

关于辽宁信德新材料科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市
发行注册环节反馈意见落实函的回复



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于辽宁信德新材料科技股份有限公司
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[2022]第 ZC038 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 4 月 25 日出具的《关于辽宁信德新材料科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函》（审核函（2022）010390 号）（以下简称“发行注册环节反馈意见落实函”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为辽宁信德新材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的申报会计师，对贵所提出的问题进行了认真核查，现就有关问题发表意见如下：

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

审核中心意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

1、关于客户和应收账款

经查询，江西紫微星的客户为上海璞泰来新能源科技股份有限公司，系发行人第一大客户江西紫宸母公司。请发行人：（1）说明江西紫微星主营业务及主要客户构成，与发行人主营业务关系，实际控制人尹洪涛退出江西紫微星的原因，退出前江西紫微星与发行人是否存在同业竞争，退出后江西紫微星与上海璞泰来的交易与发行人与江西紫宸的交易是否相关，发行人向江西紫宸的负极包覆材料同型号产品的销售价格与其他客户是否存在显著差异，江西紫微星与发行人及其关联方是否存在资金往来，是否存在潜在关联关系或利益安排；（2）说明贸易商客户收入占营业收入的比重，贸易商客户与直销客户销售价格、毛利率、结算方式是否存在显著差异，结合主要贸易商的备货周期、期末库存及期后销售情况，说明是否存在贸易商压货情形，是否实现了终端销售；（3）说明对主要客户的信用政策与同行业可比公司是否存在显著差异，一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值的原因，结合期后回款情况说明应收账款账龄结构在可预见的期间内是否存在大幅调整的风险，是否存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、说明江西紫微星主营业务及主要客户构成，与发行人主营业务关系，实际控制人尹洪涛退出江西紫微星的原因，退出前江西紫微星与发行人是否存在同业竞争，退出后江西紫微星与上海璞泰来的交易与发行人与江西紫宸的交易是否相关，发行人向江西紫宸的负极包覆材料同型号产品的销售价格与其他客户是否存在显著差异，江西紫微星与发行人及其关联方是否存在资金往来，是否存在潜在关联关系或利益安排

（一）江西紫微星主营业务及主要客户构成，与发行人主营业务关系

1、实际控制人尹洪涛与江西紫微星的合作背景及历史沿革

2015 年尹洪涛基于与江西紫宸的业务关系，了解到江西紫宸存在大量负极材料代加工的业务机会，但因未掌握相关生产技术，遂与具备负极材料生产经营的好友施进筹划在江西紫宸生产厂区附近设立代工厂。

根据工商资料，2015 年 4 月由尹洪涛和施进共同出资设立江西紫微星，尹

洪涛任法定代表人、执行董事兼总经理，施进任监事，注册资本为 1,000 万元。

根据对施进的个人访谈，施进曾担任上海硕能复合材料有限公司的生产负责人，上海硕能复合材料有限公司主营业务系生产负极材料。施进对负极材料的生产具备多年的产业和技术经验，熟悉负极包覆材料的加工过程，因此以施进作为生产经营负责人和大股东，负责江西紫微星的相关生产、销售工作，而尹洪涛仅作为财务投资人，担任法人及执行董事兼总经理，但不参与具体经营事务。

江西紫微星成立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	施进	600.00	60%
2	尹洪涛	400.00	40%
合计		1,000.00	100%

2016 年，施进因身体原因以及资金需求，拟退出江西紫微星，退出前江西紫微星已开展生产销售工作，并为江西紫宸进行代工业务。高剑（根据访谈，其毕业于大连理工大学，具备多年碳化学行业经验）作为尹洪涛多年商业伙伴知悉此事后有意愿接手江西紫微星。

2016 年 8 月 10 日，紫微星召开股东会，决议同意：（1）股东施进将持有的紫微星 60%的股权（认缴额 600 万元）等价转让给高剑；（2）选举高剑担任公司监事，免去施进监事职务。施进与高剑签署《股权转让协议》。同日，紫微星就前述事宜办理完成工商变更登记手续。

变更后，江西紫微星的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	高剑	600.00	60%
2	尹洪涛	400.00	40%
合计		1,000.00	100%

2018 年，因信德新材筹划 IPO 事宜，当时负责的券商上海华信证券有限责任公司考虑到江西紫微星与信德新材存在共同客户，且处于同一产业链上下游，

为避免潜在同业竞争，强烈建议尹洪涛退出江西紫微星。

2018 年 12 月 10 日，紫微星召开股东会，决议同意：（1）股东尹洪涛将持有紫微星 40%的股权转让给高剑；（2）选举高剑担任公司执行董事，刘昕担任公司法定代表人、总经理，王江担任公司监事，免去尹洪涛法定代表人、执行董事兼总经理职务，免去高剑监事职务。同日，尹洪涛与高剑签署《股权转让协议》。2018 年 12 月 21 日，紫微星就前述事宜办理完成工商变更登记手续。

变更后，江西紫微星的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	高剑	1,000.00	100%
合计		1,000.00	100%

至此，高剑成为江西紫微星唯一股东，尹洪涛及其亲属未在江西紫微星担任职务。

2、江西紫微星主营业务、与发行人主营业务关系

江西紫微星主营业务为焦粉干燥、造粒技术开发、生产和销售，为负极材料造粒部分工序的代加工，同时根据江西紫微星的访谈结果，尹洪涛退出江西紫微星后的 2019 年-2021 年，江西紫微星主营业务未发生变化。

