

关于江阴润玛电子材料股份有限公司

IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

目 录

一、关于期后业绩	第 1—13 页
二、关于毛利率.....	第 13—42 页
三、关于销售服务费	第 42—49 页
四、关于客户关联方入股	第 49—59 页
五、关于成本	第 59—77 页



关于江阴润玛电子材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕19号

深圳证券交易所：

由申万宏源证券承销保荐有限责任公司转来的《关于江阴润玛电子材料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二轮审核问询函》（审核函（2022）011113号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的江阴润玛电子材料股份有限公司（以下简称润玛股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于期后业绩

申请文件及首轮问询回复显示：（1）2022年1-9月，发行人预计实现营业收入37,769.50万元，同比增长12.87%，预计实现净利润6,762.23万元，同比增长68.85%。（2）2022年全年，发行人预计实现营业收入47,406.96万元，同比下降9.54%，预计实现净利润8,027.54万元，同比增长3.48%。

请发行人：（1）量化分析说明2022年1-9月预计实现净利润增幅大幅高于营业收入的原因，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异。（2）说明2022年全年收入下滑的原因，2022年第四季度业绩出现大幅下滑的原因，未来是否存在持续下滑风险，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见（审核问询函问题1）

（一）量化分析说明2022年1-9月预计实现净利润增幅大幅高于营业收入的原因，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 2022年1-9月实现净利润增幅大幅高于营业收入的原因

2021年1-9月和2022年1-9月，公司经营情况如下：

第1页共77页

单位：万元

项 目	2022 年 1-9 月			2021 年 1-9 月
	金额	较上年同期变动金额	较上年同期变动率	金额
营业收入	37,769.50	4,307.81	12.87%	33,461.69
减：营业成本	25,738.64	1,051.75	4.26%	24,686.89
税金及附加	348.97	52.91	17.87%	296.06
销售费用	997.94	317.27	46.61%	680.67
管理费用	2,124.32	319.85	17.73%	1,804.47
研发费用	1,220.32	152.37	14.27%	1,067.95
财务费用	422.02	-229.99	-35.27%	652.01
加：其他收益	125.93	-118.30	-48.44%	244.23
信用减值损失	544.35	664.48	-553.13%	-120.13
资产减值损失	-44.75	-42.71	2093.03%	-2.04
资产处置收益		-25.84	-100.00%	25.84
加：营业外收入	0.31	-14.81	-97.95%	15.12
减：营业外支出	25.51	16.14	172.21%	9.37
减：所得税费用	686.35	263.90	62.47%	422.45
净利润	6,831.27	2,826.44	70.58%	4,004.83

注：以上财务数据未经审计或审阅

2022 年 1-9 月，公司营业收入和净利润同比增幅分别为 12.87%和 70.58%，净利润增幅高于收入增幅，具体分析如下：

(1) 综合毛利率提升

2021 年 1-9 月和 2022 年 1-9 月，公司综合毛利率分别为 26.22%和 31.85%。2022 年 1-9 月，公司综合毛利率较 2021 年同期提高 5.63 个百分点。2021 年下半年，公司主要原材料价格呈大幅上涨趋势，公司及时启动价格调整机制，提高了销售单价，将原材料价格上涨影响有效传导至客户；2022 年 1-9 月，公司主要产品仍保持较高的销售单价，与 2021 年同期相比，平均销售单价增长 37.79%，平均单位成本增长 27.27%，平均销售单价的涨幅高于平均单位成本，因而综合毛利率较上年同期有所提高，毛利额较上年同期增长 3,256.06 万元。

(2) 期间费用率保持稳定

2021 年 1-9 月和 2022 年 1-9 月，公司期间费用率情况如下：

项 目	2022 年 1-9 月		2021 年 1-9 月
	比率	变动	比率
销售费用率	2.64%	提高 0.61 个百分点	2.03%
管理费用率	5.62%	提高 0.23 个百分点	5.39%
研发费用率	3.23%	提高 0.04 个百分点	3.19%
财务费用率	1.12%	降低 0.83 个百分点	1.95%
期间费用率	12.61%	提高 0.05 个百分点	12.57%

2022 年 1-9 月，公司期间费用率与去年同期相比，基本保持稳定。

(3) 信用减值损失转回

报告期内，公司加强应收账款管理，积极进行催收，2022 年收回部分长账龄应收款项；同时，公司前五大客户福建华佳彩有限公司（以下简称福建华佳彩）由于自 6 月以来购销交易中止原因已结清所有应收款项。从而，2022 年 9 月末，公司应收账款余额较去年底大幅下降，坏账准备计提额相应减少。因此，2022 年 1-9 月，公司转回 544.35 万元信用减值损失，相较于 2021 年前三季度计提的 120.13 万元信用减值损失，差额为 664.48 万元，导致净利润相应增加。

综上，2022 年 1-9 月，在公司期间费用率同比保持稳定的情况下，综合毛利率的提升以及信用减值损失的转回导致公司净利润增幅大幅高于营业收入。

2. 公司业绩变动趋势与同行业可比公司不存在较大差异

2021 年 1-9 月和 2022 年 1-9 月，公司与同行业可比公司营业收入和净利润对比情况如下：

单位：万元

项 目	公 司	2022 年 1-9 月		2021 年 1-9 月
		金额	较上年同期变动率	金额
营业收入	江化微	69,491.50	28.81%	53,950.48
	晶瑞电材	133,768.07	2.21%	130,877.28
	安集科技	79,377.12	68.69%	47,055.21
	格林达	64,278.68	20.73%	53,239.81
	平均值	86,728.84	30.11%	71,280.70

项 目	公 司	2022 年 1-9 月		2021 年 1-9 月
		金额	较上年同期变动率	金额
	公司	37,769.50	12.87%	33,461.69
净利润	江化微	7,216.72	163.32%	2,740.69
	晶瑞电材	10,808.75	-36.71%	17,078.53
	安集科技	20,655.73	112.86%	9,703.98
	格林达	13,925.43	37.53%	10,125.55
	平均值	13,151.66	69.25%	9,912.19
	公司	6,831.27	70.58%	4,004.83

注 1：数据来源于同行业可比公司定期报告等公开披露信息

注 2：中巨芯暂未披露 2021 年 1-9 月和 2022 年 1-9 月相关数据

2022 年 1-9 月，除晶瑞电材受公允价值变动收益减少等影响导致净利润较上年同期有所减少外，公司与同行业可比公司营业收入和净利润较上年同期变动趋势不存在重大差异。

（二）说明 2022 年全年收入下滑的原因，2022 年第四季度业绩出现大幅下滑的原因，未来是否存在持续下滑风险，公司持续经营能力是否发生重大不利变化

1. 2022 年全年收入下滑的原因

（1）下游半导体、显示面板行业景气度下行

公司产品主要应用于半导体、显示面板等下游领域。半导体、显示面板等产业存在较强的周期性，景气周期与宏观经济、下游应用需求以及自身产能库存等因素密切相关。

2022 年以来，半导体、显示面板等下游产业链景气度开始下降。半导体领域，消费电子需求疲软，据 IDC 预测，2022 年全球手机出货量预计下滑 9%，受此影响，消费电子类芯片市场进入了去库存阶段。显示面板领域，受疫情传播、地缘政治以及行业高景气度后的回落等多重因素影响，显示面板行业景气度有所下行，显示面板厂商陆续实施减产计划。根据 Omdia 统计数据，2022 年 5 月开始，面板厂商产能稼动率有较为明显的下调，5 月、6 月、7 月面板厂商的产能稼动率分别环比下降 5 个百分点、8 个百分点和 4 个百分点。全球面板厂商的产

能稼动率已在 8 月降至 62%，9 月再降至 60%，预计 2022 年第四季度将维持在 60%-65%之间。

公司的生产经营状况与下游景气程度密切相关，受下游半导体、显示面板行业景气度下行的影响，2022 年，公司销售数量较 2021 年有所减少，从而导致营业收入有所下滑。

(2) 公司与前五大客户福建华佳彩购销交易中止

2022 年 6 月起，由于市场竞争、产品价格等因素，公司与前五大客户福建华佳彩购销交易中止，是公司 2022 年全年销售收入下滑的另一主要原因。2021 年和 2022 年，公司对福建华佳彩的销售收入金额分别为 10,584.83 万元和 5,036.23 万元，2022 年公司对福建华佳彩的销售收入较 2021 年减少 5,548.60 万元。

综上，公司 2022 年全年营业收入有所下滑，主要与半导体、显示面板等下游客户因消费电子市场疲软而需求有所减少，以及前五大客户福建华佳彩自 2022 年 6 月以来购销交易中止等相关。

2. 2022 年第四季度业绩下滑的原因

(1) 2022 年第三季度和第四季度环比情况

2022 年第三季度和第四季度，公司营业收入、净利润以及综合毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年第四季度		2022 年第三季度
	金额	较上个季度变动率/变动	金额
营业收入	9,119.08	-12.61%	10,435.40
净利润	1,239.87	-35.28%	1,915.62
综合毛利率	30.24%	下降 3.18 个百分点	33.42%

注：以上财务数据未经审计或审阅

2022 年第四季度，公司营业收入较第三季度下降 12.61%，主要受到销售数量减少和销售价格下降双重因素的影响。2022 年，下游行业景气度持续下行，显示面板厂商从 2022 年第二季度末开始持续减产，预计第四季度显示面板厂商的产能稼动率依旧处于低点。根据 TrendForce 集邦咨询相关研究报告，显示面板厂商 2022 年第四季度整体大世代线稼动率预估跌至六成，为过去十年来新低。

2022 年第四季度，在下游行业减产的情况下，公司产品销售数量有所下降。同时，在原材料市场价格略有下降且下游行业景气度下行的情况下，公司对于产品的议价能力有所减弱，产品销售价格呈下降趋势。因此，2022 年第四季度，在销售数量和销售价格同时下降的情况下，公司营业收入较第三季度有所下降。

2022 年第四季度，公司净利润较第三季度下降 35.28%，主要受营业收入和综合毛利率下降的双重影响。2022 年第四季度，在原材料采购价格和单位成本略有下降的情形下，公司产品的销售价格下降幅度高于单位成本的下降幅度，受此影响，公司第四季度营业收入的下降幅度超过营业成本的下降幅度，导致综合毛利率由第三季度的 33.42%下降至第四季度的 30.24%，下降 3.18 个百分点。因此，2022 年第四季度，在营业收入和综合毛利率下降的双重影响下，公司净利润较第三季度有所下降。

(2) 2021 年第四季度和 2022 年第四季度同比情况

2021 年第四季度和 2022 年第四季度，公司营业收入、净利润以及综合毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年第四季度		2021 年第四季度
	金额	较 2021 年第四季度变动率/变动	金额
营业收入	9,119.08	-51.86%	18,944.54
净利润	1,239.87	-66.96%	3,752.52
综合毛利率	30.24%	下降 4.58 个百分点	34.82%

注：以上财务数据未经审计或审阅

2022 年第四季度，公司营业收入较去年同期下降 51.86%。2021 年下半年开始磷酸、二甲基亚砷等主要原材料价格涨幅过快，公司通过与客户协商将产品价格进行相应调整，因此 2021 年第四季度，产品销售价格处在较高水平。此外，受益于下游半导体、显示面板行业的快速发展，公司主要客户采购需求不断增加，逐步加大了对公司的采购，因而公司第四季度主要产品的销售数量亦处在高位。因此，销售数量和销售价格的双重增长导致 2021 年第四季度主营业务收入较高。而 2022 年第四季度，受到下游行业景气度下行的影响，公司产品销售数量和销售价格均较上年同期相比有所下降；此外，公司前五大客户福建华佳彩的流失也是公司 2022 年第四季度营业收入较上年同期下滑的重要影响因素之一。在以上

多重因素的影响下，2022 年第四季度，公司营业收入较去年同期大幅下降。

2022 年第四季度，公司净利润较去年同期下降 66.96%，系受到营业收入减少和综合毛利率下降的双重影响。较去年同期相比，公司 2022 年第四季度营业收入的下降幅度超过营业成本的下降幅度，综合毛利率下降 4.58 个百分点。因此，2022 年第四季度，在营业收入和综合毛利率下降的双重影响下，公司净利润较 2021 年第四季度大幅下降。

(3) 2022 年第四季度，公司与同行业可比公司业绩对比情况

截至本问询函回复出具日，同行业可比公司中仅江化微、安集科技披露有 2022 年业绩相关数据。2021 年第四季度和 2022 年第四季度，公司与江化微、安集科技归属于母公司股东的净利润对比情况如下：

公 司	2022 年第四季度			2021 年第四季度	
	金额	较上年同期变动率	占 2022 年归属于母公司股东的净利润比重	金额	占 2021 年归属于母公司股东的净利润比重
江化微	817.15-2,935.15	-71.52%-2.29%	9.08%-26.40%	2,869.57	50.78%
安集科技	6,544.27-12,544.27	133.36%-347.30%	24.06%-37.78%	2,804.43	22.42%
公司	1,239.87	-66.96%	15.36%	3,752.52	48.37%

单位：万元

注 1：江化微、安集科技数据来源于定期报告、业绩预告等公开披露信息，2022 年第四季度归属于母公司股东的净利润=2022 年全年归属于母公司股东的净利润预计数-2022 年 1-9 月归属于母公司股东的净利润

注 2：公司 2021 年第四季度和 2022 年第四季度财务数据未经审计或审阅

2022 年第四季度，公司与江化微归属于母公司股东的净利润占全年比重均较上年同期下降较多。2022 年第四季度，公司归属于母公司股东的净利润较 2021 年第四季度减少 66.96%，占当年归属于母公司股东的净利润比重由 2021 年的 48.37%下降至 15.36%；2022 年第四季度，江化微预计归属于母公司股东的净利润较 2021 年第四季度相比变动-71.52%至 2.29%，占当年归属于母公司股东的净利润比重由 2021 年的 50.78%下降至 9.08%-26.40%。

2022 年第四季度，公司与安集科技归属于母公司股东的净利润变动趋势不一致，主要由于公司与安集科技的主营产品结构及其终端应用等均存在较大差异所致。报告期内，安集科技主营产品为化学机械抛光液和功能性湿电子化学品，2019-2021 年其化学机械抛光液销售收入占比均超过 80%，该产品主要用于集成

电路制造中的 CMP 抛光工艺,近年来销售收入持续增长且毛利率一直维持较高水平;报告期内,公司主营产品为高性能蚀刻液、光刻胶剥离及清洗等配套试剂及其他湿电子化学品,主要用于集成电路和显示面板制造中的清洗、光刻、显影、蚀刻等工艺环节,无化学机械抛光液相关产品,因而可比性较弱。

综上,公司 2022 年第四季度业绩有所下滑,主要系下游需求疲软及重要客户福建华佳彩购销交易中止等导致的营业收入和综合毛利率下降所致。

3. 公司持续经营能力未发生重大不利变化,未来业绩持续下滑风险较小

公司持续经营能力未发生重大不利变化,未来业绩持续下滑风险较小,具体分析如下:

(1) 下游行业发展前景良好

1) 显示面板行业

① 短期内,显示面板市场价格有所回升,行业有望逐步回暖

2022 年以来,受新冠疫情、俄乌战争、全球经济低迷与通货膨胀等因素影响,显示面板市场需求严重不足,在经历了数月稼动率下调、控制供给与库存消化后,全产业链库存已回落至合理水平,为显示面板价格企稳反弹提供良好基础。据 TrendForce 集邦咨询数据,11 月各尺寸电视面板价格平均上涨 2-3 美元,连续两月反弹,同时,显示器、笔记本电脑的显示面板价格跌幅亦持续收敛。在第四季度全球促销旺季到来、换机周期、产出持续缩紧等诸多因素影响情况下,自 2022 年 10 月起,显示面板市场逐步释放回暖信号。

根据京东方公开披露文件,2022 年二季度末起,显示面板厂商均主动调降产线稼动率,市场已经触底,有望逐步走出行业低谷。根据 TCL 科技公开披露文件,2022 年三季度,在我国主要显示面板厂商面对地缘冲突、通胀和疫情对需求的集中冲击,及时进行调整并集中减产的情形下,显示面板厂商的库存呈下降趋势,从而显示面板产业链各环节的库存正向健康方向发展。

② 中长期来看,中国显示面板行业的产能绝对量仍将维持正增长

中长期来看,随着疫情影响、地缘政治冲突等不确定性因素消退,显示面板市场需求预计将跟随外部经济形势出现复苏和增长,供给侧调整也将更加理性,显示面板行业将向更加健康、更加理性、更加良性的方向发展。此外,随着 5G、物联网等信息技术的加速渗透,以及商业显示、VR&AR、智能家居、车载显示等应用领域市场需求扩张,显示面板需求将获得持续稳定提升。我国京东方、深天

马、华星光电等头部显示面板厂商不仅在 LCD 产能、世代线的布局上领先全球，同时在 OLED 领域市场占有率亦持续提升，目前已牢牢占据 OLED 企业第二梯队，显示面板产能向中国转移的趋势仍在持续中。根据 DSCC 预测，中国显示面板厂商产能份额将从 2020 年的 53% 提升至 2025 年的 71%，中长期来看，中国显示面板行业的产能绝对量仍将维持正增长。

综上，短期内，显示面板市场价格有所回升，行业有望逐步回暖，中长期来看，我国显示面板行业的产能绝对量仍将维持正增长，我国显示面板行业发展前景良好。

2) 半导体行业

半导体行业属于周期性行业，其下游消费电子等领域需求在经济衰退时会受到较大冲击，进而影响上游半导体行业。从半导体行业的产业发展规律来看，一般以 3-4 年为一轮周期，自 2000 年以来的 21 年间，半导体行业在经历收入下滑后通常能够向上反弹，共出现 7 年负增长，连续负增长一般不超过 2 年，市场规模整体呈现上升趋势。2022 年以来，受新冠疫情、地缘政治、全球经济低迷与通货膨胀等因素影响，手机、电脑等消费电子需求疲软，短期内半导体行业的景气度有所下行。

长期来看，半导体行业整体仍呈上升趋势，中国晶圆产能仍将保持高增长态势。一方面，消费电子需求疲软虽然短期内将使晶圆代工厂的产能利用率出现松动，但智能电动车、高性能计算等高景气赛道仍将支持晶圆代工厂的产能利用率维持在较高水平；另一方面，中国作为最大的半导体消费国，在中美贸易冲突下，对供应链区域化分割的担忧推动了产业转移，我国芯片制造本地化生产需求强烈，中国晶圆产能预计将继续保持高增长态势。根据中国电子材料行业协会统计，中国 2021 年已量产的 12 英寸晶圆平均产能 147.5 万片/月，已量产的 8 英寸晶圆平均产能 134.7 万片/月，预计到 2025 年，12 英寸晶圆平均产能将达到 246 万片/月，8 英寸晶圆平均产能将达到 163 万片/月。

综上，半导体行业具有较强周期性，短期内行业景气度虽有所下行，但长期来看，整体市场规模仍将呈持续上升趋势，我国晶圆产能仍将保持高增长态势，我国半导体行业发展前景良好。

总体来看，我国显示面板和半导体行业的景气度下行具有短期阶段性特征，随着下游行业需求逐步改善，公司的销售数量和销售价格均有望获得改善；长期

来看，下游行业并未改变其对湿电子化学品日益增长的需求，预计未来公司所处的湿电子化学品行业仍将保持快速增长趋势，为公司业务扩张提供了良好的外部环境，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

(2) 公司已采取积极方式开拓市场份额

2022 年，公司存在与重要客户福建华佳彩购销交易中止的情形，公司已通过加大对老客户的二次开发力度、基于自身产品和技术优势开拓新客户、持续提升产品和技术研发创新能力等方式相结合积极进行了应对；此外，公司正在积极与福建华佳彩就未来继续合作事宜进行沟通洽谈。

目前，公司部分新老客户的新产品认证情况如下：

1) 老客户

序号	客户名称	产线情况	产品	认证情况
1	中芯国际集成电路制造（上海）有限公司	晶圆制造 8-12 寸	BOE 蚀刻液	已列入验证计划
2	上海积塔半导体有限公司	晶圆制造 8-12 寸	NMP、BOE 蚀刻液等	已通过验证，并实现小批量供货
3	滁州惠科光电科技有限公司	TFT-LCD G8.6 世代	铜剥离液	2022 年 5 月开始批量供货
4	绵阳惠科光电科技有限公司	TFT-LCD G8.6 世代	铜剥离液	正在验证中
5	重庆惠科金渝光电科技有限公司	TFT-LCD G8.6 世代	稀释剂	正在验证中

2) 新客户

序号	客户名称	产线情况	产品	认证情况
1	中芯集成电路（宁波）有限公司	晶圆制造、芯片封测 8 寸	氨水	已通过验证，并实现小批量供货
2	绍兴中芯集成电路制造股份有限公司	晶圆制造 8 寸	BOE 蚀刻液	已通过四轮验证（含上机测试）
3	广州粤芯半导体技术有限公司	晶圆制造 12 寸	NMP	已通过验证
4	浙江创芯集成电路有限公司	晶圆制造 12 寸	NMP	已通过验证，并实现小批量供货
5	华虹半导体（无锡）有限公司	晶圆制造 12 寸	硅蚀刻液	计划验证中
			氢氧化钠	2022 年 5 月实现小批量供应
6	中芯国际集成电路制造（天津）有限公司	晶圆制造 8 寸	NMP	已通过验证，2022 年 10 月开始小批量供货
7	咸阳彩虹光电科技有限公司	TFT-LCD G8.6 世代	铜剥离液	正在验证中

2022 年 1-6 月，通过积极开发新老客户的需求，公司对 TCL 华星光电、株

洲凯奇、中芯国际等客户的销售规模均较上年同期有明显提升；2022 年 5 月和 10 月，公司分别实现了对华虹半导体（无锡）有限公司、中芯国际集成电路制造（天津）有限公司的小批量供货，并有望实现对绍兴中芯集成电路制造股份有限公司、广州粤芯半导体技术有限公司、浙江创芯集成电路有限公司、咸阳彩虹光电科技有限公司等知名产业客户的批量供应。

