

关于对上海康鹏科技股份有限公司
2024 年
年报问询函的回复

关于对上海康鹏科技股份有限公司 2024 年年报问询函的回复

众会字（2025）第 09109 号

上海证券交易所科创板公司管理部：

众华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)接受上海康鹏科技股份有限公司(以下简称“康鹏科技”或“公司”)的委托,按照中国注册会计师审计准则(以下简称“审计准则”)审计了康鹏科技 2024 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表,2024 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表及相关财务报表附注(以下简称“财务报表”),并于 2025 年 4 月 16 日出具了无保留意见的审计报告(报告号为众会字(2025)第 03601 号)。我们的目标是对财务报表整体是否存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证,并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。

贵部向上海康鹏科技股份有限公司下发的问询函《上证科创公函〔2025〕第 0159 号》已收悉,针对问询函中提到问题,我们结合对上海康鹏科技股份有限公司(以下简称:“康鹏科技”或“公司”)已执行的审计程序及相关资料,对有关问题回复如下:

问题一、关于新材料业务

年报显示,公司新材料产品主要包括显示材料、新能源电池材料及电子化学品及有机硅材料。2022 年-2024 年,公司新材料业务收入分别为 6.83 亿元、3.81 亿元和 3.58 亿元,毛利率分别为 32.14%、10.60%和 2.70%。报告期内,新材料板块收入下降主要受下游需求不足及市场竞争激烈,公司产品单价承压影响。

请公司:(1)分产品列示 2022 年至 2024 年公司前五大客户情况,包括客户名称、订单获取方式、定价模式、销售价格、销售金额、收入确认方式、收入确定时点及依据以及与上市公司、实际控制人及董监高是否存在关联关系;

(2) 结合产品结构、产品成本、定价策略，分产品量化分析 2023 年、2024 年公司新材料产品毛利率下滑的具体原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，公司拟改善毛利率水平的措施，并结合 2025 年一季度业绩情况说明是否存在持续下滑的风险，如有，请作针对性风险提示。

一、公司说明：

(一) 分产品列示 2022 年至 2024 年公司前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、定价模式、销售价格、销售金额、收入确认方式、收入确定时点及依据以及与上市公司、实际控制人及董监高是否存在关联关系；

公司新材料产品主要包括显示材料、新能源电池材料及电子化学品及有机硅材料。分产品列示 2022 年至 2024 年公司前五大客户情况如下：

1、显示材料

(单位：万元)

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
2024 年						
客户一	框架合同	竞争导向定价	11,148.44	FOB	取得提单	否
客户二	竞争性谈判	竞争导向定价	2,366.11	签收确认	签收单	否
客户三	框架合同	竞争导向定价	1,476.03	签收确认	签收单	否
客户四	框架合同	竞争导向定价	668.12	签收确认	签收单	否
客户五	框架合同	竞争导向定价	296.47	签收确认	签收单	否
2023 年						
客户一	框架合同	竞争导向定价	13,322.34	FOB	取得提单	否
客户三	框架合同	竞争导向定价	2,439.54	签收确认	签收单	否
客户四	框架合同	竞争导向定价	1,098.01	签收确认	签收单	否
客户二	竞争性谈判	竞争导向定价	897.09	签收确认	签收单	否

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
客户六	竞争性谈判	竞争导向定价	223.17	签收确认	签收单	否
2022 年						
客户一	框架合同	竞争导向定价	20,030.87	FOB	取得提单	否
客户三	框架合同	竞争导向定价	3,466.97	签收确认	签收单	否
客户四	框架合同	竞争导向定价	2,939.78	签收确认	签收单	否
客户七	竞争性谈判	竞争导向定价	1,615.17	签收确认	签收单	否
客户二	竞争性谈判	竞争导向定价	908.40	签收确认	签收单	否

2、新能源电池材料及电子化学品

(单位: 万元)

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
2024 年						
客户八	竞争性谈判	竞争导向定价	6,005.63	签收确认	签收单	否
客户九	竞争性谈判	竞争导向定价	2,335.01	签收确认	签收单	否
客户十	竞争性谈判	竞争导向定价	586.72	签收确认	签收单	否
客户十一	竞争性谈判	竞争导向定价	584.25	签收确认	签收单	否
客户十二	竞争性谈判	竞争导向定价	389.74	签收确认	签收单	否
2023 年						
客户十三	竞争性谈判	竞争导向定价	4,882.51	签收确认	签收单	否
客户九	竞争性谈判	竞争导向定价	2,675.40	签收确认	签收单	否
客户十二	竞争性谈判	竞争导向定价	1,480.57	签收确认	签收单	否

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
客户十四	竞争性谈判	竞争导向定价	888.30	签收确认	签收单	否
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	703.01	签收确认/FOB	签收单/取得提单	否
2022 年						
客户九	竞争性谈判	竞争导向定价	14,700.95	签收确认	签收单	否
客户八	竞争性谈判	竞争导向定价	5,099.96	签收确认	签收单	否
客户十二	竞争性谈判	竞争导向定价	2,149.07	签收确认	签收单	否
客户十三	竞争性谈判	竞争导向定价	1,365.22	签收确认	签收单	否
客户十四	竞争性谈判	竞争导向定价	1,039.25	签收确认	签收单	否

新能源电池材料及电子化学品业务的订单获取模式为竞争性谈判，获取的订单类型通常为即时订单。2022 年至 2024 年下游电解液行业竞争激励，市场份额波动较大。根据研究机构 EVTank 联合伊维经济研究院共同发布了《中国锂离子电池电解液行业发展白皮书（2025 年）》，从中国电解液企业竞争格局来看，2024 年相比 2023 年前十企业的排名出现了较大的变化。中国电解液行业 CR10 由 2023 年的 90.2%下滑到 2024 年的 87.9%，市场竞争进一步加剧。公司新能源电池材料及电子化学品业务前五大客户受下游行业竞争和订单获取模式影响，存在一定波动。

3、有机硅材料

（单位：万元）

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
2024 年						
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	658.05	签收确认	签收单	否
客户十六	竞争性谈判	竞争导向定价	547.94	签收确认	签收单	否

客户名称	订单获取方式	定价模式	销售金额	收入确认方式	收入确认时点依据	是否存在关联关系
客户十七	竞争性谈判	竞争导向定价	412.18	签收确认	签收单	否
客户十八	竞争性谈判	竞争导向定价	346.41	签收确认	签收单	否
客户十九	竞争性谈判	竞争导向定价	280.35	签收确认	签收单	否
2023 年						
客户二十	竞争性谈判	竞争导向定价	682.46	签收确认	签收单	否
客户二十一	竞争性谈判	竞争导向定价	468.83	签收确认	签收单	否
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	393.26	签收确认	签收单	否
客户二十二	竞争性谈判	竞争导向定价	320.67	签收确认	签收单	否
客户二十三	竞争性谈判	竞争导向定价	308.71	签收确认	签收单	否
2022 年						
客户二十二	竞争性谈判	竞争导向定价	745.22	签收确认	签收单	否
客户二十四	竞争性谈判	竞争导向定价	710.27	签收确认	签收单	否
客户二十五	竞争性谈判	竞争导向定价	687.20	签收确认	签收单	否
客户十七	竞争性谈判	竞争导向定价	633.60	签收确认	签收单	否
客户十五	竞争性谈判	竞争导向定价	544.38	签收确认	签收单	否

（二）结合产品结构、产品成本、定价策略，分产品量化分析 2023 年、2024 年公司新材料产品毛利率下滑的具体原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，公司拟改善毛利率水平的措施，并结合 2025 年一季度业绩情况说明是否存在持续下滑的风险，如有，请作针对性风险提示。

1、2023 年及 2024 年，公司新材料业务分产品营业收入、毛利率情况如下表所示：

(单位：万元)

	2024 年			2023 年		
	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
显示材料	16,717.17	46.67	24.76	18,503.45	48.54	31.88
新能源电池材料及电子化学品	12,388.76	34.59	-24.49	13,295.62	34.88	-16.61
有机硅材料	6,714.19	18.74	-2.04	6,319.15	16.58	5.54
合计	35,820.13	100.00	2.70	38,118.22	100.00	10.60

由上表分析可知，2023 年、2024 年公司新材料业务产品结构基本维持稳定，毛利率下滑主要受以下因素影响：

(1) 显示材料单价下滑影响产品毛利率水平。

据集邦咨询数据，进入 2024 年下半年，LCD 面板价格上涨逐渐放缓，部分尺寸面板价格甚至轻微下降。公司基于技术降本和市场份额拓展的考虑，2024 年下调产品价格，积极开发国内客户，降低客户集中度，促进销售的多元化。公司 2024 年显示材料出货总数量同比增加 6.56%。

