

**中泰证券股份有限公司**

**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**

**之**

**发行保荐工作报告**

**保荐机构（主承销商）**



**中泰证券股份有限公司**  
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

**（山东省济南市市中区经七路 86 号）**

## 声 明

中泰证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”、“中泰证券”）接受江苏新瀚新材料股份有限公司（以下简称“新瀚新材”、“发行人”或“公司”）的委托，担任新瀚新材首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的保荐机构，为本次发行出具发行保荐工作报告（以下简称“本报告”）。

中泰证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人陈春芳、卢戈根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号——发行保荐书和发行保荐工作报告》等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所的规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本报告，并保证本报告的真实性、准确性和完整性。

（本报告中如无特别说明，相关用语具有与《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招股说明书（注册稿）》中相同的含义）

## 目 录

声 明 .....	2
目 录 .....	3
<b>第一节 项目运作流程 .....</b>	<b>4</b>
一、发行人本次证券发行项目立项审核流程 .....	4
二、发行人本次证券发行项目执行过程 .....	4
三、本保荐机构内部审核程序和内核意见 .....	11
<b>第二节 项目存在问题及其解决情况 .....</b>	<b>15</b>
一、立项评估决策 .....	15
二、保荐机构尽职调查发现的主要问题及解决情况 .....	15
三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况 .....	20
四、保荐项目内部问核实施情况 .....	134
五、内核小组会议关注的主要问题及相关意见落实情况 .....	137
六、内核小组补充会议关注的主要问题及相关意见落实情况 .....	198
七、保荐机构对发行人利润分配政策和未来分红回报规划的核查意见 .....	234
八、对证监会公告（2013）46 号《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》的落实情况 .....	234
九、证券服务机构出具专业意见的核查情况 .....	240
十、发行人股东的私募基金备案情况 .....	241
十一、保荐机构就深圳证券交易所创业板上市审核要点的核查情况 .....	242
十二、保荐机构对发行人审计截止日后主要财务信息及经营状况的核查情况 .....	278

## 第一节 项目运作流程

### 一、发行人本次证券发行项目立项审核流程

本保荐机构立项部门依据立项工作程序,对发行人本次证券发行项目立项申请材料进行了审核,主要工作程序包括:

1、本保荐机构新瀚新材项目组参照中国证监会颁布的《保荐人尽职调查工作准则》等有关规定,以及本保荐机构制定的有关尽职调查文件要求,对发行人进行尽职调查,在此基础上出具立项申请报告,并于2019年12月17日向本保荐机构立项部门提出立项申请;

2、立项部门对项目组提交的立项申请材料进行了初步合规性审查,就有关问题征询项目组意见,了解本项目的基本情况,立项申请材料完善后提请立项审核小组审核;

3、2019年12月23日,立项审核小组召开关于江苏新瀚新材料股份有限公司首次公开发行股票并上市项目的立项会进行了审议,参加会议的委员共5名,分别是李硕、尤墩周、潘世海、朱艳华、王国良,会议审核同意发行人本次证券发行项目立项。

### 二、发行人本次证券发行项目执行过程

#### (一) 项目执行人员构成

保荐代表人	陈春芳、卢戈
项目协办人	孙志伟
其他项目组成员	苑亚朝、周伟东、周彦霖、周康、仓勇、吴焯楠、郝爽

#### (二) 项目组进场工作时间

工作阶段	时间
进场时间	2019年12月
辅导阶段	2020年1月—2020年6月

尽职调查阶段	2019年12月—2020年6月
申请材料制作阶段	2020年1月—2020年6月
审核问询函回复及2020年半年报更新阶段	2020年7月-2020年9月
第二轮审核问询函回复阶段	2020年10月-2020年11月
审核中心意见落实函回复阶段	2020年11月
上市委委员问询问题清单的回复	2020年12月
委员问题落实函回复阶段	2020年12月
审核中心补充意见落实函回复及2020年年报更新阶段、 发行注册环节反馈意见落实函回复	2021年1月-2021年7月

### （三）尽职调查的主要过程

中泰证券受发行人聘请，担任其本次发行的保荐机构和主承销商。根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》等相关法规的要求，本保荐机构对发行人开展了审慎、独立的调查工作。对于本次尽职调查，项目组全体成员确认已履行勤勉尽责的调查义务。

本保荐机构的调查是按照《公司法》、《证券法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等我国现行有效的法律、法规、部门规章和规范性文件进行的。调查范围包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、董事、监事及高级管理人员、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、投资者保护情况、风险因素及其他重要事项等多个方面。在调查过程中，本保荐机构实施了必要的查证、询问程序，包括但不限于以下方式：

#### 1、调查与资料收集

向发行人提交了尽职调查清单，并收集、整理了发行人提供的有关文件、资料及答复。

#### 2、与发行人沟通

对发行人相关职能部门进行访谈，并进行现场调研，就有关问题向董事长、总经理、其他高级管理人员及中层管理人员等进行咨询和探讨。

### 3、资料验证与调查

对发行人提供的文件、资料及其他事项逐一进行了审核验证，对发行人的经营合法合规事宜、产品及服务质量情况和资产权属等事项向有关政府部门进行走访并取得相关证明。

### 4、实地勘察

对发行人的主要经营场所进行了实地勘察，对发行人的生产经营等事项进行了相应的核查。

### 5、与各中介机构沟通

组织召开中介机构协调会，并通过现场讨论、电话沟通、邮件询问等方式向各中介机构了解其工作进度、工作内容和发现的问题，就有关问题咨询锦天城、天健所等专业中介机构意见，并对其发表的专业意见进行核查。

### 6、进行相关测试分析

针对发行人的具体情况，进行相关测试分析，具体包括：发行人内部控制制度实施情况、资金需求与筹措对其经营和财务状况的影响、发行人财务状况、经营成果及现金流量状况的评估。

### 7、工作底稿的制作

根据《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》的要求建立了保荐业务工作底稿制度，根据发行人及其他中介机构提供的资料，以及自行收集的文件资料，制作了工作底稿。

本保荐机构对发行人开展的主要尽职调查工作内容如下：

序号	尽职调查项目	主要尽职调查工作
1	基本情况调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 查阅发行人工商登记资料、三会会议文件等，核查历次股权变更的情况，并访谈相关当事人；</li> <li>✓ 调查和了解发行人主要股东的基本情况，核查发行人及其实际控制人的情况；</li> <li>✓ 查阅发行人采购和销售记录；</li> <li>✓ 核查发行人主要资产权属情况和实际使用情况；</li> <li>✓ 核查发行人财务会计制度、银行开户资料和纳税资料；</li> </ul>

序号	尽职调查项目	主要尽职调查工作
		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 核查发行人资产、业务、人员、财务、机构的独立性；</li> <li>✓ 查阅发行人员工名册、劳动合同、工资表和社会保障费用明细表等资料。</li> </ul>
2	业务与技术调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 收集行业数据，查阅研究报告；</li> <li>✓ 查阅发行人财务资料、销售和采购合同、商标专利资料等；现场调查发行人的采购、销售情况；</li> <li>✓ 对发行人主要客户、供应商进行实地走访、访谈、函证，核查销售和采购的真实性以及主要客户和供应商与发行人之间是否存在关联关系。</li> </ul>
3	同业竞争与关联交易调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 走访工商部门，了解发行人关联法人基本情况，并取得相关资料；</li> <li>✓ 查阅发行人财务报告、关联交易合同、发票和资金流转情况，核查重大关联交易金额真实性和定价公允性；</li> <li>✓ 就发行人关联方披露信息，访谈实际控制人、高管人员及其他相关人员，并取得相关调查资料；</li> <li>✓ 制作关联方调查表，并请相关人员填写。</li> </ul>
4	董事、监事、高级管理人员调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 查阅发行人三会会议文件、《公司章程》等；</li> <li>✓ 问卷调查并访谈董事、监事、高级管理人员，了解其简历、任职资格、兼职情况、对外投资情况等，并取得相关资料；</li> <li>✓ 走访发行人董事、监事、高级管理人员的有关公安机关，登陆中国法院网、中国证监会、证券交易所网站进行互联网搜索，了解董事、监事、高级管理人员是否遭受行政处罚、证券交易所公开谴责、被立案侦查或调查情况。</li> </ul>
5	组织结构与内部控制调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 就发行人是否存在违法违规行为走访工商、税收、土地、环保等有关部门；</li> <li>✓ 查阅发行人《公司章程》、三会会议文件、法人治理相关制度文件等；</li> <li>✓ 核查发行人关于内部控制的自我评价报告；</li> <li>✓ 访谈发行人主要股东、高管人员等。</li> </ul>
6	财务与会计调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 对发行人经审计的财务报告等财务资料进行核查；</li> <li>✓ 核查发行人财务报表重点科目，抽查单证和合同，了解业务背景；</li> <li>✓ 发函询证主要客户、供应商和开户银行等；</li> <li>✓ 分析发行人收入构成变动、财务指标和比率变化，并与可比公司进行对比分析；</li> <li>✓ 核查发行人主要税种纳税资料以及税收优惠或财政补贴资料，走访主管税务部门并取得其证明。</li> </ul>
7	业务发展目标调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 了解发行人未来三年的发展计划、中长期发展战略等情况，了解发行人发展目标与目前业务、募集资金投资项目的关系等情况，并收集相关资料；</li> <li>✓ 就未来业务发展目标对发行人相关高管人员进行访谈。</li> </ul>
8	募集资金运用调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 查阅发行人本次募集资金项目的决策文件、项目可行性研究报告、项目备案文件等；</li> </ul>

序号	尽职调查项目	主要尽职调查工作
		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 调查了解政府产业政策、行业发展趋势等信息，对募集资金投资项目的市场前景、盈利前景进行分析。</li> </ul>
9	投资者保护情况调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 调查发行人《公司章程（草案）》、《信息披露管理制度》等制度，了解了发行人董事会秘书、证券部等信息披露部门职责，收集相关资料。</li> <li>✓ 调查发行人股利分配政策、历次股利分配、发行上市后股利分配政策、现金分红比例、未来三年具体利润分配计划和长期回报规划，收集相关资料。</li> <li>✓ 调查发行人《公司章程（草案）》、《累积投票制度》等制度，了解了发行人股东大会的累积投票制、中小投资者单独机票机制、股东大会网络投票方式及征集投票权等安排，收集相关资料。</li> </ul>
10	风险因素及其他重要事项调查	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 调查发行人经营风险、重大合同执行情况、诉讼和担保等情况，分析可能对发行人业绩和持续经营能力产生不利影响的主要因素以及这些因素可能带来的主要影响；</li> <li>✓ 就重点关注的问题和风险访谈发行人有关高管人员和业务骨干；</li> <li>✓ 就发行人是否存在诉讼、仲裁事项走访发行人注册地和主要经营所在地相关法院、仲裁机构。</li> </ul>

#### （四）保荐代表人参与尽职调查时间及主要调查过程

保荐代表人陈春芳、卢戈于 2019 年 12 月开始参与本次证券发行项目的尽职调查工作，其尽职调查范围主要包括：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、董事、监事、高级管理人员、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、投资者保护情况、风险因素及其他重要事项等多个方面。在尽职调查阶段，保荐代表人就调查过程中发现的问题多次与发行人董事长、总经理、董事会秘书及其他高级管理人员和中层管理人员进行探讨，提出相应意见，并与其他中介机构一起召开协调会议，协商解决方案。

在本次尽职调查中，保荐代表人参与调查的时间及主要过程如下：

1、2019 年 12 月，保荐代表人陈春芳、卢戈组织项目组开始尽职调查，并根据《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》（证监会公告〔2009〕5 号）要求，开始制作工作底稿。

2、2019 年 12 月至 2020 年 1 月，保荐代表人通过查阅尽职调查资料和访谈等形式，根据《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规的相关规定，对发行

人的业务模式、员工情况、同业竞争和关联交易等重大问题进行了核查、分析，对发行人面临的主要问题进行了初步判断，对其历史沿革情况进行了梳理。保荐代表人重点对发行人的业务和财务状况进行了细致核查和进一步的尽职调查，通过反复论证，根据发行上市相关要求，并对发行人资产的完整性和独立性进行了详细核查并督促企业完善。

3、2020年1月至2020年6月，保荐代表人通过访谈发行人管理层及业务部门负责人、阅读书面材料等方式，对发行人业务模式、经营机制情况进行了详细调查，进一步了解了发行人的业务模式和主要风险。在此基础上，保荐代表人了解了发行人的业务发展规划，并协助发行人对募集资金投资项目进行了深入的探讨和分析。

4、2020年2月至2020年6月，保荐代表人对发行人的重大合同、关联交易、内部控制制度、公司治理、以及董事、监事和高级管理人员等情况进行了深入核查，对发行人的规范运作提出了改进意见。保荐代表人与发行人就审计报告、发行方案等问题多次进行探讨，并对发行人各股东的详细情况进行深入核查。保荐代表人督促有关人员根据发行上市相关要求出具了规范关联交易且不利用关联交易谋取利益、避免同业竞争等重要承诺及声明。此外，保荐代表人与发行人对本次发行方案及本次发行的申报文件进行反复探讨，并开始积极准备。

5、2020年7月至2021年7月，保荐代表人根据审核问询函、审核中心意见落实函及委员问题落实函、**审核中心补充意见落实函回复、发行注册环节反馈意见落实函**相关要求对各个问题所涉及发行人的法律、业务、财务等各方面进行了核查并组织项目组进行回复，同时保荐代表人对发行人2021年初至今的业务模式、财务状况、员工情况、公司治理情况、同业竞争和关联交易等各方面的进展更新情况进行了深入核查、分析。

6、截至本报告签署日，保荐代表人陈春芳、卢戈对本次发行申请文件进行了反复审阅和修订，以确保申请文件的真实、准确、完整。

## （五）项目协办人及其他项目组成员所从事的具体工作

项目协办人孙志伟及项目组成员苑亚朝、周伟东、周彦霖、周康、仓勇、吴

焯楠、郝爽，在保荐代表人陈春芳、卢戈的指导和协调下，全程参与了项目的尽职调查、财务报告专项核查和申报材料制作等相关工作，具体如下：

**孙志伟：**主要负责协助保荐代表人进行上市辅导；协助尽职调查计划的制定；现场走访主要客户及供应商；行业相关数据的收集整理；执行发行人的业务访谈；通过审阅尽职调查资料发现问题并提出规范及解决建议；参与重大问题的会商；协助发行人编写招股说明书中的业务与技术、风险因素、业务发展目标及募集资金运用等章节；申请文件编制等工作。

**苑亚朝：**主要负责协助保荐代表人进行上市辅导、协助尽职调查计划的制定、尽职调查的具体执行、申请文件编制等工作。组织并参与中介机构尽职调查；审阅尽职调查资料；通过审阅尽职调查资料发现问题并提出规范及解决建议；监督资金、收入、费用、应收账款、应付账款、固定资产等重要科目的财务核查工作；对招股说明书及申报材料进行全面核查，审阅发行人律师、发行人会计师相关报告；参与重大问题的会商与决策；负责全套申报文件的质量把控。

**周伟东：**主要负责尽职调查的具体执行、申请文件编制等工作。组织并参与中介机构尽职调查；现场走访主要客户及供应商；执行资金、收入、费用、应收账款、应付账款、固定资产等重要科目的财务核查工作；审阅发行人会计师相关报告，协助发行人编写招股说明书中管理层讨论与分析等章节。

**周彦霖：**参与中介机构尽职调查；通过审阅尽职调查资料发现问题并提出规范及解决建议；开展关联交易及同业竞争专项尽职调查；协调律师有关工作并审阅相关专业报告；协助发行人完善内控制度；走访主要客户及供应商；协助发行人编写招股说明书中的发行人基本情况、同业竞争和关联交易、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员、公司治理、募集资金运用等章节。

**周康：**通过审阅尽职调查资料发现问题并提出规范及解决建议；审阅发行人会计师相关报告，协助发行人编写招股说明书中管理层讨论与分析等章节。

**仓勇：**通过审阅尽职调查资料发现问题并提出规范及解决建议；开展关联交易及同业竞争专项尽职调查。

**吴焯楠：**参与中介机构尽职调查；现场走访主要客户及供应商；协助执行银

行流水核查工作。

**郝爽：**参与中介机构尽职调查；整理尽职调查工作底稿；搜集整理发行人业务与技术的相关文件。

### 三、本保荐机构内部审核程序和内核意见

#### （一）质控部审核过程

中泰证券投行委质控部组织相关审核人员对本项目进行了内部审核。2020年3月27日至4月7日，保荐机构投行委质控部组织人员进行了质控审核和底稿查阅，对申报文件的质量、材料的完备性、发行人的合规性等方面进行审查，并与项目组（包括保荐代表人、项目协办人）进行了充分沟通，出具了《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项目质量控制报告》（质控股2020年7号）。

2020年6月8日至6月17日，保荐机构投行委质控部组织人员根据创业板注册制审核要求对更新、修订后的申报文件及底稿进行了全面审查，并出具了《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项目质量控制报告》（质控股2020年7号之补充质量控制报告）。

2020年8月30日至2020年9月3日、2020年9月13日、2020年9月27日至2020年9月28日、2020年10月7日至2020年10月8日、2020年10月26日至2020年10月27日、2020年10月29日至2020年10月30日、2020年10月31日、2020年11月6日、2020年11月22日至2020年11月23日、2020年11月26日、2020年12月21日、2020年12月25日、2021年2月22日、2月27日至2021年2月28日、2021年3月16日至2021年3月17日、2021年3月19日至2021年3月20日、2021年3月23日、2021年5月27日、2021年6月9日至2021年6月10日、**2021年6月24日至2021年6月25日、2021年7月12日**，保荐机构投行委质控部组织人员进行了质量控制审核，对本项目审核问询函的落实及回复情况、2020年半年报更新申报文件情况、第二轮审核问询函落实及回复情况、审核中心意见落实函回复情况、上市委委员问询问题清单的回复情况、上市委落实意见函回复情况、审核中心补充意见落实函回复情况、

2020 年年报更新申报文件情况、问询回复 2020 年财务数据更新情况、2021 年 1-3 月审阅财务数据更新申报文件及审核中心补充意见落实函补充回复情况、**发行注册环节反馈意见落实函回复情况**进行了审查。

## （二）证券发行审核部审核过程

2020 年 4 月 8 日至 4 月 15 日，项目组根据质控审核意见对全套申报材料进行了修改完善后，提交了内核申请。内核申请经部门负责人同意后，将全套申请文件提交证券发行审核部。证券发行审核部组织相关审核人员对本项目进行了审核，并出具《江苏新瀚新材料股份有限公司首次公开发行股票并上市项目证券发行审核部审核意见》（证审【2020】39 号）。

2020 年 6 月 17 日至 6 月 22 日，项目组根据质控审核意见对参照创业板注册制要求更新的全套申报材料进行了修改完善后，提交了内核申请。证券发行审核部组织相关审核人员对本项目进行了审核。

2020 年 9 月 3 日至 2020 年 9 月 9 日、2020 年 9 月 14 日、2020 年 9 月 28 日至 2020 年 9 月 29 日、2020 年 10 月 8 日至 2020 年 10 月 9 日、2020 年 10 月 27 日至 2020 年 10 月 28 日、2020 年 10 月 30 日、2020 年 10 月 31 日、2020 年 11 月 6 日至 2020 年 11 月 11 日、2020 年 11 月 23 日至 2020 年 11 月 24 日、2020 年 11 月 26 日、2020 年 12 月 21 日至 2020 年 12 月 22 日、2020 年 12 月 25 日、2021 年 2 月 28 日至 2021 年 3 月 1 日、2021 年 2 月 23 日至 2021 年 3 月 16 日、2021 年 3 月 17 日、2021 年 3 月 21 日至 2021 年 3 月 23 日、2021 年 5 月 27 日至 2021 年 5 月 28 日、2021 年 6 月 10 日、**2021 年 6 月 25 日至 2021 年 6 月 26 日、2021 年 7 月 12 日至 2021 年 7 月 13 日**，证券发行审核部组织相关审核人员对本项目审核问询函的落实及回复情况、2020 年半年报更新申报文件情况、第二轮审核问询函落实及回复情况、审核中心意见落实函回复情况、上市委委员问询问题清单的回复情况、上市委落实意见函回复情况、审核中心补充意见落实函回复情况、2020 年年报更新申报文件情况、问询回复 2020 年财务数据更新情况、2021 年 1-3 月审阅财务数据更新申报文件及审核中心补充意见落实函补充回复情况、**发行注册环节反馈意见落实函回复情况**进行了审查。

### （三）内核小组审核过程

#### 1、2020年第五次内核小组会议

##### （1）出席会议的内核小组人员构成

出席新瀚新材项目内核会议的小组人员有：王海英、贾兆辉、王骥跃、许平文、潘世海、于希庆、林琳。

##### （2）内核小组会议时间和地点

2020年4月20日，在济南市经七路86号证券大厦25层会议室，本保荐机构证券发行内核小组就发行人首次公开发行股票项目申请文件进行了审核（未现场出席的内核小组成员以电话参会）。证券发行审核部汇总出具了《关于江苏新瀚新材料股份有限公司项目的内核意见》。

2020年4月21日至2020年4月29日，项目组根据《关于江苏新瀚新材料股份有限公司项目内核意见》修改全套材料，并对相关问题做出书面说明，相关修改及说明已由证券发行审核部审核，并经内核委员确认。

##### （3）内核小组表决结果

经全体参会委员投票表决，本保荐机构内核委员会同意江苏新瀚新材料股份有限公司本次首次公开发行股票并在创业板上市申请文件对外申报。

#### 2、2020年第5次之补充内核会议

##### （1）补充内核会议的内核人员构成

出席新瀚新材项目补充内核会议的小组人员有：王海英、贾兆辉、王骥跃、许平文、潘世海、于希庆、林琳。

##### （2）补充内核会议时间

2020年6月24日，本保荐机构证券发行内核小组召开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项目证券发行内核小组通讯内核会议。证券发行审核部汇总出具了《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项目内核意见》。

2020年6月25日至2020年6月28日，项目组根据《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项目内核意见》修改全套材料，并对相关问题做出书面说明，相关修改及说明已由证券发行审核部审核，并经内核委员确认。

### **(3) 通讯内核表决结果**

经全体参会委员投票表决，本保荐机构内核委员会同意江苏新瀚新材料股份有限公司本次首次公开发行股票并在创业板上市申请文件对外申报。

## 第二节 项目存在问题及其解决情况

### 一、立项评估决策

#### (一) 立项评估决策机构成员意见

与会委员对该项目进行了充分的讨论，同意该项目立项。

#### (二) 立项评估决策机构成员审议情况

立项评估决策机构成员在审阅了项目组提交的立项申请材料后，召开会议对立项申请进行了审核。

立项评估决策机构成员依据自己的独立判断对立项申请进行投票表决，通过了本项目的立项申请。

立项委员会同时要求项目组对以下几个主要问题予以必要关注：

1、请核查说明 2017、2018 年主要原材料价格增长幅度较大的情况下，发行人主要产品毛利率提高的原因及合理性，与同行业上市公司的变化趋势是否一致。

2、请核查说明报告期前五大供应商变化较大的原因。

3、请核查募投项目是否存在提前投入，本次募投资金投入金额是否已考虑相关因素。

### 二、保荐机构尽职调查发现的主要问题及解决情况

(一)问题：报告期内，发行人前董事、股东郝国梅女士为华泰证券股份有限公司员工，持股比例为 9.40%。

#### 1、问题描述

报告期内，发行人前董事、股东郝国梅女士为华泰证券股份有限公司（以下简称“华泰证券”）员工，持股比例为 9.40%。郝国梅持有公司股份是否符合《证

券法》规定。

## 2、解决情况

2004年6月以来，郝国梅女士一直持有龙凯贸易35%的出资，而龙凯贸易自常州花山2014年12月成立以来一直持有其30%的股权。在2015年5月前，常州花山持有新瀚有限99%的股权，因此郝国梅通过龙凯贸易（香港）有限公司间接持有发行人股权。2015年5月，常州花山将其持有的发行人股权转让给严留新、秦翠娥、郝国梅、张萍以及汤浩等5人，郝国梅直接持有发行人9.40%的股权。报告期内，郝国梅女士曾在华泰证券任职并担任发行人董事、董事会秘书。

虽然郝国梅持有公司9.40%的股份，但其并非投行从业人员，持有发行人股权主要系对其通过龙凯贸易间接持有发行人股权的还原，为长期股权投资，不属于上市前突击入股情形。股东郝国梅已于2017年2月14日与华泰证券签署了《内退人员协议书》，办理了内退手续，已不属于证券从业人员；2017年10月13日，郝国梅与华泰证券解除劳动合同，并于2018年1月辞去发行人的董事、董事会秘书职务，2018年12月与公司解除劳动关系。

## 3、保荐机构意见

经核查，本保荐机构认为：郝国梅现所持发行人股份来自其早期间接投资，后因公司股权架构调整而直接持有，其所持公司股份系以自有资金真实出资所形成，不存在股份代持情形；郝国梅在华泰证券任职期间，未作为投行从业人员执业，其不存在也没有机会利用在华泰证券工作的便利非法获取发行人股份或损害其他投资者权益的情形；从《证券法》及相关法规规定、立法意图上看，新瀚新材股票在全国中小企业股份转让系统挂牌后，郝国梅继续持有公司股份的行为不会导致利用信息优势进行内幕交易、或与其承担的职责相冲突，不违反《证券法》第四十三条的规定立法目的，不构成对《证券法》第四十三条的实质性违反；郝国梅已于2017年2月14日办理了内退手续，2017年10月13日与华泰证券解除劳动合同，并于2018年1月后辞去发行人的董事、监事或高级管理人员，已积极采取措施消除其所持公司股票行为与《证券法》第四十三条不一致的情形，且郝国梅持有发行人股份的行为未受到监管部门的处罚，不会对本次发行构成障碍；郝国梅并非公司实际控制人，亦不再担任公司董事、监事和高级管理人员，

其历史上持股的合法性问题不会对公司的控制权稳定造成影响；至 2020 年 3 月，郝国梅持有公司股份的情形已过法定处罚时效，且其已不属于证券从业人员，被监管机构处罚的风险非常小，即使郝国梅未来因作为证券从业人员持有发行人股票的行为受到监管部门的处罚，并不会造成公司股权变动，不会对本次发行构成障碍，不会导致发行人不符合本次发行的发行条件。

## **（二）问题：报告期内，发行人独立董事荣幸华被限制高消费。**

### **1、问题描述**

因常州常申会计师事务所有限公司（已更名为常州常申工程咨询有限公司）股东知情权纠纷，常州市钟楼区人民法院于 2019 年 4 月 9 日向发行人独立董事荣幸华送达（2019）苏 0404 执 1334 号《限制消费令》，限制荣幸华的高消费行为。荣幸华系常州常申会计师事务所有限公司董事长兼总经理。

### **2、解决情况**

2020 年 3 月 18 日，荣幸华向发行人提出辞任公司独立董事；经发行人实际控制人严留新提名，发行人于 2020 年 4 月 8 日召开 2020 年第二次临时股东大会，选举黄和发为发行人独立董事，任期与第二届董事会任期一致。

### **3、保荐机构意见**

经核查，本保荐机构认为：发行人现任董事、监事及管理人员具备《公司法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等法律、法规、规章及规范性文件规定的任职条件。

## **（三）问题：发行人 2018 年末、2019 年末应收账款余额较大。**

### **1、问题描述**

报告期各期末，发行人各期末应收账款余额分别为 3,336.56 万元、6,820.91 万元和 5,220.52 万元，2018 年末、2019 年末，应收账款余额较大，发行人是否存在通过改变信用政策调节收入和利润的情形。

## 2、解决情况

报告期内,除 SOLVAY(索尔维)印度子公司 SPECIALITIES INDIA PVT LTD 的信用政策从 2018 年开始由 2017 年的提单日后 60 天的下月 10 日变更为提单日后 120 天, 以与 SOLVAY(索尔维)集团其他子公司统一外, 其他主要客户信用政策没有发生变化。考虑海外客户的运输期限以及长期合作关系, 公司给予海外主要客户的信用期一般会长于内销客户。

报告期各期末, 公司应收账款余额分别为 3,336.56 万元、6,820.91 万元和 5,220.52 万元, 2017 年末余额较低, 2018 年末较高。如上所述, 报告期内, 公司主要客户信用政策未发生重大变化, 应收账款账龄 99%以上系一年以内, 公司客户回款良好。报告期各期末, 公司应收账款余额变化主要与第四季度销售收入和客户结构有关, 不存在放宽信用政策增加销售的情形。

应收账款与营业收入增长的匹配性问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“(一) 质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“2-3、分别贸易商客户/终端客户、内销/外销说明应收账款构成, 分析各类应收账款与对应营业收入增长的匹配性”。

本保荐机构对发行人应收账款进行了独立函证, 收集并核对了主要客户销售合同、订单、出库单及期后回款等单据凭证, 以核查发行人收入的真实性。针对发行人报告期内应收账款增长较快的情况, 本保荐机构查阅公司相关内控制度, 对发行人高管以及销售负责人进行访谈, 了解发行人销售具体流程、对主要客户的信用政策、销售回款情况以及应收账款增长的原因, 并分析销售规模增长的合理性。

## 3、保荐机构意见

经核查, 本保荐机构认为: 发行人应收账款余额与营业收入规模变动相匹配, 应收账款的账龄结构和周转情况正常, 不存在改变信用政策调节收入和利润情形。

**（四）问题：报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 39.84%、40.28%、43.36%和 44.92%，毛利率波动幅度较大。**

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（二）证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“1、关于产品价格和毛利率”之“1-1、报告期内产品的定价机制，公司产品价格与行业产品价格变化趋势是否一致，并结合不同产品的单价及变化、产品差异等因素详细说明产品毛利率变动较大的原因，分析毛利率变化与产品售价、成本变动之间的匹配性”。

2020 年 1-6 月，公司主营业务毛利率为 44.92%，较 2019 年度上升 1.56 个百分点，保持在较高水平。2020 年 1-6 月，受原油价格下跌影响，公司主要原材料价格回落，主要产品单位成本下降，公司亦相应降低部分产品销售价格，主营业务毛利率较上一年度小幅增长。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，其中：①特种工程塑料核心原料毛利率分别为 40.78%、39.08%、33.57%和 33.09%，逐年下降。②光引发剂毛利率分别为 42.34%、44.12%、47.33%和 46.95%，化妆品原料毛利率分别为 21.43%、24.67%、41.04%和 40.51%，其他产品毛利率分别为 49.07%、54.10%、57.51%和 64.94%，2017 年至 2019 年逐年上升。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。

经核查，本保荐机构认为：发行人主营业务毛利率变动情况真实、合理，符合行业特点及公司的实际情况。

### 三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况

#### (一) 质控部关注的主要问题及相关意见落实情况

1、常州花山曾为发行人股东，一直为发行人实控人控制的其他企业，发行人有部分专利技术及非专利技术受让于常州花山，目前常州花山已经停止经营，截至 2019 年 12 月 31 日，资产总额为 4,350.92 万元。请项目组说明：（1）发行人的资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面是否承继于常州花山，常州花山是否仍拥有与发行人业务相关的资产、技术、设备等；（2）报告期，常州花山开展的主要业务，各期末资产的具体构成、该等资产目前的现状及用途；（3）报告期内是否与发行人存在资金往来、费用代垫等情形，项目组对此执行的核查程序及结论。

回复：

1-1、发行人的资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面是否承继于常州花山，常州花山是否仍拥有与发行人业务相关的资产、技术、设备等

资产、设备方面，发行人自设立以来具有独立的资产、设备；人员方面，公司部分员工曾在常州花山担任除董事、监事以外的其他任职；技术方面，公司无偿受让了常州花山部分专利和核心非专利技术；业务和客户方面，公司曾于 2015 年 7 月 31 日前与常州花山存在部分重叠客户；供应商方面，公司曾于 2013 年 12 月前与常州花山存在重叠供应商。报告期内，发行人在资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面均独立于常州花山，不存在重叠情形。报告期内，常州花山未拥有与发行人业务相关的资产、技术、设备等。

常州花山业务情况及与发行人之间在资产、设备、技术、人员等经营要素之间的具体关系如下：

2004 年 12 月，常州花山成立，主要从事芳香族酮类产品的研发、生产和销售。2012 年 7 月，新瀚有限正式投产，部分产品与常州花山重叠。2013 年 12 月，常州花山关停并拆除了与新瀚有限经营业务相关的生产设备，不再生产与公司业务相关的产品。2015 年 7 月 31 日，常州花山停止经营与发行人相关业务，

并于 2015 年 8 月变更经营范围为工程塑料制品的生产。报告期内，常州花山除向发行人出租仓库外，无其他经营活动。鉴于常州花山作为投资主体仍持有常州创赢、南京卓创（已于 2019 年 5 月 14 日注销）两家公司股权，且拥有土地、厂房等资产，实际控制人考虑到常州花山业务转型的可能性而未予注销。

### （1）资产、设备

公司及前身新瀚有限自设立以来拥有独立的生产经营相关土地使用权、办公楼、厂房及办公设备，未曾承继常州花山资产、设备。

常州花山的主要生产设备，包括一车间、二车间、冰机房、生产区、分析室、锅炉房、烘房的相关生产设备等，已于 2013 年 12 月底前聘请无关联第三方市场主体江苏天力建设有限公司进行了拆除、清运、对拆除的废旧物资进行了收购。常州花山生产设备未出售或转移至发行人，设备拆除后，常州花山不再拥有与发行人业务相关的生产设备。

因发行人仓库空间紧张，且南京化工园区内未能找到便于租赁的仓库资源，考虑到常州花山仓库闲置、南京至常州交通便利、库管人员便于管理等因素，公司与常州花山于 2018 年 7 月 1 日签订《仓库租赁合同》，承租其位于常州市金坛区花山集镇的仓库，面积 300 平方米，年租金为 3.29 万元。

除发行人自 2018 年 7 月 1 日起租赁常州花山仓库外，不存在与常州花山共用或从其受让、租赁或无偿使用资产、设备的情形。

### （2）技术

#### ①专利

截至本报告签署日，公司拥有发明专利 5 项。具体情况如下：

序号	专利号	专利名称	专利权人	取得方式	申请日期	授权日期
1	ZL.201110439864.X	一种 2-氯-3-氨基吡啶的制备方法	公司	原始取得	2011-12-25	2013-12-04
2	ZL.201410037869.3	一种 2-氯异烟酸的制备方法	公司	原始取得	2014-1-26	2015-08-19
3	ZL.201410037803.4	一种 6-氯吡嗪-3-甲酸的制备方法	公司	原始取得	2014-1-26	2015-09-30
4	ZL.201010581133.4	羟基二苯甲酮化合物的合成方法	公司	继受取得	2010-12-9	2011-11-23

序号	专利号	专利名称	专利权人	取得方式	申请日期	授权日期
5	ZL.201110424600.7	六烷基胍氯化物的制备及提纯方法	公司	继受取得	2011-12-17	2013-12-18

上表序号 1 项的专利原权利人为新瀚有限和常州花山，2014 年 5 月，常州花山将该项专利所有权无偿转让给新瀚有限。上表序号 4 和 5 项专利系 2015 年 8 月从常州花山无偿受让取得。

## ②非专利技术

截至本报告签署日，公司共拥有非专利技术 10 项，具体情况如下：

序号	分类号	非专利技术名称	取得方式	应用领域	拥有人
1	XH201501	固体光气的原子反应研究技术	受让取得	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司
2	XH201502	新型分步结晶器的研制应用技术	受让取得	特种工程塑料核心原料	公司
3	XH201503	新型薄膜蒸发器的研制应用技术	受让取得	特种工程塑料核心原料	公司
4	XH201504	低温水解反应技术	受让取得	特种工程塑料核心原料	公司
5	XH201505	DCS 在傅克反应中的应用技术	自主研发	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司
6	XH201506	DCS 在薄膜蒸发器中的应用技术	自主研发	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司
7	XH201507	Fe-C 型负载催化剂在高温傅克酰化反应中的应用技术	自主研发	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司
8	XH201508	Fe-C 型负载催化剂定向催化效能提升技术	自主研发	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司
9	XH201509	Fe-C 型负载催化剂回收利用和活化技术	自主研发	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司
10	XH201510	多效蒸发器在废水处理中的应用技术	自主研发	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料	公司

上表序号第 1-4 项非专利技术系自常州花山无偿取得，双方已于 2013 年 10 月 28 日签署《交接单》并办理了相关交接手续。

截至本报告签署日，常州花山不存在其他专利或未转移至公司的非专利技术，亦不具备利用上述技术进行生产经营的人员、设备；公司已拥有完整、独立的芳香族酮类产品生产、研发体系，相关技术及专利权属清晰，不存在专利技术混用及技术依赖的情形，不存在影响公司技术独立性的情形。

## (3) 人员

公司部分管理人员、部门负责人、业务骨干曾在常州花山任职，该等人员已从常州花山办理了离职手续并与公司签订了《劳动合同》。报告期内，公司员工未曾在常州花山任职或领取薪酬。自股份公司设立以来，公司高级管理人员未在主要股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务或领取报酬，公司财务人员未在主要股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

#### (4) 业务、客户和供应商

2012年7月，新瀚有限正式投产，部分产品与常州花山重叠，导致客户和供应商也有重叠。

2013年12月，常州花山关停并拆除了与新瀚有限经营业务相关的生产设备，不再生产与公司业务相关的产品，此后公司与常州花山不再拥有重叠供应商。

进入下游客户合格供应商目录之前，新瀚有限通过常州花山出售部分产品。新瀚有限成为下游客户合格供应商后，2015年8月起，常州花山不再向新瀚有限采购产品，公司与常州花山不再拥有重叠客户。

#### 1-2、报告期，常州花山开展的主要业务，各期末资产的具体构成、该等资产目前的现状及用途

报告期内，除自2018年7月1日起向发行人出租仓库外，常州花山未开展其他业务。报告期常州花山仓库租赁收入分别为0万元、1.66万元及3.29万元。

报告期各期末常州花山的主要资产情况（未经审计）如下：

单位：万元

项目 \ 时间	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
货币资金	3,403.24	3,376.19	4,379.62
其他应收款	251.40	254.68	206.34
存货	-	-	7.40
<b>流动资产合计</b>	<b>3,659.59</b>	<b>3,632.53</b>	<b>4,593.37</b>
长期投资	250.00	390.00	390.00
固定资产	154.20	170.87	186.63
无形资产	287.13	295.26	303.40
<b>非流动资产合计</b>	<b>691.33</b>	<b>856.14</b>	<b>880.04</b>

资产总计	4,350.92	4,488.66	5,473.40
------	----------	----------	----------

常州花山的货币资金系 2015 年公司对其分红款项及 2015 年 7 月之前经营积累，2018 年较 2017 年大幅减少原因主要系 2018 年常州花山派发现金股利 1,000 万元所致；其他应收款为对其控股子公司常州创赢往来款；长期投资系对其控股子公司常州创赢和南京卓创的投资，2019 年因南京卓创注销长期投资减少 140 万元；固定资产系办公楼、厂房、仓库等房屋建筑物，无形资产系土地使用权。报告期内，常州花山固定资产和无形资产均处于闲置状态，未用于除向发行人出租仓库外的其他经营用途。

### 1-3、报告期内是否与发行人存在资金往来、费用代垫等情形，项目组对此执行的核查程序及结论

就上述事项，项目组调取并查验了发行人明细账、常州花山财务报表、银行流水；查阅了控股股东、实际控制人银行流水；对常州花山进行了实地走访，了解目前资产及运行情况；就资金往来事项对发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要部门负责人及常州花山总经理、部门负责人进行了访谈；取得了发行人控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事及高级管理人员出具的规范关联交易声明，以及控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺。

报告期内，常州花山其他应收款主要为对其控股子公司常州创赢往来款，无其他应付款，具体情况参见“（一）质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“1-2、报告期，常州花山开展的主要业务，各期末资产的具体构成、该等资产目前的现状及用途”部分，不存在与发行人的资金往来。

报告期内，常州花山损益及费用支出情况（未经审计）如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	-	-	-
减：营业成本	6.98	5.62	8.23
税金及附加	0.12	0.37	-
管理费用	68.51	99.98	85.90
财务费用	-98.81	-124.06	-93.49

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
二、营业利润	23.20	18.09	-0.64
加：投资收益	-121.16	-	-
营业外收入	3.29	1.66	-
减：营业外支出	0.92	9.06	-
三、利润总额	-95.59	10.69	-0.64
减：所得税	-	2.67	-
四、净利润	-95.59	8.02	-0.64

报告期内，常州花山管理费用主要为人员工资及折旧费，财务费用主要为存款利息及理财收益，与发行人不存在代垫费用情形。

综上，项目组核查后认为，报告期内，常州花山与发行人未发生资金往来、费用代垫等情形，不存在除向发行人出租仓库外的其他关联交易情形。

2、报告期内，发行人收入逐年增加，但应收账款周转率逐年下降，且低于同行业可比上市公司平均水平。请项目组说明：（1）主营业务收入逐期增长的原因及合理性，与下游行业需求、可比公司变动趋势是否一致；（2）报告期内各产品单价、销量及其变动原因，量化披露单价、销量因素对收入的影响；（3）分别贸易商客户/终端客户、内销/外销说明应收账款构成，分析各类应收账款与对应营业收入增长的匹配性；（4）结合销售模式、信用政策等，对公司在报告期内应收账款周转率的变化情况进行分析，并与同行业可比公司在应收账款周转率上的差异进行比较分析；（5）对收入真实性所执行的主要核查程序、核查过程及结论，包括走访或函证的数量、占比等。

回复：

2-1、主营业务收入逐期增长的原因及合理性，与下游行业需求、可比公司变动趋势是否一致

报告期内，虽然公司部分产品受市场竞争、中美贸易战等外部因素影响，贡献收入发生波动，但有赖于公司灵活的生产安排以及优势新产品的推广，公司主营业务收入总体保持稳步增长，收入增长主要来源于光引发剂、化妆品原料产品，与下游行业需求、可比公司变动趋势一致。报告期内，公司主营业务收入按产品类型划分的具体情况如下所示：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
特种工程塑料核心原料	8,990.40	32.59	9,721.46	37.80	9,688.54	42.08
光引发剂	8,400.04	30.45	8,472.89	32.95	6,475.21	28.12
化妆品原料	5,444.46	19.73	4,240.21	16.49	3,205.17	13.92
其他产品	4,754.89	17.23	3,283.25	12.77	3,657.74	15.88
合计	<b>27,589.79</b>	<b>100.00</b>	<b>25,717.80</b>	<b>100.00</b>	<b>23,026.66</b>	<b>100.00</b>

### (1) 光引发剂

2018 年-2019 年，由于下游应用环节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，下游 UV 光固化配方产品的需求大幅提升，从而带动作为关键与必备原材料光引发剂的需求上涨，光引发剂整体供不应求，价格上涨，收入规模上升且维持在较高水平。

公司光引发剂产品收入变动趋势与同行业上市公司基本一致。报告期内，光引发剂同行业上市公司同类产品收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
扬帆新材 (光引发剂)	26,235.56	4.07%	25,209.59	40.66%	17,922.72
强力新材 (PCB 光刻胶专用化学品)	25,657.53	5.42%	24,338.13	27.62%	19,070.45
久日新材 (光引发剂)	130,069.03	35.64%	95,894.29	42.85%	67,130.89
公司(光引发剂)	<b>8,400.04</b>	<b>-0.86%</b>	<b>8,472.89</b>	<b>30.85%</b>	<b>6,475.21</b>

数据来源：上市公司年度报告

### (2) 化妆品原料

公司化妆品原料产品 HAP 作为一种更加安全的功能性化妆品原料，已被收录在我国食品药品监管总局颁布的《已使用化妆品原料名称目录》(2015 年版)中。由于消费者对于更安全产品的需求不断提升，近年来以 HAP 为代表的新型功能性化妆品原料获得市场的认可，下游需求增长，收入规模持续上升。

公司化妆品原料产品收入变动趋势与同行业公司基本一致。报告期内，化妆

品原料同行业上市公司同类产品收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
科思股份 (化妆品活性成分及原料)	-	-	68,467.94	47.88%	46,300.54
华业香料	21,481.48	-16.77%	25,809.23	18.50%	21,779.38
<b>公司(化妆品原料)</b>	<b>5,444.46</b>	<b>28.40%</b>	<b>4,240.21</b>	<b>32.29%</b>	<b>3,205.17</b>

数据来源：相关公司招股说明书

项目组访谈了公司销售部门员工，分析比较了同行业可比公司的收入变动情况，查阅了解公司产品下游行业发展情况。项目组核查后认为，发行人主营业务收入增长主要系光引发剂、化妆品原料等产品下游需求增长所致，收入规模变动趋势与同行业可比公司保持一致，具有合理性。

## 2-2、报告期内各产品单价、销量及其变动原因，量化披露单价、销量因素对收入的影响

报告期内，公司主要产品销售单价均逐年上升，各类产品受宏观环境、下游客户需求等因素影响，销量变动情况不一。具体分析如下：

### (1) 特种工程塑料核心原料

报告期内，公司特种工程塑料核心原料实现销售收入 9,688.54 万元、9,721.46 万元和 8,990.40 万元，分别较上年变动 0.34%和-7.52%，占公司主营业务收入的比例分别为 42.08%、37.80%和 32.59%。

特种工程塑料核心原料销售收入的变化主要受产品销售数量和销售价格两个因素的影响。报告期内，公司该类产品销售数量及销售单价变动情况如下表：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售单价 (万元/吨)	12.48	5.32%	11.85	24.95%	9.49
销量 (吨)	720.11	-12.19%	820.07	-19.70%	1,021.21
销售额 (万元)	8,990.40	-7.52%	9,721.46	0.34%	9,688.54

报告期内，特种工程塑料核心原料销售单价和销售数量对产品收入变动的影

响如下表：

项目	2019年较2018年变动	2018年较2017年变动
销售均价变动（万元/吨）	0.63	2.37
销售数量变动（吨）	-99.96	-201.13
销售额变动（万元）	-731.06	32.92
其中：销售均价变动对收入的影响（万元）	453.91	1,941.15
销售数量变动对收入的影响（万元）	-1,184.97	-1,908.23

注：销售均价变动=产品当年销售均价-产品上年销售均价；销售数量变动=产品当年销售数量-产品上年销售数量；销售额变动=产品当年销售额-产品上年销售额；销售均价变动对收入的影响=（产品当年销售均价-产品上年销售均价）\*产品当年销售数量；销售数量变动对收入的影响=（产品当年销售数量-产品上年销售数量）\*产品上年销售均价；下同

由上表可知，报告期内，特种工程塑料核心原料销售收入下降，主要系受产品销量下降的影响。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 受贸易政策影响采购量有所下降，综合使得报告期内该类产品整体销售数量逐年降低。其中，DFBP 销量从 2017 年的 1,006.83 吨下降至 2019 年的 701.75 吨，主要系公司第一大客户 SOLVAY（索尔维）美国子公司采购量由 2017 年 409.50 吨下降至 2019 年的 143.00 吨。

## （2）光引发剂

光引发剂是光固化材料的核心原料，在涂料和油墨中有着广泛应用。报告期内，公司光引发剂实现销售收入 6,475.21 万元、8,472.89 万元和 8,400.04 万元，分别较上年变动 30.85%和-0.86%，占公司主营业务收入的比例分别为 28.12%、32.95%和 30.45%，2018 年销售金额大幅增长，2019 年与 2018 年基本持平。

报告期内，公司光引发剂产品销售数量及销售单价变动情况如下表：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售单价 （万元/吨）	5.48	14.08%	4.80	10.54%	4.34
销量 （吨）	1,533.10	-13.10%	1,764.19	18.38%	1,490.28
销售额 （万元）	8,400.04	-0.86%	8,472.89	30.85%	6,475.21

报告期内，光引发剂销售单价和销售数量对产品收入变动的影响如下表：

项目	2019 年较 2018 年 变动	2018 年较 2017 年 变动
销售均价变动（万元/吨）	0.68	0.46
销售数量变动（吨）	-231.09	273.91
销售额变动（万元）	-72.85	1,997.68
其中：销售均价变动对收入的影（万元）	1,037.02	807.57
销售数量变动对收入的影响（万元）	-1,109.86	1,190.11

由上表可知，2018 年受下游应用领域环保要求提升，光固化材料需求增长，公司光引发剂产品量价齐升，销售收入大幅上涨；2019 年，虽然受部分客户采购策略变化影响，当期光引发剂销量有所下降，但公司光引发剂产品市场供给相对紧张，产品平均售价得以持续上涨，整体销售收入保持相对稳定。

### （3）化妆品原料

如上文所述，包括 HAP 在内的新一代更安全的化妆品原料在近年来迅速受到下游客户与消费者的认可，同时甲基异噻唑啉酮、甲基氯异噻唑啉酮等传统化妆品原料逐步被各国监管机构列入禁用名单，以上因素综合导致公司生产的 HAP 下游需求增长，收入规模持续上升。报告期内，公司化妆品原料实现销售收入 3,205.17 万元、4,240.21 万元和 5,444.46 万元，分别较上年增长 32.29% 和 28.40%，占公司主营业务收入比例分别为 13.92%、16.49% 和 19.73%，销售收入逐年上升。

报告期内，公司化妆品原料销售呈现量价齐升的态势，具体变动情况如下表：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售单价 （万元/吨）	7.09	21.41%	5.84	27.27%	4.59
销量 （吨）	768.40	5.75%	726.59	3.95%	699.01
销售额 （万元）	5,444.46	28.40%	4,240.21	32.29%	3,205.17

报告期内，化妆品原料销售单价和销售数量对产品收入变动的影响如下表：

项目	2019 年较 2018 年 变动	2018 年较 2017 年 变动
销售均价变动（万元/吨）	1.25	1.25
销售数量变动（吨）	41.81	27.58

项目	2019 年较 2018 年变动	2018 年较 2017 年变动
销售额变动（万元）	1,204.25	1,035.04
其中：销售均价变动对收入的影响（万元）	960.27	908.58
销售数量变动对收入的影响（万元）	243.98	126.47

由上表可知，报告期内，HAP 作为公司化妆品原料的主要产品，其作为新型功能性化妆品原料获得市场的认可，下游需求增长，使得公司化妆品原料产品量价齐升，销售收入持续上涨。

### 2-3、分别贸易商客户/终端客户、内销/外销说明应收账款构成，分析各类应收账款与对应营业收入增长的匹配性

如 2-4 所述，公司应收账款信用期大部分在 90 天以内，因此对报告期内公司按照客户类型、销售区域划分的应收账款及对应第四季度主营业务收入变化分析如下：

#### (1) 按照客户类型划分

单位：万元

客户类型	2019 年 12 月 31 日/2019 年第四季度		
	应收账款余额	主营业务收入	占比
终端	4,164.13	4,104.15	101.46%
贸易商	1,056.39	3,032.07	34.84%
<b>合计</b>	<b>5,220.52</b>	<b>7,136.22</b>	<b>73.16%</b>
客户类型	2018 年 12 月 31 日/2018 年第四季度		
	应收账款余额	主营业务收入	占比
终端	5,683.31	4,621.18	122.98%
贸易商	1,137.60	2,167.17	52.49%
<b>合计</b>	<b>6,820.91</b>	<b>6,788.35</b>	<b>100.48%</b>
客户类型	2017 年 12 月 31 日/2017 年第四季度		
	应收账款余额	主营业务收入	占比
终端	2,378.14	3,008.94	79.04%
贸易商	958.42	1,869.46	51.27%
<b>合计</b>	<b>3,336.56</b>	<b>4,878.40</b>	<b>68.39%</b>

注：主营业务收入的合计数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，公司应收账款主要来自终端客户，贸易商客户各年末应收账款余额占第四季度销售收入的比例低于终端客户。2018 年末终端客户应收账款余额

增长较大，一方面系当期三、四季度终端客户德之馨（上海）有限公司、SOLVAY（索尔维）订单增加，销售收入同比增长较多，另一方面系 SOLVAY（索尔维）印度子公司 SPECIALITIES INDIA PVT LTD 的信用政策从 2018 年开始由 2017 年的提单日后 60 天的下月 10 日变更为提单日后 120 天，具体分析参见“（2）按照销售区域划分”相关内容。

## （2）按照销售区域划分

单位：万元

销售区域	2019 年 12 月 31 日/2019 年第四季度		
	应收账款余额	主营业务收入	占比
境内	2,809.20	4,721.20	59.50%
境外	2,411.32	2,397.30	100.58%
合计	<b>5,220.52</b>	<b>7,118.50</b>	<b>73.34%</b>
销售区域	2018 年 12 月 31 日/2018 年第四季度		
	应收账款余额	主营业务收入	占比
境内	3,222.20	4,056.54	79.43%
境外	3,598.71	2,721.80	132.22%
合计	<b>6,820.91</b>	<b>6,778.34</b>	<b>100.63%</b>
销售区域	2017 年 12 月 31 日/2017 年第四季度		
	应收账款余额	主营业务收入	占比
境内	2,027.89	3,359.10	60.37%
境外	1,308.66	1,505.31	86.94%
合计	<b>3,336.56</b>	<b>4,864.41</b>	<b>68.59%</b>

报告期内，公司境外销售收入对应的应收账款占比均高于境内销售，主要系考虑海外客户的运输期限以及长期合作关系，公司给予海外主要客户的信用期一般会高于内销客户。境外主要客户提单日后 60-120 天付款。

2018 年末，公司应收账款余额较 2017 年末增长 3,484.35 万元，一方面系因 2018 年第四季度主营业务收入同比增长了 1,913.93 万元，其中外销金额增长了 1,216.26 万元，公司考虑海外客户的运输期限以及长期合作关系，给予海外主要客户的信用期一般会高于内销客户；另一方面，公司对 SOLVAY（索尔维）印度子公司的信用政策 2017 年为提单日后 60 天的下月 10 日，2018 年起与 SOLVAY（索尔维）集团其他子公司统一，改为提单日后 120 天，2018 年末 SOLVAY（索尔维）应收账款余额与后四个月的销售收入有关。由于信用政策调整以及第四季

度销售收入增加，导致 2018 年末 SOLVAY（索尔维）应收账款余额较 2017 年末应收账款余额增长了 2,074.42 万元。

项目组核查了报告期内主要客户的销售合同，核对了合同中的信用期限；核查了营业收入、应收账款明细账，对营业收入、应收账款进行了截止性测试；复核了主要客户的实际信用期限，并与合同信用期限进行了对比分析；对主要客户的应收账款余额进行函证。

项目组经核查后认为，报告期内，公司应收账款余额按客户类型、销售区域的构成与对应的收入构成及变动情况基本保持一致。

**2-4、结合销售模式、信用政策等，对公司在报告期内应收账款周转率的变化情况进行分析，并与同行业可比公司在应收账款周转率上的差异进行比较分析**

### (1) 公司在报告期内应收账款周转率的变化原因

#### ①公司销售模式和信用政策

公司对境内、外销售产品均为直销模式。公司考虑不同的客户的运输期限以及对公司的重要程度与其协商信用期，协商结果不同故信用期存在差异。外销客户的信用账期在见提单付款至提单日后 120 天不等，内销客户的信用账期在客户收货后或收到发票后 7 天至 100 天不等。报告期内，公司对前十大客户的信用政策具体如下表所示：

序号	客户名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	CYTEC ENGINEERED MATERIALS	提单日后 120 天	提单日后 120 天	提单日后 120 天
	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD	提单日后 120 天	提单日后 120 天	提单日后 60 天的下月 10 日
	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA,LLC	提单日后 120 天	提单日后 120 天	提单日后 120 天
2	SYMRISE AG	提单日后 60 天	提单日后 60 天	提单日后 60 天
	德之馨（上海）有限公司	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天
	德之馨香精香料（南通）有限公司	收到发票后 60 天	-	-
3	IGM RESINS BV	提单日后 90 天	提单日后 90 天	提单日后 90 天

序号	客户名称		2019 年度	2018 年度	2017 年度
	(艾坚蒙)	IGM RESINS USA, INC.	提单日后 90 天	提单日后 90 天	提单日后 90 天
		MGI INTERNATIONAL B.V.	提单日后 90 天	提单日后 90 天	提单日后 90 天
		艾坚蒙国际贸易(上海)有限公司	收货后 60 天	收货后 60 天	收货后 60 天
		江苏英力科技发展有限公司	收货后 60 天	收货后 60 天	收货后 60 天
		台湾艾坚蒙国际贸易有限公司	-	-	提单日后 90 天
		北京英力科技发展有限公司	-	-	收货后 60 天
4	久日新材	天津久瑞翔和高贸有限公司	发票后 30 天	发票后 30 天	-
		天津久日新材料股份有限公司	发票后 30 天	-	-
		常州久日化学有限公司	发票后 30 天	-	-
		湖南久日新材料有限公司	发票后 30 天	-	-
5	惠州市华泓新材料股份有限公司		收到发票后 30 天	收到发票后 30 天	收到发票后 30 天
6	Victrex Manufacturing LTD.,		提单日后 60 天	提单日后 60 天	-
7	中研股份		首付 30%，见票 60 天	首付 30%，见票 60 天	首付 30%，见票 60 天
8	吉大赢创高性能聚合物(长春)有限公司		发票日后 90 天	发票日后 90 天	发票日后 90 天
9	南京扬子净水剂有限公司		月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
10	东莞市华标塑胶有限公司		收货后 7 天	收货后 7 天	收货后 7 天
11	Saltigo GmbH		提单日后 60 天	提单日后 60 天	提单日后 60 天
12	长兴材料工业股份有限公司	长兴(广州)电子材料有限公司	月结 100 天	月结 100 天	月结 100 天
		长兴(广州)光电材料有限公司	月结 100 天	月结 100 天	月结 100 天
		长兴电子(苏州)有限公司	月结 100 天	月结 100 天	月结 100 天

## ②公司应收账款周转率的变化

报告期内，公司应收账款周转率分别为 6.99、5.25 和 4.85，应收账款周转天数分别为 52.22 天、69.52 天和 75.26 天，从上述数据上看，应收账款周转速度逐年下降。但由于报告期内公司主营业务收入的变动没有明显的季节性因素，各季度间收入占比有一定的波动，公司应收账款余额变化主要与第四季度销售收入和

客户结构有关，导致按应收账款期初期末平均计算的应收账款周转率变动较大。公司应收账款周转率 2018 年末开始下降，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 2018 年度、2019 年度应收账款平均余额较大所致。

报告期内，公司主营业务收入季节性分布具体情况如下：

单位：万元、%

季度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	7,084.53	25.68	5,619.94	21.85	5,287.00	22.96
二季度	7,489.76	27.15	6,254.84	24.32	7,237.05	31.43
三季度	5,897.00	21.37	7,064.68	27.47	5,638.19	24.49
四季度	7,118.50	25.80	6,778.34	26.36	4,864.41	21.13
合计	<b>27,589.79</b>	<b>100.00</b>	<b>25,717.80</b>	<b>100.00</b>	<b>23,026.66</b>	<b>100.00</b>

报告期内，各年末应收账款余额占当年第四季度主营业务收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款余额	5,220.52	6,820.91	3,336.56
第四季度主营业务收入	7,118.50	6,778.34	4,864.41
占比	73.34%	100.63%	68.59%

报告期内，上述比例分别为 68.59%、100.63% 和 73.34%，2018 年相对较高，具体原因参见“（一）质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“2-3、分别贸易商客户/终端客户、内销/外销说明应收账款构成，分析各类应收账款与对应营业收入增长的匹配性”相关分析。

## （2）同行业可比公司应收账款周转率比较分析

报告期内，公司及同行业可比公司应收账款周转率如下表所示：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
扬帆新材 (300637.SZ)	14.26	14.50	10.51
强力新材	8.03	7.77	8.04

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
(300429.SZ)			
久日新材 (688199.SH)	7.20	5.69	3.76
科思股份	11.88	9.58	8.82
华业香料	3.85	4.97	4.62
<b>算术平均值</b>	<b>9.04</b>	<b>8.50</b>	<b>7.15</b>
<b>发行人</b>	<b>4.85</b>	<b>5.25</b>	<b>6.99</b>

注：科思股份为其 2019 年 1-6 月应收账款周转率年化后数据。

报告期各期末，公司应收账款周转率低于同行业可比公司的平均水平，主要原因系销售方式、客户结构、主要客户特征等方面的差异所致。2017 年和 2018 年，公司应收账款周转率与久日新材、华业香料基本一致，低于扬帆新材、强力新材和科思股份。根据久日新材招股说明书披露，其对境外客户会依据船期、信用合作情况，给予一定账期，一般采用提单之后 30、60、90 天不等，其中亚太地区一般为 30 天以内，欧洲地区在 60 天以内，美洲地区 60-90 天；公司基于客户合作关系、船期等情况，针对境外主要客户账期通常为提单日后 60 天、90 天、120 天不等，整体信用期要略长于久日新材。根据科思股份招股书披露，其对第一大客户帝斯曼（DSM）的信用期为发货后 90 天，而公司给予第一大客户 SOLVAY（索尔维）的信用期为提单日后 120 天，要略长于科思股份。

公司主营业务为芳香酮类产品的研发、生产和销售，目前深圳证券交易所、上海证券交易所和全国中小企业股份转让系统中没有产品完全相同的上市公司。根据国内化工行业已上市公司及拟上市公司公开信息扬帆新材、强力新材、久日新材生产光引发剂产品，应用于光固化材料领域；科思股份主要生产化学防晒剂及合成香料，华业香料主要生产合成香料，均应用于化妆品领域。公司选取上述五家企业对应收账款周转率进行比较分析。但由于产品结构、客户结构、内外销收入占比等不相同，应收账款周转率之间可比性不大。以光引发剂企业为例，扬帆新材、强力新材、久日新材之间应收账款周转率差异较大，报告期内，扬帆新材应收账款周转率均超过 10 次，久日新材 2017 年应收账款周转率仅为 3.76。

项目组查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期报告；复核计算了报告期各期公司的应收账款周转率，并与发行人应收账款周转率进行比较分析。项目组核查后认为，发行人销售模式、信用政策未发生重大变化，应收账款周转率变动

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 2018 年度、2019 年度应收账款平均余额较大所致，具备合理性，应收账款周转率处于行业正常水平范围内。

## **2-5、对收入真实性所执行的主要核查程序、核查过程及结论，包括走访或函证的数量、占比等**

(1) 通过公开渠道查询发行人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发行人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；

(2) 了解和评价发行人管理层与销售收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，与同行业可比公司相关内控制度进行比对并测试了关键控制执行的有效性；

(3) 执行穿行测试，外销业务获取销售交易全过程的客户订单/合同、产品出库单、出口报关单、提单、发票、客户回款凭证等单据并进行核对，内销业务检查报告期销售明细表中的大额销售记录，并追踪至记账凭证、销售合同或订单、出库单、物流运输单、增值税发票、回款凭证，核对发货、开票、记账、回款日期等信息，核查销售与收款业务流程的控制节点、收入确认时点以及收入真实性；

(4) 通过走访当地海关获取发行人进出口货值数据并与发行人账面外销收入进行比核对；

(5) 获取并查阅发行人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，分析发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(6) 获取发行人应收账款明细账，对主要客户的大额回款记录进行测试，检查相应的银行单据，同时与框架协议、销售合同或订单进行核对，检查是否在信用期内收回货款，是否与签订协议、合同或订单的客户名称一致；

(7) 获取发行人申报的免抵退税申报汇总表，核对发行人出口退税金额与账面外销收入的匹配情况；获取发行人的收入纳税申报表，核对发行人申报收入

金额与账面收入的匹配情况：

(8) 对销售收入实施实质性分析程序，结合发行人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；

(9) 针对客户是否存在第三方回款的情况进行核查，确认其销售收入的真实性；

(10) 除对客户进行函证调查外，报告期初实地走访了境外主要客户，2020年初对境外客户在中国境内主要分支机构或子公司进行实地走访并对相关业务负责人进行访谈，对境内主要客户进行实地走访并对相应业务负责人进行访谈，调查了解公司与其交易的真实性；

(11) 对发行人可能存在的关联销售、退换货情况进行核查并确认其公允性及合理性，对发行人重要的其他业务收入进行核查以确认其真实性；

(12) 对发行人报告期内主要客户（按重要性水平，往来金额大于 170 万元）进行函证，并对报告期内各年度前十大客户及主要贸易商（销售金额大于 100 万元）进行走访，函证内容包括报告期各期销售额、往来余额等，函证走访及回函确认的具体情况如下：

核查项目	项目	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	营业收入（万元）	29,177.68	26,657.27	23,595.56
	函证金额（万元）	25,810.08	24,335.15	20,833.52
	走访金额（万元）	16,167.03	17,245.33	13,822.90
	发函金额占比	<b>88.46%</b>	<b>91.29%</b>	<b>88.29%</b>
	回函金额占比	83.94%	86.34%	83.61%
	走访金额占比	<b>66.18%</b>	<b>74.89%</b>	<b>69.97%</b>
	回函、走访金额合计占比	<b>84.41%</b>	<b>86.54%</b>	<b>84.55%</b>
应收账款	应收账款（万元）	5,220.52	6,820.91	3,336.56
	发函金额（万元）	5,122.10	6,686.44	3,144.72
	走访金额（万元）	3,812.34	5,764.92	1,947.82
	发函金额占比	<b>98.11%</b>	<b>98.03%</b>	<b>94.25%</b>
	回函金额占比	88.98%	95.40%	86.56%
	走访金额占比	73.03%	86.30%	67.71%
	回函、走访金额合计占比	<b>88.98%</b>	<b>95.40%</b>	<b>86.56%</b>

项目组核查后认为，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的。

**3、报告期内，发行人的特种工程塑料核心原料主要产品平均销售成本分别为 5.67 万元/吨、7.23 万元/吨、8.41 万元/吨，变动较大，请项目组结合此类主要产品的成本结构、所耗主要原料的采购价格、平均耗用量等方面分析说明单位成本变动的原因，说明成本核算及成本结转是否符合会计准则规定。**

