

关于江苏华海诚科新材料股份有限公司
发行股份、可转换公司债券及支付现金
购买资产并募集配套资金申请的
审核问询函有关财务问题回复的专项说明

关于江苏华海诚科新材料股份有限公司 发行股份、可转换公司债券及支付现金 购买资产并募集配套资金申请的 审核问询函有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2025]9579 号

上海证券交易所：

根据贵所 2025 年 4 月 25 日下发的《关于江苏华海诚科新材料股份有限公司发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（上证科审（并购重组）〔2025〕9 号）（以下简称审核问询函）的要求，我们作为江苏华海诚科新材料股份有限公司（以下简称公司或华海诚科公司）此次重大资产重组的申报会计师，对审核问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就审核问询函有关财务问题回复如下：

1. 关于标的公司关联交易

根据重组报告书：（1）报告期内，标的公司发生的关联交易主要为与关联方的资金拆借，拆借方均为标的公司原实际控制人控制的企业，标的公司累计拆出资金分别为 25,665.65 万元、115,890.02 万元和 5000.00 万元，累计收回资金分别为 25,665.65 万元、113,861.88 万元和 2000.00 万元；（2）截至报告期末，上述关联方资金拆借本金余额为 5,216.66 万元；报告期期后，2024 年 11 月 6 日，柯桥南马新增一笔关联方拆借，金额为 600 万元，前述行为构成历史上的控股股东及其关联方对标的资产的非经营性资金占用。

请公司披露：（1）标的公司与关联方资金拆借的背景、过程、用途、还款来源，资金流出企业的具体过程、方式，是否存在通过标的公司的客户或供应商流出、是

否存在向关联方或相关方开具无真实交易背景的商业票据等情况；(2) 截至目前关联往来的清理情况，标的公司相关的财务内控是否规范，资金管理和关联交易审批程序是否完善，上市公司对于标的公司关联交易内部控制进行规范的具体措施。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司与关联方资金拆借的背景、过程、用途、还款来源，资金流出企业的具体过程、方式，是否存在通过标的公司的客户或供应商流出、是否存在向关联方或相关方开具无真实交易背景的商业票据等情况。

(一) 标的公司与关联方资金拆借的背景、过程、用途、还款来源，不存在通过标的公司的客户或供应商流出

报告期内，标的公司存在关联方资金拆借，拆借方为绍兴署辉贸易有限公司(以下简称“绍兴署辉”) (由原“杭州曙辉实业有限公司”更名)、绍兴柯桥永洋贸易有限公司(以下简称“柯桥永洋”)、绍兴虹利化纤有限公司(以下简称“虹利化纤”)、绍兴柯桥南马机械制造有限公司(以下简称“柯桥南马”)、上海茸硕半导体材料有限公司(以下简称“上海茸硕”)，具体发生情况如下：

单位：万元

关联方名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2024 年度				
上海茸硕	2,216.66	-	2,216.66	-
柯桥南马	-	3,600.00	3,600.00	-
虹利化纤	-	2,000.00	2,000.00	-
小计	2,216.66	5,600.00	7,816.66	-
2023年度				
上海茸硕	188.52	3,055.00	1,026.86	2,216.66
绍兴署辉	-	106,645.72	106,645.72	-
柯桥永洋	-	1,684.22	1,684.22	-

关联方名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
虹利化纤	-	4,505.08	4,505.08	-
小计	188.52	115,890.02	113,861.88	2,216.66
2022年度				
上海茸硕	188.52	-	-	188.52
绍兴署辉	-	22,433.91	22,433.91	-
柯桥永洋	-	396.27	396.27	-
虹利化纤	-	2,835.47	2,835.47	-
小计	188.52	25,665.65	25,665.65	188.52

经核查公开的工商信息、取得资金拆借相关协议并访谈资金拆借相关方人员，标的公司资金拆借的原因分为三类：

1、绍兴署辉、柯桥南马、虹利化纤、柯桥永洋

柯桥永洋系绍兴署辉实际控制人周洋控制的企业，柯桥南马系永利集团实际控制人周永利亲属控制的企业，虹利化纤系永利集团参与发起设立的信泰人寿保险股份有限公司控制的企业。绍兴署辉、柯桥南马、虹利化纤、柯桥永洋对标的公司的资金拆借，系永利集团整体资金调拨筹划的一部分，用于补充永利集团及其下属企业流动资金和偿还银行贷款。该类资金占用持续时间一般不超过1个月，且均在当年度偿还，偿还资金来源为永利集团自有或自筹资金和投资收益。永利集团存在金额较大、较为频繁的资金周转需求的原因，系永利集团是一家涉及纺织、印染、建筑、建材、房产、酒店、商贸、金融投资等多元化产业集团，资金需求量较大，因此需要统一管理资金，以便于集团内部资金周转。

2、上海茸硕报告期初资金占用余额

上海茸硕设立于2016年，系标的公司股东上海衡所半导体材料有限公司的股东，拟作为上海衡所半导体材料有限公司收购标的公司后管理团队的持股平台。但收购完成后由于标的公司经营业绩一直不稳定，股东变更导致管理团队人员变动频繁，因此管理团队持股平台一直处于筹备阶段，未能有效实施，也未实缴任何出资。

上海茸硕对上海衡所半导体材料有限公司出资的资金来源于绍兴柯桥卓领股权投资基金合伙企业（有限合伙）的借款，在筹备过程中，上海茸硕与部分拟激励的管理团队成员约定，由上海茸硕承担上述借款的本金，管理团队成员承担相应借款的利息，支付给上海茸硕。后由于管理团队持股平台最终未能有效实施，2020 年底至 2021 年 1 月，上海茸硕向管理团队成员退还借款利息，还款来源为其向标的公司的资金拆借，由此形成 188.52 万元借款，并形成报告期初资金占用余额。

3、上海茸硕报告期内发生额

报告期内，上海茸硕对标的公司新增一笔资金拆借，金额为 3,055 万元。2023 年 12 月，上海茸硕与标的公司签订《借款协议》及《补充协议》，约定标的公司向上海茸硕出借人民币 3,055 万元，专项用于上海衡所半导体材料有限公司的注册资本实缴出资事项；同时上海茸硕将持有的上海衡所半导体材料有限公司全部 6.1100%股权（对应出资额 1,502.3268 万元）质押至标的公司名下，作为还本付息的担保措施（该质押已于 2024 年 11 月解除）。该借款由永利集团以自有资金于 2023 年 11 月偿还 1,026.86 万元；2024 年 11 月偿还的本息 2,317.90 万元系上海茸硕向民间借贷人及自然人唐雅凤的借款，其中向民间借贷人借款 1,600.00 万元，向唐雅凤借款 723.00 万元；此后，由上海衡所半导体材料有限公司向浙港春霖、春霖沁藏、南通全德学转让其持有的标的公司部分股权后，通过分红形式向上海茸硕分配的股权转让款，以及上海茸硕股东周洋、唐雅凤、唐国平对上海茸硕的注册资本实缴款项完成借款本息偿付。

标的公司历史上的关联资金拆借大部分为短期资金调拨，延续时间较长、金额较大的对上海茸硕的 3,055 万元借款，历史上由上海茸硕提供了质押担保，维护了标的公司的利益。2024 年 11 月 18 日，上海茸硕归还其对标的公司的资金占用本息合计 2,317.90 万元；2024 年 11 月 22 日，柯桥南马归还其对标的公司的资金占用本息合计 1,617.80 万元；2024 年 11 月 23 日，虹利化纤归还其对标的公司的资金占用本息合计 2,018.36 万元。此后，标的公司未新增关联方资金拆借，不存在损害标的公司利益的情形。

综上所述，关联方拆入资金后的去向以及偿还借款的资金具体来源明晰，合法合规，不涉及衡所华威客户、供应商。截至报告期末，标的公司不存在关联方资金拆借情形。

（二）标的公司与关联方资金拆借资金流出企业的具体过程、方式，不存在向关联方或相关方开具无真实交易背景的商业票据等情况。

报告期内，标的公司与关联方资金拆借不存在向关联方或相关方开具无真实交易背景的商业票据，但存在向关联方背书转让商业票据的情形，拆借双方均认可票据效力，关联方已全额归还相关资金拆借，拆借资金具体流出过程、方式及还款情况如下：

划款日期	划款金额 (万元)	划款方式	还款日期	还款本金(万元)	资金拆借方
2022/6/8	1,000.00	电汇	2022/6/15	300.00	绍兴署辉
			2022/6/15	300.00	绍兴署辉
			2022/6/15	400.00	绍兴署辉
2022/7/11	3,600.00	电汇	2022/7/15	3,600.00	绍兴署辉
2022/7/25	2,700.00	电汇	2022/7/29	1,096.27	绍兴署辉
			2022/8/22	700.00	绍兴署辉
			2022/8/31	903.73	绍兴署辉
2022/7/25	396.27	银承	2022/8/31	396.27	柯桥永洋
2022/8/17	440.00	电汇	2022/8/26	180.00	绍兴署辉
			2022/8/29	260.00	绍兴署辉
2022/8/26	440.00	电汇	2022/8/31	440.00	绍兴署辉
2022/9/7	600.00	电汇	2022/9/9	600.00	绍兴署辉
2022/9/7	1,700.00	电汇	2022/9/13	1,700.00	绍兴署辉
2022/9/20	1,000.00	电汇	2022/9/29	1,000.00	绍兴署辉
2022/9/20	1,089.38	银承	2022/9/29	1,089.38	虹利化纤
2022/9/26	200.00	银承	2022/9/29	200.00	虹利化纤
2022/10/9	2,300.00	电汇	2022/10/14	1,000.00	绍兴署辉

			2022/11/1	1,300.00	绍兴署辉
2022/10/25	761.72	银承	2022/11/11	261.72	虹利化纤
			2022/11/30	500.00	虹利化纤
2022/10/25	2,938.28	电汇	2022/11/1	1,700.00	绍兴署辉
			2022/11/10	1,000.00	绍兴署辉
			2022/11/11	238.28	绍兴署辉
2022/11/9	2,000.00	电汇	2022/11/11	2,000.00	绍兴署辉
2022/11/22	3,478.74	电汇	2022/11/30	3,478.74	绍兴署辉
	136.90	电汇	2022/12/1	236.90	绍兴署辉
	100.00	电汇			
2022/11/22	784.36	银承	2022/11/30	784.36	虹利化纤
2023/4/3	3,004.80	银承	2023/4/20	1,900.00	虹利化纤
		银承	2023/7/17	1,104.80	虹利化纤
2023/6/16	3,500.00	电汇	2023/7/17	2,000.00	绍兴署辉
		电汇	2023/7/17	210.98	绍兴署辉
		电汇	2023/7/26	1,289.02	绍兴署辉
2023/6/19	1,000.00	电汇	2023/7/26	1,000.00	绍兴署辉
2023/6/19	1,684.22	银承	2023/7/17	1,684.22	柯桥永洋
2023/6/20	2,816.00	电汇	2023/7/26	2,816.00	绍兴署辉
2023/8/23	1,500.28	银承	2023/8/31	1,500.28	虹利化纤
2023/8/23	3,999.72	电汇	2023/8/30	3,999.72	绍兴署辉
2023/9/4	5,000.00	电汇	2023/9/11	5,000.00	绍兴署辉
2023/9/15	4,400.00	电汇	2023/9/15	4,400.00	绍兴署辉
2023/9/18	4,400.00	电汇	2023/9/18	4,400.00	绍兴署辉
2023/9/20	1,500.00	电汇	2023/12/20	1,500.00	绍兴署辉
2023/9/27	4,000.00	电汇	2023/9/27	4,000.00	绍兴署辉
2023/10/8	4,000.00	电汇	2023/10/9	4,000.00	绍兴署辉
2023/10/10	3,550.00	电汇	2023/10/12	1,000.00	绍兴署辉
		电汇	2023/10/11	2,550.00	绍兴署辉
2023/10/26	5,000.00	电汇	2023/10/26	5,000.00	绍兴署辉

2023/11/9	4,000.00	电汇	2023/11/10	4,000.00	绍兴署辉
2023/11/15	2,980.00	电汇	2023/11/15	2,980.00	绍兴署辉
2023/11/16	3,500.00	电汇	2023/11/17	3,500.00	绍兴署辉
2023/11/21	1,500.00	电汇	2023/11/21	1,500.00	绍兴署辉
2023/11/22	3,500.00	电汇	2023/11/22	3,500.00	绍兴署辉
2023/11/23	3,500.00	电汇	2023/11/23	3,500.00	绍兴署辉
2023/11/24	3,500.00	电汇	2023/11/27	1,500.00	绍兴署辉
		电汇	2023/11/24	2,000.00	绍兴署辉
2023/12/1	3,500.00	电汇	2023/12/1	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/4	3,500.00	电汇	2023/12/4	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/5	3,500.00	电汇	2023/12/5	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/6	3,500.00	电汇	2023/12/6	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/7	3,500.00	电汇	2023/12/7	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/8	3,500.00	电汇	2023/12/8	2,500.00	绍兴署辉
		电汇	2023/12/8	1,000.00	绍兴署辉
2023/12/11	3,000.00	电汇	2023/12/11	3,000.00	绍兴署辉
2023/12/12	2,500.00	电汇	2023/12/12	2,500.00	绍兴署辉
2023/12/13	3,500.00	电汇	2023/12/13	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/14	3,500.00	电汇	2023/12/14	3,500.00	绍兴署辉
2023/12/21	1,500.00	电汇	2023/12/21	1,500.00	绍兴署辉
2023/12/22	1,500.00	电汇	2023/12/22	1,500.00	绍兴署辉
2023/12/25	1,500.00	电汇	2023/12/25	1,500.00	绍兴署辉
2023/12/26	1,500.00	电汇	2023/12/26	1,500.00	绍兴署辉
2023/12/27	1,500.00	电汇	2023/12/28	1,500.00	绍兴署辉
2023/12/20	3,055.00	电汇	2023/12/29	3,055.00	上海茸硕
2024/4/19	1,000.00	电汇	2024/4/28	1,000.00	柯桥南马
2024/5/31	730.00	电汇	2024/6/6	500.00	柯桥南马
			2024/6/7	230.00	柯桥南马
2024/5/31	270.00	电汇	2024/6/7	270.00	柯桥南马
2024/8/12	2,000.00	银承	2024/11/23	2,000.00	虹利化纤

2024/6/3	1,000.00	电汇	2024/11/22	1,600.00	柯桥南马
2024/11/6	600.00	电汇			

汇总后，标的公司各年度不同资金拆借方式金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电汇	3,600.00	64.29%	109,700.72	94.66%	22,433.92	87.41%
银承	2,000.00	35.71%	6,189.30	5.34%	3,231.73	12.59%
合计	5,600.00	100.00%	115,890.02	100.00%	25,665.65	100.00%

报告期内，标的公司资金拆借的方式以电汇为主，采取背书转让银行承兑汇票进行资金拆借的金额及占比均较低。

二、截至目前关联往来的清理情况，标的公司相关的财务内控是否规范，资金管理和关联交易审批程序是否完善，上市公司对于标的公司关联交易内部控制进行规范的具体措施。

截至 2024 年末，标的公司不存在关联方资金拆借情形。2024 年 11 月 18 日，上海葺硕归还其对标的公司的资金占用本息合计 2,317.90 万元；2024 年 11 月 22 日，柯桥南马归还其对标的公司的资金占用本息合计 1,617.80 万元；2024 年 11 月 23 日，虹利化纤归还其对标的公司的资金占用本息合计 2,018.36 万元。此后，标的公司未新增关联方资金拆借。

上市公司已于 2024 年 11 月 29 日确认标的公司所有公章印鉴、财务资料完整、齐备，并督促标的公司于 2024 年 12 月重新办理了公章，对原公章予以作废。同时，上市公司督促、协助标的公司完善财务内控、规范执行 OA 审批流程制度等内部规范体系建设，使标的公司关联交易内部控制建设达到上市公司的标准，确保不再新增关联方资金拆借。

标的公司已全面梳理、健全并严格执行公司内部控制制度，完善资金管理、关联交易相关内控制度。针对关联交易，标的公司将沿用上市公司制度体系，执行严

格的审批程序：“公司与关联人发生的交易（提供担保除外）金额（含同一标的或同一关联方在连续 12 个月内达成的关联交易累计金额）占公司最近一期经审计总资产 1%以上的交易，且超过 3,000 万元，应提供评估报告或审计报告，并提交股东会审议批准；公司与关联自然人发生的成交金额在 30 万元以上的，与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.1%以上的且超过 300 万元的关联交易事项（提供担保除外），应当经董事会决议批准；公司与关联自然人发生的交易金额不足 30 万元，与关联法人发生的交易金额不足 300 万元或占公司最近一期经审计总资产不足 0.1%的关联交易事项，此关联交易经总经理批准后可以实施，如总经理与该关联交易审议事项有关联关系，该关联交易由董事会审议决定；公司为关联人提供担保的交易无论数额大小，均应由董事会通过后提交股东会审议。董事会、股东会审议有关关联交易事项时，关联董事、关联股东应当主动向股东会说明情况，并明确表示不参与投票表决。”并履行相应的信息披露程序，确保交易的合理性和必要性。

同时，上市公司督促标的公司及其董事、监事、高级管理人员忠实、勤勉地履行职责，维护标的公司与全体股东利益，全面做好标的公司内部控制等工作，进一步加强标的公司治理和规范运作，杜绝出现任何形式的关联方资金占用的情况，切实维护标的公司与全体股东利益。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

经核查标的公司、永利集团、资金拆借关联方的全部资金流水，并取得永利集团出具的盖章说明函，绍兴署辉、柯桥南马、虹利化纤、柯桥永洋对标的公司拆入资金的去向为永利集团及其下属企业，用于补充流动资金和偿还银行贷款；偿还借款的资金具体来源为自有或自筹资金（通过银行借款和投资收益）。

项目组取得了报告期内的资金拆借发生明细，对其中还款期限超过 1 个月的笔

数进行了穿透核查，核实了资金进一步去向路径、拆出资金用于偿还的银行借款合同和偿还资金的来源等，并与衡所华威客户、供应商及其公开披露的股东、历史股东、主要人员、历史主要人员进行比对，确认相关资金没有流入衡所华威客户、供应商体。

项目组已访谈浙商银行、恒丰银行、温州银行等永利集团主要借款合作银行，其证明永利集团在该行办理的存贷款业务均经过合法合规的审批流程，不存在骗取贷款、不按约定用途使用贷款、故意延迟支付贷款本金等行为。

经核查上海茸硕资金流水、访谈主要人员、取得标的公司相关会计记录，上海茸硕资金拆借报告期初余额用于退还管理团队成員借款利息，报告期内发生的资金拆借用于向绍兴柯桥卓领股权投资基金合伙企业（有限合伙）归还借款（该借款用于上海茸硕对上海衡所的注册资本实缴出资）。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