根据行业研究报告，负极材料的生产主要包含了四种不同的技术路线，主要为人造石墨、天然石墨、碳材料（硬碳）及钛酸锂路线，系分别使用人造石墨、天然石墨、碳材料（硬碳）及钛酸锂生产出负极材料的过程。江西紫微星主营业务焦粉干燥、造粒技术开发、生产和销售，具体为负极材料造粒代加工，根据访谈江西紫微星主要客户江西紫宸，江西紫微星从事的是负极材料厂商（如江西紫宸）提供的原料加工产出负极材料的过程中的一段工序，属于负极材料的生产加工阶段，系提供负极材料生产环节的部分委外加工工作。

而发行人主营产品为负极包覆材料，系作为负极材料的添加材料包覆在负极材料人造石墨、天然石墨上使用，下游厂商（如江西紫宸）采购发行人产品后，将其添加至负极材料中，以提高其负极材料性能，发行人不存在生产加工负极材料的过程。

因此江西紫微星所处产业链为发行人产品下游，且属于负极材料行业的代加工环节，其加工的产品为负极材料，与发行人不存在竞争关系，报告期内紫微星与发行人亦不存在业务往来。

3、江西紫微星主要客户

根据取得的江西紫微星财务资料，实际控制人尹洪涛退出江西紫微星前的2018年度，其主要客户构成情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	加工数量（吨）	销售金额	占比
1	江西紫宸	负极材料各项同性化造粒	5,472	4,228.64	100%
合计			5,472	4,228.64	100%

江西紫微星的成立，主要是为了承接江西紫宸的委托加工业务机会。2018年度，江西紫宸为江西紫微星的唯一客户。江西紫微星未提供2019年-2021年的相关财务资料，根据对江西紫微星总经理王江的访谈结果，2019年-2021年江西紫微星年均收入约为5,000万元，江西紫宸仍为江西紫微星主要客户，占江西紫微星总收入的90%以上。

（二）实际控制人尹洪涛退出江西紫微星的原因，退出前江西紫微星与发行人是否存在同业竞争，退出后江西紫微星与上海璞泰来的交易与发行人与江西紫宸的交易是否相关

1、实际控制人尹洪涛退出江西紫微星的原因

2018年12月，由于尹洪涛筹备发行人上市事宜，当时负责的券商上海华信证券有限责任公司考虑到江西紫微星与信德新材存在共同客户，且处于同一产业链上下游，出于谨慎考虑，为避免潜在同业竞争，因此建议尹洪涛退出江西紫微星，同时集中精力投入到大连厂区的建设和投产事宜。2018年12月10日，尹洪涛与高剑签署《股权转让协议》，约定尹洪涛向高剑转让其持有紫微星40%的股权，2018年12月21日，江西紫微星就前述股权转让事宜办理完成工商变更手续，尹洪涛退出紫微星并卸任全部职务，其亲属也未在江西紫微星任职。

2、退出前江西紫微星与发行人不存在同业竞争

退出前江西紫微星与发行人从事的业务属于上下游关系，不具备竞争关系，

退出后江西紫微星业务未发生变化，因此不存在同业竞争的情况。

同时根据对江西紫宸采购主管李凤凤（负责江西紫宸原材料和代加工采购业务）的访谈，江西紫微星系为江西紫宸负极材料造粒环节的代加工工厂，江西紫微星按照江西紫宸的要求，从江西紫宸处取得原材料后进行造粒加工，将加工后的材料交于江西紫宸用以进一步加工，江西紫微星仅收取加工费用。

负极材料生产过程中一般在造粒环节和包覆环节添加负极包覆材料，江西紫微星进行造粒代加工时，系从江西紫宸处取得的原材料主要包括主材石墨及辅材负极包覆材料等，不直接向信德新材采购。以江西紫微星 2018 年加工情况为例，当年加工负极材料 5,472 吨，使用了约 700 吨负极包覆材料，按江西紫宸负极包覆材料约 56% 采购至发行人测算，约 393 吨负极包覆材料采购至发行人。

3、江西紫微星与江西紫宸的交易与发行人与江西紫宸的交易不相关

根据访谈江西紫宸采购主管李凤凤确认，江西紫宸与江西紫微星、信德新材的交易系分别协商达成，交易价格公允，江西紫微星与江西紫宸的交易同发行人所从事的业务及发行人与江西紫宸的交易并无相关性，也不存在任何潜在的交易安排和利益输送的情形。

（三）发行人向江西紫宸的负极包覆材料同型号产品的销售价格与其他客户是否存在显著差异

报告期内，发行人向江西紫宸销售的负极包覆材料产品型号数量结构如下表所示：

单位：吨

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
低温负极包覆材料	1.33	13.27	2.74
中温负极包覆材料	28.25	2.69	5.70
中高温负极包覆材料	1.08	-	-
高温负极包覆材料	15,065.78	10,122.16	7,165.77
合计	15,096.44	10,138.12	7,174.21

