

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于福建久策气体股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第三轮审核问询函的答复

信会师函字[2021]第 ZA895 号

深圳证券交易所：

我们接受福建久策气体股份有限公司（以下简称“久策气体”、“发行人”、“申请人”或“公司”）的委托对久策气体申请首次公开发行股票并上市的财务报表，包括 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 06 月 30 日的合并及公司资产负债表，2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司所有者权益变动表以及财务报表附注及其他相关财务资料进行审计，同时对 2021 年 1-9 月的合并及公司资产负债表、合并及利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司所有者权益变动表以及财务报表附注及其他相关财务资料进行审阅。公司的责任是提供真实、合法、有效、完整的相关资料，我们的责任是依据《中国注册会计师执业准则》的有关规定进行相关的审计，并已出具了相应的审计报告。

根据贵所《关于福建久策气体股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》，我们对贵所要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现答复如下：

（以下如无特别说明，本答复中简称与《福建久策气体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（申报稿）》中的简称具有相同含义；本答复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致；除特别注明外，金额单位均为人民币万元）

1、关于收入和成长性

申报文件及问询回复显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 24,878.67 万元、28,065.68 万元和 32,234.51 万元，增长较为缓慢。

（2）第二轮问询回复显示，履约运输成本对公司成本及毛利率的影响情况较小。例如，特种气体运输距离增加 20%时，毛利率分别变动仅 0.80、0.80 和 1.12 个百分点。

（3）报告期各期，发行人照付不议量结算模式销售的工业氧销售量分别为 40,372.84 吨、27,486.48 吨、17,872.00 吨。

请发行人：

（1）分析并说明在毛利率相对于运输距离敏感性较低的情况下，发行人主营业务收入增长仍较为缓慢，销售地域主要局限于广东、福建地区的原因。

（2）结合历史收入变动、2021 年上半年业绩预计情况，分析发行人主营业务成长性，并说明影响发行人主营业务收入增长的主要因素。

（3）披露照付不议量销售收入金额及毛利率情况、与常规销售单价及毛利率的对比情况，并分析销售公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、 发行人补充披露及说明

（一）分析并说明在毛利率相对于运输距离敏感性较低的情况下，发行人主营业务收入增长仍较为缓慢，销售地域主要局限于广东、福建地区的原因。

1、运输距离对公司工业气体业务的影响

公司开展工业气体业务的各供气模式中，现场制气模式系在客户现场直接向单一客户供气或者通过管道向就近数个客户供应工业气体，而瓶装供气及储槽供气模式均需要通过专业气体运输向客户供应。

一般而言，由于普通工业气体整体销售价格低于特种气体，且毛利率水平相对较低，普通工业气体对运输费用的敏感程度较高，销售半径一般不超过 300 公里。因而普通工业气体（尤其是产销量最大且同质化程度较高的氧、氮等空分气体）一般通过跨区域新建产能、收购兼并或现场制气项目等方式实现业务拓展。

相比而言，特种气体同质化程度较低，下游应用要求较高，产品销售价格普遍较高，毛利率水平一般高于普通工业气体，因而特种气体对运输费用的敏感程度较低，销售半径大于普通工业气体。报告期内，公司超纯氮产品的主要客户销售半径约为 1,700 公里，高纯氢产品最大销售半径约为 900 公里，羰基硫产品已出口到韩国。相较普通工业气体业务而言，公司特种气体业务毛利率对产品运输距离及运费

变动的敏感性较低，可在更大的距离范围内进行拓展。

2、公司主营业务收入增长情况分析

(1) 总体收入增长情况

报告期内，公司主营业务收入及增速情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入	增速	收入	增速	收入	增速	收入
营业收入	19,951.50	45.49%	32,234.51	14.85%	28,065.68	12.81%	24,878.67
主营业务收入	18,936.61	43.41%	30,177.78	9.54%	27,548.42	14.42%	24,075.99
特种气体业务	8,405.78	60.23%	12,371.13	20.04%	10,305.53	7.70%	9,568.93
其中：超纯氨	4,111.04	85.71%	5,093.16	1.42%	5,021.61	-0.27%	5,035.32
高纯氢	2,113.10	-1.62%	4,641.98	52.10%	3,051.95	36.04%	2,243.38
其他特种气体	2,181.64	146.61%	2,635.99	18.10%	2,231.97	-2.54%	2,290.23
普通工业气体业务	10,530.83	32.32%	17,806.65	3.27%	17,242.89	18.86%	14,507.05

报告期内，公司特种气体业务持续增长，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月特种气体业务收入增速分别为 7.70%、20.04%和 60.23%。在特种气体业务的带动下，公司普通工业气体业务也有所增长，报告期内公司营业收入和主营业务收入均保持稳定增长。

(2) 特种气体业务增长情况

报告期内，公司超纯氨和高纯氢的销量、销售价格、销售收入情况如下：

产品	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		数额	变动比例	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
超纯氨	销量（吨）	5,343.88	78.92%	7,016.11	32.36%	5,300.93	5.81%	5,009.79
	销售价格（元/吨）	7,692.98	3.80%	7,259.24	-23.37%	9,473.07	-5.75%	10,050.96
	销售收入（万元）	4,111.04	85.71%	5,093.16	1.42%	5,021.61	-0.27%	5,035.32
高纯氢	销量（吨）	383.75	3.00%	815.06	63.09%	499.75	44.14%	346.70
	销售价格（元/吨）	55,064.67	-4.48%	56,952.54	-6.74%	61,069.71	-5.62%	64,706.14
	销售收入（万元）	2,113.10	-1.62%	4,641.98	52.10%	3,051.95	36.04%	2,243.38

① 超纯氨

2018-2020 年度，公司超纯氨销售收入增长较为缓慢，主要原因如下：

a. 受产能影响，2019 年度公司超纯氨销量增速较低

2017 年以来，公司超纯氨产品凭借较高的技术指标、稳定的品质，获得三安光电等 LED 芯片行业头部厂商认可，快速扩大了市场份额，2018 年度公司超纯氨销量达到 5,009.79 吨，同比增长 255.69%，而产能利用率也已达到较高水平。

2019 年度，下游 LED 应用领域的超纯氨需求持续增加，但由于公司自身超纯氨整体产能所限，公司 2019 年超纯氨产量与 2018 年基本持平。2019 年度，公司根据客户需求，相应增加了对三安光电集团、华灿光电集团、兆元光电等重点客户的超纯氨供应量，较 2018 年度分别增加 150.42 吨、321.79 吨、633.04 吨。而对于距离相对较远的淮安澳洋顺昌光电技术有限公司、芜湖德豪润达光电科技有限公司等客户，公司在其他客户需求增长较多的情况下，自 2019 年以来逐渐减少了对超纯氨供应量。因此，受自身产能所限，公司 2019 年度超纯氨销量为 5,300.93 吨，较 2018 年度仅增长 5.81%，增速较低。

同时，由于 2019 年度公司超纯氨销售价格随整体市场价格略有回落，导致公司 2019 年超纯氨销售收入与 2018 年基本持平，未能实现增长。

b. 受疫情及市场价格波动影响，2020 年度公司超纯氨销售价格下降较多

2020 年下半年以来，公司位于福州市生物医药和机电产业园的配套气体项目二期及其气体装置扩建项目投产，公司超纯氨整体产能有所提升。2020 年度，公司超纯氨销量达到 7,016.11 吨，同比增长 32.36%。

然而 2020 年受新冠肺炎疫情疫情影响，下游市场需求增速不及预期，同时行业内部分前期投建的超纯氨产能陆续释放，市场供给增加，导致市场价格整体波动，国内超纯氨供应价格普遍下降，公司超纯氨销售单价也随之下滑至 7,259.24 元/吨，同比下降 23.37%。由于公司超纯氨销售价格下降较多，导致公司在 2020 年超纯氨销量增长较快的情况下，超纯氨销售收入仅较 2019 年增长 1.42%，增长较为缓慢。

2021 年 1-6 月，国内新冠疫情后复工复产有序推进，疫情形势持续向好，下游电子半导体等应用领域需求恢复较快增长，公司超纯氨销量随之大幅增长，销量同比增长 78.92%。随着超纯氨销量的增加以及销售价格的回升，2021 年 1-6 月公司超纯氨销售收入同比增长 85.71%。

② 高纯氢

报告期内，公司高纯氢销量分别为 346.70 吨、499.75 吨、815.06 吨和 383.75 吨，高纯氢销售收入分别为 2,243.38 万元、3,051.95 万元、4,641.98 万元和 2,113.10 万元，

销售规模和销售收入均持续快速增长。

报告期内公司高纯氢销量持续快速增长，主要系受超纯氨业务的带动，公司对兆元光电、三安光电集团等 LED 客户的高纯氢销量持续增加。公司超纯氨等气体产品于 2015 年和 2017 年分别取得了兆元光电和三安光电集团的认证，公司凭借稳定的产品品质和较强的综合气体供应及服务能力，与其形成了良好的业务合作及客户黏性，报告期内公司对其超纯氨供应规模持续提升。在超纯氨业务的带动下，随着兆元光电、三安光电集团综合用气需求的增加，公司对兆元光电和三安光电集团的高纯氢销量快速增长。

报告期内，公司对兆元光电的高纯氢销量分别为 41.20 吨、166.21 吨、236.82 吨和 140.71 吨；公司对三安光电集团的高纯氢销量分别为 4.00 吨、27.71 吨、192.24 吨和 18.63 吨，三安光电集团 2020 年因其自身供应缺口短期内向公司增加较多高纯氢采购，剔除该因素影响后，公司对三安光电集团的高纯氢销量总体保持稳步增长。

同时，报告期内公司高纯氢产能由 2018 年的 450 吨逐步提升至 2020 年的 770 吨，产能提升为公司高纯氢产销量的持续增长提供了保障。

③其他特种气体

报告期内，公司通过羰基硫等其他特种气体产品的技术研发，不断开拓新的特种气体业务增长点。为适应市场需求，公司通过配套气体项目二期及其气体装置扩建项目的建设投产，于 2020 年下半年提升超纯氨产能的同时，也新增了羰基硫等产品产能。2020 年度公司羰基硫产品已出口到韩国，当期实现销售收入 371.96 万元，带动了其他特种气体收入增长。

（3）普通工业气体业务增长情况

报告期内，公司普通工业气体业务收入分别为 14,507.05 万元、17,242.89 万元、17,806.65 万元和 10,530.83 万元，总体持续增长。

2018 年至 2019 年 8 月期间，公司仅有位于甘肃省的子公司金昌久策具备空分气体产能，公司在福建、广东地区客户的工业氧、工业氮等空分气体产品需求，主要通过公司外购满足。随着下游客户需求增长，公司于 2019 年 9 月收购潮州久策，提升了工业氧、工业氮的自产能力，保障了福建、广东地区的工业氧、工业氮产品供应。

由于氮气常作为载气应用于电子半导体领域，因此公司特种气体业务的增长，也带动了工业氮产品向三安光电集团、兆元光电等电子半导体客户的销售，2019 年度公司工业氮收入增长较快。2020 年上半年，公司气体生产及运输开工情况均由于新冠疫情而受到一定影响，导致 2020 年度公司普通工业气体业务收入增长较慢。

(4) 报告期内主营业务收入增速较慢的原因

综合前述分析，报告期内公司主营业务收入未能实现高速增长，主要原因为：
①受超纯氨产能所限，2019 年度公司超纯氨销量增速较低，当期超纯氨收入未能实现增长；②受疫情及市场价格波动影响，2020 年度公司超纯氨销售价格下降较多，导致当期销量增长较快的情况下，超纯氨收入增长较慢；③受疫情影响，2020 年度公司普通工业气体业务收入增长放缓。

(5) 2021 年 1-6 月公司业绩增长较快

2020 年下半年以来，随着公司超纯氨扩建项目投产，公司超纯氨产能有所提升，产能受限问题得以解决。随着国内新冠疫情后复工复产的有序推进，疫情形势持续向好，下游电子半导体等应用领域需求恢复较快增长，公司超纯氨、乙炔等气体产品销售价格也随市场价格有所上调。

2021 年 1-6 月，公司营业收入 19,951.50 万元，较 2020 年 1-6 月增长 45.49%，较 2019 年 1-6 月增长 79.40%，已恢复较快增长。其中，2021 年 1-6 月，公司超纯氨产品销量约 5,343.88 吨，较 2020 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月分别同比增长 78.92%和 112.13%，超纯氨销售收入约 4,111.04 万元，较 2020 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月分别同比增长 85.71%和 63.62%。

在国家及地方产业政策支持下，公司所处福建、广东地区下游电子半导体产业持续快速增长，区域内主要厂商目前普遍在积极扩产建设当中，且随着半导体材料国产化趋势逐步加快，未来仍将对工业气体产品形成较大的市场需求。随着公司通过募投项目和在建项目的实施进一步提升自身气体供应能力，增强产品成本优势，公司将积极推进气体产品认证及业务开拓，以实现主营业务收入持续快速增长。

3、公司销售地域集中情况分析

(1) 销售地域集中符合行业特点

报告期内，公司主要销售区域集中在福建、广东两省，2018-2020 年度公司在福建、广东两省区域内的合计销售收入占主营业务收入比例分别为 67.37%、72.05%和 73.28%。公司及同行业可比公司主要销售区域对比情况如下：

公司名称	主要销售区域	主要销售区域收入占主营业务收入比例		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
金宏气体	江苏、上海、浙江地区	82.97%	86.20%	87.85%
华特气体	华南、华东地区	59.58%	64.08%	68.88%
和远气体	湖北省内	73.21%	92.64%	91.48%

公司名称	主要销售区域	主要销售区域收入占主营业务收入比例		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
侨源气体	川渝、福建地区	96.38%	96.69%	95.98%
久策气体	福建、广东地区	73.28%	72.05%	67.37%

数据来源：金宏气体、华特气体、和远气体和侨源气体等同行业公司年度报告和招股说明书。

工业气体行业中，由于运输费用的影响，普通工业气体的销售半径一般不超过 300 公里，而特种气体的销售半径则普遍大于普通工业气体。因此，除了外资气体巨头以及盈德气体、杭氧股份等以现场制气为主的全国性气体企业之外，国内其他工业气体企业均普遍存在一定程度的销售地域集中性。

2018-2020 年度，公司及同行业可比公司销售地域集中度较高，主要销售地域均集中在 2-3 个省份或地区，且主要销售地域的销售占比较高。

具体而言，金宏气体总部位于江苏省，其销售地域主要集中在江苏、上海、浙江地区。华特气体总部位于广东省，其销售地域主要集中在华南地区，同时由于其特种气体业务占比较高，集成电路等产业较为聚集的华东地区也是其主要销售区域之一。和远气体总部位于湖北省，其销售地域主要集中在湖北地区。侨源气体总部位于四川省，并在福建省罗源县为闽光钢铁开展配套空分现场制气项目，其销售地域主要集中在川渝、福建地区。公司总部位于福建省，气体产能亦主要分布在福建、广东地区，因此公司在福建、广东地区的销售收入占比较高。

