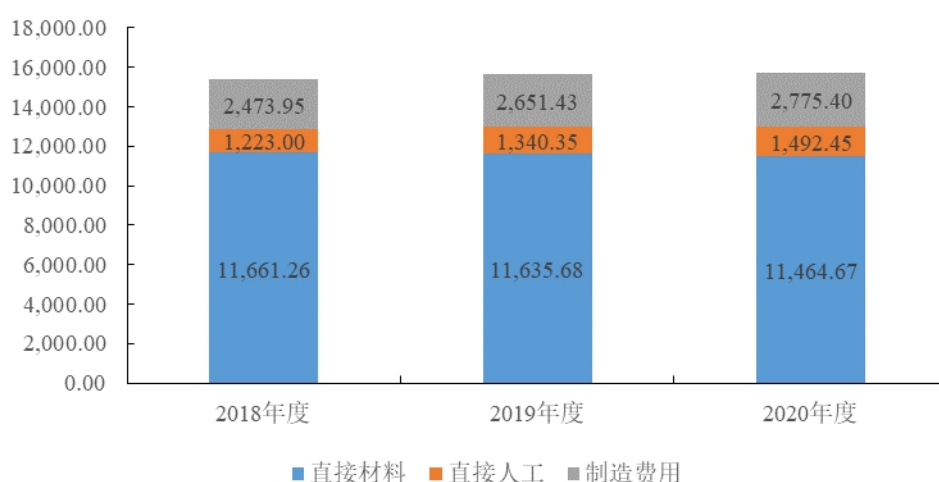
2. 报告期内公司主营业务成本构成占比及变动如下：

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 (%)
直接材料	11,464.67	72.87	11,635.68	74.46	11,661.26	75.93
直接人工	1,492.45	9.49	1,340.35	8.58	1,223.00	7.96
制造费用	2,775.40	17.64	2,651.43	16.97	2,473.95	16.11
合 计	15,732.52	100.00	15,627.46	100.00	15,358.21	100.00

注：主营成本中的料工费=期初库存商品料工费+本期增加料工费-期末库存商品料工费-其他领用料工费

2018-2020年主营业务成本构成变动（万元）



报告期内，公司主营业务成本以直接材料为主，直接材料占主营业务成本的比重分别为 75.93%、74.46%和 72.87%。2017 年以来，受原油价格波动和国内环

保监管趋紧等因素的影响，公司主要产品原材料价格波动较大，整体上 2018 年上涨幅度较大，2019 年和 2020 年有所回落，而主要产品原材料实际单耗较为稳定，直接人工和制造费用比重较低且波动幅度小于原材料价格波动幅度，因此，直接材料占比与主要产品原材料价格波动趋势一致。

报告期内，主营业务成本中直接人工分别为 1,223.00 万元、1,340.35 万元和 1,492.45 万元，制造费用中职工薪酬分别为 211.85 万元、242.74 万元和 242.18 万元。报告期内，公司产量和工人数量相对稳定，直接人工中职工薪酬金额逐年增加，主要系公司业绩增长、生产员工绩效考核达标，薪酬水平提升所致。

报告期内，制造费用分别为 2,473.95 万元、2,651.43 万元和 2,775.40 万元，制造费用占比分别为 16.11%、16.97%和 17.64%。公司制造费用主要由人工费用、能源费用、修理费、折旧及其他费用构成。2018 年制造费用较低，主要与修理费用变动有关。报告期内，公司对部分车间进行轮换停产检修，2018 年停产时间最短。同时 2019 年因检修增加管线防腐及加装自动化仪器仪表，故维修费用较高。

3. 同行业对比

(1) 2020 年

同行业可比公司未披露 2020 年度相关数据。

(2) 2019 年

公司名称	直接材料 (%)	直接人工 (%)	制造费用 (%)
扬帆新材(300637.SZ) [注 1]	56.66	9.36	33.98
强力新材(300429.SZ)	54.03	6.22	19.31
久日新材(688199.SH)	79.05	3.59	17.35
科思股份(300856.SZ)	72.62	5.50	21.88
华业香料(300886.SZ) [注 2]	81.73	3.79	14.48
平均数	68.82	5.69	21.40
公司	74.46	8.58	16.97

[注 1]扬帆新材为营业成本占比，其他可比公司均为主营业务成本占比

[注 2]华业香料的制造费用占比包括能源费用和制造费用

(3) 2018 年

公司名称	直接材料 (%)	直接人工 (%)	制造费用 (%)
扬帆新材(300637.SZ)	62.93	9.37	27.70
强力新材(300429.SZ)	55.97	5.93	20.43
久日新材(688199.SH)	77.86	3.82	18.32
科思股份(300856.SZ)	71.00	6.08	22.92
华业香料(300886.SZ)	83.84	3.42	12.73
平均数	70.32	5.72	20.42
公司	75.93	7.96	16.11

报告期各期公司主营业务成本中的直接材料和直接人工占比均高于同行业平均水平、制造费用低于同行业平均水平，但整体差异较小。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们了解了公司成本核算过程，检查了公司的采购明细表，分析了原料采购价格变动情况；获取了工资明细表，对人均工资进行了对比分析；检查了制造费用明细表，分析了制造费用变动原因；

2) 我们通过同行业公司招股说明书、定期报告查阅了同行业公司营业成本的构成情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：营业成本构成占比变动主要系原材料价格波动所致，与同行业可比公司相比未有较大差异。

九、关于委托加工

公司自 2018 年开始委托沭阳金凯、江苏联昌和郑州达邦三家企业加工对氟苯甲酰氯，报告期内发行人实际控制人秦翠娥与沭阳金凯及江苏联昌实际控制人徐玉忠等人共同投资湖北联昌，秦翠娥、徐玉忠分别持有 22.22% 股份。请发行人补充披露：(1) 委托加工产品单价、金额及占比、采购金额占委托加工厂商收入的比例；结合发行人同期直接采购产品价格、委托加工厂商与其他方的交易价格说明其委托加工价格的公允性，分析委托加工的必要性；发行人既直

接采购又委托加工原材料的原因，是否存在调节收入利润或成本费用、对发行人利益输送的情形，是否存在显失公平情形，未来是否仍将持续发生；(2) 委托加工的会计处理，采用委托加工的异地存放存货是否完整纳入存货范围；(3) 发行人选择沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦作为加工商的原因、合作过程，是否存在其他资金往来；招股说明书显示江苏联昌主营业务为销售对氟苯甲酰氯等化工产品，不涉及生产制造，请补充披露江苏联昌所售商品来源；秦翠娥与徐玉忠共同投资湖北联昌的原因，是否存在其他利益安排。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 16）

（一）委托加工产品单价、金额及占比、采购金额占委托加工厂商收入的比例；结合发行人同期直接采购产品价格、委托加工厂商与其他方的交易价格说明其委托加工价格的公允性，分析委托加工的必要性；发行人既直接采购又委托加工原材料的原因，是否存在调节收入利润或成本费用、对发行人利益输送的情形，是否存在显失公平情形，未来是否仍将持续发生

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”之“（4）通过委托加工方式采购部分原材料”中补充披露。

1. 委托加工的原因和必要性

公司 2017 年对氟苯甲酰氯的主要供应商为万隆化学，采购金额占比为 75.55%。2017 年 4 月 28 日，公司与万隆化学签订《长期供货协议》，约定向其采购对氟苯甲酰氯 375 吨，采购单价为 3.72 万元/吨，自 2017 年 5 月起供货，每月分批交货 40 吨。《长期供货协议》定价主要考虑当时对氟苯甲酰氯的市场供需情况、双方拟长期合作等因素而定。

受各级政府环保和安全生产核查影响，公司部分上游企业产能利用受限，自 2017 年 11 月起，对氟苯甲酰氯市场价格持续上涨。报告期内，公司在《长期供货协议》外对氟苯甲酰氯的直接采购价格分别为 5.16 万元/吨、6.01 万元/吨和 6.25 万元/吨，持续上涨，其中 2019 年较 2018 年增长 16.47%，2020 年较 2019 年增长 3.99%。

由于市场价格高于《长期供货协议》约定价格，万隆化学未完全按合同交付对氟苯甲酰氯，《长期供货协议》实际于 2018 年 7 月执行完毕。此后，公司以

6.03 万元/吨的价格分 5 次向万隆化学采购共 30 吨对氟苯甲酰氯，价格高于同期市场平均采购价。因双方对后续采购价格未达成一致，2018 年底双方中止合作。

其他对氟苯甲酰氯供应商经营规模相对较小，供应存在不稳定的可能性。为减少对氟苯甲酰氯价格异常波动对公司生产成本的影响，保证公司生产的连续性及稳定性，2018 年起公司开始通过委托加工方式采购部分对氟苯甲酰氯。公司氟苯供应商山东福尔同时生产对氟甲苯，且公司具有回款及时、采购量相对较大等议价优势，可以大量、及时采购对氟甲苯，并通过委托加工方式生产成对氟苯甲酰氯。公司通过委托加工方式与对氟苯甲酰氯供应商合作，可以有效控制其资金成本以及采购成本，最终有利于公司原材料的成本控制与供应的稳定性。

同时，因该等委托加工商生产规模较小，为避免单一供应商生产能力受限影响公司生产的稳定性和连续性，公司在委托加工方式采购对氟苯甲酰氯的同时，亦与其他对氟苯甲酰氯供应商保持合作关系，通过多渠道采购来保证原材料供应的稳定性和连续性。

2. 委托加工具体情况

2018 年以来，公司委托加工产品单价、委托加工金额、占比及对应采购金额占委托加工商收入比例情况如下：

单位：万元/吨、吨、万元

期 间	委托加工商	单价	数量	金额	占对氟苯甲酰氯采购总金额比重 (%)	占委托加工商营业收入比重 (%)
2020 年	济源恒顺	5.47	392.75	2,147.29	72.41	1.88
	郑州达邦	5.23	62.00	324.25	10.93	2.03
	江苏联昌	5.52	6.90	38.07	1.28	0.34
2019 年度	郑州达邦	5.77	14.00	80.71	2.21	0.69
	沭阳金凯	5.45	32.04	174.62	4.78	2.87
	江苏联昌	5.52	66.50	366.90	10.04	
2018 年度	沭阳金凯	5.39	187.21	1,009.84	32.14	11.09
	郑州达邦	5.86	12.25	71.81	2.29	0.95

注 1：沭阳金凯化工厂简称沭阳金凯、江苏联昌新材料有限公司简称江苏联昌、郑州达邦化工有限公司简称郑州达邦、济源市恒顺新材料有限公司简称济源

恒顺

注 2：委托加工金额包括公司采购原材料金额及支付给委托加工商的加工费用；占委托加工商营业收入比重为公司支付给委托加工商的加工费用/委托加工商营业收入，委托加工商营业收入为委托加工商提供的未经审计数据

除原材料采购、原材料委托加工业务外，公司与委托加工商均不存在其他资金往来。

3. 对氟苯甲酰氯委托加工和直接采购价格的比较以及委托加工对营业成本的影响

(1) 对氟苯甲酰氯委托加工和直接采购价格的比较

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接采购 (A, 万元/吨)	6.25	6.01	4.82
其中：自万隆化学长期协议采购平均价格			3.73
长期协议外直接采购全年平均价格	6.25	6.01	5.16
长期协议外直接采购 2018 年下半年平均价格 (B)			5.72
委托加工 (C, 万元/吨)	5.44	5.53	5.42
采购价格差异 ((A-C)/C)	14.95%	8.66%	-11.09%
扣除长期协议之后的同期价格差异 ((B-C)/C)			5.62%

2018 年度，公司直接采购对氟苯甲酰氯价格低于委托加工采购价格 11.09%，一方面系当年部分直接采购来自于与万隆化学在 2017 年签署的《长期供货协议》，该协议约定采购价格为 3.72 万元/吨，低于 2018 年同期市场价格水平，该协议已于 2018 年 7 月履行完毕；另一方面系公司的委托加工主要开始于 2018 年下半年，同期对氟苯甲酰氯市场采购价格上涨幅度较大。剔除与万隆化学长期合作协议涉及的采购后，2018 年下半年公司直接采购对氟苯甲酰氯价格高于委托加工采购价格 5.62%。

2020 年，公司直接采购对氟苯甲酰氯价格高于委托加工价格 14.95%，主要系 2020 年对氟苯甲酰氯市场供应持续紧张，对氟苯甲酰氯价格继续上涨，同时为减轻原材料供应紧张对公司生产的影响，公司 2020 年委托加工采购对氟苯甲酰氯的数量有较大幅度增长，故委托加工对氟苯甲酰氯价格有一定程度下降，上

述因素综合导致 2020 年直接采购对氟苯甲酰氯价格与委托加工价格差异较大。

(2) 委托加工采购数量及其对营业成本的影响

报告期内，公司通过委托加工方式采购的对氟苯甲酰氯数量及占公司对氟苯甲酰氯采购总量情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委托加工方式采购对氟苯甲酰氯数量(A)	461.65	112.54	199.46
公司对氟苯甲酰氯采购总量(B)	534.56	617.05	626.83
占比(A/B)	86.36%	18.24%	31.82%

报告期内公司采取委托加工方式采购对氟苯甲酰氯对公司成本的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委托加工采购对氟苯甲酰氯总金额(A)	2,509.60	622.22	1,081.65
直接采购等量对氟苯甲酰氯总金额(B)	2,886.75	676.09	1,140.91
差异(A-B)	-377.14	-53.87	-59.26
差异占当期营业成本比重	2.24%	0.31%	0.36%

注：直接采购等量对氟苯甲酰氯总金额计算方法为当期委托加工对氟苯甲酰氯总量×当期直接采购对氟苯甲酰氯平均价格（2018 年度平均价格为扣除江苏万隆长期协议后当年下半年平均直接采购价格）

报告期内，公司采取委托加工方式采购对氟苯甲酰氯相对直接采购对氟苯甲酰氯节约成本金额分别为 59.26 万元、53.87 万元和 377.14 万元，占当期营业成本的比重分别为 0.36%、0.31%和 2.24%，占比较小。公司持续通过委托加工与直接采购相结合的方式采购对氟苯甲酰氯，一方面是节约采购成本，另一方面是维持原材料供应的持续稳定；因此公司未来将继续保持与委托加工厂商的合作，通过委托加工方式保证公司原材料供应的持续性和稳定性。公司不存在借此调节成本费用进而影响收入利润的情况，委托加工商不存在向公司输送利益的情况。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、采购、生产部门负责人，了解了公司采取委托加工形式进行采购的必要性和合理性；查询了同行业可比公司的招股说明书、定期报告中披露的采购模式，并与公司进行了对比分析；

2) 我们获取并核对了报告期内的委托加工合同、发票、入库单、送货单、质检单等相关单据，核实了委托加工材料的品名、数量及金额；

3) 我们对加工商进行了实地走访，观察了加工商的生产经营状况，获取了委托加工商的营业执照及相关经营许可证，询问了委托加工商及其股东、董监高与公司是否存在关联关系及相关利益输送，询问了委托加工的品名、数量等相关情况及委托价格，并对委托加工价格的公允性进行了对比分析；

4) 通过企查查查询了委托加工商的工商信息，了解了委托加工商的股权关系、实际控制人的相关情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司委托加工价格公允，具有必要性；公司既直接采购又委托加工原材料系基于维持原材料供应的持续稳定及生产的稳定性和连续性，原因合理，不存在调节收入利润或成本费用、委托加工商不存在对公司利益输送的情形，亦不存在显失公平情形，在未来的一定时间内基于生产的稳定性和连续性仍将持续发生。

(二) 委托加工的会计处理，采用委托加工的异地存放存货是否完整纳入存货范围

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”之“(4) 通过委托加工方式采购部分原材料”中补充披露。

1. 委托加工的相关会计处理如下：

(1) 公司购入对氟甲苯，指令供应商直接运至委托加工单位，公司财务人员收到供应商的发票、送货单、委托加工商的签收单以及委托加工合同，核对一致后根据发票金额及数量入账。会计处理如下：

借：委托加工物资

贷：应付账款

(2) 委托加工商加工完成后，将完工产品对氟苯甲酰氯运送至公司，经公司

仓库管理人员和质检人员验收合格后入库。公司财务人员收到委托加工商的发票、送货单以及委托加工合同，核对一致后根据发票金额及数量入账。会计处理如下：

借：委托加工物资

贷：应付账款

同时按交付的成品入库单、称重单、质检单

借：原材料

贷：委托加工物资

2. 公司用于委托加工的异地存放存货已完整纳入公司存货范围，公司通过定期与委托加工商核对账目以及获取委托加工商的期末盘点表等方式对委托加工涉及物资的数量进行确认。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司采购、财务人员，了解了委托加工的流程、涉及的各项单据、对委托加工物资的会计处理方法；

2) 我们获取并核对了委托加工合同、发票、入库单、对账单等相关凭证单据，对委托加工物资的账面金额进行了重新测算；

3) 对报告期内的委托加工物资名称、数量及期末结存数量、状态进行了函证。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司委托加工的会计处理正确，采用委托加工的异地存放存货已完整纳入存货范围。

(三) 发行人选择沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦作为加工商的原因、合作过程，是否存在其他资金往来；招股说明书显示江苏联昌主营业务为销售对氟苯甲酰氯等化工产品，不涉及生产制造，请补充披露江苏联昌所售商品来源；秦翠娥与徐玉忠共同投资湖北联昌的原因，是否存在其他利益安排

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”之“（4）通过委托加工方式采购部分原材料”中补充披露。

1. 公司选择沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦作为加工商的原因、合作过程

2018 年度开始，公司在考察合作历史、委托加工能力、产品质量、供货能力及资信水平等因素后，开始委托沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦和济源恒顺四家企业加工对氟苯甲酰氯。其中沭阳金凯、郑州达邦和济源恒顺系公司对氟苯甲酰氯的常规供应商，分别自 2012 年、2017 年和 2019 年起开始业务合作，江苏联昌和沭阳金凯系受同一实际控制人控制的公司。2019 年 3 月份，沭阳金凯因临近的响水县陈家港化工园区发生特别重大爆炸事故而被当地政府统一要求停产，其实际控制人徐玉忠控制的另一主体江苏联昌延续沭阳金凯与江苏长海化工有限公司（以下简称江苏长海）的《合作协议》，继续租用江苏长海厂房、设备加工生产对氟苯甲酰氯。公司委托江苏联昌加工的对氟苯甲酰氯均来源于江苏联昌在江苏长海加工的产品。

除原材料采购、原材料委托加工业务外，公司与委托加工商均不存在其他资金往来。

2. 秦翠娥与徐玉忠共同投资湖北联昌的原因

报告期内原材料对氟苯甲酰氯供应紧张，市场呈现供不应求趋势，公司实际控制人秦翠娥看好其未来市场前景，同时考虑到徐玉忠具有多年对氟苯甲酰氯产品的生产、管理经验，故其与钱晓春（强力新材（300429.SZ）实际控制人）、徐玉忠（沭阳金凯、江苏联昌实际控制人）等 4 人共同投资成立联昌新材，其具体情况如下：

公司名称	湖北联昌新材料有限公司
统一社会信用代码	91420583MA49AK2N2R
法定代表人	徐玉忠
注册资本	13,500 万元
成立时间	2019 年 9 月 2 日
注册地及生产经营地	枝江市姚家港化工园
经营范围	化工产品及其原料生产、销售（不含危险爆炸化学品及国家限制经营的品种）；货物或技术进出口业务（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	生产对氟苯甲酰氯等化工中间体产品
股东及持股情况	钱晓春持股 29.63%，徐玉忠持股 22.22%，秦翠娥持股 22.22%，陈义勇持股 14.81%，陈浩持股 11.11%

董事、监事及高管情况	徐玉忠任董事长及总经理，钱晓春、秦翠娥、陈义勇、陈浩、过雪琳及管瑞卿等 6 人任董事，魏贤卿任监事
企业状态	存续，正在建设中，尚未投产

数据来源：企查查

除上述情况外，公司不存在董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、持有公司 5%以上股份的股东及其他主要关联方在上述供应商中占有权益的情况。公司与委托加工商的合作是根据市场情况进行，双方交易定价公允，秦翠娥与徐玉忠共同投资联昌新材是基于对相关产品市场的看好，除共同投资关系外，秦翠娥与徐玉忠不存在其他利益安排。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司实际控制人、采购、生产、财务人员，了解了公司选择沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦作为加工商的原因、合作过程；

2) 我们通过企查查查阅了加工商的工商信息，公司及实际控制人控制的其他企业的采购明细、销售明细，公司、实际控制人及其控制的其他企业的银行流水、取得公司实际控制人声明、加工商对公司关联关系的确认；

3) 我们获取并核对了沭阳金凯与江苏长海的合作协议。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司选择沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦作为加工商的原因合理，合作过程未见异常，不存在其他资金往来；江苏联昌所售商品来源于其在江苏长海加工的产品；秦翠娥与徐玉忠共同投资湖北联昌是基于对相关产品市场的看好，原因合理，不存在其他利益安排。

十、关于原材料与供应商

招股说明书披露，报告期内发行人前五大供应商采购金额分别为 5,755.89 万元、4,973.92 万元、6,347.23 万元，占当期采购总额比例分别为 47.33%、34.12%、42.12%，采购材料包括原辅料、包材、低值易耗品等。请发行人披露：

(1) 各类原材料前五大供应商基本情况、成立时间、注册资本、股东结构、财务经营状况、采购内容、采购金额及占该供应商当期销售金额比例、采购数量、单价，对比市场价格分析并披露公司采购价格是否公允合理；(2) 发行人对主

要供应商的选择标准及过程、报告期各期均发生交易的供应商合计交易金额及占当期采购总额比重，分析发行人前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业惯例；结合采购内容变动说明报告期内发行人对山东福尔采购金额持续上涨、对万隆化学采购金额大幅下降的原因，以及 2019 年前五大供应商中江苏鸿皓恒化工、济源市恒顺新材料、景德镇锦鑫化工均为新增供应商的原因及合理性；（3）江苏鸿皓恒化工 2017 年注册成立后 2019 年即成为发行人前五大供应商的合理性，发行人采购金额占其销售金额的比例；报告期各期其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请说明详细情况及合理性；（4）报告期内是否存在贸易供应商情形，如存在，请说明各期向贸易商采购内容、金额、占比、最终供应商名称，采购价格是否公允；（5）结合主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产销量、库存数量等的配比关系，分析报告期各类产品成本结转及期末存货余额的合理性；分析并披露报告期内发行人采购对氟苯甲酰氯、氟苯数量下降的原因及合理性，对苯甲酰氯、联苯、苯酚、工业水 2018 年采购数量大幅上升而 2019 年大幅下降的原因及合理性；（6）发行人对主要供应商的询价过程，分析发行人主要原材料采购单价是否公允，结合主要原材料市场价格变动情况，分析主要原材料价格 2018 年大幅上涨的原因及合理性，对氟苯甲酰氯、氟苯、三氯化铝、间甲基苯甲酰氯 2019 年单价持续上升原因及对发行人经营业绩的影响，苯甲酰氯、联苯、苯酚、乙酰氯、甲苯单价 2019 年下降的原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对采购真实性、完整性、准确性、发行人与供应商关联关系的具体核查程序、核查手段、各核查方式涉及的具体金额占比及核查结论。（审核问询函问题 17）

（一）各类原材料前五大供应商基本情况、成立时间、注册资本、股东结构、财务经营状况、采购内容、采购金额及占该供应商当期销售金额比例、采购数量、单价，对比市场价格分析并披露公司采购价格是否公允合理

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（四）各类原材料前五大供应商及采购价格公允性分析”中补充披露。

1. 各类原材料前五大供应商及采购价格公允性分析

公司主要原料分别为对氟苯甲酰氯、氟苯、三氯化铝、间甲基苯甲酰氯、苯甲酰氯、联苯、苯酚、乙酰氯和甲苯。公司主要原料中，除甲苯、苯酚属于基础化工原料，可通过相关渠道查询公开市场价格，其他原材料系精细化工产品，WIND 资讯等渠道无权威、公开的市场价格信息，供应商是根据掌握的市场信息和具体经营情况向公司报价，公司采购价格公允合理。

报告期内，各类原材料前五大供应商及公司采购价格的公允性情况如下：

(1) 对氟苯甲酰氯

报告期内，公司向对氟苯甲酰氯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称		2020 年度			2019 年度		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价
济源市恒顺新材料有限公司	直接采购				186.00	1,119.79	6.02
	委托加工	392.75	460.53	1.17			
郑州卓优科技有限公司					129.16	812.70	6.29
连云港源盛生物科技有限公司					85.00	491.59	5.78
江苏鸿皓恒化工有限公司					74.35	434.26	5.84
郑州达邦化工有限公司	直接采购	1.50	8.23	5.49	30.00	172.57	5.75
	委托加工	62.00	65.10	1.06	14.00	19.54	1.40
滨海新东方医化有限公司							
江苏万隆化学有限公司		70.00	439.82	6.28			
沭阳金凯及江苏联昌	沭阳金凯委托加工				32.04	34.92	1.09
	向江苏联昌直接采购	1.41	7.86	5.58			
	江苏联昌委托加工	6.90	7.59	1.10	66.50	73.15	1.10
公司总体采购情况		534.56	2,965.52	5.55	617.05	3,653.13	5.92

(续上表)

供应商名称		2018 年度		
		数量	金额	单价
济源市恒顺新材料有	直接采购			

限公司	委托加工			
郑州卓优科技有限公司		71.25	351.19	4.93
连云港源盛生物科技有限公司		41.60	215.17	5.17
江苏鸿皓恒化工有限公司				
郑州达邦化工有限公司	直接采购	15.25	75.24	4.93
	委托加工	12.25	17.10	1.40
滨海新东方医化有限公司		149.50	752.67	5.03
江苏万隆化学有限公司		131.02	557.88	4.26
沭阳金凯及江苏联昌	沭阳金凯委托加工	187.21	201.32	1.08
	向江苏联昌直接采购			
	江苏联昌委托加工			
公司总体采购情况		626.83	3,142.10	5.01

注：公司 2018 年开始采用委托加工模式采购，采购均价中已考虑委托加工模式采购

2018 年及 2019 年公司对氟苯甲酰氯采购均价涨幅较大，主要系受原油价格上涨、环保政策趋严及响水 321 爆炸事件等因素影响所致，其中不同供应商同一年度价格差异主要是因公司同一年度采购时点不同所致。2020 年对氟苯甲酰氯采购价格小幅下降，主要系公司在 2020 年增加委托加工对氟苯甲酰氯数量所致。

公司对氟苯甲酰氯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
济源市恒顺新材料有限公司	2014 年 6 月 9 日	1,600 万元	田树根持股 95%；马立强持股 5%
郑州卓优科技有限公司	2016 年 9 月 13 日	300 万元	姬秀洁持股 90%；姬莹莹持股 10%
连云港源盛生物科技有限公司	2018 年 4 月 26 日	500 万元	曹俊琴持股 60%；李军持股 40%
江苏鸿皓恒化工有限公司	2017 年 5 月 2 日	1,000 万元	李军持股 90%；王士一持股 10%
郑州达邦化工有限公司	2007 年 1 月 12 日	200 万元	顾爱利持股 50%；顾圣邦持股 50%
滨海新东方医化有限公司	2005 年 10 月 9 日	1,462.5 万元	石德宝持股 42.5%；项金虎持股 42.5%；缪宗德持股 10%；童通友持股 5%
江苏万隆化学有限公司	2007 年 3 月 2 日	2,800 万美元	香港中汇国际集团有限公司持股 100%

沭阳金凯化工厂	2004年2月6日	1,050万元	徐玉忠持股100%
江苏联昌	2017年6月16日	1,000万元	徐玉忠持股70%，肖冬妹持股30%

数据来源：Wind 资讯、企查查滨海新东方医化有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内财务经营状况、对氟苯甲酰氯的销售规模和平均销售价格；沭阳金凯因在 2020 年 8 月注销，故未提供报告期内相关信息。