由上表可见，向江西紫宸销售的主要为高温负极包覆材料，报告期内高温负极包覆材料收入占比均在 99% 以上。

江西紫宸高温负极包覆材料产品的销售价格与其他客户同型号产品销售价格的对比情况如下表所示：

单位：元/吨

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江西紫宸	16,193.00	16,268.51	16,647.57
凯金能源	16,460.18	16,460.18	16,814.16
青岛青北	15,398.23	15,469.67	15,566.85
杉杉股份	16,460.18	16,371.68	无
贝特瑞	无	无	17,061.95
中科星城	16,902.65	16,971.39	17,256.64

由上表可见，发行人向江西紫宸的负极包覆材料同型号产品的销售价格与其他客户不存在显著差异。

（四）江西紫薇星与发行人及其关联方是否存在资金往来，是否存在潜在关联关系或利益安排

1、江西紫薇星与发行人及其关联方是否存在资金往来

根据查询发行人及关联方银行流水，江西紫薇星与发行人及其关联方往来情况如下：

（1）2018 年度资金往来情况

2018 年发行人实际控制人尹洪涛与江西紫薇星往来款项合计 2,202.24 万元。

2018 年 12 月，江西紫薇星分红（根据 2016 年 8 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日报表未分配利润 2,632.01 万元），根据公司章程股份比例分配，尹洪涛共收到税后分红款 842.24 万元。

2018 年 12 月，尹洪涛筹备发行人上市事宜，为避免潜在同业竞争的问题，尹洪涛退出了江西紫薇星，收到投资回款 1,360 万元。

除上述情形外，2018 年发行人及其他关联方与江西紫薇星未发生资金往来。

（2）报告期内无资金往来

发行人实际控制人尹洪涛自 2018 年 12 月退出江西紫薇星后，至今未与江西紫薇星发生资金往来，发行人及其他关联方与江西紫薇星亦未发生资金往来。

此外，根据对江西紫薇星总经理王江的访谈及查询银行流水，江西紫薇星与发行人及其关联方在 2018 年的资金往来系尹洪涛退出江西紫薇星的分红及投资回款，且江西紫薇星向尹洪涛分红款项及投资回款来源为经营活动产生的现金流，尹洪涛取得分红及投资回款后，相关资金未流向江西紫薇星及其关联方，亦未流向发行人客户或发行人供应商，不存在体外资金循环的情况。除此之外，报告期内江西紫薇星与发行人及其关联方不存在资金往来，亦不存在潜在关联关系或利益安排。

2、是否存在潜在利益安排及其他关系的核查情况说明

核查过程中了解到江西紫宸采购总监施周凯与江西紫薇星原股东施进为父子关系，中介机构通过访谈、取得专项说明、核查银行流水等补充核查手段对相关情况进行了核实，江西紫宸与信德新材相关交易价格公允，不存在任何潜在的交易安排和利益输送的情形，具体原因如下：

（1）江西紫宸作为上市公司璞泰来子公司，其供应商选择流程严谨，采购需求系基于自身业务所需

根据访谈江西紫宸采购主管李凤凤，江西紫宸作为上市公司璞泰来的子公司，有完善的采购管理规定，任何采购决策都不是一个人能够决定的，需要有对应的上级管理层共同进行决策，针对公司与信德新材、江西紫薇星的业务合作，施周凯主要是执行上级管理层已达成的协议，没有决策权，而且璞泰来作为上市集团公司对其下属子公司采购也有相应的监管流程，有专门的内控部负责各子公司的稽查工作，对销售、采购、品质、研发及财务等敏感岗位都有要求填写内部关联关系调查表，对于涉及到关联方的关联交易业务都有严格的审核流程，以避免损害公司利益的情况出现。

结合访谈及专项说明可以看出，江西紫宸与供应商的合作均系遵循其集团公司的采购制度、采购需求进行，具备真实的业务背景，其中江西紫宸与江西紫薇星的业务合作系基于当时的实际加工业务缺口的客观需求，以公平、公正且符合市场一般商业原则达成，施进、尹洪涛已分别于 2016 年 8 月、2018 年 10 月退出江西紫薇星，且未在江西紫薇星保留任何利益，但江西紫宸与江西紫薇星的业务合作延续至今，并未因施进、尹洪涛的退出发生变化；江西紫宸与信德新材的

业务系基于生产所需，且合作开始发生于 2013 年前后，系江西紫宸高层人员基于对信德新材产品及技术的认可达成，彼时施周凯尚担任江西紫宸销售人员，未参与江西紫宸与信德新材的业务合作、洽谈事宜，且彼时施进尚未与尹洪涛开展合作，未产生利益关系。因此施进、施周凯的父子关系与上述业务合作并无关联性。

（2）江西紫宸出具专项说明情况

江西紫宸作为上市公司子公司，已对上述事项出具明确说明，江西紫宸与江西紫微星、信德新材的业务合作和施进、施周凯的父子关系无关，不存在任何潜在的交易安排和利益输送的情形，具体说明文件如下：

“本公司江西紫宸科技有限公司（以下简称“本公司”）员工施周凯于 2012 年 10 月入职本公司，曾经担任销售员、采购部长职务，自 2021 年 5 月至今担任本公司采购总监一职。

