

关于深圳证券交易所
《关于安徽国风新材料股份有限公司发行股份购
买资产并募集配套资金申请的审核问询函》的
回复之专项核查意见

容诚专字[2025]230Z1676 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目录

问题 1、关于标的资产业绩和经营情况	2
问题 2、关于标的资产财务数据.....	22
问题 4、关于内部控制.....	30
问题 6、关于员工持股平台	35
问题 10、关于商誉.....	50
问题 11、关于上市公司经营情况.....	53

关于深圳证券交易所
《关于安徽国风新材料股份有限公司发行股份购买资产并募集配
套资金申请的审核问询函》的
回复之专项核查意见

容诚专字[2025]230Z1676 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 5 月 19 日下发的《关于安徽国风新材料股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（审核函〔2025〕130004 号）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（作为安徽国风新材料股份有限公司（以下简称“上市公司”、“公司”或“国风新材”）发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金（以下简称“本次重组”或“本次交易”）的审计机构，对相关事项进行了核查，出具了本核查意见。

如无特别说明，本专项核查意见所述的词语或简称与《安徽国风新材料股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。

在本专项核查意见中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1、关于标的资产业绩和经营情况

申请文件显示：（1）太湖金张科技股份有限公司（以下简称金张科技或标的资产）主营业务为功能性涂层复合材料的研发、生产和销售，主要产品包括电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料。报告期内，标的资产主营业务收入分别为 5.74 亿元和 6.54 亿元，2024 年主营业务收入同比增长 14.06%；其中电子屏幕光学保护膜材料分别实现收入 5.48 亿元和 6.28 亿元，占标的资产主营业务收入的 95.52%和 95.99%。（2）报告期内，标的资产电子屏幕光学保护膜材料毛利率分别为 16.13%和 19.92%，电子制程精密功能膜材料毛利率分别为 8.75%和 12.59%，2024 年度主营业务毛利率增长主要系高毛利的防静电膜收入占比提高所致；报告期内各期，同行业可比公司毛利率平均值分别为 23.50%和 22.76%，均高于标的资产毛利率。（3）报告期各期末，标的资产短期借款和长期借款合计数分别为 9259.26 万元和 11305.80 万元；报告期各期，标的资产财务费用分别为 370.05 万元和 125.71 万元，销售费用分别为 346.42 万元和 315.80 万元，净利润分别为 4088.95 万元和 7208.07 万元，2024 年净利润同比增长 76.28%。（4）报告期各期，标的资产电子屏幕光学保护膜材料的产能利用率分别为 61.97%和 70.96%，系根据涂布工艺和生产计划折算而成的产成品产能。（5）标的资产下游客户主要为模切厂商、手机钢化膜厂商以及显示模组厂商，报告期内，标的资产向前五名客户的销售收入合计占比分别为 51.38%和 48.75%。（6）功能性涂层复合材料生产对基膜材料的性能要求较高，目前高端基膜材料仍以日韩系等厂商供应为主，报告期内，标的资产向前五名供应商的采购额合计占比分别为 65.97%和 62.83%，其中向第二大供应商东丽国际贸易（中国）有限公司（以下简称东丽国际）的采购额分别为 5864.27 万元和 7537.43 万元，占比为 14.27%和 16.47%；标的资产曾在 IPO 问询回复材料中披露，标的资产从 2015 年首次取得东丽国际授权的“蓝光膜大中华地区唯一使用工厂”证书，2017 年至 2018 年每年一授权，从 2019 年起，授权有效期为 5 年，其有效期至 2024 年 3 月 31 日，每年与东丽国际约定当期最低采购数量并协商确定当期采购价格。（7）报告期内，标的资产向关联方江苏东材新材料有限责任公司（以下简称江苏东材）采购 PET 薄膜金额分别为

1087.14 万元和 1090.82 万元，向四川东材新材料有限责任公司（以下简称四川东材）销售离型膜金额分别为 0.46 万元和-0.92 万元。

请上市公司：（1）结合下游产业发展、行业竞争情况、标的资产 2020 年至 2022 年的主要财务数据，说明标的资产自 2020 年以来财务状况和经营业绩是否发生较大变动，如是，量化分析变动原因及合理性，与行业发展趋势、同行业可比公司是否存在较大差异。（2）结合行业发展情况、标的资产具体产品销售结构、销售单价及同行业可比公司情况等，说明 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长的原因及合理性。（3）结合电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化、同行业可比公司选取标准的合理性以及对比情况等，说明两类产品 2024 年毛利率上升的原因及合理性。（4）结合标的资产报告期内有息负债的发生时间、借款期限、利率及利息费用等情况，说明 2024 年借款增加但财务费用减少的原因及合理性。（5）结合标的资产销售模式、客户结构、销售费用具体构成、同行业可比公司情况等，说明销售费用占营业收入比例较低、2024 年销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。（6）结合前述分析以及其他损益类科目变动情况，量化分析 2024 年净利润同比大幅增加的原因及合理性。（7）产能利用率的计算方式是否符合行业惯例，能否反映公司实际生产情况，报告期内标的资产产能利用率较低的原因及合理性，与同行业可比公司的对比情况。（8）说明标的资产与报告期内主要客户的合作情况，包括但不限于合作时间、客户类型、交易金额是否符合相关客户的主营业务范围和商业规模等，以及报告期内标的资产下游客户是否存在同时向标的资产、标的资产模切厂等客户进行采购的情形，如是，说明相关交易的商业合理性以及相关销售收入的真实性。（9）说明标的资产与主要供应商的合作历史，除东丽国际以外，是否存在类似获得供应商授权并约定最低采购数量的情况，如是，说明授权时间、内容、双方主要权利义务及实际执行情况，并结合标的资产报告期内与东丽国际的合同约定及实际采购数量、采购金额，说明标的资产是否满足最低采购量要求，目前是否持续获得东丽国际授权，标的资产采购集中度相对较高是否符合行业惯例，是否存在对单一供应商的重大依赖。（10）结合同类产品市场价格、标的资产向其他供应商采购同种原材料的均价、江苏

东材向标的资产和其他客户销售同种产品的均价和毛利率差异情况等，分析并说明标的资产向江苏东材采购价格的公允性。（11）说明标的资产 2024 年向四川东材销售离型膜金额为负的原因，标的资产报告期内产品销售是否存在大额销售退回情况，如是，说明退货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、会计处理是否符合会计准则的有关规定等。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合下游产业发展、行业竞争情况、标的资产 2020 年至 2022 年的主要财务数据，说明标的资产自 2020 年以来财务状况和经营业绩是否发生较大变动，如是，量化分析变动原因及合理性，与行业发展趋势、同行业可比公司是否存在较大差异

（一）标的公司下游产业发展和行业竞争情况

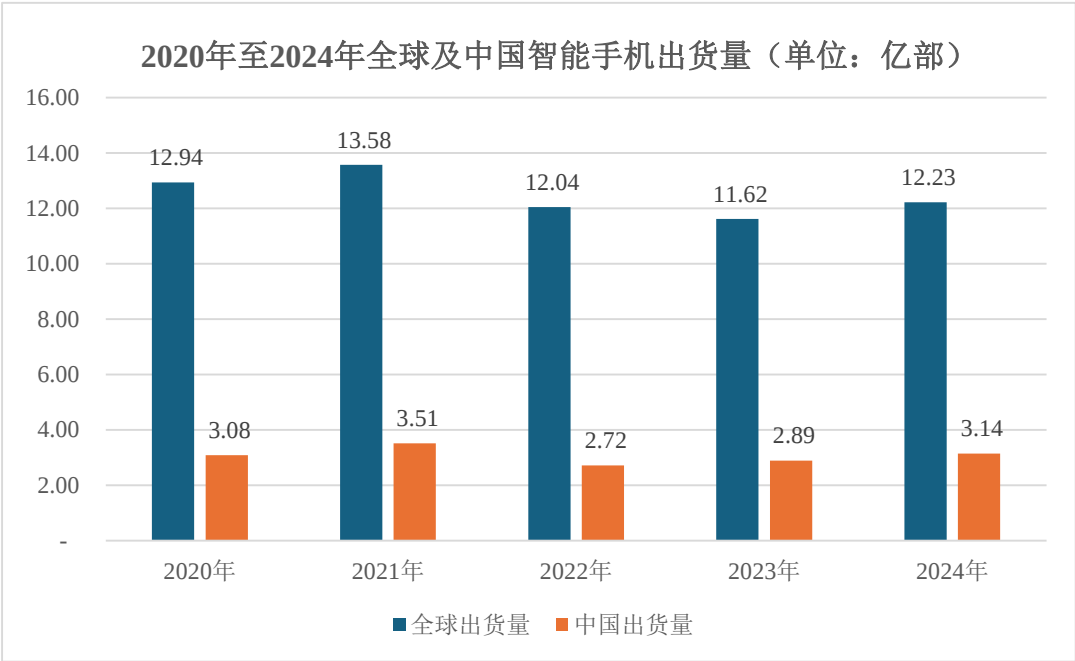
1、下游产业发展情况

标的公司主营业务为功能性涂层复合材料的研发、生产和销售，主要产品包括电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料。2020 年至 2024 年，标的公司的主要产品为电子屏幕光学保护膜材料，主要应用领域为消费电子行业中的智能手机。

在电子信息技术和互联网通信技术快速发展的背景下，以智能手机为代表的移动终端设备不断进行的改革升级，4G 和 5G 技术的普及促进了智能手机近年来的快速发展。随着经济的发展和技术的进步，智能手机普及率不断提高，已成为人们日常生活的消费品。智能手机已经成为集丰富功能于一体的便携设备，通过操作系统和各种应用软件，满足终端用户在通信、社交、娱乐、生活服务等多方面的需求。智能手机不仅是通信工具，更是连接数字生活的重要入口，深刻影响着人们的生活方式和社会文化。随着通信技术的持续演进和智能化应用的快速发展，智能手机行业正迎来新一轮的创新与升级浪潮。根据中国信息通信研究院最新发布的《移动终端产业发展报告》，智能手机作为数字经济的重要入口，正在从单一通信工具向综合智能终端转变，成为连接生活、生

产与生态的核心载体。未来，随着 6G 技术的研发加速和 AI 技术的进一步突破，智能手机将朝着更智能、更融合、更绿色的方向演进，为用户带来更丰富的体验，将促进智能手机产业的进一步发展。

根据同花顺 iFinD 查询的数据显示，2020 年至 2024 年，全球及中国智能手机出货量如下图所示：



2020 年至 2024 年，全球及中国智能手机出货量整体保持高位平稳状态，2020 年全球及中国智能手机市场出货量分别为 12.94 亿部和 3.08 亿部，2024 年全球及中国智能手机市场出货量分别为 12.23 亿部和 3.14 亿部。其中，2020 年至 2022 年，全球及中国智能手机出货量整体均有所下降，2023 年至 2024 年，全球手机需求回暖，导致全球及中国智能手机出货量均有所上升。

2、行业竞争情况

功能性涂层复合材料行业属于技术密集型行业，目前我国属于起步发展阶段，行业内中小企业数量较多，业务规模普遍偏小，企业间技术实力差距明显，国内企业在整体研发转化能力、复杂产品规模化生产能力等方面与国外龙头企业有一定差距，在全球市场竞争中尚处于后发地位，但整体处于快速发展的阶段。随着消费电子、新型显示、大规模集成电路和新能源电池等下游应用领域的快速发展，国内少数起步较早且已经实现大规模生产的厂商，凭借多年

的技术经验积累和自主创新，已逐渐掌握功能性涂层复合材料产品研发和生产核心技术，开发出满足行业用户需求和实现进口替代的功能性涂层复合材料，并将产品应用于新型显示、大规模集成电路及电子元器件等领域。当前，功能性涂层复合材料行业整体竞争较为激烈。

（二）标的资产 2020 年至 2024 年的主要财务数据，说明标的资产自 2020 年以来财务状况和经营业绩是否发生较大变动，如是，量化分析变动原因及合理性，与行业发展趋势、同行业可比公司是否存在较大差异。

标的公司 2020 年至 2024 年的主要财务数据如下：

科目名称	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年		2020 年
	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
总资产	88,093.11	3.87%	84,812.63	15.08%	73,701.91	-6.07%	78,466.39	2.73%	76,383.01
净资产	53,177.12	7.11%	49,647.20	8.98%	45,558.25	-3.03%	46,982.32	-5.91%	49,933.91
营业收入	65,609.70	14.15%	57,478.60	53.01%	37,565.05	-17.71%	45,648.77	-19.32%	56,582.60
净利润	7,208.07	76.28%	4,088.95	370.06%	-1,514.07	47.88%	-2,904.81	-153.79%	5,400.25

注：标的公司 2020 年至 2022 年财务数据未经审计，下同

2020 年至 2024 年标的公司的主要财务数据如上表所示，主要财务数据的变动情况如下：

1、总资产和净资产

2020 年至 2024 年，标的公司总资产分别为 76,383.01 万元、78,466.39 万元、73,701.91 万元、84,812.63 万元和 88,093.11 万元，变动比例分别为 2.73%、-6.07%、15.08%和 3.87%；2020 年至 2024 年，标的公司净资产分别为 49,933.91 万元、46,982.32 万元、45,558.25 万元、49,647.20 万元和 53,177.12 万元，变动比例分别为-5.91%、-3.03%、8.98%和 7.11%。2020 年至 2024 年，标的公司总资产和净资产总体变动较小。

2、营业收入

2020 年至 2024 年，标的公司营业收入分别为 56,582.60 万元、45,648.77 万元、37,565.05 万元、57,478.60 万元和 65,609.70 万元，变动比例分别为-19.32%、-17.71%、53.01%和 14.15%。2020 年至 2024 年，标的公司营业收入呈现先下降后上升的趋势，标的公司主要产品为电子屏幕光学保护膜材料，2020 年至 2024

年电子屏幕光学保护膜材料销售收入占营业收入的比例均在 89%以上，电子屏幕光学保护膜材料按细分产品的销售情况如下表所示：

大类	细分	2024 年				2023 年				2022 年			
		销售收入 (万元)	销售数量 (万 m ²)	销售单价 (元 /m ²)	销售收入变动 比例 (%)	销售收入 (万元)	销售数量 (万 m ²)	销售单价 (元 /m ²)	销售收入变动 比例 (%)	销售收入 (万元)	销售数量 (万 m ²)	销售单价 (元 /m ²)	销售收入变动 比例 (%)
电子屏幕光学保护膜材料	防静电膜	31,353.32	2,323.70	13.49	66.78	18,799.12	1,305.58	14.40	175.10	6,833.60	416.40	16.41	600.31
	防窥膜	13,584.05	390.81	34.76	-4.53	14,228.50	321.95	44.19	1,475.63	903.04	15.83	57.05	-
	高透厚膜	10,788.13	1,103.18	9.78	-11.90	12,245.77	1,270.85	9.64	-1.35	12,413.88	1,096.30	11.32	-36.96
	高透薄膜	3,538.58	603.22	5.87	-23.36	4,617.13	752.89	6.13	-33.27	6,919.49	1,072.69	6.45	-34.31
	防蓝光膜	2,026.57	99.21	20.43	-26.05	2,740.43	131.54	20.83	-3.84	2,849.98	112.78	25.27	-52.34
	其他	1,505.98	530.14	2.84	-30.10	2,154.37	789.33	2.73	-53.69	4,651.99	1,411.80	3.30	32.53
合计		62,796.63	5,050.27	12.43	14.62	54,785.32	4,572.15	11.98	58.47	34,571.97	4,125.79	8.38	-15.04

(续上表)

大类	细分	2021 年				2020 年		
		销售收入 (万元)	销售数量 (万 m ²)	销售单价 (元 /m ²)	销售收入变动 比例 (%)	销售收入 (万元)	销售数量 (万 m ²)	销售单价 (元 /m ²)
电子屏幕光学保护膜材料	防静电膜	975.79	55.75	17.50	-	-	-	-
	防窥膜	-	-	-	-	-	-	-
	高透厚膜	19,691.21	1,554.16	12.67	-17.97	24,005.42	1,677.17	14.31
	高透薄膜	10,534.14	1,649.44	6.39	-42.94	18,462.46	2,638.24	7.00
	防蓝光膜	5,980.02	217.70	27.47	-37.38	9,549.59	270.59	35.29
	其他	3,510.25	1,041.71	3.37	4,970.53	69.23	53.60	1.29
合计		40,691.42	4,518.76	9.00	-21.88	52,086.69	4,639.59	11.23

（1）2020 年至 2022 年营业收入变动原因分析

如上表所示，2020 至 2022 年，标的公司营业收入呈现逐年下降趋势，2020 年标的公司的主要产品为高透厚膜、高透薄膜和防蓝光膜，2020 年至 2022 年，高透厚膜、高透薄膜和防蓝光膜销售收入逐年下降，销售收入变动的主要原因如下：

①为应对激烈的市场竞争，标的公司主动下调产品价格，优化定价策略，2020 年至 2022 年高透厚膜、高透薄膜和防蓝光膜产品的销售单价分别从 14.31 元/平方米下降至 11.32 元/平方米、7.00 元/平方米下降至 6.45 元/平方米、35.29 元/平方米下降至 25.27 元/平方米，下降幅度分别为 20.89%、7.82%和 28.39%，单价的下降一定程度上影响了标的公司的销售收入；

②标的公司生产的 125 μm 高透薄膜主要用于 iPhone 手机，2020 年至 2022 年标的公司受限于技术储备不足，产品研发未能及时跟进主流智能手机的更新迭代趋势，其 125 μm 高透薄膜产品因适配性不足，在应用于新款 iPhone 手机时出现边缘白边现象，直接影响终端用户体验，进而导致该产品的销量由 2020 年 2,638.24 万平方米下滑至 2022 年 1,072.69 万平方米；此外，标的公司于 2021 年启动高透厚膜产品的技术升级改造，但升级后的产品在关键性能指标上未能达到预期标准，导致产品市场竞争力不足，使得高透厚膜产品销量由 2020 年 1,677.17 万平米下滑至 2022 年 1,096.30 万平方米；

③标的公司生产的防蓝光膜采用的基膜为进口千层纳米蓝光膜，千层纳米蓝光膜基于干涉反射原理，能够有效过滤掉电子设备发出的有害蓝光，增强屏幕的亮度和对比度，产品性能较优，但进口千层纳米蓝光膜的采购价格高于国内涂层法蓝光膜，导致防蓝光膜产品的销售价格与行业竞品相比产品定价缺乏市场优势，下游客户的采购意愿降低，防蓝光膜产品的销量由 2020 年 270.59 万平方米下降至 2022 年 112.78 万平方米。

（2）2022 年至 2024 年营业收入变动原因分析

如上表所示，2022 至 2024 年，标的公司营业收入逐年增长，主要系产品细分结构发生变化，2022 年标的公司的主要产品为高透厚膜、高透薄膜和防静电膜，2024 年标的公司的主要产品为防静电膜和防窥膜。

由上可知，标的公司营业收入增长主要系防静电膜和防窥膜产品收入持续增长，具体原因如下：

①标的公司生产的防静电膜采用了碳纳米管技术，与行业竞品相比，抗静电性能不受环境影响、长期稳定且减少触控失灵，能够提升下游客户生产良品率和终端用户的使用体验。标的公司的防静电膜产品于 2021 年推出市场，且公司研发团队及时跟进主流智能手机的更新迭代趋势，研发出 iPhone 15 和 iPhone 16 的配套防静电膜，经过 2022 年的市场推广和消费者验证，赢得了市场的认可与信赖，2023 年实现爆发式增长，并在 2024 年继续保持高增长态势。

②标的公司生产的防窥膜采用直涂工艺，与传统的贴合工艺相比，能简化生产流程，提高下游厂商的生产效率和良品率，同时能够提升终端消费者消费体验。标的公司的防窥膜产品于 2022 年推出市场，公司研发团队根据主流智能手机的更新迭代和客户的反馈，及时对防窥膜产品进行更新和升级，受到终端消费者的青睐，销售收入逐年增长。

从同行业可比公司的情况来看，2020 年至 2024 年，标的公司与同行业可比公司营业收入情况如下表所示：

营业收入	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年		2020 年
	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
激智科技	217,533.85	-5.55%	230,327.30	16.24%	198,147.75	2.96%	192,452.04	35.51%	142,017.19
斯迪克	269,054.67	36.68%	196,851.54	4.86%	187,719.31	-5.39%	198,415.80	28.89%	153,945.92
晶华新材	188,499.74	20.94%	155,856.64	10.23%	141,388.44	1.37%	139,471.70	34.27%	103,874.07
万润光电	38,153.08	3.98%	36,691.45	28.30%	28,597.60	/	/	/	/
可比公司平均值	178,310.34	14.01%	154,931.73	14.91%	138,963.28	-0.35%	176,779.85	32.89%	133,279.06
标的公司	65,609.70	14.15%	57,478.60	53.01%	37,565.05	-17.71%	45,648.77	-19.32%	56,582.60

注：同行业可比公司财务数据取自其披露的年度报告及公开转让说明书

如上表所示，2020 年至 2022 年，标的公司营业收入呈现下降趋势，同行业可比公司营业收入呈现上升趋势，主要原因系标的公司高透厚膜、高透薄膜和防蓝光膜产品销售收入逐年下降；2022 年至 2024 年，标的公司营业收入呈现上升趋势，与同行业可比公司营业收入变动趋势基本一致。

3、净利润

（1）2020 年至 2022 年净利润变动原因分析

2020 年至 2022 年，标的公司净利润呈现逐年下降趋势，2021 年和 2022 年净利润均为负数，主要原因如下：

①标的公司主要产品电子屏幕光学保护膜材料销售收入逐年下降，销售收入从 52,086.69 万元下降至 34,571.97 万元，主要系标的公司高透厚膜、高透薄膜和防蓝光膜产品销售数量和销售单价均下降；

②标的公司主要产品电子屏幕光学保护膜材料毛利率下降，毛利率从 17.75%下降至 6.81%，主要原因系：一方面，高透厚膜、高透薄膜和防蓝光膜产品销售单价下降；另一方面，标的公司采购的主要原材料 PET 基膜系石油的衍生品，2020 年至 2022 年，受全球经济复苏和地缘政治冲突等因素影响，国际石油价格整体呈震荡上行趋势，进而推高了 PET 基膜的市场价格，标的公司采购 PET 基膜的价格上涨，导致电子屏幕光学保护膜材料毛利率进一步下降；

