

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
发行注册环节反馈意见落实函的回复

信会师函字[2021]第 ZF329 号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

由长城证券股份有限公司于 2021 年 6 月 7 日转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函（2021）010643 号，以下简称“落实函”）已收悉。根据落实函的要求，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：

如无特别说明，本意见落实函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、关于落实函“1. 关于客户集中度。根据招股说明书，报告期内，发行人前五大客户销售额占当期营业收入比例分别为 85.97%、80.29%和 71.77%，2020 年客户集中度下降幅度较大。请发行人结合客户变动、业务拓展等情况说明并披露报告期内客户集中度下降的具体原因、相关趋势是否具有持续性。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。”

答：

发行人回复说明：

（一）结合客户变动、业务拓展等情况说明报告期内客户集中度下降的具体原因、相关趋势是否具有持续性

1、报告期内公司向前五大客户销售情况

（1）2017 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	销售收入	占比	产品类别	主要应用领域
1	浙江国邦及其关联方	生产商	13,038.81	38.64%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星和恩诺沙星
2	京新药业及其关联方	生产商	10,781.17	31.95%	医药中间体	喹诺酮原料药左氧氟沙星、环丙沙星和恩诺沙星
3	江苏国泰	贸易商	3,387.91	10.04%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
4	朗华制药	生产商	3,257.46	9.65%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星
5	神州化工（深圳）有限公司	贸易商	1,346.20	3.99%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
小计			31,811.55	94.27%		

(2) 2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	销售收入	占比	产品类别	主要应用领域
1	浙江国邦及其关联方	生产商	15,855.29	36.20%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星和恩诺沙星
2	京新药业及其关联方	生产商	10,118.33	23.10%	医药中间体	喹诺酮原料药左氧氟沙星、环丙沙星和恩诺沙星
3	江苏国泰	贸易商	7,451.81	17.01%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
4	朗华制药	生产商	2,746.72	6.27%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星
5	神州化工（深圳）有限公司	贸易商	1,483.50	3.39%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
小计			37,655.65	85.97%		

(3) 2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	销售收入	占比	产品类别	主要应用领域
1	浙江国邦及其关联方	生产商	22,108.93	39.53%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星和恩诺沙星
2	京新药业	生产商	11,348.10	20.29%	医药中间体	喹诺酮原料药左氧氟沙星、环丙沙星和恩诺沙星
3	江苏国泰	贸易商	4,611.91	8.25%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
4	朗华制药	生产商	3,687.06	6.59%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星
5	浙江融易通	贸易商	3,146.18	5.63%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
小计			44,902.18	80.29%		

(4) 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	销售收入	占比	产品类别	主要应用领域
1	浙江国邦	生产商	20,790.67	33.27%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星和恩诺沙星
2	京新药业	生产商	9,788.26	15.67%	医药中间体	喹诺酮原料药左氧氟沙星、环丙沙星和恩诺沙星
3	浙江省医药保健品进	贸易商	7,315.72	11.71%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、

序号	客户名称	客户类别	销售收入	占比	产品类别	主要应用领域
	出口有限责任公司					恩诺沙星
4	潍坊市海欣药业有限公司	生产商	3,566.46	5.71%	医药中间体	喹诺酮原料药中间体环丙羧酸
5	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	贸易商	3,382.99	5.41%	医药中间体	喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星
小计			44,844.10	71.77%		

2、报告期客户集中度较高和逐年下降的原因分析

(1) 2017年-2020年发行人客户集中度较高的原因

发行人聚焦喹诺酮原料药及关键中间体绿色工艺路线的研究,创设了一氧化碳羰基化反应、四氯化碳傅克反应和喹诺酮原料药绿色合成等三大技术平台,实现 801 产品和 1201 产品等关键中间体产业化,并通过上述关键中间体把部分喹诺酮原料药的生产工艺统一到一个大平台上,有效解决了有毒、有害原料使用量大、“三废”产生量多、生产成本高等行业问题,为喹诺酮原料药及关键中间体规模化、循环化、连续化和自动化生产创造了条件。

报告期内,发行人完成部分喹诺酮原料药的传统工艺替代,其中氧氟沙星的合成中替代了以三氟硝基苯为起始原料的工艺路线,环丙沙星、恩诺沙星的合成中替代了以 2,4-二氯-5-氟苯乙酮为起始原料的工艺路线,诺氟沙星合成中替代了以氟氯苯胺为起始原料的工艺路线。发行人 801 产品和 1201 产品先后单独或共同应用到氧氟沙星、左氧氟沙星、环丙沙星、恩诺沙星和诺氟沙星等十多个喹诺酮原料药,随着工艺替代的延伸,后续将应用到更多喹诺酮原料药。