回复：

### **3-1、公司直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法**

#### **(1) 直接材料的归集和分配方法**

公司根据领料单，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。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**

公司根据各月考勤编制人工薪酬计算表，并根据各产品投入原料数量占总数量的比例将生产工人的薪酬进行分配。

#### **(3) 制造费用的归集和分配方法**

制造费用包括人工费用、水电汽、修理费、折旧及其他费用等，公司根据各产品投入原料数量占总数量的比例将制造费用进行分配。

#### **(4) 主营成本结转方法**

公司根据产成品入库单以及期末在产品盘点表，按约当产量法将成本在产成品及在产品之间分配。产品完成销售时，将产品成本按照月末一次加权平均法结转至主营成本。

综上，公司采用品种法进行核算，直接材料分品种根据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。公司直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法，符合企业会计准则的相关规定。

### 3-2、结合此类主要产品的成本结构、所耗主要原料的采购价格、平均耗用量等方面分析说明单位成本变动的原因

报告期内，公司特种工程塑料核心原料类产品主要为 DFBP，DFBP 的单位销售成本分别为 5.67 万元/吨、7.23 万元/吨和 8.41 万元/吨。报告期内，DFBP 的销售成本、生产成本及成本构成如下所示：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数额	占比	数额	占比	数额	占比
销售成本	5,904.23	-	5,917.66	-	5,710.68	-
销售数量（吨）	701.75	-	819.04	-	1,006.83	-
平均销售成本（万元/吨）	8.41	-	7.23	-	5.67	-
生产成本	6,089.85	100.00%	5,858.23	100.00%	5,164.02	100.00%
其中：直接材料	5,456.43	89.60%	5,270.64	89.97%	4,334.87	83.94%
直接人工	222.88	3.66%	197.15	3.37%	254.58	4.93%
制造费用	410.55	6.74%	390.45	6.66%	574.57	11.13%

报告期内，公司 DFBP 产品直接材料占生产成本的比例分别为 83.94%、89.97%和 89.60%，直接材料占比高。原材料采购价格及原材料耗用量系影响公司产品生产成本的主要因素。生产 DFBP 的主要原材料为对氟苯甲酰氯和氟苯，报告期内该等原材料采购单价、平均耗用量如下所示：

原材料名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对氟苯甲酰氯	采购单价（万元/吨）	5.92	5.01	3.70
	单位 DFBP 耗用量（吨）	0.76	0.76	0.76
氟苯	采购单价（万元/吨）	5.03	4.35	3.11
	单位 DFBP 耗用量（吨）	0.59	0.61	0.60

由上可知，公司 DFBP 产品单位耗用原料相对稳定，单位成本变动主要系原材料价格上涨，使得直接材料成本上升所致。

项目组访谈了采购、仓库、财务等相关部门人员，了解了公司具体业务流程及公司成本核算流程和方法，并结合公司的生产业务特点分析成本核算的具体流程方法与公司业务流程的匹配性、与企业会计准则是否相符；获取了成本计算表

并对其进行了复核。

项目组核查后认为，公司特种工程塑料核心原料类主要产品的平均销售成本变动较大系产品原材料采购价格上涨所致，公司的成本核算流程和方法，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法均符合《企业会计准则》的相关规定。

**4、报告期内，发行人化妆品原料类产品毛利率分别为 21.43%、24.67%和 41.04%，较上年同期分别增加 3.24%和 16.37%，主要是来源于平均销售单价逐年上涨的贡献。请项目组结合产品性能的改变、不同客户的毛利率变化等情况分析说明毛利率变动的原因及合理性。**

**回复：**

报告期内，公司化妆品原料类产品主要为 HAP，该产品占化妆品原料类产品收入比例分别为 82.66%、92.25%和 89.52%，其毛利率分别为 22.10%、26.25%和 44.25%。公司化妆品原料类产品毛利率的变动主要系由 HAP 产品毛利率变动及收入占比提升导致。

**(1) HAP 竞品情况、国内外其他供应商情况**

HAP 原主要用途系制造利胆药及其他有机合成的原料，产品含量要求 99%以上，为医用级 HAP。医用级 HAP 需经过加工后才能生产各种药物，并非直接用于制药的原料药，而化妆品级 HAP 直接添加在化妆品中，故化妆品级 HAP 含量要求高于医药级 HAP 含量要求。2015 年 SYMRISE（德之馨）申请将 HAP 用于化妆品领域的专利，通过与公司等合作伙伴的持续研发投入，HAP 成为一款应用于化妆品中的新型化合物，为 SYMRISE（德之馨）近年重点推广的功能性化妆品原料，产品推广名称为馨鲜酮、SymSave。通过与其他成分复配后，HAP 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，当前市场尚未出现具备相同多种功能的替代品或竞品。化妆品级 HAP 纯度要求远高于工业级 HAP，发行人内部质量标准包括：①HAP 含量在 99.5%以上；②外观要求为白色至类白色粉末；③使用 10%乙醇进行溶解性测试，48 小时后完全溶解、无颗粒物；④不能含有化妆品禁止使用的溶剂。

根据市场调研机构 AB NEWswire 统计，HAP 的全球供应商有 BASF（巴

斯夫)、发行人、SYMRISE (德之馨)、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。报告期内,公司向江苏安迪化学药业有限公司、丹阳市彤盛化工有限公司、杭州三禾化工科技有限公司等公司合计采购 HAP 粗品数量分别为 137.30 吨、8.00 吨和 14.00 吨,进行加工或精制后对外销售。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、江苏安迪化学药业有限公司均不再大量生产 HAP 产品。

## (2) 公司与 SYMRISE (德之馨) 的定价方式

公司向德之馨销售 HAP 产品金额分别为 2,175.10 万元、3,542.62 万元和 3,216.19 万元,占 HAP 产品销售金额的 81.82%、90.56%和 65.95%。公司早期主要协同 SYMRISE(德之馨)以开拓 HAP 产品在国际化妆品领域的应用, SYMRISE (德之馨)通过将 HAP 产品命名为“馨鲜酮”、SymSave 等方式进行市场推广。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,而且受公司产能限制 HAP 产量有限,导致市场价格逐年上涨。公司通过询价,了解到 HAP 市场流通价格远高于 SYMRISE (德之馨),双方协商订单价格时, SYMRISE (德之馨)也认可公司逐步提高销售价格。2019年起,经过前期磨合,公司与 SYMRISE (德之馨)确定了成本加成价格公式,计算公式与 SOLVAY (索尔维)相同,利润加成比例为 15%,公司每半年提供报价。

报告期内,公司与德之馨之间的价格约定逐步趋向成熟、稳定,销售价格及毛利率的变动具有合理性。

## (3) 公司与其他客户价格约定方式

报告期内, HAP 产品向其他客户销售收入、单价以及毛利率情况如下:

单位:万元、万元/吨、%

客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销售收入	单价	毛利率	销售收入	单价	毛利率	销售收入	单价	毛利率
客户一	277.52	9.64	54.95	316.74	9.02	51.87	241.62	8.61	54.02
客户二	447.52	10.36	59.01	-	-	-	-	-	-
客户三	212.67	9.68	53.91	-	-	-	-	-	-

客户四	-	-	-	-	-	-	155.74	8.03	44.99
客户五	-	-	-	25.08	11.15	53.98	66.98	7.44	40.66
合计	1,660.58	10.12	56.35	370.40	9.16	51.75	483.18	8.20	49.02

注：销售收入的合计数包括已冲减主营业务收入的的外销收入对应的国外运费、保险费

报告期内，公司 HAP 产品向其他客户销售均价分别为 8.20 万元/吨、9.16 万元/吨和 10.12 万元/吨，2018 年较 2017 年增长 11.71%，2019 年较 2018 年增长 10.48%。其他客户平均销售价格较 SYMRISE（德之馨）高，但报告期两者的价差比例在缩小。

2019 年公司向贸易商客户销售收入增长，系因 SYMRISE（德之馨）与公司等合作伙伴持续开拓 HAP 产品在化妆品领域的应用，HAP 市场接受度持续提升；根据查询的公开信息和实地走访客户反馈，国外化妆品企业 AMWAY（安利）、GARNIER（卡尼尔，欧莱雅下属品牌）、ISOMERS、ORIGINS（悦木之源，雅诗兰黛下属品牌）等品牌，国内新兴化妆品生产企业御泥坊、云南白药、JOURDENESE（佐登妮丝）及至本等厂商均开始在产品中使用 HAP 产品。

对其他 HAP 客户，公司通过了解的 HAP 市场流通价格实行每笔订单单独报价，目前市场流通价格仍高于 SYMRISE（德之馨）市场价格。公司通过让利方式加强与 SYMRISE（德之馨）的长期合作，以谋求未来更加广阔的市场空间，有利于公司募投项目新增 2,000 吨 HAP 产能消化。

报告期内，HAP 产品终端客户和贸易商客户销售数量、销售单价及收入占比情况如下：

单位：吨、万元/吨、%

客户类型	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销量	单价	收入占比	销量	单价	收入占比	销量	单价	收入占比
终端客户	470.11	7.22	76.05	591.34	5.99	90.53	471.43	4.94	87.68
贸易商客户	148.05	10.01	23.95	40.45	9.16	9.47	39.53	8.28	12.32
其中：销售金额 100 万元以上的贸易商客户	104.72	9.98	16.94	35.10	9.02	8.09	28.08	8.60	9.09
合计	<b>618.16</b>	<b>7.89</b>	<b>100.00</b>	<b>631.79</b>	<b>6.19</b>	<b>100.00</b>	<b>510.96</b>	<b>5.20</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司 HAP 产品销售金额在 100 万元以上的贸易商客户包括上海

寰球实业发展有限公司、雨星（上海）贸易有限公司、广州佰斯特化工有限公司和广州蓝萃生物科技有限公司等 4 家企业，各期合计收入金额分别为 241.62 万元、316.74 万元和 1,044.63 万元，占当期 HAP 销售额比例分别为 9.09%、8.09% 和 16.94%。根据访谈，上海寰球实业发展有限公司（简称“上海寰球”）和昆山市双友日用化工有限公司（简称“昆山双友”）系兄弟公司，上海寰球其中一个收货地址（昆山市千灯镇萧墅路 615 号）即为昆山双友生产基地所在地。报告期内，公司仅在 2019 年向上海寰球、昆山双友销售 HAP，销售金额分别为 447.52 万元和 5.04 万元。昆山双友为生产型企业，上海寰球为贸易公司，项目组根据两家客户的企业类型区分终端客户和贸易商客户。

#### （4）出口量价对比情况

##### ①发行人部分客户最终销售情况对比

根据南京猎搜信息技术有限公司提供的 2019 年 HAP 海关出口数据，当期向公司采购 HAP 产品的客户，通过出口实现最终销售的具体情况如下：

客户名称	公司发票 开具日期	采购数量 (吨)	公司销售 含税单价 (万元/ 吨)	出口日期	出口数 量(吨)	出口 国	客户出口 FOB 价格 (万美元/吨)
常州对外贸 易有限公司	2019.4.23	3.00	15.00	2019.5.6	3.00	英国	2.19
	2019.12.23	2.25	11.00	2019.12.27	2.25	英国	1.59
济南海航化 工有限公司	2019.9.9	1.00	11.80	2019.9.23	1.00	韩国	1.65
	2019.10.29	1.50	11.60	2019.11.6	1.50	韩国	1.64

由上，公司 HAP 客户向公司采购后在较短时间内即可实现最终销售，其销售价格若考虑 HAP 产品 10% 的出口退税，公司下游客户最终销售可实现毛利率约为 10%。

##### ②2019 年公司 HAP 出口情况

根据南京猎搜信息技术有限公司提供的 2019 年 HAP 海关出口数据与公司 HAP 产品外销情况核对如下：

客户名称	公司发票开 具日期	采购数量 (吨)	出口数量 (吨)	出口日期	出口国
------	--------------	-------------	-------------	------	-----

客户名称	公司发票开具日期	采购数量(吨)	出口数量(吨)	出口日期	出口国
ECRNC CO.,LTD	2019.3.18	0.90	0.90	2019.3.11	韩国
ECRNC CO.,LTD	2019.5.21	1.35	1.35	2019.5.15	韩国
ECRNC CO.,LTD	2019.6.17	1.80	1.80	2019.6.8	韩国
ECRNC CO.,LTD	2019.6.28	2.70	2.70	2019.6.30	韩国
SYMRISE AG	2019.6.28	18.00	18.00	2019.7.3	德国
SYMRISE AG	2019.6.28	5.00	5.00	2019.7.1	德国
Misancamp International.,ltd	2019.10.30	1.00	1.00	2019.11.3	韩国
ECRNC CO.,LTD	2019.10.30	1.80	1.80	2019.11.8	韩国
ECRNC CO.,LTD	2019.11.29	1.80	1.80	2019.11.26	韩国
ECRNC CO.,LTD	2019.12.18	2.25	2.25	2019.12.12	韩国
DJC CO.,LTD	2019.12.20	1.80	1.80	2019.12.18	韩国
Misancamp International.,ltd	2019.12.31	1.00	1.00	2019.12.29	韩国
DJC CO.,LTD	2019.12.31	1.20	-	-	-

除 DJC CO.,LTD 外，其他与公司 HAP 出口数据吻合。对于与 DJC CO.,LTD 的交易，项目组取得公司该笔交易的出口报关单（海关编号 222920190004872799）、提单，查阅了该笔交易的回款凭证，该笔境外销售交易真实。

### ③其他公司 HAP 价格跟发行人销售价格的比较情况

项目组在摩贝网、盖德化工网等化工信息网站查询了 HAP 产品成交价格。经网络查找，盖德化工网 2019 年至今成交量在 50 千克以上的 HAP 产品价格为 10.63 万元/吨，成交量在 1 吨以上（含）的 HAP 产品价格为 9.78 万元/吨，与公司销售给 SYMRISE（德之馨）之外的贸易商均价无重大差异；项目组根据南京猎搜信息技术有限公司提供的 2019 年 HAP 海关出口数据，计算除新瀚新材外其他出口商 HAP 出口平均价格为 1.54 万美元/千克，折合人民币约 10.82 万元/吨，与公司销售给 SYMRISE（德之馨）之外的贸易商均价无重大差异。

### （5）HAP 主要贸易商信息和合作时间情况

报告期内，公司 HAP 产品主要贸易商（年度销售额 25 万元以上）的信息如下：

①上海寰球实业发展有限公司

客户名称	上海寰球实业发展有限公司
成立时间	2007 年 10 月 11 日
注册地址	青浦区外青松公路 7888 号 114-3 室
注册资本	300 万元人民币
股东情况	盛筱燕：80% 王坚：20%
董监高	执行董事：盛筱燕 监事：王坚
合作时间	2019 年 3 月 7 日

②雨星（上海）贸易有限公司

客户名称	雨星（上海）贸易有限公司
成立时间	2010 年 6 月 4 日
注册地址	浦东新区东方路 1988 号 606B-11 室
注册资本	200 万元人民币
股东情况	宋延：75% 李大春：15% 韩青松：10%
董监高	执行董事：宋延 监事：李大春、韩青松
合作时间	2017 年 5 月 25 日

③广州佰斯特化工有限公司

客户名称	广州佰斯特化工有限公司
成立时间	2014 年 10 月 21 日
注册地址	广州市花都区新华镇凤凰北路 10 号丰尚商务大厦之三 406 室(仅限办公用途)
注册资本	200 万元人民币
股东情况	方雪竹：40% 庄大武：40% 江科：20%
董监高	执行董事兼总经理：江科 监事：方雪竹 财务负责人：唐嘉颖
合作时间	2019 年 2 月 22 日

④广州蓝萃生物科技有限公司

<b>客户名称</b>	广州蓝萃生物科技有限公司
<b>成立时间</b>	2015年4月30日
<b>注册地址</b>	广州市白云区北太路1633号广州民营科技园科兴路2号绿地汇创广场1栋12层1208房
<b>注册资本</b>	200万元人民币
<b>股东情况</b>	贺敏科：100%
<b>董监高</b>	执行董事兼总经理：贺敏科 监事：覃丽霞（设立至2016年4月26日为陈金存；2016年4月26日至2019年8月7日为凌樱；2019年8月7日至今为覃丽霞） 财务负责人：梁映
<b>合作时间</b>	2019年6月26日

## ⑤济南宇东科技发展有限公司

<b>客户名称</b>	济南宇东科技发展有限公司
<b>成立时间</b>	2002年12月11日
<b>注册地址</b>	山东省济南市天桥区济南新材料交易中心办公楼三层306-4号
<b>注册资本</b>	1,000万元人民币
<b>股东情况</b>	刘术勇：88%（2016年5月31日任相忠转让予任成文；2018年11月19日任成文转让予刘术勇） 许娟：12%
<b>董监高</b>	执行董事兼经理：刘术勇（成立至2014年11月1日为孙朋波；2014年11月1日至2018年11月19日为许娟；2018年11月19日至今为刘术勇） 监事：任成文（2014年11月14日至2016年5月31日为任相忠；2016年5月31日至今为任成文）
<b>合作时间</b>	2019年8月8日

注：2014年11月1日，执行董事兼总理由孙朋波变更为任相忠。

## ⑥佳美化工（广州）有限公司

<b>客户名称</b>	佳美化工（广州）有限公司
<b>成立时间</b>	2018年2月1日
<b>注册地址</b>	广州市天河区黄埔大道西365号901-05房(仅限办公)
<b>注册资本</b>	100万元人民币
<b>股东情况</b>	PUA EU KOK：100%
<b>董监高</b>	执行董事兼总经理：PUA EU KOK 监事：TENG LAY ENG
<b>合作时间</b>	2019年8月22日

## ⑦常州对外贸易有限公司

<b>客户名称</b>	常州对外贸易有限公司
<b>成立时间</b>	1997年2月6日

<b>注册地址</b>	常州市天宁区丽华北路 291 号
<b>注册资本</b>	1,500 万元人民币
<b>股东情况</b>	常州对外贸易有限公司工会委员会：49% 汪航：31% 杨坚：10% 张雷：10%
<b>董监高</b>	董事长兼总经理：汪航 董事：杨坚、张雷 监事：夏向阳、王倩筠、于铮
<b>合作时间</b>	2014 年 3 月 11 日

注：2015 年 9 月 25 日，金卫平、张晓平、钱全彬、陈文新 4 人退出；2016 年 7 月 15 日，新增杨坚、张雷为股东。

⑧上海浦恩生化科技有限公司

<b>客户名称</b>	上海浦恩生化科技有限公司
<b>成立时间</b>	2002 年 1 月 8 日
<b>注册地址</b>	嘉定区南翔镇顺达路 555 号 7 幢
<b>注册资本</b>	100 万元人民币
<b>股东情况</b>	陈晨：99% 龚晓梅：1%
<b>董监高</b>	执行董事：陈晨 监事：龚晓梅
<b>合作时间</b>	2018 年 7 月 24 日

⑨广州玫芙贸易有限公司

<b>客户名称</b>	广州玫芙贸易有限公司
<b>成立时间</b>	2016 年 3 月 10 日
<b>注册地址</b>	广州市天河区科华街 251 号 22 栋 101 室(1-5 层)(租赁部位:4009 室)
<b>注册资本</b>	200 万元人民币
<b>股东情况</b>	周丽芳：60% 周丽华：40%（2017 年 1 月 13 日张运适退出，周丽华新增）
<b>董监高</b>	执行董事兼总经理：周丽芳 监事：周丽华（2017 年 1 月 13 日张运适退出，周丽华新当选）
<b>合作时间</b>	2019 年 9 月 19 日

⑩广州贝禾生物科技有限公司

<b>客户名称</b>	广州贝禾生物科技有限公司
<b>成立时间</b>	2017 年 12 月 28 日
<b>注册地址</b>	广州市白云区嘉禾街广云路 303 号 A907 室
<b>注册资本</b>	50 万元人民币
<b>股东情况</b>	邓亚辉：80%

	聂含梅：20%
<b>董监高</b>	执行董事兼总经理：邓亚辉 监事：聂含梅
<b>合作时间</b>	2019年7月29日

## ⑪ 济南海航化工有限公司

<b>客户名称</b>	济南海航化工技术有限公司
<b>成立时间</b>	2010年7月2日
<b>注册地址</b>	山东省济南市历下区工业南路100号枫润大厦A座1-710
<b>注册资本</b>	500万元人民币
<b>股东情况</b>	潘学敏：65.10% 崔美荣：27.90% 韩秀英：7.00%
<b>董监高</b>	执行董事兼总经理：崔文磊 监事：崔美荣
<b>合作时间</b>	2019年7月29日

注：2015年9月30日，新增股东房丽丽；2016年8月3日，股东潘学敏、崔美荣、房丽丽增加认缴出资额；2019年2月21日，房丽丽将其所持股份转让给韩秀英。

## ⑫ DongjinSCCo.,LTD

<b>客户名称</b>	DongjinSCCo.,LTD
<b>成立时间</b>	1973年7月10日
<b>注册地址</b>	韩国仁川广域市
<b>注册资本</b>	25,707,247,000KRW
<b>股东情况</b>	DONGJIN HOLDINGS CO., LTD.: 32.49% National Pension Service: 6.71%
<b>合作时间</b>	2016年4月25日

注：DongjinSCCo.,LTD（东进世美肯）是韩国首家开发PVC以及橡胶发泡剂的公司，目前主要产品是光刻胶、湿电子化学品等电子材料和发泡剂。该公司为韩国上市公司，股票代码005290.KS。

经查询公开信息，并经公司实际控制人承诺，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与上述贸易商不存在关联关系。此外，项目组核查了报告期内公司、实际控制人的所有银行账户流水，公司董监高的主要银行流水，均未与前述贸易商客户、股东及管理人员发生资金往来。

## (6) 主要贸易商每笔收入运费单据核查

项目组逐笔核查公司HAP全部贸易商的销售运费单据情况（2017年21笔、

2018年18笔、2019年85笔), HAP贸易商客户的收货情况如下:

序号	客户名称	收货地点	收货地点类型
1	上海寰球实业发展有限公司	广州市白云区石井街道大朗中路佳郎百货北顺达仓库	仓库
		昆山市千灯镇萧墅路615号	仓库
2	雨星(上海)贸易有限公司	上海市浦东新区航津路1919号2库恒润仓库	仓库
		上海达原物流高翔路仓库	仓库
3	上海岱上化工有限公司	自提(2吨)	-
		上海市奉贤区平霄路500号美设仓库	仓库
4	济南海航化工有限公司	上海市浦东新区外高桥港城路2061号凤威仓库	仓库
5	MisancampInternational.,ltd	上海达原物流高翔路仓库	仓库
6	北京全安达科技发展有限公司	广州市白云区大朗北路	仓库
7	广东迪美生物技术有限公司	广东省肇庆市高新区大旺科技大街中9号	仓库
8	上海云初生物科技有限公司	自提(30千克)	-
9	上海浦恩生化科技有限公司	上海市嘉定区南翔镇科盛路9号一厂房二层	仓库
10	DongjinSCCo.,LTD	上海达原物流高翔路仓库	仓库
		上海市浦东新区巨峰路2888号谿台仓库	仓库
11	西安对外贸易经济开发公司	上海峰翔物流有限公司仓库	仓库
12	上海东帆化工科技有限公司	上海达原物流高翔路仓库	仓库
13	北京卫优世纪科技有限公司	北京市通州区漷县镇凌庄村256号	仓库
14	苏州永健生物医药有限公司	苏州工业园区星湖街218号生物纳米园A2楼324室	经营场所
15	广州贝禾生物科技有限公司	广州市白云区剧场路2681号夏茅煤矿大院内	仓库
16	广州玫芙贸易有限公司	广州市白云区白云湖街夏茅二十社工业区8号楼	仓库
17	济南宇东科技发展有限公司	自提(2吨)	-
		山东省济南市盖家沟盖世物流中心C区二十七号	仓库
18	常州对外贸易有限公司	上海市浦东新区港城路2061号A库4号	仓库
19	广州佰斯特化工有限公司	广州市花都区花山镇龙口村龙心路1号	仓库
20	广州蓝萃生物科技有限公司	广州市白云区人和镇秀水村腾龙花园右侧一号	仓库
21	佳美化工(广州)有限公司	广州市白云区石井广海路180号	仓库

注: 济南宇东科技发展有限公司、上海岱上化工有限公司及上海云初生物科技有限公司自提系因客户购买量较小且送货时间要求短, 而等待公司配载运输时间较长, 故自行派车运输。

经核查公司运输单据、出入库单据等资料，公司同一客户的收货地址基本稳定，主要为其公司所在地或货代仓库，其中上海寰球实业发展有限公司、雨星（上海）贸易有限公司及 DongjinSCCo.,LTD 通过两个场所接收公司 HAP 产品。

#### （7）贸易商走访函证情况

项目组对报告期内主要贸易商客户发出《年审函证》、《贸易商专项函证》并实地走访，其中包括对 5 家 HAP 贸易商发出《年审函证》，回函 5 家，对 5 家 HAP 贸易商发出《贸易商专项函证》，回函 4 家，实地走访 7 家，具体情况如下：

《年审函证》回函情况					
序号	客户名称	2019 年度 销售金额 (万元)	2018 年度 销售金额 (万元)	2017 年度 销售金额 (万元)	是否回 函
1	上海寰球实业发展有限公司	447.52	-	-	是
2	雨星（上海）贸易有限公司	277.52	316.74	241.62	是
3	广州佰斯特化工有限公司	212.67	-	-	是
4	广州蓝萃生物科技有限公司	106.92	-	-	是
5	济南宇东科技发展有限公司	81.33	-	-	是
合计		<b>1,125.96</b>	<b>316.74</b>	<b>241.62</b>	
HAP 贸易商客户销售总额		<b>1,481.29</b>	<b>370.40</b>	<b>327.41</b>	
回函金额占当期 HAP 贸易商客户销售总额比重		<b>75.97%</b>	<b>85.48%</b>	<b>73.82%</b>	
《贸易商专项函证》回函情况					
序号	客户名称	2019 年度 销售金额 (万元)	2018 年度 销售金额 (万元)	2017 年度 销售金额 (万元)	是否回 函
1	上海寰球实业发展有限公司	447.52	-	-	是
2	雨星（上海）贸易有限公司	277.52	316.74	241.62	是
3	广州佰斯特化工有限公司	212.67	-	-	是
4	广州蓝萃生物科技有限公司	106.92	-	-	否
5	常州对外贸易有限公司	61.73	-	-	是
合计		<b>1,106.36</b>	<b>316.74</b>	<b>241.62</b>	
回函金额		<b>999.44</b>	<b>316.74</b>	<b>241.62</b>	
HAP 贸易商客户销售总额		<b>1,481.29</b>	<b>370.40</b>	<b>327.41</b>	
回函金额占当期 HAP 贸易商客户销售总额比重		<b>67.47%</b>	<b>85.51%</b>	<b>73.79%</b>	

实地走访情况					
序号	客户名称	2019 年度 销售金额 (万元)	2018 年度 销售金额 (万元)	2017 年度 销售金额 (万元)	是否接 受访谈
1	上海寰球实业发展有限公司	447.52	-	-	是
2	雨星（上海）贸易有限公司	277.52	316.74	241.62	是
3	广州佰斯特化工有限公司	212.67	-	-	是
4	广州蓝萃生物科技有限公司	106.92	-	-	是
5	佳美化工（广州）有限公司	76.11	-	-	是
6	常州对外贸易有限公司	61.73	-	-	是
7	上海浦恩生化科技有限公司	61.02	28.58	-	是
合计		<b>1,243.49</b>	<b>345.32</b>	<b>241.62</b>	
走访金额		<b>1,243.49</b>	<b>345.32</b>	<b>241.62</b>	
HAP 贸易商客户销售总额		<b>1,481.29</b>	<b>370.40</b>	<b>327.41</b>	
走访金额占当期 HAP 贸易商客户销售总额比重		<b>83.95%</b>	<b>93.23%</b>	<b>73.79%</b>	

项目组通过《贸易商专项函证》、实地走访各年度 50 万元以上销售额的 HAP 贸易商客户等方式获得以下 HAP 贸易商的业务情况，访谈内容包括贸易商所处行业、主营业务及经营模式，与公司的业务合作模式，产品具体用途，最终销售实现情况，对外销售毛利率情况，送货地址，采购价格与市价的对比等，具体如下：

客户名称	截至 2019 年 12 月 31 日库存情况 (kg)	2019 年 12 月 31 日库存占 2019 年同种产品采购量比例，及相关库存对应的采购情况(%)	公司购买发行人的产品是否存在因大量囤货等短期内无法实现销售的情况	发行人是否存在报告期末请求公司大量囤货以实现销售从而承诺给予公司部分利益的行为	2020 年初至今公司是否与其发生交易往来
上海寰球实业发展有限公司	1,000	2.32%	否	否	是
雨星（上海）贸易有限公司	0	0	否	否	是
广州佰斯特化工有限公司	0	0	否	否	是
广州蓝萃生物科技有限公司	0	0	否	否	是
佳美化工（广州）有限公司	0	0	否	否	是

客户名称	截至 2019 年 12 月 31 日库存情况 (kg)	2019 年 12 月 31 日库存占 2019 年同种产品采购量比例, 及相关库存对应的采购情况(%)	公司购买发行人的产品是否存在因大量囤货等短期内无法实现销售的情况	发行人是否存在报告期末请求公司大量囤货以实现销售从而承诺给予公司部分利益的行为	2020 年初至今公司是否与其发生交易往来
常州对外贸易有限公司	0	0	否	否	是
上海浦恩生化科技有限公司	0	0	否	否	是

注：经访谈确认，上海寰球 1 吨库存已于 2020 年销售。

经核查，项目组认为，报告期内公司 HAP 贸易商不存在期末销售大幅增加的情形，公司不存在贸易商客户囤货的情形，该等主要贸易商采购公司产品均已完成最终销售，销售毛利率在 3%-15% 不等。

综上，项目组核查了报告期内公司 HAP 产品的销售合同、采购合同，获取了报告期内公司的销售明细账、原材料明细账、生产成本明细账、主营业务成本明细账；结合成本、售价的变化对报告期内的毛利率变化进行了对比分析；访谈发行人市场部负责人，了解公司化妆品原料类产品的销售及定价政策，产品市场；通过网络查询、走访问询国内主要客户、访谈公司市场部负责人等方式，了解 HAP 市场发展、HAP 竞品及国内外其他供应商情况，了解贸易商客户增加原因；通过摩贝网、盖德化工网等化工信息网站查询了 HAP 产品成交价格，取得了第三方咨询机构提供的海关出口数据；通过企查查等网站查询了公司 HAP 产品主要贸易商（年度销售额 25 万元以上）的工商信息，核查了报告期内公司、实际控制人的所有银行账户流水，公司董监高的主要银行流水；逐笔核查公司 HAP 全部贸易商的销售运费单据情况；统计汇总全部 HAP 贸易商客户的送货地址，核对报告期内送货地址；项目组通过《贸易商专项函证》、实地走访各年度 50 万元以上销售额的 HAP 贸易商客户等方式核查确认该等 HAP 主要贸易商的业务情况。

项目组核查后认为，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与上述贸易商不存在关联关系，均未与前述贸易商客户、股东及管理人员发生资金往来；公司同一贸易商客户的收货地址基本稳定；报告期内公司

HAP 贸易商不存在期末销售大幅增加的情形，公司不存在贸易商客户囤货的情形；发行人化妆品原料类产品毛利率上升主要系受下游市场需求增加，销售价格得以持续提升以及客户结构变化等因素影响，毛利率变动具有合理性。

5、发行人招股书披露，管理费用率与同行业上市公司接近，但是销售费用率远低于同行业上市公司。请结合业务模式、市场开发情况、客户结构和销售人员构成等事项进一步解释销售费用率与同行业上市公司的差异情况及原因，是否存在关联方或潜在关联方代发行人承担成本或代垫费用（如市场开拓费和佣金支出）的情况。

回复：

报告期内，公司销售费用构成情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
运输费	231.95	49.65	210.03	56.53	239.73	62.09
职工薪酬	143.87	30.80	122.60	33.00	87.72	22.72
其他	91.33	19.55	38.92	10.47	58.67	15.19
合计	<b>467.15</b>	<b>100.00</b>	<b>371.54</b>	<b>100.00</b>	<b>386.12</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司销售费用分别为 386.12 万元、371.54 万元和 467.15 万元，占同期营业收入的比分别为 1.64%、1.39%和 1.60%。销售费用占营业收入的比例基本保持稳定。

公司销售费用主要由运输费和职工薪酬构成，上述两项费用合计占销售费用的比例分别为 84.81%、89.53%和 80.45%，占比较为稳定。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，公司需要承担销售过程中的运输费用。报告期，公司运输费分别为 239.73 万元、210.03 万元和 231.95 万元，运输费的波动主要受销售数量的增减以及运输距离的远近影响。2018 年运输费较低，主要系 2018 年销量同比下降 1.64%，导致当期运费降低；2019 年内销占比上升，境内远距离运输增加，当期运费上升。职工薪酬增加系销售人员薪酬随销售收入增加所致。其他销售费用主要为佣金、交通差旅费、办公费、广告宣传费、业务招待费、折旧与摊销等。报告期内公司产能利用率分别为 96.55%、

95.67%和 92.34%，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，导致上述费用金额较低，金额分别为 58.67 万元、38.92 万元和 91.33 万元。2019 年其他销售费用金额相对较高，主要系 REACH 认证费用。

报告期内，公司及同行业可比公司的销售费用率如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
扬帆新材 (300637.SZ)	2.13%	1.86%	1.99%
强力新材 (300429.SZ)	4.38%	4.10%	3.57%
久日新材 (688199.SH)	3.30%	2.76%	3.33%
科思股份	3.01%	3.78%	4.41%
华业香料	3.22%	3.15%	3.12%
<b>算术平均值</b>	<b>3.21%</b>	<b>3.13%</b>	<b>3.28%</b>
<b>发行人</b>	<b>1.60%</b>	<b>1.39%</b>	<b>1.64%</b>

注：科思股份为其 2019 年 1-6 月销售费用率。

从上表可知，发行人销售费用率与扬帆新材基本一致，低于强力新材、久日新材、科思股份、华业香料。报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，且保持在较稳定的水平，主要原因在于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、市场开拓成本及客户维护费用相对较低。具体分析如下：

### (1) 业务模式、市场开发情况

公司销售工作由市场部负责，销售渠道分为内销和外销。公司对境内、外销售产品均为直销模式。公司凭借优质的产品和具有竞争力的价格获得客户肯定并确定订单，借助良好的售后服务树立品牌形象，从而保证客户的稳定性和销售的持续性。同时，公司根据市场分布情况，安排专人通过业务拜访、展会、网站等方式进行有针对性的业务拓展。对于外销客户，公司通常以独家合作或框架性合同提前锁定部分市场份额，并有利于公司降低开拓海外市场的成本。

报告期内，公司产能利用率分别为 96.55%、95.67%和 92.34%，整体产能饱和，优先保证核心客户订单供应，下游客户相对较稳定，新增规模客户少。

### (2) 客户结构

报告期内，公司与主要客户均保持有长期合作，公司客户结构相对稳定，前十大客户除因报告期内新增上市公司客户久日新材、既有客户 VICTREX（威格斯）采购增加，从而长兴化学、SaltigoGmbh 不在前十之列，其余变化仅年度之间排序差异。报告期内，前十大客户收入占比分别为 69.28%、70.68%和 58.09%，比例较高，具体情况如下表所示：

序号	客户名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	SOLVAY（索尔维）	16.94%	23.63%	27.96%
2	SYMRISE（德之馨）	11.52%	13.47%	9.30%
3	IGM（艾坚蒙）	6.82%	10.64%	9.61%
4	久日新材	4.14%	0.95%	-
5	惠州华泓新材料股份有限公司	4.08%	3.36%	4.36%
6	VICTREX（威格斯）	4.08%	0.90%	-
7	中研股份	2.42%	5.24%	5.99%
8	吉大赢创高性能聚合物（长春）有限公司	2.16%	2.77%	3.42%
9	南京扬子净水剂有限公司	2.12%	2.33%	1.98%
10	东莞市华标塑胶有限公司	1.98%	2.58%	2.75%
11	SaltigoGmbh	1.75%	2.63%	1.93%
12	长兴化学	0.09%	2.16%	1.99%
合计		<b>58.09%</b>	<b>70.68%</b>	<b>69.28%</b>

### （3）销售人员构成

报告期内，公司各年平均销售人员均为 5 人，公司销售人员主要进行客户的日常管理、维护工作，人员相对较少，同时公司客户较为稳定，日常与国外客户通过互联网电子邮件的形式沟通，因此公司销售部门的人员薪酬、营销费用、差旅费等均较低，使得公司销售费用率较低。

项目组核查了发行人报告期各期的销售费用明细账，了解了各项费用的明细构成；核对了销售人员名单及薪酬清单；访谈了销售部门员工；对销售费用的发生额进行了抽查，并进行了截止测试；核查了佣金合同并与账面计提的佣金进行了核对；取得公司银行开户资料和银行流水，公司实际控制人和董监高银行流水，检查是否存在未披露的资金往来；查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期公

告中销售费用的资料并与公司的销售费用、主要产品销售单价进行比较分析。

项目组核查后认为，报告期内公司销售费用率低于同行业可比公司是真实、合理的，公司不存在关联方或潜在关联方代发行人承担成本或代垫费用（如市场开拓费和佣金支出）的情况。

**6、报告期内，发行人委托沭阳金凯、江苏联昌及郑州达邦三家企业加工对氟苯甲酰氯，其中江苏联昌和沭阳金凯系同为徐玉忠控制的公司，发行人实际控制人秦翠娥与徐玉忠等人存在共同投资；请项目组说明：（1）发行人采购对氟苯甲酰氯原料既有直接采购又有委托加工，请对比两种方式下的采购成本，说明委外加工原因及合理性；（2）比较报告期内三家供应商的委托加工价格，是否存在较大差异，交易定价是否公允。**

回复：

**6-1、发行人采购对氟苯甲酰氯原料既有直接采购又有委托加工，请对比两种方式下的采购成本，说明委外加工原因及合理性**

公司通过委外加工方式采购对氟苯甲酰氯是从控制生产成本和保证生产稳定性等方面考虑，委外加工的对氟苯甲酰氯价格略低于直接采购的对氟苯甲酰氯价格；委外加工是精细化工行业通常的做法，如科思股份即采用此种方式，公司采用委外加工方式具有商业合理性。

**（1）公司采用委外加工对氟苯甲酰氯的原因及合理性**

报告期内，受各级政府环保和安全生产核查影响，部分上游企业产能利用受限，公司对氟苯甲酰氯的采购价格持续上涨，具体情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
对氟苯甲酰氯直接采购价格（万元/吨）	6.01	24.69%	4.82	30.27%	3.70

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，因此公司自 2018 年起开始通过委托加工方式采购部分对氟苯甲酰氯。

公司通过委托加工方式采购部分对氟苯甲酰氯，是基于控制生产成本和保证生产稳定性等原因而采取的补充采购方式。同行业公司科思股份亦存在委托加工方式，公司通过委托加工采购部分原材料的模式符合行业惯例，具有必要性和商业合理性。

## (2) 公司不同方式采购对氟苯甲酰氯的成本比较

报告期内，公司通过委托外加工方式和直接采购方式采购的对氟苯甲酰氯情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接采购 (A, 万元/吨)	6.01	4.82	3.70
其中：自江苏万隆长期协议采购平均价格	-	3.73	3.72
长期协议外直接采购全年平均价格	6.01	5.16	3.64
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)	5.53	5.42	-
采购价格差异 ((A-C)/C)	8.66%	-11.09%	-
扣除长期供应协议之后的同期价格差异 ((B-C)/C)	-	5.62%	-

2018 年度公司委托加工方式采购对氟苯甲酰氯的价格高于直接采购，主要系以下原因：(1) 当年部分直接采购来自于与江苏万隆在 2017 年签署的长期供应协议，该协议约定含税采购价格为 4.35 万元/吨，已于 2018 年 7 月履行完毕；

(2) 2018 年下半年对氟苯甲酰氯市场采购价格上涨幅度较大，而公司委托加工在 2018 年 6 月底开始实施。剔除上述影响，2018 年下半年公司长期协议外直接采购对氟苯甲酰氯的价格为 5.72 万元/吨，比同期委托加工采购价格高 5.62%，价差合理。

2019 年度，公司对氟苯甲酰氯直接采购价格为 6.01 万元/吨，比同期委托加工采购价格高 8.66%，价差合理。

综上，在对氟苯甲酰氯市场供应紧张、价格大幅上涨的情况下，委托加工对氟苯甲酰氯使公司可控制采购成本，并保证原材料稳定供应，具有商业合理性。

**6-2、比较报告期内三家供应商的委托加工价格，是否存在较大差异，交易定价是否公允**

报告期内，公司向三家供应商支付的单位委托加工费主要系根据委托加工商人力成本、制造费用等情况进行谈判，不存在重大差异，具体情况如下：

项目	委托加工费（万元/吨）	委托加工量（吨）
沭阳金凯	1.08	219.25
江苏联昌	1.10	73.40
沭阳金凯及江苏联昌（A）	1.08	292.65
郑州达邦（B）	1.21	57.25
差异（(A-B)/B）	-10.26%	411.18%

江苏联昌和沭阳金凯系受同一实际控制人控制的公司。公司支付给郑州达邦的委托加工费略高于支付给沭阳金凯及江苏联昌的委托加工费，系郑州达邦初期为公司加工的对氟苯甲酰氯数量小，委托加工费较高所致，随着郑州达邦为公司加工产品数量增加，委托加工费也相应降低。

综上，公司与上述委托加工约定委托加工价格是根据委托加工商人力成本、制造费用等情况，并参考市场行情确定，交易定价公允。

7、发行人生产过程中存在废气、废水、固体废物等影响环境的，报告期内发行人产量逐年下降，分别为 4,054.96 吨、4,018.15 吨和 3,878.46 吨，公司用于环保的支出分别为 315.42 万元、372.84 万元和 419.84 万元，逐年增加；请项目组说明报告期内公司生产经营中主要污染物的排放量、环保设施的处理能力及实际运行情况、环保投入与排污量的匹配情况，是否存在重大违法违规行为，是否受到相关行政处罚。

回复：

#### 7-1、报告期内环保投入及与排污量的匹配情况

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，该等投入根据公司环保设施运行情况不定期发生，报告期内公司环保设施增加金额合计为 179.59 万元；（2）环保费用支出，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，报告期内公司环保费用分别为 316.42 万元、372.84 万元和 419.83 万元。报告期内，公司环保费用支出情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
废气	16.75	22.91	14.24
废水	30.12	25.46	31.23
固废	324.52	288.19	211.13
其他	48.45	36.28	59.82
<b>环保投入总计</b>	<b>419.83</b>	<b>372.84</b>	<b>316.42</b>
<b>环保投入占营业成本比重</b>	<b>2.45%</b>	<b>2.29%</b>	<b>2.21%</b>

上表中，废气类相关环保投入为公司缴纳的废气排污费/环境保护税和分摊的二氧化硫、氨氮排放权购买费，废水类为公司支付给第三方机构的污水处理费、分摊的 COD 排放权购买费和废水处理材料费，固废类为公司向第三方机构支付的固废处置费，其他投入包括环保检测、环保检测设备维护、环保咨询等费用。

报告期内，受环保及安全生产要求提高等因素影响，公司缩减中间产品的处置时间，增加了固废的处置量，并在报告期内新购买 8,000 吨芳香酮项目排放权，因此公司环保投入持续增加，与公司产量情况不完全匹配。

报告期内，公司废气排放量持续减少，2018 年、2019 年废气环保支出增长主要系公司新购买 8,000 吨芳香酮项目排放权，摊销的废气排放权费用增长所致；2018 年度公司废水环保支出金额较小，系因 2018 年废水排放量较少所致；报告期内公司固废处理量持续增加，因此固废环保支出持续增长；公司 2017 年度、2019 年度其他环保支出金额较大，系因公司维护更新检测设备、支付环评咨询费用等费用所致。

综上，公司报告期内的环保支出，与公司主要污染物排放情况相匹配。

## 7-2、报告期内，公司主要污染物排放量符合环保要求

报告期内，公司主要污染物排放情况如下：

单位：吨

主要污染物	排放量	排放标准	是否达标
甲苯	1.99	2.604	是
甲醇	2.35	3.39	是
1,2-二氯乙烷	3.74	7.84	是

主要污染物	排放量	排放标准	是否达标
氯化氢	0.96	1.27	是
废水总量	27,495.00	29,080.00	是
化学需氧量（COD）	2.20	2.33	是

注：报告期公司定期接受有资质的第三方机构对污染物的检测。上表中披露的数据为报告期内排放的最高值。

### 7-3、报告期内，公司环保设施处理能力符合环保要求，并且按环保要求实际运行

#### （1）公司环保资产基本情况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司主要环保固定资产如下：

项目名称	固定资产原值（万元）
废水处理设备	654.67
废气处理设备	406.00
固废处理设备（包括三氯化铝项目）	243.88
环保固定资产合计	1,304.55

#### （2）公司环保设施处理能力

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 <sup>3</sup> /h
有机气体处理装置	3 套	12,000 m <sup>3</sup> /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，主要危险废弃物的具体处理方式如下：

危废名称	处置方式	处理去向
废活性炭	焚烧	南京化学工业园天宇固体废物处置有限公司、南京威立雅同骏环境服务有限公司、南京福昌环保有限公司、江苏亚旗环保科技有限公司
精馏残渣	焚烧	
污盐	焚烧	
污泥	焚烧	
废油	焚烧	
三氯化铝废液	综合利用	自建三氯化铝废液综合利用项目，生产水处理剂聚合氯化铝

公司委托的固体废弃物处置企业均拥有危险废物经营许可证。根据公司《危险废物转移联单》并结合公司危废产生和处置情况，公司已按照《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》的规定委托拥有危险废物经营许可证的单位定期对危废进行处理，不存在超期存放的情形。

经查阅发行人环保投入和费用支出明细、合同或支付凭证、环保设施清单，发行人取得环境影响评价批复及环保验收报告，发行人环保设施处理能力符合环保要求；经查阅报告期内发行人环保投入和费用成本的支出明细，实地察看了环保设备的运行情况，查阅了公司污染物排放在线监测数据、第三方有资质的检测机构检测报告，发行人环保设施实际运行，报告期内的废气、废水及固废等主要污染物的排放均满足环保排放标准。

#### **7-4、报告期内，公司不存在重大违法违规行为，未受到环保相关的行政处罚**

根据保荐机构及发行人律师于 2020 年 1 月 2 日走访南京化学工业园区环境保护局并制作的访谈记录，该局工作人员称未发现报告期内发行人在经营过程中存在违反环保部门监管范围内的相关法律法规的情形，也未受到过南京化学工业园区环境保护局的行政处罚；同时保荐机构及发行人律师登陆生态环境部网站（<http://www.mee.gov.cn/>）、江苏省生态环境厅网站（<http://hbt.jiangsu.gov.cn/>）以及南京市环境保护局网站（<http://www.njhb.gov.cn/>）并进行查询，未发现有关新瀚新材的处罚信息。

综上，发行人能够遵守国家和地方的环保法律、法规，报告期内不存在重大违法违规行为，未因发生环境违法行为而受到环保部门的行政处罚。

**8、发行人现有产能 4,200 吨，报告期内产能利用率分别为 96.55%、95.67%、92.34%；本次募投项目新增产能 8,000 吨，大大超过现有产能，请项目组结合募投项目产品的市场容量、行业景气程度、主要竞争对手的产品、发行人市场占有率，说明发行人是否具有开发或消化募投项目新增产品或产能的能力及具体措施。**

回复：

报告期内公司产能利用率和产销率均保持在较高水平，2019 年公司三、四车间大修，因此 2019 年产能利用率略有降低。为满足下游客户不断增长的市场需求，公司募投项目新增产能均为公司现有产品应用领域，分别为特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料及医药或农药中间体等领域。该等产品市场容量和行业成长空间大，且发行人在行业内具有竞争优势，发行人具有消化募投项目新增产能的能力和具体措施。

### **8-1、公司现有主流产品应用领域的市场空间巨大，且处于快速增长阶段**

#### **(1) PEEK 市场容量和成长空间**

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，复合年增长率为 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% 的年复合增长率快速发展。

#### **(2) 光引发剂产品市场容量和市场空间**

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%。

根据中国感光学会编著的《2016-2017 感光影像学学科发展报告》显示，国际 UV 涂料产量占涂料总产量平均水平为 2.8%-3.2%，我国 UV 涂料产量占涂料总产量的比例在 2018 年以前仍处在 0.4%-0.5% 之间，远低于国际平均水平。对标国际平均水平，我国 UV 涂料市场空间巨大。根据市场调研机构智研咨询预测，2022 年全球 UV 油墨市场规模有望达到 72.30 亿美元，我国市场规模达到 53.12 亿元。

#### **(3) 化妆品原料产品市场容量和成长空间**

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、Euromonitor 统计，2018 年全球市场规模达到 4,880 亿美元，我国化妆品市场规模为 4,104.79 亿元；我国作为化妆品销售第二大国，2018 年中高端化妆品销售

规模同比增长 28.08%，处于高速增长阶段。根据 Euromonitor 数据，2018 年国内人均化妆品支出仅为 45 美元/人，远不及日本 297 美元/人；对标日本市场，国内的化妆品市场有望发展到万亿以上的市场规模。中高端化妆品市场的高速发展，使 HAP 等新型功能性化妆品原料的需求也高速增长。

#### （4）医药或农药中间体市场容量和市场空间

根据《2018 年中国医药市场发展蓝皮书》数据，2017 年我国化学药品原料药制造行业收入达到 4,991.70 亿元，增幅达到 14.70%；根据国家统计局数据显示，2001 年至 2016 年，我国化学农药原药产量由 78.72 万吨增长至 377.80 万吨，年复合增长率为 11.02%。根据前瞻产业研究院预计，2023 年我国农药中间体产量约 530 万吨，农药中间体市场规模约 2.7 万亿元。

**8-2、公司与行业内优质客户建立了长期合作关系，在行业内具有竞争优势，并就募投项目的部分新增产能达成了合作意向**

#### （1）PEEK 核心原料

PEEK 市场规模的快速增长，为 PEEK 主要生产厂商以及 PEEK 核心原料供应商提供了重要的发展机遇。目前全球 PEEK 主要生产厂商的生产规模情况如下：

公司名称	PEEK 产能	DFBP 单体需求量
VICTREX (威格斯)	7,150 吨/年	5,720 吨/年
SOLVAY (索尔维)	2,000 吨/年	1,600 吨/年
EVONIK (赢创)	500 吨/年	400 吨/年
中研股份	1,000 吨/年	800 吨/年
吉大特塑	500 吨/年	400 吨/年
鹏孚隆	700 吨/年	560 吨/年
<b>合计</b>	<b>11,850 吨/年</b>	<b>9,480 吨/年</b>

注：按照一般化学反应原理及行业生产经验，每生产 1 吨 PEEK 需要消耗 0.8 吨 DFBP 单体。

数据来源：各公司官方网站、企查查网站、Wind 数据

公司与 VICTREX（威格斯）、SOLVAY（索尔维）、EVONIK（赢创）、中研股份及吉大特塑等 PEEK 主要生产厂商建立了长期的合作关系。报告期内，公司

DFBP 销量分别为 1,006.83 吨、819.04 吨和 701.75 吨，约占上述主要生产厂商 DFBP 需求量的 7%-10%左右，是 PEEK 核心原料的全球重要供应商。新增产能将进一步增强公司在 PEEK 核心原料领域的持续稳定供货能力，提升公司的市场地位。

PEEK 核心原料领域，同行业企业营口兴福主要产品包括 DFBP 等氟化工产品，因该公司非上市公司，暂未能获取其产品销售情况等具体信息。

截至本报告签署日，公司与 SOLVAY（索尔维）长期供货协议正在签署中；未来，公司将充分利用与上述 PEEK 主要生产厂商的长期合作关系，扩大特种工程塑料核心原料的销售规模。

## （2）光引发剂

报告期内，公司光引发剂产分别为 1,553.25 吨、1,754.07 吨和 1,517.04 吨，约占我国光引发剂产量的比例 5%左右，是我国光引发剂产品的重要供应商之一。

在光引发领域，同行业企业包括久日新材（688199.SH）、强力新材（300429.SZ）、扬帆新材（300637.SZ）等企业。久日新材的产品主要包括光引发剂 1173、184、TPO 等，强力新材的主要产品为光刻胶光引发剂，扬帆新材主要产品包括光引发剂 907、369、TPO、184、ITX、BMS 等。上述企业的光引发剂产品与公司生产的光引发剂产品不同，而且光固化材料通常需要多种光引发剂复配后使用，同行业企业规模增长可能会带动公司新增产能的消化，如报告期内久日新材亦成为公司的主要客户。

公司与 IGM（艾坚蒙）、久日新材及长兴化学等优质客户建立了长期合作关系，随着光固化材料市场空间持续增长，公司可有效消化新增的 500 吨光引发剂产能。

## （3）化妆品原料

在化妆品原料领域，公司是 HAP 的重要供应商，长期向 SYMRISE（德之馨）供应 HAP；报告期内 SYMRISE（德之馨）向公司采购的 HAP 数量分别为 452.03 吨、591.34 吨和 454.06 吨。

在化妆品原料领域，同行业企业包括科思股份和华业香料等企业。科思股份主要产品系化学防晒剂和铃兰醛、2-萘乙酮、合成茴脑等合成香料，华业香料主要产品系内酯系列合成香料，上述企业的产品与公司生产的化妆品原料应用领域不同，不会影响公司新增产能的消化。

根据公司与 SYMRISE（德之馨）签署的意向协议，SYMRISE（德之馨）在 2021-2023 年向公司采购 HAP 的数量将达到 2,400 吨-2,900 吨，将有效消化公司募投项目中新增 2,000 吨/年 HAP 产能。

#### （4）医药或农药中间体

公司主要产品对甲基苯乙酮是生产医药塞来昔布或农药氰霜唑的重要原料。报告期内，公司与 LANXESS（朗盛）、同和药业等医药领域优质企业建立长期合作关系，未来随着医药中间体、农药中间体市场的快速发展，可有效消化新增产能。

### 8-3、公司具有消化新增产能的具体措施，可有效消化新增产能

#### （1）服务好现有客户的同时大力开拓新客户

公司作为上述产品领域的重要供应商，与 SOLVAY（索尔维）、VICTREX（威格斯）、EVONIK（赢创）、IGM（艾坚蒙）、SYMRISE（德之馨）、长兴化学、久日新材及同和药业等国际知名化工集团或境内外上市公司建立了稳定的合作关系。未来公司会加大客户开拓力度，力争与特种工程塑料、光引发剂、化妆品原料及医药中间体等领域的更多知名厂商建立合作关系。

#### （2）持续完善公司生产工艺流程，提高产品竞争力

公司深耕芳香族酮类产品十余年，强大的技术创新能力是公司维持市场领先地位的核心竞争力。截至本报告签署日，公司拥有多项专利及非专利技术，其中发明专利 5 项、非专利技术 10 项。公司未来将通过持续的研发投入，在提升现有产品生产工艺的同时，大力满足客户对更多新产品的高标准需求，提高公司产品的竞争力，达到与客户长期合作的效果。

#### （3）继续推进现有产品工艺优化以及新产品研发

本次募投项目的新增产品与现有产品的生产工艺均基于傅克反应，或属于现有主要产品的副产品。公司一直专注傅克反应的产品研究和设备升级，成熟的技术和工艺保证了公司产品质量的稳定性，已经树立了良好的品牌形象，并得到了下游客户的广泛认可，因此新增产品技术风险相对可控，实际生产不存在技术障碍。

公司新增年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目所包含的三条生产线均基于傅克反应基本工序设计，均包括反应釜（制酮釜）、冰解釜、脱溶釜、蒸馏釜、脱色釜、结晶釜等关键设备，在实际生产中，公司可以根据业务需要，灵活调整具体产能配比，充分利用新增产能。

此次，公司募投项目新增产能的设计，系根据现有产品发展前景以及新研发成果制订，具体情况如下：

序号	产品类别	产品名称	设计产能	设计产能占比	产能消化计划或安排
1	特种工程塑料核心原料	DFBP	2,500 吨/年	31.25%	公司现有核心产品之一
		DPS	800 吨/年	10.00%	研究与开发项目已经进入中试阶段，初步量产
		1,3-(4,4'-二氟)三苯二酮	100 吨/年	1.25%	研究与开发项目已经结题
小计			<b>3,400 吨/年</b>	<b>42.50%</b>	
2	光引发剂	ITF	400 吨/年	5.00%	公司现有核心产品之一
		2-氯-4'-苯基二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	研究与开发项目已经结题，初步量产
小计			<b>500 吨/年</b>	<b>6.25%</b>	
3	化妆品原料	HAP	2,000 吨/年	25.00%	公司现有核心产品之一，根据意向协议，SYMRISE（德之馨）在 2021 年向公司采购数量将达到 1,300 吨
		苯乙酮	500 吨/年	6.25%	新增产品
		邻羟基苯乙酮	450 吨/年	5.625%	HAP 副产品，公司现有产品之一，2019 年销售 76 吨
小计			<b>2,950 吨/年</b>	<b>36.875%</b>	
4	其他	对甲基苯乙酮	500 吨/年	6.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 294 吨
		对羟基苯丙酮	200 吨/年	2.50%	新增产品
		对氯苯乙酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2019

序号	产品类别	产品名称	设计产能	设计产能占比	产能消化计划或安排
					年销售 18 吨
		2,4'-二氟二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	新增产品
		对乙基苯丙酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一, 2019 年销售 40 吨
		4-氯-4'-羟基二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一, 2018 年销售 5 吨
		邻羟基苯丙酮	50 吨/年	0.625%	新增产品
小计			<b>1,150 吨/年</b>	<b>14.375%</b>	
合计			<b>8,000 吨/年</b>	<b>100.00%</b>	
5	辅助车间	水处理剂聚合氯化铝	60,000 吨/年	100.00%	配套芳香酮生产的固废处理

由于募投项目将采取分期建设的方式, 建设期 3 年, 其中一期工程包括整体公用工程、辅助设施和一车间 (产能 2,800 吨/年)、二车间 (产能 2,800 吨/年), 建设期为 2 年; 三期工程为三车间 (产能 2,400 吨/年), 建设期 1 年。因此, 公司新增产能将逐渐释放, 有利于公司分阶段达产, 防止产能闲置。

### (3) 加强人才建设, 提升研发、销售、管理人员素质

为更快更好地消化新增产能, 公司将充分借助市场人脉资源和公司平台资源, 在全国范围内引进优秀的研发、销售、管理人才, 补充核心骨干队伍, 提升产品技术含量、开拓新的销售市场。通过建设更为专业的研发队伍、营销队伍和完善的售后服务体系, 提升响应客户需求的速度, 增强客户认可度和满意度。

综上, 公司所处行业处于快速发展阶段, 市场空间广阔, 且公司已经具备把握市场机遇所需的品牌、技术条件, 公司部分产品对于我国产业升级具有一定的战略意义, 符合国内外消费升级的趋势。因此, 将新增年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目作为本次发行的募投项目之一具有合理性。

## （二）证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况

### 1、关于产品价格和毛利率

请项目组说明：（1）报告期内产品的定价机制，公司产品价格与行业产品价格变化趋势是否一致，并结合不同产品的单价及变化、产品差异等因素详细说明产品毛利率变动较大的原因，分析毛利率变化与产品售价、成本变动之间的匹配性；（2）量化分析报告期内外销相同产品毛利率差异较大的原因；（3）报告期化工原料价格波动较大，其中 2018 年化工原料价格普涨，在此情况下公司能保持毛利率逐年上涨的原因及合理性；（4）公司化妆品原料类产品毛利率上涨幅度较大的原因和合理性。

回复：

**1-1、报告期内产品的定价机制，公司产品价格与行业产品价格变化趋势是否一致，并结合不同产品的单价及变化、产品差异等因素详细说明产品毛利率变动较大的原因，分析毛利率变化与产品售价、成本变动之间的匹配性**

#### （1）公司定价模式及与同业可比公司对比情况

成本加成报价是精细化工行业普遍采用的模式，其出发点是生产者尽量向下游及时传导成本波动。若加成报价的基础不是会计核算意义上的主营业务成本，而是生产者核算的包括费用在内的全成本，则并不反映为固定的销售毛利率，再加之不同客户、不同产品间的价格调整因素，生产者的最终综合毛利率更是难以保持不变。例如在原材料价格上涨、其他费用不变或上涨较慢的情况下，成本加成模式下的销售毛利率会出现下降。

公司销售报价以成本加成为基础，主要产品的毛利率与对各产品、各客户的具体定价策略相关。公司在业务发展过程中形成了如下的报价策略：

首先，公司与 SOLVAY（索尔维）、SYMRISE（德之馨）等传统核心客户的定价方式为全成本加成定价。公司各类主要产品发展早期主要供应 SOLVAY（索尔维）、IGM（艾坚蒙）、SYMRISE（德之馨）等客户。基于双方共同开发下游市场、推广新产品的目的，公司通过核算“原材料、人工成本”+“制造费用”

+ “其他相关费用” + “相关税费” 得出全成本，并在此基础上进行加成报价，逐步形成了稳定、透明的定价机制。公司考虑到长期合作关系及市场竞争因素，也会在常规报价的过程中，给予适当的优惠。公司在产品质量、供应量等方面优先满足核心客户的要求，也是维持与其合作关系的重要因素。

同时，随着产品种类及市场应用的不断拓展，公司逐步发展了 VICTREX（威格斯）、中研股份、吉大赢创、久日新材等新增核心客户。对于该类客户，公司参照向传统核心客户的报价，基于市场竞争、合作前景、订单规模等因素进行适当调整，以确定单个订单的销售价格。公司通过报告期内灵活的报价策略，逐步建立并加强了与新增核心客户的合作关系。

另外，对于其他非核心客户，公司考虑到销售量较小、长期合作的不确定性等原因，主要以提升公司整体盈利水平为目的进行报价。例如对于非核心的贸易商客户，公司为维护与终端客户直接的供销关系，对非核心贸易商客户的定价普遍高于终端客户。

基于上述以成本加成为核心的报价策略，公司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，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。

报告期内，招股说明书中明确披露采用“成本加成”进行定价的同行业可比公司久日新材和扬帆新材主营业务毛利率亦有较大变动，其 2018 年主营业务毛利率均较 2017 年提高 10 个百分点以上。

公司名称	公开披露的定价模式	主营业务毛利率				
		2019 年度	变动 幅度	2018 年度	变动 幅度	2017 年度
久日新材	以成本加成原则为产品销售定价基础，参考市场竞争环境、客户资质、客户采购规模、合同条款等因素与客户协商确定产品销售价格，同类产品不同客户间售价存在一定差异	37.44%	-1.01%	38.45%	13.99%	24.46%
扬帆新材	在定价时以“成本加成法”为基本原则，在合理利润的基础上，参考当时的市场供求关系对国内和国际两个市场上销售的产品价格在与客户充分沟通的基础上进行确认	40.36%	-3.73%	44.09%	11.59%	32.50%
公司	公司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、客户订单规模及合	43.36%	3.08%	40.28%	0.44%	39.84%

公司名称	公开披露的定价模式	主营业务毛利率				
		2019年度	变动幅度	2018年度	变动幅度	2017年度
	作关系等因素适当调整，同类产品不同客户间售价存在一定差异					

综上，公司披露的成本加成定价模式与公司产品毛利率的波动并不冲突。

## (2) 公司主营业务毛利率变动情况

报告期内，公司收入和毛利主要来源于 DFBP、PBZ、ITF、MBP、HAP 等 5 种产品，合计占主营业务收入的比例分别为 75.42%、80.82%和 74.91%，占主营业务毛利的比例分别为 72.81%、76.69%和 69.63%，具体如下表所示：

单位：万元、%

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	收入金额	收入占比	毛利占比	收入金额	收入占比	毛利占比	收入金额	收入占比	毛利占比
特种工程塑料核心原料	<b>8,990.40</b>	<b>32.59</b>	<b>25.23</b>	<b>9,721.46</b>	<b>37.80</b>	<b>36.67</b>	<b>9,688.54</b>	<b>42.08</b>	<b>43.07</b>
其中：DFBP	8,775.07	31.81	24.00	9,713.19	37.77	36.64	9,580.14	41.60	42.18
光引发剂	<b>8,400.04</b>	<b>30.45</b>	<b>33.23</b>	<b>8,472.89</b>	<b>32.95</b>	<b>36.09</b>	<b>6,475.21</b>	<b>28.12</b>	<b>29.88</b>
其中：PBZ	2,890.20	10.48	13.22	2,605.01	10.13	12.03	1,712.12	7.44	7.73
ITF	2,257.55	8.18	8.67	1,831.82	7.12	8.68	1,541.49	6.69	9.32
MBP	1,871.60	6.78	5.71	2,723.80	10.59	9.43	1,884.79	8.19	7.20
化妆品原料	<b>5,444.46</b>	<b>19.73</b>	<b>18.68</b>	<b>4,240.21</b>	<b>16.49</b>	<b>10.10</b>	<b>3,205.17</b>	<b>13.92</b>	<b>7.49</b>
其中：HAP	4,874.02	17.67	18.03	3,911.78	15.21	9.91	2,649.28	11.51	6.38
其他产品	<b>4,754.89</b>	<b>17.23</b>	<b>22.86</b>	<b>3,283.25</b>	<b>12.77</b>	<b>17.14</b>	<b>3,657.74</b>	<b>15.88</b>	<b>19.56</b>
合计	<b>27,589.79</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>25,717.80</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>23,026.66</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