综上，由于气体运输费用因素的影响，客户区域集中属于工业气体行业内普遍现象，报告期内公司及同行业可比公司销售地域集中度均较高，公司销售地域集中情况符合行业特点。

（2）公司销售地域集中于福建、广东地区的原因

1) 特种气体业务下游需求较为集中

福建、广东两省的经济发展水平及工业化水平较高，工业气体总体需求较大，且电子半导体、生物医药、新能源等特种气体下游应用领域市场持续快速增长。

超纯氨是 LED 外延制造中制备 GaN 的重要基础材料，其在 LED 芯片领域的总体用量相对较大。国内 LED 芯片厂商中，三安光电、乾照光电、兆元光电等龙头及领先企业的生产基地均集中于福建地区。因此，来自于福建地区 LED 领域的超纯氨需求，占据了国内超纯氨市场总体需求的较大比例。

目前公司超纯氨产能位于福建省内，公司根据下游客户需求及自身产能情况，从产品运输成本、客户维护成本、市场战略等方面考虑，优先满足区域内三安光电、乾照光电、兆元光电等 LED 行业龙头及领先企业的超纯氨需求，导致销售区域较为集中。

氢气是电子半导体产业中的重要载气之一，电子半导体企业的高纯氢用量较大，

一般企业年用量约数十到数百吨，同时高纯氢也作为还原气、保护气等应用在化工及冶金领域。福建地区的集成电路及 LED 大型厂商较多，且化工、冶金等产业发展较好，区域内高纯氢总体需求较大。报告期内，受超纯氨业务的带动，兆元光电、三安光电集团等福建地区 LED 客户对公司高纯氢的采购需求增加较多。公司从自身现有产能和产品运输成本等方面考虑，亦优先满足对区域内客户的供应，高纯氢销售主要集中在福建地区。

与此同时，报告期内公司不断开拓区域外特种气体业务，公司对区域外重点客户的特种气体供应量也在持续增长。2018-2020 年度，公司对华灿光电集团的超纯氨销量分别为 492.60 吨、814.39 吨和 1,132.80 吨。2020 年度，公司新增了对江西乾照光电有限公司（乾照光电江西生产基地）的超纯氨供应，当期销量 483.50 吨。2020 年度，公司羰基硫产品已出口到韩国，当期实现销售收入 371.96 万元。

2) 普通工业气体业务销售半径相对较小

报告期内，除金昌久策空分现场制气项目外，公司空分气体、乙炔等普通工业气体产能主要位于广东及福建地区。一方面，普通工业气体价格及毛利率水平普遍相对较低，对运输费用的敏感程度相对较高，销售半径一般不超过 300 公里。另一方面，福建、广东地区下游市场需求增长带动公司乙炔业务持续增长，且在特种气体业务带动下，随着三安光电集团等福建地区 LED 客户综合用气需求的增加，公司对其普通工业气体产品供应也有所增加。因此，公司普通工业气体业务仍主要集中于福建、广东地区。

3) 生产运营管理经济性

尽管公司毛利率相对于运输距离敏感性较低，但公司在客户开拓、客户需求收集及响应、客户维护及日常沟通等方面均需要投入相应的运营成本费用。由于目前公司经营场所以及人员所在地主要位于福建、广东地区，因此公司在福建、广东地区开展业务具有一定优势，而对于区域外距离较远的客户，公司需要投入更多的产品运输成本和客户沟通维护成本。在区域内下游市场需求较大且快速增长的条件下，公司优先拓展区域内业务，对公司整体生产运营管理具有更好的经济性。现阶段受限于公司资金实力，公司尚无法在其他地区全面建立生产经营网点或办事机构，未来公司将根据自身的发展阶段和资金实力，逐步开拓区域外市场业务。

综上所述，公司较早进入福建、广东市场，气体产能主要位于福建、广东地区，区域内下游 LED 等电子半导体产业集群效应显著，市场需求集中度较高且增长较快，因此公司综合考虑整体市场及客户需求、自身产能、产品运输成本、生产运营管理的经济性等因素，优先满足区域内市场需求，导致报告期内公司销售地域仍较为集中于福建、广东地区。

随着公司未来业务发展、产品应用领域拓宽及资本实力提升，公司也将根据市

场需求及自身战略规划，进一步开拓区域外业务，逐步完成辐射全国的业务布局。

（二）结合历史收入变动、2021 年上半年业绩预计情况，分析发行人主营业务成长性，并说明影响发行人主营业务收入增长的主要因素。

1、公司主营业务成长性

（1）公司报告期收入变动及 2021 年 1-6 月业绩情况

报告期内，公司营业收入及主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入	增速	收入	增速	收入
营业收入	32,234.51	14.85%	28,065.68	12.81%	24,878.67
主营业务收入	30,177.78	9.54%	27,548.42	14.42%	24,075.99

公司 2021 年上半年业绩情况如下：

单位：万元

期间	营业收入	扣除非经常性损益后归属于 母公司所有者的净利润
2021 年 1 月	3,058.10	238.01
2021 年 2 月	2,398.68	108.21
2021 年 3 月	3,279.48	248.04
2021 年 4 月	3,544.08	410.06
2021 年 5 月	3,799.80	500.65
2021 年 6 月	3,871.36	582.15
2021 年 1-6 月合计	19,951.50	2,087.12
较 2020 年 1-6 月同比变动	45.49%	30.39%
较 2019 年 1-6 月同比变动	79.40%	57.80%

注：2021 年 2 月公司经营业绩较低，主要系受春节因素影响。

2021 年上半年，公司营业收入增长较快，较 2020 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月分别同比增长 45.49%和 79.40%。受春节因素以及原材料价格上涨的影响，2021 年 1-3 月公司经营业绩增速较缓。2021 年 3 月以来由于下游市场需求增加及原材料价格波动传导等因素，公司上调了乙炔产品的销售价格，并于在 2021 年第二季度陆续上调超纯氨产品的销售价格。随着主要产品销售价格的陆续上调，2021 年 3 月以来公司各月度经营业绩逐步提升，呈现快速增长趋势，其中 5 月、6 月的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润均能保持在 500 万元以上。产品销售价格的上调，为公司 2021 年上半年及后续业绩增长提供了有力保障。

（2）公司 2021 年 1-9 月业绩情况及 2021 年度业绩情况

根据《审阅报告》（信会师报字[2021]第 ZA15830 号），公司 2021 年 1-9 月经审阅的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	变动率
营业收入	31,627.82	22,140.18	42.85%
归属于母公司股东的净利润	3,883.84	2,625.74	47.91%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,750.04	2,373.18	58.02%

公司 2021 年 1-9 月营业收入及净利润增长较快，主要得益于：①国内疫情形势持续向好，下游电子半导体等应用领域需求恢复较快增长，2021 年 1-9 月公司超纯氨等主要产品订单量增加较多；②公司产能有所提升，保障了 2021 年 1-9 月公司超纯氨等产品产销量的增长；③公司在 2021 年 3 月份以来陆续上调了乙炔、超纯氨等产品的销售价格。

经初步测算，公司 2021 年度业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动比例
营业收入	42,000.00 至 46,000.00	32,234.51	30.30%至 42.70%
归属于母公司所有者的净利润	5,700.00 至 6,200.00	3,888.14	46.60%至 59.46%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,500.00 至 6,000.00	3,648.48	50.75%至 64.45%

注：上述业绩预计中的相关财务数据是公司初步测算的结果，未经审计或审阅，不代表公司最终可实现的收入、净利润，亦不构成盈利预测或业绩承诺。

随着国内疫情形势持续向好，下游需求恢复较快增长，以及公司自 2021 年 3 月份以来陆续上调主要产品销售价格，为后续业绩增长提供了有力保障，公司预计 2021 年度营业收入及净利润较上年同期将保持较快增长。

（3）公司主营业务成长性分析

公司是一家专业从事气体研发、生产、销售、运输和气体应用服务的综合气体供应商。经过多年发展，公司已形成规模较大的气体生产能力、仓储能力和物流运输能力，并已经成为华东及华南地区重要的气体供应商之一。得益于国家产业政策的积极推动、下游行业需求增长和公司自身核心竞争力的提升，公司经营状况良好、盈利能力较强。

由于工业气体应用领域较为广泛，下游用气需求随着国民经济发展持续增长，对工业气体行业的长期稳定发展形成了有力支撑。公司作为行业中规模较大的综合气体供应商，业务规模及经营业绩保持稳步增长。

1) 随着产能提升及国内疫情形势持续向好，2021年1-6月公司主营业务收入已恢复快速增长

2019年度受超纯氨产能所限，公司超纯氨销量增速较低，2020年度受疫情及市场价格波动影响，公司超纯氨销量虽增长较快，但销售价格下降较多，且普通工业气体业务收入增长较慢，导致报告期内公司主营业务收入增长较为缓慢。

2020年下半年以来，公司超纯氨等主要特种气体产品产能有所提升，产能问题得以解决。随着国内新冠疫情后复工复产的有序推进，疫情形势持续向好，下游电子半导体等应用领域需求恢复较快增长，2021年上半年公司主要产品订单量增加较多，超纯氨销量同比增加75.67%，同时公司超纯氨、乙炔等气体产品销售价格也随市场价格有所上调。产品销售价格的上调，为公司2021年上半年及后续业绩增长提供了有力保障。

2021年1-6月，公司实现营业收入19,951.50万元，较2020年1-6月和2019年1-6月分别同比增长45.49%和79.40%。

2) 下游需求快速增长，半导体材料国产化趋势加快

受益于国内电子半导体、生物医药、新能源等新兴产业的快速发展，特种气体作为上述领域不可或缺的关键性材料，我国特种气体市场规模持续快速增长，根据前瞻产业研究院的统计数据显示，2019年我国特种气体市场规模已达到325亿元，预计2024年市场规模将达到约488亿元。

在半导体材料中，电子气体是仅次于大硅片的第二大市场需求。根据中国化工信息中心《中国电子化学品产业发展报告》统计数据显示，2019年我国电子气体市场规模约为102亿元，国产化趋势明显，逐步向高端演进，预计未来三年增速将超过14%。

电子气体作为电子半导体产业的重要原材料，是电子半导体产品实现国产替代的重要环节，当前外资气体公司在我国电子气体市场中仍占据80%以上的市场份额，存在较大的国产化替代空间。国内集成电路等电子半导体产业实现自主可控，需要摆脱对进口产品的严重依赖，因此电子气体等半导体材料的国产替代是行业发展的

必然趋势。

随着国内下游电子半导体等产业需求快速增长，以及半导体材料国产化趋势逐步加快，公司也将迎来较大的工业气体业务（尤其是特种气体业务）市场发展机遇。

3) 产业政策重点扶持电子气体及其下游应用行业的发展

电子气体是国内集成电路、液晶面板、LED等电子半导体产业实现自主可控发展的重要环节。根据《产业结构调整指导目录（2019年本）》，“电子气”属于鼓励类产业。

近年来，在国家“健全社会主义市场经济条件下新型举国体制，打好关键核心技术攻坚战”的总体规划指引下，福建省出台了多项产业政策及规划，确定“打造东南沿海集成电路产业集聚区”定位及“增芯强屏”战略，大力支持和推动省内集成电路、液晶面板、LED等电子半导体产业及配套电子气体产品发展。

2021年7月6日，福建省在最新出台的《福建省“十四五”制造业高质量发展专项规划》中首次将电子气体和特种气体的发展纳入专项规划，并提出：重点发展特色专用芯片、柔性显示、LED等领域，发挥省内重点企业作用带动集成电路、新型显示、LED等产业链发展；增强集成电路材料本地配套及服务能力，支持电子气体等研发和产业化，发展特种气体等专用电子化学品。

随着政策继续重点扶持下游产业发展，以及电子气体、特种气体纳入福建省“十四五”相关规划，未来区域内工业气体行业将迎来较大的发展机遇。

4) 公司在主要销售区域内仍有较大业务发展空间

①区域内电子半导体产业集群效应显著

目前公司的气体产能及主要销售区域均集中在福建、广东两省。福建、广东两省的经济水平及工业化水平较高，两省的GDP及工业增加值均位居全国前列，冶金、化工、机械等传统行业发展较为成熟，电子半导体、生物医药、新能源等新兴产业增长较快且集群效应显著，两省的工业气体总体需求较大。

当前，我国第三代半导体产业初步形成了京津冀、长三角、珠三角、闽三角、中西部等五大重点发展区域，福建、广东两省半导体产业集群效应显著。福建省内拥有以晋华集成、福联集成、三安集成、联芯集成、士兰明镓、福顺微电子等为代表的集成电路重点企业，以厦门天马、福州京东方、华佳彩等为代表的液晶面板重点企业，以三安光电、乾照光电、兆元光电等为代表的LED重点企业。广东省中东部也形成了以TCL华星光电、深圳惠科、信利半导体等为核心代表的液晶面板企业集群。

在国家及地方产业政策支持下，福建、广东地区电子半导体产业持续快速增长，

区域内主要电子半导体厂商目前普遍在积极扩产建设当中，未来仍将对工业气体产品形成较大的市场需求。

②公司在区域内具备较强的竞争优势

公司在福建、广东区域内均具备较强的竞争优势，具体如下：

A、成本优势

公司是福建、广东区域内唯一一家大型的超纯氨供应商，也是区域内规模较大的高纯氢供应商，先进的生产工艺和较大的生产规模有效保证了公司产品成本控制。同时，由于公司气体产品产能主要位于福建、广东两省，与区域内客户距离较近，区域内业务的产品运输成本较低，从而使得相对主要竞争对手而言，公司超纯氨、高纯氢等主要产品均具备较强的成本优势。

以超纯氨产品为例，公司产能位于福建省福州市，距离省内泉州、厦门等地区仅200-230km，而金宏气体所在江苏省苏州市则距离福州、泉州、厦门等地区约770-1,000km，公司对区域内主要客户的气体供应往返运输距离较金宏气体少约1,540km。根据公司2018-2020年超纯氨产品单位变动履约运输成本的平均值4.49元/km以及超纯氨槽车的满载量约11吨，往返运输距离减少1,540km的情况下，公司每吨超纯氨的变动履约运输成本可降低628.13元，相当于公司2018-2020年超纯氨总体平均销售单价8,743.72元/吨的约7.18%。

B、技术及产品品质优势

公司以特种气体业务为重点发展方向，已自主研发多项发明专利，在气体纯化、混配、气瓶处理等方面形成了自身的核心技术。公司主要产品技术指标均达到或超过相应国家标准，产品质量稳定，未曾与客户发生产品质量纠纷问题。公司超纯氨在产品纯度、杂质含量及质量稳定性方面与外资气体巨头处于同一水平，在产品品质上具备较强的竞争优势。