本公司知悉江西紫微星科技有限公司（以下简称“江西紫微星”）原股东施进与本公司员工施周凯系父子关系，本公司与江西紫微星相关业务合作开始于 2015 年，系基于当时公司的实际加工业务缺口的客观需求，以公平、公正且符合市场一般商业原则达成，当时施周凯尚任本公司采购部长一职，未担任本公司采购总监，未参与上述业务合作的洽谈、达成过程，仅于后续担任采购总监期间，基于本公司已达成的业务协议，执行相关采购工作。本公司同江西紫微星相关业务合作开展与施周凯与施进的父子关系并无关联性。

同时，本公司知悉江西紫微星原股东尹洪涛系本公司供应商辽宁信德新材料科技股份有限公司（以下简称“信德新材”）之实际控制人，本公司与信德新材之合作开始于 2013 年 2 月，施周凯未参与当时合作的洽谈、达成过程，仅于后续担任采购部长、采购总监期间，基于本公司已达成的业务协议，执行并根据市场状况调整相关采购工作，本公司与信德新材相关业务合作开展与施周凯与施进的父子关系并无关联性。

本公司与辽宁信德新材料科技股份有限公司的采购业务的合作原则、采购价格等系基于公平、公正且符合市场一般商业原则达成，相关交易价格公允，本公司同其他国内负极包覆材料供应商采购的同型号产品价格与信德新材相比不存

在明显差异，本公司对信德新材的采购价格公允，不存在任何潜在的交易安排和利益输送的情形。

综上，本公司员工施周凯系基于本公司已达成的业务协议，执行相关采购工作，未参与相关业务洽谈、达成过程，本公司与江西紫微星、信德新材的业务合作和施进、施周凯的父子关系无关。”

（3）信德新材系依靠自身产品及技术取得订单，业务获取来源正当，符合一般商业行为原则

在 2013 年前后，由于国内市场上能够生产锂电池负极包覆材料和碳纤维可纺沥青的厂商较少，江西紫宸通过在市场上咨询了解到信德化工能够批量生产该产品，开始最初的接触并小批量进行采购，最初信德化工的高温负极包覆材料的结焦值并不能完全满足江西紫宸的需求，但通过双方不断的沟通以及信德化工的持续研发升级，成功生产出了满足江西紫宸需求的高结焦值高温负极包覆材料。信德新材多年陪伴江西紫宸共同成长，成为了江西紫宸负极包覆材料的主要供应商，信德新材的高温负极包覆材料的添加从最初的从江西紫宸的单一负极产品扩大到多系列负极产品中使用，产品性能稳定，是江西紫宸负极包覆材料首选原料。信德新材能够取得订单，并稳定批量向江西紫宸供货，主要依靠其产品质量和持续的研发跟踪。

因此，信德新材系依靠自身产品及技术取得订单，业务获取来源正当，符合一般商业行为原则。

（4）信德新材与江西紫宸相关交易价格、产品毛利率公允，不存在异常情况

报告期内，发行人向江西紫宸销售产品价格稳定，产品价格、产品毛利率介于其他同类型产品价格之间，其他客户不存在显著差异，相关交易价格系遵循市场一般商业原则达成，交易价格公允，不存在异常情形。此外，尹洪涛于 2018 年 12 月退出江西紫微星前后，发行人向江西紫宸销售产品的价格一直保持稳定（2018 年度平均销售价格为 16,849.99 元/吨，2019 年度平均销售为 16,643.98 元/吨），因此不存在因江西紫微星与江西紫宸的业务往来以及施进、施周凯的父子关系，对发行人与江西紫宸的业务合作产生潜在影响的异常情形。

（5）资金往来核查情况

根据查询报告期内发行人及发行人实际控制人尹洪涛、尹士宇及其关联方银行流水，不存在与施进以及施周凯的往来款项。

根据查询报告期内发行人及发行人实际控制人尹洪涛、尹士宇银行流水，发行人与江西紫宸的资金往来均为正常采购业务往来，实际控制人尹洪涛、尹士宇及其关联方银行流水均不存在与江西紫宸的资金往来情况；实际控制人尹洪涛与江西紫微星的 2018 年的资金往来为正常分红及股权退出收回投资款，除此之外不存在其他资金往来情况。

基于上述资金流水核查，发行人及发行人实际控制人尹洪涛、尹士宇及其关联方与江西紫宸、施进、施周凯父子并无潜在的交易安排和利益输送的情形。

综上，江西紫宸已知悉施进、施周凯的父子关系，并出具说明，江西紫宸与发行人、江西紫微星的相关合作与发行人与施进、施周凯的父子关系无关，发行人系通过产品及研发提升获取业务且发行人与江西紫宸的相关交易价格公允，无异常资金往来情况，因此发行人与江西紫宸、江西紫微星不存在任何潜在的交易安排和利益输送的情形。

二、说明贸易商客户收入占营业收入的比重，贸易商客户与直销客户的销售价格、毛利率、结算方式是否存在显著差异，结合主要贸易商的备货周期、期末库存及期后销售情况，说明是否存在贸易商压货情形，是否实现了终端销售；

（一）贸易商客户收入占营业收入的比重，贸易商客户与直销客户的销售价格、毛利率、结算方式是否存在显著差异

报告期内公司的产品分为主产品和副产品，其中主产品为负极包覆材料，其客户均为直销客户，无贸易商客户；副产品为橡胶增塑剂和裂解萘馏分，其客户既有贸易商，又有生产厂商即直销客户。

2019 年-2021 年贸易商客户收入分别为 2,882.61 万元、2,148.70 万元、7,068.74 万元，占营业收入的比例分别为 12.51%、7.90%、14.37%。