济源恒顺以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内对氟苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业 收入比例	采购单价 (万元/吨)	供应商销售 均价 (万元/ 吨)
2020 年度	对氟苯甲酰氯 加工费	392.75	460.53	1.88%	1.17	1.17
2019 年度	对氟苯甲酰氯	186.00	1,119.79	4.84%	6.02	6.02

注：占营业收入比例为供应商向公司销售原材料金额/供应商营业收入，供应商营业收入为供应商提供的未经审计数据，下同

郑州卓优科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内对氟苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商销售 均价 (万元/ 吨)
2019 年度	对氟苯甲 酰氯	129.16	812.70	67.17%	6.29	6.30
2018 年度	对氟苯甲 酰氯	71.25	351.19	34.70%	4.93	5.90

万隆化学以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内对氟苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	对氟苯甲 酰氯	70.00	439.82		6.28	6.53
2018 年度	对氟苯甲 酰氯	131.02	557.88	1.96%	4.26	4.25

郑州达邦以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内对氟苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
-----	------	-------------	--------------	-------------	----------------	-----------------------

2020 年度	对氟苯甲酰氯	1.50	8.23		5.49	
	加工费	62.00	65.10		1.06	
	小计	63.50	73.33			
2019 年度	对氟苯甲酰氯	30.00	172.57	6.11%	5.75	5.73
	加工费	14.00	19.54	0.69%	1.40	
	小计	44.00	192.11	6.80%		
2018 年度	对氟苯甲酰氯	15.25	75.24	4.18%	4.93	4.74
	加工费	12.25	17.76	0.99%	1.40	
	小计	27.50	93.00	5.17%		

连云港源盛生物科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内对氟苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2019 年度	对氟苯甲酰氯	85.00	491.59	37.56%	5.78	5.78
2018 年度	对氟苯甲酰氯	41.60	215.17	34.18%	5.17	5.17

根据江苏鸿皓恒化工有限公司提供的材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2019 年度	对氟苯甲酰氯	74.35	434.26	3.23%	5.84	5.84

根据江苏联昌提供的材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	对氟苯甲酰氯	1.41	7.86	0.18%	5.58	
	加工费	6.90	7.59	0.17%	1.10	1.10
	小计	8.31	15.45	0.34%		
2019 年度	加工费	66.50	73.15	2.87%	1.10	5.78

(2) 三氯化铝

报告期内，公司向三氯化铝主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
安徽阳城化工科技有限公司						
响水长洋化工有限公司						
汶上县义中信化工科技有限公司	699.80	306.49	0.44	1,008.00	510.19	0.51
滕州市聚源化工有限公司	1,195.00	534.42	0.45	1,128.55	500.33	0.44
景德镇锦鑫化工有限公司	1,780.00	825.68	0.46	1,696.00	833.28	0.49
句容市袁巷化学品有限公司	468.58	225.24	0.48			
湖南恒光科技股份有限公司				30.00	13.27	0.44
盐城市日锦化学科技有限公司[注]				60.40	32.07	0.53
公司总体采购情况	4,143.38	1,891.83	0.46	3,922.95	1,909.06	0.48

(续上表)

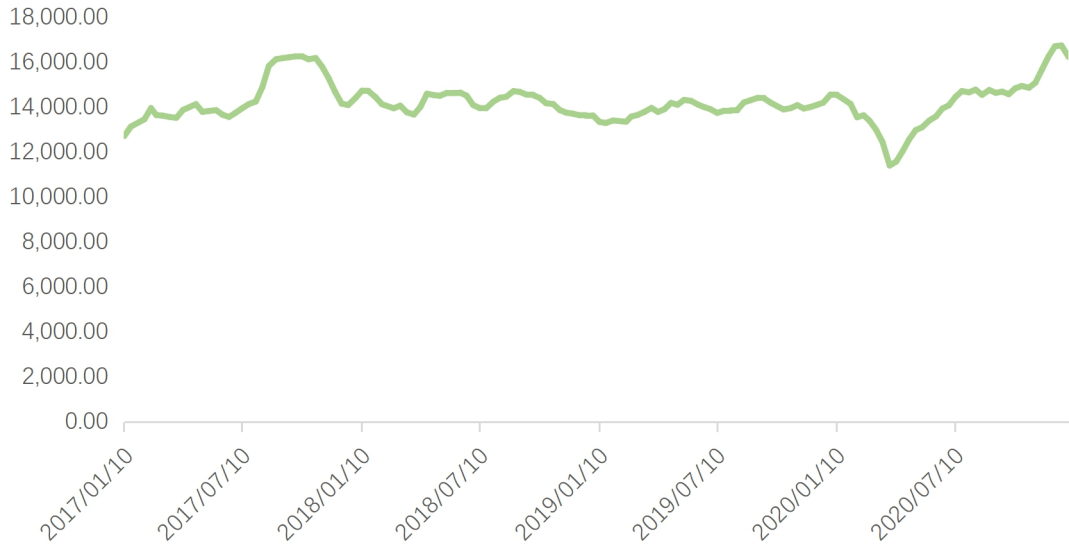
供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价
安徽阳城化工科技有限公司	510.10	218.37	0.43
响水长洋化工有限公司	1,326.00	513.93	0.39
汶上县义中信化工科技有限公司	1,047.00	534.59	0.51
滕州市聚源化工有限公司	625.00	379.91	0.61
景德镇锦鑫化工有限公司	522.00	293.79	0.56
句容市袁巷化学品有限公司			
湖南恒光科技股份有限公司			
盐城市日锦化学科技有限公司			
公司总体采购情况	4,210.10	2,018.00	0.48

[注]盐城市日锦化学科技有限公司，曾用名盐城日锦化学贸易有限公司

报告期内，除 2018 年公司向各供应商采购三氯化铝的价格差异较大外，其余年度未有较大异常。2018 年差异较大主要受环保政策趋严影响，响水长洋化

工有限公司等供应商退出市场导致三氯化铝市场供应相对紧张，部分供应商提升销售价格，造成 2018 年三氯化铝采购价格上升幅度较大。铝锭是生产三氯化铝的主要原材料，报告期内铝锭价格走势与公司采购三氯化铝价格走势基本一致，公司采购价格公允合理。

2017-2020年全国铝锭价格走势



数据来源：WIND 资讯

公司三氯化铝主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
安徽阳城化工科技有限公司	2012 年 6 月 6 日	500 万元	周国成持股 100%
响水长洋化工有限公司	2002 年 11 月 15 日	5,800 万元	祝文华持股 50%; 匡巧珍持股 50%
汶上县义中信化工科技有限公司	2016 年 6 月 6 日	1,000 万元	徐辰持股 100%
滕州市聚源化工有限公司	2009 年 4 月 29 日	300 万元	赵真本持股 95%; 金惠贤持股 5%
景德镇锦鑫化工有限公司	2012 年 6 月 29 日	100 万元	王楠持股 80%; 张红梅持股 20%
湖南恒光科技股份有限公司	2008 年 12 月 18 日	8,000 万元	湖南洪江恒光投资管理有限公司持股 61.13%; 湘江产业投资有限责任公司持股 14.45%; 华菱津杉(湖南)创业投资有限公司持股 2.94%; 上海唯盛投资有限公司持股 2.81%; 湖南省财信产业基金管理有限公司持股 1.88%; 长沙通和投资管理咨询有限公司持股 1.25%; 李世鸿、谢刚等十一名自然人持股 11.60%

盐城市日锦化学科技有限公司	2016年5月9日	100万元	管秀红持股100%
句容市袁巷化学品有限公司	2005年12月2日	100万元	张光道持股100%

数据来源：Wind 资讯、企查查

湖南恒光科技股份有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内财务经营状况、三氯化铝的销售规模和平均销售价格。

安徽阳城化工科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内三氯化铝的销售情况，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2018年度	三氯化铝	510.10	218.37	4.96%	0.43	

汶上县义中信化工科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内三氯化铝的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度	三氯化铝	699.80	306.49	6.00%	0.44	
2019年度	三氯化铝	1,008.00	510.19	6.54%	0.51	0.60
2018年度	三氯化铝	1,047.00	534.59	7.64%	0.51	0.69

景德镇锦鑫化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内三氯化铝的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度	三氯化铝	1,780.00	825.68	21.82%	0.46	0.47
2019年度	三氯化铝	1,696.00	833.28	33.07%	0.49	0.51
2018年度	三氯化铝	522.00	293.79	33.83%	0.56	0.61

盐城市日锦化学科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内三氯化铝的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
-----	------	-------------	--------------	-------------	----------------	-----------------------

2019 年度	三氯化铝	60.40	32.07	0.06%	0.53	0.47
---------	------	-------	-------	-------	------	------

句容市袁巷化学品有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内三氯化铝的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	三氯化铝	468.58	225.24	8.00%	0.48	

滕州市聚源化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内三氯化铝的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	三氯化铝	1,195.00	534.42	16.55%	0.45	0.46

(3) 氟苯

报告期内公司向氟苯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
山东福尔有限公司				435.00	2,201.91	5.06
山东富通化学有限公司				60.00	292.93	4.88
响水新联合化学有限公司	12.00	55.75	4.65	29.00	141.15	4.87
阜新宇泽化工有限公司	88.00	373.89	4.25			
上海倡汇化工有限公司	196.00	919.29	4.69			
常州长富化工有限公司	115.00	539.38	4.69			
公司总体采购情况	411.00	1,888.32	4.59	524.00	2,636.00	5.03

(续上表)

供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价
山东福尔有限公司	389.00	1,674.09	4.30
山东富通化学有限公司	120.00	539.68	4.50
响水新联合化学有限公司			

阜新宇泽化工有限公司			
上海倡汇化工有限公司			
常州长富化工有限公司			
公司总体采购情况	509.00	2,213.77	4.35

报告期内，公司向不同供应商采购的氟苯价格未有较大差异；2019年度采购均价持续上升，主要系受原油价格上涨、环保政策趋严及响水321爆炸事件等因素影响所致；2020年受原油价格下降，以及阜新宇泽化工有限公司春节前资金需求较大，其销售氟苯价格较低等因素影响，公司氟苯采购价格有一定幅度下降。

公司氟苯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
山东福尔有限公司	1994年4月28日	22,600万元	北京颖泰嘉和生物科技股份有限公司（833819.0C）持股100%
山东富通化学有限公司	2002年3月29日	3,000万元	王加永持股88.90%；张效东、李德江、杨绪、郝艳升各持股2.30%；张德亮持股1.90%
响水新联合化学有限公司	2007年9月4日	500万元	陈浩持股62%；刘艾菊持股38%
阜新宇泽化工有限公司	2011年5月11日	3,500万元	赵为党持股100%
上海倡汇化工有限公司	2017年1月3日	1,000万元	王志勇持股80%；胡仁俊持股20%
常州长富化工有限公司	2017年3月15日	500万元	韦俊持股100%

数据来源：Wind 资讯、企查查

山东福尔有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内氟苯的销售规模及销售均价，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度						
2019年度	氟苯	435.00	2,201.91		5.06	
2018年度	氟苯	389.00	1,674.09		4.30	

山东富通化学有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内氟苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价
-----	------	-------------	--------------	-------------	----------------	-------------

						(万元/吨)
2019 年度	氟苯	60.00	292.93	6.00%	4.88	4.90
2018 年度	氟苯	120.00	539.68	8.00%	4.50	4.60

阜新宇泽化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内氟苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	氟苯	88.00	373.89		4.25	

响水新联合化学有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内氟苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	氟苯	12.00	55.75	1.50%	4.65	4.69
2019 年度	氟苯	29.00	141.15	3.61%	4.87	6.65

常州长富化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内氟苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	氟苯	115.00	539.38		4.69	

上海倡汇化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内氟苯的销售规模及销售均价，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	氟苯	196.00	919.29	8.07%	4.69	4.69

(4) 间甲基苯甲酰氯

报告期内公司向间甲基苯甲酰氯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价

丹阳市万隆化工有限公司						
江苏万隆化学有限公司	16.83	54.79	3.26			
常州冠峻化学科技有限公司	152.20	499.32	3.28	102.00	346.55	3.40
泰兴市中染化工有限公司				30.00	103.01	3.43
泰州市鸿兴化工有限公司				41.00	145.13	3.54
安徽江泰新材料科技有限公司	16.80	53.52	3.19			
公司总体采购情况	185.83	607.64	3.27	173.00	594.69	3.44

(续上表)

供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价
丹阳市万隆化工有限公司	127.80	368.53	2.88
江苏万隆化学有限公司			
常州冠峻化学科技有限公司			
泰兴市中染化工有限公司			
泰州市鸿兴化工有限公司			
安徽江泰新材料科技有限公司			
公司总体采购情况	127.80	368.53	2.88

2019 年度间甲基苯甲酰氯采购均价上升，主要系受原油价格上涨、环保政策趋严及响水 321 爆炸事件等因素影响所致，2020 年受原油价格下降影响，公司采购价格有小幅下降。

公司间甲基苯甲酰氯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
丹阳市万隆化工有限公司	2004 年 12 月 6 日	156 万美元	贝尔加集团股份有限公司持股 100%
江苏万隆化学有限公司	2007 年 3 月 2 日	4,500 万美元	香港中汇国际集团有限公司持股 100%
常州冠峻化学科技有限公司	2013 年 8 月 22 日	100 万元	陈琴芬持股 60%；岳彬持股 40%
泰兴市中染化工有限公司	2001 年 3 月 22 日	160 万元	李玉富持股 75%；蔡风持股 25%
泰州市鸿兴化工有限公司	2015 年 6 月 5 日	100 万元	刘思源持股 51%；张建美持股 49%

安徽江泰新材料科技有限公司	2017年10月17日	6,360万元	王健持股50%；周建良持股50%
---------------	-------------	---------	------------------

数据来源：Wind 资讯、企查查

丹阳市万隆化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内财务经营状况、间甲基苯甲酰氯的销售规模和平均销售价格。

常州冠峻化学科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内间甲基苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	间甲基苯甲酰氯	152.20	499.32	20.00%	3.28	3.36
2019 年度	间甲基苯甲酰氯	102.00	346.55	3.87%	3.40	3.43

泰兴市中染化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内间甲基苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2019 年度	间甲基苯甲酰氯	30.00	103.01	1.2%	3.43	3.65

泰州市鸿兴化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内间甲基苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2019 年度	间甲基苯甲酰氯	41.00	145.13	1.24%	3.54	4.02

安徽江泰新材料科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内间甲基苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	间甲基苯甲酰氯	16.80	53.52	2.24%	3.19	3.19

江苏万隆化学有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内间甲基苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	间甲基苯 甲酰氯	16.83	54.79		3.26	3.26

(5) 苯甲酰氯

报告期内公司向苯甲酰氯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
江阴市建恒化工有限公司						
淮安洪阳化工有限公司						
常州美利源化工有限公司						
安徽阳城化工科技有限公司	90.00	78.05	0.87	300.00	236.00	0.79
常州市阳城化工有限公司	570.00	495.13	0.87	390.00	340.17	0.87
公司总体采购情况	660.00	573.19	0.87	690.00	576.17	0.84

(续上表)

供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价
江阴市建恒化工有限公司	240.00	254.95	1.06
淮安洪阳化工有限公司	150.00	142.58	0.95
常州美利源化工有限公司	54.98	56.88	1.03
安徽阳城化工科技有限公司	599.96	641.26	1.07
常州市阳城化工有限公司			
公司总体采购情况	1,044.94	1,095.67	1.05

报告期内，公司向各供应商采购的苯甲酰氯价格差异较小；2018 年采购均价较高主要系受原油价格上涨、环保政策趋严等因素影响所致。

公司苯甲酰氯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
江阴市建恒化工有限公司	2003年4月14日	1,000万元	许晓磊持股80%;蒋亚萍持股20%
淮安洪阳化工有限公司	2009年6月24日	2,000万元	周铁阳持股58%;马亚梅持股30%;缪信军持股12%
常州美利源化工有限公司	2011年11月24日	500万元	卞耀华持股40%;章伟持股30%;卞凤娟持股30%
安徽阳城化工科技有限公司	2012年6月6日	500万元	周国成持股100%
常州市阳城化工有限公司	1995年7月7日	328万元	周国成持股55%;韩亚芬持股45%

数据来源: Wind 资讯

常州市阳城化工有限公司以涉及商业秘密为由,未向公司提供报告期内苯甲酰氯的销售规模,仅向公司提供了2020年度的财务经营状况及平均销售价格,根据其提供的其他材料,报告期内,公司向其采购情况如下:

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度	苯甲酰氯	570.00	495.13	16.49%	0.87	0.90

江阴市建恒化工有限公司以涉及商业秘密为由,未向公司提供报告期内苯甲酰氯的销售规模,根据其提供的其他材料,报告期内,公司向其采购情况如下:

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2018年度	苯甲酰氯	240.00	254.95	0.76%	1.06	1.08

淮安洪阳化工有限公司以涉及商业秘密为由,未向公司提供报告期内苯甲酰氯的销售规模,根据其提供的其他材料,报告期内,公司向其采购情况如下:

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2018年度	苯甲酰氯	150.00	142.58	1.70%	0.95	0.95

常州美利源化工有限公司以涉及商业秘密为由,未向公司提供报告期内苯甲酰氯的销售规模和销售均价,根据其提供的其他材料,报告期内,公司向其采购情况如下:

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2018年度	苯甲酰氯	54.98	56.88	5.65%	1.03	

安徽阳城化工科技有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内苯甲酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	苯甲酰氯	90.00	78.05		0.87	
2019 年度	苯甲酰氯	300.00	236.00	4.75%	0.79	0.79
2018 年度	苯甲酰氯	599.96	641.26	14.56%	1.07	1.47

(6) 联苯

报告期内公司向联苯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
江苏海企国际股份有限公司	88.00	87.57	1.00	392.00	379.25	0.97
涉县津东经贸有限责任公司	410.40	463.54	1.13	68.40	72.31	1.06
安吉金轩化工有限公司						
江苏中能化学科技股份有限公司						
常州久日化学有限公司				19.03	20.20	1.06
公司总体采购情况	498.40	551.11	1.11	479.43	471.76	0.98

(续上表)

供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价
江苏海企国际股份有限公司	89.00	98.64	1.11
涉县津东经贸有限责任公司	361.25	402.69	1.11
安吉金轩化工有限公司	19.62	22.14	1.13
江苏中能化学科技股份有限公司	54.00	62.38	1.16
常州久日化学有限公司			
公司总体采购情况	523.87	585.84	1.12

报告期内，公司向各供应商采购的联苯价格未有较大差异。

公司联苯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
江苏海企国际股份有限公司	1997年12月30日	3,000万元	江苏省海外企业集团有限公司持股40%；吴应宏等自然人持股60%
涉县津东经贸有限责任公司	2006年1月18日	20,000万元	刘俊成持股92.61%；北京洋鑫控股集团有限公司持股3.67%；涉县晶耀贸易有限公司持股2.92%；刘东东持股0.80%
安吉金轩化工有限公司	2011年9月6日	50万元	杨维金持股100%
江苏中能化学科技股份有限公司	2008年6月2日	4,500万元	嵇春荣持股60.00%；王丽雯持股35.64%；连云港巨能企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持股4.36%
常州久日化学有限公司	1997年7月9日	6,150.09万元	天津久日新材料股份有限公司（688199.SH）持股100%

数据来源：Wind 资讯、企查查

常州久日化学有限公司、安吉金轩化工有限公司等2家企业以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内财务经营状况、联苯的销售规模和平均销售价格。

江苏海企国际股份有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内联苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度	联苯	88.00	87.57		1.00	
2019年度	联苯	392.00	379.25	0.42%	0.97	1.00
2018年度	联苯	89.00	98.64	0.10%	1.11	1.16

涉县津东经贸有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内联苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度	联苯	410.40	463.54	4.00%	1.13	1.22
2019年度	联苯	68.40	72.31	0.34%	1.06	1.08
2018年度	联苯	361.25	402.69	3.03%	1.11	1.11

江苏中能化学科技股份有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内联苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
-----	------	-------------	--------------	-------------	----------------	-----------------------

2018 年度	联苯	54.00	62.38	1.01%	1.16	1.16
---------	----	-------	-------	-------	------	------

(7) 苯酚

报告期内，公司仅向江苏小米化工贸易有限公司采购了苯酚，平均采购价格分别为 0.88 万元/吨、0.69 万元/吨和 0.57 万元/吨，与苯酚公开市场价格波动趋势一致，公司采购价格公允。江苏小米化工贸易有限公司基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
江苏小米化工贸易有限公司	2014 年 4 月 23 日	1,000 万元	金鹏云持股 70%；金丹霞持股 30%

数据来源：Wind 资讯、企查查

江苏小米化工贸易有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内苯酚的销售规模和销售均价，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	苯酚	492.43	281.52	5.00%	0.57	
2019 年度	苯酚	608.50	422.34	0.20%	0.69	
2018 年度	苯酚	630.79	557.49	0.20%	0.88	

(8) 乙酰氯

报告期内公司向乙酰氯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
南通联腾化工有限公司	270.00	82.73	0.31	150.00	58.41	0.39
山东东泰水处理有限公司	279.00	89.92	0.32	382.00	132.55	0.35
山东泰和水处理科技股份有限公司 (300801.SZ)	420.00	164.47	0.39	360.00	120.77	0.34
公司总体采购情况	969.00	337.12	0.35	892.00	311.73	0.35

(续上表)

供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价

南通联麟化工有限公司	60.00	25.13	0.42
山东东泰水处理有限公司	159.00	69.93	0.44
山东泰和水处理科技股份有限公司（300801.SZ）	615.20	251.66	0.41
公司总体采购情况	834.20	346.72	0.42

报告期内，公司向各供应商采购的乙酰氯价格未有较大差异；2018年采购均价上升较大，系受原油价格上涨、环保政策趋严等因素影响所致。

公司乙酰氯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
南通联麟化工有限公司	2011年3月3日	15,000万元	常州市武进精细化工厂有限公司持股42.40%；南京化工学院常州市武进水质稳定剂厂持股37.60%；江阴市双马化工有限公司持股20.00%
山东东泰水处理有限公司	2013年10月18日	306万元	褚衍刚持股：60.00%；孙晋龙持股：20.00%；周长春持股：20.00%
山东泰和水处理科技股份有限公司（300801.SZ）	2006年3月14日	21,600万元	程终发持股：47.37%；上海复星创泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股：11.97%；枣庄和生投资管理中心（有限合伙）持股：6.75%；王家庚持股：2.25%；程程、李敬娟、程霞各持股1.26%；杨进林持股0.84%；周蕾持股0.75%；雷空军持股0.60%

数据来源：Wind 资讯、企查查

山东东泰水处理有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内财务经营状况、乙酰氯的销售规模和平均销售价格。

南通联麟化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内乙酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020年度	乙酰氯	270.00	82.73	7.40%	0.31	0.35
2019年度	乙酰氯	150.00	58.41	7.53%	0.39	0.39
2018年度	乙酰氯	60.00	25.13	5.09%	0.42	0.42

山东泰和水处理科技股份有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告

期内乙酰氯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	乙酰氯	420.00	164.47	0.11%	0.39	
2019 年度	乙酰氯	360.00	120.77	0.10%	0.34	
2018 年度	乙酰氯	615.20	251.66	0.20%	0.41	

(9) 甲苯

报告期内公司向甲苯主要供应商的采购情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

供应商名称	2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价
江苏丰果化工品有限公司				118.67	56.49	0.48
张家港保税区同舟国际贸易有限公司						
常州聚纳国际贸易有限公司						
上海美远国际贸易有限公司						
常州市化工轻工材料总公司	662.80	228.98	0.35	145.78	72.46	0.50
张家港市三洋贸易有限公司				297.46	154.42	0.52
浙江远盛化工有限公司	146.08	50.92	0.35	56.38	28.11	0.50
公司总体采购情况	808.88	279.89	0.35	618.29	311.48	0.50

(续上表)

供应商名称	2018 年度		
	数量	金额	单价
江苏丰果化工品有限公司	474.34	233.33	0.49
张家港保税区同舟国际贸易有限公司	88.95	44.53	0.50
常州聚纳国际贸易有限公司	148.14	89.25	0.60
上海美远国际贸易有限公司	118.62	60.13	0.51
常州市化工轻工材料总公司			

张家港市三洋贸易有限公司			
浙江远盛化工有限公司			
公司总体采购情况	830.05	427.24	0.51

报告期内，公司向各供应商采购的甲苯价格未有较大差异，与甲苯公开市场价格变动趋势一致，公司采购价格公允。

公司甲苯主要供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股东结构
江苏丰果化工品有限公司	2016年2月19日	1,000万元	黄海赢持股51%；黄建平持股49%
张家港保税区同舟国际贸易有限公司	2001年1月16日	500万元	东莞市同舟化工有限公司持股100%
常州聚纳国际贸易有限公司	2017年9月18日	980万元	刘红娟持股100%
上海美远国际贸易有限公司	2015年10月20日	5,000万元	常熟市汇川实业有限公司持股64%；吴学东、叶苗各持股10%；高科研、胡少波、王欣宇、孙小刚各持股3.3%；周维民持股2.8%
常州市化工轻工材料总公司	1978年12月25日	361.95万元	曾文旭持股51.17%；章轲持股43.03%；李汉民持股1.01%；张祥庭持股0.74%；张泽持股0.52%；戴志清持股0.50%；陈同先持股0.48%；沈巧生持股0.46%；林丽、周华新各持股0.39%；陆奋韬持股0.38%；王兰芳持股0.35%；徐闻强持股0.30%；冯雪娟持股0.28%
张家港市三洋贸易有限公司	2006年3月24日	50万元	陈瑾玮持股50%；黄海赢持股50%
浙江远盛化工有限公司	1999年9月29日	10,000万元	陈运星持股100%

数据来源：Wind 资讯、企查查

张家港保税区同舟国际贸易有限公司、常州聚纳国际贸易有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内财务经营状况、甲苯的销售规模和平均销售价格。

江苏丰果化工品有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内甲苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2019 年度	甲苯	118.67	56.49	8.19%	0.48	0.49
2018 年度	甲苯	474.34	233.33	10.39%	0.49	0.46

上海美远国际贸易有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内甲苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2018 年度	甲苯	118.62	60.13	0.04%	0.51	0.53

常州市化工轻工材料总公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内甲苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	甲苯	662.80	228.98	0.25%	0.35	0.32
2019 年度	甲苯	145.78	72.46	0.07%	0.50	0.56

张家港市三洋贸易有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内甲苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2019 年度	甲苯	297.46	154.42	1.55%	0.52	0.59

浙江远盛化工有限公司以涉及商业秘密为由，未向公司提供报告期内甲苯的销售规模，根据其提供的其他材料，报告期内，公司向其采购情况如下：

期 间	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	占营业收入 比例	采购单价 (万元/吨)	供应商 销售均价 (万元/吨)
2020 年度	甲苯	146.08	50.92		0.35	
2019 年度	甲苯	56.38	28.11	0.06%	0.50	0.50

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们获取了报告期内公司采购明细表，统计了报告期内公司各主要原材料的采购数据，比较了不同供应商的采购价格；

2) 我们查询了各类原材料前五大供应商的工商资料，对主要供应商进行了实地走访以及专项发函问询，了解了供应商的基本情况 & 原材料销售情况，并将其销售价格与公司采购价格进行了对比分析；

3) 我们对报告期内主要原材料的采购价格变动情况进行了分析；通过 WIND 资讯、盖德化工网、摩贝网查询了公司相关原材料的市场价格，并与公司采购价进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司原材料采购价格公允合理。