2017年-2020年发行人前五大客户销售占比分别为 94.27%、85.97%、80.29%、71.77%。报告期发行人客户集中度较高,主要原因系发行人产品报告期聚焦于喹诺酮原料药行业,且喹诺酮原料药行业本身市场集中度较高,目前国内喹诺酮原料药生产企业主要有浙江国邦、京新药业、朗华制药、司太立制药等,国外生产厂商主要有印度上市公司 Aarti Drugs Ltd.、Godavari Drugs Ltd.等,其中浙江国邦、京新药业、朗华制药、印度 Aarti Drugs Ltd.等企业氧氟沙星、左氧氟沙星、环丙沙星和恩诺沙星合计的市场占有率约为 80%,国内厂商主要采用直销方式,国外厂商采用贸易商出口方式。同时,发行人通过创新推动喹诺酮原料药客户以新工艺及新产品替代传统工艺,产品具有安全、环保和成本等优势,双方关系紧密,粘性较高,并且发行人在喹诺酮关键中间体细分行业中占据主导地位,发行人喹诺酮原料药主要客户的采购总体较为稳定。

同行业可比公司中，目前仅有发行人和飞宇化工可以向下游客户供应 801 产品、1201 产品、1501 产品。因飞宇化工不是公众公司，相关业务数据无法获取，根据网上公示的产能信息比较，目前发行人和飞宇化工 801 产品、1201 产品和 1501 产品总计的市场占有率分别约为 70%和 30%。与发行人相似，飞宇化工在这一领域同样存在客户集中度较高的情况。

(2) 2017 年-2020 年发行人前五大客户变化情况及原因

2017 年-2020 年发行人前五大客户变化情况及原因分析如下：

表一 2017 年-2020 年发行人前五大客户变化情况

单位：万元

客户排名	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比	客户名称	销售金额	占比
第一大客户	浙江国邦	20,790.67	33.27%	浙江国邦及其关联方	22,108.93	39.53%	浙江国邦及其关联方	15,855.30	36.20%	浙江国邦及其关联方	13,038.81	38.64%
第二大客户	京新药业	9,788.26	15.67%	京新药业	11,348.10	20.29%	京新药业及其关联方	10,118.33	23.10%	京新药业及其关联方	10,781.17	31.95%
第三大客户	浙江省医药保健品进出口有限责任公司	7,315.72	11.71%	江苏国泰	4,611.91	8.25%	江苏国泰	7,451.81	17.01%	江苏国泰	3,387.91	10.04%
第四大客户	潍坊市海欣药业有限公司	3,566.46	5.71%	朗华制药	3,687.06	6.59%	朗华制药	2,746.72	6.27%	朗华制药	3,257.46	9.65%
第五大客户	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	3,382.99	5.41%	浙江融易通企业服务有限公司	3,146.18	5.63%	神州化工（深圳）有限公司	1,483.50	3.39%	神州化工（深圳）有限公司	1,346.20	3.99%
合计		44,844.10	71.77%	合计	44,902.18	80.29%	合计	37,655.65	85.97%	合计	31,811.55	94.27%

表二 2017 年-2020 年发行人前五大客户在报告期的收入情况

序号	2020 年度			2019 年度		2018 年度		2017 年度		备注
	客户名称	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	
1	浙江国邦	20,790.67	33.27%	22,108.93	39.53%	15,855.30	36.20%	13,038.81	38.64%	2017 年-2020 年第一大客户
2	京新药业	9,788.26	15.67%	11,348.10	20.29%	10,118.33	23.10%	10,781.17	31.95%	2017 年-2020 年第二大客户
3	浙江省医药保健品进出口有限责任公司	7,315.72	11.71%	1,869.95	3.34%	324.44	0.74%	-	-	2020 年第三大客户
4	潍坊市海欣药业有限公司	3,566.46	5.71%	171.68	0.31%	2.76	0.01%	3.85	0.01%	2020 年第四大客户

5	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	3,382.99	5.41%	2,455.68	4.39%	1,082.20	2.47%	195.81	0.58%	2020 年第五大客户
6	江苏国泰	1,972.43	3.16%	4,611.91	8.25%	7,451.81	17.01%	3,387.91	10.04%	2017 年-2019 年第三大客户
7	朗华制药	2,309.97	3.70%	3,687.06	6.59%	2,746.72	6.27%	3,257.46	9.65%	2017 年-2019 年第四大客户
8	浙江融易通	2,155.62	3.45%	3,146.18	5.63%	445.82	1.02%	-	-	2019 年第五大客户
9	神州化工（深圳）有限公司	328.74	0.53%	644.40	1.15%	1,483.50	3.39%	1,346.20	3.99%	2017 年-2018 年第五大客户
合计		51,610.86	82.60%	50,043.89	89.48%	39,510.88	90.21%	32,011.20	94.86%	

注：2020 年江苏国泰数据包含下半年吸收合并存续方江苏国泰绵贸易有限公司的销售数据。

1) 2017 年-2020 年发行人前五大客户中，浙江国邦、京新药业一直稳居发行人前两大客户，主要系浙江国邦、京新药业的喹诺酮原料药行业地位和市场占有率较高，且向发行人采购产品数量总体稳定变动较小所致。