未来，随着公司产品陆续通过上述客户的认证，公司的经营规模和持续经营能力将有进一步提升，公司与福建华佳彩购销交易中止不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（七）行业周期性波动风险”和“第四节 风险因素”之“二、（六）行业周期性波动风险”中对行业周期性波动风险进行风险提示；在招股说明书“重大事项提示”之“一、（八）业绩下滑风险”和“第四节 风险因素”之“二、（七）业绩下滑风险”中对业绩下滑风险进行风险提示。

综上，公司持续经营能力未发生重大不利变化，未来业绩持续下滑风险较小，但如果未来公司下游市场景气度持续下行、公司市场开拓情况不佳或继续出现其他重要客户流失，将存在业绩下滑风险；公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（七）行业周期性波动风险”和“第四节 风险因素”之“二、（六）行业周期性波动风险”对行业周期性波动风险进行风险提示，已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（八）业绩下滑风险”和“第四节 风险因素”之“二、（七）业绩下滑风险”中对业绩下滑风险进行风险提示。

（三）公司 2023 年第一季度与半年度业绩预测情况

1. 公司 2023 年第一季度业绩预测情况

根据公司 2023 年 1 月销售情况和 2023 年 2-3 月预计订单情况，公司 2023 年第一季度业绩预测情况如下：

单位：万元，吨			
项 目	2023 年第一季度	较 2022 年第一季度 同比变动	较 2022 年第四季度 环比变动
营业收入	12,306.24	-19.22%	34.95%
主营产品销量	11,276.99	-0.22%	35.99%
净利润	1,760.86	-48.69%	42.02%
归属母公司所有者的净利润	1,760.86	-48.69%	42.02%

项 目	2023 年第一季度	较 2022 年第一季度 同比变动	较 2022 年第四季度 环比变动
扣除非经常性损益后归属母 公司所有者的净利润	1,731.11	-49.28%	53.14%

注：以上财务数据未经审计或审阅，2023 年第一季度业绩预测数据不代表公司最终可实现业绩，亦不构成公司盈利预测或业绩承诺

2. 公司 2023 年半年度业绩预测情况

根据公司 2023 年 1 月销售情况和 2023 年 2-6 月预计订单情况，公司 2023 年半年度业绩预测情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动
营业收入	26,208.17-30,378.17	27,334.10	-4.12%至 11.14%
净利润	3,712.26-4,329.92	4,915.65	-24.48%至-11.92%
归属母公司所有者的净利润	3,712.26-4,329.92	4,915.65	-24.48%至-11.92%
扣除非经常性损益后归属母 公司所有者的净利润	3,658.68-4,276.35	4,837.31	-24.37%至-11.60%

注：2023 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅，2023 年半年度业绩预测数据不代表公司最终可实现业绩，亦不构成公司盈利预测或业绩承诺

（四）核查程序和核查意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 核查程序

（1）获取同行业可比公司营业收入和净利润相关数据，与公司进行对比分析，分析公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异；

（2）访谈公司财务负责人，了解 2022 年全年营业收入下滑以及 2022 年第四季度业绩大幅下滑的原因；

（3）查阅半导体行业和显示面板行业相关统计数据和研究报告，了解下游行业市场现状和未来发展态势；

（4）访谈公司相关业务人员，了解公司与福建华佳彩合作情况；

（5）取得公司出具的说明，了解公司下游行业发展情况、公司针对重要客户流失采取的应对措施、公司持续经营能力是否发生重大不利变化等情况；

（6）访谈公司财务负责人与销售人員，了解 2023 年 1 月公司业务开展情况及未来订单预计情况；查阅公司 2023 年第一季度与半年度业绩预测数据，了解

并复核业绩预测的依据和计算过程，对相关数据进行复核。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2022 年 1-9 月，在公司期间费用率同比保持稳定的情况下，综合毛利率的提升以及信用减值损失的转回导致公司净利润增幅大幅高于营业收入；

(2) 2022 年 1-9 月，除晶瑞电材受公允价值变动收益减少等影响导致净利润较上年同期有所减少外，公司与同行业可比公司营业收入和净利润较上年同期变动趋势不存在重大差异；

(3) 公司 2022 年全年营业收入有所下滑，主要与半导体、显示面板等下游客户因消费电子市场疲软而需求有所减少，以及前五大客户福建华佳彩自 2022 年 6 月以来购销交易中止等相关；公司 2022 年第四季度业绩有所下滑，主要系下游需求疲软及重要客户福建华佳彩购销交易中止等导致的营业收入和综合毛利率下降所致；公司持续经营能力未发生重大不利变化，未来业绩持续下滑风险较小，但如果未来公司下游市场景气度持续下行、公司市场开拓情况不佳或继续出现其他重要客户流失，将存在业绩下滑风险；公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（七）行业周期性波动风险”和“第四节 风险因素”之“二、（六）行业周期性波动风险”对行业周期性波动风险进行风险提示，已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（八）业绩下滑风险”和“第四节 风险因素”之“二、（七）业绩下滑风险”中对业绩下滑风险进行风险提示。

二、关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示：（1）剔除新收入准则影响后，报告期内发行人主营业务毛利率为 26.99%、33.91%、35.13%和 35.91%，呈持续上升趋势。

（2）报告期内，发行人毛利率显著高于同行业可比公司，发行人解释差异原因以定性分析为主。（3）2021 年，受原材料价格大幅上升影响，发行人光刻胶剥离及清洗等配套试剂毛利率下降 0.99 个百分点，高性能蚀刻液毛利率提升 2.66 个百分点。

请发行人：（1）结合产品构成、客户结构、终端应用等详细量化分析说明毛利率显著高于同行业可比公司的合理性，发行人毛利率持续上升是否具有可持续性，未来是否存在大幅下滑风险。（2）详细说明报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况，发行人相关信息披露是否准确，是否存在前

后矛盾。

请保荐人、申报会计师审慎发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）结合产品构成、客户结构、终端应用等详细量化分析说明毛利率显著高于同行业可比公司的合理性，公司毛利率持续上升是否具有可持续性，未来是否存在大幅下滑风险

1. 结合产品构成、客户结构、终端应用等详细量化分析说明毛利率显著高于同行业可比公司的合理性

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务毛利率对比情况如下（未剔除新收入准则影响）：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江化微	28.23%	22.65%	26.21%	30.49%
晶瑞电材	22.41%	20.97%	21.58%	27.07%
安集科技	52.56%	51.08%	52.03%	50.25%
格林达	29.52%	27.57%	29.01%	40.60%
中巨芯	未披露	22.69%	19.26%	20.74%
平均值	33.18%	28.99%	29.62%	33.83%
公司	31.26%	29.32%	26.06%	26.99%

注 1：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息

注 2：中巨芯暂未披露 2022 年 1-6 月相关数据

报告期内，安集科技毛利率显著高于同行业可比公司，主要与其主要产品为化学机械抛光液，报告期内收入占比均超过 80%且毛利率水平较高，而该产品与同行业可比公司主营产品均存在较大差异，因此毛利率存在较大差异；晶瑞电材和中巨芯毛利率显著低于同行业可比公司，主要与其还存在湿电子化学品以外的其他主营产品相关。

公司 2019 年毛利率明显低于同行业可比公司，主要与 2019 年公司受江苏中德电子材料科技有限公司（以下简称中德电子公司）投产初期生产效率较低、下游客户中毛利率较低的太阳能光伏及其他领域客户占比较高自身影响因素导致毛利率较低相关；2020 年以来，随着公司毛利率（剔除新收入准则影响）的逐步提升，公司毛利率水平总体略高于江化微和格林达，其中江化微 2021 年毛利率较低，主要系其光刻胶配套试剂毛利率较 2020 年度下降 9.14 个百分点所致。

由于湿电子化学品行业产品品类众多，产品构成、客户结构、终端应用等均

对毛利率具有显著影响，而公司与同行业可比公司在上述方面均存在一定差异性，且晶瑞电材和中巨芯还存在湿电子化学品以外的其他主营产品，因此，综合毛利率的比较具有一定局限性，以下从公司与各家可比公司的可比业务层面进行对比分析，具体情况如下：

(1) 公司与江化微主营业务毛利率对比分析

报告期内，公司与江化微的主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
润玛股份 公司	主营业务毛利率	31.26%	29.32%	26.06%	26.99%
江化微	主营业务毛利率	28.23%	22.65%	26.21%	30.49%
差异		3.03%	6.67%	-0.15%	-3.50%
润玛股份 公司	主营业务毛利率（剔除新收入准则影响）	35.91%	35.13%	33.91%	26.99%
江化微	主营业务毛利率（剔除新收入准则影响）		29.67%	34.56%	30.49%
差异			5.46%	-0.65%	-3.50%

注 1：数据来源于江化微定期报告等公开披露信息

注 2：根据新收入准则，2020 年起公司及江化微均将与合同履行直接相关的运输费用等计入成本，报表列示为营业成本，考虑同一核算口径和可比性，将剔除新收入准则将运输费用等计入营业成本的影响后进行对比分析

注 3：江化微 2022 年 1-6 月未公开披露与合同履行直接相关的运输费用金额，无法计算剔除新收入准则影响后的主营业务毛利率

剔除新收入准则影响，2019 年度，公司主营业务毛利率较江化微低 3.5 个百分点，2020 年度，公司与江化微主营业务毛利率基本持平，2021 年度，公司主营业务毛利率较江化微高 5.46 个百分点，2022 年 1-6 月，公司主营业务毛利率（未剔除新收入准则影响）较江化微高 3.03 个百分点。

1) 产品结构

湿电子化学品种类较丰富，公司与江化微产品结构上存在一定差异，公司主要产品为高性能蚀刻液、光刻胶剥离及清洗等配套试剂及其他湿电子化学品，其中高性能蚀刻液包含铝蚀刻液、ITO 蚀刻液、硅蚀刻液等产品，光刻胶剥离及清洗等配套试剂包含剥离液、清洗液、丙酮等产品，其他湿电子化学品包含氟氢酸、丁酮、硝酸等产品；江化微主要产品为超净高纯试剂和光刻胶配套试剂，其中超净高纯试剂包含酸类、碱类、有机溶剂、蚀刻剂等产品，光刻胶配套试剂包含稀

释剂、显影液、漂洗液、剥离液等产品。

报告期内，公司与江化微分产品收入占比及毛利率情况如下：

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司（2019-2021 年已剔除新收入准则影响，2022 年 1-6 月未剔除新收入准则影响）								
高性能蚀刻液	39.80%	34.83%	41.20%	41.65%	40.18%	38.99%	38.59%	33.47%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	47.31%	28.85%	47.63%	28.65%	48.81%	29.63%	42.40%	30.33%
其他湿电子化学品	12.89%	29.04%	11.17%	38.75%	11.01%	34.35%	19.01%	6.37%
江化微（2019-2021 年已剔除新收入准则影响，2022 年 1-6 月未剔除新收入准则影响）								
超净高纯试剂	67.82%	28.97%	63.88%	31.23%	55.73%	33.37%	59.99%	29.78%
光刻胶配套试剂	32.18%	23.59%	36.12%	26.92%	44.27%	36.06%	40.01%	31.56%

注 1：数据来源于江化微 2021 年度非公开发行股票申请文件反馈意见之回复报告、定期报告等公开披露信息

注 2：江化微 2022 年 1-6 月未公开披露分产品主营业务收入占比，2022 年 1-6 月收入占比为分产品营业收入占比

注 3：江化微 2022 年 1-6 月未公开披露与合同履行直接相关的运输费用金额，无法计算剔除新收入准则影响后的分产品毛利率，公司与江化微 2022 年 1-6 月毛利率数据均为未剔除新收入准则影响的数据

2019 年度，公司主营业务毛利率较江化微低 3.50 个百分点，主要与公司其他湿电子化学品毛利率较低相关。2019 年，公司其他湿电子化学品收入占比达到 19.01%，而其毛利率仅为 6.37%，显著低于其他产品毛利率，从而拉低了主营业务毛利率。

2020 年度，随着公司逐步减少对毛利率较低的太阳能光伏领域客户的供应，公司其他湿电子化学品毛利率明显提升，各类产品毛利率与江化微基本处于可比区间。

2021 年度，公司主营业务毛利率较江化微高 5.46 个百分点，主要公司毛利率在高性能蚀刻液和其他湿电子化学品等产品毛利率提升的带动下，主营业务毛利率较 2020 年略有提升，而江化微的光刻胶配套试剂较 2020 年度大幅下降 9.14 个百分点，从而导致其 2021 年度毛利率有所下降。

2) 客户结构、价格调整

报告期内，公司和江化微主要客户都为显示面板和半导体行业，但来自不同

行业的收入占比及毛利率存在一定差异。

报告期内，公司与江化微主营业务分行业收入占比及毛利率（未剔除新收入准则影响）情况如下：

公司名称	行 业	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司	显示面板	70.90%	29.02%	71.52%	26.59%	69.84%	26.90%	52.04%	34.59%
	半导体	27.15%	37.15%	25.43%	38.29%	25.54%	25.80%	28.90%	34.20%
	太阳能光伏及其他	1.95%	30.57%	3.05%	18.63%	4.62%	14.91%	19.05%	-4.73%
江化微	显示面板	48.07%	24.09%	46.30%	19.93%	55.12%	23.56%	50.48%	23.58%
	半导体芯片	48.84%	31.91%	49.83%	26.24%	38.64%	32.60%	35.78%	41.47%
	太阳能电池			3.87%	9.04%	6.23%	10.07%	13.72%	27.34%
	其他							0.02%	-25.41%

注 1：数据来源于江化微 2021 年度非公开发行股票申请文件反馈意见之回复报告、定期报告等公开披露信息

注 2：江化微 2022 年 1-6 月未公开披露分行业主营业务收入占比，2022 年 1-6 月收入占比为分行业营业收入占比

注 3：江化微 2022 年 1-6 月未披露太阳能电池和其他领域主营业务收入占比、毛利率相关数据

2019 年度，公司主营业务毛利率低于江化微，与客户结构存在差异相关。2019 年，太阳能光伏及其他领域客户收入占比达 19.05%，而该领域客户毛利率水平较低，拉低了公司主营业务毛利率水平；江化微的太阳能电池领域客户收入占比为 13.72%，且其毛利率水平较高，从而导致公司主营业务毛利率低于江化微。

2021 年度，公司主营业务毛利率高于江化微，主要系公司与江化微在客户结构、价格调整方面存在差异相关，具体情况如下：

① 客户结构方面，2021 年度，江化微的客户结构较 2020 年度有所变动，半导体芯片行业的收入占比达 49.83%，较 2020 年大幅提高 11.19 个百分点，而其半导体行业毛利率较上年下降 6.36 个百分点，拉低了主营业务毛利率水平。

② 价格调整方面，虽然公司光刻胶剥离及清洗等配套试剂与江化微的光刻胶配套试剂均包含显影液、剥离液、清洗液等各类产品，但是不同产品在下游客户中的议价能力有所差异，且不同生产企业与不同下游客户的价格协商策略及时

间周期也存在一定差异，因而原材料价格波动导致的毛利率波动情况也会有所不同。

2020 年度和 2021 年各个季度，江化微的综合毛利率情况如下：

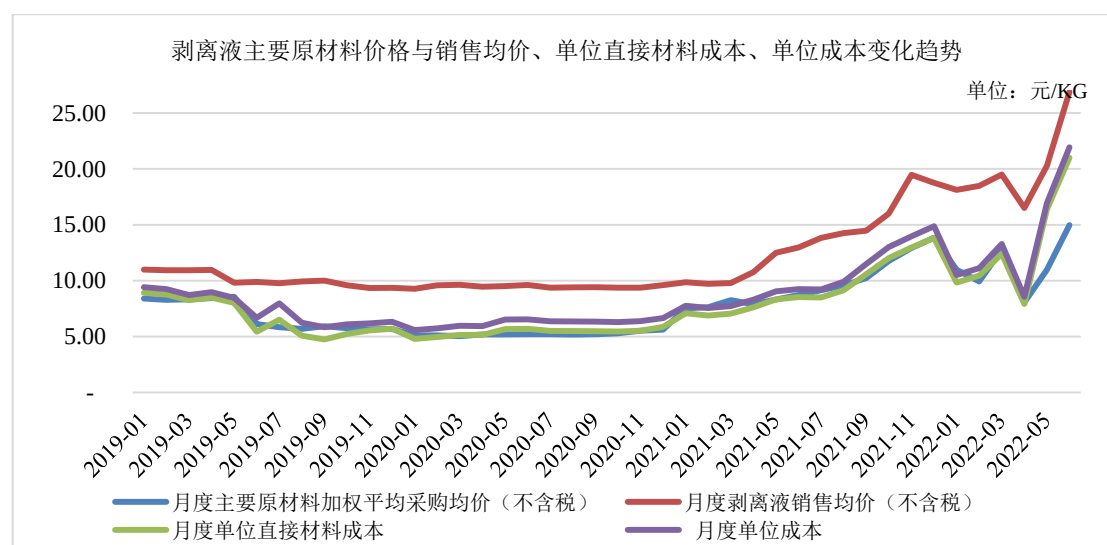
项 目	2020 年度	2021 年度			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
综合毛利率	25.82%	18.48%	18.90%	19.86%	28.59%

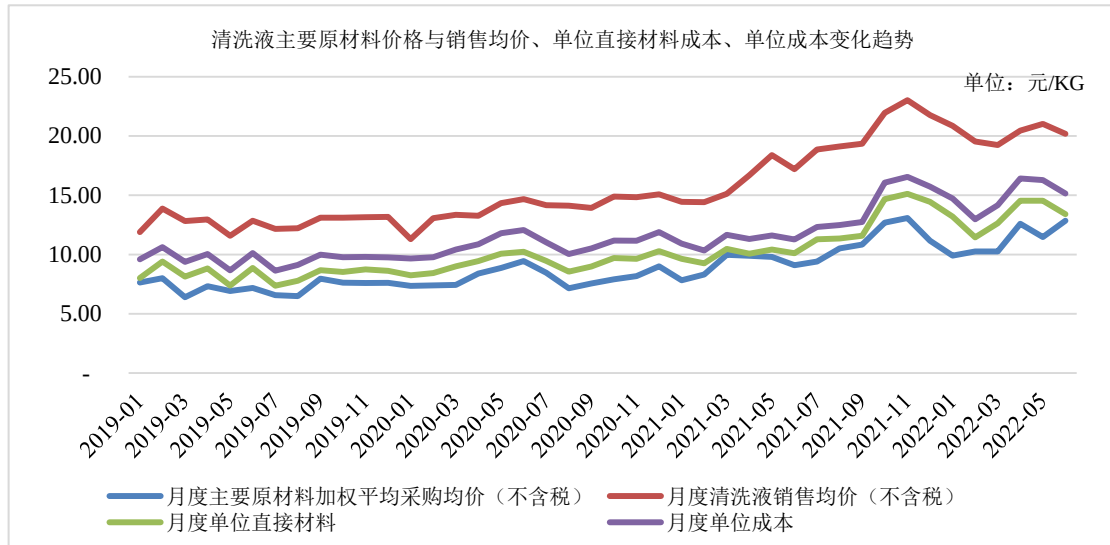
注：数据来源于江化微定期报告的公开披露信息

2021 年度前三个季度，江化微的综合毛利率虽呈缓慢上升趋势，但均较 2020 年度大幅度下降，第四季度则较前三个季度大幅上升。根据江化微公开披露的信息，2021 年度，其光刻胶配套试剂的主要原材料剥离液回收液、二乙二醇单丁醚等市场价格大幅上涨，由于其与下游客户协商并调整产品定价需要一定的时间周期，从而导致光刻胶配套试剂毛利率较 2020 年度下降 9.14 个百分点，其中单价变动和单位成本变动对毛利率的影响分别为提高 4.98 个百分点和降低 15.28 个百分点。

2021 年，公司的光刻胶剥离及清洗等配套试剂的主要原材料价格也大幅上涨，但公司及时将原材料价格上涨影响传导至客户端，因而光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率虽有所下降，但下降幅度可控。

报告期内，光刻胶剥离及清洗等配套试剂中的主要产品为剥离液、清洗液，其营业收入合计占光刻胶剥离及清洗等配套试剂营业收入的比重分别为 71.39%、77.27%、76.92%和 77.96%。报告期内，剥离液、清洗液的主要原材料价格与销售价格、单位直接材料、单位成本的对比走势情况如下：





注：月度主要原材料加权平均采购均价（不含税）= $\sum_{i=1}^n \left[\frac{\text{当期主要原材料}_i \text{投入数量}}{\text{当期所有主要原材料投入数量总计}} \times \text{当期产品单耗} \times \text{主要原材料}_i \text{月度采购均价（不含税）} \right]$ ，其中，i 为第 i 个主要原材料，n 为主要原材料种类数量。

2022 年 1-6 月，公司显示面板和半导体领域客户毛利率与 2021 年度相比波动较小，江化微显示面板和半导体芯片领域客户毛利率均较 2021 年度有所上升，从而公司与江化微主营业务毛利率（未剔除新收入准则影响）差异由 2021 年的 6.67 个百分点减少至 2022 年 1-6 月的 3.03 个百分点。

综上，2019 年度，公司主营业务毛利率较江化微低，主要与公司太阳能光伏及其他领域客户毛利率较低相关；2020 年度，公司与江化微主营业务毛利率接近；2021 年度，公司主营业务毛利率较江化微高，主要系在原材料价格波动较大的情况下，双方与不同下游客户的价格协商策略及时间周期存在一定差异所致；2022 年 1-6 月，公司显示面板和半导体领域客户毛利率与 2021 年度相比波动较小，而江化微显示面板和半导体芯片领域客户毛利率较 2021 年度有所上升，从而公司与江化微主营业务毛利率差异有所减少。

（2）公司与晶瑞电材主营业务毛利率对比分析

报告期内，公司与晶瑞电材的主营业务毛利率（未剔除新收入准则影响）对比情况如下：

公司名称	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
润玛股份公司	主营业务毛利率	31.26%	29.32%	26.06%	26.99%
晶瑞电材	主营业务毛利率	22.41%	20.97%	21.58%	27.07%
差异		8.85%	8.35%	4.48%	-0.08%