(2) 新能源电池材料及电子化学品单价下滑影响产品毛利率水平。

2024 年，国内锂价维持弱势运行。2024 年下半年我国进入盐湖生产旺季、叠加锂辉石大厂结束检修等，供应端仍然保持放量，限制锂价回升。

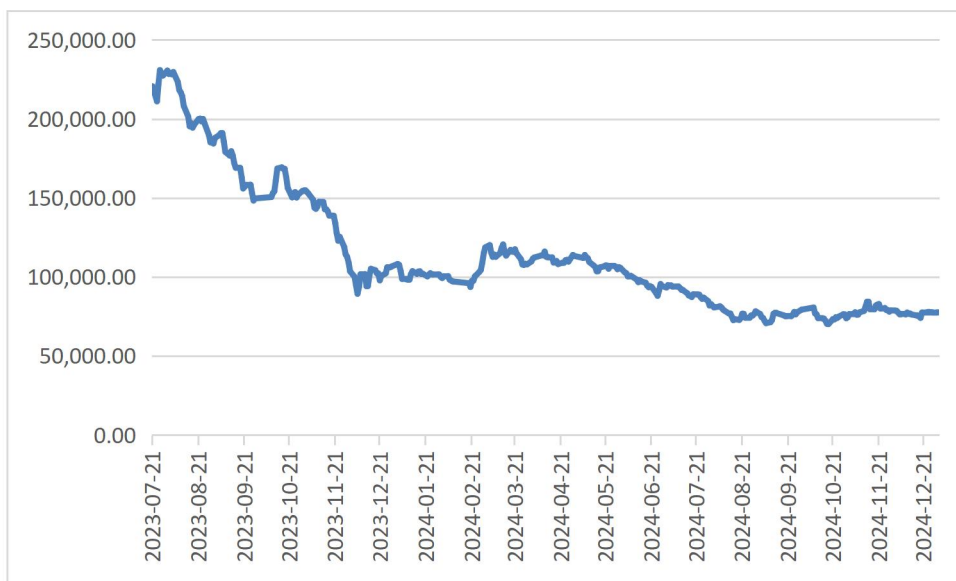


图 1：我国碳酸锂期货价格走势 (单位：元/吨)

2024 年上半年新能源车销售增长有所放缓，叠加原材料锂盐价格影响，在产

品单位成本减少的同时，行业竞争持续加剧。公司主要通过主动降价方式维持市场份额，影响了产品的毛利水平。

2、同行业可比公司毛利率情况如下表所示：

可比公司	2024 年	2023 年
显示材料：		
万润股份	39.96%	42.49%
瑞联新材	44.20%	35.18%
新能源电池材料及电子化学品：		
华盛锂电	-19.44%	11.26%
永太科技	-5.24%	-28.31
有机硅材料：		
斯迪克	24.94%	27.91%
硅宝科技	20.82%	25.26%

注：同行业可比公司数据均来自于上述公司定期报告。其中，永太科技选取“锂电及其他材料类”板块数据

显示材料部分，公司显示板块主要包含液晶单晶及中间体，毛利率变动趋势与万润股份一致。瑞联科技显示材料包含 OLED 升华前材料和液晶单体材料，毛利率增加受益于 OLED 面板在中大尺寸屏幕领域渗透率的稳步攀升。

新能源电池材料及电子化学品部分，公司新能源电池材料及电子化学品主要是锂电池材料，毛利率变化趋势与华盛锂电一致。华盛锂电主要有电子化学品及特殊有机硅两大系列，其中电子化学品主要为锂电池电解液添加剂领域，下游为电解液生产企业，与公司在产业链的位置更为相似。永太科技锂电及其他材料类包含锂电池材料、含氟液晶中间体、氟化液等产品，2024 年该板块毛利率为负数，毛利率趋势不一致主要系产品类别差异。

有机硅部分，公司与同行业可比公司毛利率变化趋势一致。公司有机硅产品毛利率偏低，主要受主要生产基地 2023 年由衢州搬迁至兰州，目前业务规模较小，单位生产成本较高影响。

由上述表格分析可知，公司和瑞联新材和永太科技毛利率趋势不一致主要系产品类别差异，与其他同行业可比公司毛利率变动趋势一致，具备一定合理性。

基于现状，公司拟改善毛利率水平的措施：

（1）降本增效：公司将增强生产与销售的统筹工作，进一步实现规模化生产和规模化效应，如布局衢州精制产线，通过规模效应降低成本。

（2）技术革新：一方面依托生产工艺技术革新，在单耗方面进一步优化，提高产品收率；另一方面尽可能减少现有生产步骤和环节，如在兰州的募投项目将采用连续氟化技术，在提升安全性和自动化水平的同时，降低材料耗用及污染排放，进一步提高效益降低成本。

（3）产品布局：进一步丰富公司产品线并实现公司收入增长新亮点，如在募投项目中布局茂金属催化体系的助催化剂和聚酰亚胺单体材料。电池方面的新添加剂和阻燃剂。

3.结合 2025 年一季度业绩情况说明是否存在持续下滑的风险

2025 年一季度公司收入、毛利率情况如下表所示：

（单位：万元）

	2025 年一季度	
	收入	毛利率（%）
显示材料	3,400.63	25.02
新能源电池材料及电子化学品	2,707.42	-26.38
有机硅材料	1,613.53	-2.75
合计	7,721.57	1.19

公司 LiFSI 毛利率为负数，但仍维持生产销售的主要原因如下：

（1）锂电行业目前已基本处于行业底部位置，2025 年一季度产品单位价格较 2024 年度已小幅回升。并且，当前公司经营活动产生的现金流量净额仍为正数。

（2）在不考虑折旧影响的情况下，LiFSI 产品单位价格高于单位成本。

公司 2025 年一季度新材料产品整体毛利率为 1.19%，相较于 2024 年下降 1.51 个百分点，下降幅度收窄。其中，显示材料毛利率较 2024 年上升 0.26 个百分点，新能源电池材料及电子化学品较 2024 年下降 1.89 个百分点，有机硅材料较 2024 年下降 0.71 个百分点。未来，如果受到市场供需格局变化、产品价格持续下降、市场份额下降、出货量减少等不利因素影响，公司新材料业务业绩可能存在持续下滑的风险。

二、会计师核查过程及意见

（一）审计程序

- 1、了解和评价与销售收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 2、通过向管理层访谈，了解公司订单获取方式、公司主要产品定价模式及策略；
- 3、检查 2024 年主要客户销售框架协议、合同或订单等，检查合同中贸易条款、控制权转移时点、售价、支付条款等的信息，了解并评价公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；
- 4、获取 2022-2024 年度公司收入成本表，对比分析 2022 及 2023 前五大客户名称、销售价格，通过公开信息查询 2022 年-2024 年前五大客户与上市公司、实际控制人及董监高是否存在关联关系；
- 5、对于 2024 年度的收入及应收抽取样本，向客户函证交易额和应收账款余额，核查交易和往来的真实性和准确性；
- 6、查阅同行业可比公司年报和定期报告，分析同行业公司新材料产品收入、毛利率变动情况，分析公司新材料毛利率变动趋势与同行业趋势是否一致，通过访谈方式了解管理层拟改善公司毛利率水平的措施；
- 7、查阅主要原材料碳酸锂的市场价格情况；
- 8、了解公司 2025 年第一季度新材料产品的销售收入及毛利情况。

（二）相关结论

基于以上工作，我们认为公司关于 2024 年度产品收入确认方式符合企业会计准则相关规定，公司前五大客户与上市公司、实际控制人及董监高不存在关联关系；公司新材料产品毛利下降与同行业比公司毛利变动趋势对比的分析说明、新材料产品销售毛利下降的原因的说明，与我们在 2024 年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。

问题二、关于医药农药定制化学品业务

年报显示，公司医药农药定制化学品（简称 CDMO）业务主要包括医药和农药两个板块。2022 年-2024 年，公司 CDMO 业务收入分别为 5.27 亿元、5.70 亿元和 2.95 亿元，毛利率分别为 25.66%、39.23%和 23.17%。2024 年，公司 CDMO 业务收入同比减少 48.29%，毛利率比上年减少 16.06 个百分点，年报披露主要