由于报告期内贸易商客户为副产品客户，主产品负极包覆材料无贸易商客户，

副产品贸易商客户与直销客户销售价格、毛利率、结算方式对比情况如下：

项目		2021 年	2020 年	2019 年
销售价格 (元/吨)	贸易商	2,814.24	2,057.95	2,962.53
	直销客户	3,069.50	2,499.46	3,097.03
	差异率 (贸易商/直销客户)	-8.32%	-17.66%	-4.34%
毛利率	贸易商	27.55%	39.43%	51.35%
	直销客户	31.17%	46.67%	51.94%
	差异(贸易商/直销客户)	-3.62%	-7.24%	-0.59%
结算方式	贸易商	银行转账	银行转账	银行转账
	直销客户	银行转账、承兑 汇票	银行转账、承兑 汇票	银行转账、承兑 汇票

注：为便于对比，上表中毛利率均为不含运费的毛利率

总体来看，发行人直销客户副产品销售价格、毛利率略高于贸易商客户，主要原因是：一方面贸易商结算方式全部为现款现货，无账期，而直销客户中的负极材料厂商客户参考主产品结算模式，给予负极材料厂商客户一定账期；另一方面贸易商主要以赚取差价为主，对价格敏感性较高，价格谈判空间较小，而直销客户为生产商，合作时间较长，公司具有更好的议价能力。因此，发行人直销客户副产品销售价格、毛利率略高于贸易商客户具备商业合理性，不存在显著差异。

2020 年差异率提高主要是由于副产品销售受到疫情影响，销售规模下降，同时销售价格降幅较大，而直销客户中的负极材料厂商客户对发行人副产品的采购价格及数量保持稳定所致。2019-2021 年发行人副产品对负极材料厂商的销量占副产品直销客户销量的比例分别为 6.55%、16.89%和 3.06%，2020 年对负极材料厂商的副产品销量占直销客户销量的比例增加，拉高了直销客户副产品平均单价和毛利率所致。

发行人主产品负极包覆材料客户与副产品橡胶增塑剂、裂解萘馏分客户的结算方式存在明显差异，主要是由于客户业务及所处行业不同所致，负极包覆材料主要客户多为上市公司，合作时间长、信誉好、销售规模较大，一般会给予 60-90 天的账期，主要为承兑汇票结算；橡胶增塑剂与裂解萘馏分市场为大宗商品市场，主要客户贸易属性较强，行业交易习惯为现款现货，发行人销售副产品橡胶增塑剂、裂解萘馏分也遵循该交易习惯，进行现款现货交易，结算方式为银行转账。

副产品直销客户中负极材料厂商结算方式与主产品负极包覆材料结算一致，为承兑汇票结算为主，其他副产品直销客户和贸易商客户为银行转账结算，符合行业特点，具备商业合理性。

综上，贸易商客户与直销客户的销售价格、毛利率、结算方式差异具备商业合理性，2020 年销售价格、毛利率差异提高主要是受疫情影响，贸易商销售价格及数量下降所致。

（二）结合主要贸易商的备货周期、期末库存及期后销售情况，说明是否存在贸易商压货情形，是否实现了终端销售

发行人副产品橡胶增塑剂和裂解萘馏分对贸易商的销售主要为现款现货，无账期，贸易商一般是有大量资金的贸易公司，其先接到终端生产厂商的订单，然后向发行人等橡胶增塑剂和裂解萘馏分生产企业采购，直接运输到终端客户，贸易商接到终端订单到交货的周期一般为一周，最长不超过 15 天，部分贸易商与终端生产厂商之间存在结算账期。

经对发行人主要贸易商访谈，贸易商与发行人之间的交易是一单一签，无长期协议，根据其下游客户需求和在手订单情况，确定向发行人采购副产品橡胶增塑剂和裂解萘馏分的数量，交易价格随行就市，结算方式为银行转账，现款现货，贸易商负责承担运输，一般是直接运输至其下游客户，极少做库存，从接订到交货的周期一般为一周，最长不超过 15 天。

根据访谈，主要贸易商采购发行人的产品对其下游客户的销售区域为辽宁、河北、山东等省份，终端企业主要用于橡胶加工过程的增塑材料和用于调和重油。发行人副产品采用先款后货模式进行买断式销售，货物出售时由贸易商检查确认数量、质量无误后自行提货且无法退货，副产品一经销售后物权已转移至贸易商。且发行人副产品贸易商客户在运输上一般采取自提后直接运输至终端客户，不向发行人告知最终运输地点及客户名称，避免发行人对其下游终端销售情况进行穿透跟踪，同时贸易商客户出于商业秘密考量，一般选择性保留提供或不提供终端客户具体名称和销售数据的情况，以避免发行人参与市场竞争。

基于上述原因，发行人无法对下游贸易商客户的终端销售情况进行穿透跟踪，同时贸易商客户出于担心发行人获取其下游终端客户名录后直接获得相应的商

业机会，发行人主要贸易商未提供终端客户具体名称和销售数据的情况。主要贸易商的走访的数量、金额、比例情况如下：

单位：万元、个

核查方式	项目	2021 年	2020 年	2019 年
	营业收入①	49,197.86	27,199.30	23,034.45
贸易商走访	贸易商收入②	7,068.74	2,148.70	2,882.61
	走访金额③	5,839.86	1,799.86	2,615.21
	走访数量	6	4	4
	贸易商收入占比②/①	14.37%	7.90%	12.51%
	走访金额占比③/②	82.62%	83.76%	90.72%
	走访时间节点	2020 年 8-10 月、2021 年 7 月、2022 年 1 月		