C、稳定供应能力和综合服务能力优势

公司是福建及广东地区重要的综合性专业气体供应商，生产经营规模较大，可针对客户用气需求进行大规模稳定供应。同时，公司气体产品品种丰富，涵盖特种气体和普通工业气体，具体品种达30余种，产品供应方式灵活，且公司具备气体生产、充装、销售、运输、储存、气瓶检测、设备及管道施工等全流程资质牌照，对区域内客户需求响应及时，能够更好地满足下游客户的综合用气需求。对于存在多种气体需求的大型客户，客户从其采购管控及便利性考虑，更愿意向长期稳定合作、具有综合供气能力的气体企业采购。公司凭借稳定的气体供应和全面的气体综合服务能力，可形成较强的客户黏性，并促进各气体业务的相互带动及持续增长。

与此同时，公司通过在建项目和募投项目的实施，将进一步提升气体供应能力，

缩小氢气及空分气体产品在区域内与主要竞争对手的产能差距，并增强产品成本优势，增加电子特气品种，扩大公司在区域内的业务覆盖范围。

③ 公司对主要客户的供气品种及供气规模不断增加，未来仍有持续提升空间

凭借公司产品在区域内较强的竞争优势，报告期内公司对福建、广东区域内及周边地区现有主要客户的气体供应品种及供应规模不断增加，具体情况如下：

单位：吨

主要客户	主要产品	主要产品供应规模				产品供应情况
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年 度	
三安光电集团	超纯氨	1,605.95	2,690.50	2,239.72	2,089.31	公司是三安光电集团的超纯氨主要供应商，除超纯氨、工业氮、高纯氢等主要品种外，报告期内公司还向其供应三氯化硼、高纯氧、超纯氨、二元混合气、一氧化二氮、氟类产品等十余种气体，总体供应量持续上升，2021 年公司对其新增高纯一氧化碳供应。
	工业氮	7,049.55	27,344.80	17,983.78	5,892.96	
	高纯氢 [注 1]	18.63	192.33	27.81	4.16	
兆元光电	超纯氨	689.95	887.17	759.80	126.76	公司是兆元光电的超纯氨、高纯氢、工业氮主要供应商，除主要产品品种外，报告期内公司还向其供应四氟化碳、二元混合气、高纯氧、超纯氨、三氯化硼等十余种气体，总体供应量持续上升。
	高纯氢	140.71	236.82	166.21	41.20	
	工业氮 [注 2]	-	56.07	12,035.65	4,966.66	
乾照光电集团	超纯氨	1,150.50	1,180.00	2.74	-	公司于 2019 年向乾照光电集团供应超纯氨后，2020 年成为其超纯氨主要供应商。
福顺微电子	高纯氢	78.06	110.16	92.63	96.36	公司于 2020 年新增对其工业氮的供应，除主要产品品种外，也向其供应纯氨、超纯氨及二元混合气等品种。
	工业氧	138.22	263.38	227.28	233.12	
	工业氮	1,395.65	1,230.65	-	-	
潮州三环（集团）股份有限公司	工业氮	9,075.29	15,176.85	12,611.83	9,696.92	公司是其工业氮主要供应商，除主要产品品种外，也向其供应二氧化碳、高纯氢、高纯氨、高纯氧等品种。
	工业氨 [注 3]	23.83	298.42	227.08	201.07	
华灿光电集团	超纯氨	1,024.77	1,132.80	814.39	492.60	公司是华灿光电集团超纯氨主要供应商。

注 1：2020 年三安光电集团因其部分生产线配套制氢工程出现供应缺口，短期内向公司增加较多的高纯氢采购，导致 2020 年公司对其高纯氢销量较大。除上述因素外，公司对三安光电集团高纯氢销量总体保持稳步增长。

注 2：自 2020 年起，公司主要通过现场制氮设备以租赁形式为兆元光电供应工业氮，2020 年度和 2021 年 1-6 月公司现场制氮设备对其实际工业氮供应量约为 22,800 吨和 12,300 吨。

注3：2021年潮州三环（集团）股份有限公司因相关工艺技改调整而减少工业氨需求。

近年来，随着产业促进政策陆续出台以及下游市场快速增长，上述电子半导体领域主要客户普遍在积极扩产建设当中，具体情况如下：

主要客户	产量单位	主要产品产量			扩产计划
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
三安光电集团	亿粒	13,587.14	9,882.10	9,112.02	拟实施“半导体研发与产业化项目（一期）”项目，新增年产 769.20 万片氮化镓芯片、123.20 万片 GaAs LED 芯片等产能；同时泉州三安、湖北三安、湖南三安等前期在建半导体项目均预计在 2021 年逐步投产运行并释放产能。
兆元光电	-	无公开数据			2019 年底投产的“LED 产业基地二期”项目目前仍处于量产爬坡阶段，后续仍将逐步释放产能。
乾照光电集团	万片	1,309.34	802.92	639.40	拟实施“Mini/Micro、高光效 LED 芯片研发及制造项目”，建成后将合计新增年产 636 万片的 Mini LED BLU、Mini LED GB、Micro LED 芯片、高光效 LED 芯片产能。
潮州三环（集团）股份有限公司	亿只/片	1,061.64	759.31	670.05	拟实施“5G 通信用高品质多层片式陶瓷电容器扩产技术改造项目”“高容量系列多层片式陶瓷电容器扩产项目”等，新增年产 5,400 亿只 MLCC 等电子元器件产能。
华灿光电集团	万片	1,479.54	1,657.45	2,013.44	拟实施“mini/Micro LED 的研发与制造项目”和“GaN 基电力电子器件的研发与制造项目”，新增年产 95 万片 4 英寸 Mini/Micro LED 外延片，以及 1.33 万片 6 英寸晶圆产能。

数据来源：上市公司年度报告、公告或公开信息查询。

综上，公司凭借在成本、品质、综合服务能力等方面较强的竞争优势，与三安光电、兆元光电、乾照光电、潮州三环（集团）股份有限公司、福顺微电子等主要客户形成了较好的业务粘性，有效带动了气体产品供应品种的增加以及供应规模和供应比例的不断提升。未来，随着现有主要客户的普遍扩产及用气需求增加，公司将进一步提升对其气体供应规模，并不断增加新的气体品种供应以满足其综合用气需求。

④公司积极推进区域内新客户开拓

福建、广东地区冶金、化工、机械等传统行业发展较为成熟，电子半导体、生

物医药、新能源等新兴产业增长较快且集群效应显著，区域内主要电子半导体厂商目前普遍在积极扩产建设当中，两省的工业气体总体需求较大。

凭借公司产品在区域内较强的竞争优势，公司积极推进对福建、广东区域内及周边地区的新客户开拓，于2021年度部分新获取订单或潜在订单情况如下：

A、公司积极开拓液晶面板领域业务，在2020年下半年已通过TCL华星光电技术有限公司认证，进入其超纯氨等产品合格供应商名单，2021年度有望开始向其供应产品。根据上市公司TCL科技的公开披露信息，2021年TCL华星光电深圳T7产线（第11代TFT-LCD及AMOLED超高清新型显示器生产线）进入量产爬坡，广州T8、T9产线已启动筹建工作且T9产线建设计划在2021年9月前开工，未来其超纯氨等气体产品需求预计仍将快速增长。

B、公司目前正在接受惠科股份有限公司、福建华佳彩有限公司等液晶面板知名企业对公司超纯氨、三氟化氮等气体产品的认证审核，后续有望与该等液晶面板领域客户形成业务合作。

C、公司于2021年7月与福建福顺晶圆科技有限公司（福建省国资委控股集成电路企业）签订合作意向协议，约定公司为其提供液氧、液氮、氢气供气设施设备及运维服务，并向其长期稳定供应液氧、液氮、高纯氢等气体产品。

D、公司不断开拓冶金化工领域业务，于2021年7月与福建省冶金（控股）有限责任公司通过其下属厦门金鹭硬质合金工业园等项目配套气站建设业务开展合作，后续有望进一步加深合作。

E、公司在2021年度与福化工贸股份有限公司签订独家供应合同，上半年已向其供应高纯氮产品约8,260吨。

F、公司2021年度新增客户福建古雷石化有限公司，上半年已向其供应高纯氮产品约3,776吨。

此外，在《福建省“十四五”制造业高质量发展专项规划》提出增强集成电路材料本地配套及服务能力、支持电子气体等研发和产业化、发展特种气体等专用电子化学品的政策背景下，公司将积极把握政策及市场有利因素进一步加快开拓区域内集成电路等电子半导体领域业务。对于区域内大量尚未形成业务合作的下游厂商，公司也将积极推进气体产品认证及业务开拓，并通过在建项目和募投项目的实施进一步提升气体供应能力、增强产品成本优势、扩大区域内的业务覆盖范围。

综上，福建、广东区域内工业气体总体需求较大，下游电子半导体产业集群效应显著，公司在福建、广东市场仍将有较大业务发展空间，公司凭借自身产品在区域内的竞争优势，可有力推动公司业务在福建、广东区域内持续增长。

5) 公司以特种气体作为重点发展方向，产品应用领域和销售区域将不断拓展

①公司特种气体业务销售半径较大，对区域外重点客户供应量持续增长

由于特种气体产品价格及附加值较高，受运输费用影响较小，销售半径可以覆盖全国较大范围。报告期内，公司超纯氨产品的主要客户销售半径约为1,700公里，高纯氢产品最大销售半径约为900公里，羰基硫产品已出口到韩国。因此，除了福建地区之外，对于长三角、珠三角等国内电子半导体产业集群效应较为显著、新兴产业发展较为迅速的其他主要区域，公司特种气体产品也能形成较好的覆盖。

报告期内，公司不断开拓区域外特种气体业务，公司对区域外重点客户的特种气体供应量也在持续增长。2018-2020年度，公司对华灿光电集团的超纯氨销量分别为492.60吨、814.39吨和1,132.80吨。2020年度，公司新增了对江西乾照光电有限公司（乾照光电江西生产基地）的超纯氨供应，当期销量483.50吨。

②公司通过技术研发不断增加特种气体品种

公司现有气体产品品种达 30 余种，除超纯氨、高纯氢、工业氧、工业氮、纯氩、乙炔等主要产品外，还涵盖一氧化碳、二氧化碳、高纯氧、高纯/超纯氮、高纯/超纯氩、高纯/超纯氢、三氯化硼、二氧化二氮、三氟化氮、四氟化碳、二元及多元混合气、标准气等多种重要特种气体产品。

公司以特种气体业务为重点发展方向，针对市场需求不断新增气体产品品种。结合集成电路、液晶面板等电子半导体领域的应用需求，公司现有储备的主要特种气体产品情况如下：

主要储备产品	应用领域	研发或市场开拓情况
羰基硫	集成电路制造领域刻蚀等环节	2020 年下半年开始投向市场，已出口至韩国，计划进一步供应国内集成电路企业
超纯氢	半导体制造中的混合气、载气	自主研发项目，后期开发阶段；已小批量交付客户使用，计划供应国内集成电路企业
高纯一氧化碳	集成电路制造领域刻蚀、化学气相沉积等环节	自主研发项目，后期开发阶段；已小批量交付客户使用，计划供应国内集成电路企业
三氟化氮、四氟化碳等氟类产品	半导体制造刻蚀等环节	已小规模供应区域内 LED 企业，计划进一步供应区域内液晶面板、集成电路企业
电子级甲烷（5N）、电子级乙烯（5.5N）、电子级丙烯（4N）、电子级一氟甲烷（5N）、电子级溴化氢（5N）和电子级氯化氢（5N）等电子特气产品	半导体制造领域氧化、沉积、刻蚀等环节	自主研发项目，预计 2022 年投产；目前产品国产化率较低，技术定位及产品附加值较高，既可满足区域内集成电路、液晶面板等产业较大的市场需求，也可面向全国市场及国际市场供应

公司气体产品研发及储备品种丰富，随着公司特种气体业务不断拓展，以及技术研发和在研项目的推进，公司气体产品种类、销售地域和产品应用范围将进一步拓宽，公司亦将通过良好的气体综合服务能力增强客户黏性、带动普通工业气体及整体业务的持续增长。

③产业政策支持，公司逐步拓展区域外业务布局

根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，“电子气”属于鼓励类产业，公司所处行业不属于国家政策规定的限制类或淘汰类产能。根据公司所处行业相关法律法规的规定，公司跨区域新建工厂不存在地域性差异政策或差异化的经营资质门槛。为了加快拓展区域外业务布局，公司于 2018 年收购苏州久策，进一步开拓长三角及华东地区业务渠道。2019 年公司开始为映瑞光电科技（上海）有限公司供应超纯氨产品，并通过现场制氮设备为其供应工业氮产品。公司自 2020 年开始为上市公司南大光电（300346.SZ）控股子公司山东飞源气体有限公司供应超纯氨产品，公司与其续签的 2021 年度框架合同中约定的超纯氨最低购买量比 2020 年度新增 700 吨。2020 年公司羰基硫产品也已出口至韩国，销量稳步提升。未来公司可根据市场需求及自身战略规划，通过跨区域新建气体工厂或收购兼并、开拓现场制气和尾气提纯项目、建设特气仓储设施等方式，逐步完成辐射全国的业务布局。

综上所述，随着产能提升及国内疫情形势持续向好，2021 年 1-6 月公司主营业务收入及经营业绩已恢复快速增长，未来公司在福建、广东市场仍将有较大业务发展空间，产品应用领域和销售区域也将不断向外拓展，公司主营业务具有较好的成长性。

2、影响公司主营业务收入增长的主要因素

结合公司在报告期及 2021 年上半年的主营业务发展情况，影响公司主营业务收入增长的主要因素包括市场需求、自身产能、市场竞争状况等。

（1）市场需求因素

随着下游产业气体需求的稳步增加，近年来国内工业气体行业规模持续增长，根据前瞻产业研究院统计数据显示，2020 年我国工业气体行业规模达到 1,632 亿元，2014-2020 年复合年增长率为 10.47%。受益于国内电子半导体、生物医药、新能源等新兴产业的快速发展，特种气体作为上述产业发展不可或缺的关键性材料，国内特种气体市场规模持续快速增长。由于当前外资气体公司在我国电子气体市场中仍占据 80%以上的市场份额，而国内集成电路等电子半导体产业实现自主可控，需要摆脱对进口产品的严重依赖，因此电子气体等半导体材料的国产化趋势正在逐步加快，为国内气体企业发展提供了良好的市场机遇。