是受客户订单计划每年之间有较大变化、集采降价等影响。

请公司：（1）区分医药和农药两类产品，列示 2022 年至 2024 年公司 CDMO 业务前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、销售金额、订单签署日期、收入实现日期、收入确认方式，并结合主要客户所采购原料对应产品投产和销售情况，说明 2024 年公司 CDMO 业务大幅下滑的原因及合理性，是否存在大客户依赖、收入继续下滑等风险，如有，请作针对性风险提示；（2）区分境内和境外，分医药和农药两类产品补充说明 2022 年-2024 年公司 CDMO 业务的收入和毛利率情况，如境内外业务毛利率差异较大，请说明具体原因及合理性；（3）请年审会计师说明对公司境外收入真实性所执行的审计程序，获取的审计证据、覆盖范围及比例，包括但不限于境外客户的函证与走访情况，与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等，并提供明确的结论性意见。

一、公司说明：

（一）区分医药和农药两类产品，列示 2022 年至 2024 年公司 CDMO 业务前五大客户情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、销售金额、订单签署日期、收入实现日期、收入确认方式，并结合主要客户所采购原料对应产品投产和销售情况，说明 2024 年公司 CDMO 业务大幅下滑的原因及合理性，是否存在大客户依赖、收入继续下滑等风险，如有，请作针对性风险提示；

（单位：万元）

客户名称	销售内容	订单获取方式	销售金额	订单签署日期	收入实现日期	收入确认方式
2024 年						
客户一	农药	框架合同	2,693.25	2023/2	2024/3~2024/4	FOB
			2,205.73	2023/3	2024/1~2025/5	FOB
			1,455.48	2024/3	2024/5~2024/6	FOB
			1,012.58	2024/6	2024/7	FOB
			1,005.01	2024/9	2024/10~2024/12	FOB
小计			8,372.05			
客户二	医药	竞争性谈判	2,796.76	2022/12	2024/1~2024/4	FOB
			4,196.68	2024/1	2024/4~2024/10	FOB

客户名称	销售内容	订单获取方式	销售金额	订单签署日期	收入实现日期	收入确认方式
小计			6,993.44			
客户三	医药	竞争性谈判	1,521.34	2024/1	2024/3~2024/5 、2024/12	签收确认
			220.30	2024/3	2024/9	签收确认
			112.39	2024/6	2024/11	签收确认
			355.45	2024/8	2024/8	签收确认
小计			2,209.48			
客户四	医药	竞争性谈判	941.59	2023/11	2024/1~2024/2	签收确认
			879.65	2024/3	2024/9	签收确认
			235.40	2024/4	2024/11	签收确认
小计			2,056.64			
客户五	医药	竞争性谈判	154.16	2023/11	2024/1	签收确认
			65.84	2024/1	2024/2	签收确认
			849.56	2024/6	2024/6~2024/10	签收确认
			407.08	2024/9	2024/10~2024/11	签收确认
小计			1,476.99			
2023 年						
客户一	农药	框架合同	453.51	2021/10	2023/3	FOB
			414.16	2021/11	2023/1	FOB
			1,925.62	2022/2	2023/1~2023/5	FOB
			4,100.71	2022/12	2023/3~2023/5	FOB
			146.60	2023/1	2023/6	FOB
			6,591.09	2023/2	2023/4~6	FOB
			440.14	2023/3	2023/6	FOB
			631.94	2023/5	2023/9	FOB
			5,174.49	2023/6	2023/8~2023/12	FOB

客户名称	销售内容	订单获取方式	销售金额	订单签署日期	收入实现日期	收入确认方式
小计			19,878.26			
客户六	医药	框架合同	5,510.96	2022/2	2023/2~2023/6	DAP
			1,031.56	2022/7	2023/6	DAP
小计			6,542.52			
客户七	医药	竞争性谈判	5,255.07	2023/3	2023/5~2023/9	DAP
			917.34	2023/10	2023/11	DAP
小计			6,172.41			
客户八	农药	竞争性谈判	5,077.49	2022/10	2023/6~2023/8	FOB
小计			5,077.49			
客户二	医药	竞争性谈判	860.17	2022/1	2023/1	DAP
			868.35	2022/7	2023/1~2023/2	FOB
			2,928.20	2022/12	2023/3~2023/12	FOB
小计			4,656.71			
2022 年						
客户一	农药	框架合同	3,105.09	2021/1	2022/1~2022/4	FOB
			2,509.91	2021/11	2022/6~2022/12	FOB
			4,866.30	2022/2	2022/5~2022/12	FOB
			4,524.12	2022/5	2022/7~2022/9	FOB
			4,679.88	2022/8	2022/10~2022/12	FOB
			376.59	2022/9	2022/12	FOB
小计			20,061.88			
客户二	医药	竞争性谈判	744.97	2021/7	2022/1、2022/3	FOB
			1,878.95	2021/7	2022/1~2022/2	DAP
			2,089.90	2021/11	2022/4~2022/9	FOB
			2,707.38	2022/1	2022/6~2022/12	FOB
			352.11	2022/6	2022/12	FOB
			219.44	2022/7	2022/12	DAP
小计			7,992.74			
客户九	医药	竞争性谈判	217.70	2021/11	2022/3~2022/4	签收确认
			323.89	2022/4	2022/5~2022/6	签收确认

客户名称	销售内容	订单获取方式	销售金额	订单签署日期	收入实现日期	收入确认方式
			647.79	2022/6	2022/7	签收确认
			1,354.96	2022/7	2022/8~2022/9	签收确认
			1,539.82	2022/10	2022/10~2022/11	签收确认
小计			4,084.16			
客户八	农药	竞争性谈判	3,694.54	2022/5	2022/7~2022/8	FOB
小计			3,694.54			
客户十	农药	框架合同	2,398.46	2021/12	2022/1、2021/9	FOB
			643.08	2022/5	2022/9	FOB
			618.29	2022/10	2022/11	FOB
小计			3,659.83			

注：存在一个订单内有多个小订单的情况，故确认收入在不同月份。

境外客户通常按照年度下订单，订单签署日至发货日间隔通常在 6 个月左右。实际执行时受下游销售计划和生产投料计划影响，以客户通知为准。

2024 年公司 CDMO 业务大幅下滑的主要原因为：

- （1）客户一同比收入减少 11,506 万元。受前期境外物流紧张关系影响，客户超量采购导致库存水平较高，截至目前超量采购库存已基本消化完毕。
- （2）抗癌药中间体主要集中在 2023 年下半年及 2025 年上半年出货。受该产品影响，2024 年该品类同比收入减少 9,898 万元。

2024 年公司对 CDMO 板块第一大客户实现收入 8,372.05 万元，占 2024 年营业收入 67,481.33 万元的 12.41%，低于 50%，故不存在大客户依赖风险。

目前客户前期超量采购库存已基本消化完毕，公司一季度业绩已有回暖迹象。公司 2024 年 CDMO 业务收入为 2.95 亿元，较 2023 年同比减少 48.29%；2025 年一季度 CDMO 业务收入为 1.61 亿元，同比增长 77.55%。未来，如果受到下游客户销售安排和生产计划调整、药品专利到期和集采等因素导致价格进一步下降的不利影响，公司 CDMO 业务收入存在持续下滑的风险。

(二) 区分境内和境外，分医药和农药两类产品补充说明 2022 年-2024 年公司 CDMO 业务的收入和毛利率情况，如境内外业务毛利率差异较大，请说明具体原因及合理性；

(单位：万元)

	2024		2023		2022	
	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)
医药化学品						
境内	7,751.04	-28.9	5,140.13	-21.77	12,183.31	21.99
境外	13,295.82	53.84	24,277.67	61.77	13,145.96	38.98
合计	21,046.86	23.35	29,417.80	47.17	25,329.27	30.81
农药化学品						
境内	74.20	-10.37	48.60	10.57	13.80	41.83
境外	8,372.05	23.01	27,563.76	30.81	27,308.00	20.88
合计	8,446.25	22.72	27,612.36	30.77	27,321.80	20.89
CDMO 总计	29,493.11		57,030.16		52,651.07	

公司 2024 年度境内外收入毛利率变动趋势不一致主要系销售的 CDMO 产品结构差异导致。境外销售长期以来服务欧美新药公司，在一些上市专利期新药上有技术和客户认证形成壁垒，保证了较高的售价和毛利。而境内销售主要以仿制药和专利到期的农药中间体为主，由于技术门槛较低，竞争也更为激烈，售价与毛利率较低。