2) 江苏国泰系贸易商，主要出口给印度 Aarti Drugs Ltd.，2017 年-2019 年位列发行人第三大客户。2020 年未进入前五大客户之列，主要系 Aarti Drugs Ltd. 等印度终端客户对交易价格等较为敏感，会根据贸易商交易报价等交易条件的不同而选择相应的贸易商。2020 年，浙江省医药保健进出口有限责任公司和浙江融易通为进一步拓展印度市场，对 Aarti Drugs Ltd. 美元报价较江苏国泰优惠，Aarti Drugs Ltd. 部分采购通过浙江省医药保健进出口有限责任公司和浙江融易通进行，导致 Aarti Drugs Ltd. 通过江苏国泰采购金额减少。2020 年江苏国泰（含下半年吸收合并存续方江苏国泰绵贸易有限公司）实现销售收入 1,972.43 万元，降为发行人当年度第十大客户。

3) 2020 年新增第三大客户浙江省医药保健进出口有限责任公司，系贸易商，主要终端客户为印度原料药生产商，包括 Aarti Drugs Ltd.（2018 年、2019 年和 2020 年）、Godavari Drugs Ltd.（2019 年和 2020 年）、Infinity Laboratories Pvt Ltd.（2019 年）。2018 年、2019 年和 2020 年分别实现销售收入 324.44 万元、1,869.95 万元、7,315.72 万元，2020 年因 Aarti Drugs Ltd. 向其下达订单大幅增加，导致其向发行人采购相应大幅增加。

4) 朗华制药 2017 年-2019 年一直为发行人第四大客户，2020 年朗华制药因下半年部分生产线停产等原因，向发行人采购相应减少，降为发行人第七大客户。

5) 2020 年新增第四大客户潍坊市海欣药业有限公司，主要从事医药中间体及原料药的研发、生产和销售，其控股股东为杭州华东医药集团浙江华义制药有限公司。从 2017 年开始向发行人采购 801 产品，2017 年、2018 年采购金额分别为 3.85 万元和 2.76 万元。杭州华东医药集团浙江华义制药有限公司参股的滨海金海立医药化工有限公司是一家采购苯乙酮生产环丙羧酸的企业，受 2019 年 3 月江苏响水爆炸事故等的影响，滨海金海立医药化工有限公司生产处于不正常状态，无法满足其环丙羧酸客户的需求。2019 年 11 月-12 月潍坊市海欣药业有限

公司向发行人采购 1501 产品使用创新工艺生产环丙羧酸开始供应给滨海金海立医药化工有限公司，全年采购金额为 171.68 万元；2020 年潍坊市海欣药业有限公司获得的滨海金海立医药化工有限公司环丙羧酸订单大幅增加，向发行人采购 1501 产品金额达到 3,566.46 万元，较 2019 年大幅增长。

6) 发行人 2017-2020 年第五大客户存在变动，其中 2017 年、2018 年第五大客户均为神州化工（深圳）有限公司（其 2019 年、2020 年分别位列发行人第十一大客户和第十七大客户）；2019 年第五大客户为浙江融易通（其 2018 年、2020 年分别位列发行人第十一大客户和第八大客户）；2020 年第五大客户为江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司（其 2017 年、2018 年、2019 年分别位列发行人第七大客户、第六大客户及第六大客户），主要原因系印度终端客户通过贸易商向公司采购产品，不同年份受交易条件等因素的影响，贸易商结构和销售占比会存在一定变动，但主要终端客户保持基本稳定。

贸易商根据终端客户具体要求及贸易条件可以同时向多家生产厂商采购并向多家境外终端客户供货，一家境外终端客户可以同时有多家贸易商提供服务。印度终端客户以 Aarti Drugs Ltd.、Godavari Drugs Ltd. 为主，经统计，发行人 2017 年-2020 年通过贸易商向上述两家终端客户的销售量情况如下：

a. 2017 年-2020 年，Aarti Drugs Ltd. 通过贸易商采购发行人产品情况如下：

单位：吨

贸易商	2020 年度			2019 年度		
	801 产品	1201 产品	1501 产品	801 产品	1201 产品	1501 产品
江苏国泰（含江苏国泰国际贸易有限公司）	-	-	234.00	-	-	507.00
浙江省医药保健进出口有限责任公司	112.00	-	721.50	16.00	-	97.50
浙江融易通	160.00	144.00	-	32.00	-	273.00
杭州东瑞医药科技有限公司	-	-	-	-	-	97.50
合计	272.00	144.00	955.50	48.00	-	975.00
贸易商	2018 年度			2017 年度		
	801 产品	1201 产品	1501 产品	801 产品	1201 产品	1501 产品
江苏国泰	272.00	-	819.00	128.00	-	470.00
浙江省医药保健进出口有限责任公司	-	-	39.00	-	-	-
浙江融易通	-	-	-	-	-	-
合计	272.00	-	858.00	128.00	-	470.00