同时，福建、广东地区冶金、化工、机械等传统行业发展较为成熟，电子半导体、生物医药、新能源等新兴产业增长较快，区域内 LED、液晶面板、集成电路等产业集群效应显著，主要电子半导体厂商目前普遍在积极扩产建设当中，两省的工业气体总体需求较大。

因此，总体而言，公司气体产品市场需求充足且持续快速增长，公司主营业务未来发展空间较大。

2020 年由于新冠疫情因素，国内 LED 等下游行业开工情况受到一定影响，尤其

疫情对海外市场需求冲击较大，导致 2020 年度国内 LED 外延芯片市场规模较 2019 年度仅增长约 10%。下游 LED 等部分行业增速受疫情影响而不及预期，也导致了 2020 年国内超纯氨市场需求增速放缓，而在行业内部分前期投建的超纯氨产能陆续释放、整体市场供给增加的情况下，超纯氨市场价格普遍下滑，2020 年公司超纯氨销售价格随之同比下降 23.37%，从而对公司当期超纯氨销售收入及主营业务收入增长造成了一定影响。

随着国内新冠疫情后复工复产的有序推进，当前疫情形势持续向好，下游电子半导体等应用领域需求恢复较快增长，2021 年上半年公司超纯氨、乙炔等气体产品销售价格也随市场价格有所上调。产品销售价格的上调，为公司 2021 年上半年及后续业绩增长提供了有力保障。

（2）自身产能因素

报告期内，公司随着主营业务规模的持续增长，逐步提升自身产品产能，以适应业务增长的生产需要。但产能的建设投产一般需要一定周期，从而导致在市场需求增长加快的情况下，由于公司暂时的产能限制，部分产品销售规模增长较慢，收入未能实现快速增长。

2018-2019 年，公司超纯氨产能利用率已达到较高水平，因此受自身产能所限，公司 2019 年度超纯氨销量较 2018 年度增速较低，当期超纯氨收入未能实现增长。2019 年 9 月以前，公司在福建、广东地区没有自己的空分产能，区域内客户的空分气体产品需求只能通过外购满足，空分气体业务开展容易受市场供应因素影响，因此公司通过收购潮州久策提升自身空分气体产品的供应能力。2020 年公司高纯氢产能已供不应求，需要通过外购满足部分客户需求，因此公司亟需通过进一步提升产能，满足市场需求，推动业务持续增长。

2020 年下半年以来，公司超纯氨等主要特种气体产品产能已有所提升。同时，公司通过在建项目和募投项目的实施，未来将进一步提升空分气体、氢气、电子特气等产品产能，具体如下：

主体	主要新增气体产能	产品主要覆盖区域
潮州久策	液氮	广东东部地区及福建南部地区
将乐久策	氧、氮、氩等空分气体	福建中北部地区及江西部分区域
	高纯氢	福建地区及江西等周边地区
福清久策	超纯氢	福建、广东地区及全国市场
	电子级甲烷（5N）等电子特气	福建、广东地区，并可面向全国市场及国际市场供应

公司上述在建项目和募投项目的建设实施及未来投产，也将有力推动公司主营业务持续增长。

（3）市场竞争状况因素

公司产品在下游应用领域及区域市场中的竞争状况，会对公司产品销售产生直接影响，也是影响公司主营业务收入增长的主要因素之一。与主要竞争对手相比，公司主要产品在下游应用领域及区域市场中的竞争优势劣势情况如下：

主要产品	主要竞争对手	公司竞争优势	公司竞争劣势
超纯氨	金宏气体等	(1) 公司是福建、广东区域内唯一一家大型超纯氨供应商，规模化生产以及与区域内客户距离较近，使得公司产品具备较强成本优势； (2) 公司超纯氨在产品纯度、杂质含量及质量稳定性方面与外资气体巨头处于同一水平，在产品品质上具备较强的竞争优势； (3) 公司气体产品品种丰富，供应方式灵活，可为区域内超纯氨主要客户同时稳定供应工业氮、高纯氢等多种气体，对区域内客户需求响应及时，能够满足下游客户的综合用气需求，客户黏性较强。	金宏气体等竞争对手的超纯氨产品在液晶面板应用领域市场开拓情况较好。 公司超纯氨业务起步相对较晚，公司在液晶面板领域虽已取得 TCL 华星光电的认证，但尚未供货，在集成电路领域的销售规模较小，上述应用领域市场仍有待进一步开拓。
高纯氢	林德气体集团等	(1) 公司是福建中北部地区规模较大的高纯氢供应商，采用甲醇裂解和少量管道尾气回收提纯工艺，在区域内具有较好的成本优势； (2) 本次募投项目将新增氢气尾气回收提纯产能，可显著降低生产成本，并达到 6N 纯度，提升产品附加值，具有较好的市场竞争力； (3) 公司是区域内重要的综合性专业气体供应商，产品品种丰富，能够满足下游客户的综合用气需求，客户黏性较强。	林德气体集团在福建地区的高纯氢产能约为公司的 2 倍左右，其氢气供应能力较强，市场份额较大。 公司氢气产能规模及供应能力仍有待提升。
空分气体	林德气体集团、空气化工集团等 外资气体巨头	(1) 公司空分气体产能距离福建南部的石化产业及电子半导体产业集群较近，可对其周边地区客户形成较好的供应保障及成本优势； (2) 凭借公司在福建地区 LED 等电子半导体领域的客户优势，也可通过特种气体业务更好地带动空分气体业务增长。	外资气体巨头空分气体产能规模较大，技术实力及品牌效应较好，并通过为冶金化工企业配套建设大型现场制气项目占据较大的空分气体市场份额。 公司空分气体产能规模与外资气体巨头仍有显著差距，品牌及市场份额有待进一步提升；公司在福建、广东区域内未开展现场制气项目，现场制气业务仍有待开拓。
乙炔	广州市粤佳气体有限公司等内资	公司乙炔生产规模较大，较早规范化经营。	整体市场仍较为分散。

主要产品	主要竞争对手	公司竞争优势	公司竞争劣势
	气体企业		

公司是福建、广东区域内重要的综合性专业气体供应商，气体品种丰富，产品质量稳定，供应方式灵活，气体综合服务能力较强。相较于金宏气体等区域外竞争对手而言，公司气体业务在区域内具备较强的成本优势，同时凭借综合供气能力和较快的客户响应速度，与客户形成了较强的业务黏性。林德气体集团等外资气体巨头在区域内以空分气体及氢气业务为主，主要采取现场制气或储槽供气模式，相较而言，公司气体品种更为丰富，并可根据客户实际需求灵活采取小型现场制气、储槽或瓶装等供气模式，可以更好地满足电子半导体等领域客户的用气需求，同时公司在高纯氢工艺上也具备一定成本优势。

然而，由于公司在特种气体业务上起步相对较晚，产品的种类数量少于金宏气体及华特气体，公司虽通过超纯氨等产品在 LED 应用领域占据了一定的市场份额，但在集成电路、液晶面板等领域市场仍有待进一步开拓。同时，公司氢气及空分气体产品在区域内仍与外资气体巨头存在一定差距，供应能力仍有待提升。

公司通过在研项目和募投项目实施，将不断加大特种气体研发投入，进一步提升气体供应能力和技术能力，缩小氢气及空分气体产品在区域内与主要竞争对手的产能差距，增强产品成本优势，增加电子特气品种，以此积极推进气体产品在集成电路、液晶面板等领域客户认证及业务开拓，实现公司主营业务收入持续快速增长。

（三）披露照付不议量销售收入金额及毛利率情况、与常规销售单价及毛利率的对比情况，并分析销售公允性。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（五）毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（2）主要普通工业气体的毛利率分析”之“①工业氧”进行补充披露，具体内容如下：

“.....

金昌久策与客户签订照付不议合同，空分生产的电力成本主要由客户承担，其工业氧毛利率较高，关于照付不议合同、相关收入与毛利率、销售公允性等情况如下：

A、照付不议合同

金昌久策向丰盛环保管道工业氧的销售，采取签订照付不议合同的形式，丰盛环保承诺长期使用公司空分现场制气设备所生产的工业氧产品，并约定最小用气量

及未达到最小用气量仍需向公司支付一定金额的货款。基于现场制气业务的特征，“照付不议量”成为行业结算惯例，这一结算模式可有效规避因非自身原因导致供气量不足而无法收回成本的风险。照付不议量为根据照付不议条款进行结算所产生的销售增量，即照付不议量=结算销量-实际交付量。

B、照付不议合同下销售收入金额及毛利率情况

报告期内，金昌久策与丰盛环保照付不议合同下，相关的收入、成本及毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入（万元）	438.15	803.76	855.61	826.73
其中：照付不议收入（万元）	122.21	259.76	399.55	574.44
营业成本（万元）	173.91	301.68	287.65	270.79
实际交付量（吨）①	21,709.47	37,357.27	31,294.06	17,719.00
照付不议量（吨）②	8,397.27	17,872.00	27,486.48	40,372.84
结算销量（吨）③=①+②	30,106.74	55,229.27	58,780.54	58,091.84
毛利率	60.31%	62.47%	66.38%	67.25%

公司照付不议部分销售单价与实际交付部分一致，对营业成本按照总体结算销量进行分摊，故照付不议量部分对应的毛利率与实际交付部分毛利率及总体毛利率均一致。

C、照付不议合同销售公允性

金昌久策参考行业销售价格及毛利率情况，结合现场制气项目预期投资回报情况，与客户丰盛环保协商确定管道工业氧销售价格，由于双方约定电费主要由丰盛环保承担，故在确定销售价格时予以相应扣除。

由于现场制气模式下的管道空分气体产品的所需制冷量及耗电量较小，且现场制气供应规模较大，因此现场制气项目的空分气体产品价格一般显著低于储槽及瓶装供应的空分气体产品价格。

在考虑电费成本的情况下，对金昌久策提供给丰盛环保的管道工业氧销售价格进行测算，根据金昌久策与丰盛环保相关合同约定，具体测算过程如下：

项目	单位	计算公式	数值
----	----	------	----

项目	单位	计算公式	数值
每小时耗电量定额	千瓦时/小时	①	5,000.00
电费单价（含税）	元/千瓦时	②	0.5082
每小时电费成本（含税）	元/小时	③=①×②	2,541.00
每小时定额产量	Nm ³ /小时	④	4,850.00
单位产量电费成本（含税）	元/Nm ³	⑤=③/④	0.5239

若电力成本由金昌久策自行承担，其管道工业氧含税结算单价测算结果如下：

项目	单位	计算公式	数值
管道工业氧结算单价（含税）	元/Nm ³	①	0.235
单位产量电费成本（含税）	元/Nm ³	②	0.5239
承担电力成本的管道工业氧测算单价（含税）	元/Nm ³	③=①+②	0.7589
2010 年适用的增值税率		④	17%
承担电力成本的管道工业氧测算单价（不含税）	元/Nm ³	⑤=③/（1+④）	0.6486

根据侨源气体招股说明书披露，其 2018 年至 2020 年管道氧气不含税销售单价为 0.64 元/Nm³ 至 0.65 元/Nm³，与金昌久策承担电力成本后的不含税测算单价相近。

若电力成本由金昌久策自行承担，其管道工业氧毛利率测算结果如下：

项目	单位	计算公式	数值
承担电力成本的管道工业氧测算单价（不含税）	元/Nm ³	①	0.6486
工业氧单位变动成本[注 1]	元/Nm ³	②	0.2828
工业氧固定成本[注 2]	万元/年	③	163.14
年定额产量	万 Nm ³ /年	④	3,841.00
工业氧单位固定成本	元/Nm ³	⑤=③/④	0.0425
工业氧单位成本合计	元/Nm ³	⑥=②+⑤	0.3253
毛利率	元/Nm ³	⑦=（①-⑥）/①	49.85%

注 1：工业氧单位变动成本=单位产量电费成本（不含税）×61%，61%为同行业可比公司侨源气体 2018-2020 年管道氧气和管道氮气总销量中氧气的平均占比。由于空分现场制气设备生产过程中会同时产出氧气和氮气，比如侨源气体现场制气项目即向客户同时提供管道氧气和管道氮气，其相应的电费成本在两种产品间分摊核算，而金昌久策现场制气项目仅向客户丰盛环保供应管道工业氧，同时产出的氮气则大部分进行放空处理，因此为了增强可比性，公司按照侨源气体现场制气项目中氧气销量占比对电费成本进行分摊测算；

注 2：工业氧固定成本=固定成本×61%，其中固定成本取自 2018-2020 年金昌久策固定成本（直接人工和制造费用中的折旧费、职工薪酬等）的平均数，61%为同行业可比公司侨源气体 2018-2020 年管道氧气和管道氮气总销量中氧气的平均占比，分摊原因同上。

根据侨源气体招股说明书披露，其 2018 年至 2020 年管道氧气毛利率在 47%-51% 之间，与金昌久策承担电力成本后的测算毛利率相近。

综上所述，在考虑电费成本的情况下，金昌久策以照付不议结算模式提供给丰盛环保的管道工业氧销售价格及毛利率与同行业可比公司同类产品相近，合同定价具有合理性，销售具有公允性。

.....”

