

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于浙江本立科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复



信会师函字[2021]第 ZF131 号

深圳证券交易所：

由长城证券股份有限公司转来贵所审核函（2020）010924 号《关于浙江本立科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“审核中心意见落实函”）收悉。根据审核中心意见落实函的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

鉴于本次发行申请文件的报告期已更新为 2018 年度、2019 年度及 2020 年度，因此，本审核问询问题的回复中根据更新后的报告期情况进行答复。

如无特别说明，本审核中心意见落实函的回复中所使用的简称与《浙江本立科技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）》的含义相同。

一、关于审核中心意见落实函“1. 关于产品定价机制。申报文件及问询回复显示，报告期内发行人存在因主要原材料价格大幅波动导致主营产品售价显著变动的情形。请发行人说明上游原材料价格与下游产品之间的传导机制，并结合发行人核心竞争力以及在客户、供应商之间的议价能力、定价机制等，进一步说明发行人采购、销售定价方式及主要定价考虑因素。请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

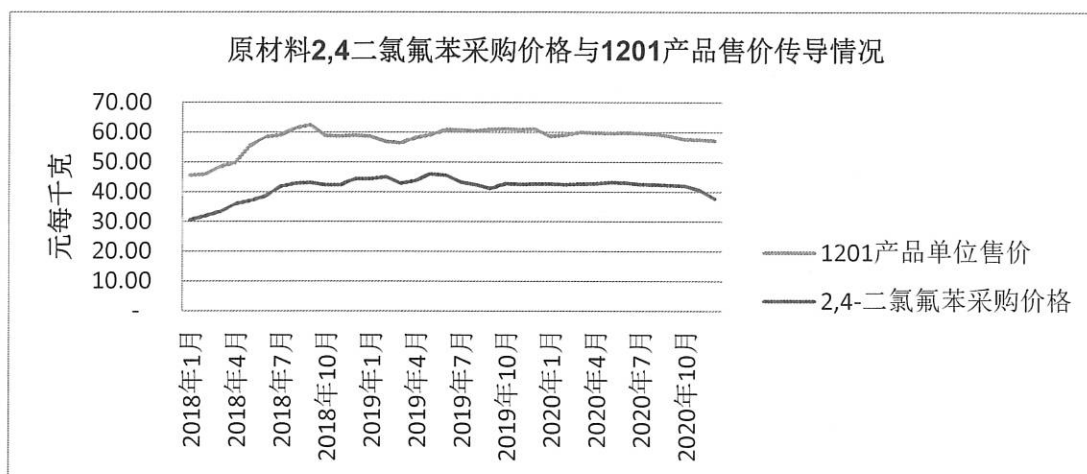
答：

发行人回复说明：

1、上游原材料价格与下游产品价格之间的传导机制

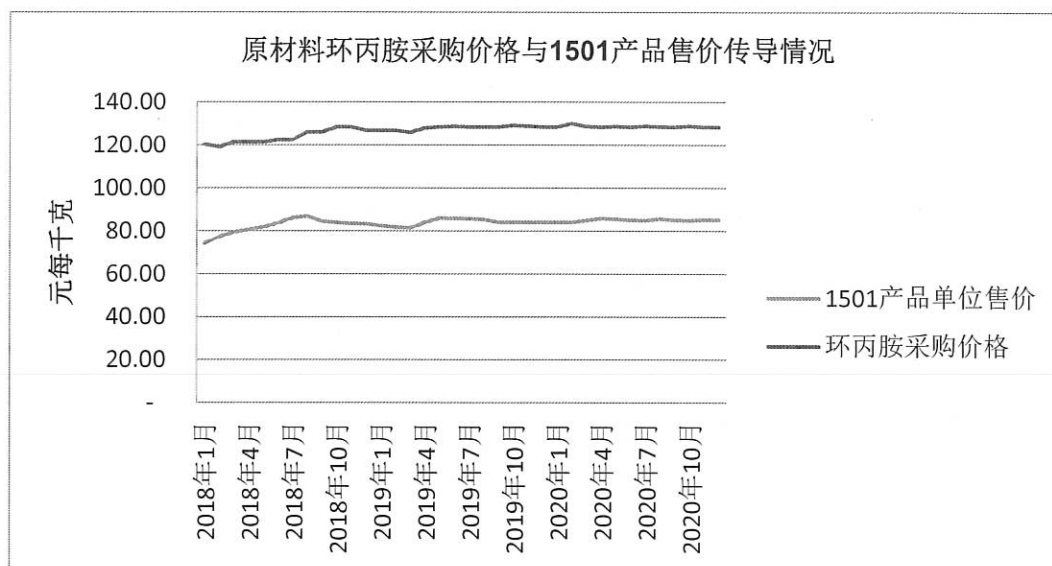
发行人原材料投入到产成品完工，产品生产周期较短，且产品成本构成中直接材料占比较高，报告期内发行人直接材料占主营业务成本的平均比例为 77.79%，主要原材料价格波动会较快传导至发行人产品价格。