注 1：数据来源于晶瑞电材定期报告等公开披露信息

注 2：根据新收入准则，2020 年起公司及晶瑞电材均将与合同履行直接相关的运输费用等计入成本，报表列示为营业成本

注 3：晶瑞电材未公开披露与合同履行直接相关的运输费用金额，无法计算

剔除新收入准则影响后的主营业务毛利率

2019 年度，公司主营业务毛利率与晶瑞电材接近，2020 年度起，公司主营业务毛利率均高于晶瑞电材。

1) 产品结构

公司主营产品为湿电子化学品，晶瑞电材主营产品除湿电子化学品外，还包括光刻胶、锂电池材料、基础化工材料和能源等，双方产品结构存在明显差异。

报告期内，公司与晶瑞电材主营业务分产品毛利情况及收入占比情况（未剔除新收入准则影响）如下：

单位：元/KG

期 间	公司名称	项 目	收入占比	单价	单位成本	毛利率
2022 年 1-6 月	润玛股份 公司	高性能蚀刻液	39.80%	10.55	6.88	34.83%
		光刻胶剥离及清洗等配套试剂	47.31%	17.43	12.40	28.85%
		其他湿电子化学品	12.89%	10.82	7.68	29.04%
	晶瑞电材	光刻胶及配套材料	14.58%			41.82%
		高纯化学品	22.88%			21.41%
		功能配方材料	0.99%			28.78%
		锂电池材料	26.62%			18.49%
		医药中间体材料	7.89%			5.80%
		预电子级材料	2.79%			17.80%
		其他	24.25%			22.26%
2021 年度	润玛股份 公司	高性能蚀刻液	41.20%	8.83	5.71	35.36%
		光刻胶剥离及清洗等配套试剂	47.63%	14.01	10.78	23.09%
		其他湿电子化学品	11.17%	9.47	6.29	33.62%
	晶瑞电材	光刻胶及配套材料	15.03%	24.53	13.85	43.52%
		超净高纯试剂	18.20%	6.37	5.26	17.42%
		锂电池材料	31.97%	26.12	21.76	16.70%
		基础化工材料	30.34%	1.91	1.70	10.68%
		能源	4.46%	0.28	0.11	60.05%
2020 年度	润玛股份 公司	高性能蚀刻液	40.18%	6.64	4.60	30.69%
		光刻胶剥离及清洗等配套试剂	48.81%	10.06	7.84	22.07%
		其他湿电子化学品	11.01%	7.21	5.27	26.87%
	晶瑞电材	光刻胶及配套材料	17.81%	23.72	14.42	39.19%
		超净高纯试剂	20.79%	5.06	4.19	17.20%
		锂电池材料	34.23%	19.27	15.69	18.59%
		基础化工材料	20.65%	0.74	0.71	4.79%
		能源	6.52%	0.24	0.11	56.26%
2019 年度	润玛股份	高性能蚀刻液	38.59%	5.71	3.80	33.47%

公司	光刻胶剥离及清洗等配套试剂	42.40%	9.58	6.67	30.33%
	其他湿电子化学品	19.01%	4.21	3.94	6.37%
晶瑞电材	光刻胶及配套材料	20.36%			41.33%
	超净高纯试剂	23.77%			24.71%
	锂电池材料	33.95%			18.83%
	基础化工材料	14.58%			8.48%
	能源	7.35%			70.16%

注 1：数据来源于晶瑞电材定期报告等公开披露信息

注 2：根据晶瑞电材公开披露的信息，无法计算其剔除新收入准则影响后的细分产品毛利率

注 3：晶瑞电材 2019 年度未公开披露分产品销量相关数据

注 4：晶瑞电材 2022 年 1-6 月未公开披露主营业务分产品收入占比及销量相关数据，2022 年 1-6 月收入占比为分产品营业收入占比

2019 年度至 2021 年度，晶瑞电材光刻胶及配套材料和超净高纯试剂收入占比分别达 44.13%、38.59%、33.23%，锂电池材料、基础化工材料和能源三类主营产品收入占比分别达 55.87%、61.41%、66.77%，且不同业务板块毛利率水平差异明显，收入占比达 15%-30%的基础化工材料毛利率不足 10%，拉低了其主营业务毛利率整体水平。

2019 年度至 2021 年度，公司的主营业务与晶瑞电材的光刻胶及配套材料和超净高纯试剂具有一定可比性。毛利率水平方面，整体来看，晶瑞电材的光刻胶及配套材料毛利率水平均高于公司，主要系其光刻胶及配套材料中的光刻胶产品单价和毛利率水平均较高；超净高纯试剂毛利率水平相对较低，主要与晶瑞电材的相关产品定位相对低端，其售价和毛利率较低；毛利率变动趋势方面，公司与晶瑞电材的可比业务毛利率变动趋势基本一致。

2) 客户结构、终端应用

公司主要客户为显示面板和半导体行业，产品主要应用于集成电路晶圆制造及芯片封装、显示面板制造中的清洗、光刻、显影、蚀刻等工艺环节；晶瑞电材主要客户为半导体、新能源和基础化工行业，产品主要应用于下游电子产品生产过程的清洗、光刻、显影、蚀刻、去膜、浆料制备等工艺环节。

报告期内，公司与晶瑞电材分行业收入占比及毛利率情况（未剔除新收入准则影响）如下：

公司名称	行业	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司	半导体	27.15%	37.15%	25.43%	38.29%	25.54%	25.80%	28.90%	34.20%
	显示面板	70.90%	29.02%	71.52%	26.59%	69.84%	26.90%	52.04%	34.59%
	太阳能光伏及其他	1.95%	30.57%	3.05%	18.63%	4.62%	14.91%	19.05%	-4.73%
晶瑞电材	半导体	41.71%	29.56%	34.63%	28.07%	40.53%	26.86%	46.50%	
	新能源	26.59%	18.44%	31.82%	16.70%	34.23%	18.60%	33.95%	
	基础化工			22.20%	22.02%	15.32%	22.91%	19.21%	
	其他	31.70%	16.79%	11.34%	10.57%	9.92%	11.58%	0.35%	

注 1：数据来源于晶瑞电材定期报告等公开披露信息

注 2：晶瑞电材 2019 年度仅公开披露制造业毛利率相关数据

注 3：自 2021 年起晶瑞电材未披露主营业务分行业情况，上表所列 2021 年和 2022 年 1-6 月晶瑞电材主营收入占比实际为其营业收入占比，2021 年和 2022 年 1-6 月，晶瑞电材其他业务收入占比分别为 0.45%、0.27%，占比极低，不影响比较

注 4：2022 年 1-6 月，晶瑞电材将原基础化工和其他行业统一划分至其他行业

报告期内，公司与晶瑞电材客户群体存在明显差异，公司产品主要面向显示面板、半导体行业客户，各期间显示面板和半导体行业客户主营业务收入占比均达 80%以上，2020 年以来达 95%以上；晶瑞电材产品主要面向半导体、新能源和基础化工行业客户，各期间非半导体行业客户主营业务收入占比超过 50%。总体来看，晶瑞电材的新能源、基础化工及其他行业等非半导体领域客户的毛利率水平较低而合计收入占比较高，从而拉低了其整体毛利率水平。

综上，公司主营业务毛利率与晶瑞电材存在一定差异，主要系公司与晶瑞电材在产品结构和客户结构等方面均存在较大差异所致，具有合理性。

(3) 公司与安集科技主营业务毛利率对比分析

报告期内，公司与安集科技的主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
润玛股份公司	主营业务毛利率	31.26%	29.32%	26.06%	26.99%
安集科技	主营业务毛利率	52.56%	51.08%	52.03%	50.25%

公司名称	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
差异		-21.30%	-21.76%	-25.97%	-23.26%
润玛股份公司	主营业务毛利率（剔除新收入准则影响）	35.91%	35.13%	33.91%	26.99%
安集科技	主营业务毛利率（剔除新收入准则影响）			54.01%	50.25%
差异				-20.10%	-23.26%

注 1：数据来源于安集科技定期报告等公开披露信息

注 2：根据新收入准则，2020 年起公司及安集科技均将与合同履行直接相关的运输费用等计入成本，报表列示为营业成本

注 3：安集科技未公开披露 2021 年和 2022 年 1-6 月与合同履行直接相关的运输费用金额，无法计算 2021 年和 2022 年 1-6 月剔除新收入准则影响后的主营业务毛利率

报告期内，安集科技毛利率水平显著高于公司，主要与安集科技和公司的产品结构及终端应用存在较大差异相关。

报告期内，公司与安集科技分产品毛利率及收入占比情况如下：

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司（未剔除新收入准则影响）								
高性能蚀刻液	39.80%	34.83%	41.20%	35.36%	40.18%	30.69%	38.59%	33.47%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	47.31%	28.85%	47.63%	23.09%	48.81%	22.07%	42.40%	30.33%
其他湿电子化学品	12.89%	29.04%	11.17%	33.62%	11.01%	26.87%	19.01%	6.37%
安集科技（未剔除新收入准则影响）								
化学机械抛光液	87.41%		86.55%	55.41%	88.80%	54.80%	82.68%	54.16%
功能性湿电子化学品	12.51%		13.24%	22.15%	11.20%	30.21%	17.29%	31.87%

注 1：数据来源于安集科技定期报告等公开披露信息

注 2：根据安集科技公开披露的信息，无法计算其剔除新收入准则影响后的细分产品毛利率

注 3：安集科技 2022 年 1-6 月未公开披露分产品主营业务收入占比、毛利率相关数据，2022 年 1-6 月收入占比为分产品营业收入占比

2019 年度至 2021 年度，安集科技主要产品为化学机械抛光液，该产品主要用于集成电路制造中的 CMP 抛光工艺，报告期内收入占比均超过 80%且毛利率水平较高，公司的主营产品主要用于集成电路和显示面板制造中的清洗、光刻、显

影、蚀刻等工艺环节，终端应用存在较大差异，因而毛利率不具有可比性；安集科技的功能性湿电子化学品以光刻胶去除剂为主，主要用于集成电路制造中的光刻胶去除工艺，与公司的高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂具有一定可比性，其毛利率水平整体介于公司的高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂之间。

2019 年，公司与安集科技可比业务毛利率较为接近；2020 年，受新收入准则影响，公司与安集科技可比业务毛利率均较 2019 年有所下降，其中公司光刻胶剥离及清洗等配套试剂下降较多，主要与公司 2020 年光刻胶剥离及清洗等配套试剂中稀释剂毛利率水平较低及丙酮毛利率下降较多相关，而安集科技可比业务中无相关产品；2021 年，安集科技的功能性湿电子化学品毛利率下降较多，主要与其 2021 年安集集成电路材料基地项目（宁波基地一期项目）投产，受新增设备调试及客户测试认证进度的影响相关。

综上，安集科技综合毛利率显著高于公司，主要与产品结构及终端应用存在较大差异相关，安集科技收入占比超过 80%的化学机械抛光液毛利率水平较高，而公司不存在类似产品；2019 年，公司与安集科技可比业务的毛利率水平较为接近，2020 年和 2021 年，公司与安集科技可比业务毛利率存在一定差异，与各自自身影响因素相关，具有合理性。

(4) 公司与格林达主营业务毛利率对比分析

报告期内，公司与格林达的主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
润玛股份公司	主营业务毛利率	31.26%	29.32%	26.06%	26.99%
格林达	主营业务毛利率	29.52%	27.57%	29.01%	40.60%
差异		1.74%	1.75%	-2.95%	-13.61%
润玛股份公司	主营业务毛利率（剔除新收入准则影响）	35.91%	35.13%	33.91%	26.99%
格林达	主营业务毛利率（剔除新收入准则影响）			37.67%	40.60%
差异				-3.76%	-13.61%

注 1：数据来源于格林达定期报告等公开披露信息

注 2：根据新收入准则，2020 年起公司及格林达均将与合同履行直接相关的运输费用等计入成本，报表列示为营业成本

注 3：格林达未公开披露 2021 年和 2022 年 1-6 月与合同履行直接相关的运

输费用金额,无法计算 2021 年和 2022 年 1-6 月剔除新收入准则影响后的主营业务毛利率

2019 年,公司因自身原因主营业务毛利率水平较低,从而主营业务毛利率显著低于格林达;2020 年以来,公司与格林达主营业务毛利率水平较为接近。

1) 产品结构

2019 年度至 2021 年度,公司与格林达分产品毛利率及收入占比情况如下:

产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司（未剔除新收入准则影响）						
高性能蚀刻液	41.20%	35.36%	40.18%	30.69%	38.59%	33.47%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	47.63%	23.09%	48.81%	22.07%	42.40%	30.33%
其他湿电子化学品	11.17%	33.62%	11.01%	26.87%	19.01%	6.37%
格林达（未剔除新收入准则影响）						
功能湿电子化学品	96.19%	28.46%	96.68%	29.72%	95.46%	41.63%
通用湿电子化学品	2.08%	9.14%	2.12%	12.94%	3.05%	28.30%
副产品	1.73%		1.20%		1.49%	

注 1: 数据来源于格林达定期报告、招股说明书等公开披露信息

注 2: 根据格林达公开披露的信息,无法计算其剔除新收入准则影响后的细分产品毛利率

注 3: 格林达 2022 年 1-6 月未公开披露分产品主营业务收入占比、毛利率相关数据

注 4: 格林达的副产品销售成本为按照销售收入从功能湿电子化学品中结转,其毛利率为零

报告期内,格林达功能湿电子化学品占比超过 95%,以 TMAH 显影液为主,其主要原材料为碳酸二甲酯和三甲胺,与公司的显影液及其他产品存在较大区别,但毛利率水平方面与公司的高性能蚀刻液、光刻胶剥离及清洗等配套试剂等产品具有一定可比性。报告期内,格林达功能湿电子化学品的毛利率水平与公司的高性能蚀刻液、光刻胶剥离及清洗等配套试剂等产品处于可比区间,不存在明显差异。

2) 客户结构

报告期内,格林达存在一定比例的外销收入,且外销业务毛利率明显高于内

销业务毛利率。

报告期内，公司与格林达分销售地区的收入占比及毛利率比较情况如下：

销售地区	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司（未剔除新收入准则影响）								
内销	100.00%	31.26%	100.00%	29.32%	100.00%	26.06%	100.00%	26.99%
格林达（未剔除新收入准则影响）								
内销	74.77%		74.89%	26.37%	72.32%	25.17%	65.77%	37.75%
外销	25.23%		25.11%	31.14%	27.68%	39.04%	34.23%	46.09%

注 1：数据来源于格林达定期报告等公开披露信息

注 2：根据格林达公开披露的信息，无法计算其剔除新收入准则影响后的分地区毛利率

注 3：格林达 2022 年 1-6 月未公开披露分销售地区主营业务收入占比、毛利率相关数据，2022 年 1-6 月收入占比为分销售地区营业收入占比

2019 年度至 2021 年度，公司的主营业务毛利率与格林达的内销业务毛利率水平较为接近，2019 年公司因自身原因毛利率水平较低，2020 年和 2021 年与格林达内销业务毛利率不存在明显差异，不同年度各有高低，主要系公司与格林达在主要产品、终端应用等方面均存在较大差异所致。

3) 终端应用

2019 年度至 2021 年度，公司与格林达分行业收入占比及毛利率情况（未剔除新收入准则影响）如下：

公司名称	行 业	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
润玛股份公司	显示面板	71.52%	26.59%	69.84%	26.90%	52.04%	34.59%
	半导体	25.43%	38.29%	25.54%	25.80%	28.90%	34.20%
	太阳能光伏及其他	3.05%	18.63%	4.62%	14.91%	19.05%	-4.73%
格林达	显示面板	89.84%	28.22%	92.96%	29.65%	91.67%	41.28%
	半导体及其他	10.16%	21.80%	7.04%	20.43%	8.33%	33.10%

注 1：数据来源于格林达定期报告等公开披露信息

注 2：根据格林达公开披露的信息，无法计算其剔除新收入准则影响后的分行业毛利率

注 3：2022 年 1-6 月，格林达未披露其分行业的收入占比和毛利率情况

2019 年度至 2021 年度，格林达客户群体以显示面板客户为主，其显示面板领域客户毛利率略高于公司，主要系其客户群体包含外销客户，而该部分客户毛利率水平相对较高；2019 年度至 2021 年度，格林达半导体及其他领域客户毛利率水平相对较低，从而拉低了其主营业务毛利率。

综上，2019 年，公司因自身原因毛利率水平较低，从而导致主营业务毛利率明显低于格林达；2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司与格林达主营业务毛利率不存在明显差异。

(5) 公司与中巨芯主营业务毛利率对比分析

2019 年度至 2021 年度，中巨芯主要产品包括电子湿化学品、电子特种气体及前驱体材料，公司的主营产品为湿电子化学品，未涉及电子特种气体及前驱体材料，中巨芯的电子湿化学品与公司的主营业务具有可比性。

2019 年度至 2021 年度，公司主营业务毛利率（未剔除新收入准则影响）与中巨芯的电子湿化学品毛利率（未剔除新收入准则影响）对比情况如下：

公司名称	项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
润玛股份公司	主营业务毛利率	29.32%	26.06%	26.99%
中巨芯	电子湿化学品毛利率	20.10%	23.45%	22.73%
毛利率差异		9.22%	2.61%	4.26%

注 1：数据来源于中巨芯招股说明书等公开披露信息

注 2：根据新收入准则，2020 年起公司及中巨芯均将与合同履行直接相关的运输费用等计入成本，报表列示为营业成本

注 3：根据中巨芯公开披露的信息，无法计算其剔除新收入准则影响后的电子湿化学品毛利率

注 4：中巨芯暂未披露 2022 年 1-6 月相关数据

2019 年度至 2021 年度，公司主营业务毛利率与中巨芯电子湿化学品毛利率差异分别为 4.26%、2.61%、9.22%，主要受产品结构、产品等级、客户结构和客户发展战略等综合影响。

1) 产品结构、产品等级

2019 年度至 2021 年度，中巨芯电子湿化学品主要包括电子级氢氟酸、电子级硝酸、电子级硫酸，而公司将上述三类产品分类于其他湿电子化学品中，故进

一步从该类产品分析毛利率差异。

2019 年度至 2021 年度，公司与中巨芯可比产品单价、单位成本和毛利率情况（未剔除新收入准则影响）对比如下：

单位：元/KG

公司名称	产品类别	项 目	2021 年度	变动率/变动	2020 年度	变动率/变动	2019 年度
润玛股份公司	其他湿电子化学品	单价	9.47	31.35%	7.21	71.26%	4.21
		单位成本	6.29	19.35%	5.27	33.76%	3.94
		毛利率	33.62%	提高 6.75 个百分点	26.87%	提高 20.50 个百分点	6.37%
中巨芯	电子湿化学品	单价	7.50	0.94%	7.43	0.95%	7.36
		单位成本	5.99	5.27%	5.69	0.18%	5.68
		毛利率	20.10%	下降 3.35 个百分点	23.45%	提高 0.72 个百分点	22.73%
毛利率差异			13.52%		3.42%		-16.36%

注 1：数据来源于中巨芯招股说明书等公开披露信息

2019 年度，公司其他湿电子化学品产品单价及毛利率均显著低于中巨芯的电子湿化学品，主要影响因素之一系双方产品等级存在差异。公司该类产品客户主要以太阳光伏领域客户为主，该领域客户所需产品等级普遍低于半导体和显示面板领域，因而销售单价和毛利率相对较低；中巨芯客户主要以集成电路、显示面板为主，销售单价和毛利率相对较高；

2020 年度，公司其他湿电子化学品毛利率上升较多，主要系公司产品结构及产品等级均发生较大变化，高毛利率产品收入占比大幅提升所致。2020 年，毛利率达 30.33%的丁酮销售收入大幅增加，占其他湿电子化学品销售收入比重由 0.02%提升至 27.61%，而毛利率较低的 G1 级别氢氟酸收入占比则由 34.73%降至 4.06%，此外，2019 年毛利率较低的硝酸等产品的收入占比也大幅下降，从而提升了公司其他湿电子化学品毛利率。

2021 年度，公司同类产品毛利率高于中巨芯，主要与公司和巨芯客户结构存在差异相关，具体分析详见本回复之二（一）1（5）2 之说明。

2) 客户结构

2019 年度至 2021 年度，公司其他湿电子化学产品与中巨芯电子级氢氟酸收入客户结构差异如下：

公司名称	项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率

润玛股份 公司	太阳能光伏及 其他	6.79%	28.40%	12.64%	17.08%	59.90%	-8.35%
	半导体	45.46%	35.99%	34.06%	19.58%	24.93%	18.79%
	显示面板	47.75%	32.11%	53.30%	33.85%	15.17%	44.11%
	合计	100.00%	33.62%	100.00%	26.87%	100.00%	6.37%
中巨芯	集成电路	60.74%	34.00%	56.25%	44.13%	38.24%	43.70%
	非集成电路	39.26%	-4.50%	43.75%	0.72%	61.76%	14.93%
	合计	100.00%	18.89%	100.00%	25.13%	100.00%	25.93%

注 1：中巨芯未披露其电子湿化学品分行业毛利率数据，因而选取其电子级氢氟酸毛利率数据进行分析，2019 年度至 2021 年度，其电子级氢氟酸销售收入占其电子湿化学品收入比例分别为 74.96%、66.72%和 59.26%

注 2：中巨芯未披露其电子级氢氟酸非集成电路领域中光伏、显示面板等行业的毛利率

报告期内，公司其他湿电子化学品的下游客户群体存在较大变化，由以太阳能光伏及其他领域客户为主转变为以半导体和显示面板领域客户为主。2019 年和 2020 年，公司半导体客户由于供应初期等原因毛利率水平较低，2021 年，公司半导体客户毛利率水平已与中巨芯集成电路领域客户接近。

2019 年，公司其他湿电子化学品中太阳能光伏及其他领域客户收入占比为 59.90%，而毛利率仅为-8.35%，导致公司当年其他湿电子化学品毛利率水平远低于中巨芯；2020 年及 2021 年，公司太阳能光伏及其他领域客户收入占比分别降至 12.64%和 6.79%，同时由于公司对于太阳能光伏及其他领域客户采取择优合作战略，因此其毛利率水平逐步提升至 17.08%和 28.40%，因此公司其他湿电子化学品毛利率逐步提升至 26.87%和 33.62%；2020 年及 2021 年，中巨芯电子级氢氟酸收入中，非集成电路领域客户收入占比为 43.75%和 39.26%，其中光伏行业客户收入分别为 23.21%和 25.52%，且其非集成电路领域客户毛利率水平较低，分别为 0.72%和-4.50%，拉低了其电子级氢氟酸毛利率，进而使得其电子湿化学品毛利率较公司毛利率较低。