二、 申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询发行人下游行业的相关研究报告资料、发行人所在行业的相关产业政策，查阅同行业可比公司、部分下游客户的公开资料、信息披露文件，了解发行人所在行业特点、发展趋势、市场竞争状况及下游市场需求等情况；

2、取得发行人报告期内主要客户的销售订单资料，查阅发行人 2021 年上半年业绩预计资料，取得发行人近期销售合同，了解主要产品调价情况；

3、访谈发行人高管人员、销售部门负责人、部分下游客户等，了解发行人报告期及 2021 年上半年主要产品生产销售情况、收入变化情况，分析发行人主营业务的成长性、收入变化原因及主要影响因素；

4、取得金昌久策与客户的业务合同及成本核算资料，复核发行人照付不议结算方式及客户承担电力成本影响合同定价和毛利率的计算过程，比较测算结果与同行业可比公司的差异，分析销售公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，受自身产能、疫情、市场价格波动等因素影响，发行人主营业务收入增长较慢；福建、广东地区下游 LED 等电子半导体产业较为集中且市场需求增长较快，发行人综合考虑整体市场及客户需求、自身产能、产品运输成本、生产运营管理的经济性等因素，优先满足区域内市场需求，导致报告期内发行人销售地域仍较为集中于福建、广东地区，发行人销售地域集中情况符合行业特点，具有合理性；

2、影响发行人主营业务收入增长的主要因素包括市场需求、自身产能、市场竞争状况等，发行人主营业务具有成长性；

3、发行人照付不议结算模式及空分生产电力成本承担方式对合同定价和毛利率的影响具有合理性，销售具有公允性。

2. 关于外购气体

申报文件及问询回复显示，报告期各期，发行人外购气体收入占比分别为 33.03%、26.04%、15.82%，毛利率分别为 35.94%、34.10%、35.16%。报告期各期，发行人自产产品毛利率分别为 44.65%、45.72%、43.50%。

请发行人：

（1）结合外购充装销售的核心工序、技术要求、市场竞争状况，外购产品和自产产品单位成本对比，说明外购气体再销售的业务实质是否为批发后零售的简单分装业务，外购气体销售毛利率较高的合理性，客户未直接向终端供应商采购而向发行人采购发行人外购产品的商业合理性。

（2）说明外购产品主要供应商信息，交易金额占该企业收入总额比例，交易价格与市场价格是否一致，发行人对其是否存在依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、 发行人补充披露及说明

（一）结合外购充装销售的核心工序、技术要求、市场竞争状况，外购产品和自产产品单位成本对比，说明外购气体再销售的业务实质是否为批发后零售的简单分装业务，外购气体销售毛利率较高的合理性，客户未直接向终端供应商采购而向发行人采购发行人外购产品的商业合理性

1、公司外购充装销售的基本情况

公司由于自身产能不足，以及客户的综合供气需求等原因，存在外购气体后直接销售的情形，公司外购后直接销售的气体产品主要为储槽模式供应的液氧、液氮、液氩、高纯氢，以及少量瓶装气体。

同时，由于客户用气量的差异而需要采取瓶装供气模式，公司也存在外购气体后充装销售的情形，公司外购充装的气体产品主要为瓶装的工业氧、工业氮和纯氩。

（1）外购气体充装的核心工序和技术要求

气体充装是指利用专用充装设备，将压缩气体、液化气体等充装在各类气瓶等压力容器内的过程，是工业气体生产贮存过程中的重要环节。充装过程主要分为原料检测、充装控制、成品检测等环节。

- 1) 原料检测：对拟用于充装的液态气体进行检测，杜绝不合格品进入充装流程；
- 2) 充装控制：低温液体储罐中的液氧、液氮或液氩等经过低温泵升高压力，压力升高后的液态气体在高压气化器中被空气复热气化成气态，之后经过充装汇流排充入到工业气瓶中；
- 3) 成品检测：对充装后的气瓶进行检测，检测合格后入库。

工业气体的储存设备属于特种设备，且其需要不断搬运移动和重复充装，具有一定危险性。气体容器的充装、贮运和使用必须严格按照相关标准规定操作，在使用过程中需定期检验，保证安全。公司进行工业气体充装需要取得移动式压力容器或气瓶充装许可证。

(2) 外购气体销售和充装的市场竞争状况

对于外购气体后直接销售的业务，公司主要采用储槽供气模式，目标客户是需求量较大的客户，如三安光电集团、兆元光电、潮州三环（集团）股份有限公司、空气化工集团等，竞争对手也主要为具备一定规模的气体生产厂商。对于外购气体充装后销售的业务，公司主要采用瓶装供气模式，目标客户为小型客户及零星需求，竞争对手主要为气体贸易商和气体充装站等。

(3) 外购产品销售、充装自产和空分自产的单位成本对比

报告期各期，公司工业氧、工业氮、纯氩、高纯氢等主要产品，在外购后直接销售、充装自产和空分自产三类模式下的单位成本构成情况如下：

1) 工业氧

单位：元/吨

类型	成本构成	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外购产品后直接销售	单位直接材料	570.76	588.66	562.56	549.06
	单位直接人工	-	-	-	-
	单位制造费用	16.45	21.48	17.58	17.59
	合计	587.21	610.14	580.13	566.65
充装自产	单位直接材料	603.11	643.19	609.60	607.16
	单位直接人工	237.67	231.83	159.57	219.42
	单位制造费用	422.86	514.87	509.36	569.54
	合计	1,263.64	1,389.89	1,278.53	1,396.12
潮州久策空分	单位直接材料	-	-	-	/

类型	成本构成	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自产[注]	单位直接人工	8.04	12.19	10.39	/
	单位制造费用	380.89	443.63	440.91	/
	合计	388.93	455.82	451.30	/

注：由于金昌久策空分自产项目电费由客户承担，单位成本及成本结构不具有可比性，故此处仅列示潮州久策空分自产单位成本。

公司工业氧外购后直接销售的成本结构中主要为直接材料成本，其单位直接材料高于空分自产的单位成本。

公司工业氧外购后充装自产过程中，需要耗费较多的人工和设备折旧等制造费用，报告期内，公司工业氧外购后充装自产的直接人工和制造费用占生产成本的比例分别为 56.51%、52.32%、53.72%和 52.27%。

2) 工业氮

单位：元/吨

类型	成本构成	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外购产品后直接销售	单位直接材料	532.17	534.34	513.72	490.53
	单位直接人工	-	-	-	-
	单位制造费用	13.44	15.92	15.42	14.19
	合计	545.61	550.26	529.14	504.72
充装自产	单位直接材料	562.63	664.68	820.25	703.00
	单位直接人工	208.85	191.22	136.06	141.49
	单位制造费用	361.99	455.30	456.78	485.14
	合计	1,133.47	1,311.20	1,413.08	1,329.63
潮州久策空分自产[注]	单位直接材料	-	-	-	/
	单位直接人工	7.80	11.53	10.30	/
	单位制造费用	372.23	426.19	429.60	/
	合计	380.03	437.71	439.90	/

注：由于金昌久策空分自产项目电费由客户承担，单位成本及成本结构不具有可比性，故此处仅列示潮州久策空分自产单位成本。

公司工业氮外购后直接销售的成本结构中主要为直接材料成本，其单位直接材料高于空分自产的单位成本。

公司工业氮外购后充装自产过程中，需要耗费较多的人工和设备折旧等制造费用，报告期内，公司工业氮外购后充装自产的直接人工和制造费用占生产成本的比例分别为 47.13%、41.95%、49.31%和 50.36%。

3) 纯氩

单位：元/吨

类型	成本构成	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	------	--------------	---------	---------	---------

类型	成本构成	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外购产品后直接销售	单位直接材料	1,430.29	1,229.20	1,039.14	1,693.99
	单位直接人工	-	-	-	-
	单位制造费用	37.29	36.56	34.87	47.30
	合计	1,467.59	1,265.77	1,074.01	1,741.29
充装自产	单位直接材料	1,742.11	1,600.93	1,436.23	1,823.45
	单位直接人工	195.09	186.23	125.90	121.20
	单位制造费用	372.33	464.53	461.85	488.39
	合计	2,309.53	2,251.69	2,023.98	2,433.04
空分自产	单位直接材料	-	-	-	/
	单位直接人工	7.75	12.20	10.72	/
	单位制造费用	372.25	461.92	449.08	/
	合计	380.00	474.13	459.80	/

公司纯氩外购后直接销售的成本结构中主要为直接材料成本，其单位直接材料高于空分自产的单位成本。

公司纯氩外购后充装自产过程中，需要耗费较多的人工和设备折旧等制造费用，报告期内，纯氩外购后充装自产的直接人工和制造费用占生产成本的比例分别为 25.05%、29.04%、28.90%和 24.57%。

4) 高纯氢

单位：元/吨

类型	成本构成	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外购产品后直接销售	直接材料	28,454.07	31,495.05	/	/
	直接人工	-	-	/	/
	制造费用	946.33	1,165.35	/	/
	合计	29,400.40	32,660.40	/	/
自产	直接材料	19,006.45	15,422.06	17,724.27	26,047.03
	直接人工	2,837.73	2,996.26	3,476.33	5,093.92
	制造费用	7,789.37	9,584.09	8,548.67	11,705.26
	合计	29,633.55	28,002.42	29,749.28	42,846.21

2020 年度，公司外购高纯氢后均为直接销售，其成本结构中主要为直接材料成本，其单位直接材料高于自产高纯氢的单位成本。2021 年上半年公司外购了部分纯度较低的高纯氢产品，其采购价格较低导致外购单位成本有所下降。

2、说明外购气体再销售的业务实质是否为批发后零售的简单分装业务

(1) 外购气体后直接销售

公司外购气体后直接销售，主要是公司根据三安光电集团、兆元光电、潮州三环（集团）股份有限公司、空气化工集团等大型客户的综合供气需要，在自身产能不足时，外购气体产品并通过专业气体运输向客户供应，以满足客户的整体用气需求。公司外购气体后直接销售，与公司整体的气体生产销售业务紧密相关，从事气体运输亦需要具备危险货物道路运输相关资质和运输能力，其实质并不是批发后零售的简单分装业务。

(2) 外购气体充装后再销售

气体充装是工业气体生产过程中的重要环节，需要专用的充装设备，在充装过程中需要耗费较高的人工和设备折旧等制造费用，且充装环节需要具备相应的资质，取得移动式压力容器或气瓶充装许可证。各普通工业气体在充装为瓶装气之后，销售单价明显提升，以 2020 年度为例，公司工业氧、工业氮和纯氩的瓶装气销售单价分别为液态气的 2.98 倍、2.12 倍和 1.82 倍，经过充装过程后，普通工业气体价值均有明显提升。

同行业可比公司金宏气体、华特气体、和远气体和侨源气体均存在气体充装环节，也均将充装环节视为生产过程。

因此，公司外购气体充装后再销售的业务实质是对气体进行再加工，亦不是批发后零售的简单分装业务。

3、外购气体销售毛利率较高的合理性

公司外购气体直接销售，主要采取公司从供应商处自提并运送至客户处的方式，相应运输成本主要由公司承担。报告期内，公司外购气体直接销售毛利率分别为 35.94%、34.10%、35.16%和 30.56%，毛利率较高的原因主要是公司自行负责外购气体运输，承担了相应的运输成本。

报告期内，公司外购气体直接销售考虑履约运输成本前后的毛利率情况如下：

毛利率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
不考虑履约运输成本	30.56%	35.16%	34.10%	35.94%
考虑履约运输成本	17.79%	19.32%	13.12%	13.13%

考虑履约运输成本后，报告期内公司外购气体直接销售毛利率分别 13.13%、

13.12%、19.32%和 17.79%，处于合理水平。其中 2020 年度和 2021 年 1-6 月毛利率较高，主要由于公司收购潮州久策后，2020 年以来外购普通工业气体大幅减少，同时公司因自身产能不足而外购销售了部分高纯氢等特种气体，其毛利率相对较高，总体拉高了毛利率水平。

因此，公司外购气体销售毛利率较高具有合理性。

4、客户未直接向终端供应商采购而向发行人采购发行人外购产品的商业合理性

（1）公司具有销售渠道和综合供气能力

工业气体厂商互为客户和供应商属于行业惯例，终端供应商可利用公司的销售渠道，扩大其销售。对于存在多种气体需求的客户，客户从其采购管控及便利性考虑，更愿意向长期稳定合作、具有综合供气能力的气体企业采购，公司除以自产产品满足其主要产品需求外，也会通过外购部分气体满足其综合气体需求。当公司出现暂时的产能不足时，也会通过外购销售以满足客户需求。

（2）公司具有运输能力和资质

工业气体运输需要具备运输能力和运输资质，公司气体销售以自主配送为主，公司及子公司惠州久策均已取得危险货物的《道路运输经营许可证》。部分终端供应商缺乏运输能力和资质，客户无法直接从终端供应商获取产品。

综上所述，相对于部分终端供应商，公司可以为客户提供产品整合、运输等综合供气服务，更好地满足客户需求，客户向公司购买公司外购的产品具有商业合理性。

（二）说明外购产品主要供应商信息，交易金额占该企业收入总额比例，交易价格与市场价格是否一致，发行人对其是否存在依赖。

1、说明外购产品主要供应商信息，交易金额占该企业收入总额比例，发行人对其是否存在依赖

报告期内，公司外购产品主要为工业氧、工业氮、纯氩、高纯氢，因难以区分外购后直接销售部分和外购后用于充装、混配等生产过程部分所分别对应的具体供应商，故将其外购情况合并列示如下：

（1）工业氧

报告期各期，公司工业氧外购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价 (元/吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业收入 总额比例
----	----	-------	-------------	---------------	--------------	----------	----------------

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价 (元/吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业收入 总额比例
2021 年 1-6 月	1	广钢气体（广州）有限公司	1,080.74	598.55	64.69	42.77%	占比较小，具体数据无法取得
	2	永靖县彤华工贸有限公司	411.82	575.22	23.69	15.66%	占比较小，具体数据无法取得
	3	广西北海汉立商贸有限公司	299.34	707.99	21.19	14.01%	占比较小，具体数据无法取得
	4	福建岩兴气体有限公司	243.57	612.62	14.92	9.87%	占比较小，具体数据无法取得
	5	福建利安	182.93	692.42	12.67	8.37%	0.76%
	合计		2,218.40		137.16	90.69%	
2020 年度	1	永靖县彤华工贸有限公司	1,312.20	654.16	85.84	32.06%	占比较小，具体数据无法取得
	2	广西北海汉立商贸有限公司	651.06	776.39	50.55	18.88%	占比较小，具体数据无法取得
	3	福建利安	542.61	747.72	40.57	15.15%	1.32%
	4	甘肃华迈隆化工有限公司	450.22	655.97	29.53	11.03%	占比较小，具体数据无法取得
	5	金昌隆博气体有限责任公司	340.27	663.94	22.59	8.44%	占比较小，具体数据无法取得
	合计		3,296.37		229.08	85.55%	
2019 年度	1	福建利安	11,013.66	551.55	607.46	85.56%	10.37%
	2	广西北海汉立商贸有限公司	436.84	890.41	38.90	5.48%	占比较小，具体数据无法取得
	3	中海油工业气体（珠海）有限公司	238.40	593.40	14.15	1.99%	占比较小，具体数据无法取得
	4	广东汇兴空气液化有限公司	106.84	707.96	7.56	1.07%	占比较小，具体数据无法取得
	5	空气化工集团	151.50	476.70	7.22	1.02%	占比较小，具体数据无法取得
	合计		11,947.24		675.29	95.11%	
2018 年度	1	福建利安	17,073.05	526.63	899.12	66.80%	11.90%
	2	林德气体集团	4,876.26	553.91	270.10	20.07%	占比较小，具体数据无法取得

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价 (元/吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业收入 总额比例
	3	上海嘉日宝化工有限公司	709.79	983.94	69.84	5.19%	占比较小, 具体数据无法取得
	4	空气化工集团	417.74	749.64	31.32	2.33%	占比较小, 具体数据无法取得
	5	中海油工业气体 (珠海)有限公司	477.20	581.65	27.76	2.06%	占比较小, 具体数据无法取得
	合计		23,554.04		1,298.13	96.44%	

报告期内, 公司工业氧外购和空分自产情况如下:

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例
外购	2,426.82	4.80%	3,927.15	4.95%	12,553.64	19.39%	24,284.83	51.80%
空分自产	48,097.83	95.20%	75,414.15	95.05%	52,202.65	80.61%	22,597.93	48.20%
合计	50,524.65	100.00%	79,341.30	100.00%	64,756.29	100.00%	46,882.76	100.00%