报告期内，DFBP、PBZ、ITF、MBP、HAP 等 5 种主要产品的单位价格、单位成本、毛利率情况如下表所示：

单位：万元/吨、%

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	单位价格	单位成本	毛利率	单位价格	单位成本	毛利率	单位价格	单位成本	毛利率
DFBP	12.50	8.41	32.72	11.86	7.23	39.08	9.52	5.67	40.39
PBZ	5.35	2.42	54.70	4.90	2.55	47.84	4.08	2.39	41.41

ITF	8.14	4.40	45.96	7.81	3.98	49.07	7.25	3.23	55.47
MBP	3.86	2.45	36.51	3.62	2.32	35.86	3.12	2.03	35.04
HAP	7.88	4.40	44.25	6.19	4.57	26.25	5.18	4.04	22.10

从上表可见，报告期内公司的主要产品价格逐年增长；2019年PBZ和HAP成本较2018年略有下降，其他年份及其他主要产品成本逐年增长；除DFBP、ITF价格增长未全部覆盖成本增长，毛利率逐年略有下降外，PBZ、MBP以及HAP产品毛利率逐年上升。

### (3) 各主要产品毛利率变动及定价情况

#### ① 特种工程塑料核心原料DFBP

报告期内，DFBP产品单价、成本、毛利率以及主要原材料价格变动如下表所示：

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动	金额	变动	金额
销量	701.75	-14.32%	819.04	-18.65%	1,006.83
平均销售单价 (万元/吨)	12.50	5.44%	11.86	24.64%	9.52
平均销售成本 (万元/吨)	8.41	16.45%	7.23	27.38%	5.67
毛利率	32.72%	-6.36%	39.08%	-1.31%	40.39%
对氟苯甲酰氯平均 采购单价(万元/吨)	5.92	18.11%	5.01	35.56%	3.70
氟苯平均 采购单价(万元/吨)	5.03	15.66%	4.35	39.99%	3.11

报告期内，公司DFBP毛利率逐年下降，主要系营口兴福2018年投产，为应对行业竞争，公司DFBP销售单价变动幅度低于原材料价格上涨幅度，导致该产品毛利率逐年下降。

SOLVAY（索尔维）是公司最早也是最大的DFBP客户。经长期合作，双方约定了较为成熟、透明的成本加成的价格形成机制。加成定价基础为包括生产成本、制造费用、期间费用、企业所得税在内的全成本，因此销售毛利率高于加成比例。报告期内，公司向SOLVAY（索尔维）销售DFBP产品的毛利率分别为39.86%、39.46%及33.33%，逐年略有下降：一方面是由于DFBP成本逐年上涨，

在其他相关费用不变或上涨较慢的情况下，成本加成定价导致销售毛利率逐年下降；另一方面，市场竞争也促使公司在成本加成的基础上给予其更多折扣。

公司向其他 DFBP 客户报价时，会在 SOLVAY（索尔维）价格基础上，考虑长期合作关系、行业竞争情况及客户回款情况等因素，进行调整。

## ②PBZ、ITF 和 MBP 等光引发剂

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。光引发剂产品种类繁多，市场参与者较多，包括 IGM（艾坚蒙）、久日新材（688199.SH）、强力新材（300429.SZ）、扬帆新材（300637.SZ）等企业。光引发剂产品种类繁多，例如久日新材光引发剂产品包括 184、TPO、1173/907、ITX 等，扬帆新材光引发剂包括 907、ITX、369 等。不同产品的性质、主要应用领域、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。

报告期内，公司光引发剂产品主要系 PBZ、ITF 和 MBP，单价、成本、毛利率以及主要原材料变动具体情况如下：

产品名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数量	变动	数量	变动	数量
PBZ	销量	539.92	1.46%	532.13	26.68%	420.07
	平均销售单价 (万元/吨)	5.35	9.35%	4.90	20.11%	4.08
	平均销售成本 (万元/吨)	2.42	-5.04%	2.55	6.92%	2.39
	毛利率	54.70%	6.86%	47.84%	6.43%	41.41%
	联苯平均采购单价 (万元/吨)	0.98	-12.01%	1.12	17.90%	0.95
ITF	销量	277.18	18.23%	234.45	10.20%	212.75
	平均销售单价 (万元/吨)	8.14	4.24%	7.81	7.84%	7.25
	平均销售成本 (万元/吨)	4.40	10.61%	3.98	23.34%	3.23
	毛利率	45.96%	-3.11%	49.07%	-6.40%	55.47%
	间甲基苯甲酰氯 平均采购单价 (万元/吨)	3.44	19.21%	2.88	22.35%	2.36
MBP	销量	484.38	-35.57%	751.75	24.55%	603.56

产品名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数量	变动	数量	变动	数量
	平均销售单价 (万元/吨)	3.86	6.64%	3.62	16.03%	3.12
	平均销售成本 (万元/吨)	2.45	5.57%	2.32	14.55%	2.03
	毛利率	36.51%	0.65%	35.86%	0.83%	35.04%
	甲苯平均采购单 价(万元/吨)	0.50	-2.12%	0.51	8.11%	0.48

报告期内，除 2019 年 MBP 销量下降外，其他产品销量均增加。2019 年 MBP 销量较 2018 年下降 267.37 吨，其中长兴化学下降 156.95 吨，IGM（艾坚蒙）下降 95.16 吨，主要系下游客户基于成本考虑减少了对 MBP 产品的采购，需求降低，转而采购价格更低的其他替代产品。

报告期内，ITF 均为境内销售，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，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 55.47%、49.07%和 45.96%；光引发剂 PBZ 由于久日新材等生产厂商 2018 年产量开始下降，市场供应整体紧张，因此公司毛利率逐年增加，分别为 41.41%、47.84%和 54.70%；MBP 毛利率变动较小，报告期分别为 35.04%、35.86%和 36.51%。

### ③化妆品原料 HAP

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	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
销量（吨）	618.16	-2.16%	631.79	23.65%	510.96
平均销售单价 (万元/吨)	7.88	27.35%	6.19	19.42%	5.18
平均销售成本 (万元/吨)	4.40	-3.74%	4.57	13.06%	4.04
毛利率	44.25%	18.00%	26.25%	4.15%	22.10%
乙酰氯平均采购单 价(万元/吨)	0.35	-15.92%	0.42	25.16%	0.33
苯酚平均采购单 价(万元/吨)	0.69	-21.47%	0.88	29.47%	0.68

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,主要系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,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。

公司早期主要协同SYMRISE(德之馨)以开拓HAP产品在国际化妆品领域的应用,SYMRISE(德之馨)通过将HAP产品命名为“馨鲜酮”、SymSave®等方式进行市场推广。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,而且受公司产能限制HAP产量有限,导致市场价格逐年上涨。与SYMRISE(德之馨)建立稳定合作关系后,SYMRISE(德之馨)也认可公司逐步提高销售价格。2019年起,经过前期磨合,公司与SYMRISE(德之馨)确定了成本加成价格公式,公司每半年提供报价。

对其他HAP客户,公司通过了解的HAP市场流通价格实行每笔订单单独报价,目前市场流通价格仍高于SYMRISE(德之馨)市场价格。公司通过让利方式加强与SYMRISE(德之馨)的长期合作,以谋求未来更加广阔的市场空间,有利于公司募投项目新增2,000吨HAP产能消化。

综上,由于HAP产品市场需求旺盛,产能有限,销售价格上涨,公司也据此与SYMRISE(德之馨)进行调价,并最终确定了成本加成价格公式,导致公司对SYMRISE(德之馨)销售毛利率提高。其他客户按HAP市场流通价格为基础报价,销售毛利率高于SYMRISE(德之馨)。2019年,在满足SYMRISE(德之馨)基本需求外,公司HAP其他客户销售收入增加,进一步提高了2019年度HAP产品毛利率。

## 1-2、量化分析报告期内外销相同产品毛利率差异较大的原因

(1) 报告期内,公司内外销产品毛利率如下所示:

产品名称	2019年度		2018年度		2017年度	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
特种工程塑料 核心原料	36.14%	32.36%	39.03%	39.10%	43.88%	39.29%
光引发剂	49.19%	40.97%	47.42%	37.58%	48.04%	30.35%
化妆品原料	43.11%	26.22%	24.70%	24.21%	24.01%	16.35%

其他	57.89%	56.73%	59.19%	48.57%	52.22%	43.23%
主营业务	46.95%	37.27%	40.82%	39.59%	43.54%	35.79%

(2) 报告期内，公司各类产品内外销收入占比如下表所示：

产品	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
特种工程塑料核心原料	10.45%	22.13%	12.23%	25.58%	13.69%	28.38%
光引发剂	23.54%	6.91%	21.90%	11.04%	19.06%	9.06%
化妆品原料	17.31%	2.42%	15.17%	1.31%	9.22%	4.70%
其他	11.59%	5.64%	6.64%	6.13%	10.32%	5.56%
<b>合计</b>	<b>62.90%</b>	<b>37.10%</b>	<b>55.94%</b>	<b>44.06%</b>	<b>52.29%</b>	<b>47.70%</b>

(3) 报告期内，发行人各类产品内外销对主营业务毛利率贡献如下表所示：

单位：万元/吨

产品	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	内销贡献	外销贡献	小计	内销贡献	外销贡献	小计	内销贡献	外销贡献	小计
特种工程塑料核心原料	3.78%	7.16%	10.94%	4.77%	10.00%	14.77%	6.01%	11.15%	17.16%
光引发剂	11.58%	2.83%	14.41%	10.38%	4.15%	14.53%	9.16%	2.75%	11.91%
化妆品原料	7.46%	0.63%	8.09%	3.75%	0.32%	4.07%	2.21%	0.77%	2.98%
其他	6.71%	3.20%	9.91%	3.93%	2.98%	6.91%	5.39%	2.40%	7.79%
<b>合计</b>	<b>29.53%</b>	<b>13.83%</b>	<b>43.36%</b>	<b>22.83%</b>	<b>17.44%</b>	<b>40.27%</b>	<b>22.77%</b>	<b>17.08%</b>	<b>39.85%</b>

注 1：对主营业务毛利率的贡献=毛利率\*销售收入占主营业务收入比例；

注 2：公司根据具体客户注册地来划分境内、境外收入，向跨国企业控制的境内主体销售为内销收入。

从以上表格可以看出，报告期内发行人各类产品内销毛利率一般高于外销，内销收入占比从 2017 年的 52.29% 提高至 2019 年的 62.90%，主营业务毛利率变动趋势与内销收入占比变动趋势一致。

2017 年和 2018 年，内销贡献主营业务毛利率约 23%，外销贡献主营业务毛利率约 17%，变化不大。2019 年，内销毛利率贡献上升至 29.53%，外销毛利率贡献则下降至 13.83%。

2019 年内销毛利率贡献增加主要原因包括：A. 化妆品原料内销收入占比从 15.17% 提高至 17.31%，毛利率由 24.70% 提升至 43.11%，主要系 SYMRISE（德

之馨) 下属境内公司德之馨(上海)有限公司、德之馨香精香料(南通)有限公司之外的境内客户销售金额占比上升, 且销售毛利率较高; B.其他产品内销收入占比从 2018 年的 6.13%提高至 11.59%, 主要系该类产品中对氟苯乙酮、对甲基苯丙酮因下游农药、医药市场需求增加, 内销收入大幅上升, 合计内销销售金额同比增加 1,050.81 万元。

2019 年外销毛利率贡献减少主要原因包括: A.特种工程塑料核心原料外销收入占比从 2018 年的 25.58%下降至 22.13%, 销售毛利率由 39.10%下降至 32.36%, 主要系因受中美贸易战的持续影响, 公司 DFBP 海外主要客户 SOLVAY (索尔维) 销售金额下降的同时, 毛利率亦有所降低; B.光引发剂外销收入占比从 2018 年的 11.04%下降至 6.91%, 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, 使得该产品海外主要客户 IGM (艾坚蒙) 销售总金额下降所致

综上, 报告期内, 发行人内销收入占比从 2017 年的 52.29%提高至 2019 年的 62.90%, 各类产品内销毛利率一般高于外销毛利率, 主营业务毛利率变动趋势与内销收入占比变动趋势一致, 综合毛利率变动具有合理性。

#### (4) 主营业务毛利率按内外销分类

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	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	12.22	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	<b>6.90</b>	<b>2.91</b>	<b>57.89%</b>	<b>4.88</b>	<b>2.11</b>	<b>56.73%</b>
合计	<b>7.00</b>	<b>3.71</b>	<b>46.95%</b>	<b>7.73</b>	<b>4.85</b>	<b>37.27%</b>
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	<b>11.27</b>	<b>6.87</b>	<b>39.03%</b>	<b>12.15</b>	<b>7.40</b>	<b>39.10%</b>
其中：DFBP	11.29	6.88	39.02%	12.15	7.40	39.10%
光引发剂	<b>5.22</b>	<b>2.74</b>	<b>47.42%</b>	<b>4.15</b>	<b>2.59</b>	<b>37.58%</b>
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	<b>5.80</b>	<b>4.37</b>	<b>24.70%</b>	<b>6.30</b>	<b>4.78</b>	<b>24.21%</b>
其中：HAP	6.18	4.55	26.44%	6.30	4.78	24.21%
其他产品	<b>5.80</b>	<b>2.37</b>	<b>59.19%</b>	<b>3.92</b>	<b>2.02</b>	<b>48.57%</b>
合计	<b>6.19</b>	<b>3.66</b>	<b>40.82%</b>	<b>6.74</b>	<b>4.07</b>	<b>39.59%</b>
产品名称	2017 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	<b>9.33</b>	<b>5.24</b>	<b>43.88%</b>	<b>9.56</b>	<b>5.81</b>	<b>39.29%</b>
其中：DFBP	9.41	5.39	42.76%	9.56	5.81	39.29%
光引发剂	<b>4.79</b>	<b>2.49</b>	<b>48.04%</b>	<b>3.63</b>	<b>2.53</b>	<b>30.35%</b>
其中：PBZ	4.28	2.08	51.44%	3.97	2.55	35.88%
ITF	7.25	3.23	55.47%	/	/	/
MBP	3.17	1.86	41.46%	3.05	2.28	25.52%
化妆品原料	<b>4.58</b>	<b>3.48</b>	<b>24.01%</b>	<b>4.59</b>	<b>3.84</b>	<b>16.35%</b>
其中：HAP	5.23	3.99	24.01%	5.10	4.12	19.25%
其他产品	<b>4.60</b>	<b>2.20</b>	<b>52.22%</b>	<b>3.70</b>	<b>2.10</b>	<b>43.23%</b>
合计	<b>5.39</b>	<b>3.04</b>	<b>43.54%</b>	<b>5.97</b>	<b>3.83</b>	<b>35.79%</b>

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。

#### (1) 特种工程塑料核心原料 DFBP

2017 年度，DFBP 内销毛利率高于外销毛利率，2018 年、2019 年，内、外

销毛利率趋近，主要系因公司为积极开拓国内市场并应对行业竞争，2018年起先后给予该产品境内主要客户吉林中研、吉大赢创优惠报价所致；2019年内、外销毛利率同比下降较多，主要系因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。

## （2）光引发剂 PBZ、ITF 和 MBP

报告期内，光引发剂 ITF 均为内销。

报告期内，光引发剂 PBZ 内、外销毛利率逐年上升，主要系因久日新材考虑整体产能分布以及市场空间等因素，逐步减少 PBZ 产品的生产，该产品市场供应整体紧张，公司产品定价权增强，对下游客户销售价格均有一定幅度上涨，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，2017 年度内外销毛利率差异较大，主要系因报告期初公司对 IGM（艾坚蒙）的销售价格较境内客户较低，而 2018 年起境内外客户产品价差幅度减小。

2018 年度，光引发剂 MBP 内销毛利率小幅下降，保持稳定，但外销毛利率上升，主要系公司针对不同客户差异化定价所致，公司 2018 年适度提高了对境外主要客户 IGM（艾坚蒙）、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO.,LTD.的销售定价，使得对该等外销主要客户的毛利率水平提高。

## （3）化妆品原料 HAP

报告期内，除 2017 年外，化妆品原料 HAP 产品内外销毛利率较为接近。2017 年，外销毛利率较低，主要系因该产品报告期初，境内外主要客户均为 SYMRISE（德之馨），故内外销毛利率受其影响显著，2017 年，公司采购 HAP 粗品并加工后销售合计 114.30 吨，其中销售给 SYMRISE（德之馨）境外主体 112.00 吨，该部分 HAP 产品毛利率较低。2018 年后，公司较少采购 HAP 粗品并加工，使得内外销毛利率水平基本持平。

**1-3、报告期化工原料价格波动较大，其中 2018 年化工原料价格普涨，在此情况下公司能保持毛利率逐年上涨的原因及合理性**

报告期内，在原材料价格普遍上涨的情况下，公司主营业务毛利率水平逐年上涨，一方面系公司采用成本加成定价策略，与主要客户约定根据原材料、生产制造费用和利润情况及参考市场价提供报价，能够在一定程度上降低原材料价格波动带来的影响；另一方面，报告期内公司积极调整产品结构，光引发剂、化妆品原料等高毛利率产品收入占比提高。

报告期内，公司各类产品对主营业务毛利率贡献如下：

单位：%

产品名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	贡献	变动数	贡献	变动数	贡献
特种工程塑料核心原料	10.94	-3.83	14.77	-2.39	17.16
光引发剂	14.41	-0.13	14.54	2.63	11.91
化妆品原料	8.10	4.03	4.07	1.08	2.98
其他产品	9.91	3.00	6.91	-0.89	7.79
<b>合计</b>	<b>43.36</b>	<b>3.08</b>	<b>40.28</b>	<b>0.44</b>	<b>39.84</b>

注：各产品对主营业务毛利率的贡献=各产品毛利率\*各产品销售收入占主营业务收入比。

#### 1-4、公司化妆品原料类产品毛利率上涨幅度较大的原因和合理性

问题回复参见本报告“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（一）质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“4、报告期内，发行人化妆品原料类产品毛利率分别为 21.43%、24.67%和 41.04%，较上年同期分别增加 3.24%和 16.37%，主要是来源于平均销售单价逐年上涨的贡献。请项目组结合产品性能的改变、不同客户的毛利率变化等情况分析说明毛利率变动的原因及合理性”。

#### 1-5、核查过程及结论

项目组访谈发行人总经理、市场部负责人、采购部门负责人了解行业情况、产品定价原则；通过网络查询，整理 HAP、DFBP、PBZ 等产品的市场成交价格；取得了报告期内发行人与主要客户 SOLVAY（索尔维）、SYMRISE（德之馨）签订的报价单、订单及合作意向书等文件；除函证调查外，报告期内实地走访了境内外主要客户，对境外客户在中国境内主要分支机构或子公司进行实地走访并对相关业务负责人进行访谈，关注应收账款的期后回款情况；对主要贸易商客户进

行专项函证，关注最终销售的实现及其最终实现的销售毛利率情况；核查了报告期内公司的销售合同、采购合同，获取了报告期内公司的销售明细账、原材料明细账、生产成本明细账、主营业务成本明细账；结合成本、售价的变化对报告期内的毛利率变化进行了对比分析；核查了同行业公司的招股说明书、定期报告；对比了同行业公司与公司经营范围、行业分类、产品构成，产品销售单价；将同行业公司的平均毛利率与公司进行了比较分析；分内销和外销，按产品种类计算毛利率、销售单价、单位成本情况；按产品类型分析了不同产品的客户结构。

项目组经核查后认为：

(1) 公司各类产品销售价格与同行业可比公司变动趋势基本一致，不同产品毛利率变动存在差异主要系因产品下游应用领域不同，供需关系不一致造成的，各产品毛利率变动与产品售价、成本变动相匹配；

(2) 报告期内，公司相同产品内外销毛利率存在差异主要是外销产品成本包含不予抵扣税金、内外销客户定价差异及产品结构差异导致，具有合理性；

(3) 在报告期化工原料价格波动较大，其中 2018 年化工原料价格普涨的情况下，公司能保持综合毛利率逐年上涨一方面系公司与主要客户采用成本加成定价策略，能够适当降低原材料价格波动影响，另一方面系因公司产品种类丰富，能根据市场需要灵活调整产品结构，高毛利率产品收入占比提升所致，毛利率变动具有合理性；

(4) 发行人化妆品原料类产品毛利率上升主要系受下游市场需求增加，销售价格得以持续提升以及客户结构变化等因素影响，毛利率变动具有合理性。

## 2、关于海外销售和第三方回款

报告期内公司海外销售金额较大占比较高。请项目组说明：(1) 公司在进出口方面有无重大违法违规情形，报关数据与公司自身数据是否匹配，出口退税情况是否与公司境外销售规模相匹配；(2) 结合报告期内相关货币对人民币的汇率变动趋势，说明公司出口收入和公司汇兑损失之间的匹配性；(3) 公司销售收款是否建立相关内控制度并有效运行；第三方回款的原因和合理性，公司及其实际控制人、董监高或其他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；报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；通过第三方回款对财务报告的影响。

回复：

**2-1、公司在进出口方面有无重大违法违规情形，报关数据与公司自身数据是否匹配，出口退税情况是否与公司境外销售规模相匹配**

**(1) 公司在进出口方面无重大违法违规的情形**

报告期内，公司在进出口方面无重大违法违规的情形。2017年7月18日，中华人民共和国金陵海关（以下简称“金陵海关”）出具编号为金关2017年077号《证明》：公司自2017年1月1日至2017年6月30日未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的情事；2018年1月15日，金陵海关出具编号为金关2018年004号《证明》：公司自2017年7月1日至2017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；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事。

**(2) 报关数据与公司自身数据相匹配**

根据江苏海关统计学会出具的报告期内各期公司出口货物总额，公司出口货值与外销收入如下表所示：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
出口货值（万美元）	1,526.32	1,634.20	1,629.21
外销收入（万美元）	1,506.92	1,718.67	1,630.90
差异（万美元）	19.41	-84.47	-1.69

由上表可知，公司外销收入与报关数据基本一致，差异原因主要系公司外销收入均根据提单日期确认收入，报关时间与提单日时间存在差异所致。

**(3) 出口退税情况与公司境外销售规模相匹配**

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
外销收入（A）	10,279.30	11,330.24	10,985.96

免抵退出口货物销售额 (B)	11,900.53	8,935.10	11,070.55
差异 (C=A-B)	-1,389.44	2,124.39	-87.46
免抵退申报表免抵退税额 (D)	1,268.60	973.71	1,127.68
其中: 当期免抵税额	1,261.66	922.89	1,106.80
<b>当期应退税额</b>	<b>6.94</b>	<b>50.82</b>	<b>20.88</b>
<b>退税率 (E=D/B)</b>	<b>10.66%</b>	<b>10.90%</b>	<b>10.19%</b>
根据税法公司可享受的退税率	10%、13%	9%、10%、13%	9%、13%

注 1: 外销收入为营业收入中的境外销售收入;

注 2: 根据财政部、国家税务总局《关于进一步提高部分商品出口退税率的通知》(财税[2009]88 号)的有关规定, 2017 年至 2018 年 10 月, 公司出口产品退税率为 9%、13%; 根据财政部、国家税务总局《关于调整部分产品出口退税率的通知》(财税[2018]123 号)的有关规定, 2018 年 11 月至今本公司出口产品退税率为 10%、13%。

公司按收到当地主管税务机关的出口免抵退审批表并实际收到退税款时记录当月出口退税金额。公司报告期内各年度外销收入与免抵退出口货物销售额不完全匹配, 系统口径差异, 税务部门仅对已回款的出口销售收入办理退税。报告期内公司退税率变动系出口退税率发生变化、公司在各期按国家政策规定以不同出口退税率申报退税额的原因所致。

综上, 报告期内, 公司出口退税与境外销售规模相匹配。

项目组走访了金陵海关并取得了其出具的无重大违法违规证明文件; 复核了发行人出口退税计算情况及审批、入账情况; 获得了江苏海关统计学会出具的报告期内各期发行人出口货物总额, 核对前述统计数据与发行人账面记录的差异情况, 核查发行人海外销售数据。

项目组核查后认为, 公司在进出口方面无重大违法违规的情形, 报关数据与公司自身数据相匹配, 出口退税情况与公司境外销售规模相匹配。

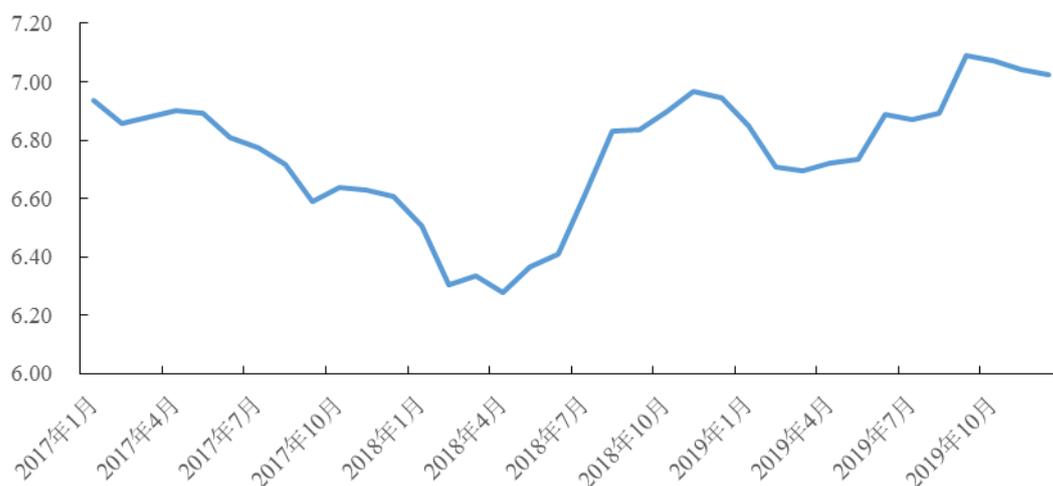
## 2-2、结合报告期内相关货币对人民币的汇率变动趋势, 说明公司出口收入和公司汇兑损失之间的匹配性

报告期内, 公司外销业务均以美元结算, 公司外销收入和汇兑损益如下:

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇兑损益 (万元)	-65.53	-504.30	441.04
外销收入 (万美元)	1,506.92	1,718.67	1,630.90

注：负数为汇兑收益。

报告期内，公司汇兑损益受外销收入确认时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响。报告期内，美元兑人民币走势如下：



2017 年期间人民币对美元的变动趋势为升值走势，导致了当期净汇兑损益为汇兑损失；2018 年期间，人民币对美元的变动趋势为贬值走势，当期净汇兑损益为汇兑收益；2019 年人民币对美元的变动趋势为先升值后贬值，且变动幅度较小，当期净汇兑损益为汇兑收益，但金额较低。综上，公司报告期内的汇兑损益表现与人民币对美元的走势趋势一致。

项目组复核了公司汇兑损失计算过程及财务处理情况，核查发行人海外销售数据，比对分析了报告期内美元兑人民币汇率变动情况。项目组核查后认为，公司出口收入和公司汇兑损失相匹配。

**2-3、公司销售收款是否建立相关内控制度并有效运行；第三方回款的原因和合理性，公司及其实际控制人、董监高或其他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；报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；通过第三方回款对财务报告的影响。**

#### **(1) 公司销售收款已建立相关内控制度并有效运行**

公司已制定了第三方回款的相关内部控制制度并有效运行：①客户回款前需通知销售业务员具体回款时间、回款金额及回款对象。销售业务员及时通知财务部人员记录并备查。②财务人员收款时，若发现有未以客户名义开立的银行账户

汇款时，财务人员需及时与销售业务员核实回款对象与客户关系，并取得客户确认如获得合同签订方出具的委托第三方付款授权书或声明等证明文件，在明确客户与第三方汇款对象关系后进行会计处理。

(2) 第三方回款主要系部分客户通过所属集团财务公司或所属集团相关公司付款，以及部分客户的采购人员或合作伙伴代其付款，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，通过第三方回款对财务报告的无影响

报告期内，公司第三方回款不存在潜在风险和法律纠纷。具体情形如下：

单位：万元

客户名称	回款方	金额	第三方回款原因
<b>2019 年度</b>			
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	SOLVAY SA/PAIEM. TIERS	2,538.98	双方系同一控制下公司
Saltigo GmbH	LANXESS AG	298.53	LANXESS AG 系 Saltigo GmbH 母公司 LANXESS Deutschland GmbH 的股东
MERCK S.L.U.	MERCK FINANCIAL SERVICES GMBH	297.40	由客户集团财务公司统一付款
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD	TOPSMART VINTAGE LIMITED	85.23	TOPSMART VINTAGE LIMITED 系客户的子公司，客户委托子公司付款
UV CHEMISTRY CO., LTD	ACMECN CO.,LTD	6.22	因该客户账户异常，书面委托 ACMECN CO.,LTD 付款
合计-		<b>3,226.37</b>	-
<b>2018 年度</b>			
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	SOLVAY SA/PAIEM. TIERS	1,953.61	双方系同一控制下公司
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD	TOPSMART VINTAGE LIMITED	383.54	TOPSMART VINTAGE LIMITED 系客户的子公司，客户委托子公司付款
Saltigo GmbH	LANXESS AG	558.71	LANXESS AG 系 Saltigo GmbH

			母公司 LANXESS Deutschland GmbH 的股东
MERCK S.L.U.	MERCK FINAMCIAL SERVICES GMBH	46.86	由客户集团财务公司统一付款
上海达瑞精细化学品有限公司	-	0.05	客户采购经理代为付款
江苏新诺化工有限公司	-	0.05	客户采购经理代为付款
<b>合计</b>		<b>2,942.82</b>	-
<b>2017 年度</b>			
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	SOLVAY SA/PAIEM. TIERS	3,850.70	双方系同一控制下公司
MGI INTERNATIONAL BV	IGM RESINS B.V.	34.20	双方系同一控制下公司
Saltigo GmbH	LANXESS AG	513.08	LANXESS AG 系 Saltigo GmbH 母公司 LANXESS Deutschland GmbH 的股东
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD	TOPSMART VINTAGE LIMITED	52.29	TOPSMART VINTAGE LIMITED 系客户的子公司，客户委托子公司付款
山东济宁贝斯特医药科技有限公司	陈惠明 (客户采购业务员)	0.10	客户采购经理先垫款后报销
上海三木货物运输代理有限公司	潘大伟 (客户采购经理)	1.17	客户委托其采购经理代为付款
成都金牌农化有限公司	赵馥岚 (客户采购经理)	19.00	客户委托其采购经理代为付款，已取得客户出具的委托付款声明
<b>合计</b>		<b>4,470.56</b>	

项目核查了公司相关内控制度，主要客户的合同情况、销售情况；报告期内公司的营业收入明细账、应收账款明细账；核查了有关银行收款的进账单信息并与公司的账面记录、合同签订方进行核对，对付款人与合同签订方不一致的，核实第三方付款的原因；核查了公司《回收款制度》、《销售与收款内部控制制度》及其执行情况；对销售回款单据逐一进行了核对，对第三方回款涉及的单据上注明的发票号进行了核查并核对一致；查阅了第三方回款方金额在 1 万元以上的签订合同客户出具的授权书或声明等证明文件。项目组对报告期内全部销售回款进行了逐笔核查，核查比例 100%。

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入 (A)	29,177.68	26,657.27	23,595.56
检查回款笔数	1,280	993	1,113
核查回款金额	33,162.23	26,197.53	25,936.14
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
第三方回款金额 (B)	3,226.37	2,942.82	4,470.56
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 (C)	3,220.14	2,942.72	4,470.56
第三方回款占比 (B/A)	11.06%	11.04%	18.95%
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 (C/A)	11.04%	11.04%	18.86%

项目组核查后认为，公司销售收款已建立相关内控制度并有效运行；第三方回款主要系部分客户通过所属集团财务公司或所属集团相关公司付款，以及客户委托采购人员或合作伙伴代为付款；客户委托采购人员或合作伙伴代为付款金额较大的，已取得客户及回款方出具的声明文件；公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，通过第三方回款对财务报告无影响。

### 3、关于供应商

报告期内，公司委托沭阳金凯、江苏联昌及郑州达邦三家企业加工对氟苯甲酰氯，其中江苏联昌和沭阳金凯系同为徐玉忠控制的公司，公司实际控制人秦翠娥与徐玉忠等人存在共同投资。同时，公司 2019 年度前五名供应商中出现多家新增供应商。

请项目组说明：（1）公司采购对氟苯甲酰氯原料既有直接采购又有委托加工，请对比两种方式下的采购成本，说明委外加工的原因及合理性；公司采购原材料的供应商包括委外加工方是否有特殊的资质认证要求，委外加工方是否有政策、技术等方面的进入门槛；公司控制委托加工产品质量的具体措施；是否存在采购实行工业产品生产许可证目录产品而被行政处罚的风险；（2）上述供应商与公司是否存在关联关系或其他利益安排，说明交易定价的依据和合理性，与公司是否存在利益输送情形；（3）比较报告期内三家供应商的委托加工价格，是否存在较大差异，交易定价是否公允；（4）2019 年度出现较多新增供

应商的原因及合理性；公司与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性。

回复：

**3-1、公司采购对氟苯甲酰氯原料既有直接采购又有委托加工，请对比两种方式下的采购成本，说明委外加工原因及合理性；公司采购原材料的供应商包括委外加工方是否有特殊的资质认证要求，委外加工方是否有政策、技术等方面的进入门槛；公司控制委托加工产品质量的具体措施；是否存在采购实行工业产品生产许可证目录产品而被行政处罚的风险**

公司通过委外加工方式采购对氟苯甲酰氯是从控制生产成本和保证生产连续性、稳定性等方面考虑，委外加工的对氟苯甲酰氯价格略低于直接采购的对氟苯甲酰氯价格；委外加工是精细化工行业通常的做法，如科思股份、久日新材及赞宇科技等企业均存在此种方式的采购，公司采用委外加工方式具有商业合理性。

#### **(1) 公司采用委外加工对氟苯甲酰氯的原因及合理性**

2017年，万隆化学（江苏万隆化学有限公司及丹阳市万隆化工有限公司）系公司对氟苯甲酰氯的主要供应商，采购金额占比为96.45%。公司于2017年4月28日与万隆化学签订《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月份起供货，每月分批交货40吨。该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，部分上游企业产能利用受限，根据公司报告期内《材料采购记录询价记录表》，自2017年11月起，对氟苯甲酰氯市场价格持续上涨。由于市场价格高于《长期供货协议》约定价格，万隆化学供货数量未完全按合同履行，上述长期供货协议实际于2018年7月11日执行完毕。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，价格远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年底双方终止合作。

报告期内，公司对氟苯甲酰氯的采购价格持续上涨，具体情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
对氟苯甲酰氯直接采购价格（万元/吨）	6.01	24.69%	4.82	30.27%	3.70

因其他供应商经营规模较小，其大量采购原材料，如对氟甲苯进行生产，将面临较大的资金成本压力，并最终转嫁到公司。而公司与对氟甲苯供应商山东福尔有限公司（华邦健康（002004.SZ）孙公司）等主体具有长期合作关系，山东福尔有限公司为公司原材料氟苯的主要供应商之一，自 2014 年开始与公司合作。因与山东福尔等对氟甲苯供应商有长期合作，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，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。

## （2）公司不同方式采购对氟苯甲酰氯的成本比较

报告期内，公司通过委托外加工方式和直接采购方式采购的对氟苯甲酰氯情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接采购（A，万元/吨）	6.01	4.82	3.70
其中：自万隆化学长期协议采购平均价格	-	3.73	3.72
长期协议外直接采购全年平均价格	6.01	5.16	3.64
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）	5.53	5.42	-
采购价格差异（(A-C)/C）	8.66%	-11.09%	-
扣除长期供应协议之后的同期价格差异（(B-C)/C）	-	5.62%	-

2018 年度公司委托加工方式采购对氟苯甲酰氯的价格高于直接采购，主要系以下原因：（1）当年部分直接采购来自于与万隆化学在 2017 年签署的长期供应协议，该协议约定含税采购价格为 4.35 万元/吨，已于 2018 年 7 月履行完毕；（2）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。

剔除上述影响，2018 年下半年公司委托加工采购对氟苯甲酰氯价格低于同

期直接采购价格 5.62%，2019 年度委托加工采购对氟苯甲酰氯价格低于同期直接采购价格 8.66%，价差合理。

综上，在对氟苯甲酰氯长期供货协议到期、市场供应紧张、价格大幅上涨的情况下，委托加工对氟苯甲酰氯使公司可控制采购成本，并保证原材料稳定供应，具有商业必要性及合理性。

### **(3) 公司采购原材料的供应商包括委外加工方是否有特殊的资质认证要求，委外加工方是否有政策、技术等方面的进入门槛**

依据《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》和《工业产品生产许可证管理条例》等规定，公司原材料供应商包括受托加工方根据其主体性质、提供的产品类型需具备《安全生产许可证》或《危险化学品经营许可证》或《工业产品生产许可证》等资质，公司报告期内的供应商均具备以上资质及许可证。

另外，经核查，委托加工方没有政策、技术层面的进入门槛，公司报告期内对氟苯甲酰氯的供应商家数分别为 4 家、7 家及 7 家。

### **(4) 公司控制委托加工产品质量的具体措施**

根据委托加工产品的生产过程，公司产品质量控制的具体措施如下：

#### **①生产前的控制措施**

公司在采购提供给受托加工方的原材料对氟甲苯时，对原材料产品性能的各个指标有明确要求，并在受托加工方收到该等材料时，由受托加工方进行检测、验收；原材料验收后因受托加工方保管等原因造成原材料毁损、性能降低等风险，均由受托加工方承担。

#### **②生产过程的控制措施**

根据化学反应理论及生产经验，公司在委托加工协议中对受托加工方需提供的产品数量、质量有明确要求，并由专业技术人员不定期对受托加工方的生产情况进行监督。

#### **③生产完成后的控制措施**

受托加工方将对氟苯甲酰氯提供给公司时，仓库管理人员对包装、数量等事项进行形式验收后，由质检部进行抽样质量检测。若提供产品符合委托加工协议约定的品质，则进入公司储存、使用环节，不合格则出具检验报告，由受托加工方重新加工或赔偿公司相应损失。

综上，公司通过制定相关控制程序解决了委托加工产品在生产前、生产中、生产后可能产生的问题，也有效确保了委托加工产品的质量。

### **(5) 是否存在采购实行工业产品生产许可证目录产品而被行政处罚的风险**

根据《工业产品生产许可证管理条例》、《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录加强事中事后监管的决定》（国发〔2019〕19号）规定，危险化学品属于继续实施工业产品生产许可证管理的产品目录中规定的产品。

经核查，对氟甲苯、对氟苯甲酰氯不属于危险化学品，公司不存在采购实行工业产品生产许可证目录产品而被行政处罚的风险。

### **3-2、上述供应商与公司是否存在关联关系或其他利益安排，说明交易定价的依据和合理性，与公司是否存在利益输送情形**

根据公开信息，截至本报告签署日，沭阳金凯、江苏联昌、郑州达邦的具体情况如下：

<b>1、沭阳金凯</b>	
企业名称	沭阳金凯化工厂
统一社会信用代码	91321322755873221H
法定代表人	徐玉忠
注册资本	1,050 万元
成立时间	2004 年 02 月 06 日
注册地	沭阳县扎下镇化工园区
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	个人独资企业，徐玉忠持股 100%
实际控制人	徐玉忠
企业状态	存续，2019 年 3 月 21 日，该公司临近的响水县陈家港化工园区发生特别重大爆炸事故。随后受地方政策影响，沭阳金凯停止生产。

<b>2、江苏联昌</b>	
企业名称	江苏联昌新材料有限公司
统一社会信用代码	91321322MA1P7MU27B
法定代表人	徐玉忠
注册资本	1,000 万元
成立时间	2017 年 06 月 16 日
注册地	常州市金坛区中景商务中心 2 号 802
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	徐玉忠持股 70%，肖冬妹持股 30%
董事、监事及高管情况	徐玉忠任执行董事兼总经理，肖冬妹任监事
实际控制人	徐玉忠
企业状态	存续，正常生产

<b>3、郑州达邦</b>	
企业名称	郑州达邦化工有限公司
统一社会信用代码	914101817982056102
法定代表人	顾圣邦
注册资本	200 万元
成立时间	2007 年 01 月 12 日
注册地	巩义市芝田镇蔡庄村
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	顾爱利持股 50%，顾圣邦持股 50%
董事、监事及高管情况	顾圣邦任执行董事，顾爱利任监事
实际控制人	顾圣邦
企业状态	存续，正常生产

经查阅受托加工方工商信息，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、受托加工方对公司关联关系的确认，除向公司提供原材料外，受托加工方与公司及公司董事、监事、高级管理人员、其他核心技术人员、持有公司 5% 以上股份的股东等主体不存在关联关系或其他利益安排。公司与委托加工商约定委托加工价格是根据委托加工商人力成本、制造费用等情况，并参考市场行情确定，交易定价公允、合理，不存在与公司输送利益的情况。

### 3-3、比较报告期内三家供应商的委托加工价格，是否存在较大差异，交易定价是否公允

报告期内，公司三家委托加工商单位委托加工费具体情况如下：

项目	单位委托加工费（万元/吨）	委托加工量（吨）
沭阳金凯及江苏联昌（A）	1.08	292.65
其中：沭阳金凯	1.08	219.25
江苏联昌	1.10	73.40
郑州达邦（B）	1.21	57.25
差异（(A-B)/B）	-10.26%	411.18%

注：江苏联昌和沭阳金凯系受同一实际控制人控制的公司。

公司支付给郑州达邦的委托加工费略高于支付给沭阳金凯及江苏联昌的委托加工费，系郑州达邦初期为公司加工的对氟苯甲酰氯数量小，单位委托加工费较高所致。随着郑州达邦为公司加工产品数量增加，委托加工费也相应降低至与沭阳金凯及江苏联昌同一水平。

综上，公司与上述委托加工方约定单位委托加工费是根据双方历史合作情况、委托加工数量、成本费用、合理利润等因素谈判确定，交易定价公允。

### 3-4、2019 年度出现较多新增供应商的原因及合理性；公司与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性

#### （1）2019 年度前五大供应商中新增部分供应商的原因及合理性

2019 年公司前五大供应商中新增供应商共 3 家，为对氟苯甲酰氯和三氯化铝供应商。

新增对氟苯甲酰氯供应商江苏鸿皓恒化工有限公司、济源市恒顺新材料有限公司，系因 2019 年沭阳金凯受“321”响水爆炸事件影响不能再受托生产对氟苯甲酰氯，而且万隆化学在履行完与公司的长期协议后，拟大幅提高销售价格，故公司不再与万隆化学进行合作，以上因素导致 2019 年度对氟苯甲酰氯供应商变化较大。

新增三氯化铝供应商景德镇锦鑫化工有限公司，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，但响水长洋受环保核查影响，自 2018

年下半年开始暂停经营，在“321”响水爆炸事件后，完全停止经营，因此公司在2018年寻找新的三氯化铝供应商。

综上，公司新增部分供应商系个别原供应商因环保及安全生产核查等原因退出市场，或拟大幅提升销售价格。公司更换新的供应商是为了保证公司持续稳定生产及控制生产成本，具有商业合理性。

## (2) 公司与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性

报告期内，公司与主要供应商的业务合作情况如下：

供应商名称	业务开始时间	合作由来	采购内容	是否仍有合作
山东富通化学有限公司	2010年	供应商自荐	氟苯	是
响水新联合化学有限公司	2012年	供应商自荐	氟苯	是
南京扬子净水剂有限公司	2013年	网络平台搜索	铝酸钙粉、三氯化铁	是
涉县津东经贸有限责任公司	2014年	供应商自荐	联苯	是
山东福尔有限公司	2014年	供应商自荐	氟苯	是
郑州卓优科技有限公司	2016年	供应商自荐	对氟苯甲酰氯	是
江苏丰果化工品有限公司	2016年	网络平台搜索	甲苯	是
安徽阳城化工科技有限公司	2016年	供应商自荐	三氯化铝、苯甲酰氯	是
郑州达邦化工有限公司	2017年	供应商自荐	对氟苯甲酰氯	是
滨海新东方医化有限公司	2018年	供应商自荐	对氟苯甲酰氯	是
景德镇锦鑫化工有限公司	2018年	供应商自荐	三氯化铝	是
济源市恒顺新材料有限公司	2019年	供应商自荐	对氟苯甲酰氯	是
江苏鸿皓恒化工有限公司	2019年	供应商自荐	对氟甲苯、对氟苯甲酰氯	是
江苏万隆化学有限公司	2010年	供应商自荐	对氟苯甲酰氯、邻氯苯甲酰氯、间甲基苯甲酰氯、对氯苯甲酰氯	否
丹阳市万隆化工有限公司	2007年	供应商自荐	苯甲酰氯、对甲氧基苯甲酰氯、间甲基苯甲酰氯、4-甲基苯甲酰氯、对氯苯甲酰氯、邻氯苯甲酰氯、邻甲基苯甲酰氯	否

响水长洋化工有限公司	2014 年	供应商自荐	三氯化铝	否
沭阳金凯化工厂	2015 年	供应商自荐	对氟苯甲酰氯	否

注 1：是否仍有合作情况是截至本报告签署日的情况。

注 2：江苏万隆化学有限公司、丹阳市万隆化工有限公司系受同一控制的企业。

从上表可知，公司与主要供应商保持相对稳定的合作关系，其中与江苏万隆化学有限公司、丹阳市万隆化工有限公司 2019 年未合作，系由于其报价显著超过市场合理水平；响水长洋化工有限公司受环保核查影响，2018 年下半年以来暂停经营，且在“321”响水爆炸事件后完全停止经营；沭阳金凯受“321”响水爆炸事件影响停止经营。

#### 4、关于销售费用

报告期内，公司销售费用率较低。请项目组：（1）结合公司的销售模式和人员结构等说明报告期内销售费用较小的原因及合理性；结合公司与客户约定的运费和仓储费用承担方式、各期的销售量与销售金额量化分析说明运费变动的合理性；（2）说明销售费用率低于同行业上市公司的原因，是否存在少计销售费用的情况，是否存在关联方或潜在关联方代公司承担成本或代垫费用（如市场开拓费和佣金支出）的情况。

回复：

报告期内，公司销售费用金额较小、销售费用率低于同行业公司主要原因在于报告期内公司下游客户相对较稳定，销售人员数量、市场开拓成本及客户维护费用相对较低，具备合理性；报告期内，运输费用变动主要系内外销数量占比及内销区域变动导致的，具备合理性；公司不存在少计销售费用的情况，不存在关联方或潜在关联方代公司承担成本或代垫费用（如市场开拓费和佣金支出）的情况。

**4-1-1、结合公司的销售模式和人员结构等说明报告期内销售费用较小的原因及合理性**

报告期内，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
运输费	231.95	49.65	210.03	56.53	239.73	62.09
职工薪酬	143.87	30.80	122.60	33.00	87.72	22.72
其他	91.33	19.55	38.92	10.47	58.67	15.19
<b>合计</b>	<b>467.15</b>	<b>100.00</b>	<b>371.54</b>	<b>100.00</b>	<b>386.12</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司销售费用分别为 386.12 万元、371.54 万元和 467.15 万元，占同期营业收入的比分别为 1.64%、1.39%和 1.60%。销售费用占营业收入的比例基本保持稳定。

### (1) 业务模式、市场开发情况

公司销售工作由市场部负责，销售渠道分为内销和外销。公司对境内、外销售产品均为直销模式，渠道费用较低。公司凭借优质的产品和具有竞争力的价格获得客户肯定并确定订单，借助良好的售后服务树立品牌形象，从而保证客户的稳定性和销售的持续性。同时，公司根据市场分布情况，安排专人通过业务拜访、展会、网站等方式进行有针对性的业务拓展。对于外销客户，公司通常以独家合作或框架性合同提前锁定部分市场份额，并有利于公司降低开拓海外市场的成本。另外，报告期内，公司下游客户相对较稳定，新增规模客户少。

报告期内，公司与主要客户均保持有长期合作，公司客户结构相对稳定，前十大客户除因报告期内新增上市公司客户久日新材、既有客户 VICTREX（威格斯）采购增加，从而 SaltigoGmbh 降至第 12 位，长兴化学未能进入前二十大客户，其余变化仅年度之间排序差异。报告期内，前十大涉及的相关客户收入占比分别为 69.28%、70.68%和 58.09%，比例较高，具体情况如下表所示：

序号	客户名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	SOLVAY（索尔维）	16.94%	23.63%	27.96%
2	SYMRISE（德之馨）	11.52%	13.47%	9.30%
3	IGM（艾坚蒙）	6.82%	10.64%	9.61%
4	久日新材	4.14%	0.95%	-
5	惠州华泓新材料股份有限公司	4.08%	3.36%	4.36%
6	VICTREX（威格斯）	4.08%	0.90%	-
7	中研股份	2.42%	5.24%	5.99%

序号	客户名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
8	吉大赢创高性能聚合物（长春）有限公司	2.16%	2.77%	3.42%
9	南京扬子净水剂有限公司	2.12%	2.33%	1.98%
10	东莞市华标塑胶有限公司	1.98%	2.58%	2.75%
11	SaltigoGmbh	1.75%	2.63%	1.93%
12	长兴化学	0.09%	2.16%	1.99%
合计		<b>58.09%</b>	<b>70.68%</b>	<b>69.28%</b>

报告期内，公司下游客户相对较稳定，新增规模客户少。受该等销售模式及相对稳定客户群体影响，公司其他销售费用（主要为佣金、交通差旅费、办公费、广告宣传费、业务招待费、折旧与摊销等）较低，金额分别为 58.67 万元、38.92 万元和 91.33 万元。2019 年其他销售费用金额相对较高，主要系 REACH 认证费用。

## （2）销售人员、销售费用与新客户开发之间的勾稽情况

报告期内，公司各期新增客户情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新增客户数量（家）	115	74	16
其中：采购量高于 10 吨（含）	8	5	5
采购量低于 10 吨	107	69	11
新增客户销售金额（万元）	2,787.81	1,182.44	1,027.74
其中：采购量高于 10 吨（含）	1,719.91	654.58	719.90
采购量低于 10 吨	1,067.90	527.86	307.83
新增客户平均销售金额（万元）	24.24	15.98	64.23
其中：采购量高于 10 吨（含）	214.99	130.92	143.98
采购量低于 10 吨	9.98	7.65	27.98

报告期内，公司各年平均销售人员数量为 5 人，销售人员较少。公司现有客户 SOLVAY、IGM、SYMRISE、久日新材等均系客户主动洽谈方式建立联系。报告期内，公司客户较为稳定，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。

职工薪酬增加系公司提高员工薪酬水平所致。报告期内，公司各年平均销售

人员数量为 5 人，销售人员较少。公司现有客户 SOLVAY、IGM、SYMRISE、久日新材等均系客户主动洽谈方式建立联系。报告期内，公司客户较为稳定，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。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，平均单家销售额分别为 64.23 万元、15.98 万元和 24.24 万元。其中，新增客户采购量高于 10 吨（含）的分别为 5 家、5 家、8 家，平均单家销售额分别为 143.98 万元、130.92 万元和 214.99 万元；低于 10 吨的分别有 11 家、69 家和 107 家，平均单家销售额分别为 27.98 万元、7.65 万元和 9.98 万元。报告期内公司新增客户单体销售规模较小，且以主动寻求合作为主，公司开发非规模客户方面的费用投入、人员投入较小。

项目组核查了发行人报告期各期的销售费用明细账，了解了各项费用的明细构成；核对了销售人员名单及薪酬清单；访谈了销售部门员工；对销售费用的发生额进行了抽查，并进行了截止测试；核查了佣金合同并与账面计提的佣金进行了核对；比对筛选发行人各期新增客户情况。

项目组核查后认为，公司销售费用金额较小主要原因在于报告期内公司下游客户相对较稳定，销售人员数量、市场开拓成本及客户维护费用相对较低，具备合理性。

#### 4-1-2、结合公司与客户约定的运费和仓储费用承担方式、各期的销售量与销售金额量化分析说明运费变动的合理性

公司运输费包含道路运输费、港口进仓费、货代服务费等。公司内销一般采用送货到厂的方式，运输费用在销售费用核算；外销大多采取 FOB 和 CIF 的出口方式，运输到港的费用在销售费用核算，CIF 方式下的境外运输费用冲抵销售收入。公司产品通过上海港口出口，外销业务的境内运费与华东地区的内销运费接近。

报告期内，公司运输费与销量的比例关系如下表所示：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数量	变动	数量	变动	数量

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
运输费用（万元）	231.95	10.43%	210.03	-12.39%	239.73
销量（吨）	3,804.23	-5.06%	4,006.96	-1.64%	4,073.67
其中：内销（吨）	2,480.39	6.63%	2,326.23	4.16%	2,233.41
外销（吨）	1,323.84	-21.23%	1,680.73	-8.67%	1,840.26
单位运费（元/吨）	609.70	16.32%	524.16	-10.93%	588.49

报告期内，公司单位运输费分别为 588.49 元/吨、524.16 元/吨和 609.70 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增加，导致当期运输费用上升。

项目组访谈了公司物流部负责人，查阅了运输费用明细账、主要运输单位的结算单据、报告期销售的区域分布统计表，对报告期内产品销售区域分布与运输费用匹配性进行了比较分析。项目组核查后认为，公司运费变动与销售数量变动之间的关系具有合理性。

**4-2、说明销售费用率低于同行业上市公司的原因，是否存在少计销售费用的情况，是否存在关联方或潜在关联方代公司承担成本或代垫费用（如市场开拓费和佣金支出）的情况**

报告期内，公司及同行业可比公司的销售费用率如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
扬帆新材 (300637.SZ)	2.13%	1.86%	1.99%
强力新材 (300429.SZ)	4.38%	4.10%	3.57%
久日新材 (688199.SH)	3.30%	2.76%	3.33%
科思股份	3.01%	3.78%	4.41%
华业香料	3.22%	3.15%	3.12%
<b>算术平均值</b>	<b>3.21%</b>	<b>3.13%</b>	<b>3.28%</b>
<b>发行人</b>	<b>1.60%</b>	<b>1.39%</b>	<b>1.64%</b>

注：科思股份为其 2019 年 1-6 月销售费用率。

从上表可知，发行人销售费用率与扬帆新材接近，低于强力新材、久日新材、

科思股份、华业香料。报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，但保持在较稳定的水平，主要原因在于报告期内公司下游客户相对较稳定，销售人员数量、市场开拓成本及客户维护费用相对较低。

项目组核查了发行人报告期各期的销售费用明细账，了解了各项费用的明细构成；核对了销售人员名单及薪酬清单；访谈了销售部门员工；对销售费用的发生额进行了抽查，并进行了截止测试；取得公司银行开户资料和银行流水，公司实际控制人及其控制的其他企业、董监高银行流水，检查是否存在未披露的资金往来；查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期公告中销售费用的资料并与公司的销售费用构成进行比较。

项目组核查后认为，报告期内公司销售费用率低于同行业可比公司是真实、合理的，公司不存在关联方或潜在关联方代发行人承担成本或代垫费用（如市场开拓费和佣金支出）的情况。

## 5、关于存货

报告期各期末，公司存货账面价值逐年增长。请项目组说明：（1）结合经营模式、生产周期、生产模式等说明公司存货余额、构成以及存货占资产比例是否合理，报告期各期存货中库存商品占比较高的原因，与可比公司是否存在重大差异；（2）公司存货周转率逐年下降的原因；（3）公司存货是否存在库龄较长、滞销等情形，存货跌价准备测试与计提情况、计提是否充分。

回复：

5-1、结合经营模式、生产周期、生产模式等说明公司存货余额、构成以及存货占资产比例是否合理，报告期各期存货中库存商品占比较高的原因，与可比公司是否存在重大差异

### （1）存货余额、构成及存货占流动资产比例

报告期各期末，公司存货余额、构成及存货占流动资产比例如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比

项目	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
原材料	965.15	34.63	791.31	34.43	627.24	36.75
在产品	515.78	18.51	580.38	25.25	350.87	20.56
库存商品	823.00	29.53	663.00	28.85	618.44	36.24
发出商品	288.08	10.34	108.79	4.73	110.19	6.46
委托加工物资	194.71	6.99	154.62	6.73	-	-
<b>合计</b>	<b>2,786.72</b>	<b>100.00</b>	<b>2,298.10</b>	<b>100.00</b>	<b>1,706.73</b>	<b>100.00</b>
<b>占流动资产的比例</b>	<b>10.77%</b>		<b>10.65%</b>		<b>10.61%</b>	

注：报告期内，公司存货跌价准备金额较小，分别为 0.00 万元、9.01 万元及 7.88 万元。

报告期各期末，原材料（含委托加工物资）、库存商品（含发出商品）、在产品大致占比基本上是 40%、40%和 20%，存货余额占流动资产的比例分别为 10.61%、10.65%和 10.77%，均较为稳定，与公司生产销售模式相匹配。

报告期内，公司主要是基于傅克反应生产芳香族酮类系列产品，生产过程主要包括水解、分层、碱洗、提纯等环节，各细分产品的具体工序存在差异，整个生产周期在 3-7 天。

公司采用以销定产、合理备货的模式，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。而针对如 DFBP、HAP 等核心产品，公司总经理及负责生产副总经理结合与客户所签订年度框架协议、历史销售记录及市场需求，计划产品生产数量，保证产品的最低库存。

## （2）库存商品占比

除 2017 年末、2019 年末的华业香料，报告期各期末公司库存商品占比均低于其他可比公司，具体情况如下：

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
扬帆新材 (300637.SZ)	60.56%	62.63%	49.88%
强力新材 (300429.SZ)	49.61%	52.28%	52.08%

久日新材 (688199.SH)	58.63%	57.94%	53.99%
科思股份	39.84%	42.03%	42.85%
华业香料	24.15%	35.87%	22.92%
<b>算术平均值</b>	<b>46.56%</b>	<b>50.15%</b>	<b>44.34%</b>
<b>新瀚新材</b>	<b>29.39%</b>	<b>28.89%</b>	<b>36.24%</b>

注：科思股份为其截至 2019 年 6 月 30 日的库存商品占比。

项目组访谈了公司生产部门、财务部门负责人，了解了公司的生产模式、制造流程、核算流程；分析了公司成本核算的步骤、核算方法和特点；核查了公司原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、发出商品的收发存情况、相应的凭证依据及财务处理过程、方法；核查了公司存货的各个项目的确认、计量与结转与企业会计准则的相关规定是否相符；比较了同行业可比公司的存货构成情况。

项目组核查后认为，公司存货余额、构成以及存货占流动资产比例合理；报告期各期末库存商品占比较高主要系根据客户订单、市场需求排产所致，与可比公司均值水平不存在重大差异。

## 5-2、公司存货周转率逐年下降的原因

公司存货周转率逐年下降主要原因为：在原材料价格普涨的情况下，公司对部分主要原材料加大采购力度，同时根据客户订单需求及主要产品的市场需求合理备货，使得期末存货余额上升。

报告期内，公司存货周转率如下表：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存货周转率（次/年）	6.73	8.12	8.60

2018 年度，公司存货周转率由 2017 年度的 8.60 小幅降至 8.12，主要系公司考虑到原材料价格上涨，加大采购力度，期末原材料和委托加工物资账面余额较高，期末存货余额由 2017 年末的 1,706.73 万元上升至 2018 年末的 2,298.10 万元，导致 2018 年度存货周转率略有下降。

2019 年度，公司存货周转率由 2018 年度的 8.12 下降至 6.73，主要系公司 DFBP 产品生产所需原材料对氟甲苯、对氟苯甲酰氯及主要产品 DFBP 备货数量

较多所致。2019 年末，公司考虑到 DFBP 主要原材料价格持续上涨，加大了对氟苯甲酰氯、对氟甲苯的采购力度，特别是对氟苯甲酰氯较期初库存数量增加 46.37 吨。因此，截至 2019 年末公司库存商品（含发出商品）、原材料期末余额分别增长 339.29 万元、173.84 万元，期末存货余额增加至 2,786.72 万元，导致 2019 年度存货周转率下降。

项目组访谈了公司管理层，取得公司期末存货清单，对大额库存商品及在产品取得对应的销售订单，对 2019 年末存货情况执行监盘，计算并分析报告期内公司各类存货及存货总体的周转天数，并与了解到的生产流程及生产周期相匹配。项目组核查后认为，报告期内，公司存货周转率降低的原因真实、合理。

### 5-3、公司存货是否存在库龄较长、滞销等情形，存货跌价准备测试与计提情况、计提是否充分

#### (1) 存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下所示：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
<b>一、原材料</b>	<b>965.15</b>	<b>34.63%</b>	<b>791.31</b>	<b>34.43%</b>	<b>627.24</b>	<b>36.75%</b>
1 年以内	907.16	32.55%	742.88	32.33%	589.60	34.55%
1-2 年	21.51	0.77%	23.37	1.02%	18.60	1.09%
2-3 年	15.22	0.55%	9.64	0.42%	17.30	1.01%
3 年以上	21.27	0.76%	15.42	0.67%	1.74	0.10%
<b>二、在产品</b>	<b>515.78</b>	<b>18.51%</b>	<b>580.38</b>	<b>25.25%</b>	<b>350.87</b>	<b>20.56%</b>
1 年以内	505.83	18.15%	555.55	24.17%	350.37	20.53%
1-2 年	-	-	24.34	1.06%	0.50	0.03%
2-3 年	9.46	0.34%	0.50	0.02%	-	-
3 年以上	0.50	0.02%	-	-	-	-
<b>三、库存商品</b>	<b>823.00</b>	<b>29.53%</b>	<b>663.00</b>	<b>28.85%</b>	<b>618.44</b>	<b>36.24%</b>
1 年以内	808.69	29.02%	658.96	28.67%	580.70	34.02%
1-2 年	12.98	0.47%	3.53	0.15%	6.70	0.39%
2-3 年	0.86	0.03%	0.03	0.00%	0.50	0.03%

3年以上	0.48	0.02%	0.48	0.02%	30.55	1.79%
<b>四、发出商品</b>	<b>288.08</b>	<b>10.34%</b>	<b>108.79</b>	<b>4.73%</b>	<b>110.19</b>	<b>6.46%</b>
1年以内	288.08	10.34%	108.58	4.72%	110.19	6.46%
1-2年	-	-	0.21	0.01%	-	-
2-3年	-	-	-	-	-	-
3年以上	-	-	-	-	-	-
<b>五、委托加工物资</b>	<b>194.71</b>	<b>6.99%</b>	<b>154.62</b>	<b>6.73%</b>	-	-
1年以内	194.71	6.99%	154.62	6.73%	-	-
<b>存货合计</b>	<b>2,786.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,298.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,706.73</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司库龄1年以内存货占比分别为95.56%、96.62%和97.05%。库龄2年以上的原材料主要系五金配件；库龄1年以上在产品主要系部分小品类产品的订单量较小，每批次最小投料量大于订单数量，在满足销售订单后暂时未再继续加工，主要处于重结晶和潮品状态，不会发生变质。

## (2) 存货跌价准备的具体计算过程及依据，存货跌价准备计提的充分性

公司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。

### ① 计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备具体计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
原材料	-	7.26	-
在产品	1.69	-	-
库存商品	6.18	1.75	-

合计	7.88	9.01	-
----	------	------	---

## ②计算过程

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个或单一类别存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

A.库存商品的可变现净值=预计售价（依据合同价格或近期售价）-为实现该销售预计的费用和税金

B.为生产而持有的原材料的可变现净值=产成品预计售价（参考库存商品的预计售价）-至完工时将要发生的生产成本-为实现该销售预计的费用和税金

C 在产品的可变现净值=期末约当产量×预计售价（参考库存商品的预计售价）-至完工时将要发生的生产成本-为实现该销售预计的费用和税金

D.为实现销售预计的费用和税金=（该报告期销售费用或税金÷主营业务收入）×估计售价

公司在资产负债表日按照《企业会计准则第 1 号——存货》和存货跌价准备计提政策，执行了减值测试，存货跌价准备计提充分。

项目组核对报告期各期末存货的具体形态、存放地点、存放地权属等信息；对公司 2019 年末的存货实施了监盘，复核了报告期各期末存货的减值测试。项目组核查后认为，公司部分存货存在库龄较长、滞销等的情形，针对该等存货已进行跌价准备测试并计提存货跌价准备，计提充分。

## 6、关于研发费用

请项目组说明：（1）公司研发费用明细成本的构成情况，是否存在将其他费用混入研发费用情形；（2）各期研发费用中可以加计扣除的金额，研发费用是否经相关税务机关审核。

回复：

6-1、公司研发费用明细成本的构成情况，是否存在将其他费用混入研发费用情形

报告期内，公司不存在将其他费用混入研发费用的情形，公司研发费用构成如下：

单位：万元，%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	535.87	47.11	476.85	54.83	394.86	39.27
直接材料	495.78	43.59	351.19	40.38	575.69	57.25
折旧	30.22	2.66	33.84	3.89	9.32	0.93
设计费	44.13	3.88	-	-	-	-
其他	31.39	2.76	7.78	0.89	25.72	2.56
<b>合计</b>	<b>1,137.39</b>	<b>100.00</b>	<b>869.66</b>	<b>100.00</b>	<b>1,005.59</b>	<b>100.00</b>

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，折旧为专门用于研发的设备折旧，其他费用根据项目实际发生金额归集。

项目组获取了公司研发费用明细表、对研发费用构成进行分析性复核并对大额研发费用凭证、发票进行抽查；对研发部门负责人进行了访谈，了解了公司各项研发项目进程；对公司财务负责人进行访谈，了解了公司研发费用归集制度的执行情况。项目组核查后认为，公司研发费用人工和材料归集合理，能够与生产成本明确划分，不存在将其他费用混入研发费用的情形。

## 6-2、各期研发费用中可以加计扣除的金额，研发费用是否经相关税务机关审核

报告期内，公司研发费用、研发费用加计扣除金额及两者比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用 (A)	1,137.39	869.66	1,005.59
其中：设计费 (B)	44.13	-	-
其他研发费用 (C)	1,093.26	869.66	1,005.59
设计费加计扣除比例 (D)	80%*75%	80%*75%	80%*75%