报告期内，主要原材料 2,4-二氯氟苯和环丙胺采购价格波动较大。2,4-二氯氟苯采购价格与 1201 产品售价的传导情况，如下图：



报告期内，2,4-二氯氟苯因部分厂家停产和生产不稳定等因素，期间出现供应短缺，价格呈较大幅度上涨，2019年开始价格较稳定。发行人使用2,4-二氯氟苯生产的1201产品价格走势与2,4-二氯氟苯价格走势基本一致。

原材料环丙胺采购价格与1501产品售价的传导情况，如下图：



环丙胺2018年因产能不足出现供应紧张并导致价格上涨。2019年山东国邦产能增加至年产2,000吨后供应较稳定，价格较稳定。发行人使用环丙胺生产的1501产品价格走势和环丙胺价格走势基本一致。

此外，发行人产品是下游原料药的主要原料，其供给情况和价格变动可以较快传导至下游原料药产品的价格。

2、发行人核心竞争力

发行人专注于医药中间体、农药中间体、新材料中间体的研发、生产和销售。发行人核心竞争力主要体现在基于创新工艺下的产品成本、供应稳定性和产品差异性等方面：

（1）产品成本

发行人创新工艺路线制备噻诺酮的成本较传统工艺路线低，生产过程更为安全和环保。

首先，发行人开发具有自主知识产权的绿色合成工艺，选用价廉易得原料，生产过程中物料充分回用、副产物纯化利用，原子利用率和收率均较高，具有明显的成本优势。根据主要客户提供的说明，创新工艺下环丙羧酸原料成本较传统工艺下降 13%左右，成本更为经济。

其次，发行人贯彻“清洁生产为主、末端治理为辅”的理念，一直从研发入手，提高合成原子利用率，合成工艺绿色环保，主要体现在：一是下游产品合成工艺环保，大幅度降低污染物排放量；二是发行人产品合成工艺环保，在研发阶段以合成工艺产生污染物少、溶剂及副产物回用为目标，投入生产后进一步完善和优化工艺，既减少了污染物排放，又降低了生产成本；三是发行人除自身生产过程中的溶剂及副产物回用外，还回收客户生产过程中副产物盐酸二甲胺水溶液，回用到 801 产品的生产。

第三，发行人创新工艺选用毒性较低物料，不再使用危险性极大的氢化钠和毒性很大的硫酸二甲酯等原料，生产安全性高。

（2）供应稳定性

发行人产品工艺绿色环保和安全性高，可以持续生产并确保市场供应。目前发行人单体产品产能规模较大，801 产品、1201 产品、1501 产品分别拥有年产能 5000 吨、5203 吨、6100 吨，供应能力强，能及时响应客户的订单需求，产品能够稳定向客户供应。

（3）产品差异性

报告期内，801 产品和 1201 产品生产和销售规模不断扩大，发行人研发、生产和销售 1701 产品，不仅实现了产品差异化，增强了产品议价能力，提升了毛利率，同时也降低 801 产品和 1201 产品的单位生产成本，单位生产成本的降低可以拓宽 801 产品和 1201 产品的应用，进一步提升 801 产品和 1201 产品的销量。同时，发行人将在 2021 年 5 月投产 2,4-二氯氟苯（即发行人 1801 产品），增强供应弹性，降低原材料价格波动对 1201 产品的影响。

3、与客户、供应商的议价能力

（1）与客户的议价能力

发行人作为噻诺酮原料药绿色合成及关键中间体新工艺的首研企业，以具有自主知识产权的创新工艺替代传统工艺，产品具有成本经济、绿色环保、安全等优势，客户创新工艺的替代率较高，且客户改造完成后逆转为传统工艺路线的转

