

关于烟台九目化学股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件
的第二轮审核问询函中有关财务会计问题的
专项说明

勤信专字【2026】第 1794 号

中勤万信会计师事务所

地址：北京西直门外大街 112 号阳光大厦 10 层

电话：(86-10) 68360123

传真：(86-10) 68360123-3000

邮编：100044

关于烟台九目化学股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

勤信专字【2026】第 1794 号

北京证券交易所：

贵所于 2026 年 3 月 11 日出具的《关于烟台九目化学股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）收悉，中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）就问询函中需会计师核查的事项逐项进行了认真核查，现对相关问题回复如下，请贵所审核。

本回复中“九目化学”“公司”、“发行人”指的是烟台九目化学股份有限公司。除特别说明外，若出现各分项数值之和与合计数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1. 收入真实性及持续性	3
问题 2. 应收账款坏账计提充分性	65
问题 3. 存货真实性及坏账计提充分性	78
问题 5. 其他问题	103

问题 1. 收入真实性及持续性

(1) 期后业绩下滑。

根据申请文件，①发行人最近一期归母净利润同比下滑 23.41%，由于 2024 年智能手机出货量同比下滑，库存压力转移给上游材料厂商，并直接导致了 2025 年 1-9 月公司业绩有所下滑。②最近一期向主要终端客户杜邦集团及出光兴产销售收入分别下降 26.82%及 41.07%，与客户自身业绩增速差异较大。

请发行人：①说明 2025 年 iPhone 等智能手机出货量同比变化情况，相关终端厂商库存消化情况，材料备货量是否同比增加。②说明期后新签有机材料采购订单是否出现同比下滑，并说明报告期末及期后在手订单同比变化情况，结合相关订单生产及交付周期说明业绩下滑是否有收窄趋势。③说明最近一期对主要客户销售额下滑的原因，2025 年发行人市场占有率是否同比下降，主要客户供应商份额变化情况，销售下滑趋势是否扭转。④说明期后在手订单明细及同比变化情况，新客户订单是否占比较高，说明验证在手订单真实性的核查程序及核查证据。

(2) 与万润股份重叠客户及供应商交易的公允性。

根据问询回复，①报告期内发行人向共同客户默克集团、Leechems、竹田化工报告期内销售额持续下滑，与万润股份向相关客户销售额变动趋势差异较大，同时发行人存在向万润股份采购 OLED 中间体后直接转售给默克集团的情形。②报告期内发行人存在通过中节能财务公司管理资金的情形。③发行人及中介机构通过访谈确认万润股份向重叠客户、供应商的销售或采购单价以分析相关交易的公允性。

请发行人：①说明报告期内发行人向默克集团、Leechems、竹田化工等重叠客户销售额快速减少的原因，报告期前期销售的真实性，重点说明发行人及万润股份与重叠客户签订合同对产品类型、数量、物流、回款等具体约定，相关产品生产制造过程，领料、投料、出库、运输过程，载重信息是否记录完整，是否获取报告期内重叠客户对不同批次产品验收记录，品类信息是否完整，与万润股份销售是否可明确区分，万润股份是否存在通过发行人主体销售自身产品并收取回款的情形。②说明发行人报告期内开展贸易业务的具体原因，对应供应商及客户、

销售增值率、货物具体流转过程，是否全部净额法处理及金额占比；说明发行人向万润股份采购 OLED 中间体并销售至共同客户的背景，是否与发行人产品属于相同或类似产品，是否构成同业竞争；说明双方向共同客户报告期内销售毛利率变化情况，发行人对 Leechems 毛利率大幅增长的原因；说明双方主要生产经营场所、是否存在共用产线、生产、销售及管理人员是否存在混同的情形（是否抽样访谈并获取相关人员资金流水）。③说明中节能财务公司与发行人的关联关系，通过中节能财务公司管理资金的原因及背景，是否存在通过中节能财务公司代收付货款、支付费用或分红等情形，中节能财务公司其他委托方及管理资金体量，是否与发行人资金隔离及内控机制，是否构成共用资金池。④说明是否获取万润股份向重叠客户、供应商的交易明细、发票或资金流水等支持性证据，与相关方的销售或采购是否与同类型产品或材料的销售获采购单价差异较大，请逐项列举分析说明。

（3）境外销售真实性及核查。

根据问询回复，①Leechems、EMNI、KDC、SangjinTech 均为杜邦集团代理商，发行人向相关客户销售金额变动及毛利率差异较大。②发行人境外销售在报关或签收时确认收入。代理商收到公司产品后即按照终端客户要求运输至终端客户生产场地。

请发行人：①说明杜邦集团通过多家代理商向发行人采购产品的合理性，采购内容是否重合，结合具体产品销售金额及毛利率说明说明发行人向上述代理商销售毛利率差异较大的原因，相应产品毛利率与向韩国地区直销毛利率是否存在较大差异。②说明万润股份及关联方是否存在向相关代理商或贸易商及其关联方采购的情形，说明相关采购的真实性，采购付款与发行人销售收款时点是否接近。③说明主要客户（以终端客户为准）采购发行人产品占同类产品比例，单一型号产品是否仅发行人一家供应商。结合 OLED 有机分子材料发展过程及客户需求变动等因素，关注发行人报告期内销售产品的类型及型号是否发生较大变化及原因，主要销售的产品型号销量及平均单价的变动情况及销售价格的公允性。④说明境外收入与海关数据的匹配性，重点说明境外销售的数量及金额与报关单累计重量及金额的差异情况。说明不予出口退税境外销售收入的具体明细及形成原因，报关单及其他销售证据链是否完整。⑤结合与主要客户贸易条款说明不同客户收入

确认时点存在差异的原因，报告期内是否一贯执行。⑥说明发行人获取的货代提单是否为指示提单，流转至代理商还是终端客户，中介机构是否获取相关提单，是否访谈货代公司、是否核查提单流转过程（或电放手续）连续性、提货人身份等；说明货物到港后尾程物流的具体流转过程及核查证据，是否获取相关货物流转至终端客户生产经营场地的外部证据及比例。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、期后业绩下滑

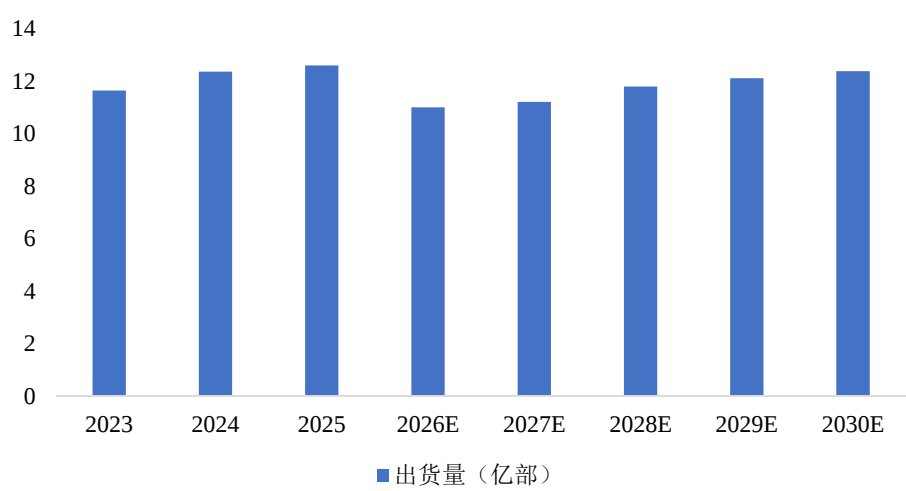
（一）说明 2025 年 iphone 等智能手机出货量同比变化情况，相关终端厂商库存消化情况，材料备货量是否同比增加

1、近年来全球智能手机整体出货量呈现一定波动趋势，高端机型韧性较好，且长期来看行业整体也仍将回归增长轨道

（1）2023-2025 年，智能手机出货量整体稳步增长

根据 IDC 数据统计，2023 年至 2025 年，全球智能手机出货量呈现稳步增长态势，2025 年全年出货量达 12.6 亿部，同比增长 1.9%。其中，苹果与三星成为前五厂商中增长率最高的两家，同比增速分别达到 6.3%和 7.9%。苹果连续第三年稳居全球第一，并凭借 iPhone 17 系列在中国市场的成功表现，实现了历史新高的出货量。

全球智能手机出货量统计及预计



数据来源：IDC

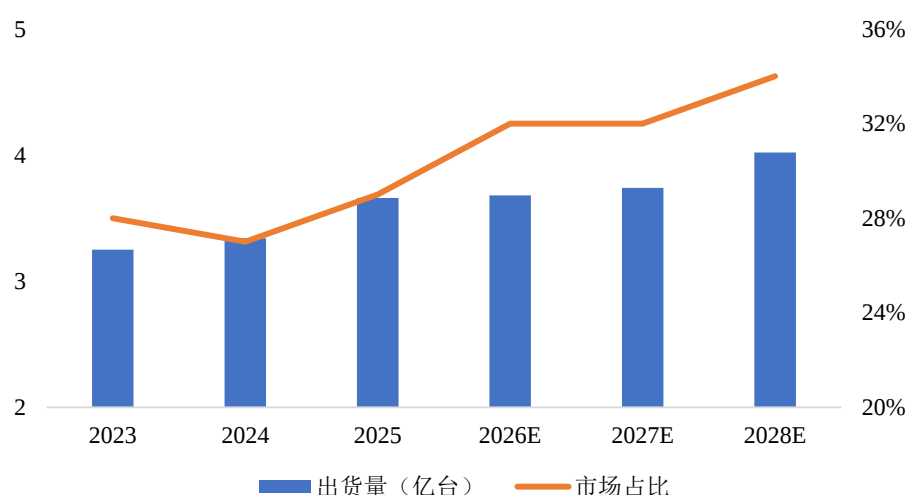
(2) 2026 年上半年，智能手机出货量虽整体有所下滑，但 OLED 渗透率较高的高端机型出货量仍有增长

2026 年上半年，受手机存储芯片涨价传导的影响，全球智能手机整体出货量有一定下滑。根据 IDC 数据统计，2026 年上半年全球智能手机出货量约为 5.7 亿部，同比下滑约 5.4%。

但从产品结构而言，OLED 渗透率较高¹的高端智能手机(售价 600 美元以上)市场预计将保持相对韧性，以苹果 iPhone、三星 Galaxy 系列为代表的高端机型，凭借更强的品牌定位与更高的定价灵活性，出货量有所增长。根据 IDC 数据，2026 年上半年，苹果智能手机出货量约 1.17 亿台，同比增长约 8.7%，市场份额扩大 3.8 个百分点，占比 20.1%；三星智能手机全球出货量约为 1.26 亿台，同比增长约 5.8%，市场份额同比扩大 3.2 个百分点，达到 22.6%。

根据高盛预测，2026-2028 年，高端智能手机出货量将以 5%的复合年均增长率增长至超 4 亿台，市场占比将达到 34%，也充分反应了智能手机市场的高端化趋势。

全球高端智能手机出货量统计及预计



2、主要客户库存消化情况较好，并预计维系稳定采购策略，短期内“降库存”风险较低

¹瑞联新材在 2026 年 7 月的《投资者关系活动记录表》中表示“在手机等中小尺寸领域……中高端机型基本全面搭载 OLED”

2024 年下半年以来，受下游市场需求波动及终端行业库存策略调整等因素影响，发行人主要客户调整了采购策略和采购节奏，降低了其安全库存数量，从而也将部分库存压力转移至发行人在内的上游原材料供应商。

根据公司主要客户出具的确认函，截至 2025 年底，该等主要客户的库存已基本消化完毕，材料的库存量已回归至正常区间，且该等客户预计将维持较为稳定的安全库存数量和采购策略，预计对发行人相关产品的采购量将呈现稳定、可持续的状态，短期内下游客户再次出现“降库存”的风险较低。

(二) 说明期后新签有机材料采购订单是否出现同比下滑，并说明报告期末及期后在手订单同比变化情况，结合相关订单生产及交付周期说明业绩下滑是否有收窄趋势

1、公司期后在手订单金额有所增长

截至 2025 年末、2026 年 6 月末和 2026 年 7 月末，公司在手订单以及同比变化情况如下所示：

单位：万元

项目	2026 年 7 月末	2026 年 6 月末	2025 年末
在手订单金额	32,172.19	28,039.82	38,239.09
同比变化情况	1.64%	-28.98%	34.90%

由上表可知，截至 2025 年末，公司在手订单金额较 2024 年末呈现明显增长趋势；截至 2026 年 6 月末，公司在手订单较去年同期有所下滑，主要是因为：

(1) 公司属于精细化工行业，下游客户会结合不同材料的需求分批次集中下单，订单的下达并不连续。因此，不同时间点的在手订单金额存在波动较为正常；(2) 受美元贬值的影响，公司以美元结算的订单金额对应的人民币金额会被动有所下降。

截至 2026 年 7 月末，公司在手订单金额为 32,172.19 万元，较 2026 年 6 月末环比增长 14.74%，较 2025 年同期增长 1.64%。

2、公司订单交付周期有所改善，剔除汇兑损益影响后公司业绩已实现同比增长

从后续交付情况来看，公司 2025 年 9 月末及 2025 年末在手订单期后 3 个月

的执行情况如下所示：

单位：万元

项目	已发货金额	已发货金额占比
2025 年末	23,897.96	62.50%
2025 年 9 月末	18,977.43	50.24%

由上表可知，2025 年末在手订单在期后 3 个月的发货金额占比相较于 2025 年 9 月末的交付情况有所改善。

2026 年 1-6 月，公司主要业绩数据如下所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	同比增长
营业收入	41,745.00	38,017.01	9.81%
归母净利润	8,210.58	9,134.62	-10.12%
扣非后归母净利润	8,142.14	8,748.50	-6.93%
扣非后归母净利润 (剔除汇兑损益影响)	8,639.11	8,521.18	1.38%

如上表所述，2026 年 1-6 月，公司营业收入已经重回增长通道，且在剔除汇兑损益影响后，扣非后归母净利润也实现同比增长。整体而言，公司 2026 年业绩下滑幅度预计将呈现收窄态势。

(三) 说明最近一期对主要客户销售额下滑的原因，2025 年发行人市场占有率是否同比下降，主要客户供应商份额变化情况，销售下滑趋势是否扭转

1、最近一期主要客户销售额变动的原因

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司主要客户销售收入及同比变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	销售收入	同比变化	销售收入	同比变化
三星 SDI	21,160.57	29.91%	38,066.79	-16.46%
杜邦集团	6,962.85	-11.01%	14,032.65	-29.24%
SFC CO., LTD.	5,585.66	255.96%	5,194.54	-47.61%
出光兴产	1,796.44	-33.09%	3,916.63	-31.37%
默克集团	1,554.09	-47.01%	5,649.75	75.38%

注 1：发行人通过杜邦集团所合作的代理商向其销售，上表中的销售收入系发行人向 KDC、Leechems 等代理商的销售金额合计

注 2：上表中的出光兴产销售收入包含出光兴产直接采购以及通过代理商竹田化工采购

(1) 三星 SDI：采购节奏逐渐恢复，销售额有所回升

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司向三星 SDI 销售的产品数量和产品均价如下所示：

单位：KG、万元/KG

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	数额	同比变动	数额	同比变动
销售数量	*	*	*	*
销售均价	*	*	*	*
销售收入	21,160.57	29.91%	38,066.79	-16.46%

2025 年，受客户采购节奏及采购策略调整的影响，公司对三星 SDI 的销售数量有所下滑。同时，由于部分老产品价格下调等原因，公司对三星 SDI 的销售均价亦有所下降。

2026 年 1-6 月，三星 SDI 采购节奏恢复，销售数量大幅增长，但受到美元贬值以及老产品价格下调等因素的影响，销售均价略有所下滑。整体来看，2026 年 1-6 月公司对三星 SDI 的销售额有所回升。

(2) 杜邦集团：受美元贬值和老产品价格下调的影响，销售额有所下滑

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司向杜邦集团销售的产品数量和产品均价如下所示：

单位：KG、万元/KG

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	数额	同比变动	数额	同比变动
销售数量	*	*	*	*
销售均价	*	*	*	*
销售收入	6,962.85	-11.01%	14,032.65	-29.24%

2025 年，公司对杜邦集团的销售金额下滑，主要是因为：一方面，部分老产品步入生命周期尾期，下游采购需求自然回落；而对应的新产品**正逐步进入量产阶段**，未能及时形成对老产品退出的有效补位，导致整体销售数量下降。另一方面，受原材料价格下行及老产品价格下调的共同影响，公司对杜邦集团的销售均价亦有所承压。

2026 年 1-6 月，公司对杜邦集团的销售金额下滑，主要是因为：虽然公司对杜邦集团的销售数量有所回升，但受到美元贬值以及老产品价格下调等因素的影响，销售均价下滑幅度更大，导致整体销售金额有所减少。

(3) 出光兴产：产品结构变化，销售额有一定减少

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司向出光兴产销售的产品数量和产品均价如下所示：

单位：KG、万元/KG

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	数额	同比变动	数额	同比变动
销售数量	*	*	*	*
销售均价	*	*	*	*
销售收入	1,796.44	-33.09%	3,916.63	-31.37%

注：包含出光兴产直接采购以及通过代理商竹田化工采购

2025 年，受自身下游面板客户需求减少等因素影响，出光兴产整体采购量有所收缩；其中，部分高价的小试产品下滑幅度较高，导致销售均价亦呈现下滑态势。

2026 年 1-6 月，由于部分低价的老产品销售数量大幅增长，且新产品仍处于逐步量产阶段，导致公司对出光兴产的销售均价有所下滑，并进一步降低了公司对出光兴产的整体销售额。

(4) 默克集团：双方合作业务领域向 OLED 升华前材料延伸拓展，新产品已进入前期导入验证阶段

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司向默克集团销售的产品数量和产品均价如下所示：

单位：KG、万元/KG

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	数额	同比变动	数额	同比变动
销售数量	*	*	*	*
销售均价	*	*	*	*
销售收入	1,554.09	-47.01%	5,649.75	75.38%

相较于其他主要客户，公司向默克集团销售的主要产品为非氙代 OLED 中

间体，该类产品种类较多、单价区间较宽，且随着行业升级迭代，更新换代速度更快。

2025 年，受下游需求增长、客户采购节奏及前期存货消耗等因素影响，公司向默克集团销售的产品数量有所增加，同时因产品迭代升级，高价位产品销量占比提升。量价齐升推动当年公司对默克集团的收入大幅增长。

2026 年 1-6 月，随着双方合作持续深化，默克集团在综合考量经济效益后，逐步将采购重心由 OLED 中间体向 OLED 升华前材料延伸，公司对其销售均价因此明显提升。但由于该部分新产品仍处于前期导入及研发适配阶段，尚未实现大规模量产，销量有所下滑。未来随着研发推进及产品逐步进入批量供应周期，默克集团的采购规模有望稳步提升。

(5) SFC：销量与价格齐升，销售金额大幅增长

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司向 SFC 销售的产品数量和产品均价如下所示：

单位：KG、万元/KG

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	数额	同比变动	数额	同比变动
销售数量	*	*	*	*
销售均价	*	*	*	*
销售收入	5,585.66	255.96%	5,194.54	-47.61%

2025 年，受客户采购节奏及采购策略调整的影响，公司向 SFC 销售的主要产品 CI 产品销量出现下滑。其他产品销量虽略有增长，但增幅较小，未能弥补主要产品销量下降带来的缺口，整体销售数量较上年同期有所减少。此外，由于其他产品价格及毛利率水平相对较低，其销售占比提升，拉低了发行人向 SFC 销售的整体均价及综合毛利率。

2026 年 1-6 月，随着客户采购节奏恢复，SFC 向公司的采购数量大幅增加，且其中高价产品占比较高，导致公司向其销售的数量和均价均有所回升。

2、发行人市场占有率变动情况

(1) 2025 年，发行人市场占有率有一定下滑，系市场竞争格局变动和公司客户库存管理情况影响所致

根据群智咨询的统计与测算，2025 年度公司在全球 OLED 前端材料市场中的占有率约为 18%，较 2024 年度的 23% 出现一定下滑，但仍然处于行业领先地位。公司市场占有率变动主要是因为：

1) 市场竞争主体日趋多元，国内客户尚处前期导入阶段

近年来，随着国内 OLED 面板产业的快速发展，京东方、维信诺、华星光电等本土面板企业在全全球 OLED 供应链体系中的地位持续提升。根据公开信息，2025 年中国显示面板企业销售额占全球市场的比例已突破 50%，国内显示面板产业的整体竞争力显著增强。与此同时，上游 OLED 前端材料环节亦吸引了越来越多的国内参与者进入，市场竞争主体日趋多元化。其中，部分国内终端材料厂商倾向于从原材料到前端材料再到终端材料的全链条垂直一体化发展模式，此类厂商无需向公司采购前端材料，从而在一定程度上降低了公司市场占有率。

此外，公司聚焦于境外头部 OLED 终端材料客户，主要客户集中在韩国、德国、日本等境外市场；国内部分客户当前处于前期的产品导入与合作验证阶段，尚未形成规模化销售。在整体市场参与主体不断增加的格局下，公司市场占有率受到阶段性摊薄。

2) 下游主要客户进入去库存周期，采购策略趋于审慎

2024 年度，伴随消费电子行业需求回暖及国内消费补贴等利好政策的落地，市场对智能手机出货量普遍持乐观预期。下游 OLED 终端材料企业为及时响应面板生产需求，普遍采取了积极备货的采购策略，部分核心原材料甚至出现超额采购的情形，由此带动 OLED 前端材料需求显著增长，发行人 2024 年度业绩亦因此实现超预期增长。

2025 年以来，发行人主要客户如三星 SDI、SFC 等为优化自身库存结构，主动开始去库存，且不再延续 2024 年较为激进的原材料采购策略，转而将库存压力向上游材料厂商传导。公司作为上述客户的重要供应商，受其采购节奏调整影响，当期收入及市场份额均受到一定程度的影响。

(2) 2026 年上半年公司市场占有率已有所回升

尽管 2025 年度市场占有率出现阶段性下降，公司在全球 OLED 前端材料领域仍具备显著的技术优势、客户资源优势及先发优势，且根据公司主要客户出具

的确认函，截至 2025 年末下游客户所持有的九目化学产品库存情况已基本恢复至正常水平。

经模拟测算，2026 年上半年，公司市场占有率提升至约 19%，公司未来预计将持续保持行业领先地位。

3、发行人在主要客户处的地位无重大变化，销售下滑趋势有望扭转

报告期内，公司在主要客户的供应商份额情况如下：

客户名称	公司所占份额	公司在客户供应商体系中的地位	是否存在重大变化	数据来源
三星 SDI	*	非常重要	否	客户确认函
杜邦集团	*	非常重要	否	
出光兴产	*	重要	否	
默克集团	*	非常重要	否	
SFC	*	非常重要	否	
韩国 Solus	*	非常重要	否	
Duksan Neolux	*	非常重要	否	
LG 化学	*	非常重要	否	

由上表可知，公司在主要客户的 OLED 材料供应商体系中，所占份额基本都在 10%以上，属于其重要供应商乃至非常重要的供应商，且报告期内发行人的供应地位在客户体系内并未发生重大变动，整体较为稳定。

近年来，全球 OLED 面板厂商加速布局 8.6 代高世代 OLED 产线建设，其中三星 SDC 的 8.6 代产线于 2026 年下半年进入量产过程中；京东方 8.6 代产线已于 2026 年 6 月开始量产。上述新增产能有望为 OLED 材料带来新的增长空间。

综上所述，随着下游客户库存消化逐步进入尾声，叠加下游 8.6 代 OLED 产能陆续释放所带来的新增材料需求，2026 年上半年发行人销售收入已经呈现同比上升的趋势。

（四）说明期后在手订单明细及同比变化情况，新客户订单是否占比较高，说明验证在手订单真实性的核查程序及核查证据

1、说明期后在手订单明细及同比变化情况，新客户订单是否占比较高

2026 年 6 月末，公司在手订单按照客户情况以及产品分类情况如下所示：

单位：万元

项目	金额	占比	同比增长
按客户类型分类			
新客户	-	-	-
老客户	28,039.82	100.00%	-28.98%
合计	28,039.82	100.00%	-28.98%
按产品类型分类			
OLED 升华前材料	22,302.96	79.54%	-27.05%
OLED 中间体	5,211.97	18.59%	-25.19%
其他材料	524.89	1.87%	-72.95%
合计	28,039.82	100.00%	-28.98%

注 1：新客户是指报告期内，首次下单的客户；

注 2：公司新客户一般不会计划性下单，而是基于公司现有产品品种进行临时性下单，因此可能出现报告期末时点没有新客户订单的情况，2026 年 7 月新签订单中新客户订单共 10.36 万元

由上表可见，公司在手订单主要来源于既有客户，主要是因为：OLED 终端材料行业市场集中度较高，三星 SDI、LG 化学、德山集团、默克集团、出光兴产、杜邦等企业在发光材料、传输材料等高端领域保持技术及市场领先地位。报告期内，公司已与上述主要下游企业建立了稳定的合作关系，因此老客户订单较多，具备合理性。

如前所述，2026 年 6 月末，公司在手订单较去年同期有所下滑，主要是因为：（1）公司属于精细化工行业，下游客户会结合不同材料的需求分批次集中下单，订单的下达并不连续。因此，不同时间点的在手订单金额存在波动较为正常；（2）受美元贬值的影响，公司以美元结算的订单金额对应的人民币金额会被动有所下降。

截至 2026 年 7 月末，公司在手订单金额为 32,172.19 万元，较 2026 年 6 月末环比增长 14.74%，较 2025 年同期增长 1.64%。

2、说明验证在手订单真实性的核查程序及核查证据

针对公司的在手订单情况，保荐机构及申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取发行人期末在手订单统计表，检查发行人报告期内主要客户的在手订单情况；

(2) 抽查主要客户的销售合同、订单等资料，查阅主要客户系统中与发行人的订单签订情况，核查发行人提供订单是否真实；

(3) 抽查报告期后订单执行情况，检查在手订单的期后转化情况：检查对应出库单、运输单据、签收记录以验证已发货订单执行进度；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、企业官网等公开渠道，核查主要客户的工商信息、股权结构、经营状态，获取主要客户工商信息，通过分析发行人与主要客户的合作历史、合作内容、回款周期，评估与客户合作关系的稳定性。