(二) 发行人对主要供应商的选择标准及过程、报告期各期均发生交易的供应商合计交易金额及占当期采购总额比重，分析发行人前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业惯例；结合采购内容变动说明报告期内发行人对山东福尔采购金额持续上涨、对万隆化学采购金额大幅下降的原因，以及 2019 年前五大供应商中江苏鸿皓恒化工、济源市恒顺新材料、景德镇锦鑫化工均为新增供应商的原因及合理性

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”中补充披露。

1. 公司对主要供应商的选择标准及过程

公司制定了严格的内部控制管理制度，供应商的选择依据《供应商标准》《供应商管理制度》，原材料的采购按照《采购与付款流程》执行。公司对于供应商选择的标准和具体方式如下：

1) 根据生产部门的采购需求或开发供应商的需求，采购部门通过各种渠道获取供应商资讯并展开初步调查；

2) 供应商评选标准

供应指标：行业地位、供货能力、准时交货率；

质量指标：品质稳定性、物料批次合格率；

经济指标：成本控制、价格水平、付款方式；

服务指标：合作态度、共同改进、售后服务、其他支持等。

3) 根据相关规定管理办法收集供应商有效资质文件，建立供应商评选小组，协同评估小组成员进行评估，核准供应商准入结论；

4) 新建供应商资料，需附上供应商出具的支持性文件，经部门领导审核；如果供应商无法提供有效资质文件，则视为不合格供应商；

5) 采购部门对供应商进行年度考核，参与人员由物流、质检、生产等部门主管组成，依照供应商考核标准进行考核，根据讨论结果对供应商是否合格做出判定。

2. 报告期内均发生交易的供应商合计交易金额及占当期采购总额比重如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年		2018 年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
主要原材料	7,757.26	56.19%	9,304.50	66.76%	7,473.23	55.67%
五金配件等	186.23	1.35%	199.41	1.43%	106.71	0.79%
合 计	7,943.49	57.54%	9,503.91	68.20%	7,579.95	56.46%

报告期内均发生交易的供应商合计交易金额及占当期采购总额比重分别为 56.46%、68.20%和 57.54%。报告期内均发生交易的供应商占比不高主要系：(1) 近年来国家环保和安全生产政策趋严，部分供应商受政策影响退出相关市场；(2) 公司出于采购价格及供应能力等因素考虑，主动调整了部分产品的供应商。报告期各期前五大应商变化较大，变动原因见本说明七(二)3 之说明。公司生产所需的主要原材料为一般化学品，市场竞争充分，供应商变动不会对公司生产经营造成重大不利影响。

3. 公司前五大供应商变动较大的原因及合理性

报告期内，公司与主要原材料供应商的交易情况如下：

公司名称	主要采购内容	采购金额（万元）		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
山东福尔	对氟甲苯、氟苯	2,341.59	2,358.55	1,674.09
安徽阳城华工科技有限公司 [注 1]	三氯化铝、苯甲酰氯	573.19	576.17	859.63
郑州卓优	对氟苯甲酰氯、邻氯苯甲酰氯	42.48	848.98	516.39
万隆化学	对氟苯甲酰氯、邻氯苯甲酰氯	575.85		943.22

景德镇锦鑫化工有限公司	三氯化铝	825.68	833.28	293.79
济源恒顺[注 2]	对氟苯甲酰氯/加工费	460.53	1,144.25	
江苏鸿皓恒化工有限公司	对氟甲苯、对氟苯甲酰氯		1,162.17	739.31
滨海新东方医化有限公司	对氟苯甲酰氯			752.67
上海倡汇化工有限公司	氟苯	919.29		
南京扬子净水剂有限公司	铝酸钙粉等	746.90	604.62	568.39

[注 1]常州市阳城化工有限公司、安徽阳城化工科技有限公司系受同一控制的公司，安徽阳城化工科技有限公司采购金额包括公司向常州市阳城化工有限公司采购金额

[注 2]2020 年度，济源市恒顺新材料有限公司系通过委托加工形式向公司提供对氟苯甲酰氯

报告期内，山东福尔、安徽阳城化工科技有限公司、郑州卓优、景德镇锦鑫化工有限公司及南京扬子净水剂有限公司等 5 家企业一直与公司保持长期稳定的合作关系，因采购额各年度有所变动，故部分年度未进入前五名供应商中。除济源恒顺、滨海新东方医化有限公司及上海倡汇化工有限公司外，其余供应商在进入前五名之前，均已经与公司开展了合作。

景德镇锦鑫化工有限公司是三氯化铝供应商，万隆化学、滨海新东方医化有限公司、江苏鸿皓恒化工有限公司和济源恒顺是对氟苯甲酰氯供应商，上海倡汇化工有限公司是氟苯供应商。除万隆化学在 2010 年即开始与公司合作，其他 5 家供应商为报告期内新增的供应商。其变动原因主要系：(1) 受国家环保政策趋严影响，公司三氯化铝原料主要供应商响水长洋化工有限公司自 2018 年下半年起暂停经营，公司在当年新增景德镇锦鑫化工有限公司为公司三氯化铝供应商，并分别在 2019 年度、2020 年度向景德镇锦鑫化工有限公司增加采购量；(2) 2018 年以来，对氟苯甲酰氯市场价格持续上涨，且万隆化学对氟苯甲酰氯销售价格涨幅较大。为保证对氟苯甲酰氯供应的稳定性及控制采购成本，公司自 2018 年起减少向江苏万隆化学有限公司采购产品数量，并于 2018 年开始向滨海新东方医化有限公司采购对氟苯甲酰氯；受国家环保政策趋严影响，滨海新东方医化有限公司自 2018 年下半年暂停经营，因此公司不再与其合作。2019 年公司新增江苏鸿皓恒化工有限公司、济源市恒顺新材料有限公司为公司对氟苯甲酰氯供应商，

增加向郑州卓优科技有限公司采购对氟苯甲酰氯数量。2020 年因万隆化学对氟苯甲酰氯产品价格下调,公司重新开始向万隆化学采购对氟苯甲酰氯等产品;(3)上海倡汇化工有限公司为贸易商,可以多方组织货源,保证公司氟苯供应的稳定性,故公司新增上海倡汇化工有限公司为公司氟苯供应商。

报告期内,公司根据生产情况向上述供应商连续采购,与上述供应商的合作具有连续性和持续性。此外,滨海新东方医化有限公司因自身原因暂停经营,公司自 2018 年暂停与其合作外,江苏鸿皓恒化工有限公司因上游原材料对氟甲苯供应紧张无法正常供应对氟甲苯和对氟苯甲酰氯等产品,故公司 2020 年未向其采购;除上述情况外,公司与上述其他供应商仍保持合作关系。

报告期内,公司及同行业可比公司前五名供应商中均存在变更情况,且部分年度供应商变更数量较多,具体情况如下:

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
久日新材			3
强力新材	3[注]	3	2
扬帆新材		4	2
科思股份		2	3
华业香料		1	1
算术平均值	3	2.50	2.20
公司	3	4	2

[注]强力新材 2020 年度数据为半年度报告披露数据

数据来源:各公司年度报告、招股说明书、募集说明书,截至本说明出具之日,可比上市公司尚未披露 2020 年度报告,久日新材年度报告、半年度报告未披露前五名供应商销售情况或未披露具体供应商名称

综上,前五大供应商变动系因为行业发展的外部原因或原材料价格变化等商业原因,具有商业合理性,且符合行业惯例。公司及时、快速调整了相关原材料的供应商,以保证自身生产的连续及对生产成本的控制。适当的供应商变动,也说明提供相关原材料的供应商并非不可替代,公司对于相关供应商也不存在依赖。

4. 主要供应商采购金额变动原因

报告期内,公司主要向山东福尔采购氟苯和对氟甲苯,向万隆化学采购对氟

苯甲酰氯、间甲基苯甲酰氯及其他原料，具体采购内容、金额及占当期原材料采购总额的比重如下：

(1) 山东福尔

单位：万元

期 间	采购内容	采购金额	占原材料采购金额比重
2020 年	对氟甲苯	2,341.59	16.96%
2019 年度	氟苯	2,201.91	15.80%
	对氟甲苯	156.64	1.12%
	小 计	2,358.55	16.92%
2018 年度	氟苯	1,674.09	12.47%

报告期内，公司主要向山东福尔采购氟苯和对氟甲苯，其采购占比分别为 12.47%、16.92%和 16.96%。报告期内氟苯的主要供应商有山东福尔、山东富通化学有限公司、响水新联合、常州长富化工有限公司、阜新宇泽化工有限公司、上海倡汇化工有限公司等 6 家公司。其中：响水新联合受 2019 年响水 321 爆炸事件的影响，连续生产能力受到影响，公司逐渐减少对其采购。因长期合作的供应商数量减少，为保证原材料供应的稳定性，2018-2019 年逐步增加向山东福尔的采购量；此外，2019 年起公司从山东福尔采购对氟甲苯，用于委托加工对氟苯甲酰氯的原材料，上述因素综合导致公司对山东福尔的采购金额上涨。2020 年，公司未向山东福尔采购氟苯，主要系：1) 阜新宇泽化工有限公司春节前资金需求较大，其销售氟苯价格较低，故公司在 2020 年 1 月向阜新宇泽化工有限公司采购 88.00 吨氟苯；2) 公司在 2020 年下半年持续拓展氟苯供应商数量，增加向常州长富化工有限公司、上海倡汇化工有限公司采购氟苯。

(2) 万隆化学

单位：万元

期 间	单位名称	采购内容	采购金额	占原材料采购金额比重
2020 年度	江苏万隆化学有限公司	对氟苯甲酰氯	439.82	3.19%
		其他原料	136.02	0.99%
		合 计	575.85	4.17%
2018 年度	江苏万隆化学有	对氟苯甲酰氯	557.88	4.16%

	限公司	其他原料	16.81	0.13%
		小 计	574.69	4.28%
	丹阳市万隆化工有限公司	间甲基苯甲酰氯	368.53	2.75%
	合 计		943.22	7.03%

报告期内，公司主要向万隆化学采购对氟苯甲酰氯和间甲基苯甲酰氯。2018年以来，对氟苯甲酰氯市场价格持续上涨，且万隆化学对氟苯甲酰氯销售价格涨幅较大。为保证对氟苯甲酰氯供应的稳定性及控制采购成本，公司自2018年起减少向万隆化学采购数量，并于2018年开始向滨海新东方医化有限公司采购对氟苯甲酰氯；2019年公司新增江苏鸿皓恒化工有限公司、济源恒顺为公司对氟苯甲酰氯供应商，而且增加向郑州卓优采购对氟苯甲酰氯数量，公司上述供应商采购策略的调整导致公司对万隆化学采购金额大幅下降。2020年，因万隆化学对氟苯甲酰氯产品价格下调，公司重新开始向万隆化学采购对氟苯甲酰氯等产品。

综上，公司对山东福尔采购金额持续上涨、对万隆化学采购金额大幅下降主要系公司出于成本控制及原料供应稳定的考虑，综合比较采购价格及合作持续性所致，具有商业合理性。

5. 2019年前五大供应商中江苏鸿皓恒化工、济源恒顺、景德镇锦鑫化工有限公司均为新增供应商的原因及合理性已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商情况”之“3、公司前五大供应商变动较大的原因及合理性”中补充披露。

6. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司采购部门负责人，了解了公司对供应商的选择标准及选择过程，查询了相关内控制度、供应商评审文件、合格供应商档案等相关资料；

2) 我们获取并核对了报告期内所有的供应商采购明细，重新计算了报告期各期均发生交易的供应商各期合计交易金额及占当期采购总额比重；

3) 我们询问了采购人员报告期内供应商变动较大的原因，对主要供应商进行实地走访，观察了供应商的现场经营状况，通过国家公用信息公示系统查询了供应商的工商信息，分析了主要供应商变动原因的合理性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司主要供应商的变动主要系个别供应商大幅提价或其自身经营原因以及受环保核查、321 响水爆炸事件的影响等原因退出市场，公司为保证持续稳定生产及控制生产成本而选择更换新的供应商，具有商业合理性。

(三) 江苏鸿皓恒化工 2017 年注册成立后 2019 年即成为发行人前五大供应商的合理性，发行人采购金额占其销售金额的比例；报告期各期其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请说明详细情况及合理性

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）新增供应商”中补充披露。

1. 报告期内公司向江苏鸿皓恒化工有限公司的采购明细如下：

单位：吨、万元

期 间	采购内容	采购数量	采购金额	占其销售金额比重
2019 年度	对氟甲苯	130.00	727.91	5.41%
	对氟苯甲酰氯	74.35	434.26	3.23%
	小 计	204.35	1,162.17	8.64%
2018 年度	对氟甲苯	134.00	739.31	12.71%

报告期内，公司主要向江苏鸿皓恒化工有限公司采购对氟甲苯和对氟苯甲酰氯。江苏鸿皓恒化工有限公司作为贸易商，虽然其成立时间较短，但其经营管理人员具有丰富的化工行业经验和采购渠道；2018 年起公司向江苏鸿皓恒化工有限公司采购对氟甲苯，其产品质量、供货能力等方面可满足公司的采购需求，故公司 2019 年增加向其采购产品种类和采购金额，使其成为公司的前五大供应商。2020 年因上游原材料对氟甲苯供应紧张，江苏鸿皓恒化工有限公司无法正常供应对氟甲苯和对氟苯甲酰氯等产品，故公司未向其采购。

2. 报告期内，公司前五大供应商中其他成立时间较短或注册资本较小的供应商为郑州卓优、上海倡汇化工有限公司和景德镇锦鑫化工有限公司，公司对其采购情况如下所示：

单位：万元

供应商名称	注册日期	注册资本	主要采购内容	采购金额		
				2020 年度	2019 年度	2018 年度
郑州卓优	2016-9-13	300.00	对氟苯甲酰氯、邻氯苯甲酰氯	42.48	848.98	516.39
上海倡汇化工有限公司	2017-01-3	1,000.00	氟苯	919.29		
景德镇锦鑫化工有限公司	2012-06-29	100.00	三氯化铝	825.68	833.28	293.79

郑州卓优 2016 年成立，2017 年即开始与公司合作，在 2019 年成为前五大供应商，主要系报告期内对氟苯甲酰氯价格持续上涨，而万隆化学对氟苯甲酰氯的销售价格涨幅较大，故公司增加了向其他供应商的采购量。景德镇锦鑫化工有限公司为贸易商，其注册资本较小；公司 2018 年开始与其合作，主要系因 2018 年之前公司三氯化铝供应商主要为响水长洋化工有限公司，但响水长洋化工有限公司因其自身原因自 2018 年下半年开始暂停经营，在响水 321 爆炸事件后，完全停止经营，因此公司在 2018 年寻找新的三氯化铝供应商。上海倡汇化工有限公司为贸易商，公司 2020 年开始与其合作，主要系因其作为贸易商可多方组织货源，保证公司氟苯供应的稳定性。

综上，近年来国家环保和安全生产政策趋严的背景下，公司出于采购价格及供应能力等因素调整了部分供应商。对于成立时间较短或注册资本较小的供应商，公司主要考虑其生产经营人员的从业经验、实际供应能力开展合作。公司与上述供应商合作具有商业合理性。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、采购人员，了解了公司与江苏鸿皓恒化工有限公司、郑州卓优、景德镇锦鑫化工有限公司的合作渊源，向其采购的原因；对江苏鸿皓恒化工有限公司进行了实地走访，询问了对方相关负责人与公司的合作事项，对采购金额及关联关系进行了确认；

2) 我们获取了供应商采购明细表，通过企查查查询了报告期内主要供应商的工商信息，并对主要供应商进行了实地走访。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：江苏鸿皓恒化工有限公司 2017 年注册成立后 2019 年即

成为公司前五大供应商具有商业合理性；报告期各期其他主要供应商存在成立时间较短或注册资本较小的情形，其具有商业合理性。

(四) 报告期内是否存在贸易供应商情形，如存在，请说明各期向贸易商采购内容、金额、占比、最终供应商名称，采购价格是否公允

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”中补充披露。

1. 报告期各期，公司存在贸易供应商，采购内容、金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
化学原材料	6,271.83	45.43%	6,842.36	49.10%	5,689.93	42.38%
五金配件等	145.33	1.05%	171.08	1.23%	95.23	0.71%
合 计	6,417.16	46.48%	7,013.44	50.32%	5,785.16	43.09%

2. 报告期内公司向各主要贸易商采购内容、金额、占比及最终供应商明细如下：

(1) 2020 年度

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占原材料采 购金额比重	最终供应商名称
1	上海倡汇化工有限公司	氟苯	919.29	6.66%	聊城东染化工有限公司
2	景德镇锦鑫化工有限公司	三氯化铝	825.68	5.98%	乐平市盛龙化工有限公司
3	南京扬子净水剂有限公司	铝酸钙粉	510.66	3.70%	
		聚合氯化铁	86.97	0.63%	
		氢氧化铝	149.27	1.08%	
		小 计	746.90	5.41%	
4	常州市阳城化工有限公司	苯甲酰氯	495.13	3.59%	
	安徽阳城化工科技有限公司		78.05	0.57%	
	小 计		573.19	4.15%	
5	常州长富化工有限公司	氟苯	539.38	3.91%	
小 计			3,604.44	26.11%	
其他 159 家贸易商			2,812.72	20.37%	

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占原材料采 购金额比重	最终供应商名称
合计			6,417.16	46.48%	

[注 1] 常州市阳城化工有限公司、安徽阳城化工科技有限公司系同一控制人控制的公司

[注 2] 最终供应商名称空白处为供应商未提供相关数据

(2) 2019 年度

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占原材料采 购金额比重	最终供应商名称
1	江苏鸿皓恒化工有限公司	对氟甲苯	727.91	5.22%	山东福尔
		对氟苯甲酰氯	434.26	3.12%	山东福尔
		小 计	1,162.17	8.34%	
2	郑州卓优科技有限公司	对氟苯甲酰氯	812.70	5.83%	
		邻氯苯甲酰氯	36.28	0.26%	
		小 计	848.98	6.09%	
3	景德镇锦鑫化工有限公司	三氯化铝	833.28	5.98%	乐平市盛龙化工有限公司
4	南京扬子净水剂有限公司	氢氧化铝	1.86	0.01%	
		聚合氯化铝	4.49	0.04%	
		三氯化铁	96.50	0.69%	
		铝酸钙粉	501.77	3.60%	
		小 计	604.62	4.34%	
5	连云港源盛生物科技有限公司	对氟苯甲酰氯	491.59	3.53%	
	小 计		3,940.64	28.28%	
	其他 94 家贸易商		3,072.80	22.05%	
	合 计		7,013.44	50.32%	

(3) 2018 年度

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占原材料采 购金额比重	最终供应商名 称
1	滨海新东方医化有限公司	对氟苯甲酰氯	752.67	5.61%	
2	江苏鸿皓恒化工有限公司	对氟甲苯	739.31	5.51%	山东福尔

3	连云港源盛生物科技有限公司	对氟苯甲酰氯	215.17	1.60%	
		对氟甲苯	414.38	3.09%	
		小 计	629.55	4.69%	
4	南京扬子净水剂有限公司	三氯化铁	26.40	0.20%	
		铝酸钙粉	515.22	3.84%	
		聚合氯化铝	5.46	0.04%	
		氢氧化铝	21.31	0.16%	
		小 计	568.39	4.23%	
5	江苏小米化工贸易有限公司	苯酚	557.49	4.15%	实友化工（扬州）有限公司、上海中石化三井化工有限公司
	小 计		3,247.41	24.19%	
	其他 72 家贸易商		2,537.75	18.90%	
	合 计		5,785.16	43.09%	

3. 报告期内，公司向贸易供应商采购原材料价格与其他供应商不存在显著差异，采购价格公允，具体详见本说明六（一）1 相关内容。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司采购人员，了解公司向贸易供应商采购的原因、采购的内容；

2) 获取了公司与采购相关的内控制度，对公司的采购与付款进行了穿行测试、控制测试；

3) 获取并核对了报告期内所有的供应商采购明细，获取了报告期内贸易供应商清单；

4) 获取并核对了相关贸易供应商的采购合同、入库单、发票、付款记录、银行回单；

5) 通过企查查查询了相关供应商的工商信息，了解其经营范围；

6) 对同类型货物向不同供应商进行采购的，对比了其采购价格；将主要原材料的市场价格与公司的采购价格进行了对比；分析了采购价格的波动原因及合

理性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司存在贸易供应商情形，公司向贸易供应商的采购内容真实、价格公允。

(五) 结合主要材料采购及生产耗用数量、能源耗用数量与产品产销量、库存数量等的配比关系，分析报告期各类产品成本结转及期末存货余额的合理性；分析并披露报告期内发行人采购对氟苯甲酰氯、氟苯数量下降的原因及合理性，对苯甲酰氯、联苯、苯酚、工业水 2018 年采购数量大幅上升而 2019 年大幅下降的原因及合理性

1. 报告期各类产品成本结转及期末存货余额的合理性分析

(1) 报告期内，公司主要原材料的采购及耗用数量已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）资产构成和变动分析”之“1、流动资产的构成”之“（8）存货”之“⑥主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性”中补充披露，具体详见本说明十三

（一）相关内容；报告期各类产品成本结转及期末存货余额的合理性已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）资产构成和变动分析”之“1、流动资产的构成”之“（8）存货”中补充披露。

(2) 报告期内，公司能源耗用数量与产品产销量、库存数量等的配比关系如下：

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
电力（万千瓦时）	1,226.18	5.79%	1,159.05	-5.78%	1,230.15
蒸汽（吨）	22,331.00	2.78%	21,727.00	-5.13%	22,903.00
工业水（吨）	78,268.00	20.92%	64,727.00	-19.35%	80,256.00
产量（吨）	4,299.16	10.85%	3,878.46	-3.48%	4,018.15
销量（吨）	4,267.60	12.18%	3,804.23	-5.06%	4,006.96
产销率	99.27%		98.09%		99.72%
期末结存数量	314.90	9.10%	288.62	1.89%	283.27

单位耗电量(千瓦时/吨)	2,852.14	-4.56%	2,988.43	-2.39%	3,061.49
单位耗汽量(吨/吨)	5.19	-7.25%	5.60	-1.72%	5.70
单位耗水量(吨/吨)	18.21	9.08%	16.69	-16.44%	19.97

注 1：期末结存数量包括库存商品和发出商品

注 2：能源单耗=能源用量/产量

报告期内，公司的电量消耗主要用于反应釜等生产设备的运作、车间的日常运转等，工业用水主要用于冷却和反应釜的清洗；蒸汽主要用于反应过程中的加热。

报告期内，公司产品的能耗与产量具有总体相关性，各年度能耗与产品产量的变动幅度不大，能源耗用与产量匹配。

报告期内，公司产销率分别为 99.72%、98.09%和 99.27%。公司产品产量和销量维持着较好的平衡关系。报告期各期末，产品结存数量较为稳定，2020 年末期末结存数量增加主要系外购少量商品所致。

(3) 报告期各期产品结转及期末存货结存情况如下：

单位：万元

期 间	期初金额	生产入库金额	期末金额	其他销售及领用金额	销售结转金额
2020 年度	1,111.08	16,277.64	852.92	902.55	15,633.25
2019 年度	771.79	16,476.63	1,111.08	992.02	15,145.32
2018 年度	728.63	15,953.04	771.79	969.35	14,940.53

注 1：期末结存金额包括库存商品金额和发出商品金额

注 2：销售结转金额=期初金额+生产入库金额-期末金额-其他销售及领用金额

注 3：其他销售及领用金额系净水剂销售结转金额及生产领用产品金额

注 4：2020 年期末金额不包括公司外购的商品

期 间	主营成本金额	销售结转金额	差异金额	差异原因
2020 年度	15,732.52	15,633.25	99.27	外销不予抵扣税金
2019 年度	15,627.46	15,145.32	482.14	
2018 年度	15,358.21	14,940.53	417.68	
2017 年度	13,852.52	13,106.43	746.09	

由上表，报告期内公司产品结存金额及结转金额勾稽一致。

综上，报告期各类产品成本结转及期末存货余额合理。

2. 主要原材料采购数量变动分析

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）原材料和能源采购情况”之“1、报告期主要原材料和主要能源采购情况”补充披露。

(1) 报告期内公司对氟苯甲酰氯、氟苯的采购数量、DFBP 产销量及变动情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
对氟苯甲酰氯	534.56	-13.37%	617.05	-1.56%	626.83
氟苯	411.00	-21.56%	524.00	2.95%	509.00
DFBP 产量	717.86	-3.31%	742.45	-10.18%	826.61
DFBP 销量	756.84	7.85%	701.75	-14.32%	819.04

对氟苯甲酰氯和氟苯是 DFBP 的主要原料，氟苯也是对氟苯乙酮的主要原材料，因此对氟苯甲酰氯和氟苯的采购量受 DFBP、对氟苯乙酮产品的产销量的影响。2019 年 DFBP 产销量下降，而氟苯的采购量增加主要系本年度对氟苯乙酮产销量增长所致；2020 年度对氟苯甲酰氯及氟苯采购量减少，主要系 2020 年 DFBP 产量小幅下降及对氟苯乙酮产量下降幅度较大，同时 2018-2019 年市场中对氟苯甲酰氯、氟苯供应相对紧张，公司为降低原材料供应对生产影响，在 2018-2019 年适当增加了上述原材料的采购数量。

(2) 报告期内公司苯甲酰氯采购数量、MBP、PBZ 产销量及变动情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
苯甲酰氯	660.00	-4.35%	690.00	-33.97%	1,044.94
MBP 产量	430.02	-4.87%	452.02	-43.14%	795.00
PBZ 产量	443.29	-16.01%	527.80	2.06%	517.14

产量合计	873.31	-10.87%	979.82	-25.33%	1,312.14
MBP 销量	412.01	-14.94%	484.38	-35.57%	751.75
PBZ 销量	435.36	-19.37%	539.92	1.46%	532.13
销量合计	847.37	-17.27%	1,024.30	-20.22%	1,283.88

苯甲酰氯是公司产品 MBP、PBZ 的主要原料，其采购量受 MBP、PBZ 产量、销量的影响。MBP、PBZ 的合计产量在 2019 年、2020 年分别下降 25.33%、10.87%，因此苯甲酰氯采购数量在 2019 年下降幅度较大、2020 年小幅下降。

(3) 报告期内公司联苯采购数量、PBZ 产销量及变动情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
联苯	498.40	3.96%	479.43	-8.48%	523.87
PBZ 产量	443.29	-16.01%	527.80	2.06%	517.14
PBZ 销量	435.36	-19.37%	539.92	1.46%	532.13

联苯是公司产品 PBZ 的主要原料，报告期内 PBZ 的产量、销量在 2019 年小幅上涨、2020 年下降幅度较大，2019 年、2020 年的变动趋势与联苯采购量变动不一致，主要系公司 2017 年期初备有存货 26.55 吨、2020 年公司因联苯价格上涨增加采购量。

(4) 报告期内公司苯酚采购数量、HAP 产销量及变动情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
苯酚	492.43	-19.07%	608.50	-3.53%	630.79
HAP 产量	533.41	-13.67%	617.90	-2.72%	635.16
HAP 销量	540.43	-12.57%	618.16	-2.16%	631.79

苯酚是公司产品 HAP 的主要原料，其采购量受 HAP 产销量的影响。苯酚 2019 年及 2020 年的采购量变动幅度与 HAP 产、销量变动情况基本保持一致。

(5) 报告期内公司工业用水量、产品产量及单耗变动情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	---------	---------	---------

	数量	变动	数量	变动	数量
工业水（吨）	78,268.00	20.92%	64,727.00	-19.35%	80,256.00
产量（吨）	4,299.16	10.85%	3,878.46	-3.48%	4,018.15
单位耗水量(吨/吨)	18.21	9.08%	16.69	-16.44%	19.97