③标的公司客户淮南铂众光电科技有限公司（以下简称“淮南铂众”）经营状况不佳，涉及多起法律诉讼，且因部分判决案件无财产可供执行被列为失信被执行人，标的公司 2021 年对淮南铂众应收账款单项计提坏账准备 1,164.89 万元。

（2）2022 年至 2024 年净利润变动原因分析

2022 年至 2024 年，标的公司净利润呈现逐年增长趋势，主要原因如下：

①标的公司主要产品电子屏幕光学保护膜材料销售收入逐年增长，销售收入从 34,571.97 万元增长至 62,796.63 万元，主要系标的公司防静电膜和防窥膜产品收入持续增长；

②标的公司主要产品电子屏幕光学保护膜材料销售毛利率逐年上升，由 6.81%上升至 19.92%，主要系产品细分结构变化所致。2022 年至 2024 年，防静电膜产品毛利率较高，分别为 25.67%、30.36%和 29.12%，销售收入占比由 2022 年 19.77%增长至 2024 年 49.93%，防静电膜产品毛利贡献率由 2022 年 5.07%增长至 2024 年 14.54%；此外，防窥膜产品毛利率分别为-7.10%、6.84%和 7.71%，销售收入占比由 2022 年 2.61%增长至 2024 年 21.63%，防窥膜产品毛利贡献率由 2022 年-0.19%增长至 2024 年 1.67%，也呈现逐年上升趋势。

从同行业可比公司的情况来看，2020 年至 2024 年，标的公司与同行业可比公司净利润情况如下表所示：

净利润	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
-----	--------	--------	--------	--------	--------

	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
激智科技	18,426.01	35.31%	13,617.40	141.42%	5,640.54	-55.87%	12,780.68	-11.77%	14,485.28
斯迪克	5,305.62	-5.35%	5,605.64	-66.43%	16,698.47	-19.87%	20,839.93	15.34%	18,067.58
晶华新材	6,884.19	1.99%	6,749.62	143.93%	2,767.02	-14.94%	3,253.03	-78.71%	15,278.23
万润光电	5,752.97	-19.04%	7,106.02	126.96%	3,130.90	/	/	/	/
可比公司平均值	9,092.20	3.23%	8,269.67	86.47%	7,059.23	-30.23%	12,291.21	-25.04%	15,943.70
标的公司	7,208.07	76.28%	4,088.95	370.06%	-1,514.07	47.88%	-2,904.81	-153.79%	5,400.25

如上表所示，2020 年至 2024 年，标的公司净利润呈现先降后升的趋势，与标的公司同行业可比公司中激智科技和晶华新材的变动趋势基本一致。

综上，2020 年至 2024 年，标的公司总资产和净资产变动较小，营业收入和净利润变动较大，变动原因具有合理性，与行业发展趋势、同行业可比公司的整体变动趋势不存在较大差异。

二、结合行业发展情况、标的资产具体产品销售结构、销售单价及同行业可比公司情况等，说明 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长的原因及合理性

（一）行业发展情况

标的公司主营业务为功能性涂层复合材料的研发、生产和销售，主要产品包括电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料。2020 年至 2024 年，标的公司的主要产品为电子屏幕光学保护膜材料，主要应用领域为消费电子行业中的智能手机。因此，标的公司所属行业的发展情况与下游主要应用领域智能手机的发展情况密切相关。

标的公司行业发展情况详见本问询回复“问题 1：关于标的资产业绩和经营情况”之“一、结合下游产业发展、行业竞争情况、标的资产 2020 年至 2022 年的主要财务数据，说明标的资产自 2020 年以来财务状况和经营业绩是否发生较大变动，如是，量化分析变动原因及合理性，与行业发展趋势、同行业可比公司是否存在较大差异”之“（一）标的公司下游产业发展和行业竞争情况”。

（二）标的资产具体产品销售结构、销售单价及同行业可比公司情况，说明 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长的原因及合理性。

标的公司 2024 年度电子屏幕光学保护膜材料收入为 62,796.63 万元，较上年度增长 14.62%，报告期内，电子屏幕光学保护膜材料产品销售结构及销售单价如下表所示：

产品类型	2024 年					2023 年		
	销售收入 (万元)	收入占比	销售单价 (元/m ²)	收入增长 比例	收入增长 贡献率	销售收入 (万元)	收入占比	销售单价 (元/m ²)
防静电膜	31,353.32	49.93%	13.49	66.78%	22.92%	18,799.12	34.31%	14.40
防窥膜	13,584.05	21.63%	34.76	-4.53%	-1.18%	14,228.50	25.97%	44.19
高透厚膜	10,788.13	17.18%	9.78	-11.90%	-2.66%	12,245.77	22.35%	9.64
高透薄膜	3,538.58	5.63%	5.87	-23.36%	-1.97%	4,617.13	8.43%	6.13
防蓝光膜	2,026.57	3.23%	20.43	-26.05%	-1.30%	2,740.43	5.00%	20.83
其他	1,505.98	2.40%	2.84	-30.10%	-1.18%	2,154.37	3.93%	2.73
总计	62,796.63	100.00%	12.43	14.62%	14.62%	54,785.32	100.00%	11.98

注：收入增长贡献率=（2024 年度销售收入-2023 年度销售收入）/2023 年度销售收入*2023 年度产品收入占比

如上表所示，标的公司电子屏幕光学保护膜材料细分产品主要包括防静电膜、防窥膜和高透厚膜，报告期内，上述三类产品的收入占电子屏幕光学保护膜材料收入的比例均超过 80%。

标的公司 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入较 2023 年增长 14.62%，主要原因如下：

1、从行业发展情况来看，全球消费电子市场在技术创新与消费升级的双轮驱动下呈现稳健增长的态势，市场增长主要得益于智能手机、个人电脑、游戏设备、智能家居和 VR/AR 等产品的多样化需求，其中，2024 年全球以及中国智能手机出货量均较 2023 年有所增加。随着智能手机普及率的提高，终端消费者对手机屏幕防护和个性化的需求逐渐增长，推动电子屏幕光学保护膜的需求持续增加。

2、从销售结构来看，销售收入的增长主要系防静电膜产品 2024 年销售收入同比增长 66.78%。标的公司的防静电膜产品于 2021 年推出市场，且公司研发团队及时跟进主流智能手机的更新迭代趋势，研发出 iPhone 15 和 iPhone 16 的配套防静电膜，经过 2022 年市场推广和消费者验证，赢得了市场的认可与信赖，2023 年实现爆发式增长，并在 2024 年继续保持高增长态势。

3、从销售价格来看，防静电膜产品 2024 年的销售单价较 2023 年相比下降 6.32%，标的公司为应对激烈的市场竞争，采用主动的价格策略获得了销售数量的大

幅度增长，防静电膜产品收入增长贡献率为 22.92%，使得电子屏幕光学保护膜材料销售收入同比增长。

从同行业可比公司的情况来看，标的公司产品与同行业可比公司存在一定差异，2024 年标的公司电子屏幕光学保护膜材料与同行业可比公司相似产品销售收入及变动情况如下：

公司名称	2024 年		2023 年
	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
激智科技	133,726.26	19.09%	112,287.31
斯迪克	51,749.76	-1.81%	52,704.72
晶华新材	13,668.97	4.37%	13,096.50
万润光电	33,341.15	7.58%	30,990.71
可比公司平均值	58,121.53	7.31%	52,269.81
标的公司	62,796.63	14.62%	54,785.32

注：同行业可比公司数据均取自公司年度报告，其中激智科技销售收入取自营业收入-光学薄膜，斯迪克销售收入取自营业收入-功能性薄膜材料，晶华新材销售收入取自营业收入-光学胶膜材料，万润光电营业收入取自营业收入-功能性离型膜

如上表所示，同行业可比公司中除斯迪克 2024 年销售收入同比略有下降外，其余三家公司 2024 年销售收入均同比增长，标的公司 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入变动趋势与同行业可比公司收入变动趋势不存在较大差异。

综上，标的公司 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长具有合理性。

三、结合电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化、同行业可比公司选取标准的合理性以及对比情况等，说明两类产品 2024 年毛利率上升的原因及合理性

（一）细分产品收入结构、销售单价和数量

报告期各期，标的公司电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料收入结构、销售单价和数量情况如下：

项目		2024 年度				2023 年度				销售数量 变动率 (%)	销售单 价变动 率 (%)
		金额（万 元）	销售 占比 (%)	数量 （万 m ² ）	单价 （元 /m ² ）	金额 （万元）	销售占 比(%)	数量 （万 m ² ）	单价 （元 /m ² ）		
电子 屏幕	防静电膜	31,353.32	47.93	2,323.70	13.49	18,799.12	32.78	1,305.58	14.40	77.98	-6.32
	防窥膜	13,584.05	20.76	390.81	34.76	14,228.50	24.81	321.95	44.19	21.39	-21.34

光学保护膜材料	高透厚膜	10,788.13	16.49	1,103.18	9.78	12,245.77	21.35	1,270.85	9.64	-13.19	1.45
	高透薄膜	3,538.58	5.41	603.22	5.87	4,617.13	8.05	752.89	6.13	-19.88	-4.24
	防蓝光膜	2,026.57	3.10	99.21	20.43	2,740.43	4.78	131.54	20.83	-24.58	-1.92
	其他	1,505.98	2.30	530.14	2.84	2,154.37	3.76	789.33	2.73	-32.84	4.03
	小计	62,796.63	95.99	5,050.27	12.43	54,785.32	95.52	4,572.15	11.98	10.46	3.76
电子制程精密功能膜材料	大规模集成电路保护膜	1,171.53	1.79	30.66	38.21	1,545.43	2.69	39.71	38.92	-22.79	-1.82
	保护膜	668.00	1.02	173.72	3.85	751.48	1.31	229.98	3.27	-24.46	17.74
	OLED 保护膜	300.67	0.46	5.54	54.26	2.70	0.005	0.05	54.00	10,980.00	0.48
	其他	481.02	0.74	167.01	2.88	267.91	0.47	75.25	3.56	121.94	-19.10
	小计	2,621.23	4.01	376.92	6.95	2,567.52	4.48	344.99	7.44	9.26	-6.59

从细分产品收入结构来看，标的公司 2024 年度防静电膜产品收入较上年同期增加 12,554.20 万元，增幅为 66.78%，收入贡献占比最大，其他细分产品收入变动较小。报告期内，标的公司销售规模呈上升趋势。

从销售数量变动来看，2024 年度电子屏幕光学保护膜材料较 2023 年度增长 10.46%，主要原因系标的公司电子屏幕光学保护膜材料细分产品防静电膜销量大幅提升；电子制程精密功能膜材料较 2023 年度增长 9.26%，主要原因系标的公司开发的应用于新型显示领域的 OLED 保护膜等进口替代产品逐步实现产业化。

从销售单价变动来看，2024 年度电子屏幕光学保护膜材料的平均销售单价较 2023 年度增长 3.76%，主要原因系单价较高的防静电膜产品收入占主营业务收入的比例从 32.78%增长至 47.93%，拉高了电子屏幕光学保护膜材料的平均销售单价；2024 年度电子制程精密功能膜材料的平均销售单价较 2023 年度下降 6.59%，主要原因系单价较高的大规模集成电路保护膜产品收入占主营业务收入的比例从 2.69%下降至 1.79%。

（二）原材料采购价格和数量

报告期内，标的公司采购的主要原材料分别为 PET 薄膜、UV 胶、硅胶等，采购情况具体如下：

项 目	2024 年度				2023 年度				采购数量变动率（%）	采购单价变动率（%）
	金额（万元）	采购占比（%）	数量（吨、万 m2）	单价（元/kg、	金额（万元）	采购占比（%）	数量（吨、万 m2）	单价（元/kg、		

					元/m2)				元/m2)		
PET 薄膜	高透光学基膜	13,246.32	28.94	14,727.66	8.99	11,124.11	27.07	12,099.23	9.19	21.72	-2.18
	防窥基膜	8,361.54	18.27	357.00	23.42	10,360.82	25.22	340.24	30.45	4.93	-23.09
	防蓝光基膜	845.88	1.85	115.08	7.35	1,052.76	2.56	142.63	7.38	-19.32	-0.41
UV 胶		7,355.36	16.07	3,885.97	18.93	6,443.97	15.68	2,907.06	22.17	33.67	-14.61
有机硅胶		6,677.46	14.59	1,884.03	35.44	5,290.82	12.88	1,419.93	37.26	32.68	-4.88
合计		36,486.56	79.72	——	——	34,272.48	83.41	——	——	——	——

标的公司生产所需的主要原材料为 PET 薄膜、UV 胶和有机硅胶，同类原材料规格型号众多。从采购量变动来看，2024 年度防蓝光基膜采购量减少，其采购占总体采购量占比较小，其他主要原材料采购量较上年总体均有一定量的增加。从采购单价来看，主要原材料采购单价均有所下降。

（三）说明两类产品 2024 年毛利率上升的原因及合理性

报告期内，标的公司两类产品毛利率变化情况具体如下：

项目		2024 年度			毛利率变动 (百分点)	2023 年度		
		收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)		收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)
电子屏幕光学保护膜材料	防静电膜	31,353.32	22,223.79	29.12	-1.24	18,799.12	13,091.82	30.36
	防窥膜	13,584.05	12,536.29	7.71	0.87	14,228.50	13,254.57	6.84
	高透厚膜	10,788.13	9,213.38	14.60	4.57	12,245.77	11,017.58	10.03
	高透薄膜	3,538.58	3,294.23	6.91	0.27	4,617.13	4,310.77	6.64
	防蓝光膜	2,026.57	1,711.48	15.55	-5.13	2,740.43	2,173.73	20.68
	其他	1,505.98	1,308.20	13.13	10.66	2,154.37	2,101.15	2.47
	小计	62,796.63	50,287.36	19.92	3.79	54,785.32	45,949.62	16.13
电子制程精密功能膜材料	大规模集成电路保护膜	1,171.53	922.10	21.29	9.08	1,545.43	1,356.70	12.21
	保护膜	668.00	560.00	16.17	17.19	751.48	759.15	-1.02
	OLED 保护膜	300.67	281.67	6.32	86.23	2.70	4.86	-79.91
	其他	481.02	527.35	-9.63	-26.73	267.91	222.11	17.10
	小计	2,621.23	2,291.13	12.59	3.84	2,567.52	2,342.82	8.75

报告期内，标的公司电子屏幕光学保护膜材料收入占主营业务收入的比例分别为 95.52%和 95.99%，占比较高。标的公司电子屏幕光学保护膜材料主要原材料采购单价较上期有所下降，同时毛利率较高的防静电膜产品收入占主营业务收入的比例从

2023 年度的 32.78%增加至 2024 年度的 47.93%。因此，标的公司电子屏幕光学保护膜材料产品 2024 年度毛利率上升主要系主要原材料采购单价下降和高毛利产品占比上升所致，具有合理性。

报告期内，标的公司电子制程精密功能膜材料收入占主营业务收入的比例分别为 4.48%和 4.01%，占比较低。报告期内，2024 年度电子制程精密功能膜材料产品毛利率上升主要系主要原材料采购单价下降所致，具有合理性。

综上，标的公司电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料两类产品 2024 年毛利率上升的原因具有合理性。

（四）同行业可比公司选取标准的合理性以及对比情况

根据公开披露的信息，激智科技、斯迪克、晶华新材和万润光电的业务情况与标的公司对比情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品类型	相似产品	主要供应商类型	主要生产流程
激智科技	光学膜及功能性薄膜产品的研发、生产、销售	光学薄膜、光伏薄膜和汽车薄膜	触摸屏用光学保护膜	PET 基膜、溶剂、胶水、粒子等原材料供应商	表面处理、精密涂布、涂层固化、在线检测、收卷等
斯迪克	胶粘剂、功能性涂层复合材料研发、生产、销售	功能性薄膜材料、电子级胶粘材料、热管理复合材料、薄膜包装材料、高分子薄膜材料	偏光片离型膜、OCA 光学胶	BOPP、PET、PI 等薄膜基材生产企业，亚克力胶、硅胶等胶材料生产企业	精密涂布、涂层干燥固化、冷却复合、收卷等
晶华新材	胶粘材料和功能性膜材料的研发、生产与销售	工业胶粘材料、光学胶粘材料、电子级胶粘材料	OCA 光学胶、AB 胶	纸浆、PET 薄膜、PI 薄膜等基材企业以及橡胶、丙烯酸单体、硅胶、等化学品企业	基材制备、胶粘剂制备、精密涂布、复卷、包装
万润光电	功能性涂层复合材料研发、生产与销售	功能性离型膜产品	偏光片离型膜	PET 基膜以及有机硅树脂、非硅树脂、溶剂等化工原料企业	精密涂布、表面预处理、烘干固化、分切复合、收卷等
标的公司	功能性涂层复合材料的研发、生产和销售	电子屏幕光学保护膜材料、电子制程精密功能膜材料	/	PET 薄膜、UV 胶和有机硅胶供应商	涂层材料制备、涂布、干燥或固化、贴合、卷取、分切、包装

由上表可知，激智科技、斯迪克、晶华新材和万润光电的主营业务、主要供应商类型、主要生产流程与标的公司相近，同行业可比公司选取标准具有合理性。

报告期内，同行业可比公司同类产品毛利率、综合毛利率及变动趋势情况如下：

公司名称	毛利率情况		
	2024 年度	2023 年度	趋势
激智科技	24.14%	19.73%	上升
斯迪克	24.60%	27.25%	下降
晶华新材	17.09%	16.35%	上升
万润光电	24.87%	30.66%	下降

如上述，报告期内，从毛利率水平来看，标的公司低于激智科技、斯迪克、万润光电，高于晶华新材，主要系功能性涂层复合材料具有可实现的功能多、应用领域广等特点，产品的种类、型号繁多，各公司之间的产品种类和结构存在差异。报告期内，标的公司主要产品为电子屏幕光学保护膜材料，主要用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、液晶电视等产品电子显示屏外的光学保护，具有高透、防静电、防窥、防蓝光、提高显示质量等功能。目前 A 股市场尚无与标的公司在主要产品上完全可比的同行业公司，对比情况如下：

①激智科技：可比公司主要业务分四大板块：光电板块、光伏板块、汽车板块和电池板块，其中标的公司不涉及光伏板块、汽车板块和电池板块，可比公司光电板块产品主要系光学膜产品，主要应用于电视、显示器、笔记本电脑、平板电脑、智能手机、导航仪、车载显示屏等各类显示应用领域，与标的公司类似，而可比公司光学膜产品主要包括扩散膜、增亮膜、量子点薄膜、复合膜等，与标的公司主要产品存在差异。

②斯迪克：可比公司主要产品包括功能性薄膜材料、电子级胶粘材料、热管理复合材料、薄膜包装材料、高分子薄膜材料，标的公司主要产品不涉及热管理复合材料、薄膜包装材料、高分子薄膜材料。可比公司功能性薄膜材料、电子级胶粘材料中的偏光片离型膜、OCA 等产品与标的公司具有可比性，标的公司报告期上述产品收入占比较低，不具有完全可比性。

③晶华新材：可比公司主要产品包括胶粘材料（工业胶粘材料、电子胶粘材料）、功能性薄膜材料、特种纸、化工新材料，标的公司主要产品不涉及胶粘材料、特种纸、化工新材料。可比公司功能性薄膜材料中的 OCA 光学膜、AB 胶等产品与标的公司

具有可比性，但功能性薄膜材料占可比公司收入比例较低，报告期各期不足 10%，主要产品的可比性较低。

④万润光电：可比公司主要产品为功能性离型膜，应用于汽车功能膜、消费电子、偏光片、OCA 光学胶、MLCC 陶瓷电容等产品，其偏光片离型膜等产品与标的公司具有可比性，而标的公司报告期上述产品收入占比较低，产品结构存在差异。

综上，由于标的公司与同行业可比公司在细分产品种类、成本构成情况及细分产品市场竞争情况等方面存在一定差异，因此标的公司报告期内毛利率与同行业可比公司存在一定差异具有合理性。

四、结合标的资产报告期内有息负债的发生时间、借款期限、利率及利息费用等情况，说明 2024 年借款增加但财务费用减少的原因及合理性

（一）标的资产报告期内有息负债的发生时间、借款期限、利率及利息费用等情况

报告期内，标的公司有息负债主要为银行借款，各期借款及利息情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	本金余额	利息余额	合计	本金余额	利息余额	合计
短期借款	0.63	-	0.63	6,148.89	7.08	6,155.97
长期借款（含一年内到期的长期借款）	11,400.00	10.26	11,410.26	3,793.50	4.15	3,797.65
合计	11,400.63	10.26	11,410.89	9,942.39	11.23	9,953.63

（续上表）

项 目	2024 年度			2023 年度		
	财务费用-利息支出	利息资本化金额	合计	财务费用-利息支出	利息资本化金额	合计
短期借款	198.58	-	198.58	136.45	-	136.45
长期借款（含一年内到期的长期借款）	146.59	37.21	183.80	181.98	41.37	223.35
合计	345.17	37.21	382.38	318.43	41.37	359.80

由上表可知，2024 年末标的公司借款余额较 2023 年末有所增加，2024 年度标的公司利息支出较 2023 年度有所增加。其中，各项借款本金的发生时间、借款期限、利率情况如下：

单位：万元，%

项目	借款期限	利率	2023 年期初		2023 年增加		2023 年减少		2023 年 期末本金	2024 年增加		2024 年减少		2024 年 期末本金
			借款日	本金	借款日	本金	还款日	本金		借款日	本金	还款日	本金	
短期借款	1 年	3.80	2022-1-24	1,000.00	——	-	2023-1-20	1,000.00	-	——	-	——	-	-
	1 年	3.80	2022-3-25	1,900.00	——	-	2023-3-24	1,900.00	-	——	-	——	-	-
	1 年	3.85	——	-	2023-3-10	1,000.00	——	-	1,000.00	——	-	2024-3-5	1,000.00	-
	1 年	3.85	——	-	2023-6-6	1,500.00	——	-	1,500.00	——	-	2024-6-5	1,500.00	-
	1 年	3.80	——	-	2023-6-27	1,500.00	——	-	1,500.00	——	-	2024-6-27	1,500.00	-
	1 年	3.55	——	-	2023-11-22	1,500.00	——	-	1,500.00	——	-	2024-11-8	1,500.00	-
	1 年	3.85	——	-	2023-5-26	800.00	2023-6-20	22.22	644.44	——	-	2024-1-26	22.22	-
							2023-7-26	22.22				2024-2-26	22.22	
							2023-8-26	22.22				2024-3-26	22.22	
							2023-9-26	22.22				2024-4-26	22.22	
							2023-10-26	22.22				2024-5-26	555.56	
							2023-11-26	22.22						
							2023-12-26	22.22						
	1 年	3.40	——	-	——	-	——	-	-	2024-1-12	700.00	2024-11-6	700.00	-
	1 年	3.40	——	-	——	-	——	-	-	2024-1-19	800.00	2024-11-6	800.00	-
1 年	3.85	——	-	——	-	——	-	-	2024-3-5	1,000.00	2024-12-27	1,000.00	-	
1 年	3.65	——	-	——	-	——	-	-	2024-5-27	800.00	2024-10-21	800.00	-	
小计			——	2,900.00	——	6,300.00	——	3,055.54	6,144.44	——	3,300.00	——	9,444.44	-