(五) 2026 年上半年，剔除汇兑损益影响后公司业绩已实现同比上涨

2026 年 1-6 月，公司主要业绩数据如下所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	同比增长
营业收入	41,745.00	38,017.01	9.81%
毛利	16,445.17	16,178.52	1.65%
汇兑损益	584.67	-267.44	318.62%
净利润	8,210.58	9,134.62	-10.12%
归母净利润	8,210.58	9,134.62	-10.12%
扣非后归母净利润	8,142.14	8,748.50	-6.93%
扣非后归母净利润 (剔除汇兑损益影响)	8,639.11	8,521.18	1.38%

如上表所述，2026 年 1-6 月，公司营业收入已经重回增长通道，且在剔除汇兑损益影响后，扣非后归母净利润也实现同比增长，具体分析如下：

1、核心客户订单回暖，行业长周期上行，夯实公司业绩增长根基

2026 年上半年，公司积极持续推进业务拓展，深化与现有客户的战略合作，同时有序拓展新客户资源。随着前期产业链库存压力逐步出清，下游采购需求稳步恢复。

根据 IDC 数据以及相关财务报表，2026 年上半年，苹果智能手机出货量约 1.17 亿台，同比增长约 8.7%，销售额超过 1,100 亿美元，同比增长超 20%；三星智能手机全球出货量约为 1.26 亿台，同比增长约 5.8%，销售额约为 65.5 万亿韩元，同比增长超 10%。在下游高端智能手机出货量增长的驱动下，三星 SDI、

SFC 等核心客户的订单量较去年同期明显提升，整体出货规模实现显著增长。2026 年 4 月，根据韩国媒体 The Elec 报道，苹果已与三星显示签署协议，未来三年，苹果折叠屏 iPhone 的 OLED 面板将全部从三星采购，有望为公司业绩带来持续利好。产品销量的积极回升标志着公司业绩已重回增长通道，为盈利修复奠定了有利支撑。

从行业维度看，OLED 作为第三代新型显示技术，该赛道具备充沛的长周期成长动能。以前一代显示技术 LCD 技术为例，其自商用化以来历经数十年发展仍保持旺盛生命力，充分印证了显示材料这一赛道具备极强的技术延展性与市场韧性。相较而言，OLED 尚处持续发展阶段，该技术的终端渗透率远未触顶。参照 LCD 的发展规律，OLED 作为第三代显示技术，有望迎来更为持久的技术迭代窗口与市场扩容空间，行业前景明朗，为公司业绩长期稳定向好提供了坚实的基础。

2、美元汇率短期承压，挤压部分利润空间，美联储加息预期明朗后相关偶发性因素有望消除

公司境外收入占比常年保持在 85%以上，且境外业务均以美元结算。2026 年上半年，受美元汇率走低影响，相关产品价格折算为人民币后同比下降，收入增长幅度未达到应有水平；此外，美元汇率持续下跌，使得公司汇兑损失显著扩大。

2026 年 1-6 月，公司汇兑损失为 584.67 万元，较上年同期增加 852.11 万元；若剔除该部分汇兑损失，公司扣非后归母净利润较上年同期实际增长 1.38%。整体而言，发行人在 2026 年上半年，已经凭借着优良的市场开拓、客户关系维护，以及成熟的生产管理与工艺优化，实现了剔除汇兑损益后经营业绩的同比提升。

就美元汇率走势而言，目前汇丰银行等国际金融机构普遍预期美元后续将温和走强，美元兑人民币汇率有望趋稳甚至上升。若美元汇率企稳上升，公司产品折算为人民币的销售价格有望回升，因汇率波动产生的汇兑损失亦将趋于消除，叠加 OLED 行业整体处于上行周期，相关需求有望逐步释放，公司业绩的稳定性与可预期性将进一步明朗。

3、下游显示巨头 8.6 代 OLED 产线加速落地，超千亿资产投入带来的刚性需求将持续释放，OLED 有机材料市场将迎来中尺寸领域的加速渗透

2026 年以来，三星显示、京东方等头部面板厂商的 8.6 代 OLED 产线相继投入量产，标志着 OLED 技术在中尺寸应用领域正式完成从“市场试水”向“规模化替代”的战略跨越。

三星显示 8.6 代 OLED 生产线已于 2026 年下半年进入量产过程中，聚焦苹果 MacBook Pro 高端订单，该产线总投资约 4.1 万亿韩元，2026 年内预计实现 200 万片出货目标。京东方第 8.6 代 AMOLED 生产线则于 2026 年 6 月率先量产，项目总投资 630 亿元，是全球进度最快、技术最成熟的中尺寸高端 OLED 生产线之一，量产当日即完成面向联想、华硕、小米等十余家核心客户的首批产品交付。

除三星显示和京东方外，维信诺、TCL 华星等主力厂商亦相继宣布启动 8.6 代 OLED 产线建设，上述企业合计总投资规模接近 1,700 亿元。大规模、高密度的产线投资，已明确释放出行业战略共识信号——OLED 向中尺寸持续渗透，已成为显示产业长期增长的主航道，行业增长确定性得到进一步强化。

在下游需求传导层面，OLED 产线前期固定资产投资体量庞大，面板厂商基于投入产出效率与经济回报的内在诉求，具有极强的动力推动产线持续放量、加速爬坡，以有效摊薄单位固定成本。这一量产节奏的提速，直接带动上游 OLED 有机材料需求刚性释放，形成清晰、可预期的增量路径。随着 8.6 代 OLED 产线产能利用率稳步攀升，OLED 有机材料市场需求将迎来中尺寸领域的加速渗透。公司作为 OLED 前端材料核心供应商，有望持续获得订单增长与业绩增量，成长空间较大。

综上所述，OLED 显示技术作为第三代的新兴显示技术，仍有着广阔的市场空间和长期的发展前景。随着下游面板企业持续重资产布局押注，新建产能加速落地，将持续创造 OLED 材料端的刚性需求。公司作为 OLED 前端材料行业的领军企业，拥有突出的行业地位和良好的客户关系，业绩具有长期可持续性。

二、与万润股份重叠客户及供应商交易的公允性

（一）说明报告期内发行人向默克集团、Leechems、竹田化工等重叠客户

销售额快速减少的原因，报告期前期销售的真实性，重点说明发行人及万润股份与重叠客户签订合同对产品类型、数量、物流、回款等具体约定，相关产品生产制造过程，领料、投料、出库、运输过程，载重信息是否记录完整，是否获取报告期内重叠客户对不同批次产品验收记录，品类信息是否完整，与万润股份销售是否可明确区分，万润股份是否存在通过发行人主体销售自身产品并收取回款的情形

1、说明报告期内发行人向默克集团、Leechems、竹田化工等重叠客户销售额快速减少的原因，报告期前期销售的真实性

报告期内，公司向默克集团、Leechems 和竹田化工的销售额如下表所示：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
Leechems	668.23	3,282.19	5,913.06	10,777.88
默克集团	1,554.09	5,649.75	3,221.49	4,214.01
竹田化工	1,111.11	2,148.47	2,215.14	3,418.38
总计	3,333.43	11,080.42	11,349.69	18,410.27

报告期内，公司向 Leechems 的销售金额有所下降，主要原因系：Leechems 作为杜邦集团指定的代理商，其代理权限主要覆盖特定几款产品。随着技术迭代，Leechems 所代理的部分产品已逐步进入生命周期中后期，而杜邦集团所采购的新一代产品未指定 Leechems 担任代理商（杜邦集团另一代理商 KDC 报告期内收入金额呈增长态势，该代理商与万润股份之间不存在交易）。因此，受代理产品型号的自然迭代及相应量价回落影响，发行人对 Leechems 的销售金额相应减少。

报告期内，发行人对默克集团的销售金额呈现波动的趋势，该变动主要系默克集团根据其自身采购策略、存货消耗情况以及产品迭代情况做出的商业决策。2024 年，受产品迭代及下游需求变化影响，部分老产品销量有所下降；2025 年，受前期存货消耗影响，销售收入实现回升。2026 年 1-6 月，受部分老产品销量下滑影响，销售收入下滑。

报告期内，发行人对竹田化工的销售金额逐年下降，主要原因是：①竹田化工系出光兴产的代理商，主要为其日本工厂提供代理服务。随着出光兴产成都工

厂逐步投产并向公司直接采购金额增加,通过竹田化工渠道向公司采购的金额随之减少;②2025 年以来,受自身下游面板客户需求减少等因素影响,出光兴产整体采购量有所收缩,进而间接影响竹田化工的采购规模。

综上所述,报告期内公司对上述重叠客户的销售金额减少,主要系由客户采购需求、采购渠道选择、产品迭代周期以及存货管理策略等多重商业因素所致,具有合理性,公司与上述客户之间的销售具有真实性。

2、重点说明发行人及万润股份与重叠客户签订合同对产品类型、数量、物流、回款等具体约定

公司与万润股份与主要重叠客户的合同相关条款约定如下:

重叠客户名称	交易主体	条款名称	条款内容
默克集团	九目化学	产品类型	OLED 前端材料
		数量	根据订单约定
		物流	贸易模式: CIP 或 DAP (实操中均为 CIP 模式) 空运,地址: ①Merck Darmstadt, Wareneingang N/50, Virchowstrasse 15; ②Annabelle Sauter, Virchowstr., 15, 64291 Darmstadt 在每批货物从中国机场或港口发出后,九目化学应向默克集团提供交付的相关运输细节,包括描述、发票、空运提单/提单、每批货物的数量、大致重量和尺寸以及其他符合行业惯例的信息。
		回款	收到发票后 45 天内付款
	万润股份	产品类型	液晶中间体、液晶单体等
		数量	根据订单约定
		物流	贸易模式: CIP 或 DAP 空运或海运,地址: ① Merck Darmstadt, Wareneingang N/50, Virchowstrasse 15, 64293 Darmstadt, Germany; ② Kerry EAS Logistics, RonghuaRd, No 350, 201600 Songjiang District, Shanghai, China; ③ M32 HOF, Julian Osthoff, Virchowstr., 15, 64291 Darmstadt 需提供提单、商业发票、装箱单、优惠原产地证书(如有)
		回款	收到发票后 45 天内付款
Leechems	九目化学	产品类型	OLED 前端材料
		数量	根据订单约定
		物流	主要是 CIF, 空运
		回款	收到货物后 45 天内付款

重叠客户名称	交易主体	条款名称	条款内容
	万润股份	产品类型	聚酰亚胺单体、其他电子化学品等
		数量	根据订单约定
		物流	主要是 CIF，空运
		回款	下游付款后通过电汇付款
竹田化工	九目化学	产品类型	OLED 前端材料
		数量	根据订单约定
		物流	运输至客户指定地点
		回款	发货后 30 天内付款
	万润股份	产品类型	光刻胶原材料等
		数量	根据订单约定
		物流	运输至客户指定地点
		回款	收到货物且开票后 30 天内付款

由上表可知，公司及万润股份与重叠客户之间的交易，在产品类型、物流安排及货款回收方式等方面均存在一定差异。公司针对上述重叠客户的合同谈判及交易行为均系独立开展，不存在依赖或混同情形。

3、相关产品生产制造过程，领料、投料、出库、运输过程，载重信息是否记录完整，是否获取报告期内重叠客户对不同批次产品验收记录，品类信息是否完整，与万润股份销售是否可明确区分

报告期内，公司向重叠客户销售的产品生产制造过程如下所示：

序号	项目	具体步骤	相关单据	记载信息
1	订单	公司接收下游客户下达的采购订单	采购订单	产品名称、数量、单价等
2	领料	生产部门依据订单及 BOM 表生成生产工单，并在 ERP 系统中提交领料申请。审批通过后，至仓库办理领料，仓库据此开具材料出库单	领料申请	原材料名称、领用数量、产成品名称、领用部门等
			出库单	原材料名称、出库数量、出库日期等
3	投料	生产部门将领用的原材料投入反应釜进行产成品制造，并实时记录生产记录	生产记录	投料名称、投料数量、产成品名称、产成品数量等
4	入库	生产部门将完工产成品运送至仓库办理入库	入库单	产成品名称、入库数量等
5	销售	销售部门依据订单要求的发货时间开具发货单，通知仓库发货。仓库根据发货单将产成品寄送至客户	发货单	产品名称、发货数量等
			出库单	产品名称、出货数量等
6	物流	物流公司或货代公司负责将货物运输至	物流单	发货日期、签收日期等

序号	项目	具体步骤	相关单据	记载信息
		客户指定地点	报关单/提单	产品名称（化学式）、报关日期、报关数量等
7	签收	部分客户（如 Leechems、竹田化工等）向公司提供收货回执，作为货物签收证明及货权转移凭证。	收货回执	产品名称、产品数量、签收日期等

由上表可知，公司产品的生产制造过程，领料、投料、出库、运输过程均在公司内部独立完成，不存在与万润股份生产或销售混同的情形。前述各环节所涉及的产品名称、数量等信息均已完整记录。

针对上述事项，中介机构已抽查重叠客户的收入确认单据，包括签收单、报关单等，其中签收单和报关单均会记录产品名称（签收单以公司所命名的产品名称为准，报关单以产品化学式为准），可以与万润股份销售的产品明确区分。

4、万润股份是否存在通过发行人主体销售自身产品并收取回款的情形

报告期内，公司与万润股份向重叠客户销售的产品在类型、技术参数及应用领域等方面存在本质差异，双方产品不存在可替代性或相互配套销售的关系。公司与万润股份各自设有独立的销售部门，不存在人员混同或销售职能交叉的情形。双方针对各自产品的报价、合同订单签订、发货安排及售后服务等销售环节均独立开展。公司所有销售回款均直接进入公司自身银行账户。万润股份未通过发行人账户收取其产品销售款项，公司亦未代万润股份向客户收取任何款项。

综上，万润股份不存在通过发行人主体销售自身产品并收取回款的情形，双方业务独立、资产独立、财务独立，不存在利益输送或代垫款项等情况。

（二）说明发行人报告期内开展贸易业务的具体原因，对应供应商及客户、销售增值率、货物具体流转过程，是否全部净额法处理及金额占比；说明发行人向万润股份采购 OLED 中间体并销售至共同客户的背景，是否与发行人产品属于相同或类似产品，是否构成同业竞争；说明双方向共同客户报告期内销售毛利率变化情况，发行人对 Leechems 毛利率大幅增长的原因；说明双方主要生产经营场所、是否存在共用产线、生产、销售及管理人员是否存在混同的情形（是否抽样访谈并获取相关人员资金流水）

1、说明发行人报告期内开展贸易业务的具体原因，对应供应商及客户、销售增值率、货物具体流转过程，是否全部净额法处理及金额占比

(1) 公司贸易业务的具体情况

报告期早期，公司曾存在向万润股份采购 OLED 中间体后转售给默克集团的情况，具体情况为：

默克集团系全球领先的显示材料龙头企业，其与万润股份在液晶材料领域有着多年的合作关系，且在近年的显示材料发展过程中，积极拓展了 OLED 材料业务，因此也成为了发行人 OLED 前端材料的主要客户。

报告期初期，公司产能较小，会存在无法充分满足全部在手订单的情况。为充分维护与客户的关系，并达成按期交货的需求，在与万润股份以及默克集团等协商后，发行人将部分默克集团所需要的 OLED 材料由万润股份完成生产，发行人向万润股份直接采购成品并销售给默克集团。而后，随着发行人基地一期产能逐步释放，产能压力明显缓解后，该情况再未发生。

报告期内，公司向万润股份采购 OLED 中间体并转销给默克集团的贸易业务规模、占收入比重以及相应毛利率的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
向万润股份采购并转卖给默克集团收入	-	-	636.52	3,606.74
占发行人营业收入的比例	-	-	0.66%	4.11%
毛利率	-	-	*	*
向万润股份采购并转卖给默克集团毛利	-	-	71.78	280.08
占发行人毛利的比例	-	-	0.17%	0.78%

注：上表向万润股份采购并转卖给默克集团收入为全额法口径

由上表可知，报告期内，公司向万润股份采购并转销给默克集团的业务具备贸易业务的属性，公司在此期间仅保留少量的利润空间，远低于公司主营业务毛利率。随着基地一期的投产，公司产能紧张问题有所缓解，上述贸易业务逐渐减少，2024 年下半年开始，该类业务已经完全停止。

公司上述业务的主要业务流程如下：

序号	业务流程	货物流	资金流	涉及单据
1	客户根据需求情况向九目化学下发订单	/	/	销售订单

序号	业务流程	货物流	资金流	涉及单据
2	九目化学根据客户订单情况，在考虑一定的毛利率后，向万润股份下发订单	/	/	采购订单
3	万润股份完成产品制作后，将货物运输至九目化学仓库	万润股份->九目化学	/	入库单
4	九目化学对货物进行重新包装后，运输至指定港口，并进行报关等相关操作	九目化学->货代->客户	/	出库单、发货单、报关单、提单等
5	客户在信用周期内向九目化学付款	/	客户->九目化学	银行回单
6	九目化学在信用周期内向万润股份付款	/	九目化学->万润股份	银行回单

（2）公司贸易业务的会计核算情况

公司在向默克集团转售万润股份产品的业务过程中，仅作为贸易商短暂地持有货物，且毛利率远低于公司其他产品，公司在此类交易中取得的商品控制权具有瞬时性。基于谨慎性原则，公司对该部分业务采取净额法核算，具有合理性，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

报告期内，公司贸易业务净额法调整情况如下：

方向	科目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
借	主营业务成本	-	-	-564.74	-3,326.66
贷	主营业务收入	-	-	-564.74	-3,326.66
贷	主营业务收入	-	-	-71.78	-280.08
贷	其他业务收入	-	-	71.78	280.08

综上所述，公司所有类似贸易业务均已进行净额法处理。

2、说明发行人向万润股份采购 OLED 中间体并销售至共同客户的背景，是否与发行人产品属于相同或类似产品，是否构成同业竞争

（1）发行人向万润股份采购 OLED 中间体并销售至共同客户的背景

报告期内，公司存在委托万润股份加工以及向其采购 OLED 中间体并销售至双方共同客户默克集团的情形。上述两种业务安排发生的背景如下：

报告期前期，公司整体产能相对不足，难以充分满足客户对 OLED 材料的需求。为缓解产能压力，公司将部分产品工序委托外协厂商完成，相关环节不涉及公司最核心技术，且外协加工后的半成品须经公司进一步化学合成方可形成最

终产成品，该后续工序技术难度更高、工艺更复杂，属于公司核心保密技术范畴。

总体而言，公司以外协方式解决产能问题，属于行业通行做法，系在保证质量管控与技术安全前提下的合理选择。而万润股份作为公司的母公司，不仅具备优良的化学合成设备与丰富经验，还在技术保密方面拥有天然的优势，因此公司存在委托其加工的情形。

此外，默克集团主要向公司采购非氘代 OLED 中间体，其中部分产品的合成难度较低、附加值相对较小，如果将这些产品的中间工序交由外协厂商处理，反而会产生额外的运输成本和时间成本。鉴于默克集团与万润股份亦存在长期的业务合作关系，双方之间信任度较高，经公司与默克集团、万润股份三方协商，对于默克集团采购的部分低附加值中间体产品，公司采取直接向万润股份采购成品并向默克集团销售的方式，以有效缓解自身产能压力，同时缩短交货周期，避免了公司与万润股份之间因多轮加工而产生的工序冗余与时间成本。该模式属于特定客户与特定产品背景下的特殊安排。

自 2024 年下半年起，随着公司产能扩张，前述贸易销售模式已完全停止。但公司在生产经营过程中仍会出现间歇性、临时性的产能短缺情形，公司会适时采用外协加工的方式以确保生产安排的灵活性。

上述贸易业务和委托加工业务在业务开展背景、合同签订模式、业务执行方式等方面存在的差异如下：

项目	贸易业务	委托加工业务
业务背景	缓解公司产能压力，维持客户关系，缩短交货周期	缓解公司间歇性和临时性产能压力
合同签订	采购合同	委托加工合同
原材料	全部由万润股份自行采购	公司提供部分核心原材料，其他原材料由万润股份自行采购
产品型号	A 产品、CO 产品、CP 产品、CQ 产品等	B 产品、C 产品、E 产品、D 产品等
产品去向	直接销售给默克集团	主要用于下一步生产
业务存续情况	已终止不再发生	持续中

(2) 是否与发行人产品属于相同或类似产品，是否构成同业竞争

报告期内，公司通过向万润股份采购并销售至共同客户的产品包括 A 产品、CO 产品、CP 产品、CQ 产品等，属于 OLED 中间体材料。报告期内，公司向万润股份采购 OLED 中间体并转销给共同客户的贸易业务规模、占收入比重以及

相应毛利率的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
向万润股份采购并转卖给默克集团收入	-	-	636.52	3,606.74
公司当期营业收入	41,745.00	78,400.31	96,197.46	87,792.75
占比	-	-	0.66%	4.11%

注：上表向万润股份采购并转卖给默克集团收入为全额法口径

由上表可知，上述贸易业务收入占报告期内九目化学整体营业收入比例不足 5%。且由于万润股份自身不存在直接向共有客户销售 OLED 材料的情况，且万润股份营收规模体量远大于九目化学，贸易业务占万润股份成本比例亦不会超过 5%。该类贸易业务在 2024 年上半年已经完全停止，未来对于双方不会构成潜在同业竞争影响。

3、说明双方向共同客户报告期内销售毛利率变化情况，发行人对 Leechems 毛利率大幅增长的原因

报告期内，九目化学和万润股份对主要共同客户的毛利率情况如下：

客户名称	交易主体	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
默克集团	九目化学	*	*	*	*
	万润股份	*	*	*	*
Leechems	九目化学	*	*	*	*
	万润股份	*	*	*	*
竹田化工	九目化学	*	*	*	*
	万润股份	*	*	*	*

如上所述，公司与万润股份销售给主要共同客户的产品类型完全不同，产品的工艺难度、应用领域等存在显著差异，因此双方与共同客户的毛利率必然存在一定差异，具有合理性。

报告期内，公司向默克集团销售的毛利率有所下降，主要原因系：相较于其他主要重叠客户，默克集团采购的产品主要为非氙代 OLED 中间体材料，因此其毛利率变动趋势有所差异。具体来看：2023 年，默克集团采购了部分毛利率较高的产品；2024 年以来，受其产品采购策略调整及存货消耗进度影响，上述产品的采购量较 2023 年有所减少，从而导致公司对默克集团的销售毛利率出现

下滑。

报告期内，公司向 Leechems 销售的毛利率整体有所增长，主要系产品结构优化所致。随着行业技术不断迭代，下游客户对产品性能的要求持续提高，Leechems 采购的老产品金额占比下降，而技术含量更高、附加值更大的新产品占比相应增长，从而提升了上述客户的毛利率水平。

报告期内，公司向竹田化工销售的毛利率有所波动，主要系产品结构变化所致。2023-2025 年，技术含量更高、附加值更大的新产品占比增长，毛利率有所增长。2026 年 1-6 月，受下游客户需求变动以及前期产品降价等因素的影响，毛利率水平有所下降。

4、说明双方主要生产经营场所、是否存在共用产线、生产、销售及管理人员是否存在混同的情形（是否抽样访谈并获取相关人员资金流水）

报告期内，公司和万润股份及其关联方主要经营场所如下：

公司名称	场所名称	地址
万润股份	总部	烟台市经济技术开发区五指山路 11 号
	大季家基地	烟台市经济技术开发区太原路 60 号
	万润工业园	烟台市经济技术开发区兰州大街 25 号
三月科技	江苏三月	无锡市锡山区锡山经济技术开发区春江东路 12 号
	烟台三月	山东省烟台市经济技术开发区绍兴路 7 号内 21 号
海川化学	大季家基地	烟台开发区大季家工业园区
万润药业	大季家基地	烟台开发区大季家工业园太原路 60 号
万润蓬莱	蓬莱基地	山东省烟台市蓬莱区北沟镇峰台山路 5 号
烟台万海舟	万润工业园	山东省烟台市经济技术开发区重庆大街 87 号
烟台京东方	烟台京东方	山东省烟台市经济技术开发区福莱山街道五指山路 7 号内 1 号 308 室
九目化学	总部	山东省烟台市经济技术开发区大季家街道成都大街 48 号
	基地	烟台市经济技术开发区重庆大街 83 号

由上表可知，公司经营场所与万润股份及其关联方（不含九目化学）均相互独立，不存在共用厂房、产线的情况。

截至报告期末，公司及万润股份的主要管理人员如下表所示：

项目	九目化学	万润股份
总经理	崔阳林	付少邦
副总经理	王大鹏、宋有永	王焕杰、胡葆华、王继华
财务总监	韩晓锋	高斌
董事会秘书	单晓蔚	于书敏
销售负责人	邹元明	姜仁平
采购负责人	姜忠海	姜亚楠

由上表可知，公司与万润股份生产、销售及主要管理人员不存在混同的情况。经核查九目化学主要管理人员以及销售、采购人员的相关流水，并访谈万润股份生产、销售、采购负责人，公司的经营业务与万润股份相互独立，不存在人员或业务混同的情况。

（三）说明中节能财务公司与发行人的关联关系，通过中节能财务公司管理资金的原因及背景，是否存在通过中节能财务公司代收付货款、支付费用或分红等情形，中节能财务公司其他委托方及管理资金体量，是否与发行人资金隔离及内控机制，是否构成共用资金池

1、中节能财务公司与发行人的关联关系

中节能财务有限公司系中国节能环保集团有限公司的全资子公司，于 2014 年 7 月经原中国银行监督管理委员会批准设立的非银行金融机构，主要业务包括：吸收成员单位的存款、对成员单位办理贷款及融资租赁等，在中国节能集团体系内承担集团内部专属金融服务平台的职能。