2018年度工业水耗用量较大，主要系：2018年-2020年高温天气（32℃以上）的天数分别为59天、46天和48天，2018年度夏季高温天气时间较长，导致2018年7-8月循环水池挥发量和用水量增加，且2018年2-3月公司水表存在计量误差，导致2018年2-3月计量的用水量大幅增加，上述因素共同导致公司2018年度用水总量和单位产品耗水量增加。2019年度公司工业水均为正常生产活动中用水，无更换循环水池等不定期维护事项，且夏季高温天气时间较短，以上事项共同导致公司2019年度用水总量和单位产品耗水量下降。2020年度公司提高对安全生产要求，在2020年7-9月期间增加罐区喷淋降温设备运行时间，受该因素影响，该期间内用水量较2019年同期增加约6,555.00吨。剔除该部分影响后2020年度单位耗水量为16.68吨/吨，与2019年基本持平。

综上，公司上述原材料及工业水的用量变动均系公司正常生产经营活动变化所致，具有商业合理性。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们获取存货明细表、能源结算清单，分析了产品产出与投入的关系及年度间变动原因，检查了销售计划、生产计划、成本计算表，分析了产品结转金额与结存金额的合理性；

2) 我们询问了生产人员产品的生产工艺流程、生产投入及耗用等相关信息；

3) 我们查询了报告期各年度高温天气，检查了更换水表的相关资料，分析了生产用水的变动情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各类产品成本结转及期末存货余额合理；各主要原材料采购量变动及工业用水量变动合理。

(六) 发行人对主要供应商的询价过程，分析发行人主要原材料采购单价是否公允，结合主要原材料市场价格变动情况，分析主要原材料价格2018年大幅

上涨的原因及合理性，对氟苯甲酰氯、氟苯、三氯化铝、间甲基苯甲酰氯 2019 年单价持续上升原因及对发行人经营业绩的影响，苯甲酰氯、联苯、苯酚、乙酰氯、甲苯单价 2019 年下降的原因

公司对主要供应商的询价过程，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”之“（1）公司主要采购模式”中补充披露。

1. 物流部向合格供应商询价，根据询价、谈判情况确定最佳采购时点。公司进行原材料采购时一般会选取 2-3 家供应商进行询比价，填写材料询价记录表；根据材料询价记录表，编制《询价/比价谈判》文件，并将谈判结果汇报总经理，由总经理审批后确定最终供应商和报价。

报告期内，公司主要原材料价格公允性，已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（四）各类原材料供应商及采购价格公允性分析”中补充披露。具体详见本说明十（一）1 之说明。

2. 主要原材料价格变动分析

主要原材料变动情况已在招股说明书“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”中补充披露。

（1）主要原材料采购价格变动情况

受原油价格上涨和国内环保监管趋紧等因素的影响，2018 年公司 DFBP、PBZ、ITF、MBP、HAP 等主要产品涉及的主要原材料采购价格普遍上涨，其中：对氟苯甲酰氯、氟苯和苯甲酰氯上涨幅度相对高，接近或超过 40%；甲苯上涨幅度相对较低，上涨为 8.11%，其余上涨幅度均接近或超过 20%。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，不到 20%；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，分别下降 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、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%。

(2) 主要原材料采购价格变动对公司业绩的影响

对氟苯甲酰氯、氟苯、三氯化铝、间甲基苯甲酰氯2019年单价持续上升主要是因环保和安全生产政策趋严、响水321爆炸事件等影响，部分化工生产企业无法正常经营，导致化工原料供给紧张，原材料市场价格上涨，对部分产品的生产成本及营业成本具有一定的影响。其中，对氟苯甲酰氯和氟苯为DFBP的主要原料，间甲基苯甲酰氯为ITF的主要原料，三氯化铝作为催化剂，用于多种产品生产。报告期内，公司DFBP、ITF的单位直接材料成本、单位成本及毛利情况如下：

单位：万元/吨

产品类别	项目	2020年度	2019年度	2018年度
DFBP	单位材料成本	7.03	7.57	6.52
	单位成本	7.88	8.41	7.23
	毛利率	31.33%	32.72%	39.08%
ITF	单位材料成本	3.03	3.28	3.03
	单位成本	3.95	4.40	3.98
	毛利率	49.30%	45.96%	49.07%

报告期内，上述原材料在2019年持续上涨，其对应的产品成本也呈上涨趋势，2020年有所回落，产品对应的毛利率也受到影响，从而对经营业绩产生一定影响。报告期内，公司DFBP、ITF的定价模式以成本加成为原则，原材料价格的波动可适当转移给下游市场，产品平均销售价格有所上升，毛利率波动不大，故原材料价格上升对公司经营业绩的影响较小。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理人员，了解了公司采购流程及询价过程，检查了询价单及相关审批表；

2) 我们获取了采购明细表，对比了不同供应商的采购价格，上网查询了大宗原料的市场价，并与公司采购价格进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司主要原材料采购单价公允，主要原材料价格变动合理；对氟苯甲酰氯、氟苯、三氯化铝、间甲基苯甲酰氯 2019 年单价持续上升对公司经营业绩的影响较小；苯甲酰氯、联苯、苯酚、乙酰氯、甲苯单价 2019 年下降的原因主要系原油价格下降所致。

(七) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对采购真实性、完整性、准确性、发行人与供应商关联关系的具体核查程序、核查手段、各核查方式涉及的具体金额占比及核查结论

1. 核查程序

(1) 我们访谈了公司管理层、采购部、生产负责人，了解了公司采购模式，对供应商的选择标准及选择过程，查询了相关内控制度、供应商评审文件、合格供应商档案等相关资料，了解了主要产品的生产工艺流程、生产投入及耗用等相关信息；

(2) 我们通过国家企业信用信息公示系统查询了供应商的工商信息，分析了主要供应商变动原因的合理性，并对供应商专项发函问询，了解其财务状况及公司向其进行采购的相关情况，函证确认的供应商占原材料采购额比例为 61.51%、68.93%和 66.69%；

(3) 我们对主要供应商进行了实地走访及视频询问，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；实地走访及视频询问涵盖的采购额比例为 70.65%、75.38 和 68.89%；

(4) 我们对报告期各期的采购金额进行了函证，函证确认金额占材料采购额的比重分别为 94.23%、95.48%和 94.59%；

(5) 我们获取并核对了应付账款明细账、存货明细账、采购合同、采购发票、入库单、付款记录；

(6) 我们对存货进行了实地监盘，监盘同时观察了存货状态，核实有无呆滞报废存货；

(7) 我们检查了部分材料采购的化验分析单；

(8) 我们对存货进行了截止测试、期后测试。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司材料采购真实、完整、准确，与供应商不存在关联关系。

十一、关于期间费用

报告期内，公司期间费用总额分别为 3,321.20 万元、2,972.94 万元和 3,525.41 万元，占营业收入的比例分别为 14.08%、11.15%和 12.08%。

请发行人：（1）招股说明书披露，报告期内，公司新增客户数量分别为 16 家、74 家和 115 家，对应销售金额分别为 1,027.74 万元、1,182.44 万元和 2,787.81 万元。请结合获取客户的方式、行业经营特征等，分析并披露各年平均销售人员数量为 5 人的合理性，是否符合行业惯例及职工薪酬的匹配性，以及发行人销售费用率大幅低于同行业可比公司原因；量化分析发行人销售费用与营业收入、业务量变动的匹配情况，是否存在第三方代为承担费用的情况，是否存在少计费用的情况；（2）结合发行人产品地区销售收入、销售重量、销售区域、运费的计费标准、第三方物流的名称等，分析并披露运费与各地区销售收入的匹配性及变动趋势的合理性；（3）结合公司报告期各期管理人员人数、构成、人均工资及与同行业同地区可比公司差异，分析并披露报告期内管理费用中职工薪酬持续上升、2018 年大幅增长的原因；（4）披露公司大修周期、报告期内公司大修情况，包括不限于大修时间段、大修对产能产量以及公司业绩的影响；修理费的具体金额及变动情况；（5）说明研发费用的核算方式、与研发项目匹配情况，研发费用中的职工薪酬是否包括兼任高级管理人员薪酬，是否存在将其他费用混入研发费用的情形，研发投入是否存在资本化的情况以及资本化的时点和金额是否准确；（6）公司的专项储备为安全生产费，请披露专项储备在报告期内计提及结转情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，费用计提及结转的依据及准确性；（7）报告期内，环保费用分别为 282.07 万元、324.47 万元和 373.01 万元。对比同行业可比公司情况，说明报告期公司环保投入、环保相关成本费用是否与产能、排污量相匹配；（8）分析并披露是否存在压低期间费用、关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况；（9）补充披露报告期内是否存在劳务派遣用工情况，如存在，说明其劳务派遣用工人数及占比，是否符合法律法规的规定，并说明相关费用的会计处理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 18）

（一）结合获取客户的方式、行业经营特征等，分析并披露各年平均销售人员数量为 5 人的合理性，是否符合行业惯例及职工薪酬的匹配性，以及公司销售费用率大幅低于同行业可比公司原因；量化分析公司销售费用与营业收入、业务量变动的匹配情况，是否存在第三方代为承担费用的情况，是否存在少计费用的情况

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“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）职工薪酬”及“（4）销售费用率同行业比较”中补充披露。

1. 结合获取客户的方式、行业经营特征等，分析并披露各年平均销售人员数量为 5 人的合理性，是否符合行业惯例及职工薪酬的匹配性

报告期，公司销售职工薪酬分别为 122.60 万元、143.87 万元和 132.06 万元，2018 年至 2020 年职工薪酬增加系公司销售人员薪酬随销售收入增加所致。

公司市场部由总经理直管（总经理薪酬不在销售费用核算），并通过网络宣传、客户或熟人介绍、现场或电话拜访、参加展会等方式获取新客户。公司客户均属于“专家型”客户，即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使双方建立了长期稳定的合作关系。报告期内，公司产能利用率基本饱和，客户较为稳定，新增客户单体销售规模较小，且以网络宣传、客户或熟人介绍方式主动寻求合作为主，公司开发非规模客户方面的费用投入、人员投入较少，公司各年平均销售人员数量为 5 人。公司销售人员主要进行客户的日常管理、维护工作，日常与国内外客户通过电话、互联网电子邮件的形式沟通，较少外出或需大量从事市场营销工作，佣金、交通差旅费、办公费、广告宣传费、业务招待费等相关销售费用金额较小。

报告期内，公司新增客户数量分别为 74 家、115 家和 130 家，对应销售金额分别为 1,182.44 万元、2,787.81 万元和 2,492.02 万元，对应销售数量分别为 197.02 吨、336.46 吨和 530.31 吨，平均单家销售额分别为 15.98 万元、24.24 万元和 19.17 万元，平均单家销售数量分别为 2.66 吨、2.93 吨和 4.08 吨。其中，新增客户采购量高于 10 吨（含）的分别为 5 家、8 家和 15 家，平均单家销售额分别为 130.92 万元、214.99 万元和 110.09 万元；低于 10 吨的分别有 69 家、107 家和 115 家，平均单家销售额分别为 7.65 万元、9.98 万元和 7.31 万元。

报告期内，公司销售人员、人均薪酬、人均营业收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：人、万元/人

公司名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	人数	人均薪酬	人均创收	人数	人均薪酬	人均创收	人数	人均薪酬	人均创收
扬帆新材	14	19.74	4,604.74	14	19.82	3,654.95	10	31.68	5,259.75
强力新材	28	21.97	4,062.66	28	44.09	3,085.38	39	18.81	1,895.09
久日新材	46	未披露	3,075.85	46	21.06	2,901.88	43	17.64	2,337.58
科思股份	18	33.65	8,461.83	18	19.89	6,113.09	16	19.17	6,073.91
华业香料	7	未披露	780.95	7	17.36	3,068.78	7	26.86	3,687.03
行业平均 [注]	23	25.12	4,197.20	23	24.44	3,764.82	23	22.83	3,850.67
公司	5	26.41	5,758.05	5	28.77	5,835.54	5	24.52	5,331.45

[注 1] 同行业可比公司人均薪酬为销售费用中的职工薪酬/期末销售人员数量，人均创收为营业收入/期末销售人员数量

[注 2] 截至本说明出具日，同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告，故采用 2020 年 1-6 月数据折算得出；

综上，公司各年平均销售人员数量 5 人符合公司业务经营需求，符合行业经营特征，具备合理性；销售人员人均薪酬略高于同行业可比公司的平均水平，符合行业惯例并与职工薪酬的变动趋势相匹配。

2. 销售费用率同行业比较

报告期内，公司销售费用主要包括运输费、职工薪酬、办公费等，与同行业可比公司的销售费用核算内容基本一致。2018 年至 2019 年，公司销售费用率低于强力新材、久日新材、科思股份、华业香料，略低于扬帆新材。报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
扬帆新材	2.96%	2.13%	1.86%
强力新材	3.67%	4.38%	4.10%
久日新材	4.27%	3.30%	2.76%
科思股份	3.59%	3.27%	3.78%
华业香料	5.72%	3.22%	3.15%

算术平均值	4.04%	3.26%	3.13%
公司	1.48%	1.60%	1.39%

注：截至本说明出具日，同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告，销售费用率采用 2020 年 1-9 月数据计算得出

数据来源：WIND 资讯，各公司招股说明书、定期报告。

公司销售费用率低于行业平均值，主要系：公司销售人员数量少，且主要进行客户的日常管理、维护工作，日常与国内外客户通过电话、互联网电子邮件的形式沟通，较少外出或需大量从事市场营销工作，佣金、交通差旅费、办公费、广告宣传费、业务招待费等相关销售费用金额较小。

与客户距离的差异导致单位运费存在明显差异，公司生产经营场所位于南京市，离上海港距离近，且以向华东地区运输货物为主，同时公司产品均非危化品，无需专门的危化品运输车辆进行运输，因此单位运费显著低于其他同行业公司。单位运费对比情况如下：

单位：元/吨

公司名称	主要生产区域	主要销售区域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
扬帆新材	浙江绍兴、江西九江	华东、东北等		1,178.35	989.90
强力新材	江苏常州、浙江绍兴	华南、华东等		1,333.96	1,408.07
久日新材	湖南怀化、江苏常州、山东滨州	华东、华南等		1,565.31	1,309.52
科思股份	江苏宿迁、安徽马鞍山	华东（境外）		833.32	886.73
华业香料	安徽合肥、潜山	华东（境外）		1,024.72	1,152.45
算术平均值				1,187.13	1,149.33
公司	江苏南京	华东、华南	620.10	609.70	524.16

注：截至本说明出具日，同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告

久日新材 2019 年度未披露单体类产品的销量，因此当期单位运费为其运杂费与光引发剂产品销量比值；可比公司单位运费=运输（杂）费/销量。

报告期内，公司单位运费低于科思股份，一方面系 2018 -2019 年度科思股份主营业务收入中外销收入占比分别为 89.78%和 90.14%，远高于公司，且根据科思股份招股说明书披露，其境外销售发生的运输费、保险费、港杂费较高，而公司外销业务中的境外运输费用冲抵销售收入，未计入销售费用—运输费；另一方面，因公司自成立以来即与第三方物流公司江苏红恒供应链管理有限公司保持

长期良好合作，对方给予公司相对优惠的报价。

综上，报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，且与同行业可比公司变动趋势一致，主要系报告期内公司整体产能饱和，优先保证核心客户订单供应，下游客户相对较稳定，销售人员数量较少、市场开拓成本、客户维护费用及运输费用相对较低。

3. 量化分析公司销售费用与营业收入、业务量变动的匹配情况，是否存在第三方代为承担费用的情况，是否存在少计费的情况

报告期内，公司销售费用与营业收入、业务量变动的匹配情况如下：

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数额	变动率	数额	变动率	数额
A-销售费用（万元）	426.37	-8.73%	467.15	25.73%	371.54
B-营业收入（万元）	28,790.23	-1.33%	29,177.68	9.45%	26,657.27
C-其中：销售额 50 万元以上客户贡献收入（万元）	25,292.95	-6.85%	27,153.84	7.91%	25,163.79
占比（C/B）	87.85%		93.06%		94.40%
D-客户数量（家）	344	7.50%	320	24.03%	258
E-其中：销售额 50 万元以上客户数量（家）	79	-7.06%	85	39.34%	61
占比（E/D）	22.97%		26.56%		23.64%
单位客户销售费用（A/D）（万元/家）	1.24	-15.11%	1.46	1.37%	1.44
F-销售数量（吨）	4,267.60	12.18%	3,804.23	-5.06%	4,006.96
单位销售费用（A/F）（万元/吨）	0.10	-16.74%	0.12	32.43%	0.09

由上表，报告期内，公司销售费用与公司客户数量保持相同的变动趋势，变动情况相匹配；公司销售费用与营业收入的变动趋势相匹配，符合一般商业趋势。

从单位客户销售费用来看，由于公司下游客户相对较稳定，销售人员现阶段主要工作系进行存量客户的维护和对接工作，因此 2018 年以来，公司单位客户销售费用较为稳定，与公司客户获取方式和行业经营特征相符；从单位销售费用来看，报告期内公司单位销售费用保持稳定，2019 年单位销售费用上升主要系当期支出 REACH 认证费及职工薪酬上升所致。

公司报告期内的销售费用波动主要是公司经营与管理所致，具有真实的业务

背景，且归集完整，不存在通过第三方代为承担费用的情形，不存在少计费用的情形。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、销售、人力资源部门负责人，了解了报告期内公司获取客户的方式、行业经营特征、公司销售人员的职责；

2) 获取并核对了报告期内公司的销售人员名单、销售费用明细账；

3) 获取并核对了报告期各期营业收入明细账，按客户重新计算统计了各客户的营业收入；

4) 获取了同行业可比公司的招股说明书、定期报告、测算了报告期内同行业可比公司与公司的销售费用率，并进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内各年平均销售人员数量为5人符合公司业务经营需求，具有合理性，符合行业惯例，与职工薪酬相匹配；公司销售费用率低于同行业可比公司，主要系报告期内公司整体产能饱和，优先保证核心客户订单供应，下游客户相对较稳定，销售人员数量、市场开拓成本、客户维护费用及运输费用相对较低所致；公司销售费用与营业收入、业务量变动相匹配，不存在由第三方代为承担费用的情况，不存在少计费用的情况。

(二) 结合发行人产品地区销售收入、销售重量、销售区域、运费的计费标准、第三方物流的名称等，分析并披露运费与各地区销售收入的匹配性及变动趋势的合理性

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“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（1）运输费用”中补充披露。

1. 公司运输费包含道路运输费、港口进仓费、货代服务等。公司产品内销一般采用送货到厂的方式，外销大多采取 FOB 和 CIF 的出口方式，CIF 方式下的境外运输费用冲抵销售收入，销售费用核算的运输费系内销运费及 FOB、CIF 等出口境内运费。公司外销均通过上海海关报关出口，因此外销业务的境内运费与华东地区的内销运费接近，公司运费依据每批次货物的重量以及路途远近等因素确定。报告期内，公司国内运输主要由第三方物流公司江苏红恒供应链管理有

限公司承接，双方自公司成立起开始合作，合作时间较长，对方给予公司相对优惠的报价，双方约定按运输距离、运输重量结算每批次货运费用，主要销售区域具体计费标准如下：

运输区域	主要地域	计费标准
华东	上海	200 元/吨, 单票低于 1 吨, 按 1 吨计; 超过 1 吨, 按实际重量计算。到浦东、奉贤、金山等, 若单车低于 9 吨, 另加 150 元送货费
	江苏	南京、镇江、常州、无锡、扬州 150 元/吨, 单票低于 1 吨, 按 1 吨计, 超过 1 吨按实际重量计算; 苏州、盐城、宿迁、淮安、海门 200 元/吨
	浙江	绍兴 200 元/吨; 杭州 350 元/吨 (含到厂卸货费); 衢州 300 元/吨, 义乌 350 元/吨
	山东	济宁 400 元/吨; 济南、潍坊、淄博、烟台 500 元/吨; 青岛 600 元/吨
华南	广东	750 元/吨
东北	黑龙江	佳木斯 1,280 元/吨
	吉林	长春市 880 元/吨

报告期内公司产品销量、销售区域、单位运费情况如下：

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
运费 (万元)	264.63	14.09%	231.95	10.44%	210.03
销量 (吨)	4,267.60	12.18%	3,804.23	-5.06%	4,006.96
其中：外销 (上海)	1,354.68	2.33%	1,323.84	-21.23%	1,680.73
内销 (华东)	1,919.66	14.45%	1,677.32	10.70%	1,515.18
华南	471.51	19.92%	393.19	1.95%	385.68
东北	206.86	17.64%	175.84	-25.17%	234.99
华中	225.53	58.42%	142.36	-12.67%	163.02
其他	89.35	-2.55%	91.69	235.12%	27.36
平均单位运费 (元/吨)	620.10	1.71%	609.70	16.32%	524.16

报告期内，公司运输费分别为 210.03 万元、231.95 万元和 264.63 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.79%、0.79%和 0.92%，单位运输费分别为 524.16 元/吨、609.70 元/吨和 620.10 元/吨，其中：2018 年单位运输费较低，主要系当期内销主要在华东地区，运输距离较短；2019 年以来外销数量进一步降低，内销数量持续增长，且境内华北、华南地区远距离运输量增加，导致当期单位运输费用上升；2020 年外销数量小幅增加，内销数量进一步增长，且境内东北、华南、华中、西北、西南远距离运输量增加，导致当期单位运输费用略有上升。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、销售、物流部门负责人，了解了报告期内公司销售客户及品种的构成和变动情况、运费的计费标准；

2) 获取并核对了报告期内公司的运输费用结算明细；

3) 获取并核对了报告期各期营业收入明细账，按客户所属地区重新计算统计了各地区的营业收入、运输重量；

4) 抽查了运输费用发票，对销售费用进行了截止测试，对比分析了各期运费的变动情况及变动原因。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期运费与各地区销售收入是相匹配的，变动趋势具有合理性。

(三) 结合公司报告期各期管理人员人数、构成、人均工资及与同行业同地区可比公司差异，分析并披露报告期内管理费用中职工薪酬持续上升、2018年大幅增长的原因

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“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”之中补充披露

1. 报告期内各期管理费用职工薪酬具体构成如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工资、社保及公积金	667.39	658.19	619.41
福利费	189.72	170.96	175.84
工会及职教费	46.53	43.09	41.48
合 计	903.63	872.24	836.73

报告期内，管理人员数量相对稳定，平均人数分别为 41 人、41 人、43 人，主要由安环部、财务部、经理办、行政部、食堂等部门的员工组成。

2. 公司地处江苏省南京市六合化工园区，公司管理人员人均薪酬与南京市化工上市企业及当地平均薪酬水平对比情况如下：

单位：万元、万元/年

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	---------	---------	---------

科思股份 [注 1]	29.12	21.93	19.14
南京市社会平均工资[注 2]		6.65	5.84
管理费用职工薪酬	903.63	872.24	836.73
公司管理人员人均薪酬[注 3]	22.04	21.27	20.41

[注 1]表中上市公司薪酬数据系将其年度报告中披露的管理费用职工薪酬金额除以期初期末平均人数计算所得；截至本说明出具日，同行业可比公司尚未披露 2020 年度报告，故采用 2020 年 1-6 月数据折算得出；人数采用 2019 年年末管理人员数量

[注 2]南京市社会平均工资取自各年度南京统计局发布的城镇私营单位就业人员年平均工资，2020 年度数据尚未发布

报告期内，管理人员人数略有上升，人均工资、福利费、工会经费等逐年增加，导致管理费用中职工薪酬持续上升。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、财务部负责人、行政部负责人，了解了公司的管理人员变动情况、报告期内的薪酬政策；

2) 获取并核对了报告期各期管理人员名单及其薪酬清单；

3) 获取并核对了员工社保、公积金的缴纳情况，以及福利费、工会经费、职工教育经费的支出情况，统计了报告期内管理人员的薪酬结构、薪酬总额；

4) 查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期报告，获取了报告期内同行业可比公司管理人员的平均薪酬水平，并与公司管理人员的薪酬水平进行了对比分析；

5) 查阅了公司所在地的统计年鉴资料，获取并核对了所在地的平均薪酬水平，分析公司的薪酬水平是否与当地平均的薪酬水平存在重大的差异。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司管理人员人数略有上升，人均工资、福利费、工会经费逐年增加，导致管理费用中职工薪酬持续上升。

(四) 披露公司大修周期、报告期内公司大修情况，包括不限于大修时间段、大修对产能产量以及公司业绩的影响；修理费的具体金额及变动情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主

要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“1、主要产品的产能、产量和销量情况”之“（1）产量变化原因”中补充披露

1. 报告期内，公司产量分别为 4,018.15 吨、3,878.46 吨和 4,299.16 吨，2019 年度小幅下降、2020 年度增幅大，主要系车间停产检修及产品结构调整及春节生产安排的影响。

报告期内，公司车间停产检修的具体情况如下表所示：

期 间	维修车间	维修内容	维修期限
2017 年度	二车间	水真空系统、尾气系统、螺旋管换热器等	19 天（2017.6.10-2017.6.28）
	三车间		40 天（2017.7.2-2017.8.10）
2018 年度	一车间	水真空系统、塔釜、冷凝器及部分管线等	20 天（2018.8.6-2018.8.25）
	四车间		24 天（2018.7.5-2018.7.28）
2019 年度	三车间	冷凝器、精馏塔、进料管线、切断阀、调节阀及仪表安装等	41 天（2019.9.1-2019.10.11）
	四车间		50 天（2019.8.23-2019.10.11）
2020 年度	二车间	反应釜、分离罐、吸水系统、及部分管线等	30 天（2020.4.1-2020.4.30）
	一车间	反应釜、分离罐、储罐及部分管线等	48 天（2020.8.14-2020.9.30）
	三车间	反应釜、活性炭吸附装置、分离罐及部分管线等	11 天（2020.11.25-2020.12.5）

公司每年均会对部分车间进行轮换停产检修，每个车间的维修周期通常为 1-2 年，维修期通常为 20-30 天，一般维修内容为动静设备、阀门管道、电器仪表及安全环保设施等。2019 年维修期间较长，主要系增加了管线防腐及加装自动化仪器仪表等工作所致。在 2018 年-2020 年维修期内，各年的产量分别为 413.53 吨、248.76 吨和 245.26 吨，此外，2020 年度总产量较高，与公司 2020 年度春节未休假停产有关。因停产前需对设备进行清洗、复产前需对设备进行检查及复产后需一定时间释放产能等因素，根据公司生产经验，春节假期停产实际会对假期前后共计 15 天内的生产造成一定影响。经测算，公司 2020 年春节假期前后 15 天内生产的产量约为 177.55 吨。剔除车间维修和春节假期因素，2018 年-2020 年其他时间段产量分别为 3,604.62 吨、3,629.70 吨和 3,876.35 吨，差异主要系产品结构调整所致。公司主要产品包括 DFBP、MBP、PBZ、ITF、HAP，每吨耗时中 HAP 最长，ITF 次之，其他品种较低，各产品生产安排调整对产量有一定影响。

2. 修理费的具体金额及变动情况详见本说明八(三)相关内容。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们询问了公司管理人员关于大修的情况，获取了大修计划书，检查了车间修理合同、工程审计报告；

2) 我们获取并核对了机修部门的领料明细表，检查了领料单，核对了领料数量与领料金额；

3) 我们获取了各月产成品入库明细表，检查了成品入库单，比较了大修期间的产品入库数量与其他月份的差异，分析了车间大修对产品产量的影响。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司大修会对产能产量产生一定的影响，修理费变动合理。

(五) 说明研发费用的核算方式、与研发项目匹配情况，研发费用中的职工薪酬是否包括兼任高级管理人员薪酬，是否存在将其他费用混入研发费用的情形，研发投入是否存在资本化的情况以及资本化的时点和金额是否准确