3) 客户发展战略

2019 年度至 2021 年度，中巨芯整体毛利率水平相对较低，还受到其主要产品量产或投产时间较晚、部分产品仍处于客户认证阶段等原因影响。

中巨芯招股说明书针对主营业务整体毛利率低于同行业可比公司进行了风

险提示，指出：“由于集成电路工艺用的电子湿化学品和电子特种气体主要产品量产或投产时间较晚、部分产品仍处于客户认证阶段，公司应用于集成电路领域产品的销售收入占比分别为 43.18%、58.27%和 68.48%，相对应的，公司应用于显示面板及光伏等领域产品的收入占比仍然较高，应用于该等领域产品等级相对集成电路领域产品等级低，故毛利率也相对较低，导致公司主营业务整体毛利率较低。”

综上，公司与中巨芯同类产品毛利率差异主要与产品结构、产品等级和客户结构相关，且中巨芯整体毛利率还受到其客户发展战略原因影响。

综上，报告期内，公司主营业务毛利率和同行业可比公司平均水平总体较为接近，公司主营业务毛利率水平显著低于安集科技，主要与产品结构及终端应用存在较大差异相关；公司主营业务毛利率水平显著高于晶瑞电材，主要与晶瑞电材还存在其他毛利率较低的主营业务相关；公司与中巨芯同类产品毛利率差异主要与产品结构、产品等级和客户结构相关，且中巨芯整体毛利率还受到其客户发展战略原因影响；公司主营业务毛利率与江化微和格林达较为接近，不同年度存在差异主要与产品结构、客户结构及价格调整、终端应用等因素相关。因此，公司主营业务毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性。

2. 公司与同行业可比公司可比业务毛利率比较情况

(1) 高性能蚀刻液、光刻胶剥离及清洗等配套试剂

同行业可比公司江化微、晶瑞电材和中巨芯虽都有 BOE 蚀刻液、铝蚀刻液、硅蚀刻液等蚀刻液，但由于产品分类原因，上述可比公司均未单独披露蚀刻液毛利率，因此无法直接进行同类产品毛利率的比较分析。因高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂均以功能性配方产品为主，与江化微的光刻胶配套试剂、晶瑞电材的光刻胶及配套材料/功能配方材料、安集科技的功能性湿电子化学品和格林达的功能湿电子化学品具有一定可比性，故将其一并进行比较分析，具体比较情况如下：

公司名称	可比业务	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
剔除新收入准则影响					
江化微	光刻胶配套试剂		26.92%	36.06%	31.56%
润玛股份	高性能蚀刻液	40.47%	41.65%	38.99%	33.47%

公司名称	可比业务	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司	光刻胶剥离及清洗等配套试剂	32.66%	28.65%	29.63%	30.33%
未剔除新收入准则影响					
江化微	光刻胶配套试剂	23.59%	22.48%	29.82%	31.56%
晶瑞电材	光刻胶及配套材料	41.82%	43.52%	39.19%	41.33%
	功能配方材料	28.78%			
安集科技	功能性湿电子化学品		22.15%	30.21%	31.87%
格林达	功能湿电子化学品		28.46%	29.72%	41.63%
润玛股份公司	高性能蚀刻液	34.83%	35.36%	30.69%	33.47%
	光刻胶剥离及清洗等配套试剂	28.85%	23.09%	22.07%	30.33%

注 1：数据来源于可比公司定期报告等公开披露信息

注 2：江化微 2022 年 1-6 月未公开披露与合同履行直接相关的运输费用金额，无法计算剔除新收入准则影响后的分产品毛利率

注 3：晶瑞电材 2022 年 1-6 月对产品分类进行调整，产品分类中不再包含超净高纯试剂，新增功能配方材料和高纯化学品类别

注 4：安集科技 2022 年 1-6 月未公开披露分产品毛利率相关数据

注 5：格林达 2022 年 1-6 月未公开披露分产品毛利率相关数据

报告期内，公司的高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率与可比公司的可比业务毛利率基本处于可比区间，其中晶瑞电材的光刻胶及配套材料毛利率总体较高，主要系其光刻胶及配套材料中的光刻胶产品单价和毛利率水平较高所致。除晶瑞电材外，公司与其他可比公司的可比业务毛利率在不同期间各有高低，具体原因如下：

2019 年，公司与江化微、安集科技的可比业务毛利率接近，格林达的功能湿电子化学品毛利率较高，主要与双方销售地区存在较大差异相关。2019 年，格林达外销收入占比达 34.23%且毛利率高达 46.09%，拉高了功能湿电子化学品整体毛利率，而公司均为内销收入。

2020 年，公司的高性能蚀刻液与江化微、安集科技和格林达的可比业务毛利率接近，光刻胶剥离及清洗等配套试剂毛利率较低，主要与公司当年光刻胶剥离及清洗等配套试剂中稀释剂毛利率水平较低及丙酮毛利率下降较多相关。

2021 年和 2022 年 1-6 月，公司的光刻胶剥离及清洗等配套试剂与可比公司的可比业务毛利率接近，高性能蚀刻液毛利率水平较高，主要系当期高性能蚀刻液中收入占比超过 70%的铝蚀刻液毛利率较高所致。

2021 年以来，江化微的光刻胶配套试剂毛利率较 2020 年下降较多，主要与原材料价格波动相关。根据江化微公开披露的信息，2021 年度，其光刻胶配套试剂的主要原材料剥离液回收液、二乙二醇单丁醚等市场价格大幅上涨，由于其与下游客户协商并调整产品定价需要一定的时间周期，从而导致光刻胶配套试剂毛利率（剔除新收入准则影响）较 2020 年度下降 9.14 个百分点，其中单价变动和单位成本变动对毛利率的影响分别为提高 4.98 个百分点和降低 15.28 个百分点。2021 年，公司的光刻胶剥离及清洗等配套试剂的主要原材料价格也大幅上涨，但公司及时将原材料价格上涨影响传导至客户端，因而光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率虽有所下降，但下降幅度可控。

2021 年，安集科技的功能性湿电子化学品毛利率下降较多，主要与其 2021 年安集集成电路材料基地项目（宁波基地一期项目）投产，受新增设备调试及客户测试认证进度影响导致的期初产量较低、固定资产折旧成本较高相关。

综上，总体来看，除晶瑞电材的光刻胶及配套材料因包含光刻胶产品而毛利率水平较高外，公司的高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂与可比公司的可比业务毛利率基本处于可比区间，不同期间因细分产品结构、销售地区差异以及价格调整策略和新产线投产等原因各有高低。

（2）其他湿电子化学品

公司的其他湿电子化学品与江化微的超净高纯试剂、晶瑞电材的超净高纯试剂/高纯化学品、格林达的通用湿电子化学品和中巨芯的电子湿化学品具有一定可比性，具体比较情况如下：

公司名称	可比业务	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
剔除新收入准则影响					
江化微	超净高纯试剂		31.23%	33.37%	29.78%
润玛股份公司	其他湿电子化学品	33.74%	38.75%	34.35%	6.37%
未剔除新收入准则影响					
江化微	超净高纯试剂	28.97%	22.75%	23.35%	29.78%

公司名称	可比业务	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
晶瑞电材	超净高纯试剂		17.42%	17.20%	24.71%
	高纯化学品	21.41%			
格林达	通用湿电子化学品		9.14%	12.94%	28.30%
中巨芯	电子湿化学品		20.10%	23.45%	22.73%
润玛股份公司	其他湿电子化学品	29.04%	33.62%	26.87%	6.37%

注 1：数据来源于可比公司定期报告等公开披露信息

注 2：江化微 2022 年 1-6 月未公开披露与合同履约直接相关的运输费用金额，无法计算剔除新收入准则影响后的分产品毛利率

注 3：晶瑞电材 2022 年 1-6 月对产品分类进行调整，产品分类中不再包含超净高纯试剂，新增功能配方材料和高纯化学品类别

注 4：格林达 2022 年 1-6 月未公开披露分产品毛利率相关数据

注 5：中巨芯暂未披露 2022 年 1-6 月相关数据

2019 年，公司其他湿电子化学品毛利率显著低于同行业可比公司，主要系公司 2019 年其他湿电子化学品以太阳能光伏及其他领域客户为主，而其毛利率为-8.35%，拉低了公司 2019 年其他湿电子化学品毛利率；2020 年开始，随着公司逐步减少对太阳能光伏领域的产品供应，公司其他湿电子化学品毛利率开始显著提升。

报告期内，晶瑞电材的超净高纯试剂/高纯化学品毛利率水平相对较低，主要与晶瑞电材的相关产品定位相对低端，其售价和毛利率较低。

2019-2021 年，格林达的通用湿电子化学品毛利率波动较大，主要系 2020 年开始受新收入准则影响毛利率下降所致，此外，通用湿电子化学品不属于格林达的主要产品，格林达的通用湿电子化学品销售收入占主营业务收入比重均不足 5%。

2019-2021 年，中巨芯的电子湿化学品毛利率水平相对较低，主要受到其主要产品量产或投产时间较晚、部分产品仍处于客户认证阶段等原因影响。中巨芯招股说明书针对主营业务整体毛利率低于同行业可比公司进行了风险提示，指出：“由于集成电路工艺用的电子湿化学品和电子特种气体主要产品量产或投产时间较晚、部分产品仍处于客户认证阶段，公司应用于集成电路领域产品的销售收

入占比分别为 43.18%、58.27%和 68.48%，相对应的，公司应用于显示面板及光伏等领域产品的收入占比仍然较高，应用于该等领域的产品等级相对集成电路领域产品等级低，故毛利率也相对较低，导致公司主营业务整体毛利率较低。”

综上，2019 年，公司因毛利率为负的太阳能光伏及其他领域客户为其他湿电子化学品主要客户，导致该业务毛利率显著低于可比公司；2020 年开始，随着公司逐步减少对太阳能光伏领域的产品供应，公司其他湿电子化学品毛利率开始显著提升，而可比公司的可比业务毛利率因产品定位、投产进度和客户认证阶段等原因较低，从而自 2020 年开始，公司其他湿电子化学品毛利率与可比公司可比业务相比较为高。

3. 公司毛利率是否持续上升存在一定的不确定性，未来不存在大幅下滑风险

剔除新收入准则影响后，报告期，公司主营业务毛利率呈逐年上升趋势。公司主营业务毛利率受产品结构、客户结构、原材料采购价格变动、市场竞争等多种因素影响，未来主营业务毛利率是否持续上升存在一定的不确定性。

截至本问询函回复出具日，公司主要客户、供应商相对稳定，经营模式未发生重大变化，经营情况良好，所处行业处于快速增长趋势。因此，公司主营业务毛利率未来不存在大幅下滑风险。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（一）毛利率波动风险”中对毛利率波动风险进行风险提示。

综上，公司主营业务毛利率受产品结构、客户结构、原材料采购价格变动、市场竞争等多种因素影响，未来主营业务毛利率是否持续上升存在一定的不确定性；公司主营业务毛利率未来不存在大幅下滑风险；公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（一）毛利率波动风险”中对毛利率波动风险进行风险提示。

（二）详细说明报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况，公司相关信息披露是否准确，是否存在前后矛盾

1. 报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制

（1）公司主营产品定价机制

报告期内，公司直接材料成本占公司主营业务成本的比例分别为 79.33%、79.10%、86.08%和 86.62%（剔除新收入准则影响后），占比较高，原材料价格波动是影响公司产品定价的首要因素。公司一般会根据原材料价格、产品技术先

进性、工艺复杂程度，结合产品市场供求情况、市场竞争力、客户合作历史等因素，并考虑适当利润空间来制定产品报价，最终与客户通过商业谈判确定产品价格。

(2) 原材料价格波动对毛利率的传导机制

当市场原材料价格波动较大时，公司与客户协商重新调整价格，原材料价格的波动通过直接材料影响产品成本，进而传导至产成品价格并影响毛利率；但产品销售价格变动相对原材料变动，还受产品技术先进性、工艺复杂程度、市场供求情况、市场竞争力、客户合作历史等因素及价格调整周期影响；因此，原材料价格波动对不同类别产品毛利率变动方向和变动幅度的影响也有所差异。

假设产品销量、人工成本、制造费用等其他因素不变，原材料价格分别变动±20%且产品销售单价维持不变、同步变动±10%、同步变动±20%时，公司各类产品的毛利率变动情况如下：

产品类别	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
仅原材料价格上涨 20%					
高性能蚀刻液	变动后毛利率	30.48%	32.31%	29.85%	23.14%
	毛利率变动	-10.00%	-9.34%	-9.15%	-10.33%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	变动后毛利率	20.57%	15.79%	17.95%	18.65%
	毛利率变动	-12.08%	-12.85%	-11.68%	-11.68%
其他湿电子化学品	变动后毛利率	22.82%	28.04%	24.57%	-7.54%
	毛利率变动	-10.92%	-10.71%	-9.78%	-13.91%
原材料价格上涨 20%、产品销售单价上涨 10%					
高性能蚀刻液	变动后毛利率	36.80%	38.46%	36.22%	30.12%
	毛利率变动	-3.68%	-3.19%	-2.77%	-3.35%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	变动后毛利率	27.79%	23.45%	25.41%	26.05%
	毛利率变动	-4.86%	-5.20%	-4.22%	-4.28%
其他湿电子化学品	变动后毛利率	29.84%	34.58%	31.43%	2.24%
	毛利率变动	-3.90%	-4.17%	-2.92%	-4.13%
原材料价格上涨 20%、产品销售单价上涨 20%					
高性能蚀刻液	变动后毛利率	42.07%	43.59%	41.54%	35.95%
	毛利率变动	1.59%	1.94%	2.54%	2.48%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	变动后毛利率	33.81%	29.83%	31.63%	32.21%
	毛利率变动	1.15%	1.18%	1.99%	1.88%

产品类别	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他湿电子化学品	变动后毛利率	35.68%	40.03%	37.15%	10.39%
	毛利率变动	1.95%	1.29%	2.79%	4.01%
仅原材料价格下降 20%					
高性能蚀刻液	变动后毛利率	50.47%	50.99%	48.14%	43.80%
	毛利率变动	10.00%	9.34%	9.15%	10.33%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	变动后毛利率	44.74%	41.50%	41.32%	42.01%
	毛利率变动	12.08%	12.85%	11.68%	11.68%
其他湿电子化学品	变动后毛利率	44.66%	49.46%	44.13%	20.28%
	毛利率变动	10.92%	10.71%	9.78%	13.91%
原材料价格下降 20%、产品销售单价下降 10%					
高性能蚀刻液	变动后毛利率	44.97%	45.55%	42.38%	37.56%
	毛利率变动	4.49%	3.90%	3.39%	4.09%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	变动后毛利率	38.60%	35.00%	34.79%	35.56%
	毛利率变动	5.94%	6.35%	5.16%	5.23%
其他湿电子化学品	变动后毛利率	38.51%	43.84%	37.93%	11.43%
	毛利率变动	4.77%	5.09%	3.57%	5.05%
原材料价格下降 20%、产品销售单价下降 20%					
高性能蚀刻液	变动后毛利率	38.09%	38.74%	35.18%	29.76%
	毛利率变动	-2.39%	-2.91%	-3.82%	-3.71%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	变动后毛利率	30.93%	26.88%	26.64%	27.51%
	毛利率变动	-1.73%	-1.77%	-2.99%	-2.82%
其他湿电子化学品	变动后毛利率	30.82%	36.82%	30.17%	0.35%
	毛利率变动	-2.92%	-1.93%	-4.19%	-6.02%

原材料价格波动传导至单位成本后，各类产品毛利率波动还取决于销售单价的波动情况：当原材料价格波动幅度明显高于销售单价时，此时单位成本变动对毛利率的影响大于单位收入，因而当原材料价格上涨幅度明显高于销售单价上涨幅度时，毛利率将有所下降，反之亦然；当原材料价格波动幅度与销售单价接近时，由于单位成本中的人工费用和制造费用不受原材料价格波动影响，此时销售单价波动对毛利率的影响大于原材料价格波动，单位收入变动对毛利率的影响大于单位成本，因而当原材料价格与销售单价上涨幅度接近时，毛利率将有所上涨，反之亦然。

2. 报告期内原材料价格波动对毛利率的影响情况

原材料价格波动主要通过直接材料影响产品成本，进而传导至产成品价格并影响毛利率。报告期内，公司主要原材料采购价格总体呈上升趋势，剔除新收入准则影响后，公司主营业务收入中各类产品单位直接材料成本、单位成本、销售单价和毛利率金额及变动情况如下：

单位：元/KG

项 目		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		项目	变动率/ 变动	项目	变动率/ 变动	项目	变动率/ 变动	项目
高性能蚀刻液	单位直接材料成本	5.27	27.91%	4.12	35.53%	3.04	3.05%	2.95
	单位成本	6.28	21.94%	5.15	27.16%	4.05	6.58%	3.80
	销售单价	10.55	19.48%	8.83	32.98%	6.64	16.29%	5.71
	毛利率	40.47%	降低 1.18 个百分点	41.65%	提高 2.66 个百分点	38.99%	提高 5.52 个百分点	33.47%
光刻胶剥离及清洗等配套试剂	单位直接材料成本	10.53	17.00%	9.00	53.32%	5.87	5.01%	5.59
	单位成本	11.74	17.40%	10.00	41.24%	7.08	6.15%	6.67
	销售单价	17.43	24.41%	14.01	39.26%	10.06	5.01%	9.58
	毛利率	32.66%	提高 4.01 个百分点	28.65%	降低 0.99 个百分点	29.63%	降低 0.69 个百分点	30.33%
其他湿电子化学品	单位直接材料成本	5.91	16.57%	5.07	43.63%	3.53	20.48%	2.93
	单位成本	7.17	23.62%	5.80	22.62%	4.73	20.05%	3.94
	销售单价	10.82	14.26%	9.47	31.35%	7.21	71.26%	4.21
	毛利率	33.74%	降低 5.01 个百分点	38.75%	提高 4.39 个百分点	34.35%	提高 27.98 个百分点	6.37%
合 计	单位直接材料成本	7.23	19.70%	6.04	43.47%	4.21	14.09%	3.69
	单位成本	8.35	18.95%	7.02	31.95%	5.32	14.41%	4.65
	销售单价	13.02	20.33%	10.82	34.41%	8.05	26.37%	6.37
	毛利率	35.91%	提高 0.78 个百分点	35.13%	提高 1.22 个百分点	33.91%	提高 6.93 个百分点	26.99%

报告期内，受主要原材料价格总体呈上涨趋势的影响，公司各类产品单位直接材料成本、单位成本、销售单价都呈现上升趋势，但是各类产品毛利率变动方向存在不一致，主要由于销售单价变动除受原材料价格波动因素外，还会受到市场供求关系、产品技术先进性、工艺复杂程度、市场竞争力、客户合作历史等因素以及价格协商周期的影响。因此，原材料价格波动对各类产品毛利率变动方向和幅度也有所差异。

3. 2021 年，在原材料价格大幅增长的情况下，公司高性能蚀刻液和光刻胶

剥离及清洗等配套试剂的毛利率变动趋势相反的原因

2021 年，在原材料价格大幅增长的情况下，公司高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率变动趋势相反，主要受光刻胶剥离及清洗等配套试剂的细分产品中收入占比最高的剥离液的毛利率降低影响。

2021 年，公司剥离液销售收入占光刻胶剥离及清洗等配套试剂销售收入比重达 55.86%，而其毛利率为 25.04%，较 2020 年的 34.33%下降 9.29 个百分点。

2021 年，公司剥离液的主要原材料中，剥离液回收液的耗用量占比由 2020 年的 70.38%降低至 52.67%，且 2021 年剥离液的其他主要原材料一乙醇胺、二甲基亚砷等价格大幅上涨，因此，2021 年，剥离液单位成本较 2020 年大幅上涨 68.81%，而销售单价虽然也随之调整，但涨幅低于单位成本涨幅，因此毛利率有所下降；此外，2021 年，公司开始向惠科股份供应铜剥离液，2021 年铜剥离液销售收入占 27.93%，而该产品由于处于供应初期，毛利率水平较低。因此，在主要原材料结构变化和新产品供应初期双重影响下，2021 年，公司剥离液毛利率较 2020 年下降 9.29 个百分点。

综上，2021 年，公司高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率变动趋势相反，主要系光刻胶剥离及清洗等配套试剂的主要细分产品剥离液受主要原材料结构变化和新产品供应初期的双重影响，毛利率下降较多所致。

4. 公司相关信息披露准确，不存在前后矛盾的情形

公司申请文件及首轮问询回复中，关于报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况的相关信息披露如下：

(1) 关于原材料价格与产成品定价传导机制的实现情况的相关表述

原材料价格波动会影响生产成本中直接材料的金额和占比，从而影响产品的单位成本，单位成本的变动对产品定价将产生一定影响，原材料价格波动由此传导至产成品价格；市场供求状态变化会强化或弱化原材料价格波动至产成品销售价格的传导效应，此时，原材料与产成品之间的价格差异会随之而发生调整；公司实际销售时还会结合产品的技术先进性、工艺复杂程度、市场竞争力、客户合作历史等因素，与客户协商一致后，调整产成品的销售价格；原材料价格变化是推动产成品价格调整的核心因素，两者之间存在相对明确的价格传导机制，具备较强但并非直接线性的正相关性。

(2) 关于原材料价格波动对毛利率的影响情况的相关表述

报告期内，原材料价格的变动总体上主导了销售单价、单位成本的变化，进而影响毛利率的变化。当原材料价格上涨时，销售单价、单位成本同样呈现上涨趋势；公司在主要原材料价格上涨一定幅度后将启动价格调制机制，当销售单价上涨幅度与原材料上涨幅度相近时，有助于毛利率的提升；若原材料在短时间内大幅增加，销售单价无法及时上涨，价格调整的滞后效应对毛利率有不利影响。加权平均采购单价与毛利率的变化也存在有一定差异的情况，主要由于销售价格除原材料价格因素外，还会受到市场供求关系、产品技术先进性、工艺复杂程度、市场竞争力、客户合作历史等因素影响；此外，公司产品品类较多，即使同品类的不同型号产品，其配方中的主要原材料配比仍然存在一定差异，因此，对各年加权平均采购单价、销售单价、单位成本存在不同影响。