中节能财务公司与发行人属于同一实际控制人中国节能控制下的关联法人，构成《企业会计准则》《上市规则》规定的关联方关系。

2、发行人通过中节能财务公司管理资金的原因及背景，是否存在通过中节能财务公司代收付货款、支付费用或分红等情形

2022 年，国务院国资委印发《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》，对中央企业司库体系建设作出明确规范，要求全部中央企业于 2023 年底前基本建成智能友好、穿透可视、功能强大、安全可靠的司库管理系统，实现下属子企业银行账户全部可视、资金流动全程可溯、归集资金全面可控的管理目标。

依据前述文件指导精神，中国节能对下属企业提出银行账户统一管理要求。公司结合集团管理部署及自身提升资金使用效率、优化闲置资金配置的经营需求，在中节能财务公司开立结算账户，并于报告期早期通过在中节能财务公司办理存款业务取得相应利息收入。

发行人不存在通过中节能财务公司开立第三方账户进行代收付货款、支付费用或分红等情形。发行人货款收支、费用支付、利润分配分红等全部经营及权益类资金往来，均通过自身开立的独立账户自主办理，资金流向、交易对手、支付审批均由发行人独立决策、独立执行，中节能财务公司仅为发行人资金存放及存款管理的服务平台，未介入发行人经营性收支及分红资金的代收代付环节。

3、中节能财务公司其他委托方及管理资金体量，是否与发行人资金隔离及内控机制，是否构成共用资金池

（1）中节能财务公司管理资金体量情况

中节能财务公司作为中国节能集团专属内部非银行金融机构，服务对象严格限定为集团内部成员单位，委托方及服务主体均为中国节能直接及间接控制的各级子公司，不对外开展非集团主体的资金托管、存款及金融服务业务。根据公开披露信息，中节能财务公司其他资金管理委托方包括太阳能（000591.SZ）、节能环境（300140.SZ）、节能铁汉（300197.SZ）、节能风电（601016.SH）、节能国祯（300388.SZ）等中国节能下属主体。

根据太阳能、节能环境、节能铁汉、节能风电定期公开披露的《关于中节能财务有限公司金融业务风险持续评估报告》，**报告期**各期末，中节能财务公司吸收成员单位存款余额情况如下：

单位：万元

中节能财务公司吸收成员单位存款余额情况	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
成员单位存款总余额	1,831,087.20	2,403,359.32	1,909,123.97	2,070,574.62
太阳能存款余额	106,107.92	106,939.24	110,276.44	140,151.88
节能环境存款余额	159,945.23	163,250.36	191,432.06	247,825.49
节能铁汉存款余额	4,855.12	33,849.54	24,519.61	70,231.95
节能风电存款余额	144,617.29	125,453.00	118,527.35	101,219.94
发行人存款余额	-	-	-	0.00004

中节能财务公司吸收成员单位存款余额情况	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
发行人存款占全体成员单位存款的比例	-	-	-	0.00%

由上表可见，**报告期**各期末，发行人在中节能财务公司的存款余额显著低于中节能财务公司吸收的成员单位存款总余额，整体占比较小。同时，发行人存放于中节能财务公司的资金规模，亦明显低于太阳能、节能环境、节能铁汉、节能风电等集团内其他委托方的资金存放体量，在财务公司整体资金规模中占比极低。

（2）资金隔离机制及内控管理制度

发行人与中节能财务公司之间已建立完全独立、权责清晰的资金隔离管控体系，发行人存放于中节能财务公司的资金与其他集团成员单位资金实现严格的账务隔离、权限隔离，不存在资金混同、随意划转、统筹挪用的情形。具体内控及隔离机制如下：

①中节能财务公司为包括发行人在内的集团成员单位均单独开立专属内部结算账户，各账户之间独立开立、独立记账、独立核算，不同主体账户资金相互独立；

②发行人对自身财务公司账户资金拥有完全、独立的所有权、使用权和支配权，资金存入、划转、支取、销户等全部操作，均需依据发行人内部审批流程完成授权，仅发行人指定授权人员可发起操作，中节能财务公司仅提供合规结算服务，无任何自主划转、支配发行人资金的权限，无法干预发行人资金使用决策；

③中节能财务公司接受银保监会常态化监管及集团审计、内控部门专项核查，严格遵守非银行金融机构资金管理相关法规，建立资金风险防控、内部审计、合规自查机制，持续保障各成员单位资金资产安全，隔离管控机制合规、健全、有效。

（3）不构成共用资金池

发行人在中节能财务公司的资金存放行为不构成共用资金池，具体依据如下：

①无资金归集统筹共用机制。发行人未与中节能财务公司及集团其他成员单位签订任何资金归集、统一调度、统筹使用的协议，不存在将自有资金纳入集团统一资金池、由集团或财务公司统筹调配、调剂使用的情形，发行人闲置资金仅

为自主存放、自主管理，资金使用权、收益权、处置权完全归属于发行人；

②无资金混同与共享使用情形。各成员单位账户资金相互独立、分户管理，中节能财务公司不会将发行人资金与其他成员单位资金合并归集、统一运作、交叉调剂，不存在不同主体资金相互占用、共享使用的资金池运作模式；

③区别于资金池核心运作模式。资金池的核心特征为资金统一归集、集中统筹、统一调度、共享共用，而发行人资金存放于中节能财务公司为单纯的内部存款服务，属于央企司库体系下规范的资金存放与结算管理行为，无集中归集、统筹调配、互通使用的资金池核心属性。

综上，中央企业下属子公司将闲置资金合规存放至集团财务公司，是央企推进司库体系建设、实施资金集约化管理的常规做法，符合国有资产监管及集团内部管理相关规定，该资金存放行为具备合理性与合规性。报告期内，发行人仅在2023年末在中节能财务公司存在极低的存款余额，自2024年以来，发行人已不再在中节能财务公司存放资金。同时，发行人与中节能财务公司已建立了完备的资金隔离机制与内部控制体系，发行人资金存放行为独立合规，不构成共用资金池的情形。

（四）说明是否获取万润股份向重叠客户、供应商的交易明细、发票或资金流水等支持性证据，与相关方的销售或采购是否与同类型产品或材料的销售或采购单价差异较大，请逐项列举分析说明。

1、获取万润股份向重叠客户、供应商的交易明细、发票或资金流水等支持性证据的情况

针对九目化学与万润股份及其子公司万润药业、三月科技、海川化学的重叠客户及供应商事项，公司及中介机构对万润股份履行了如下核查程序，并取得相应支持性证据：

（1）重叠客户

公司及中介机构获取了万润股份（含下属子公司万润药业、三月科技、海川化学，下同）及九目化学报告期内的客户清单，通过比对筛选出双方重合或属于同一控制下的重叠客户主体。针对筛选后的重叠客户清单，公司及中介机构已获取万润股份报告期内向上述重叠客户销售的相关交易明细。

基于重要性水平的原则，核查中将报告期各期内，与九目化学、万润股份双方交易金额同时超过 100 万元的重叠客户认定为主要重叠客户。基于万润股份提供的销售交易明细，中介机构对不同主要重叠客户，在报告期每期分别抽选 10 笔交易记录进行核查，并对应获取了销售订单、销售发票及银行回款单等原始凭证。

（2）重叠供应商

公司及中介机构获取了万润股份及九目化学报告期内的供应商清单，通过比对筛选出双方重合或属于同一控制下的重叠供应商主体。针对筛选后的重叠供应商清单，公司及中介机构已获取万润股份报告期内向上述重叠供应商采购的相关交易明细。

鉴于万润股份与九目化学的重叠供应商较为分散，基于重要性原则及披露可读性考量，核查中将报告期各期内，与九目化学、万润股份双方交易金额同时超过 500 万元的重叠供应商认定为主要重叠供应商。基于万润股份提供的采购交易明细，中介机构对不同主要重叠供应商，在报告期每期分别抽选 10 笔交易记录进行核查，并对应获取了采购订单、采购发票及银行付款单等原始凭证。

经核查，万润股份与上述主要重叠客户、主要重叠供应商之间的交易明细与订单、发票信息能够相互匹配，相关银行回单显示资金往来真实流转，上述交易具备真实性。

2、万润股份与相关方的销售或采购与同类型产品或材料的销售或采购单价情况

（1）重叠客户

报告期内，发行人与万润股份及其下属公司主要重叠客户情况如下：

单位：万元

客户	主体	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
默克集团	九目化学	1,554.09	5,649.75	3,221.49	4,214.01
	万润股份	*	*	*	*
Leechems	九目化学	668.23	3,282.19	5,913.06	10,777.88
	万润股份	*	*	*	*
竹田化工	九目化学	1,111.11	2,148.47	2,215.14	3,418.38

客户	主体	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	万润股份	*	*	*	*

注 1：万润股份下属公司主要包括万润药业、三月科技、海川化学，下同

注 2：万润股份注销子公司包括上海誉润贸易有限公司（2014 年注销）和烟台凯润液晶有限公司（1999 年注销），但该等子公司注销时间较早，远在报告期之外，故未纳入核查范围

如上表所述，报告期内，万润股份与九目化学重叠客户较少，主要为默克集团、Leechems 和竹田化工；除该等客户外，九目化学和万润股份的其余重叠客户的交易金额较低，各期的销售金额未同时超过 100 万元。

九目化学及万润股份对上述主要重叠客户进行销售的商业合理性，以及销售价格公允性分析如下：

1) 商业合理性分析

①默克集团

默克集团系全球混晶行业的龙头企业，而万润股份在液晶材料领域存在多年的经验，默克集团与万润股份就液晶业务之间存在着较为长期和稳定的合作关系；近年来，随着 OLED 材料在显示行业的广泛应用，默克集团也开始逐渐向 OLED 材料拓展，因此与九目化学存在 OLED 相关业务的往来。万润股份和九目化学同时与默克集团发生交易，但销售的产品类别不同，万润股份向默克集团销售液晶材料，而九目化学向默克集团销售 OLED 前端材料，具备商业合理性。

②Leechems

Leechems 系一家位于韩国的代理商公司，其本身并不从事生产，主要为其下游终端客户（如杜邦集团）履行采购职能，因此会根据终端客户需求，向供应商采购不同品类的产品。报告期内，万润股份向 Leechems 主要销售聚酰亚胺单体和其他电子化学品等，而九目化学向 Leechems 销售 OLED 前端材料，并最终由杜邦集团使用。万润股份和九目化学同时与 Leechems 发生交易，但是销售的产品类别不同，具备商业合理性。

③竹田化工

与 Lechems 类似，竹田化工为代理性质的企业，本身不从事生产，主要为其下游终端客户履行采购职能，因此会根据终端客户需求，向供应商采购不同品类的产品。报告期内，万润股份向竹田化工主要销售光刻胶原材料等，而九目化学

向竹田化工则主要销售 OLED 前端材料，并最终由出光兴产使用。万润股份和九目化学同时与竹田化工发生交易，但是销售的产品类别不同，具备商业合理性。

2) 交易价格公允性分析

①默克集团

报告期内，万润股份向默克集团销售的主要产品为液晶单体材料。

报告期内，万润股份向默克集团销售产品的价格与其他非重叠客户的差异主要系采购规模差异所致，具有合理性。

整体来看，报告期内万润股份向默克集团销售液晶材料的平均价格与瑞联新材、康鹏科技等上市公司所公开披露的液晶材料销售单价并不存在显著差异。

②Leechems

报告期内，万润股份向 Leechems 销售的主要产品为聚酰亚胺单体和其他电子化学品等。

报告期内，万润股份向 Leechems 销售产品的价格与其他非重叠客户的差异主要系采购规模差异所致，具有合理性。

③竹田化工

报告期内，万润股份向竹田化工销售的主要产品为光刻胶原材料等。由于万润股份向竹田化工销售的主要产品未向其他客户销售，因此无法与其他非重叠客户进行比价。但横向来看，报告期内万润股份向竹田化工销售的主要产品价格稳定，不存在调节价格等情况，具有合理性。

(2) 重叠供应商

报告期内，发行人与万润股份及其下属公司主要重叠供应商情况如下：

单位：万元

供应商	主体	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
烟台鑫源化工有限公司	九目化学	1, 378. 60	2,461.63	3,068.23	2,126.08
	万润股份	*	*	*	*
陕西瑞科新材料股份有限公司	九目化学	810. 61	640.92	863.46	1,384.90
	万润股份	*	*	*	*

供应商	主体	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
西安凯立新材料股份有限公司	九目化学	383.12	1,001.93	643.15	909.64
	万润股份	*	*	*	*
烟台开发区天汇化工原料有限公司	九目化学	-	-	59.28	602.60
	万润股份	*	*	*	*
烟台坤益	九目化学	859.67	2,287.41	2,294.51	3,396.42
	万润股份	*	*	*	*

上述交易的合理性以及公允性分析如下：

1) 商业合理性分析

九目化学与万润股份向鑫源化工和烟台天汇采购甲苯、正己烷等大宗溶剂，向瑞科新材、凯立新材采购醋酸钨等催化剂，向烟台坤益采购精细化工原料，上述材料均属于精细化工基础原材料。

万润股份与九目化学均属于精细化工大类领域，尽管各公司产品的化学结构、生产工艺以及具体应用存在较大的差异，但相关精细化学产品的生产皆涉及化学合成技术，需要从相对基础的原材料开始逐步向下反应，因此所使用的溶剂、催化剂存在相似性；此外，烟台当地的规模以上的化工原材料供应商以及贸易商整体数量有限，该等供应商会与万润股份、九目化学在内的烟台本地化工企业在不同程度上发生交易行为。因此，万润股份、九目化学存在重叠的供应商具备商业合理性。

2) 交易价格公允性分析

①烟台鑫源

报告期内，万润股份向烟台鑫源主要采购无水乙醇、甲醛等原辅料，采购价格与市场价格或与同期其他供应商的采购价格不存在明显差异。

A.无水乙醇

报告期内，无水乙醇市场采购价格整体呈下行走势。无水乙醇作为大宗商品，采购价格受加工、运输等成本影响具备明显规模效应，采购体量越大，单位采购成本越低。2025 年度以来，万润股份无水乙醇采购策略有所调整，大幅增加向其他供应商采购无水乙醇的规模。2024-2025 年度自烟台鑫源采购无水乙醇的数

量占比从 100%下滑至 2.10%。受采购规模显著下降及运输费用等因素的综合影响，2025 年及 2026 年 1-6 月，万润股份向烟台鑫源采购无水乙醇的单位价格与非关联第三方供应商平均采购单价及同期市场公允价格相比存在一定差异，但整体处于合理波动区间。

综上所述，报告期内万润股份向烟台鑫源采购无水乙醇的单价具备公允性。

B. 甲醇

报告期内万润股份向不同供应商之间采购甲醇的价格不存在显著差异，与市场采购价格及九目化学采购甲醇的平均价格基本一致。综上所述，报告期内万润股份向烟台鑫源采购甲醇的单价具备公允性。

②瑞科新材、凯立新材

万润股份醋酸钯供应商仅为瑞科新材与凯立新材，根据公开披露资料，瑞科新材为北交所申报企业，在精细化工领域的贵金属催化材料供应端具备较高市场占有率与行业影响力，是国内贵金属催化剂领域的主要供应商之一；凯立新材为科创板上市企业、国家级制造业单项冠军企业，背靠西北有色金属研究院，是国内较早深耕高端贵金属催化剂领域的龙头企业。二者均为国内头部贵金属催化剂供应商，市场认可度及行业公信力较高。因此，万润股份向上述两家企业采购醋酸钯具备合理性。

由于醋酸钯属于小众细分品类的贵金属催化剂，市场化公开交易价格难以查询，无公开公允市价可直接参考。鉴于万润股份与发行人均向瑞科新材、凯立新材采购醋酸钯，采购渠道一致、采购标的规格接近，具备可比基础，因此结合万润股份与九目化学对上述两家供应商的醋酸钯采购价格进行整体的比价分析。

醋酸钯属于贵金属催化剂，单批使用量较少，万润股份整体采购频次较低。同时，该产品价格与上游钯金属现货价格高度相关，而钯金属作为大宗商品，价格呈现明显的周期性波动。因此，报告期内万润股份向瑞科新材、凯立新材采购醋酸钯的单价存在差异，该差异主要源于采购时点不同。

报告期内，发行人与万润股份在不同时期采购醋酸钯的单价及其变化情况，以及同期钯金属市场价格的变动情况如下所示：

单位：元/克



注：钽金属市场数据来源于 wind

如上图所示，报告期各期，发行人及万润股份采购醋酸钽的单价与同期钽金属市场价格的变动趋势整体保持一致。

综上，万润股份向瑞科新材、凯立新材采购醋酸钽的定价具备公允性。

③烟台天汇

报告期内，万润股份向烟台天汇主要采购甲苯、四氢呋喃等原辅料。

报告期内，万润股份向重叠供应商采购甲苯和四氢呋喃的平均采购价格与向非重叠供应商采购的平均价格、市场价格及九目化学采购甲苯的平均价格均不存在显著差异。

报告期内万润股份仅在 2023 年向烟台天汇采购四氢呋喃，相关采购价格与市场价格无明显偏差，略高于其向其他供应商的平均采购价，主要系其他供应商尚处于产品市场开拓期，对四氢呋喃供货给予了一定价格优惠。

综上所述，报告期内万润股份向烟台天汇采购甲苯和四氢呋喃的单价具备公允性。

④烟台坤益

报告期内，万润股份仅向烟台坤益主要采购液晶中间体。液晶中间体属于定制化的中间态化工材料，因其种类繁多且各类产品生产成本差异较大，故无法获取市场公允价格作为参考。由上表可知，报告期内万润股份向烟台坤益采购产品

的价格整体相对稳定。烟台坤益加工生产上述液晶中间体的主要原材料为丙酸、丁酸、苯等大宗商品，且其定价采用成本加成模式，因此上游原材料价格的波动会传导至最终采购价格。

综上所述，报告期内万润股份向烟台坤益采购产品的单价具备公允性。

综上，经核查万润股份重叠客户、供应商的交易明细、发票或资金流水等支持性证据，万润股份与前述重叠主体相关业务交易真实；万润股份与主要重叠客户、供应商的交易价格是结合市场行情公允、独立定价，万润股份不存在通过重叠客户、供应商调节交易价格等方式直接或间接向公司输送利益的情形。

三、境外销售真实性及核查

（一）说明杜邦集团通过多家代理商向发行人采购产品的合理性，采购内容是否重合，结合具体产品销售金额及毛利率说明发行人向上述代理商销售毛利率差异较大的原因，相应产品毛利率与向韩国地区直销毛利率是否存在较大差异

1、杜邦集团通过多家代理商向发行人采购产品的合理性，采购内容是否重合

报告期内，杜邦集团通过多个代理商向发行人采购产品主要基于以下原因：

（1）遵循日韩地区的商业惯例

发行人与杜邦集团的实际业务往来对象为杜邦集团韩国分公司。日本及韩国的商社代理模式历史悠久，代理商能够为制造企业提供信息收集、进出口手续办理等专业服务。因此，杜邦集团采用此模式开展采购，符合当地的商业传统和惯例。

（2）保障供应链的稳定性

杜邦集团出于保障供应链持续稳定、降低单一渠道依赖风险的核心考量，会将不同类型的升华前材料及中间体产品，分别配置给具备相应服务能力和专业优势的多家代理商进行专项采购。通过这种产品类型与代理商能力的精准匹配，杜邦不仅实现了采购业务的精细化管理，更能根据不同代理商的服务能力和响应速度灵活调配采购任务，有效分散单一渠道可能带来的供应中断风险，确保全品类

产品的供货持续性。

（3）提升采购与物流效率

代理商本身不从事生产，其核心职能是为终端客户履行采购及相关服务。在这一模式下，杜邦集团会与发行人直接进行技术指标和供货要求的商业谈判，但具体的合同签订、发货运输、报关以及付款结算等环节均由代理商合作完成，从而简化了杜邦内部的采购流程与物流压力。

在这种代理销售模式下，发行人与代理商的业务往来均为买断式销售，代理商仅接受杜邦集团的指令下达采购信息，确保了采购流程的可控性。综上，杜邦集团通过多家代理商向发行人采购产品具备合理性。

报告期内，杜邦集团通过 Leechems、EMNI、KDC 和 SangjinTech 向公司采购产品的内容不存在重合情形。

2、结合具体产品销售金额及毛利率说明发行人向上述代理商销售毛利率差异较大的原因，相应产品毛利率与向韩国地区直销毛利率是否存在较大差异

报告期内，发行人向 Leechems、EMNI、KDC 和 Sangjin Tech 按销售产品类别的毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年		报告期整体	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
Leechems	668.23	*	3,282.19	*	5,913.06	*	10,777.88	*	19,973.13	*
OLED 升华前材料	666.24	*	3,279.88	*	5,913.06	*	10,753.11	*	19,946.05	*
OLED 中间体	1.99	*	2.31	*	-	-	24.77	*	27.08	*
EMNI	245.32	*	2,289.76	*	6,463.48	*	5,647.34	*	14,400.59	*
OLED 升华前材料	245.32	*	2,289.76	*	6,463.48	*	5,536.82	*	14,290.06	*
OLED 中间体	-	-	-	-	-	-	110.53	*	110.53	*
KDC	5,278.65	*	7,300.69	*	6,641.32	*	5,200.83	*	19,142.85	*
OLED 升华前材料	5,235.22	*	7,167.77	*	6,544.43	*	5,126.27	*	18,838.47	*
OLED 中间体	43.43	*	132.93	*	96.90	*	74.56	*	304.38	*
Sangjin Tech	770.65	*	1,160.01	*	800.43	*	391.36	*	2,351.80	*
OLED 升华前材料	188.10	*	271.95	*	351.17	*	302.20	*	925.32	*
OLED 中间体	582.55	*	888.06	*	449.27	*	89.16	*	1,426.48	*
韩国地区 OLED 升华前材料	27,705.82	*	52,682.10	*	67,204.87	*	60,289.37	*	180,176.35	*
韩国地区 OLED 中间体材料	7,536.58	*	11,021.93	*	13,476.14	*	6,926.75	*	31,424.82	*
OLED 升华前材料整体	29,278.43	*	56,406.95	*	72,309.39	*	65,569.11	*	194,285.45	*
OLED 中间体材料整体	10,394.99	*	18,419.69	*	19,299.08	*	16,328.03	*	54,046.80	*

(1) 发行人向杜邦集团代理商销售毛利率存在差异的原因

发行人向杜邦集团代理商 Leechems、EMNI、KDC 和 Sangjin Tech 销售的主要产品不存在重合的情况，具体销售产品明细如下：

1) Leechems

单位：万元

产品名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
BA 产品	291.52	*	863.55	*	1,735.05	*	5,238.80	*
BB 产品	-	-	980.39	*	1,200.08	*	520.92	*
BC 产品	-	-	550.95	*	1,098.24	*	3,047.54	*
CT 产品	254.10	*	468.42	*	644.94	*	210.16	*

注：上表仅列示发行人对该代理商销售的主要产品，下表同

报告期内，发行人向 Leechems、EMNI、KDC 以及 Sangjin Tech 销售的产品各不相同。发行人向 Leechems 销售的产品型号较为成熟（其产品牌号编号序号较小，即代表该产品生产较早），报告期内毛利率总体保持稳定。

2) EMNI

单位：万元

产品名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
BD 产品	-	-	554.45	*	2,740.57	*	1,611.35	*
BE 产品	-	-	1,004.04	*	1,456.89	*	390.00	*
BF 产品	245.32	*	531.56	*	731.74	*	2,021.26	*

报告期内，发行人向 EMNI 销售的产品类型较新，主要产品毛利率相对较高。

3) KDC

单位：万元

产品名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
BG 产品	-	-	130.99	*	1,730.76	*	1,660.15	*
BH 产品	-	-	-	-	885.07	*	1,254.37	*
BI 产品	1,448.56	*	1,514.87	*	-	-	-	-
BJ 产品	144.90	*	584.50	*	608.50	*	147.83	*

产品名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
BK 产品	-	-	-	-	-	-	1,262.27	*
BL 产品	-	-	331.39	*	779.59	*	0.26	*
BM 产品	-	-	668.23	*	352.10	*	38.84	*
BN 产品	106.49	*	589.17	*	396.23	*	1.13	*
BO 产品	175.04	*	628.12	*	353.43	*	-	-
BP 产品	-	-	199.45	*	570.70	*	71.32	*
CU 产品	688.17	*	526.31	*	187.61	*	-	-
CV 产品	660.55	*	288.89	*	96.37	*	-	-
BE 产品	543.34	*	510.79	*	-	-	-	-

报告期内，2023 年发行人向 KDC 销售的较多产品处于研发阶段，研发阶段产品的定价策略是以接近成本的价格导入，换取后续批量订单，且研发品种标准化程度低、良率不稳定，导致实际成本偏高压缩毛利。2023 年后随着双方业务合作体量的上升和产品导入稳定，毛利率逐步上升至正常水平。

4) Sangjin Tech

单位：万元

产品名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
BQ 产品	188.10	*	271.95	*	351.17	*	302.20	*
BR 产品	131.65	*	436.62	*	69.25	*	77.12	*
BS 产品	147.67	*	151.38	*	141.46	*	-	-
BT 产品	-	-	133.71	*	-	-	-	-
BU 产品	106.44	*	102.50	*	26.76	*	-	-

报告期内，发行人向 Sangjin Tech 主要销售两类产品：一是特定技术规格的专项升华前材料（BQ 产品），该产品供应稳定且具有较高技术壁垒；二是处于研发验证及导入阶段的新型中间体产品，此类订单以样品或中试批次为主，定价以推进技术合作为优先，毛利率通常偏低甚至为负，属于正常的新品导入期特征。因此，受新型中间体产品毛利率较低影响，报告期内 Sangjin Tech 毛利率变动较大，较其他杜邦代理商毛利率偏低。

(2) 与向韩国地区直销毛利率对比差异的原因

发行人向杜邦集团各代理商销售毛利率与与韩国地区直销毛利率也存在一定差异。发行人产品为精细化工材料，无论是杜邦集团代理商又或是韩国地区直销客户，其销售的产品均不存在重合的情况。公司产品毛利率主要受产品类型、型号新旧等因素影响，与销售区域、销售模式等因素关联性较低。