注：(1)发行人通过贸易商向印度终端客户销售产品，贸易商和印度终端客户签署合同，发行人掌握销售量，无法准确了解销售金额，所以用销售数量列示；(2) 1501 产品由 801 产品和 1201 产品合成，下游客户可直接向发行人采购 1501 产品，也可以采购 801 产品和 1201 产品合成 1501 产品；(3) 801 产品作为关键中间体可直接用于氧氟沙星和左氧氟沙星的合成；(4) 随着该终端客户创新工艺替代传统工艺的比重不断提高，报告期采购量随之增大。2017 年采购量相对较低，2017 年为发行人通过贸易商开拓印度市场的初期。

b. 报告期内，Godavari drugs Ltd 通过贸易商采购发行人产品情况如下：

单位：吨

贸易商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度		
	1501 产品	1501 产品	1501 产品	801 产品	1201 产品	1501 产品
江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	402.50	273.00	78.00	-	-	-
浙江省医药保健进出口有限责任公司	117.00	117.00	-	-	-	-
神州化工（深圳）有限公司	39.00	78.00	180.00	112.00	168.00	78.00
浙江融易通	19.50	39.00	-	-	-	-
深圳市苏山科技有限公司	19.50	-	-	-	-	-
合计	597.50	507.00	258.00	112.00	168.00	78.00

注：（1）发行人通过贸易商向印度终端客户销售产品，贸易商和印度终端客户签署合同，发行人掌握销售量，无法准确了解销售金额，所以用销售数量列示；（2）2017 年采购 801 产品和 1201 产品合成 1501 产品，2018 年-2020 年该终端客户直接采购发行人 1501 产品，未采购 801 产品和 1201 产品；（3）随着该终端客户创新工艺替代传统工艺的比重不断提高，报告期采购量随之增大，以及发行人加大市场开发，该终端客户采购量呈上升趋势。

综上，2017 年-2020 年发行人主要客户稳定性总体较好，具有可持续性。

（3）2017 年-2020 年发行人前五大客户集中度逐年下降的原因

2017 年-2020 年发行人前五大客户销售占比分别为 94.27%、85.97%、80.29%、71.77%，呈逐年下降趋势。具体分析如下：

1) 规模以上的客户群体壮大，客户销售集中度明显降低

销售规模	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	家数	销售平均值 (万元)	家数	销售平均值 (万元)	家数	销售平均值 (万元)	家数	销售平均值 (万元)
1,000 万元及以上	11	5,101.22	8	6,315.68	6	6,456.31	5	6,362.31
100-1,000 万元	17	331.59	13	383.15	14	333.11	8	176.57
10-100 万元	16	42.69	12	29.52	10	35.40	12	37.64
10 万元以下	31	1.64	47	1.44	34	1.26	53	1.31
合计	75	833.13	80	699.11	64	684.35	78	432.63

(续)

销售规模	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比	销售金额 (万元)	占比
1,000 万元及以上	56,113.46	89.80%	50,525.45	90.34%	38,737.86	88.45%	31,811.54	94.27%
100-1,000 万元	5,636.98	9.02%	4,981.01	8.91%	4,663.59	10.65%	1,412.56	4.19%
10-100 万元	683.07	1.09%	354.22	0.63%	354.04	0.81%	451.66	1.34%
10 万元以下	50.89	0.08%	67.74	0.12%	42.85	0.10%	69.24	0.21%
合计	62,484.40	100.00%	55,928.42	100.00%	43,798.34	100.00%	33,745.00	100.00%

注：(1) 同一控制下的客户合计按 1 家计算；(2) 客户销售平均值=各销售规模区间内的客户销售合计数/客户家数；(3) 客户销售金额=各销售规模区间内的客户销售合计数，占比=各销售规模区间内的客户销售合计数/营业收入。

从规模以上客户的家数来看，发行人单个销售规模在 1,000 万元及以上的客户，2017 年、2018 年、2019 年、2020 年分别为 5 家、6 家、8 家、11 家，大客户群体不断壮大，客户家数逐年上升，客户结构得到优化。单个销售规模在 10 万元以上的客户由 2017 年的 25 家、2018 年的 30 家增加到 2020 年的 44 家，10 万元以上规模的客户群体基数在扩大，客户分散度提高。规模以上的客户持续增加，主要基于发行人产品质量稳定和绿色环保成本优势，以技术服务为纽带，与客户形成“互相依存、合作共赢”的生态，使得发行人销售收入逐年提高。

从客户销售平均值来看，2017 年-2020 年销售规模在 1,000 万元及以上客户的销售平均值分别为 6,362.31 万元、6,456.31 万元、6,315.68 万元、5,101.22 万元，销售金额占比分别为 94.27%、88.45%、90.34%、89.80%，大客户销售集中度总体呈下降趋势；销售规模在 10-100 万元之间的客户，2020 年销售平均值为 42.69 万元，较 2017 年、2018 年、2019 年的 37.64 万元、35.40 万元、29.52 万元有所提升，中小规模客户对发行人销售贡献度提高，相应降低了客户集中度。

2) 业务不断拓展，产品品种增加及应用领域扩大

报告期内，公司主营业务收入按产品类别分类如下：

单位：万元

产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
801 产品	6,581.85	10.64	6,554.36	11.85	6,763.92	15.54	4,936.58	14.69
1201 产品	7,115.44	11.51	8,590.95	15.53	7,210.41	16.56	5,701.39	16.96
1501 产品	43,823.43	70.87	39,519.51	71.46	29,479.61	67.71	22,952.87	68.29
1701 产品	3,611.46	5.84	26.55	0.05	-	-	-	-
其他	701.85	1.14	609.49	1.10	81.91	0.19	21.14	0.06
合计	61,834.03	100.00	55,300.86	100.00	43,535.85	100.00	33,611.98	100.00