报告期内受到市场环境竞争影响，为保证市场占有率，个别产品出现了负毛利销售，整体拉低了境内销售毛利率。医药化学品主要产品的 2024 年境内外收入、毛利率情况如下：

产品	境内业务		境外业务	
	收入 (万元)	毛利率 (%)	收入 (万元)	毛利率 (%)
降糖药中间体	4,522.43	-38.15	6,993.45	40.48
兽药中间体	2,122.13	-9.91	-	-
抗癌药中间体	-	-	2,817.24	61.74
抗癌药原料药	-	-	1,521.34	90.37
合计	6,644.56	-29.13	11,332.03	52.46
收入覆盖率 (%)	85.72		85.23	

表格中，境内业务的主要产品为降糖药中间体和兽药中间体，2024 年共计实现收入 6,644.56 万元，占 2024 年医药产品境内业务收入 7,751.04 万元的 85.72%；境外业务的主要产品为降糖药中间体、抗癌药中间体和抗癌药原料药，2024 年共计实现收入 11,332.03 万元，占 2024 年医药产品境外业务收入 13,295.82 万元的 85.23%。其中，降糖药中间体在境内外毛利率差异主要是因为境外业务的下游终端用户为降糖药原研药厂商，境内业务的下游终端为国内仿制药厂商。受集采影响，仿制药利润趋薄，下游客户竞争激烈，上游中间体受影响降价明显。考虑到规模效应，公司同时推进国内外市场发展。降糖药中间体终端药物集采价格和原研药价格如下表所示：

产品	国内集采价格（元/片）	原研药价格（元/片）
单片	0.18~0.22	4.82

注：

- 1、国内集采价格为全国第十批药品集中采购拟中选结果表 7 片/板 x4 板/盒规格价格
- 2、原研药为 28 片/盒药房价格，不同平台存在一定价格波动

二、会计师核查过程及意见

（一）审计程序

- 1、通过管理层访谈，了解公司 CDMO 订单的获取方式、CDMO 境内境外主要客户的类型、境内境外销售 CDMO 产品类别，CDMO 产品境内境外定价模式及策略；
- 2、了解和评价与销售收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 3、检查 2024 年 CDMO 主要客户销售框架协议、合同或订单等，检查合同中贸易条款、控制权转移时点、售价、运费承担方式、支付条款等的信息，并评价公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；
- 4、根据 2024 年公司销售收入明细表，抽样 2024 年度大额 CDMO 收入客户，向客户函证交易额和应收账款余额，核查交易和往来的真实性和准确性；
- 5、获取 2022-2024 年度公司收入成本表，对比分析 2022 及 2023 年 CDMO 前五大客户名称、销售产品、销售价格、收入确认方式；
- 6、获取公司主要 CDMO 产品成本构成明细表，结合销售收入明细表，汇总分析医药和农药化学品主要产品的销售收入、销售成本、单位价格、单位成本、毛利率

对比分析，分析过程中重点关注负毛利产品和毛利率显著变化的产品；

7、获取公司报告期收入成本明细表，访谈管理层，了解报告期内公司境内外业务毛利率差异原因；

8、了解公司 2025 年第一季度 CDMO 产品的销售收入及毛利情况；

9、获取公司境外客户期后回款记录，选取样本，检查相关银行水单，网银流水等收款凭证。

（二）相关结论

基于以上工作，我们认为公司关于 2024 年度 CDMO 产品收入确认方式符合企业会计准则相关规定。公司 CDMO 前五大客户的情况、2024 年公司 CDMO 业务大幅下滑的原因及合理性的说明、境内境外业务毛利率差异较大的原因及合理性的说明，与我们在 2024 年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。截止 2025 年 5 月 15 日，境外回款金额占 2024 年末境外应收款比例为 99%。

三、请年审会计师说明对公司境外收入真实性所执行的审计程序，获取的审计证据、覆盖范围及比例，包括但不限于境外客户的函证与走访情况，与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等，并提供明确的结论性意见。

回复：

1、我们对公司境外收入真实性执行了以下审计程序：

（1）了解和评价公司与销售收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

（2）查阅主要客户的销售框架协议、合同或订单等，检查合同中贸易条款、控制权转移时点、售价、运费承担方式、支付条款等的信息，了解公司各类产品的定价策略，并评价公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）选取样本，对境外客户报告期内的交易金额及报告期期末的应收账款余额实施函证程序，相关情况如下：

a) 函证比例:

(单位: 万元)

境外客户收入	金额	占比 (境外收入总额)
境外收入总额	28,894.65	100.00%
发函金额及比例	26,221.17	90.75%
回函金额	25,965.28	89.86%

注: 上述金额按营业入口口径统计, “发函或回函金额”指发函或回函对应的境外营业收入金额, “发函或回函比例”指发函或回函金额占境外营业收入的比例。

b) 回函差异情况:

境外销售的回函无差异。

c) 未回函证的替代性程序:

(单位: 万元)

项目	金额
未回函客户营业收入金额	255.89
未回函金额占境外营业收入比例	0.89%

针对未回函证的客户执行替代程序, 具体包括: ①抽取订单和发票, 检查对应的出库单、提单等原始单据; ②检查未回函证客户的期后收款情况。

经查验, 未回函证不存在重大异常情况。

(4) 选取报告期内记录的销售收入执行细节测试, 核对至相关的销售合同或订单、出库单、报关单、海运提单、客户签收记录和销售发票等支持性文件, 已执行细节测试的境外营业收入占公司报告期境外营业收入的比例为 87.76%;

(5) 从国家外汇管理局数字外管平台 (ASOne) 导出企业 2024 年度出口申报表, 对公司主要产品出口销售收入同上述出口销售及海关电子口岸数据进行分析, 其匹配程度如下:

(单位: 万元)

项目	2024 年度
公司确认的境外销售收入 (A)	28,894.65
减: 公司境外子公司 API 境外确认的境外销售收入 (B)	-2,010.26
加: 还原以净额法确认的出口销售金额 (C)	6,453.82

加：集团内部出口销售金额（已在合并层面抵消）（D）	548.08
申报出口销售收入金额（E=A+B+C+D）	33,886.29
海关电子口岸申报金额（F）	33,556.53
差异（G=E-F）	329.76
差异率（H=G/F）	0.98%

注：上表测算结果存在较小差异，主要是由于人民币和美元之间的汇率差异或外汇申报时间性差异所致。

（6）根据国家外汇管理局数字外管平台（ASOne）获取公司的外汇收汇申报明细，并与公司出口销售收款数据及出口金额数据进行核对，针对差异情况分析其差异原因和合理性，其匹配如下：

（单位：万元）

项目	2024 年度
公司出口销售收款(美元)(A)(注)(美元)	4,825.76
外管局收汇数据-收到的出口货款(美元)(B)	4,827.14
差异（C=A-B）	-1.38
差异率（D=C/B）	-0.03%

注：报告期内公司出口销售时主要以美元作为外币结算工具，且从国家外汇管理局数字外管平台获取的申报明细系以美元列示，故为便于比较，上表将出口销售收款中非美元结算款项按各月末汇率折算为美元计算。

b）出口金额和外管局的收汇数据-出口金额核对如下：

（单位：万元）

项目	2024 年度
申报出口销售收入金额（美元）（A）	4,681.62
外管局收汇数据-出口总额（美元）（B）	4,702.69
差异（C=A-B）	-21.07
差异率（D=C/B）	-0.45%

注：上表测算结果存在较小差异，主要是由于人民币和美元之间的汇率差异或外汇申报时间性差异所致。

(7) 获取报告期内公司出口退税明细申报表，并分析出口退税金额与出口销售收入匹配性，具体明细如下：

(单位：万元)

项目	2024 年度
公司出口销售收入金额（美元）(A)	4,681.62
出口退税申报金额（美元）(B)	5,424.10
差异（C=A-B）（注 2）	742.48
差异率（D=C/B）	13.69%
2024 年度申请退税金额（人民币）(E)	4,718.79
归属于 2024 年度的实际退税金额（人民币）(F)	4,718.79
差异（G=E-F）	-
差异率（H=G/F）	0.00%

注 1：报告期内，从公司获取的出口退税出口申报明细主要以美元作为外币结算工具，故仅列示为美元计价。

注 2：差异 C 是因为 2024 年 12 月申报的出口退税申报额中包含截至 2024 年末客户未签收，仍作为发出商品的出口金额，该部份货物于 2025 年 1 月 13 日至 3 月 7 日经客户签收，康鹏科技公司按照《企业会计准则》的规定在 2025 年 1-3 月确认营业收入。公司 2024 年度出口退税申报金额截止审计报告日已全部收到。

