

# 关于天津利安隆新材料股份有限公司 2019 年年报问询函的回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

## 关于天津利安隆新材料股份有限公司 2019 年年报问询函的回复

### 深圳证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对天津利安隆新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“利安隆”）2019 年财务报表，包括 2019 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2019 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2020 年 4 月 14 日出具了致同审字(2020)第 110ZA5853 号的无保留意见审计报告。

我们于 2020 年 6 月 10 日收到了利安隆转来的深圳证券交易所（以下简称“深交所”）出具的《关于对天津利安隆新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 456 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于利安隆对问询函相关问题的说明以及我们对利安隆 2019 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

### 问询函问题 1：

“《回函》显示，你公司在计算营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的勾稽过程中，2019 年其他剔除金额为 2.01 亿元，较 2018 年增加 87.85%，在计算营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金的勾稽过程中，非经营活动部分金额为 2.01 亿元，较 2018 年增加 367.44%。请你公司补充说明上述其他剔除、非经营活动部分对应的内容，是否具有商业合理性。请审计机构发表明确意见。”

### （一）公司回复

1、2019 年公司在计算营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的勾稽过程中其他剔除金额为 2.01 亿元，在计算营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金的勾稽过程中剔除非经营活动部分金额为 2.01 亿元，这两部分剔除事项为同一事项。母公司向子公司采购商品，并以真实的贸易背景对子公司开具的银行承兑汇票、信用证，在母公司单体层面确认应付账款/应付票据，在子公司单体确

认应收账款/应收票据。子公司在收到汇票、信用证后进行贴现，或以对母公司的应收账款在银行办理保兑业务。子公司在单体层面已符合终止确认的条件，因此终止确认对母公司应收账款/应收票据。但在合并层面，上述事项作为公司的筹资活动，将母公司的应付账款/应付票据调整为短期借款。相应的现金流量表对销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金同时进行调减。

2、2018 年公司在计算营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的勾稽过程中其他剔除金额为 1.07 亿元，在计算营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金的勾稽过程中非经营活动部分金额为 0.43 亿元，其中 1.07 亿元与销售商品、提供劳务收到的现金中的剔除事项为同一事项，与 2019 年的剔除事项的情况相同，另外-0.64 亿元为应付账款中支付设备款的期初期末变动金额，应当作为投资活动列示，因此在经营活动中剔除。

3、公司内部之间的交易均为真实交易，为公司正常的采购销售业务，具有商业合理性。

## （二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、检查了利安隆母公司与子公司之间的交易的真实性。
- 2、检查了利安隆及其子公司与银行签订的银行承兑协议、信用证合同、应收账款保兑业务的合同。
- 3、从合并层面对上述交易进行分析，以判断列报是否恰当。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述非经营活动剔除事项的说明，与我们在执行利安隆 2019 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

### 问询函问题 2:

“你公司于 2019 年 6 月 30 日将利安隆凯亚（河北）新材料有限公司（以下简称“利安隆凯亚”）纳入合并报表。《回函》显示，利安隆凯亚 2019 年实现收入 4.77 亿元，净利润为 1.30 亿元，同比分别增长 37.46%、160%。请你公司补充说明利安隆凯亚 2019 年业绩大幅增长的具体原因，利安隆凯亚的业务结构、产品类

别、经营模式、主要客户及供应商构成是否发生显著变化，业绩变化与同行业可比公司情况是否存在显著差异，是否具有合理性。请审计机构发表明确意见。”

### （一）公司回复

#### 1. 利安隆凯亚 2019 年业绩大幅增长的具体原因

2019 年销售收入 4.77 亿元，2018 年销售收入 3.47 亿元，同比增长 1.30 亿元。2019 年净利润 1.3 亿元，2018 年净利润 0.5 亿元，同比增长 0.8 亿元。净利润增长主要为销售毛利增长影响，2019 年销售毛利 2.06 亿元，2018 年销售毛利 1.06 亿元，同比增长 1 亿元。主要有以下原因：