综上所述，发行人向上述代理商销售毛利率差异较大具备合理性。相应产品毛利率与向韩国地区直销毛利率存在一定差异主要系韩国地区各客户实际需求不同。

（二）说明万润股份及关联方是否存在向相关代理商或贸易商及其关联方采购的情形，说明相关采购的真实性，采购付款与发行人销售收款时点是否接近

报告期内，万润股份及关联方不存在向相关境外代理商或贸易商采购的情形，存在向相关境内贸易商采购的情形，即为常州迈诺进出口有限公司。报告期内，万润股份及关联方向常州迈诺进出口有限公司合计采购金额为 **19.16** 万元，金额极低，具体采购金额如下表所示。万润股份及其关联方采购内容均为通用化工原料，系基于真实业务需求，采购具备真实性。

单位：万元

采购时点	产品类别	采购产品名称	采购金额
2023 年 7 月	通用化工原料	BV 产品	0.04
2023 年 8 月	通用化工原料	BW 产品	4.09
2023 年 11 月	通用化工原料	BX 产品	3.84
2024 年 7 月	通用化工原料	BY 产品	0.03
2025 年 6 月	通用化工原料	BZ 产品	0.06
2025 年 7 月	通用化工原料	CA 产品	0.29
2025 年 11 月	通用化工原料	CB 产品	0.04
2026 年 3 月	通用化工原料	BX 产品	5.45
2026 年 4 月	通用化工原料	BX 产品	5.32
合计			19.16

注 1：采购时点为采购确认时点而非采购付款时点

注 2：由于境外贸易商 KDC、Sangjin Tech、Leechem 为未上市公司，未披露其股权结构及关联方情况，因此无法比对万润股份及其关联方向上述企业关联方的采购；对于竹田化工、EMNI，已根据公开信息披露的关联方情况进行核查

报告期内，发行人向常州迈诺进出口有限公司及其关联方销售金额分别为

3,073.15 万元、2,680.35 万元、2,225.41 万元和 **1,341.42 万元**，销售时点分布在全年，不存在与万润股份采购时点接近的情形，且交易规模差异较大，无直接匹配关系。发行人向常州迈诺进出口有限公司销售金额的具体月份分布如下：

单位：万元

销售月份	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
1 月	223.41	177.08	322.54	527.22
2 月	222.92	146.90	76.55	330.44
3 月	191.50	134.51	133.29	288.89
4 月	188.50	66.24	263.72	289.38
5 月	187.12	350.42	-	173.27
6 月	327.96	191.15	474.73	172.54
7 月	不适用	134.91	235.80	261.33
8 月		221.22	191.15	233.19
9 月		235.80	173.32	314.58
10 月		136.68	191.15	148.67
11 月		197.35	300.88	124.78
12 月		233.14	317.21	208.85
合计	1,341.42	2,225.41	2,680.35	3,073.15

注：销售月份为销售确认月份而非销售收款月份

（三）说明主要客户（以终端客户为准）采购发行人产品占同类产品比例，单一型号产品是否仅发行人一家供应商。结合 OLED 有机分子材料发展过程及客户需求变动等因素，关注发行人报告期内销售产品的类型及型号是否发生较大变化及原因，主要销售的产品型号销量及平均单价的变动情况及销售价格的公允性

1、说明主要客户（以终端客户为准）采购发行人产品占同类产品比例，单一型号产品是否仅发行人一家供应商

根据访谈时确认，发行人系终端客户杜邦集团、出光兴产和索路思高新材料在 OLED 前端材料领域的重要供应商。杜邦集团韩国子公司确认采购发行人产品占同类产品的比例区间为 20%至 30%，属于前五大供应商；出光兴产确认采购发行人 OLED 前端材料产品占同类产品的比例区间为 10%至 20%，属于前十大供应商。索路思高新材料确认采购发行人 OLED 前端材料产品占同类产品的

比例区间为 10%至 30%，属于前十大供应商。

此外，出于商业保密原因，终端客户未透露单一型号产品是否仅发行人一家供应商。根据行业惯例，终端客户为保障供货稳定性，单一型号产品会有超过一家的供应商，根据供货质量选择其中一家作为该单一型号产品的主要供应商。

2、结合 OLED 有机分子材料发展过程及客户需求变动等因素，关注发行人报告期内销售产品的类型及型号是否发生较大变化及原因，主要销售的产品型号销量及平均单价的变动情况及销售价格的公允性

（1）发行人报告期内销售产品的类型及型号是否发生较大变化及原因

报告期内，发行人销售产品的类型和型号发生了变化，主要体现为产品结构向 OLED 升华前材料倾斜和氘代产品占比逐年提升。

1) 产品结构向 OLED 升华前材料倾斜

随着下游消费电子产品更新迭代步伐不断加快，市场对 OLED 屏幕的性能与规格提出了更高的要求。在行业趋势推动下，下游厂商为了聚焦核心工艺、提升供应链效率，正逐步将更多前端合成环节向上游企业转移，对 OLED 升华前材料的采购需求增加，转而更多依赖供应商为其直接提供 OLED 升华前材料。在此背景下，公司也正逐步将研发与生产重心向技术壁垒更高、工艺更复杂的 OLED 升华前材料领域倾斜。

报告期各期，公司 OLED 升华前材料占主营业务收入的比例分别为 75.56%、75.65%、72.51%和 **70.43%**，整体占比较高。

2) 氘代产品占比逐年提升

随着 OLED 技术的进步和发展，OLED 显示器件由最初简单的单层器件发展到双层器件、三层器件以及多层器件，面板结构趋于复杂，对材料的要求也逐步提高，近年来 OLED 有机材料行业中开始使用氘同位素替代化合物中的氢元素加强材料发光性能，进一步丰富产品品类。

在 OLED 发光材料中引入氘原子，C-H 键替换为 C-D 键后化学键振动频率显著降低，削弱激发态电子与分子振动耦合效应，有效抑制激发态非辐射热损耗，减少能量无效耗散，更多激发态能量转化为可见光辐射，实现发光效率提升；同

时 C-D 键化学稳定性更强，减缓发光层材料激发态化学键断裂降解，在不牺牲发光效率前提下延长 OLED 面板使用寿命。基于以上特性，氘代材料已成为 OLED 有机材料行业的发展趋势。

随着双层 OLED 及中尺寸面板行业的持续发展，下游应用领域对相关材料的使用寿命与发光效率提出了更高要求。报告期内，发行人氘代产品收入占比呈现增长趋势，由 2023 年度的 39.22% 提升至 **2026 年 1-6 月的 64.97%**。

（2）主要销售的产品型号销量及平均单价的变动情况及销售价格的公允性

1）前五大 OLED 升华前材料产品

报告期内，公司向主要客户销售的前五大 OLED 升华前材料产品的销量及波动趋势如下：

单位：万元、KG

产品名称	销量波动原因	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度	
		收入	数量	数量变化	收入	数量	数量变化	收入	数量	数量变化	收入	数量
CC 产品	属于成熟产品，销量变化符合产品生命周期变化	3,376.55	*	*	8,321.69	*	*	9,145.96	*	*	18,757.19	*
CF 产品	2024 年销量大幅提升主要系客户备货用于三星面板的 M14 材料体系	450.34	*	*	3,550.83	*	*	10,289.28	*	*	5,979.82	*
CD 产品	2024 年销量大幅提升主要系客户备货用于三星面板的 M14 材料体系	-	-	/	4,108.27	*	*	9,258.05	*	*	2,895.28	*
CM 产品	属于成熟产品，销量下滑符合产品生命周期变化	-	-	/	1,443.34	*	*	2,450.75	*	*	4,221.88	*
BA 产品	属于成熟产品，销量下滑符合产品生命周期变化	504.89	*	*	863.55	*	*	1,735.05	*	*	5,238.80	*

报告期内，公司向主要客户销售的前五大 OLED 升华前材料产品的单价及波动趋势如下：

单位：万元、万元/KG

产品名称	价格波动原因	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度	
		收入	单价	单价变化	收入	单价	单价变化	收入	单价	单价变化	收入	单价
CC 产品	氙代原材料价格下降，客户价格调整	3,376.55	*	*	8,321.69	*	*	9,145.96	*	*	18,757.19	*
CF 产品	氙代原材料价格下降，同时，该等产品工艺优化突破，客户价格调整	450.34	*	*	3,550.83	*	*	10,289.28	*	*	5,979.82	*
CD 产品	氙代原材料价格下降，同时，该等产品工艺优化突破，客户价格调整	-	-	不适用	4,108.27	*	*	9,258.05	*	*	2,895.28	*
CM 产品	氙代原材料价格下降，同时，该等产品工艺优化突破，客户价格调整	-	-	不适用	1,443.34	*	*	2,450.75	*	*	4,221.88	*
BA 产品	非氙代材料，原材料价格稳定，且产品比较成熟，因此价格无明显波动	504.89	*	*	863.55	*	*	1,735.05	*	*	5,238.80	*

2) 前五大 OLED 中间体产品

报告期内，公司向主要客户销售的前五大 OLED 中间体产品的销量及波动趋势如下：

单位：万元、KG

产品名称	销量波动原因	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度	
		收入	数量	数量变化	收入	数量	数量变化	收入	数量	数量变化	收入	数量
CI 产品	客户 2024 年备货，2025 年销售原有存货，故销量下降，2026 年 1-6 月销量恢复	3,079.33	*	*	2,536.44	*	*	7,223.18	*	*	3,533.30	*
CN 产品	2025 年销量上升主要系新产品放量，2026 年 1-6 月销量有一定回落	406.06	*	*	2,175.59	*	*	329.78	*	-	-	-
CW 产品	2024 年开始销售，获得客户认可此后销量持续提升	1,645.41	*	*	721.10	*	*	63.82	*	-	-	-
AW 产品	属于成熟产品，销量下滑符合产品生命周期变化	-	-	/	356.55	*	*	340.56	*	*	1,663.48	*
AG 产品	属于成熟产品，销量下滑符合产品生命周期变化，2026 年 1-6 月销量恢复	424.10	*	*	672.75	*	*	1,173.30	*	-	-	-

报告期内，公司向主要客户销售的前五大 OLED 中间体产品的单价及波动趋势如下：

单位：万元、万元/KG

产品名称	价格波动原因	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度	
		收入	单价	单价变化	收入	单价	单价变化	收入	单价	单价变化	收入	单价
CI 产品	氖代原材料价格下降，客户价格调整	3, 079. 33	*	*	2,536.44	*	*	7,223.18	4.76	*	3,533.30	*
CN 产品	化工原材料等价格下降，客户价格调整	406. 06	*	*	2,175.59	*	*	329.78	6.60	不适用	-	-
CW 产品	平均单价持续下降，主要是出货量提升叠加成本下降，客户价格调整	1, 645. 41	*	*	721. 10	*	*	63. 82	7. 51	不适用	-	-
AW 产品	化工原材料等价格下降，客户价格调整	-	-	不适用	356.55	*	*	340.56	0.75	*	1,663.48	*
AG 产品	化工原材料等价格下降，客户价格调整	424. 10	*	*	672.75	*	*	1,173.30	1.99	不适用		-

如上表所示，报告期内，公司主要产品的销量变动主要受客户终端需求影响。部分产品价格有所降低，主要是因为：①报告期内重水等氘代原材料价格整体下降，导致氘代产品价格降低；②公司在生产过程中，还会持续对产品工艺进行优化更新，部分产品的收率（即原料转化成产品的效率）会持续提升，客户也会相应提出价格调整需求。

公司 OLED 升华前材料及中间体不属于大宗化工产品，定制化程度较高，并无公开的市场价格或同行业企业可比价格，不具备可比性。

（四）说明境外收入与海关数据的匹配性，重点说明境外销售的数量及金额与报关单累计重量及金额的差异情况。说明不予出口退税境外销售收入的具体明细及形成原因，报关单及其他销售证据链是否完整。

1、说明境外收入与海关数据的匹配性，重点说明境外销售的数量及金额与报关单累计重量及金额的差异情况

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年半年度		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外销售	37,204.01	89.50%	71,826.08	92.32%	88,598.74	92.69%	76,805.23	88.51%
境内销售	4,364.56	10.50%	5,971.06	7.68%	6,982.67	7.31%	9,971.03	11.49%
合计	41,568.57	100.00%	77,797.14	100.00%	95,581.41	100.00%	86,776.26	100.00%

报告期内，公司主要客户系三星 SDI 等境外知名客户，报告期内境外收入规模随着公司整体销售规模增长而增长，其占主营业务收入的比例分别为 88.51%、92.69%、92.32%和 89.50%，占比较高。

根据海关系统导出的报关单进行统计，报告期各期，公司境外销售收入和报关单出口收入的勾稽关系，境外销售数量和报关单出口数量的比对如下所示：

单位：万元

项目	序号	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	①	37,204.01	71,826.08	88,598.74	76,805.23
净额法调整	②	-	-	636.52	3,606.74
调整后境外销售收入	③=①+②	37,204.01	71,826.08	89,235.26	80,411.97

项目	序号	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
报关单出口金额	④	37,247.73	71,044.00	88,391.81	79,382.50
金额差异率	⑤=1-④/③	-0.12%	1.09%	0.95%	1.28%
境外销售数量	⑥	9,706.86	23,210.98	25,894.84	23,970.54
净额法调整	⑦	-	-	845.50	5,497.08
调整后境外销售数量	⑧=⑥+⑦	9,706.86	23,210.98	26,740.34	29,467.62
报关单出口数量	⑨	9,714.91	23,084.92	26,569.26	29,342.81
数量差异率	⑩=1-⑨/⑧	-0.08%	0.54%	0.64%	0.42%

根据上表，报告期各期，公司直接报关出口收入与海关报关数据差异较小，金额差异率分别为 1.28%、0.95%、1.09%及-0.12%，数量差异率分别为 0.42%、0.64%、0.54%和-0.08%，差异主要系时间性差异，即当期发货且报关但当期未达到收入确认条件，致使其在次年确认收入。

综上，报告期内公司出口报关单与境外销售业务之间的金额及数量差异较小，且具有合理性，出口报关单与公司境外销售业务规模整体相匹配。

2、说明不予出口退税境外销售收入的具体明细及形成原因

报告期内，公司境外销售收入中不予出口退税的情况如下：

单位：万元

不予出口退税的销售收入	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
氙代类产品	26,757.98	44,443.41	52,879.59	38,348.58
合计	26,757.98	44,443.41	52,879.59	38,348.58

如上表所示，公司不予出口退税的境外销售收入均系氙代类产品。

根据财政部《国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》关于出口退税的相关细则，国家明确取消退税率的货物不享受退税。2007 年 6 月 18 日，财政部和国家税务总局同国家发改委、商务部、海关总署发布了《财政部国家税务总局关于调低部分商品出口退税率的通知》，规定自 2007 年 7 月 1 日起，调整部分商品的出口退税政策，其中包括重水（氧化氙）、除重水外的氙及氙化物等。

氙代材料属于除重水外的氙及氙化物，根据海关申报编码查询（HS 编码 28459000.10，除重水外的氙及氙化物）目前出口退税率为 0%，因此不予退税。

3、报关单及其他销售证据链是否完整

如上所述，报告期内公司出口报关单与境外销售业务整体相匹配，公司境外销售收入真实。除报关单外，可以印证公司境外销售收入真实性的其他方面具体如下：

(1) 境外收入与出口退税的匹配性

报告期内，公司出口退税与各期境外收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入 A	37,204.01	71,826.08	88,598.74	76,805.23
净额法调整收入 B	-	-	636.52	3,606.74
不予出口退税境外销售收入 C	26,757.98	44,443.41	52,879.59	38,348.58
调节后境外收入 D=A+B-C	10,446.03	27,382.67	36,355.67	42,063.39
申报出口退税销售额 E	1,776.61	27,379.60	35,515.35	42,106.44
尚未申报出口退税的销售额 H	8,669.42	-	-	-
差异 F=E+H-D	-	-3.07	-840.32	43.05
差异率 G=F/D	-	-0.01%	-2.31%	0.10%

报告期内，申报出口退税销售额与实际境外收入之间差异主要为时间性差异，即当期发货且申报出口退税但当期未达到收入确认条件，致使其在次年确认收入。在上述申报出口退税销售额与实际境外收入差异原因的基础上，公司出口销售实际免抵退税率与法定税率的差异还系退税申请与报关时间的差异，出口退税申请晚于报关时间，导致退税期间与收入确认期间存在差异。

综上，报告期内公司出口退税金额与境外销售收入相匹配。

(2) 境外收入与汇兑损益的匹配性

公司对比报告期内汇兑损益与境外收入的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汇兑损益（收益为“-”）	584.67	-179.27	-1,398.44	-694.09
剔除净额法影响后的境外销售收入	37,204.01	71,826.08	89,235.26	80,411.97
汇兑损益占境外收入比例	1.57%	-0.25%	-1.57%	-0.86%

报告期内，公司汇兑损益分别为-694.09 万元、-1,398.44 万元、-179.27 万元和 584.67 万元，汇兑损益占境外收入的比例分别为-0.86%、-1.57%、-0.25%和 1.57%，受美元汇率波动影响，公司汇兑损益金额存在一定波动。

(3) 境外收入与出口保险的匹配性

报告期内，公司出口运保费与各期境外收入的匹配关系如下：

单位：kg、万元

时间	账面出口金额 (人民币)	出口保险金额 (美元)	对应出口销售金 额 (人民币)	是否一致
2023 年	76,805.23	11,014.90	70,838.81	基本一致
2024 年	88,598.74	14,020.07	90,677.78	基本一致
2025 年	71,826.08	12,475.72	80,884.89	基本一致
2026 年半年度	37,204.01	6,175.94	38,607.34	基本一致
合计	274,434.06	43,686.63	281,008.82	基本一致

经核查，报告期内发行人出口运保费与境外销售收入相匹配。

(4) 主要客户销售收入的走访情况

报告期内，公司的主要客户已履行了访谈程序，了解主要客户基本情况、与公司的合作历史、主要合作内容、合同签署情况、与公司的关联关系等情况，访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访谈客户收入	39,454.12	74,706.80	91,482.78	82,597.31
营业收入	41,745.00	78,400.31	96,197.46	87,792.75
走访比例	94.51%	95.29%	95.10%	94.08%

(5) 主要客户销售收入的函证情况

报告期内，公司的主要客户已履行了函证程序。针对回函不符客户，核查回函差异原因及合理性，并复核公司编制的函证差异调节表；针对未回函情形，了解未回函的原因，并执行替代程序。报告期内，函证程序对应核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函金额①	41,003.54	75,999.62	91,356.08	84,075.14

项目	2026 年半年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额②	41,745.00	78,400.31	96,197.46	87,792.75
发函比例③=①/②	98.22%	96.94%	94.97%	95.77%
回函相符金额④	41,003.54	75,306.40	89,281.22	77,219.87
回函相符占收入比重⑤=④/②	98.22%	96.05%	92.81%	87.96%
回函不符执行差异调节金额⑥	-	693.22	2,070.61	6,855.27
未回函执行替代程序金额⑦	-	-	4.25	-
执行函证及未回函替代程序可确认收入金额⑧=④+⑥+⑦	41,003.54	75,999.62	91,356.08	84,075.14
执行函证及未回函替代程序可确认收入金额比重⑨=⑧/②	98.22%	96.94%	94.97%	95.77%

注：回函不符的原因主要系入账时间性差异，公司以客户签收作为收入确认时点，而部分客户以实际收到发票时间确认自身采购情况，公司确认收入及客户确认采购时点在不同期间从而形成差异

(6) 主要客户以及供应商细节测试比例

报告期各期，中介机构所执行的销售细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
细节测试凭证数量	506	799	800	835
细节测试核查金额	37,973.48	70,010.65	84,916.50	76,408.71
收入总额	41,745.00	78,400.31	96,197.46	87,792.75
核查比例	90.97%	89.30%	88.27%	87.03%

报告期各期，中介机构所执行的采购细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
细节测试凭证数量	40	74	67	44
细节测试核查金额	9,373.12	17,569.94	27,363.07	32,308.64
采购总额	13,537.56	33,708.07	36,973.01	44,089.10
核查比例	69.24%	52.12%	74.01%	73.28%

(7) 境外收入与发货验收单等单据的匹配性

报告期内，公司已对报告期内公司主要客户的销售收入执行穿行测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，公司已取得合同、发票、对应批次货物的提单、快递单等凭证，上述单据与公司境外收入相匹配。

综上所述，公司境外销售收入可以与出口退税、汇兑损益、出口运保费、走

访、函证及收入确认凭证等证据链印证，公司报关单及其他销售证据链完整、有效，公司境外销售收入具备真实性。

（五）结合与主要客户贸易条款说明不同客户收入确认时点存在差异的原因，报告期内是否一贯执行

1、公司境外不同客户收入确认时点存在差异的原因

报告期内，公司境外客户主要贸易条款包括 CIF、CIP、FOB、DAP 等，根据《国际贸易术语解释通则》，上述贸易条款下各方的权责划分以及收入确认时点如下表所示：

项目	CIF	CIP	FOB	DAP
全称	Cost, Insurance and Freight	Carriage and Insurance Paid To	Free On Board	Delivered At Place
交货地点	装运港	卖方所在地或指定地点	装运港	指定目的地
风险转移时点	货物在装运港装上船时	货物交给第一承运人时	货物在装运港装上船时	货物在指定目的地可供买方卸货时
运费承担情况	卖方	卖方	买方	卖方
涉及客户	三星 SDI、SFC、德山等	默克集团	Ionomr Innovations Inc.	出光兴产

注：公司与默克集团签署的框架协议中约定贸易条款为 CIP 或 DAP，但在执行过程中，默克集团下达的订单均为 CIP 模式

由上表可知，境外销售在不同贸易条款下风险转移时点有所不同，因此收入确认时点有所差异，具有合理性，具体如下：

（1）CIF、CIP 和 FOB：风险转移时点为“货物在装运港装上船时”或“货物在出口国交给第一承运人时”，根据《中华人民共和国海关进出口货物报关单填制规范》，报关单出口日期指运载出口货物的运输工具办结出境手续的日期，在申报时免于填报。实际操作中，海关系统会记录运载出口货物的运输工具办结出境手续的日期并自动填列。报关单作为可以及时取得，且能够准确、完整记录交易信息出口外部证据，是市场上普遍用于出口收入确认的依据。公司在取得报关单时已经实现了货物装货和货交承运人，符合“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方”或“客户取得相关商品或服务的控制权”的条件。因此，在 CIF、CIP 和 FOB 模式下，公司以报关单出口日期作为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

(2) **DAP**: 风险转移时点为“货物在指定目的地可供买方卸货时”, 报告期内, 公司仅有出光兴产一家客户为 **DAP** 模式, 公司以出光兴产所出具的“签收回执”所记载的日期作为收入确认时点, 符合《企业会计准则》的规定。

除上述贸易条款外, 针对公司的境外代理商客户, 由于公司已在框架协议中已明确约定“给出收货确认书后, 货物控制权将转移”, 因此, 公司以代理商客户出具的“签收回执”所记载的日期作为收入确认时点, 符合《企业会计准则》的规定。

综上所述, 公司境外不同客户之间收入确认时点存在差异, 主要是根据不同贸易条款以及合同约定的货权转移时点不同所致。报告期内, 公司对同一贸易条款或合同约定下的收入确认时点保持一致。

2、境外不同客户收入确认时点不一致属于市场惯例

经检索, (拟) 上市公司中境外不同客户收入确认时点不一致的案例如下:

序号	公司名称	境外收入确认政策
1	瑞联新材 688550.SH	FOB、CFR、CIF 和 CIP 方式下, 本公司在货物交付指定承运人、取得货运提单并完成海关出口报关手续时, 货物控制权转移至客户。本公司在取得货运提单并完成出口报关手续时确认收入。DDP 和 DAP 方式下, 本公司将货物交付给客户时, 货物控制权转移至客户。本公司在货物签收并获取对方的签收单时确认收入
2	汇成股份 688403.SH	①在 FOB、CIF、CIP 贸易模式下, 公司将货物交付运输公司并完成报关手续后, 货物的主要风险报酬和控制权转移给客户, 公司在完成报关手续, 取得货物出口报关单及提单时确认收入; ②在 DDU、DAP 贸易模式下, 以货物送到客户指定地点, 货物的主要风险报酬和控制权转移给客户, 公司在将货物运送至客户指定地点时确认收入; ③在 EXW 贸易模式下, 公司将货物于工厂处交付给客户指定的承运人后, 货物的主要风险报酬和控制权转移给客户, 公司在将货物于工厂交付给承运人时确认收入。
3	派克新材 605123.SH	①FOB、CIF、EXW、FCA 等贸易模式下, 产品发出交付给指定承运人, 完成出口报关手续后确认收入。 ②DAP、DDP 等贸易模式下, 产品发出交付给指定承运人, 完成出口报关手续取得报关单据, 并经客户签收后确认销售收入。
4	拓普泰克 874475.BJ	公司出口销售产品主要采用 FOB、CIF、EXW、DAP 等模式进行销售, 在 FOB、CIF 等模式下, 在货物已发货运抵装运港、出口报关手续办理完毕并取得出口报关单确认销售收入的实现; 在 EXW 模式下, 公司将货物交付给承运人后, 货物的主要风险报酬转移给客户, 公司在货物交付给承运人时确认收入; 在 DAP 模式下, 公司根据合同约定将产品送至客户指定地点, 并取得客户的签收单后确认销售收入

由上表可知，公司针对境外客户的收入确认时点与其他（拟）上市公司不存在显著差异。

（六）说明发行人获取的货代提单是否为指示提单，流转至代理商还是终端客户，中介机构是否获取相关提单，是否访谈货代公司、是否核查提单流转过程（或电放手续）连续性、提货人身份等；说明货物到港后尾程物流的具体流转过程及核查证据，是否获取相关货物流转至终端客户生产经营场地的外部证据及比例

1、说明发行人获取的货代提单是否为指示提单，流转至代理商还是终端客户，中介机构是否获取相关提单，是否访谈货代公司、是否核查提单流转过程（或电放手续）连续性、提货人身份等