(8) 获取报告期内收入回款记录，选取样本，检查相关银行水单、网银流水等收款凭证。境外应收款期后回款情况如下：

(单位：万元)

项目	2024 年 12 月 31 日
境外应收原值	2,724.09
期后回款金额	2,723.23
期后回款比例	99.97%

(9) 选取样本，结合贸易条款检查相关的销售订单、出库单、报关单、销售发票、提单、签收单等支持性文件，执行营业收入截止性测试，以评价接近资产负债表日前后的销售商品收入是否记录在恰当期间。

(10) 查验期后销售退回情况，查验结果显示期后无大额销售退回。

2、相关结论

通过执行上述审计查验程序，我们认为康鹏科技 2024 年度境外销售收入真实，确认金额准确。

问题三、关于在建工程与固定资产

年报显示，报告期末公司在建工程账面余额 2.01 亿元，同比增加 47.89%，主要系兰州康鹏新型液晶显示材料生产项目及含氟新材料生产基地建设项目以及其他工程增加投入。固定资产期末余额 8.00 亿元，未计提减值准备，报告期内增加累计折旧 1.50 亿元。公司反应釜总体积设计产能 2,653,350L，产能利用率 55.19%，在建产能 2,284,100L，预计完工时间 2026 年 12 月。

请公司：（1）详细列示其他工程项下的在建工程具体情况，包括项目名称、投建时间、建设进度、预计完工时间、已投入金额、投入资金来源、形成资产情况；（2）结合近三年公司产能利用率的具体情况，说明固定资产是否存在减值迹象；（3）结合公司固定资产折旧政策以及折旧年限安排，分析固定资产相关折旧对报告期以及未来报告期损益的影响情况；（4）结合相关工厂经营业绩、现有产能、产能利用率情况，说明投建新产能的必要性，是否存在产能消化的风险，如有，请作针对性风险提示。

一、公司说明：

（一）详细列示其他工程项下的在建工程具体情况，包括项目名称、投建时间、建设进度、预计完工时间、已投入金额、投入资金来源、形成资产情况：

子公司	项目名称	期初余额 (万元)	期末余额 (万元)	开始时间	预计完工	资金来源	形成资产情况
募投项目：							
上海万溯	上海万溯药业有限公司医用多肽制造能力提升项目	40.09	1,297.22	2023/10	2026/6	自有	未转固
衢州康鹏	衢州康鹏化学有限公司新型材料项目	5.14	103.21	筹建中	2026/12	自有	未转固

子公司	项目名称	期初余额 (万元)	期末余额 (万元)	开始时间	预计完工	资金来源	形成资产情况
兰康新能源	兰州康鹏新能源科技有限公司 2.55 万吨/年电池材料项目（一期）一阶段	220.23	374.40	2022/04	2026/12	募投	未转固
其他项目：							
兰州康鹏	兰州康鹏年产 7000 吨农药原药及医药中间体项目及二期	349.70	349.70	2021/06	2025/12	自有	24,371 已转固
兰州康鹏	兰州康鹏新型液晶显示材料生产项目及含氟新材料生产基地建设项目	6,501.11	7,747.94	2021/06	2026/12	自有	6,093 已转固
兰州康鹏	兰州康鹏年产 6800 吨有机硅项目及二期	1,534.98	1,534.98	2021/06	2025/12	自有	5,904 已转固
兰州康鹏	兰州康鹏年产 450 吨三氟苯胺、180 吨三氟苯、100 吨三氟苯乙酸生产线建设项目	87.42	87.42	2021/06	2025/12	自有	未转固
兰州康鹏	其他废水 MVR 处理项目及车间污水后处理项目	899.97	2,286.40	2023/05	2025/12	自有	未转固
兰州康鹏	其他 1 期项目各车间、动力车间、室外总管改造，消防、地面防腐	1,062.31	2,897.02	2023/08	2025/6	自有	未转固
衢州康鹏	360T 项目的 RTO、烘房项目	1,038.09	1,326.67	2023/02	2025/5	自有	3,551 已转固
其他零星		306.33	781.88	不适用		自有	/
合计		12,045.37	18,786.84				

注：

1. “上海万溯药业有限公司医用多肽制造能力提升项目”和“衢州康鹏化学有限公司新型材料项目”于 2025 年进行募集资金投资项目变更，详见公告《关于变更募集资金投资项目的公告》（2025-015）
2. “兰州康鹏新能源科技有限公司 2.55 万吨/年电池材料项目（一期）一阶段”金额不包含无形资产中的土地款项。
3. 兰州康鹏 2021 年度开始投资尚未转固的项目，主要组成为尚未验收转固的车间厂房和建设配套手续服务在各项目间分摊成本，受与上海天艺诉讼案进度影响尚无法验收结转固定资产，详见公告《关于子公司诉讼进展的公告》（2025-008）。

(二)结合近三年公司产能利用率的具体情况,说明固定资产是否存在减值迹象;

公司属于精细化工行业,精细化工产品生产流程较长,产品衍生性和设备通用性较高,同一设备可作为不同产品的同一反应步骤参与生产,亦可承载不同类型的反应并具有不同的产能。公司充分利用生产设备的通用性和精细化工产品良好的衍生性,根据产品的市场需求变化灵活制定生产计划并安排相关设备执行生产任务,这一行业特点导致以某种产品的核定产能作为衡量企业生产能力的标准并不适用。

针对上述特点,公司是采取以下方式统计反应釜生产能力及其利用率:公司的产品主要是在反应釜中合成的,且反应釜的反应体积是固定的,因此选用反应釜的反应体积来衡量生产能力,把反应釜体积的使用率作为衡量产能利用率的指标。

公司最近 3 年整体产能利用率情况如下:

年份	产能总体积 (L)	产能利用率 (%)	使用产能 (L)
2024 年	2,653,350	55.19	1,464,384
2023 年	2,447,200	55.48	1,357,707
2022 年	2,664,722	74.76	1,992,146

2022 年由于国际间物流紧张的原因,国外订单量较大,产能利用率属于近年的峰值水平。2023、2024 年工厂的排产属于正常水平,但由于小订单较多,订单排产切换相对频繁,进一步使产能利用率计算值相对偏小。

其中 LiFSI 最近 3 年整体产能利用率情况如下:

年份	产能 (吨)	产量 (吨)	产能利用率 (%)
2024 年	1,700	1,319.51	77.62
2023 年	1,700	605.93	35.64
2022 年	1,700	836.50	49.21

LiFSI 在 2024 年的产能利用率达到近年的最高值,不存在减值迹象。

2、公司每年组织对固定资产和在建工程进行盘点,对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废,对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》进行减值测试。将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对,具体情况如下:

序号	企业会计准则相关规定	公司具体情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产市价并未大幅下跌。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	市场竞争有所增加导致销售价下降，公司通过技术研发、降低成本、积极增加客源销量等应对措施维持现金流收益
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	未发现此类影响
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	根据盘点情况显示主要固定总产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形，主要产品生产线运行良好。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司少数废弃的设备及时处置，主要资产不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	LiFSI 受市场环境因素影响商品售价格明显下降，毛利为负数，但该产品 2024 年销量相比 2023 年度上升 109%，产线的利用率上升。成本高于可变现净值的差额明显缩小。且剔除折旧成本后，销售收益现金流为净流入。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	结合减值测试结果，未见其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

近 2 年来新能源电池材料市场竞争有所增加，CDMO 市场也存在周期性影响，公司在 2022 年之后产能利用率有所下降，公司通过研发投入降本节支、适当降价积极拓展客源及销售来应对上述竞争及市场的周期性影响，2024 年度生产量及销售量仍高于 2023 年度，且 2025 年 1 季度的销售额同比增幅超 40%；公司预测目前的生产相关固定资产在之后 10 年内（物理、技术寿命期内）所生产产品的销售收益现金净流入现值可覆盖相应的固定资产价值。固定资产可收回价值的测试结果如下：

分类	2024 年末生产相关 固定资产账面价值 (元)	减值测试的未来现金 净流入现值(可回收金 额)	减值测试备注
新材料业务生 产的相关固定 资产	297,155,895.96	大于 4 亿	相应固定资产预期所生产 产品销售收益的现金净流 入现值

分类	2024 年末生产相关 固定资产账面价值 (元)	减值测试的未来现金 净流入现值(可回收金 额)	减值测试备注
CDMO 业务生 产的相关固定 资产	383,975,133.96	大于 5 亿	相应固定资产预期所生产 产品销售收益的现金净流 入现值
合计	681,131,029.92	大于 9 亿	