（1）**扩充光稳定剂下游终端产品生产线，产能有所增加。**2018 年 10 月光稳定剂新车间生产线竣工投产，利安隆凯亚正式自产 770、292、123 等终端产品，但由于初期生产阶段，生产和销售规模较小，2018 年产量较低成本较高，2019 年工艺流程日趋成熟，产量提升，使得单位成本渐趋合理，2019 年新投产的终端产品综合毛利率为 45.13%，合计贡献收入 12,277.09 万元，毛利 5,540.19 万元，约占 2019 年度收入和毛利总额的四分之一。新生产线的投产影响 2019 年销售收入较 2018 年的 1,227.28 万元增长了 11,049.81 万元，2019 年销售毛利较 2018 年增长 5,745.12 万元。

（2）**主要产品价格稳中有升。**利安隆凯亚的主要产品为受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体，以及部分阻聚剂和癸二胺产品。2019 年，受市场供需关系的影响，利安隆凯亚相关产品的平均销售价格有所上升，如下表所示：

产品类别	2019 年平均销售单价（元/公斤）	2018 年平均销售单价（元/公斤）	变动率
受阻胺类光稳定剂	51.09	41.33	23.61%
受阻胺类光稳定剂中间体	26.94	24.84	8.45%
癸二酸及其衍生产品	45.79	41.50	10.34%
阻聚剂	34.90	34.72	0.52%

（3）**丙酮等主要原材料价格下降，推高了产品的毛利率，增加了企业的盈利空间。**利安隆凯亚主要外购原料之一的丙酮，采购价格 2019 年度较 2018 年度下降 984.86 元/吨，下降幅度达 21.67%，如下表所示：

年度	采购量（吨）	采购金额（万元）	平均单价（万元/吨）	变动比例
2018	12,630.78	5,738.50	0.45	-21.67%
2019	14,949.72	5,320.11	0.36	

由于光稳定剂产品具有较为相似化学结构，丙酮价格的下降会直接或间接影响多个产品的生产成本。

2. 利安隆凯亚的业务结构、产品类别、经营模式、主要客户及供应商构成是否发生显著变化。

(1) 业务结构未发生显著变化。利安隆凯亚是一家专业从事高分子材料抗老化助剂产品研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品为 HALS 及其中间体，兼有部分阻聚剂及癸二胺产品。HALS 及其中间体为利安隆凯亚核心产品，最近两年，相关产品销售收入占比均在 70%左右。

(2) 产品类别方面，近年来，利安隆凯亚开始布局产业链终端产品市场，相较中间体，终端产品市场需求更加广阔。2018 年 10 月新车间建成投产后，利安隆凯亚开始自产 770、292、123、3853 等终端产品，经过 2018 年试运行，2019 年度产销情况良好，2019 年实现收入 12,277.09 万元。

(3) 经营模式亦未发生重大变化。利安隆凯亚的经营模式简述如下：

#### A. 采购模式

利安隆凯亚主要原材料为丙酮、癸二酸、液氨、片碱、双氧水等化工原料，由供应部统一负责各类原材料的采购。利安隆凯亚在生产上采用备货生产和订单生产的生产方式，在设定安全库存的基础上，由供应部制定采购计划后建立采购流程，供应部、生产部、销售部联审后完成采购申请，审批后由供应部负责进行采购。其中，丙酮属于易制毒化学品，公司根据《易制毒化学品管理条例》和公安、安监等有关部门的管理规定制定了相应的采购、运输、使用及储存管理制度并严格执行。

在供应商选择上，利安隆凯亚与国内大型化工原料供应商常年保持稳定的业务合作关系。每一类原材料均有两个以上合格供应商作为备选，综合考虑价格、质量以及双方以往合作关系等因素，决定向哪类供应商采购及具体采购数量。通过供应商之间的竞争，一方面促使供应商提高产品质量，另一方面保证了原材料价格和供应的稳定。

为了确保原材料采购质量，利安隆凯亚制定了规范的供应商评审流程，由供应部牵头其他相关部门负责具体实施。供应部负责各类原材料供应商的寻找、认证等工作，在对供应商进行资质审核后，供应部再行会同技术部、生产部、品质部等相关部门根据供应商提供的样品，从质量、价格、性能、使用说明、安全特

点、售后服务和供应商规模等方面进行比较、确认，最终根据评估综合确定优质的供应商签订合同。对于危险化学品供应商，公司依据《危险化学品管理条例》的相关规定，对储存、经营和运输等环节的安全要求在合同中做出明确约定。