2018-2019 年度, 公司外购工业氧主要来源于福建利安子公司潮州利安(现为潮州久策), 2019 年 9 月公司收购潮州利安后, 该部分外购工业氧转为公司空分自产。报告期内, 公司空分自产工业氧比例逐年提高, 外购工业氧比例逐年降低, 2020 年度和 2021 年 1-6 月公司工业氧外购比例分别为 4.95%和 4.80%, 不存在对主要供应商的依赖。

(2) 工业氮

报告期各期, 公司工业氮外购情况如下:

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价 (元/吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业 收入总额 比例
2021 年 1-6 月	1	惠州市方舟工业 气体有限公司	1,752.66	486.38	85.25	29.35%	占比较小, 具体数据 无法取得
	2	福建岩兴气体有 限公司	1,075.05	500.87	53.85	18.54%	占比较小, 具体数据 无法取得

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价 (元/吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业 收入总额 比例
	3	林德气体集团	888.24	477.33	42.40	14.60%	占比较小， 具体数据 无法取得
	4	安庆市独秀气体 发展有限责任公司	427.84	743.33	31.80	10.95%	占比较小， 具体数据 无法取得
	5	广东金风新能源 发展有限公司	230.90	796.46	18.39	6.33%	占比较小， 具体数据 无法取得
	合计		4,374.69		231.68	79.77%	
2020 年度	1	林德气体集团	11,649.41	521.81	607.88	60.57%	占比较小， 具体数据 无法取得
	2	福建岩兴气体有 限公司	1,766.44	468.90	82.83	8.25%	占比较小， 具体数据 无法取得
	3	盈德气体	1,259.97	585.25	73.74	7.35%	占比较小， 具体数据 无法取得
	4	惠州市方舟工业 气体有限公司	1,216.13	533.85	64.92	6.47%	占比较小， 具体数据 无法取得
	5	空气化工集团	673.78	580.46	39.11	3.90%	占比较小， 具体数据 无法取得
	合计		16,565.73		868.48	86.54%	
2019 年度	1	福建利安	20,378.85	490.31	999.19	39.77%	17.06%
	2	林德气体集团	12,278.94	531.30	652.38	25.97%	占比较小， 具体数据 无法取得
	3	河源市金源气体 有限公司	2,433.26	713.39	173.59	6.91%	约 8%
	4	盈德气体	3,277.26	504.55	165.35	6.58%	占比较小， 具体数据 无法取得
	5	液化空气	2,679.08	508.66	136.27	5.42%	占比较小， 具体数据

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价 (元/吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业 收入总额 比例
							无法取得
	合计		41,047.39		2,126.78	84.66%	
2018 年度	1	福建利安	29,727.81	472.74	1,405.36	72.84%	18.61%
	2	林德气体集团	5,235.24	563.72	295.12	15.30%	占比较小， 具体数据 无法取得
	3	空气化工集团	1,486.74	628.95	93.51	4.85%	占比较小， 具体数据 无法取得
	4	梅塞尔	595.67	807.80	48.12	2.49%	占比较小， 具体数据 无法取得
	5	中海油工业气体 (珠海)有限公司	594.84	513.92	30.57	1.58%	占比较小， 具体数据 无法取得
	合计		37,640.30		1,872.68	97.06%	

报告期内，公司工业氮外购和空分自产情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量（吨）	比例	数量（吨）	比例	数量（吨）	比例	数量（吨）	比例
外购	5,533.02	9.41%	19,086.60	21.34%	47,917.74	52.34%	38,570.71	68.23%
空分自 产	53,263.33	90.59%	70,334.70	78.66%	43,629.09	47.66%	17,959.35	31.77%
合计	58,796.35	100.00%	89,421.30	100.00%	91,546.83	100.00%	56,530.06	100.00%

2018-2019 年度，公司外购工业氮主要来源于福建利安子公司潮州利安（现为潮州久策），2019 年 9 月公司收购潮州利安后，该部分外购工业氮转为公司空分自产。报告期内，公司空分自产工业氮比例逐年提高，外购工业氮比例逐年降低，2020 年度和 2021 年 1-6 月公司工业氮外购比例分别下降至 21.34%和 9.41%，不存在对主要

供应商的依赖。

(3) 纯氩

报告期各期，公司纯氩外购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价(元 /吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业收入 总额比例
2021 年 1-6 月	1	武汉钢铁集团气体有限责任公司	1,459.85	1,301.43	189.99	41.54%	占比较小，具体数据无法取得
	2	贵溪华特气体有限公司	674.10	1,450.08	97.75	21.37%	11.15%
	3	广西北海汉立商贸有限公司	230.84	1,719.31	39.69	8.68%	占比较小，具体数据无法取得
	4	九江杭氧气体有限公司	252.13	1,429.10	36.03	7.88%	占比较小，具体数据无法取得
	5	梅塞尔	134.22	1,950.55	26.18	5.72%	占比较小，具体数据无法取得
	合计		2,751.14		389.64	85.18%	
2020 年度	1	武汉钢铁集团气体有限责任公司	2,061.25	1,191.36	245.57	22.29%	占比较小，具体数据无法取得
	2	广西柳州钢铁集团有限公司	1,724.35	1,304.63	224.96	20.42%	占比较小，具体数据无法取得
	3	贵溪华特气体有限公司	1,620.76	1,234.14	200.02	18.16%	36.51%
	4	梅塞尔	1,518.86	1,186.07	180.15	16.35%	占比较小，具体数据无法取得
	5	九江杭氧气体有限公司	516.94	1,126.39	58.23	5.29%	占比较小，具体数据无法取得
	合计		7,442.16		908.93	82.51%	
2019 年度	1	空气化工集团	3,622.22	715.20	259.06	20.23%	占比较小，具体数据无法取得
	2	武汉武钢氧气工业气体有限责任公司	1,940.80	1,059.40	205.61	16.05%	占比较小，具体数据无法取得
	3	广西柳州钢铁集团有限公司	975.40	1,317.56	128.52	10.03%	占比较小，具体数据无法取得
	4	安庆市独秀气体发展有限责任公司	624.18	2,036.19	127.09	9.92%	占比较小，具体数据无法取得
	5	武汉钢铁集团气	843.05	1,133.79	95.58	7.46%	占比较小，具体

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价(元 /吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业收入 总额比例
		体有限责任公司					数据无法取得
		合计	8,005.65		815.86	63.70%	
2018 年度	1	空气化工集团	1,948.10	1,469.41	286.26	20.25%	占比较小, 具体 数据无法取得
	2	武汉武钢氧气工业 气体有限责任公司	1,842.77	1,522.21	280.51	19.85%	占比较小, 具体 数据无法取得
	3	林德气体集团	1,582.80	1,339.86	212.07	15.00%	占比较小, 具体 数据无法取得
	4	福建利安	808.20	2,548.39	205.96	14.57%	2.73%
	5	广西柳州钢铁集团 有限公司	678.53	1,872.87	127.08	8.99%	占比较小, 具体 数据无法取得
		合计	6,860.40		1,111.88	78.66%	

报告期内, 公司纯氩外购和空分自产情况如下:

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例
外购	3,158.90	89.30%	8,782.95	95.78%	11,968.12	97.09%	8,623.02	100.00%
空分自 产	378.54	10.70%	386.80	4.22%	359.25	2.91%	-	-
合计	3,537.43	100.00%	9,169.75	100.00%	12,327.37	100.00%	8,623.02	100.00%

纯氩市场需求和销售价格波动较大, 公司空分设备产能主要满足工业氧和工业氮的生产, 公司纯氩产品的产量较小, 主要通过外购满足客户需求。报告期内, 纯氩供应商采购占比较为分散, 不存在单一供应商占比超过 50%的情形, 不存在对单一供应商的依赖。

(4) 高纯氢

报告期各期, 公司高纯氢外购情况如下:

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价(元 /吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业 收入总额 比例
----	----	-------	-------------	---------------	--------------	----------	--------------------

期间	序号	供应商名称	采购数量 (吨)	采购单价(元 /吨)	采购金额 (万元)	采购 占比	占该企业 收入总额 比例
2021 年 1-6 月	1	大余普特气体科技有限公司	7.35	29,881.90	21.98	70.41%	占比较小, 具体数据 无法取得
	2	浙江海畅气体有限公司	2.82	24,582.10	6.93	22.21%	占比较小, 具体数据 无法取得
	3	福建岩兴气体有限公司	0.44	52,114.05	2.30	7.38%	占比较小, 具体数据 无法取得
	合计		10.62	29,400.39	31.21	100.00%	
2020 年度	1	浙江海畅气体有限公司	55.95	27,618.19	154.53	51.78%	占比较小, 具体数据 无法取得
	2	福建岩兴气体有限公司	10.92	56,634.34	61.87	20.73%	占比较小, 具体数据 无法取得
	3	大余普特气体科技有限公司	17.60	27,211.24	47.90	16.05%	占比较小, 具体数据 无法取得
	4	林德气体(厦门)有限公司	5.62	51,127.61	28.73	9.63%	占比较小, 具体数据 无法取得
	5	福州中铭工业气体有限公司	0.60	58,641.65	3.53	1.18%	占比较小, 具体数据 无法取得
	合计		90.70	32,696.26	296.54	99.37%	

报告期内，公司高纯氢外购和自产情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例	数量(吨)	比例
外购	10.62	2.67%	91.41	11.09%	/	/	/	/
自产	387.15	97.33%	732.64	88.91%	496.19	100.00%	349.52	100.00%
合计	397.77	100.00%	824.05	100.00%	496.19	100.00%	349.52	100.00%

2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司因自身产能不足，通过外购部分高纯氢以满足

客户用气需求，外购比例较小，不存在对主要供应商的依赖。

2、交易价格与市场价格是否一致

报告期内，公司工业氧、工业氮、纯氩、高纯氢的平均外购价格与市场价格对比情况如下：

单位：元/吨

产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工业氧	公司平均采购价	623.20	681.88	565.56	554.26
	市场价格-福建	302.62 至 678.47	321.87 至 654.87	420.35 至 928.47	535.59 至 1,058.91
	市场价格-广东	523.07 至 784.66	451.63 至 946.33	362.67 至 1,412.98	508.90 至 1,619.25
	市场价格-甘肃	445.48 至 614.31	376.11 至 546.96	—	—
工业氮	公司平均采购价	524.92	525.81	524.28	500.21
	市场价格-福建	425.10 至 665.93	358.27 至 612.34	420.35 至 861.35	517.24 至 798.85
	市场价格-广东	425.10 至 508.85	437.90 至 528.83	406.13 至 1,012.54	486.66 至 827.31
纯氩	公司平均采购价	1,448.01	1,254.24	1,070.22	1,639.19
	市场价格-全国	1,116.24 至 1,424.58	586.32 至 1,321.57	760.01 至 2,679.51	1,056.79 至 2,057.63
高纯氢	公司平均采购价	29,400.39	32,645.65	—	—
	市场价格-浙江	31,992.28	31,992.28	—	—

注：工业氧、工业氮、纯氩、高纯氢的市场价格取自卓创资讯网，采购均价与市场价格区间均为不含税价格，市场价格区间取当年度最低月平均价和最高月平均价。

报告期内，公司工业氧、工业氮的采购主要来源于广东、福建、甘肃等地区，公司纯氩采购来源地比较分散，公司采购的高纯氢主要来源于浙江和福建地区。公司参考的工业氧、工业氮、纯氩、高纯氢的市场价格为卓创资讯网相应区域报价的月度均价区间，价格信息主要来源于区域内生产商发布的公开报价。

公司各产品的采购单价，是在考虑产品的运输成本、采购区域、产品形态等因素的基础上，结合市场因素、产品采购量、业务合作关系等因素综合协商确定的。公司的主要供应商外购产品的采购均价是由全年销售金额除以销售总量计算得出的，气体产品在不同时间存在一定变化，销售量大小都会影响年度平均售价的数值。

报告期内，公司工业氮、工业氧、纯氩产品采购均价多处于相应区域市场价格区间之内，逐一对比前述向主要供应商的采购价格，亦多处于相应市场价格区间之内。对于采购价格处于市场价区间之外的情况分析如下：①2020 年度，公司工业氧采购单价较高，主要系当年度工业氧多采购自甘肃地区，公司在甘肃没有运输能力，采购价格均为到货价，包含了运输费用；②2020 年度，公司从惠州市方舟工业气体有限公司采购工业氮价格为 533.85 元/吨，高于市场价区间 437.90 至 528.83 元/吨，主要系公司在当年度货源紧张时采购导致，且采购额较小，仅为 64.92 万元；③2019 年度，公司从空气化工采购的纯氩单价为 715.20 元/吨，低于市场价范围 760.01 至 2,679.51 元/吨，主要原因是其中部分采购来源于贵州，贵州当年度市场价格范围为 643.27-3,465.60 万元/吨，交易价格合理；④2021 年 1-6 月，公司从福建利安采购的工业氧单价为 692.42 元/吨，高于市场价格范围 302.62 至 678.47 元/吨，主要原因是采购价格均为到货价，包含了运输费用；⑤2021 年 1-6 月，公司从安庆市独秀气体发展有限责任公司和广东金风新能源发展有限公司采购的工业氮价格分别为 743.33 元/吨、796.46 元/吨，采购价格较高，主要原因是采购价格均为到货价，包含了运输费用。⑥2021 年 1-6 月，公司各纯氩供应商存在采购价格多高于高于全国市场价的情况，主要是纯氩价格各地差异较大所致，贵溪华特气体有限公司和九江杭氧气体有限公司纯氩采购价格分别为 1,450.08 元/吨和 1,429.10 元/吨，处于江西省 2021 年 1-6 月纯氩市场价格区间范围之内（1,314.16 元/吨至 1,704.96 元/吨）；广西北海汉立商贸有限公司纯氩采购价格为 1,719.31 元/吨，处于广西省 2021 年 1-6 月纯氩市场价格区间范围之内（1,679.84 元/吨至 1,981.45 元/吨）；梅塞尔纯氩采购价格为 1,950.55 元/吨，高于全国市场价和当地市场价，主要原因是采购价格均为到货价，包含了运输费用。

2020 年度，福建地区无公开高纯氢市场价格，浙江地区仅存在单一市场报价，公司 2020 年度高纯氢产品采购均价与浙江区域市场价格基本一致。就单个高纯氢供应商来看，浙江海畅气体有限公司因采购量较大，故采购单价较低；福建岩兴气体有限公司、林德气体（厦门）有限公司、福州中铭工业气体有限公司仅作为备选供应商，在临时缺货时向其采购，采购量较小，故采购单价较高。