(3) 关于 2021 年，受原材料价格大幅上升影响，公司光刻胶剥离及清洗等配套试剂毛利率下降 0.99 个百分点，高性能蚀刻液毛利率提升 2.66 个百分点的相关表述

2021 年度，受原材料价格大幅上升影响，公司各类产品单位直接原材料成本大幅上升。公司在原材料价格上涨至一定幅度后，与客户协商根据原材料价格上涨情况调整销售价格事宜，2021 年度，各类产品的销售单价均进行了不同程度的上涨。由于销售单价的调整还受到原材料价格以外其他因素的影响，因此，2021 年度，公司各类产品销售单价上涨幅度与单位直接原材料成本上涨幅度存在差异。当两者上涨幅度较为接近时，公司产品毛利率会有所上升；当销售单价上涨幅度较弱时，对公司产品毛利率有不利影响。

2019-2021 年，公司高性能蚀刻液毛利率总体呈逐年上升趋势，主要系收入占比较高的铝蚀刻液毛利率上涨所致；2021 年，公司铝蚀刻液主要原材料磷酸采购均价同比上涨 62.34%，冰乙酸采购均价同比上涨 115.25%，在主要原材料价格大幅上涨的情况下，公司通过与客户协商，将原材料价格上涨影响有效传导至销售端，因此导致铝蚀刻液销售单价大幅上涨 64.78%，综合影响下，铝蚀刻液毛利率较 2020 年提高 4.03 个百分点。

2019-2021 年，公司光刻胶剥离及清洗等配套试剂毛利率总体较为稳定，略有下降，2020 年主要与清洗液和丙酮毛利率下降相关，2021 年主要与剥离液毛利率下降相关；2021 年，公司剥离液的主要原材料中，剥离液回收液的耗用量占比由 2020 年的 70.38%降低至 52.67%，且 2021 年剥离液的其他主要原材料一

乙醇胺、二甲基亚砷等价格大幅上涨，因此，2021 年，剥离液单位成本较 2020 年大幅上涨 68.81%，而销售单价虽然也随之调整，但涨幅低于单位成本涨幅，因此毛利率有所下降；此外，2021 年，公司开始向惠科股份供应铜剥离液，2021 年铜剥离液销售收入占 27.93%，而该产品由于处于供应初期，毛利率水平较低。因此，在主要原材料结构变化和新产品供应初期双重影响下，2021 年，公司剥离液毛利率较 2020 年下降 9.29 个百分点。

公司申请文件及首轮问询回复中，已说明原材料价格变化是推动产成品价格调整的核心因素，两者之间存在相对明确的价格传导机制，具备较强但并非直接线性的正相关性；但销售价格除原材料价格因素外，还会受到市场供求关系、产品技术先进性、工艺复杂程度、市场竞争力、客户合作历史、价格调整周期等因素影响；因此，原材料价格波动后，各类产品毛利率的变动幅度和变动方向会存在不一致的情形，并已分别说明 2021 年高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂毛利率变动的主要影响因素。因此，公司关于报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况的相关信息披露准确，不存在前后矛盾的情形。

综上，公司关于报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况的相关信息披露准确，不存在前后矛盾的情形。

综上所述，原材料价格的波动通过直接材料影响产品成本，进而传导至产成品价格并影响毛利率，但产品销售价格变动相对原材料变动，还受产品技术先进性、工艺复杂程度、市场供求情况、市场竞争力、客户合作历史等因素及价格调整周期影响；原材料价格波动对不同类别产品毛利率变动方向和变动幅度的影响也有所差异；2021 年，公司高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率变动趋势相反，主要系光刻胶剥离及清洗等配套试剂的主要细分产品剥离液受主要原材料结构变化和新产品供应初期的双重影响，毛利率下降较多所致；公司关于报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况的相关信息披露准确，不存在前后矛盾。

（三）核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- （1）了解报告期内主要产品的市场供需状况、价格趋势及成本变动情况，了

解公司与同行业可比公司毛利率差异的原因；

(2) 获取公司的销售明细表及成本明细表，从单位售价、单位成本、产品级别、市场供需、客户结构、终端应用等角度复核并分析其毛利率变动情况，分析公司毛利率是否可以持续上升及未来是否存在大幅下滑风险；

(3) 获取同行业可比公司相关数据，了解其业务模式、产品结构、客户结构、终端应用及毛利率变动原因，就不同业务的毛利率情况与公司进行对比分析，分析公司与同行业可比公司主营业务毛利率及可比业务毛利率差异的原因及合理性；

(4) 访谈公司销售总监，了解公司产品定价、价格调整机制和原材料价格与产品销售价格之间的传导机制；

(5) 基于条件假设测算，对原材料价格大幅波动对公司毛利率进行敏感性分析；

(6) 获取公司的销售明细表及成本明细表，分析原材料价格波动对各类产品毛利率的影响情况，分析 2021 年公司高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率变动趋势相反的原因；

(7) 复核校对相关信息披露文件，核查信息披露的准确性和前后一致性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主营业务毛利率和同行业可比公司平均水平总体较为接近，公司主营业务毛利率水平显著低于安集科技，主要与产品结构及终端应用存在较大差异相关；公司主营业务毛利率水平显著高于晶瑞电材，主要与晶瑞电材还存在其他毛利率较低的主营业务相关；公司与中巨芯同类产品毛利率差异主要与产品结构、产品等级和客户结构相关，且中巨芯整体毛利率还受到其客户发展战略原因影响；公司主营业务毛利率与江化微和格林达较为接近，不同年度存在差异主要与产品结构、客户结构及价格调整、终端应用等因素相关。因此，公司主营业务毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性；公司主营业务毛利率受产品结构、客户结构、原材料采购价格变动、市场竞争等多种因素影响，未来主营业务毛利率是否持续上升存在一定的不确定性；公司主营业务毛利率未来不存在大幅下滑风险；公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（一）毛利率波动风险”中对毛利率波动风险进行风险提示。

(2) 原材料价格的波动通过直接材料影响产品成本,进而传导至产成品价格并影响毛利率,但产品销售价格变动相对原材料变动,还受产品技术先进性、工艺复杂程度、市场供求情况、市场竞争力、客户合作历史等因素及价格调整周期影响;原材料价格波动对不同类别产品毛利率变动方向和变动幅度的影响也有所差异;2021 年,公司高性能蚀刻液和光刻胶剥离及清洗等配套试剂的毛利率变动趋势相反,主要系光刻胶剥离及清洗等配套试剂的主要细分产品剥离液受主要原材料结构变化和新产品供应初期的双重影响,毛利率下降较多所致;公司关于报告期内原材料价格波动对毛利率的传导机制、影响情况的相关信息披露准确,不存在前后矛盾。

三、关于销售服务费

申请文件及首轮问询回复显示:(1)报告期内,发行人销售服务费金额分别为 586.82 万元、369.80 万元、653.61 万元、392.68 万元。(2)销售服务费最终对应客户分别为福建华佳彩和惠科股份,其中惠科股份实际控制人间接持有发行人 3%股份。(3)发行人认为,支付销售服务费行为不存在商业贿赂和利益输送的情形。

请发行人说明销售服务费对应销售服务的具体内容,是否已实际提供服务,合同约定的主要条款,与同行业可比公司或其他显示面板厂商的供应商是否存在较大差异,发行人认为不存在商业贿赂和利益输送的情形的依据是否充分。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一)说明销售服务费对应销售服务的具体内容,是否已实际提供服务,合同约定的主要条款

报告期内,公司主要销售服务商签订的销售服务协议约定的主要条款及对应销售服务的具体内容如下:

主要条款	服务内容
1. 在合同履行期间,通过乙方的媒介,协助销售和服务所取得的订单中,甲方以对应产品的销售额(不含税金)/新增产品的销售额(不含税金额)为计算基础来提拨佣金百分比,向乙方支付服务佣金; 2. 甲方支付乙方佣金的付款条件:依据甲方与客户所签订合同,依照客户实际支付给甲方的货款,并经双方确认后的结算单为付款条件支付销售服务佣金/依照客户支付给甲方采购价之付款条件支付代理佣金,甲方须在收到双方确认后的结算单 30 日内/收到客户款项后三十日内支付给乙方佣金; 3. 乙方须向甲方提供市场的相关信息,如新业务机会、竞争者活动、客户标准等,并在促销和服务产品上提供协助和必要的合作;	市场调研、商业机会信息服务、公司产品或业务宣传、业务推广、对推广客户进行后续维护及应收账款催收等。

4. 乙方应当在授权区域内进行必要的产品推广和市场拓展活动； 5. 甲方须协助乙方探索、洞察、拓展市场，提供所有相关的销售文件和信息； 6. 乙方知晓国家法律、法规和甲方相关制度关于反商业贿赂事项的各项规定，已获甲方正式告知，甲方对于任何形式商业贿赂均持坚决的反对态度，亦不会授权任何员工要求、指示、暗示销售服务商实施、参与任何形式商业贿赂行为。若乙方存在任何违法违规行为，甲方不承担任何责任并有权单方面终止与乙方签署的销售服务合同或类似协议。 7、本销售服务为非排他性销售服务，甲方可授权其他销售服务商为甲方产品提供销售服务。	
---	--

报告期内，公司的销售服务商主要通过电话、社交软件、邮件等方式，为公司收集和分析客户需求信息并寻找潜在业务合作机会，协助公司完成供应商认证和新产品认证，并在公司与客户的后续业务合作中提供新产品推广、客户关系维护、款项催收等服务。

报告期内，公司的主要销售服务商包括昆山威斯麦电子有限公司、迦南电科技（深圳）有限公司、厦门展永信息科技有限公司、厦门禾耀新材料科技有限公司等。报告期内，公司的主要销售服务商均通过其提供的销售服务，协助公司完成了产品推广和市场拓展活动并取得相关业务订单，其中昆山威斯麦电子有限公司和迦南电科技（深圳）有限公司协助公司获取了福建华佳彩的相关业务订单，厦门展永信息科技有限公司、厦门禾耀新材料科技有限公司协助中德电子获取了滁州惠科、重庆惠科和长沙惠科的相关业务订单。

综上，报告期内，公司销售服务费对应销售服务的主要内容市场调研、商业机会信息服务、公司产品或业务宣传、业务推广、对推广客户进行后续维护及应收账款催收等，公司的主要销售服务商均已实际提供销售服务，协助公司完成了产品推广和市场拓展活动并取得相关业务订单。

（二）与同行业可比公司或其他显示面板厂商的供应商是否存在较大差异

1. 通过销售服务商开展市场开拓等工作具有合理性

公司下游显示面板、半导体领域客户对供应商产品技术工艺、产品质量、稳定性等方面均有着较为严格的要求，一般需经过严格的审核认证且认证周期长，公司的销售从最初项目跟踪到合同最终签订，要经过较长的时间，一般要经过数月甚至数年之久。相较传统行业较长的认证周期，使得公司需要对客户需求具有更为准确、及时的判断能力，进而迅速开展相应产品的研发、验证以及生产工作，以保证产品与客户需求的较高契合度。专业销售服务商在渠道、区域、信息等方面均具有较大优势，对客户产品布局、产线规划、需求等信息具有较高的灵敏度，因而通过销售服务商进行市场开拓活动有利于公司迅速把握客户需求、争取业务

洽谈机会，及时响应客户需求进行后续工作部署，抢占市场先机。此外，在后续业务过程中，销售服务商可利用自身资源优势及时向公司反馈客户需求变更，并为公司具体合同条款、客户关系维护、款项催收等方面提供一系列支持工作，有效分担公司研发、销售与生产部门压力，提高资源配置效率，有助于公司市场开拓、提高客户黏性。

2. 同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商对比情况

公司、同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商业务是否采取销售服务商进行市场开拓业务主要取决于其自身市场开拓需求，因销售服务商一般拥有较为丰富的市场销售经验、客户资源等，因而在市场开拓初期及海外市场开拓等方面具有较大优势。2019 年，中德电子公司的客户尚处于导入期，通过销售服务商迅速开拓客户群体符合公司发展诉求，除公司外，同行业可比公司与其他显示面板厂商的供应商亦存在相关业务模式：

公司名称	主营业务	披露内容
中巨芯	公司专注于电子化学材料领域，主要从事电子湿化学品、电子特种气体和前驱体材料的研发、生产和销售。	公司通过代理商开拓市场，代理商帮助公司开发新市场、新客户，负责与终端客户进行商务对接与相关信息维护。
格林达	公司专业从事超净高纯湿电子化学品的研发、生产和销售业务，产品主要有显影液、蚀刻液、稀释液、清洗液等。	销售业务中，向贸易服务商支付佣金的情况较为普遍，公司与销售中介服务机构签订了协议，公司需按照约定境外地区或客户的销售金额的一定比率向其支付销售佣金。
派瑞特气	公司主要从事电子特种气体及三氟甲磺酸系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括高纯三氟化氮、高纯六氟化钨、高纯氯化氢、高纯氟化氢、高纯四氯化硅、高纯氖气、高纯六氟丁二烯、高纯八氟环丁烷、高纯电子混合气等电子特种气体，以及三氟甲磺酸、三氟甲磺酸酐、双（三氟甲磺酰）亚胺锂等含氟新材料。公司产品广泛应用于集成电路、显示面板、锂电新能源、医药、光纤等行业，是上述产业发展不可或缺的关键性材料。	在支付代理费的直销模式下，代理商作为信息中介促成公司与客户的合作，而销售合同签订、发货运输、货款结算及售后服务均由公司与客户对接。
奥士康	本公司主要产品为双面及多层（含 HDI）印制电路板，产品应用领域包括计算机、消费类电子、通讯设备、汽车电子、工业控制以及医疗电子等领域。	在市场开拓方式上，公司主要通过外部市场推广服务机构以及内部销售人员进行客户开发、维护，并对应支付外部市场推广费及内部提成奖金，由于印制电路板市场竞争激烈，公司更多地通过外部市场推广服务机构去开拓市场，支付较多的市场推广费。
特创科技	公司主营业务是印制电路板的研发、生产和销售，产品包括单/双面板、多层板和特种板，产品类型覆盖公司 LCD 公司光电板/Mini 公司 LED 公司背光板、厚铜板、金属基板、公司 HDI 公司板、高频高速板等。公司致力于为全球客户提供高品质、高可靠性的产品，产品广泛应用于工控新能源、液晶显示、消费电子、LED 公司照明、通信等领域。	代理商以公司名义对目标客户进行接触，积极对客户进行产品宣传（包括向客户提供公司宣传资料、产品样品、价格清单等），促成双方见面及签约，催收后续回款，协商沟通业务过程中出现的品质或进度问题等。

注：相关信息来源于上市公司定期报告等公开披露信息

3. 公司与同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商销售服务费对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商销售服务费/佣金金额及其占主营业务比例情况如下：

单位：万元

公司名称	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
中巨芯	金额		721.26	639.53	269.87
	占比		1.34%	1.74%	0.88%
格林达	金额	676.86	1,377.52	1,115.48	1,144.22
	占比	1.50%	1.77%	1.92%	2.18%
派瑞特气	金额	1,843.76	3,371.76	1,816.48	603.54
	占比	1.97%	2.06%	1.63%	1.40%
奥士康	金额	3,795.43	6,964.49	4,462.80	3,863.46
	占比	1.78%	1.67%	1.61%	1.77%
特创科技	金额	579.57	1,220.85	688.63	79.92
	占比	1.03%	1.23%	0.96%	0.15%
平均值	金额	1,723.91	2,731.18	1,744.58	1,192.20
	占比	1.57%	1.62%	1.57%	1.28%
公司	金额	392.68	653.61	369.80	586.82
	占比	1.44%	1.25%	1.03%	1.88%

注 1：数据来源于上市公司定期报告等公开披露信息

注 2：中巨芯暂未披露 2022 年 1-6 月相关数据

综上，公司销售服务费金额占比与同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商不存在显著差异，均处于可比区间内。

综上所述，公司通过销售服务商开展市场开拓等工作系公司根据自身市场开拓需求决定，具有合理性，与同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商不存在较大差异。

（三）不存在商业贿赂和利益输送的情形的依据是否充分

1. 报告期内，公司通过制定及执行相关制度，防止商业贿赂和利益输送

报告期内，公司通过制定及执行相关制度，防止商业贿赂和利益输送，具体情况如下：

(1) 公司根据每期客户实际发生的销售收入按照相应合同的服务费费率登记销售服务费明细账。

(2) 公司制定并执行了《财务管理制度》《资金审批报销制度》等一系列财务内控制度对财务和业务行为进行规范，从销售、收款、用款、资金使用、资金审批、费用报销等方面采取有效措施防范商业贿赂、利益输送等行为的出现。

(3) 公司审计部制定了《反舞弊政策》，对违反公司制度、内部控制体系文件、职业道德与行为规范，牟取不正当利益，收受或进行商业贿赂等行为以及其他危害公司正常运营和社会声誉的行为设置投诉、举报机制，明确相关操作流程、各部门的职责及应对措施。

(4) 公司财务部制定了《预算管理制度》，公司管理层对销售费用实行预算管理，并编制年度销售费用预算。在销售业务开展过程中，严格控制销售费用开支，各项费用原则上需在预算范围内控制开支，严控超预算开支，如需调整需经总经理办公会和董事会审批，财务部门将根据费用支出申请，对相关凭据的合法性、合规性及完整性进行核查。

(5) 公司与服务商签订的相关销售合同中约定了禁止商业贿赂相关条款，公司对于任何形式的商业贿赂均持坚决的反对态度，亦不会授权任何员工要求、指示、暗示销售服务商实施、参与任何形式的商业贿赂行为，若销售服务商有任何违法违规行为，公司不承担任何责任并有权单方面终止合同，保证双方合法、合规从事经营业务。

2. 报告期内，公司通过合规、公平的手段获取订单

公司高性能蚀刻液、光刻胶剥离及清洗等配套试剂等产品是支撑集成电路、显示面板等产业发展不可或缺的关键性材料。公司主要客户所处行业均为显示面板和半导体领域，通常对供应商供货质量和供货能力十分重视，多采用认证采购的模式，潜在供应商一般需要通过现场考察、送样检验、技术研讨、需求回馈、技术改进、批量论证等严格的筛选流程，满足客户对质量标准、性能、供货能力等方面的要求，才能成为下游客户的合格供应商。报告期内，公司通过合规、公平的方式获取订单，不存在通过商业贿赂和利益输送等获取订单的情形。

3. 报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等均不存在因商业贿赂、利益输送等被处罚的情形

国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国政府采购网

-政府采购严重违法失信行为信息记录等公开信息网站显示，报告期内，公司及其子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等均不存在商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

根据公安主管部门出具的《违法犯罪记录查询证明》，公司的董事、监事、高级管理人员报告期内不存在犯罪记录。

江阴市人民法院、检察院均已出具相关合规证明，证明公司及其子公司、控股股东、实际控制人报告期内不存在行贿犯罪记录或行贿行为记录。

4. 报告期内，公司主要销售服务商及其法定代表人、董监高、股东与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方、以及相关客户之间均不存在关联关系

公司主要销售服务商及其法定代表人、董事、监事、高级管理人员、股东等人员与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方、以及相关客户间均不存在关联关系。

报告期内，公司主要服务商已就关联关系事项做出相关《声明》如下：

“1、本公司不属于按照《中华人民共和国公司法》、《企业会计准则第36号——关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和《股票上市规则》等相关规定所认定的润玛股份的关联方；

2、本公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员及其关系密切的家庭成员与润玛股份及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、润玛股份本次发行上市中介机构主要人员及其关系密切的家庭成员以及润玛股份客户或其工作人员之间均不存在亲属关系、股权代持关系或其他利益输送安排的情况。”

5. 报告期内，公司主要销售服务商均已出具《反商业贿赂承诺书》《声明》，确认其为公司提供销售服务过程中不存在商业贿赂、不正当竞争及利益输送等情形。

报告期内，公司主要销售服务商已出具《反商业贿赂承诺书》，就不存在商业贿赂等不正当竞争情形作出以下承诺：

“一、在与润玛股份业务合作期间，承诺人严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争》、《刑法》、《民法典》有关禁止商业贿赂行为的法律规定以及贵公司制定的关于反商业贿赂事项的相关制度，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正

当之商业行为的馈赠（包括但不限于现金、物品、可以以现金计算数额的财产性利益或以其他任何方式给予好处或利益等）。

二、在与润玛股份业务合作期间，承诺人不以任何名义给予润玛股份任何客户或其他合作方及其工作人员任何馈赠，如：直接或间接给予金钱、物品、券及任何形式的馈赠礼金，包括但不限于现金、支票、信用卡等。

三、在与润玛股份业务合作期间，承诺人不采取任何不正当手段获取商业机会或商业利益。

四、承诺人自愿接受润玛股份对业务发展活动的监督和检查，若承诺人存在任何违法违规行，润玛股份不承担任何责任并有权单方面终止和承诺人的合作。”

报告期内，公司主要销售服务商已出具《声明》，确认其与公司之间相关业务往来真实、合法合规，不存在商业贿赂、利益输送等情形。

综上，报告期内，公司通过制定及执行相关制度，防止商业贿赂和利益输送；通过合规、公平的手段获取订单；公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员等均不存在因商业贿赂、利益输送等被处罚的情形；主要销售服务商及其法定代表人、董监高、股东与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方、以及相关客户之间均不存在关联关系；主要销售服务商已出具《反商业贿赂承诺书》《声明》，确认其为公司提供销售服务过程中不存在商业贿赂、利益输送等情形。因此，公司认为不存在商业贿赂和利益输送等情形的依据充分。

（四）核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）获取了公司报告期内的销售服务费明细账，查阅相关销售服务合同，查阅合同的主要条款，获取相关销售服务商在协助公司进行市场开拓过程中相关资料；

（2）对主要的销售服务商进行访谈，核查相关销售服务费用金额并获取其出具的《反商业贿赂承诺书》《声明》，确认其与公司关系，以及是否存在商业贿赂、不正当竞争及利益输送等情形；

（3）对公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方银行账户

资金流水进行核查；

(4) 获取公安机关对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等出具的无犯罪记录证明；

(5) 通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、人民法院公告网、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网等方式对实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关情况进行核查；