（1）公司境外业务主要为空运提单，直接流转至代理商

报告期内，公司境外销售运输方式均为空运，取得的提单为空运提单（AWB，Air Waybill），并非传统的海运提单（B/L，Bill of Lading）。根据国际航空运输协会（IATA）统一货运单规则、《中华人民共和国海商法》《华沙公约》等规定，空运提单和海运提单的主要区别如下：

项目	空运提单（Air Waybill）	海运提单（Bill of Lading）
简称	AWB	B/L
适用场景	空运	海运
单据性质	运输合同、货物收据	物权凭证、运输合同、货物收据
可转让性	不可转让	记名提单不可转让，指示提单可以转让
收货人栏表述	禁止填写“To Order”，必须填写具体收货人	可填写“To Order”或“To Order of”
提货凭证	身份证明（法人或授权人证件），“认人不认单”	正本提单或电放提单，“认单不认人”

由于海运提单“认单不认人”的属性，其在收货人一栏内可以载明“凭指示”（To Order）或“凭某人指示”（To the Order of）字样，这类海运提单被称为“指示提单”，核心功能在于收货人可通过转交提单来对货物控制权进行转让。而空运提单并没有物权凭证的属性，收货人栏必须填写具体的个人或公司名称，且不能转交给其他人，因此空运提单不涉及“指示提单”的情况。

在公司境外交易中，空运提单的签发、流转情况如下所示：

序号	项目	具体流程
1	订舱	公司联系货代进行货物运输，货代向航空公司订舱，航空公司在航司专属货代系统中生成预 AWB 号（未正式签发，仅入仓用）
2	入仓报关	货物完成入仓、过磅、安检、出口报关后，航司在系统中生成正式的 AWB 号，空运提单分为主提单（MAWB，Master Air Waybill）和分提单（HAWB，House Air Waybill），主提单由航司签发，分提单由货代签发 航空公司会将主提单随货或系统同步到目的港；而货代会将分提单回发给公司，用于交单、银行议付、清关等
3	到港提货	货物到港后航司系统会自动通知收货人，收货人（客户）需携带公司执照等进行提货，海关/航司核对信息一致后放行

在公司对代理商客户的实际销售管理中，空运提单收货人为代理商，由代理商自行提货，不存在直接发货给终端客户的情况。

（2）中介机构的核查程序

针对公司境外销售的运输情况，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

①访谈公司主要货运代理公司，了解公司货物运输流程以及报关单、提单的流程情况；

②从海关单一窗口导出海关数据，并与公司销售明细进行匹配；

③针对报告期内主要境外客户，执行穿行测试，取得包括报关单、提单在内的全流程单据，核查单据的连续性和真实性；

经核查，保荐机构和申报会计师认为：公司境外销售中，提单流转过程具有连续性；由于空运提单取货需要取货人出具相关身份证明，提货人的身份可以确认。

2、说明货物到港后尾程物流的具体流转过程及核查证据，是否获取相关货物流转至终端客户生产经营场地的外部证据及比例

（1）货物到港后尾程物流的具体流转过程及核查证据

报告期内，公司境外销售的贸易模式主要包括 CIF、FOB、CIP 和 DAP。根据《国际贸易术语解释通则》以及与客户签署的合同订单，货物到港后的尾程物流情况如下：

1) 针对 CIF、CIP 和 FOB 模式下的交易，公司委托国际货运代理将货物运输至客户指定的目的港。货物到港后，承运人（通常为航空公司或代理）根据提单信息通知载明的收货人，收货人凭身份证明等文件即可办理清关和提货手续。

2) 针对 DAP 模式，该模式下仅有出光兴产一家客户，且出光兴产均指定货物送往其在成都保税区设立的工厂，因此公司直接委托境内物流公司将货物运输至上述指定地点。

针对上述事项，中介机构已取得了相关报关单、提单和签收单据，可以证明公司已按照约定将货物运输至指定的地点。

（2）是否获取相关货物流转至终端客户生产经营场地的外部证据及比例

报告期内，公司境外代理商主要采用 CIF 的贸易模式。代理商收到货物后自行安排运输给下游终端客户，经确认货物无异常后，代理商向公司出具签收回执。

根据公司与境外代理商签订的框架协议及具体订单，公司产品的交付义务以代理商客户本身为履约对象，双方未约定公司需将货物直接运送至代理商的下游终端客户。因此，在日常销售及发货管理过程中，公司的货物跟踪及管理范围以代理商收货为节点，不涉及对代理商至其终端客户之间运输环节的持续监控。

针对公司代理商和贸易商客户，中介机构抽查了报告期内主要代理商各期向终端客户销售的合同及签收单等资料，核查比例如下所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
已履行抽查程序的代理商/贸易商客户销售金额	9,428.41	19,193.55	25,513.91	29,398.58
代理商/贸易商销售金额合计	9,716.94	19,470.22	26,137.60	29,862.78
核查比例	97.03%	98.58%	97.61%	98.45%

注：中介机构在报告期内选取主要代理商及贸易商作为抽查对象，每年抽取 5 笔交易，获取其销售给下游终端客户的合同及签收单。上表中“已履行抽查程序的代理商/贸易商客户销售金额”系指上述被抽查客户在当年所产生的全部交易金额

四、核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、期后业绩下滑

针对期后业绩下滑，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅 OLED 材料以及消费电子相关行业报告，分析 OLED 前端材料未来发展趋势；同时查阅相关新闻报道，了解下游客户 8.6 代产线建设情况；

(2) 取得公司主要客户出具的确认函，了解其对九目化学产品的库存消化情况、九目化学在其供应商体系中的地位等；

(3) 取得报告期末在手订单明细，并对在手订单的期后交付情况进行核查；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道获取主要客户工商信息，评估与客户合作关系的稳定性；

(5) 取得报告期内发行人收入明细表，并分析报告期内主要客户销售收入变动的原因及合理性。

2、与万润股份重叠客户及供应商交易的公允性

针对与万润股份重叠客户及供应商交易的公允性，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得报告期内发行人及控股股东万润股份重叠客户及供应商交易明细；

(2) 访谈公司管理层，了解公司与万润股份重叠客户及供应商交易的合作模式、商业合理性、以及是否存在通过发行人主体销售自身产品并收取回款的情形；

(3) 取得报告期内公司采购万润产品并转销给默克集团的交易明细，了解相关交易背景以及交易模式，并与申报会计师沟通，了解上述业务的会计处理方式及原因；

(4) 取得万润股份及其子公司主要经营场所以及管理人员清单，与公司自身经营场所和花名册进行对比；

(5) 抽查万润股份向重叠客户及供应商的交易情况，获取交易订单、报关单、银行回单等资料，验证交易的真实性，并核查双方与重叠客户及供应商的交易内容、合同约定是否存在显著差异；

(6) 取得报告期内万润股份与主要重叠客户供应商交易的主要产品对应的全部明细，核查万润股份与主要重叠客户供应商的交易价格与其他非重叠客户供应商的交易价格是否存在显著差异；

（7）取得公司董事、前监事、高级管理人员以及销售、采购主管报告期内银行流水；访谈万润股份生产、销售、采购负责人，核查是否存在业务经营不独立的情况；

（8）查阅国资委司库、资金管理相关公开文件，取得发行人在中节能财务公司开立账户的开户资料、账户协议、资金流水等资料，访谈发行人财务及资金管理人员，核实发行人在中节能财务公司开户的背景、原因及资金使用情况；查阅中节能财务公司资质、制度及集团内其他上市公司披露的风险评估报告。

3、境外销售真实性及核查

针对境外销售真实性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解杜邦集团通过多家代理商向发行人采购产品的原因及合理性，并取得杜邦集团相关确认函；

（2）取得报告期内发行人的收入明细，分析发行人向代理商采购的产品型号、单价和毛利率差异及变动区域，并分析发行人主要产品单价变动趋势；

（3）根据万润股份提供的重叠供应商采购明细，分析发行人与万润股份向常州迈诺进出口有限公司销售及采购的规模和时点差异；

（4）向公司主要终端客户发送确认函，确定发行人销售金额占终端客户采购同类产品占比；

（5）取得报告期内公司报关单明细、出口退税明细、汇兑损益明细以及出口运保费明细，核查上述数据与公司的境外销售收入金额是否存在显著差异；

（6）对公司主要境外客户执行走访及函证程序，核查境外销售的真实性；

（7）查阅《国际贸易术语解释通则》以及公司与境外客户签署的框架协议，分析不同贸易模式下的收入确认原则存在差异的合理性；

（8）查阅国际航空运输协会（IATA）统一货运单规则、《中华人民共和国海商法》《华沙公约》等规定，了解空运提单与海运提单的差异，以及空运提单的流转规则；

（9）访谈公司主要货运代理商，了解公司境外销售的货物流转过程以及涉及的主要单据，了解公司货物到港后的尾程物流情况；

(10) 对报告期内主要境外客户，执行穿行测试，取得包括报关单、提单在内的全流程单据，核查单据的连续性和真实性。

(二) 核查意见

1、期后业绩下滑

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 2025 年 iPhone 等智能手机出货量呈现增长态势，**2026 年上半年，智能手机出货量虽整体有所下滑，但 OLED 渗透率较高的高端机型出货量仍有增长**；根据公司主要客户出具的确认函，截至 2025 年底，公司主要客户的库存已基本消化完毕，材料的库存量已回归至正常区间；

(2) 2025 年末在手订单金额较 2024 年末有所增长，**2026 年 6 月末，公司在手订单较去年同期有所下滑，主要是受客户订单下达周期及美元贬值的影响所致。公司订单交付周期有所改善，剔除汇兑损益影响后公司业绩已实现同比增长**；

(3) 2025 年公司主要客户销售额下滑，主要是受到客户采购节奏及采购策略、产品更新迭代周期等因素所致。2025 年度公司在全球 OLED 前端材料市场中的占有率有所下滑，但仍然处于行业领先地位。公司在主要客户的 OLED 材料供应商体系中，所占份额基本都在 10%以上，属于其重要供应商乃至非常重要的供应商，且报告期内发行人的供应地位在客户体系内并未发生重大变动，整体较为稳定；随着下游客户库存消化逐步进入尾声，叠加下游 8.6 代 OLED 产线陆续建成投产所带来的新增材料需求，预计 2026 年全年发行人销售下滑的趋势将有望收窄甚至扭转；

(4) 公司期后在手订单主要来源于既有客户，主要是受行业下游竞争格局所致。报告期内 OLED 升华前材料与 OLED 中间体的订单呈现相反走势，主要受下游主要客户存货消化情况差异所致，经核查，公司在手订单具有真实性。

2、与万润股份重叠客户及供应商交易的公允性

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内公司对上述重叠客户的销售金额减少，主要系由客户采购需

求、采购渠道选择、产品迭代周期以及存货管理策略等多重商业因素所致，具有合理性，公司与上述客户之间的销售具有真实性。公司及万润股份与重叠客户之间的交易，在产品类型、物流安排及货款回收方式等方面均存在一定差异。公司产品的生产制造过程，领料、投料、出库、运输过程均在公司内部独立完成，不存在与万润股份生产或销售混同的情形。前述各环节所涉及的产品名称、数量等信息均已完整记录。中介机构已抽查公司和万润股份关于重叠客户的收入确认单据，包括签收单、报关单等，公司与万润股份销售的产品可以明确区分。万润股份不存在通过发行人主体销售自身产品并收取回款的情形；

（2）报告期内公司曾存在向万润股份采购 OLED 中间体后转售给默克集团的情况，主要是为了缓解产能压力、维系客户关系，相关业务已全部净额法处理。上述贸易业务收入占报告期内九目化学和万润股份整体营业收入比例不足 5%，且在 2024 年上半年已经完全停止，未来对于双方不会构成潜在同业竞争影响。报告期内公司与万润股份销售给主要共同客户的产品类型完全不同，双方与共同客户的毛利率必然存在一定差异，具有合理性。报告期内，公司向 Leechems 销售的毛利率有所上升，主要原因系：受产品迭代因素影响，部分附加值较低的旧产品销售占比有所减少，从而带动整体毛利率提高。报告期内，公司与万润股份不存在共用产线的情况，生产、销售及管理人员不存在混同的情形；

（3）中节能财务公司与发行人属于同一实际控制人中国节能控制下的关联法人，构成《企业会计准则》《上市规则》规定的关联方关系。发行人通过中节能财务公司管理资金的原因及背景系落实集团统一管理安排，同时为提升资金使用效率、优化闲置资金配置，不存在通过中节能财务公司开立第三方账户进行代收付货款、支付费用或分红等情形。2023 年，发行人在中节能财务公司的资金存放余额较低、资金体量占比极小；且自 2024 年以来，发行人已不再在中节能财务公司存放资金。同时，发行人与中节能财务公司已建立了完备的资金隔离机制与内部控制体系，发行人资金存放行为独立合规，不构成共用资金池的情形；

（4）根据已获取的万润股份向重叠客户、供应商的交易明细、发票或资金流水等支持性证据，万润股份向主要重叠客户销售的价格与其他非重叠客户价格存在差异，主要系采购规模差异所致；万润股份向主要重叠供应商采购的价格与其他非重叠供应商价格存在差异，主要系产品周期性价格波动等因素所致，上述

交易单价的差异具备合理性。

3、境外销售真实性及核查

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）杜邦集团通过多家代理商向发行人采购产品具备合理性，采购内容不重合，发行人向上述代理商销售毛利率及与向韩国地区直销毛利率差异较大，主要系销售的产品类型、型号新旧不同；

（2）万润股份及关联方仅涉及向常州迈诺进出口有限公司采购通用化工原料，相关采购具备真实性，采购付款与发行人销售收款时点无直接联系；

（3）发行人主要客户采购发行人产品占同类产品比例较高，根据行业惯例，终端客户为保障供货稳定性，单一型号产品会有超过一家的供应商；报告期内，发行人销售产品的类型和型号发生了变化，主要体现为产品结构向 OLED 升华前材料倾斜和氙代产品占比逐年提升。公司 OLED 升华前材料及中间体不属于大宗化工产品，定制化程度较高，并无公开的市场价格或同行业企业可比价格，不具备可比性；

（4）报告期内公司境外收入与海关报关单数据、出口退税数据相匹配，不予出口退税境外销售收入均系氙代类产品，符合国家相关政策的要求，报关单及其他销售证据链完整；

（5）公司境外不同客户之间收入确认时点存在差异，主要是根据不同贸易条款以及合同约定的货权转移时点不同所致。报告期内，公司对同一贸易条款或合同约定下的收入确认时点保持一致；

（6）报告期内公司获取的提单均为空运提单，不涉及“指示提单”的情况，直接流转至代理商。中介机构已抽查相关提单并访谈公司主要货运代理公司，对提单的流转过程、提货人身份等进行了核查。在 CIF、CIP 和 FOB 模式下，公司委托货代运送至目的港后由客户自行提货；在 DAP 模式下，公司直接运输至客户指定地址。根据《国际贸易术语解释通则》以及公司与境外客户签署的框架协议，公司的货物跟踪及管理范围以代理商收货为节点，不涉及对代理商至其终端客户之间运输环节的持续监控，中介机构已抽查了报告期内主要代理商各期向终端客户销售的合同及签收单等资料，验证相关货物已运输至终端客户处。

问题 2. 应收账款坏账计提充分性

根据申请文件，（1）发行人 6 个月以内应收账款坏账计提比例为 0。（2）报告期内，万润股份及三月科技曾存在应收账款回收周期超过信用期的情形。（3）报告期各期逾期应收账款金额占比分别为 8.97%、14.87%、11.44%和 6.10%，公司部分客户涉及诉讼银行账户已被冻结，无法及时支付全部款项，公司对其单项计提应收账款坏账准备。

请发行人：

（1）说明报告期内涉诉客户应收账款收回情况，应收账款很可能实质损失的情形下对相关客户组合 6 个月以内不计提坏账是否审慎。

（2）详细说明各客户组合账龄结构是否与收款周期一致，是否考虑相关前瞻性信息，预期信用损失率确认是否审慎。

（3）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-22 要求在招股说明书中补充披露计提比例与同行业可比公司存在显著差异的具体原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见。

回复：

一、说明报告期内涉诉客户应收账款收回情况，应收账款很可能实质损失的情形下对相关客户组合 6 个月以内不计提坏账是否审慎

（一）报告期内涉诉客户应收账款收回情况

报告期内，公司仅涉及广东阿格蕾雅光电材料有限公司（以下简称“阿格蕾雅”）应收账款单项全额计提坏账的情形，该等客户主要系与其他企业涉及诉讼，目前银行账户被冻结，不存在与发行人产生诉讼的情形。

阿格蕾雅报告期各期应收账款及期后回收情况如下：

单位：万元

年份	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
2026 年 6 月末	0.00	不适用	不适用

年份	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
2025 年末	23.74	23.74	100.00%
2024 年末	52.48	28.74	54.76%
2023 年末	103.82	51.34	49.45%

如上表所示，公司对阿格蕾雅的应收账款规模持续缩减，截至**报告期末**，阿格蕾雅**对该笔账龄较长的应收账款**已全部完成回款。

公司对信用期外应收账款持续进行跟踪及管理，应收账款内部控制执行有效，期后回款情况良好。

（二）应收账款很可能实质损失的情形下对相关客户组合 6 个月以内不计提坏账是否审慎

2025 年末，发行人结合应收款项预期信用损失模型及实际回款情况、客户信用风险特征等，对应收账款会计估计进行调整，对账龄 6 个月以内应收账款预期信用损失计提比例为 0.5%。该项会计估计变更采用未来适用法核算，对 2025 年度净利润的影响金额约为 53 万元，占当期净利润比例较低，对公司财务状况、经营成果不构成重大影响。

2025 年末之前，发行人对账龄在 6 个月以内的应收账款不计提坏账，具体原因如下：

1、公司 6 个月以内的应收账款客户资信实力较高，不属于实质损失的情形

公司销售收入以境外收入为主，主要客户包括三星 SDI、默克集团等全球化学、电子材料行业知名企业，该企业规模体量较大，资信实力较强，报告期各期末账龄主要在 3 个月内，回款速度较快，未出现过无法回收的情形。

报告期内，公司主要境外上市公司客户的营业收入情况如下：

名称	2026 年半年度	2025 年	2024 年	2023 年
三星 SDI（亿韩元）	73,451.61	132,667.31	165,922.49	227,083.00
默克集团（亿美元）	328.93	650.11	641.68	601.15
杜邦集团（亿美元）	27.44	47.54	43.35	40.35

注：杜邦集团系发行人终端客户，杜邦集团因业务重组拆分其电子业务子公司，**上述数据系使用其分拆后子公司 Qnity 的数据**

如上表所示，三星 SDI、默克集团、杜邦集团经营状况良好，其经营规模较

大，应收账款不存在大额坏账的风险。

此外，考虑前瞻性信息，2026 年 4 月，根据韩国媒体 The Elec 报道，苹果已与三星显示签署协议，未来三年，苹果折叠屏 iPhone 的 OLED 面板将全部从三星采购，此外，苹果 iPhone 18 Pro OLED 面板最终认证核心供应商亦为三星及 LG，公司主要客户的业绩具有下游需求支撑。根据默克集团和杜邦集团 2026 年一季度报告，其营业收入亦保持稳步增长的态势。受益于下游 OLED 材料渗透率的不断提升，公司主要境外上市公司客户的 OLED 材料业务未来发展趋势向好。

2、阿格蕾雅应收账款账龄时间较长，账龄 3 年以上，已超过 6 个月，但剩余款项具备可回收基础，不属于实质损失情形

2025 年末，公司对阿格蕾雅的应收账款账龄在 3 年以上且预计难以收回，应收账款逾期时间较长，公司因此对其单项计提坏账准备。

针对阿格蕾雅相关应收账款，结合业务实际及企业会计准则相关规定判断，该款项不属于会计层面的实质损失。

该笔款项逾期并非双方合作关系终止导致无法回收的情形，主要系交易对手自身资金账户受到冻结、回款进度滞后造成。截至目前，双方仍保留沟通及交互，交易对手不存在停业、失联、破产清算等情形；相关应收款项**持续**回款，截至**报告期末，阿格蕾雅对该笔账龄较长的应收账款已全部完成回款。**

依据国家税务总局《企业资产损失所得税税前扣除管理办法》，应收账款确认为实质坏账损失，需具备债务人破产、停业等丧失偿债能力、无回收可能性等确凿客观减值依据，企业逾期三年以上的应收款项在会计上已作为损失处理的，可以作为坏账损失。

综上，公司对阿格蕾雅的应收账款主要系因其与其他企业涉及诉讼，目前银行账户被冻结，无法及时支付全部款项，公司对阿格蕾雅的应收款项属于逾期三年以上的应收款项，公司对其单项计提应收账款坏账准备具备合理性。**截至报告期末，阿格蕾雅对该笔账龄较长的应收账款已全部完成回款。**

3、公司应收账款坏账计提方式与客户结构相似的上市公司接近

根据市场公开披露信息，客户结构相似的上市公司对公司主要客户的应收账款坏账计提情况如下：

公司	客户结构	与发行人重合客户	应收账款坏账计提比例
中科电气 (300035.SZ)	主要客户包括宁德时代、比亚迪、中创新航、亿纬锂能、瑞浦兰钧、蜂巢能源、ATL、LGES、SKOn、三星 SDI 等国内外知名企业	三星 SDI	计提比例按信用期内 1%，1 年以内 5%，1-2 年 10%，2-3 年 30%
雅克科技 (002409.SZ)	公司同时拥有国际和国内两个市场资源，电子材料业务板块全球客户包括 SK 海力士、美光、三星电子、铠侠电子和英特尔等国际领先的芯片制造商，以及 LG 显示屏和友达光电等国际大型面板制造商	LG	0-6 个月账龄的应收账款不计提坏账准备，6-12 个月账龄的应收账款计提 5%；1-2 年 20%，2-3 年 50%
利元亨 (688499.SH)	公司拓展和深化与因湃、远景动力、长安汽车、力神、豪鹏、耀宁科技、高景、微宏、三星 SDI、正泰、利信、晶科、美科、印度 Mahindra、SK On、国电投等海内外知名客户的战略合作	三星 SDI	1 年以内 5%，1-2 年 20%，2-3 年 50%
广信股份 (603599.SH)	客户群体包括杜邦（DuPont）、曹达（SODA）、兴农公司、科麦农（Cheminova）、联合磷化（UPL）、诺普信、润丰股份、汉邦植物保护、华星化工、中讯农科、美邦农药等	杜邦	1 年以内 5%，1-2 年 10%，2-3 年 20%
永和股份 (605020.SH)	公司制冷剂产品长期合作客户包括东芝、大金、杜邦等境外知名企业	杜邦	1 年以内 5%，1-2 年 20%，2-3 年 50%
公司	主要客户包括三星 SDI、杜邦集团、默克集团、出光兴产、LG 化学、SFC 等	三星 SDI、杜邦、LG 等	0-6 个月账龄的应收账款计提 0.5%，6 个月-1 年以内 3%，1-2 年 8%，2-3 年 15%

注：公司直接客户系杜邦公司的代理商，选取重合客户为杜邦的上市公司具有一定的代表性

如上表所示，公司应收账款坏账计提比例与中科电气、雅克科技、广信股份较为接近，公司应收账款计提比例具备合理性。

综上所述，报告期内，发行人未对账龄在 6 个月以内的应收账款计提坏账具备合理性，审慎起见，2025 年末，发行人结合应收款项预期信用损失模型及实际回款情况、客户信用风险特征等，已对应收账款会计估计进行了调整，调整后，期末账龄在 6 个月以内的应收账款计提比例为 0.5%。

二、详细说明各客户组合账龄结构是否与收款周期一致，是否考虑相关前瞻性信息，预期信用损失率确认是否审慎

（一）详细说明各客户组合账龄结构是否与收款周期一致

报告期内，公司主要以电汇的方式进行结算，根据客户类别、客户资信实力、公司对客户的信用评价等，信用期限一般为 30-90 天。报告期内公司对同一客户信用政策及收款周期较为稳定。

公司主要客户较为集中，报告期内前五大客户合计收入占营业收入的比重均大于 70%，该等主要客户报告期各期末的平均收款周期（应收账款周转天数）以及应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元

主要客户	平均收款周期	账龄	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
			金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
三星 SDI	43 天	6 个月以内	6,377.94	100%	3,742.43	100%	3,126.75	100%	4,224.84	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-
SFC	36 天	6 个月以内	1,200.35	100%	991.10	100%	76.56	100%	354.01	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-
KDC	45 天	6 个月以内	2,319.42	100%	1,431.67	100%	532.50	100%	216.37	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-
默克集团	99 天	6 个月以内	183.95	100%	1,649.14	100%	716.60	100%	316.28	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-
Leechems	57 天	6 个月以内	313.77	100%	177.20	100%	754.50	100%	925.62	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-
EMNI	70 天	6 个月以内	-	-	82.66	100%	1,051.75	100%	775.41	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-
德山集团	47 天	6 个月以内	257.90	100%	301.08	100%	396.80	100%	35.84	100%
		6 个月以上	-	-	-	-	-	-	-	-

注：平均收款周期按其应收账款周转天数核算，应收账款周转天数=（期初应收账款余额 + 期末应收账款余额）÷2×360 天/当期销售收入

如上表所示，公司主要客户报告期内的平均收款周期（应收账款周转天数）与其应收账款账龄结构匹配。

公司主要客户包括三星 SDI、默克集团等全球化学、电子材料行业知名企业，该等企业规模体量较大，资信实力较强，公司与该等客户建立了长期、稳定的合作关系，客户整体信用状况良好，预计未来发生应收账款坏账的可能性较小。但由于公司应收账款金额较大，出于谨慎性和重要性考虑，公司将应收账款分为海

外客户组合、其他客户组合与万润股份合并范围内公司组合，分别执行不同的预期信用损失率进行测算。

报告期内，公司各客户组合的平均收款周期（应收账款周转天数）以及应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元