其他研发费用加计扣除比例 (E)	75%	75%	50%
研发费用可加计扣除金额 (F=B*D+C*E)	846.42	652.24	502.79
研发费用实际加计扣除金额 (G)	846.42	649.23	502.79
差异 (F-G)	-	3.01	-

注：公司执行的加计扣除税收规定包括《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）、《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税[2018]99号）等规范。

2017年和2019年，研发费用加计扣除实际金额与按扣除比例计算的研发费用可加计扣除金额一致。2018年研发费用加计扣除实际金额较按扣除比例计算的研发费用少3.01万元，系审计调增研发人员薪酬费用未在所得税汇算清缴报表时体现。

公司2017年度研发费用已经南京天成税务师事务所有限公司审核并出具了《研发费税前扣除鉴证报告》（天成审字[2018]002号），2018年度和2019年度研发费用已经南京天成税务师事务所有限公司审核并分别出具了《研发费税前扣除审核报告》（天成审字[2019]227号）、《研究开发费税前扣除审核报告》（天成审字[2020]212号）。各期研发费用实际加计扣除金额均已在年度所得税汇算清缴时予以列支，并在南京化学工业园区国家税务局备案。

## 7、关于实际控制人控制的企业

报告期内，实际控制人夫妇控制的企业包括常州花山、金坛花山、常州创赢和南京卓创，除南京卓创注销外，其余上述企业最近一年均处于亏损状态。同时，公司有部分专利技术及非专利技术受让于常州花山，且从常州花山租赁房产。

请项目组说明：（1）2015年常州花山转让新瀚有限股权的背景，实际控制人未将常州花山作为发行主体的原因；常州花山未予注销的原因；（2）公司核心技术来源和形成过程，除上述已受让的专利及非专利技术外，控股股东、实际控制人及关联方是否仍持有与公司业务相关的资产、技术、设备等；（3）南京卓创存续期间是否存在违法违规行为，注销原因，是否存在法律纠纷；（4）实际控制人控制的上述企业亏损情况及具体原因；是否存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（5）报告期内是否存在公司的客户为常

州创赢供应商的情形；如是，公司的客户成为常州创赢供应商是否影响公司业务独立性；（6）上述企业历史沿革、主营业务和主要产品演变情况，报告期内主要财务数据，在资产、人员、业务、技术等方面与公司之间的关系；公司与上述企业是否存在同业竞争或潜在的竞争关系，是否存在其他利益输送的情形。

回复：

**7-1、2015年常州花山转让新瀚有限股权的背景，实际控制人未将常州花山作为发行主体的原因；常州花山未予注销的原因**

（1）2015年常州花山转让新瀚有限股权的背景

新瀚有限于2015年初启动改制并向全国中小企业股份转让系统申请股票挂牌工作，在制定改制方案过程中，新瀚有限为了优化公司股权结构，便于股东直接行使股东权利，提升公司治理能力和效率，并考虑到汤浩长期以来对公司的贡献，经新瀚有限股东会、常州花山董事会、股东会批准，常州花山将所持股权通过股权转让的方式调整给严留新、秦翠娥、郝国梅、张萍、汤浩等5名自然人。

（2）实际控制人未将常州花山作为发行主体的原因

发行人所处南京市化学工业园区具备完善的生产配套设施及对新设企业优惠的扶植政策，相较常州花山所处常州金坛地区具备开展业务的区位优势及人力资源优势。实际控制人自2012年7月新瀚有限投产后，逐渐将业务重心由常州花山转移至发行人，2015年8月至本报告签署日，常州花山除向发行人出租仓库外未经营任何业务。

（3）常州花山未予注销的原因

截至本报告签署日，常州花山作为投资主体仍持有常州创赢股权，且拥有土地、厂房等资产，故实际控制人未予注销。为消除与发行人之间的同业竞争，常州花山自2014年1月起不再生产与公司相同的产品；2015年8月后已完全停止与公司的业务往来，且未再经营任何业务。2015年8月，常州花山将经营范围变更为“工程塑料制品的生产”以避免与发行人间潜在的同业竞争。常州花山在报告期内经营合法、合规，不存在重大违法违规行为，未受到重大行政处罚。

**7-2、公司核心技术来源和形成过程，除上述已受让的专利及非专利技术外，**

## 控股股东、实际控制人及关联方是否仍持有与公司业务相关的资产、技术、设备等

### (1) 公司核心技术来源和形成过程

发行人的核心技术主要体现在产品生产的流程及反应过程的技术处理，主要来源于公司技术人员和生产人员长时间生产经验积累而形成的技术诀窍以及公司自主研发的专利技术，发行人核心技术的基本情况如下：

序号	生产技术名称	技术特点及水平	实现目标	形成的专利/专有技术	主要应用产品类别
1	固体光气的原子经济反应研究技术	实现固体光气作为氯代试剂进行傅克反应	减少了氯代试剂的用量，转化率高，减少了异构体等杂质的生成	发明专利	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料
2	低温水解反应技术	低温催化水解工艺	转化率高，产品质量好，操作稳定而且三废量少	发明专利	特种工程塑料核心原料/光引发剂
3	Fe-C 型负载催化剂在高温傅克酰化反应中的应用技术	采用 Fe-C 型负载催化剂先与芳酮生成配合物，然后在高温下解离继续参与反应	减少了催化剂的使用量，而且无须水解，避免产生大量的含酸废水	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂
4	Fe-C 型负载催化剂定向催化效能提升技术	通过对反应体系中物料组分的变化情况分析，分段控制加入定量催化剂的方法使主反应趋向完全	抑制反应中副产物的产生	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料
5	Fe-C 型负载催化剂回收利用和活化技术	通过试验详细考察催化剂的催化及失活曲线，找出影响催化活性的主要因素；通过对原料的遴选、不同配比的实验、活化温度压力等合成参数的调整	减少催化剂失活；提高催化性能，有效降低催化剂的生产成本	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料
6	新型薄膜蒸发器的研制应用技术	使用循环泵将物料传送至降膜蒸发器或刮膜蒸发器中进行加热，使物料迅速汽化	加热快，减少了物料与加热介质的接触时间，而且还避免了物料的焦化聚合分解等现	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料

序号	生产技术名称	技术特点及水平	实现目标	形成的专利/专有技术	主要应用产品类别
		蒸发	象发生		
7	新型分步结晶器的研制应用技术	利用邻对位熔点差距很大的特性采用共熔结晶法,先将粗品全部凝固,然后逐渐升温,分离除去99%的邻位异构体	节约了溶剂,处理工序减少到两步,产品纯度达到99.5%以上	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料
8	DCS在薄膜蒸发器中的应用技术	引入DCS自动控制系统,精确地控制温度和循环泵地运转	大幅度提高了设备的稳定运行,减少了人工成本	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料
9	DCS在傅克反应中的应用技术	引入DCS自动控制系统,精确地控制温度和流量	大幅度提高了设备的稳定运行,减少了人工成本,品质得到进一步稳定和提高	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料
10	多效蒸发器在废水处理中的应用技术	采用蒸发预处理,将盐分和固废先去除后再用生化处理	可有效保障出水指标达标	专有技术	特种工程塑料核心原料/光引发剂/化妆品原料

上表中1、2、6、7项生产技术系新瀚有限公司于2013年10月28日自常州花山处办理相关交接手续后取得的技术诀窍,3、4、5、8、9、10项生产技术系发行人技术人员和生产车间人员长时间生产经验积累而形成的技术诀窍。

发行人共拥有5项专利技术,其中“一种2-氯异烟酸的制备方法”、“一种6-氯吡嗪-3-甲酸的制备方法”两项专利系由公司研发团队自主研发取得;“一种2-氯-3-氨基吡啶的制备方法”系公司与常州花山共同研发取得;“羟基二苯甲酮化合物的合成方法”、“六烷基胍氯化物的制备及提纯方法”两项专利系从常州花山受让取得,公司核心技术人员严留新、汤浩及陈年海等人均作为主要发明人负责了上述5项专利的研发。

## (2) 控股股东、实际控制人及关联方持有资产的情况

报告期内,发行人控股股东、实际控制人严留新、秦翠娥夫妇及关联自然人未持有与公司业务相关的资产、技术、设备。发行人控股股东、实际控制人的关

联企业拥有的资产情况以及与发行人业务的关系如下

序号	名称	关联关系	资产、设备、技术情况	是否持有与发行人业务相关的资产、技术、设备
1	金坛花山	严留新出资设立的个人独资企业	无实际资产、设备及技术	无
2	常州花山	金坛花山持股 40%，秦翠娥持股 30%；严留新担任董事长、秦翠娥担任董事的企业	主要资产为土地使用权、厂房；无设备、技术	无
3	常州创赢	常州花山持股 50%，秦翠娥持股 25%；严留新担任执行董事的企业	主要资产为研发、生产设备等；主要技术为 PEEK 型材的研发技术	无

报告期内，发行人控股股东、实际控制人关联企业金坛花山、常州花山、常州创赢未持有与公司业务相关的资产、技术、设备。

综上，发行人核心技术主要来源于自主研发，发行人拥有稳定的研发团队和充足的研发人员，具备研发能力。除上述已受让的专利及非专利技术外，控股股东、实际控制人及关联方未持有与公司业务相关的资产、技术或设备。

### 7-3、南京卓创存续期间是否存在违法违规行，注销原因，是否存在法律纠纷

南京卓创自设立以来主要从事高性能纤维材料的研发，由于其研发成果一直未能形成最终产品，未能实现预期的经济效益，实际控制人决定对其进行注销。

2019年4月22日，南京卓创取得国家税务总局南京江北新区税务局第一税务所出具的《税务事项通知书》（宁新税一税通[2019]234363号），载明南京卓创2019年4月22日申请的注销税务登记事项，符合注销税务登记的条件，予以注销。同日，该税务局出具《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。2019年5月14日，南京卓创取得南京市江北新区管理委员会市场监督管理局核发(01910025-19)公司注销[2019]第05140007号《公司准予注销登记通知书》，南京卓创注销登记已经南京市江北新区管理委员会市场监督管理局核准。

经查阅南京卓创工商资料、清税证明、注销登记通知书、征信报告，查询公

开信息并获得实际控制人说明等资料，南京卓创存续期间不存在违法违规行为，不存在法律纠纷，南京卓创注销过程合法合规。

#### 7-4、实际控制人控制的上述企业亏损情况及具体原因；是否存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

2019 年度，实际控制人控制的上述企业经营情况及亏损原因如下：

公司名称	净利润（万元）	经营情况	亏损原因
金坛花山	-	无生产经营活动	-
常州花山	-95.59	无生产经营活动	南京卓创注销导致投资损失、支付人员工资
常州创赢	-23.42	PEEK 型材的生产和销售	产品试生产，尚未进入商业化阶段，销售收入未覆盖生产成本
南京卓创	-144.93	已注销	资产处置损失

就上述事项，项目组调取并查阅了发行人明细账、上述企业各年度财务报表、银行流水及科目余额表；查阅了控股股东、实际控制人银行流水；对上述企业进行了实地走访，了解目前资产及运行情况；就是否存在利益输送情形对发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要部门负责人及上述企业相关负责人进行了访谈；取得了发行人控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事及高级管理人员出具的规范关联交易声明，以及控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺。

经核查，项目组认为，实际控制人控制的上述企业的亏损具备合理性，不存在为公司承担成本费用、向公司输送利益或其他利益安排的情形。

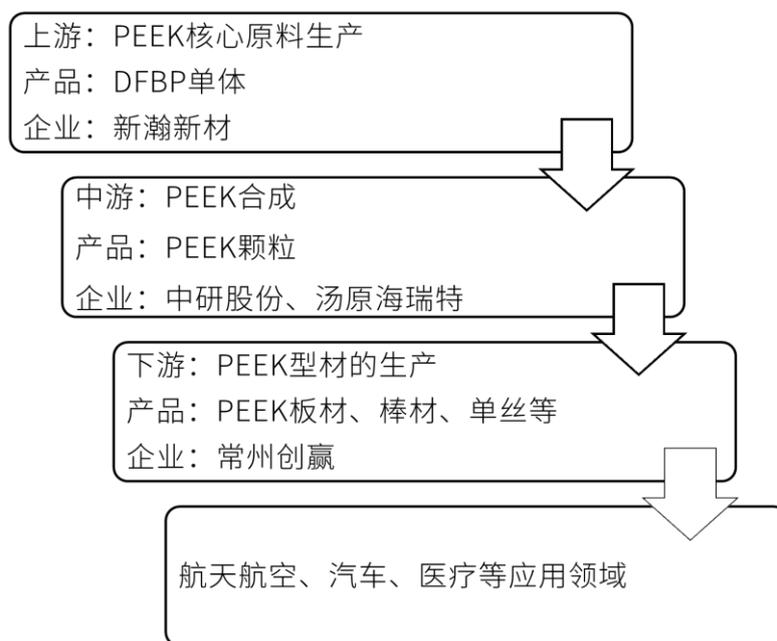
#### 7-5、报告期内是否存在公司的客户为常州创赢供应商的情形；如是，公司的客户成为常州创赢供应商是否影响公司业务独立性

报告期内，公司客户汤原县海瑞特工程塑料有限公司和中研股份为常州创赢供应商，其中：常州创赢 2018 年、2019 年向汤原县海瑞特工程塑料有限公司采购 PEEK18.28 万元、7.57 万元，占当期采购总额的比例分别为 53.09%、34.30%；常州创赢 2018 年向中研股份采购 PEEK10.49 万元，占当期采购总额的比例为 30.46%。除上述情况外，报告期内，常州创赢不存在其他公司的客户为常州创赢供应商的情形。

报告期内公司向中研股份、汤原海瑞特销售 DFBP 的价格与向其他客户销售该产品的价格不存在重大差异；2018 年、2019 年公司向汤原海瑞特销售价格略高于向其他内销客户平均销售价格，主要原因系该公司回款周期较长，截至 2019 年末尚有累计 318.60 万元的货款未付清，其中 180.02 万元应收账款账龄超过一年，138.58 万元应收账款账龄在一年以内，公司考虑其客户信用因素，对其适当调高了产品定价；2019 年中研股份销售价格略低于向其他内销客户平均销售价格，主要原因系公司为开拓国内市场，给予其一定的价格优惠。

公司上述客户主要业务为 PEEK 合成，公司向其销售的产品均以 DFBP 为主，常州创赢向上述企业采购 PEEK 并加工成 PEEK 型材销售，系正常经营行为。常州创赢的产业定位为 PEEK 型材的加工商，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 板材、棒材、单丝对外销售。报告期内，常州创赢营业收入分别为 25.47 万元、60.68 万元和 102.87 万元。

上述企业在 PEEK 产业链上的关系如下表所示：



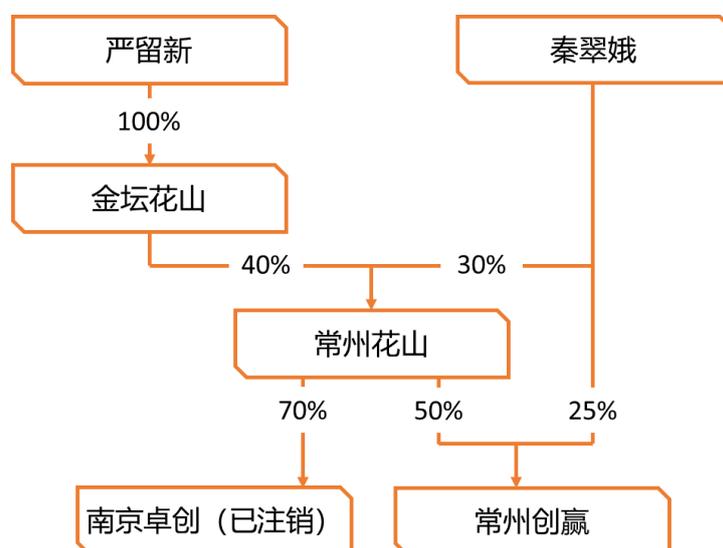
如上图所示，常州创赢在业务、产品方面与发行人均不存在重合，常州创赢的业务属于特种工程塑料型材的研发生产领域，处于发行人行业下游的下游。此外，发行人及常州创赢均不具备合成 PEEK 的相关技术、研发及生产能力，不存

在同业竞争的可能性。

此外，上述企业已出具了《关于关联关系的声明》，声明与发行人不存在其他特殊关系，以致影响双方的公平交易，上述公司与发行人之间的交易按照市场原则公平交易，不存在不正当利益输送的情形，不存在通过虚假交易、伪造资金流水等手段协助发行人增加营业收入的情形，对发行人独立性不构成影响。

**7-6、上述企业历史沿革、主营业务和主要产品演变情况，报告期内主要财务数据，在资产、人员、业务、技术等方面与公司之间的关系；公司与上述企业是否存在同业竞争或潜在的竞争关系，是否存在其他利益输送的情形**

截至本报告签署日，公司控股股东、实际控制人对上述企业的控制关系如下：



## (1) 金坛花山

### ①历史沿革

1999年，金坛市花山乡人民政府决定对金坛市花山化工厂实行产权制度改革，经金坛市花山乡农村集体资产管理办公室进行资产评估后，严留新与花山乡人民政府签订《金坛市花山化工厂拍卖协议书》，由严留新一次性买断金坛花山产权。

2000年7月1日，常州市金坛工商行政管理局核发了注册号为3204822700673的《企业法人营业执照》，经济性质为私营独资企业。

金坛花山设立时的股东及股权结构如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
严留新	54.50	100.00

金坛花山设立至本报告签署日，其股东及股权结构未发生变更。

2018年1月10日，常州市金坛区政府出具《常州市金坛区人民政府关于确认金坛市化工厂改制合法性的批复》，确认金坛花山1999年产权改革符合当时有关企业产权制度改革政策及法律法规规定。

### ②主营业务和主要产品演变情况

1999年9月至2007年7月，金坛花山主要产品及主营业务为对甲氧基苯乙酮、4-苯基二苯甲酮及制造与销售。

2007年7月，金坛花山经营范围变更为“化工原料的购销。（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）”，不再进行对甲氧基苯乙酮、4-苯基二苯甲酮的生产、制造，未再经营任何业务。

### ③主要财务数据（未经审计）

单位：万元

项目	2019年度 /2019年12月31日	2018年度 /2018年12月31日	2017年度 /2017年12月31日
总资产	660.41	684.50	707.02
净资产	598.98	613.95	636.45
净利润	-	-15.68	-7.51

### ④在资产、人员、设备、业务、技术方面与发行人的关系

金坛花山自2007年7月起已不再经营任何业务，仅作为持股主体持有常州花山股权，未拥有与发行人相关的土地、房产、设备、知识产权等资产，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，未开展任何业务且未使用或被授权使用任何技术；发行人在资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面均独立于金坛花山。

## （2）常州花山

### ①历史沿革

2004年10月20日，金坛花山、龙凯贸易及秦翠娥签订《常州花山化工有限公司合同书》决定设立常州花山，并制定《常州花山化工有限公司章程》。

2004年12月20日，常州市对外贸易经济合作局出具了《关于常州花山化工有限公司合同、章程的批复》（常外资（2004）412号），对常州花山合同、章程及其附件进行了确认。

2004年12月21日，江苏省人民政府向常州花山颁发了《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资苏府资字[2004]57524号）。

2004年12月28日，常州花山取得江苏省常州工商行政管理局核发的注册号为企合苏常总字第003986号《企业法人营业执照》。

常州花山设立时的股东及出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	占注册资本比例（%）
1	金坛花山	407.20	40.00
2	龙凯贸易	305.40	30.00
3	秦翠娥	305.40	30.00
合计		<b>1,018.00</b>	<b>100.00</b>

常州花山设立至本报告签署日，其股东及股权结构未发生变更。

### ②主营业务和主要产品演变情况

2004年12月，常州花山成立，主要从事芳香族酮类产品的研发、生产和销售。2012年7月，新瀚有限正式投产，部分产品与常州花山重叠。2013年12月，常州花山关停并拆除了与新瀚有限经营业务相关的生产设备，不再生产与公司业务相关的产品。2015年7月31日，常州花山停止经营与发行人相关业务，并于2015年8月变更经营范围为工程塑料制品的生产。报告期内，常州花山除向发行人出租仓库外，无其他经营活动。鉴于常州花山作为投资主体仍持有常州创赢、南京卓创（已于2019年5月14日注销）两家公司股权，且拥有土地、厂房等资产，实际控制人考虑到常州花山业务发展的可能性而未予注销。

### ③主要财务数据（未经审计）

单位：万元

项目	2019 年度 /2019 年 12 月 31 日	2018 年度 /2018 年 12 月 31 日	2017 年度 /2017 年 12 月 31 日
总资产	4,350.92	4,488.66	5,473.40
净资产	4,345.14	4,443.07	5,432.97
净利润	-95.59	8.02	-0.64

#### ④在资产、人员、设备、业务、技术方面与发行人的关系

自 2015 年 8 月至本报告签署日，常州花山仅持有土地、房屋、常州创赢股权、南京卓创（已注销）股权等资产，除 2018 年下半年开始向发行人出租仓库外，未再经营任何业务。报告期内，常州花山未拥有与发行人相关的土地、房产、设备、知识产权等资产，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任何技术；发行人在资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面均独立于常州花山。

### （3）常州创赢

#### ①历史沿革

2014 年 6 月 20 日，常州花山、王贵宾、秦翠娥召开股东会，会议同意设立常州创赢并通过公司章程，注册资本为 500 万元人民币。

2014 年 6 月 20 日，经常州市金坛工商行政管理局核准，常州创赢取得注册号为 320482000113828 的《企业法人营业执照》。

常州创赢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	250.00	50.00
2	秦翠娥	125.00	25.00
3	王贵宾	125.00	25.00
合计		500.00	100.00

常州创赢设立至本报告签署日，其股东及股权结构未发生变更。

#### ②主营业务和主要产品演变情况

常州创赢自设立以来，一直从事聚醚醚酮型材的生产、研发和销售，主要产品包括聚醚醚酮板（片）材、聚醚醚酮棒材、聚醚醚酮丝等。经营范围为：“聚醚醚酮板（片）材、聚醚醚酮棒材、聚醚醚酮丝的研究、技术转让、技术服务、生产和销售。（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）。”

### ③主要财务数据（未经审计）

单位：万元

项目	2019 年度 /2019 年 12 月 31 日	2018 年度 /2018 年 12 月 31 日	2017 年度 /2017 年 12 月 31 日
总资产	324.29	358.16	472.14
净资产	73.26	99.33	272.35
净利润	-23.42	-173.03	-111.30

### ④在资产、人员、设备、业务、技术方面与发行人的关系

报告期内，常州创赢主要从事聚醚醚酮型材的生产与销售，主要产品包括聚醚醚酮板（片）材、聚醚醚酮棒材、聚醚醚酮丝等。常州创赢不存在直接对发行人产品进行加工再对外销售的情形，不存在与发行人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 25.47 万元、60.68 万元和 102.87 万元。

报告期内，常州创赢未拥有与发行人相关的土地、房产、设备、知识产权等资产，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任何技术；发行人在资产、设备、人员、业务、技术、客户、供应商等方面均独立于常州创赢。

## （4）南京卓创

### ①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 200 万元人民币。

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		<b>200.00</b>	<b>100.00</b>

2016年9月19日，南京卓创召开股东会，决定解散南京卓创；自即日起成立公司清算组，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，经国家税务总局南京江北新区税务局第一税务所核准，南京卓创税务登记注销。2019年5月14日，经南京市江北新区管理委员会市场监督管理局核准，南京卓创完成工商登记注销工作。

#### ②主营业务和主要产品演变情况

南京卓创经营范围为：“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）”。南京卓创自设立以来主要从事高性能纤维材料的研发，由于其研发成果尚未形成最终产品，报告期内，该公司未开展基于自身产品的实际销售业务。

#### ③2017年-2019年注销前主要财务数据（未经审计）

单位：万元

项目	2019年度1-4月 /2019年4月30日	2018年度 /2018年12月31日	2017年度 /2017年12月31日
总资产	49.09	189.88	189.87
净资产	76.31	221.24	221.21
净利润	-144.93	0.03	0.02

#### ④在资产、人员、设备、业务、技术方面与发行人的关系

报告期内，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。南京卓创主要从事高性能纤维材料的研发，尚未形成最终产品，报告期内未进行生

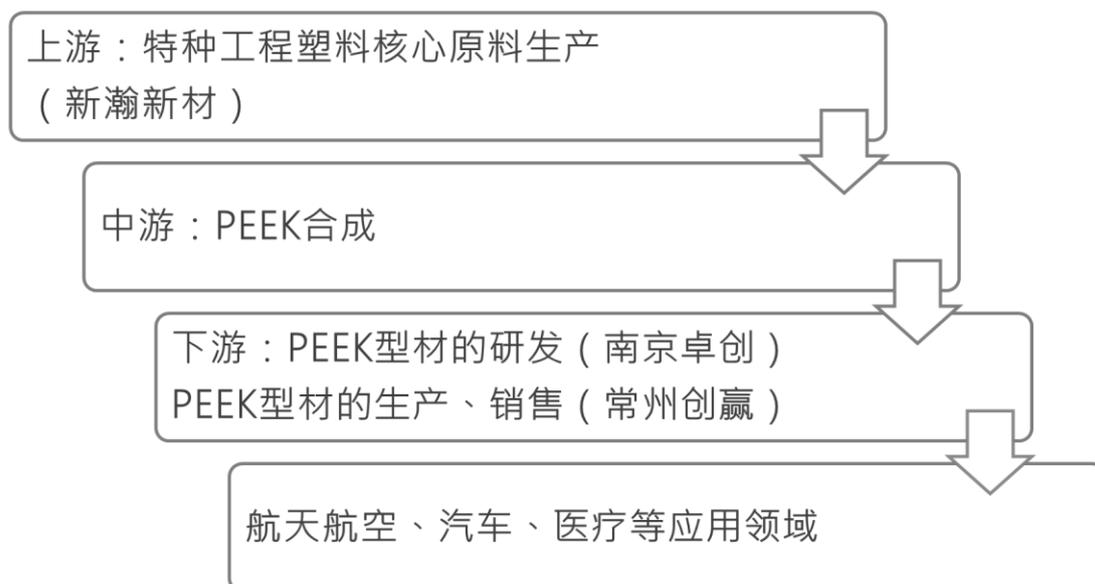
产、销售。

**(5) 公司与上述企业是否存在同业竞争或潜在的竞争关系，是否存在其他利益输送的情形**

报告期内，公司与上述企业均未从事与公司相同或相似业务，与公司不存在同业竞争的情形，具体情况如下：

项目	金坛花山	常州花山	常州创赢	南京卓创	新瀚新材
经营范围	化工原料（不含危险化学品）的销售	工程塑料制品的生产	聚醚醚酮板（片）材、聚醚醚酮棒材、聚醚醚酮丝的研究、技术转让、技术服务、生产和销售	高性能纤维材料研发、销售	特种工程塑料单体的研发、生产和销售；化工产品的生产和销售；危险化学品批发
主营业务	无生产经营活动	无生产经营活动	PEEK 型材的生产和销售	PEEK 型材的研发	芳香族酮类产品的研发、生产和销售
存续情况	依法存续	依法存续	依法存续	已注销	依法存续
与发行人业务的关联	无	无	发行人客户的下游	发行人客户的下游	-
是否存在同业竞争	无	无	无	无	-

常州创赢与南京卓创的经营范围与公司不存在重叠，主营业务、产品与公司亦不相同，与公司不存在同业竞争的情形。发行人与南京卓创、常州创赢的产业链关系如下图所示：



报告期内，除租用常州花山仓库外，公司与上述企业不存在其他关联交易，

不存在利益输送等损害公司利益的情形。

## 8、关于募投项目

公司现有产能 4,200 吨，报告期内产能利用率逐年下降，本次募投拟新增产能 8,000 吨。请项目组说明：（1）结合行业情况、市场规模、公司市场竞争力情况及报告期内公司细分产品产销情况等进一步说明募投项目合理性和必要性，相关募投项目产能消化措施，是否存在经营风险；（2）将公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，与本次募集资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况进行比较分析，并在此基础上说明固定资产投资的合理性；（3）请论证说明本次补充流动资金规模的合理性；（4）结合可比公司同类业务的效益情况说明募投项目效益测算是否谨慎。

回复：

8-1、结合行业情况、市场规模、公司市场竞争力情况及报告期内公司细分产品产销情况等进一步说明募投项目合理性和必要性，相关募投项目产能消化措施，是否存在经营风险

（1）公司现有主流产品应用领域的市场空间巨大，且处于快速增长阶段，公司在行业内具有竞争优势，报告期内公司产品产销率维持在较高水平，新增产能具有合理性和必要性

报告期内公司产销率均保持在较高水平，为满足下游客户不断增长的市场需求，公司募投项目新增产能均为公司现有产品应用领域。该等产品市场容量和行业成长空间大，且发行人在行业内具有竞争优势，发行人具有消化募投项目新增产能的能力。

### ①公司现有主流产品应用领域的市场空间巨大，且处于快速增长阶段

#### A.PEEK 市场容量和成长空间

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，复合年增长率为 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% 的年复合增长率快速发展。

而且，随着发展中国家对 PEEK 的需求不断增加，未来几年中国、印度、东南亚等新兴市场有望成为推动全球 PEEK 需求增长的主要驱动力。例如在国内，在工业和信息化部关于 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、鹏孚隆、山东浩然特塑股份有限公司、汤原县海瑞特工程塑料有限公司及君华特塑等国内 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。国家产业政策的扶持及国内企业的发展都将为国内 PEEK 产业提供巨大的行业机遇。

#### B.光引发剂产品市场容量和市场空间

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%。

根据中国感光学会编著的《2016-2017 感光影像学学科发展报告》显示，国际 UV 涂料产量占涂料总产量平均水平为 2.8%-3.2%，我国 UV 涂料产量占涂料总产量的比例在 2018 年以前仍处在 0.4%-0.5%之间，远低于国际平均水平。对标国际平均水平，我国 UV 涂料市场空间巨大。根据市场调研机构智研咨询预测，2022 年全球 UV 油墨市场规模有望达到 72.30 亿美元，我国市场规模达到 53.12 亿元。

#### C.化妆品原料产品市场容量和成长空间

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、Euromonitor 统计，2018 年全球市场规模达到 4,880 亿美元，我国化妆品市场规模为 4,104.79 亿元；我国作为化妆品销售第二大国，2018 年中高端化妆品销售规模同比增长 28.08%，处于高速增长阶段。根据 Euromonitor 数据，2018 年国内人均化妆品支出仅为 45 美元/人，远不及日本 297 美元/人；对标日本市场，国内的化妆品市场有望发展到万亿以上的市场规模。中高端化妆品市场的高速发

展，使 HAP 等新型功能性化妆品原料的需求也高速增长。

#### D.医药或农药中间体市场容量和市场空间

根据《2018 年中国医药市场发展蓝皮书》数据，2017 年我国化学药品原料药制造行业收入达到 4,991.70 亿元，增幅达到 14.70%；根据国家统计局数据显示，2001 年至 2016 年，我国化学农药原药产量由 78.72 万吨增长至 377.80 万吨，年复合增长率为 11.02%。根据前瞻产业研究院预计，2023 年我国农药中间体产量约 530 万吨，农药中间体市场规模约 2.7 万亿元。

②公司与行业内优质客户建立了长期合作关系，在行业内具有竞争优势，产品市场需求旺盛，报告期内公司产品产销率维持在较高水平

#### A.PEEK 核心原料

PEEK 市场规模的快速增长，为 PEEK 主要生产厂商以及 PEEK 核心原料供应商提供了重要的发展机遇。目前全球 PEEK 主要生产厂商的生产规模情况如下：

公司名称	PEEK 产能	DFBP 单体需求量
VICTREX (威格斯)	7,150 吨/年	5,720 吨/年
SOLVAY (索尔维)	2,000 吨/年	1,600 吨/年
EVONIK (赢创)	500 吨/年	400 吨/年
中研股份	1,000 吨/年	800 吨/年
吉大特塑	500 吨/年	400 吨/年
鹏孚隆	700 吨/年	560 吨/年
<b>合计</b>	<b>11,850 吨/年</b>	<b>9,480 吨/年</b>

注：按照一般化学反应原理及行业生产经验，每生产 1 吨 PEEK 需要消耗 0.8 吨 DFBP 单体

数据来源：各公司官方网站、企查查网站、Wind 数据

公司与 VICTREX（威格斯）、SOLVAY（索尔维）、EVONIK（赢创）、中研股份及吉大特塑等 PEEK 主要生产厂商建立了长期的合作关系。报告期内，公司 DFBP 销量分别为 1,006.83 吨、819.04 吨和 701.75 吨，是 PEEK 核心原料的全球重要供应商。新增产能将进一步增强公司在 PEEK 核心原料领域的持续稳定供货能力，提升公司的市场地位。

报告期内，公司特种工程塑料核心原料的产销率分别为 105.75%、99.05% 和 94.13%，考虑发出商品因素影响，报告期内该类产品的产销率分别为 111.48%、99.08% 和 97.79%。该产品产销率略有下降，主要是因为对于 DFBP 等主要产品，公司会根据所签订年度框架协议、历史销售记录及市场需求，计划部分库存数量，保证产品的最低安全库存，因此产销率在各年会有波动。

对于国际贸易环境变化的风险，公司作为 DFBP 产品的重要供应商，具有技术和品牌优势，未来公司将借助 PEEK 在国内应用范围推广的行业机遇，积极开拓国内客户，报告期内公司已与中研股份、吉大特塑、及鹏孚隆等国内主要 PEEK 生产商建立合作关系，随着该等客户产品应用领域拓展，公司 DFBP 产品的销售量也将持续增加。

截至本报告签署日，公司与 SOLVAY（索尔维）长期供货协议正在签署中；未来，公司将充分利用与上述 PEEK 主要生产厂商的长期合作关系，以及 PEEK 在国内应用范围推广的行业机遇，扩大特种工程塑料核心原料在境内外客户的销售规模。

### B.光引发剂

报告期内，公司光引发剂产分别为 1,553.25 吨、1,754.07 吨和 1,517.04 吨，约占我国光引发剂产量的比例 5% 左右，是我国光引发剂产品的重要供应商之一。

报告期内，受市场需求旺盛影响，公司光引发剂的产销率分别为 95.95%、100.58% 和 101.06%，产销率持续上升。公司与 IGM（艾坚蒙）、久日新材及长兴化学等优质客户建立了长期合作关系，随着光固化材料市场空间持续增长，公司可有效消化新增的 500 吨光引发剂产能。

### C.化妆品原料

在化妆品原料领域，公司是 HAP 的重要供应商，长期向 SYMRISE（德之馨）供应 HAP；报告期内 SYMRISE（德之馨）向公司采购的 HAP 数量分别为 452.03 吨、591.34 吨和 454.06 吨。

报告期内，公司光引发剂的产销率分别为 109.11%、96.87% 和 103.37%。该产品产销率波动，主要系对于 HAP 等主要产品，公司会根据所签订年度框架协议

议、历史销售记录及市场需求，计划部分库存数量，保证产品的最低安全库存，因此产销率在各年会有波动。

公司分别于 2016 年 4 月、2018 年 2 月与 SYMRISE（德之馨）签订《意向书》，预计至 2021 年 SYMRISE（德之馨）对 HAP 的需求超过 2,000 吨，公司将投资建立年产量预计为 2,000 吨 HAP 产品的生产设施以满足其持续增长的 HAP 产品需求，公司与 SYMRISE（德之馨）的长期合作将有效消化公司新增 2,000 吨 HAP 新增产能。

#### D.医药或农药中间体

报告期内，公司其他产品的产销率分别为 96.40%、101.46%和 91.74%。该产品产销率波动，主要该类各客户的单次购买量通常较小，而公司从生产经济性考虑生产的产品数量会大于具体订单购买量，因此产销率在不同年度会有波动。

公司主要产品对甲基苯乙酮是生产医药塞来昔布或农药氰霜唑的重要原料。报告期内，公司与 LANXESS（朗盛）、同和药业等医药领域优质企业建立长期合作关系，未来随着医药中间体、农药中间体市场的快速发展，可有效消化新增产能。

综上，公司募投项目产品的相关行业市场空间大，且均处于快速增长阶段，公司可利用与行业内优质客户的长期合作关系等竞争优势，进一步扩大产品销售规模，公司新增 8,000 吨芳香酮产能具有合理性和必要性。

**（2）公司具有消化新增产能的具体措施，可有效消化新增产能，并已经在招股说明书“第四节 风险因素”进行了风险提示**

##### ①服务好现有客户的同时大力开拓新客户

公司作为上述产品领域的重要供应商，与 SOLVAY（索尔维）、VICTREX（威格斯）、EVONIK（赢创）、IGM（艾坚蒙）、SYMRISE（德之馨）、长兴化学、久日新材及同和药业等国际知名化工集团或境内外上市公司建立了稳定的合作关系。未来公司会加大客户开拓力度，力争与特种工程塑料、光引发剂、化妆品原料及医药中间体等领域的更多知名厂商建立合作关系。

### ②持续完善公司生产工艺流程，提高产品竞争力

公司深耕芳香族酮类产品十余年，强大的技术创新能力是公司维持市场领先地位的核心竞争力。截至本报告签署日，公司拥有多项专利及非专利技术，其中发明专利 5 项、非专利技术 10 项。公司未来将通过持续的研发投入，在提升现有产品生产工艺的同时，大力满足客户对更多新产品的高标准需求，提高公司产品的竞争力，达到与客户长期合作的效果。

### ③继续推进现有产品工艺优化以及新产品研发

本次募投项目的新增产品与现有产品的生产工艺均基于傅克反应，或属于现有主要产品的副产品。公司一直专注傅克反应的产品研究和设备升级，成熟的技术和工艺保证了公司产品质量的稳定性，已经树立了良好的品牌形象，并得到了下游客户的广泛认可，因此新增产品技术风险相对可控，实际生产不存在技术障碍。

公司新增年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目所包含的三条生产线均基于傅克反应基本工序设计，均包括反应釜（制酮釜）、冰解釜、脱溶釜、蒸馏釜、脱色釜、结晶釜等关键设备，在实际生产中，公司可以根据业务需要，灵活调整具体产能配比，充分利用新增产能。

此次，公司募投项目新增产能的设计，系根据现有产品发展前景以及新研发成果制订，具体情况如下：

序号	产品类别	产品名称	设计产能	设计产能占比	产能消化计划或安排
1	特种工程塑料核心原料	DFBP	2,500 吨/年	31.25%	公司现有核心产品之一
		DPS	800 吨/年	10.00%	研究与开发项目已经进入中试阶段，初步量产
		1,3-（4,4'-二氟）三苯二酮	100 吨/年	1.25%	研究与开发项目已经结题
小计			<b>3,400 吨/年</b>	<b>42.50%</b>	-
2	光引发剂	ITF	400 吨/年	5.00%	公司现有核心产品之一
		2-氯-4'-苯基二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	研究与开发项目已经结题，初步量产
小计			<b>500 吨/年</b>	<b>6.25%</b>	-

序号	产品类别	产品名称	设计产能	设计产能占比	产能消化计划或安排
3	化妆品原料	HAP	2,000 吨/年	25.00%	公司现有核心产品之一，根据意向协议，SYMRISE（德之馨）在 2021 年向公司采购数量将达到 1,300 吨
		苯乙酮	500 吨/年	6.25%	新增产品
		邻羟基苯乙酮	450 吨/年	5.625%	HAP 副产品，公司现有产品之一，2019 年销售 76 吨
小计			<b>2,950 吨/年</b>	<b>36.875%</b>	-
4	其他	对甲基苯乙酮	500 吨/年	6.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 294 吨
		对羟基苯丙酮	200 吨/年	2.50%	新增产品
		对氯苯乙酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 18 吨
		2,4'-二氟二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	新增产品
		对乙基苯丙酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 40 吨
		4-氯-4'-羟基二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2018 年销售 5 吨
		邻羟基苯丙酮	50 吨/年	0.625%	新增产品
小计			<b>1,150 吨/年</b>	<b>14.375%</b>	-
合计			<b>8,000 吨/年</b>	<b>100.00%</b>	-
5	辅助车间	水处理剂聚合氯化铝	60,000 吨/年	100.00%	配套芳香酮生产的固废处理

由于募投项目将采取分期建设的方式，建设期 3 年，其中一期工程包括整体公用工程、辅助设施和一车间（产能 2,800 吨/年）、二车间（产能 2,800 吨/年），建设期为 2 年；二期工程为三车间（产能 2,400 吨/年），建设期 1 年。因此，公司新增产能将逐渐释放，有利于公司分阶段达产，防止产能闲置。

#### ④加强人才建设，提升研发、销售、管理人员素质

为更快更好地消化新增产能，公司将充分借助市场人脉资源和公司平台资源，在全国范围内引进优秀的研发、销售、管理人才，补充核心骨干队伍，提升产品技术含量、开拓新的销售市场。通过建设更为专业的研发队伍、营销队伍和完善的售后服务体系，提升响应客户需求的速度，增强客户认可度和满意度。

综上，公司所处行业处于快速发展阶段，市场空间广阔，且公司已经具备把握市场机遇所需的品牌、技术条件，公司部分产品对于我国产业升级具有一定的战略意义，符合国内外消费升级的趋势。因此，将新增年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目作为本次发行的募投项目之一具有合理性，公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”进行了风险提示，具体表述如下：

#### **“四、募集资金投资项目风险**

##### **（一）募集资金投资项目实施风险**

公司本次募集资金投资项目对增强公司的竞争能力有着重要意义，公司本次发行募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、技术发展趋势等因素作出的，投资项目经过了慎重、充分的可行性研究论证。但本次募集资金投资项目的建设计划能否按时完成、项目的实施过程和实施效果等存在一定程度的不确定性；在项目实施过程中，可能存在因工程进度、工程质量、市场环境变化、产业政策变化等导致项目延期或无法实施。募集资金投资项目的实施风险，最终将对公司经营成果产生不利影响。

同时，本次募集资金投资项目实施后，公司的固定资产规模会随之增加，将导致相关折旧增加。募集资金投资项目产能释放及经济效益提升需要一定的时间，在项目建成投产的初期，新增固定资产折旧可能会对公司经营业绩产生不利影响。

##### **（二）募集资金投资项目不达预期收益的风险**

公司本次发行募集资金计划投入“年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目”、“建设研发中心”和“补充流动资金”。虽然公司已对募集资金投资项目进行了充分、慎重的可行性分析，并在技术、市场开拓、人员储备等方面做好了一系列准备工作。但是募集资金投资项目的可行性研究是根据当前的国家宏观经济环境、产业政策、市场需求、产品价格等因素进行测算的，若以上因素发生重大不利变化，募集资金投资项目达产后存在盈利水平不及预期的风险，可能对公司的利润水平和未来发展造成一定的不利影响。”

#### **8-2、将公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，与本次募集资金投**

资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况进行比较分析，并在此基础上说明固定资产投资的合理性

公司本次新增 8,000 吨芳香酮项目的投资是根据项目具体情况及当前市场价格情况作出的合理设计，新增 8,000 吨芳香酮项目单位产能固定资产投资规模与公司现有项目的单位产能固定资产投资规模不具有重大差异，公司新增固定资产投资规模具有合理性。

公司当前固定资产规模与生产能力的配比情况，以及本次募集资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况如下：

项目	现有产能 (a)	新增 8,000 吨 芳香酮项目 (b)	差异 (b-a)/a
固定资产规模 (A, 万元)	9,608.37	22,336.00	-
生产能力 (B, 吨/年)	4,200	8,000	-
单位产能的固定资产投资额 (A/B, 万元)	2.29	2.79	21.83%
剔除价格变动因素后	2.62	2.79	6.49%
剔除价格变动、新增危废处理设施因素后	2.62	2.68	2.29%

注：固定资产规模为公司截至 2019 年 12 月 31 日拥有的固定资产原值。

公司现有项目系 2011 年开始建设，公司新增 8,000 吨芳香酮项目系 2020 年开始建设，根据国家统计局数据，我国固定资产投资价格指数 2011 年-2019 年的累计增长率为 14.72%。考虑到上述期间的价格变动因素后，公司本次新增 8,000 吨芳香酮项目的单位产能固定资产投资额与现有产能相比仅有 6.49% 的差异。同时，与公司现有项目相比，新增 8,000 吨芳香酮项目增加了 RTO 焚烧炉等固废处理设施，剔除价格变动和新增设施因素的双重影响后，公司本次新增 8,000 吨芳香酮项目的单位产能固定资产投资额与现有产能相比仅有 2.29% 的差异。

### 8-3、请论证说明本次补充流动资金规模的合理性

根据募投项目可行性研究报告预计，新增 8,000 吨芳香酮项目开始生产的第一年将增加公司营业收入 17,537.00 万元，与 2019 年公司营业收入相比增加 60.10%。综合考虑公司发展战略、业务发展状况、往年的增长率及宏观经济环境等因素，以未来三年 60% 的营业收入增长率作为测算依据。以 2019 年末经营性应收（应收账款、预付款项及应收票据）、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的为基础,预测经营性应收(应收账款、预付款项及应收票据)、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。据此预测2020-2022年的营运资金需求如下:

单位:万元

项目	2019年度	占比	2020年度	2021年度	2022年度
营业收入	29,177.68	-	46,684.29	74,694.87	119,511.79
应收票据及应收账款	4,996.42	17.12%	7,994.27	12,790.84	20,465.34
预付账款	17.78	0.06%	28.45	45.52	72.83
存货	2,778.85	9.52%	4,446.16	7,113.86	11,382.17
<b>经营性流动资产合计</b>	<b>7,793.05</b>	<b>26.71%</b>	<b>12,468.88</b>	<b>19,950.21</b>	<b>31,920.33</b>
应付票据及应付账款	3,940.05	13.50%	6,304.08	10,086.52	16,138.43
预收账款	210.31	0.72%	336.50	538.39	861.43
<b>经营性流动负债合计</b>	<b>4,150.36</b>	<b>14.22%</b>	<b>6,640.57</b>	<b>10,624.91</b>	<b>16,999.86</b>
<b>流动资金占用额</b>	<b>3,642.69</b>	<b>12.48%</b>	<b>5,828.31</b>	<b>9,325.29</b>	<b>14,920.47</b>
<b>流动资金需求</b>	-	-	-	-	<b>11,277.78</b>

注:(1)经营性流动资产和经营性流动负债各项目销售百分比=各项目金额/2019年营业收入;(2)2020年、2021年和2022年各项目预测数=各项目销售百分比×当年预测的销售收入;(3)流动资金占用金额=经营性流动资产-经营性流动负债。

按上表计算,预计2020年-2022年,公司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。

截至2019年12月31日,公司结构性存款为1.35亿元,维持较高的资金流动性,是为了保证募投项目前期自有资金投入及公司正常经营需要。首先,公司8,000吨芳香酮项目已经进入建设期,按项目可行性报告预定的建设进度,截至2020年底公司项目建设预计将投入约1.00亿元。其次,报告期内公司开展原材料采购等正常生产经营,各年度支付现金约为1.10亿元。截至2019年末,公司内外销在手订单合计31笔,为保证公司生产经营的连续性,公司需储备一定规模的流动资金,以应对原材料价格波动等经营风险。

#### 8-4、结合可比公司同类业务的效益情况说明募投项目效益测算是否谨慎

公司新增 8,000 吨芳香酮项目在进行效益测算时，基于现有特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料及其他产品的采购成本、销售价格情况，同时考虑相关行业发展、产品产销量等因素，对相关指标参数进行确认并对整个项目效益进行测算。本项目建设期为三年。本项目建设期后预计效益情况如下：

项目	金额/比例
净利润（万元）	14,624.00
税后内部收益率	33.23%
税收投资回收期（年）	6.7

注：净利润金额为全达产后金额。

经查询公开信息，行业内主要企业的新建项目效益情况如下：

单位：万元

公司名称	投资项目名称	投资总额	净利润	税后内部收益率	税后投资回收期
强力新材 (300429.SZ)	年产 620 吨光刻胶专用化学品项目	7,681.00	3,962.00	-	-
	年产 4,760 吨光刻胶树脂项目	6,212.00	4,567.00	-	-
扬帆新材 (300637.SZ)	5000t/a 光引发剂系列产品建设项目	19,603.00	10,102.00	TPO:31% 369:43.6% 184:24.7%	TPO:5.3 年 369:4.5 年 184:6.1 年
康鹏科技	含氟新材料生产基地建设项目	26,199.00	9,205.00	-	7.71 年

从行业内主要企业的新建项目净利润、税后内部收益率及税后投资回收期等指标来看，与公司新增 8,000 吨项目的效益测算不存在显著差异。公司新增 8,000 吨芳香酮项目的效益测算是在谨慎考虑相关行业发展以及公司具体情况下进行的。

## 9、其他

9-1、请项目组说明报告期内公司生产经营中主要污染物的排放量、环保设施的处理能力及实际运行情况、报告期内环保投入和相关费用支出情况、环保投入与排污量的匹配情况，是否存在重大违法违规行为，是否受到相关行政处罚。

回复：

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（一）质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“7、发行人生产过程中存在废气、废水、固体废物等影响环境的，报告期内发行人产量逐年下降，分别为 4,054.96 吨、4,018.15 吨和 3,878.46 吨，公司用于环保的支出分别为 315.42 万元、372.84 万元和 419.84 万元，逐年增加；请项目组说明报告期内公司生产经营中主要污染物的排放量、环保设施的处理能力及实际运行情况、环保投入与排污量的匹配情况，是否存在重大违法违规行为，是否受到相关行政处罚。”

**9-2、报告期内公司应收账款周转率远低于同行业上市公司，而存货周转率远高于同行业上市公司，请补充说明应收账款周转率和存货周转率与同行业可比上市公司存在较大差异的具体原因。**

回复：

**9-2-1、公司应收账款周转率**

报告期内，公司及同行业可比公司应收账款周转率如下表所示：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
扬帆新材 (300637.SZ)	14.26	14.50	10.51
强力新材 (300429.SZ)	8.03	7.77	8.04
久日新材 (688199.SH)	7.20	5.69	3.76
科思股份	11.88	9.58	8.82
华业香料	3.85	4.97	4.62
<b>算术平均值</b>	<b>9.04</b>	<b>8.50</b>	<b>7.15</b>
<b>发行人</b>	<b>4.85</b>	<b>5.25</b>	<b>6.99</b>

注：科思股份为其 2019 年 1-6 月应收账款周转率年化后数据。

报告期各期末，公司应收账款周转率低于同行业可比公司的平均水平，主要原因系销售方式、客户结构、主要客户特征等方面的差异所致。2017 年和 2018 年，公司应收账款周转率与久日新材、华业香料基本一致，低于扬帆新材、强力新材和科思股份。根据久日新材招股说明书披露，其对境外客户会依据船期、信用合作情况，给予一定账期，一般采用提单之后 30、60、90 天不等，其中亚太地区一般为 30 天以内，欧洲地区在 60 天以内，美洲地区 60-90 天；公司基于客

户合作关系、船期等情况，针对境外主要客户账期通常为提单日后 60 天、90 天、120 天不等，整体信用期要略长于久日新材。根据科思股份招股书披露，其对第一大客户帝斯曼（DSM）的信用期为发货后 90 天，而公司给予第一大客户 SOLVAY（索尔维）的信用期为提单日后 120 天，要略长于科思股份。

公司主营业务为芳香酮类产品的研发、生产和销售，目前深圳证券交易所、上海证券交易所和全国中小企业股份转让系统中没有产品完全相同的上市公司。根据国内化工行业已上市公司及拟上市公司公开信息，扬帆新材、强力新材、久日新材生产光引发剂产品，应用于光固化材料领域；科思股份主要生产化学防晒剂及合成香料，华业香料主要生产合成香料，均应用于化妆品领域。公司选取上述五家企业对应收账款周转率进行比较分析，但由于产品结构、客户结构、内外销收入占比等不相同，应收账款周转率之间可比性不大。以光引发剂企业为例，扬帆新材、强力新材、久日新材之间应收账款周转率差异较大，报告期内，扬帆新材应收账款周转率均超过 10 次，久日新材 2017 年应收账款周转率仅为 3.76。

项目组查阅了同行业可比公司的招股说明书、定期报告；复核计算了报告期各期公司的应收账款周转率，并与发行人应收账款周转率进行比较分析。项目组核查后认为，发行人销售模式、信用政策未发生重大变化，应收账款周转率变动主要系 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 2018 年度、2019 年度应收账款平均余额较大所致，具备合理性，应收账款周转率处于行业正常水平范围内。

### 9-2-2、公司存货周转率

报告期内，公司及同行业可比公司存货周转率如下表所示：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
扬帆新材 (300637.SZ)	2.64	3.03	4.11
强力新材 (300429.SZ)	2.03	2.42	2.76
久日新材 (688199.SH)	3.21	3.48	4.56
科思股份	3.80	4.14	4.23
华业香料	2.87	3.35	3.62
<b>算术平均值</b>	<b>2.91</b>	<b>3.28</b>	<b>3.86</b>

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	6.73	8.12	8.60

注：科思股份为其 2019 年 1-6 月存货周转率年化后数据。

报告期内，公司存货周转率分别为 8.60、8.12 和 6.73，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均值，主要原因系公司根据获取的订单安排生产计划，库存商品备货相对同行业可比公司较少，体现了公司较好的存货管理能力，详情参见“（二）证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“5、关于存货”之“5-1”。

## 四、保荐项目内部问核实施情况

根据《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》的要求，本保荐机构对本次证券发行项目实施的保荐项目内部问核情况如下：

### （一）保荐机构对保荐代表人问核工作进行的审核及复核情况

保荐机构对照《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》，对保荐代表人问核工作进行情况逐项进行了审核及复核，并要求保荐代表人亲笔誊写相关承诺。

### （二）问核实施情况

保荐机构对照中国证监会《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》要求，对该文所要求事项逐一进行了核查，实施的具体问核程序如下：

#### 1、发行人主体资格问核实施情况

保荐机构对发行人生产经营和本次募集资金投资项目是否符合国家产业政策情况、发行人拥有或使用的商标等情况进行了核查，取得发行人相关权属证明文件。

#### 2、发行人独立性问核实施情况

保荐机构对发行人资产完整性、发行人披露的关联方及关联交易和发行人是否存在关联方交易非关联化、关联方转让或注销的情形进行了核查，实际查勘了发行人的经营场所、走访了工商行政管理部门、访谈了相关当事人和取得了相关原始单证。

#### 3、发行人业绩及财务资料问核实施情况

保荐机构对发行人的主要供应商、发行人最近一个会计年度是否存在新增客户、发行人的重要合同、发行人的会计政策及会计估计和发行人的销售收入、销售成本、期间费用、货币资金、应收账款、存货、固定资产情况及应付票据情况进行了核查，获取了发行人相关资料清单、明细表、说明、原始单据及相关财务资料，分析了相关信息的真实性和完整性，查阅了原始单据，发函询证或实地走访了主要客户、供应商，实地查勘了相关资产的真实状况。

#### 4、发行人的规范运作、内部控制或公司治理的合规性

保荐机构对发行人及其实际控制人违法违规事项以及发行人董事、监事和高级管理人员的任职资格情况、遭受行政处罚和交易所公开谴责及被立案侦查或调查情况和发行人税收缴纳情况进行了核查，取得了相关主管部门出具的证明文件，实际核验和实地走访了相关主管部门，与当事人面谈、登陆有关主管机关网站或进行了互联网检索。

#### 5、发行人其他影响未来持续经营及其不确定事项

保荐机构对发行人披露的行业或市场信息、发行人涉及的诉讼或仲裁、发行人技术纠纷情况、发行人对外担保、发行人实际控制人国籍，对发行人实际控制人、董事、监事、高管涉及诉讼、仲裁情况，对发行人与保荐机构及有关中介机构及其负责人、董事、监事、高管、相关人员是否存在股权或权益关系，对发行人律师、发行人会计师出具的专业意见等情况进行了核查，取得了相关当事各方出具文件、说明、承诺或证明文书等资料，与相关当事人当面访谈或进行了互联网检索，实际核查并走访了相关部门。

### （三）问核中发现的问题

通过履行问核程序，保荐机构未发现新瀚新材存在问题。

### （四）重点事项的核查过程、手段及方式

保荐机构对发行人收入、采购、资金收付及期间费用真实性及完整性等重点事项进行了核查，核查过程、手段及方式如下：

#### 1、销售收入核查

保荐机构根据发行人的经营特点，执行以下程序，以核查发行人销售收入的真实性、准确性和完整性，具体如下：

（1）了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(3) 按照产品类型、销售区域、季节性变动等维度对销售收入进行分析；按产品类型对销售收入毛利率进行分析，并将相关财务指标与同行业上市公司进行比较，以核查发行人销售收入和毛利率的合理性；

(4) 对报告期内销售商品收入交易选取样本，核对发票、销售合同、出库单、客户回签记录及回款记录，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(5) 选取样本执行函证程序，将报告期内销售金额及各期末尚未回款金额向客户进行函证确认；

(6) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单、客户回签记录及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(7) 了解产品定价方法和策略，结合产品类型分析报告期内销售价格变动情况，并与市场价格比较，以核查发行人主要产品销售单价的合理性；

(8) 针对主要、申报期新增且当年交易金额重大的客户实施关联关系核查、现场走访等程序，了解其主营业务、业务趋势与发行人是否匹配，以核查销售业务的真实性；

(9) 比较发行人报告期主要客户的销售金额、变动趋势及信用期等的变化，分析其变动原因。

## 2、采购核查

保荐机构对发行人的采购业务的核查程序如下：

(1) 了解和评价发行人与采购、存货管理、成本核算相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取采购明细表，并抽查了发行人与主要供应商签订的采购合同、发票、入库单及付款记录，以核查其采购业务发生的真实性和合理性；

(3) 对主要供应商进行了现场走访，通过了解双方定价机制、退货条款、结算模式、付款方式等，以核查发行人的采购价格是否合理、公允；通过了解供应商的主营业务、销售区域、主要客户结构和分布情况，以核查供应商业务方向否与发行人业务往来相匹配；

(4) 实地抽盘大额存货，并复核发行人存货跌价准备计提表，以核查存货的完整性和准确性以及存货跌价准备计提的充分性。

### 3、资金收付核查

保荐机构对发行人货币资金业务履行的核查程序如下：

(1) 取得了发行人主要银行账户对账单、银行日记账、银行存款余额调节表及相关记账凭证和原始单据，抽查银行对账单大额资金流水是否记账、是否与银行日记账相符、原始凭证与记账凭证是否相符；并分析其业务性质、交易对方、交易价格有无异常；

(2) 取得发行人现金日记账，抽查大额现金收支交易的相关记账凭证和单据，核查交易的真实性、账务处理的准确性、原始凭证（包括交易授权审批程序）的完备性。

### 4、期间费用核查

保荐机构对发行人期间费用履行的核查程序如下：

(1) 取得发行人销售费用明细账、管理费用明细账、财务费用明细账，核查期间费用与发行人经营规模变动趋势是否一致，与同行业上市公司相比是否存在异常；

(2) 抽取大额费用支出的相关合同、记账凭证和原始单据，核查是否存在异常；

(3) 取得发行人报告期内各年度工资薪金分析表，分析薪酬是否存在异常波动或明显偏低的情况，与同行业上市公司相比是否存在异常。

## 五、内核小组会议关注的主要问题及相关意见落实情况

### (一) 关于毛利率

招股书中称发行人定价方式是成本加成方式，而报告期内发行人毛利率持续上升。同时，发行人内外销毛利率差异较大。请项目组说明：(1) 结合毛利率变动情况说明成本加成方式定价的合理性；(2) 结合内外销比例进一步论证综合毛利率变动合理性；分内外销补充披露发行人各类产品单价、成本及毛利率变

动情况；(3) 结合可比上市公司说明报告期内公司毛利率变动的合理性；(4) 公司产品并非独家供应，各类产品都存在竞争对手，且定价方式提及参考市场价定价，请进一步核查论证发行人产品是否具有市场价格。

回复：

### 1、结合毛利率变动情况说明成本加成方式定价的合理性

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“(二) 证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“1、关于产品价格和毛利率”之“1-1、报告期内产品的定价机制，公司产品价格与行业产品价格变化趋势是否一致，并结合不同产品的单价及变化、产品差异等因素详细说明产品毛利率变动较大的原因，分析毛利率变化与产品售价、成本变动之间的匹配性”。

### 2、结合内外销比例进一步论证综合毛利率变动合理性；分内外销补充披露发行人各类产品单价、成本及毛利率变动情况

#### (1) 结合内外销比例进一步论证综合毛利率变动合理性

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“(二) 证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“1、关于产品价格和毛利率”之“1-2、量化分析报告期内外销相同产品毛利率差异较大的原因”。

#### (2) 补充披露公司各类产品内外销单价、成本及毛利率变动情况

项目组已在招股说明书“第九节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“(三) 毛利构成及毛利率分析”补充披露公司各类产品内外销单价、成本及毛利率变动情况，具体如下：

#### “4、主营业务毛利率按内外销分类

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	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	<b>12.22</b>	<b>7.80</b>	<b>36.14%</b>	<b>12.62</b>	<b>8.53</b>	<b>32.36%</b>
其中：DFBP	12.26	8.15	33.54%	12.62	8.53	32.36%
光引发剂	<b>5.72</b>	<b>2.91</b>	<b>49.19%</b>	<b>4.80</b>	<b>2.83</b>	<b>40.97%</b>
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	<b>7.41</b>	<b>4.21</b>	<b>43.11%</b>	<b>5.41</b>	<b>3.99</b>	<b>26.22%</b>
其中：HAP	7.79	4.36	44.09%	9.20	4.94	46.25%
其他产品	<b>6.90</b>	<b>2.91</b>	<b>57.89%</b>	<b>4.88</b>	<b>2.11</b>	<b>56.73%</b>
合计	<b>7.00</b>	<b>3.71</b>	<b>46.95%</b>	<b>7.73</b>	<b>4.85</b>	<b>37.27%</b>
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	<b>11.27</b>	<b>6.87</b>	<b>39.03%</b>	<b>12.15</b>	<b>7.40</b>	<b>39.10%</b>
其中：DFBP	11.29	6.88	39.02%	12.15	7.40	39.10%
光引发剂	<b>5.22</b>	<b>2.74</b>	<b>47.42%</b>	<b>4.15</b>	<b>2.59</b>	<b>37.58%</b>
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	<b>5.80</b>	<b>4.37</b>	<b>24.70%</b>	<b>6.30</b>	<b>4.78</b>	<b>24.21%</b>
其中：HAP	6.18	4.55	26.44%	6.30	4.78	24.21%
其他产品	<b>5.80</b>	<b>2.37</b>	<b>59.19%</b>	<b>3.92</b>	<b>2.02</b>	<b>48.57%</b>
合计	<b>6.19</b>	<b>3.66</b>	<b>40.82%</b>	<b>6.74</b>	<b>4.07</b>	<b>39.59%</b>
产品名称	2017 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	<b>9.33</b>	<b>5.24</b>	<b>43.88%</b>	<b>9.56</b>	<b>5.81</b>	<b>39.29%</b>
其中：DFBP	9.41	5.39	42.76%	9.56	5.81	39.29%
光引发剂	<b>4.79</b>	<b>2.49</b>	<b>48.04%</b>	<b>3.63</b>	<b>2.53</b>	<b>30.35%</b>
其中：PBZ	4.28	2.08	51.44%	3.97	2.55	35.88%
ITF	7.25	3.23	55.47%	/	/	/
MBP	3.17	1.86	41.46%	3.05	2.28	25.52%
化妆品原料	<b>4.58</b>	<b>3.48</b>	<b>24.01%</b>	<b>4.59</b>	<b>3.84</b>	<b>16.35%</b>

其中：HAP	5.23	3.99	24.01%	5.10	4.12	19.25%
其他产品	<b>4.60</b>	<b>2.20</b>	<b>52.22%</b>	<b>3.70</b>	<b>2.10</b>	<b>43.23%</b>
合计	<b>5.39</b>	<b>3.04</b>	<b>43.54%</b>	<b>5.97</b>	<b>3.83</b>	<b>35.79%</b>

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。

#### (1) 特种工程塑料核心原料 DFBP

2017 年度，DFBP 内销毛利率高于外销毛利率，2018 年、2019 年，内、外销毛利率趋近，主要系因公司为积极开拓国内市场并应对行业竞争，2018 年起先后给予该产品境内主要客户优惠报价所致；2019 年内、外销毛利率同比下降较多，主要系因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。

#### (2) 光引发剂 PBZ、ITF 和 MBP

报告期内，光引发剂 ITF 均为内销。

报告期内，光引发剂 PBZ 内、外销毛利率逐年上升，主要系因久日新材自 2018 年开始逐步减少 PBZ 产品的自产和外协生产量，PBZ 市场供应整体紧张，价格增长较快，同时报告期内，该产品主要原材料联苯、苯甲酰氯采购价格先升后降，使得 2019 年度，公司该产品内外销毛利率进一步上升。报告期内，PBZ 内销毛利率均高于外销毛利率，2017 年度内外销毛利率差异较大，主要系因报告期初公司对 IGM（艾坚蒙）的销售价格较境内客户较低，而 2018 年起境内外客户产品价差幅度减小。

2018 年度，光引发剂 MBP 内销毛利率小幅下降，保持稳定，但外销毛利率上升，主要系公司针对不同客户差异化定价所致，公司 2018 年适度提高了对境外主要客户 IGM（艾坚蒙）、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY & TRADE CO.,LTD.的销售定价，使得对该等外销主要客户的毛利率水平提高。

#### (3) 化妆品原料 HAP

报告期内，除 2017 年外，化妆品原料 HAP 产品内外销毛利率较为接近。2017 年，外销毛利率较低，主要系当期公司采购 HAP 粗品并加工后销售 114.30 吨，其中销售给 SYMRISE（德之馨）境外主体 112.00 吨，该部分 HAP 产品毛利率

较低。”