项目	借款期限	利率	2023 年期初		2023 年增加		2023 年减少		2023 年 期末本金	2024 年增加		2024 年减少		2024 年 期末本金
			借款日	本金	借款日	本金	还款日	本金		借款日	本金	还款日	本金	
长期借款	4 年	4.25	2020-4-9	3,893.50	——	-	2023-6-21	1,600.00	693.50	——	-	2024-4-30	693.50	-
							2023-11-23	1,000.00						
							2023-12-20	600.00						
	2 年	3.65	2021-9-1	3,300.00	——	-	2023-2-27	500.00	-	——	-	——	-	-
							2023-8-27	2,800.00						
	3 年	3.55	——	-	2023-8-10	1,600.00	——	-	1,600.00	——	-	——	-	1,600.00
	3 年	3.40	——	-	2023-11-23	1,500.00	——	-	1,500.00	——	-	——	-	1,500.00
	3 年	3.25	——	-	——	-	——	-	-	2024-6-28	1,900.00	——	-	1,900.00
	5 年	3.05	——	-	——	-	——	-	-	2024-8-30	1,700.00	——	-	1,700.00
		2.80	——	-	——	-	——	-	-	2024-10-23	1,000.00	——	-	1,000.00
		2.80	——	-	——	-	——	-	-	2024-11-8	1,800.00	——	-	1,800.00
	5 年	2.80	——	-	——	-	——	-	-	2024-11-7	900.00	——	-	900.00
		2.80	——	-	——	-	——	-	-	2024-11-11	800.00	——	-	800.00
		2.80	——	-	——	-	——	-	-	2024-12-24	200.00	——	-	200.00
	小计		——	7,193.50	——	3,100.00	——	6,500.00	3,793.50	——	8,300.00	——	693.50	11,400.00
合计			——	10,093.50	——	9,400.00	——	9,555.54	9,937.94	——	11,600.00	——	10,137.94	11,400.00

注：以上两表 2023 年末、2024 年末短期借款、长期借款本金合计余额差异分别为 4.45 万元、0.63 万元，均系票据贴息

由上表可知，标的公司截至 2024 年末的借款余额较上年末增加主要系长期借款增加所致，标的公司借款利息费用随着借款发生额和借款资金占用时间增加而相应增加。

（二）说明 2024 年借款增加但财务费用减少的原因及合理性

报告期内，标的公司财务费用情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
利息支出	347.33	321.58
其中：短期借款利息	198.58	136.45
长期借款利息	146.59	181.98
租赁负债、票据贴现等利息	2.15	3.14
减：利息收入	41.20	22.32
利息净支出	306.13	299.26
汇兑净损失	-185.49	59.90
手续费	5.08	10.90
合计	125.71	370.05

标的公司 2024 年财务费用较 2023 年度减少主要系外币汇率波动产生的汇兑收益增加所致。报告期内，标的公司财务费用变动具有合理性。

五、结合标的资产销售模式、客户结构、销售费用具体构成、同行业可比公司情况等，说明销售费用占营业收入比例较低、2024 年销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

（一）销售费用占营业收入比例较低的原因及合理性

报告期内，标的公司与同行业可比公司销售费用占营业收入的比例比较情况如下：

年度	销售费用明细	金张科技	激智科技	斯迪克	晶华新材	万润光电
2024 年度	职工薪酬	0.24%	0.76%	1.56%	1.31%	0.61%
	广告及宣传费	0.08%	0.05%	0.03%	0.42%	0.09%
	折旧及摊销	0.07%	0.00%	0.07%	0.03%	0.05%

	差旅费	0.03%	0.14%	0.19%	0.13%	0.12%
	销售服务/居间费	0.02%	0.67%	0.64%	0.14%	0.00%
	其他	0.04%	0.44%	0.65%	0.18%	0.08%
	合 计	0.48%	2.06%	3.14%	2.23%	0.96%
2023 年度	职工薪酬	0.29%	0.61%	2.02%	1.23%	0.58%
	广告及宣传费	0.12%	0.06%	0.05%	0.23%	0.04%
	折旧及摊销	0.09%	0.00%	0.07%	0.03%	0.05%
	差旅费	0.04%	0.14%	0.26%	0.09%	0.12%
	销售服务/居间费	0.00%	0.56%	0.23%	0.11%	0.00%
	其他	0.05%	0.46%	1.04%	0.31%	0.06%
	合 计	0.60%	1.83%	3.65%	2.00%	0.85%

注：为便于分析比较，对部分销售费用披露项目进行了合并

报告期内，标的公司销售费用占营业收入的比例分别为 0.60%和 0.48%，销售费用占营业收入比例较低，销售费用主要由职工薪酬、广告及宣传费和折旧及摊销构成。标的公司销售费用占营业收入比例显著低于激智科技、斯迪克和晶华新材，略低于万润光电，其中职工薪酬和销售服务/居间费占营业收入比例与同行业可比公司差异较为明显。

标的公司与同行业可比公司的销售模式、客户结构情况如下：

公司名称	销售模式	客户结构	2024 年末 销售人员 数量
激智科技	销售模式以直接销售为主，存在销售服务费。公司将光学膜卷材销售给光学膜裁切企业，光学膜裁切企业根据其下游终端客户的标准和规范要求，将光学膜卷材裁切成光学膜片材后销售给终端客户	光学薄膜下游客户主要为光学膜裁切企业；终端客户覆盖三星、LG、京东方、华为、小米、海信、创维等国际、国内一线品牌终端消费电子生产厂商、液晶面板（模组）厂商	70
斯迪克	销售模式以直销为主、经销为辅，存在销售服务费。公司根据终端客户的需求进行产品认证，获得终端客户的认证通过后，进入其供应商体系，然后终端客户指定模切厂商采购公司产品；目前营销活动的重点逐渐由创立初的模切厂商转为模切厂商的下游终端客户，并在国内长三角、珠三角以及重庆等终端客户主要聚集地区建设专业团队，销售人员较多	下游客户主要为模切厂客户和经销商；终端客户为苹果、华为、三星、OPPO 等大型消费电子制造商	183
晶华新材	内销模式为直销与经销，外销主要采用 ODM 模式，存在业务推广费。公司主要产品以大客户开发模式为主，具备完善的销售网络，围绕客户多点布局，具有 10 多个销售网点、众多销售人员、上千家经销商，外销覆盖 70 个国家和地区	下游客户主要为建筑装饰、包装材料、消费电子、新能源汽车等行业的生产厂商；主要终端客户包括宁德时代、中航锂电、力神电池、宇通客车、京东方、OPPO 等	128

万润光电	销售模式为直销，不存在销售服务费。公司客户获取过程主要以技术为导向，客户认证标准严格，验证周期较长，因此对供应商粘性较高，维护成本较低，公司销售人员较少	主要客户系各细分领域的龙头企业，与产业链下游的多家标杆客户形成了长期、稳定的客户关系，包括纳琳威、杉杉股份、恒美光电、风华高科、三环集团、纳尔股份等	9
金张科技	标的公司报告期内主要产品为电子屏幕光学保护膜材料，主要通过直销模式进行销售，标的公司与下游客户直接签订销售合同，实现销售；标的公司存在少量贸易商客户	电子屏幕光学保护膜材料下游客户主要为手机钢化膜厂商、模切厂商，主要集中在深圳、东莞地区	11

注：同行业可比公司信息来源于定期报告、向特定对象发行股票募集说明书、公开转让说明书和招股说明书等，下同

标的公司主要采取直销模式，与下游客户直接签订合同，同时标的公司存在少量贸易商客户。标的公司作为电子屏幕光学保护膜材料领域领先的功能性涂层复合材料企业，凭借优异光学性能、高良品率、健康护眼等良好产品品质，在下游行业中形成了良好的市场形象和市场口碑，品牌认可度高，细分领域市场份额较高，销售人员较少，市场开拓难度较低。

报告期内，标的公司电子屏幕光学保护膜材料分别实现收入 5.48 亿元和 6.28 亿元，占标的公司主营业务收入的 95.52%和 95.99%，电子屏幕光学保护膜材料的下游客户类型主要为手机钢化膜厂商和模切厂商，客户粘性较强，且主要集中在深圳、东莞地区，客户维护成本较低。

综上，标的公司销售费用占营业收入比例较低具有合理性。

（二）2024 年销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，销售费用明细如下：

单位：万元

项 目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	160.27	50.75%	167.79	48.44%
广告及宣传费	52.73	16.70%	71.52	20.65%
折旧及摊销	47.84	15.15%	54.18	15.64%
差旅费	17.94	5.68%	24.26	7.00%
居间费用	13.35	4.23%	-	0.00%
其他	23.66	7.49%	28.66	8.27%
合 计	315.80	100.00%	346.42	100.00%

因销售模式、客户结构等因素导致标的公司销售费用整体较低，报告期内，标的公司销售费用金额分别为 346.42 万元和 315.80 万元，2024 年度销售费用略有下降，主要由职工薪酬和广告及宣传费减少所致。其中，标的公司部分薪资较高的中层销售人员离职或调岗，同时招聘薪酬较低的基层销售人员导致职工薪酬总额有所下降；2024 年度产品展会举办次数较 2023 年度减少导致广告及宣传费下降。

综上，标的公司 2024 年度销售费用与营业收入变动趋势不一致具有合理性。

六、结合前述分析以及其他损益类科目变动情况，量化分析 2024 年净利润同比大幅增加的原因及合理性

报告期内，标的公司净利润构成及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率（%）
营业收入	65,609.70	57,478.60	8,131.10	14.15
减：营业成本	52,693.43	48,320.98	4,372.46	9.05
营业毛利	12,916.27	9,157.62	3,758.64	41.04
减：税金及附加	476.75	417.73	59.02	14.13
减：期间费用	5,038.52	5,162.66	-124.14	-2.40
加：其他收益	1,262.01	1,289.52	-27.51	-2.13
加：其他类损益科目合计数 ^注	-543.85	-473.89	-69.95	14.76
营业利润	8,119.16	4,392.86	3,726.30	84.83
加：营业外收支	-4.00	24.57	-28.57	-116.27
利润总额	8,115.16	4,417.43	3,697.73	83.71
减：所得税费用	907.10	328.48	578.61	176.15
净利润	7,208.07	4,088.95	3,119.12	76.28

注：其他类损益科目包括投资收益、信用减值损失、资产减值损失和资产处置收益等科目

如上表所示，报告期内标的公司净利润分别为 4,088.95 万元和 7,208.07 万元。2024 年度标的公司净利润较上年度增长 3,119.12 万元，增幅 76.28%，主要系标的公司 2024 年度营业毛利大幅增加所致，营业收入和毛利率的变动分析详见本题之“二、结合行业发展情况、标的资产具体产品销售结构、销售单价及同行业可比公司情况等，说明 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长的原因及合理

性”及“三、结合电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化、同行业可比公司选取标准的合理性以及对比情况等，说明两类产品 2024 年毛利率上升的原因及合理性”相关回复。

标的公司 2024 年度其他损益类科目对净利润的变化影响较小，主要科目变动情况如下：

1、期间费用

标的公司 2024 年度期间费用较上年度减少 124.14 万元，主要系 2024 年度汇兑收益增加导致财务费用较上年度减少所致。

2、税金及附加

标的公司 2024 年度税金及附加较上年度增加 59.02 万元，主要系标的公司 2024 年营业规模增加所致。

3、其他收益

标的公司 2024 年度其他收益较上年度减少 27.51 万元，主要系标的公司 2024 年度政府补助减少所致。

4、所得税费用

标的公司所得税费用较上年度增加 578.61 万元，主要系标的公司 2024 年度利润总额和应纳税所得额增加所致。

综上，标的公司 2024 年度净利润同比大幅增加主要系 2024 年度营业毛利大幅增加所致，具有合理性。

七、产能利用率的计算方式是否符合行业惯例，能否反映公司实际生产情况，报告期内标的资产产能利用率较低的原因及合理性，与同行业可比公司的对比情况

（一）产能利用率的计算方式是否符合行业惯例，能否反映公司实际生产情况

报告期内，标的公司主要产品为电子屏幕光学保护膜材料，涂布是标的公司生产电子屏幕光学保护膜材料的关键生产步骤。标的公司生产电子屏幕光学保护膜材料需要进行多次涂布，不同产品的涂布次数不同，通常在 3-5 次不等，因此，标的公司根据各条涂布生产线的运行情况和不同产品的涂布工艺综合制定生产计划，统筹安排各条生产线的生产步骤。基于上述情况，标的公司以生产过程中进行最后一次涂布工艺的生产线产能作为产成品产能，最后一次涂布工艺的生产线产能计算方式为：产线车速*产品宽幅*开机时长，再根据产成品的实际产量，以此计算产能利用率，符合标的公司的实际情况。

同行业可比公司披露的产能利用率情况如下：

公司名称	证券代码	产能利用率情况		
		相关产品	相关数据	相关计算的描述
激智科技	300566.SZ	扩散膜、反射膜	2013 年：92.38% 2014 年：82.75% 2015 年：92.07%	由于扩散膜和反射膜的生产工艺类似，所需生产设备相同，因此公司一般根据订单情况灵活安排生产线的生产品种，较难分别统计扩散膜和反射膜的产能
斯迪克	300806.SZ	功能性薄膜材料、电子级胶粘材料	2016 年：57.13% 2017 年：78.40% 2018 年：76.67%	由于功能性薄膜材料、电子级胶粘材料的生产工艺类似，所需生产设备差异不大，因此公司一般根据订单情况统筹安排生产线的生产品种，因此合并统计产能
晶华新材	603683.SH	功能性薄膜材料	2019 年：35.63% 2020 年：21.36% 2021 年：20.61%	从产能的角度看，因功能性薄膜材料的生产线经过调试之后可以生产不同型号以及配料不同的相关产品，无法单独统计上述两个募投项目所涉及产品的产能，故此处分析大类产品产能利用率
万润光电	874622.NQ	未披露		

注：上述信息来源于可比公司公开披露资料，未披露 2023 年、2024 年产能利用率

由上表可知，激智科技、斯迪克和晶华新材一般根据订单情况统筹安排生产线的生产品种，根据实际生产情况测算产能，未披露具体的产能利用率计算方式，报告期内标的公司电子屏幕光学保护膜材料的产能利用率计算方式符合行业惯例。

（二）报告期内标的资产产能利用率较低的原因及合理性，与同行业可比公司的对比情况

报告期内，标的公司电子屏幕光学保护膜材料的产能利用率分别为 61.97%和 70.96%，产能利用率相对较低、增长较快，主要原因系标的公司看好下游行业发

展前景，为更好满足市场发展需求，在产能方面提前进行合理规划布局，以应对销量的扩张。2024 年度，标的公司电子屏幕光学保护膜材料的产量、销量分别较上期增长 14.52%、10.46%，增长势头良好。

经查询，同行业可比公司未披露其 2023 年、2024 年相关产品的产能利用率，无法直接进行比较。从历史数据来看，不同可比公司之间的产能利用率、同一可比公司不同期间的产能利用率均存在较大差异。

综上，标的公司产能利用率的计算方式符合标的公司的实际情况，标的公司电子屏幕光学保护膜材料的实际生产情况与同行业可比公司激智科技、斯迪克、晶华新材类似，符合行业惯例；报告期内标的公司产能利用率相对较低具有合理性。

八、说明标的资产与报告期内主要客户的合作情况，包括但不限于合作时间、客户类型、交易金额是否符合相关客户的主营业务范围和商业规模等，以及报告期内标的资产下游客户是否存在同时向标的资产、标的资产模切厂等客户进行采购的情形，如是，说明相关交易的商业合理性以及相关销售收入的真实性

（一）说明标的资产与报告期内主要客户的合作情况，包括但不限于合作时间、客户类型、交易金额是否符合相关客户的主营业务范围和商业规模等

报告期内，标的公司与各期前十大客户的合作情况具体如下：

序号	客户名称		交易金额		开始合作时间	客户类型	主营业务范围	最近一年收入规模（万元）
			2024 年度	2023 年度				
1	信合创公司	深圳市信合创科技有限公司	6,557.11	5,918.89	2019 年	模切厂/部分贸易	手机保护膜、钢化膜、手机配件的研发、销售，贸易等	7,500~8,000
		东莞市信合创光学科技有限公司	2,274.13	917.97	2022 年		生产、加工、销售手机保护膜、钢化膜等	2,500~3,000
		东莞市信合创电子材料有限公司	1,172.55	380.66	2022 年		新型膜材料、光学材料销售等	1,300~1,500
2	深圳市永葆利光学有限公司		9,411.07	7,894.96	2020 年	手机钢化玻璃厂	手机钢化膜生产、销售等	16,000~17,000
3	乐际公司	东莞市乐际电子科技有限公司	4,131.93	8,093.49	2019 年	手机钢化玻璃厂	新型膜材料制造、销售等	17,500~18,500
		东莞市乐宏电子科技有限公司	714.71	-	2024 年		新型膜材料制造、销售等	800~1,000

4	深圳市鑫旺源达科技有限公司		3,715.34	3,426.71	2019 年	贸易商	手机保护膜销售等	5,500~6,500
5	美博公司	东莞市美博电子科技有限公司	1,953.76	1,206.80	2019 年	手机钢化玻璃厂	电子产品、塑料制品的生产、销售等	9,000~10,000
		河南万豪电子科技有限公司	884.95	535.24	2019 年		电子产品、手机配件的生产、销售等	1,500~2,000
		东莞市万顺电子科技有限公司	185.34	16.75	2023 年		电子产品销售、塑料制品制造等	600~700
6	英权公司	广州英权电子有限公司	3,093.29	1,609.33	2013 年	手机钢化玻璃厂	塑料制品制造、销售等	4,000~5,000
		广州凯吉龙电子科技有限公司	37.28	6.90	2021 年		新型光学材料销售，电子专用材料制造等	200~300
7	安徽铔颖光电新材料有限公司		4,007.74	700.32	2023 年	手机钢化玻璃厂	光学玻璃制造，新型膜材料销售等	8,500~9,500
8	明意湖公司	湖南泉想湖智能科技有限公司	419.26	2,347.47	2019 年	手机钢化玻璃厂	生产、销售钢化膜等	5,000~6,000
		湖南明意湖科技股份有限公司	634.94	554.60	2021 年		生产、销售钢化膜等	6,500~7,500
		衡阳明意湖新材料科技有限公司	596.80	-	2024 年		新型膜材料制造、销售	4,500~5,500
9	宏纳莱公司	广东宏纳莱科技有限公司	1,218.30	2,197.04	2020 年	手机钢化玻璃厂	生产、加工、销售保护膜等	13,500~14,500
		广东宏品智能科技有限公司	438.51	-	2024 年		新型膜材料制、销售等	17,500~18,500
10	广州荣茂公司	广州市荣茂电子材料有限公司	1,420.70	1,725.11	2020 年	模切厂/部分贸易	塑料保护膜制造，贸易等	2,500~3,500
		佛山市荣茂电子材料有限公司	461.12	-	2024 年		电子专用材料、塑料制品制造、销售等	900~1,200
11	东莞市鑫铭泰科技有限公司		3,117.88	319.03	2022 年	手机钢化玻璃厂	光学玻璃制造、销售等	12,000~13,000
12	巨泰公司	安徽巨泰视显光电有限公司	1,147.95	694.33	2020 年	手机钢化玻璃厂	塑料制品、光学玻璃制造、销售等	24,500~25,500
		太湖合众智造科技有限公司	816.45	545.23	2023 年		塑料制造、销售等	7,500~8,500
13	鸿昊达公司	东莞市众福鑫光电材料有限公司	186.75	1,749.83	2023 年	模切厂	保护膜、离型膜的生产、加工、销售	700~800
		东莞市鸿昊达光电材料有限公司	230.89	-	2024 年		玻璃纤维增强塑料制品制造、销售	200~300

由上表所知，报告期内标的公司与多数前十大客户的合作时间较长，前十大客户主要为手机钢化玻璃厂和模切厂，交易金额符合相关客户的主营业务范围和商业规模。安徽铔颖光电新材料有限公司主要负责人一直从事功能膜行业，受安徽地区招商引资政策吸引在安徽成立公司，2023 年与标的公司开展业务合作，2024 年成为标的公司前五大客户；鸿昊达公司主要负责人一直从事功能膜行业，此前主要向晶华新材采购相关产品，2023 年起向标的公司采购产品。

（二）报告期内标的资产下游客户是否存在同时向标的资产、标的资产模切厂等客户进行采购的情形，如是，说明相关交易的商业合理性以及相关销售收入的真实性

标的公司电子屏幕光学保护膜材料产品主要用于手机钢化膜制造，通常以卷膜形式批量对外销售，标的公司不从事卷膜的模切业务。卷膜通过模切设备切分成条、切割成片材，再贴合钢化玻璃形成手机钢化膜。报告期内，标的公司电子屏幕光学保护膜材料产品客户类型为手机钢化玻璃厂、模切厂和贸易商。

报告期内，标的公司下游客户存在同时向标的公司、标的公司模切厂等客户采购标的公司电子屏幕光学保护膜材料产品的情形。报告期各期，标的公司前十大客户收入合计数分别为 40,840.65 万元和 48,828.73 万元，占各期营业收入的比例分别为 71.05%和 74.42%，占比较高。根据标的公司前十大客户提供的调查问卷，标的公司与其前十大客户存在客户重叠的情形，报告期各期，标的公司向前述重叠客户的销售金额分别为 276.84 万元和 410.76 万元，占各期标的公司前十大客户收入合计数的比例分别为 0.68%和 0.84%，占比较低。前述客户重叠的原因主要如下：

1、报告期内，标的公司客户类型主要为中大型手机钢化玻璃厂。中大型手机钢化玻璃厂客户通常拥有模切设备，具有一定的模切能力，该类客户通常向标的公司采购卷膜自行模切成片材，再贴合钢化玻璃制成手机钢化膜对外销售；但针对特殊型号的卷膜，该类客户由于不具备相应的模切能力，故向模切设备齐全、工艺水平较高的模切厂采购模切后的片材作为补充。