组合	平均收款周期	账龄	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末		账龄结构是否与收款周期一致
			金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
海外客户组合	40 天	6 个月以内	11,396.64	100.00%	9,004.36	100.00%	8,178.34	100.00%	7,952.84	99.74%	是
		7-12 个月	-	-	-	-	-	-	21.03	0.26%	
其他客户组合	101 天	6 个月以内	2,486.38	100.00%	1,598.25	98.54%	1,725.97	78.81%	2,222.88	83.82%	是
		7-12 个月	-	-	-	-	411.72	18.80%	325.27	12.27%	
		1-2 年	-	-	-	-	-	-	103.82	3.91%	
		2-3 年	-	-	-	-	52.48	2.40%	-	-	
		3 年以上	-	-	23.74	1.46%	-	-	-	-	
万润股份合并范围内公司组合	141 天	6 个月以内	110.90	100.00%	24.00	100.00%	28.25	100.00%	462.48	68.63%	是
		7-12 个月	-	-	-	-	-	-	211.40	31.37%	
合计		6 个月以内	13,993.92	100.00%	10,626.62	99.78%	9,932.56	95.54%	10,638.20	94.15%	
		6 个月以上	-	-	23.74	0.22%	464.20	4.46%	661.52	5.85%	
		合计	13,993.92	100.00%	10,650.36	100%	10,396.76	100%	11,299.72	100%	

如上表所示，公司各客户组合报告期内的平均收款周期（应收账款周转天数）在 6 个月以内，账龄在 6 个月以内的应收账款占比亦较高，公司各客户组合平均收款周期与其应收账款账龄结构匹配。

报告期内，公司 6 个月以内的应收账款均在 94%以上，且占比逐年上升，其中，各期末客户组合账龄超过 6 个月的具体情况如下：

1、海外客户组合中账龄超过 6 个月

单位：万元

年份	客户名称	账龄超过 6 个月金额	占余额的比例
2026 年 6 月末	不适用	-	-
2025 年末	不适用	-	-
2024 年末	不适用	-	-
2023 年末	4 CHEM BIOGENIX CO., LTD	21.03	0.19%

报告期内各期末，公司应收账款海外客户组合中账龄超过 6 个月的金额分别为 21.03 万元、0.00 万元、0.00 万元和 0.00 万元，占应收账款期末余额的比例分别为 0.19%、0.00%、0.00%和 0.00%，主要系海外客户由于自身资金预算安排、内部结算审批程序等原因，未能在信用期内完成付款导致，金额较小且期后均已回款。

2、其他客户组合中账龄超过 6 个月

单位：万元

年份	客户名称	账龄超过 6 个月金额	占余额的比例
2026 年 6 月末	不适用	-	-
2025 年末	广东阿格蕾雅光电材料有限公司	23.74	0.22%
2024 年末	吉林奥来德光电材料股份有限公司	374.52	3.60%
	奥来德（上海）光电材料科技有限公司	37.20	0.36%
	广东阿格蕾雅光电材料有限公司	52.48	0.50%
2023 年末	吉林奥来德光电材料股份有限公司	325.27	2.88%
	广东阿格蕾雅光电材料有限公司	103.82	0.92%

报告期内各期末，公司应收账款其他客户组合中账龄超过 6 个月的金额分别为 464.20 万元、429.09 万元、23.74 万元和 0.00 万元，占应收账款期末余额的比例分别为 4.46%、3.8%、0.22%和 0.00%，主要系境内客户由于自身资金预算安排、内部结算审批程序等原因，未能在信用期内完成付款导致，期后均已回款。

3、万润股份合并范围内公司组合中账龄超过 6 个月的

单位：万元

年份	客户名称	账龄超过 6 个月金额	占余额的比例
2026 年 6 月末	不适用	-	-
2025 年末	不适用	-	-
2024 年末	不适用	-	-
2023 年末	中节能万润股份有限公司	211.40	1.87%

2023 年末，公司应收账款万润股份合并范围内的组合中，存在应收万润股份 211.40 万元账龄超过 6 个月的情形，占应收账款期末余额的比例为 1.87%，主要系万润股份由于自身资金预算安排，未能在信用期内完成付款，期后已经回款。

综上所述，账龄超过 6 个月以上的金额占比较低，回款比例较高，账龄结构

与收款周期基本一致。

（二）是否考虑相关前瞻性信息，预期信用损失率确认是否审慎

1、公司考虑的前瞻性信息如下：

（1）OLED 系显示领域的主流技术之一，行业发展情况良好；

（2）公司的主要客户均为 OLED 终端材料领域全球领先企业，包括三星 SDI、杜邦集团、出光兴产、SFC、默克集团、LG 化学、德山集团等全球化学、电子材料行业知名企业。公司主要客户资信状况良好，在 OLED 终端材料具有较高的行业地位，主营产品在各细分市场均有较强的市场竞争力。

（3）2026 年 4 月，根据韩国媒体 The Elec 报道，苹果已与三星显示签署协议，未来三年，苹果折叠屏 iPhone 的 OLED 面板将全部从三星采购，此外，苹果 iPhone 18 Pro OLED 面板最终认证核心供应商亦为三星及 LG，公司主要客户的业绩具有下游需求支撑。根据默克集团和杜邦集团 2026 年一季度报告，其营业收入亦保持稳步增长的态势。受益于下游 OLED 材料渗透率的不断提升，公司主要境外上市公司客户的 OLED 材料业务未来发展趋势向好；

2、预期信用损失率最终确定：

公司运用简便方法计量预期信用损失，在制定应收账款账龄组合坏账准备计提比例时已参考历史信用损失经验，并结合当前状况以及对未来经济状况的预测，合理确定并计算预期信用损失。

出于谨慎性的考虑，公司将历史损失率进行了一定程度的上调，出于谨慎性原则，**从 2025 年 12 月 31 日开始，对账龄在 6 个月以内的应收账款进行坏账计提，计提比例为 0.5%**，其中，万润股份合并范围内公司组合主要系对公司控股股东万润股份及其合并范围内的企业收取的款项，将万润股份合并范围内公司组合认定为低风险性质的组合，未计提坏账准备。

调整后，公司应收账款坏账计提比例具体如下：

应收账款账龄	九目化学		
	海外客户组合	其他客户组合	万润股份合并范围内组合
6 个月以内	0.5%	0.5%	0%

应收账款账龄	九目化学		
	海外客户组合	其他客户组合	万润股份合并范围内组合
6 个月-1 年	3%	5%	0%
1-2 年	8%	10%	0%
2-3 年	15%	20%	0%
3-4 年	35%	40%	0%
4-5 年	50%	60%	0%
5 年以上	100%	100%	0%

综上所述，公司应收账款坏账计提政策已考虑相关前瞻性信息，预期信用损失率确认审慎，具有合理性。

三、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-22 要求在招股说明书中补充披露计提比例与同行业可比公司存在显著差异的具体原因

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-22 相关要求，发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”中补充披露了计提比例与同行业可比公司存在差异的具体原因，具体如下：

“报告期内，公司应收账款坏账准备期末余额分别为 27.28 万元、31.08 万元、76.75 万元和 69.42 万元，随着公司经营规模不断扩大，公司应收账款整体增长，计提的坏账准备亦有所增长。基于预期信用损失模型，结合历史损失率及前瞻性评估，公司对应收账款风险进行了审慎测算，公司应收账款的坏账准备的计提比例符合公司实际情况。公司应收账款预期信用损失率系公司根据各组合的历史信用损失情况、当前状况和未来经济状况的预测并按照相当于整个存续期内的预期信用损失确定，计算方法合理、可靠。

报告期内，公司不同账龄应收账款坏账计提比例略低于可比公司，主要原因如下：

1) 公司应收账款整体账龄极短，计提方式符合实际情况

报告期内，公司 1 年以内的应收账款占比在 99%以上，6 个月以内的应收账款占比在 94%以上，应收账款整体账龄情况极短。公司应收账款账龄情况与同行

业上市公司的对比情况如下：

公司名称	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	1 年以内 占比	1 年以上 占比	1 年以内 占比	1 年以上 占比	1 年以内 占比	1 年以上 占比	1 年以内 占比	1 年以上 占比
瑞联新材	99.51%	0.49%	99.65%	0.35%	96.44%	3.56%	97.66%	2.34%
濮阳惠成	98.24%	1.76%	97.50%	2.50%	97.55%	2.45%	97.89%	2.11%
九目化学	100.00%	0.00%	99.78%	0.22%	99.50%	0.50%	99.08%	0.92%

如上表所示，公司账龄 1 年以内的应收账款占比高于同行业上市公司，账龄结构较为优良。

2) 公司境外客户占比较高且资信优良，考虑前瞻性因素回款可能性较高

收入结构方面，公司境外收入占比与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	境内收入 占比	境外收入 占比	境内收入 占比	境外收入 占比	境内收入 占比	境外收入 占比	境内收入 占比	境外收入 占比
瑞联新材	36.19%	63.81%	32.39%	67.61%	37.32%	62.68%	33.44%	66.56%
濮阳惠成	62.67%	37.33%	66.83%	33.17%	66.85%	33.15%	71.39%	28.61%
九目化学	10.50%	89.50%	7.68%	92.32%	7.31%	92.69%	11.49%	88.51%

报告期内，公司主要境外上市公司客户的营业收入情况如下：

名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
三星 SDI（亿韩元）	73,451.61	132,667.31	165,922.49	227,083.00
默克集团（亿美元）	328.93	650.11	641.68	601.15
杜邦集团（亿美元）	27.44	47.54	43.35	40.35

注：杜邦集团系发行人终端客户，杜邦集团因业务重组拆分其电子业务子公司，上述数据系使用其分拆后子公司 Qnity 的数据

如上表所示，公司收入结构中的境外销售占比高于同行业可比公司，公司主要客户包括三星 SDI、默克集团等全球化学、电子材料行业知名企业，该企业营业收入规模体量较大，资信实力较强，报告期各期末账龄主要在 3 个月内，回款速度较快，应收账款不存在大额坏账的风险。

此外，考虑前瞻性信息，2026 年 4 月，根据韩国媒体 The Elec 报道，苹果已与三星显示签署协议，未来三年，苹果折叠屏 iPhone 的 OLED 面板将全部从三星采购，此外，苹果 iPhone 18 Pro OLED 面板最终认证核心供应商亦为三星及 LG，公司主要客户的业绩具有下游需求支撑。根据默克集团和杜邦集团 2026 年

一季度报告，其营业收入亦保持稳步增长的态势。受益于下游 OLED 材料渗透率的不断提升，公司主要境外上市公司客户的 OLED 材料业务未来发展趋势向好。

截至 2026 年 7 月末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款余额	13,993.92	10,650.36	10,396.76	11,299.72
期后回款金额	10,785.22	10,650.36	10,396.76	11,299.72
回款比例	77.07%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，公司应收账款期后回款比例较高，公司客户回款速度较快。

发行人的客户以海外客户为主，该等客户整体资信情况优良，回款周期较短，公司针对应收账款的坏账计提方式符合公司的实际情况。

3) 公司 3 年以内的坏账准备的计提标准与同行业上市公司不存在显著差异

公司 3 年以内的坏账准备计提标准与同行业上市公司的对比情况如下：

应收账款账龄	瑞联新材	濮阳惠成	九目化学	
			海外客户组合	其他客户组合
6 个月以内	5%	5%	0.5%	0.5%
6 个月-1 年	5%	5%	3%	5%
1-2 年	20%	10%	8%	10%
2-3 年	50%	20%	15%	20%

如上表所示，公司 3 年以内的坏账准备计提标准与同行业上市公司濮阳惠成相比并不存在较大差异。针对账龄超过 6 个月的应收账款，公司已按照会计政策相应计提了坏账准备。同时，报告期内，公司 1 年以内的应收账款占比在 99%以上，公司 6 个月-1 年以内的坏账准备计提标准与同行业公司相比并不存在较大差异。

综上所述，相较于同行业可比公司，公司各期 3 年以内的应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，系因公司应收账款整体账龄极短、主要客户资信实力较强，应收账款风险相对较低，故以历史损失率以及考虑前瞻性因素影响所采用的坏账准备计提比率相对较低。公司坏账准备计提已经充分、谨慎地估计了应收账款坏账风险，符合公司经营管理和业务发展的实际情况。”

四、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期末及期后应收账款明细，分析报告期内各类客户的账龄结构、收款周期，以及期后应收账款回收情况；

2、访谈公司财务部门相关负责人，了解应收账款余额变动的主要影响因素，2025 年末之前对相关客户组合 6 个月以内不计提坏账的原因，以及公司 1 年以内应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的原因；

3、查阅公司对各类客户的信用政策，结合各期末应收账款账龄情况、坏账实际核销情况，分析公司坏账准备计提的充分性；复核公司应收账款基于迁徙率模型以及前瞻性信息确定的历史损失率计算过程；

4、通过企查查查阅阿格蕾雅的经营状况、信用状况，了解相关客户信用风险；

5、获取同行业可比公司公开资料，分析公司与同行业可比公司应收账款计提政策是否可比，以及公司 1 年以内应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的原因；

6、根据对账龄在 6 个月以内的应收账款计提 0.5%的坏账准备比例测算报告期末坏账准备计提金额，分析其对公司报告期业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人对阿格蕾雅的应收账款规模持续缩减，回款比例较高。2025 年末之前，发行人对账龄在 6 个月以内的应收账款不计提坏账具备合理性，主要系公司 6 个月以内的应收账款客户资信实力较高、涉诉客户应收账款不属于实质损失情形，以及与具有同类型客户的上市公司计提方式匹配所致。发行人已对 2025 年末的应收账款会计估计进行调整，对账龄 6 个月以内应收账款预期信用损失计提比例为 0.5%。

2、报告期内，发行人各类客户的账龄结构与收款周期一致，发行人预期信

用损失率的确认已考虑前瞻性信息，预期信用损失率确认方式审慎。

3、发行人已按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-22要求，已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”中补充披露了计提比例与同行业可比公司存在差异的具体原因。

问题 3. 存货真实性及坏账计提充分性

根据申请文件，（1）公司存货账面价值分别为 31,372.69 万元、39,291.48 万元、41,777.42 万元和 52,277.60 万元，最近一期快速增长。（2）由于氘代材料需求的持续旺盛，公司增加了对重水、氘代苯等原材料的备货，同时库存商品中氘代材料价值更高。

请发行人：

（1）说明各期主要存货明细、库龄、可变现净值确认及存货跌价计提过程。

（2）说明各期销售产品中氘代产品金额占比，主要客户、销售额及单价，是否同时销售原产品，二者单价差异情况；说明相关客户是否具备氘代材料相关专利，氘代产品销售占比大幅提高的合理性，结合相关检测过程、数据、是否具备权威性，说明氘代材料性能是否明显优于原产品。

（3）说明存货中氘代产品金额及对应在手订单情况，是否属于新增客户，订单单价与报告期内相关材料销售单价是否存在明显差异；说明相关氘代材料采购过程、相关供应商情况及采购价格公允性；说明发行人或万润股份关联主体是否与上述客户、供应商及其关联主体存在异常资金往来。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，并逐项说明对存货各类主要材料监盘过程，材料价值（尤其是氘代材料）的确认方式，是否采取开箱、称重、检测等方式，是否采取质谱分析等方法确定存货是否为氘代材料。请提交存货核查相关工作底稿。

回复：

一、说明各期主要存货明细、库龄、可变现净值确认及存货跌价计提过程

（一）主要存货明细以及库龄情况

报告期各期末，公司前十大存货主要由重水、氘代产品等氘代材料组成。报告期各期末，公司前十大存货明细、库龄的情况如下：

1、2026 年 6 月末

单位：kg、万元

序号	类型	存货名称	数量	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	原材料	重水	3,216.20	2,112.54	2,089.68	22.86	-	-
2	库存商品	CD 产品	353.02	1,816.40	1,789.38	-	24.23	2.78
3	库存商品	CF 产品	202.88	887.19	887.19	-	-	-
4	库存商品	CI 产品	479.00	703.64	698.20	0.79	4.64	-
5	自制半成品	AY 产品	348.30	671.37	671.37	-	-	-
6	库存商品	CC 产品	124.52	605.36	600.98	-	-	4.38
7	自制半成品	CX 产品	115.30	418.73	418.73	-	-	-
8	库存商品	CN 产品	103.36	409.76	409.76	-	-	-
9	自制半成品	AS 产品	165.25	393.70	-	286.85	74.31	32.54
10	自制半成品	CS 产品	900.46	391.70	391.70	-	-	-
合计				8,410.39	7,957.01	310.50	103.19	39.70

2、2025 年末

单位：kg、万元

序号	类型	存货名称	数量	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	原材料	重水	4,816.40	3,163.62	3,163.62	-	-	-
2	库存商品	CC 产品	241.30	1,444.32	1,438.27	-	-	6.05
3	库存商品	CD 产品	217.65	1,202.49	1,173.48	26.02	2.98	-
4	库存商品	CE 产品	194.76	1,046.90	1,046.90	-	-	-
5	库存商品	CF 产品	194.76	879.65	879.65	-	-	-
6	库存商品	CG 产品	111.26	651.76	651.76	-	-	-
7	自制半成品	AX 产品	82.80	573.29	573.29	-	-	-
8	库存商品	AD 产品	202.07	509.36	182.57	76.15	226.99	23.64
9	库存商品	CH 产品	19.36	489.40	489.40	-	-	-
10	自制半成品	AY 产品	216.90	475.14	475.14	-	-	-
合计				10,435.93	10,074.09	102.17	229.97	29.69

3、2024 年末

单位：kg、万元

序号	品类	存货名称	数量	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	原材料	重水	2,676.00	1,745.22	1,745.22	-	-	-
2	库存商品	CI 产品	488.39	1,182.33	1,174.19	8.13	-	-
3	库存商品	CD 产品	238.73	1,178.13	1,168.51	9.62	-	-

序号	品类	存货名称	数量	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
4	库存商品	CF 产品	174.82	771.16	771.16	-	-	-
5	在产品	CC 产品在制	-	682.10	682.10	-	-	-
6	在产品	CD 产品在制	-	658.09	658.09	-	-	-
7	库存商品	AF 产品	75.17	648.86	648.86	-	-	-
8	原材料	CJ 产品	451.50	566.70	566.70	-	-	-
9	自制半成品	AO 产品	360.20	530.46	-	509.81	15.17	5.48
10	在产品	CK 产品在制	-	478.20	478.20	-	-	-
合计				8,441.25	7,893.03	527.57	15.17	5.48

注：公司在产品指正在生产加工但尚未完工入库的产品，由于其正在反应釜中进行化学反应，无法进行数量的准确计量

4、2023 年末

单位：kg、万元

序号	品类	存货名称	数量	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	库存商品	CC 产品	237.96	1,867.97	1,860.04	7.06	0.86	-
2	在产品	CC 产品在制	-	795.17	795.17	-	-	-
3	自制半成品	重水(精制)	1,017.50	766.31	766.31	-	-	-
4	库存商品	AG 产品	394.57	649.96	308.95	341.02	-	-
5	库存商品	CI 产品	161.36	560.12	560.12	-	-	-
6	原材料	CL 产品	765.00	541.59	541.59	-	-	-
7	在产品	CF 产品在制	-	497.38	497.38	-	-	-
8	在产品	AS 产品在制	-	454.01	454.01	-	-	-
9	库存商品	AD 产品	198.61	433.51	411.95	21.57	-	-
10	自制半成品	AP 产品	61.12	422.84	422.84	-	-	-
合计				6,988.87	6,618.36	369.65	0.86	-

注：公司在产品指正在生产加工但尚未完工入库的产品，由于其正在反应釜中进行化学反应，无法进行数量的准确计量

(二) 存货可变现净值以及跌价计提过程

公司可变现净值及存货跌价计提过程如下：

存货类别	可变现净值确定方法	存货跌价计提过程
原材料	非化工类：非化工原料主要是劳保用品、玻璃、管件等物料消耗杂品，不易损毁变质且金额较小，其保质期较长，不易随库龄变化而变质或失	资产负债表日，存货成本高于其可变

存货类别	可变现净值确定方法		存货跌价计提过程
	去使用价值，因此确认其可变现净值不低于账面价值，不计提跌价。		现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
	化工类：化工原料以基础化合物为主，可参与合成的产品种类较多，公司仓储条件完备，管理规范，质量风险低。结合公司实际情况，对化工原料中 2 年以上的品类进行市场比价，扣除相关税费后确定其可变现净值。		
委托加工物资	委托加工物资金额较小，且多数在当月内完成生产及结转，其可变现净值不低于账面价值，不计提跌价。		
在产品	在产品是指原材料投入生产后，尚在相关生产设施中反应的未完工产品。九目化学销售模式主要为以销定产，所以根据公司的销售定价逻辑和较高的毛利，其可变现净值不低于账面价值，不计提跌价。		
库存商品	有订单部分： 1、库存商品及发出商品 可变现净值=已签订订单售价-估计的销售费用-估计的相关税费。 2、自制半成品 可变现净值=半成品的数量*约当比例*目标产成品的预计单价-估计的销售费用-进一步加工的成本-估计的相关税费。 约当比例=半成品投料量/产成品的产出量	无订单部分： 1、由于该部分商品无在手订单，因此采用其单价乘以销售折扣率的形式，确认其平均售价；如为自制半成品，在其基础上乘以其约当比例。 约当比例=半成品投料量/产成品的产出量	
自制半成品		2、销售折扣率的确定：公司根据产品类别，取该类别总体的在手订单的平均单价计算历史降价幅度，根据谨慎性原则确定对应的销售折扣率，即库龄 1 年内 10%，1-2 年 20%、2-3 年 25%、3 年以上 30%	
发出商品		3、结合库龄对应的销售折扣率而确定平均售价。无订单部分的可变现净值=估计的平均售价-估计的销售费用-估计的相关税费 4、对库存商品中库龄在 3 年以上且无在手订单的 OLED 升华前材料，单项全额计提存货跌价准备	

(三) 存货跌价计提过程

综合前述分析，公司主要存货的跌价计提过程如下：

1、2026 年 6 月末

单位：万元/kg、万元											
序号	存货名称	在手订单情形	类型	参考价格/平均单价	库龄折扣比例*约当比例	预计销售金额	相关税费及预计费用	账面余额	可变现净值	跌价余额	存货跌价计提方式
1	重水	不适用	原材料	-	-	-	-	2,112.54	2,112.54	-	化工原料，库龄较短，不计提跌价
2	CD 产品	在手订单	库存商品	11.17	-	3,943.19	72.16	1,816.40	3,871.03	-	-
3	CF 产品	在手订单	库存商品	10.97	-	2,224.69	40.71	887.19	2,183.98	-	-
4	CI 产品	在手订单	库存商品	3.41	-	1,631.21	29.85	703.64	1,601.36	-	-
5	AY 产品	非在手订单	自制半成品	11.84	0.69	2,858.74	124.66	671.37	2,734.08	-	-
6	CC 产品	非在手订单	库存商品	11.84	0.89	1,317.71	24.11	605.36	1,293.59	-	-
7	CX 产品	在手订单	自制半成品	14.20	0.91	1,496.52	49.16	418.73	1,447.36	-	-
8	CN 产品	在手订单	库存商品	5.58	-	577.26	10.56	409.76	566.70	-	-
9	AS 产品	非在手订单	自制半成品	3.21	0.38	203.24	18.61	393.70	184.62	209.08	-
10	CS 产品	非在手订单	自制半成品	3.21	0.90	2,600.16	49.23	391.70	2,550.93	-	-
合计									18,546.19	209.08	

2、2025 年末

单位：万元/kg、万元

序号	存货名称	在手订单情形	类型	参考价格/平均单价	库龄折扣比例*约当比例	预计销售金额	相关税费及预计费用	账面余额	可变现净值	跌价余额	存货跌价计提方式
1	重水	不适用	原材料	-	-	-	-	3,163.62	3,163.62	-	化工原料，库龄较短，不计提跌价
2	CC 产品	在手订单	库存商品	9.91	-	2,391.43	45.68	1,444.32	2,345.75	-	-
3	CD 产品	在手订单	库存商品	11.53	-	2,508.90	47.92	1,202.49	2,460.98	-	-
4	CE 产品	在手订单	库存商品	11.51	-	2,240.98	42.80	1,046.90	2,198.18	-	-
5	CF 产品	在手订单	库存商品	11.32	-	2,203.98	42.10	879.65	2,161.88	-	-
6	CG 产品	在手订单	库存商品	13.73	-	1,528.08	29.19	651.76	1,498.89	-	-
7	AX 产品	非在手订单	自制半成品	12.22	0.90	910.54	81.92	573.29	828.62	-	-
8	AD 产品	在手订单	库存商品	2.99	-	603.63	2.11	509.36	601.52	-	-
9	CH 产品	在手订单	库存商品	17.57	-	340.19	6.50	489.40	333.70	155.70	-
10	AY 产品	非在手订单	自制半成品	12.22	0.69	1,836.61	88.56	475.14	1,748.05	-	-
合计									17,341.19	155.70	

3、2024 年末

单位：万元/kg、万元

序号	存货名称	在手订单情形	类型	参考价格/平均单价	库龄折扣比例*约当比例	预计销售金额	相关税费及预计费用	账面余额	可变现净值	跌价余额	存货跌价计提方式
1	重水	不适用	原材料	-	-	-	-	1,745.22	1,745.22	-	化工原料，库龄较短，不计提跌价

序号	存货名称	在手订单情形	类型	参考价格/ 平均单价	库龄折扣 比例*约 当比例	预计销售金 额	相关税费及 预计费用	账面余额	可变现净值	跌价余 额	存货跌价计提方式
2	CI 产品	在手订单	库存商品	5.18	-	2,531.08	44.80	1,182.33	2,486.28	-	
3	CD 产品	在手订单	库存商品	12.85	-	3,066.91	54.28	1,178.13	3,012.62	-	
4	CF 产品	在手订单	库存商品	12.55	-	2,194.83	38.85	771.16	2,155.98	-	
5	CC 产品在制	不适用	在产品	-	-	-	-	682.10	682.10	-	在产品，根据以销定产原则和产品销售定价，可变现净值不低于账面价值，不计提跌价
6	CD 产品在制	不适用	在产品	-	-	-	-	658.09	658.09	-	在产品，根据以销定产原则和产品销售定价，可变现净值不低于账面价值，不计提跌价
7	AF 产品	非在手订单	库存商品	14.37	0.90	972.35	17.21	648.86	955.14	-	
8	CJ 产品	不适用	原材料	-	-	-	-	566.70	566.70	-	化工原料，库龄较短，不计提跌价
9	AO 产品	非在手订单	自制半成品	2.91	0.46	485.07	101.13	530.46	383.94	146.52	
10	CK 产品在制	不适用	在产品	-	-	-	-	478.20	478.20	-	在产品，根据以销定产原则和产品销售定价，可变现净值不低于账面价值，不计提跌价
合计									13,124.27	146.52	