换成本较高，会带来环保和安全问题，发行人以技术服务为纽带，为客户提供增值服务，与客户形成“互相依存、合作共赢”的生态，与客户具有较高的粘性。发行人客户较为集中，合作时间较长，形成了较为稳定供应关系。

目前行业内同类产品生产企业仅为发行人和飞宇化工，发行人具有产能规模优势，在细分市场中拥有较高行业地位，这决定了发行人具有较强的市场议价能力。

(2) 与供应商的议价能力

公司产品所需原材料主要包括乙酸乙酯、金属钠、二甲胺、乙醇、二甲苯、2,4-二氯氟苯、三氯化铝、四氯化碳、环丙胺等。

2,4-二氯氟苯、环丙胺为专用化学品，主要用于喹诺酮原料药中间体的合成，市场用量较稳定，市场价格受市场供应量影响较大。发行人 2,4-二氯氟苯、环丙胺用量占比较高，发行人议价能力与市场供应量相关，市场供应充足时，议价能力较强；反之市场供应短缺时，议价能力一般。

发行人其他主要原材料乙酸乙酯、金属钠、二甲胺、乙醇、二甲苯、三氯化铝、四氯化碳等为基础化工原料，市场竞争充分且供应充足，价格形成机制市场化。报告期内，发行人和供应商在其报价基础上主要协商付款方式及账期，发行人议价能力总体不强。

4、发行人采购定价方式及主要定价考虑因素

公司采购部根据原材料市场供需情况，对主要原材料一般至少确定两家合格供应商，选取两家以上的供应商进行询价，结合上游原辅料行情、供应商报价、付款方式、账期，通过比价、议价确定原材料的供应商、采购成交价及数量，然后提交《价格审批表》或提交合同初稿审批，由总经理审核通过后，签订合同，实施采购。

发行人采购定价，主要根据原材料市场供需情况、上游原辅料行情、供应商报价、付款方式、账期等因素与供应商协商定价。

5、发行人销售定价方式及主要定价考虑因素

发行人总经理会同营销部、财务部根据产品成本、市场调研情况、生产情况等确定产品基准价格。发行人营销部业务员会综合考虑客户采购规模、双方合作稳定情况、产品市场供求情况、竞争对手报价情况、运输距离、付款方式等因素在基准价格基础上略有浮动与客户协商定价，由营销部提出申请并报总经理批准。

发行人产品投放市场时间较长，生产和销售规模较大，部分产品市场上无同类产品，在细分市场中拥有较高行业地位和客户粘度，决定了发行人具有较强的市场议价能力。发行人产品在定价时综合考虑的主要因素如下：

（1）成本和利润因素

发行人产品的成本及预期利润空间是影响发行人销售定价的最主要因素。采购规模较大且持续稳定的客户一般会较其他普通客户享受一定的价格优惠。

（2）经营策略因素

发行人在市场推广过程中，为获得客户采用创新工艺路线替代传统工艺路线和迅速占领市场和扩大销售规模，采取以相对低价策略让利给客户，共同分享工艺创新成果。

（3）市场供求和竞争因素

在产能不足、竞争不充分且需求旺盛时会在定价上进行适度上调，反之亦然。

会计师核查情况及结论：

（一）核查程序

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人并获取相关销售制度及销售合同，了解产品定价机制、与客户的议价能力情况以及定价时综合考虑的因素；

2、访谈发行人采购部门负责人并获取相关采购制度及采购合同，了解采购定价方式、与供应商的议价能力情况以及定价时综合考虑的因素；

3、获取发行人采购台账和销售台账，分析主要原材料价格波动与产品售价的传导情况；

4、获取发行人所处行业资料，了解发行人主要原材料供应情况和主要产品竞争对手生产及销售情况；

5、走访发行人主要客户和供应商，了解双方具体定价机制情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人产品生产周期较短，且直接材料占产品成本比重较高，主要原材料价格波动会较快传导至发行人产品的价格，主要原材料价格波动和发行人产品价格、下游原料药价格之间存在传导机制。