总体而言，报告期内，公司工业氮、工业氧、纯氩和高纯氢产品的采购均价及向主要供应商的采购价格，除少数因受运费承担、采购规模、临时调配等因素影响采购价格较高外，均处于相应区域市场价格区间之内，公司采购价格与市场价格相一致。

二、 申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人技术、销售和财务人员，了解外购充装销售的核心工序、技术要求和市场竞争状况，了解客户未直接向终端供应商采购而向发行人采购发行人外购产品的商业合理性，分析外购气体再销售的业务实质；

2、获取发行人外购气体考虑履约运输成本前后的销售毛利率数据，分析毛利率较高的合理性；

3、获取发行人报告期内向供应商外购气体的采购数据，以及采购金额占供应商收入总额的比例，分析发行人对供应商是否存在依赖；

4、获取发行人外购气体的平均采购价格，通过公开信息查询工业氧、工业氮和纯氩产品的市场价格，并进行分析比较。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人外购气体再销售的业务实质不是批发后零售的简单分装业务；外购气体销售毛利率较高，主要系外购气体运输费用主要由发行人承担所致，具有合理性；客户未直接向终端供应商采购而向发行人采购发行人外购产品具有商业合理性；

2、发行人外购气体产品的采购价格与市场价格相一致，具备公允性；发行人不存在对外购气体供应商的依赖。

3、关于潮州久策

申报文件及问询回复显示：

（1）2014年11月，发行人将持有的潮州久策80%股权转让给福建利安。2019年9月，发行人向福建利安收购其持有的潮州久策80%股权。

（2）2018年发行人以支付采购货款的名义，委托银行将贷款资金1,250万元支付给潮州久策和福建利安，作为对潮州久策和福建利安应付账款的抵付款。

（3）公开渠道查询信息显示，潮州久策股权转让后存在与发行人共用邮箱地址、联系电话等情形。

请发行人：

（1）说明2014年潮州久策股权转让给福建利安前一年至2019年发行人收购期间主要财务数据、主营业务及主要客户情况，与发行人客户、供应商是否存在资金、业务往来；是否存在代为承担成本费用情形。

（2）说明委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安与对潮州久策和福建利安应付账款的匹配性，是否属于向潮州久策提供财务资助，是否存在利益输送情

形。

(3) 说明发行人转让潮州久策后又回购股权的商业合理性，相关股权转让至转回期间，发行人与潮州久策是否存在共用人员、机构情形；相关股权转让是否真实，是否实质为债务融资，是否存在股权回购约定或者股权代持安排。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 说明 2014 年潮州久策股权转让给福建利安前一年至 2019 年发行人收购期间主要财务数据、主营业务及主要客户情况，与发行人客户、供应商是否存在资金、业务往来；是否存在代为承担成本费用情形。

1、2014 年潮州久策股权转让给福建利安前一年至 2019 年发行人收购期间主要财务数据、主营业务及主要客户情况

(1) 潮州久策 2013 年-2019 年 8 月期间主要财务数据

单位：万元

项目	2019 年 8 月末	2018 年末	2017 年末	2016 年末	2015 年末	2014 年末	2013 年末
总资产	7,666.11	7,566.54	8,963.87	8,568.30	9,558.05	9,890.14	8,991.43
净资产	973.67	600.18	-84.07	6.59	556.98	1,806.79	1,938.91
项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业收入	2,747.81	4,268.49	2,495.61	-	483.26	69.63	-
净利润	306.68	669.67	-90.66	-550.39	-1,249.81	-132.12	-46.27

(2) 潮州久策 2013 年-2019 年 8 月期间主营业务及主要客户情况

潮州久策在 2013 年-2019 年 8 月期间的主营业务为生产和销售工业氧、工业氮、纯氩等空分气体产品。潮州久策在 2013 年-2019 年 8 月期间，历年前五大客户的销售收入占比均超过 90%，主要客户情况（剔除久策气体及其子公司）如下：

序号	客户名称	与潮州久策发生交易并成为其主要客户的期间	2019 年 8 月前是否同为久策气体的客户或供应商
1	林德气体（厦门）有限公司	2017-2019 年	是
2	潮州市湘桥区大丰气体充装站	2014-2019 年	否

序号	客户名称	与潮州久策发生交易并成为其主要客户的期间	2019年8月前是否同为久策气体的客户或供应商
3	江门市蓬江区荷塘大明气站	2019年	是
4	福建中天宸新能源科技有限公司	2017年、2019年	否
5	福州中铭工业气体有限公司	2018年	是
6	新余盛康气体有限公司	2017-2018年	是
7	福建兴邦新能源发展有限公司	2015年	否
8	深圳市三联利工业气体有限公司	2015年	是
9	龙海市明达气体有限公司	2015年	否

2、2014年潮州久策股权转让给福建利安前一年至2019年发行人收购期间与发行人客户、供应商是否存在资金、业务往来；是否存在代为承担成本费用情形

经查询潮州久策在2013年-2019年8月期间银行流水中交易金额在1万元以上的情况，公司的客户、供应商（福建利安除外）与潮州久策之间存在资金、业务往来的主体共计21家，其中5家主体为潮州久策主要客户，其余16家主体与潮州久策在2013年-2019年8月期间的累计往来金额均不超过30万元。主要情况如下：

（1）作为潮州久策主要客户的5家主体情况

1）林德气体（厦门）有限公司

2013年-2019年8月期间，潮州久策对林德气体（厦门）有限公司的销售金额为2017年255.20万元、2018年949.31万元、2019年1-8月593.43万元。

林德气体（厦门）有限公司作为外资大型气体集团在国内的全资子公司，与公司常年发生气体产品的购销，产品涵盖乙炔、工业氧、工业氮、纯氩、高纯氢等多种类型，报告期内公司与林德气体（厦门）有限公司的业务合作和资金结算较为稳定，有关产品销售、材料采购价格根据市场价格确定，不存在由潮州久策等第三方代为承担成本费用的情形。

2）江门市蓬江区荷塘大明气站

2013年-2019年8月期间，潮州久策对江门市蓬江区荷塘大明气站的销售金额为2019年1-8月99.29万元。

公司与江门市蓬江区荷塘大明气站的销售金额在2018年为14.74万元，2019年1-8月为7.41万元，销售的产品主要为工业氧，公司与该客户的往来金额较小，并已与该客户结算，不存在由潮州久策等第三方代为承担成本费用的情形。

3) 福州中铭工业气体有限公司

2013 年-2019 年 8 月期间,潮州久策对福州中铭工业气体有限公司的销售金额为 2018 年 53.92 万元。

公司与福州中铭工业气体有限公司的销售金额在 2018 年为 95.87 万元,2019 年 1-8 月为 27.95 万元,涉及的产品种类繁多,主要以高纯氢、高纯氮等气体为主;与其发生采购金额在 2018 年为 13.92 万元,2019 年 1-8 月为 19.16 万元,主要以六氟化硫等气体为主。公司与福州中铭工业气体有限公司在报告期内发生的交易中空分气体的金额较小,且有关产品销售、材料采购价格根据市场价格确定,款项均已结算,不存在由潮州久策等第三方代为承担成本费用的情形。

4) 新余盛康气体有限公司

2013 年-2019 年 8 月期间,潮州久策对新余盛康气体有限公司的销售金额为 2017 年 130.24 万元、2018 年 22.83 万元。

公司与新余盛康气体有限公司发生采购金额在 2018 年为 1.70 万元,2019 年 1-8 月为 6.06 万元,采购的产品为纯氩,采购金额较小,且价款已经与该供应商结算,不存在由潮州久策等第三方代为承担成本费用的情形。

5) 深圳市三联利工业气体有限公司

2013 年-2019 年 8 月期间,潮州久策对深圳市三联利工业气体有限公司的销售金额为 2015 年 10.73 万元。

公司与深圳市三联利工业气体有限公司的销售金额在 2018 年为 2.78 万元,2019 年 1-8 月为 1.45 万元,销售的产品为高纯氩、乙炔等;对其采购金额在 2018 年为 0.30 万元,2019 年 1-8 月为 0.28 万元,采购的产品为液氨,相关款项公司已经与其结算,不存在由潮州久策等第三方代为承担成本费用的情形。

(2) 其余 16 家主体情况

潮州久策与其余 16 家主体在 2013-2019 年 8 月期间的资金往来,主要为购买生产辅助设备、办公用品、环保处理工具或销售空分气体,且上述期间累计资金往来金额均不超过 30 万元。公司与该 16 家主体的采购和销售业务均已正常结算,不存在由潮州久策代为承担公司成本费用的情形。

综上所述,公司不存在由潮州久策代为承担成本费用的情形。

(二) 说明委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安与对潮州久策和福

建利安应付账款的匹配性，是否属于向潮州久策提供财务资助，是否存在利益输送情形

1、委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安与对潮州久策和福建利安应付账款的匹配性

2018 年前后公司（主要通过子公司久策销售）因采购空分气体等对潮州久策和福建利安应付账款余额较大。2018 年 1-9 月，公司向潮州久策和福建利安的月均采购金额为 210.53 万元（含税金额约为 245.25 万元）。

2018 年度，公司委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安前后，相关应付账款和采购数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 9 月末应付 账款余额①	2018 年 10 月采购 额（含税）②	支付委托贷款 金额③	差额 ④=③-①-②
金额	620.34	252.39	1,250.00	377.27

由于银行流动资金贷款受托支付要求所限，2018 年 10 月，公司委托贷款银行以支付货款名义，将贷款资金 1,250 万元受托支付给潮州久策和福建利安，作为对潮州久策和福建利安 2018 年 9 月末应付账款余额及 2018 年 10 月当月采购货款的抵付款，同时差额部分约 377.27 万元作为对其 1-2 个月采购货款的预留抵付。

2018 年 11 月至 2019 年 8 月（公司收购潮州久策前）期间，公司向受托支付对象潮州久策和福建利安的采购金额为 2,034.44 万元（含税金额约为 2,322.72 万元），已远超过上述预留抵付部分金额及受托支付总体金额，上述受托支付事项存在真实交易背景。

因此，公司委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安，与公司对潮州久策和福建利安应付账款及采购情况相匹配。

2019 年上半年，公司与福建利安就收购潮州久策达成初步意向后，公司已对公司及子公司与潮州久策、福建利安之间的相互欠款进行了清理。

2、是否属于向潮州久策提供财务资助，是否存在利益输送情形

报告期内，公司及子公司存在向潮州久策和福建利安真实采购原材料的情况。公司在上述受托支付事项所涉年度（2018 年和 2019 年）内向受托支付对象潮州久策和福建利安采购金额分别为 2,532.99 万元和 1,701.12 万元，受托支付后至公司收购潮州久策前（2018 年 11 月至 2019 年 8 月）的采购金额为 2,034.44 万元，均超过了受托支付金额，上述受托支付事项存在真实交易背景。

公司委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安，与公司对潮州久策和福建利安应付账款及采购情况相匹配，具有商业合理性，上述受托支付事项涉及的具体债权债务清偿安排不属于向潮州久策提供财务资助，也不存在利益输送情形。

二、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取了 2013-2019 年潮州久策的财务报表、纳税申报表、银行流水、客户明细表及业务合同等资料，了解潮州久策在此期间的实际经营状况和财务状况；

2、检查潮州久策 2013-2019 年的银行账户往来明细，核对确认潮州久策与发行人客户、供应商资金往来的情况，了解资金往来的背景和性质；

3、访谈发行人高管人员，了解受托支付事项的背景原因，取得发行人相关银行流水资料及采购交易数据明细，复核发行人及子公司对潮州久策和福建利安的采购情况及应付账款情况，分析受托支付的合理性和匹配性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、潮州久策在股权转让给福建利安前一年至 2019 年发行人收购期间主要经营空分气体的生产和销售，上述期间内潮州久策与发行人客户、供应商存在业务资金往来，相关业务及资金往来正常，不存在由潮州久策代为承担成本费用的情形；

2、发行人委托银行将贷款资金支付给潮州久策和福建利安，与发行人对潮州久策和福建利安应付账款及采购情况相匹配；上述事项的具体债权债务清偿安排不属于向潮州久策提供财务资助，也不存在利益输送情形。

5、关于产品运输

申报文件及问询回复显示：

（1）发行人的物流模式以自主配送为主，同时存在利用富余运力对市场上有独立危险品气体运输需求的企业提供纯运输服务。

（2）发行人同时存在纯运输服务及外购气体对外出售业务。

请发行人：

（1）分析并说明主要运输车辆数量、运力与收入的匹配性，运输车辆账面原值、折旧年限与可比公司对比情况。

(2) 结合合同相关条款情况, 说明外购气体业务收入采用总额法/净额法是否符合企业会计准则相关规定。

(3) 说明纯运输服务及外购气体业务收入、毛利额及毛利率情况, 结合发行人相关内部控制说明纯运输服务于外购气体业务是否可明确区分。

(4) 说明实际承担气体运输业务的主体, 相关主体是否具备相应业务资质。

请保荐人、申报会计师对问题(1)-(3)发表明确意见, 请保荐人、发行人律师对问题(4)发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露及说明

(一) 分析并说明主要运输车辆数量、运力与收入的匹配性, 运输车辆账面原值、折旧年限与可比公司对比情况。

1、主要运输车辆数量、运力与收入的匹配性

报告期内, 公司主要运输车辆数量、运力与收入的匹配情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主要运输车辆平均数量(辆)	139.25	121.00	92.00	68.00
运载能力(吨)[注]①	145,247.09	241,239.69	209,490.87	180,574.20
主营业务收入(万元)②	18,936.61	30,177.78	27,548.42	24,075.99
其他业务收入-纯运输服务(万元)	200.92	190.03	54.41	286.41
占比③=②/①	0.1304	0.1251	0.1315	0.1333

注: 运载能力=Σ(各类运输车辆的单车运载量×车辆数×日周转次数×300天)。

报告期内, 随着公司业务规模的扩张, 公司运输车辆逐年增加, 物流运载能力随着车辆的增加而增加, 自有车辆的运力较为充足, 能够满足公司的运输需求, 与报告期内收入逐年增长趋势一致。报告期内, 公司主营业务收入与运载能力的比值较为稳定, 运力与收入相匹配。

同时, 公司还会利用富余运力对市场上有独立危险品气体运输需求的企业提供纯运输服务, 该类业务收入金额较小, 受市场因素及各年度自身富余运力不同的影响而存在波动。

总体而言, 报告期内公司主要运输车辆数量、运力与收入相匹配。

2、运输车辆账面原值、折旧年限与可比公司对比情况

报告期内，公司运输设备账面原值、折旧年限与可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日	折旧年限
金宏气体	18,952.28	15,452.73	14,543.84	13,455.10	4-5年
华特气体	5,997.92	5,015.35	4,502.83	4,170.32	5-10年
和远气体	7,509.16	7,212.48	6,061.05	5,529.23	8年
侨源气体	8,197.84	7,997.91	7,276.56	7,366.94	5年
公司	4,210.78	3,314.35	2,647.40	2,335.40	5年