标的公司与关联方资金拆借的背景、过程、用途、还款来源及资金流出企业的具体过程、方式均已真实披露，不存在通过标的公司的客户或供应商流出，不存在向关联方或相关方开具无真实交易背景的商业票据等情况。截至报告期末，标的公司已清理完成上述与关联方的资金拆借且不再新增，标的公司相关的财务内控规范，资金管理和关联交易审批程序完善，上市公司对于标的公司关联交易内部控制进行规范具体措施有效且具备可行性。

2、关于标的公司收入与客户

根据重组报告书：（1）标的公司收入确认时点内销按签收确认收入，寄售产品按对账确认收入，外销产品完成报关出口后，且货款已收或预计可以收回后确认相关商品销售收入；（2）标的公司销售以内销为主，外销收入占比分别为 31.09%、28.17%和 18.16%，外销收入占比逐年下滑；（3）高性能类产品销售收入占比分别为 68.63%、69.66%和 66.38%，2024 年占比有所下滑主要受国家环保政策影响，自 2024 年 1 月 1 日起，禁止得克隆的生产、加工使用及进出口；根据内核报告显示，标的公司高性能产品原材料存在得克隆，因此高性能类产品较上年有所减少；（4）标的公司前五大客户中，正弋贸易、道尔化成为境内经销商，GMV 为境外经销商，境内经销商存在注册资本较小、参保人数较少的情形，前五大客户除 AVX 和 GMV 外，其他大客户较为稳定。

请公司披露：（1）标的公司各类产品具体收入确认时点，与合同约定是否一致，收入确认政策是否符合行业惯例、是否一贯执行；（2）报告期内外销收入金额及占比逐年下滑的原因，结合外销收入涉及的区域分析关税政策对外销收入的影响及应对措施；（3）标的公司含得克隆成分的具体产品、对应的收入金额及占比情况、涉及的主要客户及应用领域，相关产品停产对报告期内业绩及未来生产经营的影响，标的公司采取的应对措施；（4）AVX 和 GMV 与标的公司业务合作的过程，所属的区域，报告期内和标的公司交易往来的情况；目前正在导入的重要客户情况，并结合产品验证周期、新客户开拓进展、在手订单等，分析本次交易完成后标的公司未来经营业绩情况及变动趋势，与行业波动是否一致，标的公司经营业绩的稳定性和可持续性；（5）标的公司和上市公司的客户是否存在重叠，上市公司及标的公司对重叠客户销售产品的类别、金额以及互为竞争关系的产品金额；本次交易后，上市公司在重合客户处的销售份额是否可能下降，分析对上市公司业绩的影响情况及拟采取的应对措施。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见，并说明对客户和收入的核查过

程及结论。

回复：

一、标的公司各类产品具体收入确认时点，与合同约定是否一致，收入确认政策是否符合行业惯例、是否一贯执行

标的公司各类产品收入确认时点如下：

（一）内销

按签收确认收入：根据客户货物采购需求，在与客户约定的交货地点将货物交付客户，由客户进行核对，客户验收无误后，公司按签收单确认的品种、数量和金额于签收日当期确认收入。

按对账确认收入：根据客户货物采购需求，货物存放于客户处仓库且仍保留对商品的控制权，在与客户约定的对账日，将上一对账日至本期对账日期间客户已领用并验收的货物与客户进行核对，双方核对无误后，公司按对账单确认的品种、数量和金额于对账日当期确认收入。

（二）外销

根据与客户签订的销售合同或订单，产品出库、完成报关出口后，且货款已收或预计可以收回后确认相关商品销售收入。

同行业收入确认政策如下：

同行可比公司	确认政策
康强电子	①内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户，且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证，商品的法定所有权已转移。 ②外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证，商品的法定所有权已转移。
德邦科技	①内销：对于经销客户，公司将货物发至客户后，在取得客户签收确认的凭据时确认销售收入；对于直供客户，公司将货物发至客户后，在取得客户对账确认的凭据时确认销售收入；对于寄售的客户，公司在客户实际领用并取得客户对账确认的凭据时确认销售收入。 ②外销：对于外销的产品，公司将货物运至出口港并报关装船后，公司以取得海关核准的报关单作为出口销售收入的确认时点。

上海新阳	(1) 化学品的收入确认方法：本公司在销售合同、销售订单规定的交货期内，将产品运至买方指定的地点，验收合格后，取得销货单回执，本公司确认收入。 (2) 设备产品的收入确认方法：本公司设备产品采取订单式生产。本公司与客户签订销售合同后，根据销售合同的具体条款组织生产，产品制造完工后，对于大型设备，本公司组织发货并委派技术人员到客户现场进行安装调试，安装调试完毕并达到验收标准，客户提供《设备验收报告》并签字确认；对于小型不需安装的设备，本公司组织发货至买方指定的地点，验收合格后，由买方签署验收合格单。至此确认设备产品正式交收完成，即本公司的销售合同义务履行完成，本公司设备产品运至买方指定的地点，验收合格后，取得设备验收单，本公司确认收入并结转相应的成本。 (3) 涂料产品的收入确认方法：本公司在销售合同、销售订单规定的交货期内，将产品运至买方指定的地点，根据双方确认的实际结算量确认收入。
唯特偶	内销业务：通常情况下，公司产品销售出库后，运输发货至客户，客户（或其指定的公司）对货物进行签收，公司根据客户签收的送货单，确认销售收入；采用供应商管理库存（VMI）方式交货下，公司产品出库后，运输发货至客户指定仓库或地点，公司根据客户使用公司产品的情况，双方定期核对确认后，公司确认销售收入。 外销业务：公司外销业务主要采用货物经报关离岸后确认销售收入。 同类业务采用不同经营模式涉及不同收入确认方式及计量方法的情况
飞凯材料	1) 国内销售 发货模式下：根据销售合同约定，通常本公司将货物送至客户指定地，并由客户相关收货人员在货物所附的发货单上签字验收，本公司将客户签字验收的时间作为收入确认的时点。 寄售模式：本公司将产品存放于客户处，客户随时领用，本公司将客户确认领用货物用于生产的时间作为收入确认的时点。 2) 海外销售 外销：本公司出口价格条款主要为 CIF 方式或 C&F，根据《国际贸易术语解释通则》，价格条款为 CIF 的出口产品，货物在装运港当货物越过船舷时本公司即完成交货，交货后货物灭失或损坏的风险及由于各种事件造成的任何额外费用即由卖方转移到买方，在实务操作中以取得提单为收入确认时点。公司以 C&F 方式出口的主要是通过快递空运，货物经海关查验放行后，以报关单上出口日期为收入确认时点。
华海诚科	①内销：按签收确认收入：根据客户货物采购需求，在与客户约定的交货地点将货物交付客户，由客户进行核对，客户验收无误后，公司按签收单确认的品种、数量和金额于签收日当期确认收入。 按对账确认收入：根据客户货物采购需求，货物存放于客户处仓库且仍保留对商品的控制权，在与客户约定的对账日，将上一对账日至本期对账日期间客户已领用并验收的货物与客户进行核对，双方核对无误后，公司按对账单确认的品种、数量和金额于对账日当期确认收入。 ②外销：根据与客户签订的销售合同或订单，产品出库、完成报关出口后，且货款已收或预计可以收回后确认相关商品销售收入。

上述收入确认时点与合同约定一致。公司收入确认政策符合行业惯例、并且一贯执行。

二、报告期内外销收入金额及占比逐年下滑的原因，结合外销收入涉及的区域分析关税政策对外销收入的影响及应对措施

（一）报告期内外销收入金额及占比逐年下滑的原因

标的公司 2022 年-2024 年外销收入分别为 13,764.39 万元、12,956.35 万元和 8,253.84 万元，呈现逐年降低趋势。

1、得克隆相关环保政策的限制

如题干所述，由于国内有关部门发布的《重点管控新污染物清单（2023 年版）》的限制，2024 年 1 月 1 日起，含得克隆成分产品禁止加工使用、进出口，而此类产品主要客户来自境外，故 2024 年度该类产品外销收入大幅下滑，该政策发布以来，主要产品为得克隆相关的外销客户得克隆产品销售情况如下：

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户 1	-	-	2,431.88	5.28%	767.68	1.72%
客户 2	-	-	750.74	1.63%	934.36	2.10%
客户 3	-	-	292.49	0.64%	366.70	0.82%
合计	-	-	3,475.11	7.55%	2,068.73	4.64%

由上表可知，2024 年，得克隆产品销售受限，标的公司因此失去该部分外销收入，相关政策发布以来，标的公司积极推出替代产品以消除政策的影响，具体情况详见本题“三、标的公司含得克隆成分的具体产品、对应的收入金额及占比情况、涉及的主要客户及应用领域，相关产品停产对报告期内业绩及未来生产经营的影响，标的公司采取的应对措施”。

2023 年，客户 1 为应对环保政策的限制，超量采购了含得克隆产品，当年度其该类产品采购金额大幅增长 1,664.20 万元，但其非得克隆业务受到一定影响，报告期内，客户 1 非得克隆业务销售收入分别为 1,008.03 万元、888.55 万元和 693.62 万元，呈现逐步下降趋势。上述情形致使标的公司外销收入 2023 年上升 1,286.90 万元，2024 年下降 3,670.04 万元。

2、下游市场周期波动影响

2023 年以来，受下游市场周期波动影响，客户 4、客户 6、客户 7 和客户 104

等境外客户销售呈现下降趋势，上述境外客户报告期内销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户 4	736.13	1.57%	1,031.04	2.24%	2,199.69	4.93%
客户 6	390.83	0.84%	437.21	0.95%	866.26	1.94%
客户 7	109.94	0.24%	103.38	0.22%	245.94	0.55%
客户 104	101.98	0.22%	125.01	0.27%	239.89	0.54%
客户 109	236.29	0.51%	353.01	0.77%	451.69	1.01%
客户 110	160.29	0.34%	294.25	0.64%	352.30	0.79%
合计	1,735.47	3.72%	2,343.89	5.09%	4,355.77	9.76%

注：客户 4 包括客户 8、客户 9；客户 104 包括客户 106、客户 107 和客户 108。

上述外销客户中，客户 3 下游回暖明显，预计 2025 年将会有较大幅度的回升；客户 104 的多家子公司已与标的公司建立合作关系或达成合作中，多款产品预计于今明两年通过性能验证开始量产销售，客户 6 和客户 7 销售预计相较于 2024 年继续保持平稳趋势，双方业务合作稳定；客户 109 和客户 110 是标的公司境外经销商，其下游开拓因市场周期波动受阻，销售金额呈现逐年下降趋势，但整体占标的公司收入比例不高，对于标的公司业绩不存在较大影响。

上述情形致使标的公司外销收入 2023 年下降 2,011.88 万元，2024 年下降 608.42 万元。

3、客户 105 采购产品形态变化，向境内转移

客户 105 下属马来西亚子公司客户 5 向标的公司采购的部分产品形态由饼转粉（标的公司产品形态包括饼和粉，相较于粉类产品，饼类产品需要多一步打饼工艺，同等条件下价格相对更高），客户 5 采购的产品形态均为饼，2023 年逐步将部分原材料采购交由其打饼工厂（为标的公司境内客户）代为采购，导致标的公司向客户 105 马来西亚子公司的销售额中的一部分转为内销，同时打饼工厂采购的产品形态均为粉。故 2024 年度，客户 5 销售金额下降明显，报告期内客户 5

和境内打饼工厂销售情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

客户名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	金额	销量	单价	金额	销量	单价	金额	销量	单价
客户 5	965.59	168.67	57.25	1,534.32	267.10	57.44	1,548.79	280.17	55.28
境内打饼工厂	774.72	242.28	31.98	122.67	36.51	33.60	-	-	-
合计	1,740.32	410.95	42.35	1,657.00	303.61	54.58	1,548.79	280.17	55.28

注：客户 5 为客户 105 马来西亚子公司。

综合客户 5 和其打饼工厂（境内公司）的销售情况，报告期内，其总销售分别为 280.17 吨、303.61 吨、410.95 吨，呈现逐年上升趋势，但由于部分采购产品结构由饼转粉，产品单价受到较大影响，尽管客户 5 的饼类采购单价保持稳定，但整体来看，在销售数量呈现较大提升的同时，销售收入仅略有提升。

上述情形致使标的公司外销收入 2023 年下降 14.47 万元，2024 年下降 568.73 万元。

综上，上述三种情形致使标的公司外销收入 2023 年下降 739.45 万元，2024 年下降 4,847.19 万元，对于标的公司整体业务产生一定影响，但标的公司积极采取应对措施，部分业务已逐步回暖并保持稳定。

（二）结合外销收入涉及的区域分析关税政策对外销收入的影响及应对措施

报告期内标的公司外销收入涉及区域情况如下：

单位：万元

区域	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
韩国	4,185.86	8.95%	4,778.76	10.39%	5,016.62	11.33%
东南亚	2,265.25	4.85%	5,655.30	12.29%	4,421.28	9.98%
美国	1,141.26	2.44%	1,499.61	3.26%	3,082.68	6.96%
欧洲	189.75	0.41%	357.84	0.78%	412.99	0.93%
其他	471.72	1.01%	664.84	1.45%	830.82	1.89%

总计	8,253.84	17.66%	12,956.35	28.17%	13,764.39	31.09%
----	----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

截至本回复出具日，标的公司关税政策风险主要来自美国：根据美国白宫 5 月 12 日发布的《修改对等关税税率以反映与中华人民共和国会谈情况的行政令》：“美方已于美东时间 5 月 14 日凌晨 00:01 撤销根据 2025 年 4 月 8 日第 14259 号行政令和 2025 年 4 月 9 日第 14266 号行政令对中国商品（包括香港特别行政区和澳门特别行政区商品）加征的共计 91% 的关税，修改 2025 年 4 月 2 日第 14257 号行政令对中国商品（包括香港特别行政区和澳门特别行政区商品）加征的 34% 的对等关税措施，其中 24% 的关税暂停加征 90 天，保留剩余 10% 的关税。同时，美方还下调或撤销对中国小额包裹（包括香港特别行政区小额包裹）加征的关税，将国际邮件从价税率由 120% 下调至 54%，撤销原定于 2025 年 6 月 1 日起将从量税由每件 100 美元调增为 200 美元的措施。”韩国地区销售主要来自韩国子公司，无关税风险；东南亚和欧洲地区近年来与我国关系保持稳定，标的公司经营领域内未出现重大关税政策变动。

报告期内，标的公司美国区域销售收入占营收收入比例分别为 6.96%、3.26% 和 2.44%，对于标的公司整体销售影响较小，且呈现逐年下滑趋势，除美国外其他区域市场暂未针对中国出台重大关税政策，整体来看，关税政策对标的公司外销收入影响较小。同时标的公司中外销收入涉及韩国地区的主要系韩国子公司面向本土企业销售，此交易不受关税政策带来的影响。本次交易完成后，标的公司将联合上市公司市场资源，聚焦主业和国内市场的同时，继续开拓海外市场，规避关税风险，加强与欧洲、亚太地区等国际产业龙头合作，进一步降低美国关税政策对于标的公司的影响。

中美两国关税政策及经贸关系仍处于持续不断的演进过程中，未来关税政策仍可能发生变化，存在不确定性。上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的公司相关的风险”之“（二）国际贸易摩擦的风险”中补充披露如下：“

近年来国际政治、经济形势日益复杂，国际贸易摩擦不断升级。有关国家针

对半导体设备、材料、技术等领域颁布了一系列出口管制政策，限制中国公司获取半导体行业相关的技术和服务。若国际贸易摩擦持续或进一步加剧，标的公司可能面临经营受限、订单减少或供应商无法供货等局面，其正常经营可能受到不利影响。

近期美国提高关税且未来存在进一步提升关税的可能，尽管公司产品对美国销售金额较低，报告期内，标的公司美国区域销售金额占营业收入的比例分别为 3.26%和 2.44%，相关关税政策变化对公司影响较小。但若中美关税政策持续发生重大不利变化，可能严重损害全球经济增长，导致宏观经济景气度下降进而对公司经营产生不利影响。”

三、标的公司含得克隆成分的具体产品、对应的收入金额及占比情况、涉及的主要客户及应用领域，相关产品停产对报告期内业绩及未来生产经营的影响，标的公司采取的应对措施

（一）标的公司含得克隆成分的具体产品、对应的收入金额及占比情况

报告期内，标的公司含得克隆的产品的销售情况如下：

单位：万元

产品系列	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
MG 15F	-	-	86.47	0.19%	26.94	0.06%
MG 15F-0140	72.48	0.16%	1,995.12	4.34%	1,448.26	3.27%
MG 15F-0140R	-	-	1,056.18	2.29%	90.45	0.20%
MG 15F-35A	-	-	463.91	1.01%	582.69	1.32%
小计	72.48	0.16%	3,601.68	7.83%	2,148.34	4.85%

注：2024 年相关得克隆产品的销售收入为 2023 年底前发货，2024 年初客户签收确认的收入，故相关销售收入确认在 2024 年度。

（二）标的公司含得克隆成分的产品涉及的主要客户及应用领域

标的公司产品涉及得克隆的主要客户包括客户 1、客户 3、客户 2 和客户 10。相关应用领域为消费类电子、工业应用、汽车电子、新能源，报告期内，得克隆产品涉及客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售的含得克隆产品型号	是否含得克隆	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
			金额	占该客户销售收入比例	占主营业务收入比例	金额	占该客户销售收入比例	占主营业务收入比例	金额	占该客户销售收入比例	占主营业务收入比例
客户 1	MG 15F-0140	是	-	-	-	2,431.88	73.24%	5.29%	767.68	43.23%	1.73%
	MG 15F-0140R MG 15F-35A	否	693.62	100.00%	1.48%	888.55	26.76%	1.93%	1,008.03	56.77%	2.28%
客户 2	MG 15F-0140	是	-	-	-	750.74	100.00%	1.63%	934.36	100.00%	2.11%
客户 3	MG 15F-35A	是	-	-	-	292.49	98.95%	0.64%	366.70	98.55%	0.83%
		否	-	-	-	3.10	1.05%	0.01%	5.38	1.45%	0.01%
客户 10	MG 15F	是	72.48	92.20%	0.16%	86.47	99.79%	0.19%	26.94	100.00%	0.06%
		否	6.13	7.80%	0.01%	0.19	0.21%	0.00%	-	-	-
其他客户	MG 15F-0140 MG 15F-35A	是	-	-	-	40.10	1.93%	0.09%	52.66	1.12%	0.12%
		否	1,371.47	100.00%	2.93%	2,037.98	98.07%	4.43%	4,649.65	98.88%	10.50%
合计		是	72.48	3.38%	0.16%	3,601.68	55.14%	7.83%	2,148.34	27.50%	4.85%
		否	2,071.22	96.62%	4.43%	2,929.82	44.86%	6.37%	5,663.06	72.50%	12.79%