2、发行人核心竞争力主要体现在基于创新工艺下的产品成本、供应稳定性和产品差异性等方面，发行人采购、销售定价方式及主要定价考虑因素的描述与实际经营情况基本一致。

二、关于审核中心意见落实函“2. 关于主要客户。申报文件及问询回复显示，2020年1-6月，发行人对主要客户万邦德销售毛利率为-1.09%，主要原因为万邦德主要采购1701产品，而1701产品为发行人2019年11月开始试生产的新产品，2020年1-2月处于生产起步阶段，产量及收率均较低，单位材料耗用、固定资产折旧等制造费用较高，导致1-2月毛利率出现大额负数，3月-6月毛利率转为正数。请发行人按月列示2019年11月至2020年10月间全部1701产品、对万邦德销售1701产品、对其他客户销售1701产品的销售毛利率情况，说明差异原因及合理性，并说明与市场同类产品价格的差异情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

答：

发行人回复说明：

（一）按月列示2019年11月至2020年10月间全部1701产品、对万邦德销售1701产品、对其他客户销售1701产品的销售毛利率情况，说明差异原因及合理性

2019年11至12月，公司1701产品尚处于试生产阶段，未有产品产出。2020年1月开始产出1701产品并对外销售。2019年6月对外销售的2吨1701产品系研发得到的。

2020年1月至10月全部1701产品、对万邦德销售1701产品、对其他客户销售1701产品的销售毛利率情况如下：

月份	1701产品毛利率	对万邦德销售1701产品毛利率	对其他客户销售1701产品毛利率
1	-327.78%	-327.78%	
2	-231.08%	-231.08%	
3	9.99%	6.28%	15.44%
4	14.41%	13.26%	19.48%
5	22.69%	21.27%	28.46%
6	31.40%	30.17%	34.40%
7	33.64%		33.64%
8	32.40%		32.40%
9	31.58%		31.58%
10	29.67%	29.38%	29.83%
合计	12.63%	1.26%	29.12%

2020年1至10月，1701产品毛利率呈现出先大幅上升再相对平稳的趋势，主要系由于不同生产阶段产品的单位成本存在差异。2020年1-2月发行人1701产品处于生产起步阶段，生产不稳定，产量及收率均较低，1月、2月产量仅为4.88吨和3.90吨，单位材料耗用、固定资产折旧等制造费用较高，以致毛利率

为负，1-2 月万邦德为发行人 1701 产品第一个客户且是唯一客户；2020 年 3-6 月 1701 产品产量持续大幅增加，分别为 33.43 吨、45.28 吨、65.55 吨、87.67 吨，单位成本大幅降低，毛利率显著提高，3-6 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率低于其他客户，主要系由于万邦德采购 1701 产品的数量较多，采购价格较为优惠；随着其他客户采购数量的增加，2020 年 10 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率与其他客户较为接近。

2020 年 7 至 9 月未向万邦德销售 1701 产品，主要系由于万邦德工厂临时检修，暂无采购需求，2020 年 10 月已恢复采购。

（二）说明与市场同类产品价格的差异情况

1701 产品系发行人采用创新工艺路线的诺氟沙星高级中间体，目前尚无同类生产厂家，市场中无可比价格。

会计师核查情况及结论：

（一）核查程序

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人生产及销售负责人，了解 1701 产品的生产情况及后续销售计划；
- 2、获取发行人销售台账，复核 2019 年 11 月至 2020 年 10 月间全部 1701 产品、对万邦德销售 1701 产品、对其他客户销售 1701 产品的销售毛利率情况；
- 3、结合发行人 1701 产品生产情况，分析对万邦德销售 1701 产品、对其他客户销售 1701 产品的销售毛利率差异原因，判断其合理性；
- 4、查阅 1701 产品资料，了解行业相关情况；
- 5、结合对万邦德的实地走访，了解发行人对其销售 1701 产品的情况及市场中同类产品情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、2020 年 1 至 10 月，发行人 1701 产品毛利率呈现出先大幅上升再相对平稳的趋势，主要系由于不同生产阶段产品的单位成本存在差异。从同一月份来看，2020 年 3 至 6 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率低于其他客户，主要系由于万邦德采购 1701 产品的数量较多，采购价格较为优惠；2020 年 10 月对万邦德销售 1701 产品的毛利率与其他客户较为接近。