2017 年-2020 年，发行人 801 产品、1201 产品、1501 产品合计实现的销售收入分别为 33,590.84 万元、43,453.94 万元、54,664.82 万元和 57,520.72 万元，收入规模持续增长，如前所述，主要系发行人产品质量稳定和绿色环保成本优势，规模以上客户群体扩大所致。

发行人以 801 产品和 1201 产品为基础，围绕三大技术平台，采取差异化发展战略，加大研发投入，不断增加产品品种及扩大现有产品的应用领域，产业链进一步延伸。报告期发行人喹诺酮原料药绿色合成技术平台已经应用到环丙沙星、恩诺沙星等十多个喹诺酮品种上，这期间医药中间体下游客户群体有所壮大。同时，发行人积极拓宽 801 产品应用领域，陆续向小安贸易（上海）有限公司、宿迁市科莱博生物化学有限公司、常州市卜弋科研化工有限公司等销售 801 产品，这部分农药中间体客户均不在前五大客户之列。

发行人报告期产品线不断丰富，在 1501 产品等现有产品销售稳步提升的情况下，2020 年新产品 1701 产品（作为医药中间体可用于合成诺氟沙星、培氟沙星等喹诺酮原料药）完成试生产并规模销售，实现销售收入 3,611.46 万元（占主营业务收入的比重为 5.84%），同时新增 1701 产品客户万邦德、山西同济药业有限公司、浙江垚泰化工有限公司、洛阳市正牧生物科技有限公司等，该等新增客户均不在前五大客户之列。如剔除 1701 产品的销售，2020 年销售收入则为 58,222.57 万元，与 2019 年相比，销售收入略有增长；发行人前五大客户销售的比重将由 71.77%变为 76.17%，即在发行人 801 产品、1201 产品和 1501 产品销售收入合计数同比略有上升的基础上，2020 年因 1701 产品的销售，使得前五大客户销售占比下降了 4.40 个百分点。

综上，2017 年-2020 年发行人 801 产品、1201 产品和 1501 产品销售收入合计数逐年增加，不断开拓新的医药中间体客户以及将 801 产品拓展到农药中间体客户，这部分客户一般不在前五大客户之列；同时，2020 年发行人 1701 产品开始投入市场，增加了客户群体，这部分新增客户也不在前五大客户之列。因此，随着发行人产品品种的增加和产品应用领域的扩大，规模以上的客户群体不断增加和壮大，前五大客户销售规模变动不大总体稳定，导致 2017 年-2020 年度客户集中度明显下降。

3、客户集中度下降趋势未来具有持续性

(1) 未来现有产品客户集中度仍呈下降趋势

如前所述，2017 年-2020 年发行人产品品种的增加和产品应用领域的扩大，客户群体不断增加和壮大，而前五大客户销售规模变动不大总体稳定，导致 2017 年-2020 年度客户集中度明显下降。

目前发行人所处市场环境、主要客户及竞争对手等未发生重大变化，根据发行人主要客户的说明及发行人所做的预测，随着创新工艺替代传统工艺的比例进一步提高，以及 801 产品使用领域拓宽到农药中间体等，未来发行人现有 801 产品、1201 产品和 1501 产品具有一定的新增市场空间，销售收入预计略有增长；1701 产品 2021 年因市场需求提升和自身产能释放，预计全年实现销量 800 吨和销售收入 10,619.47 万元(含税销售价每吨 15 万元)，较 2020 年销售收入 3,611.46 万元大幅增长，收入和客户同步增加，这部分新增客户不在 2020 年前五大客户之列，预计未来现有产品客户集中度下降趋势具有持续性。

(2) 未来自筹资金项目和募投项目新产品的投产，进一步降低了客户集中度

发行人以 801 产品和 1201 产品为基础，围绕三大技术平台，采取差异化发展战略，加大研发投入，在目前聚焦喹诺酮原料药关键中间体的基础上，新增 1801 产品、1802 产品、DDTA、EETA、TBBC 和 TMBC 等产品，不断增加产品品种及扩大产品和技术的应用领域，产业链得到进一步延伸。

发行人已在实施的自筹资金和募投项目产品具体情况如下：

序号	产品代码或简称	化学名称	主要用途	产品应用类别	实施方式
1	1801 产品	2,4-二氯氟苯	1201 产品原材料、糖尿病药西他列汀中间体等，已于 2021 年 6 月初试生产	医药中间体	自筹资金项目
2	1802 产品	2,6-二氯氟苯	1801 产品的副产物，可以单独销售，用于合成 3,4,5-三氟溴苯和	医药、农药及新材料中间体	自筹资金项目