2、报告期内，标的公司部分客户为模切厂，该类客户通常向无模切设备的小型手机钢化玻璃厂出售模切后的片材；模切厂客户在部分卷膜型号货源不足的情况下，上述小型手机钢化玻璃厂会直接向标的公司采购相应型号的卷膜，再由模切厂模切成片材后使用，该情况具有偶发性。

3、报告期内，标的公司部分客户存在贸易模式。消费电子行业具有技术创新快、新产品推出快的特点，标的公司销售人员较少，其营销能力无法全面覆盖下游中小客户。标的公司贸易类客户位于深圳、东莞等消费电子核心产业区域，

通常具备专业的销售团队，深耕市场多年，拥有一定客户资源，能够为客户及时提供相关服务，满足客户对产品多频次、多样化的采购需求。同时，标的公司一般对采购量较小或新客户采取“先款后货”的信用政策，贸易类客户可以为该类客户提供信用结算方式。因此贸易类客户与标的公司在销售模式、售后服务等方面具有一定的互补性，报告期内，标的公司部分客户通常综合产品采购种类、采购数量、采购频次、售后服务、信用账期等因素向贸易类客户或标的公司采购产品。市场上，公司客户与公司贸易商的客户存在重叠的情形较为普遍，具有商业合理性。

针对标的公司向上述重叠客户的销售收入，执行了相应的收入真实性核查程序，详见本问询回复“问题 1：关于标的资产业绩和经营情况”之“十二、中介机构核查程序及核查意见”相关内容。

综上，报告期内，标的公司下游客户存在同时向标的公司、标的公司模切厂等客户进行采购的情形，相关交易具有商业合理性，相关销售收入真实。

九、说明标的资产与主要供应商的合作历史，除东丽国际以外，是否存在类似获得供应商授权并约定最低采购数量的情况，如是，说明授权时间、内容、双方主要权利义务及实际执行情况，并结合标的资产报告期内与东丽国际的合同约定及实际采购数量、采购金额，说明标的资产是否满足最低采购量要求，目前是否持续获得东丽国际授权，标的资产采购集中度相对较高是否符合行业惯例，是否存在对单一供应商的重大依赖

（一）标的资产与主要供应商的合作历史

报告期内，标的资产与前十大供应商的合作历史情况如下：

序号	供应商名称		首次合作时间
1	慈溪市上林电子科技有限公司		2022 年
2	东丽国际贸易（中国）有限公司		2013 年
3	吉世科贸易（上海）有限公司		2012 年
4	江苏双星彩塑新材料股份有限公司		2019 年
5	陶氏公司	陶氏（张家港）投资有限公司	2010 年

序号	供应商名称		首次合作时间
		陶氏有机硅（上海）有限公司	2015 年
6	长兴公司	长兴化学工业（中国）有限公司	2010 年
		长兴特殊材料（苏州）有限公司	2020 年
7	卫星化学	卫星化学股份有限公司	2017 年
		平湖石化有限责任公司	2023 年
		浙江卫星化学实业有限公司	2024 年
8	贝特利	苏州市贝特利高分子材料股份有限公司	2018 年
		江西贝特利新材料有限公司	2024 年
9	武汉市鑫民族化工有限公司		2016 年
10	合肥乐凯科技产业有限公司		2010 年

从上表可知，标的公司与大部分前十大供应商均有较长的合作历史。标的公司采用直涂工艺的防窥膜产品于 2022 年推出市场，故标的公司于 2022 年开始向慈溪市上林电子科技有限公司采购防窥基膜产品，导致与其合作历史相对较短。

（二）除东丽国际以外，是否存在类似获得供应商授权并约定最低采购数量的情况，如是，说明授权时间、内容、双方主要权利义务及实际执行情况

报告期内，除东丽国际贸易（中国）有限公司（以下简称“东丽国际”）外，标的公司不存在获得其他供应商授权并约定最低采购数量的情况。

（三）结合标的资产报告期内与东丽国际的合同约定及实际采购数量、采购金额，说明标的资产是否满足最低采购量要求，目前是否持续获得东丽国际授权

东丽国际除防蓝光基膜产品外，其他产品均不存在授权标的公司唯一使用以及约定最低采购量的情形。2018 年，标的公司就防蓝光基膜产品与东丽国际签订采购备忘录，对东丽国际每财年（当年 4 月 1 日-次年 3 月 31）的采购量等事项进行约定，最后一次约定最低采购量的期间为 2020 年 4 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日。由于防蓝光膜产品经过多年的市场推广和使用，其产品生命周期正从成熟期逐步向衰退期过渡，市场竞争加剧，市场价格逐年下降，因此标的公司自 2021 年 4 月以后，未再与东丽国际约定最低采购量。报告期内，标的公司与东丽国际不存在约定最低采购量的情形，以市场价格按实际需求采购。

标的公司自 2015 年首次取得东丽国际授权的“蓝光膜大中华地区唯一使用工厂”证书，并持续保持授权状态。截至 2024 年 3 月 31 日，前述授权到期，此后标的公司未再继续获取该授权。

（四）标的资产采购集中度相对较高是否符合行业惯例，是否存在对单一供应商的重大依赖

报告期内，标的公司与同行业可比公司前五大供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年		2023 年	
	采购额	占比	采购额	占比
激智科技	48,973.29	32.55%	52,591.57	33.71%
斯迪克	68,046.46	40.71%	55,118.51	43.16%
晶华新材	31,287.08	24.81%	21,660.20	21.59%
万润光电	14,342.87	59.78%	13,412.42	60.97%
平均值	40,662.43	39.46%	35,695.68	39.86%
标的公司	28,757.07	62.83%	27,108.45	65.97%

报告期内，标的公司前五大供应商采购占比高于激智科技、斯迪克和晶华新材，与万润光电接近，高于同行业可比公司平均值，主要原因系标的公司聚焦于功能性涂层复合材料的研发、生产和销售，报告期各期电子屏幕光学保护膜材料收入占主营业务收入的比例分别为 95.52%和 95.99%，占比较高，该类产品的原材料为 PET 薄膜、UV 胶和有机硅胶等，原材料种类较为集中；同行业可比公司中，激智科技、斯迪克和晶华新材产品类型较多、应用领域较广，生产所需原材料的种类相对分散，且采购规模高于标的公司，因此标的公司供应商集中度相对较高，符合行业惯例。

报告期内，标的公司向前五名供应商采购情况如下：

2024 年度			
序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购总额比例
1	慈溪市上林电子科技有限公司	8,213.21	17.95%

2	东丽国际贸易（中国）有限公司	7,537.43	16.47%
3	吉世科贸易（上海）有限公司	6,052.25	13.22%
4	江苏双星彩塑新材料股份有限公司	4,161.60	9.09%
5	陶氏公司	2,792.57	6.10%
	其中：陶氏（张家港）投资有限公司	2,708.37	5.92%
	陶氏有机硅（上海）有限公司	84.20	0.18%
合计		28,757.07	62.83%
2023 年度			
序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购总额比例
1	慈溪市上林电子科技有限公司	10,360.38	25.21%
2	东丽国际贸易（中国）有限公司	5,864.27	14.27%
3	吉世科贸易（上海）有限公司	3,997.96	9.73%
4	长兴材料	3,784.56	9.21%
	其中：长兴特殊材料（苏州）有限公司	3,570.00	8.69%
	长兴化学工业（中国）有限公司	214.56	0.52%
5	江苏双星彩塑新材料股份有限公司	3,101.28	7.55%
合计		27,108.45	65.97%

从上表可知，报告期内，标的公司向第一大供应商采购占比分别为 25.21%和 17.95%，标的公司主要原材料为 PET 薄膜、UV 胶和有机硅胶等，生产供应的厂家较多，市场供应充足，采购途径较多，因此标的公司不存在对单一供应商重大依赖的情形。

十、结合同类产品市场价格、标的资产向其他供应商采购同种原材料的均价、江苏东材向标的资产和其他客户销售同种产品的均价和毛利率差异情况等，分析并说明标的资产向江苏东材采购价格的公允性

报告期内，标的公司向江苏东材采购的原材料主要系高透光学基膜，具体细分产品情况如下：

产品类别	产品型号	2024 年度			2023 年度		
		采购金额（万元）	采购数量（吨）	平均单价（元/kg）	采购金额（万元）	采购数量（吨）	平均单价（元/kg）
光学基膜（PET）	GM10A	835.85	740.32	11.29	507.41	422.91	12.00

产品类别	产品 型号	2024 年度			2023 年度		
偏光板离型基膜 (PET)	GM81	6.66	4.56	14.60	-	-	-
	GM81A	102.95	77.71	13.25	-	-	-
	GM81J	133.26	93.08	14.32	-	-	-
离型基膜 (PET)	GM13B	7.12	9.28	7.67	445.39	519.85	8.57
	PM12	4.97	6.87	7.24	134.34	147.42	9.11
合 计		1,090.82	931.82	11.71	1,087.14	1,090.18	9.97

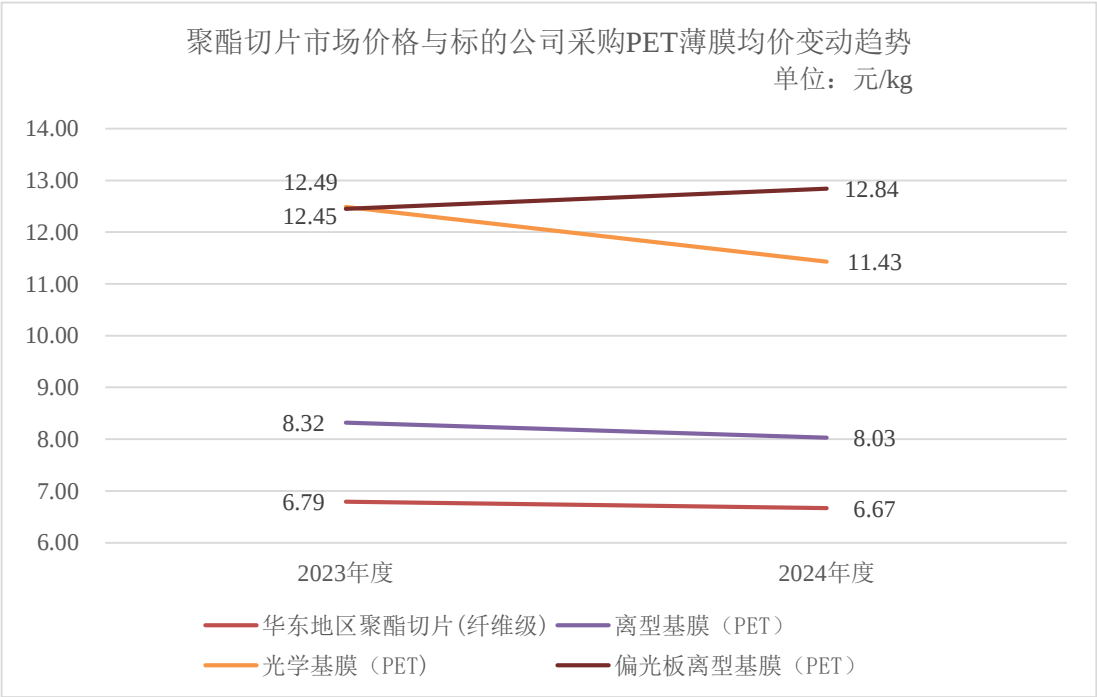
(一) 同类产品市场价格

报告期内，标的公司采购光学基膜（PET）、偏光板离型基膜（PET）、离型基膜（PET）的均价情况如下：

单位：元/kg

产品类别	2024 年度	2023 年度
光学基膜（PET）	11.43	12.49
偏光板离型基膜（PET）	12.84	12.45
离型基膜（PET）	8.03	8.32

因光学级 PET 薄膜无统一公开的市场价格，故采用 PET 薄膜生产主要原材料聚酯切片的市场行情报价作为参考。报告期内，标的公司采购 PET 薄膜价格变动趋势和聚酯切片价格变动趋势对比如下：



注：聚酯切片市场价格根据 wind 数据整理

从上图可以看出，报告期内，标的公司采购光学基膜（PET）、离型基膜（PET）的均价呈下降趋势，与华东地区聚酯切片的市场价格变动趋势一致；偏光板离型基膜（PET）均价走势不一致的原因主要是 2024 年新增向江苏东材采购该产品，由于其均价较高因此拉高了该产品总体均价。

（二）标的资产向其他供应商采购同种原材料的均价

标的公司 PET 薄膜供应商主要为江苏东材、东丽国际、合肥乐凯科技产业有限公司（以下简称“合肥乐凯”）、江苏双星彩塑新材料股份有限公司（以下简称“双星新材”）等厂商，且各家供应商不存在完全相同规格型号，不同产品在厚度、透光率、雾度、拉伸强度、断裂伸长率、热收缩率等技术指标方面存在差异。报告期内，标的公司除了向江苏东材采购 PET 薄膜外，同时还主要向东丽国际、合肥乐凯、双星新材等供应商采购同类产品，采购均价对比情况如下：

产品类别	供应商名称	2024 年度			2023 年度		
		采购金额（万元）	采购数量（吨）	平均单价（元/kg）	采购金额（万元）	采购数量（吨）	平均单价（元/kg）
光学基膜（PET）	东丽国际	1,811.85	1,469.62	12.33	335.06	197.58	16.96
	合肥乐凯	923.81	763.75	12.10	1,582.12	1,310.60	12.07

产品类别	供应商名称	2024 年度			2023 年度		
		采购金额 (万元)	采购数量 (吨)	平均单价 (元/kg)	采购金额 (万元)	采购数量 (吨)	平均单价 (元/kg)
	双星新材	915.15	951.97	9.61	9.82	10.43	9.42
	江苏东材	835.85	740.32	11.29	507.41	422.91	12.00
偏光板离型基膜 (PET)	东丽国际	146.41	127.71	11.46	532.70	427.79	12.45
	江苏东材	242.88	175.35	13.85	-	-	-
离型基膜 (PET)	东丽国际	4,961.34	5,952.14	8.34	4,064.87	4,684.67	8.68
	双星新材	3,242.59	4,322.55	7.50	3,091.46	3,965.26	7.80
	合肥乐凯	273.27	283.97	9.62	203.12	225.39	9.01
	江苏东材	12.09	16.15	7.49	579.83	667.27	8.69

从上表可以看出，报告期内标的公司向江苏东材采购光学基膜（PET）、离型基膜（PET）的均价，与其他供应商相比处于合理区间；2024 年度，标的公司向江苏东材采购偏光板离型基膜（PET）的均价略高于东丽国际，主要是江苏东材供应的偏光板离型基膜（PET）产品的小分子析出及 AOI 指标检测值较好，基膜（PET）瑕疵点较少，质量较好，有助于提高标的公司产品性能。整体来看，受不同规格型号 PET 薄膜的技术指标差异影响，不同厂商的供货单价略有差异，具有相应的合理性。

（三）江苏东材向标的资产和其他客户销售同种产品的均价和毛利率差异情况

根据江苏东材出具的说明，江苏东材向金张科技和其他客户销售同种产品的均价（不含税）明细如下：

单位：元/kg

产品型号	2024 年度		2023 年度	
	销售给金张科技	销售给其他客户	销售给金张科技	销售给其他客户
GM10A	11.29	11.24-12.39	12.00	11.50-13.27
GM81	14.60	14.16-15.93	-	-
GM81A	13.25	13.27-17.70	-	-
GM81J	14.32	14.16-17.70	-	-
GM13B	7.67	无	8.57	无

产品型号	2024 年度		2023 年度	
	销售给金张科技	销售给其他客户	销售给金张科技	销售给其他客户
PM12	7.24	7.08-8.85	9.11	8.85-9.73

注：江苏东材仅提供上述产品价格区间，未提供毛利率情况

从上表可以看出，除 GM13B 外，江苏东材销售给标的公司的其他型号产品与销售给其他客户相比不存在重大差异。根据江苏东材出具的说明，GM13B 系金张科技定制化开发产品，其采用成本加成的方式定价，价格公允；江苏东材与金张科技的相关交易均具有合理的商业背景，采取市场化方式定价，与其他客户销售同种产品的均价和毛利率不存在重大差异，价格公允。

综上所述，标的公司向江苏东材采购的价格与其他供应商不存在重大差异，采购价格公允。

十一、说明标的资产 2024 年向四川东材销售离型膜金额为负的原因，标的资产报告期内产品销售是否存在大额销售退回情况，如是，说明退货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、会计处理是否符合会计准则的有关规定等

（一）标的资产 2024 年向四川东材销售离型膜金额为负的原因

标的公司 2024 年度向四川东材销售离型膜金额为负，主要原因为：标的公司 2022 年度向四川东材销售离型膜金额为 9.67 万元，发生了少部分产品质量问题，经双方协商，标的公司 2024 年度针对前述事项给予 0.92 万元的销售折让，且 2024 年度标的公司未与四川东材发生其他销售业务，因此，标的公司 2024 年向四川东材销售离型膜的最终金额呈现为负数。

（二）标的资产报告期内产品销售退回情况，说明退货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、会计处理是否符合会计准则的有关规定等

1、产品销售退回情况

报告期内，标的公司退货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例情况具体如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
-----	---------	---------

退货金额	1,225.39	969.82
其中：产品适配性问题	378.99	257.99
产品质量问题	762.05	697.59
物流损坏	81.21	2.55
其他	3.13	11.68
营业收入	65,609.70	57,478.60
退货部分占营业收入的比例	1.87%	1.69%

报告期内，标的公司退货金额分别为 969.82 万元、1,225.39 万元，占各期销售收入的比例分别为 1.69%、1.87%，整体退货率较低，且涉及单笔退货金额较小，退货产品类别、时间较为分散，具有不可预期性。

报告期内，标的公司销售退货的主要原因系产品适配性和产品质量问题。退货产品经检验后为适配性问题的，可直接对外销售，报告期内该部分金额分别为 257.99 万元和 378.99 万元。退货产品经检验后为质量问题的，大部分可通过切割、拼接等二次加工后对外销售，报告期内可对外销售的金额为 525.11 万元和 556.61 万元，不可二次加工的予以报废处理，报告期内报废金额分别为 172.48 万元和 205.44 万元。

2、报告期内公司退货的会计处理

报告期内，标的公司于收到客户退货后开具红字发票，按原确认收入金额冲减退回当期的销售收入和对应的应交增值税销项税额，同时按原结转成本金额冲减退回当期的销售成本。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十二条规定：对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，如果与或有事项相关的义务同时符合以下条件，应当将其确认为预计负债：该义务是本公司承担的现时义务；该义务的履行很可能导致经济利益流出本公司；该义务的金额能够

可靠地计量。预计负债按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，并综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。每个资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能反映当前最佳估计数的，按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

标的公司发生退货涉及的因素通常为：因客户需求变动导致的产品不适配，产品因存在管压¹、外观等方面的质量问题，物流损坏等，具有不确定性特征，标的公司与客户约定的质量保证相关条款产生的、因未收到客户退货要求而未在当期冲回收入、成本的现时义务金额亦无法可靠准确计量。因此，标的公司未计提预计负债，在实际发生退货时冲减当期收入和成本。同行业可比公司中，激智科技、斯迪克和晶华新材均未就退货事项计提预计负债。

综上，标的公司 2024 年向四川东材销售离型膜金额为负系销售折让所致，标的公司报告期内存在产品销售退回的情形，主要系产品适配性、产品质量和物流损坏等问题所致，占当期营业收入比例较小，相关会计处理符合会计准则的有关规定。

十二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅研究机构报告、同行业可比公司公开信息等，了解标的公司下游产业发展情况、行业竞争情况；

2、获取标的公司 2020 年至 2024 年的主要财务数据并访谈标的公司相关人员，分析标的公司 2020 年以来财务状况和经营业绩是否发生较大变动，量化分析变动原因及合理性，并与行业发展趋势、同行业可比公司进行对比；

3、获取标的公司 2023 年和 2024 年的收入成本明细表，了解标的公司电子屏幕光学保护膜材料销售结构和销售单价的变化情况，查阅同行业可比公司公开信息，了解其同类型产品销售收入及变动情况，分析标的公司 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长的原因及合理性；

¹ 管压通常是指在薄膜类产品收卷过程中，由于产品的片头在轴芯表面形成一条凸起，随着薄膜的继续缠绕，这条凸起会导致产品相应部位因重力和张力作用产生几何形变，如可能会使产品表面出现烙印、褶皱等。

4、获取标的公司 2023 年和 2024 年的收入成本明细表、采购明细表，结合细分产品的销售单价和数量、主要原材料的采购价格和数量、细分产品的收入结构变化分析标的公司电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料两类产品 2024 年毛利率上升的原因及合理性；

5、查阅同行业可比公司公开信息，分析标的公司毛利率变动趋势与同行业可比公司是否存在差异及合理性；

6、了解标的公司报告期内有息负债的发生情况，获取标的公司报告期内征信报告、财务费用明细表、有息负债台账及借款合同，了解报告期内有息负债的发生时间、借款期限、利率及利息费用等情况，分析 2024 年借款增加但财务费用减少的原因及合理性；

7、访谈标的公司相关人员，了解标的公司销售模式和客户结构，获取标的公司销售费用明细表、工资表等，查阅同行业可比公司定期报告及公开信息，结合标的公司销售模式、客户结构、销售费用具体构成、同行业可比公司等情况，分析销售费用占营业收入比例较低、2024 年销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

8、量化分析 2024 年净利润同比大幅增加的原因及合理性；

9、访谈标的公司相关人员，了解标的公司产能利用率的计算方式，分析产能利用率较低的原因及合理性，查询同行业可比公司公开信息，了解同行业可比公司产能利用率情况；

10、针对标的公司报告期各期前十大客户，进行了网络查询、下发调查问卷、部分实地走访等核查程序，了解报告期各期前十大客户基本信息、主营业务范围、商业规模、与标的公司的合作情况、所属客户类型等，判断前述客户的交易金额是否符合相关客户的主营业务范围和商业规模等，核查是否存在下游客户同时向标的公司、标的公司模切厂等客户进行采购的情形，并分析相关交易的商业合理性；