- 2、1701 产品目前尚无同类生产厂家，市场中无可比价格。

三、关于审核中心意见落实函“5. 关于销售费用。请发行人补充披露：（1）2019 年发行人销售费用中运杂费增长原因、运杂费与收入是否匹配。（2）2020 年 1-6 月未将运杂费从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理是否符合新收入准则的相关规定。（3）进一步结合发行人业务模式、同行业公司模式情况等，披露发行人销售费用率远低于同行业公司的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

答：

发行人回复说明：

（一）2019 年发行人销售费用中运杂费增长原因、运杂费与收入是否匹配

1、2019 年发行人销售费用中运杂费增长原因

公司销售费用-运杂费主要分为主营业务收入对应的运杂费（产品运费）和其他业务收入对应的运杂费（三氯化铝水溶液运费等），具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
销售费用-运杂费	363.79	105.54
其中：产品运费	116.96	100.18
三氯化铝水溶液运费等	246.83	5.36

2019 年发行人销售费用中运杂费增长主要系由于三氯化铝水溶液运费大幅增长，三氯化铝水溶液运费的增长主要源于其运费承担方式的变化。

2、运杂费与收入是否匹配

（1）产品运费与收入的匹配性

2019 年度公司产品运费与主营业务收入及销量的匹配情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
产品运费（万元）	116.96	100.18	16.75%
主营业务收入（万元）	55,300.86	43,535.85	27.02%
销量（吨）	8,663.52	7,541.20	14.88%
运输数量（吨）	8,493.83	7,419.25	14.48%
单位运费（元/吨）	137.71	135.02	1.99%

注：销量和运输数量的差异主要系客户自提导致。

受到销售的产品结构及价格变动的影响，2019 年度与 2018 年度相比，公司主营业务收入上升幅度高于产品运费，产品运费变动幅度与产品销售数量较为接近。

综上，结合销售的产品结构及价格变动的影响，产品运费与主营业务收入相匹配。

(2) 三氯化铝水溶液运费与收入的匹配性

2019 年度公司三氯化铝水溶液运费与收入及销量的匹配情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
三氯化铝水溶液运费（万元）	246.83		
三氯化铝水溶液收入（万元）	663.66	182.37	263.91%
销量（吨）	27,831.36	21,629.32	28.67%
运输数量（吨）	26,796.29		
单位运费（元/吨）	92.11		

注：销量和运输数量的差异主要系客户自提导致。

2019 年发行人三氯化铝水溶液运费大幅增长，主要系由于其运费承担方式的变化。三氯化铝水溶液可作为净水剂的主要原材料，2018 年公司三氯化铝水溶液主要销售给中间商，运输由对方负责，三氯化铝水溶液售价不含销售运费；随着三氯化铝水溶液市场需求的变化，2019 年公司主要与净水剂的生产厂家直接交易，三氯化铝水溶液售价基本包含销售运费，运费由公司承担。发行人 2019 年度三氯化铝水溶液销量、运输数量、单位运费与发行人实际经营情况相符。

综上，结合运费承担方式及三氯化铝水溶液销售价格变动的影响，三氯化铝水溶液运费与其收入相匹配，符合实际经营情况。

(二) 2020 年度未将运杂费从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理是否符合新收入准则的相关规定

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。发行人销售过程中发生的运杂费属于前述规定中描述的范围，在 2018 年至 2019 年，公司均将其计入销售费用。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号——收入》，根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南 2018 中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，公司的运杂费系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到 2020 年度会计科目与 2018 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年度仍将运杂费计入销售费用。

（三）进一步结合发行人业务模式、同行业公司模式情况等，披露发行人销售费用率远低于同行业公司的原因及合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平比较情况如下：

财务指标	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用率（%）	中欣氟材	2.48	2.83	2.04
	吉泰股份	0.50	1.23	1.29
	联盛化学	2.49	2.42	2.00
	合佳医药	3.97	2.48	2.35
	永太科技	3.03	3.84	4.71
	新化股份	0.54	4.14	3.47
	利安隆	3.37	5.21	6.00
	平均值	2.34	3.16	3.12
	本立科技	0.60	0.78	0.35

数据来源：同花顺 IfinD 数据、年度报告、半年度报告和招股说明书。除利安隆外，其他同行业可比公司 2020 年度数据尚未披露，此处列式为 2020 年 1-6 月数据。