1. 研发费用的核算方式、与研发项目匹配情况

公司研发费用包括公司研发过程中领用的直接材料、支付研发人员薪酬、研发设备的折旧、咨询服务费及产品设计费等。公司研发费用中直接材料根据研发项目领料单进行归集；直接人工系研发人员薪酬，根据各研发人员参与的项目进行平均分配；折旧为专门用于研发的设备折旧，根据各项目耗用时间平均分配；其他费用根据项目实际发生金额归集和分配。

2. 研发费用中的职工薪酬包括兼任高级管理人员薪酬，分别为严留新和汤浩，严留新系公司董事长、总经理和核心技术人员，汤浩系公司副总经理、核心技术人员，严留新和汤浩在公司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。报告期内严留新和汤浩计入研发费用的薪酬合计为 52.80 万元、62.13 万元和 58.66 万元，占研发费用中职工薪酬的比重分别为 11.07%、11.59%和 10.87%，占研发费用的比重分别为 6.07%、5.46%和 5.77%，占比较低，对研发费用的影响

较小。

公司的管理层在对整个公司的生产、经营进行管理的同时，往往也参与研究开发工作，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。经查询，A股上市公司均未披露其研发费用中职工薪酬的核算情况，无法确认其他公司是否存在研发费用中的职工薪酬包括兼任高级管理人员薪酬的情形。

报告期内，若剔除研发费用职工薪酬中兼任高级管理人员的薪酬，公司研发费用率分别为 3.06%、3.69%和 3.33%，仍符合高新技术企业认定的要求，并不影响公司高新技术企业资质的认定；同时根据研发费用加计扣除的相关规定，高级管理人员参与研发活动所对应的职工薪酬可进行加计扣除，该部分加计扣除金额对净利润的影响分别为 5.94 万元、6.99 万元和 6.60 万元，占当期净利润的比例分别为 0.09%、0.08%和 0.09%，影响极低。

3. 公司列支的研发费用均为用于研发项目，不存在将其他费用混入研发费用的情形。

4. 报告期内公司研发投入均为费用化，未进行资本化处理。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们获取并核对了报告期内研发项目的立项资料、研发费用的明细表、了解了研发费用的构成及归集情况，核对了相关的会计凭证及其记录；

2) 我们访谈了研发部门负责人，了解了研发项目进展情况；

3) 我们抽查了公司大额费用发生的原始单据，核查了研发费用的领料记录、研发人员的薪酬记录、重新计算了研发折旧；获取并核对了各期的研发费税前扣除鉴证报告，并与公司账面研发费用进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司研发费用中的职工薪酬包括兼任高级管理人员的部分薪酬，研发费用核算方式准确，与研发项目匹配，不存在将其他费用混入研发费用的情形；研发投入不存在资本化的情形。

(六) 公司的专项储备为安全生产费，请披露专项储备在报告期内计提及结转情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，费用计提及结转的

依据及准确性

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“十二、资产质量分析”之“（三）权益状况分析”中补充披露安全生产费用的计提和支出情况。

1. 报告期内公司专项储备计提及结转情况如下：

单位：元

期 间	期初数	本期计提	本期使用	期末数
2020 年度	13,159,069.20	3,158,884.15	1,620,741.00	14,697,212.35
2019 年度	11,140,185.66	3,032,863.58	1,013,980.04	13,159,069.20
2018 年度	8,717,937.65	2,879,777.76	457,529.75	11,140,185.66

2. 专项储备计提依据

报告期内，公司按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企〔2012〕16号）的规定计提安全生产费。财企〔2012〕16号文件第八条规定，危险品生产与储存企业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：（1）营业收入不超过1,000万元的，按照4%提取；（2）营业收入超过1,000万元至1亿元的部分，按照2%提取；（3）营业收入超过1亿元至10亿元的部分，按照0.5%提取；（4）营业收入超过10亿元的部分，按照0.2%提取。

3. 专项储备的使用依据

财企〔2012〕16号文件第二十条规定，危险品生产与储存企业安全费用应当按照以下范围使用：（1）完善、改造和维护安全防护设施设备支出（不含“三同时”要求初期投入的安全设施），包括车间、库房、罐区等作业场所的监控、监测、通风、防晒、调温、防火、灭火、防爆、泄压、防毒、消毒、中和、防潮、防雷、防静电、防腐、防渗漏、防护围堤或者隔离操作等设施设备支出；（2）配备、维护、保养应急救援器材、设备支出和应急演练支出；（3）开展重大危险源和事故隐患评估、监控和整改支出；（4）安全生产检查、评价（不包括新建、改建、扩建项目安全评价）、咨询和标准化建设支出；（5）配备和更新现场作业人员安全防护用品支出；（6）安全生产宣传、教育、培训支出；（7）安全生产适用的新技术、新标准、新工艺、新装备的推广应用支出；（8）安全设

施及特种设备检测检验支出；（9）其他与安全生产直接相关的支出。

4. 报告期内公司专项储备的会计处理

《企业会计准则解释第3号》（财会〔2009〕8号）对高危行业企业提取的安全生产费的会计处理规定如下：高危行业企业按照国家规定提取的安全生产费，应当计入相关产品的成本或当期损益，同时记入“专项储备”科目。企业使用提取的安全生产费时，属于费用性支出的，直接冲减专项储备。企业使用提取的安全生产费形成固定资产的，应当通过“在建工程”科目归集所发生的支出，待安全项目完工达到预定可使用状态时确认为固定资产；同时，按照形成固定资产的成本冲减专项储备，并确认相同金额的累计折旧。该固定资产在以后期间不再计提折旧。

报告期内公司依据上期营业收入参照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定的标准计提了专项储备-安全生产费；报告期内公司的安全生产费的使用主要包括安全生产用品、安全设备配置及维护费用、相关安全检测费用、安全生产设备等方面的支出，并将使用金额或者固定资产成本冲减了专项储备-安全生产费。

公司专项储备的会计处理符合《企业会计准则》及其解释的相关规定。

5. 核查程序及意见

（1）核查程序

1) 我们访谈了公司安环部、财务部负责人，了解了公司与安全生产相关的制度、会计处理的依据及报告期内的计提和使用情况；

2) 获取并核对了专项储备-安全生产费的明细账，重新计算了报告期内公司应计提的安全生产费用；对安全生产费的使用支出进行了抽查；

3) 实地查看了安全生产设备的运行情况。

（2）核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司已依据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》计提及结转专项储备-安全生产费，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，费用计提及结转依据充分、准确。

（七）报告期内，环保费用分别为 282.07 万元、324.47 万元和 373.01 万元。对比同行业可比公司情况，说明报告期公司环保投入、环保相关成本费用是否

与产能、排污量相匹配

1. 同行业可比公司环保投入与产能比

单位：万元/吨

公司名称[注]	2020 年度	2019 年度	2018 年度
久日新材		0.33	0.37
华业香料		0.09	0.14
科思股份		0.01	0.03
同行业平均值		0.14	0.18
新瀚新材公司	0.13	0.11	0.09

[注]截至本说明出具日，同行业可比公司未披露 2020 年的相关信息，环保投入与产能比=环保投入总额/实际产能

2. 报告期内公司业务规模稳步增长，产能逐步释放，生产规模、排污量及环保支出同步持续增长。

(1) 公司环保投入主要包括两部分：1) 环保设施投入，即购买、安装环保设施、设备等固定资产的投入，系根据公司环保设施运行情况不定期发生，2020 年、2019 年和 2018 年公司环保设施投入金额分别为 107.67 万元、2.3 万元和 5.17 万元；2) 环保相关成本费用支出，包括排污费、环境保护税、分摊的排放权购买费、向第三方机构支付的处置费以及环保检测、环保检测设备维护等费用，2020 年度、2019 年度和 2018 年度公司环保相关成本费用分别为 457.05 万元、419.83 万元和 372.84 万元，占营业成本比例分别为 2.71%、2.45%和 2.29%。

(2) 报告期内，公司环保主要处理设施及处理能力情况如下：

处理设施	数量	处理能力
酸性气体处理装置	5 套	35,000m ³ /h
有机气体处理装置	3 套	12,000 m ³ /h
尾气排口在线监测装置	1 套	
废水预处理设备（含生化系统）	1 套	100 吨/天
三氯化铝综合利用装置	1 套	30,000 吨/年

报告期内，公司环保设施均处于正常运行状态，能够确保各项污染物得到有效处理并达标排放。

(3) 报告期内，公司主要污染物排放情况如下：

1) 废气

公司排放的废气主要包括有酸性气体和有机气体。其中酸性气体主要为氯化氢；有机气体主要为氯乙烷、甲苯、甲醇等。

报告期内，废气中主要污染物排放均满足排放标准，具体情况如下：

单位：吨

期 间	污 染 物	实际排放量[注]	许可排放量
2020 年	甲苯	0.283	2.604
	甲醇	0.233	3.390
	1,2-二氯乙烷		7.76
	氯化氢	0.133	1.27
2019 年度	甲苯	0.013	2.604
	甲醇	0.68	3.39
	1,2-二氯乙烷		7.84
	氯化氢	0.046	1.27
2018 年度	甲苯	0.907	2.604
	甲醇	1.849	3.39
	1,2-二氯乙烷	1.751	7.84
	氯化氢	0.18	1.27

[注]实际排放量系根据第三方抽样监测报告计算得出，许可排放量来自许可标准；2020年因环保政策调整，公司1,2-二氯乙烷、氯化氢许可排放量进行了调整

报告期内，公司主要废气污染物排放量降幅较大，系主要污染物排放量是由第三方机构每季度抽样测试数据计算得出，第三方机构检测时车间生产产品的品类不同，主要废气污染物的排放情况也会存在较大差异。2019年公司主要废气污染物排放减少幅度较大，主要系：① 2019年度三、四车间大修，公司产品产量下降，因此废气排放量总体减少；② 公司2019年度进行“清洁能源生产”改造，有效降低了废气的排放；③ 2019年度公司主动降低了MBP等生产过程中排放甲苯较多的产品产量，对应甲苯排放量随之降低；

④ 公司主动在废气处理环节增加一座喷淋塔及活性炭的使用量，能够有效减少甲醇、氯化氢、1,2-二氯乙烷的排放量。

2) 废水

报告期内，公司废水的排放情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
废水[注]	27,157.00	24,101.00	22,120.00

[注]以上数据来源于流量计计量

公司污水经过预处理后接入南京化工园区污水管网，排入园区污水处理厂（南京化学工业园公用事业有限责任公司、南京胜科水务有限公司），由园区相关污水处理企业做进一步处理后，实现达标排放。因废水由园区污水处理厂进行处理排放，故公司不掌握最终达标排放时的污染物排放量。

2019 年度公司废水排放量较 2018 年增加，主要系公司废气处理装置中增加喷淋塔产生废水，以及生产线更换生产产品的频率提高等因素所致。2020 年度废水排放量较 2019 年增加，其中 2020 年 6 月废水排放量增加较多，主要系 2020 年 6 月南京地区降水较多，公司收集并排放的雨水污水增加所致。

3) 固体废弃物

报告期内，公司固体废弃物的处理情况如下：

单位：吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固废[注]	747.52	723.06	612.50

[注]公司固体废弃物包括废活性炭、精馏残渣、污盐、污泥、废油、废包装袋、废试剂瓶及滤渣等

报告期内，公司固废排放量增加，主要系公司主动提高安全生产及环保要求，在报告期内进一步缩短对中间产品的处置时间，以及 2019 年度以来在废气处理过程中增加活性炭使用所致。

(4) 报告期内公司环保投入与产能匹配情况如下：

单位：吨、万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产能	4,299.16	3,878.46	4,018.15
环保投入	564.72	422.13	378.01
环保投入与产能比	0.13	0.11	0.09

报告期内，公司环保投入与产能比波动较小，与同行业可比公司相比处于中间水平。

(5) 报告期内公司环保投入与主要污染物排放量情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
废气污染物（吨）	0.70	0.83	4.77
废水（吨）	27,157.00	24,101.00	22,120.00
固废（吨）	747.52	723.06	612.50
合计（吨）	27,905.22	24,824.89	22,737.27
环保投入（万元）[注 1]	564.72	422.13	378.01
环保投入与排污量比（元/吨）[注 2]	202.37	170.04	166.25

[注 1] 环保投入为公司各年度环保设施投入和环保费用支出合计数

[注 2] 环保投入与排污量比=环保投入/三废排放合计

报告期内，受环保要求提高等因素影响，公司环保投入保持在较高水平，公司有关环保投入、环保设施及日常治污费用能够与处理生产经营所产生的污染相匹配。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、安环部、财务部负责人，获取并核对了公司环保相关制度，了解了公司报告期内生产经营中排放的主要污染物及其处置情况、厂区环保设施的投入、运行情况；

2) 我们查阅了同行业可比公司招股说明书、公开的定期报告等资料，将同行业可比公司的环保投入与公司进行了对比；

3) 我们实地查看了公司主要污染物处理设备及其运行现状；

4) 我们获取并核对了环保设施的合同、发票、入库单、安装验收单，各类

危险废物转移联单、处置合同、发票、付款单、危废处置单位的资质、报告期内各类危废的处置总量是否超过核定总量；

5) 我们获取并核对了报告期内第三方检测机构出具的检测报告，并核对了主要污染物的排放量是否超过核准的排放量。

(2) 核查意见

经核查，我们认为报告期公司环保投入、环保相关成本费用与产能、排污量相匹配。

(八) 分析并披露是否存在压低期间费用、关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况；

1. 报告期内，公司的期间费用率分别为 13.30%、12.08%和 11.15%。报告期内，受人民币汇率变动影响，公司财务费用年度内变动较大，特别是 2018 年美元持续升值导致当期汇兑收益大幅增加，2018 年度财务费用占营业收入的比例为-2.10%。此外，2018 年将前次 IPO 申报中介服务费 329.24 万元（占当期营业收入的 1.24%）一次性计入当期管理费用，造成 2018 年管理费用率较高。剔除上述影响的因素后期间费用合计占营业收入的比例分别为 12.78%、12.39%和 12.01%，变动较小，公司不存在压低期间费用、关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们核查了期间费用明细账、记账凭证和原始凭证等单据，对比分析了报告期内期间费用的合理性、真实性；

2) 我们核查了公司的关联方清单，以及公司的银行流水记录，查询是否存在关联方承担成本或代垫费用的情形。

(2) 核查意见

经核查，我们认为报告期内不存在压低期间费用、关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。

(九) 补充披露报告期内是否存在劳务派遣用工情况，如存在，说明其劳务派遣用工人数及占比，是否符合法律法规的规定，并说明相关费用的会计处理

1. 报告期内公司员工均为正式招聘员工，不存在劳务派遣用工情况。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、行政部负责人，了解了公司员工的构成情况，是否使用劳务派遣人员；

2) 获取并核对了公司报告期内各期员工花名册，抽查了员工劳动合同，了解了公司的人员构成、以及员工招聘情况；

3) 获取并核对了公司的应付账款明细账、银行流水记录，检查应付账款中是否存在劳务派遣公司。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内不存在劳务派遣情况。

十二、关于应收票据与应收账款

报告期内，公司应收账款余额分别为 3,122.43 万元、6,432.93 万元和 4,959.40 万元。发行人应收账款账龄以 1 年内为主，占比为 99.96%、100%、99.96%。

请发行人：（1）结合客户变化情况、报告期各期四季度分月销售收入情况及占比等，量化分析并披露 2018 年末应收账款余额大幅上升而 2019 年末应收账款余额下降的原因及合理性，应收账款周转率逐年下滑的合理性，坏账准备计提的充分性；（2）披露大部分应收票据收到后直接背书而不是抵押给银行重新开具银行承兑汇票的原因；（3）披露执行新金融工具准则施行后应收账款预期信用损失率的确定方法，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 19）

（一）结合客户变化情况、报告期各期四季度分月销售收入情况及占比等，量化分析并披露 2018 年末应收账款余额大幅上升而 2019 年末应收账款余额下降的原因及合理性，应收账款周转率逐年下滑的合理性，坏账准备计提的充分性

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“十二、资

产质量分析”之“（一）资产构成及和变动情况分析”之“1、流动资产的构成及变动情况”之“（4）应收账款”之“④应收账款变动分析”中补充披露。

1. 应收账款余额变动的原因及合理性

公司给予客户的信用期通常为1-4个月，公司应收账款余额主要受客户结构及四季度销售收入的影响。各期四季度销售收入变动及应收账款余额变动的关系如下：

单位：万元

项 目		2020 年度 /2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
四季度主营业务 收入	金额	7,261.51	7,118.50	6,778.34
	变动金额	143.01	340.16	1,913.92
	变动比例	2.01%	5.02%	39.35%
应收账款余额	金额	5,339.93	5,220.52	6,820.91
	变动金额	119.41	-1,600.38	3,484.35
	变动比例	2.29%	-23.46%	1.04 倍

(1) 2019 年应收账款余额较 2018 年下降 1,600.38 万元。2018-2019 年第四季度主营业务收入分月及占比如下：

单位：万元

月 份	2019 年度			2018 年度	
	金额	占四季度主营业 务收入比重	较上年变动 金额	金额	占四季度主营业 务收入比重
10	1,247.76	17.53%	-724.32	1,972.09	29.09%
11	2,965.01	41.65%	1,038.02	1,926.99	28.43%
12	2,905.72	40.82%	26.46	2,879.26	42.48%
合 计	7,118.50	100.00%	340.16	6,778.34	100.00%

2019 年四季度的收入较 2018 年上升了 340.16 万元，主要是 11 月增加较多。

四季度销售收入变动以及应收账款余额变动较大的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	第四季度收入变动额	期末应收账款变动额
SYMRISE	-656.50	-559.95

SOLVAY	-143.02	-1,069.22
北京广源益农化学有限责任公司	530.97	
中研股份	201.63	92.79
CHEMKEY LIMITED	130.89	31.92
合计	63.97	-1,504.46

SOLVAY2019 年末应收账款余额较 2018 年末大幅减少 1,069.22 万元，主要系 2019 年收回了 2018 年的款项；北京广源益农化学有限责任公司（款到发货）的销售金额增加了 530.97 万元，故 2019 年末无应收账款。

2019 年应收账款余额较 2018 年下降较多的原因主要系客户结构的变化，具有合理性。

(2) 2020 年应收账款余额较 2019 年上升 119.41 万元, 2020 年四季度收入较上年同期增加 143.01 万元，应收账款余额变动与四季度收入变动基本匹配。

2. 应收账款周转率逐年下滑的合理性

期间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率	5.45	4.85	5.25
较上期变动率	12.51%	-7.67%	-24.89%

2019 年应收账款周转率连续下降主要系 2018 年末公司应收账款余额受第四季度销售收入和客户结构影响增长较多，进而使得 2019 年度应收账款平均余额较大所致。2020 年应收账款周转率有所上升，主要系 2018 年末应收账款余额较大导致 2018 年、2019 年的应收账款周转率较低。公司应收账款周转率的变化具有合理性。

3. 坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司应收账款的账龄以 1 年以内为主。公司及同行业可比公司坏账准备整体计提情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
扬帆新材 (300637.SZ)	应收账款余额	5,792.06	4,552.94	2,624.58
	坏账准备	289.72	227.66	139.62
	坏账准备整体	5.00%	5.00%	5.32%

	计提比例			
强力新材 (300429.SZ)	应收账款余额	11,380.96	11,898.10	9,623.77
	坏账准备	427.40	400.81	481.32
	坏账准备整体 计提比例	3.76%	3.37%	5.00%
久日新材 (688199.SH)	应收账款余额	19,705.51	20,244.75	16,858.92
	坏账准备	1,554.68	1,527.86	1,082.42
	坏账准备整体 计提比例	7.89%	7.55%	6.42%
科思股份 (300856.SZ)	应收账款余额	8,629.13	11,090.37	11,139.99
	坏账准备	431.46	554.52	557.49
	坏账准备整体 计提比例	5.00%	5.00%	5.00%
华业香料 (300886.SZ)	应收账款余额		6,247.14	4,925.38
	坏账准备		312.36	246.27
	坏账准备整体 计提比例		5.00%	5.00%
同行业算术平 均值	坏账准备整体 计提比例	5.41%	5.18%	5.35%
公司	应收账款余额	5,339.93	5,220.52	6,820.91
	坏账准备	267.13	261.12	387.98
	坏账准备整体 计提比例	5.00%	5.00%	5.69%

注：截止本说明出具日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年度报告，2020 年 12 月 31 日数据为其半年度报告数据，其中华业香料未披露半年度报告

报告期内公司应收账款整体坏账计提比例与同行业可比公司的平均值差异不大，整体坏账计提比例不存在明显偏低的情况。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们分析了公司报告期内应收账款余额的波动原因，并对变动原因的合理性进行了分析；

2) 我们重新计算了应收账款周转率，并对变动原因进行了分析；

3) 我们获取并核对了应收账款明细表、账龄分析表及坏账准备计提明细表，

重新计算了坏账准备计提金额是否准确；

4) 我们查询了同行业可比公司的招股说明书、公开的定期报告，将公司的坏账计提比例与同行业可比公司进行对比分析，评估公司的坏账准备计提是否谨慎。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司应收账款余额波动较大的原因主要系各期第四季度销售收入或第二季度销售收入的变动以及客户结构影响，应收账款周转率的波动具有合理性，坏账准备计提充分。

(二) 披露大部分应收票据收到后直接背书而不是抵押给银行重新开具银行承兑汇票的原因

1. 报告期内公司票据收取和使用情况如下：

单位：万元、张

项 目	2020 年度	承兑数量	2019 年度	承兑数量	2018 年度	承兑数量
收到票据	8,414.37	438	7,697.26	471	6,966.60	400
其中：银行承兑汇票	8,399.47	436	7,585.83	464	6,723.42	381
商业承兑 汇票	14.90	2	111.44	7	243.18	19
票据减少	9,019.20	467	7,574.51	477	7,433.14	422
其中：银行承兑汇票	8,965.33	464	7,475.04	467	7,107.96	397
商业承兑 汇票	53.87	3	99.47	10	325.18	25

报告期内公司收到的票据金额主要在 10-150 万元之间，金额不大易背书转让，且结算便利，因此公司收到票据后直接背书而不是抵押给银行重新开具银行承兑汇票。

报告期内，公司已背书未到期的商业承兑汇票不存在终止确认的情形，并已按其对应的应收账款账龄连续计算原则计提了减值准备。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、出纳、销售负责人、采购负责人，了解了公司收取票据后直接背书的原因；

2) 我们获取并核对了票据备查簿、应收票据明细账,核对了票据的金额、承兑人、出票人、到期日、背书转让日期和被背书单位;

3) 我们获取并核对了应收账款、应付账款明细账,核对了收取的票据与应收账款减少的一致性、背书转让票据与应付账款减少的一致性。

(2) 核查意见

经核查,我们认为:公司大部分应收票据收到后直接背书而不是抵押给银行重新开具银行承兑汇票是出于结算便利的考虑,其原因是真实、合理的。

(三) 披露执行新金融工具准则施行后应收账款预期信用损失率的确定方法,新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账计提比例存在差异的原因及合理性,使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分。

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“十五、资产负债表日后事项”之“(三)其他重要事项”之“2、执行新金融工具准则的影响”中补充披露。

2019年1月1日起,公司根据《企业会计准则22号——金融工具确认和计量》的相关规定,对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成,且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产,公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加,公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备;如果信用风险自初始确认后未显著增加,公司按照该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司认为不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异,相同账龄的客户具有类似预期损失率,因此以账龄为依据划分应收账款组合。公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过账龄迁徙率法计算预期信用损失率。

具体计算过程如下:

1. 计算平均迁徙率:

单位：万元

账龄	2014年12月31日	2015年12月31日	2016年12月31日	2017年12月31日
1年以内	2,997.19	4,253.19	3,365.35	3,285.71
1-2年		49.45	1.40	
2-3年			49.45	1.40
3-4年				0.05
合计	2,997.19	4,302.64	3,416.20	3,287.16

(续上表)

账龄	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年12月31日
1年以内	6,771.51	5,218.65	5,337.23
1-2年		1.87	2.70
2-3年			
3-4年			
合计	6,771.51	5,220.52	5,339.93

注：宁波市求是化工有限公司的应收账款 49.40 万元系按单项计提坏账准备，未统计在上述账龄组合表中

根据上表计算的迁徙率如下：

账龄	2014年至2015年迁徙率	2015年至2016年迁徙率	2016年至2017年迁徙率	2017年至2018年迁徙率
1年以内	1.65%	0.03%		
1-2年		100.00%	100.00%	
2-3年			100.00%	
3-4年				100.00%
4-5年				
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(续上表)

账龄	2018年至2019年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	至2019年末平均迁徙率	至2020年末底平均迁徙率	备注
1年以内	0.03%	0.05%	0.34%	0.02%	A
1-2年			40.00%	40.00%	B

2-3 年			20.00%	20.00%	C
3-4 年			20.00%	20.00%	D
4-5 年	100.00%		20.00%	20.00%	E
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	F

注 1：宁波市求是化工有限公司的应收账款 49.40 万元在 2019 年核销，实际未收回，因此仍然计算迁徙率

注 2：当年迁徙率，为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重

2. 结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定违约损失率

账 龄	至 2019 年末历史损失率	至 2020 年末历史损失率	公式
1 年以内	0.0011%	0.0001%	$A*B*C*D*E*F$
1-2 年	0.3200%	0.3200%	$B*C*D*E*F$
2-3 年	0.8000%	0.8000%	$C*D*E*F$
3-4 年	4.0000%	4.0000%	$D*E*F$
4-5 年	20.0000%	20.0000%	$E*F$
5 年以上	100.0000%	100.0000%	F

3. 前瞻性调整

账 龄	经验值	2019 年末预期损失率	2020 年末预期损失率
1 年以内	5%	0.0011%	0.0001%
1-2 年	5%	0.3360%	0.3360%
2-3 年	5%	0.8400%	0.8400%
3-4 年	5%	4.2000%	4.2000%
4-5 年	5%	21.0000%	21.0000%
5 年以上		100.0000%	100.0000%

4. 根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失与公司目前使用的预期损失率计算预期坏账损失对比

单位：万元

账 龄	2019 年末余额	预期损失率	预期信用损失
			余额*预期损失率

1年以内	5,218.65	0.0011%	0.06
1-2年	1.87	0.3360%	0.01
2-3年		0.8400%	
3-4年		4.2000%	
4-5年		21.0000%	
5年以上		100.0000%	
合计	5,220.52		0.07

(续上表)

账龄	2020年末余额	预期损失率	预期信用损失
			余额*预期损失率
1年以内	5,337.23	0.0001%	0.004
1-2年	2.70	0.3360%	0.009
2-3年		0.8400%	
3-4年		4.2000%	
4-5年		21.0000%	
5年以上		100.0000%	
合计	5,339.93		0.013

基于谨慎原则，公司执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率与原账龄分析法的计提比例一致。根据上表可以看出，运用账龄迁徙率法计算的预期信用损失与按原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失整体低于原按坏账计提比例计算的金额，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。因此，公司目前采用的预期信用损失计提方式合理，应收账款坏账准备计提充分。

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们根据新金融工具准则，评估了管理层对于预期信用损失率的制定是否合理，同时比较报告期内公司客户及其信用是否存在重大变化；

2) 我们核实了应收账款账龄及预期信用损失计提是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当的列报。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法合理，新金融工具准则下确认的预期信用损失率与原准则下的坏账准备计提比例不存在差异，使用预期信用损失模型计提的损失准备金额充分。