(6) 核查主要销售服务商、公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员控制的公司或关联方、相关客户的工商信息，核查主要销售服务商及其法定代表人、董监高、股东与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方、以及相关客户之间关系。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司销售服务费对应销售服务的主要内容市场调研、商业机会信息服务、公司产品或业务宣传、业务推广、对推广客户进行后续维护及应收账款催收等，公司的主要销售服务商均已实际提供销售服务，协助公司完成了产品推广和市场拓展活动并取得相关业务订单；

(2) 公司通过销售服务商开展市场开拓等工作系公司根据自身市场开拓需求决定，具有合理性，与同行业可比公司及其他显示面板厂商的供应商不存在较大差异；

(3) 公司认为不存在商业贿赂和利益输送等情形的依据充分。

四、关于客户关联方入股

申请文件及首轮问询回复显示：第一大客户惠科股份的关联方广西科铝于2020年8月以3,150万元的价格受让戈士勇持有的发行人189万股股权，广西科铝分别于2020年10月16日、2022年3月29日、2022年4月14日支付戈士勇股权转让款630.00万元、2,268.00万元、252.00万元。

请发行人：（1）说明上述股权转让款于股权转让实施完毕近2年后才支付完毕的合理性，是否存在以股权换取客户订单情形，是否确认股份支付费用。

（2）说明对惠科股份是否存在重大依赖，相关业务合作是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题4）

（一）说明上述股权转让款于股权转让实施完毕近 2 年后才支付完毕的合理性，是否存在以股权换取客户订单情形，是否确认股份支付费用

1. 上述股权转让款于股权转让实施完毕近 2 年后才支付完毕的合理性

广西科铝投资合伙企业（有限合伙）（以下简称广西科铝）对公司的投资属于为保障惠科股份供应链稳定的产业链战略投资，相较于其他外部投资者，广西科铝与公司具有更为紧密的战略合作关系，因此，广西科铝与戈士勇协商股份转让事宜时，希望获得较同期其他外部投资者更为优惠的入股条件。

2020 年以来，深圳惠科投资有限公司（以下简称惠科投资，持有广西科铝之执行事务合伙人广西惠嘉富裕创业投资发展有限公司 100%股权）作为惠科股份的关联方，围绕显示面板制造产业链上下游进行了一系列的投资布局，存在分期支付股份转让款的需求，且其在同期其他对外投资中也存在分期支付股份转让款的情形。基于上述考虑，广西科铝向戈士勇提出分期支付股份转让款的请求，戈士勇基于广西科铝对公司的投资为产业链战略投资，同意广西科铝上述请求；同时，考虑到公司正在筹划上市事宜，戈士勇向广西科铝提出，广西科铝支付剩余股份转让款事宜不得影响公司上市申报事宜。因此，戈士勇与广西科铝签署的股份转让协议中未就剩余股份转让款具体支付时间进行约定，但约定了自戈士勇向广西科铝发出付款通知之日起五个工作日，如广西科铝逾期不支付剩余 2,520.00 万元股份转让款，戈士勇有权收回剩余款项相对应的股权。

广西科铝与戈士勇签署的《股份转让协议》（甲方为戈士勇，乙方为广西科铝，丙方为润玛股份公司）关于股份转让价款的支付约定如下：

“第一条第 2 款 甲、乙方确认本协议项下的转让价款由乙方分期支付，自本协议签署之日起十五(15)个工作日内支付陆佰叁拾万元(¥6,300,000.00 元)，自甲方向乙方发出付款通知之日起五个工作日内支付贰仟伍佰贰拾万元(¥25,200,000.00 元)。如乙方逾期不支付剩余款项(¥25,200,000.00 元)，则甲方有权收回剩余款项相对应的股权。

第二条 乙方支付本协议第一条第 2 款的转让价款应以下列条件全部满足或乙方同意豁免该条件为条件：

1、丙方已就股份转让及本协议涉及的其他内容等相关事项相应修改并签署了公司新章程或章程修订案（‘新章程’）；

2、除本协议约定外，丙方和甲方的股份上没有发生任何实质变动（例如法

律、税务或市场环境等变动），以致对公司的财务状况、前景、经营业绩、一般营业状况、股份、业务或主要资产的价值造成重大的不利影响，也没有发生过任何可能导致该等变动的事件、事实；

3、截至交割日，不存在任何会对乙方和公司进行本次交易或交易合法性，或对公司的经营或处境产生不利影响的重大政府调查、处罚、强制措施、诉讼或其他争议程序；

4、丙方和甲方在本协议做出的陈述与保证在本协议签署之日及交割日均保持真实、准确、完整且不具误导性，并未被违反。”

我们访谈了广西科铝和戈士勇，并取得双方出具的确认函，就前述股份分期付款原因及合理性进行了确认；广西科铝在访谈中确认了惠科投资在同期其他对外投资中也存在分期支付股份转让款的情形。广西科铝和戈士勇确认，上述情形不影响广西科铝真实持有所受让的公司股份，广西科铝和戈士勇就公司股份及本次股份转让事宜不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷，亦不会就本次股份转让相关事宜提出任何异议或权利请求，双方均不存在权益调整、股份回购或类似其他安排，也不存在一致行动关系或其他利益安排。

我们取得公司及其子公司，公司的控股股东、实际控制人及其配偶、父母、成年子女、董事（不含外部董事、独立董事）、监事、高级管理人员、其他关键人员，实际控制人控制的其他企业 2019 年 1 月 1 日至今的所有银行账户资金流水并进行核查，经核查，上述主体与广西科铝之间均不存在异常资金往来。

综上，上述股份转让款支付期限较长，主要由于相较于其他外部投资者，广西科铝与公司具有更为紧密的战略合作关系，广西科铝存在分期支付股份转让款的需求，且其在同期其他对外投资中也存在分期支付股份转让款的情形，因而向戈士勇提出分期支付股份转让款的请求，戈士勇基于广西科铝对公司的投资为产业链战略投资，同意广西科铝上述请求；转让股份交割相关的工商变更登记手续已于 2020 年 9 月完成，双方已确认就公司股份及本次股份转让事宜不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷，亦不会就本次股份转让相关事宜提出任何异议或权利请求，双方均不存在权益调整、股份回购或类似其他安排，不存在戈士勇通过股权转让款换取惠科股份后续对公司订单的情形，也不存在一致行动关系或其他利益安排。

2. 公司不存在以股权换取客户订单情形，不涉及股份支付

(1) 广西科铝受让公司股份价格公允，广西科铝已向戈士勇足额支付全部股份转让款

2020年8月28日，广西科铝与戈士勇签署《股份转让协议》，以每股16.67元（对应公司整体估值为10.50亿元，与同期戈士勇转让股份给南京俱成秋实股权投资合伙企业（有限合伙）对应的公司整体估值一致）的价格受让戈士勇持有的公司189.00万股股份，转让对价为3,150.00万元，广西科铝受让公司股份价格与公司同期其他外部投资者一致。2020年8月31日，公司召开2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于〈江阴润玛电子材料股份有限公司章程修正案〉的议案》。2020年9月29日，润玛股份公司就本次股份转让完成工商登记。

广西科铝以银行转账方式分别于2020年10月16日、2022年3月29日、2022年4月14日支付戈士勇股份转让款630.00万元、2,268.00万元、252.00万元，本次股份转让的转让款已全部支付完毕。

因此，广西科铝受让公司股份价格公允，广西科铝已向戈士勇足额支付全部股份转让款。

(2) 广西科铝投资参股公司系其为保障惠科股份供应链稳定的正常商业投资行为

为保障惠科股份供应链稳定，惠科投资作为惠科股份的关联方，围绕显示面板制造产业链上下游进行了一系列的投资布局。

公开信息显示，除公司外，惠科投资围绕显示面板制造产业链上下游进行的投资情况如下：

投资人	被投资方	投资时间	投资比例	主营业务
广西科璟投资合伙企业（有限合伙）	深圳通锐微电子技术有限公司	2022/8/1	3.00%	研发生产、销售显示驱动芯片产品
广西科华投资合伙企业（有限合伙）	北京诚志永华科技股份有限公司	2021/5/21	1.47%	从事显示用液晶材料、OLED 材料的研发、生产和销售
广西科锰投资合伙企业（有限合伙）	芜湖映日科技股份有限公司	2020/10/30	3.58%	从事高性能溅射靶材的研发、生产及销售
广西科鹏投资合伙企业（有限合伙）	南京初芯集成电路有限公司	2021/11/4	2.94%	驱动芯片、高速缓存芯片、解码芯片、电源芯片、图像处理芯片等设计、开发及提供相关系列产品的应用解决方案
广西科鹏投资合伙企业（有限合伙）	北京鼎材科技有限公司	2021/10/31	2.00%	从事新型电子材料研发、生产、销售和技术服务，主营产品为 OLED 有机发光材料及彩色光刻胶材料等

因此，广西科铝投资参股公司系其为保障惠科股份供应链稳定的正常商业投资行为，且广西科铝已向戈士勇足额支付了股份转让款。

(3) 惠科股份拥有独立、完善的采购管理体系，公司与惠科股份的合作关系的建立与广西科铝受让公司股份之间不存在必然联系

惠科股份作为拟上市公司，拥有独立、完善的采购管理体系，根据其《招股说明书》，惠科股份各业务板块设立了专职的采购部门和供应链运营部门负责采购工作，按照产品销售订单及生产计划确定需采购的原材料及用量，以议价与招标的方式进行采购。惠科股份对供应商的准入标准、考核机制、绩效评估等制定了明确要求，并建立了合格供应商体系。针对潜在供应商，惠科股份首先安排调研，确认其技术能力、产品品质、商务条件等。潜在供应商满足标准后由惠科股份安排初步验证，并在初步验证通过的前提下安排后续产品验证及量产供货计划，惠科股份研发、采购、物管、品保部门会在后续合作中对量产供货的供应商进行考核。

公司系通过惠科股份严格的供应商认证和产品验证等流程后，才与惠科股份逐步建立起合作关系，具体开拓过程如下：

客户名称	认证过程
惠科股份	2016 年 4-7 月，双方开展剥离液相关技术交流； 2016 年 8 月，重庆惠科金渝光电科技有限公司（以下简称重庆惠科）向公司就铝蚀刻液、剥离液、ITO 蚀刻液等产品询价； 2016 年 9 月，公司根据重庆惠科要求提供供应商认证相关材料； 2017 年 1 月，公司向重庆惠科小批量供应丙酮； 2017 年 8 月，公司根据重庆惠科要求开展铝蚀刻液和剥离液的研发工作； 2017 年 10 月，重庆惠科完成铝蚀刻液的第一轮上机测试； 2017 年 11 月，重庆惠科完成对公司的现场验厂工作，并完成铝蚀刻液的第二轮上机测试； 2017 年 12 月，公司通过重庆惠科供应商认证； 2018 年 1 月，重庆惠科完成铝蚀刻液的第三轮上机测试； 2018 年 3 月，公司开始向重庆惠科供应铝蚀刻液； 此后，公司陆续通过惠科股份其他生产主体的供应商认证和产品验证测试，并在测试通过后实现供货。

公司与惠科股份各生产主体的合作历史情况如下：

公司名称	注册资本（万元）	注册时间	合作历史
重庆惠科	600,000.00	2015/04/16	自 2017 年 1 月起
滁州惠科光电科技有限公司（以下简称滁州惠科）	1,600,000.00	2017/09/11	自 2018 年 9 月起
绵阳惠科光电科技有限公司（以下简称绵阳惠科）	1,800,000.00	2018/06/15	自 2020 年 4 月起
长沙惠科光电有限公司（以下简称长沙惠科）	2,200,000.00	2019/09/20	自 2020 年 12 月起
惠金（深圳）科技有限公司（以	5,000.00	2014/02/13	自 2021 年 5 月起

公司名称	注册资本（万元）	注册时间	合作历史
下简称惠金科技）			
青岛惠科微电子有限公司（以下简称青岛惠科）	120,000.00	2019/04/02	自 2021 年 5 月起

公司与惠科股份自 2017 年 1 月即开始建立合作关系，公司与惠科股份的合作关系的建立与广西科铝受让公司股份之间不存在必然联系。

(4) 惠科股份对公司采购额增长主要与其自身需求增长相关

报告期内，公司向惠科股份的销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
滁州惠科	4,328.99	7,400.80	3,577.85	199.96
长沙惠科	2,219.94	5,130.99	136.07	
重庆惠科	1,048.97	2,849.44	2,909.66	1,107.39
惠金科技		162.53		
青岛惠科	1.16	12.85		
绵阳惠科		9.49	10.78	
合 计	7,599.06	15,566.10	6,634.37	1,307.34

报告期内，公司向惠科股份销售额大幅增加，主要由于惠科股份随着不同生产基地的陆续投产和产能爬坡，其半导体显示面板产量大幅提升，从而对湿电子化学品的采购需求大幅提升。

报告期内，惠科股份半导体显示面板行业产能、产量、产能利用率情况如下：

单位：万大板

产品类型	指标	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
半导体显示面板	产能	350.40	590.00	353.60	230.40
	产量	247.67	434.36	245.03	126.37
	产能利用率	70.68%	73.62%	69.30%	54.85%

注：数据来源于惠科股份的招股说明书

报告期内，公司向惠科股份销售额增长主要体现为向滁州惠科、长沙惠科等子公司的销售增长。惠科股份招股说明书显示，滁州惠科 G8.6 高世代产线于 2019 年投产，并持续进行产能爬坡，目前产线运营成熟，2021 年度产能利用率已超过 90%；长沙惠科 G8.6 高世代产线于 2021 年投产，目前仍处在产能爬坡阶段。滁州惠科和长沙惠科为惠科股份重要生产主体，投资规模大且报告期内产能处于

爬坡期，其对湿电子化学品的采购需求随产量增长而增长，并基于自身业务需求逐步加大了对公司湿电子化学品的采购量。

综上，广西科铝受让公司股份价格公允，其投资参股公司系其为保障惠科股份供应链稳定的正常商业投资行为，惠科股份拥有独立、完善的采购流程，公司与惠科股份自 2017 年 1 月即开始建立合作关系，公司与惠科股份的合作关系的建立与广西科铝受让公司股份之间不存在必然联系，惠科股份对公司采购额增长主要与其自身需求增长相关。因此，公司不存在以股权换取客户订单情形，不涉及股份支付。

（二）说明对惠科股份是否存在重大依赖，相关业务合作是否具有可持续性

1. 报告期内，公司来自惠科股份主营业务收入和毛利贡献占比均未超过 50%

根据《首发业务若干问题解答》的相关规定，公司来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%以上的，表明公司对该单一大客户存在重大依赖。报告期内，公司来自惠科股份的主营业务收入和毛利贡献情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
主营业务收入	12,846.98	15,566.10	6,634.37	1,307.34
占总主营业务收入比例	27.41%	29.71%	18.56%	4.19%
主营业务毛利	2,807.22	4,230.97	1,669.41	456.16
占总主营业务毛利比例	19.02%	27.54%	17.92%	5.41%

注：2022 年财务数据未经审计或审阅

报告期内，公司来自惠科股份的销售收入或毛利贡献占比均远低于 50%，不属于《首发业务若干问题解答》规定的对客户存在重大依赖的情形。因此，公司对惠科股份不存在重大依赖。

2. 公司对惠科股份收入占比较高与行业经营特点一致

半导体、显示面板等下游客户对湿电子化学品供应商的质量和供货能力十分重视，常采用认证采购的模式，需要通过现场考察、送样检验、技术研讨、需求回馈、技术改进、批量论证等严格的筛选流程才能成为其合格供应商。一旦双方达成合作，后续合作关系通常较为稳定，下游客户出于产品品质一贯性等方面考虑不会轻易更换原材料供应商，因此，湿电子化学品行业企业普遍存在客户集中度较高情形。公司与惠科股份于 2017 年 1 月即开始合作，双方逐步形成了相互

依存、共同发展的长期战略合作关系，公司与惠科股份之间合作稳定。

因此，报告期内公司对惠科股份收入占比较高主要是由湿电子化学品行业进入门槛较高的特性导致，符合行业经营特点。

3. 公司与惠科股份不存在关联关系，业务获取方式不影响独立性，公司具备面向市场获取业务的能力，拥有众多知名产业客户

公司与惠科股份不存在关联关系，公司在通过客户认证后获取相关业务订单，业务获取方式不影响独立性。公司在长期的生产经营过程中，积累了较强的研发设计能力优势、良好的综合生产及服务能力优势、优异稳定的产品质量优势、人才及经营管理优势等一系列优势，具备独立面向市场获取业务的能力。除惠科股份外，公司还与众多集成电路、显示面板领域知名产业客户建立了长久稳定的合作关系。

4. 惠科股份系国内显示面板行业领先企业，行业地位突出

惠科股份成立于 2001 年，是一家专注于半导体显示领域的中国领先、世界知名的科技公司，主营业务为研发与制造半导体显示面板等核心显示器件及智能显示终端。根据群智咨询数据显示，惠科股份 2021 年度 LCD 电视面板出货量位列全球第三，LCD 显示器面板出货量位列全球第六，处于行业内领先地位。

5. 公司与惠科股份系相互合作、互利共赢的关系，业务具有稳定性及可持续性，相关交易定价具有公允性

公司在湿电子化学品研发、生产领域具备多年积累的产品与技术优势，与惠科股份之间系基于双方业务需要的合作共赢关系。公司持续获取惠科股份的商业机会是公司自身的产品品质、服务能力及多双方年来稳定良好的合作关系等多重因素的影响结果，惠科股份对于湿电子化学品的采购倾向于选择稳定供应商，公司与惠科股份的交易是基于双方需求的正常的商业行为，公司选择惠科股份作为核心客户符合公司发展战略，业务具有稳定性、可持续性，不存在重大不确定性风险，不构成重大不利影响。

报告期内，公司向惠科股份销售的产品价格是基于原材料价格、市场供需状况、客户合作情况等多重因素考量下的定价。公司向惠科股份销售的产品主要为铝蚀刻液和剥离液，公司向惠科股份销售的铝蚀刻液和剥离液与销售给其他客户的配方和功能相似的铝蚀刻液和剥离液价格走势基本一致，平均价格有一定差异系产品型号差异带来的研发难度不同、技术含量不同等因素导致。因此，总体来

说，公司与惠科股份的相关交易定价具有公允性。

6. 公司对惠科股份销售金额占其同类产品采购总额比重较低

报告期内，公司对惠科股份的销售金额及占惠科股份湿电子化学品采购比重为 6.69%、18.74%、22.92%和 20.00%，整体占比较低，具体情况如下：

单位：万元

年 度	公司对惠科股份的销售金额	惠科股份湿电子化学品采购总额	占比
2019 年度	1,307.34	19,545.57	6.69%
2020 年度	6,634.37	35,405.78	18.74%
2021 年度	15,566.10	67,911.15	22.92%
2022 年 1-6 月	7,599.06	37,998.84	20.00%

注：2018 年财务数据未经审计，惠科股份湿电子化学品采购总额数据系根据推算而来

其中，惠科股份湿电子化学品采购总额推算过程如下：

单位：亿元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
我国显示面板用湿电子化学品市场规模 A		62.30	46.30	
我国显示面板用光刻胶市场规模 B		79.35	70.36	
C=A/B	78.51%	78.51%	65.81%	65.81%
惠科股份光刻胶采购额 D	4.84	8.65	5.38	2.97
惠科股份湿电子化学品采购总额=C*D	3.80	6.79	3.54	1.95

注 1：我国显示面板用湿电子化学品市场规模数据来源于《2022 版湿电子化学品产业研究报告》

注 2：我国显示面板用光刻胶市场规模数据来源于《绍兴兴欣新材料股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》和《我国面板光刻胶需求快速增长 2022 年市场国产化率较低》，已使用当年中国人民银行公布的银行间外汇市场美元对人民币汇率中间价平均汇率进行换算

注 3：惠科股份光刻胶采购额来源于惠科股份招股说明书

注 4：因无法取得 2019 年和 2022 年 1-6 月我国显示面板用湿电子化学品和光刻胶的市场规模相关数据，故上表在计算 2019 年和 2022 年 1-6 月我国显示面板用湿电子化学品和光刻胶的市场规模之比时，假设 2019 年和 2020 年一致，2022 年 1-6 月和 2021 年一致

综上，公司与惠科股份系相互合作、互利共赢的关系，业务具有稳定性及可持续性，相关交易定价具有公允性。

综上所述，公司对惠科股份不存在重大依赖，相关业务合作具有可持续性。

（三）核查程序和核查意见

1. 核查程序

（1）查阅公司的工商登记资料、广西科铝与戈士勇股份转让涉及的内部决策文件和股份转让协议、广西科铝和戈士勇填写的调查表及出具的承诺函、相关资金流水及出资凭证等资料；

（2）对报告期内公司对惠科股份的销售收入进行分析，查询惠科股份子公司的投产情况，分析公司对惠科股份的销售收入增长的合理性；

（3）对广西科铝和戈士勇进行访谈，了解股份转让背景、款项支付及是否存在其他利益安排情形等；

（4）取得广西科铝和戈士勇出具的确认函；

（5）取得广西科铝出具的关于受让公司股份的情况说明，查阅惠科投资其他投资参股公司相关情况，分析广西科铝投资参股公司的合理性；

（6）取得公司及其子公司，公司的控股股东、实际控制人及其配偶、父母、成年子女、董事（不含外部董事、独立董事）、监事、高级管理人员、其他关键人员，实际控制人控制的其他企业 2019 年 1 月 1 日至今的所有银行账户资金流水并进行核查；

（7）查阅惠科股份公开资料，了解其行业地位以及经营状况；

（8）访谈公司销售总监，了解公司与惠科股份的业务合作情况，分析公司对惠科股份是否存在重大依赖，相关业务合作是否具有可持续性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）广西科铝与戈士勇之间的股份转让款支付期限较长，主要由于相较于其他外部投资者，广西科铝与公司具有更为紧密的战略合作关系，广西科铝存在分期支付股份转让款的需求，且其在同期其他对外投资中也存在分期支付股份转让款的情形，因而向戈士勇提出分期支付股份转让款的请求，戈士勇基于广西科铝对公司的投资为产业链战略投资，同意广西科铝上述请求；转让股份交割相关的工商变更登记手续已于 2020 年 9 月完成，双方已确认就公司股份及本次股份转