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司销售费用率与行业平均数相比较低，主要系与业务模式相关，公司以创新工艺替代传统工艺，与客户分享创新工艺收益，客户粘性较高，发行人与客户相互依存，和行业主要客户均有交易且合作时间较长，客户集中度较高，产品品类及应用领域较同行业公司少，营销推广费等费用低；国内市场业务，客户大多在浙江、江西等地，离公司较近，运距较短，公司承担的运费较少；国外市场业务，公司一般承担送到指定宁波港、上海港等港口的运费，距离较近，导致运费较低。同时，受到业务及产品特征的影响，销售人员较少，职工薪酬及相应的办公差旅等费用较低。

发行人与同行业可比公司业务模式情况的比较分析如下：

可比公司名称	业务模式情况
中欣氟材	中欣氟材自 2000 年成立以来，一直专注含氟的医药、农药、电子材料中间体的生产与研发。2019 年完成重大资产重组，主营业务新增氟化氢、氢氟酸、硫酸及萤石矿的开采、选矿及销售等相关领域业务。销售区域分国内和国外两部分，外销业务涉及销售佣金、报关代理费、展览费等销售费用。
吉泰股份	吉泰股份主要从事氟精细化学品的研发、生产和销售，主要涉及液晶化学品、医药化学品、农药化学品等细分行业市场，客户主要分为中间贸易商和终端用户两大类。销售费

可比公司名称	业务模式情况
	用主要为运输费和职工薪酬。
联盛化学	联盛化学立足于化学制品、农药、医药中间体的研发、制造，以国际市场为主导，注重客户和市场导向，制定了一套符合自己发展特色的、高效的经营模式；销售区域以外销为主，国外业务占 70%左右，以欧洲和亚洲市场为主，涉及报关费、出口保险费、销售佣金等销售费用。
合佳医药	合佳医药主营业务为头孢类原料药和医药中间体的研发、生产和销售，客户主要是国内外下游原料药生产厂商及医药制剂生产厂商，客户比较多样；销售区域：国内销售约 70%、国外销售约 30%，涉及中介服务费、进出口费用等销售费用。
永太科技	永太科技主要经营医药、农药、电子化学品业务，主要为国际巨头相关企业提供定制生产、研发和技术服务。永太科技主要采取直销方式，由销售部负责国内外销售业务，在长期的经营过程中已经建立起较为广泛的客户群，销售费用涉及佣金、市场开发费等。
新化股份	新化股份主要从事脂肪胺、有机溶剂、香料香精、双氧水及其他精细化工产品的生产经营，设有市场营销部和国际贸易部，下游客户主要包括生产商和贸易商两类，客户分布较为分散，运输费用较高，同时涉及咨询服务费、销售佣金等销售费用。
利安隆	利安隆主营业务为高分子材料抗老化助剂的研发、生产和销售，通过设立于香港、美国、德国、日本的子孙公司，和设立在广州的华南办事处、苏州的华东办事处，和全球多个地区的分销商一起构成覆盖全球的营销网络，在全球统一采用“直销+经销”的销售模式，物流费用和职工薪酬较高，同时涉及市场开发费、认证费等销售费用。
发行人	公司主营业务为医药中间体、农药中间体、新材料中间体的研发、生产和销售。报告期内，公司聚焦喹诺酮原料药及关键中间体，以创新工艺替代传统工艺，产品具有安全、环保和成本等优势，以技术服务为纽带，与客户形成“互相依存、合作共赢”的生态，市场推广费用较低。销售费用主要为运杂费和职工薪酬。

公司与同行业可比公司业务模式有所区别，导致销售费用构成存在差异，同行业可比公司涉及出口相关费用支出较多。同时，同行业可比公司客户群体较多且分布相对广泛，导致运输费用、职工薪酬等相对较高。

会计师核查情况及结论：

（一）核查程序

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人运输台账，检查运杂费的主要构成，分析 2019 年发行人运杂费增长的原因；
- 2、核查发行人三氯化铝水溶液主要客户的经营范围及合同条款，判断运费承担方式及销售价格变化的真实性和合理性；
- 3、获取发行人 2019 年度三氯化铝水溶液主要运输合同及结算单据，核查三氯化铝水溶液的运输数量、单位运费与发行人实际经营情况是否相符；