经走访了解的主要贸易商下游销售情况：

单位：万元

客户名称	交易额			终端销售情况
	2021 年	2020 年	2019 年	
昌德集团	271.68	400.58	597.34	主要销售区域：盘锦、大连、秦皇岛；终端销售：主要销售给金力源化工，部分自用
华利集团	560.60	872.91	657.46	主要销售区域：辽宁、河北、山东；终端销售：访谈未明确回复；
辽阳欣欣化工有限公司	-	-	90.93	主要销售区域：盘锦；终端销售：访谈未明确回复；
鸿源集团	1,075.97	476.57	1,269.48	主要销售区域：盘锦；终端销售：中海沥青（营口）有限责任公司、金力源化工；
辽阳博科利化工有限公司	1,024.79	49.79	-	主要销售区域：全国；终端销售：访谈未明确回复；
山东华邑	1,991.88	-	-	主要销售区域和终端销售：访谈未明确回复；
营口市鸿诺商贸有限公司	914.94	-	-	主要销售区域：东北、华北、内蒙、福建、新疆；终端销售：访谈未明确回复；
合计	5,839.86	1,799.86	2,615.21	

综上，主要贸易商的备货周期很短，通常不形成库存，结合贸易商实地走访情况，可判断主要贸易商压货情形相对少见，主要贸易商采购的发行人副产品绝大部分已实现终端销售。

三、说明对主要客户的信用政策与同行业可比公司是否存在显著差异，一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值的原因，结合期后回款情况说明应收账款账龄结构在可预见的期间内是否存在大幅调整的风险，是否存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况。

（一）说明对主要客户的信用政策与同行业可比公司是否存在显著差异

发行人按照合并口径统计的报告期各期主要客户的信用政策如下：

客户	主要销售产品	信用政策
江西紫宸	负极包覆材料/橡胶增塑剂	开票后 90 天，2020 年 3 月之前为开票后 60 天
杉杉股份	负极包覆材料/橡胶增塑剂	开票后 60 天
贝特瑞	负极包覆材料	开票后 60 天
凯金能源	负极包覆材料/橡胶增塑剂	开票后 60 天
鸿源集团	橡胶增塑剂	现款现货
华利集团	橡胶增塑剂	现款现货
山东华邑	橡胶增塑剂/裂解萘馏分	现款现货

同行业可比公司对客户的信用政策为：

可比公司	信用政策
德方纳米	除新客户第一次交易原则要求款到发货外，公司会根据客户信用情况和市场供求情况要求客户预付货款、款到发货或者给予不同的信用账期，客户根据信用政策进行回款，结算方式包括电汇和承兑汇票
天奈科技	公司一般给予客户 1-3 个月账期，多以电汇、承兑汇票结算，中小客户基本采用预付现款模式
新宙邦	未披露客户信用政策

发行人负极包覆材料客户与橡胶增塑剂、裂解萘馏分客户的信用政策存在明显差异，主要是由于客户业务及所处行业不同所致，负极包覆材料主要客户多为上市公司，合作时间长、信誉好、销售规模较大，一般会给予 60-90 天的账期，其余中小负极材料客户通常为现款现货；橡胶增塑剂与裂解萘馏分市场为大宗商品市场，主要客户贸易属性较强，行业交易习惯为现款现货，发行人销售橡胶增塑剂、裂解萘馏分也遵循该交易习惯，进行现款现货交易。不同产品线之间的信用政策符合不同产品下游行业交易习惯，具备合理性。

同行业可比公司根据客户信用情况和市场情况，对主要客户给予一定的信用

期，与发行人对主要客户的信用政策不存在显著差异。

（二）一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值的原因

报告期内，发行人应收款项的坏账准备政策与选取的同行业上市公司具体对比情况如下：

单位：%

公司	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
新宙邦	5.00	10.00	20.00	50.00	50.00	100.00
德方纳米(2020 年报)	5.00	35.00	45.00	70.00	100.00	100.00
天奈科技	5.00	30.00	50.00	100.00	100.00	100.00
可比公司坏账计提比例平均值	5.00	25.00	38.33	73.33	83.33	100.00
信德新材	5.00	10.00	30.00	50.00	70.00	100.00
差异	-	15.00	8.33	23.33	13.33	-

注：报告期内德方纳米应收款项坏账准备政策存在变动，该表计算平均坏账比例时选取的德方纳米数据为其 2020 年度报告披露的数据。

从上表可以看出，发行人一年以上应收款项坏账准备计提比例与新宙邦基本一致，总体与新宙邦保持相对一致，但低于德方纳米、天奈科技及同行业可比公司平均值。发行人一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值的原因主要如下：

发行人与同行业上市公司的应收款项坏账准备计提政策系公司结合自身信用政策、客户信誉及参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测进行制定。虽然上表选取的同行业上市公司与发行人都同为锂电池产业链企业，但由于各公司主营业务及产品、产业链位置及下游客户类型不同，因此导致了发行人与部分上述同行业上市公司一年以上应收款项坏账准备计提政策可参考性较弱，具体对比情况如下：