序号	产品代码或简称	化学名称	主要用途	产品应用类别	实施方式
			3,4,5-三氟苯酚等，已于 2021 年 6 月初试生产		
3	1902 产品 (DDTA)	3-甲氧基丙烯酸甲酯	合成除草剂苯唑草酮、杀虫剂氟啶虫酰胺、杀菌剂吡唑醚菌酯、杀菌剂硅噻菌胺等	农药中间体	募集资金项目
			合成抗菌药头孢布烯等	医药中间体	
4	1903 产品 (EETA)	3-乙氧基丙烯酸乙酯	合成除草剂苯唑草酮、杀虫剂氟啶虫酰胺、杀菌剂吡唑醚菌酯、杀菌剂硅噻菌胺等	农药中间体	募集资金项目
			合成抗菌药头孢布烯等	医药中间体	
5	1904 产品 (TBBC)	4-叔丁基苯甲酰氯	合成紫外吸收剂等	新材料中间体	募集资金项目
			合成杀螨剂	农药中间体	
6	1905 产品 (TMBC)	2,4,6-三甲基苯甲酰氯	合成光引发剂 TPO、819、TPO-L	新材料中间体	募集资金项目

发行人现有产品及自筹资金项目、募投项目产品产能及相互关系如下：

单位：吨/年

序号	产品代号或简称	现有产能	新建产能		产品之间相互关系
			自筹项目产能	募投项目产能	
1	801 产品	5,000	-	3,000	丙烯酸酯类产品，基于公司的一氧化碳羰基化反应技术平台
2	1902 产品 (DDTA)	-	-	1,000	
3	1903 产品 (EETA)	-	-	1,000	
4	1201 产品	5,203	-	3,000	苯甲酰氯类产品，基于公司的四氯化碳傅克反应技术平台
5	1904 产品 (TBBC)	-	-	800	
6	1905 产品 (TMBC)	-	-	1,600	
7	1501 产品	6,100	-	-	胺化物及其下游产品，基于公司的噻诺酮绿色合成技术平台，以 801 产品和 1201 产品为主要原料
8	1701 产品	1,700	-	-	
9	1801 产品	-	4,000	-	其他类产品，1201 产品原料
10	1802 产品	-	400-600	-	其他类产品，1801 产品联产

1) 自筹资金项目 1801 产品和 1802 产品

根据市场和自身需求，发行人自筹资金项目生产 1801 产品和 1802 产品，1801 产品与 1802 产品属于同一条生产线的联产产品。1801 产品生产线设计产能每年

4,000 吨，1802 产品为 1801 产品副产品，产出与工艺控制相关，每年产能为 400-600 吨。

1801 产品及 1802 产品的生产线已于 2021 年 6 月初试生产。1801 产品目前产量主要自用，是合成 1201 产品的关键中间体，其投产可以完善发行人的供应链，降低 1201 产品的生产成本，提升 1201 产品自身及后续产品即 1501 产品和 1701 产品的盈利能力。

1802 产品是生产三氟溴苯的原料，三氟溴苯是生产液晶材料的中间体，也可用于生产农药，目前目标客户主要是浙江解氏新材料股份有限公司，该用户目前年用量超过 1,000 吨，市场供应处于紧张状态，发行人已与该用户达成供货意向。按目前每吨含税市场价格约 4.30 万元计算，产量按产能 400-600 吨取中间值 500 吨计算，2021 年 1802 产品预计销售 200 吨和实现销售收入约 761.06 万元，2022 年达产后 1802 产品年销售收入预计约 1,902.65 万元。1802 产品可以销售给新材料中间体或农药中间体生产企业，这部分新增客户和发行人现有产品客户基本不重叠。

2) 募投项目 801 产品、DDTA 和 EETA

根据募投项目“基于一氧化碳羰基化反应技术平台的 N,N-二甲氨基丙烯酸乙酯（即 801 产品）扩产及 DDTA、EETA 建设项目”可行性研究报告，募投项目 801 产品扩产后，除继续满足喹诺酮原料药客户需要外，还可以满足农药中间体客户需求，增加农药中间体新客户数量及采购金额，降低客户集中度。如募集资金 2021 年下半年到位，801 产品预计 2022 年下半年建成投产，2023 年至 2026 年按产能利用率 50%、90%、95%、95%和售价每年下降 1%测算，预计分别实现销售收入 3,784.78 万元、6,744.48 万元、7,047.98 万元和 6,977.50 万元，预计新增年均销售收入 6,138.68 万元。

如募集资金 2021 年下半年到位，DDTA 和 EETA 预计 2022 年下半年建成投产，2023 年至 2026 年按产能利用率 50%、90%、95%、95%和售价每年下降 4%测算，预计分别实现销售收入 4,247.79 万元、7,340.18 万元、7,438.05 万元和 7,140.52 万元，预计新增年均销售收入 6,541.63 万元。

DDTA 和 EETA 等新产品投产后，可用于医药中间体和农药中间体，潜在的主要目标客户如下：

目标客户名称	简介	DDTA 和 EETA 可应用到目标客户的产品情况
日本盐野义制药株式会社 (ShionogiInc.)	名列全球前 50 制药商，产品以抗生素为主	医药头孢布烯
江苏艾康生物医药研发有限公司	成立于 2014 年，医药中间体研发、生产、分装及销售	医药头孢布烯