11、针对相关重叠客户，抽取并检查相关收入的销售合同、客户签收单、物流结算单、销售发票和银行回单等资料，核实相关收入的真实性；

12、获取标的公司报告期主要银行账户资金流水，将报告期内的大额流水流入与销售回款进行了核查与比对，核实销售收入的真实性、准确性；

13、获取标的公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的个人银行账户流水，通过“云闪付”APP“一检查卡”功能、中介机构陪同相关人员前往 6+9 银行和本地银行打印、银行账户交叉检查以及相关人員出具《关于使用的银行账户的声明》等方式确保个人流水的完整性，核查相关人员流水是否与标的公司主要客户存在资金往来、是否存在其他异常往来；

14、对主要供应商进行走访，了解供应商与标的公司的合作历史；

15、访谈标的公司相关人员，了解标的公司与供应商关于采购授权及约定最低采购数量的相关情况；

16、获取东丽国际向标的资产出具的备忘录、授权证书及相关说明，获取报告期内前十大供应商出具的相关说明，核查标的公司与前述供应商的授权情况；

17、查阅同行业可比公司年报，了解同行业可比公司前五大供应商采购占比情况；

18、访谈标的公司相关人员，了解标的公司与江苏东材交易的背景及定价方式；

19、获取报告期内标的公司采购明细表，了解标的公司向江苏东材采购原材料主要类型，分析标的公司向其他供应商采购同类原材料的均价是否存在差异，获取江苏东材向标的公司和其他客户销售同种产品的均价，查询市场同类产品市场价格，分析标的公司向江苏东材采购原材料价格的公允性；

20、获取标的公司与四川东材的相关交易明细，检查 2024 年与四川东材签订折让协议及对应的合同、签收单等资料，分析标的公司 2024 年向四川东材销售离型膜金额为负的原因；

21、获取标的公司报告期内的退货明细表，检查标的公司的退货单相关原始凭证，了解相关产品退货的原因，走访标的公司主要客户，核查标的公司报告期内产品销售是否存在大额销售退回情况，分析退货所涉及的具体事项、金额、占

当期营业收入比例，检查退货事项的会计处理、涉及的会计科目及金额，是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、2020 年至 2024 年，标的公司总资产和净资产变动较小，营业收入和净利润变动较大，变动原因具有合理性，与行业发展趋势、同行业可比公司的整体变动趋势不存在较大差异；

2、标的公司 2024 年电子屏幕光学保护膜材料收入增长的原因具有合理性；

3、标的公司电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料两类产品 2024 年毛利率上升的原因具有合理性；

4、标的公司 2024 年财务费用较 2023 年度减少主要系外币汇率波动产生的汇兑收益增加所致，具有合理性；

5、标的公司报告期内销售费用占营业收入比例较低、2024 年销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因具有合理性；

6、标的公司 2024 年净利润同比大幅增加的原因具有合理性；

7、标的公司产能利用率的计算方式符合标的公司的实际情况，标的公司的实际生产情况与同行业可比公司激智科技、斯迪克、晶华新材类似，符合行业惯例；报告期内标的公司产能利用率相对较低具有合理性；

8、报告期内，标的公司主要客户的合作时间、客户类型、交易金额符合相关客户的主营业务范围和商业规模；标的公司下游客户存在同时向标的公司、标的公司模切厂客户进行采购的情形，相关交易具有商业合理性，相关销售收入真实；

9、报告期内，除东丽国际外，不存在获得其他供应商授权并约定最低采购数量的情况；报告期内，标的公司与东丽国际不存在约定最低采购量的情形，

2024 年 3 月 31 日，东丽国际授权到期后，标的公司未再继续获取授权；标的公司采购集中度相对较高符合行业惯例，不存在对单一供应商重大依赖的情形；

10、报告期内，标的公司向江苏东材采购的价格与其他供应商不存在重大差异，采购价格公允；

11、标的公司 2024 年向四川东材销售离型膜金额为负系销售折让所致，标的公司报告期内存在产品销售退回的情形，主要系产品适配性、产品质量和物流损坏等问题所致，占当期营业收入比例较小，相关会计处理符合会计准则的有关规定。

问题 2、关于标的资产财务数据

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产应收账款账面价值分别为 1.07 亿元和 1.27 亿元，2024 年末应收账款账面金额增长 18.37%，主要系 2024 年度销售规模上升所致，应收账款周转率分别为 6.11 次/年和 5.60 次/年，应收账款坏账准备期末余额分别为 2027.26 万元和 980.82 万元。（2）报告期各期末，标的资产存货的账面价值分别为 7801.97 万元和 8708.99 万元，2024 年末标的资产存货账面金额增长 11.63%，主要系库存商品增加。

请上市公司：（1）结合标的资产主要客户变化情况、应收账款账龄结构、期后回款情况、坏账准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明 2024 年末应收账款账面价值同比上升但坏账准备余额下降的原因及合理性。（2）结合标的资产报告期各期细分产品的销售结构、在手订单情况、标的资产生产销售计划、存货跌价准备计提情况等，说明 2024 年末库存商品同比增加的原因及合理性，以及存货跌价准备计提是否充分。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合标的资产主要客户变化情况、应收账款账龄结构、期后回款情况、坏账准备计提政策及同行业可比公司情况等，说明 2024 年末应收账款账面价值同比上升但坏账准备余额下降的原因及合理性

（一）标的资产主要客户变化情况、应收账款账龄结构、期后回款情况、坏账准备计提政策及同行业可比公司情况

1、主要客户变化情况

报告期各期，标的公司主要客户情况如下：

2024 年度			
序号	客户名称	销售收入（万元）	占营业收入比例
1	信合创公司	10,003.78	15.25%
	其中：深圳市信合创科技有限公司	6,557.11	9.99%
	东莞市信合创光学科技有限公司	2,274.13	3.47%
	东莞市信合创电子材料有限公司	1,172.55	1.79%
2	深圳市永葆利光学有限公司	9,411.07	14.34%
3	乐际公司	4,846.65	7.39%
	其中：东莞市乐际电子科技有限公司	4,131.93	6.30%
	东莞市乐宏电子科技有限公司	714.71	1.09%
4	安徽铎颖光电新材料有限公司	4,007.74	6.11%
5	深圳市鑫旺源达科技有限公司	3,715.34	5.66%
合计		31,984.58	48.75%
2023 年度			
序号	客户名称	销售收入（万元）	占营业收入比例
1	东莞市乐际电子科技有限公司	8,093.49	14.08%
2	深圳市永葆利光学有限公司	7,894.96	13.74%
3	信合创公司	7,217.51	12.56%
	其中：深圳市信合创科技有限公司	5,918.89	10.30%
	东莞市信合创光学科技有限公司	917.97	1.60%
	东莞市信合创电子材料有限公司	380.66	0.66%
4	深圳市鑫旺源达科技有限公司	3,426.71	5.96%
5	明意湖公司	2,902.07	5.05%

	其中：湖南泉想湖智能科技有限公司	2,347.47	4.08%
	湖南明意湖智能科技股份有限公司	554.60	0.96%
	合计	29,534.74	51.38%

报告期内，标的公司向前五名客户的销售收入合计占同期营业收入的比例分别为 51.38%和 48.75%，除安徽铎颖光电新材料有限公司系标的公司 2023 年度新增客户外，报告期内标的公司前五大客户整体变化较小。安徽铎颖光电新材料有限公司主要负责人一直从事功能膜行业，受安徽地区招商引资政策吸引在安徽成立公司，2023 年与标的公司开展业务合作，2024 年成为标的公司前五大客户。

2、应收账款账龄结构

报告期内，标的公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年		
	账面余额	占比（%）	坏账准备	账面余额	占比（%）	坏账准备
单项计提	155.59	1.14	155.59	1,364.47	10.69	1,364.47
按组合计提	13,535.82	98.86	825.23	11,400.39	89.31	662.79
其中：1 年以内	12,128.13	88.58	606.41	10,571.82	82.82	528.59
1 至 2 年	1,152.35	8.42	115.23	571.87	4.48	57.19
2 至 3 年	120.43	0.88	36.13	256.71	2.01	77.01
3 至 4 年	134.92	0.99	67.46	-	-	-
账面余额合计	13,691.41	100.00	980.82	12,764.86	100.00	2,027.26
账面价值合计	12,710.59			10,737.60		

2024 年末，标的公司单项计提的应收账款余额较 2023 年末大幅下降，主要系 2024 年核销淮南铂众单项计提的应收账款所致。

标的公司与淮南铂众光电科技有限公司历史交易情况如下：

单位：万元

年度	交易内容	销售金额 (含税)	回款金额	各期末应收账款余额
2018 年度	电子屏幕光学保护膜	526.72	49.00	477.72
2019 年度		2,878.69	1,395.00	1,961.41
2020 年度		409.41	1,965.92	404.91
2021 年度		772.75	12.77	1,164.89

2021 年 8 月，因淮南铂众回款逾期严重，且经催收回款较少，标的公司终止了与淮南铂众的业务往来。后续淮南铂众涉及多起法律诉讼，部分已判决案件显示其无财产可供执行，被法院列为失信被执行人。鉴于上述情况，标的公司于 2021 年底对淮南铂众应收账款全额单项计提坏账。

2023 年 4 月，淮南铂众被淮南市市场监督管理局高新技术产业开发区分局列入经营异常名录。截至 2024 年末，淮南铂众 1,164.89 万元应收账款尚未偿还，标的公司虽多次进行催收，但淮南铂众一直未履行还款义务，该笔账款已逾期多年。同时淮南铂众、其全体股东均被列为失信被执行人和限制高消费。因此，标的公司于 2024 年 12 月召开董事会并审议通过淮南铂众应收账款的核销事项。

此外，标的公司 2024 年末按组合计提的应收账款余额与应收账款坏账准备余额较 2023 年末均有所增长，报告期各期末，应收账款账龄主要集中在 1 年以内，应收账款账龄结构较为合理。

3、期后回款情况

截至 2025 年 6 月 14 日，标的公司期后回款情况如下：

单位：万元

时间	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率（%）
2024 年 12 月 31 日	13,691.41	10,127.79	73.97
2023 年 12 月 31 日	11,559.42	10,759.75	93.08

注：2023 年末应收账款余额已扣除 2024 年应收账款核销金额 1,205.44 万元

由上表可知，报告期各期末，应收账款期后回款率分别为 93.08%和 73.97%，回款情况较好，符合标的公司经营情况。

4、坏账准备计提政策

报告期各期末，标的公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，标的公司应收账款预期信用损失率确定方式合理，符合公司实际情况与《企业会计准则》规定。

标的公司按组合计提的坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

预期信用损失率	激智科技	斯迪克	晶华新材	万润光电	金张科技
1 年以内	5%	5%	5%	5%	5%
1 至 2 年	20%	10%	10%	10%	10%
2 至 3 年	50%	30%	30%	30%	30%
3 至 4 年	100%	100%	50%	100%	50%
4 至 5 年	100%	100%	80%	100%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

由上表可知，标的公司应收账款坏账计提比例与晶华新材一致。

（二）说明 2024 年末应收账款账面价值同比上升但坏账准备余额下降的原因及合理性

标的公司 2024 年末应收账款账面价值较 2023 年末上升主要原因系 2024 年度销售规模扩大；2024 年末坏账准备余额下降，主要原因系标的公司 2024 年度核销了部分单项计提的应收账款，剔除单项计提部分的影响，报告期各期末标的公司组合部分应收账款坏账准备分别为 662.79 万元和 825.23 万元，呈增长趋势，与应收账款变动趋势一致。

综上，标的公司 2024 年末应收账款账面价值同比上升但坏账准备余额下降具有合理性。

二、结合标的资产报告期各期细分产品的销售结构、在手订单情况、标的资产生产销售计划、存货跌价准备计提情况等，说明 2024 年末库存商品同比增加的原因及合理性，以及存货跌价准备计提是否充分

（一）报告期各期细分产品的销售结构、在手订单情况、标的资产生产销售计划、存货跌价准备计提情况等，说明 2024 年末库存商品同比增加的原因及合理性

1、报告期各期细分产品的销售结构

报告期各期细分产品的销售结构详见本问询函回复之“问题 1：关于标的资产业绩和经营情况”之“三、结合电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变

化、同行业可比公司选取标准的合理性以及对比情况等，说明两类产品 2024 年毛利率上升的原因及合理性”相关回复。

标的公司 2024 年度收入较上年度增加 8,063.40 万元，主要系电子屏幕光学保护膜材料细分产品防静电膜销售收入增加所致。

2、2024 年期末在手订单与生产销售计划情况

报告期内，标的公司产品为电子屏幕光学保护膜材料和电子制程精密功能膜材料。目前，客户通常与标的公司签订年度框架合同约定年度意向采购数量，再根据自身近期实际采购需求以订单、邮件、微信、传真等方式发出采购订单，约定近期实际采购数量，并结合实际下单时的实际采购价格向标的公司进行结算。标的公司截至 2024 年末已签订主要产品年度框架合同、2025 年生产销售计划情况如下：

单位：万平方米

产品类别	库存商品数量	年度框架合同销售数量	覆盖率	2025 年生产销售计划数量
电子屏幕光学保护膜材料	642.30	4,957.30	771.81%	5,564.07
电子制程精密功能膜材料	127.99	44.00	34.38%	3,664.90
合计	770.28	5,001.30	649.28%	9,228.97

由上表可知，根据标的公司截至 2024 年末已签署的电子屏幕光学保护膜材料 2025 年度框架合同，合同约定的年度意向采购数量覆盖 2024 年末库存商品数量的比率较高；根据标的公司截至 2024 年末已签署的电子制程精密功能膜材料 2025 年度框架合同，合同约定的年度意向采购数量较少，随着标的公司持续推进下游客户的洽谈、送样、验证、导入工作，市场开拓已取得突破性进展，2025 年初已实现对无锡三星、维信诺等头部厂商的批量供货，未来在手订单和产品销售将逐步放量。

3、库存商品余额及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，标的公司主要产品的库存商品余额及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

产品类型		2024 年末		2023 年末	
		库存商品余额	跌价准备余额	库存商品余额	跌价准备余额
电子屏幕 光学保护 膜材料	防静电膜	2,345.20	94.56	1,150.06	5.06
	高透厚膜	1,075.80	70.05	820.75	9.47
	防窥膜	395.19	23.63	556.30	11.84
	防蓝光膜	309.66	41.82	453.51	52.43
	高透薄膜	302.45	19.91	257.64	5.33
	其他	361.50	58.37	373.76	103.49
	小计	4,789.81	308.33	3,612.02	187.62
电子制程 精密功能 膜材料	保护膜	202.12	36.69	189.15	26.22
	OLED 保护膜	75.10	71.92	12.02	10.80
	大规模集成电路膜	68.86	12.75	45.45	15.39
	其他	364.33	88.47	166.24	63.79
	小计	710.40	209.84	412.85	116.19
其他主营 产品	其他	27.86	7.84	15.75	1.22
合计		5,528.07	526.01	4,040.62	305.03

报告期各期末，标的公司库存商品余额分别为 4,040.62 万元和 5,528.07 万元，增幅为 36.81%，主要系电子屏幕光学保护膜材料细分产品防静电膜销售增长，增加备货所致。

（二）库存商品存货跌价准备计提是否充分

1、库存商品存货跌价准备的计提政策

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的资产负债表日后事项的影响等因素。

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现

净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2、与同行业可比公司库存商品跌价准备计提比例对比

公司名称	计提比例	
	2024 年度	2023 年度
激智科技	25.87%	18.04%
斯迪克	9.70%	4.81%
晶华新材	3.30%	2.02%
万润光电	5.91%	9.13%
平均	11.19%	8.45%
金张科技	9.52%	7.55%

注：同行业可比公司财务数据取自其披露的年度报告，计提比例=期末库存商品存货跌价准备金额/期末库存商品余额

由上表可知，标的公司库存商品跌价准备计提情况与同行业可比公司平均水平相当。

综上，标的公司 2024 年末库存商品同比增加主要系电子屏幕光学保护膜材料细分产品防静电膜销售增长，增加备货所致，具有合理性；标的公司 2024 年末主要产品框架合同销售数量覆盖库存商品数量的比率较高，标的公司库存商品存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司平均水平相当。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取标的公司报告期内收入明细表，分析标的公司主要客户变化情况；
- 2、获取应收账款明细表、期后回款明细表，查询标的公司同行业可比公司坏账计提政策，复核标的公司应收账款账龄划分与坏账准备计算，检查坏账核销

资料，分析 2024 年末应收账款账面价值同比上升但坏账准备余额下降的原因及合理性；

3、获取标的公司报告期内存货收发存明细表，结合标的公司报告期各期细分产品的销售情况，分析 2024 年末库存商品同比增加的原因及合理性；

4、获取标的公司 2025 年度框架合同及台账、生产销售计划，分析期后订单数量是否覆盖报告期末的库存商品；

5、获取标的公司存货管理制度、存货跌价计提政策，了解标的公司存货跌价准备计提的具体计算方法、可变现净值的确定依据和计算过程及相关假设和参数；

6、获取标的公司库存商品存货跌价准备计提明细表，复核跌价准备计算的关键指标，确认相关指标口径是否合理，复核计算过程，确认库存商品存货跌价准备计提的充分性；

7、查阅标的公司同行业可比公司的定期报告等公开资料，结合同行业可比公司库存商品跌价准备计提情况分析标的公司库存商品跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司 2024 年末应收账款账面价值因销售规模扩大而同比上升，坏账准备余额因单项计提的坏账核销而下降，变动原因具有合理性；

2、标的公司 2024 年末库存商品同比增加主要系电子屏幕光学保护膜材料细分产品防静电膜销售增长，增加备货所致，具有合理性，存货跌价准备计提充分。

问题 4、关于内部控制

公开信息显示：标的资产申请首次公开发行股票并在创业板上市时（以下简称前次申请）存在内部控制瑕疵等问题，独立财务顾问国元证券存在保荐执业质量问题。

请上市公司补充说明前次申请以来标的资产内部控制瑕疵的整改情况，内部控制制度是否健全且被有效执行，能否合理保证合法合规运营和财务报告的真实性、准确性、可靠性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并请独立财务顾问补充说明针对前次申请存在的执业质量问题的整改情况，并就项目执行过程中是否严格遵守依法制定的业务规则和行业自律规范的要求，是否严格执行内部控制制度，是否能有效保证执业质量等进行说明。

【回复】

一、说明前次申请以来标的资产内部控制瑕疵的整改情况，内部控制制度是否健全且被有效执行，能否合理保证合法合规运营和财务报告的真实性、准确性、可靠性

（一）前次申请以来标的资产内部控制瑕疵的整改情况

标的公司前次申请以来内部控制瑕疵主要为与销售和采购相关的内部控制瑕疵。

1、与销售相关的内部控制

前次申请中，标的公司因纸质出库单精细化管理程度不够和在销售相关信息录入方面存在疏忽等原因，导致销售相关的内部控制存在销售合同、业务系统与出库单存在信息不一致、纸质出库单未见签收日期、出库单送货地址与物流结算单地址非同一城市等瑕疵。

针对标的公司前次申请中存在的与销售相关的内部控制瑕疵，整改情况如下：

（1）完善销售内控流程

前次申请后，标的公司建立了以 ERP 业务系统为核心的销售流程，对销售业务关键节点进行修改、完善。标的公司销售主要流程均在业务系统中完成，从而避免销售合同、业务系统与出库单存在信息不一致的情形。

市场部客服接收客户订单信息，在业务系统中录入销售订单。销售订单审批后，若仓库有相关产品库存，则市场部在业务系统下推出库通知单，仓库、品质部按要求备货，产品备货完成后市场部在业务系统下推至销售出库单，物流司机按销售出库单地址将产品运至客户处。销售订单审批后，若仓库无相关产品库存，则下发生产计划并回复客户交货时间，然后按照上述步骤进行。

（2）建立客户信息库

前次申请后，标的公司建立了客户信息库，信息库含客户注册地址和收货地址等基本信息，若客户临时变更或修改收货地址，则需在客户信息库系统中及时维护客户收货信息。销售出库单的收货地址，只能在客户信息库的地址中选择，物流司机按照销售出库单记载的地址送货。通过前述措施，标的公司对出库单送货地址与物流结算单地址非同一城市的情形进行了有效整改。

（3）加强原始凭证管理

前次申请后，标的公司加强了收入相关原始凭证的日常管理，对纸质出库单无签收日期等情形进行有效整改。

标的公司销售出库单一式五联，其中两联随货发给客户，销售出库单经客户签字或盖章后形成签收单，即时拍照或扫描回执给标的公司销售人员，对于存在问题的验收单据及时与客户沟通。签收单客户自留一联，另外一联由物流司机带回物流公司暂时保管，市场部每月向物流公司集中收回纸质签收单，财务部依据每月销售台账，核实纸质签收单的完整性，待当月纸质签收单完全收齐后，按记账凭证编号建档保存。

（4）组织相关人员培训

标的公司加强对相关人员的培训与管理，强化岗位职责，要求相关人员熟悉销售业务的所有流程，加强专岗复核力度。

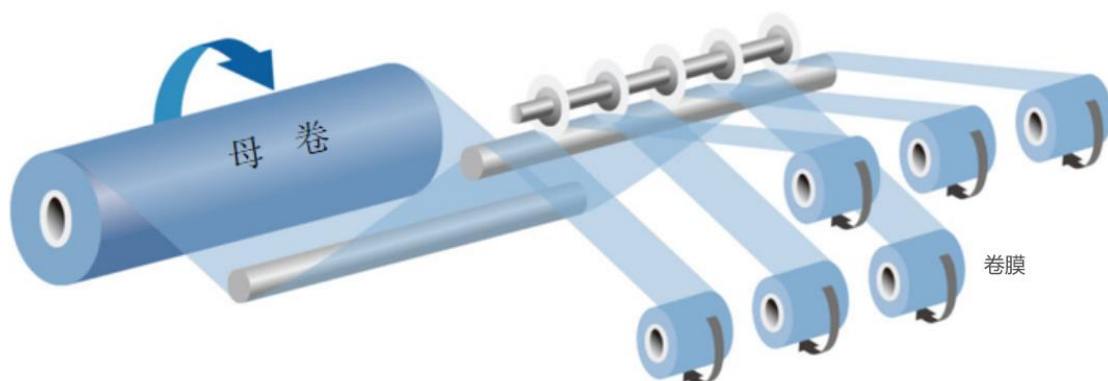
经整改，报告期内前次申报存在的与销售相关的内部控制瑕疵问题已有效解决。

2、与采购相关的内部控制

标的公司前次申请与采购相关的内部控制主要问题为标的公司部分采购订单的实际入库数量与约定采购数量不一致。

标的公司产品生产所需的主要原材料为高透光学基膜、防窥基膜、防蓝光基膜，主要供应商为 PET 薄膜生产商。标的公司细分产品种类较多，对生产所需的基膜尺寸需求不同。供应商生产的 PET 薄膜通常为基膜母卷，宽幅较大且为固定值，供应商需根据标的公司采购合同中约定的实际采购需求，将基膜母卷裁切成约定尺寸的卷膜后才能成为标的公司生产所需的原材料基膜。基膜供应商在前述裁切过程中因存在材料损耗等问题，导致基膜母卷最终裁切出的实际卷膜数量与标的公司的实际采购需求存在一定合理误差，标的公司按照最终裁切出的实际卷膜数量与 PET 薄膜生产商进行结算。因此，标的公司采购的基膜实际入库数量与采购合同约定的采购数量有所出入。