让事宜不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷，亦不会就本次股份转让相关事宜提出任何异议或权利请求，双方均不存在权益调整、股份回购或类似其他安排，不存在戈士勇通过股权转让款换取惠科股份后续对公司订单的情形，也不存在一致行动关系或其他利益安排；公司不存在以股权换取客户订单情形，不涉及股份支付。

(2) 公司对惠科股份不存在重大依赖，相关业务合作具有可持续性。

五、关于成本

申请文件及首轮问询回复显示：（1）报告期各期，发行人主营业务成本中直接人工金额分别为 973.18 万元、1,119.23 万元、1,042.22 万元、567.77 万元，制造费用金额分别为 2,470.44 万元、2,556.32 万元、2,381.40 万元、993.00。

（2）报告期内主要生产性原材料包括磷酸、二甲基亚砷、一乙醇胺、二乙二醇丁醚、剥离液回收液等。

请发行人：（1）说明主营业务成本中直接人工、制造费用与发行人收入、产品销量的匹配关系，2021 年收入大幅上升但直接人工、制造费用下降的合理性。（2）结合公开市场价格、可比公司采购价格、发行人向不同供应商采购价格，说明发行人主要原材料定价机制，采购价格是否公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）说明主营业务成本中直接人工、制造费用与公司收入、产品销量的匹配关系，2021 年收入大幅上升但直接人工、制造费用下降的合理性

1. 直接人工与公司收入、产品销量的匹配关系以及 2021 年收入大幅上升但直接人工下降的合理性

（1）直接人工与公司收入、产品销量的匹配关系

报告期内，公司主营业务成本中直接人工与公司收入、产品销量的匹配情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接人工（万元）①	567.77	1,042.22	1,119.23	973.18
主营业务收入（万元）②	27,334.10	52,387.54	35,736.91	31,237.45
销售数量（吨）③	20,986.68	48,433.81	44,417.19	49,028.93
单位收入对应的直接人工（元）①/②	0.02	0.02	0.03	0.03
单位销量对应的直接人工（元/KG）①/③	0.27	0.22	0.25	0.20

报告期内，公司每 1 元主营业务收入对应的直接人工分别为 0.03 元、0.03 元、0.02 元和 0.02 元，整体呈下降趋势，其中 2019 年度与 2020 年度持平，2021 年度与 2022 年 1-6 月持平，2021 年度较 2020 年度有所下降，主要与 2021 年度主营业务收入增长主要系主营产品的销售单价上涨而非销售数量增长驱动，以及随着中德电子公司的生产人员熟练度提高和生产效率提升，其投产初期超额配备的生产人员逐步减少等相关，原因详见本回复之五(一)1(2)之说明。

报告期内，公司单位主营业务产品销量对应的直接人工分别为 0.20 元/KG、0.25 元/KG、0.22 元/KG 和 0.27 元/KG，整体水平较为接近，2022 年 1-6 月相对较高。2022 年 1-6 月，公司车间生产人员的工资主要由基本工资、出勤工资、岗位补贴构成，薪酬金额相对固定，而公司当期受下游需求疲软及福建华佳彩购销交易中止等影响销量有所减少，从而导致单位人工金额较高。

综上，报告期内，公司主营业务成本中直接人工与公司收入变动趋势存在差异，2021 年度公司单位收入对应的直接人工较 2020 年度下降较多，主要与 2021 年度主营业务收入增长主要系主营产品的销售单价上涨而非销售数量增长驱动，以及随着中德电子公司的生产人员熟练度提高和生产效率提升，其投产初期超额配备的生产人员逐步减少等相关；公司主营业务成本中直接人工金额与产品销量变动趋势存在差异，2022 年 1-6 月公司单位人工金额较高，主要系当期公司受下游需求疲软及福建华佳彩购销交易中止等影响销量有所减少而直接人工成本相对固定所致。因此，公司主营业务成本中直接人工与主营业务收入、产品销量变动趋势存在差异具有客观原因。

(2) 2021 年收入大幅上升但直接人工下降的合理性

2020-2021 年度，公司直接人工成本及产品收入情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额
直接人工	1,042.22	-6.88%	1,119.23
主营业务收入	52,387.54	46.59%	35,736.91

2021 年度，公司直接人工较 2020 年度下降 6.88%，与主营业务收入变动趋势相反，主要原因如下：

1) 2021 年度，公司主营业务收入增长的主要驱动因素为主营产品的销售单

价而非销售数量，而直接人工与主营产品销售单价相关性较弱

2020 年度与 2021 年度，公司主营业务收入、主营产品销售数量及销售单价的变动情况如下：

项 目	2021 年度	变动比例	2020 年度
主营业务收入（万元）	52,387.54	46.59%	35,736.91
销售数量（吨）	48,433.81	9.04%	44,417.19
销售单价（元/KG）	10.82	34.41%	8.05

2021 年度，公司主营产品的原材料价格大幅上涨，公司及时通过价格传导机制将原材料价格上涨有效影响传导至客户处，从而推动公司主营产品销售单价大幅上涨。2021 年度，公司主营产品销售单价较 2020 年大幅上涨 34.41%，是主营业务收入大幅增长的主要驱动因素。2021 年度，公司的主营产品的销售数量增长虽然也是主营业务收入大幅增长的影响因素之一，但销售数量增长较少，同比增长率仅为 9.04%。2020 年度和 2021 年度，公司生产人员平均工资薪酬相对稳定，因此直接人工主要与平均生产人员人数相关，而平均生产人员人数与主营产品销售数量相关性较强，与主营产品的平均销售均价相关性较弱。因此，2021 年度，公司主营业务收入虽大幅增长，但主要系主营产品销售单价大幅上涨所致，而销售数量较 2020 年度增长较少，且随着中德电子生产人员熟练度提高、生产效率提升，2021 年度其平均生产人员人数有所减少，具体情况详见本回复之五（一）1（2）2 之说明，从而导致直接人工较 2020 年度略有下降。

2）随着中德电子公司的生产人员熟练度提高和生产效率提升，其投产初期超额配备的生产人员逐步减少，从而直接人工相应下降

2020 年度及 2021 年度，公司主营业务成本中直接人工与主营产品销售数量、生产人员数量（仅包含计入直接人工部分的生产人员）对比情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度
直接人工（万元）	1,042.22	1,119.23
销售数量（吨）	48,433.81	44,417.19
生产人员数量（年人均数）	119	138
其中：润玛股份生产人员数量（年人均数）	57	58
中德电子生产人员数量（年人均数）	62	80

2018 年 11 月，公司重要生产主体中德电子公司正式投产，2019 年系中德电子公司正式投产第一年，为了使生产人员尽快熟悉使用自动化设备，提高生产效

率，中德电子在生产初期招聘车间生产人员时，实际招聘人数高于岗位理论需要人数，并在生产过程中对员工持续进行自动化设备操作使用的相关培训与考核，以保障生产线的正常运转；随着中德电子公司生产人员操作熟练度不断提高和生产效率逐步提升，维持生产线正常运转所需生产人员数量有所下降，此后部分生产岗位员工发生离职时，中德电子公司不再对外进行招聘亦可维持生产线正常运转。因此，2021 年度，中德电子公司平均生产人员人数较 2020 年度减少较多，而润玛股份公司平均生产人员人数较为稳定，且 2020 年度和 2021 年度公司生产人员平均工资薪酬相对稳定，从而导致公司整体直接人工金额有所下降。综上，2021 年度，公司主营业务收入增长的主要驱动因素为主营产品的销售单价而非销售数量，而直接人工与主营产品的销售单价相关性较弱；2021 年度，公司销售数量虽略有增长，但随着中德电子公司的生产人员熟练度提高和生产效率提升，其投产初期超额配备的生产人员逐步减少，从而直接人工相应下降，具有合理性。

综上所述，公司主营业务成本中直接人工与主营业务收入、产品销量变动趋势存在差异具有客观原因；2021 年度，公司主营业务收入增长的主要驱动因素为主营产品的销售单价而非销售数量，而直接人工与主营产品的销售单价相关性较弱；2021 年度，公司销售数量虽略有增长，但随着中德电子公司的生产人员熟练度提高和生产效率提升，其投产初期超额配备的生产人员逐步减少，从而直接人工相应下降，具有合理性。

2. 制造费用与公司收入、产品销量的匹配关系以及 2021 年收入大幅上升但制造费用下降的合理性

(1) 制造费用明细

报告期内，公司主营业务成本中制造费用明细情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产折旧	472.47	47.58%	985.22	41.37%	1,100.96	43.07%	1,020.96	41.33%
安全费用	166.01	16.72%	572.59	24.04%	554.81	21.70%	380.05	15.38%
机物料消耗	127.92	12.88%	303.89	12.76%	311.39	12.18%	404.97	16.39%
电费	84.35	8.49%	207.99	8.73%	234.58	9.18%	240.78	9.75%
蒸汽费	53.56	5.39%	75.70	3.18%	83.85	3.28%	94.04	3.81%
其他	88.69	8.93%	236.01	9.91%	270.74	10.59%	329.64	13.34%

合 计	993.00	100.00%	2,381.40	100.00%	2,556.32	100.00%	2,470.44	100.00%
-----	--------	---------	----------	---------	----------	---------	----------	---------

(2) 制造费用与公司收入、产品销量的匹配情况

报告期内，公司制造费用中主要构成科目变动趋势与公司收入、产品销售情况变动趋势对比情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
固定资产折旧	472.47	985.22	-10.51%	1,100.96	7.84%	1,020.96
安全费用	166.01	572.59	3.20%	554.81	45.98%	380.05
机物料消耗	127.92	303.89	-2.41%	311.39	-23.11%	404.97
电费	84.35	207.99	-11.34%	234.58	-2.57%	240.78
蒸汽费	53.56	75.7	-9.72%	83.85	-10.84%	94.04
其他	88.69	236.01	-12.83%	270.74	-17.87%	329.64
制造费用合计	993.00	2,381.40	-6.84%	2,556.32	3.48%	2,470.44
主营业务收入	27,334.10	52,387.54	46.59%	35,736.91	14.40%	31,237.45
销售数量	20,986.68	48,433.81	9.04%	44,417.19	-9.41%	49,028.93

公司主营业务收入主要受销售价格及销量影响，而制造费用中除安全费用计提以上年营业收入为基础外，其余明细科目与产品销售价格均无明显相关关系。报告期内，公司制造费用各明细科目与产品销量或营业收入的匹配情况如下：

1) 固定资产折旧

报告期内，公司制造费用中的固定资产折旧与产品销量的匹配情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
固定资产折旧	472.47	985.22	1,100.96	1,020.96
固定资产折旧变动比例		-10.51%	7.84%	
销售数量	20,986.68	48,433.81	44,417.19	49,028.93
销售数量变动比例		9.04%	-9.41%	

公司固定资产折旧金额与机器设备等固定资产规模、使用情况相关程度较高，属于固定制造费用，与产品销量关联程度较低，因而 2020 年度，当公司产品销量下降时，公司制造费用中的固定资产折旧保持相对平稳。2021 年度，公司制造费用中的固定资产折旧较 2020 年度下降较多，固定资产折旧与产品销量变动趋势不一致，主要系部分 2010 年购置的固定资产已于 2020 年提足折旧所致，具

体情况详见本回复之五(一)2(3)1)之说明。

2) 安全费用

危险品生产与储存企业根据上年度实际营业收入为基础,采用分段超额累退比例,按照法人主体计提安全费用,因此安全费用的计提主要与上年度营业收入相关。报告期内,公司制造费用中安全费用与营业收入的匹配情况如下:

单位:万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安全费用	166.01	572.59	554.81	380.05
安全费用变动比例		3.20%	45.98%	
项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	52,406.23	35,747.06	31,239.94	20,956.47
营业收入变动比例	46.60%	14.43%	49.07%	

注:2018 年财务数据未经审计

2019 年和 2020 年,公司营业收入分别较 2018 年和 2019 年增长 49.07%和 14.43%,随着安全费用计提基数增长,2020 年和 2021 年,公司安全费用分别增长 45.98%和 3.20%。2022 年 1-6 月,公司在安全费用计提基数增长较多的情况下,安全费用计提较少,主要系润玛股份公司当期受疫情和安全生产许可证续证影响导致较长时间的停工,公司将停工期间计提的安全费用计入管理费用而非制造费用中所致。

3) 机物料消耗

机物料消耗主要指生产车间为维护生产设备正常生产所消耗的各类材料。报告期内,公司制造费用中的机物料消耗与产品销量的匹配情况如下:

单位:万元、吨

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
机物料消耗	127.92	303.89	311.39	404.97
机物料消耗变动比例		-2.41%	-23.11%	
销售数量	20,986.68	48,433.81	44,417.19	49,028.93
销售数量变动比例		9.04%	-9.41%	

公司机物料消耗与所生产的产品种类及设备使用情况等相关,其与销量并非呈完全线性的正相关关系。报告期内,公司机物料消耗与产品销量的变动趋势略有差异,主要与中德电子公司生产效率提升及备品备件领用变化相关。2019 年,

公司机物料消耗量较多，主要由于中德电子公司投产初期，生产工人对机器设备操作熟练程度较低所致；此外，2019 年，中德电子公司领用了较多运输使用的槽罐和吨桶所需的接头等备品备件，该类备品备件于领用时一次性摊销核算至制造费用，而该类接头使用周期较长，故 2020 年其领用量较 2019 年大幅减少，从而导致 2020 年机物料消耗有所减少。

4) 电费

公司制造费用中的电费为生产过程中消耗的电能金额，与销售数量的相关性相对较高。报告期内，公司制造费用中的电费与产品销量的匹配情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
电费	84.35	207.99	234.58	240.78
电费变动比例		-11.34%	-2.57%	
销售数量	20,986.68	48,433.81	44,417.19	49,028.93
销售数量变动比例		9.04%	-9.41%	

2021 年度，公司电费较 2020 年度有所下降，主要系 2021 年公司响应政府控电号召，采取系列措施降低电量消耗所致，具体情况详见本回复之五(一)2(3)2之说明。

5) 蒸汽费

公司制造费用中的蒸汽费为生产过程中消耗的蒸汽能源金额，与销售数量的相关性相对较高。报告期内，公司制造费用中的蒸汽费与产品销量的匹配情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
蒸汽费	53.56	75.70	83.85	94.04
蒸汽费变动比例		-9.72%	-10.84%	
销售数量	20,986.68	48,433.81	44,417.19	49,028.93
销售数量变动比例		9.04%	-9.41%	

2021 年度，公司制造费用中的蒸汽费较 2020 年度下降 8.15 万元，主要系在能耗双控的政策背景下，在不影响正常生产的情况下，公司通过及时关闭未使用的蒸汽阀门来节约能耗；此外，公司蒸汽的使用与环境温度相关，2021 年度公司所处地区平均气温较高，因此需要使用蒸汽的量相对较少。2022 年 1-6 月

由于蒸汽单价上涨，单位销量对应的蒸汽金额上升。

6) 其他

公司制造费用中的其他项主要包含生产车间管理人员工资薪酬、无形资产摊销、办公费、维修费、污水处理费等各类杂项费用。报告期内，公司制造费用中的其他费用与产品销量的匹配情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他费用	88.69	236.01	270.74	329.64
其他费用变动比例		-12.83%	-17.87%	
销售数量	20,986.68	48,433.81	44,417.19	49,028.93
销售数量变动比例		9.04%	-9.41%	

2020 年度，公司制造费用中的其他费用较 2019 年度下降较多，主要系当年因委外修理费用与劳保用品支出合计下降 66.17 万元所致；2021 年度，公司制造费用中的其他费用较 2020 年度有所下降，主要系 2021 年度公司车间管理人员人数减少所致。

综上，公司制造费用中，安全费用与上年度营业收入具有相关性，固定资产折旧为固定制造费用，与营业收入和产品销量的相关性均较弱，其他明细项目虽与产品销量存在一定相关性，但因其同时还受到设备运行状态、生产效率、生产安排等诸多因素影响，使得其中部分项目变动趋势与产品销量变动趋势存在一定差异。

(3) 2021 年收入大幅上升但制造费用下降的合理性

2020 年度和 2021 年度，公司制造费用、主营业务收入和产品销量的变动情况如下：

单位：万元、吨

项 目	2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额
制造费用	2,381.40	-6.84%	2,556.32
主营业务收入	52,387.54	46.59%	35,736.91
销售数量	48,433.81	9.04%	44,417.19

如前所述，公司制造费用与收入的相关性较弱，与销售数量存在一定相关性，但还受到多种其他因素影响。2021 年，公司主营业务收入虽较 2020 年大幅增长

46.59%，但产品销售数量仅增长 9.04%，因此，制造费用在固定资产折旧、电费、蒸汽费和其他费用下降的影响下，较 2020 年减少 6.84%。

2020 年度和 2021 年度，公司制造费用明细变动情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度
	金额	变动金额	金额
固定资产折旧	985.22	-115.75	1,100.96
安全费用	572.59	17.78	554.81
机物料消耗	303.89	-7.51	311.39
电费	207.99	-26.59	234.58
蒸汽费	75.70	-8.15	83.85
其他	236.01	-34.72	270.74
合 计	2,381.40	-174.93	2,556.32

由上表可见，2021 年度，制造费用下降主要有以下原因：

1) 固定资产折旧下降明显

固定资产折旧系公司制造费用中占比最高的项目，公司 2010 年度购置的总原值约 1,200 万元的机器设备已于 2020 年度提足折旧，2021 年度起不再需要对其计提折旧，且 2021 年度购置的机器设备当年度计提折旧金额较低，因此，2021 年度制造费用中的固定资产折旧金额较 2020 年度下降 115.75 万元，系 2021 年度收入大幅上升但制造费用下降的主要原因之一。

2) 电费略有下降

2021 年度制造费用中的电费较 2020 年度下降 26.59 万元，主要与中德电子公司受到能耗双控政策影响以及改变耗电量较高的制氮机的使用策略相关。

2021 年 8 月和 9 月，国家发改委陆续发布《2021 年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》和《完善能源消费强度和总量双控制度方案》，指导各地区各部门深入推进节能降耗工作。在上述政策目标指导下，江阴市召开了全市能耗控制应急调控会议，对完成全年节能工作目标任务进行了部署。中德电子公司于 2021 年 9 月下旬收到控电通知后，及时对生产安排进行了调整，在保证正常生产经营情况下，通过对机器设备更为合理的调配、调整生产区域空调温度等措施，一定程度上减少了用电量；此外，2021 年 9 月起，中德电子公司改变了制氮机的使用策略，通过对部分空气压缩机的管道改造，原先仅能为仪表提供压缩

空气的两台功率为 37KW 空气压缩机可以同时为制氮机提供压缩空气，满足制氮机在中、低负荷下对于压缩空气的需求，可以减少原配备 110KW 空气压缩机的空载使用情况，有效减少制氮机的用电量。

3) 蒸汽费略有下降

2021 年度制造费用中的蒸汽费较 2020 年度下降 8.15 万元，主要系在能耗双控的政策背景下，在不影响正常生产的情况下，公司通过及时关闭未使用的蒸汽阀门来节约能耗；此外，公司蒸汽的使用与环境温度相关，2021 年度公司所处地区平均气温较高，因此需要使用蒸汽的量相对较少。

4) 其他费用略有下降

制造费用中其他费用主要包含生产车间管理人员工资薪酬、无形资产摊销、办公费、维修费、污水处理费等杂项费用，2021 年度制造费用中的其他项较 2020 年度下降 34.72 万元，主要系 2021 年度车间管理人员较 2020 年度减少 5 人，导致生产车间管理人员工资薪酬较上年下降 29.82 万元所致。

综上，2021 年，公司产品销售数量虽较 2020 年略有上升，但受机器设备提足折旧后不再计提固定资产折旧，能耗双控的政策背景节约用电和蒸汽等因素影响，公司制造费用较 2020 年略有下降，具有合理性。

综上所述，公司制造费用中，安全费用与上年度营业收入具有相关性，固定资产折旧为固定制造费用，与营业收入和产品销量的相关性均较弱，其他明细项目虽与产品销量存在一定相关性，但因其同时还受到设备运行状态、生产效率、生产安排等诸多因素影响，使得其中部分项目变动趋势与产品销量变动趋势存在一定差异；2021 年，公司产品销售数量虽较 2020 年略有上升，但受机器设备提足折旧后不再计提固定资产折旧，能耗双控的政策背景下节约使用电和蒸汽等因素影响，公司制造费用较 2020 年略有下降，具有合理性。

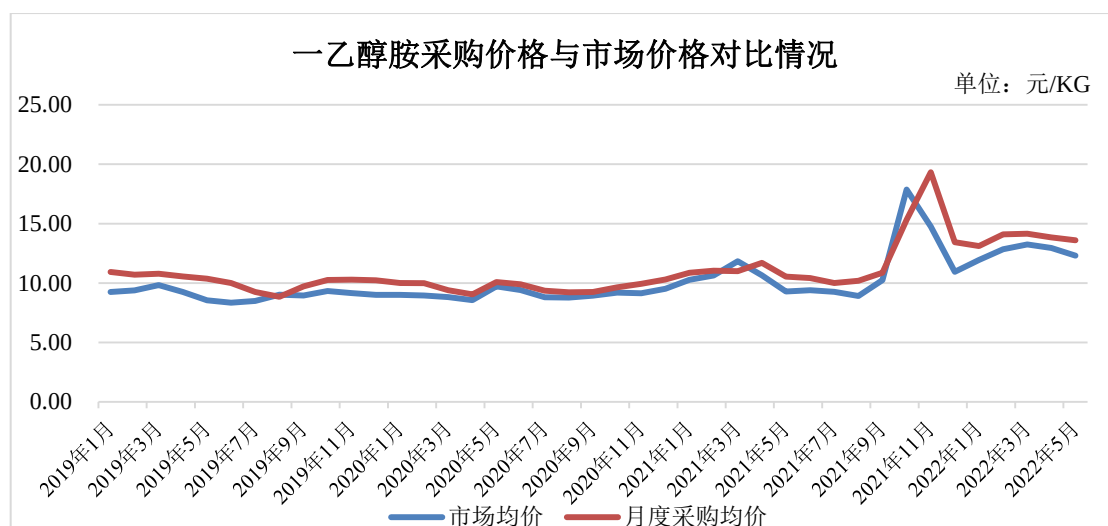
(二) 结合公开市场价格、可比公司采购价格、公司向不同供应商采购价格，说明公司主要原材料定价机制，采购价格是否公允