公司基于目前的产能利用率及未来市场预期，测算主要产品大类产线未来 10 年的销售净现金流。测算的主要要素：

- (1) 销售单价结合 2024-2025 年对应产品市场售价，结合未来供需情况预测相关产品未来市场销售价格；
- (2) 销售数量以 2024 年销售数量为基数，结合市场预测及公司经营规划，当前资产所生产产品的未来预计销量；
- (3) 单位成本结合内部工艺流程更新完善、相关产线的折旧情况、主要原材料市场价格变动趋势预测未来产品单位成本；
- (4) 附加税率采用 2024 年度附加税占营业收入总额占比来计算相应产品大类相应年度的附加税；
- (5) 折现率采用公开信息查询的氟化工行业的净资产收益率 10%作为未来现金流折现率。

另外需要说明：资产分类是基于目前生产计划安排及机器工时以相对合理分摊方式分配至各产品大类，但主要生产设备“反应釜”可作为不同产品的同一反应步骤参与生产，亦可承载不同类型的反应并具有不同的产能，故固定资产对应产品关系并不是一成不变的，在未来期间公司可能根据订单情况、供需情况、市场销售情况，将设备进行简单改造清洗后用于生产盈利能力更高的产品。

综上所述，截至 2024 年末公司固定资产不存在明显减值迹象。

(三) 结合公司固定资产折旧政策以及折旧年限安排，分析固定资产相关折旧对报告期以及未来报告期损益的影响情况。

公司折旧政策：固定资产的成本扣除预计净残值和累计减值准备后在其使用寿命内按年限平均法计提折旧。

折旧年限安排：

- (1) 房屋及建筑物折旧年限为 20 年，残值率 5%，年折旧率 4.75%；

(2) 生产设备及机器设备折旧年限为 3-10 年，残值率 5%，年折旧率

9.50%-31.67%；

(3) 仪器设备折旧年限为 3-7 年，残值率 5%，年折旧率 13.57%-31.67%；

(4) 办公设备折旧年限为 3-5 年，残值率 5%，年折旧率 19.00%-31.67%；

(5) 运输设备折旧年限为 5 年，残值率 5%，年折旧率 19%。

根据 2024 年末固定资产清单及公司固定资产资产折旧政策，报告期及未来 5 年的固定资产的折旧金额如下：

(单位：万元)

年份	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
折旧金额	15,024.23	15,124.61	13,287.39	13,405.05	11,931.10	9,059.66

注：表格中折旧金额是基于 2024 年末固定资产以及账面已有在建工程价值计算未来折旧金额。

公司新增固定资产折旧规模较大，期末在建工程的逐步转固会进一步加固定资产的折旧规模，且募投项目建成投产后的初期阶段，新增固定资产折旧将可能对公司经营业绩产生较大的影响。如果公司未来市场及客户开发不利，不能获得与新增折旧规模相匹配的销售规模增长，则公司存在因新增固定资产折旧规模较大导致利润下滑的风险。

(四) 结合相关工厂经营业绩、现有产能、产能利用率情况，说明投建新产能的必要性，是否存在产能消化的风险，如有，请作针对性风险提示。

2024 年，三家全资子工厂的财务指标如下：

(单位：万元)

金额：万元	上海万溯	衢州康鹏	兰州康鹏
总资产	35,357.49	47,867.83	86,473.64
净资产	29,968.29	31,731.21	24,806.50
营业收入	16,828.76	18,392.78	24,306.67
净利润	-738.22	-5,049.04	-2,552.38

受公司 2024 年业绩表现影响，3 个生产基地 2024 年利润为负。2024 年工厂的排产属于正常水平，与 2023 年相当。但由于小订单较多，反应釜不能充分运

用，产能利用率计算值相对偏小。目前在建产能主要包括对原有项目的扩整合以及对业务品类的扩增两部分。

(1) 对原有项目扩建主要包括对 LiFSI 的产线的扩充。2024 年 LiFSI 的产能达到 77.62%，达到近三年的最高值。过去 LiFSI 主要作为添加剂使用。近年来，LiFSI 在主流电解液配方中的添加比例逐渐上升，成为继 LiPF6 之外的另一主盐趋势愈发明显。当前国内头部电池企业的 LiFSI 添加比例通常在 0.5%-3%之间，部分企业添加 LiFSI 的主流配方已经提升至 3%-6%。尤其在具备高倍率放电需求的领域，LiFSI 的添加比例更高。

(2) 新建项目主要包括对多肽项目产能的扩增。当前医药市场面临重要的战略窗口期，随着欧美等发达国家大批医药专利的到期，国内医药市场将迎来空前的发展机遇。项目落成后，公司的产品结构将更为丰富，有利于提升公司的市场竞争力，为公司带来新的业绩增长点。公司已有意向合作的国内外客户，具有长期稳定的合作关系与较强的客户粘性，支持产能消化。

因募投项目建成投产尚需一定时间，募投项目在建设及后续运营过程中受到宏观政策、市场环境、行业竞争格局等诸多因素的影响，如出现宏观政策发生变化、市场环境恶化、行业竞争加剧等因素，可能会出现实施进度不及预期，新增产能无法消化的风险。

二、会计师核查过程及意见

(一) 审计程序

- 1、了解和评价与长期资产确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 2、核查其他在建工程项下的项目工程投建时间、项目施工进度、项目用途，预计完工时间，与账面信息比对；
- 3、了解公司最近 3 年产能利用情况，与产销量结合对比分析。结合企业会计准则，评价公司对固定资产减值迹象的判断；
- 4、评价公司固定资产减值测试计算模型中相关参数的合理性，复核公司公司主要产品线未来现金流量折算金额与相关固定资产账面价值对比结果；
- 5、结合公司固定资产折旧政策以及折旧年限安排，复核公司固定资产在未来期间的折旧影响损益情况；

6、了解公司新建项目生产产品的类型、未来市场预期，了解公司产能消化风险。

（二）相关结论

公司关于“其他在建工程”项下项目具体信息与账面信息比对，未见明显异常；公司相关工厂产能利用率情况与我们在 2024 年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致，公司对固定资产减值迹象的判断未见明显不合理；公司固定资产在未来期间折旧对损益的影响数据正确；公司对新建产能市场预期以及相关产能消化风险的说明，未见不合理的情况。

问题四、关于存货及减值计提

年报及公告显示，公司报告期末存货账面余额 4.80 亿元，其中半成品账面余额 1.50 亿元，库存商品账面余额 2.21 亿元。公司 2024 年计提存货跌价损失 3,912 万元，同比增加 94%。2025 年一季度，公司计提存货跌价损失 607.36 万元。

请公司：（1）区分新材料、CDMO 业务，补充说明计提跌价准备的存货主要类型、明细、库龄、数量、计提金额等；（2）结合市场供需、产品价格变化、订单覆盖率、存货成本变化、前期存货跌价计提情况，区分新材料、CDMO 业务，补充说明存货减值迹象及其具体发生时点，本期及前期对存货跌价准备的计提是否准确，是否符合企业会计准则的相关规则。

一、公司说明：

（一）区分新材料、CDMO 业务，补充说明计提跌价准备的存货主要类型、明细、库龄、数量、计提金额等；

1.报告期末公司存货跌价准备情况如下：

（单位：万元）

项目	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	其中：1 长库龄准备	其中 2:负毛利准备	账面价值
库存商品	22,121.91	2,662.39	1,703.34	959.05	19,459.52
—新材料	13,366.60	1,989.63	1,057.81	931.82	11,376.97
—CDMO	8,755.31	672.76	645.52	27.24	8,082.55
半成品	15,003.98	1,436.87	927.59	509.28	13,567.11
—新材料	8,787.49	1,144.64	639.57	505.07	7,642.85

项目	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额	存货跌价准备/合同 履约成本减值准备	其中：1 长库龄 准备	其中 2:负毛 利准备	账面价值
—CDMO	6,216.49	292.23	288.02	4.21	5,924.26
其他类型（原材料、在产品、发出商品、低值易耗品）	10,828.69	525.50	366.14	159.37	10,303.19
合计	47,954.59	4,624.77	2,997.06	1,627.70	43,329.82