上述过程如图所示：



此外，标的公司在与供应商签订采购合同和下达订单后，因双方生产销售计划发生变更和产能等因素导致部分供应商实际发货入库数量与订单约定数量亦存在差异。

上述情形符合标的公司实际生产经营情况和行业特征，商业逻辑合理。前次申请后，标的公司与主要供应商签订的采购合同均已注明采购数量以实际到货数量为结算依据，结算价格以合同和发票单价为准，对上述情形进行明确约定。

（二）内部控制制度是否健全且被有效执行，能否合理保证合法合规运营和财务报告的真实性、准确性、可靠性

1、标的资产内部控制制度建立情况

标的公司已按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规、规章以及规范性文件的要求，逐步建立健全了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《财务管理制度》《销售管理制度》《采购管理制度》等基本制度，建立了较为完善的内部控制体系。

标的公司已按照《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的规定建立了内部控制管理机构，设立了股东大会、董事会、监事会和管理层组成的治理架构，具有良好的法人治理结构。

2、标的资产内部控制制度执行情况

标的公司根据实际需求设置了财务部、营销中心、资材部、品质部等相应职能部门，各部门职责分工明确，相互协作，制衡机制有效运作。标的公司股东大会、董事会决策程序及议事规则透明、清晰、有效，标的公司监事会按照公司章程的规定对董事、高级管理人员执行职务的行为进行监督。报告期内，相关机构和人员能够依据法律法规和标的公司内部控制制度的规定履行职责，内部控制制度得到有效执行。

综上，标的公司目前内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的真实性、准确性、可靠性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、访谈标的公司相关人员，了解标的公司销售、采购相关流程和内部控制；
- 2、选取样本并检查标的公司与销售相关的销售合同、客户签收单/报关单、物流结算单、销售发票等资料，检查销售相关内部控制执行的有效性，核实收入确认真实性、准确性；

3、获取标的公司采购订单与实际入库情况明细表，分析订单与实际入库数量不一致的合理性，选取样本并检查标的公司与采购相关的采购合同、入库单、发票等资料，检查采购相关内部控制执行的有效性，核实采购真实性、准确性；

4、获取标的公司报告期主要银行账户资金流水，将报告期内的大额流水流入与销售、采购回款进行了核查与比对，核实销售、采购的真实性、准确性；

5、选取样本，对标的公司报告期主要客户、供应商的交易金额、往来余额情况进行函证，核查销售与采购的真实性、准确性；

6、网络查询主要客户、供应商基本信息、经营情况，并对主要客户、供应商进行走访，了解其与标的公司的交易背景，确认其与标的公司是否存在关联关系，交易商业理由是否合理等，核查销售与采购的真实性、准确性；

7、获取标的公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的个人银行账户流水，通过“云闪付”APP“一检查卡”功能、中介机构陪同相关人员前往 6+9 银行和本地银行打印、银行账户交叉检查以及相关人員出具《关于使用的银行账户的声明》等方式确保个人流水的完整性，核查相关人员流水是否与标的公司主要客户、供应商存在资金往来、是否存在其他异常往来；

8、查阅标的公司报告期内相关内控制度文件，了解标的公司内控制度的建立情况，并测试销售、采购和资金等重要循环的内部控制运行有效性；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

前次申请以来标的公司内部控制瑕疵已得到有效整改，内部控制制度健全且被有效执行，能合理保证合法合规运营和财务报告的真实性、准确性、可靠性。

问题 6、关于员工持股平台

申请文件显示：（1）太湖金张企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称金张咨询）系标的资产员工持股平台，其历史沿革中累计出现 15 次合伙企业份额转让情形，且转让对价存在差异；交易对方陈晓东离职后仍持有金张咨询权益份额。（2）2022 年 1 月，标的资产以 12.031 元/股价格增资，增资后估值约 10.12 亿元；2024 年 1 月，标的资产回购自然人股东孙建波、赵贺、苏璿（苏璿原系本次重组的交易对方，后退出本次交易）持有的金张科技股份用于股权激励，回购价格按 6 亿元估值计算；2024 年 9 月，标的资产以库存股通过另一员工持股平台太湖鑫张企业管理咨询合伙企业（有限合伙）实施股权激励，激励对象取得股权激励计划项下权益对应股份价格不低于 3.57 元/股，股权激励计划分三年进行授予。（3）金张科技注销库存股为本次重组实施的前提之一。

请上市公司：（1）结合员工离职后仍保留金张咨询权益份额的情形，合伙协议中关于合伙份额变动的具体约定，标的资产的历史业绩与估值情况等，说明金张咨询合伙人变动的具体原因，受让人、交易作价的确定依据。（2）结合最近一次增资的估值方式、关键参数选取依据，回购股权时回购价款的具体确定方式、出售方及出售原因等，说明回购价格较增资价格存在较大差异的合理性，以及苏璿在本次交易估值高于前期回购时退出交易的原因。（3）说明股权激励计划的执行进展情况，是否因本次交易而终止，并结合股份公允价值等参数的确认依据，说明标的资产股份支付费用的确认是否准确、合理。（4）说明注销库存股尚需履行的相关程序以及对标的资产财务报表的影响，并说明除注销库存股外本次交易其他前置条件如其他股东放弃优先购买权等的完成情况。

请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合员工离职后仍保留金张咨询权益份额的情形，合伙协议中关于合伙份额变动的具体约定，标的资产的历史业绩与估值情况等，说明金张咨询合伙人变动的具体原因，受让人、交易作价的确定依据

（一）员工离职后仍保留金张咨询权益份额的情形

经核查，截至本回复出具日，离职后仍保留金张咨询权益份额的员工仅有陈晓东，其已于 2022 年 8 月离职。自金张咨询 2017 年 4 月设立起，陈晓东持有的金张咨询 279 万元出资份额未发生过变更。陈晓东系金张科技实际控制人之一，具体情况见重组报告书“第四节 标的公司基本情况”之“三、标的公司股权结构及产权控制关系”之“（二）标的公司控股股东及实际控制人”。

（二）合伙协议中关于合伙份额变动的具体约定

经核查，金张咨询 2023 年 10 月财产份额转让完成后，合伙人及其出资额未再变更。根据全体合伙人签署的《太湖金张企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议书》，关于合伙份额变动的约定如下：

条款序号	具体约定
第十三条	（一）新的合伙人入伙时，须经普通合伙人同意后，并依法订立书面入伙协议。订立书面协议时，原合伙人应向新合伙人告知本企业的经营状况和财务状况。 （二）入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任。新入伙的普通合伙人对入伙前的合伙企业债务承担无限连带责任；新入伙的有限合伙人以其认缴的出资额为限对入伙前的合伙企业债务承担责任。
第十六条	有限合伙人以满足如下条件为前提，可转让出资份额及合伙权益： （一）向现有普通合伙人转让，并通知其他合伙人； （二）经普通合伙人同意向其他人转让。 在全体合伙人对出资份额转让另有约定的情况时，还应遵守该等约定。

金张科技设立时，全体合伙人于 2017 年 3 月 31 日签署《<太湖金张企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议书>之补充协议》，约定：

序号	具体约定
1	一、设立金张咨询是为了投资金张科技。股份来源是施克炜、孙建、陈晓东分别持有并转让给合伙企业的金张科技股份。施克炜、孙建、陈晓东是金张科技的一致行动人、实际控制人。三人转让所持金张科技部分股份给合伙企业的目的是为了让金张科技员工共享公司发展成果，继续与公司共同发展。
2	二、除施克炜、孙建、陈晓东之外的人（下称“其他人”）持有金张咨询份额应当遵守： （一）其他人须自持有合伙企业份额之日起在金张科技继续工作满 5 年。如不满 5 年而离职的，则应当将其所持合伙企业份额无条件回转给施克炜或其指定的人。转让价格为该其他人对合伙企业原始出资金额。如果金张科技在上述满 5 年之前 IPO 上市，则其他人应在金张科技工作至金张科技 IPO 上市之日起满 3 年，但中国证监会或其他机构有严于此的股份锁定要求时应遵守该等要求。如在此期间离职的，则应当将其所持合伙企业份额无条件回转给施克炜或其指定的人。转让价格为该其他人对合伙企业原始出资金额。

因此，陈晓东作为金张科技的实际控制人之一，其离职后仍保留金张咨询权

益，符合上述合伙协议及补充协议的约定，具有合理性。

（三）金张咨询合伙人变动的具体原因，受让人、交易作价的确定依据

金张咨询设立于 2017 年 4 月，金张咨询设立时的合伙人均为标的公司员工，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	施克炜	普通合伙人	279.00	21.8139
2	孙建	有限合伙人	279.00	21.8139
3	陈晓东	有限合伙人	279.00	21.8139
4	程文祥	有限合伙人	30.00	2.3456
5	胡明亮	有限合伙人	30.00	2.3456
6	吴传耀	有限合伙人	25.00	1.9547
7	贾培安	有限合伙人	25.00	1.9547
8	严宁芳	有限合伙人	20.00	1.5637
9	韩斌	有限合伙人	20.00	1.5637
10	王宝国	有限合伙人	20.00	1.5637
11	刘丹	有限合伙人	20.00	1.5637
12	张见	有限合伙人	20.00	1.5637
13	周胜贤	有限合伙人	20.00	1.5637
14	叶九凤	有限合伙人	20.00	1.5637
15	程玲云	有限合伙人	10.00	0.7819
16	罗方浩	有限合伙人	10.00	0.7819
17	甘伟伟	有限合伙人	10.00	0.7819
18	周志焱	有限合伙人	10.00	0.7819
19	许海松	有限合伙人	10.00	0.7819
20	王胜波	有限合伙人	10.00	0.7819
21	辛年华	有限合伙人	10.00	0.7819
22	苗泽生	有限合伙人	10.00	0.7819
23	陈声银	有限合伙人	10.00	0.7819
24	杨新年	有限合伙人	10.00	0.7819
25	李朋	有限合伙人	8.00	0.6255
26	陈盛伟	有限合伙人	7.00	0.5473

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
27	宋蛟	有限合伙人	7.00	0.5473
28	吴学勤	有限合伙人	5.00	0.3909
29	胡章磊	有限合伙人	5.00	0.3909
30	刘巍	有限合伙人	5.00	0.3909
31	甘小道	有限合伙人	5.00	0.3909
32	江维	有限合伙人	5.00	0.3909
33	吕华开	有限合伙人	5.00	0.3909
34	汪仁跃	有限合伙人	5.00	0.3909
35	张辉	有限合伙人	5.00	0.3909
36	吴青云	有限合伙人	5.00	0.3909
37	戴松乐	有限合伙人	5.00	0.3909
38	查日红	有限合伙人	5.00	0.3909
39	查德宏	有限合伙人	5.00	0.3909
40	肖鹏飞	有限合伙人	5.00	0.3909
41	姜耀飞	有限合伙人	5.00	0.3909
合计		-	1279.00	100.0000

经核查，金张咨询历次合伙人变动的情况、具体原因、受让人和交易作价依据如下：

事项	转让方	转让原因	受让方	受让方是否为公司员工	转让出资额（万元）	转让价格（万元）	转让定价依据
2018年1月，第一次财产份额转让	吕华开	离职	施克炜	是	5.00	5.00	员工对合伙企业的原始出资金额
2018年3月，第二次财产份额转让	周志焱	个人资金需求	施克炜	是	10.00	10.00	
2018年5月，第三次财产份额转让	吴青云	离职	施克炜	是	5.00	5.00	
2018年9月，第四次财产份额转让	辛年华	个人资金需求	施克炜	是	10.00	10.00	
	王宝国	离职	吴文庸	是	20.00	20.00	
事项	增资方	增资原因		增资方是否为公司员工	认缴出资额（万元）	实缴出资（万元）	增资定价依据
2019年2月，第一次增资	苗泽生	2019年度股权激励		是	17.391304	20.00	2019年2月，苏璿将其未实缴的金张
	李朋			是	13.043478	15.00	
	汪兵			是	8.695652	10.00	

	边俊彦			是	8.695652	10.00	科技 22.7612 万 元股份转 让给金张 咨询，金 张咨询按 苏璿增资 价格承担 实缴义务
	杨明			是	4.347826	5.00	
	朱锦			是	8.695652	10.00	
	何运校			是	8.695652	10.00	
	刘勇			是	4.347826	5.00	
	骆小虎			是	7.826087	9.00	
	李显龙			是	4.347826	5.00	
	王伟强			是	7.826087	9.00	
	吴传锋			是	4.347826	5.00	
	张家敏			是	8.695652	10.00	
	周钰丹			是	8.695652	10.00	
事项	转让方	转让原因	受让方	受让方是否 为公司员工	转让出资额 (万元)	转让价格 (万元)	转让定价 依据
2019年3月，第五次财产份额转让	周胜贤	个人原因	孙建	是	20.00	20.00	员工对合 伙企业的 原始出资 金额
2019年10月，第六次财产份额转让	边俊彦	离职	胡明亮	是	8.695652	10.00	
2020年12月，第七次财产份额转让	杨明	离职	何运校	是	4.347826	5.00	
2021年4月，第八次财产份额转让	朱锦	离职	施克炜	是	8.695652	10.00	
2021年8月，第九次财产份额转让	刘巍	个人资金需求	施克炜	是	5.00	5.00	
	甘小道	离职			5.00	5.00	
	周钰丹	个人资金需求			8.695652	10.00	
2021年12月，第十次财产份额转让	胡章磊	个人资金需求	贾培安	是	5.00	5.00	
2022年2月，第十一次财产份额转让	刘丹	离职	施克炜	是	20.00	20.00	
2022年8月，第十二次财产份额转让	宋蛟	离职	施克炜	是	7.00	7.00	
	程文祥	离职	孙建	是	30.00	30.00	
	苗泽生	离职			27.391304	30.00	
	陈声银	个人资金需求			10.00	10.00	
	孙建	还原	周胜贤	是	20.00	20.00	
2022年12月，第十三次财产份额转让	胡明亮	个人资金需求，部分退出	施克炜	是	8.695652	10.00	
			孙建	是	10.00	10.00	
2023年4月，第十	甘伟伟	离职	施克炜	是	10.00	10.00	

四次财产份额转让	罗方浩	离职			10.00	10.00	
	王胜波	个人资金需求			10.00	10.00	
2023年10月，第十五次财产份额转让	贾培安	离职	施克炜	是	30.00	30.00	
	查日红	个人资金需求	孙建	是	5.00	5.00	
	姜耀飞	个人资金需求			5.00	5.00	
	张家敏	个人资金需求			8.695652	10.00	

经核查，金张咨询历次合伙人变更不违反合伙协议的约定，变动原因及交易作价依据合理。

二、结合最近一次增资的估值方式、关键参数选取依据，回购股权时回购价款的具体确定方式、出售方及出售原因等，说明回购价格较增资价格存在较大差异的合理性，以及苏璿在本次交易估值高于前期回购时退出交易的原因

（一）回购价格较增资价格存在较大差异的合理性

1、2022年1月增资的估值方式、关键参数选取依据

2021年11月19日，金张科技、施克炜、孙建、陈晓东与太湖海源签署《太湖海源海汇创业投资基金（有限合伙）及施克炜、孙建、陈晓东与太湖金张科技股份有限公司投资协议》，约定：太湖海源以1,200.0011万元认购金张科技新增股本99.7424万元，增资价格为12.031元/股，投前整体估值为10亿元。

太湖海源本次增资的估值依据主要是基于市场原则及前轮投资者反稀释条款等因素，综合协商而定，具体情况如下：

根据《太湖金张科技股份有限公司投资建议书》、太湖海源执行事务合伙人合肥海源海汇投资管理合伙企业（有限合伙）投资总裁的《访谈笔录》，太湖海源因看好金张科技未来业务发展，拟获取投资收益，并参考同期同行业上市公司PE倍数，通过承接老股和增资方式投资金张科技。同时，根据2018年7月，金张科技、施克炜、孙建、陈晓东与苏商创投签署的《施克炜、孙建、陈晓东与苏州苏商联合产业投资合伙企业（有限合伙）关于太湖金张科技股份有限公司之增资协议》《施克炜、孙建、陈晓东与苏州苏商联合产业投资合伙企业（有限合伙）

关于太湖金张科技股份有限公司之股东协议》（以下合称“《投资相关协议（苏商创投）》”）以及金张科技、施克炜、孙建、陈晓东与安庆同安签署的《安庆市同安产业招商投资基金（有限合伙）及施克炜、孙建、陈晓东与太湖金张科技股份有限公司投资协议》《安庆市同安产业招商投资基金（有限合伙）及施克炜、孙建、陈晓东与太湖金张科技股份有限公司投资协议之附属协议》（以下合称“《投资相关协议（安庆同安）》”），约定苏商创投和安庆同安的增资价格为12.031元/股，投前估值为8亿元；本次增资入股后，如果标的公司再次增加注册资本，认缴新增注册资本的新股东认缴新增注册资本之前对标的公司的估值不应低于本次投资完成后的标的公司估值（即投后估值10亿元），且新股东认购标的公司新增股份的每股单价不得低于苏商创投和安庆同安取得标的公司股份的每股价格（即12.031元/股）。

因此，2022年1月太湖海源增资的投前估值为10亿元，增资价格为12.031元/股。

2、2024年1月回购股权时回购价款的具体确定方式、出售方及出售原因

金张科技为充分调动经营管理团队成员的积极性，提高核心员工的归属感、认同感和凝聚力，吸引和保留公司长期发展所需要的经营管理人员，2023年12月20日，金张科技召开2023年第二次临时股东大会，决议同意以自有资金回购股东孙建波、赵贺、苏璿持有的金张科技股份用于股权激励，本次回购价格系根据部分股东的原始投资成本及合理收益、标的公司2023年度经营状况、财务状况、市场估值水平等综合因素协商确定。

经核查，本次出售方转让金张科技股份的具体情况 & 转让原因如下：

序号	出售方	转让股数 (万股)	转让价款 (万元)	转让价格	转让原因
1	孙建波	216.70	1,545.7577	7.13 元/股	已实现较好的投资收益以及个人资金需求
2	赵贺	258.00	1,840.3159		金张科技未能如期上市
3	苏璿	70.2285	500.9404		2021年11月已从金张科技离职，标的公司有回购意向，经协商一致同意转让

综上，2022 年 1 月太湖海源的增资价格主要是基于市场原则及前轮投资者反稀释条款等因素综合协商确定。2024 年 1 月股份回购价格主要是根据部分股东的原始投资成本及合理收益、标的公司 2023 年度经营状况、财务状况、市场估值水平等综合因素协商确定。金张科技最近一次增资价格和 2024 年 1 月股份回购价格存在较大差异具有合理性。

（二）苏璿在本次交易估值高于前期回购时退出交易的原因

2024 年 12 月 13 日，上市公司召开第八届董事会第四次会议审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》，上市公司拟向施克炜、苏璿等 11 名交易对方购买其合计持有金张科技 46,263,796 股股份，其中苏璿拟将其持有的金张科技 40 万元股份出售至上市公司。

自本次交易预案披露以来，上市公司与苏璿保持良好沟通，虽然苏璿作为本次交易对方的身份适格，但在本次交易过程中，其出于对信息披露的考虑，经沟通确认，决定退出本次交易，并与上市公司签订了《发行股份及支付现金购买资产协议的解除协议》，双方同意解除《发行股份及支付现金购买资产协议》，上市公司不再购买苏璿持有的金张科技股权，并且互不追究对方因解除协议产生的任何违约责任。

三、说明股权激励计划的执行进展情况，是否因本次交易而终止，并结合股份公允价值等参数的确认依据，说明标的资产股份支付费用的确认是否准确、合理

（一）股权激励计划的执行进展情况，是否因本次交易而终止

2024 年 6 月 28 日，金张科技召开 2023 年年度股东大会，审议通过《关于公司股权激励计划的议案》，并授权董事会及董事长负责具体实施股权激励计划的相关事项。根据《太湖金张科技股份有限公司股权激励计划》，金张科技以 2024 年 1 月从部分个人股东处回购的用于股权激励的库存股（合计 5,449,334 股，占标的公司总股本的 6.48%）作为股权激励计划项下权益对应的股份来源，激励对象取得股权激励计划项下权益对应的标的公司股份的价格不低于 3.57 元/股。服务期为自股权激励计划项下权益授予之日起 5 年。股权激励计划将分三年进行授予。

根据金张科技股权激励计划，股权激励持股平台鑫张咨询于 2024 年 9 月成立。2024 年 9 月 23 日，第一批股权激励对象根据股权激励授予协议将投资款注入鑫张咨询，并完成工商变更登记。本次股权激励参考激励对象的职位级别、在标的公司的任职时间及贡献情况等因素确定授予权益的数量，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	授予价格（元/股）	授予数量（万股）	出资额（万元）
1	施克炜	普通合伙人	3.57	1.00	3.57
2	卢冠群	有限合伙人	3.57	30.00	107.10
3	李朋	有限合伙人	3.57	15.00	53.55
4	吴传耀	有限合伙人	3.57	10.00	35.70
5	王梅生	有限合伙人	3.57	9.00	32.13
合计			——	65.00	232.05

根据本次交易方案，金张科技注销库存股为本次重组实施的前提，金张科技需在过渡期内注销其全部库存股，故金张科技未授予的 479.93 万股库存股将在本次重组实施前完成注销，上述股权激励已经授予的出资份额不会因本次交易而终止。

（二）股份公允价值等参数的确定依据

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》规定，权益工具公允价值的确定方法：（1）存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；（2）不存在活跃市场的，采用估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

报告期内，由于标的公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格，且股权激励实施之前及之后六个月内，标的公司股东未进行股权相关交易，也不存在其他外部机构投资者入股的情形，没有其他可以参考的公允交易价格。因此，本次股权激励的公允价值系标的公司结合当年预期净利润和同行业可比公司市盈率等因素确定。