### 3、结合可比上市公司说明报告期内公司毛利率变动的合理性

公司主营业务为芳香酮类产品的研发、生产和销售，目前深圳证券交易所、上海证券交易所和全国中小企业股份转让系统中没有产品完全相同的企业。根据国内化工行业已上市公司及拟上市公司公开信息扬帆新材、强力新材、久日新材生产光引发剂产品，应用于光固化材料领域；科思股份主要生产化学防晒剂及合成香料，华业香料主要生产合成香料，均应用于化妆品领域。该等公司业务及财务数据与公司具有一定可比性，因此在招股说明书管理层讨论与分析部分将其选为可比公司；但由于前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，公司与上述公司毛利率不具有完全可比性，因此产品毛利率水平、毛利率变动趋势存在差异。

产品类别	公司名称	板块	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	科创板	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	创业板	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	创业板	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	创业板	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	对甲氧基苯甲醛、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	创业板	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	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

			化等十几类化学反应			
公司	-	傅克反应	苯酚、乙酰氯	HAP	化妆品	

光引发剂 A 股上市公司包括强力新材、扬帆新材和久日新材，分别于 2015 年 3 月、2017 年 4 月和 2019 年 11 月首发上市，在其招股说明书及公开文件中均未披露其光引发剂产品的市场价格情况。在与同行业公司进行毛利率比较时，披露如下：

### ①强力新材

“市场上暂无与公司生产同类型产品的上市公司，因此选取了以下两家主营业务性质比较接近的上市公司作为比较对象……”

毛利率比较	2014 年 1-9 月	2013 年	2012 年	2011 年
上海新阳	-	51.73%	50.82%	49.37%
西陇化工	-	33.81%	33.69%	34.14%
<b>本公司</b>	<b>49.75%</b>	<b>48.78%</b>	<b>48.49%</b>	<b>47.93%</b>

注：以上数据根据可比上市公司公开披露信息计算，其中上海新阳以化学材料毛利率为比较对象，西陇化工以超高纯化学试剂毛利率为比较对象。截至本招股说明书签署日，上海新阳和西陇化工未在定期报告中披露 2014 年 1-9 月相关毛利率信息。

“由于可比上市公司与强力新材生产的产品不尽相同，产品毛利率存在一定差异。”

### ②扬帆新材

“光引发剂毛利率与同行业毛利率比较”

公司名称	2016 年度	2015 年度	2014 年度
久日化学	21.83%	24.31%	25.17%
强力新材	42.25%	40.66%	45.44%
发行人光引发剂毛利率	32.14%	19.12%	19.91%

注：强力新材线路板专用光刻胶光引发剂产品与发行人光引发剂产品具有可比性，故选取该业务毛利率进行比较。

报告期内，发行人光引发剂毛利率水平虽有波动，但保持在合理毛利率水平内，其与同行业可比公司毛利率的差异主要因其各自产品特征差异所致。

……

久日化学主要从事 184、1173、TPO、ITX 等光引发剂的生产、销售，前述光引发剂主要应用于色漆、胶印、木器、塑料及显示屏油墨的生产，因其产品性质、主要应用领域与发行人生产的主要光引发剂品种存在一定差异，造成产品毛利率之间存在一定的差异……强力新材主要产品为光刻胶专用化学品，产品主要由光刻胶专用光引发剂及树脂组成，其中光刻胶专用光引发剂是通过配方将不同类型的光引发剂按照一定的比例进行混配而成，是对光引发剂产品的深加工，因此光刻胶用光引发剂毛利率高于发行人生产的光引发剂毛利率。”

### ③久日新材

“报告期内，公司与可比公司的综合毛利率对比情况如下：

公司名称	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
扬帆新材	48.72%	44.08%	32.50%	34.83%
强力新材	36.25%	40.04%	41.21%	43.19%
固润科技	尚未披露	57.23%	29.03%	30.72%
<b>平均值</b>	<b>42.49%</b>	<b>47.12%</b>	<b>34.25%</b>	<b>36.25%</b>
<b>公司</b>	<b>42.27%</b>	<b>38.45%</b>	<b>24.46%</b>	<b>22.64%</b>

数据来源：Wind 资讯，可比公司招股说明书、年报、一季报

……

不同光引发剂产品，其产品性质、主要应用领域存在一定差异，从而造成产品毛利率之间存在一定的差异。公司与可比上市公司在净利润、净资产收益率上的差异主要原因有产品应用领域不同、产品定价策略不同、原材料渠道和价格差异、产品价格控制、公司规模差异等方面。”

(3) 科思股份和华业香料未在其招股说明书及公开文件中披露其主要产品的市场价格。在与同行业公司进行毛利率比较时，该等公司披露如下：

### ①科思股份

“公司综合毛利率与同行业可比上市公司的比较分析：

公司名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
天赐材料	32.02%	25.61%	25.07%	32.36%
赞宇科技	14.50%	13.35%	10.87%	12.53%

扬帆新材	45.46%	44.08%	32.50%	34.83%
爱普股份	20.22%	23.75%	31.69%	35.30%
中怡国际	24.54%	24.21%	21.28%	24.55%
<b>平均值</b>	<b>27.35%</b>	<b>26.20%</b>	<b>24.28%</b>	<b>27.91%</b>
<b>公司</b>	<b>27.47%</b>	<b>24.85%</b>	<b>23.04%</b>	<b>25.48%</b>

……

公司产品与同行业可比不尽相同，综合毛利率高于赞宇科技，低于扬帆新材，与天赐材料、中怡国际较为接近，处于同行业可比上市公司正常水平范围内，与可比公司毛利率平均数不存在明显差异且变动趋势一致。”

#### ②华业香料

“报告期内，可比上市公司毛利率指标如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
青松股份	36.95%	41.84%	30.30%
金禾实业	43.12%	42.88%	51.27%
爱普股份	29.71%	23.75%	31.69%
<b>平均值</b>	<b>36.59%</b>	<b>36.16%</b>	<b>37.75%</b>
<b>华业香料</b>	<b>37.92%</b>	<b>39.85%</b>	<b>34.02%</b>

注：青松股份系其合成樟脑系列毛利率；金禾实业系其精细化工业务（含香料产品）毛利率；爱普股份系其香料业务毛利率。

经比较，公司香料业务毛利率水平与可比上市公司同类业务毛利率的平均水平较为接近。”

#### 4、公司产品并非独家供应，各类产品都存在竞争对手，且定价方式提及参考市场价定价，请进一步核查论证发行人产品是否具有市场价格

公司产品非独家供应，各类产品均存在竞争对手，公司产品存在市场价格。但公司产品属于精细化工产品，Wind 咨询、卓创资讯等渠道无权威、公开的市场价格信息，在盖德化工网（<https://china.guidechem.com/>）等化工产品询价报价网站上公开交易数据少，且大部分成交量较小，参考价值不高。

关于公司产品价格与市场价格的对比情况，项目组履行了以下核查程序：①访谈发行人总经理、销售人员，了解不同产品及不同客户的定价模式、不同产品

的主要竞争对手，公司价格与竞争对手的差异；②走访主要客户，关注公司销售价格与行业销售均价的差异；③项目组通过跨境搜网站查询报告期印度市场进口 DFBP 的价格，将公司价格与竞争对手价格进行比较；④通过中介机构了解公司客户采购 DFBP 的价格区间；⑤查询久日新材招股说明书，对比 PBZ 采购和销售价格；⑥通过摩贝网、盖德化工网查询各产品成交价格，将 HAP 规模以上成交价格与公司向 SYMRISE（德之馨）以外其他客户的销售价格进行比较；根据南京猎搜信息技术有限公司提供的 2019 年 HAP 海关出口数据，计算其他出口商的出口价格；⑦从盖德化工网等网站取得产品供应商信息，并向其电话询价。

## （二）关于客户与供应商

1、报告期内，发行人直接终端型客户销售金额变化较小，贸易商客户销售金额增幅较大。请项目组说明：（1）报告期内贸易商客户销售金额增长较快的原因；发行人前五大贸易商客户的基本情况，前五大贸易商客户及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无交易、资金往来；（2）项目组对于贸易商客户最终销售履行的核查程序，贸易商客户最终销售客户是否存在与公司终端型客户相同的情形，若存在，请说明其基本情况；（3）公司向贸易商客户销售的价格与向终端型客户销售的价格差异；（4）2019 年第四季度特别是 12 月份，公司向贸易商客户销售的金额，是否存在贸易商客户囤货情形。

2、2019 年新增的化妆品原料贸易商客户上海寰球实业发展有限公司、广州佰斯特化工有限公司销售定价较高。德之馨作为发行人化妆品原料的重要客户，发行人对德之馨的 HAP 产品销售价格在报告期内逐年上涨，且与其他客户差异较大。请项目组说明：（1）结合发行人与德之馨签订的协议对价格的约定方式说明报告期内价格调整的确定的方式及变动的合理性；（2）该销售定价较高的原因，销售价格是否与其所采购竞品的价格存在较大差距；（3）发行人与德之馨合作的持续性和稳定性。

3、2019 年度，发行人前五大供应商变化较大。请项目组说明新增供应商采购单价与原有供应商是否存在较大差异及原因。

回复：

1、报告期内，发行人直接终端型客户销售金额变化较小，贸易商客户销售金额增幅较大。请项目组说明：（1）报告期内贸易商客户销售金额增长较快的原因；发行人前五大贸易商客户的基本情况，前五大贸易商客户及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无交易、资金往来；（2）项目组对于贸易商客户最终销售履行的核查程序，贸易商客户最终销售客户是否存在与公司终端型客户相同的情形，若存在，请说明其基本情况；（3）公司向贸易商客户销售的价格与向终端型客户销售的价格差异；（4）2019年第四季度特别是12月份，公司向贸易商客户销售的金额，是否存在贸易商客户囤货情形。

（1）报告期内贸易商客户销售金额增长较快的原因；发行人前五大贸易商客户的基本情况，前五大贸易商客户及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无交易、资金往来

#### ①报告期内贸易商客户销售金额增长较快的原因

报告期内，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%，增长主要来自于光引发剂产品及化妆品原料类产品，具体情况如下：

单位：万元

产品种类	客户类型	2019年度		2018年度		2017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	终端型客户	8,626.38	31.18%	9,467.79	36.75%	9,631.03	41.65%
	贸易商客户	409.15	1.48%	277.87	1.08%	119.72	0.52%
光引发剂	终端型客户	2,483.31	8.98%	2,476.06	9.61%	2,423.38	10.48%
	贸易商客户	5,930.82	21.44%	6,007.28	23.32%	4,071.69	17.61%
化妆品原料	终端型客户	3,956.84	14.30%	3,856.12	14.97%	2,765.58	11.96%
	贸易商客户	1,492.55	5.40%	385.33	1.50%	449.89	1.95%
其他	终端型客户	2,727.60	9.86%	1,843.92	7.16%	2,340.14	10.12%
	贸易商客户	2,038.79	7.37%	1,445.12	5.61%	1,329.80	5.75%
合计	终端型客户	<b>17,794.13</b>	<b>64.32%</b>	<b>17,643.89</b>	<b>68.49%</b>	<b>17,160.63</b>	<b>74.19%</b>
	贸易商客户	<b>9,871.32</b>	<b>35.68%</b>	<b>8,115.60</b>	<b>31.51%</b>	<b>5,971.10</b>	<b>25.81%</b>

2018 年公司贸易商客户销售金额较 2017 年增加 2,144.50 万元，其中光引发剂贸易商客户销售增加 1,935.59 万元。由于光引发剂产品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，因此该行业普遍存在贸易商采购或销售模式。根据同行业可比公司久日新材招股书披露，其部分子公司专门从事光引发剂的贸易业务。由于近年来光引发剂产品的市场需求大幅提升，2018 年公司光引发剂产品的销量、单价上涨，从而导致当期光引发剂产品贸易商客户销售金额达到 6,007.28 万元，同比增加 1,935.59 万元。

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。与光引发剂行业类似，化妆品原料行业也普遍存在贸易商采购或销售模式。除 SYMRISE（德之馨）外，公司其他 HAP 客户也主要为贸易商客户。2019 年，公司考虑到 HAP 产品的市场需求旺盛以及为探索 HAP 潜在的市场应用前景，在保证与 SYMRISE（德之馨）合作关系的前提下，加大了对贸易商客户的销售，力求实现 HAP 产品的利润最大化。其他类产品中对甲基苯丙酮作为医药中间体，该产品境外客户主要委托境内贸易商进行采购，外贸贸易商采购量上升明显，较上年增加 517.47 万元。

②发行人前五大贸易商客户的基本情况，前五大贸易商客户及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无交易、资金往来

报告期内，公司前五大贸易商客户基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品	销售额	占当期贸易商销售金额占比
<b>2019 年度</b>				
1	IGM（艾坚蒙）	光引发剂	1,637.75	16.59%
2	久日新材	光引发剂	1,208.21	12.24%
3	东莞市华标塑胶有限公司	光引发剂	578.78	5.86%
4	北京广源益农化学有限责任公司	其他	530.97	5.38%
5	上海寰球实业发展有限公司	化妆品原料	447.52	4.53%

序号	客户名称	销售产品	销售额	占当期贸易商销售金额占比
合计			<b>4,403.23</b>	<b>44.61%</b>
<b>2018 年度</b>				
1	IGM (艾坚蒙)	光引发剂	2,478.57	30.54%
2	东莞市华标塑胶有限公司	光引发剂	688.45	8.48%
3	常州市宣明化工有限公司	光引发剂、特种工程塑料核心原料、化妆品原料、其他	526.23	6.48%
4	大连保税区好丰工贸有限公司及 TOPSMART VINTAGE LIMITED	光引发剂	394.82	4.86%
5	北京优创海诚科技有限公司	光引发剂	389.16	4.80%
合计			<b>4,477.22</b>	<b>55.17%</b>
<b>2017 年度</b>				
1	IGM (艾坚蒙)	光引发剂	1,673.99	28.03%
2	东莞市华标塑胶有限公司	光引发剂	649.47	10.88%
3	常州市宣明化工有限公司	光引发剂、化妆品原料、其他、特种工程塑料核心原料	319.19	5.35%
4	SINO-KING MARKETING LIMITED	其他	257.76	4.32%
5	大连保税区好丰工贸有限公司及 TOPSMART VINTAGE LIMITED	光引发剂	256.65	4.30%
合计			<b>3,157.06</b>	<b>52.87%</b>

注：IGM（艾坚蒙）销售额未包括其境内生产型子公司江苏英力科技发展有限公司。

#### A. IGM

IGM（艾坚蒙）于 1999 年在荷兰设立，目前是全球 UV 涂料、油墨行业的领先原料及技术服务供应商。其产品主要包括光引发剂、丙烯酸酯和添加剂。2014 年艾坚蒙并购北京英力科技发展有限公司，在中国拥有了光引发剂生产工厂和合成应用研发团队；2015 年艾坚蒙并购意大利 Lamberti 公司光引发剂业务；2016 年并购德国 BASF（巴斯夫）的 Irgacure 系列光引发剂业务，拥有了其在意大利的光引发剂生产工厂及相关产品专利。报告期内，IGM 下属企业 IGM RESINS B.V.、IGM RESINS USA INC、艾坚蒙国际贸易（上海）有限公司、MGI INTERNATIONAL B.V.和台湾艾坚蒙国际贸易有限公司向公司采购光引发剂对外销售，属于贸易商客户，公司与其自 2013 年起开始合作。此外，IGM 下属企业北京英力科技发展有限公司向公司采购光引发剂用于生产，属于终端型客户。

## B. 久日新材

久日新材（688199.SH）主要从事系列光引发剂的研发、生产和销售，是全国产量最大、品种最全的光引发剂生产供应商，光引发剂业务市场占有率约 30%。久日新材于 2019 年 11 月在 A 股科创板上市。2017-2019 年，久日新材分别实现营业收入 7.40 亿元、10.05 亿元和 13.35 亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为 4,059.71 万元、18,553.98 万元和 24,054.89 万元。报告期内，久日新材及全资子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瑞翔和商贸有限公司向公司采购光引发剂对外销售，属于贸易商客户。公司与其自 2018 年起开始合作。

## C. 东莞市华标塑胶有限公司

<b>客户名称</b>	东莞市华标塑胶有限公司
<b>成立时间</b>	2013 年 10 月 25 日
<b>注册地址</b>	东莞市东城街道牛山外经工业园景观路 1 号
<b>注册资本</b>	50 万元人民币
<b>股东情况</b>	王敏俊：100%（2015 年 7 月 6 日全资股东由蒋玉仙变更为王敏俊）
<b>董监高</b>	经理兼执行董事：王敏俊（成立至 2015 年 7 月 6 日为蒋玉仙；2015 年 7 月 6 日至今为王敏俊） 监事：狄文云（成立至 2015 年 7 月 6 日为林峰；2015 年 7 月 6 日至今为狄文云）
<b>合作起始时间</b>	2013 年

## D. 北京广源益农化学有限责任公司

<b>客户名称</b>	北京广源益农化学有限责任公司
<b>成立时间</b>	2005 年 7 月 11 日
<b>注册地址</b>	北京市大兴区安定镇安定北街 66 号
<b>注册资本</b>	1,050 万元人民币
<b>股东情况</b>	中化化工科学技术研究总院有限公司（国有股东）：83.05% 张宗俭：10.48% 崔英等 9 名自然人股东：6.47%
<b>董监高</b>	董事长：杨林（成立至 2013 年 5 月 29 日为李忠华；2013 年 5 月 29 日至 2016 年 3 月 14 日为董华；2016 年 3 月 14 日至 2017 年 4 月 10 日为张宗俭；2017 年 4 月 10 日至今为杨林） 经理：张宗俭（成立至 2016 年 3 月 14 日为张宗俭；2016 年 3 月 14 日至 2017 年 4 月 10 日为刘宁；2017 年 4 月 10 日至今为张宗俭） 副董事长：张宗俭（成立至 2017 年 4 月 10 日为黄文耀；2017 年 4 月 10 日至今为张宗俭） 董事：张鹏、于凤琴、秦志伟、李伟杰、姚登峰（成立至 2016 年 3 月 14 日为汤倩、李忠良、赵旭明、秦友山；2016 年 3 月 14 日至 2017 年 4 月 10 日为孙才权、于凤琴、刘宁；2017 年 4 月 10 日至 2019 年 6 月 4 日为于凤琴、孙才权、叶平；2010 年 6 月 4 日至今为李伟杰、于凤琴、姚登峰、秦志伟、张鹏）

	监事会主席：孙建征（成立至 2016 年 3 月 14 日为刘宁；2016 年 3 月 14 日至 2019 年 6 月 4 日为汤倩；2019 年 6 月 4 日至今为孙建征） 监事：王欣、卢忠利（成立至 2016 年 3 月 14 日为李蕾朴、梅琳；2016 年 3 月 14 日至 2019 年 6 月 4 日为李伟杰、卢忠利；2019 年 6 月 4 日至今为王欣、卢忠利）
<b>合作起始时间</b>	2019 年

注：北京广源益农化学有限责任公司为中国化工集团公司实际控制的国有企业。

经核查公司成立至今共发生 8 次股东/投资人变更：2014 年 2 月 28 日公司投资人工商登记为北京广源资信精细化工科技发展中心、中化化工科学技术研究总院共 2 家法人股东、张宗俭、刘宁等共 46 名自然人股东；2014 年 11 月 17 日刘开境、张小军、张方、程小芸、郭民风共 5 名自然人股东退出，新增张春华、侯娅南、韩春华、卢忠利、祁素芳 5 名自然人股东，其他股东未有变化；2016 年 10 月 21 日，北京广源资信精细化工科技发展中心（法人股东）退出；2017 年 10 月 27 日，陈平、董万森、戎志梅等 32 名自然人股东退出，未有新增股东；2018 年 1 月 23 日，中化化工科学技术研究总院（法人股东）更名为中化化工科学技术研究总院有限公司；2018 年 1 月 23 日北京广源资信精细化工科技发展中心（法人股东）退出，未有新增股东；2018 年 9 月 6 日李汉承、马仁川、刘信波共 3 名自然人股东退出，新增姚登峰 1 名自然人股东；2018 年 11 月 23 日，俞佳、李菁朴、宋宗文共 3 名自然人股东退出，新增李小龙 1 名自然人股东。经核查，上述历次变更中不存在与公司董监高人员重合情况。

#### E. 上海寰球实业发展有限公司

<b>客户名称</b>	上海寰球实业发展有限公司
<b>成立时间</b>	2007 年 10 月 11 日
<b>注册地址</b>	青浦区外青松公路 7888 号 114-3 室
<b>注册资本</b>	300 万元人民币
<b>股东情况</b>	盛筱燕：80% 王坚：20%
<b>董监高</b>	执行董事：盛筱燕 监事：王坚
<b>合作起始时间</b>	2018 年

注：根据网络查询工商记录，该企业自成立后董监高、股东未发生变更。

#### F. 北京优创海诚科技有限公司

<b>客户名称</b>	北京优创海诚科技有限公司
<b>成立时间</b>	2016 年 10 月 19 日
<b>注册地址</b>	北京市昌平区回龙观镇东大街 336 号院 1 号楼 4 层 403
<b>注册资本</b>	100 万元人民币
<b>股东情况</b>	席晓斌：80%（王可学 2019 年 9 月 11 日转让予席晓斌） 王娜：20%（田素战 2019 年 9 月 11 日转让予王娜）
<b>董监高</b>	经理兼执行董事：席晓斌 监事：王娜
<b>合作起始时间</b>	2016 年

注：根据网络查询工商记录，该企业自成立后董监高未发生变更。

#### G. SINO-KING MARKETING LIMITED

<b>客户名称</b>	SINO-KING MARKETING LIMITED
<b>成立时间</b>	1997 年 5 月 13 日
<b>注册地址</b>	Vistra Corporate Services Center Wickhams Cay II Road Town, Tortola

	VG1110 Virgin Islands, British
注册资本	5 万美元
股东情况	-
董监高	-
合作起始时间	2013 年

注：中信保查询记录中未有股东、董监高相关信息。

#### H. 常州市宣明化工有限公司

客户名称	常州市宣明化工有限公司
成立时间	2012 年 7 月 30 日
注册地址	常州市新北区通江中路 600 号 7 幢 312 室
注册资本	500 万元人民币
股东情况	许雯：60% 刘明：40%
董监高	执行董事兼总经理：许雯 监事：刘明
合作起始时间	2017 年

注：根据网络查询工商记录，该企业自成立后股东、董监高未发生变更。

#### I. 大连保税区好丰工贸有限公司及关联方 TOPSMART VINTAGE LIMITED

客户名称	大连保税区好丰工贸有限公司	TOPSMART VINTAGE LIMITED
成立时间	1998 年 5 月 20 日	2017 年 1 月 13 日
注册地址	辽宁省大连保税区慧能大厦 203A	UnitA,11/F,Chung Pont Com'lBldg, 300 Hennessy Road,Wan Chai, HK
注册资本	50 万元人民币	
股东情况	郑香春：70% 姜涛：30%	Zheng Xiangchun: 100%
董监高	执行董事兼总经理：姜涛 监事：郑香春	董事：JiangTao（姜涛）
合作起始时间	2013 年	

注：根据网络查询工商记录，大连保税区好丰工贸有限公司自成立后股东、董监高未发生变更；TOPSMART VINTAGE LIMITED 工商信息来源为久日新材问询函回复文件，未有其他公开信息可供查询。

项目组对 IGM ResinsBV、艾坚蒙国际贸易（上海）有限责任公司、天津久日新材料股份有限公司、天津久瑞翔和商贸有限公司、东莞市华标塑胶有限公司、北京广源益农化学有限责任公司、常州市宣明化工有限公司和大连保税区好丰工贸有限公司进行了实地走访，此外对其余主要贸易商客户进行了函证、网络查询等多种核查程序（参见“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（一）质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“4”之“（7）”），获得了《贸易商专项调查函》以及《无关联关系声明》。经核查，前五大贸易商客户及其控股股东、实际控制人、主要股东（含历史股东）、董监高（含历史董监高）、

其他核心人员与发行人及其关联方不存在关联关系，无其他性质的交易和资金往来。

**(2) 项目组对于贸易商客户最终销售履行的核查程序，贸易商客户最终销售客户是否存在与公司终端型客户相同的情形，若存在，请说明其基本情况**

项目组对报告期内主要贸易商客户，如 IGM（艾坚蒙）、久日新材、北京广源益农化学有限责任公司、东莞市华标塑胶有限公司等 22 家均进行了实地走访，实地走访客户销售额占贸易商客户销售总额的比例分别为 47.26%、65.40% 和 61.98%，走访人员就其与公司就业务往来的真实性、公允性进行了访谈调查。

同时，为核查贸易商客户最终销售情况，项目组对报告期内年交易额 100 万元以上的贸易商客户履行了专项发函询问程序，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 2019 年 12 月 31 日采购发行人产品的库存情况、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、发行人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。项目组对发行人 31 家主要贸易商客户发出专项询证函，截至本报告签署日，已有 19 家回函，专项询证函回函贸易商客户销售额占贸易商客户销售总额的比例分别为 43.10%、48.88% 和 51.26%。部分贸易商客户以涉及商业秘密为由拒绝回函。具体核查及反馈情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
<b>贸易商客户走访及年审函证</b>			
函证客户数量（不包括走访跟函）	32		
函证客户收入占贸易商销售总额比例	47.18%	42.33%	50.23%
其中：回函客户数量	31		
回函比例	45.87%	41.52%	50.23%
走访客户数量	22		
走访客户收入占贸易商销售总额比例	61.98%	65.40%	47.26%
<b>函证回函及走访合计占比</b>	<b>83.78%</b>	<b>86.12%</b>	<b>78.16%</b>
<b>贸易商客户专项函证</b>			
专项函证客户数量	31		
专项函证客户收入占贸易商销售总额比例	76.82%	81.55%	76.51%

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其中：回函客户数量	19		
专项函证回函占比	51.26%	48.88%	43.10%

注：对部分已发函贸易商客户同时进行走访核查，存在重复核查情形，贸易商客户中仅有上海浦恩生化科技有限公司、佳美化工（广州）有限公司仅进行走访，未进行函证。

经访谈、发函问询及查询公开信息，公司客户久日新材（688199.SH）的客户中包括 IGM（艾坚蒙）、双键（4764.TW）、杭华油墨股份有限公司和大连保税区好丰工贸有限公司及关联方 TOPSMART VINTAGE LIMITED，前述客户亦同时为公司客户；强力新材（300429.SZ）联营企业长沙新宇高分子科技有限公司向公司购买光引发剂，强力新材的客户中包括公司客户长兴化学（1717.TW）。报告期内，公司对上述企业的销售情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	久日新材	光引发剂	1,208.21	254.57	-
	IGM（艾坚蒙）	光引发剂	1,989.74	2,785.72	2,267.30
	双键	光引发剂	37.44	29.96	24.44
	杭华油墨股份有限公司	光引发剂	291.97	252.86	221.54
	大连保税区好丰工贸有限公司 （TOPSMART VINTAGE LIMITED）	光引发剂	362.07	394.82	256.65
2	长沙新宇高分子科技有限公司	光引发剂	27.84	153.96	83.50
	长兴化学	光引发剂	24.83	576.67	468.44

注：除光引发剂产品外，IGM（艾坚蒙）2018 年向公司采购其他类产品 51.70 万元。

如上所述，光引发剂产品在下游应用量相对分散且必须通过多种产品复配方可使用，由于贸易商能够多方组织货源，满足生产企业集中采购的需求，该行业普遍存在贸易商采购或销售模式。久日新材、长沙新宇高分子科技有限公司作为贸易商客户，其下游客户与公司终端客户存在重叠是合理的。

### （3）公司向贸易商客户销售的价格与向终端型客户销售的价格差异

报告期内，公司主要产品向贸易商客户及终端型客户销售单价情况如下：

单位：万元/吨

年度	产品类型	产品名称	产品销售单价		
			终端型客户（A）	贸易商（B）	差异（A/B-1）
2019 年度	特种工程塑料	DFBP	12.47	16.15	-22.79%

	核心原料				
	光引发剂	MBP	3.96	3.85	2.86%
		PBZ	5.47	5.36	2.05%
		ITF	8.03	8.26	-2.78%
	化妆品原料	HAP	7.22	10.01	-27.87%
2018 年度	特种工程塑料 核心原料	DFBP	11.84	14.05	-15.73%
	光引发剂	MBP	3.58	3.66	-2.19%
		PBZ	5.00	4.90	2.04%
ITF		7.75	7.88	-1.65%	
化妆品原料	HAP	5.99	9.16	-34.61%	
2017 年度	特种工程塑料 核心原料	DFBP	9.57	9.91	-3.43%
	光引发剂	MBP	3.18	3.10	2.58%
		PBZ	4.31	4.10	5.12%
ITF		7.22	7.28	-0.82%	
化妆品原料	HAP	4.94	8.28	-40.34%	

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，DFBP 和 HAP 产品存在一定差异。

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。公司贸易商客户采购的 DFBP 主要用于制药领域，而非 PEEK 生产，且报告期内销售金额占比非常小，各期分别为 1.09%、2.80%和 3.53%。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）因贸易商客户收入贡献小，因此公司对该类客户更加明确地执行差异化定价，追求利润最大化；（2）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。

报告期内，公司 HAP 产品向贸易商客户销售价格均显著高于终端型客户，但价格差异逐年减小。HAP 终端客户主要为 SYMRISE（德之馨），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。公司早期主要协同 SYMRISE（德之馨）以开拓 HAP 产品在国内外化妆品领域的应用，SYMRISE（德之馨）通过将 HAP 产品命名为“馨鲜酮”、SymSave® 等方式进行市场推广。公司综合考虑市场开拓及长期合作关系，对 SYMRISE（德之馨）销售定价明显低于其他客户，公司 HAP 其他客户销售价格与 HAP 国内市

场价格、HAP 出口价格没有明显差异。

**(4) 2019 年第四季度特别是 12 月份，公司向贸易商客户销售的金额，是否存在贸易商客户囤货情形**

报告期内，公司各季度以及 12 月份贸易商销售金额及占比如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,097.43	21.25%	1,828.15	22.53%	1,366.81	22.89%
第二季度	2,484.36	25.17%	1,934.39	23.84%	1,195.20	20.02%
第三季度	2,257.46	22.87%	2,185.88	26.93%	1,539.63	25.78%
第四季度	3,032.07	30.72%	2,167.17	26.70%	1,869.46	31.31%
其中：12 月份	1,062.79	10.77%	753.33	9.28%	776.02	13.00%
<b>合计</b>	<b>9,871.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,115.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,971.10</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司贸易商客户第四季度销售金额占其全年销售总额比例分别为 31.31%、26.70%和 30.72%，12 月份占比分别为 13.00%、9.28%和 10.77%。2019 年四季度向贸易商销售金额占比略高于 2018 年，主要系因公司销售策略调整及下游其他类产品需求增长，该季度 HAP、对氟苯乙酮产品通过贸易商销售的金额分别增加 287.38 万元、523.74 万元，合计增加 811.12 万元所致。

项目组对报告期内年交易额 100 万以上的贸易商客户履行了专项发函询问程序，函证贸易商客户与发行人所交易的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、发行人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；查阅公司 2020 年至今销售台账，关注公司与该等贸易商的交易往来的持续性。

项目组共对发行人 22 家贸易商客户进行了实地走访、对 31 家贸易商客户发出专项询证函，截至本报告签署日，19 家已回函，均对上述问题进行了全部或部分回复。

核查后，项目组认为，报告期内公司贸易商第四季度及 12 月份销售金额占比相对稳定，小幅波动合理，不存在期末销售大幅增加的情形，公司不存在贸易商客户囤货的情形。

2、2019 年新增的化妆品原料贸易商客户上海寰球实业发展有限公司、广州佰斯特化工有限公司销售定价较高。德之馨作为发行人化妆品原料的重要客户，发行人对德之馨的 HAP 产品销售价格在报告期内逐年上涨，且与其他客户差异较大。请项目组说明：（1）结合发行人与德之馨签订的协议对价格的约定方式说明报告期内价格调整确定方式及变动的合理性；（2）该销售定价较高的原因，销售价格是否与其所采购竞品的价格存在较大差距；（3）发行人与德之馨合作的持续性和稳定性。

（1）结合发行人与德之馨签订的协议对价格的约定方式说明报告期内价格调整确定方式及变动的合理性

报告期内，公司向德之馨销售 HAP 产品金额分别为 2,175.10 万元、3,542.62 万元和 3,216.19 万元，占 HAP 产品销售金额的 81.82%、90.56%和 65.95%。公司自 HAP 产品立项研发起，即与德之馨密切合作，共同培育、开拓该产品下游应用市场，双方商业合作模式也在逐步成熟，经历了“单个订单报价-年度固定价格-成本加成定价半年调整”三个阶段。

公司早期主要协同 SYMRISE（德之馨）以开拓 HAP 产品在国际化妆品领域的应用，SYMRISE（德之馨）通过将 HAP 产品命名为“馨鲜酮”、SymSave®等方式进行市场推广。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，而且受公司产能限制 HAP 产量有限，导致市场价格逐年上涨。与 SYMRISE（德之馨）建立稳定合作关系后，SYMRISE（德之馨）也认可公司逐步提高销售价格。2019 年起，经过前期磨合，公司与 SYMRISE（德之馨）确定了成本加成价格公式。

报告期内，公司与德之馨之间的价格约定逐步趋向成熟、稳定，销售价格及毛利率的变动具有合理性。

（2）与其他客户销售定价较高的原因，销售价格是否与其所采购竞品的价格存在较大差距

问题回复参见本报告“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（一）质控部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“4、报告期内，发行人化妆品原料类产品毛利率分别为 21.43%、24.67%和 41.04%，较上年同期

分别增加 3.24%和 16.37%，主要是来源于平均销售单价逐年上涨的贡献。请项目组结合产品性能的改变、不同客户的毛利率变化等情况分析说明毛利率变动的原因及合理性”。

### **(3) 发行人与德之馨合作的持续性和稳定性**

2016 年 4 月 29 日，德之馨与公司签署《意向书》，意向书确认了双方对彼此间建立更深层次商业关系的共识。鉴此，双方共同评估未来商业机会：SYMRISE（德之馨）同时编制一份滚动需求预测，并每年与公司分享。该意向书表达了德之馨未来与公司讨论更深层次商业关系的不具有约束力之意向。双方所有义务均将以双方之间达成的具有约束力之协议为准。

2018 年 2 月 6 日，双方再次签订《意向书》，约定公司将投资建立年产量预计为 2,000 吨 HAP 产品的生产设施以满足其持续增长的 HAP 产品需求。双方将共同努力，以满足未来市场需求。德之馨随附更新后的 HAP 滚动需求预测情况，预计 2021 年对 HAP 的需求量将超过 2,000 吨。

前述两份《意向书》对德之馨与公司未来的商业关系均未制订具体执行条款，未明确约定任何产品、服务或信息的采购义务，双方的所有义务均将以双方后续达成的具有约束力之协议为准。

项目组访谈公司总经理，了解与德之馨的合作背景、方式及未来规划；对德之馨进行了实地走访，了解问询了其未来与公司的合作意向及 HAP 产品市场前景，德之馨表示报告期内与公司的合作关系稳定，未发生纠纷，未来将长期合作，进一步培育发展下游市场；通过网络查询，整理 HAP 产品的市场成交价格；取得了报告期内发行人与德之馨签订的报价单、订单及合作意向书等文件。经核查，项目组认为公司与德之馨的合作具有稳定性和持续性。

**3、2019 年度，发行人前五大供应商变化较大。请项目组说明新增供应商采购单价与原有供应商是否存在较大差异及原因。**

#### **(1) 新增供应商情况**

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“(二) 证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“3、关于供应商”之“3-4、2019 年度出现较多新增供应商的原因及合理性；公司与主

要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性”之“(1) 2019 年度前五大供应商中新增部分供应商的原因及合理性”。

## (2) 新增供应商采购单价与原有供应商采购单价

公司向新增供应商采购单价与原供应商差异情况如下：

单位：万元/吨

原材料名称	供应商名称	采购单价		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
对氟苯甲酰氯	万隆化学	/	4.26	3.72
	沭阳金凯	5.45	5.39	/
	江苏鸿皓恒化工有限公司	5.84	5.52	/
	济源市恒顺新材料有限公司	6.02	/	/
三氯化铝	响水长洋化工有限公司	/	0.39	0.37
	景德镇锦鑫化工有限公司	0.49	0.56	/

公司向新增供应商与原供应商的同期采购单价存在一定差异，具体分析如下：

①2018 年公司向江苏鸿皓恒和沭阳金凯采购对氟苯甲酰氯的价格高于原供应商万隆化学，主要系当期向万隆化学采购的大部分产品价格是在 2017 年已锁定，价格较低。公司于 2017 年 4 月 28 日与万隆化学签订《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 月份起供货，每月分批交货 40 吨。该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，部分上游企业产能利用受限，根据公司报告期内《材料采购记录询价记录表》，自 2017 年 11 月起，对氟苯甲酰氯市场价格持续上涨。由于市场价格高于《长期供货协议》约定价格，万隆化学供货数量未完全按合同履行，上述长期供货协议实际于 2018 年 7 月 11 日执行完毕。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 年底双方终止合作。同期，公司向沭阳金凯的采购价格较低，主要系公司与其采取委托加工方式生产对氟苯甲酰氯，可适当控制采购成本，具体分析参见“五、内核小组会议关注的主要问题及相关意见落实情况”之“(六) 关于委托加工”之“1”。

②2018年公司向锦鑫化工采购三氯化铝的价格高于原供应商响水长洋。2018年下半年三氯化铝主要原料液氯的市场价格上涨，三氯化铝市场价格随之上涨。公司与锦鑫化工的采购发生在2018年8月13日之后，高于2018年上半年公司向响水长洋的采购价格，具有合理性。报告期内，公司三氯化铝采购价格与同行业可比公司科思股份披露价格无显著差异，具体情况如下：

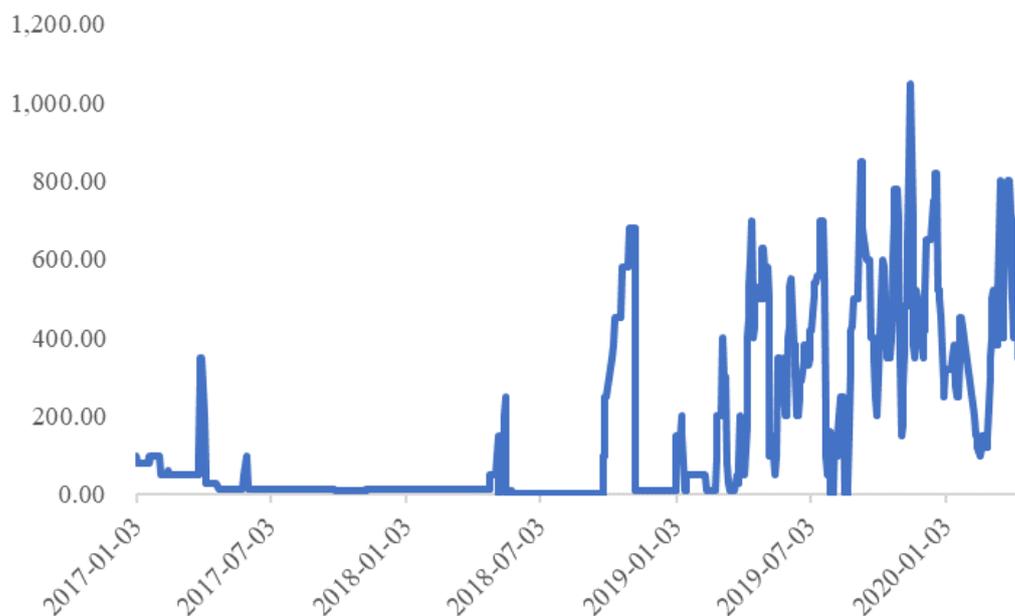
单位：万元/吨

公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
科思股份	0.45	0.52	0.39
发行人	0.48	0.48	0.37

注：科思股份2019年度采购价格为其2019年1-6月三氯化铝采购单价。

数据来源：科思股份招股说明书

### 2017年1月至2020年4月国内现货液氯价格示意图（单位：元/吨）



数据来源：Wind

### （3）核查过程及结论

项目组访谈了公司负责原材料采购的副总经理，了解原材料价格走势、与相关供应商的合作情况；核查了公司报告期内《材料采购记录询价记录表》、原材料明细账、采购合同及协议，核实了主要原材料的年度采购平均价；通过现场访谈、函证等形式核查了新增供应商的生产及供应情况，并取得了《无关联关系》的声明；通过跨境搜网查询报告期内印度市场进口对氟苯甲酰氯的价格，并与公司采购价格进行比较；通过中介机构了解行业内企业三氯化铝的销售价格区间；

查询科思股份招股说明书，比较报告期三氯化铝采购价格是否存在重大差异；通过 WIND 资讯查询铝和氯气的价格趋势；从摩贝化学网等网站取得其他原材料厂家信息，并向其电话询价。

项目组核查后认为，公司前五大供应商部分发生变动系个别供应商停止生产，或拟大幅提升销售价格，供应商变化具有商业合理性；新增供应商采购平均单价与同期原供应商存在一定差异，主要系受具体采购订单时间、原有采购合同执行进度等因素影响，差异原因合理。

### （三）关于销量持续下降

发行人报告期内尽管收入持续增长，但各类产品销量持续下滑，收入增长主要源于涨价，报告期内发行人对前三大客户销售收入和销量均出现下降，尤其是第一大客户连续两年出现下降，前三大客户销售收入和销量持续下降的情况下，意味着开拓了较多新客户，而发行人销售人员较少。请项目组说明：（1）结合前三大客户销售收入和销量下降的情况，补充说明销量下滑的原因、合理性及持续性，是否体现为发行人竞争力出现下降；（2）如果未来销售价格出现下降，则公司盈利能力是否可能出现较大下滑；（3）补充披露销售人员、销售费用与新客户开发之间的勾稽情况。

回复：

1、结合前三大客户销售收入和销量下降的情况，补充说明销量下滑的原因、合理性及持续性，是否体现为发行人竞争力出现下降

报告期内公司向前三大客户的销售收入及销量有所下降，主要原因系公司受现有产能限制、各期大修等内部因素，以及贸易环境、下游市场需求变动等外部因素影响，公司销售策略有所变化。由于各期大修时间、不同产品的产出效率不同，导致报告期各年总产量与销量出现变动，并不意味着公司存在产能闲置、产品滞销甚至竞争力下降的情况。

#### （1）公司向前三大客户销量下降的原因

报告期内，公司向 SOLVAY（索尔维）的销售数量逐年下降主要系受市场竞争和国际贸易环境影响，其美国子公司采购量持续减少。

报告期内，公司产量分别为 4,054.96 吨、4,018.15 吨和 3,878.46 吨，若以报告期其他年度维修期间产量平均值作为当年维修期间减少的产量，若无车间维修公司产量分别为 4,192.94 吨、4,137.35 吨和 4,139.23 吨，产能利用率为 99.83%、98.51% 和 98.55%，处于饱和状态。在满足 SOLVAY（索尔维）、SYMRISE（德之馨）、IGM（艾坚蒙）等长期合作大客户基本需求的前提下，公司也适度满足其他客户的需要，这不仅有利于公司募投项目达产后产能消化，也有利于提高公司当期效益。

2019 年度，公司向 SYMRISE（德之馨）销售数量较 2018 年度下降，主要系公司整体产能饱和，公司在不影响与德之馨合作关系的前提下，向其他客户销售部分 HAP 产品，以获取更多利润。

2019 年度，公司向 IGM（艾坚蒙）销售数量较 2018 年度下降 244.67 吨。一方面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，主动承接更多来自其他客户的销售订单。另外，由于下游客户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，导致 2019 年 IGM（艾坚蒙）MBP 产品采购量下降。

**（2）公司部分主要产品产销量波动，主要系受下游客户需求变动影响。公司各期大修安排等原因，也导致公司总体产量出现波动**

报告期内，公司主要产品的产销量变化如下：

单位：吨

项目	产品	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数量	变动	数量	变动	数量
产量	特种工程塑料核心原料	765.00	-62.91	827.91	-137.74	965.65
	光引发剂	1,517.04	-237.03	1,754.07	200.82	1,553.25
	化妆品原料	743.33	-6.74	750.07	109.42	640.65
	其他产品	853.09	166.99	686.10	-209.30	895.40
	<b>合计</b>	<b>3,878.46</b>	<b>-139.69</b>	<b>4,018.15</b>	<b>-36.81</b>	<b>4,054.96</b>
销量	特种工程塑料核心原料	720.11	-99.96	820.07	-201.14	1,021.21
	光引发剂	1,533.10	-231.09	1,764.19	273.91	1,490.28
	化妆品原料	768.40	41.81	726.59	27.58	699.01

项目	产品	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数量	变动	数量	变动	数量
	其他产品	782.62	86.51	696.11	-167.06	863.17
	合计	<b>3,804.23</b>	<b>-202.73</b>	<b>4,006.96</b>	<b>-66.71</b>	<b>4,073.67</b>
产销率	特种工程塑料核心原料	94.13%	-4.92%	99.05%	-6.70%	105.75%
	光引发剂	101.06%	0.48%	100.58%	4.63%	95.95%
	化妆品原料	103.37%	6.50%	96.87%	-12.24%	109.11%
	其他产品	91.74%	-9.72%	101.46%	5.06%	96.40%
	合计	<b>98.09%</b>	<b>-1.64%</b>	<b>99.72%</b>	<b>-0.74%</b>	<b>100.46%</b>

报告期内，公司特种工程塑料核心原料的产销率分别为 105.75%、99.05% 和 94.13%；考虑发出商品因素影响，报告期内该类产品的产销率分别为 111.48%、99.08% 和 97.79%，逐年略有下降，主要系因公司根据所签订年度框架协议、历史销售记录及市场需求，合理备货保证产品的最低安全库存。

近年来光固化材料的应用范围 and 市场需求不断拓展，下游 UV 光固化配方产品的需求大幅提升，导致 2018 年光引发剂产品单价上涨，毛利率从 2017 年度的 42.34% 上升至 47.33%。因此 2018 年公司提高了该产品的产量，由 1,553.25 吨提升至 1,754.07 吨。

报告期内，化妆品原料产销率保持在较高水平，2018 年出现下降，主要系当期对甲氧基苯乙酮产品公司生产 114.91 吨，售出 94.80 吨，期末库存商品增加，2017 年度、2019 年度该产品产销率均超过 100%。报告期内，以 HAP 为代表的化妆品原料产品产量稳步提升，主要系该产品的生产工艺及市场培育逐步成熟，在发行人与大客户的共同推动下，HAP 产品逐步得到消费者的认可，其盈利能力得以逐步体现，公司 2018 年度提高了该产品的产能安排。2019 年度，由于公司相关车间进行检修，检修当月 HAP 产量仅为 5.92 吨，较上年同期减少 46.46 吨，HAP 产品全年产量较 2018 年略有下降。

另外，2019 年度，由于公司其他类产品中的对甲基苯丙酮出现较强的市场需求且销售毛利率由 42.40% 提升至 55.82%，公司将该产品的产量由 2018 年的 69.64 吨提升至 179.55 吨。当期该类产品产销率下降，主要系该品类中主要产品对甲基苯乙酮需求放缓，期末库存商品增加所致。

公司各期大修对总产量的影响，参见“五、内核小组会议关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（四）关于产量”之“1”。

公司生产方式为“以销定产”，在产能饱和的情况下，公司根据与客户的合作关系、产品毛利率水平有选择性接单安排生产，主要产品产量变动的同时，其销量也同步变动，产销率维持在较高水平。

### （3）公司不存在产品滞销甚至竞争力下降的情况

报告期内公司主要产品不存在滞销情形，报告期内，DFBP 期末库存逐年增长，主要系随着国内 PEEK 生产厂商增加，公司根据客户订单需求及该产品的市场需求，合理备货。各期末主要产品库存数量以及各年度产销率情况如下：

产品名称	期末库存（吨）			产销率		
	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2019 年度	2018 年度	2017 年度
DFBP	27.95	15.45	7.88	94.52%	99.08%	98.86%
MBP	32.61	62.44	36.13	107.16%	95.00%	97.76%
PBZ	4.53	22.95	19.97	102.30%	102.90%	98.32%
ITF	4.33	6.85	0.12	100.04%	99.47%	98.86%
HAP	5.85	10.21	6.84	100.92%	97.21%	101.87%

另外，报告期内公司为配合市场趋势和客户需求的变化，积极优化调整现有产品结构，在保持部分成熟产品如 DFBP 毛利率稳定的同时，逐步提升培育产品的盈利能力，最终保持了综合毛利率的稳定。截至 2019 年末，公司在手订单数量为 31 份，共计 219.21 吨，占 2019 年全年总销量的 5.76%，并与德之馨、IGM 等签署了长期合作协议。预计未来随着新建产能的建成及释放，公司产品的销量将逐步上升。

## 2、如果未来销售价格出现下降，则公司盈利能力是否可能出现较大下滑

假设公司产品销售数量、销售结构、销售费用等因素不变的情况下，公司产品销售价格下降 1%、5%，对公司主营业务毛利、利润总额的影响程度如下：

价格变动幅度	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		毛利变动率	利润总额变动率	毛利变动率	利润总额变动率	毛利变动率	利润总额变动率
-1%	DFBP	-0.73%	-1.02%	-0.94%	-1.32%	-1.04%	-1.68%

价格变动幅度	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		毛利变动率	利润总额变动率	毛利变动率	利润总额变动率	毛利变动率	利润总额变动率
	PBZ	-0.24%	-0.33%	-0.25%	-0.35%	-0.19%	-0.30%
	ITF	-0.19%	-0.26%	-0.18%	-0.25%	-0.17%	-0.27%
	MBP	-0.16%	-0.22%	-0.26%	-0.37%	-0.21%	-0.33%
	HAP	0.41%	-0.56%	-0.38%	-0.53%	-0.29%	-0.46%
	<b>全部产品价格</b>	<b>-2.31%</b>	<b>-3.19%</b>	<b>-2.48%</b>	<b>-3.49%</b>	<b>-2.51%</b>	<b>-4.03%</b>
-5%	DFBP	-3.67%	-5.08%	-4.69%	-6.60%	-5.22%	-8.39%
	PBZ	-1.21%	-1.67%	-1.26%	-1.77%	-0.93%	-1.50%
	ITF	-0.94%	-1.31%	-0.88%	-1.24%	-0.84%	-1.35%
	MBP	-0.78%	-1.08%	-1.31%	-1.85%	-1.03%	-1.65%
	HAP	-2.04%	-2.82%	-1.89%	-2.66%	-1.44%	-2.32%
	<b>全部产品价格</b>	<b>-11.53%</b>	<b>-15.96%</b>	<b>-12.41%</b>	<b>-17.46%</b>	<b>-12.55%</b>	<b>-20.17%</b>

注：主营业务毛利变动率=价格变动幅度\*该产品毛利占比/该产品毛利率；  
利润总额变动率=产品营业收入\*价格变动幅度/利润总额。

通过上表可以看出，公司盈利能力受产品价格变动影响较为明显，全部产品价格每下跌 1%，主营业务毛利的变动率分别为-2.51%、-2.48%和-2.31%，利润总额的变动率分别为-4.03%、-3.49%和-3.19%。在当前产品结构下，DFBP 是公司的主要产品，其价格变动对公司毛利率、利润总额变动影响最大。DFBP 销售价格每降低 1%，公司主营业务毛利变动率分别为-1.04%、-0.94%和-0.73%，利润总额变动率分别为-1.68%、-1.32%和-1.02%。

在公司产品销售数量、销售结构、销售费用等因素不变的情况下，若公司产品销售价格出现下降，则公司盈利能力将出现较大下滑。报告期内，公司产品价格上涨的主要因素是原材料价格上涨，公司产品当前市场竞争力较强，上游原材料涨价的影响能够在一定程度上传导给下游客户。另一方面，公司产品线丰富，各类产品下游运用市场存在差异，公司能够根据市场需求变化，灵活调整产品结构，积极应对单一或部分产品因下游市场需求变化、行业竞争加剧等因素导致的价格下跌情形，平抑价格下跌带来的业绩下滑风险。

此外，针对产品价格波动风险，项目组已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）价格波动风险”作出提示：

## “（二）价格波动风险

报告期内，受下游市场需求旺盛影响，主要产品市场价格上涨显著。2019年度，公司特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料产品较2017年度平均价格分别上涨31.59%、26.10%、54.53%。影响公司产品价格波动的因素包括市场供应结构变化、原材料价格波动、下游需求变化、竞争企业进入或退出本行业、技术进步等。若公司所处行业的供需关系出现恶化，进而使得产品价格发生下跌，将对公司的盈利能力产生不利影响”。

### 3、补充披露销售人员、销售费用与新客户开发之间的勾稽情况

项目	2019年度	2018年度	2017年度
新增客户数量（家）	115	74	16
其中：采购量高于10吨（含）	8	5	5
采购量低于10吨	107	69	11
新增客户销售金额（万元）	2,787.81	1,182.44	1,027.74
其中：采购量高于10吨（含）	1,719.91	654.58	719.90
采购量低于10吨	1,067.90	527.86	307.83
新增客户平均销售金额（万元）	24.24	15.98	64.23
其中：采购量高于10吨（含）	214.99	130.92	143.98
采购量低于10吨	9.98	7.65	27.98

项目组已在招股说明书“第九节财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下内容：

#### “1、销售费用

……

报告期内，公司各年平均销售人员数量为5人，销售人员较少。报告期内，公司客户较为稳定，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。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，平均单家销售额分别为64.23万元、15.98万元和24.24万元。其中，新增客户采购量高于10吨（含）的分别为5家、5家、8家，平均单家销售额分别为143.98万元、130.92万元和214.99万元；低于10吨的分别有

11 家、69 家和 107 家，平均单家销售额分别为 27.98 万元、7.65 万元和 9.98 万元。报告期内公司新增客户单体销售规模较小，且以主动寻求合作为主，公司开发非规模客户方面的费用投入、人员投入较小。”

#### （四）关于产量

2019 年发行人因生产产品结构调整及三、四车间大修等原因产量降低，同时，发行人 2017 年与 2018 年产品总产量相近，但蒸汽消耗差异较大。请项目组：

（1）补充披露公司大修的周期、报告期内公司大修情况，包括但不限于大修时间段、大修对产能产量以及公司业绩的影响；（2）说明蒸汽消耗变动与产量变动不匹配的原因及合理性，是否涉及工艺变化，如涉及工艺变化，请量化说明相关工艺变化对公司相关产品单位生产成本和环保投入的影响。

回复：

1、补充披露公司大修的周期、报告期内公司大修情况，包括但不限于大修时间段、大修对产能产量以及公司业绩的影响

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。报告期内，公司车间停产检修的具体情况如下表所示：

年度	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）

其中，2017 年三车间维修期间较长，系因在常规维修内容外，还更换了部分设备部件所致；2019 年维修期间较长，系因增加了管线防腐及加装自动化仪器仪表等工作所致。2017 年车间维修期间，2018 年和 2019 年同期产量分别为 130.94 吨和 145.06 吨；2018 年车间维修期间，2017 年和 2019 年同期产量分别为 134.69 吨和 103.70 吨；2019 年车间维修期间，2017 年和 2018 年同期产量分

别为 238.94 吨和 282.59 吨；剔除上述因素，报告期其他时间段产量分别为 3,681.33 吨、3,604.62 吨和 3,629.70 吨，差异主要系产品结构调整所致。公司主要产品包括 MBP、PBZ、DFBP、ITF、HAP，每吨耗时 HAP 最长，ITF 次之，其他 3 种相对较低，2018 年 HAP、ITF 和 PBZ 产量均较 2017 年提升，各产品生产安排调整对产量有一定影响。

若以报告期其他年度维修期间产量平均值作为当年维修期间减少的产量，并以当年产品平均价格测算，公司报告期内各年度因车间大修减少的收入分别为 780.05 万元、765.03 万元和 1,891.17 万元。

报告期内，公司主要产品每批次生产周期、每批次产量、每吨耗时、产量情况如下表所示：

产品	每批次生产周期 (小时)	单条生产线 每批次产量 (千克)	每吨耗时 (小时)	2019 年 产量 (吨)	2018 年 产量 (吨)	2017 年 产量 (吨)
	A	B	C=A*1000/B	-	-	-
HAP	100	200	500	617.90	635.16	515.55
ITF	84	300	280	274.65	241.18	206.75
PBZ	84	400	210	527.80	517.14	427.23
DFBP	100	500	200	742.45	826.61	951.49
MBP	76	450	169	452.02	794.10	620.37

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“五、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”补充披露。

项目组核查了公司的产品工艺图、生产记录、生产管理制度、年度大修计划、维修记录及相关费用凭证、产品出入库明细，访谈了公司副总经理、生产部长等负责人，分析确认了公司产量变化主要是由产品结构调整及车间维修等原因导致。

**2、说明蒸汽消耗变动与产量变动不匹配的原因及合理性，是否涉及工艺变化，如涉及工艺变化，请量化说明相关工艺变化对公司相关产品单位生产成本和环保投入的影响**

报告期内，公司单位产品蒸汽消耗变动情况如下表所示：

单位：吨

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
蒸汽总消耗 (A)	21,727.00	22,903.00	25,174.00

管道损耗 (B)	-	1,030.00	1,865.00
公司实际消耗量 (C=A-B)	<b>21,727.00</b>	<b>21,873.00</b>	<b>23,309.00</b>
产量 (D)	<b>3,878.46</b>	<b>4,018.15</b>	<b>4,054.96</b>
单位产品实际蒸汽消耗量 (C/D)	<b>5.60</b>	<b>5.44</b>	<b>5.75</b>

注：根据公司与南京化学工业园公用事业有限责任公司签署的《南京化学工业园区蒸汽供应合同》，公司在承担实际使用蒸汽量的费用外，须分摊部分公用管道耗损。2018年8月，公司收到南京化学工业园公用事业有限责任公司通知，对方根据南京市物价局相关通知精神，取消原供汽合同中关于管损的条款，2018年8月起公司不再分摊公用管道耗损。

剔除分摊的管道损耗影响后，报告期内，公司单位产品蒸汽消耗量分别为5.75吨、5.44吨和5.60吨，无重大变化，公司蒸汽消耗变动与公司产量变动相匹配。

公司产品生产过程中，主要在提纯环节（具体包括脱溶、精馏及烘干等工序）使用蒸汽。其中，精馏工序因各个产品使用的原材料沸点不同，导致部分产品使用导热油精馏，部分产品使用蒸汽精馏，使用蒸汽精馏的各产品使用蒸汽量也有少许差异。2017年单位产品蒸汽消耗量略高，2018年略低，略有波动的原因系因使用蒸汽精馏的产品产量变动所致，报告期使用蒸汽精馏的产品产量分别为834.99吨、624.04吨和773.84吨。

项目组核查了《南京化学工业园区蒸汽供应合同》及其合同条款修改通知、发行人蒸汽费用明细、发票等相关凭证、产品出入库明细、使用蒸气精馏的产品产量统计表，并访谈了发行人主管生产的副总经理、生产部长。经核查，公司蒸汽消耗变动与公司产量变动相匹配。

## （五）关于海外销售

2017年-2019年，发行人出口销售收入占比较高，主要销往印度、美国、英国、德国及荷兰等国家，且内外销毛利率存在差异。请项目组说明：（1）针对外销收入执行的主要核查程序，包括实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户的期间、数量、收入占比、访谈次数等，说明核查方法、获取的证据、数据及结果是否充分、有效并足以说明交易和收入的真实性；（2）海外销售收入占比逐年下降的原因；（3）报关数据与发行人财务数据的差异金额和主要差异原因；（4）是否存在第三方回款的情形，如有，请说明第三方回款的原因及执行的核查程序。

回复:

1、针对外销收入执行的主要核查程序,包括实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户的期间、数量、收入占比、访谈次数等,说明核查方法、获取的证据、数据及结果是否充分、有效并足以说明交易和收入的真实性

项目组通过查阅发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证,获取海关数据、中国出口信用保险公司数据,实地走访及函证等方式核查发行人海外收入的真实性情况,具体情况如下:

### (1) 内部访谈与分析性核查

①访谈公司销售业务相关人员、财务人员,了解并测试与销售相关的内部控制制度,评价其设计及运行是否有效;

②通过对公司销售负责人、销售业务员等访谈,了解发行人主要外销客户的基本情况、合作历史、销售状况、所在市场的竞争状况等;

③查阅相关行业机构出具的研究报告,结合下游市场和应用行业情况,分析公司外销收入产品结构及变动原因、毛利率变动的合理性。

### (2) 销售抽凭测试

项目组根据公司销售明细账,抽查样本并核查了相应的销售资料和财务凭证:

①获取公司出口销售台账,将账面外销收入与电子口岸查询信息逐笔核对,对比差异分析原因,并针对其中大额单笔外销收入记录检查相应物流运输单据、资金划款凭证、发货单据、报关单据等。报告期各期分别抽取了 42 笔、35 笔、21 笔大额外销收入记录,占当期外销收入比重分别为 47.49%、57.62%和 53.40%。

②执行销售穿行测试,根据销售明细账抽取的样本获取对应的销售框架合同或销售订单、出库单、形式发票、报关单、收入确认记账凭证、银行回单等业务单据,核查销售记录是否有订单支持,产品交付、收入确认与合同中约定的条款执行情况是否一致,报关单上记载的产品数量、金额与形式发票、销售记录、财务账面是否一致,银行回单的回款金额与报关单、形式发票金额是否一致、回款时间与客户信用期的匹配性,回款单位是否与合同订立方/订单方一致。销售穿

行测试中，每期所抽取的样本中包含外销样本不少于 8 笔，合计 26 笔，覆盖了外销前五大客户。

③执行收入截止性测试，根据销售明细账抽取的样本获取对应的销售订单、出库单、形式发票、报关单，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，以及收入是否记录在正确的期间。销售截止性测试中，每期所抽取的样本中包含外销样本 24 笔，合计 72 笔，覆盖了外销前五大客户。

经核查，公司外销收入均有客户订单、出库单、形式发票、报关单等业务单据支持，银行单据回款方及回款金额与外销收入匹配。

### **(3) 获取公司产品海关出口数据**

项目组从江苏海关统计学会获取了报告期内各期公司出口货物总额，将出口货物总额与公司计入外销收入金额进行了比对，具体参见“五、内核小组会议关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（五）关于海外销售”之“3”。

项目组通过访谈公司财务人员、实地查看电子海关出口操作，获取了海关统计学会出具的证明，并分析了查询结果与公司账面出口收入的差异原因，公司外销收入与海关出口数据相配。

### **(4) 大额银行流水测试**

项目组从银行打印的详式对账单中抽查部分大额流水记录，核查其交易对方是否为公司客户，银行流水及交易对方是否与公司记录收款及收入的记账凭证一致，以及出库单据、报关单及形式发票、销售订单等业务单据的匹配情况。

### **(5) 查询公开信息，并获取中国出口信用保险公司报告**

项目组通过获取中国出口信用保险公司出具的信用调查报告，以及获取公司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。

各期前五大外销客户中，获取了中国出口信用保险公司出具的关于 SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD、SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC、Victrex Manufacturing LTD.、IGM RESINS BV、IGM RESINS USA,INC.、Saltigo GmbH 等主体的信用调查报告。

### (6) 实地走访及函证公司主要海外客户

项目组会同申报会计师、律师以走访、函证等方式对公司境外销售情况进行了核查，具体核查方式、范围及比例，以及获取的证据情况如下：

保荐机构会同申报会计师实地走访了报告期内公司主要外销客户，实地查看了经营场所，并通过访谈负责人或业务人员的方式了解其公司基本情况、经营模式、与公司合作历史、公司产品的采购情况、与公司的关联关系等。项目组共计走访了 9 家主要外销客户，覆盖报告期外销收入比例分别为 75.52%、76.70% 及 61.50%。获得的主要证据文件包括访谈对象签字或盖章的访谈记录、受访对象名片、受访对象提供的公司资料等。

项目组对报告期内主要外销客户的销售金额和往来余额进行了独立函证。函证对象共计 19 家，覆盖报告期外销收入比例分别为 93.73%、95.35% 及 92.66%，回函确认金额占外销收入比例分别为 87.39%、87.55% 及 84.40%。

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访家数	9		
走访对象	走访 SOLVAY SPECIALITIES INDIA PRIVATE LIMITED、SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA,LLC 、 Symrise AG 、 DALIANFTZLUCKYWEALTHINDUSTRY&TRADECO., LTD.、 IGM Resins BV、Victrex Manufacturing LTD.、DONGJIN SC CO., LTD.、KPX LIFE SCIENCE CO., LTD.、SAMBO CHEMICAL CO., LTD.等 9 家客户		
函证家数	19		
走访客户占外销收入比例	73.11%	78.82%	75.52%
函证确认金额占外销收入比例	84.40%	87.55%	87.39%

报告期内，公司主要境外客户均与公司具有良好的合作历史，经营状况良好，其主要业务、经营规模等与公司出口销售相匹配，与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均不存在关联关系。主要境外客户所确认的采购记录与公司所提供的境外销售记录相匹配。

综上，项目组通过获取并深入分析发货验收单据、物流运输单据及资金划转凭证等资料，获得第三方数据，走访和函证等核查程序，获得的公司销售真实性相关证据文件充分、有效，公司境外销售收入具有真实性。

## 2、海外销售收入占比逐年下降的原因

报告期内，公司主营业务收入内外销金额及占比情况如下：

单位：万元、%

地区	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	17,353.10	62.90	14,387.57	55.94	12,040.70	52.29
境外	10,236.69	37.10	11,330.24	44.06	10,985.96	47.71
合计	<b>27,589.79</b>	<b>100.00</b>	<b>25,717.80</b>	<b>100.00</b>	<b>23,026.66</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司外销收入分别为 10,985.96 万元、11,330.24 万元和 10,236.69 万元，金额相对稳定，而内销收入逐年增长，导致外销占比逐年下降，2018 年较 2017 年下降 3.65%，2019 年下降 6.96%。