2、报告期末公司存货数量、库龄情况如下：

（单位：万元、吨）

类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
库存商品	1,049	15,113.41	52	3,485.46	27	3,523.04	1,128	22,121.91
—新材料	667	8,119.09	25	2,786.90	21	2,460.61	713	13,366.60
—CDMO	382	6,994.32	27	698.56	6	1,062.43	415	8,755.31
半成品	498	9,532.08	49	2,753.22	38	2,718.68	585	15,003.98
—新材料	200	4,431.56	28	1,857.76	36	2,498.17	265	8,787.49
—CDMO	297	5,100.51	21	895.46	2	220.52	320	6,216.49

（二）结合市场供需、产品价格变化、订单覆盖率、存货成本变化、前期存货跌价计提情况，区分新材料、CDMO 业务，补充说明存货减值迹象及其具体发生时点，本期及前期对存货跌价准备的计提是否准确，是否符合企业会计准则的相关规则。

存货减值迹象的判定及减值测定的具体时点：

1、公司对存货减值迹象的判定：

当外部市场销售价格扣除与产品销售直接相关的税费后的金额小于账面存货成本，表明存货出现减值迹象；

当企业使用某专用原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格扣除与产品销售直接相关的税费后的金额；

企业因产品更新换代，原有库存原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本；

因企业所提供的商品过时或消费者偏好改变而使市场的需求发生变化，导致市场价格逐渐下跌且预期短期内不会恢复的；

对于最近一个会计年末实现销售的产品、对于库龄超过一年的原材料等，如其物理、化学性能未发生不利变化（即仍可直接用于销售）的，依据估算未来可变现价值或使用价值判断其减值程度；

对于存货存放中出现物理、化学性能发生不利变化的，按将其恢复原有作用需投入的成本情况判断减值程度，或确认全额减值；

2、减值测定的具体时点及计提方法

公司于每个重要的资产负债表日（至少每季度），根据企业会计准则的规定，结合自身产品及工艺特点，按下列方式计提减值准备：

存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者加工合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

对于近期未实现销售的存货或者使用的原材料，按上述方式并结合库龄情况综合分析减值损失率来计算可变现净值，并计提跌价准备。

3、公司 2024 年、2023 年末存货减值计提情况如下：

（单位：万元）

项目	2024 年 12 月 31 日			
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	减值准备占比
原材料	3,574.38	410.04	3,164.34	11.47%
在产品	2,599.74	108.82	2,490.92	4.19%
半成品	15,003.98	1,436.87	13,567.11	9.58%
发出商品	3,457.14	6.64	3,450.50	0.19%
库存商品	22,121.91	2,662.39	19,459.52	12.04%
周转材料 / 低值易耗品	1,197.44	-	1,197.44	0.00%
合计	47,954.59	4,624.77	43,329.82	9.64%

（单位：万元）

项目	2023 年 12 月 31 日			
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	减值准备占比
原材料	4,060.66	146.87	3,913.79	3.62%
在产品	2,922.72	50.69	2,872.04	1.73%
半成品	15,991.18	904.19	15,086.98	5.65%
发出商品	409.70	-	409.70	0.00%
库存商品	22,706.82	2,907.72	19,799.09	12.81%
周转材料 / 低值易耗品	1,147.71	-	1,147.71	0.00%
合计	47,238.79	4,009.47	43,229.32	8.49%

2024 年末总体存货减值准备率高于 2023 年末，其中，2024 年原材料存货减值准备率高于 2023 年，主要因个别催化剂材料的库龄增加，采用计提减值率提高所致；在产品的存货减值准备金额影响较小。公司的存货主要为库存商品及半成品，具体如下：

(1) 库存商品按照主要产品大类的分类计提情况

(单位：万元)

2024 年 12 月 31 日			
库存商品分类	存货原值	减值准备余额	减值准备占比
新材料	13,366.60	1,989.63	14.89%
CDMO	8,755.31	672.76	7.68%
总计	22,121.91	2,662.39	12.04%

(单位：万元)

2023 年 12 月 31 日			
库存商品分类	存货原值	减值准备余额	减值准备占比
新材料	16,018.23	1,895.11	11.83%
CDMO	6,688.58	1,012.62	15.14%
总计	22,706.82	2,907.72	12.81%

上述数据显示，新材料减值准备率高于 2023 年末。新材料按照具体类别两年对比分析如下：

(单位：万元)

2024 年 12 月 31 日			
库存商品分类	存货原值	减值准备余额	减值准备占比
显示材料	9,373.75	1,509.36	16.10%
新能源电池材料及电子化学品	2,092.45	242.71	11.60%
有机硅材料	1,900.40	237.56	12.50%
新材料合计	13,366.60	1,989.63	14.89%

(单位：万元)

2023 年 12 月 31 日			
库存商品分类	存货原值	减值准备余额	减值准备占比
显示材料	11,525.59	1,154.80	10.02%
新能源电池材料及电子化学品	2,810.91	695.39	24.74%
有机硅材料	1,681.73	44.91	2.67%
新材料合计	16,018.23	1,895.11	11.83%

显示材料：公司显示材料产品是 LCD 面板的核心原材料，如今 LCD 面板行

业技术成熟，价格在市场竞争中的愈发重要。公司基于技术降本和市场份额拓展的考虑，2024 年实施了有竞争力的产品销售价格，积极开发国内客户，降低客户集中度，促进销售的多元化。

公司显示材料产品的生产周期相对较长，且往往需要根据客户对于采购产品的种类、规格、性能等具体需求进行定制化生产。在长期稳定的合作关系的背景下，为保证及时向客户供货，同时减少生产设备切换造成的成本消耗，公司往往会根据客户年度采购意愿提前生产备货。实际获取客户订单的时间或采购量与预期进程会存在一定差异，从而使得部分时间节点的存货的相对较大。公司基于未来市场前景及下游客户需求等因素的预期，对这部分近期末销售的存货在库龄情况增加计提了跌价准备。

整体而言，公司显示材料 2024 单位产品销售价格及成本低于 2023 年度，但价格下降幅度高于成本下降幅度，因此导致了毛利的进一步下降，且基于液晶显示材料产品市场竞争情况、公司的销售策略、产品成本及市场价格、库龄结构变化的影响，2024 年液晶显示材料减值准备率高于 2023 年度是符合市场行情及公司经营情况的。

新能源电池材料及电子化学品：公司新能源电池材料及电子化学品中主要产品 LiFSI，近几年国内产能的快速增加使得该产品的价格逐步下降，但基于原材料的价格下降及技术的成熟，其生产成本也逐渐降低。因 LiFSI 成本与可变现单价的差额显著缩小，且 2024 年末 LiFSI 的库存存量也小于 2023 年末，因此按照可变现净值结合库龄因素计算应计提的减值准备金额明显低于 2023 年末。

有机硅材料：有机硅材料 2024 市场供需情况基本平衡，价格成为竞争关键因素。同时，公司在 2024 年开发和中试十多项硅材料中试产品，新产品得到客户认可，当年取得近千万元销售额，中试产品因产能利用率低、成本偏高。2023 年-2025 年 3 月，硅材料产品的外部市场价格下降，公司单位成品成本下降，但因价格下降趋势高于成本下降趋势，硅材料产品毛利进一步下降，因此 2024 年硅材料存货减值准备高于 2023 年末。

CDMO：医药及农药化学品是康鹏科技毛利率相对较高的产品，其中不同的具体库存品的销售毛利率也明显不同，因此期末结存库存品结构不同，会明显影响期末存货减值准备计提金额。

按照 2023 年末、2024 年末结存 CDMO 前五大产品对比分析：

（单位：万元）

2024 年 12 月 31 日			
产品	结存金额	金额占医药及农药化学品比率	减值准备余额
产品一	2,771.73	31.66%	-
产品二	2,116.84	24.18%	-
产品三	589.89	6.74%	-
产品四	451.33	5.15%	-
产品五	344.00	3.93%	-
合计	6,273.80	71.66%	-

（单位：万元）

2023 年 12 月 31 日			
产品	结存金额	金额占医药及农药化学品比率	减值准备余额
产品一	1,474.94	22.05%	-
产品二	1,278.39	19.11%	-
产品三	1,001.36	14.97%	434.30
产品四	631.76	9.45%	-
产品六	338.65	5.06%	-
合计	4,725.11	70.64%	434.30

医药及农药化学品前五大产品中，2023 年末因产品三成本远高于可变现净值，因此计提负毛利减值准备金额 434.30 万元；2024 年度通过产品工艺流程优化，产品单位成本下降，截止 2024 年末，对应该产品的在手订单价格，其可变现净值已高于账面成本，因此按照可变现净值法该产品在 2024 年底无需计提减值准备。前述原因导致 2024 年末医药及农药化学品减值准备比率低于 2023 年末。