1. 公司主要原材料的采购均价与公开市场报价的比较

报告期内，公司主要原材料一乙醇胺、二甲基亚砜、磷酸、二乙二醇丁醚、剥离液回收液等采购金额占各期原材料采购总额比率为 70.99%、78.53%、81.68% 和 82.67%，其中剥离液回收液为过滤回收使用过的剥离液得到，无公开市场报价。

(1) 一乙醇胺

报告期内，公司一乙醇胺的月度采购均价与公开市场报价比较情况如下：



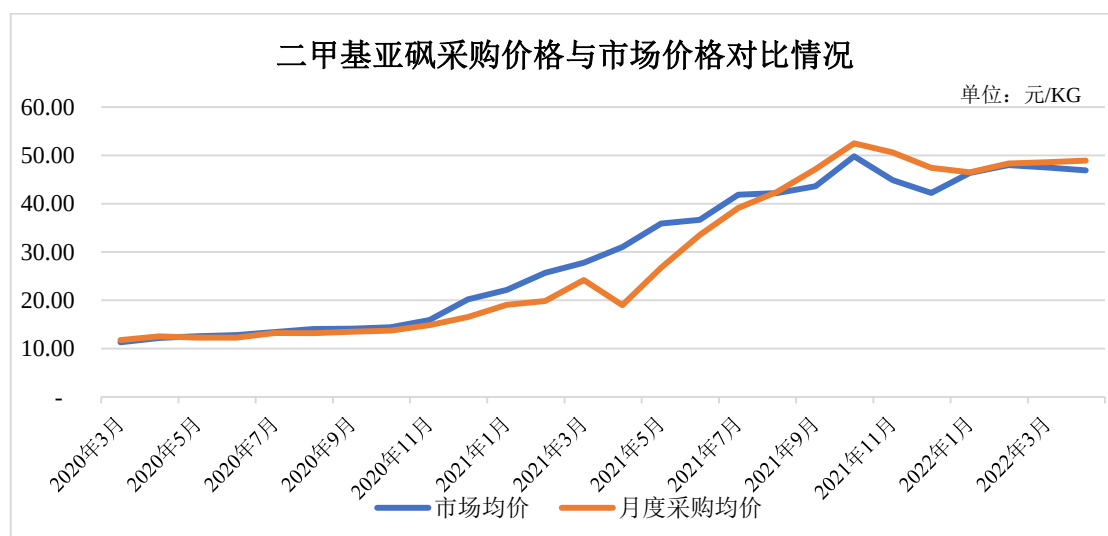
注 1：月度采购均价=当月采购金额（含税）/当月采购数量，下同

注 2：公开市场报价的数据来源为卓创资讯（<http://www.chem99.com/>）

报告期内，公司一乙醇胺月度采购均价与市场均价变动趋势基本保持一致，不存在显著差异。

(2) 二甲基亚砜

报告期内，公司二甲基亚砜的月度采购均价与公开市场报价比较情况如下：



注 1：报告期内，公司部分月份未采购二甲基亚砜

注 2：由于公开数据有限，无法获取二甲基亚砜 2019 年 1 月至 2020 年 2 月公开市场报价数据

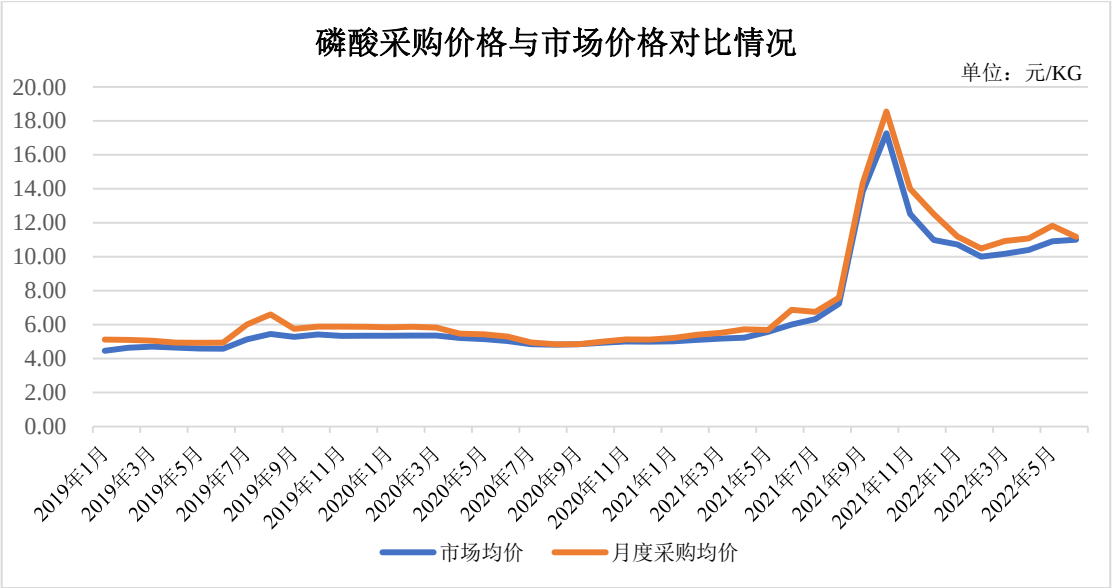
注 3：公开市场报价的数据来源为 ChemicalBook（<https://www.chemicalbook.com>）、化工网（<http://china.chemnet.com/>）

报告期内，公司二甲基亚砜的月度采购均价与市场均价变动趋势基本保持一致；2021 年 4 月，公司采购的二甲基亚砜价格较市场价格较低，主要系当月公司仅向常州市恒誉化工有限公司采购二甲基亚砜产品，其为我国二甲基亚砜主要

生产企业湖北兴发化工集团股份有限公司华东地区的一级代理商，具有相对的价格优势。

(3) 磷酸

报告期内，公司磷酸的月度采购均价与公开市场报价比较情况如下：

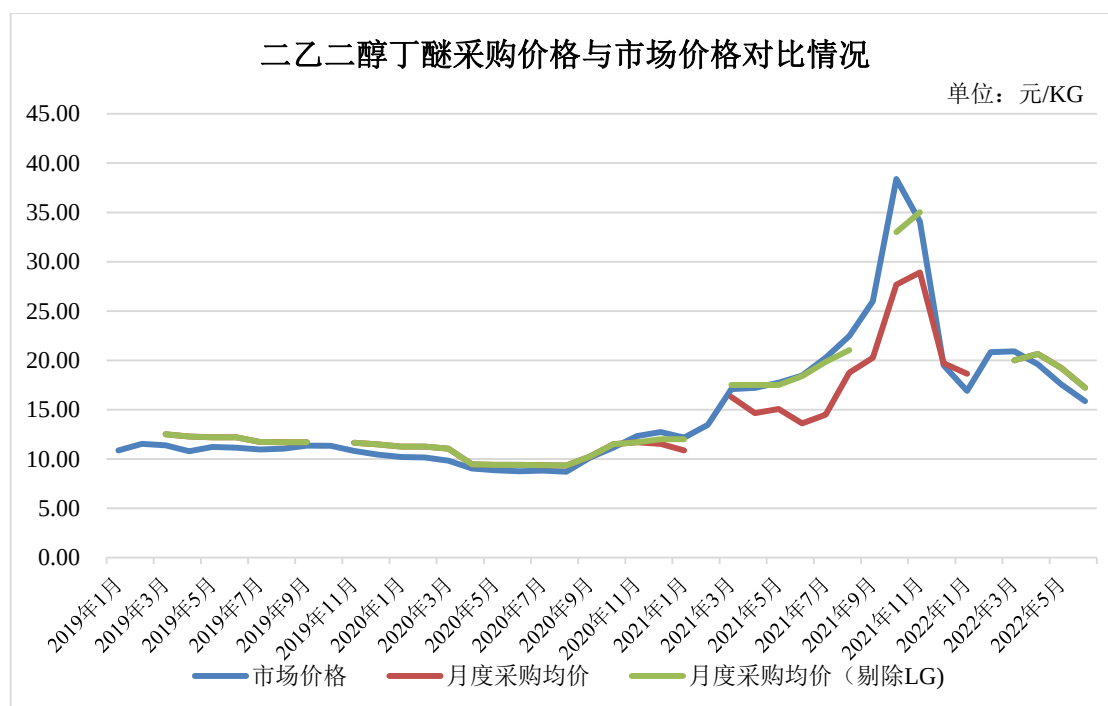


注：公开市场报价的数据来源为生意社（<http://www.100ppi.com/>）

报告期内，公司磷酸月度采购均价与市场均价变动趋势基本保持一致，2021年11月-12月系磷酸的市场价格大幅波动，导致公司采购价格略高于市场价格。

(4) 二乙二醇丁醚

报告期各期，公司二乙二醇丁醚的月度采购均价与公开市场报价比较情况如下：



注 1：公司自 2020 年 12 月开始向 LG 采购二乙二醇丁醚，2020 年 12 月以前月度采购均价与月度采购均价（剔除 LG）趋势线重合

注 2：报告期内，公司部分月份未采购二乙二醇丁醚

注 3：月度采购均价（剔除 LG）= 当月向 LG CHEM. LTD 以外供应商的采购金额（含税）/ 当月采购数量

注 4：公开市场报价的数据来源为卓创资讯（<http://www.chem99.com/>）

2019 年和 2020 年，公司二乙二醇丁醚月度采购均价与市场均价变动趋势基本保持一致，略低于公开市场报价，主要系公司二乙二醇丁醚主要采购自国内一级代理商，其销售价格通常具有价格优势。

2021 年以来，除国内一级代理商外，公司还向 LG CHEM. LTD 采购二乙二醇丁醚，由于进口到货周期较长，而采购均价统计时点为原材料实际入库时间，故采购价格调整反应至统计时点存在一定滞后性；此外，2021 年以来，受能耗双控等政策影响，我国化工产品价格波动较大，而国外市场则相对平稳。因此，2021 年，公司二乙二醇丁醚月度采购均价整体低于市场价格。剔除向 LG CHEM. LTD 采购的二乙二醇丁醚后，2021 年以来，公司二乙二醇丁醚月度采购均价与市场均价变动趋势基本保持一致。

2. 主要原材料公司采购均价与可比公司采购均价的比较

报告期内，同行业可比公司除江化微披露有磷酸和二乙二醇丁醚的采购价格

外，其余同行业可比公司均未披露相关原材料的采购价格，因此以下主要从公司与江化微的磷酸和二乙二醇丁醚的采购价格进行比较，具体情况如下：

(1) 磷酸

报告期内，公司与江化微的磷酸的采购价格（不含税）比较情况如下：

单位：元/KG

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江化微	10.26	7.68	4.69	4.83
润玛股份	9.80	7.63	4.70	4.86
价格偏离比例	-4.48%	-0.65%	0.21%	0.62%

注：江化微采购均价来源于其定期报告、经营数据报告等公开资料

报告期内，公司磷酸的采购均价与江化微不存在显著差异。

(2) 二乙二醇丁醚

报告期内，公司与江化微的二乙二醇丁醚的采购价格（不含税）比较情况如下：

单位：元/KG

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江化微	15.03	15.81	7.89	8.92
润玛股份	16.58	16.77	9.22	10.53
价格偏离比例	10.31%	6.07%	16.86%	18.05%

注：江化微采购均价来源于其定期报告、经营数据报告等公开资料

报告期内，公司与江化微的二乙二醇丁醚采购均价存在一定差异，主要与二乙二醇丁醚的市场价格与浓度、规格、等级等密切相关；此外，报告期内，二乙二醇丁醚的市场价格波动较大，不同时点的采购价格往往存在较大差异，采购时点分布差异也会对年度采购均价产生较大影响。

综上，公司磷酸的采购均价与江化微基本一致，二乙二醇丁醚的采购均价与江化微存在一定差异，主要与二乙二醇丁醚的浓度、规格、等级等方面的差异以及采购时点分布差异相关，具有客观原因。

3. 公司向不同供应商采购主要原材料的情况

报告期内，一乙醇胺、二甲基亚砜、二乙二醇丁醚等原材料存在市场价格波动较大、供需关系偏紧等特点，且不同供应商的销售及价格调整策略存在一定差异，公司综合价格、交货周期等因素择优采购，因而对同类原材料存在供应商数

量较多、向不同供应商进行采购的时点分布不均等情形。

报告期内，公司向一乙醇胺、二甲基亚砷、磷酸和二乙二醇丁醚主要供应商采购价格如下所示：

单位：元/KG

材料种类	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
一乙醇胺	致德化学（上海）有限公司	12.22	11.15	8.53	8.88
	上海蒂凯姆实业有限公司	12.48	13.54		7.52
	上海蔚云化工有限公司		9.59	8.52	
二甲基亚砷	常州市恒誉化工有限公司		19.89	11.39	9.69
	无锡渤林电子材料有限公司		38.73		10.05
	常州群悦化工有限公司			11.86	9.38
	苏州兴途化工科技有限公司	43.19	31.18	13.49	
	常州西普化工有限公司			11.25	
	上海蔚云化工有限公司	41.59		13.74	
	上海基诺德贸易有限公司	43.56	43.76		
	常州市柯瀚化工有限公司	41.59	40.02		
磷酸	江苏澄星磷化工股份有限公司	10.00	7.15	4.70	4.82
	泰兴市南磷化工有限公司	9.67	7.81	4.70	4.95
二乙二醇丁醚	致德化学（上海）有限公司	16.84	20.45	9.26	10.53
	LG CHEM. LTD	17.30	14.31		
	江苏怡达化学股份有限公司	16.66	23.89	8.50	
	上海蒂凯姆实业有限公司	12.39	18.72		

注 1：致德化学（上海）有限公司系供应商包括致德化学（上海）有限公司、禹晗（上海）实业有限公司

注 2：苏州兴途化工科技有限公司系供应商包括苏州兴途化工科技有限公司和上海凯赛实业有限公司

注 3：泰兴市南磷化工有限公司系供应商包括泰兴市南磷化工有限公司和江苏澄泰化工贸易有限公司

注 4：LG CHEM. LTD 系供应商包括 LG CHEM. LTD 和乐金化学（中国）投资有限公司深圳分公司

（1）一乙醇胺

2019 年，公司向上海蒂凯姆实业有限公司采购均价较低，主要系其为进入

公司供应商名录而进行适当让利所致。

2021 年，公司向上海蒂凯姆实业有限公司和上海蔚云化工有限公司采购价格与致德化学（上海）有限公司采购均价存在差异主要系采购时点差异所致，公司向上海蒂凯姆实业有限公司采购均价较高，主要系公司 2021 年仅在市场价格较高的 12 月向其采购，向上海蔚云化工有限公司采购集中在价格较低的 1 月、2 月及 7 月，向致德化学（上海）有限公司的采购则平均分布于 2021 年各月，由于 2021 年第四季度，一乙醇胺市场价格上涨迅速，因而导致公司向上述三家供应商年度采购均价存在一定差异，2021 年市场价格波动情况详见本回复之五（二）1（1）之说明。

（2）二甲基亚砜

2020 年，公司向上海蔚云化工有限公司、苏州兴途化工科技有限公司采购二甲基亚砜的均价较高，主要系公司当年向其采购二甲基亚砜主要集中在市场价格较高的 11 月和 12 月，公司 11 月和 12 月对上海蔚云化工有限公司、苏州兴途化工科技有限公司的二甲基亚砜采购额占全年采购金额的比重分别为 75.82%、57.29%。

2021 年，公司向不同供应商采购二甲基亚砜的均价存在较大差异，主要与二甲基亚砜市场价格波动较大，而公司向不同供应商的采购时点分布存在较大差异相关。2021 年，二甲基亚砜市场价格总体呈上升趋势，具体情况详见本回复之五（二）1（2）之说明。2021 年，公司向常州市恒誉化工有限公司采购主要集中于市场价格较低的上半年，占全年采购金额的比重达 82.62%，且常州市恒誉化工有限公司为我国二甲基亚砜主要生产企业湖北兴发化工集团股份有限公司华东地区的一级代理商，具有相对的价格优势，因而 2021 年公司向常州市恒誉化工有限公司采购二甲基亚砜的整体采购均价较低；公司向苏州兴途化工科技有限公司的采购均匀分布在各月，而向其余主要供应商的采购则集中于市场价格较高的下半年，2021 年下半年，公司向无锡渤林电子材料有限公司、上海基诺德贸易有限公司和常州市柯瀚化工有限公司的二甲基亚砜采购金额分别占全年采购金额的比重分别为 89.19%、93.83%和 100.00%，从而导致公司向苏州兴途化工科技有限公司采购价格高于常州恒誉化工有限公司但低于其他主要供应商。

（3）磷酸

报告期内，公司向主要磷酸供应商采购均价接近，无明显差异。

(4) 二乙二醇丁醚

LG CHEM. LTD 系公司的国外供应商，2021 年，受能耗双控等政策影响，我国化工产品价格波动较大，而国外市场则相对平稳，因此，公司向 LG CHEM. LTD 采购二乙二醇丁醚的均价整体低于国内供应商。

2021 年和 2022 年 1-6 月，公司向上海蒂凯姆实业有限公司采购均价低于其他国内供应商，主要与采购时点分布不同相关。2021 年，公司主要在市场价格较低的 3 月和 8 月向上海蒂凯姆实业有限公司采购二乙二醇丁醚，而在市场价格较高的 9-11 月未向其采购，根据卓创咨询发布的二乙二醇丁醚市场价格，2021 年 3 月、8 月及 9-11 月采购均价分别为 17.08 万元/吨、20.47 万元/吨和 32.84 万元/吨；2022 年 1-6 月，公司仅在市场价格较低的 6 月向上海蒂凯姆实业有限公司采购二乙二醇丁醚。

综上，报告期内，公司向不同供应商采购同类原材料的采购均价整体差异较小，相同时点的采购价格均与市场价格接近，部分原材料的期间采购均价有所差异，主要与采购时点分布不同、供应商地区分布差异等因素相关，具有合理原因。

4. 原材料定价机制

为保障采购原材料的质量和价格，公司有较为严格的供应商筛选标准和流程，采购部门根据供应商的资质条件、产品质量、供货能力、服务水平等情况，将符合条件的供应商纳入合格供应商系统；采购专员每天关注主要原材料市场价格变化，公司采购的每类原材料都会选择两家以上合格供应商进行询价，以保证货源供给充足、产品质量和采购价格合理。

报告期内，公司原材料定价机制合理且运行有效，公司采购价格具有公允性。

综上所述，报告期内，公司一乙醇胺、二甲基亚砷、磷酸、二乙二醇丁醚等主要原材料的采购价格与公开市场报价及其变动趋势基本一致，不存在较大差异；公司磷酸的采购均价与江化微基本一致，二乙二醇丁醚的采购均价与江化微存在一定差异，主要与二乙二醇丁醚的浓度、规格、等级等方面的差异以及采购时点分布差异相关，具有客观原因；公司向不同供应商采购同类原材料的采购均价整体差异较小，相同时点的采购价格均与市场价格接近，部分原材料的期间采购均价有所差异，主要与采购时点分布不同、供应商地区分布差异等因素相关，具有合理原因；公司原材料定价机制合理且运行有效，公司采购价格具有公允性。

(三) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 取得报告期内公司花名册以及各月员工工资明细，了解员工构成情况以及生产人员薪酬发放制度并访谈公司生产部门负责人，分析直接人工与营业收入的相关性以及人员变动的合理性；

(2) 获取公司销售明细表及生产明细表，复核产品销售收入及成本结转情况；

(3) 取得制造费用明细并访谈公司生产部门负责人，分析其与销售收入、销量的匹配关系以及变动原因；

(4) 获取报告期内固定资产折旧明细表，了解公司机器设备情况，分析 2021 年制造费用中固定资产折旧下降的原因；

(5) 获取报告期内安全费用计提政策，复核安全费用计提的正确性，分析安全费用变动原因；

(6) 查阅公司报告期内的采购明细表，了解报告期内主要原材料的采购价格和变化情况、采购时点、同类原材料不同供应商的采购价格和采购占比情况；

(7) 访谈公司采购部负责人和销售部负责人，了解报告期内主要原材料价格变化情况、原材料定价机制和公司对原材料涨价所采取的应对措施；

(8) 查阅主要原材料的公开价格信息，与报告期内公司的采购单价进行对比分析；

(9) 查阅同行业可比公司公开披露文件，了解同行业可比公司的主要原材料采购价格，并与公司进行对比分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主营业务成本中直接人工与主营业务收入、产品销量变动趋势存在差异具有客观原因，2021 年度，公司主营业务收入增长的主要驱动因素为主营产品的销售单价而非销售数量，而直接人工与主营产品的销售单价相关性较弱，2021 年度，公司销售数量虽略有增长，但随着中德电子公司的生产人员熟练度提高和生产效率提升，其投产初期超额配备的生产人员逐步减少，从而直接人工相应下降，具有合理性；公司制造费用中，安全费用与上年度营业收入具有相关性，固定资产折旧为固定制造费用，与营业收入和产品销量的相关性均较弱，其他明细项目虽与产品销量存在一定相关性，但因其同时还受到设备运行状态、生产效率、生产安排等诸多因素影响，使得其中部分项目变动趋势与产品销量变动

趋势存在一定差异；2021 年，公司产品销售数量虽较 2020 年略有上升，但受机器设备提足折旧后不再计提固定资产折旧，能耗双控的政策背景下节约使用电和蒸汽等因素影响，公司制造费用较 2020 年略有下降，具有合理性。

(2) 报告期内，公司一乙醇胺、二甲基亚砷、磷酸、二乙二醇丁醚等主要原材料的采购价格与公开市场报价及其变动趋势基本一致，不存在较大差异；公司磷酸的采购均价与江化微基本一致，二乙二醇丁醚的采购均价与江化微存在一定差异，主要与二乙二醇丁醚的浓度、规格、等级等方面的差异以及采购时点分布差异相关，具有客观原因；公司向不同供应商采购同类原材料的采购均价整体差异较小，相同时点的采购价格均与市场价格接近，部分原材料的期间采购均价有所差异，主要与采购时点分布不同、供应商地区分布差异等因素相关，具有合理原因；公司原材料定价机制合理且运行有效，公司采购价格具有公允性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：陈焱



中国注册会计师：孙海



二〇二三年二月十六日