报告期内，公司各产品内外销金额及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2019 年		2018 年		2017 年	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
特种工程塑料 核心原材料	2,884.01	6,106.38	3,144.07	6,577.39	3,152.61	6,535.92
光引发剂	6,493.66	1,906.39	5,633.25	2,839.64	4,388.78	2,086.43
化妆品原料	4,777.12	667.34	3,902.64	337.57	2,122.91	1,082.26
其他产品	3,198.30	1,556.58	1,707.61	1,575.63	2,376.40	1,281.34
合计	<b>17,353.98</b>	<b>10,236.69</b>	<b>14,387.57</b>	<b>11,330.24</b>	<b>12,040.70</b>	<b>10,985.96</b>
产品类型	2019 年		2018 年		2017 年	
	内销占比	外销占比	内销占比	外销占比	内销占比	外销占比
特种工程塑料 核心原材料	10.45%	22.13%	12.23%	25.58%	13.69%	28.38%
光引发剂	23.54%	6.91%	21.90%	11.04%	19.06%	9.06%
化妆品原料	17.31%	2.42%	15.17%	1.31%	9.22%	4.70%
其他产品	11.59%	5.64%	6.64%	6.13%	10.32%	5.56%
合计	<b>62.90%</b>	<b>37.10%</b>	<b>55.94%</b>	<b>44.06%</b>	<b>52.29%</b>	<b>47.71%</b>

### (1) 特种工程塑料核心原材料

报告期内，公司特种工程塑料核心原材料外销占比分别为 28.38%、25.58% 和 22.13%，逐年下降，主要系向 SOLVAY（索尔维）的销售数量逐年下降。公司对 SOLVAY（索尔维）整体销量下降主要系受国际贸易环境影响，其美国子公司采购量持续减少。

### (2) 光引发剂

报告期内，公司光引发剂外销占比分别为 9.06%、11.04% 和 6.91%，2019 年光引发剂外销占比下降，主要系公司向 IGM（艾坚蒙）销售数量较 2018 年度下降，同时承接如久日新材等新客户的订单所致。

### （3）化妆品原料

报告期内，公司化妆品原料外销占比分别为 4.70%、1.31% 和 2.42%，占比较低。HAP 系该品类的最主要产品，报告期内贡献销售收入为 2,649.28 万元、3,911.78 万元和 4,874.02 万元，大部分为内销收入，内销占比逐年增加。以 SYMRISE（德之馨）为例，报告期内，公司向其销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SYMRISE 境内主体	3,035.57	90.34%	3,228.89	89.95%	1,443.17	65.75%
SYMRISE 境外主体	324.58	9.66%	360.78	10.05%	751.63	34.25%
小计	<b>3,360.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,589.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,194.80</b>	<b>100.00%</b>

SYMRISE（德之馨）主要通过其境内主体向公司进行采购，而公司根据具体客户注册地来划分境内、境外收入。2018 年 SYMRISE（德之馨）境外主体采购金额 360.78 万元，较 2017 年减少 390.85 万元。

### （4）其他类产品

报告期内，公司其他类产品外销占比分别为 5.56%、6.13% 和 5.64%，占比较为稳定。

## 3、报关数据与发行人财务数据的差异金额和主要差异原因

问题回复参见本报告“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（二）证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“2、关于海外销售和第三方回款”之“2-1、公司在进出口方面有无重大违法违规情形，报关数据与公司自身数据是否匹配，出口退税情况是否与公司境外销售规模相匹配”。

#### 4、是否存在第三方回款的情形，如有，请说明第三方回款的原因及执行的核查程序

报告期内，公司境外收入第三方回款情况如下：

单位：万元

客户名称	回款方名称	金额	第三方回款原因
<b>2019 年度</b>			
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	SOLVAY SA/PAIEM. TIERS	2,538.98	双方系同一控制下公司
Saltigo GmbH	LANXESS AG	298.53	LANXESS AG 系 Saltigo GmbH 母公司 LANXESS Deutschland GmbH 的股东
MERCK S.L.U.	MERCK FINANCIAL SERVICES GMBH	297.40	由客户集团财务公司统一付款
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD	TOPSMART VINTAGE LIMITED	85.23	TOPSMART VINTAGE LIMITED 系客户的子公司，客户委托子公司付款
UV CHEMISTRY CO., LTD	ACMECN CO.,LTD	6.22	因该客户银行账户无法按时支付货款，书面委托 ACMECN CO.,LTD 付款
小计	-	<b>3,226.36</b>	-
<b>2018 年度</b>			
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	SOLVAY SA/PAIEM. TIERS	1,953.61	双方系同一控制下公司
DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD	TOPSMART VINTAGE LIMITED	383.54	TOPSMART VINTAGE LIMITED 系客户的子公司，客户委托子公司付款
Saltigo GmbH	LANXESS AG	558.71	LANXESS AG 系 Saltigo GmbH 母公司 LANXESS Deutschland GmbH 的股东
MERCK S.L.U.	MERCK FINANCIAL SERVICES GMBH	46.86	由客户集团财务公司统一付款
小计	-	<b>2,942.72</b>	-
<b>2017 年度</b>			
SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC	SOLVAY SA/PAIEM. TIERS	3,850.70	双方系同一控制下公司
MGI INTERNATIONAL BV	IGM RESINS B.V.	34.20	双方系同一控制下公司
Saltigo GmbH	LANXESS AG	513.08	LANXESS AG 系 Saltigo GmbH 母公司 LANXESS Deutschland GmbH 的股东

DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO.,LTD	TOPSMART VINTAGE LIMITED	52.29	TOPSMART VINTAGE LIMITED 系客户的子公司，客 户委托子公司付款
小计	-	4,450.29	-

具体核查程序参见本报告“（二）证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“2、关于海外销售和第三方回款”之“2-3、公司销售收款是否建立相关内控制度并有效运行；第三方回款的原因和合理性，公司及其实际控制人、董监高或其他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；报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；通过第三方回款对财务报告的影响”。

项目组核查后认为，公司销售收款已建立相关内控制度并有效运行；第三方回款主要系部分客户通过所属集团财务公司或所属集团相关公司付款，以及客户委托采购人员或合作伙伴代为付款；客户委托采购人员或合作伙伴代为付款金额较大的，已取得客户及回款方出具的声明文件；公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，通过第三方回款对财务报告无影响。

## （六）关于委托加工

报告期内，发行人委托沭阳金凯、江苏联昌及郑州达邦三家企业加工对氟苯甲酰氯，其中江苏联昌和沭阳金凯系同为徐玉忠控制的公司，发行人实际控制人秦翠娥与徐玉忠等人存在共同投资联昌新材。发行人对氟苯甲酰氯原料既有直接采购又有委托加工，请项目组说明：（1）对比直接采购和委托加工对氟苯甲酰氯的采购成本，说明委托加工的必要性及合理性；（2）比较报告期内三家委托加工企业的平均采购价格，并说明价格差异原因及交易定价的公允性；（3）联昌新材成立的背景，发行人未来是否与其发生关联交易。

回复：

1、对比直接采购和委托加工对氟苯甲酰氯的采购成本，说明委外加工的必要性及合理性

为降低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，公司自 2018 年起开始通过委托加工方式采购部分对氟苯甲酰

氯。

(1) 考虑到直接采购价格持续上涨及原供应商的报价不合理，公司选择以委托加工方式采购对氟苯甲酰氯，具有必要性。

2017年，万隆化学（江苏万隆化学有限公司及丹阳市万隆化工有限公司）系公司对氟苯甲酰氯的主要供应商，采购金额占比为75.55%。公司于2017年4月28日与万隆化学签订《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月份起供货，每月分批交货40吨。该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，部分上游企业产能利用受限，根据公司报告期内《材料采购记录询价记录表》记载，自2017年11月起，对氟苯甲酰氯市场价格持续上涨。由于市场价格高于《长期供货协议》约定价格，万隆化学供货数量未完全按合同履行，上述长期供货协议实际于2018年7月11日执行完毕。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年底双方终止合作。

报告期内，公司对氟苯甲酰氯的采购价格持续上涨，具体情况如下：

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
对氟苯甲酰氯直接采购价格（万元/吨）	6.01	24.69%	4.82	30.27%	3.70

因其他供应商经营规模较小，其大量采购原材料，如对氟甲苯进行生产，将面临较大的资金成本压力，并最终转嫁到公司。而公司与对氟甲苯供应商山东福尔有限公司（华邦健康（002004.SZ）孙公司）等主体具有长期合作关系，山东福尔有限公司为公司原材料氟苯的主要供应商之一，自2014年开始与公司合作。因与山东福尔等对氟甲苯供应商有长期合作，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。

(2) 公司以委托加工方式采购对氟苯甲酰氯的价格低于直接采购，具有合理性。

报告期内，公司通过委托加工方式和直接采购方式采购的对氟苯甲酰氯情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接采购 (A, 万元/吨)	6.01	4.82	3.70
其中：自万隆化学长期协议采购平均价格	-	3.73	3.72
长期协议外直接采购全年平均价格	6.01	5.16	3.64
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)	5.53	5.42	-
采购价格差异 ((A-C)/C)	8.66%	-11.09%	-
扣除长期供应协议之后的同期价格差异 ((B-C)/C)	-	5.62%	-

2018 年度公司委托加工方式采购对氟苯甲酰氯的价格高于直接采购，主要系以下原因：①当年部分直接采购来自于与万隆化学在 2017 年签署的长期供应协议，该协议约定含税采购价格为 4.35 万元/吨，已于 2018 年 7 月履行完毕；②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较上半年上涨幅度较大。

剔除上述影响，2018 年下半年公司委托加工采购对氟苯甲酰氯价格低于同期直接采购价格 5.62%，2019 年度委托加工采购对氟苯甲酰氯价格低于同期直接采购价格 8.66%，价差合理。

综上，在对氟苯甲酰氯长期供货协议到期、市场供应紧张、价格大幅上涨的情况下，委托加工对氟苯甲酰氯使公司可控制采购成本，并保证原材料稳定供应，具有商业必要性及合理性。

## 2、比较报告期内三家委托加工企业的平均采购价格，并说明价格差异原因及交易定价的公允性

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“(二) 证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“3、关于供应商”之“3-3、比较报告期内三家供应商的委托加工价格，是否存在较大差异，交易定价是否公允”。

### 3、联昌新材成立的背景，发行人未来是否与其发生关联交易

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，实际控制人看好对氟苯甲酰氯市场前景，与钱晓春（强力新材实际控制人）、徐玉忠（沈阳金凯、江苏联昌实际控制人）等 4 人共同投资成立联昌新材，生产对氟苯甲酰氯及氟苯等产品。联昌新材的具体情况如下表所示：

#### （1）基本情况

企业名称	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 09 月 02 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
企业状态	存续，正在建设中，尚未投产

#### （2）股东、董事、监事及高级管理人员

序号	名称	职务	持股比例（%）
1	徐玉忠	董事长、总经理	22.22
2	陈义勇	董事、副总经理	14.81
3	陈浩	董事、副总经理	11.11
4	钱晓春	董事	29.63
5	秦翠娥	董事	22.22
6	过雪琳	董事	-
7	管瑞卿	董事	-
8	魏贤卿	监事	-
合计			100.00

注：过雪琳系公司副总经理严留洪儿媳，由秦翠娥提名；管瑞卿原系强力新材副总经理（2020 年 1 月辞职），由钱晓春提名。除秦翠娥及过雪琳外，上述人员与公司均不存在关联关系

截至本报告签署日，联昌新材项目正在建设中，尚未投产。报告期内，发行

人与联昌新材不存在业务往来或关联交易。联昌新材预计于 2021 年底前建成投产，投产后存在与公司发生关联交易的可能性。从股权结构上看，第一大股东系上市公司强力新材实际控制人钱晓春，持有 29.63%，公司实际控制人秦翠娥与徐玉忠持股均为 22.22%，其他 2 名股东合计持有 25.92%；从董事会席位来看，7 名董事中公司实际控制人及其关联方仅占 2 席；从日常经营管理来看，徐玉忠任董事长及总经理，陈义勇、陈浩任副总经理，公司实际控制人及关联方不参与日常经营。综上，公司实际控制人难以主导联昌新材的经营决策，未来若发行人向联昌新材采购对氟苯甲酰氯，交易价格也将比照市场价格执行，实际控制人利用该等交易损害发行人及其他股东合法权益的可能性低。项目组已在招股说明书中对联昌新材的情况进行了披露，并将持续关注其建设进展及未来与公司发生关联交易的公允性。

### （七）关于募投项目

发行人报告期内销量持续下降，而本次募投项目产能是当前产能的 2 倍，且募投项目是前次申报项目且距今已经 3 年时间，同时，招股说明书披露发行人报告期末结构性存款为 1.35 亿元。请项目组说明：（1）公司资金充足却历经 3 年仅投入不足 5000 万元，请结合本次募投项目产品的市场容量、行业政策、未来市场发展环境、发行人市场地位、报告期内公司细分产品产销情况等，进一步论证募投项目的可行性、必要性以及相关募投项目新增产能消化措施；（2）说明发行人本次募集资金 10,000 万元用于补充流动资金的必要性。

回复：

#### 1、论证募投项目的可行性、必要性以及相关募投项目新增产能消化措施

##### （1）前期公司募投项目投入缓慢的原因

发行人募投项目 2017 年 1 月在发改委备案，同年 5 月取得环评批复，截至 2020 年 2 月 28 日，上述募投项目已投资金额为 4,389.60 万元。上述募投项目具体推进情况如下：

序号	文件名称	编号	取得日期
1	《不动产权证书》	苏（2019）宁六不动产权第 0002091 号	2019.1.18

2	《建设工程规划许可证》	建字第 320116201910123 号	2019.4.1
3	《江苏省房屋建筑和市政基础设施工程施工图设计文件审查合格书》	10271（2019）第 0214 号	2019.6.4
4	《建设工程消防设计审查意见书》	宁新区管建消审字[2019]第 0035 号	2019.7.16

公司未能按原计划实施募投项目，主要与环保政策调整有关。2018 年 4 月，国家提出在长江沿岸设立生态禁区；2018 年 9 月，江苏省委、省政府办公厅印发了《关于加快全省化工钢铁煤电行业转型升级高质量发展的实施意见》（苏办发〔2018〕32 号）（简称“《实施意见》”），规定严禁在干流及主要支流岸线 1 公里范围内新建布局化工园区和化工企业。因《实施意见》对“主要支流岸线 1 公里”无明确定义，相关监管部门无法明确发行人募投项目所处的南京化学工业园是否符合《实施意见》的要求。出于合法合规经营的考虑，发行人暂停了募投项目建设。2019 年 1 月，国务院推动长江经济带发展领导小组办公室印发了《关于发布长江经济带发展负面清单指南（试行）的通知》（简称“《负面清单指南》”）。2019 年 11 月，江苏省推动长江经济带发展领导小组办公室方印发《〈长江经济带发展负面清单指南〉江苏省实施细则（试行）》（简称“《负面清单实施细则》”），明确公司募投项目所处的南京化学工业园属于合规园区名录。

政策明确后，公司随即继续募投项目建设，2019 年 12 月已与常州中庆建设有限公司签订《施工合同》；截至本报告签署日，公司正在推进募投项目的土建工程，其中车间一、车间二的基础工程已完成，募投项目的土建工程预计在 2020 年底全部完成。

项目组已在招股说明书“第十节募集资金运用”之“三、募集资金投资项目的必要性和可行性分析”之“（一）年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目的必要性和可行性分析”之“2、年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目的可行性”部分补充披露如下内容：

#### “（1）国家产业政策保障

近年来，国务院陆续颁布了多个行业规划性文件，如：《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020）》、《“十三五”国家科技创新规划》、《打赢蓝天保卫战三年行动计划》等，加强技术创新以增强行业可持续发展实力。其他诸如《中国制造 2025》、《石油和化学工业“十三五”发展指南》等政策也都明确鼓励和支

持精细化工特别是新型材料行业的发展。而且，江苏省 2019 年 11 月出台《<长江经济带发展负面清单指南>江苏省实施细则（试行）》，明确了长江经济带沿岸不得建设的项目类型和区域范围，公司 8,000 吨芳香酮及其配套项目的实施地点不在上述细则范围内，公司可持续推进 8,000 吨芳香酮及其配套项目的投资建设。”

## （2）公司募投项目实施的可行性与必要性

本次募投项目产品应用领域与公司当前主要产品应用领域相同，下游属于国家政策支持行业，市场空间大，且处于快速增长阶段。目前，公司现有生产线可以基于傅克反应生产各类芳香族酮类产品，产品品种规格齐全，掌握了芳香族酮类产品的核心生产工艺。报告期内，公司产能利用率 95%左右，产销率超过 98%，公司业务发展严重受到产能限制。结合市场容量、行业政策、未来市场发展环境、发行人市场地位、报告期内公司细分产品产销等因素分析后，发行人“年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目”具备可行性和必要性。

### ① 募投项目产品应用领域的市场空间巨大，且处于快速增长阶段

#### A. PEEK 市场容量和成长空间

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，复合年增长率为 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%的年复合增长率快速发展。

而且，随着发展中国家对 PEEK 的需求不断增加，未来几年中国、印度、东南亚等新兴市场有望成为推动全球 PEEK 需求增长的主要驱动力。例如在国内，在工业和信息化部关于 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、鹏孚隆、山东浩然特塑股份有限公司、汤原县海瑞特工程塑料有限公司及君华特塑等国内 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。国家产业政策的扶持及国内企业的发展都将为国内 PEEK 产业提供巨

大的行业机遇。

#### B. 光引发剂产品市场容量和市场空间

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%。

根据中国感光学会编著的《2016-2017感光影像学学科发展报告》显示，国际UV涂料产量占涂料总产量平均水平为2.8%-3.2%，我国UV涂料产量占涂料总产量的比例在2018年以前仍处在0.4%-0.5%之间，远低于国际平均水平。对标国际平均水平，我国UV涂料市场空间巨大。根据市场调研机构智研咨询预测，2022年全球UV油墨市场规模有望达到72.30亿美元，我国市场规模达到53.12亿元。

#### C. 化妆品原料产品市场容量和成长空间

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、Euromonitor统计，2018年全球市场规模达到4,880亿美元，我国化妆品市场规模为4,104.79亿元；我国作为化妆品销售第二大国，2018年中高端化妆品销售规模同比增长28.08%，处于高速增长阶段。根据Euromonitor数据，2018年国内人均化妆品支出仅为45美元/人，远不及日本297美元/人；对标日本市场，国内的化妆品市场有望发展到万亿以上的市场规模。中高端化妆品市场的高速发展，使HAP等新型功能性化妆品原料的需求也高速增长。

#### D. 医药或农药中间体市场容量和市场空间

根据《2018年中国医药市场发展蓝皮书》数据，2017年我国化学药品原料药制造行业收入达到4,991.70亿元，增幅达到14.70%；根据国家统计局数据显示，2001年至2016年，我国化学农药原药产量由78.72万吨增长至377.80万吨，年复合增长率为11.02%。根据前瞻产业研究院预计，2023年我国农药中间体产量约530万吨，农药中间体市场规模约2.7万亿元。

②公司募投项目产品应用领域属于国家产业政策扶持的范围，其中特种工程塑料核心原料、光引发剂为《战略性新兴产业分类（2018）》之“先进石化化工

新材料”。国家宏观政策支持将在相当程度上促进行业的发展。

序号	相关政策	颁布单位或组织	实施年月	相关内容
<b>特种工程塑料行业相关政策</b>				
1	《国民经济和社会发展的第十三个五年规划纲要》	全国人民代表大会	2016年3月	发展先进结构材料技术，重点是高温合金、高品质特殊钢、先进轻合金、特种工程塑料、高性能纤维及复合材料、特种玻璃与陶瓷等技术及应用。
2	《“十三五”国家科技创新规划的通知》	国务院	2016年8月	着力解决基础材料产品同质化、低值化，环境负荷重、能源效率低、资源瓶颈制约等重大共性问题，突破基础材料的设计开发、制造流程、工艺优化及智能化绿色化改造等关键技术和国产化装备，开展先进生产示范。
3	《新材料产业发展指南》	工信部、国家发改委、科技部、财政部	2017年1月	加快推动先进基础材料工业转型升级，以高端聚烯烃、特种合成橡胶及工程塑料等先进化工材料，先进建筑材料、先进轻纺材料等为重点，大力推进材料生产过程的智能化和绿色化改造。
4	《新材料关键技术产业化实施方案》	国家发改委	2017年12月	重点发展聚碳酸酯、特种聚酯等高性能工程塑料，高碳 $\alpha$ 烯烃、茂金属聚乙烯等高端聚烯烃，高性能氟硅树脂及关键单体等产品。
5	《增强制造业核心竞争三年行动计划（2018-2020年）》	国家发改委	2017年11月	加快先进有机材料关键技术产业化。重点发展聚碳酸酯、特种聚酯等高性能工程塑料。
6	《战略性新兴产业分类（2018）》	国家统计局	2018年11月	特种工程塑料被列入“3.3先进石化化工新材料”-“3.3.1高性能塑料及树脂制造”
7	《重点新材料首批次应用示范指导名录（2019年版）》	工业和信息化部	2020年1月	先进化工材料-聚醚醚酮（PEEK）
<b>光引发剂行业相关政策</b>				
8	《打赢蓝天保卫战三年行动计划》	国务院	2018年6月	推进重点行业污染治理升级改造。重点区域二氧化硫、氮氧化物、颗粒物、挥发性有机物（VOCs）全面执行大气污染物特别排放限值。实施VOCs专项整治方案。制定石化、化工、工业涂装、包装印刷等VOCs排放重点行业和油品储运销综合整治方案，出台泄漏检测与修复标准，编制VOCs治理技术指南。重点区域禁止建设生产和使用高VOCs含量的溶剂型涂料、油墨、胶粘剂等项目……2020年，VOCs

序号	相关政策	颁布单位或组织	实施年月	相关内容
				排放总量较 2015 年下降 10% 以上。
9	《产业结构调整指导目录》（2019 年本）	国家发改委	2020 年 1 月	鼓励类“十九轻工——23、水性油墨、紫外光固化油墨、植物油油墨等节能环保型油墨生产”
10	《涂料、油墨及胶粘剂工业大气污染物排放标准》	生态环境部、国家市场监督管理总局	2019 年 5 月	规定了涂料、油墨及胶粘剂工业大气污染物排放控制要求、监测和监督管理要求。
11	《2019 年全国大气污染防治工作要点》	生态环境部	2019 年 3 月	加快推进重点行业挥发性有机物（VOCs）治理。制定实施重点行业 VOCs 综合整治技术方案，明确石化、化工、工业涂装、包装印刷等行业的治理要求。积极配合有关部门，制定出台涂料等产品 VOCs 含量限值国家标准。
12	《战略性新兴产业分类（2018）》	国家统计局	2018 年 11 月	光引发剂下游的主要应用领域 UV 涂料、UV 油墨分别被列入“3.3 先进石化化工新材料”-“3.3.7.1UV 光固化涂料”及“3.3 先进石化化工新材料”-“3.3.7.2 新型印刷油墨”
<b>化妆品行业相关政策</b>				
13	《化妆品监督管理条例（草案）》	国务院	2020 年 1 月	国家对化妆品原料实行目录管理。国务院食品药品监督管理部门制定、公布化妆品禁用原料目录、限用原料目录和准用原料目录。准用原料目录包括经批准允许使用的防腐剂、防晒剂、着色剂、染发剂、美白剂以及其他具有较高风险的原料。
14	《轻工业发展规划（2016-2020 年）》	工业和信息化部	2016 年 8 月	推动日化工业向质量安全、绿色环保方向发展，提高日化产品生产的自动化程度。
15	《化妆品安全技术规范》（2015 年）	国家食品药品监督管理总局	2016 年 12 月	规定了化妆品的安全技术要求，包括通用要求、禁限用组分要求、准用组分要求以及检验评价方法等。

## ② 公司与各主要产品领域的优质客户保持长期合作，具有竞争优势

### A. PEEK 核心原料

报告期内，公司与 VICTREX（威格斯）、SOLVAY（索尔维）、EVONIK（赢创）、中研股份及吉大特塑等 PEEK 主要生产厂商均建立了长期的合作关系。其中，VICTREX（威格斯）、SOLVAY（索尔维）、EVONIK（赢创）分别为全球前三大 PEEK 材料生产商。报告期内，公司 DFBP 销量分别为 1,006.83 吨、819.04 吨和 701.75 吨，是 PEEK 核心原料的全球重要供应商。新增产能将进一步增强

公司在 PEEK 核心原料领域的持续稳定供货能力，提升公司的市场地位。

#### B. 光引发剂

报告期内，公司光引发剂产量分别为 1,553.25 吨、1,754.07 吨和 1,517.04 吨，约占我国光引发剂产量的 5% 左右，是我国光引发剂产品的重要供应商之一。公司与 IGM（艾坚蒙）、久日新材、扬帆新材、强力新材、双键及长兴化学等优质客户建立了长期合作关系。

#### C. 化妆品原料

在化妆品原料领域，公司是 HAP 的重要供应商，长期向 SYMRISE（德之馨）供应 HAP。报告期内，SYMRISE（德之馨）等客户向公司采购的 HAP 等化妆品原料产品数量分别为 699.01 吨、726.59 吨和 768.40 吨。

#### D. 医药或农药中间体

公司主要产品对甲基苯乙酮是生产医药塞来昔布或农药氰霜唑的重要原料。报告期内，公司与 LANXESS（朗盛）、同和药业等医药领域优质企业建立长期合作关系，未来随着医药中间体、农药中间体市场的快速发展，可有效消化新增产能。

**④公司主要产品的产销率持续保持在高位水平；随着应用领域市场空间增长，公司可利用自身竞争优势，充分消化新增产能**

此次，公司募投项目新增产能的设计，系根据现有产品发展前景以及新研发成果制订，具体情况如下：

序号	产品类别	产品名称	设计产能	占比	产能消化计划或安排
1	特种工程塑料核心原料	DFBP	2,500 吨/年	31.25%	公司现有核心产品之一
		DPS	800 吨/年	10.00%	研究与开发项目已经进入中试阶段，初步量产
		1,3-（4,4'-二氟）三苯二酮	100 吨/年	1.25%	研究与开发项目已经结题
小计			<b>3,400 吨/年</b>	<b>42.50%</b>	-
2	光引发剂	ITF	400 吨/年	5.00%	公司现有核心产品之一
		2-氯-4'-苯基二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	研究与开发项目已经结题，初步量产
小计			<b>500 吨/年</b>	<b>6.25%</b>	-

序号	产品类别	产品名称	设计产能	占比	产能消化计划或安排
3	化妆品原料	HAP	2,000 吨/年	25.00%	公司现有核心产品之一，根据意向协议，SYMRISE（德之馨）在 2021 年向公司采购数量将达到 1,300 吨
		苯乙酮	500 吨/年	6.25%	新增产品
		邻羟基苯乙酮	450 吨/年	5.625%	HAP 副产品，公司现有产品之一，2019 年销售 76 吨
小计			<b>2,950 吨/年</b>	<b>36.875%</b>	-
4	其他	对甲基苯乙酮	500 吨/年	6.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 294 吨
		对羟基苯丙酮	200 吨/年	2.50%	新增产品
		对氯苯乙酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 18 吨
		2,4'-二氟二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	新增产品
		对乙基苯丙酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2019 年销售 40 吨
		4-氯-4'-羟基二苯甲酮	100 吨/年	1.25%	公司现有产品之一，2018 年销售 5 吨
		邻羟基苯丙酮	50 吨/年	0.625%	新增产品
小计			<b>1,150 吨/年</b>	<b>14.375%</b>	-
合计			<b>8,000 吨/年</b>	<b>100.00%</b>	-

报告期内，受市场需求旺盛影响，公司光引发剂的产销率分别为 95.95%、100.58%和 101.06%，产销率持续上升。随着光固化材料市场空间持续增长，公司可有效消化新增的 500 吨光引发剂产能。

报告期内，公司化妆品原料产销率分别为 109.11%、96.87%和 103.37%。公司分别于 2016 年 4 月、2018 年 2 月与 SYMRISE（德之馨）签订《意向书》（具体参见“五、内核小组会议关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（二）关于客户与供应商”之“2”之“（2）”），预计至 2021 年 SYMRISE（德之馨）对 HAP 的需求超过 2,000 吨，公司将投资建立年产量预计为 2,000 吨 HAP 产品的生产设施以满足其持续增长的 HAP 产品需求，公司与 SYMRISE（德之馨）的长期合作将有效消化公司新增 2,000 吨 HAP 新增产能。

报告期内，公司特种工程塑料核心原料的产销率分别为 105.75%、99.05%和 94.13%；考虑发出商品因素影响，报告期内该类产品的产销率分别为 111.48%、

99.08%和 97.79%。该产品产销率略有下降，主要是因为对于 DFBP 等主要产品，公司会根据所签订年度框架协议、历史销售记录及市场需求，计划部分库存数量，保证产品的最低安全库存，因此产销率在各年会有波动。

对于国际贸易环境变化的风险，公司作为 DFBP 产品的重要供应商，具有技术和品牌优势，未来公司将借助 PEEK 在国内应用范围推广的行业机遇，积极开拓国内客户，报告期内公司已与中研股份、吉大特塑及鹏孚隆等国内主要 PEEK 生产商建立合作关系，随着该等客户产品应用领域拓展，公司 DFBP 产品的销售量也将持续增加。

报告期内，公司其他产品的产销率分别为 96.40%、101.46%和 91.74%。该产品产销率波动，主要系客户的单次购买量通常较小，而公司从生产经济性考虑生产的产品数量会大于具体订单购买量，因此产销率在不同年度会有波动。公司其他产品主要应用于医药中间体或农药中间体，未来公司将继续维护好与 LANXESS（朗盛）、同和药业等合作关系，充分利用塞来昔布药物专利到期的行业机遇，扩大对甲基苯乙酮在塞来昔布原料药的市场占比。同时，公司将积极拓展医药中间体或农药中间体的优质客户，提高在相应行业领域的市场份额。

### （3）公司募投项目新增产能的消化措施

#### ①服务好现有客户的同时大力开拓新客户

公司与 SOLVAY（索尔维）、VICTREX（威格斯）、EVONIK（赢创）、IGM（艾坚蒙）、SYMRISE（德之馨）、长兴化学、久日新材及同和药业等国际知名化工集团或境内外上市公司建立了稳定的合作关系。未来公司会加大客户开拓力度，力争与特种工程塑料、光引发剂、化妆品原料及医药中间体等领域的更多知名厂商建立合作关系。

#### ②持续完善公司生产工艺流程，提高产品竞争力

公司深耕芳香族酮类产品十余年，强大的技术创新能力是公司维持市场领先地位的核心竞争力。截至本报告签署日，公司拥有多项专利及非专利技术，其中发明专利 5 项、非专利技术 10 项。公司未来将通过持续的研发投入，在提升现有产品生产工艺的同时，大力满足客户对更多新产品的高标准需求，提高公司产品的竞争力，达到与客户长期合作的效果。

### ③继续推进现有产品工艺优化以及新产品研发

本次募投项目的新增产品与现有产品的生产工艺均基于傅克反应，或属于现有主要产品的副产品。公司一直专注傅克反应的产品研究和设备升级，成熟的技术和工艺保证了公司产品质量的稳定性，已经树立了良好的品牌形象，并得到了下游客户的广泛认可，因此新增产品技术风险相对可控，实际生产不存在技术障碍。

公司新增年产 8,000 吨芳香酮及其配套项目所包含的三个生产车间均基于傅克反应基本工序设计，均包括反应釜（制酮釜）、冰解釜、脱溶釜、蒸馏釜、脱色釜、结晶釜等关键设备，在实际生产中，公司可以根据业务需要，灵活调整具体产能配比，充分利用新增产能。

由于募投项目将采取分期建设的方式，建设期 3 年，其中一期工程包括整体公用工程、辅助设施和一车间（产能 2,800 吨/年）、二车间（产能 2,800 吨/年），建设期为 2 年；二期工程为三车间（产能 2,400 吨/年），建设期 1 年。因此，公司新增产能将逐渐释放，有利于公司分阶段达产，防止产能闲置。

### ④加强人才建设，提升研发、销售、管理人员素质

为更快更好地消化新增产能，公司将充分借助市场人脉资源和公司平台资源，在全国范围内引进优秀的研发、销售、管理人才，补充核心骨干队伍，提升产品技术含量、开拓新的销售市场。通过建设更为专业的研发队伍、营销队伍和完善的售后服务体系，提升响应客户需求的速度，增强客户认可度和满意度。

## 2、说明发行人本次募集资金 10,000 万元用于补充流动资金的必要性

问题回复参见本部分“三、内部核查部门关注的主要问题及相关意见落实情况”之“（二）证券发行审核部关注的主要问题及相关意见落实情况”之“8、关于募投项目”之“请论证本次补充流动资金规模的合理性”。

## （八）关于疫情

随着新型冠状病毒肺炎疫情的爆发，当前发货、订单、物流等均对发行人境内、境外销售产生影响，同时对发行人的客户或者供应商亦有不同程度的影响。请项目组结合退单情况、境外及境内销售毛利率差异情况、公司当前国内

外销售现状等说明此次疫情对销售收入、净利润等的影响程度。

回复：

截至本报告签署日，新冠疫情尚未对发行人的生产经营产生显著不利影响。项目组对发行人 2020 年一季度经营情况进行了分析，具体如下：

### 1、整体情况

公司 2020 年一季度利润表主要数据（未经审计）同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	变动比例
营业收入	7,258.67	7,411.39	-2.06%
净利润	1,603.40	1,744.24	-8.07%

公司 2020 年一季度收入规模与 2019 年同期基本相当，管理费用等期间费用增加导致净利润较去年同期下降 8.07%。公司收入、利润水平未因新冠疫情出现显著不利变化。

### 2、订单情况

2020 年初至本报告签署日，公司未收到客户退单，除应 SOLVAY（索尔维）要求 18 吨 DFBP 延迟发货（已于 3 月底发货）外，公司订单不存在其他延迟发货情况。公司订单执行正常，2020 年一季度，公司在手订单金额合计 1,815.12 万元，与 2019 年末基本相当，未因新冠疫情发生显著不利变化。

### 3、产量、销量情况

截止本报告签署日，新冠疫情尚未对发行人的生产经营产生显著不利影响，2020 年一季度，公司各类产品未出现滞销情况，产销量与 2019 年同期对比如下：

单位：吨

产品分类	2020 年 1-3 月		2019 年 1-3 月	
	产量	销量	产量	销量
特种工程塑料核心原材料	173.63	203.63	262.34	236.06
光引发剂	398.89	392.48	341.20	376.75
化妆品添加剂	220.82	220.00	175.76	197.51
其他	176.50	176.91	108.15	136.38
合计	<b>969.85</b>	<b>993.02</b>	<b>887.45</b>	<b>946.71</b>

#### 4、境内、外销售毛利率变动情况

公司 2020 年一季度公司主要产品境内、外销售毛利率未出现明显下滑，与 2019 年第四季度对比情况如下：

产品名称	2020 年 1-3 月		2019 年 10-12 月	
	内销	外销	内销	外销
特种工程塑料核心原料	34.89%	32.44%	34.93%	23.39%
光引发剂	46.66%	42.33%	47.93%	35.76%
化妆品原料	42.34%	45.32%	40.38%	41.49%
其他	69.41%	65.21%	52.10%	42.61%

公司 2020 年一季度主要产品境内、外销售毛利率变动平稳，未因新冠疫情出现显著不利变化。

项目组核查了发行人 2020 年初以来订单及销售情况，经核查，项目组认为，公司生产经营活动尚未受到新冠疫情所带来的显著不利影响。考虑到目前国外疫情发展的不确定性，项目组基于谨慎性原则已就该事项在招股说明书“风险因素”章节增加了“‘新冠疫情’引致的经营风险”，并根据新冠疫情最新进展进行了补充，具体内容如下：

##### “（六）“新冠疫情”引致的经营风险

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，发行人的采购、生产和销售等环节将无法避免地受到一定程度的影响。

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，境外客户无法正常经营，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。”。

项目组将持续关注疫情发展，并根据实际情况在招股说明书和发行保荐书等申请文件作及时、审慎披露。

## （九）关于同业竞争

报告期内公司客户与常州创赢供应商存在重合情形，请项目组说明：（1）常州创赢与发行人产品区别，发行人与其是否存在业务重合及关联交易情况，是否存在潜在同业竞争；（2）公司销售给常州创赢供应商与销售给其他客户是否存在显著价格差异。

回复：

1、常州创赢与发行人产品区别，发行人与其是否存在业务重合及关联交易情况，是否存在潜在同业竞争

报告期内，公司客户与常州创赢供应商存在重合情形，但金额较小。公司客户汤原县海瑞特工程塑料有限公司（下称“汤原海瑞特”）和中研股份为常州创赢供应商，其中：常州创赢 2018 年、2019 年向汤原海瑞特采购 18.28 万元、7.57 万元，占当期采购总额的比例分别为 53.09%、34.30%；常州创赢 2018 年向中研股份采购 10.49 万元，占当期采购总额的比例为 30.46%。除上述情况外，报告期内，常州创赢不存在其他公司的客户为常州创赢供应商的情形。

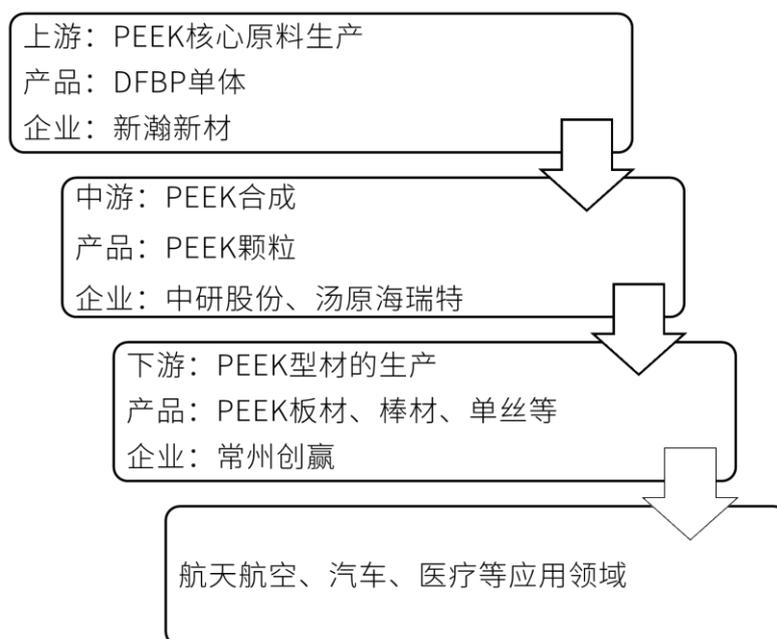
报告期内，公司向上述客户的销售情况如下：

客户名称	销售金额（万元）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汤原海瑞特	421.60	287.69	264.17
中研股份	705.12	1,397.66	1,412.35

公司上述客户主要业务为 PEEK 合成，公司向其销售的产品均以 DFBP 为主。常州创赢向上述企业采购 PEEK 并加工成 PEEK 型材销售，系正常经营行为。报告期内，公司与常州创赢无关联交易。

常州创赢的产业定位为 PEEK 型材的加工商，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 板材、棒材、单丝对外销售。报告期内，常州创赢营业收入分别为 25.47 万元、60.68 万元和 102.87 万元，业务规模小。

上述企业在 PEEK 产业链上的关系如下表所示：



如上图所示，常州创赢在业务、产品方面与发行人均不存在重合，常州创赢的业务属于特种工程塑料型材的研发生产领域，处于发行人行业下游的下游。此外，发行人及常州创赢均不具备合成 PEEK 的相关技术、研发及生产能力，不存在同业竞争的可能性。

项目组核查了常州创赢的财务报表、科目余额表、银行流水、供应商明细表、客户明细表以及营业执照等，实地查看了常州创赢的生产场所及经营情况，认为常州创赢与发行人在业务、产品方面均不存在重合；报告期内未发生关联交易且不存在潜在的同业竞争。

## 2、公司销售给常州创赢供应商与销售给其他客户是否存在显著价格差异

报告期内公司向中研股份、汤原海瑞特销售 DFBP 的价格与向其他客户销售该产品的价格不存在重大差异；2018 年、2019 年公司向汤原海瑞特销售价格略高于向其他内销客户平均销售价格，主要原因系该公司回款周期较长，截至 2019 年末尚有累计 318.60 万元的货款未付清，其中 180.02 万元应收账款账龄超过一年，138.58 万元应收账款账龄在一年以内，公司考虑其客户信用因素，对其适当调高了产品定价；2019 年中研股份销售价格略低于向其他内销客户平均销售价格，主要原因系公司为开拓国内市场，给予其一定的价格优惠。

公司向中研股份、汤原海瑞特销售该产品的定价方式，均系依据成本加成定价原则，即在原材料加工成本和人力成本等基础上保证一定比例的利润确定成本

报价，与公司的通常定价政策一致；但因各客户签订合同时点的原料市场供求状况和公司生产状况不同，具体销售价格会有适当调整。综上，公司向中研股份、汤原海瑞特销售产品价格与向其它客户销售同类产品的价格不存在重大差异，不存在利益输送的情形，不会影响发行人业务独立性。

## （十）关于环保及安全

1、公司环保批复文件有 3 个：《关于江苏新瀚有限公司“年产 5000t 芳香酮项目环境影响报告书”的批复》（宁环建[2010]84 号）、《关于江苏新瀚有限公司“年产 5000t 芳香酮项目环境影响修编报告”的批复》（宁环建 [2011] 124 号）、《关于江苏新瀚有限公司年产 5000t 芳香酮项目环境影响修编报告的批复》（宁环建[2015]47 号），请项目组说明：（1）第 3 个批复与前 2 个批复之间的关系；（2）上述批复是否包括公司主要三大类产品的环保批准。2、公司部分原材料属于一般危险化学品，请项目组说明公司是否取得危险品储存许可证。

回复：

1、第 3 个批复与前 2 个批复之间的关系；上述批复是否包括公司主要三大类产品的环保批准

### （1）第 3 个批复与前 2 个批复之间的关系

公司的 3 个环保批复文件均是针对现有 5,000t 芳香酮项目建设及调整出具的，其中：

2010 年 8 月 4 日，南京市环境保护局向新瀚有限出具宁环建 [2010] 84 号《关于江苏新瀚有限公司“年产 5000t 芳香酮项目环境影响报告书”的批复》，同意该项目建设。

2011 年 11 月 1 日，因新瀚有限拟将 4# 备用车间调整为生产车间，南京市环境保护局补充出具了宁环建[2011]124 号《关于江苏新瀚有限公司“年产 5000t 芳香酮项目环境影响修编报告”的批复》。

2015 年 5 月 28 日，因公司调整了部分产品的生产车间分布和生产工艺，故南京市环境保护局补充出具了《关于江苏新瀚有限公司年产 5000t 芳香酮项目环境影响修编报告的批复》（宁环建 [2015] 47 号）。

## (2) 上述批复是否包括公司主要三大类产品的环保批准

公司上述环评批复均包括了主要三大类产品，公司当前的产品产能并未发生重大变动。项目组核查了发行人的废气排放情况、废水排放情况及固体废弃物处理情况，其均在南京市生态环境局向发行人核发的“91320000678952216F001P”《排污许可证》核定的排放污染物种类及排放数量的范围内，发行人主要污染物排放量符合环保要求，未违反环保的相关法律法规的规定。

## 2、公司部分原材料属于一般危险化学品，请项目组说明公司是否取得危险品储存许可证

《危险化学品管理条例（2013年修正）》第33条规定，“国家对危险化学品经营（包括仓储经营，下同）实行许可制度。未经许可，任何单位和个人不得经营危险化学品”。《危险化学品经营许可证管理办法(2015修正)》第2条、第9条规定，在中华人民共和国境内从事列入《危险化学品目录》的危险化学品的经营（包括仓储经营）活动，适用本办法，申请人申请经营许可证，应当依照该办法第五条规定向所在地市级或者县级发证机关提出申请，提交下列文件、资料，并对其真实性负责：（一）申请经营许可证的文件及申请书……带有储存设施经营危险化学品的，申请人还应当提交下列文件、资料：（一）储存设施相关证明文件；租赁储存设施的，需要提交租赁证明文件；储存设施新建、改建、扩建的，需要提交危险化学品建设项目安全设施竣工验收报告；（二）重大危险源备案证明材料、专职安全生产管理人员的学历证书、技术职称证书或者危险物品安全类注册安全工程师资格证书；（三）安全评价报告。

根据上述规定，危险化学品经营许可证涵盖危险化学品存储事项。

经项目组核查，公司部分原材料如甲苯、氟苯等属于危险化学品，公司所有产品均非危险化学品。

公司已取得危险化学品经营许可证和危险化学品登记证，具体情况如下表所示：

序号	证书名称	编号	许可范围/行业类别	发证机关	有效期
1	危险化学品经营许可证	苏(宁)危化经字(江北)000921	危险化学品经营	南京市江北新区管理委员会 安全生产监督	2018-10-19 至 2021-10-18

序号	证书名称	编号	许可范围/行业类别	发证机关	有效期
				管理局	
2	危险化学品登记证	320110247	氟苯、甲苯、1,3-二氟苯、乙酰苯、柴油（闭环闪电 $\leq 60^{\circ}\text{C}$ ）、氟代苯、苯甲酰氯、甲醇、1,3,5-三甲基苯、三氯化铝（无水）、盐酸、氢氧化钠、苯甲醚、4-氯苯甲酰氯、1,2-二氯乙烷、联苯、丙酰氯	江苏省化学品登记中心、应急管理厅化学品登记中心	2019-7-19 至 2022-7-18

2020年1月2日，南京市江北新区管理委员会安全生产监督管理局出具了《安全生产无事故证明》，载明“兹证明我辖区的危险化学品从业企业江苏新瀚新材料股份有限公司，2017年1月1日至今，遵守相关安全生产法规，未发生安全生产一般以上事故，未收到安全生产行政处罚”。发行人报告期内不存在因违反有关安全生产监督管理方面的法律、法规而受到处罚的情形。

### （十一）关于股份支付

2015年5月23日，发行人控股股东常州花山将其所持有公司将所持发行人全部股权以每股1.20元的价格转让与严留新、秦翠娥等5个自然人股东。2015年底发行人每股净资产1.51元，2016年5月增资价格8.32元/股。请项目组说明上述股权转让的定价依据，是否涉及股份支付。

#### 回复：

新瀚有限于2015年初启动改制并向全国中小企业股份转让系统申请股票挂牌工作，在制定改制方案过程中，新瀚有限为了优化公司股权结构，便于股东直接行使股东权利，提升公司治理能力和效率，并考虑到汤浩长期以来对公司的贡献，经新瀚有限股东会、常州花山董事会、股东会批准，常州花山将所持股权通过股权转让的方式调整给严留新、秦翠娥、郝国梅、张萍、汤浩等5名自然人。其中严留新、张萍、郝国梅系常州花山间接股东，汤浩系新瀚有限核心技术人员。具体转让情况如下：

股东常州花山将其所持新瀚有限40.68%（2,034.00万股）股权以2,440.80万元的价格转让给严留新；股东常州花山将其所持新瀚有限30%（1,500.00万股）的股权以1,800.00万元的价格转让给秦翠娥；股东常州花山将其所持新瀚有限

11.20%（560.00 万股）的股权以 672.00 万元的价格转让给郝国梅；股东常州花山将其所持新瀚有限 9.82%（491.00 万股）的股权以 589.20 万元的价格转让给张萍；股东常州花山将其所持新瀚有限 7.3%（365.00 万股）以 438.00 万元的价格转让给汤浩。

2015 年 5 月 25 日，该次股权转让各方签署了《股权转让协议》。该次股权转让后，有限公司股权结构如下表所示：

序号	股东名称	变更前		增减值 (万元)	变更后	
		出资额 (万元)	比例 (%)		出资额 (万元)	比例 (%)
1	常州花山	4,950.00	99.00	-4,950.00	-	-
2	严留新	-	-	2,034.00	2,034.00	40.68
3	秦翠娥	50.00	1.00	1,500.00	1,550.00	31.00
4	郝国梅	-	-	560.00	560.00	11.20
5	张萍	-	-	491.00	491.00	9.82
6	汤浩	-	-	365.00	365.00	7.30
合计		<b>5,000.00</b>	<b>100.00</b>	-	<b>5,000.00</b>	<b>100.00</b>

针对该次股权转让，由于无同期可参考的公允价值，新瀚有限特委托坤元资产评估有限公司以 2015 年 4 月 30 日为评估基准日对全部资产和负债进行了评估，作为确认股权转让公允价格的参考。根据坤元资产评估有限公司出具的《江苏新瀚有限公司拟进行股权转让涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2015〕475 号），经评估，新瀚有限全部权益的评估价值为 60,982,112.52 元，折合每股净资产为 1.2196 元。本次股权转让各方在此基础上经协商一致确定每股转让价格为 1.20 元，与评估价格基本一致。

经核查，虽然新增股东汤浩系新瀚有限员工，但其股权受让价格系参照每股净资产的评估值确认，交易价格公允，因而无需按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定确认股份支付费用。

## （十二）其他

1、发行人产品分类由“二苯甲酮、苯乙酮和其他酮类”调整为“特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料和其他产品”的原因，是否与同行业可比公司分类方式一致；2、根据招股说明书，发行人的《质量管理体系认证证书》、《环

境管理体系认证证书》、《职业健康安全管理体系认证证书》均已过期，安全生产标准化证书也将于 2020 年 7 月到期。请说明资质到期的处理情况，是否会对发行人的生产经营产生影响。

回复：

1、发行人产品分类由“二苯甲酮、苯乙酮和其他酮类”调整为“特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料和其他产品”的原因，是否与同行业可比公司分类方式一致

发行人前次申报将产品按照化学结构式分成二苯甲酮、苯乙酮和其他酮类等 3 大类。该分类方式相对学术，不便于非专业人士的阅读与理解。前次申报过程中，发行人和项目组即采用产品用途分类的方式向审核人员介绍发行人主要产品的性能、客户、市场等相关情况。

为便于审核人员及投资者了解公司产品用途、下游市场情况，发行人及项目组借鉴前次申报审核经验，并参考久日新材、科思股份等同行业可比公司对产品类别的划分方式后，根据产品用途对公司产品重新分类为特种工程塑料核心原料、光引发剂、化妆品原料和其他产品等 4 大类。

久日新材主营业务按光引发剂、精细化学品、单体和其他进行分类，科思股份按化妆品活性成分及其原料、合成香料和其他进行分类。

综上，此次申报文件中对于发行人产品分类进行了调整，主要系考虑到招股说明书的易读性，与同行业可比公司分类方式基本一致。

2、根据招股说明书，发行人的《质量管理体系认证证书》、《环境管理体系认证证书》、《职业健康安全管理体系认证证书》均已过期，安全生产标准化证书也将于 2020 年 7 月到期。请说明资质到期的处理情况，是否会对发行人的生产经营产生影响。

截至本报告签署日，发行人已过期或即将过期的资质如下表所示：

序号	证书名称	授予方/认定方	证书编号	有效期/发证时间
1	质量管理体系认证证书（符合 GB/T 19001-2008 idt ISO 9001:2008 标准）	北京思坦达尔认证中心	064-17-Q-0203-R0-M	2017-2-15 至 2020-2-14
2	环境管理体系认证证书（符合	北京思坦达尔认	064-17-E-0204-R0-M	2017-2-15

序号	证书名称	授予方/认定方	证书编号	有效期/发证时间
	GB/T 24001-2004 idt ISO 14001:2004 标准)	证中心		至 2020-2-14
3	职业健康安全管理体系认证证书（符合 GB/T 28001-2011 idt OHSAS 18001-2007 标准）	北京思坦达尔认证中心	064-17-S-0205-R0-M	2017-2-15 至 2020-2-14
4	安全生产标准化证书	江苏省安全生产协会	苏 AQBHGII201701172	有效期至 2020-7

发行人持有的《质量管理体系认证证书》、《环境管理体系认证证书》、《职业健康安全管理体系认证证书》原有效期截至 2020 年 2 月 14 日。受“新冠疫情”影响，上述证书未能在有效期内换领新证。上述证书过期前，市场监管总局办公厅已于 2020 年 2 月 4 日发布《关于在新型冠状病毒感染肺炎疫情防控期间实施好质量认证相关工作的通知》，“自即日起至疫情解除前，对有效期满或需监督审核及再认证维持的认证证书，认证机构可结合自身换发/维持认证证书相关程序要求，顺延既有认证证书有效期至疫情解除后 3 个月”。因认证机构未在规定期限内至公司办理认证工作，上述证书已过有效期。截至本报告出具之日，发行人正在办理上述新证书的申请、评审工作，预期 2020 年 6 月底完成评审工作，2020 年 7 月中旬获得上述认证证书。

发行人持有的《安全生产标准化证书》将于 2020 年 7 月到期，截至本回复出具之日，公司已提交该证书的续期申请材料，预计在现有证书到期前能够完成续期换证。

综上，发行人持有的《质量管理体系认证证书》、《环境管理体系认证证书》、《职业健康安全管理体系认证证书》、《安全生产标准化证书》不是公司生产经营中必须具备资质文件，《质量管理体系认证证书》、《环境管理体系认证证书》、《职业健康安全管理体系认证证书》预期将于 2020 年 7 月完成重新认证工作，《安全生产标准化证书》无到期无法续期的风险，不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

## 六、内核小组补充会议关注的主要问题及相关意见落实情况

### （一）关于客户

报告期内，发行人前五名客户的销售占比分别为 57.22%、56.34%、43.50%，且各类别产品对单一客户销售占比较高。申报材料中也多处提及“报告期内，公

司客户较为稳定与集中”。请项目组说明：（1）发行人是否存在客户集中度较高的情形。如存在，请按照创业板首发审核问答相关要求补充核查，并揭示风险；（2）请项目组进一步检查发行人本次发行的风险因素揭示是否充分。

回复：

1-1、请说明发行人是否存在客户集中度较高的情形。如存在，请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 相关要求补充核查，并揭示风险

（1）就整体销售而言，发行人不存在客户集中度较高的情形

从细分应用领域来看，报告期内公司部分主要客户销售金额占同类产品销售金额比例、销售毛利占同类产品销售毛利比例较高；但从公司整体销售情况来看，前五名客户各自贡献收入、毛利均未超过 30%，且合计销售比例逐年降低，公司不存在客户集中度较高的情况。为避免歧义，已将申报材料中“报告期内，公司客户较为稳定与集中”的表述修改为“报告期内，公司客户较为稳定”。

报告期内，公司前五名客户销售金额及销售毛利占比情况如下：

序号	客户名称	销售金额占营业收入比例	销售金额占同类产品收入比例	销售毛利占营业毛利比例	销售毛利占同类产品毛利比例
<b>2019 年度</b>					
1	SOLVAY（索尔维）	16.94%	54.97%	13.64%	54.58%
2	SYMRISE（德之馨）	11.52%	61.72%	10.88%	58.76%
3	IGM（艾坚蒙）	6.82%	23.69%	7.40%	22.46%
4	久日新材	4.14%	14.38%	5.02%	15.25%
5	惠州市华泓新材料股份有限公司	4.08%	14.19%	4.50%	13.65%
	合计	<b>43.50%</b>	-	<b>41.44%</b>	-
<b>2018 年度</b>					
1	SOLVAY（索尔维）	23.63%	64.79%	23.91%	65.41%
2	SYMRISE（德之馨）	13.47%	84.66%	8.50%	84.48%
3	IGM（艾坚蒙）	10.64%	33.49%	11.31%	31.45%
4	中研股份	5.24%	14.38%	5.70%	15.60%
5	惠州市华泓新材料股份有限公司	3.36%	10.58%	4.21%	11.70%

序号	客户名称	销售金额占营业收入比例	销售金额占同类产品收入比例	销售毛利占营业毛利比例	销售毛利占同类产品毛利比例
合计		56.34%	-	53.63%	-
<b>2017 年度</b>					
1	SOLVAY（索尔维）	27.96%	68.10%	28.38%	66.56%
2	IGM（艾坚蒙）	9.61%	35.02%	9.36%	31.62%
3	SYMRISE（德之馨）	9.30%	68.48%	4.07%	54.95%
4	中研股份	5.99%	14.58%	6.61%	15.50%
5	惠州市华泓新材料股份有限公司	4.36%	15.88%	5.74%	19.40%
合计		57.22%	-	54.16%	-

## （2）项目组对主要客户的核查情况及结论

虽然就整体销售而言，发行人不存在客户集中度较高的情形，但项目组参照创业板首发审核问答中相关要求对公司与主要客户的业务合作情况进行了分析与核查，核查程序包括实地走访、函证以及通过公开信息调查，具体情况如下：

### ①就各类主要产品而言，发行人客户集中度符合行业特性

报告期内，发行人各类主要产品与同行业可比公司前五名客户销售金额占营业收入的对比情况如下：

产品领域	名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
特种工程塑料核心原料	公司	87.73%	92.20%	95.84%
	其中：SOLVAY（索尔维）	54.97%	64.79%	68.10%
	中研股份	7.84%	14.38%	14.58%
光引发剂	久日新材	22.94%	27.79%	31.83%
	扬帆新材	25.34%	24.71%	27.59%
	强力新材	30.35%	32.84%	34.17%
	算术平均值	26.21%	28.45%	31.20%
	公司	63.34%	62.94%	71.94%
	其中：IGM（艾坚蒙）	23.69%	33.49%	35.02%
	久日新材	14.38%	3.00%	-
	惠州华泓	14.19%	10.58%	15.88%
化妆品原料	科思股份	70.02%	68.45%	61.54%
	华业香料	57.65%	53.71%	54.41%

产品领域	名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	算术平均值	63.84%	61.08%	57.98%
	公司	81.74%	98.54%	91.63%
	其中: SYMRISE (德之馨)	61.72%	84.66%	68.48%

数据来源: 各公司年度报告、招股说明书, 上述公司未分产品披露前五名客户销售情况, 为各公司产品销售合计前五名销售占比; 拟上市公司科思股份 2019 年度数据为 2019 年 1-6 月数据。

公司特种工程塑料核心原料销售收入主要源于 DFBP 产品, 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 (威格斯)、SOLVAY (索尔维)、EVONIK (赢创)、中研股份、吉大特塑和鹏孚隆等。公司与上述 PEEK 主要生产厂商均已建立直接业务联系。随着 PEEK 生产及加工技术的逐步成熟, 报告期内 DFBP 产品的前五大客户销售收入占比逐年有所下降。

光引发剂领域, 发行人前五名客户销售占比明显高于同行业可比公司, 系因与久日新材、强力新材及扬帆新材等以光引发剂产品生产及销售为主业的公司相比, 光引发剂仅为发行人主要产品之一, 具体品种较少, 且近年来产量均受自身总产能的限制, 向主要客户销售即可消化发行人绝大部分产量。

化妆品原料领域, 发行人前五名客户销售占比明显高于同行业可比公司, 主要系发行人化妆品原料产品以 HAP 为主, 产品品类集中, 且早期协同 SYMRISE (德之馨) 开发、推广 HAP 产品, 与 SYMRISE (德之馨) 形成了长期战略合作关系; 随着 HAP 产品的市场应用拓展, 公司亦与其他客户建立合作关系, 2019 年度前五名客户销售占比明显下降。

综上, 单就各类主要产品而言, 发行人客户集中度较同行业可比公司相对较高, 主要系: 发行人主营业务为在同类生产技术基础上的芳香酮类系列产品的生产开发, 各类应用产品的具体种类相对集中, 各应用领域以一种或几种核心产品为主; 且公司优先、积极维护各类核心产品的核心客户, 最终导致单类主要产品的客户集中度相对较高。

## ② 发行人报告期内前五大客户的合作渊源情况

序号	客户名称	合作渊源
1-1	SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT,LTD	自 2013 年开始与公司合作, 系公司

序号	客户名称	合作渊源
		主动联系客户开展合作
1-2	SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA,LLC	自 2016 年开始与企业合作，系 SOLVAY（索尔维）印度子公司介绍与企业合作
1-3	CYTEC ENGINEERED MATERIALS INC	自 2016 年开始与企业合作，系 SOLVAY（索尔维）印度子公司介绍与企业合作
2-1	SYMRISE.AG	自 2014 年开始与企业合作，系客户主动联系企业开展合作
2-2	德之馨（上海）有限公司	自 2014 年开始与企业合作，系客户主动联系企业开展合作
2-3	德之馨香精香料（南通）有限公司	自 2019 年开始与企业合作，系 SYMRISE 集团内安排与企业合作
3-1	IGM RESINS BV	自 2013 年开始与企业合作，系企业主动联系客户
3-2	IGM RESINS USA,INC.	自 2013 年开始与企业合作，系 IGM 集团内介绍与企业合作
3-3	艾坚蒙国际贸易（上海）有限公司	自 2014 年开始与企业合作，系 IGM 集团内介绍与企业合作
3-4	江苏英力科技发展有限公司	自 2015 年开始与企业合作，系 IGM 集团内介绍与企业合作
3-5	北京英力科技发展有限公司	自 2015 年开始与企业合作，系 IGM 集团内介绍与企业合作
3-6	MGI INTERNATIONAL B.V	自 2016 年开始与企业合作，系 IGM 集团内介绍与企业合作
3-7	台湾艾坚蒙国际贸易有限公司	自 2017 年开始与企业合作，系 IGM 集团内介绍与企业合作
4-1	久日新材	自 2019 年开始与企业合作，系同一集团内公司介绍与企业合作
4-2	天津久瑞翔和商贸有限公司	自 2018 年开始与企业合作，系客户主动联系企业开展合作
4-3	常州久日化学有限公司	自 2019 年开始与企业合作，系同一集团内公司介绍与企业合作
4-4	湖南久日新材料有限公司	自 2019 年开始与企业合作，系同一集团内公司介绍与企业合作
5	惠州市华泓新材料股份有限公司	自 2012 年开始与企业合作，系客户主动联系企业开展合作
6	中研股份	自 2012 年开始与企业合作，系企业主动联系客户开展合作

③报告期内前五大客户均非发行人关联方

发行人报告期内前五大客户均非发行人关联方，相关企业的基本情况如下：

<b>1-1、SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT,LTD</b>	
成立时间	2005 年 6 月 20 日
注册地	PlotNo.3526/27,GIDC Estate, Panoli -394116,Gujarat, India

主营业务	工程塑料制造
股东及持股情况	Solvay Chemicals & Plastics Holding B.V. 持股 97.76% , Solvaysolution UK Limited 持股 1.56% , SolvayFrance SAS 持股 0.39% , Solvay S.A.持股 0.29%
董事、监事及高管情况	董事： MaheswarSahu、 Mukesh Malhotra、 Manoj Khullar、 Amlanabha Das、 ChiChuang Du、 Neeraj Mishra、 MohitJalote 公司秘书： Napoleon Chelliah
实际控制人	Solvay S.A.
企业状态	存续， 正常经营
<b>1-2、 SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA,LLC</b>	
成立时间	2001 年 9 月 11 日
注册地	4500 McGinnis Ferry Road Alpharetta 30005 Georgia US
主营业务	工程塑料制造
股东及持股情况	Solvay American,Inc.持股 100%
董事、监事及高管情况	董事： George Corbin、 Satchit Srinivasan、 Joe Greulich 首席执行官： George Corbin 副总裁： Joe Greulich
实际控制人	Solvay S.A.
企业状态	存续， 正常经营
<b>1-3、 CYTEC ENGINEERED MATERIALS INC</b>	
成立时间	1993 年 6 月 13 日
注册地	2085 E Technology CirSte102 Tempe, AZ 85284
主营业务	航天器材及材料制造
股东及持股情况	SolvayBruxelles, Belgium 持股 100%
董事、监事及高管情况	董事： Carmelo Lo Faro、 Roy Smith、 Thomas P Wozniak、 Jeffrey Fitzgerald 总裁： Carmelo Lo Faro 副总裁： Roy Smith 财务主管： Jeffrey Fitzgerald
实际控制人	Solvay S.A.
企业状态	存续， 正常经营
<b>2-1、 SYMRISE.AG</b>	
成立时间	2002 年 3 月 8 日
注册地	Muhlenfeldstr.1,Holzminden,37603,Germany
主营业务	香精香料等日用品的生产、 研发及销售
股东及持股情况	Sun Life FinanciaInc 持股 10.62% Gerberding-Vermögensverwaltungs GmbH & Co.KG 持股 5.86% 其他股东持股共计： 83.52%

董事、监事及高管情况	董事：Heinz-Jürgen Bertram（董事长）、Heinrich Schaper、Olaf Klinger、Achim Daub、Hans Holger Gliewe、Jean-Yves Parisot 监事：Thomas Rabe、Andrea Puttcher、Horst Otto Gerberding、Winfried Steeger、Brend Hirsch、Andrea Pfeifer Prof Dr、Harald Feist、Peter Winkelmann、UrsulaBuck、LudwingTumbrink、Andre KirchHoff、Jeannette Kurtgil
企业状态	存续，正常经营
<b>2-2、德之馨（上海）有限公司</b>	
统一社会信用代码	91310115607202776D
法定代表人	Robert Paul Marti
注册资本	14,597.0584 万元
成立时间	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
主营业务	香精香料等日用品的生产、研发及销售
股东及持股情况	Symrise Holding PTE. Limited 持股 39.71%，Symrise Holding,Inc 持股 39.38%，Symrise AG 持股 20.90%
董事、监事及高管情况	董事：Robert Paul Marti（董事长）、Lionel Georges Flutto、IyerVenkatram Ramalingam 监事：Reinhard Josef Boettcher、Jan Manz 总经理：Robert Paul Marti
企业状态	存续，正常经营
<b>2-3、德之馨香精香料（南通）有限公司</b>	
统一社会信用代码	91320691MA1MKTUAXL
法定代表人	Lionel Georges Flutto
注册资本	1,900 万美元
成立时间	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
主营业务	香精香料等日用品的生产、研发及销售
股东及持股情况	德之馨（中国）投资有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	董事：Lionel Georges Flutto（董事长）、Markus Satler、Venkatram Ramalingam Iyer 监事：Reinhard Josef Bottcher 总经理：Robert Paul Marti
实际控制人	SYMRISE ASIA PACIFIC PTE.LTD
企业状态	存续，正常经营
<b>3-1、IGM RESINS BV</b>	
成立时间	2003 年 10 月 31 日
注册地	Gompenstraat 49 5145RM, Waalwijk, Netherlands
主营业务	基础及工业用化工产品批发