（2）半成品按照主要产品大类的分类计提情况

（单位：万元）

2024 年 12 月 31 日			
半成品分类	存货原值	减值准备余额	减值准备占比
新材料	8,787.49	1,144.64	13.03%
CDMO	6,216.49	292.23	4.70%
总计	15,003.98	1,436.87	9.58%

(单位: 万元)

2023 年 12 月 31 日			
半成品分类	存货原值	减值准备余额	减值准备占比
新材料	9,663.75	780.79	8.08%
CDMO	6,327.43	123.41	1.95%
总计	15,991.18	904.19	5.65%

上述数据显示, 半成品-新材料和 CDMO 减值准备率均高于 2023 年末。

目前公司业务平稳, 订单获取规律与预期基本相符, 行业内的国内业务订单(显示材料、电子材料、有机硅材料)通常为即时订单, CDMO 境外订单频率低但金额相对较大, 截止 2025 年第一季度末的在手订单情况如下:

(单位: 万元)

类别	外销	内销	合计
新材料	208.61	421.5	630.12
CDMO	12,114.30	2,262.71	14,377.01
总计	12,322.92	2,684.21	15,007.13

注: 以上美元订单按 3 月末中间价 7.2014 折算人民币。

综上, 公司主要产品市场需求未发生明显变化, 主要产品未出现明显的滞销现象。公司存货减值基于主要产品的市场供需情况、销售策略、市场价格及产品成本、库龄结构变化的影响等多方面因素综合考虑, 按照企业会计准则相关要求, 公司认为 2024 年末存货减值准备计提金额是充分适当的。

二、会计师核查过程及意见

(一) 审计程序

- 1、了解和评价与存货管理(包括评估存货跌价准备)相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性;
- 2、获取并查阅 2024 年末存货减值表, 各构成项目明细及库龄表, 并与明细账、总账和报表有关项目进行核对, 抽样查验长库龄存货至系统入库单, 测试并评价库龄信息的准确性;
- 3、选取样本, 将产品期后售价及近期售价与存货账面价值比对, 检查销售费用率的计算过程, 测试并评价可变现净值计算过程中使用的相关估计及数据的合理

性；采用期后售价的来计算减值的，获取相关合同订单，同时查看相关订单的期后实际执行情况；

4、对康鹏科技集团的存货盘点执行监盘程序，基于审计抽样检查存货的盘点数量，查看存货的状态，了解存货是否存在过期的情况，以核对康鹏科技集团于资产负债表日的存货数量和状况；

5、评价康鹏科技集团存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的要求，并基于该存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计算的准确性；

6、对比分析主要产品最近 2 年的销量、销售额、成本及毛利，评价存货减值准备计提的充分性。

7、获取 2025 年第一季度新材料和 CDMO 的销售单价及毛利情况。

（二）相关结论

公司对新材料、CDMO 存货库龄、减值准备率变化等信息的说明，与我们在 2024 年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致，公司计提存货跌价准备的政策符合《企业会计准则》的相关规定，存货跌价准备计提充分适当。

问题五、关于应收账款

年报显示，2024 年期末公司境内客户应收账款逾期余额 4,758 万元，同比增加 75%，占应收账款的比重约为 37.27%。此外，2023 年、2024 年公司应收账款周转率分别为 7.48、5.71，同时公司应付账款周转率分别为 8.91、11.62。

请公司：（1）列示逾期前五大应收账款的客户名称及其信用状况、逾期账款形成过程、具体金额、逾期的原因及期后回款情况，公司是否采取相关催款措施，是否存在无法回收的风险，如有，请作针对性风险提示；（2）说明公司回款周期拉长而付款周期却在不断缩短的原因及商业合理性。

一、公司说明：

（一）列示逾期前五大应收账款针对性的客户名称及其信用状况、逾期账款形成过程、具体金额、逾期的原因及期后回款情况，公司是否采取相关催款措施，是否存在无法回收的风险，如有，请作风险提示

(单位：万元)

客户名称	信用条件	逾期原因	逾期 账款 金额	期后 回款 进度
客户一	30 天账期六个月银行承兑汇票	客户付款时间递延	557.53	100%
客户二	45 天电汇	年末关账，客户付款延迟	440.44	100%
客户三	30 天账期六个月银行承兑汇票	客户付款时间递延	423.89	100%
客户四	60 天账期六个月银行承兑汇票	年末关账，客户付款稍延迟	371.59	100%
客户五	30 天账期六个月银行承兑汇票	客户付款时间递延	320.43	100%

客户一、客户三和客户五为国内知名的电子化学品和功能材料企业的工厂。该企业致力于锂电池化学品、电容器化学品、有机氟化学品、半导体化学品的研发、生产与销售。

客户四是行业领先电解液公司的工厂。客户主要业务包括日化材料及特种化学品、锂离子电池材料的研发和发售，处于行业领先地位。

客户二是一家从事液晶混晶材料和高精密液晶光电器件研发、制造和销售的企业，产品广泛使用在 TFT 液晶面板、智能建筑用调光玻璃、LCoS 投影、智能照明等产品，服务了苹果、亚马逊、惠普、京东方、惠科和三星等众多国内外知名企业。

截至披露日，逾期前五大应收账款的回款进度已达到 100%，故不存在无法回收的风险。

(二) 说明公司回款周期拉长而付款周期却在不断缩短的原因及商业合理性。

公司回款周期拉长主要是受经济环境影响，客户 2024 年预算收紧，回款周期变长。考虑到逾期前五大应收账款对应客户主要为新材料板块，可比公司 2023 及 2024 年应收账款周转率情况如下：

可比公司	应收账款周转率	
	2024 年	2023 年
华盛锂电	2.25	3.38
永太科技	4.21	4.12
万润股份	6.45	8.16

公司应收账款周转率 2024 年下降，与同行业公司华盛锂电、万润股份相比趋势一致，具备一定商业合理性。

应付账款周转率计算方式为：销售成本/平均应付账款。公司 2022 至 2024 年末应付账款余额情况如下：

（单位：万元）

科目	2024	2023	2022
应付账款	5,735.32	4,406.24	11,379.69

一方面，2022 年公司全年采购量大，故年末应付账款余额较高。公司 2023 年应付账款周转率受期初数影响，计算值偏低。另一方面，公司 2024 年应付账款付款周期缩短，主要受公司在产业链的位置影响，公司上游是基础化工供应商，由于上游原料市场集中度较高，供应商的议价能力更强。

可比公司	应付账款周转率	
	2024 年	2023 年
华盛锂电	2.48	2.50
永太科技	3.39	4.16
万润股份	4.32	3.39

同行业可比公司的应付账款周转率部分相对平稳，部分和公司变动一致。公司应付账款周转率上升具备一定商业合理性。

二、会计师核查过程及意见

（一）审计程序

- 1、了解和评价与销售与收款相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 2、通过管理层访谈，结合财务信息，了解公司的主要客户类型，客户信用期，以前年度坏账情况，境内客户正常的回款周期；
- 3、通过管理层访谈，了解公司与重要客户的日常对账流程，及对逾期客户采取的相关措施；
- 4、抽样大额的应收款客户，执行函证程序，确认应收账款余额的真实性和准确性；
- 5、获取公司境内主要客户应收账款期后回款记录，选取样本，检查相关银行水单，网银流水等收款凭证；

6、访谈管理层，了解公司回款周期拉长而付款周期不断缩短的原因及商业合理性；

7、查询同行业公司应收账款、应付账款周转率，与公司周转率进行比对。

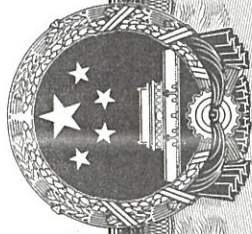
（二）相关结论

上述公司关于境内前五大应收款客户，包括客户名称、信用状况、期末应收账款余额、账龄，与我们在 2024 年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致，查验上述客户期后回款情况未见异常。公司应收账款、应付账款周转率与同行业对比，未见明显不合理。

本专项说明仅为上海康鹏科技股份有限公司向上海证券交易所提交《关于对上海康鹏科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复提供说明之用，未经本所的书面同意，不得用于任何其他目的。

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

2025 年 6 月 13 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310114084119251J

证照编号: 14000000202504020350

扫描经营主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息,体验更多应用服务。



名称 众华会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 陆士敏

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期 2013年12月02日

主要经营场所 上海市嘉定工业区叶城路1630号5幢1088室



登记机关

2025年04月02日