注：2024 年客户 10 相关得克隆产品的销售收入为 2023 年底前发货，2024 年初客户签收确认的收入，故相关销售收入确认在 2024 年度。

2023 年，客户 1 为应对环保政策的限制，超量采购了含得克隆产品，当年度其该类产品采购金额大幅增长 1,664.20 万元，向该客户销售得克隆产品收入占主营业务收入比例从 1.73%大幅提升至 5.29%，亦带动得克隆产品销售占比由 4.85%提升至 7.83%。后随着得克隆相关环保政策的发布，2024 年度得克隆相关产品销售仅余 72.48 万元，该笔收入的相关产品为 2023 年底发货，2024 年确认收入。

（三）相关产品停产对报告期内业绩及未来生产经营的影响，标的公司采取的应对措施

1、相关产品停产对报告期内业绩的影响测算

报告期内，标的公司因环保政策影响无法销售含得克隆产品及相应采取替代产品措施，对于主营业务业绩（主营业务收入、主营业务毛利）的影响测算如下：

单位：万元

产品类别	业绩指标	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
得克隆产品	营业收入	-72.48	-0.16%	-3,601.68	-7.83%	-2,148.34	-4.85%
	毛利	-13.33	-0.11%	-1,048.24	-9.43%	-475.11	-4.79%
替代产品	营业收入	54.40	0.12%	0.19	0.00%	-	-
	毛利	19.30	0.15%	-0.08	0.00%	-	-
合计	营业收入	-18.08	-0.04%	-3,601.49	-7.83%	-2,148.34	-4.85%
	毛利	5.97	0.04%	-1,048.32	-9.43%	-475.11	-4.79%

报告期内，含得克隆产品及其替代产品对主营业务收入影响比例分别为 -4.85%、-7.83%和-0.04%，对主营业务毛利影响比例分别为-4.79%、-9.43%和 0.04%。根据 2022 年度、2023 年度的平均水平估算，得克隆相关环保政策对标的公司营业收入、毛利润分别产生了约 2,800 万元、760 万元负面影响。

2、相关产品停产对未来生产经营的影响，标的公司采取的应对措施

相关环保政策发布后，标的公司积极对接客户需求，开展专项研究，更新产品配方，目前已推出多款替代产品延续含得克隆产品的销售，相关替代产品将原产品

配方中得克隆成分替换,在保证满足国家环保政策要求及生产成本和销售单价稳定的同时,使产品性能达到原产品水平,并陆续通过多家客户产品验证,截至 2025 年 6 月 30 日,含得克隆产品的替代产品按产品型号划分销售情况如下:

单位:万元

产品系列	替代产品	2025 年以来 (未经审计)		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
MG 15F MG 15F-0140	MG 15F-0140B	363.25	93.84%	54.40	100.00%	0.19	100.00%
MG 15F-0140R	MG 15F-0140RB	-	-	-	-	-	-
MG 15F-35A	MG 15F-35AB	23.87	6.16%	-	-	-	-
小计		387.12	100.00%	54.40	100.00%	0.19	100.00%

注:2025 年数据统计截至 2025 年 6 月 30 日,未经审计;MG 15F 和 MG 15F-0140 产品性能指标要求基本一致,两者替代产品均为 MG 15F-0140B,故合并列示。

除 MG 15F-0140R 替代产品 MG 15F-0140RB 尚在客户验证阶段,其余三款产品的替代产品均通过客户验证并形成销售,MG 15F-0140R 仅销售至 GMV,该客户为经销商,由于 MG 15F-0140 和 MG 15F-0140R 产品性能相近,GMV 的部分终端客户的部分生产需求已选用 MG 15F-0140B 作为备品,MG 15F-0140RB 亦在稳步推进验证中,预计 2026 年中通过终端客户验证。

截至 2025 年 6 月 30 日,含得克隆产品的替代产品按客户划分销售情况如下:

单位:万元

客户名称	得克隆替代产品型号	2025 年以来 (未经审计)		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户 1	MG 15F-0140B MG 15F-35AB	157.98	40.81%	48.27	88.73%	-	-
客户 32	MG 15F-0140B	202.37	52.28%	-	-	-	-
客户 10	MG 15F-0140B	4.92	1.27%	6.13	11.27%	0.19	100.00%
客户 3	MG	-	-	-	-	-	-

	15F-0140B						
其他客户	MG 15F-0140B	21.84	5.64%	-	-	-	-
合计		387.12	100.00%	54.40	100.00%	0.19	100.00%

注：数据统计截至 2025 年 6 月 30 日，2025 年以来数据未经审计。

2024 年以来，标的公司积极维护客户，推动新产品的验证，其中：客户 1 采购的得克隆产品三款产品中已有两款通过终端客户验证，进入量产供货阶段，另一款产品 MG 15F-0140R 已有部分终端客户的部分需求选用 MG 15F-0140B 作为备品，MG 15F-0140RB 亦在稳步推进验证中，预计 2026 年中通过终端客户验证；由于 2023 年客户 1 为应对环保政策的限制，超量采购了含得克隆产品，尚需逐步消化库存商品，但其终端客户均已完成主要替代产品的认证，双方业务亦逐渐恢复至平稳水平，预计后续销售将逐步恢复。

客户 32 为原经销商客户客户 2 的终端客户，自含得克隆相关产品停产后，标的公司不再与经销商客户 2 合作，转而直接向终端客户客户 32 销售，相关替代产品已通过客户验证进入量产阶段；截至本回复出具日，标的公司与该客户原得克隆相关产品替代型号产品销售业务已基本恢复正常，预计后续销售将逐步恢复至历史水平。

标的公司向客户 10 和其他客户销售得克隆产品金额较小，报告期内对标的公司影响较小，2022 年度、2023 年度合计占主营业务收入比例分别为 0.18%和 0.28%，相关产品已通过客户验证进入量产阶段，整体销售规模正逐渐恢复至历史水平，预计未来继续保持稳定；客户 3 由于新品验证周期较长，截至本回复出具日尚未通过，标的公司仍在积极推动相关产品验证，但该客户往年销售金额占比不高，2022 年、2023 年该客户销售收入占标的公司主营业务收入的 0.83%、0.64%，对整体业绩影响较小。

截至本回复出具日，根据标的公司已收到得克隆替代产品在手订单和客户采购预测显示，2025 年该类产品预计销售接近 1,000 万元，占整体业绩的 2%左右。尽管相关产品的销售尚未恢复至历史正常水平，但三款产品中已有两款产品通过客户

验证并量产销售，另一款产品亦稳步推进客户验证中，预计 2026 年中通过，除客户 3 外，其余客户均恢复并维持正常的业务合作关系，预计未来将逐步恢复至历史销售水平。

综上，得克隆相关产品停产对报告期内业绩及未来生产经营存在一定影响，但标的公司积极采取应对措施，推动替代产品销售，主要客户销售已逐步恢复，预计未来将逐步增长至正常销售水平。

四、AVX 和 GMV 与标的公司业务合作的过程，所属的区域，报告期内和标的公司交易往来的情况；目前正在导入的重要客户情况，并结合产品验证周期、新客户开拓进展、在手订单等，分析本次交易完成后标的公司未来经营业绩情况及变动趋势，与行业波动是否一致，标的公司经营业绩的稳定性和可持续性

（一）AVX 和 GMV 与标的公司业务合作的过程，所属的区域，报告期内和标的公司交易往来的情况

衡所华威与 KYOCERA-AVX 集团（以下简称 AVX）的业务关系最初是由汉高集团建立。2005 年汉高与衡所华威成立合资公司后，逐渐将环氧塑封料业务从美国 Olean 工厂转移到连云港工厂，并在 2011 年彻底关闭 Olean 工厂的运营。AVX 集团的订单供应转而完全由衡所华威连云港工厂承接生产，通过汉高内部关联公司进行销售。2017 年汉高将股权全部转让后，慢慢开始进行业务转移，并于 2018 年 2 月份开始，改为衡所华威与终端客户直接进行销售。衡所华威销售主要面向 AVX 集团在欧洲（捷克工厂）、美国（MYRTLE BEACH, El Paso, Biddeford）和萨尔瓦多的工厂，主要用于 AVX 钽电容产品的封装；目前对萨尔瓦多工厂的销售量最大。

衡所华威与 GMV 的业务关系最初是由汉高集团建立。2005 年汉高与华威成立合资公司后，逐渐将环氧塑封料业务从美国 Olean 工厂转移到连云港工厂生产，并从 2007、2008 年左右开始通过汉高内部关联公司（汉高菲律宾）进行销售、货物直送 GMV 仓库。2012 年底汉高菲律宾关闭，改由衡所华威和 GMV 直接进行交易。GMV 是一家位于菲律宾的经销商，主要代理菲律宾和越南的客户。GMV 收集终端客

户的订单需求，然后汇总下单至衡所华威。衡所华威按照 GMV 订单要求生产、发货。货物大多数送 GMV 仓库，偶有加急订单空运到终端客户。衡所华威与 GMV 结算货款。

报告期内，上述两家公司和标的公司交易往来的情况如下：

单位：万元

客户	2024 年度	2023 年度	2022 年度
AVX	736.13	1,031.04	2,199.69
GMV	693.62	3,320.42	1,775.72

上述两家客户收入波动的原因详见本题之“二、报告期内外销收入金额及占比逐年下滑的原因，结合外销收入涉及的区域分析关税政策对外销收入的影响及应对措施”之“（一）报告期内外销收入金额及占比逐年下滑的原因”。

（二）目前正在导入的重要客户情况，并结合产品验证周期、新客户开拓进展、在手订单等，分析本次交易完成后标的公司未来经营业绩情况及变动趋势，与行业波动是否一致，标的公司经营业绩的稳定性和可持续性。

1、目前正在导入的重要客户情况、新客户开拓进展

标的公司新客户开拓顺利，目前正在导入的重要客户及开拓进展情况如下：

客户名称	客户基本情况	送样时间	量产时间/预计量产时间
客户 15	成立于 2021 年，注册资本 3000 万人民币	2024 年 7 月	2025 年 2 月
客户 16	客户 83 泰国子公司	2025 年 1 月	2025 年 4 月
客户 17	成立于 2022 年，注册资本 4500 万人民币	2024 年 12 月	2025 年 2 月
客户 18	成立于 2020 年，注册资本 12000 万人民币	2024 年 4 月	2024 年 11 月
客户 19	成立于 2001 年，注册资本 6867.3487 万人民币	2025 年 3 月	2025 年 4 月
客户 20	成立于 2022 年，注册资本 500 万人民币	2025 年 1 月	2025 年 3 月
客户 21	成立于 2021 年，注册资本 40000 万人民币	2024 年 8 月	2025 年 1 月
客户 22	成立于 2006 年，注册资本 21596.573832 万美元	2025 年 1 月	2025 年 3 月

客户 23	客户 84 马来西亚子公司	2025 年 3 月	2025 年 4 月
客户 24	成立于 2022 年，注册资本 20000 万人民币	2025 年 1 月	2025 年 3 月
客户 26	客户 103 菲律宾子公司	2025 年 1 月	待定（中美关税）
客户 27	客户 103 越南子公司	2025 年 2 月	2026 年 6 月
客户 28	客户 104 成都子公司	2025 年 3 月	2026 年 6 月
客户 29	成立于 2022 年，注册资本100 万人民币	2025 年 4 月	2025 年 8 月
客户 30	成立于 2020 年，注册资本 306000 万人民币	2025 年 3 月	2025 年 9 月
客户 31	成立于 2023 年，注册资本 100000 万人民币	2025 年 4 月	2025 年 5 月
客户 31	成立于 2023 年，注册资本 100000 万人民币	2024 年 11 月	2025 年 11 月
客户 33	成立于 2004 年	2025 年 2 月	2026 年 6 月
客户 34	成立于 2021 年，注册资本 5000 万人民币	2025 年 3 月	2025 年 10 月
客户 35	成立于 2017 年，注册资本3300 万人民币	2025 年 2 月	2025 年 9 月
客户 36	成立于 2020 年，注册资本 53200 万人民币	2025 年 3 月	2025 年 11 月
客户 37	成立于 2013 年，注册资本 3000 万人民币	2024 年 11 月	2025 年 11 月
客户 38	成立于 2003 年，注册资本 9500 万美元	2025 年 2 月	-

2、结合产品验证周期、新客户开拓进展、在手订单等，分析本次交易完成后标的公司未来经营业绩情况及变动趋势，与行业波动是否一致，标的公司经营业绩的稳定性和可持续性

环氧塑封料产品需要通过客户的样品考核验证及批量验证后才能与客户达成正式合作；其中，样品考核情况是标的公司产品性能与技术水平的重要体现，通常包括工艺性能（如固化时间、流动性、连续成模性、气孔率等）与应用性能（如可靠性、热性能、电性能等）考核验证。2024 年，处于产品验证阶段的重要客户情况如下：

客户名称	产品类型	送样时间	上量时间	项目周期（月）
------	------	------	------	---------

客户 39	成熟品	2024. 3	2024. 5	2
客户 40	成熟品	2024. 1	2024. 5	4
客户 40	成熟品	2024. 6	2024. 8	2
客户 41	成熟品	2023. 11	2024. 9	10
客户 42	成熟品	2024. 4	2024. 5	1
客户 43	新品	2022. 5	2024. 1	20
客户 44	成熟品	2024. 6	2025. 1	7
客户 45	新品	2023. 11	2024. 6	7
客户 46	新品	2024. 6	2024. 12	6
客户 47	新品	2024. 1	2024. 12	11
客户 48	新品	2023. 12	2025. 3	15
客户 18	新品	2023. 12	2024. 1	10
客户 49	新品	2023. 6	2025. 4	22
客户 85	新品	2021. 8	2022. 12	16
客户 86	新品	2021. 8	2024. 4	32
客户 50	新品	2021. 2	2024. 3	37
客户 51	新品	2023. 8	2025. 3	19
客户 52	新品	2024. 4	2025. 4	12
客户 53	新品	2023. 2	2024. 4	14
客户 17	成熟品	2024. 3. 21	2025. 2. 11	11

如上表所示，成熟品的考核周期通常为 6 个月左右。新产品考核周期通常为 6 至 10 个月，车用电子类产品则需要 1~4 年验证周期；如果是 PCN 流程（客户变更原有的工艺类型，一般为更换原有的供应商需要进行 PCN 变更流程）则可达 2 年左右。标的公司终端应用领域和封测市场的最新发展趋势，对产品验证提出了更高的要求，未来 LMC、GMC 等应用于先进封装的产品，将面临更长的验证周期和更严格的性能考核。公司根据各类型产品于客户处的历史验证经验，针对前表正在导入的重要客户进行了较为详细的分析，新客户开拓情况详见前述重要导入客户的产品量产预测时间。

2025 年 1-3 月，同行业可比公司收入情况如下：

单位：万元

同行业	2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	涨幅
康强电子	43,942.18	43,041.58	2.05%
德邦科技	31,630.90	20,314.39	35.78%
上海新阳	43,391.28	29,741.86	31.46%
唯特偶	30,945.02	21,614.07	30.15%
飞凯材料	70,063.01	66,847.53	4.59%
华海诚科	8,387.45	7,240.26	13.68%
平均	38,059.97	31,466.61	17.32%

标的公司 2024 年全年新增客户 48 家,向新客户销售金额为 659.80 万元;2024 年底在手订单约 3,767.23 万元,2025 年 4 月在手订单约 3,778.27 万元,新客户开发持续稳步推进,且根据产品验证周期的历史经验,部分正在导入的重要客户预计于近期进入产品量产阶段,进而推动收入增长,与行业波动一致,标的公司经营业绩具备稳定性和可持续性。

五、标的公司和上市公司的客户是否存在重叠,上市公司及标的公司对重叠客户销售产品的类别、金额以及互为竞争关系的产品金额;本次交易后,上市公司在重合客户处的销售份额是否可能下降,分析对上市公司业绩的影响情况及拟采取的应对措施

报告期内,上市公司及标的公司对重叠客户销售产品的类别、金额情况如下表所示:

单位：万元

公司名称	产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		销售收入	销售单价	销售收入	销售单价	销售收入	销售单价
衡所华威	基础类	3,591.22	21.78	3,274.96	22.76	2,576.31	22.43
	高性能类	5,887.74	42.26	5,544.30	40.50	4,244.33	40.52
	先进封装类	60.37	77.25	9.61	92.89	-	-
	其他	123.86	44.74	37.43	34.52	78.81	65.08
	小计	9,663.19	31.40	8,866.30	31.44	6,899.45	31.25

华海诚科	基础类	5,558.84	19.99	4,948.79	19.46	4,541.44	20.46
	高性能类	8,341.10	39.43	6,847.66	40.68	5,016.13	40.61
	先进封装类	56.02	42.85	9.90	40.37	2.88	110.79
	其他	34.80	64.27	27.48	61.90	18.45	64.74
	小计	13,990.76	28.47	11,833.83	27.95	9,578.90	27.70

报告期内，上市公司、标的公司重叠客户家数分别为 44 家、56 家和 61 家。双方向重合客户销售的产品价格存在较大差异，衡所华威基础类、高性能类产品价格均高于华海诚科 10%-20%，且绝大多数重叠客户不是两家公司共有的主要客户，目前两家公司主要客户中重叠客户包括：客户 55、客户 56、客户 57、客户 58。报告期内，上市公司、标的公司向上述四家客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户	衡所华威			华海诚科		
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年
客户 55	1,757.39	2,145.56	1,542.71	1,075.32	701.01	688.39
客户 56	806.78	727.87	612.89	1,555.87	1,471.98	1,594.98
客户 57	893.56	536.96	-	424.94	356.16	559.38
客户 58	240.98	59.87	-	282.56	312.82	488.38
总计	3,698.72	3,470.25	2,155.60	3,338.69	2,841.97	3,331.12

注：选取两方重叠主要客户口径为报告期内历年双方集团或单体口径前十五大客户。

报告期内，标的公司、上市公司向上述四家客户销售存在竞争关系的产品销售金额如下：

单位：万元

客户/封装形式	衡所华威			华海诚科		
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年
客户 55	749.16	910.93	724.17	397.46	257.37	254.59
SOD	614.56	795.47	633.23	360.37	210.77	200.71
SMX	133.79	115.45	90.95	19.46	46.60	53.88
桥	0.81	-	-	17.63	-	-

客户 56	806.72	727.48	612.89	1,496.15	1,424.91	1,562.80
SOP	644.70	617.11	589.04	570.74	628.22	735.20
DIP	113.31	110.37	23.85	924.17	796.69	826.88
LQFP	48.71	-	-	1.24	-	0.72
客户 57	893.46	536.96	-	358.96	272.02	414.23
SOT	588.81	371.58	-	237.27	137.06	243.23
TO	304.65	165.38	-	121.69	134.96	171.00
客户 58	240.35	59.87	-	217.43	262.73	423.48
TO	207.32	53.04	-	116.07	199.81	344.34
SOP	33.03	6.83	-	101.36	62.92	79.14
竞品金额总计	2,689.69	2,235.24	1,337.06	2,470.00	2,217.03	2,655.10
竞品金额占重叠客户总收入比例	72.72%	64.41%	62.03%	73.98%	78.01%	79.71%