（三）说明标的资产股份支付费用的确认是否准确、合理

本次股份支付具体计算过程如下：

受让对象	受让时间	转让价格 (元/股)	公允价格(元/股) ^注	转让数量(万股)	财产份额(万元)	股份支付费用总额(万元)
序号		A	B	C	D=A*C	E=A*B-D
施克炜	2024.9	3.57	15.13	1.00	3.57	11.56
卢冠群	2024.9	3.57	15.13	30.00	107.10	346.78
王梅生	2024.9	3.57	15.13	9.00	32.13	104.03
李朋	2024.9	3.57	15.13	15.00	53.55	173.39
吴传耀	2024.9	3.57	15.13	10.00	35.70	115.59
合计	——	——	——	65.00	232.05	751.35

注：本次公允价值确认的股份总额为实收资本股数扣除拟注销库存股股数，即公允价格（元/股）=120,000.00 /（8,411.60-479.93）=15.13（元/股）。

金张科技分别在各期等待期内分摊确认上述股份支付费用，各期确认或拟确认股份支付费用金额情况如下：

单位：万元

年度	2024年10-12月	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年1-9月
各期分摊股份支付费用总额	50.09	150.27	150.27	150.27	150.27	100.18

截至 2024 年 12 月 31 日累计摊销的股份支付费用为 50.09 万元。相关股份支付费用已计入经常性损益，金张科技股份支付费用的确认准确、合理。

四、说明注销库存股尚需履行的相关程序以及对标的资产财务报表的影响，并说明除注销库存股外本次交易其他前置条件如其他股东放弃优先购买权等的完成情况

（一）说明注销库存股尚需履行的相关程序

《公司法》第二百二十四条规定：“公司减少注册资本，应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自股东会作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告。”

金张科技注销库存股需按上述规定履行如下程序：（1）编制资产负债表及财产清单；（2）召开董事会、股东会审议公司注销库存股暨减资事项；（3）通知债权人并公告；（4）办理工商变更登记。

（二）注销库存股对标的资产财务报表的影响

标的公司注销库存股具体会计分录为：

借：股本

资本公积

贷：库存股

库存股在资产负债表中作为所有者权益的备抵项目，注销库存股事项的会计处理均为权益类科目内部的增减变动，对标的公司净资产无影响，对标的公司财务报表无其他影响。

（三）除注销库存股外本次交易其他前置条件如其他股东放弃优先购买权等的完成情况

根据各方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，除注销库存股外，本次重组实施的前置条件及完成情况如下：

序号	事项	完成情况
1	（1）于本次交易交割前，没有发生已对或将对标的公司及/或本次交易产生重大不利影响的事件、或者任何对标的公司的经营、财务状况或资产有现时或基于其合理的预测将产生重大不利影响的事件； （2）转让方未实质违反其于本协议项下应在本次交易交割日前履行的义务和责任； （3）本协议签署后，转让方未发生不符合相关承诺、陈述和保证的情形，相关承诺、陈述和保证在作出时是真实、准确、完整和无误导的，并且截至交割日也是真实、准确、完整和无误导的；	一般性承诺事项，截至本回复出具日，未发生违约情形
2	标的公司所有现有股东书面放弃本次交易的优先购买权或任何阻碍本次交易完成的任何权利（如有）；	已完成，金张科技已召开股东会，全体股东同意本次交易，同意放弃优先购买权（如有）
3	标的公司和/或标的公司股东之间或与任何第三方签署的关于股权及股东权利的历史交易文件（包括但不限于股东协议、附属协议等）不可撤销的终止并自始无效，且公司股东或任何第三方已豁免标的公司和/或标的公司股东在历史交易文件中截至交割日存在的违约行为所引致的违约责任和/或其他任何责任，并不可撤销地放弃其根据任何交易文件向标的公司和/或标的公司股东主张行使的任何权利（包括但不限于对赌触发、反稀释、视同清算事件等）；	各方已签署解除协议
4	经营者集中审查部门批准同意本次交易涉及的经营者集中事项（如需）；	不涉及
5	除标的公司本次交易所涉工商行政管理部门等有权部门的备案/变更登记手续外，转让方已取得为完成本次交易所必需的由第三方或境内外政府机关做出的同意、批准、授权、登记或备案均已适当取得且有效；	各转让方已履行其内部必要决策程序
6	标的公司企业形式已经由股份公司变更为有限责任公司；	金张科技拟于本次交易交割前办理

序号	事项	完成情况
7	上市公司指定的中介机构已完成对标的公司的尽职调查，且上市公司对标的公司的财务、法律、商业的尽职调查结果及解决方案无异议。	已完成

经核查，本次交易其他前置条件均按照各方签署的发行股份及支付现金购买资产协议约定正常履行。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅《太湖金张企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议书》《<太湖金张企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议书>之补充协议》，了解协议中关于合伙份额变动的具体约定；

2、查阅金张咨询的工商档案，获取金张咨询设立和后续合伙份额变动时合伙人的银行转账凭证、金张咨询的银行流水等资料，了解金张咨询历次合伙人变动情况；

3、获取金张咨询 2017 年 4 月设立和 2019 年 2 月增资时点的员工花名册、金张咨询设立以及后续合伙份额变动所涉及各合伙人的劳动合同，分析金张咨询各合伙人的在职情况；

4、访谈标的公司实际控制人、金张咨询现有合伙人及部分已退出金张咨询的员工，了解其在金张咨询所持合伙份额变动的相关情况；

5、查阅标的公司实控人陈晓东出具的《关于太湖金张科技股份有限公司股东情况尽职调查表》，了解其在标的公司的任职时间、职务等情况；

6、查阅标的公司《公司章程》以及施克炜、孙建、陈晓东签署的《一致行动协议》，了解标的公司控股股东和实际控制人情况；

7、对太湖海源主要投资负责人员进行访谈，并取得太湖海源内部投资决策相关文件，了解太湖海源增资的背景、增资价格及定价依据等情况；

8、对 2024 年股份回购转让方孙建波、赵贺、苏璿进行访谈，了解其转让股权的背景、原因、转让价格及定价依据等情况；

9、获取原交易对方苏璿出具的关于退出本次交易的情况说明，并查阅上市公司与苏璿签署的《发行股份及支付现金购买资产协议的解除协议》；

10、获取标的公司 2023 年年度股东大会会议文件、《太湖金张科技股份有限公司股权激励计划》、标的公司与各激励对象签署的《股权激励授予协议》，了解标的公司 2024 年 9 月股权激励的授予价格、激励对象、授予数量等情况；

11、访谈标的公司 2024 年 9 月股权激励计划的激励对象，了解本次股权激励计划的执行情况；

12、查阅股权激励计划、持股平台合伙协议等文件，了解股份支付的限制性条款、等待期等情况；复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其他相关规定；

13、查阅《公司法》，了解注销库存股的相关程序；

14、查阅国风新材与各交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，了解本次重组实施的前置条件等情况；

15、查阅金张科技 2025 年第二次临时股东大会决议及议案，了解金张科技对本次交易内部审议程序；

16、查阅《关于苏州苏商联合创业投资合伙企业（有限合伙）退出太湖金张科技股份有限公司并由实际控制人偿付相关款项的协议书》《关于安庆市同安产业招商投资基金（有限合伙）与太湖金张科技股份有限公司特殊性约定解除协议书》《关于太湖海源海汇创业投资基金（有限合伙）与太湖金张科技股份有限公司特殊性约定解除协议书》以及苏商创投、安庆同安、太湖海源就本次交易作出的决策文件，了解外部投资机构特殊约定条款的解除情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、截至本回复出具日，除陈晓东作为金张科技实际控制人之一，离职后仍持有金张咨询权益，不存在其他员工离职后仍保留金张咨询权益份额的情形；金张咨询合伙人变动的具体原因主要为个人资金需求、离职退出以及新增股权激励

等原因，历次合伙份额变动的受让人及新增激励对象均为金张科技及其子公司员工，历次合伙份额转让的定价依据为员工对合伙企业的原始出资金额，2019 年 2 月新增股权激励的定价依据为苏璿转让的出资义务所对应的出资价格，金张咨询历次合伙人变更不违反合伙协议的约定，变动原因、受让人及交易作价具有合理性；

2、2022 年 1 月太湖海源的增资价格主要是基于市场原则及前轮投资者反稀释条款等因素综合协商确定，2024 年 1 月股份回购价格主要是根据部分股东的原始投资成本及合理收益、标的公司 2023 年度经营状况、财务状况、市场估值水平等综合因素协商确定，最近一次增资价格和股份回购价格存在较大差异具有合理性；苏璿作为本次交易对方的身份适格，但在本次交易过程中，其出于对个人信息披露的考虑经沟通确认，决定退出本次交易，并与上市公司签订了《发行股份及支付现金购买资产协议的解除协议》，双方同意解除《发行股份及支付现金购买资产协议》，上市公司不再购买苏璿持有的金张科技股权，并且互不追究对方因解除协议产生的任何违约责任；

3、标的公司股权激励计划已经授予的 65.00 万股的出资份额不会因本次交易而终止，未授予的 479.93 万股库存股将在本次重组实施前完成注销，结合股份公允价值等参数的确认依据，标的公司股份支付费用的确认准确、合理；

4、金张科技注销库存股需依法履行编制资产负债表及财产清单、召开董事会、股东会、通知债权人并公告、办理工商变更登记等手续；标的公司注销库存股事项仅涉及报表所有者权益科目内部变动，对标的公司财务报表无其他影响；本次交易其他前置条件均按照各方签署的发行股份及支付现金购买资产协议约定正常履行

问题 10、关于商誉

申请文件显示：根据备考财务报表，本次交易完成后上市公司将新增商誉 3.56 亿元。

请上市公司补充披露备考财务报表中商誉的确认依据，结合商誉减值对上市公司净利润、净资产和总资产的影响情况，充分提示本次交易完成后潜在的商誉减值风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露备考财务报表中商誉的确认依据，结合商誉减值对上市公司净利润、净资产和总资产的影响情况，充分提示本次交易完成后潜在的商誉减值风险

（一）备考财务报表中商誉的确认依据

根据《备考合并资产负债表》，截至 2024 年 12 月 31 日上市公司商誉账面价值为 35,617.05 万元，其中包括本次交易前上市公司账面商誉及本次交易形成的商誉。本次交易形成的商誉情况及确认依据具体如下：

1、本次交易前上市公司商誉情况

上市公司于 2011 年收购芜湖国风塑胶科技有限公司股权，将合并成本超过被合并企业可辨认净资产公允价值的差额 263.65 万元确认为商誉，已于 2014 年全额计提减值，账面价值为 0。

2、本次交易形成的商誉情况

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定：对于非同一控制下企业合并，购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。

本次交易为非同一控制下企业合并。鉴于本次交易尚未实施，本公司在编制

备考财务报表时，备考合并报表之商誉假设为：2023 年 1 月 1 日的金张科技可辨认净资产公允价值与合并对价之间的差额。标的公司管理层对金张科技可辨认净资产公允价值进行了测算。

商誉的具体计算过程如下：

单位：万元

项 目	序号	金额
经审计的合并归母净资产	A	45,471.24
测算增值（注 1）	B	17,031.51
2023 年 1 月 1 日可辨认净资产的公允价值	C=A+B	62,502.75
购买股权比例（注 2）	D	55%
2023 年 1 月 1 日可辨认净资产的公允价值的份额	E=C*D	34,376.51
合并对价（注 3）	F	69,993.56
商誉	G=F-E	35,617.05

注 1：表中测算增值为无形资产、固定资产等资产评估增值

注 2：表中购买股权比例时点为 2023 年 1 月 1 日，当时未回购库存股，故未考虑注销库存股事项，购买股权比例=46,263,796 /84,115,992=55%

注 3：合并对价依据于双方约定的交易价格

标的公司管理层对各类资产测算过程如下：

1、固定资产公允价值：主要采用基准日重置价乘以成新率确定评估值。

2、无形资产-土地使用权公允价值：采用市场法和成本逼近法确定评估值。

3、无形资产-专利权及非专利技术公允价值：采用收益现值法下的销售收入分成法确定评估值。本次评估中的销售收入分成法，即首先预测技术类资产生产的技术产品在技术资产剩余的经济年限内各年的销售收入；然后再乘以适当的销售收入分成率；再用适当的资金机会成本（即折现率）对每年的分成收入进行折现，得出的现值之和即为委托评估技术类资产的评估值，其基本计算公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i \times K}{(1+r)^i}$$

其中：P——无形资产测算结果

K——无形资产销售收入分成率

Ri——技术产品第 i 期的销售收入

n——收益期限

r——折现率

4、各类资产测算增值情况

单位：万元

项 目	账面价值	测算价值	增减值
	A	B	C=B-A
固定资产	35,980.48	41,551.18	5,570.70
无形资产-土地使用权	2,129.82	4,166.75	2,036.93
无形资产-专利权及非专利技术	-	9,300.00	9,300.00
无形资产-其他	3.64	127.52	123.88
合计	38,113.94	55,145.45	17,031.51

以上内容已在重组报告书“第十节 财务会计信息”之“二、上市公司备考财务资料”之“（一）备考合并资产负债表”部分进行了补充披露。

（二）商誉减值对上市公司净利润、净资产和总资产的影响情况

假设以 2024 年 12 月 31 日为合并日进行测算，上市公司预计将形成商誉 35,617.05 万元，本次交易形成的商誉占 2024 年末总资产的比例为 6.24%，占 2024 年末净资产的比例为 9.35%。为测算上述商誉可能发生的减值对上市公司未来财务状况的影响，假设商誉减值比例分别为 1%、5%、10%、15%和 20%，不同比例下对上市公司净利润、净资产和总资产的敏感性分析如下：

单位：万元

假设商誉减值比例		-1%	-5%	-10%	-15%	-20%
商 誉	减值前	35,617.05	35,617.05	35,617.05	35,617.05	35,617.05
	减值后	35,260.88	33,836.20	32,055.35	30,274.49	28,493.64
净利润	减值前	-3,767.22	-3,767.22	-3,767.22	-3,767.22	-3,767.22
	减值后	-4,123.39	-5,548.07	-7,328.92	-9,109.78	-10,890.63
	变动率	-9.45%	-47.27%	-94.54%	-141.82%	-189.09%
净资产	减值前	380,795.22	380,795.22	380,795.22	380,795.22	380,795.22
	减值后	380,439.05	379,014.37	377,233.52	375,452.66	373,671.81

	变动率	-0.09%	-0.47%	-0.94%	-1.40%	-1.87%
总资产	减值前	570,341.76	570,341.76	570,341.76	570,341.76	570,341.76
	减值后	569,985.59	568,560.91	566,780.06	564,999.20	563,218.35
	变动率	-0.06%	-0.31%	-0.62%	-0.94%	-1.25%

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“一、本次交易相关风险”之“（五）商誉减值的风险”及“第十二节 风险因素”之“一、本次交易相关风险”之“（五）商誉减值的风险”中就本次交易完成后潜在的商誉减值风险进行了充分提示。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

查阅上市公司备考财务报表、查阅标的公司相关资产测算表，分析标的公司可辨认净资产公允价值测算及商誉计算过程的合理性，分析商誉减值对上市公司净利润、净资产和总资产的影响。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

上市公司备考财务报表中商誉的确认依据合理，并已在重组报告书中充分提示本次交易完成后的商誉减值风险。

问题 11、关于上市公司经营情况

申请文件显示：报告期内，上市公司营业收入分别为 22.35 亿元和 23.14 亿元，净利润分别为-2863.42 万元和-6972.25 万元，毛利率分别为 5.52%和 4.57%。

请上市公司补充说明：结合行业周期变动、市场发展变化、产业政策、公司收入结构变化、各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格、同行业可比公司情况，分析最近两年毛利率、净利润持续下滑且持续亏损的主要原因及合

理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，如存在差异，说明差异原因及合理性，上市公司自身生产经营是否出现不利变化。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合行业周期变动、市场发展变化、产业政策、公司收入结构变化、各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格、同行业可比公司情况，分析最近两年毛利率、净利润持续下滑且持续亏损的主要原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致，如存在差异，说明差异原因及合理性，上市公司自身生产经营是否出现不利变化

（一）行业周期变动、市场发展变化及产业政策

1、行业周期变动与市场发展变化

上市公司主要从事高分子功能膜材料、光电新材料、聚酰亚胺材料、绿色环保木塑新材料、新能源汽车轻量化材料等的研发、生产与销售，主要产品包括双向拉伸聚丙烯薄膜（BOPP 薄膜）、双向拉伸聚酯薄膜（BOPET 薄膜）、电子级聚酰亚胺薄膜、新能源汽车外饰件轻量化材料、新型绿色环保木塑材料等，相关产品广泛应用于电子信息、柔性显示、集成电路、新能源汽车、中高端印刷包装、复合、涂布、建筑节能等领域。

根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所处行业为“C 制造业”之“C29 橡胶和塑料制品”之“C291 塑料制品业”之“塑料薄膜制造”，行业代码为 C2921。根据中国上市公司协会发布的《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》（2023 年修订），公司所处行业为“制造业”之“橡胶和塑料制品业”，行业代码为 C29。

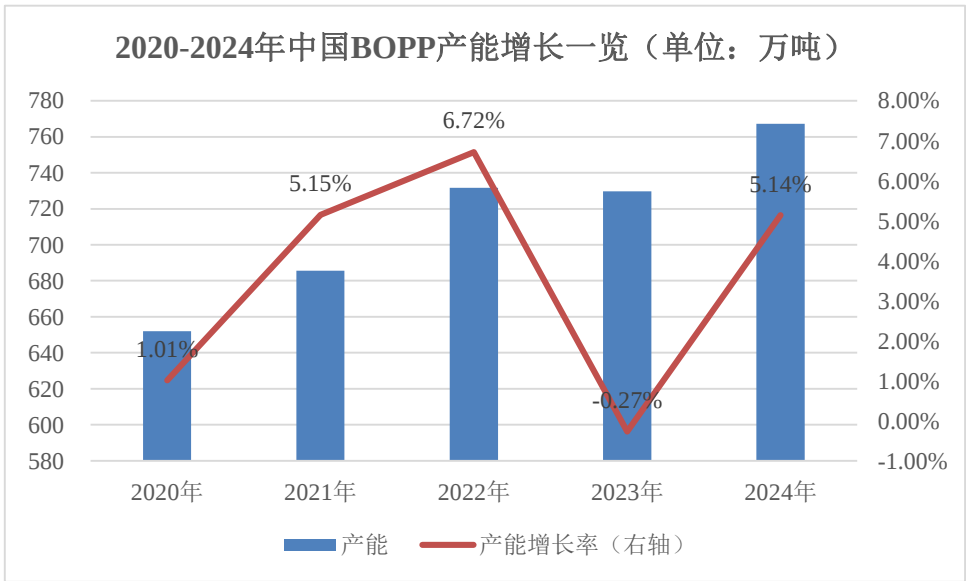
（1）高分子功能膜材料

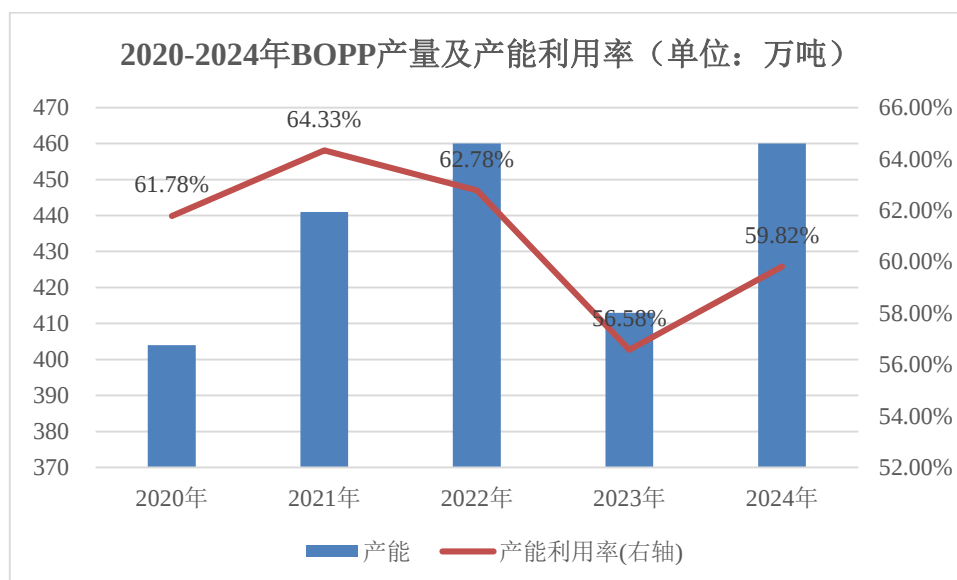
高分子功能膜材料是指用聚丙烯（PP）、聚酯（PET）等树脂材料制成的、厚度在 250μm 以下的平整、光亮或哑光、透明或不透明、相对硬挺或柔软的薄膜制品，可广泛用于印刷包装、食品饮料、日化用品以及建筑、电子领域等领域，

主要的薄膜产品包括：BOPP 薄膜、BOPET 薄膜等。随着全球经济的发展和人口的增长，各行业对薄膜材料的需求将不断增加。特别是在食品、医药、电子、建筑等领域，薄膜材料将发挥越来越重要的作用。

近些年，随着新型显示、新能源汽车、电子信息等下游行业的快速发展，作为高端功能膜材料的光学级聚酯基膜产品得到广泛应用。受下游行业对透光率、平整度等特殊性能要求极高的影响，光学级聚酯基膜产品技术壁垒和附加值进一步提高。随着下游行业的快速发展以及光学级聚酯基膜产品品质和性能的不断提升，产品应用领域日益扩大，行业发展空间大。

经过数十年的发展，目前我国高分子功能膜产业链较为完备，在电子、光电、新能源等新兴领域的需求驱动下，形成了覆盖原料供应、设备制造、产品加工等环节的完整产业链。近些年，薄膜行业正在经历新一轮行业周期。自 2018 年开始，薄膜市场行情整体触底反弹，并在 2020 年的公共卫生事件影响下愈演愈烈，产品价格居高不下，保持了较好的价差盈利水平。在高收益的驱动下，行业产能投放步入一个新的扩张周期。近两年，行业新增产能集中快速释放，叠加市场需求低于预期等因素的影响，供需失衡矛盾凸显，市场竞争异常激烈，行业整体普遍亏损。