十三、关于存货

报告期各期末，发行人存货余额分别为 1,706.73 万元、2,298.10 万元和 2,786.72 万元，存货周转率分别为 8.60、8.12 和 6.73，高于同行业可比公司均值 3.86、3.28、2.91。发行人：（1）结合原材料、库存商品的构成明细、数量、金额、采购周期、生产周期、销售模式、供货周期，分析并披露报告期内原材料、库存商品金额逐年大幅增长的原因及合理性、期后结转金额及比例；披露各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；（2）结合生产计划情况，分析并披露在产品金额 2018 年大幅提升而 2019 年大幅下降的原因及合理性；（3）披露报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施，披露存货跌价准备测试情况，并结合同行业可比公司的情况和行业特性分析披露存货跌价准备计提是否充分；（4）结合同行业可比公司生产、销售模式等，披露发行人存货周转率大幅高于同行业可比公司的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明各期末存货具体构成、数量、金额合理性，所有类型库房的面积、实际使用面积、日常存货存放地、管理流程，库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的是否存在重大差异，各期末公司存货跌价准备计提是否充分，说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否聘请了外部专家。（审核问询函问题 20）

（一）结合原材料、库存商品的构成明细、数量、金额、采购周期、生产周期、销售模式、供货周期，分析并披露报告期内原材料、库存商品金额逐年大幅增长的原因及合理性、期后结转金额及比例；披露各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性

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“十二、资产质量分析”之“（一）资产构成和变动情况分析”之“1、流动资产的构成及变动情况”之“（8）存货”补充披露。

公司采用“以销定产”的生产模式，会按照在手及预测订单数量制定生产计

划、组织原材料采购、商品生产及销售，从而导致原材料、库存商品在各期末时点的库存数量存在差异，加之公司原材料的采购价格及产品的生产成本也存在一定波动，因此报告期内公司原材料、库存商品金额存在波动。

为保障公司生产的连续性，公司主要原材料对氟苯甲酰氯、氟苯、苯甲酰氯、甲苯、联苯等基本每月均有采购入库；其他原材料用量相对较小，根据订单需求组织采购。公司的生产过程包括水解、分层、碱洗、提纯等环节，各细分产品的具体工序存在差异，整个生产周期约为 3-7 天。产品全部按照订单约定生产完毕后，公司即安排发货事宜，避免发生成品存货积压的情形，以便进一步组织后续生产。

公司实行以销定产的生产模式，根据获取的订单安排生产计划，产成品备货较少，且主要产品供不应求，体现了公司较好的存货管理能力；此外，公司的生产及仓储环节分布集中，能够更好地统筹协调生产计划，提升存货周转速度。报告各期末公司存货规模相对较小，占期末总资产的比例分别为 6.86%、7.25%和 6.53%，各期存货周转率分别为 8.12、6.73 和 5.75，且结存数量存在一定波动。

1. 报告期各期末主要原材料构成明细如下：

单位：吨、个、只、米、万元

项 目	2020 年 12 月 31 日				2019 年 12 月 31 日			
	数量	金额	数量变动	金额变动	数量	金额	数量变动	金额变动
主要原材料								
对氟苯甲酰氯	38.98	216.25	-24.61%	-26.87%	51.70	295.71	8.69 倍	8.95 倍
氟苯	21.60	101.28	-26.03%	-28.82%	29.20	142.28	-19.78%	-12.79%
三氯化铝	101.78	49.99	9.79%	19.20%	92.70	41.94	-23.02%	-43.27%
间甲基苯甲酰氯	7.63	23.62	5.79%	-2.64%	7.21	24.26	-46.15%	-37.25%
苯甲酰氯	4.83	4.17	-81.02%	-83.74%	25.44	25.67	10.59%	-10.44%
联苯	27.13	31.36	1.20 倍	1.62 倍	12.31	11.97	-67.53%	-70.96%
苯酚	26.25	13.25	7.76%	-17.05%	24.36	15.98	15.51%	-4.95%
乙酰氯	28.69	11.60	-22.22%	-17.88%	36.88	14.13	74.57%	56.77%
甲苯	30.73	10.37	28.52%	-13.01%	23.91	11.93	-33.03%	-29.49%
小 计	287.60	461.91	-5.30%	-20.89%	303.70	583.86	-3.39%	39.66%

其他原材料	178.39	156.66	-0.83%	26.08%	179.89	124.26	-18.07%	-47.98%
包装物	42,529.00	26.73	2.97%	9.26%	41,302.00	24.46	55.21%	7.40%
五金配件	46,594.72	183.83	-31.65%	-20.96%	68,166.08	232.58	78.52%	1.08倍
合计	89,589.71	829.13	-18.52%	-14.09%	109,951.67	965.15	68.30%	21.97%

(续上表)

项 目	2018年12月31日	
	数量	金额
主要原材料		
对氟苯甲酰氯	5.34	29.71
氟苯	36.40	163.14
三氯化铝	120.43	73.93
间甲基苯甲酰氯	13.39	38.66
苯甲酰氯	23.00	28.66
联苯	37.90	41.23
苯酚	21.09	16.81
乙酰氯	21.13	9.01
甲苯	35.70	16.91
小 计	314.36	418.07
其他原材料	219.55	238.87
包装物	26,611.00	22.78
五金配件	38,184.71	111.59
合 计	65,329.62	791.31

报告期内期末原材料结存金额变动率分别为21.97%和-14.09%。

(1) 2019年末公司原材料结存金额较2018年末增长173.84万元，增长率为21.97%，主要系当年对氟苯甲酰氯、五金配件结存金额较大所致，具体如下：

单位：万元

名 称	2019年12月31日			2018年12月31日
	金额	金额增加	增长率	金额
对氟苯甲酰氯	295.71	266.00	8.95倍	29.71

五金配件	232.58	120.99	1.08 倍	111.59
合 计	528.29	386.99	2.74 倍	141.30

对氟苯甲酰氯 2019 年末结存金额增幅较大，期末数量较期初库存数量增加 46.37 吨，结存金额增加 266.00 万元，主要系由于环保政策趋严、响水“3·21”爆炸事件等因素影响，供给紧张，价格呈上涨趋势，公司出于保障供给、稳定生产等方面的考虑，加大了对其的采购力度。五金配件期末结存金额增幅较大，主要系公司原计划于 2020 年春节期间对生产车间进行大修，因而在春节前提前采购备货。

(3) 2020 年末公司原材料结存金额较 2019 年末减少 136.02 万元，下降 14.09%，主要系对氟苯甲酰氯、氟苯的期末结存数量下降导致期末余额分别减少 79.46 万元和 41.00 万元

报告期各期末，公司原材料在期后领用并投入生产，期后结转金额占比分别为 92.66%、90.22%和 72.16%，2020 年结转比例较低主要系期后五金配件领用较少。综上，不存在原材料大量积压的情形，符合公司以销定产的生产模式。

2. 报告期各期末库存商品构成明细如下：

单位：吨、万元

项 目	2020 年 12 月 31 日				2019 年 12 月 31 日			
	数量	金额	数量变动	金额变动	数量	金额	数量变动	金额变动
特种工程塑料核心原料	7.19	43.45	-78.00%	-83.52%	32.68	263.68	1.07 倍	1.08 倍
其中：DFBP	4.83	37.00	-82.74%	-85.12%	27.95	248.68	80.91%	1.04 倍
光引发剂	74.76	203.25	-3.52%	-10.68%	77.48	227.57	-23.71%	-18.75%
其中：PBZ	2.09	4.76	-0.54	-57.49%	4.53	11.20	-80.26%	-81.50%
ITF	2.10	8.69	-51.45%	-54.32%	4.33	19.03	-36.86%	-40.74%
MBP	25.64	58.95	-21.38%	-23.34%	32.61	76.90	-47.78%	-52.75%
化妆品原料	37.50	350.78	2.92 倍	8.14 倍	9.58	38.39	-56.84%	-57.58%
其中：HAP	2.43	11.00	-58.46%	-60.35%	5.85	27.73	-42.70%	-44.50%
其他	115.72	339.62	-10.59%	15.76%	129.43	293.37	19.78%	77.32%
合 计	235.16	937.09	-5.62%	13.86%	249.17	823.00	0.64%	24.13%

(续上表)

项 目	2018 年 12 月 31 日	
	数量	金额
特种工程塑料核心原料	15.77	126.98
其中：DFBP	15.45	121.81
光引发剂	101.57	280.07
其中：PBZ	22.95	60.53
ITF	6.85	32.11
MBP	62.44	162.76
化妆品原料	22.19	90.50
其中：HAP	10.21	49.97
其他	108.05	165.45
合 计	247.58	663.00

2019 年末，公司库存商品结存金额较 2018 年末增长 24.13%，主要系由于原材料价格上涨，公司主要产品的单位成本有所升高所致。2020 年末，公司库存商品结存金额较 2019 年末增长 13.86%，主要系化妆品原料中外购商品结存金额较大。

报告期各期末，公司结存的库存商品在期后销售情况正常，期后结转金额占比分别为 97.84%、97.74%和 31.97%，2020 年期后结转比例较低主要系外购商品及其他类产品期末备货较多，而期后还未全部实现销售。

3. 报告期内原材料和库存商品的期后结转情况如下：

(1) 2020 年 12 月 31 日

1) 原材料

单位：万元

名 称	期末金额	结转金额[注]	比例
主要原材料			
对氟苯甲酰氯	216.25	216.25	100.00%
氟苯	101.28	101.28	100.00%
三氯化铝	49.99	49.99	100.00%
间甲基苯甲酰氯	23.62	23.62	100.00%

苯甲酰氯	4.17	4.17	100.00%
联苯	31.36	31.36	100.00%
苯酚	13.25	13.25	100.00%
乙酰氯	11.60	11.60	100.00%
甲苯	10.37	10.37	100.00%
小 计	461.91	461.91	100.00%
其他原材料	156.66	99.19	63.32%
包装物	26.73	23.22	86.89%
五金配件	183.83	13.96	7.59%
合 计	829.13	598.28	72.16%

注：结转金额截至 2021 年 2 月 28 日

2) 库存商品

单位：万元

项 目	期末金额	结转金额[注]	比例
特种工程塑料核心原料	43.45	43.38	99.84%
其中：DFBP	37.00	37.00	100.00%
光引发剂	203.25	102.02	50.19%
其中：PBZ	4.76	4.76	100.00%
ITF	8.69	8.69	100.00%
MBP	58.95	58.95	100.00%
化妆品原料	350.78	17.40	4.96%
其中：HAP	11.00	11.00	100.00%
其他	339.62	136.83	40.29%
合 计	937.09	299.63	31.97%

注：结转金额截至 2021 年 2 月 28 日

(2) 2019 年 12 月 31 日

1) 原材料

单位：万元

名 称	期末金额	期末结存在 2020	比例
-----	------	------------	----

		年领用金额	
主要原材料			
对氟苯甲酰氯	295.71	295.71	100.00%
氟苯	142.28	142.28	100.00%
三氯化铝	41.94	41.94	100.00%
间甲基苯甲酰氯	24.26	24.26	100.00%
苯甲酰氯	25.67	25.67	100.00%
联苯	11.97	11.97	100.00%
苯酚	15.98	15.98	100.00%
乙酰氯	14.13	14.13	100.00%
甲苯	11.93	11.93	100.00%
小 计	583.86	583.86	100.00%
其他原材料	124.26	124.26	100.00%
包装物	24.46	24.34	99.51%
五金配件	232.58	138.35	59.49%
合 计	965.15	870.80	90.22%

2) 库存商品

单位：万元

项 目	期末金额	期末结存在 2020 年结转金额	比例
特种工程塑料核心原料	263.68	257.30	97.58%
其中：DFBP	248.68	248.68	100.00%
光引发剂	227.57	227.42	99.94%
其中：PBZ	11.20	11.20	100.00%
ITF	19.03	19.03	100.00%
MBP	76.90	76.90	100.00%
化妆品原料	38.39	38.39	100.00%
其中：HAP	27.73	27.73	100.00%
其他	293.37	281.27	95.87%

合 计	823.00	804.38	97.74%
-----	--------	--------	--------

(3) 2018年12月31日

1) 原材料

单位：万元

名 称	期末金额	期末结存在 2019 年领用金额	比例
主要原材料			
对氟苯甲酰氯	29.71	29.71	100.00%
氟苯	163.14	163.14	100.00%
三氯化铝	73.93	73.93	100.00%
间甲基苯甲酰氯	38.66	38.66	100.00%
苯甲酰氯	28.66	28.66	100.00%
联苯	41.23	41.23	100.00%
苯酚	16.81	16.81	100.00%
乙酰氯	9.01	9.01	100.00%
甲苯	16.91	16.91	100.00%
小 计	418.07	418.07	100.00%
其他原材料	238.87	238.50	99.85%
包装物	22.78	21.62	94.95%
五金配件	111.59	55.02	49.31%
合 计	791.31	733.22	92.66%

2) 库存商品

单位：万元

项 目	期末金额	期末结存在 2019 年结转金额	结转比例
特种工程塑料核心原料	126.98	124.34	97.92%
其中：DFBP	121.81	121.81	100.00%
光引发剂	280.07	279.92	99.95%
其中：PBZ	60.53	60.53	100.00%
ITF	32.11	32.11	100.00%

MBP	162.76	162.76	100.00%
化妆品原料	90.50	90.50	100.00%
其中：HAP	49.97	49.97	100.00%
其他	165.45	153.92	93.03%
合计	663.00	648.69	97.84%

报告期各期末，公司结存的主要原料在下一期内均被领用结转，不存在原材料大量积压的情形，符合公司以销定产的生产模式；公司期末原材料中阀门、电缆、管材等五金配件的期后结转比例较低，主要系该类原材料单次集中采购量大且易于存放、保质期较长。

报告期各期末，公司特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料等主要产品期后实现销售的比例较高，不存在库存商品大量积压的情形，与公司以销定产的生产模式相符。

4. 报告期内各主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性如下：

(1) 2020 年

项 目	期初数量 (吨)	采购数量 (吨)	领用数量 (吨)	结存数量 (吨)	结存金额 (万元)	结存单价 (万元/吨)	采购单价 (万元/吨)	采购量/ 领用量
对氟苯甲酰氯	51.70	534.56	547.29	38.98	216.25	5.55	5.55	0.98
氟苯	29.20	411.00	418.60	21.60	101.28	4.69	4.59	0.98
三氯化铝	92.70	4,143.38	4,134.31	101.78	49.99	0.49	0.46	1.00
间甲基苯甲酰氯	7.21	185.83	185.41	7.63	23.62	3.10	3.27	1.00
苯甲酰氯	25.44	660.00	680.61	4.83	4.17	0.86	0.87	0.97
联苯	12.31	498.40	483.58	27.13	31.36	1.16	1.11	1.03
苯酚	24.36	492.43	490.54	26.25	13.25	0.50	0.57	1.00
乙酰氯	36.88	969.00	977.20	28.69	11.60	0.40	0.35	0.99
甲苯	23.91	808.88	802.06	30.73	10.37	0.34	0.35	1.01

注：公司采用月末一次加权平均方法对原材料进行核算，期末结存单价基本为最后一个月的加权平均单价，采购单价为年度加权平均价

(2) 2019 年

项 目	期初数量 (吨)	采购数量 (吨)	领用数量 (吨)	结存数量 (吨)	结存金额 (万元)	结存单价 (万元/吨)	采购单价 (万元/吨)	采购量/ 领用量
对氟苯甲酰氯	5.34	617.05	570.69	51.70	295.71	5.72	5.92	1.08
氟苯	36.40	524.00	531.20	29.20	142.28	4.87	5.03	0.99
三氯化铝	120.43	3,922.95	3,950.68	92.70	41.94	0.45	0.48	0.99
间甲基苯甲酰氯	13.39	173.00	179.18	7.21	24.26	3.37	3.44	0.97
苯甲酰氯	23.00	690.00	687.56	25.44	25.67	1.01	0.84	1.00
联苯	37.90	479.43	505.02	12.31	11.97	0.97	0.98	0.95
苯酚	21.09	608.50	605.23	24.36	15.98	0.66	0.69	1.01
乙酰氯	21.13	892.00	876.25	36.88	14.13	0.38	0.35	1.02
甲苯	35.70	618.29	630.08	23.91	11.93	0.50	0.50	0.98

(3) 2018 年

项 目	期初数量 (吨)	采购数量 (吨)	领用数量 (吨)	结存数量 (吨)	结存金额 (万元)	结存单价 (万元/吨)	采购单价 (万元/吨)	采购量/ 领用量
对氟苯甲酰氯	8.17	626.83	629.66	5.34	29.71	5.57	5.01	1.00
氟苯	44.20	509.00	516.80	36.40	163.14	4.48	4.35	0.98
三氯化铝	92.38	4,210.10	4,182.05	120.43	73.93	0.61	0.48	1.01
间甲基苯甲酰氯	30.68	127.80	145.09	13.39	38.66	2.89	2.88	0.88
苯甲酰氯	32.54	1,044.94	1,054.48	23.00	28.66	1.25	1.05	0.99
联苯	14.65	523.87	500.62	37.90	41.23	1.09	1.12	1.05
苯酚	23.86	630.79	633.56	21.09	16.81	0.80	0.88	1.00
乙酰氯	41.10	834.20	854.17	21.13	9.01	0.43	0.42	0.98
甲苯	26.96	830.05	821.31	35.70	16.91	0.47	0.51	1.01

5. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、采购、生产、销售部门负责人,了解了公司的采购周期、生产周期、销售模式、供货周期,以及公司产品的生产流程和生产工艺;

2) 我们获取并核对了原材料明细账、各类主要材料期初结存、本期采购入库、生产领用和期末结存数量、金额之间的勾稽关系,对原材料进行了计价测试;

分析了各期末原材料结存变动情况及原因；

3) 我们获取并核对了库存商品明细账，分析了库存商品增减变动情况及期末结存情况，对库存商品进行了计价测试；

4) 我们检查了原材料出入库单、产品出入库单，销售合同（订单）、销售台账，对期末原材料期后领用情况及库存商品期后结转情况进行了检查。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期内原材料、库存商品金额逐年大幅增长原因合理，各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额相匹配。

(二) 结合生产计划情况，分析并披露在产品金额 2018 年大幅提升而 2019 年大幅下降的原因及合理性

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“十二、资产质量分析”之“(一) 资产构成和变动情况分析”之“1、流动资产的构成及变动情况”之“(8) 存货”补充披露。

公司采用以销定产的生产模式，生产部根据公司订单的情况协调物流部的原材料采购，编制年度、月度生产计划，各生产车间根据计划及生产能力进行生产指标分配，车间内工段长统筹安排各个生产小组的生产进度，做到均衡生产。

鉴于公司 DFBP、MBP、PBZ、ITF、HAP 等主要产品均有合作稳定的大客户，公司在充分考虑上述客户需求的基础上，合理制定年度、月度生产计划，并据此对原材料耗用量进行合理预计。在出现新订单的情况下，公司综合考虑客户合作关系、产能利用率、产品盈利能力、订单交货时间等因素决定是否对生产计划进行调整，进而调整原材料采购计划。

1. 报告期内公司的生产计划如下：

单位：吨

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
12 月生产计划	334-382	330-366	335-375
次年 1 月生产计划	370-415	317-361	320-355

报告期内，公司月度间计划产量相对保持稳定，同时由于各品类产品的生产周期不同而存在一定波动。

2. 报告期各期末，公司在产品结存金额的构成明细情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年末		2019 年末		2018 年末
	金额	增长率	金额	增长率	金额
特种工程塑料核心原料	193.52	-22.55%	249.87	38.50%	180.41
光引发剂	216.57	1.59 倍	83.72	-71.25%	291.19
化妆品原料	108.09	32.26%	81.73	-8.33%	89.16
其他	116.95	16.41%	100.46	4.12 倍	19.63
合 计	635.13	23.14%	515.78	-11.13%	580.38

3. 报告期各期末，公司在产品结存数量及单位成本情况如下：

单位：吨、万元/吨

项 目	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	数量	单位成本	数量	单位成本	数量	单位成本
特种工程塑料核心原料	26.87	7.20	29.24	8.55	22.59	7.99
光引发剂	76.93	2.82	23.56	3.55	94.29	3.09
化妆品原料	22.95	4.71	17.89	4.57	18.30	4.87
其他	42.97	2.72	31.88	3.15	3.57	5.51
合 计	169.72	3.74	102.57	5.03	138.74	4.18

报告期各期末，公司在产品包括生产线中处于加工状态的未完工产品及经部分环节加工后存放在仓库中的未完工产品，因此期末在产品结存数量与生产计划存在一定差异。2019 年末公司在产品结存金额较 2018 年末下降 11.13%，主要系 2018 年末公司 MBP 在产品结存数量较大所致。2020 年末公司在产品结存金额较 2019 年末增长 23.14%，主要系 2020 年末公司 MBP 和 PBZ 在产品结存数量较大所致。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司生产管理人员，了解了公司的生产计划制定流程，计划的执行情况，询问了公司产品的生产流程及生产周期，获取了公司的年度生产计划表、季度生产计划表及月度生产计划表，与实际生产情况进行了对比分析；

2) 我们对期末在产品进行了监盘，获取了成本计算表，检查了生产投料情

况，核对了生产出入库单与明细账，对期末结存金额进行了重新测算。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：在产品金额 2018 年大幅提升而 2019 年大幅下降主要系 2018 年末公司 MBP 在产品结存数量较大所致，报告期各期末在产品金额变动合理。

(三) 披露报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施，披露存货跌价准备测试情况，并结合同行业可比公司的情况和行业特性分析披露存货跌价准备计提是否充分

1. 报告期内公司退换货情况

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“7、退换货情况”补充披露。

报告期内，公司退换货金额分别为 36.63 万元、25.11 万元和 415.92 万元，详见本说明二(五)相关内容。综上，报告期内公司产品不存在大额异常退换货的情形，公司与客户之间不存在质量纠纷情形。

2. 公司存货跌价准备测试情况

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“十二、资产质量分析”之“（一）资产构成和变动情况分析”之“1、流动资产的构成及变动情况”之“（8）存货”补充披露。

公司主要从事芳香族酮类产品的研发、生产和销售，由于产品无公开市场价格，公司按合同价或近期售价作为预计售价计算存货可变现净值。

公司存货跌价准备计提的会计政策及可变现净值的计算方法与同行业上市公司不存在重大差异，具体情况如下：

公司名称	存货跌价准备计算方法
扬帆新材	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

强力新材	为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
久日新材	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
科思股份	存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。
华业香料	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
新瀚新材	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司于每个会计期末对存货进行减值测试，对成本高于可变现净值的存货计提跌价准备。报告期各期末，公司存货质量良好，需计提的跌价准备金额较小，分别为 9.01 万元、7.88 万元和 9.80 万元。

报告期内公司及同行业上市公司的存货跌价准备计提比例如下：

公司名称	2020 年 12 月 31 日[注]	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
扬帆新材	1.17%	1.17%	未计提

强力新材	3.07%	2.37%	1.63%
久日新材	2.64%	2.56%	2.08%
科思股份	未计提	0.02%	0.58%
华业香料	未计提	未计提	未计提
新瀚新材公司	0.32%	0.28%	0.39%

[注]截至本说明出具之日，同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告，故采用 2020 年半年报数据

报告期内，公司及同行业可比公司存货跌价准备的计提比例均处于较低水平，其中：华业香料未计提存货跌价准备；扬帆新材、久日新材、科思股份、公司部分年度末未计提存货跌价准备。公司存货跌价准备的计提比例较低的主要系：1) 公司实行以销定产的生产模式，主营业务毛利率相对较为稳定，不存在存货大量积压的情形；2) 公司主要客户与公司保持长期稳定的合作关系，信用情况良好；3) 公司建立了较为完善的存货管理制度，不存在存货大量毁损的情形。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了销售部门人员，了解了报告期内公司产品的退换货情况，检查了退换货清单，了解了退换货原因，获取了库存商品的进销存明细表，检查了库存商品的出入库单；

2) 我们访谈了主要客户，了解了双方交易情况、产品质量情况及是否发生纠纷；

3) 我们对存货进行了监盘，同时观察了存货状态，获取了公司销售台账及成本结转明细表，分析了公司产品的毛利状况及销售状况，对公司各期期末的存货进行了存货跌价准备测试；

4) 我们查询了同行业可比公司招股说明书、定期报告中的存货跌价准备计提情况，并与公司进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司报告期内存在产品退换货情况并采取了合理的措施，未产生质量纠纷；报告期内公司存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司相比，

未有较大差异。

(四) 结合同行业可比公司生产、销售模式等，披露发行人存货周转率大幅高于同行业可比公司的原因及合理性

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“十二、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”之“2、存货周转率变动分析”补充披露。

1. 根据同行业可比公司招股说明书及定期报告披露信息，同行业可比公司的生产、销售模式如下：

(1) 扬帆新材的生产模式分为针对稳定客户的连续生产模式及针对多次量少订单的非连续生产模式；其中子公司江西仁明涉及产品上百种，为了合理安排生产计划，最大限度减少非连续生产时间，扬帆新材会提前生产产品备货。

(2) 强力新材的生产模式包括计划生产和订单生产，以计划生产为主；计划生产模式导致其存在一定量的备货库存。

(3) 久日新材主要采取“以销定产”的生产模式，即根据客户订单、未来市场趋势及自身库存情况确定生产计划。截至 2019 年 10 月，久日新材构建了湖南、山东、江苏三个生产基地，并在天津、山东、常州、长沙、怀化、广州设有六个仓库，在一定程度上影响了存货周转速度。

(4) 科思股份采用以销定产和合理安全库存的生产模式进行生产，其存货周转率相对较低的原因包括：科思股份产品生产从投料至完工需经过多道生产工序，有些需要在两个生产工厂间周转，各道生产工序不可避免存在一定量的原材料、在产品等存货；科思股份在境外聘请专业仓储物流服务公司负责货物的仓储物流服务，货物由境内仓库运往境外仓储物流服务公司指定仓库，存货占用资金较大。

(5) 华业香料主要采用“以销定产”的生产模式，其生产的香料产品生产周期较长，同时原材料国外采购存在一定周期，因此需要维持一定原材料和产成品的安全库存。

报告期内公司的销售模式和生产模式与同行业可比公司相比无较大差异。

2. 报告期内公司及同行业可比公司的存货周转率如下：

公司名称	2020 年 12 月 31 日 [注]	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
------	-------------------------	---------------------	---------------------

扬帆新材(300637.SZ)	2.53	2.64	3.03
强力新材(300429.SZ)	1.67	2.03	2.42
久日新材(688199.SH)	2.45	3.21	3.48
科思股份(300856.SZ)	3.00	3.11	4.14
华业香料(300886.SZ)	3.53	2.87	3.35
算术平均值	2.64	2.77	3.28
新瀚新材公司	5.75	6.73	8.12

[注]截至本说明出具之日，同行业可比公司均尚未披露 2020 年度报告，故采用 2020 年半年报数据，其中华业香料（300886.SZ）为 2020 年 1-6 月审阅报告数据

报告期内公司存货周转率保持在较高的水平且高于同行业可比公司的平均值，主要系公司实行以销定产的生产模式，根据获取的订单安排生产计划，产成品备货较少，且主要产品供不应求，故存货周转率较高。此外，公司的生产及仓储环节分布集中，能够更好地统筹协调生产计划，提升存货周转速度。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层，了解了生产经营模式，通过查询招股说明书、定期报告了解了同行业可比公司的生产模式、销售模式等相关情况，并与公司进行了对比分析；

2) 我们计算了同行业公司的存货周转率与公司的存货周转率，并进行了对比分析，分析了公司周转率变动的原因及合理性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司存货周转率大幅高于同行业公司主要系公司实行以销定产的生产模式，根据获取的订单安排生产计划，产成品备货相对较少，且主要产品供不应求，故存货周转率较高，具有合理性。

(五) 各期末存货具体构成、数量、金额合理性，所有类型库房的面积、实际使用面积、日常存货存放地、管理流程，库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的是否存在重大差异，各期末公司存货跌价准备计提是否充分，说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明盘点