报告期内，两家公司在主要重叠客户处形成直接竞争的产品销售金额分别为，衡所华威：1,337.06 万元、2,235.24 万元和 2,689.69 万元，占重叠客户销售总收入的 62.03%、64.41%和 72.72%；华海诚科：2,655.10 万元、2,217.03 万元、2,470.00 万元，占重叠客户销售总收入的 79.71%、78.01%和 74.98%；双方主要客户中重叠客户的相同封装形式产品销售金额占比不高，且各自主要供货的封装形式不尽相同。

综上，双方在相同客户处销售产品价格、封装形式存在一定的差异，并非完全竞争、互为替代的关系，环氧塑封料属于配方型产品，根据客户的定制化需求定制，产品型号较多，单一型号的产品需要较长的时间验证，客户替换成本较高，上市公司与标的公司在重合客户处销售的产品均为长期供货产品，产品结构存在差异，不存在明显的竞争和替代关系，销售份额下降可能性较小。

本次交易后，标的公司、上市公司将在产品配方、产品研发上具有较强的互补性和协同效应，双方研发充分整合，优势互补，提高研发速度，提升现有成果水平，同时避免重复研发，将节省的研发资源全力投入到高性能和先进封装环氧塑封料的研发，尽快赶超国际同行水平，打破国外技术垄断。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

会计师针对标的客户和收入执行如下核查程序：

- 1、对公司销售相关的内部控制设计和执行进行了解、评价和测试，评价销售相关的内部控制是否合理有效；
- 2、检查主要销售合同，了解主要合同条款或条件，评价相关业务收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；
- 3、通过抽样方式选取样本，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、对账单、签收单、报关单、发票以及回款单据等，评价公司销售收入的真实性；
- 4、实施分析性程序，分析营业收入、营业成本、毛利率、主要产品销售单价波动的合理性，并与同行业可比公司进行对比分析。
- 5、对报告期内主要客户进行走访及视频询问，了解公司客户与公司的业务合作情况、业务模式、交易金额变动的原因等情况，报告期各期走访核实情况具体如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
访谈覆盖收入金额	27,381.48	28,626.30	25,145.00
收入总额	46,781.44	46,051.80	44,590.36
访谈覆盖收入金额比例	58.53%	62.16%	56.39%

- 6、选取样本执行函证程序，对未回函客户执行替代程序，以核实公司对客户销售收入入账的真实性、准确性，截至 2025 年 6 月 30 日函证结果如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入总额	46,781.44	46,051.80	44,590.36
发函金额	35,682.93	36,756.77	34,550.06
发函比例	76.28%	79.82%	77.48%

回函金额（含调节后确认金额）	35,427.44	34,832.89	32,364.47
回函占发函比例	99.28%	94.77%	93.67%
回函占收入总额比例	75.73%	75.64%	72.58%

针对未回函以及回函存在差异的函证，已通过获取销售合同、记账凭证、签收单、发票、收款银行回单等执行替代程序，同时核查回函差异原因及合理性，并获取标的公司编制的回函差异调节表。

7、实施经销收入穿透检查，选取销售金额较大的终端客户进行走访，取得经销合同以及经终端客户签字确认的签收单等文件，进一步确认经销收入的真实性；

8、实施收入截止性测试，检查公司是否存在收入确认跨期的情形；

9、实施期后回款测试，确认相关销售收入的真实性。

（二）核查意见

基于以上核查程序及结果，会计师认为：

1、标的公司报告期内收入确认真实、准确、完整。标的公司各类产品具体收入确认时点，与合同约定一致，收入确认政策符合行业惯例且一贯执行；

2、报告期内外销收入金额及占比逐年下滑的原因合理，外销关税影响主要来自销售收入不高的美国地区，对整体业绩影响较小；

3、标的公司积极研发含得克隆成分产品的替代升级产品，主要相关客户已逐步恢复销售；结合产品验证周期、新客户开拓进展、在手订单等，本次交易完成后标的公司未来经营业绩情况及变动趋势，与行业波动一致，标的公司经营业绩具备稳定性和可持续性；

4、标的公司和上市公司的客户存在重叠，但主要客户形成竞争的产品销售金额较低，且环氧塑封料型号众多、验证周期长，标的公司产品被替代可能性较低，对其整体业绩影响低。

3、关于标的公司韩国子公司

根据重组报告书：（1）标的公司于 2021 年收购韩国公司 Hysolem, Hysolem 具备先进封装用颗粒塑封料及液态塑封料产品的研发能力,下游客户以韩国本土企业为主,标的公司国内生产基地产能利用率 98%以上, Hysolem 产能利用率分别为 52.50%、50.54%和 70.99%;（2）报告期内,Hysolem 实现的销售收入分别为 5,243.40 万元、4,866.75 万元和 4,781.67 万元,净利润分别为-410.44 万元、-758.07 万元、112.37 万元,报告期前两年亏损,2024 年 1-10 月扭亏为盈;（3）报告期内,韩国子公司的产能分别为 842.40 吨、615.60 吨和 513.00 吨,产量分别为 442.30 吨、311.10 吨和 364.20 吨,销量分别为 391.35 吨、317.49 吨和 331.00 吨。

请公司披露：（1）标的公司在收购 Hysolem 时的合并对价、可辨认净资产公允价值的确定过程,母公司的会计处理情况,合并报表层面未确认商誉的原因及合理性;（2）报告期内标的公司的子公司较国内生产基地产能利用率相对较低的原因,2024 年 1-10 月产能上升的背景,报告期内产能、产量、销量下滑的原因,相关生产设备是否存在减值风险;各期末母公司对 Hysolem 长期股权投资未计提减值准备的原因及合理性;（3）Hysolem2022 年及 2023 年亏损,2024 年扭亏为盈的原因和驱动因素。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司在收购 Hysolem 时的合并对价、可辨认净资产公允价值的确定过程,母公司的会计处理情况,合并报表层面未确认商誉的原因及合理性

2021年9月6日,标的公司与JBG COMPANY LIMITED(以下简称“JBG”)签订《股权转让合同》,达成主要以下约定:

①2021年9月2日,JBG已向首尔中央地方法院登记局申请设立全资子公司 Hysolem。

②标的公司与JBG约定，由Hysolem作为投标人受让EM Networks的资产，主要包括固定资产、流动资产、无形资产项下的商标专利等；

③JBG为参加投标程序及缴纳保证金向Hysolem出借或直接支出的款项，在转让时进行结算，由标的公司向JBG支付结算款（实际未发生）；

④转让标的为JBG持有的Hysolem的100%股权，面额1,000韩元的普通股10股，即Hysolem出资的资本金为1.00万韩元。

2021年10月13日，标的公司与JBG签订了《补充协议》，约定如下：

标的公司拟向Hysolem投资5,400,000美元，根据原股权转让合同，标的公司以8.5美元（10,000韩元，适用1USD=1,180KRW）取得Hysolem的股份10股，5,399,991.5美元（6,372,000,000韩元）参与Hysolem的增资，认购Hysolem发行的新股6,299,990股。Hysolem累计发行股份总数6,300,000股。

综上，标的公司先行以1.00万韩元收购Hysolem100%股权，而后对其进行增资，Hysolem用该部分资金收购EM Networks的资产，收购Hysolem100%股权的对价即为其出资额1.00万韩元，因此收购Hysolem的合并对价与可辨认净资产公允价值相等，无需确认商誉，具有合理性。

公司收购Hysolem100%股权的会计处理为：

借：长期股权投资 1万韩元

贷：货币资金 1万韩元

经查询相关会计准则，上述收购均不构成业务合并。理由为：第一步以1.00万韩元收购Hysolem100%股权时，该公司无任何资产、负债也没有业务经营，且相关收购协议和第二步的资产、技术购买协议系分别签署。针对第二步Hysolem用该部分资金收购EM Networks的资产，背景为EM Networks的股东由于资金周转问题，导致部分资产被韩国当地法院司法拍卖。Hysolem系通过参与拍卖的形式承接了EM Networks的部分资产、技术以及人员，该部分资产和技术本身已经失去持续经营能力。同时，Hysolem主要负责人李相善并非EM Networks原人员，部分其他工作人员

亦属重新招聘。虽然存在现公司的部分销售客户建立在前公司原有客户资源上，但是由于公司主体的变更以及半导体材料行业的认证门槛，需要与每家客户进行确认后，才能继续进行交易。综合上述因素判断，Hysolem购买的资产并不能构成一个完整的资产组，不能直接产生效益，因此判断不构成业务合并，也不涉及产生合并商誉。

二、报告期内标的公司的子公司较国内生产基地产能利用率相对较低的原因，2024年1-10月产能上升的背景，报告期内产能、产量、销量下滑的原因，相关生产设备是否存在减值风险；各期末母公司对Hysolem长期股权投资未计提减值准备的原因及合理性

（一）、报告期内标的公司的子公司较国内生产基地产能利用率相对较低的原因，2024年1-10月产能上升的背景，报告期内产能、产量、销量下滑的原因，相关生产设备是否存在减值风险：

1、报告期内标的公司的子公司较国内生产基地产能利用率相对较低主要系销售订单不足，以销定产的模式下导致产量较低

2022年-2024年，标的公司国内生产基地产能利用率为90.14%、92.60%、96.93%，而韩国子公司Hysolem各年产能利用率为52.50%、50.54%、67.19%，相较国内生产基地较低。

标的公司环氧塑封料产品的生产工艺流程以及与对应的机器设备情况如下：

发行人产品的生产工艺流程	投料	预混合	挤出	冷却、粉碎	后混合	成型	产出入库
对应工艺的设备名称	投料站	高速搅拌机	挤出机	冷却带、粉碎机	二维混合机	预成型机	堆垛机以及公用设施

挤出工序是每条生产线的关键工序，因此挤出机为每条生产线产能的制约设备，标的公司根据每条生产线中挤出机的运行时长，结合人员排班情况，计算理论产能。

产量方面，标的公司采取以销定产和滚动需求预测相结合的生产模式，生产计

划与销售情况相适应，生产部门根据销售部门接到的订单需求量以及未来一段时间的滚动销售预测量，合理安排与制定生产计划。

具体到Hysolem情况，报告期内产能利用率较低主要系产量显著低于产线规划生产能力，而产量较低则是由于销售端不及预期。

（1）2022 年产能利用率较低的原因

2022年度，Hysolem受客户下游市场需求疲软的影响，全年实现销售391.35吨，其中先进封装类产品由于其认证需要较长周期，部分产品目前尚未达到量产阶段，全年实现销售78.47吨，是销售总体不及预期的主要因素。由于Hysolem以销定产，因此销量不及预期反映到生产端则为842.40吨的规划产能利用不足，全年产能利用率仅为52.50%。

（2）2023 年产能利用率较低的原因

2023年度，通过合理调配人员排班，减少产线工人平均人数与作业时长，Hysolem产能下降至615.60吨。但与此同时，Hysolem根据当时经营环境主动缩减销售规模，减少承接部分毛利率较低或数量不稳定的订单，将销售资源和产能集中到单价和毛利率较高的产品上，2023年度相较2022年度平均人数下降5.88%，产线排班工时亦下降5.77%，故毛利率较低的基础类产品同比下降42.36%，带动全年产量同比下降25.14%，因此全年产能利用率相较2022年度略有下降。

（3）2024 年产能利用率有所回升的原因

2024年度，受下游市场需求回暖的影响，Hysolem销量同比增长15.96%，在以销定产且产能相较上一年度持平的情况下，产线排班工时同比上升1.39%，产能利用率回升至67.19%。

反观标的公司母公司，以较为成熟并形成稳定供货的高性能类、基础类产品为主，生产运营时间较为久远，拥有丰富的经营经验、稳定的客户资源和成熟的销售体系，因此报告期内产能利用率保持在较高水平。

综上所述，报告期内Hysolem相较标的公司国内生产基地产能利用率较低，主要受下游需求疲软以及主动放弃部分低毛利订单，导致产量相对产能较低。通过Hysolem积极调整产能规划，并伴随下游需求回暖，Hysolem产能利用率整体呈现波动上升趋势。

2、2024年1-10月产能上升的背景系需求回暖和各类产品销量增长，报告期内产能、产量、销量下滑具有合理性

2024年1-10月，Hysolem月均产能与2023年度持平，而月均产量相较2023年度增长40.48%，因此产能利用率得以大幅提升20.45个百分点。这一变化的背景为随着下游需求的回暖，截至2024年10月末，Hysolem当年度基础类产品、先进封装类产品销量已突破2023年全年水平，高性能类产品销量亦达到2023年全年水平的97.31%。因此在以销定产和滚动需求预测相结合的生产模式下，Hysolem产能利用率相应得以提升。

报告期内，Hysolem产能下滑主要体现为2023年度的产能下降至615.60吨。主要原因考虑到韩国子公司运营效率较低的情况，标的公司母公司积极指导韩国子公司加强内部管理，控制生产规模，以适应产能利用不足的情况。2022年以来，韩国子公司适当调整生产人员安排，减少人员配备与排班，2022年、2023年，韩国子公司生产人员年度平均人数分别为34人、32人，2023年度相较2022年度平均人数下降5.88%，产线排班时长亦有下降，因此2023年度的产能有所下降。

报告期内，Hysolem产量和销量的下降主要体现在2023年度，当年产量下降29.66%，销量下降18.87%，主要系标的公司根据当时经营环境主动缩减销售规模，减少承接部分毛利率较低或数量不稳定的订单，将销售资源和产能集中到单价和毛利率较高的产品上，故毛利率较低的基础类产品呈现较大的下降趋势，致使2023年韩国子公司在收入变化不大的情况下，整体销量有所下降，进而带动产量下降。报告期内Hysolem各类产品收入及销量具体情况可见下表：

单位：万元、吨

产品类别		2024 年度	2024 年 1-10 月	2023 年度	2022 年度
先进封装类	销售收入	2,502.93	2,085.70	1,997.03	1,842.54
	销售数量	85.10	73.36	64.64	78.47
高性能类	销售收入	2,109.91	1,873.62	2,048.58	1,913.48
	销售数量	199.72	176.14	181.00	188.24
基础类	销售收入	243.86	239.50	212.75	548.94
	销售数量	83.34	81.51	71.84	124.63
合计	销售收入	4,856.70	4,198.82	4,258.36	4,304.96
	销售数量	368.16	331.00	317.49	391.35

综上，韩国子公司产能利用率、产能、产量和销量的波动系固定投入控制、销售策略变化以及销售规模波动共同影响的结果，原因具备合理性。

3、相关生产设备不存在减值风险

报告期内，Hysolem公司相关生产设备不存在重大减值风险，未计提固定资产减值损失。Hysolem公司在报告期各期末根据企业会计准则相关要求，结合企业外部和内部信息来源，判断生产设备是否存在可能发生减值的迹象。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》列举的可能发生减值的迹象，结合目标公司实际情况逐一分析，Hysolem公司相关生产设备不存在减值迹象，具体分析如下：

（1）减值迹象考量因素（一）“有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置”

Hysolem公司持有的相关生产设备主要为环氧塑封料业务相关生产线，整体不存在陈旧过时或者其实体已经损坏、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置等情形。2024年12月，独立财务顾问和会计师对Hysolem公司相关生产设备进行监盘，具体监盘比例如下：

单位：万元

项目	公式	金额
----	----	----

项目	公式	金额
期末机器设备账面余额	A	1,699.79
机器设备监盘金额	B	1,166.37
监盘比例	$C=B/A$	68.62%

由上表，独立财务顾问和会计师对报告期末68.62%的相关生产设备（盘点覆盖全部账面原值6,600.00万韩元、折合人民币约32.59万元以上的大额生产设备）实施监盘程序，Hysolem的生产设备均处于正常使用状态，同时结合对Hysolem管理层的访谈，目标公司不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。

（2）减值迹象考量因素（二）“企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响”

Hysolem公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化，虽然行业的周期性波动影响了目标公司的销量和利润率，但Hysolem公司2024年度的毛利率和净利润率仍为正数，不存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情形。

（3）减值迹象考量因素（三）“市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低”

2023、2024年度，境内1年期贷款市场报价利率（LPR）分别为3.45%和3.10%，5年期以上LPR分别为4.20%和3.60%；韩国基准贷款利率分别为3.50%和3.00%，Hysolem公司所处生产经营地区的市场利率未出现大幅提高，不存在相关减值迹象。

（4）减值迹象考量因素（四）：“资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌”

从评估结果看，Hysolem公司生产设备未见减值迹象。根据天源资产评估有限公司出具的《评估报告》（天源评报字〔2025〕第0079号），资产基础法评估方法下，得出Hysolem公司在2024年10月31日相关生产设备类固定资产评估金额1,520.13万元，账面价值1,309.71万元，评估增值率16.07%，未见减值迹象，报告期各期，采用市场法的可收回金额均大于Hysolem公司相关机器设备在内的不包含商誉的资产组的账面价值，从资产组整体来看亦不存在减值迹象。因此，Hysolem公司不存在相关生产设备等资产的市价当期大幅度下跌且跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌等情形。

（5）减值迹象考量因素（五）“企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等”

根据Hysolem管理层自我评估，报告期内，Hysolem的产能利用率呈先微降后大幅提升的趋势，主要系2022年以来，受客户下游市场周期波动影响，导致Hysolem销售未达预期，2024年，受益于Hysolem经营策略的调整、下游需求的复苏，Hysolem的产能利用率已有所提升。尽管报告期内Hysolem产能利用率较国内生产基地较低，但其储备的高性能类、先进封装材料技术已部分达到可大规模量产的水平，自主研发的多款产品已陆续通过客户验证进入量产阶段，Hysolem现阶段产能利用率较低并非持续性状态，且2024年产能利用率已呈现大幅提升状态，且2024年扭亏为盈，不存在减值迹象。

同时，标的公司管理层对比了半导体行业公司于产能利用率较低年份的生产设备减值计提情况如下：

上市公司-标的公司	2024年度	2023 年	是否计提减值
芯联集成-芯联越州（硅基产线）	66.50%	58.10%	否
晶瑞电材-湖北晶瑞（氨水产线）	23.99%	28.92%	否
至正股份- AAMI（冲压产线）	64.10%	51.80%	否

上市公司-标的公司	2024年度	2023 年	是否计提减值
至正股份- AAMI（蚀刻产线）	52.10%	41.70%	否

注：芯联集成取2024年1-10月数据。

综上，报告期内产能利用率较低和微降主要受行业波动影响，同行业公司未因短期波动计提生产设备减值。Hysolem已于2024年大幅提升产能利用率并扭亏为盈，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等减值迹象。

（6）减值迹象考量因素（六）“其他表明资产可能已经发生减值的迹象”

报告期内，Hysolem公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，根据企业会计准则列示的可能减值迹象评估，报告期各期末，Hysolem公司相关生产设备不存在减值风险。