注：数据来源于卓创资讯

未来，高分子功能膜产业将呈现“规模扩张与结构优化并行”的发展态势，一方面传统薄膜产能过剩导致价格竞争白热化，另一方面高性能、特种薄膜仍依赖进口，产业层级亟待提升。随着新型显示、半导体等领域国产化进程加速，新型显示用光学级聚酯薄膜、晶圆制造所需的聚酰亚胺薄膜等产品国产替代加快，产学研协同创新体系正在形成。

（2）电子级聚酰亚胺材料

聚酰亚胺薄膜，也称 PI 薄膜，是一种新型的耐高温高分子聚合物薄膜，是由 PAA 溶液流涎成膜后，再经亚胺化制成。PI 薄膜呈琥珀色，具有优良的力学性能、介电性能、化学稳定性以及很高的耐辐照、耐腐蚀、耐高低温性能，是目前世界上性能最好的超级工程高分子材料之一，被誉为“黄金薄膜”，与碳纤维、芳纶纤维并称为制约我国发展高技术产业的三大瓶颈性关键高分子材料之一。聚酰亚胺薄膜广泛应用于柔性线路板、消费电子、高速轨道交通、风力发电、5G 通信、柔性显示、航天航空等下游领域，是各工业领域的关键基础材料之一，属于我国加快培育和重点发展的战略性新兴产业。

从全球 PI 薄膜的产业化进程看，PI 薄膜全球产能主要集中在美国、日本、韩国等国家和地区，我国 PI 薄膜起步较晚，产业化进程发展较慢，在高性能 PI 薄膜应用领域产业化能力较弱，主流市场仍较为依赖进口。随着近年来国际形势的

变化，各种“卡脖子”技术短板问题凸显，国内厂商快速推进高性能聚酰亚胺薄膜的研发及产业化进程，行业发展中心快速向国内转移，国产替代速度正在呈加速态势，市场前景良好。

（3）新型绿色环保木塑材料

新型绿色环保木塑材料是一种新型复合材料，是由木、竹、农作物秸秆等生物质粉末和环保材料组成的复合材料，实现了生物质材料循环再利用，在多种应用领域替代实木材料，兼具木材和塑料特点，是节材代木的环境友好型绿色材料。

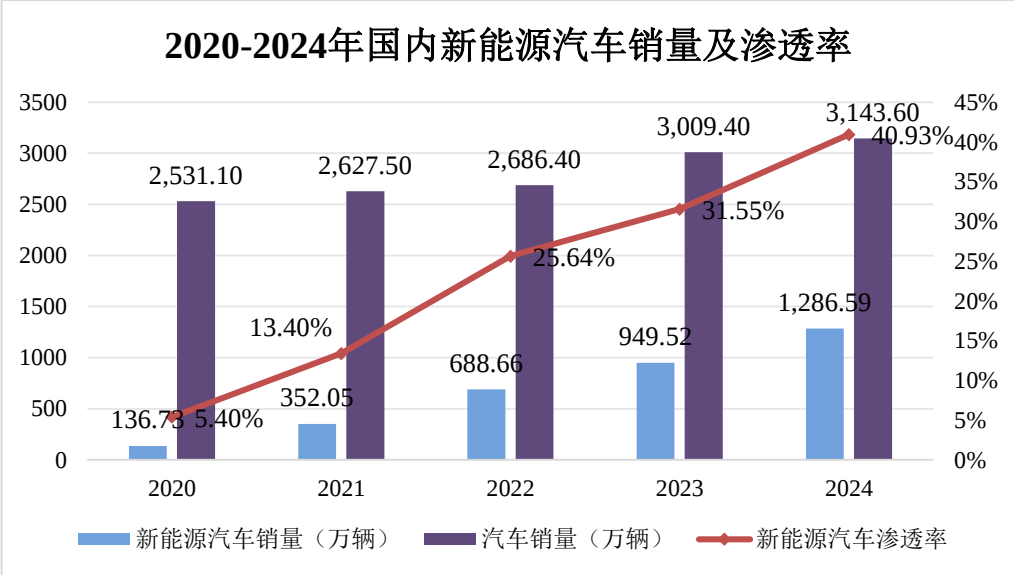
木塑材料作为一种环保、可再生利用的产品，可广泛应用于市政园林、户外设施、建筑装饰等领域，受到了国内外消费者喜爱，目前我国木塑产品约 70%出口国外，中国引领木塑技术发展的趋势正在加速。近年来，随着全球环保意识的日益增强以及我国生态文明建设和美丽中国建设的大力推进，我国城市园林绿化的规划设计、建设和管理进一步加强，对城市园林绿化建设投资额也逐年保持在一个较高的水平。与欧美成熟市场相比，木塑产品在国内市场还有着相当大的市场增长空间。随着木塑生产工艺的不断提升与改进，未来中国木塑市场预期将迎来快速增长，国内市场规模预计将从 2019 年的 40 亿元增长到 2030 年的 80 亿元左右，年均增长率约为 7.6%。

（4）新能源汽车轻量化材料

新能源汽车外饰件轻量化材料是指通过使用密度低、强度高、耐腐蚀性好的材料，替代传统金属材料（如钢板、铝合金等），以减轻车身重量，从而提升燃油效率、续航里程和驾驶性能。汽车外饰件可分为车辆前后外饰件（如前后保险杠、包围套件、中网等），车辆侧方外饰件（侧杠、车身饰条等）和车辆顶部外饰件（如行李架、行李框、顶边梁等），用于保护车身和美化车体，兼具防护与美观功能。

近些年，国内新能源汽车行业发展态势迅速且多元。根据 Wind 金融终端数据显示，2020 年至 2024 年，国内新能源汽车年产量由 136.73 万辆增长至 1,286.59 万辆，市场渗透率由 5.4% 上升至 40.93%，新能源汽车市场接受度大幅提升。为尽可能提升车辆续航里程，除了在动力电池能量密度、电机的能量转换效

率等方面追求技术创新与突破外，新能源汽车整车厂商和产业链上游零部件厂商陆续在汽车轻量化方向投入大量技术研发，汽车轻量化材料行业迎来良好的发展机遇。



注：数据来源于 Wind 金融终端

2、产业政策

（1）国家政策

2021 年 3 月 21 日，国家税务总局出台《2021-2030 年支持新型显示产业发展进口税收政策的通知》，指出自 2021 年 1 月 1 日至 2030 年 12 月 31 日，对新型显示器件（即薄膜晶体管液晶显示器件、有源矩阵有机发光二极管显示器件、Micro-LED 显示器件）生产企业进口国内不能生产或性能不能满足需求的自用生产性（含研发用）原材料、消耗品和净化室配套系统、生产设备（包括进口设备和国产设备）零配件，对新型显示产业的关键原材料、零配件（即靶材、光刻胶、掩模版、偏光片、彩色滤光膜）生产企业进口国内不能生产或性能不能满足需求的自用生产性原材料、消耗品，免征进口关税，为新型显示材料相关企业提供进口退税支持。

2021 年 12 月，工业和信息化部、科学技术部、自然资源部发布《“十四五”原材料工业发展规划》，要求实施关键短板材料攻关行动，采用“揭榜挂帅”“赛马”等方式，支持材料生产、应用企业联合科研单位，开展宽禁带半导

体及显示材料、集成电路关键材料、生物基材料、碳基材料、生物医用材料等协同攻关。

2021 年 12 月，工业和信息化部发布的《重点新材料首批次应用示范指导目录（2021 年版）》包含了新型显示和集成电路用 PI 先进材料、PET 聚酯薄膜材料等的性能要求。

2022 年 6 月，工信部、人社部、生态环境部、商务部、市场监管总局发布《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》，要求加快绿色安全发展，明确绿色低碳技术发展工程包括生物质基复合制品短流程制造、塑料薄膜高值化利用等技术，全生物降解地膜、智能温控贴膜等多功能塑料制品，可循环、易回收的包装材料，超高阻氧透明膜，高阻隔食品收缩膜，环保型塑料添加剂。

2023 年 12 月，国家发展和改革委员会发布《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，提出轻工类第 10 项“功能性聚酯（PET）薄膜、无溶剂复合或热复合节能低碳聚丙烯薄膜，塑木复合材料”、石化化工类第 7 项“功能性膜材料，光刻胶、电子气体、新型显示和先进封装材料等电子化学品及关键原料，电子级聚酰亚胺”、汽车类第 2 项“轻量化材料应用”为国家产业政策鼓励发展的行业。

（2）安徽省及合肥市相关政策

在“十四五”规划纲要指导下，安徽省和合肥市围绕“芯屏汽合”、“急终生智”相关产业陆续出台相关产业规划与支持政策，助力新型显示等产业实现高质量发展。

2022 年 4 月，安徽省发展和改革委员会发布《安徽省“十四五”新材料产业规划》，将新材料产业列为“十四五”时期重点发展的十大新兴产业之一，旨在加快发展新材料产业，促进传统产业转型升级。

2022 年 1 月，合肥市经济和信息化局、合肥市发展和改革委员会发布《合肥市“十四五”新一代信息技术发展规划》，提出提升产业链现代化水平，引进和培育一批重点配套项目，进一步提升基板材料、液晶材料、有机发光材料、电子化学品、光学膜、偏光片、显示芯片、掩模版、靶材等研发生产能力，并围绕

“芯屏汽合、急终生智”布局理念，大力推动芯片、新型显示、新能源汽车、高端装备制造、集成电路、智能终端、生物医药以及人工智能等产业融合发展。

2022 年 2 月，合肥市经济和信息化局、合肥市发展和改革委员会发布《合肥市“十四五”新材料产业发展规划》，明确要求 2025 年，全市形成新型显示材料、高性能磁性材料、新能源电池材料、功能高分子材料、新型化工材料、先进半导体材料、生物医用材料、镁基新材料 8 个国内领先的产业集群；到 2025 年，全市新材料产业规模达到 1,000 亿元，力争 1,200 亿元，成为全国特色明显、核心竞争力强的产业发展高地。

从产业政策角度来看，近年来薄膜行业产业政策主要围绕产业升级，鼓励高端薄膜生产制造等方面。上市公司主要产品包括 BOPP 薄膜、BOPET 薄膜、电子级聚酰亚胺薄膜、新能源汽车外饰件轻量化材料、新型绿色环保木塑材料等。尽管上市公司聚酰亚胺薄膜、新能源汽车外饰件轻量化材料以及环保木塑材料等产品行业发展状况良好，但上市公司 BOPP 薄膜、BOPET 薄膜收入占比超过 70%，受薄膜行业周期影响，行业供需失衡矛盾凸显，市场竞争异常激烈，进而导致公司薄膜业务毛利率和盈利能力持续下滑，净利润出现亏损。

（二）收入结构变化情况

单位：万元

项 目	2024 年度		2023年度		变动情况	
	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
薄膜材料	136,163.60	58.84%	134,607.95	60.23%	1,555.65	-1.39%
新能源汽车配套材料	40,937.42	17.69%	29,333.88	13.12%	11,603.54	4.57%
新型木塑材料	11,422.10	4.94%	9,013.86	4.03%	2,408.24	0.91%
其他	42,906.39	18.54%	50,549.58	22.62%	-7,643.19	-4.08%
合计	231,429.51	100.00%	223,505.27	100.00%	7,924.24	-

2024 年度，上市公司营业收入较上年同期增加 7,924.24 万元，增幅为 3.55%。从产品结构变化来看，新能源汽车配套材料收入增长显著，销售收入增幅达到 39.56%，主要系 2024 年国内新能源汽车市场的快速发展，且上市公司 2024 年在新能源汽车领域积极进行业务拓展。

（三）细分产品销售单价及数量情况

报告期内，上市公司主要细分产品销售单价及数量情况如下：

项目	细分产品	2024年度					2023年度		
		销售数量(吨)	销售数量变动率	平均单价(万元/吨)	平均单价变动率	收入金额(万元)	销售数量(吨)	平均单价(万元/吨)	收入金额(万元)
薄膜材料	BOPP 薄膜	***	-0.94%	***	-2.55%	66,207.75	***	***	68,583.95
	BOPET 薄膜	***	-6.00%	***	-1.07%	33,523.36	***	***	36,050.66
	聚酰亚胺膜	***	55.51%	***	-3.12%	9,885.27	***	***	6,561.25
新能源汽车配套材料		***	-2.86%	***	43.66%	40,937.42	***	***	29,333.88
新型木塑材料		***	34.79%	***	-5.99%	11,422.10	***	***	9,013.86

由上表可知，2024 年度，新能源汽车配套材料产品平均销售单价较 2023 年同期上涨 43.66%，主要原因为：新能源汽车车型以及配置档次不同，相应的配套材料的价格有所差异，2024 年度公司销售的汽车配套材料中单价较高的总成件占比较上年度提升。公司的其他产品平均销售单价较 2023 年同期基本保持稳定。

受薄膜市场供需平衡影响，2024 年度公司 BOPP 薄膜，BOPET 薄膜的销售数量较上年有所下降；聚酰亚胺膜销量较上年增加 55.51%主要系受聚酰亚胺新产线投产，销售数量增加；新型木塑材料销量较上年增加 34.79%主要系公司增强营销策略，国外大型建材超市采购量增加。

（四）原材料采购价格情况

上市公司 2023 年度及 2024 年度主要原材料的采购情况具体如下：

单位：万元

项目/类别	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
PP 原料	141,284.89	74.94%	144,516.52	75.35%
PET 原料	28,771.81	15.26%	29,763.96	15.52%
添加剂	11,801.35	6.26%	11,536.75	6.01%
五金备件	2,051.64	1.09%	1,152.31	0.60%
包装材料	4,629.37	2.46%	4,831.40	2.52%
合计	188,539.05	100.00%	191,800.95	100.00%

上市公司 2024 年度原材料构成占比基本保持稳定。其中，部分主要原材料平均采购单价情况如下：

分类	原材料名称	2024 年度				2023 年度		
		采购数量 (万吨)	平均单价 (万元/吨)	平均单价 变动率	金额 (万元)	采购数量 (万吨)	平均单价 (万元/吨)	金额 (万元)
PP	中安 T03	***	***	-0.95%	18,478.27	***	***	26,879.41
	HP550J	***	***	0.29%	16,266.74	***	***	6,051.57
	宁煤 1103K	***	***	-2.98%	8,052.29	***	***	4,415.66
	中景 T36F	***	***	-3.69%	7,402.16	***	***	8,313.60
	安庆 T03	***	***	-0.95%	6,784.04	***	***	5,774.76
PET	YS01	***	***	-1.21%	11,879.23	***	***	9,246.68
	Q701-1	***	***	-3.25%	5,428.22	***	***	9,117.38
添加剂	FG610	***	***	-2.27%	3,011.00	***	***	2,083.85

2024 年度，上市公司主要原材料采购单价较 2023 年基本保持稳定。

（五）毛利率变动分析

报告期内，上市公司主要产品为薄膜产品，上市公司年度综合毛利率的变动受薄膜产品毛利率变动影响较大，报告期内，上市公司薄膜产品的毛利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年			毛利率变动（百分点）
	收入	成本	毛利率（%）	收入	成本	毛利率（%）	
BOPP 薄膜	66,207.75	63,657.63	3.85	68,583.95	64,024.68	6.65	-2.80
BOPET 薄膜	33,523.36	33,988.61	-1.39	36,050.66	36,618.41	-1.57	0.18
聚酰亚胺膜	9,885.27	9,482.16	4.08	6,561.25	6,387.47	2.65	1.43
其他薄膜	26,547.22	25,238.40	4.93	23,412.09	22,281.62	4.83	0.10
薄膜产品合计	136,163.60	132,366.80	2.79	134,607.95	129,312.18	3.93	-1.14
综合毛利率	——	——	4.57	——	——	5.52	-0.95

上市公司 2024 年度薄膜产品毛利率较 2023 年度下降 1.14 个百分点，主要系 BOPP 薄膜产品毛利率下降所致，具体情况为：报告期内，上市公司 BOPP 薄膜产品收入占薄膜产品总收入的比例分别为 50.95%、48.62%，占比较高，最近两年，

由于薄膜市场竞争激烈，BOPP 薄膜产品销售价格下降，导致 BOPP 薄膜产品 2024 年度毛利率较 2023 年度下降 2.80 个百分点。

因此，上市公司综合毛利率下降具有合理性。

（六）净利润变动分析

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动率（%）
营业收入	231,429.52	223,505.27	7,924.25	3.55
减：营业成本	220,842.09	211,158.98	9,683.11	4.59
营业毛利	10,587.43	12,346.29	-1,758.86	-14.25
减：期间费用	21,334.49	18,817.93	2,516.56	13.37
加：其他损益	3,493.84	2,910.24	583.60	20.05
减：所得税费用	-280.97	-697.98	417.01	-59.75
净利润	-6,972.25	-2,863.42	-4,108.83	-143.49

上市公司 2024 年度净利润较 2023 年度下降 4,108.83 万元，主要系营业毛利减少 1,758.86 万元和期间费用增加 2,516.56 万元所致，营业毛利变动主要系产品毛利率下降导致，毛利率变动原因具体详见本题之“（五）毛利率变动分析”；期间费用变动具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	同比增减
销售费用	3,840.61	3,063.42	25.37%
管理费用	8,316.92	7,384.00	12.63%
财务费用	-15.08	-924.12	98.37%
研发费用	9,192.04	9,294.63	-1.10%
合计	21,334.49	18,817.93	13.37%

上市公司 2024 年度销售费用较上年度增长 25.37%，主要系上市公司新能源汽车配套材料收入增加，相关销售人员薪酬增加所致；管理费用较上年度增长 12.63%，主要系未投产的厂房仓库、电子级项目办公楼转固导致折旧金额增加，同时 2024 年度管理人员薪酬费用增加；财务费用较上年度增长 98.37%，主要系利息收入减少所致。

（七）同行业可比公司情况

报告期内，上市公司与同行业可比公司毛利率变动情况如下：

公司名称	2024 年度		2023 年度
	毛利率（%）	变动率（百分点）	毛利率（%）
瑞华泰	19.00	-7.56	26.56
裕兴股份	-9.70	-17.60	7.90
双星新材	-0.18	-4.56	4.38
行业平均	3.04	-9.91	12.95
上市公司	4.57	-0.95	5.52

报告期内，上市公司与同行业可比公司归属于母公司所有者净利润变动情况如下：

公司名称	2024 年度		2023 年度
	净利润（万元）	同比变动率（%）	净利润（万元）
瑞华泰	-5,727.49	-192.17	-1,960.30
裕兴股份	-35,767.16	-4,208.42	870.58
双星新材	-39,795.39	-137.49	-16,756.65
行业平均	-27,096.68	-1,512.69	-5,948.79
上市公司	-6,972.25	-143.49	-2,863.42

由上表可知，同行业可比公司的毛利率和净利润均呈现下降趋势，与上市公司毛利率和净利润变动趋势一致。

综上，受行业周期、市场供需失衡、市场竞争加剧等因素影响，上市公司最近两年毛利率、净利润持续下滑且持续亏损具有合理性，与同行业可比公司变动趋势一致，上市公司自身生产经营未出现重大不利变化。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅上市公司行业相关资料，了解行业周期变动、市场发展变化、产业政策等情况；

2、查阅上市公司年度报告，了解收入确认政策、收入结构变化情况等，结合各项费用支出的变动情况，分析净利润持续亏损的原因；

3、获取上市公司关于主要产品收入、成本情况及主要原材料采购情况的说明文件，结合各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格，分析最近两年毛利率、净利润持续下滑且持续亏损的主要原因及合理性；

4、查询同行业可比公司公开资料，分析毛利率、净利润持续下滑且持续亏损与同行业可比公司是否存在重大差异。

（二）核查意见

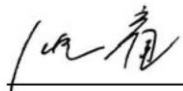
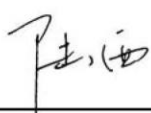
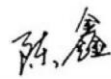
经核查，会计师认为：

受行业周期、市场供需失衡、市场竞争加剧等因素影响，上市公司最近两年毛利率、净利润持续下滑且持续亏损具有合理性，与同行业可比公司变动趋势一致，上市公司自身生产经营未出现重大不利变化。

(此页无正文，为国风新材容诚专字[2025]230Z1676 号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师：		
	沈童	
中国注册会计师：		
	陆西	
中国注册会计师：		
	陈鑫	

2025 年 6 月 15 日



营业执照

统一社会信用代码

911101020854927874



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。

(副本) (5-1)



名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 刘维、肖厚发

经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（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）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）（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。）

出资额 8811.5万元

成立日期 2013年12月10日

主要经营场所

北京市西城区阜成门外大街22号1幢10层1001-1至1001-26

登记机关



2023年 03月 05日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所

执业证书

名称：容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：刘维

主任会计师：

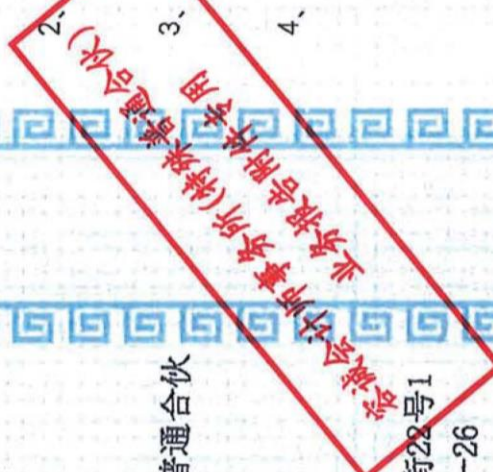
经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1
幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日



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》。

证书序号：0022650

发证机关：北京市财政局

2025年1月8日

中华人民共和国财政部制





姓名: 沈斌

Sex: 男

出生日期: 1992-03-18

工作单位: 安徽会计师事务所(特殊普通合伙) 安徽分所

Working unit: 34012119920318883X

身份证号码: 34012119920318883X

Identity card No.



证书编号: 110100323991

No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会

Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2017-06-28

Date of Issuance



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



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.



年 /y 月 /m 日 /d

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.

年 /y 月 /m 日 /d

		姓名 Full name 陆茜
性别 Sex 女	出生日期 Date of birth 1989-03-24	工作单位 Working unit 安徽会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
身份证号码 Identity card No. 420107198903241548		

证书编号: No. of Certificate 110100323972	
批准注册协会: Authorized Institute of CPAs 安徽省注册会计师协会	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.
发证日期: Date of Issuance 2017-04-24 年 / 月 / 日	

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. 	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.
年 / 月 / 日	年 / 月 / 日



姓名	陈鑫
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1995-06-21
Date of birth	
工作单位	信诚会计师事务所(特殊普通合伙) 合肥分所
Working unit	
身份证号码	341124199506216017
Identity card No.	



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: 110100321500
No. of Certificate

批准注册协会安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2025-01-16 月 日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d