过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否聘请了外部专家

1. 报告期各期末，存货具体构成如下：

单位：万元

项 目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	829.13	26.99%	965.15	34.63%	791.31	34.43%
在产品	635.13	20.68%	515.78	18.51%	580.38	25.25%
库存商品	937.09	30.51%	823.00	29.53%	663.00	28.85%
发出商品	254.24	8.28%	288.08	10.34%	108.79	4.73%
委托加工物资	415.89	13.54%	194.71	6.99%	154.62	6.73%
合 计	3,071.49	100.00%	2,786.72	100.00%	2,298.10	100.00%

报告期各期末，公司存货余额分别为 2,298.10 万元、2,786.72 万元和 3,071.49 万元，余额逐年增加。

公司存货余额主要受以下因素的影响：(1) 公司根据客户的订单组织生产，并根据客户需求或合同约定的日期发货，存货余额与订单量、订单金额相关；(2) 原材料采购成本受到供给影响，在原材料价格处于上涨周期时，在相同产量的条件下，各类存货金额也会呈现上升趋势；(3) 在预期原材料价格上涨时，公司为控制原材料采购成本，通常会增加采购量，提前锁定采购单价，使得部分原材料期末数量增加。

(1) 原材料、库存商品的具体构成详见本说明十三（一）之说明。

(2) 在产品具体构成详见本说明十三（二）之说明。

(3) 报告期各期末，发出商品具体构成如下：

单位：吨、万元

项 目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
特种工程塑料核心原料	13.68	98.07	28.20	250.90	0.23	3.46
光引发剂	26.50	66.64	7.15	17.74	18.85	49.07

化妆品原料	16.56	44.35	4.10	19.43	16.56	56.04
其他	23.00	45.18			0.05	0.21
合计	79.74	254.24	39.45	288.08	35.69	108.79

报告期各期末，公司发出商品占存货余额比例分别为 4.73%、10.43%和 8.28%，占比较低，且各期末的发出商品均在次月收到客户签收单或提单后确认收入；公司发出商品的具体构成受该时点订单情况及销售计划的影响，各期末之间存在一定波动。

(4) 报告期各期末，委托加工物资具体构成如下：

单位：吨、万元

项 目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
对氟甲苯	75.80	415.89	36.90	194.71	28.79	154.62

报告期内公司委托加工物资的结存金额逐年增长，主要系对氟苯甲酰氯市场供应持续紧张，对氟苯甲酰氯价格继续上涨，公司为减轻原材料供应紧张对其生产的影响，2020 年期末采购对氟甲苯并发外委托加工对氟苯甲酰氯的数量有较大幅度增长。

2. 公司存货管理流程

公司根据《公司法》《公司章程》的有关规定，建立了完善、规范的法人治理结构和独立的内部管理控制制度。同时，公司结合行业特点和自身实际情况，制定了《物流仓储控制程序》《五金仓库管理制度》《原材料/成品出入库管理程序》《库存物资盘点制度》《产品标识和可追溯性控制程序》《产品防护控制程序》《仓库温湿度管理制度》《虫害控制程序》《罐区罐装作业操作规定》《货品装卸搬运制度》《化学品运输安全管理制度》《仓储信息系统安全管理制度》等相关管理制度，公司严格按照制度规定对原材料的采购入库及领用，产品的生产及出入库、各存货类别的定期盘点、各环节的财务核算及存货跌价准备的计算等关键环节进行管理。

公司相据自身的生产经营特点制定了严格的存货管理制度及相关控制流程，公司存货入库、出库、保管均有严格的控制体系和操作流程，在对存货管理方面公司建立存货管理岗位责任制，明确相关部门和岗位的权责分配和职责分工，切

实做到不相容岗位相互分离制约和监督，明确存货管理流程及相关控制措施。

报告期内，上述控制制度均得到了有效执行，公司存货质量控制情况良好。

3. 报告期内公司仓库情况如下：

仓库名称	库房面积 (平方米)	实际使用面积 (平方米)	存放存货
1号仓库(甲类)	56	56	乙酰氯、苯甲酰氯、丙酰氯、对氟苯甲酰氯等原料
2号仓库(甲类)	56	56	
3号仓库(甲类)	56	56	
4号仓库(甲类)	240	240	二氯乙烷、苯甲醚、甲醇、甲苯、氟苯、氯苯、均三甲苯等原料
5号仓库(甲类)	240	240	
6号仓库(丙类)	576	576	对甲基苯乙酮，对甲基苯丙酮等成品
7号仓库(丙类)	576	576	MBP、PBZ、DFBP等成品
8号仓库(丙类)	192	192	纸板桶、纸箱等包装材料
9号仓库(丙类)	192	192	三氯化铝原料
10号仓库(丙类)	528	528	联苯、氢氧化钠等原料、再制品等
五金仓库	377	377	设备配件、五金工具等

报告期内公司除了自有仓库存放存货外，因存货堆放需要在2018年7月至2020年6月期间向常州花山化工有限公司租赁了300平米仓库用于临时存放存货；并于2020年6月开始向江苏环宝物流有限公司租赁了400平米仓库用于临时存放存货。

4. 报告期内公司主要库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本情况如下：

单位：万元/吨

项 目	2020年12月31日/2020年度			2019年12月31日/2019年度		
	结存成本	结转成本	差异率	结存成本	结转成本	差异率
DFBP	7.67	7.85	-2.27%	8.90	8.12	9.51%
HAP	4.52	4.22	7.15%	4.74	4.37	8.45%
MBP	2.30	2.18	5.43%	2.36	2.30	2.48%
PBZ	2.28	2.32	-1.73%	2.47	2.28	8.28%

ITF	4.14	3.95	4.92%	4.40	4.40	-0.05%
-----	------	------	-------	------	------	--------

(续上表)

项 目	2018年12月31日/2018年度		
	结存成本	结转成本	差异率
DFBP	7.88	7.05	11.78%
HAP	4.89	4.54	7.69%
MBP	2.61	2.21	18.21%
PBZ	2.64	2.41	9.39%
ITF	4.69	3.98	17.80%

注：差异率=(结存成本-结转成本)/结转成本

公司库存商品采用月末一次加权平均法进行核算，故各期末结存成本会受到当月材料价格、人工和费用的实际投入以及当月产品产量的影响。营业成本中的单位成本实际是年均单位成本，受年度材料采购均价、人工和费用的实际投入以及产品产量的影响；故两者之间会存在差异。公司各期末库存商品单位成本与当期结转营业成本部分单位成本的差异，主要系原材料价格变动导致的期末时点和期间均值之间的差异所致。

5. 对报告期存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

报告期各期末，公司均由财务负责人牵头，由财务部人员、仓库管理人员进行全面盘点。我们于报告期各期末参加并实施了监盘程序。

具体监盘程序包括：(1) 通过访谈等形式了解公司的盘点方式，评估盘点过程的合理性；(2) 通过访谈、核查期末存货明细及仓库存储记录等方式了解存货的内容、存放方式及存放场所；(3) 获取企业的盘点计划并制定监盘计划；(4) 陪同并监督公司财务人员和仓库管理人员的实际盘点过程，抽取部分存货品种进行清点核查；(5) 获取存货盘点表，复核监盘结果并形成存货监盘小结。

报告期各期末存货监盘及核查比例情况如下：

单位：万元

项 目	2020年末	2019年末	2018年末
存货监盘金额	2,204.30	2,105.06	1,652.43

项 目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
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%

注：我们通过对委托加工商进行现场或视频询问、函证等形式对异地存放的委托加工物资进行核查，对发出商品涉及的合同、出库单、物流单据等进行核查，确认了委托加工物资及发出商品的期末结存数量及金额

报告期各期末，公司各类存货摆放整齐，标识明确，不存在破损、毁损等情况，储存的实物与账面记载相符。

6. 盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否聘请了外部专家

(1) 辨别存货的真实性

公司的存货内容主要包括化学原材料、在产品、成品及包装材料、五金配件、委托加工物资等。我们在存货监盘过程中，采取清点实物、核验物料卡及产品标签、核查入库单、投料记录及检验报告等方式核查存货的真实性。针对不同形态的存货，监盘人员辨认存货真实性的方式具体如下：

1) 公司对于固体原材料及成品，通常采用袋装、箱装或纸桶装等存储形式；对于液体原材料及成品，通常采用塑料包装桶等存储形式。监盘人员对相应包装袋/箱/桶的数量进行清点和记录，核查其与物料卡、标签等的规格是否相符，进而计算相应物料的盘点数量。

2) 公司在产品系在生产线上生产的或尚未包装的未完工产品。监盘人员通过核查各生产线的投料记录、完工记录、反应釜等设备的运行情况辨别在产品的真实性。

3) 公司的包装材料及五金配件等存货存放在专门的仓库中，根据不同类别摆放在货架或地面上。监盘人员对盘点表中的大额存货进行清点，并抽查部分实物核查其在盘点表中的结存数量是否准确。

(2) 辨别存货的可使用性

公司制定了合格供应商名录，在合格供应商名录中询价确定原材料供应商。

采购货物到达后，仓库管理人员对包装、数量等事项进行验收，原材料由质检部进行抽样质量检测，合格后进入储存、使用环节，不合格则出具检验报告，交由物流部处理退换货事宜。

在整个生产过程中，质检部都会对原材料、产成品进行质量监督管理；而且公司制定了原材料检验、过程检验、成品检验的系统标准，使质检部协助生产部不断提高产品质量。生产车间生产完成后发出成品入库通知，质检部对成品进行多重检验，包括包装前的质量控制和包装后的成品质量控制。成品保管员和质量检验员分别填写《产品质量跟踪单》对产品的质量进行严格检验与把控。合格产品统一调入成品总库，集中仓储保管。

我们通过以下方式对存货的可使用性进行判断和辨别：1) 在监盘过程中对原材料及成品的物理性状进行抽查，核查是否存在结块、融化等异常情况；2) 抽查报告期内的原材料检验、过程检验、成品检验等记录；3) 核查报告期内及期后的销售明细及退换货情况。

我们具备相关行业审计经验，通过上述程序能够验证存货的真实性及可使用性，监盘过程未聘请外部专家。

7. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、采购负责人、仓管人员，了解了存货的出入库流程、盘点制度、各期盘点计划及盘点结果，查阅了公司与采购、生产以及存货管理有关的制度文件；执行了采购与付款循环、生产与仓储循环的内部控制测试；

2) 我们获取并核对了存货明细表，检查了存货出入库单、采购合同及发票、销售合同及发票，获取了销售计划表、生产计划表和采购计划表，对期末存货结存进行了分析；

3) 获取并核对了公司存货存放地清单，检查了租赁合同，获取了存货盘点计划、存货盘点表，并对各期末存货进行了实地监盘；对发出商品检查了出库单、期后的签收单、发票、收款记录等；对委托加工物资进行了函证，检查了委托加工合同、运输单、送货单、入库单、发票等；

4) 我们获取并核对了成本计算表，对成本进行了重新测算，对原材料和库存商品进行了计价测试，分析了期末结存单价与结转单价的差异原因；

5) 我们访谈了质检人员, 了解了原料及产品的质检程序和质检要求, 抽查了质检报告; 检查了投料记录、完工记录、设备运转情况等。

(2) 核查意见

经核查, 我们认为: 公司期末存货构成情况合理, 符合以销定产的生产模式; 公司存货能够合理分类存储, 存货管理流程及制度健全并严格执行; 公司库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本存在一定差异, 主要系报告期内原材料价格波动所致; 我们对公司期末存货执行了充分且合理的监盘程序, 通过实地监盘、核查出入库、质量检验、生产投料等相关环节的原始单证核查公司期末存货的真实性及可使用性, 未聘请外部专家参与监盘。

十四、关于固定资产和在建工程

报告期各期末, 发行人固定资产账面价值分别为 6, 131. 26 万元、5, 457. 05 万元和 4, 780. 46 万元, 主要为房屋及建筑物和专用设备; 在建工程账面价值分别为 53. 58 万元、78. 42 万元和 1, 533. 67 万元, 主要系年产 8, 000 吨芳香酮及其配套项目的建设投入。发行人机器设备投入产出比为 5. 07, 大幅高于同行业可比公司。

请发行人:

(1) 披露固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况是否匹配; 详细披露发行人主要原材料、生产工艺、产品具体类型与同行业可比公司的差异, 分析发行人机器设备投入产出比大幅高于同行业的原因及合理性;

(2) 结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况;

(3) 在建的生产线是否有订单支持, 相关固定资产和在建工程减值测算的过程和计算方法, 是否存在减值迹象。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 21)

(一) 披露固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况是否匹配; 详细披露发行人主要原材料、生产工艺、产品具体类型与同行业可比公司的差异, 分析发行人机器设备投入产出比大幅高于同行业的原因及合理性

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“十二、资产质量分析”之“2、非流动资产的构成及变动情况”之“(1) 固定资产”中补

充披露。

1. 报告期内固定资产原值变动趋势与公司产量的匹配情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2020 年度	变动率	2019 年度	变动率	2018 年度
房屋及建筑物	3,781.51	0.00%	3,781.51	0.00%	3,781.51
通用设备	149.93	3.49%	144.87	-2.02%	147.86
专用设备	5,433.43	-0.15%	5,441.76	-1.04%	5,498.77
运输工具	251.27	4.60%	240.23	76.68%	135.97
合 计	9,616.13	0.08%	9,608.37	0.46%	9,564.11
产品产量	4,299.16	10.85%	3,878.46	-3.48%	4,018.15

报告期内，固定资产原值和产量均较为稳定，产量波动主要系生产车间大修理、客户订单需求的影响导致报告期产品构成发生变化、同时各类型产品生产周期不同所致。

2. 报告期内主要原材料、生产工艺、产品具体类型与同行业可比公司的比较情况如下：

产品类别	公司名称	主要生产工艺	主要原材料	主要产品	产品应用领域
光引发剂	久日新材	酸-酸缩合一步连续法、缩合反应	二苯基氯化磷、环己甲酸、三氯化铝、异丁酸及均三甲苯等	光引发剂 184、TPO、1173/907、ITX 等	UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂
	扬帆新材	主要包括巯基烷基化、氧化、取代、还原、酰化、高温气相连续化反应、氯代反应等	溴素、MAP、4-异丙基苯硫酚、二氯蒽醌等	光引发剂 907、ITX、369 等及巯基化合物及其衍生物等	PCB 油墨、UV 涂料、医药中间体、农药中间体
	强力新材	合成反应、酯化反应、缩合反应、环合反应、聚合反应等	苯偶酰、邻苯甲酰苯甲酸、邻氯苯甲醛、醋酸铵等	PCB 光刻胶专用化学品、LCD 光刻胶专用化学品以及光刻胶树脂等	光刻胶

	公司	傅克反应	甲苯、联苯、间甲基苯甲酰氯	光引发剂 MBP、PBZ、ITF 等	UV 涂料、UV 油墨、UV 胶粘剂
化妆品原料	科思股份	多数为经典的化学反应，包括但不限于缩合、酯化、酯交换、傅克反应、烷基化、醚化、氢化、氧化等，具体合成工艺视不同产品、不同的工艺路线而定	对甲氧基苯甲醚、甲苯、苯甲醚、异丁烯、异辛醇等	阿伏苯宗 (AVB)、奥克立林 (OCT)、对甲氧基肉桂酸异辛酯 (OMC)、原膜散酯 (HMS)、水杨酸异辛酯 (OS)、双-乙基己氧苯酚甲氧苯基三嗪 (P-S) 等	化妆品
	华业香料	主要合成反应涉及加成、缩合、酯化、氧化、过氧化、氢化、酰基化、异构化等十几类化学反应	正辛醇、正己醇、正庚醇等	丙位内酯香料、丁位内酯香料等	食品饮料、日化、烟草、饲料等
	公司	傅克反应	苯酚、乙酰氯	HAP	化妆品

截至 2020 年 6 月 30 日，同行业可比公司机器设备原值及相应收入、产能情况如下：

公司名称	主营业务收入(万元)	产能(吨)	机器/专用设备原值(万元)	机器设备投入产出比	单位产能机器设备投入金额(万元/吨)	
扬帆新材[注 1]	21,648.23	4,000	22,407.89	2.94	3.69	
强力新材[注 2]	36,925.36	14,180	27,619.79	2.67	1.95	
久日新材[注 3]	48,235.27	14,075	46,204.39	2.09	3.28	
科思股份[注 4]	56,326.16	38,560	48,060.81	2.34	1.25	
华业香料[注 5]	未披露	3,820	未披露			
公司	2019 年	27,589.79	4,200	5,441.76	5.07	1.30
	2020 年	27,709.89	4,200	5,433.43	5.10	1.29

[注 1] 因扬帆新材 2017 年上市以来各年度在建工程转入金额较大，故其单位产能机器设备投入金额以其招股说明书披露的 2016 年末机器设备原值 14,750.05 万元计算

[注 2] 强力新材为其各类产品产能合计数

[注 3]久日新材为其山东久日、常州久日、湖南久日设计产能合计数

[注 4]科思股份为其化妆品活性成分及其原料、合成香料和其他产品产能合计数

[注 5]华业香料为其丙位内酯、丁位内酯产能合计数

数据来源：WIND 资讯，各公司招股说明书、年度报告、公开发行可转换债券募集说明书等公开文件

由于同行业可比公司产品在主要原材料、生产工艺、产品具体类型等方面与公司均存在较大差异，从而公司机器设备投入产出和单位产能机器设备投入金额比与所选取的同行业可比公司不具有完全可比性。同行业可比公司之间也因产品类别、产品运用领域及生产工艺不同而导致机器设备投入产出比和单位产能机器设备投入金额不完全相同。报告期内，公司各年度产能、产量与机器设备原值相匹配，无异常情况。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司生产部负责人，了解了公司的生产流程和工艺、生产所需的设备；

2) 获取并核对了公司的固定资产的明细表，分析了固定资产结构与公司生产流程、工艺的匹配性；

3) 查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期报告，将公司的固定资产结构与同行业上市公司的固定资产结构进行了对比分析；

4) 获取并核对了报告期内各期固定资产结构表，对固定资产进行了监盘，在监盘中关注了固定资产的使用状态；

5) 核查了报告期内公司产能、产量数据的准确性，并对机器设备的变动与产能、产量的变动、经营规模变化进行了对比分析。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：固定资产的变动趋势与公司生产经营情况匹配，公司主要原材料、生产工艺、产品具体类型与同行业可比公司存在较大差异，导致机器设备投入产出比大幅高于同行业，具有合理性。

(二) 结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他

主要配件的构成情况

1. 2019年12月，公司与常州中庆建设有限公司签订施工合同，工程承包范围为新厂区生产车间一、生产车间二、生产车间三、生产调度楼、甲类库一、甲类库二、丙类库、罐区、维修间、消防泵房+公用工程、人流门卫、物流门卫土建、安装及附属配套工程，各厂房建筑面积如下：

单位：平方米

项 目	面积	项 目	面积
生产车间一	4,109.42	丙类库	7,489.44
生产车间二	4,090.37	罐区	1,757.94
生产车间三	4,109.42	维修间	3,099.57
生产调度楼	4,649.67	消防泵房+公用工程	1,563.25
甲类库一	747.25	人流门卫	32.00
甲类库二	747.25	物流门卫	32.00

依据8000t/年芳香酮及其配套项目可行性研究报告，生产车间一设备主要包括反应釜、冰解釜、脱溶釜、蒸馏釜、主馏溶解釜、脱色釜、结晶釜、粗品溶解釜、重结晶釜、母液脱溶釜、精馏塔、双锥干燥机、酰氯高位搪瓷釜、油相受器搪瓷釜、酸水计量罐、水计量罐、油水分离罐、母液暂存罐、酸水暂存罐、酸水吸收罐、水洗料高位、溶剂常压受器、溶剂减压受器、前馏受器、主馏分受器等182台套。

生产车间二设备主要包括制酮釜、冰解釜、洗涤釜、脱溶釜、精馏釜、清洗釜、中间层清洗釜、一次结晶釜、溶解釜、二次结晶釜、母液脱溶釜、溶剂精馏塔、双锥干燥机等231台套。

生产车间三设备主要包括制酮釜、冰解釜、脱溶釜、精馏釜、结晶釜、母液脱溶釜、双锥干燥机、降膜吸收器、螺旋管换热器等190台套。

截至2020年12月31日，年产8,000吨芳香酮及其配套项目在建工程余额4,673.90万元，主要系房屋建筑工程、道路基础工程、设计费等，废气治理与回收系统余额120.80万元，车间通风工程余额3.30万元。

2. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、基建部门负责人，了解了公司在建工程的工程设计情况；

2) 获取并核对了在建工程施工合同、可行性研究报告，了解了主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：在建工程主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况与建设投入相匹配，无异常。

(三) 在建的生产线是否有订单支持，相关固定资产和在建工程减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象

1. 在建的年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目生产线尚未完工，故目前尚未签订订单。该生产线产能主要是针对公司现有产品，公司可采取开拓客户、完善生产工艺流程等措施有效消化新增产能。

2020 年，公司已与 DFBP 主要客户 SOLVAY 续签长期供货协议；2021 年，公司与主要客户 SYMRISE 签订合作合同，就未来向 SYMRISE 供应 HAP 产品达成具体合作意向。

2. 根据企业会计准则对固定资产、在建工程等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

公司生产线尚未完工，均列示于在建工程，未计入固定资产科目。生产线的建设项目均在稳步推进中，其中生产车间一、生产车间二、生产车间三、生产调度楼、消防泵房+公用工程、维修间、甲类库（一、二）、丙类库及罐区的土建工程均已完工，不存在减值迹象，无需计算减值准备。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 访谈了公司管理层、销售部门负责人，了解了公司在建生产线的订单取得情况，获取并核对了合作合同；

2) 获取并核对了在建工程明细账，访谈了公司基建、财务人员，了解了公司新生产线的建设进度；

3) 获取了管理层关于在建工程是否达到可使用状态以及是否存在减值迹象

判断依据，分析评估其合理性；

4) 于 2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末、2020 年 12 月末实地查看了相关在建工程，并实施了监盘程序，检查在建工程的状况，了解、评估在建工程是否存在减值迹象。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：在建的生产线虽然暂无订单但有客户合作合同支持；在建生产线的相关固定资产和在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

十五、关于流动负债

报告期各期末，发行人流动负债金额分别为 2,105.47 万元、4,756.13 万元和 6,514.33 万元。发行人称，应付账款长期资产类款项增长主要系公司尚未支付的土地款。报告各期末发行人应付职工薪酬分别为 559.46 万元、692.49 万元、822.16 万元。

请发行人：

(1) 结合苏〔2019〕宁六不动产权第 0002091 号土地获得方式、约定付款方式等，补充披露尚未付款的原因；

(2) 结合各年度人工成本总额、各类员工人数、销量、年终奖制度等情况，分析并披露应付职工薪酬持续上升的原因，是否存在现金支付工资或者账外支付员工薪酬的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 22）

(一) 结合苏〔2019〕宁六不动产权第 0002091 号土地获得方式、约定付款方式等，补充披露尚未付款的原因

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“十二、资产质量分析”之“（二）负债构成和变动情况”之“1、应付账款”中补充披露。

1. 公司苏〔2019〕宁六不动产权第 0002091 号对应的土地系通过国有土地招拍挂方式获得，约定付款方式如下：

单位：元

款项内容	应付金额	已付金额	尚未支付金额	约定付款方式
土地出让款	25,980,000.00	25,980,000.00		2017 年 11 月 10 日前，支付 50%；2018 年 1 月 10 日前，

				一次性付清剩余价款
合 计	25,980,000.00	25,980,000.00		

2. 其他费用如下：

单位：元

款项内容	应付金额	已付金额	尚未支付金额	约定付款方式
耕地占用指标费	23,974,555.33		23,974,555.33	在签署土地使用权出让合同后,办理土地使用权证前缴纳
交易费用	99,899.60	99,899.60		
契税	779,400.00	779,400.00		
合 计	24,853,854.93	879,299.60	23,974,555.33	

3. 2017年10月公司通过招拍挂取得编号为No.宁新区2017GY01的地块，于2017年9月缴纳土地招拍挂保证金，2017年10月与南京市江北新区管理委员会规划与国土局签订了国有建设用地使用权出让合同，2018年1月缴清了剩余的国有土地出让款，并于2019年1月18日取得南京市国土资源局颁发的不动产权证书。

2017年1月公司与南京化学工业园区管理委员会签订《项目投资入园协议》，根据该协议公司需向南京化学工业园区管理委员会支付耕地占用指标费。2017年8月，南京化学工业园区管理委员会发生组织变动，并入南京市江北新区管理委员会，尚未向公司明确支付机构，因此尚未支付款项。

根据《项目投资入园协议》约定，公司需缴纳耕地占补平衡指标费、耕地占用税是因该地块在完成土地征收、招拍挂出让前的土地性质为耕地，公司取得该土地时其土地性质已经变更为国有建设用地。因此，公司不存在使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形；公司取得和使用的相关用地符合《土地管理法》等法律法规的规定并依法办理了必要的审批备案手续，不存在可能被行政处罚或构成重大违法行为的情形；公司募投用地符合相关土地政策、城市规划，并已合法取得土地使用权，募投用地不存在风险。

4. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层，了解了公司土地获得方式、约定付款方式，询

问了尚未付款的原因；

2) 获取并核对了国有建设用地使用权出让合同、公司的缴款记录；

3) 获取并核对了公司不动产权证书；

4) 获取并核对了公司与南京化学工业园区管理委员会签订的项目投资入园协议；

5) 通过南京市人民政府网查询并确认了南京化学工业园区管理委员会组织变动的时点及相关文件依据。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：苏（2019）宁六不动产权第 0002091 号土地系通过国有土地招拍挂方式获得、国有土地出让款已全额支付并已取得相应的不动产权证；耕地占用指标费因当时签订的合同主体南京化学工业园区管理委员会组织机构变动、支付机构尚未最终明确，故耕地占用指标费尚未支付。

(二) 结合各年度人工成本总额、各类员工人数、销量、年终奖制度等情况，分析并披露应付职工薪酬持续上升的原因，是否存在现金支付工资或者账外支付员工薪酬的情形

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“十二、资产质量分析”之“（二）负债构成和变动情况”之“3、应付职工薪酬”中补充披露。

1. 报告期内人工成本总额、各类员工人数、销量变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	变动率	2019 年度	变动率	2018 年度
人工成本总额	3,306.67	2.56%	3,224.10	10.76%	2,911.01
平均员工人数 [注]	237	2.60%	231	0.43%	230
其中：					
生产人员	159	2.58%	155	0.00%	155
技术（研 发）人员	30	0.00%	30	3.45%	29
销售人员	5	0.00%	5	0.00%	5
管理人员	43	4.88%	41	0.00%	41

销量（吨）	4,267.60	12.18%	3,804.23	-5.06%	4,006.96
营业收入	28,790.23	-1.33%	29,177.68	9.45%	26,657.27
年人均人工成本	13.95	-0.06%	13.96	10.28%	12.66
应付职工薪酬余额	858.34	4.40%	822.16	18.72%	692.49

[注]平均员工人数为当期各月员工人数合计数/12 计算得出

公司职工薪酬通常当月计提、隔月发放，年终奖金则根据公司的经营业绩完成情况予以计提发放。报告期各期末应付职工薪酬余额主要由上月未付工资、奖金、津贴、补贴、年终奖及工会经费等构成，期末余额与各期平均员工人数相匹配，不存在长期挂账情形。随着平均工资的上涨及人数的增加，导致应付职工薪酬不断上升。

2. 报告期内存在现金支付工资情形，具体金额如下：

单位：万元

期 间	当期支付职工薪酬金额	现金支付金额	现金支付占比
2020 年度	3,270.49	20.23	0.62%
2019 年度	3,094.43	19.48	0.63%
2018 年度	2,777.97	35.33	1.27%
合 计	10,046.49	85.43	0.85%