（二）、各期末母公司对Hysolem长期股权投资未计提减值准备的原因及合理性

标的公司母公司投资 Hysolem，主要是看好其在半导体先进封装领域的技术实力。尽管 2022 年度、2023 年度 Hysolem 净利润为负，但未从根本上改变该公司技术基本面；同时，半导体封装用环氧塑封料需要通过客户的样品考核验证及批量验证后才能与客户达成正式合作，液态塑封料等前沿产品的验证周期较成熟产品更长，由于研发、人员、厂房等固定成本难以在短期内大幅调整，因此 Hysolem 短期亏损符合行业特点。

报告期各年末，标的公司均比照《企业会计准则第 8 号——资产减值》，综合判断 Hysolem 未出现减值迹象，无需进行减值测试，具体如下：

准则规定的减值迹象	Hysolem对比情况
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	Hysolem 不属于公众公司，亦未进行股权转让或评估，未出现市价大幅度下跌情况
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	Hysolem 所在的韩国以及所属环氧塑封料行业未发生重大不利变化
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	韩国市场利率或投资报酬率未出现大幅提高

准则规定的减值迹象	Hysolem对比情况
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	Hysolem 主要机器设备未出现明显陈旧过时或实体损坏情况
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	Hysolem 整体仍在运转，不属于闲置、终止使用或计划提前处置的资产
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	尽管 2022 年、2023 年连续亏损，但未明显偏离行业规律和母公司预期

综上所述，各期末母公司对Hysolem长期股权投资未计提减值准备具备合理性。

三、Hysolem2022 年及 2023 年亏损，2024 年扭亏为盈的原因和驱动因素

报告期内，Hysolem主要产品营业收入、毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别		2024年度	2023年度	2022年度
先进封装类	营业收入	2,550.68	1,997.03	1,842.54
	占比	51.80%	41.30%	35.34%
	毛利率	56.98%	51.56%	46.40%
高性能类	营业收入	2,111.09	2,048.58	1,913.48
	占比	42.88%	42.36%	36.71%
	毛利率	3.33%	-9.23%	-4.36%
基础类	营业收入	261.94	212.75	548.94
	占比	5.32%	4.40%	10.53%
	毛利率	-44.74%	-91.79%	-15.91%
主营业务毛利率		24.54%	8.89%	11.89%

由上表可知，相较于以前年度，2024 年度 Hysolem 的高毛利先进封装类产品销售提升明显，该类产品销售的提升是 2024 年扭亏为盈的主要驱动因素，Hysolem 经营场所租金和产品生产的机器设备折旧等固定成本规模基本稳定，是否盈利主要受限于销售收入规模和产品的盈利水平，报告期内早期，Hysolem 存在部分先进封装产品仍处于客户认证阶段，该类产品进入到量产销售需要较长的周期，短期回报难以覆盖前期投入，但凭借其高毛利的特点一旦实现量产将带来较高的毛利润，故随着相关产品通过客户认证并进入量产阶段，形成一定的规模效应，推动 Hysolem

于 2024 年度扭亏为盈。产品结构的变化情况详见本回复“4、关于标的公司毛利率”之“一、先进封装类和基础类产品报告期内毛利率上升的原因，各类产品与同行业可比公司同类产品的比较情况”。

同时报告期内，Hysolem在母公司的指导下，逐步加强内部管理，控制生产规模，具体情况详见本题“二、报告期内标的公司的子公司较国内生产基地产能利用率相对较低的原因，2024年1-10月产能上升的背景，报告期内产能、产量、销量下滑的原因，相关生产设备是否存在减值风险；各期末母公司对Hysolem长期股权投资未计提减值准备的原因及合理性”。内部管理和生产效率的提升，进一步压缩了经营成本，其亦是2024年Hysolem转亏为盈的驱动因素。

Hysolem报告期内持续存在销售毛利为负的产品，主要系固定成本（房屋租金、机器设备折旧、人员固定工资等）较高，该部分成本短期内难以消除，且与生产销售产品的规模无关。为覆盖和收回部分成本，Hysolem在报告期内销售毛利为负的产品，具有合理性。考虑到韩国子公司优秀的研发能力但高昂的生产成本，标的公司计划将韩国子公司产能陆续转移至国内生产基地：针对先进封装类、高性能类产品，国内制造基地将吸收韩国子公司相关优质产品的产品配方和制造工艺，将这些产品生产逐步转移至国内生产基地，并在国内推广销售，该规划预计转移Hysolem先进封装类产品的80%、高性能类产品的50%（具体转移规模将视下游客户认证情况而定），预计于2026年12月31日前完成；针对没有技术和价格优势的基础类产品，计划逐步关停，不再生产销售，该规划预计于2026年12月31日前完成；针对其他业务，标的公司准备对韩国子公司的电子胶黏剂业务进行整合，转移到国内进行生产、销售，该类业务的整合预计于2026年6月30日前完成。未来，Hysolem的定位为标的公司的研发基地，配套一定的生产能力，并打造为标的公司开拓海外业务、开展国际前沿技术交流的对外交流窗口。

综上，2024 年 Hysolem 先进封装类产品销售的提升和成本管控能力的加强，推动当期经营业绩扭亏为盈，具备合理性。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

会计师针对上述问询执行如下核查程序：

- 1、查阅收购的股权转让协议及其补充协议、资产收购协议等；
- 2、查阅了企业会计准则，复核了标的公司对此次收购事项的会计处理，判断其是否符合《企业会计准则》的相关规定；
- 3、访谈了标的公司管理层，了解此次收购的背景；
- 4、访谈了韩国子公司管理层，了解其产能利用率相对较低以及报告期内产能、产量、销量下滑的原因以及2022年及2023年亏损，2024年扭亏为盈的原因；
- 5、取得报告期内韩国子公司产能情况，并与固定资产原值、成新率等进行对比分析；
- 6、获取韩国子公司处置、报废资产的审批表、销售合同等资料，核实报告期内韩国子公司机器设备处置和更换情况，并结合产能利用率分析报告期内韩国子公司固定资产的实际使用情况。访谈韩国子公司管理层，了解固定资产中是否存在符合《企业会计准则第8号—资产减值》中列示减值情形的事项，判断标的公司固定资产是否存在减值风险；
- 7、执行固定资产监盘程序，现场查看和问询固定资产状态，核查是否存在闲置或毁损的情况，并在盘点过程中向生产人员了解机器设备运行使用情况、是否存在固定资产减值情况；
- 8、查阅了企业会计准则，分析判断标的公司未对韩国子公司的长期股权投资计提跌价减值准备是否符合《企业会计准则》的相关规定；
- 9、取得韩国子公司各期财务报表，分析报告期内亏损和盈利情况，并结合准则的相关规定判断其是否存在减值；
- 10、取得韩国子公司报告期内收入成本表，分析报告期内销售产品结构的变化

和2022年及2023年亏损，2024年扭亏为盈的原因；

11、取得韩国子公司报告期内花名册，分析报告期内生产人员及人工成本的变动情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司收购韩国子公司时的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，合并报表层面未确认商誉的会计处理准确、合理；

2、报告期内标的公司的子公司较国内生产基地产能利用率相对较低主要是因为相关产品验证周期较长，短期回报难以覆盖前期投入所致；2024年1-10月产能利用率上升，报告期内产能、产量、销量下滑系固定投入控制、销售策略变化以及销售规模波动共同影响的结果，原因具备合理性；韩国子公司相关生产设备未出现减值迹象，不存在减值风险；

3、各期末母公司对Hysolem长期股权投资未出现《企业会计准则第8号——资产减值》中规定的减值迹象，因此未计提减值准备符合相关会计准则的归档，具有合理性；

4、Hysolem2022年及2023年亏损主要是因为下游订单不足，产能利用率较低所致。2024年扭亏为盈主要是先进封装类产品销售的提升和成本管控能力的加强，推动当期经营业绩扭亏为盈，具备合理性。

4、关于标的公司毛利率

根据重组报告书：（1）报告期内，标的公司的综合毛利率分别为 22.91%、24.14% 和 26.46%，其中先进封装类毛利率处于 46.22%至 54.88%之间；报告期内，基础类产品毛利率提升明显，毛利率分别为 9.83%、16.76%和 19.21%；（2）其他项目 2023 年毛利率为-21.69%；（3）标的公司的综合毛利率和可比公司平均水平不存在显著差异。

请公司披露：（1）先进封装类和基础类产品报告期内毛利率上升的原因，各类产品与同行业可比公司同类产品的比较情况；（2）母公司和子公司各产品的毛利率的情况并分析差异原因；（3）其他项目的具体内容，2023 年毛利率为负的原因及合理性。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、先进封装类和基础类产品报告期内毛利率上升的原因，各类产品与同行业可比公司同类产品的比较情况

报告期内，标的公司先进封装类、高性能类及基础类产品按公司主体划分销售情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	收入	毛利率	毛利贡献率	收入	毛利率	毛利贡献率	收入	毛利率	毛利贡献率
基础类：	11,991.67	19.73%	19.73%	11,100.69	16.76%	16.76%	10,753.82	9.83%	9.83%
母公司	11,747.81	21.17%	20.74%	10,887.94	18.88%	18.52%	10,204.88	11.21%	10.64%
韩国子公司	243.86	-49.86%	-1.01%	212.75	-91.79%	-1.76%	548.94	-15.91%	-0.81%
高性能类：	31,052.67	28.02%	28.02%	32,043.89	26.05%	26.05%	30,387.00	26.01%	26.01%
母公司	28,942.76	29.83%	27.80%	29,995.31	28.46%	26.64%	28,473.52	28.05%	26.28%
韩国子公司	2,109.91	3.28%	0.22%	2,048.58	-9.23%	-0.59%	1,913.48	-4.36%	-0.27%
先进封装类：	2,690.75	55.53%	55.53%	2,112.72	50.36%	50.36%	1,903.15	46.22%	46.22%
母公司	187.82	36.66%	2.56%	115.69	29.63%	1.62%	60.61	40.83%	1.30%

韩国子公司	2,502.93	56.94%	52.97%	1,997.03	51.56%	48.74%	1,842.54	46.40%	44.92%
-------	----------	--------	--------	----------	--------	--------	----------	--------	--------

注：马来公司自身没有生产能力，因此将母公司与马来公司毛利合并披露：毛利贡献率=收入占比*毛利率。

标的公司基础类产品毛利的提升主要来自于母公司，先进封装类的产品毛利提升主要来自于韩国子公司，具体分析如下：

（一）基础类产品毛利率提升分析

报告期内，母公司基础类产品单位售价及单位料工费如下

单位：吨、元/千克

项目	销量	单位售价	单位成本	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用
2024 年	5,324.22	22.06	17.39	11.14	2.98	3.27
2023 年	4,697.79	23.18	18.80	11.87	3.27	3.66
2022 年	4,543.71	22.46	19.94	12.99	3.50	3.45

注：马来公司无实际生产能力，因此将其收入成本归类至母公司披露。

报告期内，标的公司母公司基础类产品平均单位售价先小幅上升后小幅下降，整体保持稳定，毛利率提升主要来自于单位成本的下降：2023 年、2024 年，标的公司母公司各年基础类产品平均单位成本较前一年同比下降 6.76%、7.48%。主要得益于单位材料成本的下降，生产效率和产能利用率的提升：公司部分主要原材料市场价格持续下降，其中主要原材料环氧树脂近三年平均采购价格分别为 52.47 元/千克、47.99 元/千克、43.32 元/千克，呈现逐年下降趋势；销售规模和生产效率的提升使得产能利用率提升：2022 年以来，标的公司积极加强生产管理水平，提升生产效率，控制生产人员规模，报告期内，标的公司生产相关的平均员工人数分别为 295 人、280 人、273 人，呈现逐年下降趋势，单位直接人工亦随之下降，加之销量的逐年增长，产能利用率由 90.14%提升至 96.93%，进一步推动单位成本的下降。

综上，由于材料采购价格下降，生产效率和产能利用率提升等原因，2022 年以来基础类产品的毛利率稳步上升。

（二）高性能类产品毛利率波动分析

报告期内，标的公司高性能类产品毛利率水平呈现稳中有升的趋势，其中，2022 年-2023 年保持稳定，2024 年度小幅提升。从毛利贡献率的变化来看，2024 年高性能类产品毛利率水平的提升分别来自母公司和韩国子公司，具体分析如下：

报告期内，标的公司母公司高性能类产品单位售价及单位料工费如下：

单位：吨、元/千克

项目	销量	单位售价	单位成本	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用
2024 年	7,002.12	41.33	29.01	22.64	3.01	3.36
2023 年	6,693.57	44.81	32.06	25.08	3.30	3.68
2022 年	6,525.90	43.63	31.39	24.21	3.50	3.68

注：马来西亚子公司自身没有生产能力，因此与母公司合并披露。

报告期内，标的公司母公司高性能类产品单位售价和单位直接材料呈现上升后下降趋势，主要原因来自于产品结构的变化：2023 年度和 2024 年度，由于国内得克隆相关环保政策的发布，标的公司得克隆产品的销售水平于 2023 年大幅上升，又于 2024 年基本降至 0，销售波动明显，该类产品全部为高性能类产品；此外标的公司两款高性能类产品 GR510 和 GR710 整体销量提升明显，亦影响了母公司高性能类产品的单价和单位直接材料水平，具体情况如下：

单位：吨、元/千克

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	销量	单价	单位直接材料	销量	单价	单位直接材料	销量	单价	单位直接材料
含得克隆产品	12.14	61.23	44.25	509.67	70.67	43.00	352.86	60.88	40.43
不含得克隆产品：	6,989.98	41.30	22.60	6,183.90	42.68	23.60	6,173.04	42.65	23.28
GR510	1,404.27	49.19	31.01	1,252.44	51.01	32.83	929.73	52.12	35.79
GR710	517.36	47.05	26.96	288.58	47.82	28.79	58.64	48.56	29.81
其他	5,068.36	38.53	19.83	4,642.88	40.11	20.79	5,184.67	40.88	20.96

由上表可知，2023 年度相较 2022 年度，不含得克隆产品的高性能类产品，平均单价和单位直接材料水平基本保持稳定，高性能类产品整体平均单价和单位直接材料的上升主要来自单价及单位直接材料成本水平较高的含得克隆产品的销售大

幅增长。

报告期内不含得克隆产品单价和单位直接材料均呈现波动下降趋势,源自于主要原材料市场价格的下降(环氧树脂近三年平均采购价格分别为 52.47 元/千克、47.99 元/千克、43.32 元/千克),以及标的公司根据原材料采购价格及市场竞争情况相应做出的价格调整。其中,2023 年度单价和单位直接材料略有提升,主要系 GR510 和 GR710 两款产品的爆发式增长,这两款产品是高价高毛利产品,依靠标的公司出色的研发能力达到了替代市场上原进口材料的性能标准,在国产替代的行业背景下,陆续开拓了诸如山东晶导微、华天科技、长电科技、电通纬创、山东汉芯等优质客户,自 2023 年起呈现大幅增长趋势,产品结构性变动导致高性能类不含得克隆产品 2023 年单价和成本上升,但不含得克隆各类别产品单位直接材料均呈现下降趋势,与原材料市场情况相符,上述高毛利产品的起量及原材料市场价格的下降推动了毛利率上升。

母公司高性能产品单位直接人工和单位制造费用和基础类产品变动趋势一致,呈逐年下降趋势,亦推动了毛利率的增长,具体原因详见上文“(一)基础类产品毛利率提升分析”,亦推动了母公司高性能类产品毛利率的提升。

综上,产品结构的变动、原材料成本的下降以及生产效率的提升,推动母公司高性能毛利率亦呈现稳定和上升趋势。

韩国子公司 2024 年度高性能类产品的毛利率提升,主要得益于当年随着产能利用率和销售规模的提升,韩国子公司各类产品的毛利率均相较上一年度提升,具体参见本回复“10、关于标的公司韩国子公司”。

（三）先进封装类产品毛利率提升分析

报告期内,韩国子公司先进封装类单位成本及其料工费拆分如下

单位:吨、元/千克						
项目	销量	单位售价	单位成本	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用
2024 年	85.10	294.13	126.65	68.98	26.73	30.93

2023 年	64.64	308.93	149.65	74.52	36.29	38.84
2022 年	78.47	234.80	125.86	67.05	28.61	30.21

报告期内，韩国子公司先进封装类产品单价于 2023 年呈现较大幅度的增长，系 2023 年，韩国子公司主动调整经营策略，聚焦高毛利和高价格产品，先进封装类产品在不影响收入的情况下销量减少，但整体价格获得较大提升，抵消了规模减少带来的单位成本增加的负面影响，从而推动毛利率有一定提升。

同时产能利用率亦影响产品成本，报告期内韩国公司产能利用率分别为 52.50%、50.54%、67.19%，呈现先降后涨的趋势，其主要叠加了销售规模的及成本控制的变化：受限于前期固定成本的投入，先进封装类产品单位成本和销售规模紧密相关，随销售规模的提升，与生产规模相关的单位直接人工和单位制造费用呈现下降趋势，先进封装类产品销售规模因韩国子公司的聚焦策略呈现先降后涨趋势，而成本控制方面，报告期内，韩国子公司在母公司的指导下，逐步加强内部管理，控制员工规模，固定成本总体呈现下降趋势，上述具体情况详见本回复“问题 3、关于标的公司韩国子公司”，故产能利用率呈现轻微下降后大幅上升的趋势，单位成本的变化符合销售规模和产能利用率的变化。因此，在高毛利销售规模提升和成本控制的共同推动下，2024 年，韩国子公司先进封装类产品毛利率得以大幅提升。

标的公司先进封装类产品毛利的上升也得益于韩国子公司高毛利产品销量提升推动产品结构变动：如前文所述，Hysolem 主动调整经营策略，2023 年以来，主推高毛利产品并逐步打开销路，逐渐替代毛利率相对较低的产品。产品结构的变化亦是推动毛利率提升的主要因素。

综上，Hysolem 的经营策略的主动调整，使产能和销售资源聚焦于高毛利和高价格的产品之上，而先进封装类产品毛利率提升受销售规模、产能利用率以及产品结构共同推动。

（四）各类产品与同行业可比公司同类产品的比较情况

报告期内，衡所华威综合毛利率与同行业公司的比较情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
康强电子	11.98%	12.85%	15.75%
德邦科技	27.55%	29.19%	30.29%
上海新阳	39.29%	35.16%	31.35%
唯特偶	17.71%	21.15%	18.00%
飞凯材料	35.06%	34.46%	38.92%
华海诚科	25.63%	26.88%	27.01%
平均	26.21%	26.61%	26.89%
衡所华威	26.89%	24.14%	22.91%