### B.生产模式

利安隆凯亚采用备货生产和订单生产的生产模式。具体生产过程中，利安隆凯亚生产部门根据产品销售及库存情况，结合生产周期、生产能力，制定生产计划，然后将生产计划下达至各生产人员，生产人员分解计划、组织物料、完成生产。利安隆凯亚制定了严格的生产流程管理制度，对生产过程运作的人员、物料、环境、设备及生产工序进行有效控制，以提高生产效率、保证产品质量达标并符合监管部门规定的生产要求。利安隆凯亚重视安全生产，通过对生产流程各环节的严格控制确保全过程处于稳定的受控状态。

利安隆凯亚下游客户群体主要集中于 Sin Hun、Everlight 等国际跨国化工企业和利安隆、天罡助剂等国内抗老化助剂优势企业，市场销售较为稳定，可预测性好。备货生产一方面保证了公司对下游客户即时采购需求的快速响应能力，另一方面尽可能减少产线停工检修、设备清洗、安全监测等影响，保证产品的连续生产和质量稳定，降低原材料消耗及三废排出量，实现清洁生产的同时可以节约成本、增加经济效益。

### C.销售模式

报告期内，公司销售模式以直销为主。销售部直接与国内外大型光稳定剂、高分子材料终端产品生产厂商建立业务联系，产品直接销售给下游生产厂家。销售部门直接负责执行信息采集、联络、市场开拓和售后服务等工作，并能够第一时间对客户需做出反应。

公司与客户结算方式主要分为款到发货和货到付款两种。根据不同客户的需求、信用状况及生产资质情况评估后，公司给予内销客户的货款信用期约为 15 天至 60 天，外销客户的货款信用期为不超过 90 天。

#### (4) 主要客户及供应商构成未发生显著变化

前五客户：

2019 年较 2018 年前五增加 Sin Hun Chemical Co., Ltd.、Everlight Chemical Industrial Corporation，减少新秀化学（烟台）有限公司和杭州欣阳精细化工有限公司，均在利安隆凯亚前 10 名客户清单中，仅排名发生变化。

利安隆凯亚 2019 年度和 2018 年度前五大客户的销售收入如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售内容	营业收入	比例%
2019	1	利安隆供应链管理有限公司	HALS	10,582.85	22.21
	2	北京天罡助剂有限责任公司	HALS	3,995.29	8.38
	3	Sin Hun Chemical Co., Ltd.	HALS	3,225.56	6.77
	4	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	癸二胺	2,658.45	5.58
	5	Everlight Chemical Industrial Corporation	HALS	2,655.53	5.57
	合计				23,117.68
2018	1	北京天罡助剂有限责任公司	HALS	4,588.96	13.22
	2	新秀化学（烟台）有限公司/ 萧县新秀新材料有限公司	HALS	2,232.51	6.43
	3	杭州欣阳精细化工有限公司	HALS	2,002.24	5.77
	4	天津利安隆新材料股份有限公司	HALS	1,990.33	5.74
	5	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	癸二胺	1,961.68	5.65
	合计				12,775.72

前五供应商无变化。

利安隆凯亚 2019 年度和 2018 年度前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	比例%
2019	1	衡水京华化工有限公司	癸二酸	7,335.56	30.05
	2	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	癸二酸	3,192.44	13.08
	3	中国石化化工销售有限公司华北分公司	丙酮	2,577.96	10.56
	4	淄博联汇化工有限公司	丙酮	2,246.39	9.20
	5	河北凯德生物材料有限公司	癸二酸	1,793.36	7.35
	合计				17,145.70
2018	1	衡水京华化工有限公司	癸二酸	5,209.31	23.30
	2	中国石化化工销售有限公司华北分公司	丙酮	3,159.46	14.13
	3	淄博联汇化工有限公司	丙酮	2,509.50	11.22
	4	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	癸二酸	1,591.56	7.12
	5	河北凯德生物材料有限公司	癸二酸	964.09	4.31
	合计				13,433.91