4、2023 年末

单位：万元/kg、万元

序号	存货名称	在手订单情形	类型	参考价格/平均单价	库龄折扣比例*约当比例	预计销售金额	相关税费及预计费用	账面余额	可变现净值	跌价余额	存货跌价计提方式
1	CC 产品	在手订单	库存商品	10.03	-	2,386.41	46.30	1,867.97	2,340.11	-	
2	CC 产品在制	不适用	在产品	-	-	-	-	795.17	795.17	-	在产品，根据以销定产原则和产品销售定价，可变现净值不低于账面价值，不计提跌价
3	重水(精制)	非在手订单	自制半成品	-	-	-	-	766.31	766.31	-	提纯精制加工的半成品，视同原材料，库龄较短，不计提跌价
4	AG 产品	非在手订单	库存商品	5.61	0.85	1,876.79	36.41	649.96	1,840.38	-	
5	CI 产品	在手订单	库存商品	5.45	-	879.90	17.07	560.12	862.83	-	
6	CL 产品	不适用	原材料	-	-	-	-	541.59	541.59	-	化工原料，库龄较短，不计提跌价
7	CF 产品在制	不适用	在产品	-	-	-	-	497.38	497.38	-	在产品，根据以销定产原则和产品销售定价，可变现净值不低于账面价值，不计提跌价
8	AS 产品在制	不适用	在产品	-	-	-	-	454.01	454.01	-	在产品，根据以销定产原则和产品销售定价，可变现净值不低于账面价值，不计提跌价
9	AD 产品	非在手订单	库存商品	11.33	0.90	2,014.44	7.65	433.51	2,006.79	-	
10	AP 产品	非在手订单	自制半成品	14.83	0.56	503.34	57.49	422.84	445.85	-	
合计									10,550.42	-	

二、说明各期销售产品中氙代产品金额占比，主要客户、销售额及单价，是否同时销售原产品，二者单价差异情况；说明相关客户是否具备氙代材料相关专利，氙代产品销售占比大幅提高的合理性，结合相关检测过程、数据、是否具备权威性，说明氙代材料性能是否明显优于原产品

（一）说明各期销售产品中氙代产品金额占比

报告期各期，公司销售产品中，氙代产品金额占比如下：

单位：万元

产品类别	2026 年半年度		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
氙代产品	27,001.09	64.96%	44,772.34	57.55%	53,117.32	55.57%	39,085.87	45.04%
非氙代产品	14,567.48	35.04%	33,024.81	42.45%	42,464.09	44.43%	47,690.39	54.96%
合计	41,568.57	100.00%	77,797.14	100.00%	95,581.41	100.00%	86,776.26	100.00%

如上表所示，报告期内，因氙代材料具备发光效率及寿命优势，氙代产品的下游需求呈现快速增长态势，公司氙代产品的销售收入占比逐年提升。

（二）主要客户、销售额及单价，是否同时销售原产品，二者单价差异情况

报告期内，公司氙代产品合计销售金额的前五大客户及其占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年半年度		2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三星 SDI	*	*	*	*	*	*	*	*
SFC	*	*	*	*	*	*	*	*
德山集团	*	*	*	*	*	*	*	*
KDC	*	*	*	*	*	*	*	*
竹田化工	*	*	*	*	*	*	*	*
合计	26,580.97	98.44%	44,283.78	98.91%	52,826.76	99.45%	39,048.15	99.90%

如上表所示，公司报告期内氙代产品前五大客户的销售占比均在 98%以上，占比较高，发行人氙代产品的销售较为集中。

该等主要客户的销售额及单价，是否同时销售非氙代产品，以及二者单价差异情况的具体情况如下：

单位：万元、万元/kg

年份	序号	客户名称	氘代产品		非氘代产品		单价差异
			金额	平均单价	金额	平均单价	
2026 年 半年度	1	三星 SDI	*	*	*	*	*
	2	SFC	*	*	*	*	*
	3	德山集团	*	*	*	*	*
	4	竹田化工	*	*	*	*	*
2025 年	1	三星 SDI	*	*	*	*	*
	2	德山集团	*	*	不适用	不适用	不适用
	3	SFC	*	*	*	*	*
	4	竹田化工	*	*	*	*	*
2024 年	1	三星 SDI	*	*	*	*	*
	2	德山集团	*	*	不适用	不适用	不适用
	3	SFC CO., LTD.	*	*	*	*	*
	4	KDC	*	*	*	*	*
	5	竹田化工	*	*	*	*	*
2023 年	1	三星 SDI	*	*	*	*	*
	2	德山集团	*	*	不适用	不适用	不适用
	3	KDC	*	*	*	*	*
	4	SFC	*	*	*	*	*
	5	竹田化工	*	*	*	*	*

如上表所示，发行人主要客户三星 SDI、德山集团、SFC、KDC、竹田化工的氘代产品销售单价高于非氘代产品。

发行人当前销售产品为氘代产品和非氘代产品，主要客户存在同时采购公司氘代产品与原产品的情形，氘代产品的平均单价高于非氘代产品，主要为：（1）氘代产品生产所需的重水、氘代苯等原材料价格较高，随着其收入占比的不断提升，整体原材料成本有所增长，进一步提升了公司产品的单价水平。（2）氘代产品的合成工艺复杂，需要精准的反应控制技术，研发和生产的技术门槛远高于原产品。（3）氘代产品主要面向高端电子显示材料等领域，客户对产品性能要求高。

综上所述，发行人氘代产品收入占比逐年提高，且单价高于原产品，相关差异具有合理性。

（三）说明相关客户是否具备氘代材料相关专利

报告期内，公司氙代材料产品的主要客户包括三星 SDI、SFC、德山集团、KDC（杜邦集团的代理商）、竹田化工（出光兴产的代理商），该等主要客户或终端客户均为全球 OLED 产业链内的头部材料厂商或其代理商。

根据公开信息检索查询，该等客户具备氙代专利的情况如下：

客户名称	具有氙代专利的情况
三星 SDI	三星 SDI 具有“有机金属化合物、包括其的有机发光器件和包括有机发光器件的电子器件”（CN114315909）等专利，该专利涉及有机金属化合物、包括其的有机发光器件以及包括有机发光器件的电子器件，有机材料中包含氙代类材料
SFC	SFC 具有吡啶并咪唑环的代材料发黄绿光（KR101786129B1）相关专利等，SFC 涉及蓝光氙代研究的还有不对称的苯并咪唑结构（TW202140748A）等
德山集团	德山集团具有“制备氙代芳香族化合物的方法，通过该方法制备的氙代芳香族化合物，以及包含该化合物的有机电子元件和电子设备”（1020230068494）等专利，该等专利涉及可以高产率地制备出具有高氙代率和纯度的氙代芳香族化合物。
杜邦集团	KDC、Sangjin Tech 是杜邦集团的代理商，杜邦集团具有“有机发光二极管灯具 有机发光二极体照明器具”（CN102484214A），核心取代基为(氙代)(联苯)萘、二苯并咪唑
出光兴产	竹田化工是出光兴产的代理商，出光兴产具有“有机电致发光元件和电子设备”（CN121533165A）等专利，其结构具有任一个以上满足选自自由氙原子和至少 1 个氙原子的取代基组成的组等要件

注：公司直接客户竹田化工系出光兴产的代理商，KDC 系杜邦集团的代理商

如上表所示，公司下游主要客户具备氙代相关专利。

（四）氙代产品销售占比大幅提高的合理性，结合相关检测过程、数据、是否具备权威性，说明氙代材料性能是否明显优于原产品

1、氙代产品销售占比大幅提高的合理性

公司氙代 OLED 有机材料销售收入及销售占比大幅提升，是下游显示行业需求升级、公司技术与产业化突破共同作用的结果，具备合理性，具体如下：

（1）下游 OLED 产业高端化升级，催生氙代材料的市场需求

器件寿命、发光效率、长期工作稳定性是制约 OLED 产业高端化应用的原因之一，随着头部面板厂商对 OLED 有机材料的性能要求的持续提升，传统非氙代有机材料已无法满足高端场景下长寿命、高稳定性、低功耗的核心要求，而氙代有机材料则能够延长蓝光材料的寿命及提升绿光和红光的显示性能和效率。

目前，氙代材料已成为全球显示行业公认的 OLED 材料性能升级的核心主

流技术路径，为公司氘代产品销售占比提升奠定了坚实的行业基础。

(2) 公司技术与产业化成熟度达标，具备规模化生产销售基础

经过多年的技术迭代，氘代 OLED 材料已完成从实验室研发到规模化量产的突破。全球头部面板厂商（三星显示、京东方等）均已将氘代 OLED 材料纳入高端面板的标准供应链体系，国内头部材料企业也已实现氘代产品的稳定量产，行业产业化生态日趋成熟。

公司依托多年的 OLED 材料研发与技术积累，完成了氘代材料的技术突破，建成了稳定的规模产能，能够充分匹配下游客户的大规模供货需求，为氘代产品销售规模的快速增长提供了产能与技术保障。

综上所述，氘代产品销售的提升主要系下游 OLED 显示面板氘代材料应用持续增长，以及公司技术与产业化突破共同作用的结果，公司氘代产品销售占比大幅提高具备合理性。

2、结合相关检测过程、数据、是否具备权威性等，说明氘代材料性能是否明显优于原产品

如前所述，氘代材料已成为全球显示行业公认的 OLED 材料性能升级的核心主流技术路径。在 OLED 发光材料中引入氘原子，C-H 键替换为 C-D 键后化学键振动频率显著降低，削弱激发态电子与分子振动耦合效应，有效抑制激发态非辐射热损耗，减少能量无效耗散，更多激发态能量转化为可见光辐射，实现发光效率提升；同时 C-D 键化学稳定性更强，减缓发光层材料激发态化学键断裂降解，在不牺牲发光效率前提下延长 OLED 面板使用寿命。基于以上特性，氘代材料已成为 OLED 有机材料行业的发展趋势。

根据清华大学有机光电子与分子工程教育部重点实验室检测数据，采用分子全氘代替非氘的策略，可以大幅度提高蓝色热活化延迟荧光 OLED 器件的效率和寿命，实现对现有蓝色磷光 OLED 性能的超越。全氘化分子在 OLED 中表现出的最大外量子效率达到 33.1%，并将 1000 cd/m² 初始亮度下的器件寿命(LT80)提升至 1365 小时。全氘代分子在光致发光量子产率、光化学稳定性、荧光共振能量转移效率上均有显著提升，来源于全氘代对分子高频振动模式的有效抑制及其导致的振动能级重新分布。

氘代材料与非氘代材料的性能对比情况如下：

项目	氘代材料	非氘代材料	数据来源
发光效率	由于“重原子效应”，氘有效抑制了分子的高频振动，从而减小振动耦合，降低了无辐射跃迁速率和化学键解离概率，大幅提高了器件发光量子效率。 全氘化 TADF 分子在 OLED 中表现出的最大外量子效率达到 33.1%	氢原子的振动频率相比氘更高，发光效率相比氘代材料较低	清华大学、CINNO Research 产业资讯、华经产业研究院
寿命	氘比氢原子更重，化学键更强，能更好地承受热和电刺激，因此发光性能不易随时间推移而下降。 在 OLED 发光材料中引入氘原子后，可在不损失效率的情况下增加设备寿命约 5 倍	氢原子在有机材料中化学键较弱，稳定性较低，是导致 OLED 面板寿命较短的主要原因之一	

上述数据来源系清华大学、CINNO Research 产业资讯等国内知名高校、研究机构的公开披露信息，具备权威性。

综上所述，氘代材料不仅具备改善 OLED 器件的发光效率、还具备提高亮度、寿命长等特性，整体性能优于非氘代材料。

三、说明存货中氘代产品金额及对应在手订单情况，是否属于新增客户，订单单价与报告期内相关材料销售单价是否存在明显差异；说明相关氘代材料采购过程、相关供应商情况及采购价格公允性；说明发行人或万润股份关联主体是否与上述客户、供应商及其关联主体存在异常资金往来

（一）说明存货中氘代产品金额及对应在手订单情况，是否属于新增客户，订单单价与报告期内相关材料销售单价是否存在明显差异

报告期各期末，公司库存商品中氘代产品金额及对应的在手订单情况如下：

单位：万元

年份	氘代产品存货金额	氘代产品在手订单金额
2026 年 6 月末	10,175.34	19,531.40
2025 年末	12,371.07	29,579.98
2024 年末	6,858.04	17,306.74
2023 年末	4,966.91	18,888.37

报告期各期末，公司存货中前五大氘代类产品的主要客户为三星 SDI、SFC，不属于新增客户，对应的客户、在手订单单价及与报告期内相关材料的销售单价的对比情况如下：

1、2026 年 6 月末

单位：万元、万元/kg

存货名称	期末结存金额	对应在手订单金额	在手订单单价	当期销售单价	差异率	客户
CD 产品	1,816.40	2,915.34	11.17	当期未销售	不适用	三星 SDI
CF 产品	887.19	1,710.63	10.97	8.58	-21.79%	三星 SDI
CI 产品	703.64	1,818.82	3.45	3.14	-8.99%	SFC
CC 产品	605.36	-	-	8.53	不适用	三星 SDI
CN 产品	409.76	527.16	5.86	5.08	-13.31%	德山集团

如上表所示，2026 年 6 月末，公司前五大氙代库存商品存货在手订单单价与当期的销售单价整体不存在重大差异。其中，CF 产品、CN 产品的在手订单单价与当期销售单价的差异率大于 10%。CF 产品、CN 产品系发行人报告期内持续销售的产品，报告期内其实际销售单价随着生产工艺的持续改进以及行业供需逐步趋于平稳而呈现逐步下降的趋势。

此外，该等存货的在手订单包含了发行人早期确认、尚未交付的订单，公司对于未执行的客户早期潜在订单，一般在确定交付安排后，根据与客户的确认真情况调整订单销售价格，而该等订单当期末尚未执行，公司未相应调整价格。因此，该类产品的报告期各期末的在手订单单价与当期的平均销售单价存在差异。

2024 年以来，CF 产品、CN 产品的单价变动情况如下：

单位：万元/kg

单价	2026 年半年度	2025 年	2024 年
CF 产品	8.58	10.37	12.46
变化率	-17.26%	-16.82%	/
CN 产品	5.08	6.08	6.60
变化率	-16.57%	-7.76%	/

如上表所示，2024 年以来，CF 产品、CN 产品的单价随着工艺技术的成熟保持下降趋势。因此，公司 CF 产品、CN 产品的在手订单单价与当期的销售单价存在差异，具备合理性。

2、2025 年末

单位：万元、万元/kg

存货名称	期末结存金额	对应在手订单金额	在手订单单价	当期销售单价	差异率	客户
CC 产品	1,444.32	2,378.55	9.91	9.70	-2.14%	三星 SDI
CD 产品	1,202.49	3,008.61	11.53	10.14	-12.00%	三星 SDI
CE 产品	1,046.90	5,368.76	11.66	10.71	-8.14%	三星 SDI
CF 产品	879.65	2,433.02	11.32	10.37	-8.39%	三星 SDI
CG 产品	651.76	3,472.44	13.73	13.07	-4.82%	三星 SDI

如上表所示，2025 年末，公司前五大氙代库存商品存货在手订单单价与当期的销售单价整体不存在较大差异。其中，CD 产品的在手订单单价与当期销售单价的差异率大于 10%。

3、2024 年末

单位：万元、万元/kg

存货名称	期末结存金额	对应在手订单金额	在手订单单价	当期销售单价	差异率	客户
CI 产品	1,182.33	3,267.09	5.18	4.76	-8.16%	SFC
CD 产品	1,178.13	3,468.63	12.85	12.33	-4.04%	三星 SDI
CF 产品	771.16	1,977.38	12.55	12.46	-0.72%	三星 SDI
AF 产品	648.86	-	-	25.32	不适用	三星 SDI
AG 产品	363.29	577.01	2.26	1.99	-12.12%	SFC

如上表所示，2024 年末，公司前五大氙代库存商品存货在手订单单价与当期的销售单价整体不存在较大差异。其中，AG 产品的在手订单单价与当期销售单价的差异率大于 10%。

4、2023 年末

单位：万元、万元/kg

存货名称	期末结存金额	对应在手订单金额	在手订单单价	当期销售单价	差异率	客户
CC 产品	1,867.97	6,118.37	11.68	11.09	-5.05%	三星 SDI
AG 产品	649.96	-	-	当期未销售，报告期内销售单价 1.94 万元/kg	不适用	SFC
CI 产品	560.12	1,133.58	5.83	5.59	-4.12%	SFC
AJ 产品	398.98	278.46	15.47	13.87	-10.34%	三星 SDI
CF 产品	372.80	4,257.04	18.71	17.63	-5.77%	三星 SDI

如上表所示，2023 年末，公司前五大氙代库存商品存货在手订单单价与当

期的销售单价整体不存在较大差异。其中，AJ 产品的在手订单单价与当期销售单价的差异率大于 10%。

CD 产品、AG 产品、AJ 产品的在手订单单价与当期的销售单价差异率大于 10%，主要系该等产品属于老一代产品，公司自 2022 年开始持续销售该等产品，报告期内其单价随着生产工艺的持续改进以及行业供需逐步趋于平稳而呈现逐步下降的趋势。

2022 年以来，CD 产品、AG 产品、AJ 产品等产品的当期销售单价变化情况如下：

单位：万元/kg

单价	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
CD 产品	10.14	12.33	19.83	22.02
变化率	-17.71%	-37.84%	-9.93%	/
AG 产品	1.87	1.99	未销售	2.03
变化率	-6.03%	/	未销售	/
AJ 产品	未销售	13.83	13.87	19.03
变化率	未销售	-0.25%	-27.13%	/

如上表所示，2025 年度，CD 产品的单价下降幅度较大。2024 年度，受下游需求影响，AG 产品产品暂未实现销售。2023 年度，AJ 产品的单价下降幅度较大。因此，公司 CD 产品、AG 产品、AJ 产品的在手订单单价与当期的销售单价存在差异，具备合理性。

（二）说明相关氘代材料采购过程、相关供应商情况及采购价格公允性

1、相关氘代材料采购过程

发行人的氘代原材料主要涉及重水、氘代苯等。发行人总体采用“以销定采”原则开展氘代材料采购。考虑到氘代材料的重要性，发行人针对其保留合理的战略库存。发行人设立市场部负责采购管理，并制定了《化工原料采购管理程序》等制度。在开发新供应商时，需执行样品检测、现场质量监察、综合评价打分等程序方可列入合格供应商名录。采购氘代材料的具体流程上，发行人依托于自有的信息业务平台，实现了各业务端口的协同：①需求分析：销售端录入客户订单后，反馈至生产及科研部门，由其分析合成路径并确定所需原材料（如重水、氘

代苯等）的种类与数量。②计划下达：发行人系统向采购端下达采购计划。③供应商选取：采购部门根据供应商的供货质量、报价、及时性等综合评价选取供应商。④执行闭环：采购完成后，发行人严格执行检测、入库、报账及付款流程。

2、相关供应商情况

（1）氘代原材料供应商采购情况及变化背景

报告期内，发行人的氘代原材料重水涉及的主要供应商及采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商 A	-	663.72	1,925.66	-
供应商 B	-	1,365.93	265.49	-
MP Biomedicals India Pvt Ltd,	-	-	0.64	1,519.47
供应商 C	-	1,350.44	-	-
供应商 D	-	1,316.81	663.72	-
总计	-	4,696.90	2,855.51	1,519.47

注 1：由于发行人重水供应商较多，上表仅列示报告期内前五大重水供应商；

注 2：除重水、氘代苯以外，发行人氘代材料还涉及氘代萘、氘代咪唑等，但涉及金额较小，故不单独分析；

注 3：2026 年 1-6 月，公司使用 2025 年购买的重水存货，并未新增采购，故上述期间数据为 0。

报告期内，发行人的氘代原材料氘代苯涉及的主要供应商及采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商 E	-	1,636.95	-	11,648.58
供应商 F	-	-	535.35	141.47
总计	-	1,636.95	535.35	11,790.05

注：2026 年 1-6 月，公司使用 2025 年购买的氘代苯存货，并未新增采购，故上述期间数据为 0

报告期内，受氘代材料市场需求持续增长及部分品类依赖进口的行业现状影响，发行人针对核心氘代原材料的采购渠道经历了阶段性演变：

①2022 年发行人主要通过贸易商渠道向境外供应商采购重水这一核心氘代原材料；

②2023 年，受加拿大地区重水出口量减少的因素影响，发行人调整采购策略，转向印度供应商 Clearsynth Labs Ltd.开展重水采购业务。为保障采购货源的

真实性与稳定性，发行人亦借助 MP Biomedicals 在印度当地的资源优势，协助公司对供应商进行实地考察；

③2024 年至今，随着国内氘代材料领域供应能力的逐步提升，发行人已完成采购渠道的国产化替代调整，实现向国内供应商（包括但不限于稳同科技、派瑞科技等）直接采购重水及氘代苯。

上述采购渠道的调整，保障了发行人生产经营的稳定性与经济性。

（2）氘代原材料供应商情况

根据已取得的主要供应商营业收入数据，发行人氘代原料主要供应商的经营具有一定规模，与公司向其采购规模相匹配。部分供应商对其营业收入等财务数据保密，无法获取其经营规模情况。该类供应商系贸易类供应商，具备一定经营规模和供货渠道，具有向公司销售相关原材料的能力。

3、氘代材料采购价格公允性

（1）重水

报告期内，发行人向主要供应商采购重水的采购价格对比如下：

单位：元/KG

供应商	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
供应商 A	-	6,637.17	6,418.88	-
供应商 D	-	6,584.07	6,637.17	-
供应商 B	-	6,504.42	6,637.17	-
MP Biomedicals India	-	-	6,422.92	7,067.30
供应商 C	-	6,752.21	-	-
公司平均采购价格	-	6,595.76	6,488.32	7,067.70
市场价格	无公开市场价格			

注：2026 年 1-6 月，公司使用 2025 年购买的重水存货，并未新增采购，故上述期间数据为 0

由上表可见，报告期内发行人向主要重水供应商采购重水的单价基本一致。发行人采购重水价格具备公允性。

（2）氘代苯

报告期内，发行人向相关供应商采购氘代苯的采购价格对比如下：

单位：元/KG

供应商	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商 F	-	-	7,079.65	7,079.65
供应商 E	-	6,799.93	6,025.33	10,435.56
公司平均采购价格	-	6,799.93	6,081.25	10,386.98
市场价格 (仅作参考)	-	13,274.34		

注 1：市场价格来源于宁波萃英官网，其公布的价格为采购 1KG 的单价，因此价格显著高于公司批量采购的价格；

注 2：2026 年 1-6 月，公司使用 2025 年购买的氘代苯存货，并未新增采购，故上述期间数据为 0

报告期内，发行人氘代苯的采购价格整体低于市场价格，主要系发行人采购数量较大，因此在采购价格上具有较为明显的优势，具有合理性。而经宁波萃英访谈确认，其一般会给予重要客户一定的折扣，折扣比例较其官网公示的小批量采购价格会存在 30%-40%的折扣。该等折扣比例亦与上述差异率基本一致。

2024 年以来，随着上游原材料及其氘代回收工艺逐步成熟的影响，派瑞科技的氘代苯价格逐渐降低，发行人也逐渐提高向派瑞科技的采购金额。

综上，发行人采购氘代苯的价格具备公允性。

（三）说明发行人或万润股份关联主体是否与上述客户、供应商及其关联主体存在异常资金往来

根据万润股份提供的客户供应商清单，报告期内，万润股份及其下属子公司（除九目化学外）与上述客户、供应商不存在交易往来。除 MP Biomedicals India 外，上述客户、供应商与万润股份亦不存在关联关系。核查报告期内万润股份母公司主体的主要银行流水，万润股份与上述客户、供应商及其关联主体不存在异常资金往来。

经核查发行人流水及公司董事、取消监事会前的监事、高级管理人员、主要销售、采购人员报告期内银行卡资金流水，并访谈公司报告期内主要客户、供应商，公司与上述客户、供应商及其关联主体之间不存在异常资金往来。

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，并逐项说明对存货各类主要材料监盘过程，材料价值（尤其是氘代材料）的确认方式，是否采取开箱、称重、检测等方式，是否采取质谱分析等方法确定存货是否为氘代材

料。请提交存货核查相关工作底稿。

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期各期末的存货明细表，分析发行人的存货类型、主要产品组成、以及存货库龄结构；

（2）获取公司的存货减值明细表，了解存货跌价准备计提过程、复核存货可变现净值和存货跌价计提的准确性，并与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例、相关会计政策进行对比，核查公司存货跌价准备计提的充分性；

（3）访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策，评价公司的存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的相关要求；

（4）获取发行人报告期内的收入明细表，分析各期销售产品中氙代产品金额占比，主要客户、销售额及单价，分析与非氙代产品的单价差异情况及具体原因；

（5）查询发行人主要客户的公开披露信息，分析其是否具备氙代材料的相关专利。查阅 OLED 行业的研究报告，了解氙代产品具备的优势及相关行业发展趋势，分析发行人氙代产品销售占比大幅提高的合理性；

（6）获取发行人报告期各期末的在手订单明细表，核查各期末氙代产品的对应在手订单情况，分析氙代产品在手订单单价与销售单价的差异原因及合理性；

（7）根据发行人原材料采购明细表，分析发行人氙代原材料的主要供应商的业务往来金额、采购产品类别、采购数量等信息；实地走访发行人主要氙代原材料的供应商，向发行人采购业务部门确认，了解发行人采购氙代原料的流程和关注要点；查询公开信息，并结合发行人同一产品的多个供应商采购价格进行比价，论证发行人氙代材料采购价格的公允性；对主要氙代材料供应商执行了采购穿行测试；