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
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续, 正常经营
<b>3-2、IGM RESINS USA,INC.</b>	
成立时间	2010 年 5 月 19 日
注册地	3300 Westinghouse Blvd Charlotte,NC 28273
主营业务	涂料的生产、销售
股东及持股情况	IGM Specialties Holding, Inc.持股 100%
董事、监事及高管情况	董事: Edward Frindt、Jan Averages 首席执行官: Edward Frindt 首席财务官: Jan Averages
实际控制人	IGM Specialties Holding, Inc
企业状态	存续, 正常经营
<b>3-3、MGI INTERNATIONAL B.V</b>	
成立时间	2006 年 12 月 21 日
注册地	GOMPENSTRAAT 49 5145 RM,WAALWIJK, NETHERLANDS
主营业务	国际贸易及化学品批发
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 Group B.V.
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续, 正常经营
<b>3-4、台湾艾坚蒙国际贸易有限公司</b>	
成立时间	2011 年 5 月 18 日
注册地	桃园市中坜区中山路 88 号 15 楼
主营业务	国际贸易及化学品批发
股东及持股情况	MGI international B.V.: 100%
董事、监事及高管情况	董事: Bart Oude Vrielink、Edward Steven Frindt Jr
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续
<b>3-5、艾坚蒙国际贸易(上海)有限公司</b>	
统一社会信用代码	91310115778513130B
法定代表人	Edward Steven Frindt JR
注册资本	13 万美元

成立时间	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
主营业务	化工产品的销售及国际贸易
股东及持股情况	IGM RESINS LIMITED 持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：Edward Steven Frindt JR 监事：Bart Oude Vrielink
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
<b>3-6、江苏英力科技发展有限公司</b>	
统一社会信用代码	913206847132965853
法定代表人	Michel S Lotman
注册资本	2,789.3685 万元
成立时间	1999年5月21日
注册地	海门市三厂镇大庆路18号
主营业务	光固化引发剂的研发、生产和销售
股东及持股情况	北京英力兴业信息咨询有限公司持股 38.21%，北京英力科技发展有限公司 36.79%，IGM Holding B.V.持股 25%
董事、监事及高管情况	董事：Michel S Lotman（董事长）、福瑞特（副董事长）、方玉丽、顾红健 监事：Bart Oude Vrielink 总经理：方玉丽
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
<b>3-7、北京英力科技发展有限公司</b>	
统一社会信用代码	911101081029537777
法定代表人	顾红健
注册资本	4,366.2752 万元
成立时间	2018年11月2日
注册地	北京市海淀区紫金数码园3号楼9层0911
主营业务	光固化引发剂的研发、生产和销售
股东及持股情况	北京英力兴业信息咨询有限公司持股 59.50%，IGM Holding B.V.持股 40.50%
董事、监事及高管情况	董事：顾红健、迈克尔洛特曼（副董事长）、爱德华史蒂文福瑞特 监事：巴特欧德弗里林克 总经理：顾红健
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营

<b>4-1、久日新材（688199.SH）</b>	
统一社会信用代码	91120000700593433D
法定代表人	赵国锋
注册资本	11,122.68 万元
成立时间	1998 年 10 月 30 日
注册地	天津市北辰区双辰中路 22 号
主营业务	从事系列光引发剂的研发、生产和销售
股东及持股情况	赵国锋持股 17.78%，王立新持股 1.34%，其余股东持股 80.88%
董事、监事及高管情况	董事：赵国锋（董事长）、贺晞林、解敏雨、权乐、王立新、刘益民、冯栋、周爱民、贺峥杰 监事：陈波（监事会主席）、袁刚、吕振波 总经理：解敏雨 副总经理：郝蕾、贺晞林、闫云祥、敖文亮、张齐、寇福平 董事会秘书：郝蕾 财务总监：马秀玲
实际控制人	赵国锋、王立新
企业状态	存续，正常生产
<b>4-2、天津久瑞翔和商贸有限公司</b>	
统一社会信用代码	911201165813437644
法定代表人	赵国锋
注册资本	200 万元
成立时间	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）
主营业务	光引发剂等产品的贸易
股东及持股情况	天津久日新材料股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：赵国锋 监事：王静昕 经理：贺晞林
实际控制人	赵国锋,王立新
企业状态	存续，正常经营
<b>4-3、常州久日化学有限公司</b>	
统一社会信用代码	913204136081306390
法定代表人	敖文亮
注册资本	6,150.09 万元
成立时间	1997 年 7 月 9 日
注册地	常州市金坛经济开发区东康路 99 号

主营业务	光引发剂等化学品生产及销售
股东及持股情况	天津久日新材料股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：敖文亮 监事：王静昕 总经理：敖文亮
实际控制人	赵国锋,王立新
企业状态	存续，正常经营
<b>4-4、湖南久日新材料有限公司</b>	
统一社会信用代码	914312003293623308
法定代表人	胡祖飞
注册资本	15,000 万元
成立时间	2015 年 1 月 22 日
注册地	湖南省怀化市洪江区工业园 99 号
主营业务	光引发剂等化学品生产及销售
股东及持股情况	天津久日新材料股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：胡祖飞 监事：马秀玲
实际控制人	赵国锋,王立新
企业状态	存续，正常经营
<b>5、惠州市华泓新材料股份有限公司（872361.OC）</b>	
统一社会信用代码	91441300582993400R
法定代表人	林剑雄
注册资本	1,000 万元
成立时间	2011 年 10 月 12 日
注册地	广东省惠州市大亚湾西区第一工业园
主营业务	光固化材料的研发、生产及销售
股东及持股情况	林剑雄持股：60.39%，惠州市华泓创新投资合伙企业（有限合伙）持股 13.50%，惠州市祥丰聚耀投资合伙企业（有限合伙）持股 10.00%，陈传文持股 9.00%，薛丽娜持股 4.95%，黄珮君持股 2.16%
董事、监事及高管情况	董事：林剑雄（董事长）、陈传文、薛映洲、刘肇江、薛丽娜 监事：刘强任、郑学飞、张希良 总经理：林剑雄 副总经理：陈传文 财务负责人：薛映洲
实际控制人	林剑雄
企业状态	存续，正常经营
<b>6、中研股份（835017.OC）</b>	

统一社会信用代码	912201017944147654
法定代表人	谢怀杰
注册资本	9126 万元
成立时间	2006 年 12 月 22 日
注册地	吉林省长春市绿园经济技术开发区中研路 1177 号
主营业务	高分子材料聚醚醚酮树脂的生产、销售及进出口业务
股东及持股情况	长春洁润塑料制品有限公司持股 32.07%，逢锦香持股 10.45%，吉林省金正投资有限公司持股 9.25%，王秀云持股 6.59%，吉林省科技投资基金有限公司持股 4.43%，吉林金正新能源科技有限公司持股 3.51%，吉林科技大市场创业投资有限公司持股 3.37%，刘国梁持股 3.07%，苗国东持股 3.07%，王彦龙持股 2.89%，其余股东持股 22.48%
董事、监事及高管情况	董事：谢怀杰（董事长）、高芳、杨丽萍、毕鑫、李振芳、谢雨凝 监事：谭万龙、张雪梅、刘亚鑫 总经理：谢怀杰 董事会秘书：高芳 财务负责人：杨丽萍
实际控制人	谢怀杰
企业状态	存续，正常经营

数据来源：企查查、WIND 资讯

综上，发行人与主要客户的合作具有历史基础，均为采用公开、公平的方式独立获取的业务，交易定价原则为以成本加成为产品销售定价基础，并进一步根据市场竞争环境、客户订单规模及合作关系等因素适当调整。就各类主要产品而言，发行人的客户集中度合理，主要客户与发行人不存在关联关系，发行人具备独立面向市场获取业务的能力，相关的业务具有稳定性以及可持续性。

### （3）相关风险的披露揭示情况

发行人已在招股说明书“第四节风险因素”之“四、经营风险”中补充相关风险提示，具体情况如下：

#### “（六）单一产品客户销售金额较高的风险

报告期内，就各类主要产品而言，公司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，其中向 SOLVAY（索尔维）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（德之馨）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%。公司与 SOLVAY（索尔维）和 SYMRISE（德之馨）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。”

## 1-2、请项目组进一步检查发行人本次发行的风险因素揭示是否充分

经检查发行人技术、经营、内控、财务及法律等方面情况，项目组认为发行人本次发行的风险因素已充分揭示。

## （二）关于财务

### 2-1、关于毛利率

报告期内，发行人光引发剂领域销售毛利率逐年上升，与同行业可比公司毛利率波动趋势不一致，且毛利率大幅高于同行业可比公司，请量化分析说明原因及合理性；发行人化妆品原料销售毛利率2019年较2017年毛利率增幅较大，且远高于同行业可比公司毛利率，请量化说明原因及合理性。

回复：

2-1-1、报告期内，发行人光引发剂领域销售毛利率逐年上升，与同行业可比公司毛利率波动趋势不一致，且毛利率大幅高于同行业可比公司，请量化分析说明原因及合理性。

（1）不同光引发剂生产商的主要产品种类不同，是发行人与同行业可比公司毛利率水平及波动趋势存在差异的主要原因

产品类别	公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
光引发剂	扬帆新材 (300637.SZ)	40.36%	44.08%	32.50%
	强力新材 (300429.SZ)	39.60%	40.04%	41.21%
	久日新材 (688199.SH)	37.44%	38.45%	24.46%
	算术平均值	<b>39.13%</b>	<b>40.86%</b>	<b>32.72%</b>
	发行人	<b>47.33%</b>	<b>44.12%</b>	<b>42.34%</b>

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，包括 IGM（艾坚蒙）、久日新材（688199.SH，产品以 184、TPO、1173/907 为主）、强力新材（300429.SZ，产品以 HABI 系列光引发剂、PAG 系列光引发剂为主）、扬帆新材（300637.SZ，产品以 907、ITX、369 为主）等企业。

一方面，发行人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：例如发行人 2018 年光引发剂毛利率较 2017 年基本持平，但久日新材 2018 年毛利率较 2017 年却提高了 13.99 个百分点，2019 年一季度毛利率继续走高至 42.27%，随着产能的补足，2019 年二至四季度综合毛利率快速降至 35.29%。

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，最终导致各厂商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%

光引发剂行业已上市公司在其招股说明书中均针对上述差异情况进行了说明，具体情况如下：

① 强力新材（2015年3月上市）

“市场上暂无与公司生产同类型产品的上市公司，因此选取了以下两家主营业务性质比较接近的上市公司作为比较对象……”

毛利率比较	2014年1-9月	2013年	2012年	2011年
上海新阳	-	51.73%	50.82%	49.37%
西陇化工	-	33.81%	33.69%	34.14%
<b>本公司</b>	<b>49.75%</b>	<b>48.78%</b>	<b>48.49%</b>	<b>47.93%</b>

注：以上数据根据可比上市公司公开披露信息计算，其中上海新阳以化学材料毛利率为比较对象，西陇化工以超高纯化学试剂毛利率为比较对象。截至本招股说明书签署日，上海新阳和西陇化工未在定期报告中披露2014年1-9月相关毛利率信息。

由于可比上市公司与强力新材生产的产品不尽相同，产品毛利率存在一定差异。”

② 扬帆新材（2017年4月上市）

“光引发剂毛利率与同行业毛利率比较

公司名称	2016年度	2015年度	2014年度
久日化学	21.83%	24.31%	25.17%
强力新材	42.25%	40.66%	45.44%
发行人光引发剂毛利率	32.14%	19.12%	19.91%

注：强力新材线路板专用光刻胶光引发剂产品与发行人光引发剂产品具有可比性，故选取该业务毛利率进行比较。

报告期内，发行人光引发剂毛利率水平虽有波动，但保持在合理毛利率水平内，其与同行业可比公司毛利率的差异主要因其各自产品特征差异所致。

.....

久日化学主要从事 184、1173、TPO、ITX 等光引发剂的生产、销售，前述光引发剂主要应用于色漆、胶印、木器、塑料及显示屏油墨的生产，因其产品性质、主要应用领域与发行人生产的主要光引发剂品种存在一定差异，造成产品毛利率之间存在一定的差异.....强力新材主要产品为光刻胶专用化学品，产品主要由光刻胶专用光引发剂及树脂组成，其中光刻胶专用光引发剂是通过配方将不同类型的光引发剂按照一定的比例进行混配而成，是对光引发剂产品的深加工，因此光刻胶用光引发剂毛利率高于发行人生产的光引发剂毛利率。”

### ③ 久日新材（2019 年 11 月上市）

“报告期内，公司与可比公司的综合毛利率对比情况如下：

公司名称	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
扬帆新材	48.72%	44.08%	32.50%	34.83%
强力新材	36.25%	40.04%	41.21%	43.19%
固润科技	-	57.23%	29.03%	30.72%
<b>平均值</b>	<b>42.49%</b>	<b>47.12%</b>	<b>34.25%</b>	<b>36.25%</b>
<b>公司</b>	<b>42.27%</b>	<b>38.45%</b>	<b>24.46%</b>	<b>22.64%</b>

数据来源：Wind 资讯，可比公司招股说明书、年报、一季报

.....

不同光引发剂产品，其产品性质、主要应用领域存在一定差异，从而造成产品毛利率之间存在一定的差异。公司与可比上市公司在净利润、净资产收益率上的差异主要原因有产品应用领域不同、产品定价策略不同、原材料渠道和价格差异、产品价格控制、公司规模差异等方面。”

### （2）发行人光引发剂毛利率水平及变动情况合理

报告期内，公司光引发剂产品毛利率、毛利占比及毛利率贡献度情况如下：

单位：%

产品名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	毛利率	毛利占比	毛利率贡献	毛利率	毛利占比	毛利率贡献	毛利率	毛利占比	毛利率贡献
PBZ	54.70	39.77	21.75	47.84	33.34	15.95	41.41	25.86	10.71

ITF	45.96	26.10	12.00	49.07	24.04	11.80	55.47	31.19	17.30
MBP	36.51	17.19	6.28	35.86	26.13	9.37	35.04	24.09	8.44
其他 光引发剂	48.79	16.95	8.27	46.98	16.49	7.75	38.68	18.86	7.30
光引发剂	<b>47.33</b>	<b>100.00</b>	<b>47.33</b>	<b>44.12</b>	<b>100.00</b>	<b>44.12</b>	<b>42.34</b>	<b>100.00</b>	<b>42.34</b>

总体来看，2018年、2019年光引发剂产品毛利率上升主要系PBZ毛利率上升所致，同时虽然ITF毛利率水平略有下降，但相对其他产品维持在较高水平，加之该产品销量持续增长，因此其毛利占比及贡献保持较高水平。

具体到各细分产品，报告期内，公司光引发剂主要产品PBZ、ITF和MBP的单价、成本、毛利率变动具体情况如下：

产品名称	项目	2019年度		2018年度		2017年度
		数量	变动	数量	变动	数量
PBZ	销量	539.92	1.46%	532.13	26.68%	420.07
	平均销售单价 (万元/吨)	5.35	9.35%	4.90	20.11%	4.08
	平均销售成本 (万元/吨)	2.42	-5.04%	2.55	6.92%	2.39
	毛利率	54.70%	6.86%	47.84%	6.43%	41.41%
ITF	销量	277.18	18.23%	234.45	10.20%	212.75
	平均销售单价 (万元/吨)	8.14	4.24%	7.81	7.84%	7.25
	平均销售成本 (万元/吨)	4.40	10.61%	3.98	23.34%	3.23
	毛利率	45.96%	-3.11%	49.07%	-6.40%	55.47%
MBP	销量	484.38	-35.57%	751.75	24.55%	603.56
	平均销售单价 (万元/吨)	3.86	6.64%	3.62	16.03%	3.12
	平均销售成本 (万元/吨)	2.45	5.57%	2.32	14.55%	2.03
	毛利率	36.51%	0.65%	35.86%	0.83%	35.04%

其中，光引发剂PBZ销量有所增加，且毛利率亦逐年增加，分别为41.41%、47.84%和54.70%，主要由于自2018年起，久日新材等生产厂商同类产品的产量开始下降，市场供应整体紧张。

报告期内，ITF客户群体较为稳定，销量小幅上涨，但由于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，因此价格增长未能全部覆盖原材料涨价导致的成本增长，毛利率逐年略有下降，分别为 55.47%、49.07%和 45.96%。

报告期内，MBP 毛利率保持稳定，分别为 35.04%、35.86%和 36.51%。2019 年 MBP 销量较 2018 年下降 267.37 吨，其中长兴化学下降 156.95 吨，IGM（艾坚蒙）下降 95.16 吨，主要系下游客户基于成本考虑减少了对 MBP 产品的采购，需求降低，转而采购价格更低的其他替代产品。

综上，发行人与同行业可比公司毛利率绝对水平存在差异，且波动趋势不一致，主要系因不同光引发剂产品的产品性质、主要应用领域、毛利率存在差异所致。公司光引发剂主要产品之一 PBZ 由于同行业公司减产、市场供应紧张，带动大产品的毛利率逐年有所上涨，因此，发行人光引发剂产品毛利率水平及波动主要系各细分产品的市场需求变化、价格策略所导致，具有合理性。

**2-1-2、发行人化妆品原料销售毛利率 2019 年较 2017 年毛利率增幅较大，且远高于同行业可比公司毛利率，请量化说明原因及合理性。**

**(1) 发行人化妆品原料销售毛利率高于同行业可比公司，主要系具体产品差异所致**

截至本回复出具日，A 股拟上市公司中的科思股份和华业香料等企业为化妆品原料生产企业。其中，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。同时，科思股份和华业香料主要产品非近年来开发的新品，而公司化妆品原料主要产品 HAP 经历了市场导入、逐步成熟的成长阶段，市场供不应求，价格增长较快。具体对比如下：

公司名称	相关产品	产品应用领域及功效差异	相关产品毛利率		
			2019 年度	2018 年度	2017 年度
科思股份	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	化妆品原料，主要功效为防晒	27.47%	24.85%	23.04%

华业香料	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	37.92%	39.85%	34.02%
公司	HAP 等	化妆品新型原料，起保湿兼具防腐功效	41.04%	24.67%	21.43%

注：拟上市公司科思股份 2019 年度数据为其 2019 年 1-6 月综合毛利率。

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，其销售价格、成本及毛利率之间存在一定的差异。

(2) 发行人化妆品原料销售毛利率变动主要系 HAP 产品市场接受度逐年提升，毛利率同步上升所致，具有合理性

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 85.26%、98.18%和 96.54%，化妆品原料销售毛利率上升主要系 HAP 毛利率上升所致。

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	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
销量（吨）	618.16	-2.16%	631.79	23.65%	510.96
平均销售单价（万元/吨）	7.88	27.35%	6.19	19.42%	5.18
平均销售成本（万元/吨）	4.40	-3.74%	4.57	13.06%	4.04
毛利率	44.25%	18.00%	26.25%	4.15%	22.10%
乙酰氯平均采购单价（万元/吨）	0.35	-15.92%	0.42	25.16%	0.33
苯酚平均采购单价（万元/吨）	0.69	-21.47%	0.88	29.47%	0.68

虽然乙酰氯及苯酚等原材料价格发生波动，但由于 HAP 销售价格上涨较快，该产品毛利率水平持续上升。特别是在 2019 年主要原材料采购单价下降的情况下，公司 HAP 产品平均销售单价及毛利率仍上升。

公司早期主要协同 SYMRISE（德之馨）以开拓 HAP 产品在国内外化妆品领域的应用，SYMRISE（德之馨）通过将 HAP 产品命名为“馨鲜酮”、SymSave® 等方式进行市场推广，目前已经被 SK-II、Lancome（兰蔻）、ISOMERS 等知名品牌使用。在发行人与 SYMRISE（德之馨）的共同努力下，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，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。公司也据此与 SYMRISE（德之馨）进行多次调价：报告期内，SYMRISE（德之馨）平均销售价格分别为 4.81 万元/吨、5.99 万元/吨和 7.08 万元/吨，2018 年较 2017 年增长 24.53%，2019 年较 2018 年增长 18.20%。公司与 SYMRISE（德之馨）最终确定了成本加成的定价方式，且由于其加成基础为包括生产成本、各项费用在内的总成本，因此即使加成比例保持不变，在生产成本上升的情况下，公司的销售毛利率也会上升。

同时，发行人按 HAP 市场流通价格为基础向其他客户进行报价，销售毛利率高于 SYMRISE（德之馨）。报告期内，公司 HAP 产品向其他客户销售均价分别为 8.20 万元/吨、9.16 万元/吨和 10.12 万元/吨，2018 年较 2017 年增长 11.71%，2019 年较 2018 年增长 10.48%。报告期内，公司 HAP 其他客户销售收入分别为 483.18 万元、370.40 万元和 1,660.58 万元。2019 年，公司考虑到 HAP 产品的市场需求旺盛，在保证与 SYMRISE（德之馨）合作关系的前提下，加大了对其他客户的销售，力求实现 HAP 产品的总体利润最大化，进一步提高了 2019 年度 HAP 产品的整体毛利率。

报告期内，HAP 产品向主要客户销售收入、单价以及毛利率情况如下：

单位：万元、万元/吨、%

客户名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销售收入	单价	毛利率	销售收入	单价	毛利率	销售收入	单价	毛利率
SYMRISE (德之馨)	3,216.19	7.08	38.05	3,542.62	5.99	23.61	2,175.10	4.81	16.44
其他客户	1,660.58	10.12	56.35	370.40	9.16	51.75	483.18	8.20	49.02
其中：									
客户一	277.52	9.64	54.95	316.74	9.02	51.87	241.62	8.61	54.02
客户二	447.52	10.36	59.01	-	-	-	-	-	-
客户三	212.67	9.68	53.91	-	-	-	-	-	-
客户四	-	-	-	-	-	-	155.74	8.03	44.99
客户五	-	-	-	25.08	11.15	53.98	66.98	7.44	40.66

注：主营业务收入的合计数包括已冲减主营业务收入的的外销收入对应的国外运费、保险费。

### 2-1-3、核查过程及结论

项目组访谈发行人总经理、市场部负责人、采购部门负责人了解行业情况、产品定价原则；通过摩贝网、盖德化工网等化工信息网站查询了 HAP 产品成交

价格，取得了第三方咨询机构提供的海关出口数据；通过企查查等网站查询了公司 HAP 产品主要贸易商（年度销售额 25 万元以上）的工商信息，核查了报告期内公司、实际控制人的所有银行账户流水，公司董监高的主要银行流水；逐笔核查公司 HAP 全部贸易商的销售运费单据情况；统计汇总全部 HAP 贸易商客户的送货地址，核对报告期内送货地址；取得了报告期内发行人与主要客户 SOLVAY（索尔维）、SYMRISE（德之馨）签订的报价单、订单及合作意向书等文件；除函证调查外，报告期内实地走访了境内外主要客户，对境外客户在中国境内主要分支机构或子公司进行实地走访并对相关业务负责人进行访谈，关注应收账款的期后回款情况；对主要贸易商客户进行专项函证，关注最终销售的实现及其最终实现的销售毛利率情况；核查了报告期内公司的销售合同、采购合同，获取了报告期内公司的销售明细账、原材料明细账、生产成本明细账、主营业务成本明细账；结合成本、售价的变化对报告期内的毛利率变化进行了对比分析；核查了同行业公司的招股说明书、定期报告；对比了同行业公司与公司的经营范围、行业分类、产品构成，产品销售单价；将同行业公司的平均毛利率与公司进行了比较分析；按产品类型分析了不同产品的客户结构。

经核查，项目组认为公司化妆品原料销售毛利率逐年上升，毛利率高于同行业可比公司，主要系因各自具体产品的类型、用途不同，导致产品毛利率存在差异；报告期内公司 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，毛利率逐年增加，使得化妆品原料类产品的整体毛利率上升，具备合理性。

## 2-2、关于外销收入

受疫情影响，因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，发行人的采购、生产和销售等环节均无法避免地受到影响。请结合同期订单签订情况、境外销售价格变动、外销毛利率波动、主要国家关于化工产品的进口限制政策等说明期后境外销售的可持续性及其影响程度。

回复：

### 2-2-1、期后境外销售的可持续性及其影响程度

#### (1) 报告期后外销收入的总体变动情况

公司 2020 年 1-5 月主营业务中分产品外销收入（未经审计）同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-5 月	2019 年 1-5 月	变动比例
特种工程塑料核心原料	1,594.38	3,006.08	-46.96%
光引发剂	822.76	886.29	-7.17%
化妆品原料	409.96	260.14	57.59%
其他产品	794.77	401.36	98.02%
<b>合计</b>	<b>3,621.87</b>	<b>4,553.87</b>	<b>-20.47%</b>

报告期后，主营业务外销收入同比有所下降，主要系受新冠疫情影响，特种工程塑料核心原料销量下降 100.20 吨，其中 SOLVAY 印度子公司截至本回复出具日尚未全面复工，二季度未进行采购，使得 2020 年 1-5 月采购量同比减少 54 吨；VICTREX 由于疫情因素，暂时压缩了对外采购原料数量，暂未向公司进行采购，采购量同比减少 40 吨。

### （2）报告期后公司外销订单签订情况

2020 年 1-5 月，公司签订外销订单 51 笔，订单产品总重量 566.29 吨，2019 年同期签订外销订单 35 笔，订单产品总重量 393.23 吨。按产品类别划分，外销订单签署情况如下：

项目	2020 年 1-5 月		2019 年 1-5 月	
	数量（笔）	重量（吨）	数量（笔）	重量（吨）
特种工程塑料核心原料	4	50.80	4	142.00
光引发剂	24	108.84	13	91.83
化妆品原料	10	66.25	2	18.90
其他产品	13	341.40	16	140.50
<b>合计</b>	<b>51</b>	<b>566.29</b>	<b>35</b>	<b>393.23</b>

除特种工程塑料核心原料产品，其他各类产品外销客户的采购需求较同期均有增加。

### （3）报告期后公司外销产品销售单价情况

2020 年 1-5 月，公司外销产品价格及同期对比情况如下：

项目	2020 年 1-5 月（未审）		2019 年 1-5 月（未审）
	销售单价（万元/吨）	变动	销售单价（万元/吨）
特种工程塑料核心原料	11.92	-7.24%	12.85

光引发剂	4.40	-16.19%	5.25
化妆品原料	6.30	65.79%	3.80
其他产品	6.19	22.57%	5.05

受市场竞争、原材料价格波动、市场供求关系变动影响，2020年1-5月，公司各类产品的价格较去年同期增减不一。特种工程塑料核心原料外销价格较2019年同期有所降低，主要原因系受新冠疫情影响，海外市场需求降低，公司亦考虑到原材料价格较2019年同期有所下降，对产品价格进行适度调整，销售毛利率由2019年1-5月的36.79%小幅下降至2020年1-5月的33.31%；

光引发剂产品价格较2019年同期下降，但与2019年四季度平均价格4.11万元/吨基本持平，下降原因主要系公司综合考虑新冠疫情对下游客户需求、原材料价格回落等因素对产品价格进行适度调整，销售毛利率由2019年1-5月的54.50%小幅下降至2020年1-5月的46.39%，仍处于较高水平。

化妆品原料外销价格上涨，主要系产品结构差异所致：2019年1-5月，公司外销的化妆品原料主要为价格较低的MAP，该产品外销平均价格为3.55万元/吨，贡献收入比例为90.30%，当期HAP外销客户仅ECRNC CO.,LTD一家，且采购量仅为2.25吨；2020年1-5月，外销化妆品原料中HAP数量上升明显，且其外销平均价格为9.27万元/吨，显著高于MAP，贡献收入占比为72.20%，使得当期外销化妆品原料的平均价格高于2019年同期。

2020年1-5月，HAP外销数量及比例上升，主要系下游客户对HAP产品需求旺盛所导致：（1）2019年下半年新开发的客户Misancamp International.,ltd、DJC CO.,LTD继续合作；（2）原有客户ECRNC CO.,LTD、核心客户SYMRISE（德之馨）继续扩大采购量，其中SYMRISE（德之馨）境外主体2020年的年内首次采购时点亦较2019年有所提前（其境外主体2019年的年内首次采购发生在6月）。具体情况如下：

时间	产品名称	收入 (万元)	销售均价(万 元/吨)	销量 (吨)	主要客户
2019年1-5月	MAP	234.90	3.55	66.24	MERCK S.L.U. 采购66.24吨
	HAP	25.23	11.21	2.25	ECRNC CO.,LTD 采购2.25吨
	化妆品原料	<b>260.13</b>	<b>3.80</b>	<b>68.49</b>	-

2020年1-5月	MAP	113.99	3.44	33.12	MERCK S.L.U. 采购 33.12 吨
	HAP	295.98	9.27	31.93	SYMRISE（德之馨）采购 14 吨； ECRNC CO.,LTD 采购 6.48 吨； MisancampInternational.,ltd 采购 5.50 吨； DJC CO.,LTD 采购 5.00 吨
	化妆品原料	<b>409.96</b>	<b>6.30</b>	<b>65.05</b>	-

注：2020年1-5月HAP外销均价在显著高于MAP的同时，较2019年同期有所下降，主要系公司对SYMRISE（德之馨）采取差异化定价，当期向其境外主体的销售均价为7.22万元/吨，显著低于2019年及2020年1-5月向其他境外主体的销售价格。HAP产品不同客户差异化定价原因参见本节“（二）关于财务”之“2-1、关于毛利率”之“2-1-2”相关内容。

综上，由于HAP的外销均价明显高于MAP，加之由于市场需求旺盛，其2020年1-5月外销数量及比例亦明显高于MAP，从而导致公司2020年1-5月化妆品原料大类产品平均外销价格较2019年1-5月出现显著上涨。

#### （4）报告期后公司外销产品毛利率情况

公司2020年1-5月外销产品毛利率与2019年同期对比情况如下：

产品名称	2020年1-5月（未审）	2019年1-5月（未审）
特种工程塑料核心原料	33.31%	36.79%
光引发剂	46.39%	54.50%
化妆品原料	46.08%	17.68%
其他产品	62.54%	74.52%
<b>合计</b>	<b>44.14%</b>	<b>42.47%</b>

如前所述，2020年1-5月外销产品中化妆品原料毛利率上升，主要系产品结构差异所致，2019年同期外销化妆品原料主要为低毛利的MAP产品，2020年1-5月主要为高毛利的HAP产品。同时，受市场竞争、市场供求关系变动、原材料价格波动等因素影响，特种工程塑料核心原料、光引发剂产品销售价格有所降低，外销毛利率水平同比亦有下降。但整体而言，公司报告期后外销产品毛利率变动平稳，未因疫情而出现重大不利变动。

#### （5）报告期后公司产品主要出口国贸易政策情况

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。其中除自2020年2月14日起，美国针对DFBP产品的关税税率从15%降低至7.5%外，报告期后发行人产品主要出口国的贸易政策并未发生重大变化。

### 2-2-2、核查过程及结论

项目组核查了发行人 2020 年 1-5 月订单及销售情况，抽查核对外销收入相应的物流运输单据、资金划款凭证、发货单据、报关单据等，取得并核对截至 2020 年 5 月 31 日公司应收账款回款明细，取得并复核 2020 年 1-5 月成本核算表，计算了 2020 年 1-5 月主要产品外销价格及毛利率，通过网络查询公司主要出口国对公司产品的进口政策。

经核查，项目组认为部分产品境外销售价格变动主要系受新冠疫情影响，海外市场需求降低，公司调整销售策略所致，具备合理性。发行人报告期后签订的外销订单数量仍实现了同比上升，加之报告期后美国降低了对 DFBP 产品的关税税率。因此，项目组认为发行人境外销售具有可持续性，尚未受到来自新冠疫情所造成重大的不利影响。

### （三）关于销售模式

请项目组补充披露对贸易商销售与经销模式的差别，并参照创业板首发审核问答中关于经销模式相关信息披露要求对招股书销售模式部分予以补充披露。

回复：

#### 3-1、请项目组补充披露对贸易商销售与经销模式的差别

向贸易商客户销售是精细化工行业的通常销售模式之一。公司销售客户中存在贸易商，不存在经销商。发行人向贸易商的销售与市场上存在的经销商销售模式对比情况已在招股说明书“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”部分予以补充披露，具体情况如：

“（3）向贸易商销售

①公司不存在经销商销售模式，贸易商客户与终端客户销售政策相同

……

公司向贸易商的销售，与市场上存在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
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

综上，在收入确认、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市场上存在的经销模式存在重大差异，公司并不存在经销商销售模式。”

### 3-2、参照创业板首发审核问答中关于经销模式相关信息披露要求对招股说明书销售模式部分予以补充披露

发行人不存在经销模式，但已比照创业板首发审核问答中相关信息披露要求，将贸易商客户销售价格情况、向主要贸易商客户销售情况及回款情况等内容在招股说明书“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”部分予以补充披露，具体情况如下：

#### “③向贸易商销售价格情况

报告期内，公司主要产品向贸易商客户及终端客户销售单价对比情况如下：

单位：万元/吨

年度	产品类型	产品名称	产品销售单价		
			终端客户 (A)	贸易商客户 (B)	差异 (A/B-1)
2019年度	特种工程塑料核心原料	DFBP	12.47	16.15	-22.79%
		MBP	3.96	3.85	2.86%
	光引发剂	PBZ	5.47	5.36	2.05%

年度	产品类型	产品名称	产品销售单价			
			终端客户 (A)	贸易商客户 (B)	差异 (A/B-1)	
2018 年度	化妆品原料	ITF	8.03	8.26	-2.78%	
		HAP	7.22	10.01	-27.87%	
	特种工程塑料核心原料	DFBP	11.84	14.05	-15.73%	
		光引发剂	MBP	3.58	3.66	-2.19%
			PBZ	5.00	4.90	2.04%
	ITF	7.75	7.88	-1.65%		
化妆品原料	HAP	5.99	9.16	-34.61%		
2017 年度	特种工程塑料核心原料	DFBP	9.57	9.91	-3.43%	
		光引发剂	MBP	3.18	3.10	2.58%
	PBZ		4.31	4.10	5.12%	
	ITF		7.22	7.28	-0.82%	
	化妆品原料	HAP	4.94	8.28	-40.34%	

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，DFBP 和 HAP 产品存在一定差异。

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。公司贸易商客户采购的 DFBP 主要用于制药领域，而非 PEEK 生产，且报告期内销售金额占比非常小，各期分别为 1.09%、2.80%和 3.53%。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）因贸易商客户收入贡献小，因此公司对该类客户更加明确地执行差异化定价，追求利润最大化；（2）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。

报告期内，公司 HAP 产品向贸易商客户销售价格均显著高于终端型客户，但价格差异逐年减小。HAP 终端客户主要为 SYMRISE（德之馨），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。公司早期主要协同 SYMRISE（德之馨）以开拓 HAP 产品在国内外化妆品领域的应用，SYMRISE（德之馨）通过将 HAP 产品命名为“馨鲜酮”、SymSave® 等方式进行市场推广。公司综合考虑市场开拓及长期合作关系，对 SYMRISE（德之馨）销售定价明显低于其他客户，公司 HAP 其他客户销售价格与 HAP 国内市

场价格、HAP 出口价格没有明显差异。

#### ④主要贸易商情况

报告期内，公司对前五名贸易商客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售产品	销售额	占当期营业收入比例	占当期贸易商销售金额比例
<b>2019 年度</b>					
1	IGM（艾坚蒙）	光引发剂	1,637.75	5.61%	16.59%
2	久日新材	光引发剂	1,208.21	4.14%	12.24%
3	东莞市华标塑胶有限公司	光引发剂	578.78	1.98%	5.86%
4	北京广源益农化学有限责任公司	其他	530.97	1.82%	5.38%
5	上海寰球实业发展有限公司	化妆品原料	447.52	1.53%	4.53%
<b>合计</b>			<b>4,403.23</b>	<b>15.09%</b>	<b>44.61%</b>
<b>2018 年度</b>					
1	IGM（艾坚蒙）	光引发剂	2,478.57	9.30%	30.54%
2	东莞市华标塑胶有限公司	光引发剂	688.45	2.58%	8.48%
3	常州市宣明化工有限公司	光引发剂、化妆品原料等产品	526.23	1.97%	6.48%
4	大连保税区好丰工贸有限公司及 TOPSMART VINTAGE LIMITED	光引发剂	394.82	1.48%	4.86%
5	北京优创海诚科技有限公司	光引发剂	389.16	1.46%	4.80%
<b>合计</b>			<b>4,477.22</b>	<b>16.80%</b>	<b>55.17%</b>
<b>2017 年度</b>					
1	IGM（艾坚蒙）	光引发剂	1,673.99	7.09%	28.03%
2	东莞市华标塑胶有限公司	光引发剂	649.47	2.75%	10.88%
3	常州市宣明化工有限公司	光引发剂、化妆品原料等产品	319.19	1.35%	5.35%
4	SINO-KING MARKETING LIMITED	其他	257.76	1.09%	4.32%
5	大连保税区好丰工贸有限公司及 TOPSMART VINTAGE LIMITED	光引发剂	256.65	1.09%	4.30%
<b>合计</b>			<b>3,157.06</b>	<b>13.38%</b>	<b>52.87%</b>

注：IGM（艾坚蒙）销售额未包括发行人向其境内生产型子公司江苏英力科技发展有限公司的销售金额。

截至本招股说明书签署之日，上述贸易商客户的基本情况如下：

<b>1、IGM（艾坚蒙）</b>	
<p>IGM（艾坚蒙）于1999年在荷兰设立，目前是全球UV涂料、油墨行业的领先原料及技术服务供应商。其产品主要包括光引发剂、丙烯酸酯和添加剂。2014年艾坚蒙并购北京英力科技发展有限公司，在中国拥有了光引发剂生产工厂和合成应用研发团队；2015年艾坚蒙并购意大利Lamberti公司光引发剂业务；2016年并购德国BASF（巴斯夫）的Irgacure系列光引发剂业务，拥有了其在意大利的光引发剂生产工厂及相关产品专利。报告期内，IGM下属企业IGM RESINS B.V.、IGM RESINS USA INC、艾坚蒙国际贸易（上海）有限公司、MGI INTERNATIONAL B.V.和台湾艾坚蒙国际贸易有限公司向公司采购光引发剂对外销售，公司与其自2013年起开始合作。</p>	
<b>2、久日新材（688199.SH）</b>	
成立时间	1998年10月30日
注册地	天津市北辰区双辰中路22号
注册资本	11,122.68万元
股东及持股情况	赵国锋持股17.78%，王立新持股1.34%
董事、监事及高管情况	<p>董事：赵国锋（董事长）、贺晞林、解敏雨、权乐、王立新、刘益民、冯栋、周爱民和贺峥杰</p> <p>监事：陈波（监事会主席）、袁刚、吕振波</p> <p>总经理：解敏雨</p> <p>副总经理：郝蕾、贺晞林、闫云祥、敖文亮、张齐、寇福平</p> <p>董事会秘书：郝蕾</p> <p>财务总监：马秀玲</p>
与公司合作历史	自2018年开始与公司合作
<b>3、东莞市华标塑胶有限公司</b>	
成立时间	2013年10月25日
注册地	东莞市东城街道牛山外经工业园景观路1号
注册资本	50万元人民币
股东及持股情况	王敏俊：100%
董事、监事及高管情况	<p>经理兼执行董事：王敏俊</p> <p>监事：狄文云</p>
与公司合作历史	自2013年开始与公司合作
<b>4、北京广源益农化学有限责任公司</b>	
成立时间	2005年7月11日
注册地	北京市大兴区安定镇安定北街66号
注册资本	1,050万元人民币
股东及持股情况	<p>中化化工科学技术研究总院有限公司（国有股东）：83.05%</p> <p>张宗俭：10.48%</p> <p>崔英等9名自然人股东：6.47%</p>
董事、监事及高管情况	<p>董事：杨林（董事长）、张宗俭（副董事长）、张鹏、于凤琴、秦志伟、李伟杰、姚登峰</p> <p>监事：孙建征（监事会主席）、王欣、卢忠利</p> <p>经理：张宗俭</p>

与公司合作历史	自 2019 年开始与企业合作
<b>5、上海寰球实业发展有限公司</b>	
成立时间	2007 年 10 月 11 日
注册地	青浦区外青松公路 7888 号 114-3 室
注册资本	300 万元人民币
股东及持股情况	盛筱燕：80% 王坚：20%
董事、监事及高管情况	执行董事：盛筱燕 监事：王坚
与公司合作历史	自 2018 年开始与企业合作
<b>6、大连保税区好丰工贸有限公司</b>	
成立时间	1998 年 5 月 20 日
注册地	辽宁省大连保税区慧能大厦 203A
注册资本	50 万元人民币
股东及持股情况	郑香春：70% 姜涛：30%
董事、监事及高管情况	执行董事兼总经理：姜涛 监事：郑香春
与公司合作历史	自 2013 年开始与企业合作
<b>7、TOPSMART VINTAGE LIMITED</b>	
成立时间	2017 年 1 月 13 日
注册地	UnitA,11/F,Chung Pont Com'lBldg, 300 Hennessy Road,Wan Chai, HK
注册资本	-
股东及持股情况	Zheng Xiangchun: 100%
董事、监事及高管情况	董事：JiangTao（姜涛）
与公司合作历史	自 2018 年开始与企业合作
<b>8、常州市宣明化工有限公司</b>	
成立时间	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
注册资本	500 万元人民币
股东及持股情况	许雯：60% 刘明：40%
董事、监事及高管情况	执行董事兼总经理：许雯 监事：刘明
与公司合作历史	自 2017 年开始与企业合作
<b>9、SINO-KING MARKETING LIMITED</b>	
成立时间	1997 年 5 月 13 日

注册地	Vistra Corporate Services Center Wickhams Cay II Road Town, Tortola VG1110 Virgin Islands, British
注册资本	5 万美元
股东及持股情况	-
董事、监事及高管情况	-
与公司合作历史	自 2013 年开始与公司合作
<b>10、北京优创海诚科技有限公司</b>	
成立时间	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
注册资本	100 万元人民币
股东及持股情况	席晓斌：80%（王可学 2019 年 9 月 11 日转让予席晓斌） 王娜：20%（田素战 2019 年 9 月 11 日转让予王娜）
董事、监事及高管情况	经理兼执行董事：席晓斌 监事：王娜
与公司合作历史	自 2016 年开始与公司合作

数据来源：企查查、WIND 资讯

公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述贸易商客户不存在关联关系，亦不存在上述贸易商客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

#### ⑤ 同行业可比公司对比分析

向贸易商客户销售是精细化工行业的通常销售模式之一，公司及同行业可比公司按客户类型的收入占比情况如下：

产品领域	公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
特种工程塑料核心原料	公司	终端客户	95.47%	97.15%	98.77%
		贸易商客户	4.53%	2.85%	1.23%
光引发剂	久日新材 (688199.SH)	终端客户	-	49.20%	39.45%
		贸易商客户	-	50.80%	60.55%
	公司	终端客户	29.51%	29.19%	37.31%
		贸易商客户	70.49%	70.81%	62.69%
化妆品原料	科思股份	直销	87.64%	86.51%	82.09%
		经销	12.36%	13.49%	17.91%
	华业香料	生产企业	71.29%	64.96%	62.17%
		贸易商	28.71%	35.04%	37.83%

产品领域	公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	算术平均值	终端客户	79.47%	75.74%	72.13%
		贸易商客户	20.54%	24.27%	27.87%
	公司	终端客户	72.61%	90.92%	86.01%
		贸易商客户	27.39%	9.08%	13.99%

注：同行业可比公司中扬帆新材、强力新材未披露不同销售模式下的销售占比，久日新材 2019 年年报中未披露相关信息，拟上市公司科思股份 2019 年度数据为 2019 年 1-6 月数据。

公司特种工程塑料核心原料销售收入主要源于 DFBP 产品，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（威格斯）、SOLVAY（索尔维）、EVONIK（赢创）、中研股份、吉大特塑和鹏孚隆等。公司与上述 PEEK 主要生产厂商均已建立直接业务联系，因此公司该领域终端客户销售比例较高。

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，因此该行业普遍存在通过贸易商进行销售的模式；而且公司划分贸易商客户、终端客户时会参考客户购买后的实际用途，故久日新材等实际拥有生产能力的客户亦会划分为贸易商客户。光引发剂领域，公司贸易商客户销售占比明显高于同行业可比公司，系因与久日新材相比，光引发剂仅为公司主要产品之一，具体品种较少，因此公司向 IGM（艾坚蒙）、久日新材、东莞市华标塑胶有限公司等贸易商客户以及惠州市华泓新材料股份有限公司等终端客户销售即可消化公司绝大部分产量。

与光引发剂行业类似，化妆品原料行业也普遍存在贸易商销售模式。公司化妆品原料销售收入主要源于 HAP 产品，该领域贸易商客户占比波动主要受公司向 SYMRISE（德之馨）销售量影响。2017 年、2018 年公司贸易商客户销售占比明显低于同行业可比公司，主要系公司早期协同 SYMRISE（德之馨）开发、推广 HAP 产品，与 SYMRISE（德之馨）形成了长期战略合作关系，HAP 产品主要向 SYMRISE（德之馨）销售所致；2019 年公司贸易商客户销售占比与华业香料水平相当、明显高于科思股份，主要是随着 HAP 产品的市场应用拓展，公司亦与其他贸易商客户建立合作关系，增加向贸易商客户销售金额所致。

## ⑥贸易商客户数量变化

报告期内，与公司发生业务往来的贸易商客户数量及占主营业务收入情况如下表所示：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	销售占比	数量	销售占比	数量	销售占比
销售额 100 万元以上	25	26.18%	17	24.34%	13	18.22%
销售额 100 万元以下	138	9.50%	125	7.17%	155	7.59%
合计	<b>163</b>	<b>35.68%</b>	<b>142</b>	<b>31.51%</b>	<b>168</b>	<b>25.81%</b>

报告期内，销售规模较大的贸易商数量稳步增加，销售规模较小的贸易商数量因其销售渠道及业务能力等方面原因有一定波动。上述贸易商客户主要为公司法人实体，经营不同化工产品的销售，并非专门销售公司产品；报告期内，公司仅有少量非法人实体贸易商客户，对非法人实体贸易商客户销售额较小，分别为 0.50 万元、10.69 万元和 64.97 万元。

## ⑦贸易商客户回款情况

报告期内，公司向贸易商客户销售中不存在现金回款情况，存在少量第三方回款情况。具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向贸易商客户销售收入 (A)	9,871.32	8,115.60	5,971.10
第三方回款金额 (B)	91.45	383.54	87.66
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)	85.23	383.54	86.49
(2) 其他第三方回款金额 (D)	6.22	-	1.17
第三方回款占比 (B/A)	0.93%	4.73%	1.47%
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)	0.86%	4.73%	1.45%
(2) 其他第三方回款占比 (D/A)	0.06%	-	0.02%

报告期内，公司向贸易商客户销售的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，客户员工代为付款或客户委托其他主体付款金额较小。”

#### （四）关于环境保护

招股说明书披露，“根据环境保护部印发的《关于改革调整上市环保核查工作制度的通知》，环境保护部和地方各级环保部门已停止受理及开展上市环保核查，因此公司无法取得环保主管部门出具的合法合规证明”。请说明发行人最近一次接受第三方机构对污染物检测的相关情况及环保监管部门的在线监测数据和现场检查情况；并说明针对环保问题的相关核查过程及核查结论，是否对本次申请上市构成障碍。

回复：

4-1、请说明发行人最近一次接受第三方机构对污染物检测的相关情况及环保监管部门的在线监测数据和现场检查情况

##### （1）第三方检测机构监测情况

发行人每年委托有资质第三方监测机构南京白云环境科技集团股份有限公司每月对公司污水排放进行检测，每季度对公司废气、噪声进行定期检测，并出具环境监测报告。项目组已获取 2017 年以来所有的第三方监测报告，其中最近一期废气、废水第三方监测报告系由南京白云环境科技集团股份有限公司分别于 2020 年 3 月 22 日、2020 年 5 月 29 日向公司提供，报告显示公司主要污染物均达标排放，具体检测结果如下：

主要污染物	检测排放量	检测排放标准	是否达标
甲苯（mg/m <sup>3</sup> ）	ND	25.00	是
甲醇（mg/m <sup>3</sup> ）	ND	60.00	是
1,2-二氯乙烷（mg/m <sup>3</sup> ）	-	7.00	是
氯化氢（mg/m <sup>3</sup> ）	1.29	100.00	是
化学需氧量（COD，mg/L）	579	/	是

注：（1）每期第三方检测报告会记录多次检测结果，上述检测排放量系当期检测结果的最高值；（2）ND 表示该结果低于该检测方法的检出范围；（3）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，由园区相关污水处理企业做进一步处理后，实现达标排放，监测报告 COD 无检测排放标准系因 COD 排放标准以污水处理厂处理后的排放情况为准。

##### （2）环保监管部门在线监测数据情况和现场检查情况

发行人自 2017 年 6 月正式联网上传在线监测数据，项目组已获取 2017 年 6

月以来的在线监测数据。经检查环保监管部门在线监测数据并访谈公司安环部负责人，公司环保监测设施正常运行，监测数据正常上传，未有污染物排放触发在线监测警报的情况。

南京市环保局每半年对公司环保情况进行一次随机监督检查，并对公司环保排放情况进行不定期检查。2020年5月12日，南京江北新区环境保护局执法人员对企业的环保情况进行现场检查并出具现场检查笔录，执法意见为“加强环境管理，加强污染治理设施运行维护，确保污染物达标排放”等常规提醒要求，未对公司环境保护工作提出负面或否定意见。

#### 4-2、核查过程及结论

针对公司环保问题，项目组核查了发行人排污许可证和已建项目、在建项目的环评报告书、环评批复及环保验收文件，对发行人高级管理人员、安全环保部门负责人进行了访谈，获取了发行人关于环境保护的管理制度、固定资产明细表、环保投入明细表、排污权购买合同及相关凭证，获取了发行人固体废弃物处置合同、委托的固体废弃物企业资质及相关凭证，对发行人环保设施运行情况进行了现场勘查，获得了第三方检测机构出具的定期检测报告、在线监测数据及环保局现场检查笔录，对发行人生产中排污情况和环保设施的处理能力进行核查。通过获得发行人营业外支出明细及相关凭证、出具的声明与承诺，并对环保部门进行走访，登录南京市环保局等环保部门网站、搜索引擎进行公开查询，对发行人报告期内的环保合法情况进行核查。

项目组经核查认为：发行人符合国家和地方环保要求，已建项目和已经开工的在建项目履行了环评手续，发行人排污符合第三方机构定期检测要求和环保部门现场检查要求。报告期内，发行人未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关发行人环保的媒体报道，发行人申请上市不存在障碍。

#### （五）其他

请项目组核查、披露发行人报告期内社会保险和住房公积金缴纳情况，报告期内是否存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形。如是，请按照《首发业务若干问题解答（一）》问题 21 的相关要求在招股说明书中披露应缴未缴的具体情况及其形成原因，如补缴对发行人的持续经营可能造成的影响，揭示相关风

险，并披露应对方案。请项目组按照《审核关注要点》等要求进一步检查招股说明书等申报材料信息披露的完整性。

回复：

**5-1、请项目组核查、披露发行人报告期内社会保险和住房公积金缴纳情况，报告期内是否存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形。**

报告期内，公司不存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“十、发行人员工及其社会保障情况”之“（五）员工社会保障情况”补充披露如下：

“1、社会保险及住房公积金缴纳情况

报告期内，公司不存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形。报告期各期末，公司社会保险及住房公积金具体缴纳情况如下：

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
员工人数(A)	226	222	220
退休返聘员工(B)	3	3	4
应缴人数(C=A-B)	223	219	216
社会保险实缴人数	221	219	214
差异	2	-	2
差异原因	1名新入职员工未缴纳， 1名员工由原单位缴纳	-	2名新入职员工未缴纳
住房公积金实缴人数	222	219	213
差异	1	-	3
差异原因	1名新入职员工未缴纳	-	3名新入职员工未缴纳

注：（1）新入职员工提供完整材料后，公司即为其办理社会保险和住房公积金的缴存手续；（2）2019年末公司1名员工因原单位系国企改制，继续为其缴纳社会保险。”

**5-2、请项目组按照《审核关注要点》等要求进一步检查招股说明书等申报材料信息披露的完整性。**

项目组已按照《审核关注要点》等要求对招股说明书等申报材料进行了进一步检查，截至本回复出具日，招股说明书及申报材料信息披露完整。

## 七、保荐机构对发行人利润分配政策和未来分红回报规划的核查意见

保荐机构认为，发行人本次发行完成后的利润分配政策和制定的股东未来分红回报规划着眼于公司的长远和可持续发展，注重给予投资者持续、稳定的合理投资回报，有利于保护投资者的合法权益；发行人章程及招股说明书对利润分配事项的规定和信息披露符合有关法律、法规、部门规章和规范性文件的要求；发行人股利分配决策机制健全、有效，有利于保护公众股东合法权益，符合《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等法律、法规、部门规章和规范性文件的要求。

## 八、对证监会公告〔2013〕46号《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》的落实情况

### （一）保荐机构对发行人收入真实性和准确性的核查情况

1、保荐机构核查了发行人收入构成及变化情况，了解了同行业和市场同期的变化情况，查询了同行业上市公司年报、国家的相关产业政策，并与发行人报告期的财务情况进行对比分析。

经核查，本保荐机构认为：发行人收入构成及变化情况符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的走势相比不存在显著异常。

2、保荐机构取得了报告期发行人的收入情况，并与同行业进行比较分析。保荐机构取得了报告期内每月度发行人的收入明细表，并结合发行人产品类型进行分析。

经核查，本保荐机构认为：发行人销售收入不存在季节性变动，与同行业基本保持一致。

3、保荐机构核查了发行人的收入政策，并与同行业公司进行对比。

经核查，本保荐机构认为：发行人收入确认标准符合会计准则的规定，与行

业惯例一致。发行人收入确认时点恰当，不存在提前或延迟确认收入的情况。发行人具体确认原则如下：

### （1）2020 年度销售商品

#### 1) 收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建商品或服务；③公司履约过程中所产出的商品或服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

#### 2) 收入计量原则

①公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。

②合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

③合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

④合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

### 3) 收入确认的具体方法

按时点确认的收入：公司销售特种工程塑料核心原料、光引发剂和化妆品原料等产品，属于在某一时点履行履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：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。外销产品收入确认需满足以下条件：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。

## (2) 2018-2019 年度销售商品

### 1) 一般原则

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

### 2) 具体原则

公司主要销售芳香族酮类产品。

①内销产品收入确认需满足以下条件：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计量。

②外销产品收入确认需满足以下条件：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量。

### （3）提供劳务

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

### （4）让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

综上，发行人收入确认标准符合会计准则的规定，与行业惯例一致。

#### 4、保荐机构分析了发行人各期主要客户的变化情况。

保荐机构获取发行人收入明细，分别抽查了主要客户的销售合同，并对主要客户进行了访谈，以核查与发行人发生交易的真实性。

经核查，本保荐机构认为：发行人主要客户及变化情况合理，不存在期末突击确认销售的情形。

#### 5、保荐机构核查了发行人关联方名单。

保荐机构取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员提交的关联方尽职调查问卷，并对发行人提供的信息进行分析、核实；通过实地走访、调取工商资料、发函确认等方式核查发行人的重要客户和供应商与发行人是否存在关联关系，客户与供应商是否存在关联关系；取得报告期内关联方的相关资料后，对

发生关联交易的原因、金额、价格等内容进行了确认。

报告期内，公司与关联方未发生偶发性关联交易，发生的经常性关联交易情况如下：

### 1、关联租赁

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	租赁费		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
常州花山	仓库	1.56	3.29	1.66

因发行人仓库空间紧张，且南京化工园区内未能找到便于租赁的仓库资源，考虑到常州花山仓库闲置、南京至常州交通便利、库管人员便于管理等因素，公司 2018 年 7 月至 2020 年 6 月承租常州花山位于常州市金坛区花山集镇的仓库，面积 300 平方米，年租金为 3.29 万元。公司选择租赁常州花山仓库具备合理性及必要性。

上述关联交易为公司正常经营所需，交易价格系按照市场价格确定，不存在利益输送等损害公司利益的情形，该关联交易金额较低，发行人不存在对关联方的重大依赖。

### 2、董事、监事和高级管理人员薪酬

报告期内，公司向董事、监事和高级管理人员支付薪酬金额分别为 367.15 万元、443.26 万元及 451.80 万元。

### 3、关联方应付款项

单位：万元

项目名称	关联方	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应付账款	常州花山	-	4.94	1.66

经核查，本保荐机构认为：发行人不存在利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的增长，亦不存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

## (二) 保荐机构对发行人成本准确性和完整性的核查情况

### 1、成本的核查

保荐机构取得了报告期内发行人营业成本的构成,对发行人营业成本的增减变化情况进行了确认。取得了报告期内发行人的采购明细表、存货明细表,对发行人与供应商报告期内的采购合同及履行情况、采购金额及其变化等情况进行了确认。抽取项目进行内控测试,核查采购入账是否准确、完整,对相关单据、入账金额进行核查。

经核查,本保荐机构认为:报告期内发行人成本核算方法符合实际经营情况和会计准则的要求,报告期内成本核算方法保持一贯性。

## 2、主要供应商的核查

保荐机构取得了报告期内发行人采购明细,对各年度采购金额前十名供应商及主要新增供应商进行了重点核查,包括实地走访、发函、互联网查询、取得基本工商信息,编制走访记录及走访工作底稿等,对发行人与供应商报告期内的采购合同及履行情况、采购金额及其变化等情况进行了确认,并取得了访谈记录,对供应商与发行人之间是否存在潜在关联关系及利益输送进行了核查。

经核查,本保荐机构认为:报告期内发行人主要供应商的变动合理,主要采购合同履行情况正常。

## 3、存货的真实性核查

本保荐机构取得了发行人存货盘点制度、存货盘点表、并通过与会计师联合监盘、账实核对等方式核查存货数量的真实性。

经核查,本保荐机构认为,报告期末发行人存货情况与财务报表数据相符。发行人建立的存货盘点制度与报告期实际执行情况相符,发行人的存货数量与实际业务情况能够较好匹配。

### **(三) 保荐机构对发行人期间费用的准确性和完整性的核查情况**

1、保荐机构取得了发行人报告期每月的销售费用、管理费用和财务费用明细表,分析其变动趋势及是否存在延迟费用发生期间的情形。保荐机构比较了报告期内发行人销售费用、管理费用、财务费用、销售收入增长情况,并与同行业上市公司销售费用、管理费用、财务费用占营业收入比例进行了比较,核查是否存在费用异常的情况。

经核查，本保荐机构认为：发行人销售费用、管理费用、财务费用构成项目不存在异常或变动幅度较大的情况。发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率相比存在的差异合理，符合各自的销售模式和产品特点。发行人销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为合理匹配，不存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

2、保荐机构取得公司征信报告、银行账户清单、银行流水、银行存款余额调节表及银行询证函，核查了报告期内发行人与关联方的资金往来情况。

经核查，报告期内发行人不存在与关联方资金往来的情形。

3、保荐机构取得了发行人报告期内员工工资明细表，以及研发费用明细表，取得了报告期内公司研发项目立项文件。

经核查，本保荐机构认为：报告期内管理人员薪酬合理，研发费用的规模与列支与公司当期的研发行为及工艺进展相匹配。

4、保荐机构取得了发行人报告期内员工工资明细表，了解了当地人员工资平均水平及同行业上市公司的员工工资水平。

经核查，本保荐机构认为：报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平及同行业上市公司平均水平之间不存在显著差异，差异具有合理性。

#### **（四）保荐机构对发行人利润准确性和完整性的核查情况**

保荐机构取得了发行人税收优惠相关文件、政府补助的相关批准文件、政府补助支付凭证、以及复核了发行人对政府补助的会计处理。

经核查，本保荐机构认为发行人政府补助项目的会计处理恰当，发行人符合所享受的税收优惠的条件，并已经在招股说明书中充分提示相关风险。

### **九、证券服务机构出具专业意见的核查情况**

#### **（一）对发行人律师专业意见的核查情况**

保荐机构的项目现场执行人员全过程参与发行人律师的相关尽职调查过程，包括但不限于：提交尽职调查法律文件清单、共同审阅发行人相关尽职调查文件、

就尽职调查过程中发现的问题及时探讨并就解决方案达成一致意见。保荐机构认为，发行人律师出具的法律意见书及律师工作报告与保荐机构所作的判断不存在重大差异。

## （二）对发行人会计师专业意见的核查情况

保荐机构在项目执行过程中审阅了发行人会计师为本次发行出具的全套文件，包括但不限于：发行人近三年的审计报告、内部控制鉴证报告、发行人原始财务报表与申报财务报表的差异比较表、发行人非经常性损益情况的专项审核报告、发行人主要税种纳税情况的专项意见及验资复核报告等文件。通过尽职调查过程中获得的信息和合理核查，保荐机构认为，发行人会计师出具的专业意见与保荐机构所作的判断不存在重大差异。

## 十、发行人股东的私募基金备案情况

项目组梳理了相关法律、法规及其他规范性文件，查阅了发行人所有法人股东的工商信息，并通过中国基金业协会网站私募基金管理人公示平台（<http://gs.amac.org.cn>）对发行人法人股东是否存在私募投资基金及该基金是否按规定履行备案程序进行了核查。

经核查，截至本报告签署日，发行人股东中共有 2 名法人股东，分别为远谟投资及龙马龙腾，上述股东均根据《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规履行备案程序。2 家私募投资基金登记备案情况如下：

### 1、南京远谟投资企业（有限合伙）

经核查，南京远谟投资企业（有限合伙）的执行事务合伙人上海泓谟资产管理有限公司已于 2015 年 11 月 18 日完成了私募基金管理人登记，登记编号为 P1027305；南京远谟投资企业（有限合伙）已于 2016 年 5 月 16 日完成了私募基金备案，备案编号为 SJ6041。

### 2、宁波龙马龙腾投资管理中心（有限合伙）

经核查，宁波龙马龙腾投资管理中心（有限合伙）的执行事务合伙人北京中财龙马资本投资有限公司已于 2014 年 11 月 19 日完成了私募基金管理人登记，

登记编号为 P1005328；宁波龙马龙腾投资管理中心（有限合伙）已于 2017 年 3 月 16 日完成了私募基金备案，备案编号为 SS4246。

## 十一、保荐机构就深圳证券交易所创业板上市审核要点的核查情况

### （一）保荐机构对公司在其他证券市场的上市/挂牌情况的核查

发行人曾于 2015 年 12 月 17 日至 2017 年 8 月 18 日期间于全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，就该情况，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人在其他证券市场的上市/挂牌情况”进行了披露。

保荐机构就公司在新三板挂牌期间的合法合规情况在股转系统指定信息披露平台进行了网络查询，并制作了查询记录；核对了申请股转系统挂牌过程中及转让期间历次披露的公告文件、公司首次公开发行申请文件；查验了主办券商督导工作记录、公司出具的声明。

经核查，本保荐机构认为：发行人上市/挂牌期间合法合规，不存在受到处罚的情况，招股说明书披露信息与新三板挂牌披露信息不存在重大差异。

### （二）保荐机构对发行人申报时是否存在私募基金股东情况的核查

发行人私募基金股东情况已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的主要股东的基本情况”以及“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（八）发行人私募基金股东情况”进行了披露。

保荐机构查验了发行人私募基金股东及其出资人出具的营业执照、合伙协议/公司章程、私募投资基金备案证明；查验了上述股东出具的声明、填写的调查表；通过中国证券投资基金业协会网站、国家企业信用信息公示系统等公开渠道进行了网络查询，并制作了查询记录。

经核查，本保荐机构认为：远谟投资及龙马龙腾作为依法设立并存续的发行人私募基金股东，已按照规定完成私募基金备案程序；上述私募基金股东管理人已依法注册并完成私募基金管理人登记。发行人私募基金股东已纳入国家金融监管部门有效监管，符合法律法规的规定。

### （三）保荐机构对发行人社会保险和住房公积金缴纳情况的核查

报告期内，发行人社会保险和住房公积金缴纳情况已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人员工及其社会保障情况”之“（五）员工社会保障情况”进行了披露。

保荐机构就发行人社会保险和住房公积金缴纳情况查验了发行人员工名册、社会保险及住房公积金缴纳明细及记账凭证，获取了社会保险及住房公积金缴纳部门出具的社会保险、住房公积金缴纳记录及合规证明，对发行人人事行政部门主要负责人进行了访谈。

经核查，本保荐机构认为：发行人社会保险和住房公积金缴纳合法合规。

### （四）保荐机构对发行人环保情况的核查情况

报告期内，发行人环保情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品情况”之“（五）公司生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”进行了披露。