3.业绩变化与同行业可比公司情况是否存在显著差异，是否具有合理性。

利安隆凯亚在掌握起始原料 TAA 的同时，还具有丰富的中间体产品线，产品涵盖 TMP、TAD、PMP、DMS 等多个 HALS 类光稳定剂的重要中间体，目前还向下延伸到了下游 770、292 等终端产品，是业内为数不多的几家具有从“起始原料——关键中间体——终端产品”完整产业链条的厂家。另考虑到化学助剂行业是小众细分市场、不同产品的独特性等因素，目前未发现业务基本相同的公众公司，仅有上海普利特复合材料股份有限公司（股票代码：002324，以下简称“普利特”）拟并购标的（含启东金美化学有限公司、福建帝盛科技有限公司、杭州帝盛进出口有限公司、宁波保税区帝凯贸易有限公司、杭州欣阳精细化工有限公司五家公司，以下简称“普利特并购标的公司”）部分业务可比。

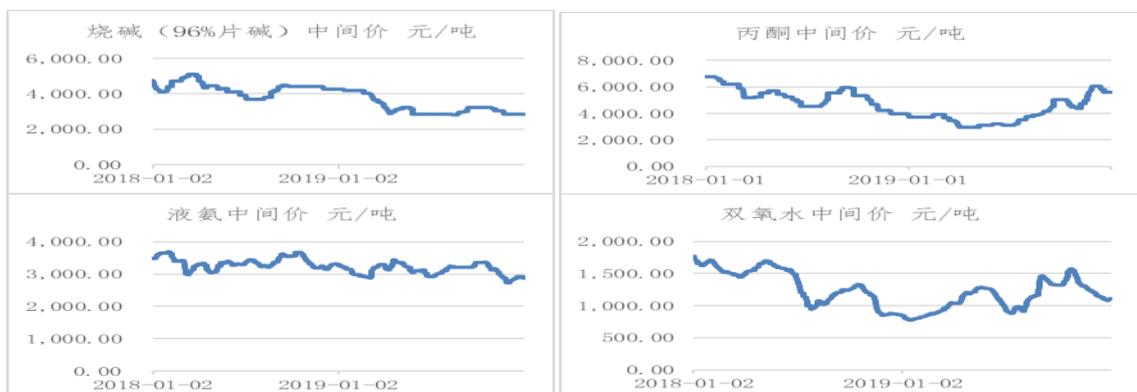
利安隆凯亚与普利特并购标的公司同类产品平均销售单价如下：

产品类别	利安隆凯亚		
	2018 年	2019 年	变动率
受阻胺类光稳定剂	41.33	51.09	23.59%
受阻胺类光稳定剂中间体	24.84	26.94	8.48%
产品类别	普利特并购标的公司		
	2018 年	2019 年 1-9 月	变动率
受阻胺类光稳定剂	48.18	53.23	10.48%
四甲基哌啶醇	23.26	24.48	5.25%

注：上表中普利特并购标的公司四甲基哌啶醇价格为其原材料采购价格；四甲基哌啶醇为受阻胺类光稳定剂中间体的产品之一。

利安隆凯亚与普利特并购标的公司同类产品平均销售单价于 2019 年度均出现上涨，趋势相同，不存在显著差异。

同时，从 WIND 获取利安隆凯亚主要原材料中间价 2018-2019 年期间变化趋势如下：



备注：数据来源：WIND

正如上表所示：2019年，丙酮、片碱、液氨、双氧水等主要原材料相较于2018年度，中间价均呈下降趋势。

因此，在行业平均销售单价稳中有升的情况下，上述主要原材料的价格下降，推高了利安隆凯亚产品的毛利率，增加了企业的盈利空间，致使2019年度业绩大增，与行业整体情况基本一致。

## （二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

收入真实性：

（1）了解、评价并测试了利安隆凯亚收入相关相关的内部控制设计和运行有效性；

（2）评价利安隆凯亚收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

（3）对收入及毛利率执行分析程序，主要包括：本期月度间的波动分析、与上年同期数据的对比分析等，确定是否存在重大或异常差异以及评价差异是否合理；

（4）抽样检查了与收入确认相关的支持性文件，对于境内销售收入，检查了合同或订单、销售发票、发货单、客户签收的出库单等；对于向境外销售的收入，检查了合同或订单、销售发票、出口报关单、货运提单，并核对了海关2019年出口数据；

（5）对本期重要客户实施了函证程序，并亲自控制函证全过程，并对重要的和新增的客户进行背景调查；

（6）选取临近资产负债表日前后记录收入的样本，核对发货单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