报告期内，公司运输设备账面原值低于同行业可比公司，主要是由于生产销售规模的差异。

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务收入规模对比，以及与运输设备原值匹配情况如下：

可比公司	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	主营业务收入（万元）	运输设备原值/主营业务收入	主营业务收入（万元）	运输设备原值/主营业务收入	主营业务收入（万元）	运输设备原值/主营业务收入	主营业务收入（万元）	运输设备原值/主营业务收入
金宏气体	70,838.82	0.27	107,141.10	0.14	104,936.52	0.14	95,544.37	0.14
华特气体	64,060.74	0.09	98,880.98	0.05	83,598.74	0.05	81,084.45	0.05
和远气体	44,699.85	0.17	75,949.94	0.09	59,981.81	0.10	58,918.18	0.09
侨源气体	37,903.22	0.22	68,357.84	0.12	75,064.38	0.10	71,604.27	0.10
公司	18,936.61	0.22	30,177.78	0.11	27,548.42	0.10	24,075.99	0.10

报告期内，公司各期末运输设备原值与当期主营业务收入比例较为稳定，与同行业可比公司不存在明显差异，具有合理性。

公司与同行业可比公司运输设备折旧年限有所差异，公司运输设备折旧年限短于和远气体和华特气体，长于金宏气体，与侨源气体一致，总体上不存在重大差异。

综上，公司运输设备账面原值低于同行业可比公司具有合理性，运输设备折旧年限与同行业可比公司对比不存在重大差异。

（二）结合合同相关条款情况，说明外购气体业务收入采用总额法/净额法是否符合企业会计准则相关规定

1、公司外购气体业务收入合同相关条款情况

(1) 公司与客户签订的相关合同条款

报告期内，公司与客户签订的相关合同条款情况如下：（以下甲方为客户，乙方为公司）

项目	与商品风险相关的条款	交货期及交货方式	价格条款	付款方式
一般情况	经甲乙双方确认的发货/签收单为准	除正常供气外，甲方需提前 24/48/XX 个小时将所需求的货物数量以电话或传真的方式通知乙方，乙方依据甲方之需货通知，应在 24/48/XX 个小时内将“货物”交付甲方的交货地点	随行就市 / 以双方确认报价单为准	月结 30/60/XX 天，现金或银行承兑汇票结算
举例合同一	经甲乙双方确认的发货/签收单为准	除正常供气外，甲方需提前 24 个小时将所需求的货物数量以电话或传真的方式通知乙方，乙方依据甲方之需货通知，应在 24 个小时内将“货物”交付甲方的交货地点	随行就市	月结 30 天
举例合同二	实际交货数量以经甲乙双方确认的发货或签收单为准	甲方需提前 48 小时将所需求的货物数量以电话加传真或传真的方式通知乙方，乙方依据甲方之需货通知，应在接到甲方需货通知后 48 小时内将“货物”交付甲方的交货地点。若甲方未事先通知，则乙方不负延迟送货责任	以双方确认报价单为准	月结 60 天

根据公司与客户签署的合同，公司独立承担与销售活动相关的产品交付责任及回款方回款风险，独立与下游客户进行定价。

(2) 公司与供应商签订的相关合同条款

报告期内，公司与供应商签订的相关合同条款情况如下：（以下供方为供应商，需方为公司）

项目	与商品风险相关的条款	运输方式及到达站港和费用负担	价格条款	付款方式
一般情况	质量要求、技术标注：XX；交（提）货地点、方式、风险转移：自提/送到；验收标准：需方以相应的国家质量标准验收，需方相关人员签收即视为该批产品验收完毕，需方对该批产品数量及品质符合国家标准无异议	自提/送到	随行就市	月结 20 日/30 日，电汇或者转账结算
举例合同一	质量要求、技术标注：按国家标准执行；交（提）货地点、方式、风险转移：自提，供方厂内，过磅后交货，需方司机签收货物离开供方工厂门岗为确认货物权/货物风险转移给需方；验	需方自提	随行就市	需方每月 20 日前以电汇或者转账方式结清供方

项目	与商品风险相关的条款	运输方式及 到达站港和 费用负担	价格条 款	付款方式
	收标准：需方以相应的国家质量标准验收，需方相关人员签收即视为该批产品验收完毕，需方对该批产品数量及品质符合国家标准无异议			上月货款，否则，供方有权终止合同约定的供货义务
举例合同二	质量要求、技术标准：工业产品质量符合GB/T6052-2011标准，供方每车均出具产品质量检测报告；计量标准、验收标准及提出异议期限：以需方地磅计量为准。货到随车进行质量检验，有异议24小时内提出并书面通知，逾期提出异议的无效，供方不承担任何责任	需方工厂储罐；供方自备液体专用槽车送货，运输费用由供方承担	随行就市	月结30天，现金或银行承兑汇票结算

根据公司与供应商签署的合同，公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险，在向客户转让商品前能够控制该商品；公司与供应商的结算，承担了部分的信用风险。

2、企业会计准则的相关规定

（1）《企业会计准则第14号—收入》（财会[2017]22号）第三十四条规定企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- 1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- 2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- 3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- 1) 企业承担向客户转让商品的主要责任。
- 2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- 3) 企业有权自主决定所交易商品的价格。
- 4) 其他相关事实和情况。

（2）《企业会计准则第14号—收入》应用指南（2018）中主要责任人或代理

人的判断原则

企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当根据其承诺的性质，也就是履约义务的性质，确定企业在某项交易中的身份是主要责任人还是代理人。企业承诺自行向客户提供特定商品的，其身份是主要责任人；企业承诺安排他人提供特定商品的，即为他人提供协助的，其身份是代理人。

企业应当首先识别向客户提供的特定商品，然后企业应当评估特定商品在转让给客户之前，企业是否控制该商品。企业在将特定商品转让给客户之前控制该商品的，企业为主要责任人；相反，企业在特定商品转让给客户之前不控制该商品的，企业为代理人。

3、公司外购气体业务采用总额法确认收入符合企业会计准则相关规定

结合前述合同条款及企业会计准则的相关规定，公司外购气体业务采用总额法确认收入符合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）等相关规则的规定，具体分析如下：

（1）公司与供应商、客户分别签订采购、销售合同，独立进行购销交易结算，采购与销售合同在签订时间、交易数量等方面存在差异；

（2）公司拥有相关产品的控制权，独立承担采购、销售环节的交易风险，包括销售产品交付前的存货保管风险、价格波动风险、运输风险以及产品交付后的质量风险、退换货风险和应收客户款项的信用风险等；

（3）公司享有独立定价权，销售价格根据经济形势、市场需求、营销策略、等因素综合确定，自负盈亏。

综上所述，公司对外购气体业务收入采取总额法确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。

（三）说明纯运输服务及外购气体业务收入、毛利额及毛利率情况，结合发行人相关内部控制说明纯运输服务于外购气体业务是否可明确区分。

1、纯运输服务及外购气体业务收入、毛利额及毛利率情况

报告期内，公司纯运输服务及外购气体业务收入、毛利额及毛利率情况如下：

单位：万元

类型	期间	收入金额	毛利额	毛利率
纯运输服务	2021 年 1-6 月	200.92	121.57	60.51%
	2020 年度	190.03	120.07	63.18%
	2019 年度	54.41	34.12	62.70%

	2018 年度	286.41	202.78	70.80%
外购气体业务	2021 年 1-6 月	1,993.94	609.44	30.56%
	2020 年度	4,772.85	1,678.37	35.16%
	2019 年度	7,173.02	2,445.86	34.10%
	2018 年度	7,951.66	2,858.21	35.94%

报告期内，随着公司 2019 年 9 月收购潮州久策，公司外购气体业务逐渐减少，收入金额由 2018 年的 7,951.66 万元降低至 2020 年的 4,772.85 万元，外购气体业务毛利率保持稳定。

报告期内，公司利用富余运力对市场上有独立危险品气体运输需求的企业提供纯运输服务，该类业务收入金额较小，受市场因素及各年度自身富余运力不同的影响而存在波动，纯运输服务毛利率相对较高。

2、结合发行人相关内部控制说明纯运输服务与外购气体业务是否可明确区分

公司纯运输服务与外购气体后直接销售业务的相关内部控制情况如下：

（1）纯运输服务内部控制情况

物流部门通过匹配销售预算，评估富余的物流运输能力。销售部门结合富余运力，在市场上寻找有运输需求的企业，与客户签订运输服务合同，按运输数量与距离确认合同金额，合同经审批后生效。物流部门根据客户需求，安排司机与车辆到指定地点装运货物，取得客户签字的运费发货单，货物运输到指定地点后，取得收货方的过磅单等单据复印件留底，并通知委托运输单位与销售部门货物运达。销售部门与客户（委托运输单位）进行结算。公司月末与客户（委托运输单位）进行对账确认。

（2）外购气体后直接销售业务内部控制情况

公司外购气体后直接销售业务由销售部门自主承揽，并签署合同，按销售数量与单价确认合同金额，在合同生效后将采购需求通知采购部门，并确认客户的发货要求（如质量品质、运输地点等）等。采购部门综合销售合同要求和市场价格波动情况，自主选择合适的供应商并签署相关订单协议。采购部门联系供应商备货，物流部门安排车辆到供应商处提货，提货时采购部门与供应商会进行质量验收与确认。物流部门收货后根据客户发货要求将产品运输给客户，客户收货后进行过磅、品质检验后签收确认。物流部门运抵后通知销售部门与客户进行结算。公司月末与客户进行对账确认，该类销售业务不单独结算运费。

综上，纯运输服务与外购气体业务在内部控制流程、结算对象与结算方式、对运输商品质量的检验保证程序等方面均存在明显差异。因此，公司纯运输服务与外购气体业务可明确区分。

二、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取发行人报告期内固定资产明细账、销售收入明细并进行复核分析；
- 2、查阅同行业可比公司的公开披露信息，并对比分析运输设备账面原值、折旧年限及主营业务收入规模情况；
- 3、获取发行人报告期内与供应商签订的采购合同，查阅采购合同中关于采购价格的相关约定；
- 4、获取发行人报告期内的销售合同，判断其是否为主要责任人；
- 5、结合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）、《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018），分析发行人外购气体采用总额法确认收入的合理性；
- 6、获取发行人报告期各期纯运输服务以及外购气体业务收入金额、毛利额、毛利率等情况，并进行分析性复核；
- 7、访谈发行人业务部与物流部相关人员，了解发行人纯运输服务主要业务模式，纯运输服务与外购气体后直接销售业务相关内部控制情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人主要运输车辆数量、运力与收入相匹配；发行人运输设备账面原值低于同行业可比公司，与收入规模相匹配，具有合理性；发行人运输设备折旧年限与同行业可比公司对比不存在重大差异；
- 2、发行人外购气体业务采用总额法确认收入符合企业会计准则相关规定；
- 3、发行人纯运输服务与外购气体业务在内部控制流程等方面存在明显差异，发行人纯运输服务与外购气体业务可明确区分。

8. 关于供应商和原材料采购

请发行人：

- （1）披露向前五大供应商采购物料类别情况。
- （2）结合 2021 年上半年原材料价格波动具体情况，更新原材料价格波动风险相关分析情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、 发行人补充披露及说明

（一）披露向前五大供应商采购物料类别情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供

应商”之“（二）前五名供应商情况”进行补充披露，具体内容如下：

“.....

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购物料类别	金额 (万元)	占当期采购 总额的比重
2021 年 1-6 月	1	浙江晋巨化工有限公司	液氮	1,688.04	17.91%
	2	宁夏益鹏商贸有限公司	电石	1,015.71	10.78%
	3	福建瑞龙达汽贸有限公司	牵引车	330.71	3.51%
	4	南通中集能源装备有限公司	槽车、储罐	321.24	3.41%
	5	安徽昊源化工集团有限公司	液氮	292.12	3.10%
合计				3,647.81	38.70%
2020 年	1	杭州福斯达深冷装备股份有限公司	制氮设备	2,636.71	14.01%
	2	宁夏益鹏商贸有限公司	电石	1,894.88	10.07%
	3	浙江晋巨化工有限公司	液氮	1,231.74	6.54%
	4	福建申远新材料有限公司	液氮	1,113.80	5.92%
	5	林德气体集团	工业氮、高纯氮、纯氮	649.40	3.45%
合计				7,526.53	39.99%
2019 年	1	福建利安	工业氧、工业氮、纯氮等	1,701.12	17.40%
	2	宁夏益鹏商贸有限公司	电石	1,455.66	14.89%
	3	浙江晋巨化工有限公司	液氮	1,107.28	11.33%
	4	林德气体集团	工业氮、工业氧、纯氮	756.90	7.74%
	5	福州新鑫衡化工有限公司	甲醇	599.95	6.14%
合计				5,620.91	57.50%
2018 年	1	福建利安	工业氧、工业氮、纯氮等	2,532.99	25.13%
	2	宁夏益鹏商贸有限公司	电石	1,088.01	10.80%
	3	三明市华光化工有限公司	液氮	882.46	8.76%
	4	林德气体集团	工业氮、工业氧、纯氮	777.30	7.71%
	5	衢州市民德商贸有限公司	液氮	725.95	7.20%
合计				6,006.71	59.60%

.....”

（二）结合 2021 年上半年原材料价格波动具体情况，更新原材料价格波动风险相关分析情况。

公司结合 2021 年上半年原材料价格波动具体情况，已在招股说明书“重大事项提示”之“一、重大风险提示”及“第四节 风险因素”之“一、市场与经营风险”中对主要原材料价格波动风险的相关分析进行了补充披露，具体内容参见本回复之问题 7 之“一、发行人回复”之“7-2 结合原材料价格涨价、历史产品价格波动情况、销售区域集中度及其市场容量等具体情况，对相关风险因素做定量分析”的回复内容。

二、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询发行人报告期主要供应商的入库明细和采购订单，确认发行人报告期各期前五大供应商的采购物料种类；

2、查询 2021 年上半年发行人主要原材料的市场价格，获取上半年发行人主要原材料的采购数量及采购价格数据，对上半年主要原材料价格波动对发行人经营业绩影响情况及相关风险因素进行分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期前五大供应商的采购物料类别的披露情况与实际采购情况一致；

2、2021 年上半年主要原材料价格波动对发行人经营业绩产生了一定不利影响，发行人已结合 2021 年上半年原材料价格波动的情况在招股说明书中补充完善了对原材料价格波动风险的相关分析。

以下无正文

（此页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于福建久策气体股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的答复》之签章页）



中国注册会计师：

 

中国注册会计师：

 

中国·上海

二〇二一年十二月十五日