报告期内公司以现金支付工资占当期支付的职工薪酬的总额比例很低，主要系发放优秀员工奖励、福利费用、实习生生活补助等。以现金支付工资时由申请人填写申请单经部门负责人、总经理、财务总监审批签字后，出纳方可支付。公司已制定职工薪酬管理、现金管理制度等相关的内控制度，并执行有效。

3. 核查程序及意见

(1) 核查程序

1) 我们访谈了公司管理层、财务部负责人、行政部负责人，了解了公司的薪酬管理制度、薪酬发放方式、现金支付的原因；

2) 获取并核对了应付职工薪酬明细账、工资明细表、员工花名册，核对了报告期内各期职工薪酬的计提、发放情况，计算分析了报告期内各期人均工资的变化情况；

3) 了解了公司薪酬管理相关内部控制，对工资计算和审核、工资支付的审批等与财务报表相关的关键控制点进行了测试；

4) 查阅了职工薪酬发放记录，检查了相应的会计记录及后附的银行回单等原始凭据；

5) 获取并核对了现金明细账、现金流水记录，检查了报告期内所有现金支付记录、相应的工资表、现金支付内容、员工签收记录。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期末公司应付职工薪酬持续上升主要系公司人数及人均工资上涨所致；报告期内公司存在现金支付工资的情形，主要系发放优秀员工奖励、福利费用、实习生生活补助等，不存在账外支付员工薪酬的情形。

十六、关于新冠疫情对发行人生产经营的影响

请发行人：（1）披露新冠疫情对发行人 2020 年以来生产经营和财务状况的影响，包括日常订单或重大合同的履行是否存在障碍，截至目前是否存在大额项目合同终止或取消、引发纠纷等重大不利变化；如存在订单终止或取消的，对应存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分；披露上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，相应期间预计营业收入、扣非前后净利润等主要财务数据情况及同比是否发生重大变化；（2）疫情对未来业务和财务数据是否存在重大不利影响、有无重大持续经营问题等，疫情对国际经济环境的影响是否间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 23）

（一）披露新冠疫情对发行人 2020 年以来生产经营和财务状况的影响，包括日常订单或重大合同的履行是否存在障碍，截至目前是否存在大额项目合同终止或取消、引发纠纷等重大不利变化；如存在订单终止或取消的，对应存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分；披露上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，相应期间预计营业收入、扣非前后净利润等主要财务数据情况及同比是否发生重大变化

针对新冠疫情的影响，公司已在招股说明书中“重大事项提示”中补充披露。

1. 新型冠状病毒肺炎疫情的影响

2020 年 1 月新冠疫情爆发，因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，

公司的采购、生产和销售等环节受到一定程度的影响。公司按照南京市疫情防控要求，严格实施发热检测、工作场所定期消毒、要求员工佩戴口罩等防护措施，截至本说明出具日，公司员工身体状态均正常，未出现确诊、疑似或密切接触者案例。整体上新冠疫情对公司的生产经营和财务状况未产生重大不利影响。具体情况如下：

(1) 采购

公司主要原材料供应商位于江苏、山东、安徽及江西等省份，均未地处主要疫情影响地区湖北省，疫情对公司采购的主要影响表现在原材料运输不畅导致供应推迟。截至 2020 年 3 月 31 日，公司的部分供应商存在因疫情影响延期交货的情况，涉及原材料的金额为 336.32 万元。因公司已为春节期间的生产准备了安全库存，故疫情对公司原材料供应的影响较小。企业逐步复工后，自 2020 年 4 月起，公司采购和原材料供应均已恢复正常。

(2) 生产

公司 2020 年春节法定节假日内按生产计划持续保持正常生产，新冠疫情爆发期间未停工，仅 12 名生产人员因疫情延迟至 2020 年 2 月底复工。公司 2020 年度产量 4,299.16 吨，产能利用率 102.36%，产量和产能利用率均高于 2019 年度数据，疫情对公司生产方面无重大不利影响。

(3) 销售

公司境内主要客户位于上海市、广东省、浙江省等地区，均不位于主要疫情影响地区湖北省，公司境外主要客户 SYMRISE、SOLVA 和 IGM 为印度、美国、德国及荷兰地区企业。上述客户虽然受疫情影响有过短暂停工，但均未出现因疫情原因长期停工停产的情况，截至 2020 年 12 月 31 日公司境内外主要客户均处于正常经营状态。疫情对公司销售的影响主要体现在部分小额外销合同、订单取消或延期执行，截至 2020 年 6 月 30 日，公司因疫情影响外销订单取消数量为 18 吨，合同金额 30.87 万美元；外销订单延期执行数量为 18 吨，合同金额 29.88 万美元。

客户取消的订单涉及产品为 DFBP，系公司主要销售产品，可以向其他客户销售，不存在存货减值迹象，无需计提存货跌价准备。针对客户延期执行订单的情况，公司生产部及时调整生产计划，延期安排相应生产活动，不存在存货减值

迹象，无需计提存货跌价准备。截至 2020 年 7 月底，公司的销售和产品发货均已恢复正常，公司因新冠疫情影响取消合同涉及产品已全部销售完毕，推迟发货的商品均已完成发货，公司日常订单或重大合同的履行不存在障碍。2020 年 7 月至本说明出具日，公司客户不存在新冠疫情影响要求取消或推迟发货的情况。截至本说明出具日，公司未因小额合同终止或取消而与客户产生纠纷。

公司 2020 年度销量 4,267.60 吨，产销率 99.27%，2019 年度分别为 3,804.23 吨和 98.09%，2020 年度销量和产销率均高于 2019 年度，新冠疫情对公司销售方面无重大不利影响。

(4) 经营业绩

新冠疫情对公司采购、生产、销售等方面无重大不利影响，公司 2020 年营业收入、扣除非经常损益前后的净利润与 2019 年同期基本持平，具体如下：

单位：万元

指标名称	2020 年度	2019 年度	变动比例
营业收入	28,790.23	29,177.68	-1.33%
扣除非经常损益前净利润	7,147.83	7,439.94	-3.93%
扣除非经常损益后净利润	6,744.77	7,144.72	-5.60%

(二) 疫情对未来业务和财务数据是否存在重大不利影响、有无重大持续经营问题等，疫情对国际经济环境的影响是否间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响

1. 公司说明

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全球各行各业均遭受了不同程度影响。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，公司的采购、生产和销售等环节将无法避免地受到一定程度的影响。目前国内新冠肺炎疫情形势好转，但海外疫情形势较为严峻，存在进一步扩散的可能。

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。如果境外疫情不能得到有效防控，导致境外客户减少需求或停工停产，公司将面临发货延迟、国际物流受阻甚至订单取消等情形，进而对公司出口销售造成不利影响。

受疫情影响，全球经济增速总体有所放缓，甚至面临衰退风险，消费行业及制造业的需求存在因国际经济环境变化而萎缩的风险，将会对公司的业务产生一定不利影响。目前公司 2020 年业绩与 2019 年同期相比基本持平，疫情对公司未来业务和财务情况未产生重大不利影响，公司不存在重大持续经营问题，疫情对国际经济环境的影响未间接对公司生产经营或财务状况造成重大不利影响。

2. 补充披露情况

针对新冠疫情对公司未来经营可能产生的不利影响，公司已在招股说明书中“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“‘新冠疫情’引致的经营风险”中补充披露。

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全球各行各业均遭受了不同程度影响。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，公司的采购、生产和销售等环节将无法避免地受到一定程度的影响。截至本说明出具日，疫情尚未对公司的采购、生产、销售等方面产生重大不利影响，公司 2020 年营业收入同比下降 1.33%，扣除非经常损益前后的净利润分别同比下降 3.93%和 5.60%。

受疫情影响，全球经济增速总体有所放缓，甚至面临衰退风险，消费行业及制造业的需求存在因国际经济环境变化而萎缩的风险，将会对公司的业务产生一定不利影响。目前国内新冠肺炎疫情形势好转，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。如果境外疫情不能得到有效防控，导致境外客户减少需求或停工停产，公司将面临发货延迟、国际物流受阻甚至订单取消等情形，进而对公司出口销售造成不利影响。

（三）核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 我们取得了公司 2020 年原材料采购记录，了解是否存在供应商无法供货或延迟供货的情况，公司是否存在因原材料供应不及时导致生产活动受限的情况；

(2) 我们取得了公司 2020 年销售记录，了解是否存在客户取消订单或推迟订单的情况，公司针对类似情况是否存在应对解决方案，核查了公司库存商品是

否存在计提减值准备的必要性；

(3) 我们对公司 2020 年的交易进行测试，抽取 2020 年部分合同、订单、发票、出库单、记账凭证、物流信息、银行回单等相关凭证进行检查；

(4) 我们取得了公司 2020 年库存商品记录，核查了公司 2020 年产销情况；

(5) 我们就新冠疫情对公司生产、经营、销售等多方面影响，访谈了公司的主要经营人员；

(6) 我们访谈公司管理层，了解公司管理层对此次疫情的评估，分析公司评估结果的合理性；

(7) 我们核查了公司 2020 年销售记录及相关财务资料，与 2019 年同期销售情况及财务资料进行了比对；

(8) 我们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并于往年同期情况进行比对；

(9) 我们通过查阅公开资料、公司所处行业相关政策等了解公司所属行业的发展趋势、主要客户和供应商的地域分布、稳定性及经营情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 截至 2020 年 6 月 30 日，公司存在少量小额合同、订单存在取消或延迟执行的情况，对应的存货主要为公司的销量较大的产品，因此不存在存货减值迹象，不存在需计提存货减值准备的情况。公司 2020 年经营指标及财务数据与 2019 年同期指标基本持平，疫情未对公司 2020 年的日常经营造成重大不利影响。(2) 公司已补充披露疫情对公司生产经营和财务状况的影响情况，包括影响面及具体表现等，截至本说明出具日，疫情对公司未来业务和财务情况未产生重大不利影响，公司不存在重大持续经营问题，疫情对国际经济环境的影响未间接对公司生产经营或财务状况造成重大不利影响。

十七、关于财务内控

报告期内，公司第三方回款金额分别为 4,470.56 万元、2,942.82 万元、3,226.37 万元，占营业收入的比例分别为 18.95%、11.04%、11.06%。其中，客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款分别为 4,450.28 万元、2,942.72 万元、3,220.14 万元。

请公司补充披露：(1) 客户所属集团通过集团财务公司付款、指定相关公

司代客付款情形，分别披露对应金额及占比；各类回款方与签订合同方的关系、各期回款金额及占收入比例；第三方回款的原因、必要性及商业合理性，公司及关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；（2）申报期内是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形，如是，请按照《审核问答》问题 26 的要求进行核查并披露。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并按照《审核问答》问题 26 的要求对公司第三方回款真实性及销售确认相关内部控制有效性发表明确意见。（审核问询函问题 25）

（一）客户所属集团通过集团财务公司付款、指定相关公司代客付款情形，分别披露对应金额及占比；各类回款方与签订合同方的关系、各期回款金额及占收入比例；第三方回款的原因、必要性及商业合理性，发行人及关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

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、第三方回款情况”中补充披露。

1. 报告期内公司不存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款的情形。

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入（A）	28,790.23	29,177.68	26,657.27
第三方回款金额（B）	2,553.65	3,226.37	2,942.82
其中：（1）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款（C）	2,553.32	3,220.14	2,942.72
1) 集团财务公司付款-签订合同方兄弟公司（D）	225.82	297.40	46.86
2) 指定相关公司付款（E）	2,327.50	2,922.74	2,895.86
A. 签订合同方母公司（F）	2,327.50	2,837.51	2,512.32
B. 签订合同方兄弟公司（G）		85.23	383.54
（2）其他第三方回款金额（H）	0.33	6.22	0.10

1) 签订合同方客户 (I)		6.22	
2) 签订合同方员工 (J)	0.33		0.10
第三方回款占比 (B/A)	8.87%	11.06%	11.04%
其中：(1) 客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款 (C/A)	8.87%	11.04%	11.04%
1) 集团财务公司付款-签订合同方兄弟公司 (D/A)	0.78%	1.02%	0.18%
2) 指定相关公司付款 (E/A)	8.08%	10.02%	10.86%
A. 签订合同方母公司 (F/A)	8.08%	9.72%	9.42%
B. 签订合同方兄弟公司 (G/A)		0.29%	1.44%
(2) 其他第三方回款占比 (H/A)	0.00%	0.02%	0.00%
1) 签订合同方客户 (I/A)		0.02%	
2) 签订合同方员工 (J/A)	0.00%		0.00%

报告期内，公司第三方回款主要系客户通过所属集团财务公司或所属集团相关公司付款，付款方为签订合同方的母公司或兄弟公司，该等第三方回款系根据客户集团内的管理要求进行，具有商业合理性和必要性。

客户员工代为付款或客户委托其他主体付款金额较小，报告期各期金额分别为 0.10 万元、6.22 万元和 0.33 万元。2019 年公司客户 UV CHEMISTRY CO., LTD. 因账户在约定付款期限无法按时向公司付款，故向公司出具委托付款说明，委托其客户 ACMECN CO., LTD 向公司支付货款 0.92 万美元，折合人民币 6.22 万元；该等情况系偶发事件，且客户向公司出具了书面说明文件，具有商业合理性和必要性。报告期内，公司客户通过其员工付款的金额较小，分别为 0.10 万元、0.00 万元及 0.33 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.0004%、0%及 0.001%，占比极低。该类第三方回款系因客户采购货物货值较低、疫情期间客户财务人员付款不便等原因委托其员工支付货款，该等情况出现频率较低，涉及金额较小，系由于客户为了采购便利所致，具备商业合理性和必要性。

公司及关联方与上述第三方回款的支付方均不存在关联关系或其他利益安排。报告期内，客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款的支付方基本情况如下：

1. Solvay S.A. ——SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC 回款方

成立时间	1863 年 12 月 20 日
注册地	Rue DE Ransbeek 310 1120, Brussels, Belgium
主要业务	基础无机化工产品制造
主要股东及持股情况	SolvacSA 持股 30.71% SolvayStockOptionManagementSPRL 持股 2.57%
董事、监事及高管情况	董事长: BoelNicolas 董 事 : AmparoMoraleda 、 Casimir-Lambert 、 CoppensD' eeckenbrugge Herve 、 De Laguiche Bernard 、 DeVironFrancoise 、 DuMonceauEvelyn 、 GillesMichel 、 KadriIlham、LemarchandAgnes、LievonenMatti、OudemanMarjan、 HulpeJean-Marie 、 HulpeDenis 、 ThorneRosemary 、 TournayPhilippe

2. IGM RESINS BV——MGI INTERNATIONAL B.V 回款方

成立时间	2003 年 10 月 31 日
注册地	Gompenstraat 49 5145RM, Waalwijk, Netherlands
主要业务	基础及工业用化工产品批发
主要股东及持股情况	IGM Group B.V 持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事: IGM Holding B.V. 副总经理: B Oude Vrielink、Mhm Van Der Schoof-Slaats

3. LANXESS Aktiengesellschaft——Saltigo GmbH 回款方

成立时间	1999 年 10 月 28 日
注册地	KennedyPlatz 1 50569 COLOGNE, GERMANY
主要业务	化工产品销售
主要股东及持股情况	GeneralReinsuranceAG 持股 5.02% TheCapitalGroupCompaniesInc. 持股 5.02%
董事、监事及高管情况	董事长: MatthiasZachert 董 事 : ArnoBerndHeinzBorkowsky 、 StephanieCo ß mann 、 MichaelPontzen、HubertFink 监 事 : MatthiasWolfgruber 、 FriedrichJanssen 、 TheodorusH. Walthie、LawrenceAlanRosen、HeikeHanagarth、 PamelaKnapp 、 ThomasMeiers 、 Hans-DieterGerriets 、 ManuelaStrauch、WemerCzaplik、BrigitBiether

4. MERCK FINANCIAL SERVICES GmbH——MERCK S.L.U. 回款方

成立时间	2007 年 8 月 6 日
注册地	FrankfurterStr. 250, Darmstadt, 64293, Germany
主要业务	提供金融中间人服务
主要股东及持股情况	MERCKKommanditgesellschaftaufAktien 持股 100%
董事、监事及高管情况	经理: RandoBruns、JorgBerndBermuller

5. TOPSMART VINTAGE LIMITED——DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD 回款方

成立时间	2017年1月13日
注册地	Unit A, 11/F, Chung Pont Commercial Building, 300 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong, China
主要业务	
主要股东及持股情况	XiangchunZheng 持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事: TaoJiang

经核查，我们认为：报告期内公司第三方回款所对应的营业收入真实，客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款具有商业合理性，符合行业经营特点，第三方回款相关方无公司关联方，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

(二) 申报期内是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款等情形，如是，请按照《审核问答》问题 26 的要求进行核查并披露

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“（二）营业收入分析”之“8、第三方回款情况”中补充披露。

报告期内公司不存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款的情形。

(三) 核查程序及意见

1. 第三方回款情况核查程序

(1) 我们获取公司针对第三方回款、销售确认相关的内部控制制度，访谈公司管理层、财务部门负责人，了解第三方回款、销售确认内控制度设计和执行的有效性，评价相关内部控制设计和执行是否有效；

(2) 根据公司报告期内账面全年回款记录，逐笔查验公司记账凭证、银行收款凭证等相关单据，核实付款人与合同签订方是否一致，对付款人与合同签订方不一致的，核实第三方付款的原因并查阅了公司第三方回款方金额较大的合同签订方出具的委托付款授权书或证明文件；

(3) 核查了报告期内公司的营业收入明细账、应收账款明细账，核查了公司报告期内第三方回款金额占营业收入的比例，对第三方回款涉及的单据上注明的发票号与对应销售凭证进行了核对，确认对应销售的真实性；

(4) 访谈公司管理层、销售部门负责人,了解第三方回款原因及商业合理性;查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息,核查了报告期内公司是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷;

(5) 取得公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的或其他关联方的关联关系调查表,查询并获取了第三方回款方的基本情况,将第三方回款方与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对,逐一排查第三方回款支付方与公司是否存在关联关系。

2. 是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、关联方或第三方代收货款的情形核查程序

(1) 获取并查阅了公司的企业信用报告、银行账户资金流水,核查了公司银行借款情况、资金流水中是否存在异常往来、大额资金流水是否均为正常业务往来;

(2) 核查了公司关于资金管理、票据结算方面的内控制度及其执行情况;

(3) 获取了公司商业票据备查簿,核查了商业票据的开具、转让或背书、付款、贴现等是否存在真实的交易背景,是否存在异常情况;

(4) 核查了公司报告期内的银行借款合同,对相关业务的约定内容进行了分析核查;

(5) 核查了公司与关联方之间交易或往来的业务合同及交易凭证,核实关联方资金往来的真实性、合理性及准确性;

(6) 实地走访或视频询问公司主要客户、供应商,确认公司日常资金往来是否存在第三方代收货款或其他无真实业务背景的交易等情形。

3. 核查意见

经核查,我们认为:(1) 公司报告期内第三方回款情况均有真实交易背景,不存在虚构交易的情形;公司报告期内第三方回款的原因真实合理,符合公司各类客户的经营特点,公司客户的付款习惯具有延续性,第三方回款情况具有必要性与商业合理性;公司报告期内涉及境外客户通过第三方回款的情形合法合规,具备商业合理性;公司报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷,资金流、实物流与合同约定及商业实质保持一致;公司报告期内的回款第三方及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与公司及其实际控制人、董事、

监事、高级管理人员不存在关联关系；公司报告期内制定并有效执行了针对客户第三方回款及销售确认的相关内控制度。(2) 公司报告期内不存在无真实业务支持情况下通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道的情况；公司报告期内不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，进行票据贴现后获得银行融资的情况；公司报告期内不存在银行借款受托支付情况；公司报告期内不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况、不存在利用个人账户对外收付款项的情况、不存在出借公司账户为他人收付款项的情况；公司报告期内销售回款不存在通过关联方或第三方代收货款的情况；公司报告期内资金管理、票据管理内控制度执行情况良好有效。

十八、关于股利分配

报告期内公司进行了四次现金股利分配。

请公司：（1）补充披露报告期内利润分配方案与公司招股说明书中披露的股利分配政策是否一致，本次发行前后股利分配政策是否存在重大差异；（2）结合分配时点公司现金流量及本次募集资金补流原因说明利润分配的合理性、利润分配资金来源，披露历次分配对公司财务状况的影响；股东之间是否就现金股利分配事项存在其他协议安排，是否存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 26）

（一）补充披露报告期内利润分配方案与发行人招股说明书中披露的股利分配政策是否一致，本次发行前后股利分配政策是否存在重大差异

公司报告期内利润分配方案与公司招股说明书中披露的股利分配政策一致，详本说明十八（二）1 之说明。

本次发行前后股利分配政策不存在重大差异。公司已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”之“（二）本次发行前后股利分配政策的差异情况”部分补充披露。

本次发行前后，公司股利分配政策不存在重大差异，主要系对原股利分配政策的进一步完善，主要体现在如下方面：

1. 股利支付方式更加合理

根据上市后适用的《公司章程（草案）》中关于股利分配的相关规定，公司

发行上市后的股利分配方式将优先采用现金分红的方式，符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的相关要求，更有利于保护投资者的合法利益。

2. 股利分配程序进一步完善

《公司章程（草案）》中对股利分配的实施条件，尤其是现金分红的条件、比例和股票股利的分配条件等作出了详细规定，并进一步完善了利润分配方案的决策程序和机制，增强了股利分配政策的可操作性。

3. 股利分配更具稳定性和连续性

除《公司章程（草案）》中对股利分配的相关规定外，公司还制定了《公司首次公开发行股票并在创业板上市后三年股东回报规划》，进一步保障了股东回报的稳定性和连续性，增加了股利分配决策透明度和可操作性，有利于股东对公司经营和股利分配进行监督。

（二）结合分配时点发行人现金流量及本次募集资金补流原因说明利润分配的合理性、利润分配资金来源，披露历次分配对发行人财务状况的影响；股东之间是否就现金股利分配事项存在其他协议安排，是否存在直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况

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“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）股利分配情况”部分补充披露。

1. 利润分配的合理性分析

（1）公司报告期财务状况良好，利润分配对公司财务状况未构成重大不利影响，有利于为公司股东提供连续稳定的投资回报

报告期内，公司于 2018 年度、2019 年度以现金分红方式进行了利润分配，分红以当年度经营状况和未分配利润为依据确定，历次利润分配资金均来自于公司经营积累的未分配利润。2018 年度、2019 年度历次利润分配及当期财务状况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度 /2019 年 12 月 31 日	2018 年度 /2018 年 12 月 31 日
货币资金	3,733.81	2,963.45
交易性金融资产（结构性存款）	13,500.00	

其他流动资产（结构性存款）		9,000.00
净利润	7,439.94	6,281.19
经营活动产生的现金流量净额	10,080.21	3,972.03
现金分红	2,980.00	2,235.00
未分配利润	14,657.21	12,431.27
占比未分配利润比例	20.33%	17.98%

由上表可知，报告期内公司盈利能力、现金流状况良好，且未分配利润及货币资金充裕，为给予股东充分的回报、分享公司的经营成果，公司依据利润分配制度向全体股东进行了现金分红。报告期内，公司现金分红占当期可分配利润比例均高于 10%，符合公司现行有效股利分配政策规定。公司利润分配具有连续性 & 稳定性，不存在发行前突击分红的情形，上述利润分配实施后，公司仍留存了金额较高的未分配利润由上市后新老股东共享。

报告期内，公司利润分配对各年度主要财务状况影响情况如下：

项 目	2019 年度/2019 年 12 月 31 日		2018 年度/2018 年 12 月 31 日	
	分配前	分配后	分配前	分配后
流动资产(万元)	28,777.69	25,797.69	23,735.55	21,500.55
每股净资产（万元）	5.83	5.33	5.18	4.80
资产负债率	15.82%	17.04%	13.36%	14.25%
流动比率	4.42	3.96	4.99	4.52

根据上表，报告期内公司利润分配已充分考虑对财务状况的影响，各期分红对公司资产状况影响较小；对现金流影响处于合理、可控范围内；对公司偿债能力亦不构成重大不利影响。综上，公司利润分配方案充分考虑了公司的经营业绩情况与财务状况，利润分配方案具有连续性和稳定性，有利于为公司股东提供连续稳定的投资回报，符合现行公司章程的相关规定，对公司生产经营及财务状况未构成重大不利影响，利润分配具备必要性与合理性。

(2) 公司募集资金投资项目用于补充流动资金系基于 2019 年末经营情况及未来三年预计收入的测算结果，未超过预测的公司未来三年流动资金需求，具有合理性。公司报告期分红方案的决策时点早于募投方案的决策时点，报告期利润分配与补充流动资金方案不存在冲突

公司本次发行计划使用募集资金 10,000 万元用于补充流动资金，主要系用

于满足随着募投项目实施后主营业务规模扩大公司对营运资金的需求。以 2019 年末经营性应收（应收账款、预付款项、应收票据及应收款项融资）、经营性应付（应付账款、预收款项及应付票据）及存货科目占营业收入比重为基础，预测经营性应收（应收账款、预付款项、应收票据及应收款项融资）、应付（应付账款、预收款项及应付票据）及存货科目在 2020 年末、2021 年末和 2022 年末的金额。公司预计 2020 年-2022 年，需累计新增的营运资金需求为 11,277.78 万元，公司拟以 10,000.00 万元募集资金用于补充流动资金，未超过预测的公司未来三年流动资金需求，具有合理性。

报告期内，公司利润分配方案与募集资金投资项目方案的决策时点如下：

序号	议案	股东大会届次	审议通过时间
1	2018 年半年度利润分配方案	2018 年第二次临时股东大会	2018 年 10 月 18 日
2	2018 年度利润分配方案	2018 年年度股东大会	2019 年 06 月 28 日
3	2019 年半年度利润分配方案	2019 年第一次临时股东大会	2019 年 12 月 16 日
4	首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案	2020 年第一次临时股东大会	2020 年 03 月 13 日

公司报告期分红方案的决策时点早于募投方案的决策时点，报告期利润分配与补充流动资金方案不存在冲突。报告期内公司实施利润分配兼顾公司长远发展及股东利益，使得全体股东能够共享公司经营发展成果，利润分配未造成公司流动资金短缺，不会影响公司的正常经营和长远发展，利润分配具备合理性。

综上，报告期内历次利润分配资金均来自于公司经营积累的未分配利润，利润分配与公司财务状况相匹配，不会对财务状况和新老股东利益产生重大不利影响。公司报告期分红方案的决策时点早于募投方案的决策时点，报告期利润分配与补充流动资金方案不存在冲突。此外，公司股东之间未就现金股利分配事项存在其他协议安排，不存在分红直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

（三）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）我们就公司利润分配政策、发展规划、分红过程、原因及对财务状况影响访谈了公司董事长及财务负责人；

（2）我们获取了主要股东关于分红不存在其他安排的相关承诺；

(3) 我们获取了公司报告期历次利润分配及募投项目相关三会文件；

(4) 我们查阅了公司本次发行前后股利分配政策，就股利分配政策差异情况进行了核对；

(5) 我们获取了公司报告期原始财务报表、审计报告、银行流水及明细账，核查历次分红时点对财务状况的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 公司报告期内利润分配方案与公司招股说明书中披露的股利分配政策一致，本次发行前后股利分配政策不存在重大差异。(2) 报告期内历次利润分配资金均来自于公司经营积累的未分配利润，利润分配与公司财务状况相匹配，不会对财务状况和新老股东利益产生重大不利影响。公司报告期分红方案的决策时点早于募投方案的决策时点，报告期利润分配与补充流动资金方案不存在冲突。此外，公司股东之间未就现金股利分配事项存在其他协议安排，不存在分红直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



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