2024 年度，标的公司和可比公司毛利率平均水平不存在明显差异。2022 年度和 2023 年度衡所华威毛利率较低系受韩国子公司低毛利率拖累影响。

华海诚科与衡所华威主营业务以及主要产品基本一致，与衡所华威存在相同或相似的产品分类，两家公司毛利率按照产品类别对比情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	衡所华威	华海诚科	衡所华威	华海诚科	衡所华威	华海诚科
先进封装类	55.53%	43.30%	39.31%	45.51%	35.79%	55.55%
高性能类	28.02%	31.71%	25.24%	33.23%	25.66%	31.30%
基础类	19.73%	18.95%	16.62%	17.79%	9.83%	19.66%

报告期内，华海诚科先进封装类产品尚未形成规模，毛利率存在较大波动，不存在参考意义。

高性能类和基础类产品中，除 2024 年度的基础类产品以外，华海诚科毛利率水平基本高于衡所华威，系双方产品结构和销售模式差异以及衡所华威受韩国子公司拖累所致：相较于华海诚科，衡所华威存在经销模式，其报告期内不同销售模式毛利率分别为：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
直销						

先进封装类	55.69%	3.20%	50.95%	2.28%	46.46%	2.00%
高性能类	29.84%	12.68%	27.12%	10.73%	28.09%	12.57%
基础类	21.99%	4.48%	19.33%	3.38%	13.42%	2.38%
经销						
先进封装类	48.77%	0.07%	36.02%	0.07%	37.83%	0.05%
高性能类	24.98%	6.35%	24.69%	7.72%	22.41%	5.79%
基础类	11.80%	0.69%	10.35%	0.73%	1.02%	0.07%

标的公司经销模式毛利率明显低于直销模式，主要系经销模式下，标的公司以相对较低的价格换取经销商的市场开发与调研、产品推广、培训与咨询、维护市场形象等服务。直销模式下，标的公司和华海诚科毛利率水平更为相近。

报告期内，标的公司直销模式下高性能类毛利率低于华海诚科，系受韩国子公司低毛利的拖累影响，随着韩国子公司相关产品毛利率的提升，标的公司高性能类毛利率逐步回升至华海诚科相近水平，标的公司母公司直销模式高性能类产品毛利率分别为 31.31%、31.78%和 33.07%，和华海诚科高性能类毛利率不存在明显差异。

2022 年度，标的公司直销模式基础类产品毛利率低于华海诚科，而 2023 年度、2024 年度则高于华海诚科，主要系相较于华海诚科，标的公司一直以来主打高性能类等高端产品，放弃了以部分基础类产品为代表的低端市场，将资源聚焦于能产生高毛利、高价值的产品和客户，主动的市场筛选导致标的公司基础类产品毛利率一般高于华海诚科；而 2022 年原材料树脂价格出现大幅上涨，单价较低的基础类产品受原材料价格影响巨大，相较于标的公司，华海诚科具备更为优秀的供应链管控能力，其积极应对原材料市场变化，引入了新的树脂供应商，稳定了原材料采购价格，故当年度基础类产品毛利率高于标的公司，因此两家公司在基础类产品结构上存在差异，总的来说标的公司基础类产品单价和单位直接材料均高于华海诚科，具体情况如下：

单位：元/千克

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------	---------

	衡所华威	华海诚科	衡所华威	华海诚科	衡所华威	华海诚科
单价	22.18	19.83	23.27	19.28	23.04	19.57
单位直接材料	11.21	9.63	11.94	9.92	13.14	11.22

综上，2024 年标的公司综合毛利率和同行业平均水平不存在明显差异，各类产品和华海诚科毛利率有一定差异，系受双方各类产品规模和结构、销售模式、标的公司韩国子公司经营情况以及上游原材料供应等的影响。

二、母公司和子公司各产品的毛利率的情况并分析差异原因

报告期内，母子公司各产品毛利情况如下：

产品大类	母公司毛利率	韩国公司毛利率
2024 年度		
基础类	21.17%	-49.86%
高性能类	29.83%	3.28%
先进封装类	36.66%	56.94%
其他	14.51%	-9.39%
2023 年度		
基础类	18.88%	-91.79%
高性能类	28.46%	-9.23%
先进封装类	29.63%	51.56%
其他	32.90%	-35.43%
2022 年度		
基础类	11.21%	-64.34%
高性能类	28.05%	-13.52%
先进封装类	40.84%	53.84%
其他	42.53%	-0.57%

注：马来公司自身没有生产能力，因此将母公司与马来公司毛利合并披露。

报告期内，韩国子公司与母公司毛利率差异较大，其中：先进封装类产品，韩国子公司毛利率高于母公司；高性能类产品和基础类产品，韩国子公司毛利率低于母公司。

韩国子公司整体人力成本、固定资产投入（租金、机器设备折旧）、能源成本均显著高于国内，且由于报告期内产能利用不饱和，因此单位平均人力成本、单位固定资产投入和单位能源成本均高于国内水平，单位平均人力成本是国内母公司的三倍左右、单位固定资产投入和单位能源成本是国内的十倍左右。因此，韩国子公司各类产品毛利率均受限于高成本的制约。

先进封装类系韩国公司核心产品，且主营的系列产品销售价格较高且相对稳定，相较于母公司产品具备先进性和稀缺性，因此价格显著高于母公司产品；母公司先进封装类产品尚未形成大规模批量供应，随着市场拓展的深入和产品逐步成熟量产，毛利率受前期规模提升、市场拓展等因素存在波动，具体情况如下：

单位：吨、元/千克

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	销量	单价	单位成本	销量	单价	单位成本	销量	单价	单位成本
韩国子公司	85.10	294.13	126.65	64.64	308.93	149.65	78.47	234.80	125.86
母公司	22.10	84.99	53.83	13.79	83.92	59.06	7.46	81.30	48.10

由上表可知，韩国子公司先进封装类产品单价显著高于母公司，抵消了高人力成本和高制造费用的负面影响，推动韩国子公司先进封装类产品毛利率高于母公司。

高性能类产品和基础类产品，母公司毛利率高于韩国子公司。由于这两类产品单价均显著低于先进封装类产品，韩国子公司受限于自身高昂的生产成本，在缺少价格优势的情况下，毛利率均低于母公司，具体情况如下：

单位：吨、元/千克

产品	项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		母公司	韩国子公司	母公司	韩国子公司	母公司	韩国子公司
高性能	销量	7,002.12	199.72	6,693.57	181.00	6,525.90	188.24
	单价	41.33	105.64	44.81	113.18	43.63	101.65
	直接材料占比	54.77%	38.74%	55.97%	38.71%	55.48%	40.22%
	直接人工占比	7.27%	28.53%	7.36%	35.99%	8.03%	33.35%

	制造费用占比	8.13%	29.45%	8.21%	34.53%	8.44%	30.78%
基础类	销量	5,324.22	83.34	4,697.79	71.84	4,543.71	124.63
	单价	22.06	29.26	23.18	29.61	22.46	44.04
	直接材料占比	50.50%	52.34%	51.19%	57.03%	57.85%	42.17%
	直接人工占比	13.52%	42.77%	14.13%	64.17%	15.60%	35.09%
	制造费用占比	14.81%	54.75%	15.80%	70.60%	15.35%	38.65%

综上，韩国子公司相较国内母公司承担高昂数倍的生产成本，在有显著价格优势的情形下，先进封装类产品毛利率高于国内母公司，在相较于高昂成本无明显价格优势的情形下，高性能类产品和基础类产品毛利率均低于国内母公司。

三、其他项目的具体内容，2023年毛利率为负的原因及合理性

其他项目主要为电子胶黏剂，报告期内，该业务销售情况如下：

报告期	销售收入 (万元)	销量 (吨)	单价 (元/千克)	毛利率
2024 年度	497.18	3.25	1,527.94	-6.44%
2023 年度	500.98	8.08	619.65	-35.37%
2022 年度	627.09	15.24	411.49	0.99%

该类产品毛利率的波动受韩国子公司经营策略的影响，由于 2022 年度该业务毛利水平较低且管理层判断短期内难以得到改善提升，故于 2023 年开始主动缩减业务规模，聚焦于高价格产品。2023 年度，由于销售规模的大幅锐减，固定成本难以在短时间内降低，导致毛利率水平相比 2022 年度大幅下降。2024 年韩国子公司经营策略的调整获得市场的正向反馈，高价产品销售获得较大提升，销售规模进一步降低的同时，产品单价提升明显，销售收入保持稳定，同时受益于韩国子公司于报告期内缩减生产规模提升生产效率的策略，2024 年毛利率得到较大改善。

鉴于该类业务毛利表现不佳，且韩国地区固定投入、人力成本较高，标的公司准备对 Hysolem 的液态塑封料和电子胶黏剂业务进行整合，转移到国内进行生产、销售，从而优化产能配置，提高产品毛利，以减少对公司的损失。该类业务的整合预计于 2026 年上半年完成。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师执行如下核查程序：

- 1、查阅标的公司的收入成本明细表，访谈标的公司的财务人员，了解报告期内的各类产品单位成本构成及其变动原因；
- 2、查询原材料大宗商品的采购价格，分析成本的波动情况；
- 3、获取标的公司采购明细表，分析标的公司原材料采购变动趋势，分析单位变动成本与原材料采购价格的匹配性；
- 4、查阅标的公司收入成本表，分析产品销售结构、各类产品销售价格及单位成本变动对产品毛利率的影响，分析毛利率变动的原因；
- 5、取得公司报告期内花名册，分析报告期内生产人员及人工成本的变动情况；
- 6、查阅同行业可比公司相关公告，获取其相关产品毛利率数据，与标的公司产品的毛利率进行对比，分析差异原因及合理性；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、先进封装类、高性能类和基础类产品在报告期内毛利率变动具有合理性，2024年度标的公司综合毛利率与同行业可比公司综合毛利率，以及同类产品毛利率不存在明显差异；
- 2、韩国子公司的毛利率水平与母公司差异主要受韩国子公司产品特点、高昂生产成本的影响，该原因导致子公司毛利率与母公司存在较大差异合理；
- 3、2023年主营业务-其他毛利为负，系韩国公司产能利用率不足、人工成本较高导致，该毛利符合韩国公司实际经营情况。

5、关于标的公司应收账款

根据重组报告书：（1）报告期各期末，标的公司应收账款账面价值分别为12,093.21万元、13,045.38万元、15,132.18万元，2024年10月末应收账款增幅大于收入增幅；（2）报告期各期末，标的公司应收账款余额主要在1年以内，账龄较短，按账龄组合计提坏账；（3）应收账款前五大客户中，深圳市创睿达科技、深圳市盛元半导体、烟台芯锐盛电子材料不是标的公司前五大客户。

请公司在重组报告书中补充披露：应收账款的期后回款情况。

请公司披露：（1）2024年10月末应收账款增幅大于收入增幅的原因，标的公司对客户的信用期是否发生变化；（2）坏账准备的计提比例与同行业可比公司的比较情况；（3）上述三家客户不是前五大客户但处于应收账款前五大客户的原因，期后的回款情况，是否存在回收风险。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、2024年10月末应收账款增幅大于收入增幅的原因，标的公司对客户的信用期是否发生变化

（一）2024年10月末应收账款增幅大于收入增幅的原因

2023年以来，标的公司应收账款和收入情况如下：

单位：万元

分类	2024 年度	2024 年 1-10 月	2023 年度
营业收入	46,781.44	39,006.55	46,051.80
营业收入增幅	1.58%	1.64%	3.28%
应收账款余额	15,830.15	16,048.79	13,736.40
应收账款余额增幅	15.24%	16.83%	7.86%

注：2024年和2024年1-10月增幅均是相较于2023年数据，2024年1-10月营业收入增幅以年化计算。

相比 2023 年末情况，标的公司 2024 年 10 月末及年末的应收账款增幅大于收入增幅，原因如下：

标的公司应收账款回款首先受收入结构变化的影响，总的来说，直销模式相较于经销模式的账期更长，内销相较于外销的账期更长。报告期内，标的公司账期更长的直销和内销均呈现上升趋势，推动应收账款余额增幅高于收入；其次应收账款回款受个别客户的回款能力和回款意愿影响，2024 年，存在因原材料环保政策因素影响以及自身还款情况变化的特定客户，导致期末应收账款余额提升明显，具体分析如下：

1、收入结构的变化

报告期内，标的公司各类别收入金额与占比如下：

单位：万元

分类	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	38,514.88	82.35%	33,083.65	71.84%	30,803.83	69.08%
外销	8,266.56	17.65%	12,968.15	28.16%	13,786.53	30.92%
合计	46,781.44	100.00%	46,051.80	100.00%	44,590.36	100.00%
直销	32,298.84	69.03%	28,575.27	62.05%	30,193.79	67.71%
经销	14,482.60	30.97%	17,476.53	37.95%	14,396.57	32.29%
合计	46,781.44	100.00%	46,051.80	100.00%	44,590.36	100.00%

2023 年度、2024 年 1-10 月和 2024 年度，标的公司各类别销售应收账款周转率如下：

单位：次

分类	2024 年度	2024 年 1-10 月	2023 年度
内销	3.35	3.29	3.35
外销其他	4.91	5.57	4.65
外销-GMV	0.40	0.38	2.60

合计	3.16	3.14	3.48
直销	3.41	3.43	3.33
经销-其他	4.31	4.19	4.36
经销-GMV	0.40	0.38	2.60
经销-烟台芯锐盛	1.83	1.89	2.37
合计	3.16	3.14	3.48

注：2024 年 1-10 月指标已做年化处理。

由上表可知，剔除受原材料环保政策因素影响的境外经销商客户 GMV，以及回款情况较差的境内经销商客户烟台芯锐盛，标的公司内销和外销、直销和经销的应收账款周转均呈现平稳或略有好转的趋势，且外销和经销回款分别优于内销和直销。因此标的公司 2024 年以来内销和直销占比有所提高，推动应收账款整体增幅超过营业收入。

2、两家特定客户的具体分析

2024 年 1-10 月及 2024 年度，GMV 和烟台芯锐盛两家客户销售收入和应收账款占比分别为：

客户名称	2024 年度		2024 年 1-10 月	
	收入占比	应收账款余额占比	收入占比	应收账款余额占比
GMV	1.48%	8.27%	1.51%	9.35%
烟台芯锐盛	2.51%	5.49%	2.52%	5.21%
合计	3.99%	13.76%	4.03%	14.56%

两家客户均存在应收账款余额占比显著高于销售收入占比的情况：GMV 受得克隆相关政策的较大影响，下游相关订单受到较大冲击。2023 年度，GMV 采购的得克隆相关产品占销售收入比例为 73.24%，得克隆相关产品占 GMV 销售的比例较高，对其影响较大。2024 年，GMV 得克隆相关产品的销售业务基本停滞，处于产品结构调整中，受经营环境所限，GMV 对标的公司的回款曾经历暂缓又逐步恢复。目前，GMV 仍处于正常经营状态，且随着标的公司推出相关替代产品，与 GMV 业务合作逐步回暖并持续平稳发展，目前标的公司仍在积极与 GMV 开展业务合作，帮助其应对

相关政策的影响并多次展开款项催收工作，GMV 应收账款正逐步收回；根据烟台芯锐盛提供的《关于应付账款的说明函》：烟台芯锐盛 2024 年因自身经营需求，回款周期放缓，但其不存在经营异常或恶化的情况，标的公司积极与烟台芯锐盛保持沟通，在保证双方业务正常持续的同时，加强应收账款款项的催收，保证了相关款项的及时回收。

截至 2025 年 6 月 30 日，GMV 和烟台芯锐盛最近两年的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	期末应收账款	期后回款金额	回款比例
2024 年 12 月 31 日			
GMV Materials Incorporated	1,309.67	659.82	50.38%
烟台芯锐盛电子材料有限公司	868.83	798.68	91.93%
合计	2,178.50	1,458.50	66.95%
2024 年 10 月 31 日			
GMV Materials Incorporated	1,501.31	969.57	64.58%
烟台芯锐盛电子材料有限公司	835.86	835.86	100.00%
合计	2,337.17	1,805.43	77.25%
2023 年 12 月 31 日			
GMV Materials Incorporated	2,167.68	2,167.68	100.00%
烟台芯锐盛电子材料有限公司	414.90	414.90	100.00%
合计	2,582.58	2,582.58	100.00%

在标的公司的积极推动下，期后逐步回收上述客户应收账款，预计不存在重大回收风险。

（二）标的公司对客户的信用期未发生重大变化

根据衡所华威与主要客户的销售合同，结合访谈衡所华威财务人员、实地走访主要客户等核查程序，报告期内，衡所华威主要客户的信用政策未发生变化，报告

期内历年前十大客户及项目现场走访的重要客户信用政策及变动情况如下：

客户名称	客户类型	最新信用政策	是否变化
客户 59	经销	发货次月 1 日起 60 天	否
客户 60	经销	发货次月 1 日起 60 天	否
客户 56	直销	收到发票起 60 天	否
客户 61	直销	开具发票起 100 天	否
客户 55	直销	发票入账日起 90 天	否
客户 62	直销	开票当月末起 60 天	否
客户 63	直销	开具发票起 60 天	否
客户 64	经销	月结 60 天	否
客户 65	直销	月结 60 天	否
客户 11	经销	发货次月 1 日起 60 天	否
客户 66	经销	发货次月 1 日起 90 天	否
客户 1	经销	开票当月末起 60 天	否
客户 67	直销	月结 90 天	否
客户 8	直销	开票起 60 天	否
客户 68	直销	月结 75 天	否
客户 69	直销	开票后 45 天	否
客户 61	直销	开票后 100 天	否
客户 70	直销	月结 90 天	否
客户 71	直销	月结 90 天	否
客户 57	直销	月结 90 天	否
客户 72	直销	开票后 30 天	否
客户 73	直销	月结 90 天	否
客户 13	直销	收货后 45 天	否

报告期内，以上客户销售收入占营业收入比例分别为 65.85%、67.25%、62.75%。

综上，报告期内，衡所华威应收账款余额持续增长，且增幅高于营业收入增幅，主要受以下因素影响：内销收入及直销收入占比逐年提高，此类客户账期相对较长，应收账款周转率低于外销和经销，销售收入结构性调整推升应收账款余额增幅高于

销售收入；GMV 和烟台芯锐盛两家客户回款较慢系受行业政策和自身经营情况影响，拖累了标的公司整体回款水平，但标的公司积极与相关客户对接保证了相关款项的回收，报告期内，标的公司主要客户的信用政策保持稳定，未出现为促进销售而主动放宽信用政策的情形。

二、坏账准备的计提比例与同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备账龄分析法计提比例的比较情况如下：

账龄	账龄分析法计提比例						
	康强电子	德邦科技	上海新阳	唯特偶	飞凯材料	华海诚科	衡所华威
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	25.00%	25.70%	25.70%
2-3 年	20.00%	20.00%	30.00%	30.00%	50.00%	60.93%	60.93%
3-4 年	50.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4-5 年	50.00%	50.00%	80.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：衡所华威与华海诚科均采用迁徙率法计提应收账款坏账比例，即按照当年度上市公司各账龄段应收账款迁徙率作为两家公司的坏账计提比例。