公司	主要产品	所处锂电池材料产业链位置	下游客户类型
新宙邦	锂电池电解液、电容化学品	中游（电解液）、上游（电容化学品）	锂电池生产厂商、锂电池组件生产厂商
德方纳米	锂电池正极	中游（正极）	锂电池生产厂商

公司	主要产品	所处锂电池材料产业链位置	下游客户类型
天奈科技	锂电池导电浆	中游（导电浆）	锂电池生产厂商
发行人	锂电池负极包覆材料	上游（负极包覆材料）	锂电池组件生产厂商

从上表可以看出，德方纳米与天奈科技均处于锂电池材料产业链的中游，下游客户主要为锂电池生产厂商，如比亚迪及宁德时代等，新宙邦同时处于锂电池材料产业链的上游和中游，下游客户除了锂电池生产厂商还包括锂电池组件生产厂商，而发行人处于锂电池材料产业链的上游，生产的负极包覆材料主要销售给如江西紫宸、贝特瑞集团和杉杉集团等负极锂电池组件生产厂商。因此，虽同为锂电池产业链企业，发行人主营业务及产品、产业链位置及下游客户类型与德方纳米及天奈科技差异较大，但与新宙邦具有一定可比性，故德方纳米及天奈科技的一年以上应收款项坏账准备计提政策对发行人的可参考性较为有限，新宙邦的一年以上应收款项坏账准备计提政策则对发行人具有一定的参考性，而发行人一年以上应收款项坏账准备计提比例与新宙邦基本一致，具有合理性。此外，发行人制定的一年以上应收款项坏账准备计提政策与公司自身实际经营情况相符，具有准确性和可靠性。

综上，发行人一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值具有合理性。

（三）结合期后回款情况说明应收账款账龄结构是否存在大幅调整的风险

发行人应收账款账龄结构在可预见的期间内不存在大幅调整的风险主要原因如下：

1、应收账款各期期末余额前五名期后回款情况良好且回款率总体呈上升趋势

2021 年 12 月末应收账款前五名及期后回款情况，如下表：

单位：万元

客户名称	期末余额	占应收账款合计数的比例	期后信用期内回款金额	期后信用期内回款率	截至 2022 年 4 月 26 日回款
江西紫宸	5,367.57	59.79%	3,631.38	97.77%	5,367.57
贝特瑞集团	1,466.25	16.33%	1,466.25	100.00%	1,466.25
凯金集团	1,246.51	13.89%	954.84	76.60%	1,246.51
杉杉集团	587.59	6.55%	423.30	72.04%	587.59

客户名称	期末余额	占应收账款合计数的比例	期后信用期内回款金额	期后信用期内回款率	截至 2022 年 4 月 26 日回款
青岛青北	294.24	3.28%	294.24	100.00%	294.24
合计	8,962.17	99.83%	6,770.01	92.63%	8,962.17

2020 年末应收账款前五名及期后回款情况，如下表：

单位：万元

客户名称	期末余额	占应收账款合计数的比例	期后信用期内回款金额	期后信用期内回款率	期后下一个会计期间回款
江西紫宸	5,208.94	46.77%	4,725.83	90.73%	5,208.94
杉杉集团	4,770.90	42.84%	2,750.85	57.66%	4,770.90
贝特瑞集团	530.12	4.76%	525.12	99.06%	530.12
凯金集团	476.95	4.28%	471.11	98.78%	476.95
青岛青北	136.32	1.22%	136.32	100.00%	136.32
合计	11,123.23	99.87%	8,609.23	77.40%	11,123.23

2019 年末应收账款前五名及期后回款情况，如下表：

单位：万元

客户名称	期末余额	占应收账款合计数的比例	期后信用期内回款金额	期后信用期内回款率	期后下一个会计期间回款
江西紫宸	3,213.91	59.33%	2,840.92	88.39%	3,213.91
杉杉集团	887.76	16.39%	887.76	100.00%	887.76
凯金集团	632.45	11.68%	370.29	58.55%	632.45
青岛青北	376.48	6.95%	0.00	0.00%	376.48
贝特瑞集团	279.30	5.16%	91.98	32.93%	279.30
合计	5,389.89	99.50%	4,190.95	77.76%	5,389.89

发行人报告期内前五大客户应收账款期后信用期内回款率分别为 77.76%、77.40%和 92.63%，回款率总体呈上升趋势，且发行人应收账款前五名均在下一个会计期间实现 100%回款。

报告期各期末，发行人应收账款主要是应收合作时间较长、信誉情况和资金实力良好的客户货款，拖欠货款情况较少，未来不可收回的风险较低。

2、发行人账龄结构在可预见期间内将继续保持健康

报告期内，公司应收账款主要由账龄 1 年以内应收账款组成，占各期应收账款比例分别为 99.50%、99.87%、99.83%，公司 1 年以内的应收账款占比较高，

账龄结构健康，发行人根据自身信用政策、客户信誉及参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，发行人账龄结构在可预见期间内将继续保持健康。

3、发行人客户信誉较好，期后回款良好

根据期后回款情况，发行人应收账款账龄结构在可预见的期间内不存在大幅调整的风险，主要是由于发行人的信用政策仅给与负极包覆材料主要客户一定的信用账期，其他客户均为现款现货，而发行人的负极包覆材料主要客户大部分为上市公司，根据其公布的经营数据，业绩较好，进而信誉较好。