发行人已建设项目均依法履行环境影响评价、验收等手续，具体情况如下：

项目名称	环评文件	批复机构	环保验收文件	环保验收时间	环保验收部门
年产5,000吨芳香酮项目	《关于江苏新瀚有限公司“年产5000t芳香酮项目环境影响报告书”的批复》（宁环建[2010]84号）、《关于江苏新瀚有限公司“年产5000t芳香酮项目环境影响修编报告”的批复》（宁环建[2011]124号）、《关于江苏新瀚有限公司年产5000t芳香酮项目环境影响修编报告的批复》（宁环建[2015]47号）	南京市环保局	《关于江苏新瀚有限公司年产5000t芳香酮新建项目（一期）竣工环境保护验收意见的函》（宁环（园区）验[2013]34号）	2013.12	南京市环保局
年产5,000吨芳香酮新建项目（二期）	《关于江苏新瀚有限公司三氯化铝废液综合利用项目环境影响报告表的批复》（宁环（园区）表复[2014]5号）	南京市环保局	《关于江苏新瀚新材料股份有限公司年产5000t芳香酮项目竣工环境保护验收合格的函》（宁环（园区）验[2016]20号）	2016.4	南京市环保局
三氯化铝废液综合利用项目	《关于江苏新瀚有限公司三氯化铝废液综合利用项目竣工环境保护验收合格的函》（宁环（园区）验[2015]27号）	南京市环保局	《关于江苏新瀚新材料股份有限公司年产5000t芳香酮项目竣工环境保护验收合格的函》（宁环（园区）验[2016]20号）	2015.7	南京市环保局

注：因新瀚有限拟将4号备用车间调整为生产车间，故南京市环境保护局于2011年11月1日补充出具了宁环建[2011]124号《关于江苏新瀚有限公司“年产5000t芳香酮项目环境影响修编报告”的批复》；因新瀚有限调整了部分产品的生产车间分布和生产工艺，故

南京市环境保护局于 2015 年 5 月 28 日补充出具了《关于江苏新瀚有限公司年产 5000t 芳香酮项目环境影响修编报告的批复》（宁环建〔2015〕47 号）。

发行人对在建设项目即募集资金投资项目的环境保护情况已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、本次发行募集资金规模及投向概况”之“（一）本次募集资金运用计划和备案情况”进行了披露。

保荐机构核查了发行人排污许可证和已建项目、在建项目的环评报告书、环评批复及环保验收文件，对发行人高级管理人员进行了访谈，获取了发行人关于环境保护的管理制度、固定资产明细表、环保投入明细表、排污权购买合同及相关凭证，获取了发行人固体废弃物处置合同、委托的固体废弃物企业资质及相关凭证，对发行人环保设施运行情况进行了现场勘查，获得了第三方检测机构出具的定期检测报告，对发行人生产中排污情况和环保设施的处理能力进行核查。通过获得发行人营业外支出明细及相关凭证、出具的声明与承诺，并对环保部门进行走访，登录南京市环保局等环保部门网站、搜索引擎进行公开查询，对发行人报告期内的环保合法情况进行核查。

经核查，本保荐机构认为：发行人符合国家和地方环保要求，已建项目和已经开工的在建项目履行了环评手续，发行人排污符合第三方机构定期检测要求和环保部门现场检查要求。报告期内，发行人未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关发行人环保的媒体报道。

### **（五）保荐机构对发行人经营资质的核查情况**

发行人经营资质情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产等资源要素情况”之“（三）经营资质”进行了披露。

保荐机构核查了发行人采购明细账、生产计划、销售明细账、重大合同及财务报告，了解了发行人的经营活动情况；获取并核查了发行人的安全生产许可证、排污许可证及危险化学品登记证等资质，获取并分析了《中华人民共和国环境保护法（2014 年修订）》、《中华人民共和国安全生产法（2014 年修订）》、《安全生产许可证条例（2014 年修订）》及《危险化学品安全管理条例（2013 修订）》等法律法规的规定，了解了相关法律法规的具体要求；获取了发行人出具的声明与承诺及市场监督管理机构、安全生产管理机构等政府部门出具的合法合规证明，并对市场监督管理机构、安全生产管理机构、环保部门等政府部门进行了走访，对

发行人报告期内的合法经营情况进行了核查。

经核查，本保荐机构认为：发行人已取得从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或者认证等经营资质，不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

#### **（六）保荐机构对行业主要法律法规对发行人经营发展影响的核查情况**

报告期内，与发行人有关的法律法规、行业政策及对发行人经营发展影响的情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（二）行业监管情况及主要法律法规”进行了披露。

保荐机构核查了发行人采购明细账、生产计划、销售明细账、重大合同及财务报告，了解了发行人的经营活动情况；获取并分析了《新材料产业发展指南》、《新材料关键技术产业化实施方案》、《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）》及《化妆品监督管理条例》等法律法规、行业政策的规定，了解了相关法律法规、行业政策的具体要求及变化情况，获取并查阅了第三方机构对相关法律法规及行业政策的分析，对发行人高级管理人员进行了访谈，了解相关法律法规、行业政策对发行人及所处行业的影响。

经核查，本保荐机构认为：报告期内新制定或修订、预计近期将出台的与发行人生产经营密切相关的主要法律法规、行业政策持续鼓励发行人相关行业的发展，相关趋势和变化对有利于行业健康发展，发行人已按照要求披露行业主要法律法规政策对发行人的经营发展的影响。

#### **（七）保荐机构对发行人同行业可比公司选取的核查情况**

发行人在招股说明书中“第六节 业务与技术”及“第八节 财务会计信息与管理层分析”披露了同行业可比公司及数据，并已在招股说明书“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”就同行业可比公司选取标准及选取的可比公司是否全面、具有可比性进行了披露。

保荐机构通过访谈发行人高级管理人员、主要业务人员、核心技术人员的方式了解发行人的行业定位及同行业竞争对手，选取同行业可比公司的选取标准、

选取依据、选取过程、考虑因素；根据公司产品下游应用领域划分，查询《国民经济行业分类》相关行业分类标准；查阅扬帆新材、强力新材、久日新材三家上市公司的招股说明书、年度报告等公开披露信息；查阅科思股份、华业香料招股说明书披露的相关信息；从资产规模、主营业务、产品结构、业务模式、收入情况、毛利率情况、期间费用率、应收账款周转率、存货周转率等多个指标，对比分析上述可比公司与发行人的可比性。

经核查，本保荐机构认为：发行人同行业可比公司的选取标准客观，并按照披露的选取标准全面、客观、公正地选取可比公司。

### (八) 保荐机构对主要客户的核查情况

截至本报告签署日，发行人报告期内的主要客户基本情况如下：

<b>1、SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT,LTD</b>	
成立时间	2005年6月20日
注册地	PlotNo.3526/27,GIDC Estate, Panoli -394116,Gujarat, India
主营业务	工程塑料制造
股东及持股情况	Solvay Chemicals & Plastics Holding B.V.持股 97.76%，Solvay solution UK Limited 持股 1.56%，Solvay France SAS 持股 0.39%，Solvay S.A.持股 0.29%
董事、监事及高管情况	董事：Maheswar Sahu、Mukesh Malhotra、Manoj Khullar、Amlanabha Das、Neeraj Mishra、Mohit Jalote 公司秘书：Napoleon Chelliah
实际控制人	Solvay S.A.
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自2013年开始与公司合作
客户获取方式	公司主动联系
<b>2、SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA,LLC</b>	
成立时间	2001年9月11日
注册地	4500 McGinnis Ferry Road Alpharetta 30005 Georgia US
主营业务	工程塑料制造
股东及持股情况	Solvay USA,Inc.持股 100%
董事、监事及高管情况	董事会主席：George Corbin 执行副总裁：Roger Ownes 秘书：Wendy Ho
实际控制人	Solvay S.A.
企业状态	存续，正常经营

与公司合作历史	自 2016 年开始与公司合作
客户获取方式	SOLVAY（索尔维）印度子公司介绍
<b>3、CYTEC ENGINEERED MATERIALS INC</b>	
成立时间	1993 年 6 月 13 日
注册地	2085 E Technology CirSte102 Tempe, AZ 85284
主营业务	航天器材及材料制造
股东及持股情况	Solvay Bruxelles, Belgium 持股 100%
董事、监事及高管情况	董事: Mark A Dahlinger、James Daly 总裁: Carmelo Lo Faro 财务主管: Alberto Vaccari
实际控制人	Solvay S.A.
企业状态	存续, 正常经营
与公司合作历史	自 2016 年开始与公司合作
客户获取方式	SOLVAY（索尔维）印度子公司介绍
<b>4、SYMRISE.AG</b>	
成立时间	2002 年 3 月 8 日
注册地	Muhlenfeldstr.1,Holzminden,37603,Germany
主营业务	香精香料等日用品的生产、研发及销售
股东及持股情况	Sun Life FinanciaInc 持股 10.62% Gerberding-Vermögensverwaltungs GmbH & Co.KG 持股 5.86% 其他股东持股共计: 83.52%
董事、监事及高管情况	董事: Heinz-Jürgen Bertram (董事长)、Heinrich Schaper、Olaf Klinger、Achim Daub、Hans Holger Gliewe、Jean-Yves Parisot 监事: Michael Konig、Gerd Losing、Peter Vanacker、Andrea Puttcher、Horst Otto Gerberding、Bernd Hirsch、Prof Dr Andrea Pfeifer、Peter Winkelmann、Ursula Buck、Andre KirchHoff、Jeannette Kurtgil
企业状态	存续, 正常经营
与公司合作历史	自 2014 年开始与公司合作
客户获取方式	客户主动联系
<b>5、德之馨（上海）有限公司</b>	
统一社会信用代码	91310115607202776D
法定代表人	Robert Paul Marti
注册资本	14,597.0584 万元
成立时间	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
主营业务	香精香料等日用品的生产、研发及销售
股东及持股情况	Symrise Holding PTE. Limited 持股 39.71%，Symrise Holding,Inc

	持股 39.38%，Symrise AG 持股 20.90%
董事、监事及高管情况	董事：Robert Paul Marti（董事长）、Lionel Georges Flutto、Iyer Venkatram Ramalingam 监事：Reinhard Josef Boettcher、Jan Manz 总经理：Robert Paul Marti
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2014 年开始与公司合作
客户获取方式	客户主动联系
<b>6、德之馨香精香料（南通）有限公司</b>	
统一社会信用代码	91320691MA1MKTUAXL
法定代表人	Lionel Georges Flutto
注册资本	1,900 万美元
成立时间	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
主营业务	香精香料等日用品的生产、研发及销售
股东及持股情况	德之馨（中国）投资有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	董事：Lionel Georges Flutto（董事长）、Markus Satler、Venkatram Ramalingam Iyer 监事：Reinhard Josef Bottcher 总经理：Robert Paul Marti
实际控制人	SYMRISE ASIA PACIFIC PTE.LTD
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2019 年开始与公司合作
客户获取方式	SYMRISE 集团内安排
<b>7、IGM RESINS BV</b>	
成立时间	2003 年 10 月 31 日
注册地	Gompenstraat 49 5145RM, Waalwijk, Netherlands
主营业务	基础及工业用化工产品批发
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
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2013 年开始与公司合作
客户获取方式	公司主动联系
<b>8、IGM RESINS USA,INC.</b>	
成立时间	2010 年 5 月 19 日

注册地	3300 Westinghouse Blvd Charlotte,NC 28273
主营业务	涂料的生产、销售
股东及持股情况	IGM Specialties Holding, Inc.持股 100%
董事、监事及高管情况	董事：Edward Frindt、Jan Averages 首席执行官：John Huiberts 首席财务官：Jan Averages
实际控制人	IGM Specialties Holding, Inc
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2013 年开始与公司合作
客户获取方式	IGM 集团内介绍
<b>9、MGI INTERNATIONAL B.V</b>	
成立时间	2006 年 12 月 21 日
注册地	GOMPENSTRAAT 49 5145 RM,WAALWIJK, NETHERLANDS
主营业务	国际贸易及化学品批发
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 Group B.V.
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2016 年开始与公司合作
客户获取方式	IGM 集团内介绍
<b>10、台湾艾坚蒙国际贸易有限公司</b>	
成立时间	2011 年 5 月 18 日
注册地	桃园市中坜区中山路 88 号 15 楼
主营业务	国际贸易及化学品批发
股东及持股情况	MGI international B.V.: 100%
董事、监事及高管情况	董事：Bart Oude Vrielink、Edward Steven Frindt Jr
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续
与公司合作历史	自 2017 年开始与公司合作
客户获取方式	IGM 集团内介绍
<b>11、艾坚蒙（上海）管理有限公司</b>	
统一社会信用代码	91310115778513130B
法定代表人	Edward Steven Frindt JR
注册资本	200 万美元
成立时间	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
主营业务	化工产品的销售及国际贸易
股东及持股情况	IGM RESINS LIMITED 持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：Wilfrid Alain Gambade 监事：Bart Oude Vrielink
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2014 年开始与公司合作
客户获取方式	IGM 集团内介绍
<b>12、江苏英力科技发展有限公司</b>	
统一社会信用代码	913206847132965853
法定代表人	Michel S Lotman
注册资本	2,789.3685 万元
成立时间	1999 年 5 月 21 日
注册地	海门市三厂镇大庆路 18 号
主营业务	光固化引发剂的研发、生产和销售
股东及持股情况	北京英力兴业信息咨询有限公司持股 38.21%，北京英力科技发展有限公司 36.79%，IGM Holding B.V.持股 25%
董事、监事及高管情况	董事：Michel S Lotman（董事长）、福瑞特（副董事长）、方玉丽、顾红健 监事：Bart Oude Vrielink 总经理：方玉丽
实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2015 年开始与公司合作
客户获取方式	IGM 集团内介绍
<b>13、艾坚蒙（安庆）科技发展有限公司</b>	
统一社会信用代码	91340800MA2U2RME76
法定代表人	Michael S Lotman
注册资本	2,500 万欧元
成立时间	2019 年 9 月 2 日
注册地	安徽省安庆市高新区皇冠路 16 号
主营业务	光引发剂及其他化工产品中间体研发、生产与销售
股东及持股情况	IGM Holding B.V.持股 100%
董事、监事及高管情况	董事长：Michael S Lotman 董事：顾红健（总经理）、方玉丽、Edward Steven Frindt Jr 监事：Bart Oude Virelink

实际控制人	IGM Specialties Holding B.V.
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2020 年开始与公司合作
客户获取方式	IGM 集团内介绍
<b>14、久日新材（688199.SH）</b>	
统一社会信用代码	91120000700593433D
法定代表人	赵国锋
注册资本	11,122.68 万元
成立时间	1998 年 10 月 30 日
注册地	天津市北辰区双辰中路 22 号
主营业务	从事系列光引发剂的研发、生产和销售
股东及持股情况	赵国锋持股 17.78%，王立新持股 1.34%，其余股东持股 80.88%
董事、监事及高管情况	董事：赵国锋（董事长）、贺晞林、解敏雨、权乐、王立新、刘益民、冯栋、周爱民、贺峥杰 监事：陈波（监事会主席）、袁刚、吕振波 总经理：解敏雨 副总经理：郝蕾、贺晞林、闫云祥、敖文亮、张齐、寇福平 董事会秘书：郝蕾 财务总监：马秀玲
实际控制人	赵国锋、王立新
企业状态	存续，正常生产
与公司合作历史	自 2019 年开始与公司合作
客户获取方式	客户主动联系公司
<b>15、天津久瑞翔和商贸有限公司</b>	
统一社会信用代码	911201165813437644
法定代表人	赵国锋
注册资本	200 万元
成立时间	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）
主营业务	光引发剂等产品的贸易
股东及持股情况	天津久日新材料股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：赵国锋 监事：王静昕 经理：贺晞林
实际控制人	赵国锋,王立新
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2018 年开始与公司合作

客户获取方式	客户主动联系公司
<b>16、常州久日化学有限公司</b>	
统一社会信用代码	913204136081306390
法定代表人	敖文亮
注册资本	6,150.09 万元
成立时间	1997 年 7 月 9 日
注册地	常州市金坛经济开发区东康路 99 号
主营业务	光引发剂等化学品生产及销售
股东及持股情况	天津久日新材料股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：敖文亮 监事：王静昕 总经理：敖文亮
实际控制人	赵国锋,王立新
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2019 年开始与公司合作
客户获取方式	客户主动联系公司
<b>17、湖南久日新材料有限公司</b>	
统一社会信用代码	914312003293623308
法定代表人	胡祖飞
注册资本	15,000 万元
成立时间	2015 年 1 月 22 日
注册地	湖南省怀化市洪江区工业园 99 号
主营业务	光引发剂等化学品生产及销售
股东及持股情况	天津久日新材料股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：胡祖飞 监事：马秀玲
实际控制人	赵国锋,王立新
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2019 年开始与公司合作
客户获取方式	客户主动联系公司
<b>18、惠州市华泓新材料股份有限公司（872361.OC）</b>	
统一社会信用代码	91441300582993400R
法定代表人	林剑雄
注册资本	1,000 万元
成立时间	2011 年 10 月 12 日

注册地	广东省惠州市大亚湾西区第一工业园
主营业务	光固化材料的研发、生产及销售
股东及持股情况	林剑雄持股：60.39%，惠州市华泓创新投资合伙企业（有限合伙）持股 13.50%，惠州市祥丰聚耀投资合伙企业（有限合伙）持股 10.00%，陈传文持股 9.00%，薛丽娜持股 4.95%，黄珮君持股 2.16%
董事、监事及高管情况	董事：林剑雄（董事长）、陈传文、薛映洲、刘肇江、薛丽娜 监事：刘强任、郑学飞、张希良 总经理：林剑雄 副总经理：陈传文 财务负责人：薛映洲
实际控制人	林剑雄
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	2012 年开始与公司合作
客户获取方式	客户主动联系公司
<b>19、中研股份（835017.OC）</b>	
统一社会信用代码	912201017944147654
法定代表人	谢怀杰
注册资本	9126 万元
成立时间	2006 年 12 月 22 日
注册地	吉林省长春市绿园经济技术开发区中研路 1177 号
主营业务	高分子材料聚醚醚酮树脂的生产、销售及进出口业务
股东及持股情况	长春洁润塑料制品有限公司持股 32.07%，逢锦香持股 9.27%，吉林省金正投资有限公司持股 9.25%，王秀云持股 6.48%，吉林省科技投资基金有限公司持股 4.43%，吉林金正新能源科技有限公司持股 3.51%，吉林科技大市场创业投资有限公司持股 3.37%，刘国梁持股 3.07%，苗国东持股 3.07%，王彦龙持股 2.89%，其余股东持股 22.59%
董事、监事及高管情况	董事：谢怀杰（董事长）、高芳、杨丽萍、毕鑫、李振芳、谢雨凝、、安亚人、苏志勇、周佰成 监事：谭万龙、张雪梅、刘亚鑫 总经理：谢怀杰 董事会秘书：高芳 财务负责人：杨丽萍
实际控制人	谢怀杰
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2012 年开始与公司合作
客户获取方式	公司主动联系客户

数据来源：企查查、WIND 资讯、中国出口信用保险公司海外资信报告

保荐机构核查了发行人销售明细账、重大合同及财务报告，查询了企查查、国家企业信用信息公示系统公示的主要客户信息，获取了中国出口信用保险有限

公司查询报告，获取了发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的调查表及相关声明与承诺，获取并核查了发行人及其实际控制人控制的其他公司的全部账户近三年银行流水，获取并核查了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员主要账户近三年银行流水，对发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员进行了访谈，对发行人主要客户进行了实地走访并获取无关联关系声明。

经核查，本保荐机构认为：发行人主要客户均正常经营，发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；公司与主要客户建立了长期合作关系，该等客户均为相关行业的重要参与方，公司具有稳定的客户基础；报告期内，公司向单一客户销售占比均未超过 30%，不存在依赖某一客户的情况。

#### **（九）保荐机构对发行人新增前五大客户的核查情况**

报告期内，发行人前五大客户中新增客户仅为久日新材。久日新材的基本情况、发行人与该客户新增交易的原因以及与该客户订单的连续性和持续性已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）新增客户”进行了披露。

保荐机构核查了发行人销售明细账、重大合同及财务报告，查询了企查查、国家企业信用信息公示系统公示的主要客户信息，对发行人高级管理人员、销售人员进行了访谈，对发行人主要客户进行了实地走访并获取无关联关系声明。

经核查，本保荐机构认为：发行人新增客户为正常经营的主体，与该客户新增交易是基于正常商业安排开展，具有连续性和可持续性。

#### **（十）保荐机构对发行人客户与供应商、客户与竞争对手重叠情形的核查情况**

报告期内，发行人存在客户供应商、客户与竞争对手重叠的情况，相关交易情况、交易原因及合理性已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行

人销售情况和主要客户”之“(四)客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形”进行了披露。

保荐机构核查了发行人采购明细账、销售明细账、重大合同及财务报告，查询了企查查、国家企业信用信息公示系统公示的供应商或客户信息，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，对发行人高级管理人员、采购人员、销售人员进行了访谈，对发行人主要供应商及主要客户进行了实地走访并获取无关联关系声明。

经核查，本保荐机构认为：发行人存在客户与供应商、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。

### (十一) 保荐机构对发行人主要供应商的核查情况

截至本报告签署日，发行人报告期内的主要供应商基本情况如下：

<b>1、山东福尔有限公司</b>	
统一社会信用代码	913706811694562495
法定代表人	张玲
注册资本	22,600 万元
成立时间	1994 年 04 月 28 日
注册地	龙口市徐福镇儒林庄村
主营业务	生产氟苯、对氟甲苯等化工中间体产品
股东及持股情况	北京颖泰嘉和生物科技股份有限公司（833819.OC）持股 100%
董事、监事及高管情况	董事：苗海峰（董事长）、于俊田、张海安、陈伯阳、王榕 监事：叶顶万 总经理：张玲
实际控制人	华邦健康（002004.SZ）直接及间接持有北京颖泰嘉和生物科技股份有限公司（833819.OC）72.29%股份，张松山为其实际控制人
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2014 年开始与公司合作
<b>2、郑州卓优科技有限公司</b>	
统一社会信用代码	91410103MA3XDMTY65
法定代表人	姬莹莹
注册资本	300 万元
成立时间	2016 年 09 月 13 日
注册地	郑州市二七区金海大道 100 号 5 号楼 5 层

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	姬秀洁持股 90%，姬莹莹持股 10%
董事、监事及高管情况	执行董事：姬莹莹 监事：姬玉良 总经理：姬莹莹
实际控制人	姬莹莹、姬秀洁
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2017 年开始与公司合作
<b>3、安徽阳城化工科技有限公司</b>	
统一社会信用代码	913411255970872910
法定代表人	周国成
注册资本	500 万元
成立时间	2012 年 06 月 06 日
注册地	安徽省滁州市定远县盐化工业园
主营业务	生产三氯化铝等化工中间体产品
股东及持股情况	周国成持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：周国成 监事：韩亚芬 总经理：周国成
实际控制人	周国成
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2016 年开始与公司合作
<b>4、景德镇锦鑫化工有限公司</b>	
统一社会信用代码	91360281598861461C
法定代表人	王楠
注册资本	100 万元
成立时间	2012 年 06 月 29 日
注册地	江西省景德镇市乐平市工业园塔山工业区(盛龙化工厂内)
主营业务	生产三氯化铝等化工中间体产品
股东及持股情况	王楠持股 80%，张红梅持股 20%
董事、监事及高管情况	执行董事：王楠 监事：张红梅 总经理：王楠
实际控制人	王楠
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2018 年开始与公司合作
<b>5、滨海新东方医化有限公司</b>	

统一社会信用代码	91320922779678172J
法定代表人	石松松
注册资本	1,462.5 万元
成立时间	2005 年 10 月 19 日
注册地	滨海县滨淮镇头罾村(盐城市沿海化工园区)
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	项金虎持股 42.50%，石德宝持股 42.50%，缪宗德持股 10%，童通友持股 5%
董事、监事及高管情况	执行董事：石松松 监事：石德宝 总经理：石松松
实际控制人	石德宝、石松松
企业状态	存续，受环保核查影响，滨海新东方医化有限公司自 2018 年下半年停止生产。
与公司合作历史	自 2018 年开始与公司合作
<b>6、江苏鸿皓恒化工有限公司</b>	
统一社会信用代码	91320104MA1NWMM120
法定代表人	李军
注册资本	1,900 万元
成立时间	2017 年 05 月 02 日
注册地	南京市建邺区泰山路 8 号舜天产业园主楼北二楼 202-1 室
主营业务	从事对氟苯甲酰氯等化工中间体产品贸易
股东及持股情况	孙晓佩持股 47.3684%；李军持股 47.3684%；王士一持股 5.2632%
董事、监事及高管情况	执行董事：李军 监事：张书明
实际控制人	孙晓佩
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2019 年开始与公司合作
<b>7、济源市恒顺新材料有限公司</b>	
统一社会信用代码	91419001395466031E
法定代表人	马立强
注册资本	1,600 万元
成立时间	2014 年 06 月 09 日
注册地	济源市五龙口镇北官庄村
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	田树根持股 95%，马立强持股 5%
董事、监事及高管情况	执行董事：田树根

	监事：刘振好 总经理：马立强
实际控制人	田树根、马立强
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2019 年开始与公司合作
<b>8、江苏万隆化学有限公司</b>	
统一社会信用代码	91321191798325858M
法定代表人	郁红明
注册资本	2,800 万美元
成立时间	2007 年 03 月 02 日
注册地	镇江新区大港粮山路 8 号
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	香港中汇国际集团有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	董事：史丽娟（董事长）、朱火平、郁红明 监事：王红娟 总经理：郁红明
实际控制人	史丽娟
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2010 年开始与公司合作
<b>9、丹阳市万隆化工有限公司</b>	
统一社会信用代码	913211817682868005
法定代表人	赵留富
注册资本	156 万美元
成立时间	2004 年 12 月 06 日
注册地	丹阳市司徒镇全州三仙桥
主营业务	生产苯甲酰等化工中间体产品
股东及持股情况	贝尔加集团股份有限公司持股 100%
董事、监事及高管情况	执行董事：赵留富 监事：王红娟 总经理：赵留富
实际控制人	ZHANG WENHE
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自 2008 年开始与公司合作
<b>10、国网江苏省电力有限公司南京供电分公司</b>	
统一社会信用代码	91320100733144888A
负责人	陈刚
注册资本	-

成立时间	2001年10月31日
注册地	南京市鼓楼区中山路251号
主营业务	发电、输电、供电业务
实际控制人	国务院国资委
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自公司成立起即向公司供电
<b>11、上海倡汇化工有限公司</b>	
统一社会信用代码	91310115MA1H8J1F9Y
法定代表人	王志勇
注册资本	1,000万元
成立时间	2017年1月3日
注册地	浦东新区南汇新城镇瑞木路130号302室
主营业务	化工科技、计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，化工产品的销售
股东及持股情况	王志勇持股80%，胡仁俊持股20%
董事、监事及高管情况	执行董事：王志勇 监事：胡仁俊 经理：游依凡
实际控制人	王志勇
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自2020年开始与公司合作
<b>12、南京扬子净水剂有限公司</b>	
统一社会信用代码	9132011673885597X6
法定代表人	许春明
注册资本	1,050万元
成立时间	2002年11月28日
注册地	南京市沿江工业开发区葛塘中山村
主营业务	销售铝酸钙粉、聚合氯化铁、净水剂等化工产品
股东及持股情况	许春明持股80%，张宁俊持股20%
董事、监事及高管情况	执行董事：许春明 监事：张宁俊 总经理：许春明
实际控制人	许春明
企业状态	存续，正常经营
与公司合作历史	自2014年开始与公司合作

数据来源：企查查

保荐机构核查了发行人采购明细账、重大合同及财务报告，查询了企查查、

国家企业信用信息公示系统公示的主要供应商信息，获取了发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的调查表及相关声明与承诺，获取并核查了发行人及其实际控制人控制的其他公司的全部账户近三年银行流水，获取并核查了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员主要账户近三年银行流水，对发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员进行了访谈，对发行人主要供应商进行了实地走访并获取无关联关系声明。

经核查，本保荐机构认为：发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系；不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。公司主要供应商均为相关原材料的长期供应主体，具有稳定的供应商基础，公司向单一供应商采购均未超过 25%，不存在依赖某一供应商的情况。

## **（十二）保荐机构对发行人新增前五大供应商的核查情况**

报告期内，发行人新增前五大供应商的基本情况，发行人与该等供应商新增交易的原因以及与该等供应商订单的连续性和持续性已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）新增供应商”进行了披露。

保荐机构核查了发行人采购明细账、应付账款明细账、重大合同及财务报告，查询了企查查、国家企业信用信息公示系统公示的新增前五大供应商信息，获取并核查了发行人全部账户近三年银行流水，对发行人高级管理人员、采购人员进行了访谈，对发行人主要供应商进行了实地走访并获取无关联关系声明。

经核查，本保荐机构认为：除滨海新东方医化有限公司受环保核查影响暂停经营外，发行人新增供应商均正常经营；与该等供应商交易金额变动受原材料市场供应情况影响，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。

## **（十三）保荐机构对发行人无形资产的核查情况**

报告期内，发行人无形资产的情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”

之“五、主要固定资产和无形资产等资源要素情况”之“(二)主要无形资产情况”进行了披露。

保荐机构获取并核查了发行人无形资产明细账、财务报告、不动产权利证书、商标权证书、专利权证书、非专利技术说明及域名权证书，获得了公司与银行签署的贷款合同、抵押担保合同以及抵押权登记证书，获得了六合区不动产登记中心出具的发行人名下的不动产查询结果证明、国家知识产权局专利证明文件和商标档案，对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员进行了访谈，并获得发行人出具的声明与承诺。

经核查，本保荐机构认为：发行人已合法取得并拥有资产的所有权或使用权，资产在有效的权利期限内；除以土地使用权为公司银行借款协议提供抵押担保外，不存在其他抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形。

#### **(十四) 保荐机构对发行人不存在同业竞争情况的核查**

发行人不存在同业竞争情况的说明已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“(一)不存在同业竞争情况的说明”进行了披露。

保荐机构查验了控股股东、实际控制人控制的关联方工商档案、股东会决定、产权及设备清单、资产权属凭证、员工名册、资质证书，未经审计的财务报表；实地走访了上述关联方主要生产经营场所，对相关资产、设备进行了核对；针对生产经营情况对相关人员进行了访谈；查验了公司出具的相关声明；获取了上述关联方各期银行流水、财务凭证；对控股股东、实际控制人就同业竞争事项进行了访谈，获取了控股股东、实际控制人签署的避免同业竞争承诺。

经核查，本保荐机构认为：报告期内，公司控股股东、实际控制人及其控制的企业未从事与发行人相同或相似的业务，与发行人不存同业竞争或利益输送，对发行人未来发展不存在潜在影响，对发行人本次发行不构成障碍。

#### **(十五) 保荐机构对报告期内与控股股东、实际控制人之间关联交易情况的核查**

发行人报告期内与控股股东、实际控制人之间关联交易情况已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“(二)关联租赁情况”进

行了披露。

保荐机构查阅了发行人明细账、银行流水，对主要客户、供应商进行访谈并获取了对与公司是否存在关联关系的确认函，就公司报告期存在的关联交易情况对控股股东、实际控制人、公司主要部门负责人进行了访谈；查阅了控股股东、实际控制人及其控制企业的银行流水，查验了上述企业的工商登记档案及财务报表；获取了公司常州花山签署的租赁协议，关于审议关联交易事项的三会文件，分析了关联租赁的定价情况；查验了公司明细账、付款凭证、常州花山出入库记录；对常州花山库存情况进行了盘点；就关联租赁事项对公司控股股东、实际控制人进行了访谈。

经核查，本保荐机构认为，发行人的关联方认定、关联交易信息披露完整，上述关联交易为公司正常经营所需，交易价格系按照市场价格确定，不存在利益输送等损害公司利益的情形，关联交易具备必要性、合理性和公允性。上述关联交易已履行了必要的决策程序；上述关联交易金额较低，占发行人应收收入比重较小，发行人不存在对关联方的重大依赖；关联租赁价格系按照市场价格确定，定价公允，不存在调节发行人收入、利润或成本费用或利益输送的情形，未来控股股东、实际控制人将进一步规范并减少与公司的关联交易；报告期内，发行人不存在关联交易非关联化情形。

## **（十六）保荐机构对发行人重要会计政策的核查情况**

### **1、保荐机构对发行人收入确认政策的核查情况**

发行人收入确认政策及与同行业可比公司收入确认政策的比较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“六、公司主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”进行了披露。

保荐机构通过访谈公司管理层、查阅网络公开信息，了解行业特征以及发行人主要销售模式，取得发行人的收入确认政策、内部控制制度等相关文件；访谈发行人销售部门负责人和财务负责人，了解销售和结算流程，了解收入确认流程和收入确认原则；与发行人同行业可比公司的收入确认政策进行比较；选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件（包括交货条款、退换货条款等），评价发行人的收入确认时点是否符合企业会

计准则的要求；对报告期记录的收入交易选取样本，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、出口报关单、提单、运输单据等，评价相关收入确认是否符合发行人收入确认的会计政策。

经核查，本保荐机构认为：发行人披露的收入确认政策准确、有针对性，并不是简单重述企业会计准则，披露的收入确认政策符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致。

## **2、保荐机构对发行人应收账款坏账准备的核查情况**

发行人应收账款计提方法、与同行业可比公司计提方法比较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“（4）应收账款”之“②应收账款账龄及坏账准备计提情况”进行了披露。

保荐机构通过访谈公司管理层、查阅网络公开信息，了解同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策，取得发行人的应收账款坏账准备计提政策、内部控制制度等相关文件；获取应收账款坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账计提金额是否准确。

报告期内，发行人应收账款计提方法与同行业可比公司不存在重大差异。

## **（十七）保荐机构对发行人会计政策、会计估计变更或会计差错更正的核查情况**

发行人会计政策、会计估计变更或会计差错更正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“六、公司主要会计政策和会计估计”之“（二十七）重要会计政策、会计估计的变更”、“（二十八）重要会计政策、会计估计与同行业可比公司差异情况”和“（二十九）重大会计差错更正”进行了披露。

保荐机构访谈公司财务负责人，了解公司会计政策、会计估计和重大会计差错更正情况；查阅报告期内财政部公布的相关文件；取得并查阅发行人董事会、监事会关于会计政策变更的决议、发行人独立董事关于会计政策变更的独立意见，以了解发行人会计政策变更情况；分析了相关调整变更事项对公司财务状况、经营成果的影响；查阅并比对了同行业可比公司的重要会计政策或会计估计。

经核查，本保荐机构认为：报告期内，公司存在会计政策、会计估计变更，相关调整变更事项具有合理性与合规性，对公司财务状况、经营成果不构成重大不利影响；报告期内，公司不存在重大会计差错更正。

## （十八）保荐机构对发行人收入的核查情况

### 1、保荐机构对发行人外销收入的核查情况

#### （1）发行人外销收入情况的核查

发行人外销收入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“（二）营业收入分析”进行了披露。

保荐机构对发行人外销收入情况履行核查程序具体如下：

#### ①内部访谈与分析性核查

访谈公司销售业务相关人员、财务人员，了解并测试与销售相关的内部控制制度，评价其设计及运行是否有效；通过对公司销售负责人、销售业务员等访谈，了解发行人主要外销客户的基本情况、合作历史、销售状况、所在市场的竞争状况等；查阅相关行业机构出具的研究报告，结合下游市场和应用行业情况，分析公司外销收入产品结构及变动原因、毛利率变动的合理性。

#### ②销售抽凭测试

根据公司销售明细账，抽查样本并核查了相应的销售资料和财务凭证：

A.获取公司出口销售台账，将账面外销收入与电子口岸查询信息逐笔核对，对比差异分析原因，并针对其中大额单笔外销收入记录检查相应物流运输单据、资金划款凭证、发货单据、报关单据等。报告期各期分别抽取了 35 笔、21 笔和 21 笔大额外销收入记录，占当期主营业务收入中外销收入比重分别为 57.62%、53.40% 和 33.35%。

B.执行销售穿行测试，根据销售明细账抽取的样本获取对应的销售框架合同或销售订单、出库单、形式发票、报关单、收入确认记账凭证、银行回单等业务单据，核查销售记录是否有订单支持，产品交付、收入确认与合同中约定的条款执行情况是否一致，报关单上记载的产品数量、金额与形式发票、销售记录、财务账面是否一致，银行回单的回款金额与报关单、形式发票金额是否一致、回款

时间与客户信用期的匹配性，回款单位是否与合同订立方/订单方一致。销售穿行测试中，2018-2020 年度所抽取的样本中包含外销样本合计 15 笔，覆盖了外销前五大客户。

C.执行收入截止性测试，根据销售明细账抽取的样本获取对应的销售订单、出库单、形式发票、报关单，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，以及收入是否记录在正确的期间。销售截止性测试中，2018-2020 年度所抽取的样本中包含外销样本合计 25 笔，覆盖了外销前五大客户及当期新增重要外销客户 Sino-King Marketing Limited。

经核查，公司外销收入均有客户订单、出库单、形式发票、报关单等业务单据支持，银行单据回款方及回款金额与外销收入匹配。

#### ③获取公司产品海关出口数据

从江苏海关统计学会获取了报告期内各期公司出口货物总额，将出口货物总额与公司计入外销收入金额进行了比对；通过访谈公司财务人员、实地查看电子海关出口操作，获取了海关统计学会出具的证明，并分析了查询结果与公司账面出口收入的差异原因，公司外销收入与海关出口数据相配。

#### ④大额银行流水测试

从银行打印的详式对账单中抽查部分大额流水记录，核查其交易对方是否为公司客户，银行流水及交易对方是否与公司记录收款及收入的记账凭证一致，以及出库单据、报关单及形式发票、销售订单等业务单据的匹配情况。

#### ⑤查询公开信息，并获取中国出口信用保险公司报告

通过获取中国出口信用保险公司出具的信用调查报告，以及获取公司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。各期前五大外销客户中，获取了中国出口信用保险公司出具的关于 SOLVAY SPECIALITIES INDIA PVT LTD、SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA, LLC、VICTREX MANUFACTURING LTD.、IGM RESINS BV、IGM RESINS USA, INC.、Saltigo GmbH 及 SINO-KING MARKETING LIMITED 等主体的信用调查报告。

## ⑥实地走访及函证公司主要海外客户

保荐机构会同申报会计师、律师以走访、视频访谈及函证等方式对公司境外销售情况进行了核查，具体核查方式、范围及比例，以及获取的证据情况如下：

保荐机构会同申报会计师实地走访了报告期内公司主要外销客户，实地查看了经营场所，并通过访谈负责人或业务人员的方式了解其公司基本情况、经营模式、与公司合作历史、公司产品的采购情况、与公司的关联关系等。保荐机构与申报会计师报告期内共计走访、视频访谈了 10 家主要外销客户，覆盖报告期外销收入比例分别为 81.02%、75.00% 及 75.10%。获得的主要证据文件包括访谈对象签字或盖章的访谈记录、受访对象名片、受访对象提供的公司资料等。

保荐机构与申报会计师对报告期内主要外销客户的销售金额和往来余额进行了独立函证。2018-2019 年度函证对象共计 19 家，覆盖当期主营业务中外销收入比例分别为 95.35% 及 92.66%，回函确认金额占主营业务中外销收入比例分别为 87.55% 及 84.40%。2020 年函证对象共计 12 家，覆盖当期主要业务中外销收入比例为 94.87%，回函确认金额占主营业务中外销收入的比例为 86.94%。

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访、视频访谈客户家数	10		
走访对象	走访、视频访谈了 SOLVAY SPECIALITIES INDIA PRIVATE LIMITED、SOLVAY SPECIALTY POLYMERS USA,LLC、Symrise AG、DALIAN FTZ LUCKYWEALTH INDUSTRY&TRADE CO., LTD.、IGM Resins BV、Victrex Manufacturing LTD.、DONGJIN SC CO., LTD.、KPX LIFE SCIENCE CO., LTD.、SAMBO CHEMICAL CO., LTD. 及 SINO-KING MARKETING LIMITED 等 10 家客户		
函证家数	12	19	
走访、视频访谈客户占主营业务中外销收入比例	75.10%	75.00%	81.02%
函证确认金额占主营业务中外销收入比例	86.94%	84.40%	87.55%

注：上表回函确认金额、外销收入均以人民币元为计量单位计算。

报告期内，公司主要境外客户均与公司具有良好的合作历史，经营状况良好，其主要业务、经营规模等与公司出口销售相匹配，与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均不存在关联关系。主要境外客户所确认的采购记录与公司所提供的境外销售记录相匹配。

## （2）汇兑损益对公司业绩影响情况的核查

发行人就汇兑损益对公司业绩影响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“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”进行了披露。

保荐机构访谈公司销售负责人，了解境外客户开发背景、合作历史、境外销售受到进口国政策影响情况等；取得公司境外销售明细，分析境外销售收入、分地区构成情况，计算分析公司同类产品内外销价格、毛利率情况；通过获取中国出口信用保险公司出具的信用调查报告，以及获取公司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；通过网络查询其他上市公司公开信息中对该等客户的披露情况；实地走访了报告期内公司主要外销客户，实地查看了经营场所，并通过访谈负责人或业务人员的方式了解其公司基本情况、经营模式、与公司合作历史、公司产品的采购情况、与公司的关联关系等；对报告期内主要外销客户的销售金额和往来余额进行函证，覆盖各期主营业务收入中外销收入占比的90%以上；获取公司报告期增值税纳税申报表及免抵退税申报汇总表，将公司出口退税情况与境外销售收入进行比对，判断是否相匹配；通过查询中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的人民币汇率中间价，统计分析美元对人民币汇率波动情况，与报告期内公司汇兑损益情况进行比对；取得公司《外汇交易管理办法》等内部控制制度，对公司财务负责人进行访谈，对汇率风险波动采取的措施。

经核查，本保荐机构认为：（1）公司主要外销客户中 SOLVAY（索尔维）、SYMRISE（德之馨）、VICTREX（威格斯）、Saltigo GmbH、KPX LIFE SCIENCE CO.,LTD 均为上市公司（含子公司），在其他上市公司公开文件中均有披露与该等公司的合作情况，公司该等外销主要客户收入规模较大，资质良好；（2）公司海关出口数据、出口退税金额、境外客户应收账款函证情况与公司境外销售收入匹配，公司境外销售实现真实销售、最终销售，保荐机构通过走访境外客户、向境外客户函证等核查比例较高，能够支持核查结论；（3）报告期内，同类产品外销毛利率低于内销毛利率，主要系外销业务所核算的营业成本包括不予抵扣的进项税所致，化妆品原料内外销毛利率变动主要系受客户结构变化及不同客户差异化定价策略影响，销售价格及毛利率差异具有合理性、符合商业逻辑；（4）

报告期内，公司产品境外主要销往欧洲（主要为英国、德国、荷兰等国家）、亚洲（主要为印度、韩国等）和北美洲（主要为美国），除美国外，各地区与公司出口产品相关的贸易政策未发生重大不利变化，且美国加征关税后，公司整体业务发展未受到重大不利影响；但若未来各主要地区贸易政策均发生重大不利变化，对公司未来业绩会造成重大不利影响；（5）公司出口以美元结算，报告期内美元对人民币汇率先降后升有所波动，但公司汇兑损益占利润总额占比较低，汇兑损益对公司业绩影响较小，公司未使用外汇管理工具进行汇率风险管理，主要系根据公司资金需求情况及时结汇、售汇，适当减少公司的外汇头寸；针对外汇应收款项，公司及时催促客户按期支付，减少期末外汇应收款项的余额。

## 2、保荐机构对第三方回款的核查情况

发行人第三方回款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“（二）营业收入分析”之“8、第三方回款情况”进行了披露。

保荐机构对公司销售部门负责人进行了访谈，了解第三方回款情况；核查了公司《回收款制度》、《销售与收款内部控制制度》及其执行情况；查阅了客户出具的委托付款证明文件；通过中国出口信用保险公司对境外客户进行背景调查，核实确认第三方回款方与其之间的控制关系；取得了公司提供的第三方回款统计表，并对报告期内全部销售回款进行了逐笔核查，核查了第三方回款业务涉及的销售订单、销售明细、发货单、运输单据、报关单、银行回单等单证，确认公司第三方回款涉及销售业务的真实性。

经核查，本保荐机构认为：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。

## 3、保荐机构对现金交易的核查情况

发行人现金交易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“（二）营业收入分析”之“9、现金交易情况”进行了披露。

保荐机构访谈公司财务负责人，了解公司现金管理规定及执行情况；获取了公司的银行流水、现金日记账，抽取大额现金收支交易，核查其原始单据、收款方名称、交易类型，检查现金交易的相关业务内控制度是否完善，资金管理制度是否严格执行；核查确认现金交易的客户及供应商与公司之间是否存在关联关系。

经核查，本保荐机构认为：报告期内，公司现金交易占营业收入、当期采购总额金额比例极低，现金收款主要系固定资产处置和个别客户采购人员至公司直接采购支付的货款，现金支付款项主要系零星采购，交易具有商业合理性，现金交易的客户及供应商与公司之间不存在关联关系。

### **（十九）保荐机构对发行人委托加工的核查情况**

发行人涉及由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售，或者向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情形，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”进行了披露。

保荐机构访谈了公司采购部、销售部及生产部管理人员，询问了公司的采购模式、销售模式、生产流程，了解了公司委外加工的合理性和必要性；我们获取了公司的采购合同、销售合同以及委外加工合同，核对了合同条款，分析了相关业务会计处理的合理性；对上述客户和供应商进行了实地走访，了解了相关业务的背景情况、双方的合同约定条款；获取了同行业可比公司的公开资料，对比分析了公司与同行业可比公司对委托加工业务的处理方式是否存在重大差异。

经核查，本保荐机构认为：报告期内公司存在向客户购买原材料，生产加工后向客户销售产品；或向加工商提供原材料，加工后再予以购回以及向供应商销售原材料的情形，公司相关会计处理方法符合公司业务实质，符合企业会计准则及《首发业务若干问题解答》的规定。

### **（二十）保荐机构对发行人成本的核查情况**

发行人主要产品单位成本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”进行了披露。

保荐机构检查了公司材料出库单，检查生产成本中料工费的归集及分配情

况，并核对产品入库成本与结转主营业务成本是否存在差异，复核成本结转的会计处理是否正确；分析库存商品报告期内每年单位成本变动以及库存商品产销存变动是否合理；分析直接材料、直接人工和制造费用占生产成本的比重变动情况，分析制造费用各项目的各期变化；核查了各期的主要产品的销售合同，原材料的采购合同，计算核对报告期内主要原材料采购单价的变动情况；查阅同行业可比公司披露的招股说明书、年度报告等公开信息，比较可比公司单位成本的变动趋势。

经核查，本保荐机构认为：公司主要产品单位成本变动主要受原材料价格变动影响，变动原因真实合理，变动趋势与同行业可比公司基本保持一致。

## **（二十一）保荐机构对发行人毛利率的核查情况**

### **1、保荐机构对可比公司毛利率的核查情况**

发行人可比公司毛利率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“（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”进行了披露。

保荐机构通过查阅同行业可比公司披露的招股说明书、年度报告等公开信息，并对公司总经理、销售部门负责人进行了访谈，比较可比公司产品类型、生产工艺、主要原材料、产品销售价格和下游应用领域，分析发行人与可比公司毛利率差异及变动趋势存在差异的原因。

经核查，本保荐机构认为：公司毛利率水平处于同行业可比公司正常水平范围内，不存在重大差异；部分产品毛利率变动趋势与可比公司存在差异，主要系因各公司具体产品主要原材料、生产工艺、产品应用领域差异所致。

### **2、保荐机构对公司主要产品毛利率的核查情况**

发行人主要产品毛利率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“（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”进行了披露。

保荐机构抽查了发行人报告期内对主要客户收入相关的订单、出库单、客户对账单、提单、报关单、发票、回款单据等支持性证据，复核其收入确认的会计

处理是否正确；取得销售明细表，复核计算产品销售单价，对不同客户的销售价格；抽查主要供应商的采购合同、入库凭证、发票、付款单据等相关单据，检查会计记录、采购记录和仓储记录；检查材料出库单，检查生产成本中工费的归集及分配情况，并核对产品入库成本与结转主营业务成本是否存在差异，复核成本结转的会计处理是否正确；分析库存商品报告期内每年单位成本变动以及库存商品产销存变动是否合理；分析直接材料、直接人工和制造费用占生产成本的比重变动情况；分析制造费用各项目的各期变化；分析水电费是否与产量匹配、产销率是否合理等；抽查核对车间统计的部分产品月产量表，是否与成本计算的产量表一致，检查生产成本的计价和分摊是否正确，对存货进行计价测试；对重要客户的各期销售情况、对重要供应商的各期采购情况实施函证程序和现场走访、视频访谈程序；对发行人销售负责人进行访谈，了解主要产品功能、性能及竞争优势、产品所在领域的市场竞争情况，产品定价策略；分析报告期内各主要产品单价变动的合理性，结合报告期内主要原辅料采购价格的波动情况分析各主要产品单位成本变动的合理性；结合同行业毛利率水平和公司产品销售价格及产品成本的波动，分析毛利率波动是否合理。

经核查，本保荐机构认为：公司产品毛利率变化主要受产品市场供求关系、公司销售定价策略、原材料价格波动等因素影响，毛利率变动合理。

## **（二十二）保荐机构对发行人税收优惠的核查情况**

发行人税收优惠计入经常性损益情况、税收优惠期或补贴期及其未来影响、发行人对税收政策的依赖程度和对未来经营业绩、财务状况的影响已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、公司纳税情况”之“（二）公司享受的税收优惠政策”和“（三）报告期内税收政策及其变化情况”进行了披露。

保荐机构获取并检查了与税收优惠相关的证书、文件、审批资料，重新计算了相关税收优惠的金额，检查了税收优惠的会计处理；根据报告期内公司的财务报告和《高新技术企业认定管理办法》的相关规定，计算了高新技术企业认定指标并与《高新技术企业认定管理办法》中规定的认定条件进行了对比分析。

经核查，本保荐机构认为：报告期内公司将依法取得的高新技术企业税收优

惠计入经常性损益，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》规定；公司税收优惠期具有连续性；公司对税收政策的依赖程度较小，未来如果国家有关高新技术企业税收优惠政策发生重大变化，或者公司未能通过后续的高新技术企业评定，公司的所得税费用将会出现一定程度的上升，但不会对公司的未来经营业绩、财务状况产生重大不利影响。

## （二十三）保荐机构对发行人应收款项的核查情况

### 1、保荐机构对应收账款的核查情况

发行人各期末应收账款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”中进行了披露。发行人应收账款周转率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“十二、资产质量分析”之“（四）资产周转能力分析”进行了披露。

保荐机构对公司财务负责人进行访谈了解公司执行的应收账款坏账准备计提政策以及实际执行情况，获取应收账款坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账计提金额是否准确；查阅合同中约定的信用条款及收款条款，并对公司主要客户进行实地走访，了解公司的实际经营情况、收入确认情况以及各期末应收账款余额情况；对报告期内应收账款余额的变动情况结合报告期内公司收入的情况进行分析性复核；并对公司应收账款的账龄进行复核，对期末余额较大仍未收回或者账龄较长的应收款项分析未收回的原因以及可收回性；自企查查、企业信用信息平台查询存在逾期情形及报告期各期末应收账款前五名的客户的涉诉、行政处罚以及经营异常等情况；查阅同行业公司报告期内各期年报，计算同行业公司各期应收账款账龄结构以及各期应收账款的周转率情况；与公司的账龄结构以及各期的应收账款周转率进行比较，确认是否存在明显差异。

经核查，本保荐机构认为：公司逾期一年以上的应收账款余额较小，其中宁波市求是化工有限公司经营不善，公司对其的应收账款已于2019年核销，其他客户信用状况良好，逾期账款已收回，报告期内单项计提坏账准备及坏账准备的计提充分；公司不存在单项计提坏账准备冲回的情形；报告期前五名应收账款客

户信用状况或财务状况未出现大幅恶化的情形；2019 年公司应收账款周转率下降主要系 2018 年度第四季度销售收入金额增加，客户结构变化及部分客户信用期变更导致期末应收账款余额上升，使得 2019 年度应收账款平均余额增长所致，应收账款周转率变动原因真实、合理；报告期内，公司信用政策及执行情况未发生重大变化。

## 2、保荐机构对应收票据的核查情况

发行人各期末应收票据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“（3）应收票据”进行了披露。

保荐机构访谈财务负责人并了解公司与应收票据终止相关的内部控制政策及实际执行情况；检查坏账准备计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账计提金额是否准确；查阅企业会计准则中关于应收票据终止相关的规定，以及公开披露资料中关于票据的违约情况，并与公司的实际执行情况进行比较，确认公司的实际执行情况是否符合会计准则的规定；获取公司报告期内应收票据备查簿，取得公司报告期内各期末已背书或贴现尚未到期的应收票据清单；并查询清单中票据承兑行的信用评估级别；对公司应收票据终止确认账务处理情况进行复核。

经核查，本保荐机构认为：公司商业承兑汇票坏账计提的充分，对于收入确认时以应收账款进行初始确认后以商业承兑汇票结算的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，连续计算的账龄在一年以内，坏账计提比例为 5%，与账龄在一年以内的应收账款的坏账计提比例相同。报告期内，公司不存在应收票据未能兑现的情形；报告期各期末已背书或贴现且未到期的应收票据符合终止确认条件。

## （二十四）保荐机构对发行人存货的核查情况

发行人各期末存货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”进行了披露。

保荐机构取得了公司存货的收发存汇总表及收发存记录、存货库龄表，对公

司存货库龄情况进行复核；取得公司期末存货清单，对大额库存商品及在产品取得对应的销售合同；访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的测试方法；对公司期末大额结存的在产品及产成品进行减值测试；查阅公司同行业可比公司减值准备的计提方法及计提情况，根据公司的情况判断公司存货跌价准备的计提方法是否合理，存货跌价准备是否已充分计提；对报告期各期末发出商品执行替代程序，通过检查发货单，销售合同，期后签收单或提单，期后开票情况等确认。

经核查，本保荐机构认为：报告期各期末不存在存货余额或类别变动异常的情形，跌价计提充分，公司 2019 年末存货余额变动较大主要系受主要受客户订单及原材料价格上涨影响，公司 2020 年末存货余额变动较大主要受客户订单及部分外购商品影响；公司部分原材料、库存商品库龄较长，主要系公司生产时存在最小产量，使得部分小品类产品产成品与客户订单数量存在一定差异，不存在滞销或前期销售退回的情形，相关存货跌价计提充分；公司对发出商品不存在跨期确认的情形。

### **（二十五）保荐机构对发行人固定资产的核查情况**

发行人各期末固定资产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“十二、资产质量分析”之“（一）资产构成和变动情况分析”之“2、非流动资产的构成及变动情况”之“（1）固定资产”进行了披露。

保荐机构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；核查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；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；与企业会计准则进行了对比，分析公司固定资产的折旧政策是否合理；复核了固定资产的折旧的计算是否准确；核查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；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；核查了公司固定资产减值准备的会计政策并与企业会计准则进行了对比分析。

经核查，本保荐机构认为：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，因此公司机器设备投入产出比与所选取的同行业可比公司不具有完全可比性，所选取的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不相一致。但报告期内，公司各年度产能、产量与机器设备原值相匹配，未出现异常。

## **（二十六）保荐机构对发行人经营活动产生的现金流量的核查情况**

发行人各期经营活动产生的现金流量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“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）现金流量情况分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”进行了披露。

保荐机构就报告期各期现金流量表中发生额大于 100 万元的项目，核对了其编制过程；核对了现金流量项目对应的会计记录及其附件，核实其与实际业务的相符性；复核了现金流量项目与会计科目之间的勾稽性；核查了各期经营活动产生的现金流量净额与净利润之间差异的具体原因，复核了差异数据计算的准确性。

经核查，本保荐机构认为：公司报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在一定的差异，主要原因为：经营性应收应付款项变动、存货变动以及财务费用中汇兑损益的影响；折旧、摊销等非付现成本费用的影响；投资收益等非经营活动形成的损益。造成差异的原因符合公司的实际经营情况。

## **（二十七）保荐机构对发行人募集资金投向的核查情况**

募集资金投资项目与发行人现有主营业务、技术的关系，对发行人主营业务、发展战略的影响等情况已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”进行了披露。

保荐机构获取并核查了发行人董事会、股东大会决议、募集资金管理制度、财务报告及发展战略，获取并核查了咨询机构编制的可行性研究报告，获取了募投项目的不动产权利证书、建设工程规划许可证、立项文件和环评文件，获取并分析了《<长江经济带发展负面清单指南>江苏省实施细则（试行）》等法律法规规定，对发行人控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员进行了访谈，并获得发行人出具的声明与承诺。

经核查，本保荐机构认为：募集资金投向项目与发行人的现有主营业务、生

产经营规模、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等相匹配，募集资金投向项目是基于发行人发展情况和市场情况确定，具有必要性、合理性和可行性。募集资金投向项目生产的产品均为芳香酮族产品，符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定，募集资金投向项目实施后不会对发行人生产、经营模式造成改变，不会新增同业竞争，不会对发行人的独立性产生不利影响。募集资金到位后，将降低发行人的资产负债率，在项目投产后，发行人产能产量将进一步扩张，对发行人未来期间财务状况将产生积极的影响。根据发行人建立的募集资金管理制度，募集资金将存放于董事会决定的专项账户。根据发行人取得的不动产权利证书、规划许可证等文件，发行人募投项目用地符合土地政策、城市规划，不存在募投项目用地尚未落实的风险。

### **（二十八）保荐机构对重大合同情况的核查**

发行人重大合同事项已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同情况”中进行了披露。

保荐机构获取并查阅查验了发行人销售合同台账、采购合同台账及相关合同原件、内部决策文件，就合同内容及履行情况对公司客户、供应商、银行等合同当事人进行了走访、函证，对公司控股股东、实际控制人及其他高级管理人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为：发行人签订的报告期内及正在履行的重大合同形式及内容合法且履行了必要的内部决策程序，不存在无效、可撤销、效力待定的情形；公司签订的上述重大合同无须办理批准登记手续；上述重大合同均正常履行，不存在重大法律风险，不存在因不能履约、违约等事项对发行人产生或可能产生重大不利影响。

### **（二十九）保荐机构对发行人不存在使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、基本农田及其上建造的房产等情形的核查**

发行人用地情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产等资源要素情况”之“（一）主要固定资产情况”之“1、房屋及建筑物”、“3、租赁房产”，以及“（二）主要无形资产情况”之“1、土地使用权”中进行了披露。

保荐机构获取并查阅查验了发行人国有建设用地使用权出让合同、公司的缴款记录及相关审批备案文件，获取并核对了公司及租赁房产的不动产权证书，走访六合区不动产登记中心并对发行人不动产登记资料进行了查询，走访南京市江北新区管理委员会规划和自然资源局并取得无违法违规《证明》，对发行人控股股东、实际控制人及其他高级管理人员进行了访谈；就募投项目土地使用权情况获取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，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。

经核查，保荐机构认为：发行人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；发行人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，相关房产均为合法建筑，不存在可能被行政处罚或构成重大违法行为的情形；发行人已取得募投用地使用权，募投用地符合相关土地政策、城市规划，发行人募投用地不存在风险。

### **（三十）保荐机构对控股股东、实际控制人不存在重大违法情况的核查**

发行人控股股东、实际控制人不存在重大违法违规情况及所涉“徐航案”情况已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“四、控股股东、实际控制人重大违法情况”中进行了披露。

保荐机构获取了取得了南京市公安局栖霞分局马群派出所出具的关于严留新先生的《违法犯罪记录查询证明》；就“徐航案”取得了严留新先生出具的说明文件；走访了该案件的办案单位南京市鼓楼区监察委员会，访谈了该案的办案人员并制作了访谈笔录，因监察委内部要求被访谈人未在访谈笔录签名；查阅了发行人 2015 年至 2018 年期间，危险废物处理的文件，包括但不限于危险废物台账、危险废物转移联单、危险废物处置公司的合作协议及该等处置单位持有的《危险废物经营许可证》以及危险废物运输单位的资质证书；检索了《危险废物贮存污染控制标准》（GB 18597-2001）、《危险废物经营许可证管理办法》（国务院令第 408 号）等危险废物处理相关法律法规规定；登录中国庭审公开网（<http://tingshen.court.gov.cn>），查看了关于徐航案的庭审视频记录；登录信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中

国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站，查询了发行人及其实际控制人严留新先生信用状况、被立案、起诉或被列为失信被执行人的情况；前往南京市六合区人民法院、南京市中级人民法院，现场查询发行人及严留新先生是否存在刑事起诉的相关记录及是否存在刑事犯罪记录或因涉嫌刑事犯罪被立案侦查等情形；查阅了发行人、发行人董事、监事、高级管理人员出具的和核心技术人员出具的声明及发行人的书面说明；实地走访了南京市市场监督管理局，了解发行人是否存在行政处罚记录，并取得了南京市市场监督管理局开具的《合规证明》；查阅了中国证监会网站披露的《市场禁入决定书》、《行政处罚决定书》及证券交易所网站披露的监管与处分记录等公众信息；对发行人安环部负责人进行了访谈，了解发行人危废处理情况；实地走访了发行人危险废物处理单位南京威立雅同骏环境服务有限公司、南京福昌环保有限公司、江苏亚旗环保科技有限公司、南京化学工业园天宇固体废物处置有限公司，访谈了解相关危险废物处理单位为发行人提供危险废物处理合作情况，了解该等危险废物处理单位的资质、处理种类、处理流程以及危险废物运输情况；取得南京市鼓楼区监察委员会 2020 年 9 月 8 日出具的《情况说明》及 2020 年 12 月 22 日出具的《情况说明》，并取得南京市监察委员会江北新区工作委员会 2020 年 10 月 22 日出具的《情况说明》及 2020 年 12 月 22 日出具的《补充说明》。

经核查，保荐机构认为：发行人的危险废弃物的贮存、转移、运输等处理均符合相关规定，发行人不涉及生态安全领域重大违法；徐航案的司法判决所涉及协调处理危险废物转移事宜，截至本报告签署日，不存在导致发行人或严留新先生可能被追究行政责任或刑事责任的情形。

## 十二、保荐机构对发行人审计截止日后主要财务信息及经营状况的核查情况

根据中国证监会《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的

要求，保荐机构对发行人财务报告审计截止日后至本保荐工作报告签署日的主要经营状况进行了如下核查：

## **（一）发行人经营模式**

### **1、核查过程**

保荐机构收集了发行人主要采购和销售合同，对发行人主要业务人员进行了访谈，了解了同行业和市场同期的变化情况，查询了同行业上市公司年报、国家的相关产业政策、进出口政策和国际贸易环境变化，发行人经营模式未发生重大变化。

### **2、了解并收集到的相关情况**

发行人财务报告审计截止日后经营模式未发生重大变化。

### **3、获得证据**

保荐机构取得了发行人财务报告审计截止日后主要采购和销售合同、财务报表，并取得了对主要业务人员的访谈记录。

## **（二）发行人主要原材料的采购规模及采购价格**

### **1、核查过程**

保荐机构收集了发行人主要原材料的采购明细、采购合同及入库单等资料，复核了发行人主要原材料的采购价格，并对发行人主要业务人员进行了访谈。

### **2、了解并收集到的相关情况**

发行人主要原材料的采购规模及采购价格未发生重大变化。

### **3、获得证据**

保荐机构取得了发行人主要原材料的采购明细、采购合同及入库单等资料，以及对发行人主要业务人员的访谈记录。

## **（三）发行人主要产品的生产、销售规模及销售价格**

### **1、核查过程**

保荐机构取得了发行人财务报告审计截止日后主要产品的销售明细、销售合同、出库单等资料，了解生产、销售规模，复核了发行人主要产品的销售收入、销售价格，并对发行人销售人员进行了访谈。

## **2、了解并收集到的相关情况**

发行人主要产品的销售规模及销售价格不存在重大变化。

## **3、获得证据**

保荐机构取得了发行人财务报告审计截止日后主要产品的销售明细、销售合同、出库单等资料，以及对发行人销售人员的访谈记录。

### **(四) 主要客户及供应商的构成**

#### **1、核查过程**

保荐机构取得了发行人财务报告审计截止日后前十大客户和供应商名单，并对发行人主要业务人员进行了访谈。

#### **2、了解并收集到的相关情况**

发行人主要客户及供应商构成未发生重大变化。

#### **3、获得证据**

保荐机构取得了发行人财务报告审计截止日后前十大客户和供应商名单，以及与发行人主要业务人员访谈记录。

### **(五) 税收政策**

#### **1、核查过程**

保荐机构对发行人在执行的税收政策进行了核查，并对发行人主要财务人员进行了访谈。

#### **2、了解并收集到的相关情况**

发行人税收政策未发生其他变化。发行人税收政策未发生重大变化。

#### **3、获得证据**

保荐机构取得了发行人主要财务人员的访谈记录，取得了相关税收规

定。

## **(六) 诉讼或仲裁事项**

### **1、核查过程**

保荐机构查询了中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站，并对发行人主要人员进行了访谈。

### **2、了解并收集到的相关情况**

发行人不存在对未来经营可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

### **3、获得证据**

保荐机构取得了发行人主要人员的访谈记录。

经核查，本保荐机构认为：发行人财务报告审计截止日至保荐工作报告签署日期间，发行人生产经营内外部环境保持稳定，主要客户及供应商群体保持稳定，采购规模及采购价格、销售规模及销售价格保持稳定，不存在对未来经营可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项，税收政策与财务报告审计期间保持一致，不存在可能影响投资者判断的重大事项。

(本页无正文,为《中泰证券股份有限公司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之发行保荐工作报告》之签署页)

项目协办人: 孙志伟  
孙志伟

其他项目组成员: 苑亚朝 周伟东 周彦霖  
苑亚朝 周伟东 周彦霖  
周康 仓勇 吴烨楠  
周康 仓勇 吴烨楠  
郝爽  
郝爽

保荐代表人: 陈春芳 卢戈  
陈春芳 卢戈

保荐业务部门负责人: 姜天坊  
姜天坊

内核负责人: 战肖华  
战肖华

保荐业务负责人: 刘珂滨  
刘珂滨

保荐机构总经理: 毕玉国  
毕玉国

保荐机构董事长  
(法定代表人): 李峰  
李峰