（8）核查报告期内发行人的银行流水、发行人董事、前监事、高级管理人员以及主要销售采购人员的个人流水、万润股份母公司主体的主要银行流水，核

查发行人及上述主要人员的银行流水或万润股份母公司主体的主要银行流水与氙代材料相关的客户、供应商及其关联主体是否存在异常资金往来。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期各期末，发行人的主要存货包括重水、氙代产品等氙代材料，库龄以 1 年以内为主，公司存货跌价准备计提充分，存货跌价计提政策具备合理性。

（2）报告期内，受 OLED 产业高端化升级、产业化成熟度达标、氙代材料性能优势等因素影响，公司氙代产品的销售收入占比逐年提升，主要客户包括三星 SDI、SFC 等。公司存在同时销售非氙代产品的情形，二者单价差异具备合理性。公司相关客户具备氙代材料专利，发行人氙代产品销售占比提升具备合理性。根据行业研究报告及权威机构数据，氙代材料性能优于非氙代产品具备合理性。

（3）报告期各期末，发行人氙代产品在手订单充分，主要氙代产品不属于新增客户，在手订单单价与报告期内销售单价存在差异，主要系生产工艺改进及行业供需关系趋稳所致，具备合理性；发行人氙代材料的采购遵循“以销定产”的原则，考虑到氙代材料的重要性，保留了合理库存，相关材料采购流程符合业务端需求及内控要求。发行人的主要氙代原材料供应商均具备一定规模，具备向公司销售氙代材料的能力。报告期内发行人向单个供应商采购氙代原材料的单价和市场价格或整体采购价格不存在重大差异，发行人采购氙代原材料单价具备公允性。发行人的银行流水或万润股份母公司主体的主要银行流水与上述客户、供应商及其关联主体不存在异常资金往来。

（二）逐项说明对存货各类主要材料监盘过程，材料价值（尤其是氙代材料）的确认方式，是否采取开箱、称重、检测等方式，是否采取质谱分析等方法确定存货是否为氙代材料。请提交存货核查相关工作底稿

1、存货各类主要材料监盘过程

报告期内，公司存货主要分为原材料、自制半成品、库存商品、发出商品、委托加工物资和在产品，按包装方式不同，原材料、自制半成品、库存商品等进行分类存放，具体存放方式和监盘方法如下：

类型	具体监盘方法
托盘承托物料	检查托盘承重物料的产品标志并过磅了解产品类型、数量等信息，对托盘数量进行清点，然后换算成重量
纸箱、袋装、纸板桶类物料	检查包装上的产品标志并过磅了解产品类型、数量等信息，对包装袋数量进行清点，然后换算成重量
钢桶物料	检查包装桶上的产品标志了解产品类型、数量等信息，对包装桶数量进行清点然后换算成重量或体积
包装材料	检查各组包装物的类型、计量方式等信息，对包装物数量清点，然后换算成数量
在制材料	检查反应釜的容积、反应情况、原材料投料记录、产品出料及入库记录
罐区物料	检查双法兰液位计显示的液位，换算成溶剂重量
甲类堆场物料	检查包装桶上的产品标志了解产品类型、数量等信息，对包装桶数量进行清点然后换算成重量或体积

保荐机构、申报会计师监盘过程如下：

（1）发行人盘点前制定盘点计划，包括盘点范围、盘点时间、盘点分组及人员分配等。保荐机构进场后会同会计师参与发行人盘点，了解人员分组、安排及各类存货盘点安排，并结合各类存货期末结存情况，判断盘点计划是否合理，并根据计划安排监盘程序；

（2）监盘当天，保荐机构会同会计师在盘点开始前获取发行人收发存报表、仓库分布图及存货盘点清单，观察各类存货是否摆放整齐，是否存在废品、代保管存货；

（3）盘点过程中，存货管理人员盘点、报数，仓储部门管理人员记录，财务人员监督盘点并记录。保荐机构会同会计师监督盘点过程记录盘点结果，并与盘点表单予以核对；

（4）盘点结束后，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；取得并检查已填用、作废及未使用盘点表单的号码记录，确定其是否连续编号，查明已发放的表单是否均已收回，并与存货盘点的汇总记录进行核对。针对盘点过程中出现的差异，中介机构取得了报告期末至盘点日的差异记录及相关证据，主要系存货领用所致。

（5）针对发出商品，检查发出商品有关的合同、协议和凭证，分析交易实质，检查其会计处理是否正确；检查发出商品品种、数量和金额与出库单核对一致，并作交叉索引；选取大额发出商品客户函证相关事项。

(6) 针对在产品，编制在产品清单，确认归属的生产车间，确定在产品编码、名称，核查对应的材料领料单是否一致；对在产品期后结转情况进行检查，核实期后产品入库及成本结转情况。

2、存货各类主要材料监盘比例

2024 年末、2025 年末及 2026 年 6 月末，保荐人及申报会计师对于发行人存货的监盘比例如下：

报告期间	类型	监盘比例
2024 年末	原材料	92.62%
	库存商品及发出商品	95.89%
	自制半成品	96.72%
	委托加工物资	100.00%
2025 年末	原材料	81.25%
	库存商品及发出商品	93.94%
	自制半成品	74.34%
	委托加工物资	100.00%
2026 年 6 月末	原材料	71.66%
	库存商品及发出商品	96.60%
	自制半成品	86.56%

注 1：在产品由于是尚在相关生产设施中反应的未完工产品，无法确定实际的数量，执行了查看反应釜的容积、观察反应状态、检查原材料投料记录、产品出料及入库记录等替代程序

注 2：中介机构对发出商品履行了函证程序。公司发出商品报告期末均正常结转为收入，2024 年末，公司发出商品的函证比例为 99.84%；2025 年末发出商品余额仅为 170.19 万元，金额较小，不存在异常的情形。2026 年 6 月末，公司无委托加工物资余额。

对于在产品，由于其是尚在相关生产设施中反应的未完工产品，无法确定实际的数量，且生产工序复杂，在产品于不同生产环节之间流转较快，盘点存在一定难度。针对在产品，本次发行中介机构获取了各资产负债表日后的存货结转明细表，并核查相关生产工单及期后完工入库情况，执行了查看反应釜的容积、观察反应状态、检查原材料投料记录、产品出料及入库记录等替代程序。

报告期各期末，保荐人及及申报会计师对于在产品的核查比例为 100%，具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末
账面余额 a	4,967.28	4,373.79	5,531.71
核查金额 b	4,967.28	4,373.79	5,531.71
核查比例 c=b/a	100.00%	100.00%	100.00%

对于发出商品，中介机构对发出商品履行了函证程序，2024 年末，公司发出商品的函证比例为 99.84%；2025 年末，公司发出商品余额仅为 170.19 万元，金额较小，不存在异常的情形，因此未对其进行函证。2026 年 6 月末，公司发出商品的函证比例为 100.00%。

3、材料价值（尤其是氙代材料）的确认方式，是否采取开箱、称重、检测等方式，是否采取质谱分析等方法确定存货是否为氙代材料

报告期各期末，公司及中介机构已通过抽取开箱、称重、查看标签等方式，确认了盘点存货的类型、保存状态及实际重量，并通过取得报告期内的销售收入明细，以及各期末在手订单明细表的方式，确认了相关产品的销售价格等价值。

针对 2026 年 6 月末的存货，公司及中介机构已通过检测的方式，确认了存货的材料品质为合格，具体如下：

由于公司产品种类繁多，公司不同型号的存货金额较为分散，2026 年 7 月，公司在中介机构的陪同下对于 2026 年 6 月末的存货开展了专项核查工作，一方面，对于 2026 年 6 月末在库的存货，至取样日仍在库未领用或销售的部分，公司在中介机构的陪同下，对其进行了主要存货种类的取样并进行了专项质量检测，并取得了相应的质量检测报告，检测结果均为合格；另一方面，对于 2026 年 6 月末在库的存货，在报告期末至取样日已领用或销售的部分，公司取得了报告期末至取样日收发存明细、产成品入库单明细、材料出库单明细及销售出库单明细，并进行了抽取了期后的存货领用单据，核查了报告期末至取样日领用或销售的报告期末存货情况。

具体核查比例情况如下：

2026 年 6 月末原材料、自制半成品、库存商品检测项目	金额（万元）
已完成检测金额	29,922.61
已领用或销售金额	5,087.06
小计	35,009.67

2026 年 6 月末原材料、自制半成品、库存商品检测项目	金额（万元）
2026 年 6 月末原材料、自制半成品、库存商品总额	49,753.32
核查比例	70.37%

如上表所示，公司主要存货已经检验质量合格，材料品质已得到确认，不存在质检出现问题的情形。

针对不同的氘代材料特性，公司采用了 NMR 氘代率测试（核磁共振波谱法，Nuclear Magnetic Resonance Spectroscopy）和质谱氘代率测试方式对其进行检测及确认，具体方式如下：

（1）NMR 测试氘代率

氢原子核（ 1H ）和氘原子核（ 2H ）具有不同的自旋量子数和旋磁比，在磁场中的共振频率不同。常规 1H 核磁共振波谱仪仅检测 1H 共振信号，而 2H 在此频率下不产生可积分的尖锐响应峰。

基于以上原理，公司采用内标法即在测试样品时加入一定量的已知纯度的氢标准品为内标物，或者选取分子不发生氘代的氢作为定量基准，通过对比可取代位点剩余氢的信号强度，经比例换算得到产品的氘代率，并结合质谱等手段辅助确认氘代分子结构。

（2）质谱测试氘代率

质谱测试利用分子质量差异来区分和定量，因为氘原子核比普通氢原子核重 1 个质量单位，当分子中的氢被氘取代，其分子量会相应增加。

基于以上原理，公司通过采用色谱质谱联用仪为氘代率测试分析设备，在测试质谱氘代率时，测试每个分子量的峰面积，根据待测样品上氘前的分子量，可以得到不同氘代个数对应的峰面积，并计算出氘代率，从而确认该等材料的氘代分子结构。

综上，报告期各期末，公司及中介机构已通过抽取开箱、称重、查看标签、取得销售明细及在手订单明细等方式确认了存货价值，公司已对 2026 年 6 月末的存货开展了专项检测工作，检测结果为合格，公司已采取质谱分析等方法确定存货为氘代材料。

问题 5. 其他问题

(1) 在建工程真实性。请发行人说明 2025 年 1-3 月二期项目投入较小的原因及合理性，是否存在建设停滞。

(2) 研发费用核算准确性。请发行人说明员工薪酬支出在主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用之间分摊的方法，工时管理的相关内部控制及内控制度的执行有效性。发行人的成本费用核算是否规范，相关内控制度是否健全、执行是否有效，能否合理保证成本费用核算的完整性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，同时说明中介机构对研发相关内控制度及其执行情况以及相关核查情况，对研发费用真实性、划分准确性的核查方法、核查过程及核查结论，是否存在将其他成本费用列为研发费用的情形。

回复：

一、在建工程真实性。请发行人说明 2025 年 1-3 月二期项目投入较小的原因及合理性，是否存在建设停滞

(一) 2025 年 1-3 月在建工程建设放缓主要系冬季气候及春节假期影响以及基地二期项目建设阶段性过渡所致，不存在建设停滞

2022 年、2023 年、2024 年以及 2025 年 3 月末，公司在建工程余额分别为 0.00 万元、5,360.96 万元、15,401.89 万元和 15,479.26 万元。2025 年 1-3 月，公司在建工程相比上年末增加的金额为 77.38 万元，变动较小，主要系因冬季气候原因及受春节等传统假期因素影响，施工人员集中返乡，现场作业天数减少，工程建设进度相对放缓所致。

一方面，由于公司地处山东烟台，北方冬季气温较低以及烟台地区降雪较大不利于现场作业的开展。以及考虑受到春节期间施工作业人员休假的影响，第一季度一般为工程建设的淡季，工程建设进度相对放缓具备合理性。根据工程建设相关行业上市公司的公开披露信息，关于第一季度工程建设普遍放缓的情况如下：

公司名称	相关内容
建科股份 301115.SZ	第一季度利润下滑主要受春节等因素的影响，一季度为工程建设的淡季

公司名称	相关内容
三变科技 002112.SZ	下游客户的工程建设一般会避开春节假期，从第一季度开始陆续开展各批次投资计划
伟星新材 002372.SZ	季节性主要与建材家居市场的装修习惯和工程项目的建设施工特点相关，通常第一季度为销售淡季，一方面春节假期较长，且较少有家庭在春节期间进行房屋装修；另一方面北方寒冷区域受冬季气候影响难以正常施工
基康仪器 830879.BJ	公司产品主要应用于各类大型基础设施建设工程中，每年度第一季度通常受到春节假期和冬季施工的影响，项目进度放缓

另一方面，2024 年末，公司基地二期项目的 A04 车间的主体建设已基本完成。A04 车间主体土建工程完成后，二期项目在第一季度从大规模的土建施工阶段，阶段性进入精细化内部施工与设备购置阶段，两个阶段的建设节奏、资金支出存在差异，而彼时相关设备尚未到货，大规模安装工作尚未开展。2025 年全年，随着公司基地二期项目的持续开展，在建工程余额呈现稳步增长的情形。

综上所述，公司 2025 年 1-3 月二期项目建设放缓主要系第一季度处于冬季气候及春节假期影响，以及基地二期项目建设阶段性过渡所致，不存在工程建设停滞的情形，具备合理性。

（二）公司 2025 年度及 2026 年半年度在建工程持续投入建设，全年度不存在停滞情形

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在建工程情况如下：

单位：万元

项目	预算数	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度
基地二期项目	150,000.00	13,149.27	6,635.05	148.69	19,635.63	14.95%	14.95%
研发中心项目	20,000.00	2,252.61	4,922.00	-	7,174.62	35.87%	35.87%
合计	170,000.00	15,401.89	11,557.06	148.69	26,810.25		

2026 年上半年，在建工程情况如下：

单位：万元

项目	预算数	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产及其他减少金额	期末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度	资金来源
基地二期项目	150,000.00	19,635.63	2,770.92	5,123.32	17,283.23	16.80%	16.80%	自有资金
研发中心项目	20,000.00	7,174.62	404.70	512.27	7,067.05	35.34%	35.34%	自有资金
合计	170,000.00	26,810.25	3,175.63	5,635.59	24,350.29	-	-	

如上表所示，公司 2025 年和 2026 年上半年在建工程余额分别增加 11,557.06 万元和 3,175.63 万元，公司在建工程仍在持续稳步投入建设，不存在建设停滞的情形。

（三）公司在建工程建设项目按照规划稳步推进

公司在建工程的建设进度以及后续计划安排如下：

1、基地二期项目

基地二期项目整体建设周期预计为 4.5 年（54 个月），项目分为四个核心阶段：第一阶段为前期筹备阶段，完成项目前期、初步设计及审批等工作；第二阶段为施工图设计阶段；第三阶段为工程施工阶段，开展土建施工工作；第四阶段为设备采购及安装工作阶段，完成生产、检测等设备的采购、运输、安装；第五阶段为竣工试生产阶段，进行设备调试、试运行及产能逐步释放。

基地二期项目预计总投资为 15 亿元，具体建设计划如下：

序号	具体事项	预计时间	完成进度	预计完成时间
1	项目前期、初步设计及审批	第 1-15 月	已完成	-
2	施工图设计	第 9-15 月	已完成	-
3	主体工程建设及配套装修施工	第 24-39 月	进行中	2027 年下半年
4	设备购置、安装与调试工作	第 30-51 月	进行中	2028 年下半年
5	竣工试生产阶段	第 51-54 月	尚未开展	2029 年上半年

2、研发中心项目

研发中心项目建设期预计为 3 年（36 个月）。项目亦分为前期筹备、施工图设计阶段、勘察设计及工程施工、设备实施及调试爬坡、竣工投入使用五个阶段。

研发中心项目预计总投资为 2 亿元，具体建设计划如下：

序号	具体事项	时间	完成进度	预计完成时间
1	项目前期、初步设计及审批	第 1-9 月	已完成	-
2	施工图设计	第 9-12 月	已完成	-
3	主体工程建设及配套装修施工	第 15-24 月	进行中	2027 年上半年
4	设备购置、安装与调试工作	第 24-30 月	进行中	2028 年上半年
5	竣工投入使用阶段	第 33-36 月	尚未开展	2028 年下半年

截至本回复出具日，发行人基地二期项目、研发中心项目均按照工程建设计

划等相关规划开展投建和前期准备工作，不存在建设停滞的情形。

二、研发费用核算准确性。请发行人说明员工薪酬支出在主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用之间分摊的方法，工时管理的相关内部控制及内控制度的执行有效性。发行人的成本费用核算是否规范，相关内控制度是否健全、执行是否有效，能否合理保证成本费用核算的完整性

（一）员工薪酬支出在主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用之间分摊的方法

公司员工薪酬支出主要由工资、津贴、奖金等构成。公司根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》及相关应用指南，在职工提供服务的会计期间确认薪酬支出，并按其服务的受益对象进行分配。公司岗位职责分工明确，人力资源部门负责计算各部门员工薪酬，财务部根据员工所在部门及承担的工作职责将员工薪酬支出分别计入销售费用、管理费用、研发费用和生产成本，其中：销售、管理及研发人员职工薪酬支出分别计入销售费用、管理费用和研发费用，车间管理和生产人员职工薪酬支出计入生产成本，分摊方法合理，具体情况如下：

员工薪酬核算科目	核算部门
生产成本	一号车间、二号车间、基地车间、维保车间、品保-仓储、工程部
销售费用	市场部
管理费用	办公室、财务部、品保部、经理室（除总工程师外）、证券部、审计部、采购部、EHS
研发费用	科研部、分析中心、总工程师

公司根据《企业内部控制基本规范》《企业会计准则》等相关规定，制定了《薪酬福利管理制度》《绩效考核管理制度》《奖励办法》《岗位管理制度》《员工行为规范》等与薪酬相关的成本费用核算相关制度，并得到有效执行。

（二）工时管理的相关内部控制及内控制度的执行有效性

公司制定了《企业财务管理制度》《劳动人事管理制度》《岗位管理制度》等内部控制制度，用于核算、发放职工薪酬。公司综合部根据内部控制制度，按月核算全体员工工资薪金，再将员工的薪酬总额按部门进行统计汇总，交由财务部进行账务处理。同时，公司结合重要性原则及成本效益的原则，对员工通过上下班签到打卡考核员工出勤，核算出勤工时作为薪酬核算依据。

此外，公司对研发活动以项目为单位进行工时统计管理，研发人员与辅助研发人员参与研发的工时均进行统计，具体如下：

序号	过程	具体过程	客观留痕证据
1	填报与统计	研发人员上报自己的工时情况（包括总工时及分配到各个项目的工时），并由专人按月度统计	研发项目人员工时统计表
2	科研领导复核	科研部部长及分析中心主任复核研发人员工时情况，并在研发人员工时统计表上签字确认	研发项目人员工时统计表
3	人力复核	人力根据研发人员考勤情况，并结合加班审批、请假审批、监控录像（如需）等确定各个研发人员的薪酬情况	加班审批、请假审批、人员考勤表
4	费用归集	财务部依据人力资源部计算的薪酬对应项目归集研发费用	

公司上述对于研发工时的记录、复核、审批过程和资料满足发行人自身研发管理制度的要求，恰当反映了发行人研发工时记录和核算的过程。另外，由于报告期内公司不存在兼职研发人员，研发人员工时的分配仅仅是在不同研发项目之间的分配，而非研发活动与生产活动之间的分配。研发人员的工时统计不会导致整体研发费用归集与核算的准确性。

综上，报告期内公司工时管理的相关内部控制及内控制度执行具备有效性。

（三）发行人的成本费用核算是否规范，相关内控制度是否健全、执行是否有效，能否合理保证成本费用核算的完整性

公司员工按照上下班固定地点且在规定的时间内考勤打卡，人力部门于每月末导出考勤记录，由各部门负责人对人员考勤进行核查确认。人力部门审核经确认后的考勤记录，汇总计算相关工资、社保等金额，经审批后报送至财务部。财务部根据员工岗位职能不同，按受益对象计入相应的成本费用。

公司制定了《企业财务管理制度》《劳动人事管理制度》《岗位管理制度》等薪酬管理内控制度并严格执行。

报告期内，公司与薪酬相关的成本费用核算规范，相关内控制度健全、执行有效，能够合理保证成本费用核算的完整性。

三、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，同时说明中介机构对研发相关内控制度及其执行情况以及相关核查情况，对研发费用真实性、

划分准确性的核查方法、核查过程及核查结论，是否存在将其他成本费用列为研发费用的情形

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司在建工程明细变动表，了解报告期内的在建工程投入情况，实地勘察在建工程项目；

（2）访谈工程和生产人员，了解在建工程的建设进度和建设计划；查阅主要工程项目的进度单，核查是否存在建设停滞的情况；

（3）查询工程建设行业上市公司的案例，分析一季度建设进度较缓是否符合行业情况，核查公司 2025 年 1-3 月在建工程投入的合理性；

（4）取得公司《薪酬福利管理制度》《绩效考核管理制度》《奖励办法》《岗位管理制度》《员工行为规范》等与薪酬相关的成本费用核算相关制度，了解公司薪酬相关的核算方法；

（5）取得《企业财务管理制度》《劳动人事管理制度》《岗位管理制度》等内控制度，了解公司成本费用的核算方法。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人 2025 年 1-3 月二期项目投入较小，主要系冬季气候及春节假期影响，以及基地二期项目建设阶段性过渡所致。发行人基地二期项目、研发中心项目均按照工程建设计划等相关规划开展投建和前期准备工作，不存在建设停滞的情形；

（2）公司员工薪酬支出在主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用之间分摊的方法合理，工时管理的相关内部控制及内控制度的执行有效。公司的成本费用核算规范，相关内控制度健全、执行有效，能合理保证成本费用核算的完整性。

（二）说明中介机构对研发相关内控制度及其执行情况以及相关核查情况，对研发费用真实性、划分准确性的核查方法、核查过程及核查结论，是否存在将其他成本费用列为研发费用的情形

针对公司研发相关内控及执行情况，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、针对研发人员：

（1）取得报告期内公司研发人员花名册以及岗位职责说明，判断公司研发人员认定的合理性；

（2）取得报告期内研发人员工时分配表、研发人员考勤表、核查公司的研发工时填报、复核流程是否符合公司的实际经营情况以及制度要求；

（3）抽查报告期内研发人员日常管理资料，核查是否存在异常情况；

（4）取得报告期内研发人员工资明细，与账面数据进行核对；

（5）取得报告期内调入调出研发人员的转岗申请；

（6）抽查报告期内研发人员的差旅费、医药费、交通费等相关费用的报销流程。

2、针对研发领料：

（1）取得报告期内研发领料明细表和出库明细表，核查领料人员、领料部门和出库类别是否存在显著异常情况；

（2）取得报告期内研发产成品入库明细表，了解公司对研发产成品的会计处理方式，并核查是否有效执行；

（3）取得报告期内研发废料台账，核查报告期内公司研发废料率是否存在异常情况；

3、针对其他相关事项：

（1）获取研发活动相关的管理制度，了解公司研发活动相关内部控制并评价其有效性；

（2）获取公司研发项目明细表，检查研发项目的立项文件、费用预算、结

项报告等相关文件是否经相关人员审批；

（3）获取研发费用明细账，将其核对至总账；抽样检查明细账中费用的支持性文件，以验证研发费用的发生是否真实，是否与账面记录一致；

（4）了解发行人研发费用核算内容、核算方法，复核研发费用中职工薪酬、直接材料、折旧与摊销及其他费用等，与生产成本及其他期间费用间是否划分准确。

（5）对研发费用进行截止测试，检查费用入账期间是否准确；

（6）对研发费用执行分析性程序，包括按年度比较分析、不同研发项目比较分析、与可比上市公司比较分析等，判断研发费用变动的合理性；

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，公司建立了完善的研发相关内部控制制度，且执行有效，不存在将其他成本费用列为研发费用的情形。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明的其他重要事项。

（以下无正文）

（此页无正文，为勤信专字【2026】第 1794 号《关于烟台九目化学股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》之签字盖章页）

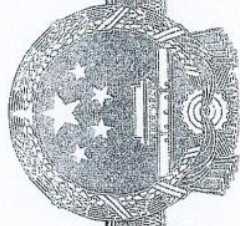
中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）



2026年02月10日

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

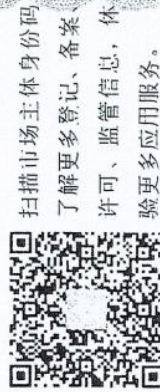


营业执照

(副本) (6-1)

统一社会信用代码

91110102089698790Q



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）

出资额 2160 万元

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2013 年 12 月 13 日

执行事务合伙人 胡柏和

主要经营场所

北京市西城区西直门外大街 112 号十层
1001

经营范围

许可项目：注册会计师业务；代理记账。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：税务服务；企业管理咨询；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）



登记机关

证书序号: 0014470

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所 执业证书



名称: 中勤万信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 胡柏和

主任会计师:

经营场所: 北京市西城区西直门外大街112号十层1001

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11000162

批准执业文号: 京财会许可(2013) 0083号

批准执业日期: 2013年12月11日

发证机关: 北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



姓名: 梁海涌
 Full name: 梁海涌
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1973-09-11
 Date of birth: 1973-09-11
 工作单位: 中勤万信会计师事务所
 Working unit: 中勤万信会计师事务所
 身份证号码: 110102730911111
 Identity card No.: 110102730911111



姓名: 梁海涌
 证书编号: 110001620030 格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110001620030
 No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2003 年 07 月 23 日
 Date of Issuance: 2003 / 07 / 23





姓名	冯建林
性别	男
出生日期	1988-08-12
工作单位	中勤万信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	222401198808120011



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110001620562
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2025 年 02 月 18 日
Date of Issuance

年 月 日