由上表可见，公司应收账款的坏账计提比例高于同行业可比公司平均水平，与华海诚科保持一致，坏账准备计提充分、谨慎。

三、上述三家客户不是前五大客户但处于应收账款前五大客户的原因，期后的回款情况，是否存在回收风险

报告期内，上述三家客户处于应收账款前五大与当年度前五大客户情况如下：

单位：万元

期间	收入排名	客户名称	期末应收账款
2024 年	1	上海正弋贸易有限公司	841.18
	2	道尔化成	758.34
	3	华润集团	764.06
	4	安世半导体	1,040.64

	5	华天集团	778.87
	10	烟台芯锐盛电子材料有限公司	868.83
2023 年	1	上海正弋贸易有限公司	732.29
	2	道尔化成	849.19
	3	GMV Materials Incorporated	2,167.68
	4	安世半导体	799.76
	5	华润集团	531.91
	7	深圳市创睿达科技有限公司	790.14
2022 年	1	道尔化成	907.46
	2	上海正弋贸易有限公司	827.21
	3	安世半导体	1,586.50
	4	华润集团	445.42
	5	AVX	580.06
	12	深圳市盛元半导体有限公司	557.35

报告期内，虽然上述三家客户不是标的公司前五大客户，但其销售金额占比较高，基本为标的公司前十大客户。

烟台芯锐盛 2024 年度应收账款余额较大原因详见本题“一、2024 年 10 月末应收账款增幅大于收入增幅的原因，标的公司对客户的信用期是否发生变化”。

深圳创睿达 2023 年度应收账款余额较高原因：深圳创睿达为标的公司 2023 年度第七大客户，应收账款为第五大，同时 2023 年度第四季度深圳创睿达收入占全年度收入的 31.15%，为该季度销售收入第五大客户，进而 2023 年底应收账款余额进入前五名。

深圳盛元 2022 年度应收账款余额较高的原因：深圳盛元 2022 年度第四季度收入占其全年度收入的 35.27%，为该季度销售收入第七大客户，应收账款余额超越当季度第四大客户华润集团和第六大客户山东晶导微，系华润集团收入以其韩国孙公司 STATS CHIP-PAC 为主，标的公司自该公司销售收入占华润集团整体销售收入的 50%以上，且该客户信用期短于深圳盛元（信用期信息详见本题“一、2024 年 10

月末应收账款增幅大于收入增幅的原因,标的公司对客户的信用期是否发生变化”)故在双方销售收入差距不大的情况下,深圳盛元应收账款余额超过华润集团,山东晶导微客户关系维护良好,报告期内应收账款回款严格按照双方约定信用期执行,深圳盛元于 2022 年存在超期 1-2 个月的情形,双方实际执行信用期相近,在销售收入相近的情况下,深圳盛元应收账款余额略高于山东晶导微。

截至 2025 年 6 月 30 日,上述三家客户 2024 年底应收账款期后回款情况如下:

单位: 万元

客户名称	期末应收账款	期后回款金额	回款比例
深圳市创睿达科技有限公司	618.93	618.93	100.00%
深圳市盛元半导体有限公司	647.23	647.23	100.00%
烟台芯锐盛电子材料有限公司	868.83	798.68	91.93%

截至 2025 年 6 月 30 日,深圳市创睿达科技有限公司和深圳市盛元半导体有限公司期末应收账款已全额收回,烟台芯锐盛电子材料有限公司期后回款金额 798.68 万元,回款比例 91.93%,已实现大部分款项回收。综上,上述三家客户期后回款比例较高,不存在重大回收风险。

四、补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况分析”之“(一)资产结构及其变化分析”之“1、流动资产状况分析”之“(4)应收账款”中补充披露如下: “

⑤应收账款期后回款情况

2023、2024 年末,衡所华威应收账款期后回款情况如下:

单位: 万元

项目	期末应收账款	期后回款金额	回款比例
2024 年 12 月 31 日	15,830.15	14,356.25	90.69%
2023 年 12 月 31 日	13,736.40	13,597.77	98.99%

注: 期后回款金额为截至 2025 年 6 月 30 日数据。

截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司最近两年期末应收账款期后回款比例分别为 99.33%和 90.69%，应收账款回款情况良好。”

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解、测试并评价公司与销售与收款相关的内部控制的设计及执行的有效性；
- 2、访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况；
- 3、获取客户报告期各期末应收账款余额明细表，查验期后回款情况；核查期末应收账款主要客户的余额构成，结合收入确认时点检查账龄划分是否准确，检查不同客户类别预期信用损失率计算过程，根据公司会计政策对信用风险损失进行测算；
- 4、获取报告期应收账款发生额明细表，抽样查验销售回款，并分析回款方式是否发生变化，是否与合同约定一致；
- 5、选取样本对对应收账款余额及收入金额实施实施函证，确认收入金额的应收账款是否真实准确；
- 6、选取客户进行现场或视频访谈，确认收入金额应收余额的准确性，业务的真实性，获取相关客户的《关于应付账款的说明函》；
- 7、查阅同行业上市公司坏账准备计提比例，结合标的公司历史坏账发生情况进行对比分析，检查坏账准备是否计提充分；
- 8、与标的公司管理层访谈应收账款与前五大客户差异原因。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

2、公司应收账款坏账准备政策计提符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认与计量》的规定和客户资信情况，坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司基本保持一致，坏账准备计提充足、合理。

3、报告期各期末主要应收账款方与前五大客户存在一定差异，主要系受客户回款时间及销售业务发生时点影响，差异原因具备合理性；主要应收账款方期后回款情况良好。

6、关于募集配套资金

根据重组报告书：（1）本次交易募集配套资金 8 亿元；（2）其中 4.11 亿元用于芯片级封装材料产线改造、车规级和先进封装材料产线新建以及研发中心升级等；（3）其中 3.2 亿元用于支付本次交易的现金对价；（4）其中 6,866.90 万元用于补充标的公司流动资金及支付中介机构费用。

请公司披露：（1）结合上市公司、标的公司目前各产线产品技术水平、厂房及设备成新率、行业技术发展趋势等说明芯片级封装材料生产线集成化技术改造的必要性和可行性；（2）结合车规级和先进封装材料的市场竞争格局、行业发展趋势、上市公司和标的公司产能利用率和产销率等，说明车规级和先进封装材料新增产能的消化措施，募投项目回报周期和收益率测算的谨慎性；（3）结合上市公司超募资金使用情况，上市公司和标的公司账面资金、盈利情况以及资金需求等，说明配套募集资金和补流的必要性和合理性。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合上市公司、标的公司目前各产线产品技术水平、厂房及设备成新率、行业技术发展趋势等说明芯片级封装材料生产线集成化技术改造的必要性和可行性

（一）上市公司、标的公司目前各产线产品技术水平和行业技术发展趋势

1、上市公司、标的公司目前各产线产品技术水平

截至本回复出具日，上市公司和标的公司现有各产线产品技术水平列示如下：

（1）上市公司

产线名称	产品技术水平	产线技术水平	升级改造需求
------	--------	--------	--------

产线名称	产品技术水平	产线技术水平	升级改造需求
01 线	生产高性能类和先进封装类产品，具有良好的可靠性和翘曲性能，优异的连续成模性和粘结性等特点国内领先。	自动化程度较高、加料稳定性和一致性较高、自动化清理永磁磁选技术确保磁性金属含量低	后混合工序和设备需升级改造
02 线	生产基础类产品，操作性优良，电性能优良		设备工艺精度和杂质（如铁等）控制需进行升级改造
03 线	生产基础和高性能类产品，具有优异的电性能、反包填充性控制和连续成模性，粘接性处于国际领先水平；		
04 线	生产高性能类产品，具有低应力、低吸水率、高粘接力、高可靠性和较好的连续成模性和电性能，处于国内领先水平。	自动化程度较高，优良的防尘系统有效降低产品杂质，加料稳定性和一致性较高，自动化清理永磁磁选技术有效降低金属含量，自动化金属筛选去除大颗粒金属	低铁控制工艺需升级改造，同时根据客户需求进行升级
05 线	生产基础类产品具有优异的可靠性、电性能、操作性/填充性，连续成模性能处于国内领先水平。		

(2) 标的公司

产线名称	产品技术水平	产线技术水平	升级改造需求
F、I、H	生产基础类产品，采用特种助剂改性技术，可有效提升应用端操作性、连续成模性和电性能等，产品综合性能国内领先	采用特种耐磨材质设备和配件，较同类产品导电杂质显著减少	配料系统，加料系统的自动化升级改造以及矢量加料机的导入，其中 F 线还需进行磁选机的升级改造
C、E、J、K、M、	生产高性能产品，采用细填料分散技术，有效消除原料团聚结块问题，提升应用端注塑性能和可靠性，产品综合性能国际领先	采用非金属管道、多种磁选（电磁、永磁），显著减少金属大颗粒含量	C 线需升级磁选，导入自动清理永磁选和电磁选；E 线需对配料系统，加料系统进行自动化升级改造；J 线需升级自动混合作业，同时更新设备；K、M 线需升级自动磁选清理系统；
D	生产先进封装产品，采用特种骨架树脂和应力改性技术方案，翘曲性能优异，可靠性能达到国际先进水平	采用低温生产技术，有效避免粉碎后物料结团结块，有效提升注塑性能指标保持率和打饼效率	需升级为 1 条 T5 线，生产中高端产品，增加智能检测和自动化设备

产线名称	产品技术水平	产线技术水平	升级改造需求
B	生产高性能和先进封装产品，采用高熔点低粘度树脂和潜伏性催化技术方案，有效提升应用端操作窗口和冲丝性能，成功实现同类产品全面国产化替代	采用电加热和真空辅助型挤出机，有效提高料温、降低熔体中挥发性气体含量，提升物料分散性和 EMC 固化后致密性	耐磨件及磁选系统需进行升级改造，导入自动清理永磁选，自动清理电磁选

2、行业技术发展趋势

芯片级封装材料行业技术发展以高性能化与先进封装需求为核心驱动力。芯片封装材料行业向着高性能与高精度等方向发展，具体如下：

高性能与多功能化：在散热性能方面，随着功耗增加，芯片对散热材料要求更高。如金刚石、氮化铝等高导热材料应用增多，用于制作散热器、均热片等。热界面材料（TIM）也在不断改进，以更好地填充芯片与散热部件间的空隙，提高导热效率。在电气性能方面，封装材料需满足高速信号传输需求，低介电常数、低介电损耗的材料成为主流，如聚酰亚胺（PI）、液晶聚合物（LCP）等，可减少信号传输过程中的损耗和延迟。在机械性能方面，为适应芯片小型化、高集成度趋势，封装材料需具备更好的柔韧性、抗冲击性和抗疲劳性。如柔性基板材料在保持高柔性和透明性的同时，降低热膨胀系数、提高热导率和热稳定性。

高精度与小型化：为实现高密度封装，封装材料的微细间距不断缩小。如锡膏、焊球材料的球形度、均匀性要求更高，以满足细间距工艺（<90 μm）需求。同时，基板、封装胶等材料向超薄方向发展，以减小封装体积，提高空间利用率。如柔性有机基板采用热膨胀系数低且平整度较高的 PI 薄膜作为介质层，多采用卷对卷带式加工实现大批量生产。

智能化与定制化：一方面，具有智能感知、自修复等功能的封装材料逐渐出现。如智能热界面材料可根据芯片温度变化自动调节导热性能；自修复封装胶在受到损伤后能自动修复，提高封装的可靠性和寿命。另一方面，针对不同芯片应用需求，提供定制化封装材料解决方案。如针对 AI 芯片、高性能计算芯片等，开发具有特

定性能的封装材料，以满足其高功耗、高散热、高密度等要求。

工艺适配性与国产化：封装材料需与先进封装工艺如倒装芯片、2.5D/3D 封装、Chiplet 等高度适配。如在凸点制造中，锡膏、电镀液等材料需满足高精度、高良率的要求。目前，国内企业加大研发投入，提升封装材料的国产化率。在有机基板、封装树脂、导电胶等关键材料领域取得显著进步，逐步打破国外垄断。

从以上公司各产线产品技术水平和行业技术发展趋势对比来看，为保持市场竞争力，公司产品产线需在自动化生产、智能检测、工艺精度和新材料适应性等方面进行提升。本次募投项目“芯片级封装材料生产线集成化技术改造”有助于公司提升产品工艺与良率，提高技术优势，具有必要性。

(二) 上市公司、标的公司厂房及设备成新率

截至 2025 年 4 月 30 日，上市公司和标的公司房屋建筑物的成新率如下：

单位：万元

项目	上市公司	标的公司
房屋建筑物原值	15,546.68	7,286.55
房屋建筑物账面净值	13,698.08	3,749.44
成新率	88.11%	51.46%

上市公司和标的公司固定资产中的主要生产设备成新率情况如下：

(1) 上市公司

设备名称	设备原值（万元）	设备净值（万元）	成新率
打饼机	1,587.82	560.95	35.33%
冷冻/冷却系统	1,028.07	591.32	57.52%
原料/成品物流系统	765.35	434.66	56.79%
挤出机	504.16	168.68	33.46%
球磨机	410.41	314.61	76.66%
搅拌机	378.7	198.83	52.50%
混合机	372.77	218.45	58.60%

混合料仓	263.27	169.23	64.28%
合计	5,310.55	2,656.73	50.03%

(2) 标的公司

设备名称	设备原值（万元）	设备净值（万元）	成新率
打饼机	6,639.95	734.37	11.06%
挤出机	3,993.83	443.01	11.09%
高速搅拌机	675.93	213.68	31.61%
粉碎机	417.64	92.66	22.19%
混合机	270.18	111.31	41.20%
球磨机	109.45	57.10	52.18%
合计	12,106.97	1,652.13	13.65%

由上表，上市公司和标的公司主要生产设备整体成新率不高，部分设备由于购置年限较长，型号相对较老，数字化、智能化程度较低，虽然当前仍可以满足基本使用要求，但未来如上市公司和标的公司计划改善产品结构，提升先进封装类产品占比，现有生产设备较为老旧的劣势将进一步凸显。同时，考虑到标的公司报告期末产能利用率、产销率均高于 90%，生产设备基本处于满负荷运转状态，对设备的磨损、消耗较大，亟需进行技术升级改造。

芯片级封装材料生产线集成化技术改造项目拟通过对标的公司一部厂区挤出系统、矢量加料系统、空调系统、粉碎系统等生产线和配套生产设备升级，以及通过 MES 系统管理，AGV 系统自动物料运输，提升产线生产能力、产品质量、性能可靠性，尤其是对现有产线进行的数字化、智能化改造，可以实时、准确监测生产数据，及时发现并纠正生产偏差，确保产品质量的稳定性和一致性，为持续改进产品提供有力支持。因此，本项目具备实施的必要性。

此外，公司深耕封装材料行业多年，具有丰富的业务经验和先进的管理制度，优质的客户资源和良好的市场口碑也为本项目的实施提供了重要保障。在本项目产品下游市场汽车电子行业具有广阔的市场前景，为芯片级封装产品提供了良好的市场基础。因此，本项目具备实施的可行性。

二、结合车规级和先进封装材料的市场竞争格局、行业发展趋势、上市公司和标的公司产能利用率和产销率等，说明车规级和先进封装材料新增产能的消化措施，募投项目回报周期和收益率测算的谨慎性

（一）车规级和先进封装材料产品市场情况和发展趋势

1、车规级产品市场情况和发展趋势

车规级芯片环氧塑封料是一种专门用于汽车芯片封装的高性能材料，主要用于保护芯片免受机械冲击、高温、高湿、振动等恶劣环境的影响。这种材料需具有高玻璃化转变温度、良好的电气绝缘性能和抗电弧能力，来满足新能源汽车元件在高电压和恶劣环境下的使用要求，是汽车电子系统中不可或缺的核心组件。

近年来，随着新能源汽车和智能汽车的快速发展，车规芯片封装材料产业迎来了前所未有的发展机遇。随着新能源汽车和智能汽车的普及，车规芯片的需求持续攀升。根据市场研究机构 Omdia 的预测，2025 年全球车规级芯片市场需求将达到 804 亿美元，显示出巨大的市场潜力和增长空间。这一增长主要得益于汽车智能化、网联化、电动化的加速发展，以及对高性能、高可靠性和低功耗芯片的持续需求。在中国，受益于新能源汽车的快速发展和汽车智能化水平的提升，车规级芯片市场规模也在不断扩大。根据智研咨询帆布的数据，2023 年中国汽车电子芯片行业市场规模约为 820.80 亿元。车规芯片的高可靠性（耐高温、抗振动、长寿命）要求推动先进封装技术（如 SiP、3D 封装）渗透率提升，直接拉动高性能封装材料需求，如环氧塑封料、陶瓷基板、引线框架等。

为了实现小型化和轻量化，封装材料行业需要不断研发新型轻质、高强度的封装材料，并优化封装结构和工艺。例如，采用先进的封装技术，如 3D 封装、系统级封装（SiP）等，可以在保证性能的同时实现封装体积的小型化。同时，通过采用新型轻质材料，如碳纤维复合材料、铝合金等，可以进一步降低封装材料的重量。此外，随着新能源汽车市场的不断扩大，对汽车电子系统的小型化和轻量化要求也在不断提高。封装材料行业需要紧跟市场趋势，不断推出更加先进、高效的封装材

料和解决方案，以满足新能源汽车对高性能、高可靠性和小型化的需求。

2、先进封装材料产品市场情况和发展趋势

近年来，我国半导体封装材料产业发展有了较大突破，但整体与外资厂商仍存在一定的差距。其中，日本、韩国厂商在中高端产品占有较大份额；国内厂商主要以满足内需为主，出口量较小，大部分仍集中在分立器件和中小规模集成电路封装用的环氧塑封料领域。根据《中国半导体环氧塑封料产业调研报告》，目前国产环氧塑封料（包含台资厂商）市场占比约为 30%左右，而高端环氧塑封料产品基本被国外品牌产品垄断。

国内外环氧塑封料在我国市场上的竞争对比情况如下表所示：

环氧塑封料产品应用类型	封装技术类型	国外品牌产品	国内品牌产品
DO/DIP/SMX/桥块	传统封装	已基本退出	主导地位
TO	传统封装	基本相当	基本相当
SOT/SOP/SOD	传统封装	主导地位，在高电压应用等细分领域较为领先	近年来发展迅速，在常规应用领域基本已经可替代外资品牌产品
QFN、BGA	先进封装	垄断地位	少量销售
MUF/FOWLP	先进封装	垄断地位	尚处于布局阶段

资料来源：《中国半导体环氧塑封料产业调研报告》

随着国内半导体封装厂商在全球的综合竞争力持续增强，中高端半导体封装材料仍主要依靠外资厂商的状况已严重滞后于市场发展需要。因此，加快中高端半导体封装材料国产化已迫在眉睫。