东亚药业	成立于 1998 年，从事化学原料药、医药中间体的研发、生产和销售等	医药头孢布烯
日本石原产业株式会社（Ishihara Sangyo Kaisha Ltd.）	成立于 1920 年，总部位于日本大阪市西区，产品涉及农药、二氧化钛、功能材料、化工中间体、制药等领域	杀虫剂氟啶虫酰胺
德国巴斯夫（BASF SE）	世界领先的化工企业，产品涵盖化学品、塑料、特性产品、作物保护产品以及原油和天然气	除草剂苯唑草酮、杀菌剂吡唑醚菌酯
美国孟山都（Monsanto）	美国著名跨国农业公司	杀菌剂硅噻菌胺
上海品沃化工有限公司	成立于 2006 年，致力于氟化学品、杂环化学品、苯系等农药，医药及液晶中间体的研发、生产和经营	杀虫剂氟啶虫酰胺

发行人已向日本石原产业株式会社、德国巴斯夫、上海世碧国际贸易有限公司和上海品沃化工有限公司等潜在目标客户推广 DDTA、EETA。日本石原产业株式会社作为杀虫剂氟啶虫酰胺的原研企业，对关键中间体 DDTA 有每年数百吨的需求，应用于氟啶虫酰胺及新型高效除草剂的生产。发行人与日本石原产业株式会社在定制生产上已有合作，其在 DDTA 上也有采购意向。上海世碧国际贸易有限公司经营化工产品的进出口贸易，上海品沃化工有限公司生产氟啶虫酰胺及中间体，目前已与发行人分别签订 DDTA、EETA 意向性采购合作协议书。这部分目标客户和现有产品客户基本不重叠。

3）募投项目 1201 产品、TBBC 和 TMBC

根据募投项目“基于四氯化碳傅克反应技术平台的 2,4-二氯-5-氟苯甲酰氯扩产及 TBBC、TMBC 建设项目”可行性研究报告，募投项目 1201 产品扩产后，除继续作为重要医药中间体合成喹诺酮原料药环丙沙星、恩诺沙星、诺氟沙星等，未来可进一步拓展至德拉沙星、西他沙星等种类。发行人使用 1201 产品、801 产品合成 1501 产品和 1701 产品。喹诺酮原料药客户可以向发行人直接采购 1501 产品，也可以向发行人采购 1201 产品和 801 产品来合成 1501 产品。1201 产品主要满足以下客户需求：一是环丙沙星、恩诺沙星创新工艺继续替代传统工艺，所带来的 1201 产品和 1501 产品客户，这部分客户和现有客户基本相同；二是诺氟沙星和培氟沙星创新工艺继续替代传统工艺所带来的 1701 产品新客户；三是拓展到德拉沙星、西他沙星等所带来的新客户。如募集资金 2021 年下半年到位，1201 产品预计 2022 年下半年建成投产，2023 年至 2026 年按产能利用率 50%、90%、95%、95%和售价每年下降 2%测算，预计分别实现销售收入 7,828.33 万元、13,809.18 万元、14,284.83 万元和 13,999.13 万元，预计新增年均销售收入 12,480.37 万元。

如募集资金 2021 年下半年到位，TBBC 和 TMBC 项目预计 2022 年下半年建成投产，2023 年至 2026 年按产能利用率 50%、90%、95%、95%和售价每年下降 3%测算，预计分别实现销售收入 5,013.21 万元、8,753.93 万元、8,963.05 万元和 8,694.16 万元，预计新增年均销售收入 7,856.21 万元。

TBBC 作为医药中间体及新材料中间体主要应用于防晒剂和紫外吸收剂阿伏苯宗的合成，目标客户有黄冈美丰化工科技有限公司、南京科思化学股份有限公司、武汉本杰明医药股份有限公司及常州市阳光药业有限公司等，这部分目标客户和现有产品客户基本不重叠。

TMBC 是光引发剂 TPO 系列产品的关键中间体，目标客户有 IGM(艾坚蒙)公司、湖北固润科技股份有限公司、牡丹江旭日新材料科技有限公司、长沙新宇高分子科技有限公司、奇钛（上海）化学科技有限公司等 TPO 生产企业，这部分目标客户和现有产品客户基本不重叠。

DDTA、EETA、TBBC 和 TMBC 等产品的目标客户和现有客户基本不重叠，随着募投项目新产品的投产，能够降低发行人主要客户的销售比例。

综上，目前发行人所处市场环境、主要客户及竞争对手等未发生重大变化，未来发行人现有 801 产品、1201 产品和 1501 产品具有一定的新增市场空间，销售收入预计略有增长，1701 产品呈现较大幅度的递增，致使现有产品收入稳步增长和客户同步增加，这部分 1701 产品新增客户不在 2020 年前五大客户之列，预计未来发行人现有产品客户集中度仍呈下降趋势。