成本的完整性：

（1）了解、评价并测试了利安隆凯亚采购及存货相关的关键内部控制设计和运行有效性；

(2) 检查生产成本发生额归集是否正确，对生产成本在完工产品及在产品之间的分配进行审核，了解存货发出的计价方法，检查前后期是否一致，并抽取主要存货复核其计算是否正确；

(3) 对原材料、库存商品、产销量等执行分析性程序，分析月度变动情况，对异常变动分析原因并追加审计程序；

(4) 对本期重要供应商全年采购和期末余额情况实施了函证程序，并亲自控制函证全过程，对重要的和新增的供应商进行背景调查；

(5) 获取存货跌价准备计算表，复核存货减值测试过程，检查存货跌价准备计提是否充分；

(6) 实施监盘程序，并获取公司盘点记录，进行抽盘检查存货数量、当前状况等。

(7) 获取了公司报告期内的采购明细，并抽查核对相应的合同、订单及入库单等相关单据。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述业绩增长的说明，即利安隆凯亚 2019 年业绩较 2018 年增长的主要原因系产销量增长、销售单价增长和原料采购价格走低带来销售成本下降多方原因所致，与公司实际情况相符，与我们在执行利安隆凯亚 2019 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

### 问询函问题 3:

“请你公司按照《57 号问询函》的要求补充说明主要经销商的最终实现销售情况，经销商及下游客户与你公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来。请审计机构发表明确意见。”

#### (一) 公司回复

##### 1、主要经销商的最终实现销售情况

公司与经销商签订的合同为买断式的，公司将商品控制权转移给经销商后，不对最终客户承担主要责任，具体表现在：经销商向最终客户承担转让商品的

主要责任，经销商转让给最终客户商品之前或之后承担了该商品的存货风险，经销商有自主决定所交易商品的定价权。

境外经销业务均由公司发货给经销商，再由经销商发给最终客户，公司发货给经销商后不再承担商品所有权相关的风险和报酬，因此以经销商签收时点确认收入。

境内的经销业务，公司发货给经销商或代表经销商发货给最终客户，对方签收后，商品所有权上的相关风险和报酬转移给经销商，公司以经销商或经销商的最终客户签收时点确认收入。

公司 2019 年度经销收入折人民币为 18,549.54 万元，占全年总收入的 9.38%。主要经销商有 4 家，收入为 16,179.00 万元，占经销收入的 87.22%，截至 2020 年 5 月 31 日，前四大经销商回款比例均为 100%，未发生销售退回情况。

经销商	所在地区	2019 年销售额 (人民币万元)	下游客户分布	截止 2020 年 5 月 31 日回款比例
经销商 1	美国	7,644	美洲地区	100%
经销商 2	中国	3,264	主要集中在长三角和 珠三角地区	100%
经销商 3	韩国	3,023	韩国地区	100%
经销商 4	日本	2,248	日本地区	100%

根据公司目前掌握的情况，上述四家经销商对应的下游客户共有 217 家，对下游客户的平均销售额为 74.56 万元，销售客户分布较为零散。

## 2、经销商及下游客户的关联关系核查

公司为了规范关联交易，保障公司与各关联人所发生的关联交易的合法性、公允性、合理性，保障股东和公司的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》和《公司章程》等有关规定，制定了关联交易决策制度。公司财务部负责关联交易的档案管理工作，更新关联方资料。公司关联交易按照《公司章程》及法律、法规、规章、规范性文件的要求履行决策程序，重大关联交易由独立董事发表意见。公司监事会、内部审计部门，依据其职责对关联交易事宜进行全过程监督，对违规行为及时提出纠正意见。监事会认为必要时，可直接向股东大会报告。

经核查，公司的经销商均不在公司的关联方清单中，公司未发现经销商及下游客户与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员发生其他利益往来。

## （二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解、评估并测试了公司识别和披露有关关联关系及关联交易的内部控制；
- 2、取得管理层提供的关联交易声明和关联方关系清单，通过互联网信息查询，进行适当的背景调查识别核实关联方；
- 3、对主要经销商及下游客户与管理层提供的关联方清单进行比对，以识别是否存在未披露的关联方关系及交易；
- 4、检查公司与经销商签订的合同，分析销售模式为买断式还是代理式；
- 5、对主要经销商发生额及余额进行函证以核实交易的真实性。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述经销事项的说明，与我们在执行利安隆 2019 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

本回复仅向深交所报送及披露使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

二〇二〇年六月十五日