因此，发行人应收账款账龄结构在可预见的期间内不存在大幅调整的风险。

（四）是否存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况

发行人不存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况，主要原因如下：

报告期内，公司账龄 1 年以内应收账款占各期应收账款比例分别为 99.50%、99.87%、99.83%，公司 1 年以内的应收账款占比较高，账龄结构健康，逾期一年以上的应收账款金额较小，公司已按照会计政策充分计提了坏账准备，不会对公司的利润重大不利影响。发行人按照可比公司坏账计提比例较高的德方纳米和天奈科技坏账政策计提坏账准备对利润的影响情况如下：

单位：万元

应收账款账龄	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
1 年以内	8,963.21	11,123.23	5,392.03
1 至 2 年	-	-	7.79
2 至 3 年	-	-	-
3 至 4 年	-	-	-
4 至 5 年	-	-	17.04
5 年以上	14.04	14.04	0.08
小计	8,977.25	11,137.27	5,416.94
公司坏账准备	462.20	570.20	282.39
其中：1 年以内坏账准备	448.16	556.16	269.60
1 年以上坏账准备	14.04	14.04	12.79

应收账款账龄	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
按照德方纳米坏账计提比例的坏账准备	462.20	570.20	289.45
按照天奈科技坏账计提比例的坏账准备	462.20	570.20	289.06
差异（发行人-德方纳米）	-	-	-7.06
差异（发行人-天奈科技）	-	-	-6.67

发行人按照可比公司坏账计提比例较高的德方纳米和天奈科技坏账政策计提坏账准备对发行人 2020 年、2021 年利润无影响，对发行人 2019 年的利润影响分别为-7.06 万元和-6.67 万元，影响 2019 年当期净利润 7,250.30 万元的比例分别为-0.10%和-0.09%，影响较小。发行人已按照坏账计提政策充分计提坏账准备，不存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况。

此外，如果未来发行人客户回款账龄延长至一年以上，公司将依据《财务管理制度》和《销售管理制度》评估客户回款延长的影响及信用减值情况，经董事会审批，调整一年以上应收款项的坏账计提比例，或按照可回收价值单项计提坏账准备，来应对发行人若发生应收款项账龄超过 1 年对发行人财务数据的影响。因此发行人不存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况。

综上，公司一年以上应收款项坏账准备计提政策符合公司自身实际经营情况，具有准确性和可靠性，一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值具有合理性；发行人期后回款情况良好，应收账款账龄结构在可预见的期间内不存在大幅调整的风险，亦不存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况。四、申报会计师核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、审阅发行人报告期内销售合同、销售数量和销售单价，主副产品的产销量数据；取得发行人负极包覆材料销售价格、数量明细；

2、走访主要贸易商客户，访谈江西紫宸、江西紫微星，访谈施进、高剑，查阅江西紫微星工商信息，取得江西紫宸专项说明；

3、查阅发行人及可比上市公司信用政策和坏账准备计提政策、计提情况，审阅发行人期后回款情况；

4、审阅发行人贸易商销售数据；

5、取得发行人、实际控制人及其关联方的银行流水及资金往来明细，核查与江西紫宸、江西紫微星、施进、施周凯资金往来情况。

6、审阅发行人《财务管理制度》和《销售管理制度》；

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、江西紫微星主要客户为江西紫宸，其业务与发行人主营业务不存在竞争关系，实际控制人尹洪涛退出江西紫微星主要系出于上市考虑并集中精力投入到大连厂区的建设和投产事宜，退出前江西紫微星与发行人不存在同业竞争，退出后江西紫微星与上海璞泰来的交易与发行人与江西紫宸的交易不相关，发行人向江西紫宸的负极包覆材料同型号产品的销售价格与其他客户不存在显著差异，2018 年江西紫微星与尹洪涛往来款项为分红及投资回款，属于正常往来，除此之外，报告期内发行人及其关联方与江西紫微星不存在资金往来，不存在潜在关联关系或利益安排，发行人与江西紫宸的交易价格公允，交易行为与施进和施周凯的父子关系无关，发行人与江西紫宸的交易不存在任何潜在的交易安排和利益输送的情形。

2、贸易商客户与直销客户销售价格、毛利率、结算方式差异具备商业合理性，2020 年销售价格、毛利率差异提高主要是受疫情影响，贸易商销售价格及数量下降所致；主要贸易商的备货周期很短，通常不形成库存，结合贸易商实地走访情况，可判断主要贸易商压货情形相对少见，主要贸易商采购的发行人副产品绝大部分已实现终端销售。

3、同行业可比公司根据客户信用情况和市场情况，对主要客户给予一定的信用期，与发行人对主要客户的信用政策不存在显著差异；公司一年以上应收款项坏账准备计提比例显著低于同行业可比公司平均值具有合理性；发行人期后回款良好，应收账款账龄结构在可预见的期间内不存在大幅调整的风险；发行人不存在通过调整应收账款坏账准备计提比例调节利润的情况。

(此页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于辽宁信德新材料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》之签字盖章页)



中国注册会计师：张小惠



中国注册会计师：张健



中国·上海

二〇二二年五月十三日