同时，未来发行人继续围绕三大技术平台，采取差异化发展战略，加大研发投入，不断增加产品品种及扩大现有产品的应用领域，进一步延伸产业链。随着发行人自筹资金项目和本次募投项目的投产，未来产品品种和应用领域将进一步扩大，从专注喹诺酮原料药中间体拓展到农药中间体和新材料中间体，主要体现在：一是自筹资金项目 1801 产品、1802 产品销售收入和新客户的增加；二是募投项目 801 产品应用于农药中间体方面的销售收入和新客户的增加，801 产品、1201 产品的扩产共同促进自身产品以及 1501 产品、1701 产品销售收入和新客户的增加；三是 DDTA、EETA、TBBC 和 TMBC 销售收入和新客户的增加。发行人未来销售收入的增加，一方面提升了发行人的盈利能力，另一方面该等新增客户（除 1201 产品和 1501 产品新增收入的客户外）和现有客户基本不重叠，未来客户集中度呈下降趋势，降低了发行人的经营风险。

因此，发行人未来在销售收入增加的同时，客户数量不断增多和客户结构更加丰富，相比报告期客户群体趋于更分散，未来客户集中度下降的趋势具有持续性。

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、获取发行人报告期各年度的销售台账，分析客户的构成和变动情况；
- 2、复核统计报告期发行人前五大客户销售占比情况，了解发行人客户集中度情况及前五大客户变化的原因；
- 3、查阅喹诺酮原料药行业及相关上市公司公开资料，了解下游行业情况；
- 4、对发行人报告期内主要客户（涵盖报告期前五大客户）进行访谈（以实地走访为主，其中神州化工（深圳）有限公司由于新冠疫情的影响采用视频访谈的方式），对报告期各期的销售额、各期末往来余额进行函证确认，查阅销售合同，对销售收入执行细节测试，并于 2019 年底对主要贸易商客户的主要下游印度终端客户进行了延伸实地走访，获取主要贸易商出口报关单和货物提单等资料，与发行人销售给贸易商的情况进行匹配，取得客户出具的说明及公开资料，了解喹诺酮原料药主要客户的市场占有率情况和产品采购情况，核查发行人报告期收入真实性，分析发行人客户集中度较高的原因；
- 5、访谈发行人负责人，了解报告期客户变动情况和业务拓展情况，以及目前在建项目和募投项目涉及的新产品和客户情况，分析报告期前五大销售占比较高和客户集中度下降的原因及未来持续性；
- 6、查阅飞宇化工等同行可比公司公开信息，通过走访发行人主要客户和主要客户提供的说明等，了解竞争对手飞宇化工产品工艺技术、相关产品产能情况及客户销售情况等；
- 7、查阅和分析本次发行募投项目可研报告，取得发行人 DDTA、EETA、TBBC 和 TMBC 等产品潜在的目标客户清单，了解募投项目产品预计销售情况和新增客户情况等，分析未来对客户集中度的总体影响。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、发行人报告期规模以上的客户群体基数扩大，客户分散度提高，以及产品品种的增加和应用领域的扩大，相应新增客户群体，是导致报告期客户集中度下降的主要原因。
- 2、随着发行人自筹资金和本次募集资金建设项目的投产，产品品种增加和现有产品应用领域的不断扩大，发行人未来客户集中度下降趋势具有持续性的判断具有合理性。

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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
二〇二一年六月十日
(特殊普通合伙)



声 明 书

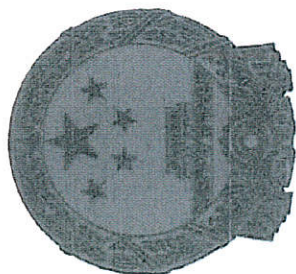
根据《中华人民共和国电子签名法》第十四条规定：“可靠的电子签名与手写签名或者盖章具有同等的法律效力。”立信会计师事务所（特殊普通合伙）自 2012 年 12 月 1 日起启用电子印章，与公章具有同等法律效力。本所电子印章用途包括但不限于：出具审计报告、验资报告、签署合同、招投标文件。

特此声明！

电子印章样本	公章样本
	

声明单位：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

日期：二〇一二年十二月一日



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:朱建荣

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)

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



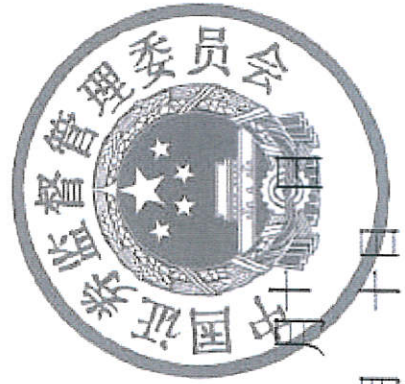
证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

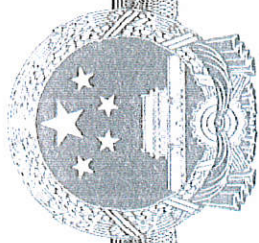
经财政部、中国证监会审查，批准
立信会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。



首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34 发证时间: 二〇一一年七月十日
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: 01000000202102190010

扫描二维码登录
“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、法规规定的其他业务。

【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

2021 年 02 月 19 日