（二）上市公司和标的公司产能利用率和产销率

报告期内，上市公司和标的公司主要产品环氧塑封料的产能利用率和产销率情况列示如下：

主体	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上市公司	产能利用率	92.79%	84.81%	80.56%

	产销率	96.01%	98.18%	100.98%
标的公司	产能利用率	95.58%	90.64%	87.78%
	产销率	98.90%	89.01%	85.70%

注：上表产能系综合考虑产线设备配置、工时、人力等因素得出。产能利用率=产量÷实际产能，产销率=销量÷产量。

由上表可知，本次交易的募投项目实施主体标的公司的产能利用率和产销率在报告期末均高于 90%，生产设备基本处于满负荷运转状态，设备损耗较大，技术升级改造的需求较高。

（三）车规级和先进封装材料的新增产能消化措施

车规级芯片封装材料智能化生产线建设项目预计为标的公司新增年产能 6,000 吨的生产能力，先进封装用塑封料智能生产线建设项目预计为标的公司新增年产能 4,047 吨的生产能力。在仅考虑上述新增产能数据的情况下，标的公司在新增产能前后的产能及产能利用率情况如下：

单位：吨

项目	新增产能前	新增产能后
产能	13,574.70	23,621.70
产量	12,974.52	12,974.52
产能利用率	95.58%	54.93%

针对上述新增产能，上市公司和标的公司拟采用以下措施进行消化：

1、聚焦高增长领域：在车规级半导体领域，公司优先切入新能源汽车（如 IGBT、SiC 模块封装），公司是国内唯一的车规级半导体模块封装材料批量出货的企业，产品已经通过国内头部新能源汽车电控模块设计企业客户 35 的批量考核并获得首批订单；在智能功率模块 IPM 方面，公司为国内 IPM 封装材料的第一大供应商，业务规模亦随着主要客户客户 77 等市场份额的提高而快速增长；同时，公司已向客户 95、客户 82、客户 37、客户 96 等头部企业小批量供货。在高速增长的电驱马达铁芯（转子）赛道，公司已向客户 48、客户 91、客户 97、客户 49、客户 22 等客户批量供货；在先进封装领域，公司瞄准 HBM、AI 芯片、5G 通信等领域的需求，

产品已小批量通过客户 98、客户 99、客户 100 等客户的测试，待批量供货。随着前述高增长领域产品的放量，标的公司新增产能将得到有效消化。

2、差异化竞争：产品方面，相较于同类竞品，公司着力实现在低翘曲、高可靠性、连续作业性、高导热（ $\geq 3\text{W/mK}$ ）等性能上的突破；公司成功开发 GR700 系列产品成功应用于客户 56 TQFP 产品封装替代进口，开发 GR900 产品应用于 QFN 产品封装帮助头部客户 H 实现了材料国产化，同时，通过定制化配方调整（适配客户封装工艺）和快速响应服务（24 小时技术支持）增强客户粘性，保证产能消化。

3、针对性突破客户群：针对头部客户，公司与客户 84 及客户 105、客户 103 签订长期供应协议，提供“产能保供+价格锁定”方案，获取长期稳定订单。对于中小客户，采取推出定制化产品，提供具有竞争力的品质和价格的策略，扩大中小客户群体。在进口替代方面，针对客户的需求痛点（如交期长、价格高等）定向攻关，扩大国产替代客户规模。

4、阶梯式产能爬坡与供应链降本：在产能方面，优先投产三条车规级产线，聚焦国内新能源汽车电控模块、电机转子塑封料市场，实现 80%的产能利用率目标。在此基础上，投产先进封装产线，同步通过国际认证，切入存储芯片等先进封装市场。在产能爬坡阶段，通过与主要供应商签订长期协议，锁定主要原材料价格，降低成本，同时利用现有衡所华威马来西亚及韩国子公司布局，降低国际客户物流成本。

上述产能消化措施对应的客户及预计销量列示如下：

客户名称	产品类别	销量（吨/年）
客户 75	车规级、先进封装	2,200.00
客户 76	车规级	1,000.00
客户 77	车规级	852.00
客户 43	车规级	600.00
客户 44	车规级	600.00
客户 35	车规级、先进封装	500.00

客户 78	车规级、先进封装	440.00
客户 5	车规级	300.00
客户 49	车规级	300.00
客户 79	车规级	300.00
客户 85	先进封装	240.00
客户 63	车规级	240.00
客户 86	先进封装	120.00
客户 80	车规级	120.00
客户 81	先进封装	120.00
客户 61	车规级	100.00
客户 56	先进封装	100.00
客户 82	车规级	100.00
合计		8,232.00

在上述产能消化措施实施后，根据标的公司以销定产的经营模式，假设新增产能后的产销率与新增产能前 2024 年的 98.90%保持一致，则标的公司预计产能、产量和销量等情况列示如下：

单位：吨

项目	产能/产量/销量
产能	23,621.70
产量	20,831.63
销量	21,063.33
产能利用率	88.19%
产销率	98.90%

综上，标的公司本次募集资金投资项目新增产能具有良好的消化措施，能够有效消化。

（四）募投项目回报周期和收益率测算的谨慎性

根据车规级芯片封装材料智能化生产线建设项目、先进封装用塑封料智能生产线建设项目的可信性研究报告及相关测算底表，前述项目的回报周期和主要收益率

指标如下：

项目名称	建设期	运营期平均毛利率	内部收益率(税后)	静态回收期(税后)
车规级芯片封装材料智能化生产线建设项目	3 年	25.28%	15.91%	7.32 年
先进封装用塑封料智能生产线建设项目	4 年	32.14%	17.20%	8.13 年

经复核上述测算的过程和重要参数。建设期方面，上述项目的建设期充分考虑了相关产品因其应用领域较为高端，验证周期较长的特点，具有谨慎性和合理性。

达产后的业绩预测方面，新产品平均售价符合历史销售情况和未来销售预期，各项成本构成和占比符合历史数据趋势，新建/装修厂房部分充分考虑了折旧、预备费等各项税费的影响，具有谨慎性。

3、新建/装修厂房部分充分考虑了折旧、预备费等各项税费

对于新建/装修厂房部分，公司在进行募投项目收益测算时已按照现有会计政策和制度进行了充分测算，在计算收益时充分考虑了折旧、预备费等各项税费。

综上，公司本次募投项目回报周期和收益率测算具有谨慎性。

三、结合上市公司超募资金使用情况，上市公司和标的公司账面资金、盈利情况以及资金需求等，说明配套募集资金和补流的必要性和合理性

1、上市公司超募资金使用情况

上市公司首次公开发行募集资金净额为 63,293.82 万元，其中超募资金总额为 30,291.51 万元。截至 2025 年 4 月 30 日，公司超募资金已使用 30,176.12 万元，系 2024 年 11 月经董事会审议使用超募资金对外投资收购衡所华威电子有限公司 30%股权，超募资金余额为 115.37 万元。综上，上市公司超募资金已基本使用完毕。

2、上市公司和标的公司账面资金、盈利情况以及资金需求

为综合考虑本次交易后上市公司及标的公司的账面资金、盈利情况、日常经营中的资金需求等因素，采用《备考审计报告》中上市公司重组完成后的财务数据进

行测算，未来三年内（2025 年-2027 年），上市公司整体资金缺口为 90,352.01 万元，本次配套募集资金和补充流动资金与未来资金需求相匹配，融资必要、规模合理。具体测算过程如下：

单位：万元

项目		计算公式	金额
账面资金	货币资金余额	①	40,437.85
	信用证保证金等受限类货币资金	②	264.49
	可自由支配资金	③=①-②	40,173.36
盈利情况	未来三年预计自身经营新增现金流净额	④	13,124.07
资金需求	最低现金保有量	⑤	42,145.79
	未来大额支出计划	⑥	87,394.74
	未来三年新增营运资金需求	⑦	6,846.24
	未来三年预计现金分红所需资金	⑧	7,262.67
	总体资金需求合计	⑨=⑤+⑥+⑦+⑧	143,649.44
总体资金缺口		⑩=⑨-③-④	90,352.01

①账面资金

本次交易完成后，上市公司 2024 年 12 月 31 日货币资金余额为 10,337.85 万元，其中受限货币资金 264.49 万元。此外，公司期末大额存单金额为 25,100.00 万元，其他理财产品金额为 5,000.00 万元。公司实际货币资金余额为 40,437.85 万元，可供自由支配的货币资金余额为 40,173.36 万元。

②盈利情况

依据上市公司 2022 年度至 2024 年度主要财务数据预测交易后上市公司未来三年经营新增的现金流净额，具体如下：

i、基本假设

上市公司 2022 年至 2024 年经营活动产生的现金流量净额均值为 1,551.17 万

元，营业总收入均值为 31,110.89 万元，对应比例为 0.05:1，假设 2025 年至 2027 年上市公司当年度经营活动产生的现金流量净额/当年度营业总收入比值与该比例保持一致；上市公司 2022 年度-2024 年度营业总收入复合增长率为 4.58%，假设交易后上市公司营业收入仍保持该增长率，以上市公司 2024 年度备考营业收入金额作为营业收入预测的基准值。

ii、具体测算过程

经测算，上市公司 2025 年至 2027 年经营活动现金流量净额为 13,124.07 万元，具体预测情况如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
2025 年-2027 年营业收入合计值	①	262,481.48
经营活动产生的现金流量净额均值/营业总收入均值	②	0.05
2025 年-2027 年经营活动现金流量净额	③=①×②	13,124.07

注：该数据仅为测算总体资金缺口所用，不代表上市公司及标的公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测，下同。

③资金需求

i、最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金，最低现金保有量=年付现成本总额/货币资金周转次数。其中，货币资金周转次数（即“现金周转率”）主要受净营业周期（即“现金周转期”）影响，净营业周期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司现金需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据上市公司 2024 年度备考财务数据测算，在当前运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 42,145.79 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
最低现金保有量	①=②÷③	42,145.79
2024 年度付现成本总额	②=④+⑤-⑥	71,406.65
2024 年度营业成本	④	59,469.58
2024 年度期间费用总额	⑤	16,237.51
2024 年度非付现成本总额	⑥	4,300.44
货币资金周转次数（现金周转率）	③=360÷⑦	1.69
现金周转期（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	212.48
存货周转期（天）	⑧	96.60
应收款项周转期（天）	⑨	194.37
应付款项周转期（天）	⑩	78.49

注 1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

注 3：存货周转期=360×平均存货账面余额/营业成本；

注 4：应收款项周转期=360×（平均应收账款账面余额+平均合同资产账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均预付款项账面余额）/营业收入；

注 5：应付款项周转期=360×（平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额+平均预收款项账面余额）/营业成本。

ii、未来大额资本性支出计划

a、募投项目建设支出

上市公司本次募投项目为芯片级封装材料生产线集成化技术改造项目、车规级芯片封装材料智能化生产线建设项目、先进封装用塑封料智能生产线建设项目和研发中心升级项目等四个项目，项目工程动态投资总额约 41,133.10 万元。

b、其他重点项目建设支出

根据《备考审计报告》，交易后上市公司截至 2024 年 12 月 31 日重要在建工程项目后续待投入金额合计约 960.64 万元，具体情况如下：

单位：万元

工程名称	预算数	工程累计投入占预算比例	待投入金额
------	-----	-------------	-------

车间（DE 线）厂房升级项目	1,500.00	68.00%	480.00
研发中心扩建项目	700.00	52.80%	330.40
智改数转和信息化升级	400.00	62.44%	150.24
微电子封装材料项目	4,342.50	100.00%	-
合计	6,942.50	-	960.64

c、本次交易现金对价

本次交易中，上市公司将以支付现金的方式支付对价合计 32,000.00 万元。

d、偿还借款

根据备考审计报告，本次交易后，上市公司在 2025 年至 2027 年需偿还的借款金额为 13,301.00 万元。

根据上述测算，未来三年（2025 年-2027 年）上市公司大额资本性支出至少合计约 87,394.74 万元。

iii、未来三年新增营运资金需求

a、营运资金需求测算方法

根据销售百分比法测算公司流动资金缺口，具体流动资金缺口测算方法如下：
 预测期经营性流动资产=应收账款+应收票据+应收款项融资+合同资产+预付账款+存货；
 预测期经营性流动负债=应付账款+应付票据+预收账款+合同负债；
 预测期营运资金占用=预测期经营性流动资产-预测期经营性流动负债；
 预测期营运资金缺口=预测期营运资金占用-预测期初营运资金占用。

b、基本假设

上市公司以 2024 年为预测的基期，2025-2027 年为预测期，以 2024 年度备考营业收入金额作为营业收入预测的基准值；假设上市公司经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入比率与 2023 年末的比率保持一致，且未来保持不变；2022 年至 2024 年，上市公司营业收入复合增长率 4.58%，假设交易后上市公司营业收入仍保持该增长率。

c、具体测算过程

根据以上假设，上市公司 2025 年-2027 年预计营业收入分别为 83,606.31 万元、87,435.37 万元和 91,439.80 万元（该预计收入仅用于测算资金需求，不构成盈利预测）。在其他经营要素不变的情况下，按照销售百分比法测算截至 2027 年末的营运资金缺口。

经测算，上市公司未来三年新增营运资金需求为 6,846.24 万元。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	公式	2024 年度 /2024 年末 (备考数)	占营业 收入比 例	2025 年度 /2025 年 末	2026 年度 /2026 年 末	2027 年度 /2027 年 末
营业收入	A	79,944.93	100.00%	83,606.31	87,435.37	91,439.80
应收票据	B	11,648.00	14.57%	12,181.46	12,739.36	13,322.81
应收账款	C	28,388.64	35.51%	29,688.80	31,048.51	32,470.50
应收款项 融资	D	4,152.16	5.19%	4,342.32	4,541.20	4,749.18
预付款项	E	206.29	0.26%	215.74	225.62	235.95
合同资产	F	-	-	-	-	-
存货	G	15,882.68	19.87%	16,610.09	17,370.81	18,166.37
经营性流 动资产合 计	H=B+C+D +E+F+G	60,277.77	75.40%	63,038.42	65,925.50	68,944.80
应付票据	I	-	-	-	-	-
应付账款	J	12,608.07	15.77%	13,185.50	13,789.38	14,420.92
预收款项	K	-	-	-	-	-
合同负债	L	55.24	0.07%	57.77	60.42	63.18
经营性流 动负债合 计	M=I+J+K+L	12,663.31	15.84%	13,243.27	13,849.80	14,484.10
流动资金 占用额	N=H-M	47,614.46	59.56%	49,795.14	52,075.70	54,460.70
当年新增流动资金需求				2,180.68	2,280.55	2,385.00
2025 年之 2027 年新增流动资金缺口				6,846.24		

iv、未来三年预计现金分红所需资金

上市公司于 2023 年上市，2023 年至 2024 年每年现金分红金额平均值为 2,420.89 万元，假设上市公司 2025 年至 2027 年现金分红金额保持一致水平，上市公司未来三年预计现金分红所需资金金额合计为 7,262.67 万元。上市公司未来三年预计分红金额仅为方案示意，不构成对未来分红的预测或承诺。

综上所述，上市公司超募资金已基本使用完毕，未来三年尚存 90,352.01 万元资金缺口，本次配套募集资金金额和用途列示如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟投入募集资金金额
1	支付本次交易的现金对价	32,000.00
2	芯片级封装材料生产线集成化技术改造项目	8,810.10
3	车规级芯片封装材料智能化生产线建设项目	10,509.77
4	先进封装用塑封料智能生产线建设项目	16,524.38
5	研发中心升级项目	5,288.85
6	补充标的公司流动资金	4,951.90
7	支付中介机构费用	1,915.00
合 计		80,000.00

由上表可知，公司本次配套募集资金总额不超过公司资金缺口，用途均符合相关法律规定且为实际生产经营所需，补充流动资金系最低现金保有量和营运资金需求较大，符合公司谨慎的财务管理策略、有利于公司资产负债率的稳定，降低生产经营规模扩张带来的经营风险。综上，上市公司本次配套募集资金具备必要性、融资规模和补充流动资金具备合理性。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅本次募投项目可研报告，了解本次募投项目的资金需求与可行性；

2、检索环氧塑封料行业相关研究报告，了解行业市场竞争格局、发展前景与技术发展趋势；

3、查阅上市公司和标的公司固定资产明细表，了解厂房及设备成新率情况；

4、查阅上市公司和标的公司产能资料和产销量数据；

5、访谈上市公司和标的公司销售负责人，了解相关产能消化措施。

6、查阅上市公司年报和募集资金存放与使用报告，了解上市公司超募资金使用情况；

7、查阅上市公司和标的公司在建工程等未来资金需求情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、上市公司和标的公司的产线工艺和厂房设备具有升级改造的需求，芯片级封装材料生产线集成化技术改造的募投项目具有实施的可行性与必要性；

2、车规级和先进封装材料的市场竞争较为激烈，国产替代需求较大，上市公司和标的公司的产能利用率和产销率较高，车规级和先进封装材料新增产能能够得到消化，募投项目回报周期和收益率测算具有谨慎性；

3、上市公司超募资金已基本使用完毕，综合考虑交易后的资金需求，本次重组配套募集资金和补流具有必要性和合理性。

专此说明，请予审核。

(此页无正文)



中国注册会计师: 周磊 周磊

中国注册会计师: 李成 锐李成印

报告日期: 2025年8月15日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

出资人 余强、高峰

出资额 贰仟壹佰陆拾万元整

成立日期 2013年12月19日

主要经营场所

浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

经营范围

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

仅供中汇会专「202519579号报告使用

登记机关



2025年03月25日



会计师事务所 执业证书

名称：中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：高峰
主任会计师：高峰
经营场所：杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室
组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：33000014
批准执业文号：浙财会〔2013〕54号
批准执业日期：1999年12月28日设立，2013年12月4日改制



说明

证书序号：0019879

- 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》。



发证机关：

2024 年 12 月 3 日

中华人民共和国财政部制



姓 名 周磊
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1981-01-27
Date of birth
工作单位 中汇会计师事务所（特殊普通合
伙）江苏分所
Working unit
身份证号码 320302198101272815
Identity card No.

证书编号: 330000144876
No. of Certificate
批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2015 年 08 月 31 日
Date of Issuance



周磊(330000144876)
您已通过2017年年检
江苏省注册会计师协会



周磊(330000144876)
您已通过2016年年检
江苏省注册会计师协会



周磊(330000144876)
您已通过2021年年检
江苏省注册会计师协会



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.



周磊(330000144876)
您已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会



周磊(330000144876)
您已通过2020年年检
江苏省注册会计师协会



年 月 日



姓名	李成锐
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1993-09-07
Date of birth	
工作单位	中汇会计师事务所(特殊普
Working unit	通合伙)江苏分所
身份证号码	342422199309070535
Identity card No.	



李成锐(330000140373)
您已通过2021年年检
江苏省注册会计师协会

证书编号: 330000140373

证书编号:
No. of Certificate

江苏省注册会计师协会

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 12 30
Date of Issuance: 's 'm 'd

年 月 日
' ' '