4、对发行人产品运费波动进行分析，结合销售的产品结构及价格的变动情况，分析产品运费与主营业务收入的匹配性；

5、向发行人主要运输单位发函确认运输数量、运输金额，以验证账面记录的准确性；

6、对发行人的财务负责人进行访谈，了解报告期内运杂费的具体核算情况及计入销售费用的原因及合理性；

7、查阅企业会计准则关于运输费用的相关处理规定，评价发行人运杂费计入销售费用是否符合企业会计准则的规定；

8、查询同行业可比公司的公开披露信息，了解其运输费用的核算情况，与发行人进行比较；

9、获取报告期内同行业可比公司财务报告等资料，了解同行业可比公司业务模式，结合与发行人业务模式的差异性，分析发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；

10、结合关联方资金流水核查，判断发行人是否存在关联方代垫成本费用的情形。

（二）核查结论

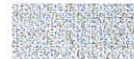
经核查，我们认为：

1、结合销售的产品结构及价格变动的影响，发行人产品运费与主营业务收入相匹配；结合运费承担方式及三氯化铝水溶液销售价格变动的影响，发行人三氯化铝水溶液运费与其收入相匹配，2019 年度三氯化铝水溶液销量、运输数量、单位运费与发行人实际经营情况相符。

2、2018 年度至 2020 年度，发行人将运杂费计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定，考虑到 2020 年度会计科目与 2018 年至 2019 年的可比性，发行人将运杂费计入销售费用具有合理性。

3、发行人销售费用低于同行业可比公司的水平，符合发行人实际的经营情况。

特此说明。



（此页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江本立科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）



声 明 书

根据《中华人民共和国电子签名法》第十四条规定：“可靠的电子签名与手写签名或者盖章具有同等的法律效力。”立信会计师事务所（特殊普通合伙）自 2012 年 12 月 1 日起启用电子印章，与公章具有同等法律效力。本所电子印章用途包括但不限于：出具审计报告、验资报告、签署合同、招投标文件。

特此声明！

电子印章样本	公章样本
 (仅供电子印章效力申明专用)	 (仅供电子印章效力申明专用)

声明单位：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

日期：2012年12月1日



会计师事务所

执业证书



名称：立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：310000006

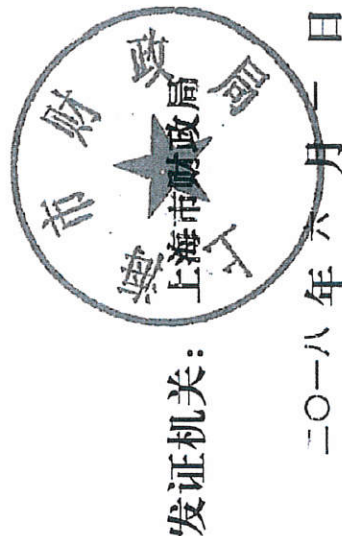
批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

证书序号：0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

二〇一八年六月一日

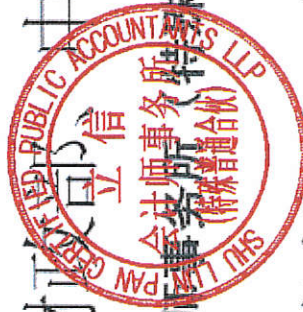
中华人民共和国财政部制



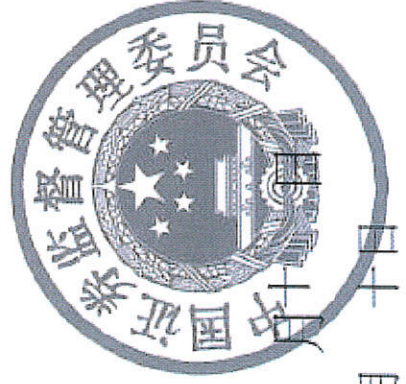
证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部 中国证券监督管理委员会审查, 批准
立信会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。



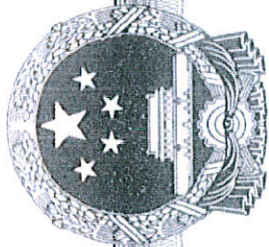
首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一一年七月

证书有效期至: 二〇一二年七月 十日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202009170032

扫描二维码
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、监
管信息。



名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟、杨志国

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律法规规定的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。

【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】

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



登记机关

2020年09月17日