



关于江苏科麦特科技发展股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

主办券商



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

二零二六年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 12 月 24 日出具的《关于江苏科麦特科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》(以下简称“问询函”)已收悉。江苏科麦特科技发展股份有限公司(以下简称“科麦特科”或“公司”)、国泰海通证券股份有限公司(以下简称“主办券商”或“国泰海通”)、江苏世纪同仁律师事务所(以下简称“世纪同仁”或“律师”)和中汇会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“中汇”或“会计师”)等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实,现对问询函回复如下,请予以审核。如无特别说明,本问询函回复使用的简称或名词释义与《江苏科麦特科技发展股份有限公司公开转让说明书(申报稿)》(以下简称“公开转让说明书”)一致。

本问询回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体(加粗)
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修改、补充	楷体(加粗)

本问询回复中若出现部分表格合计数与表格中单项数据加总数在尾数上有差异的情形,除特别说明外,均系四舍五入原因造成。

目录

目录.....	2
问题 1.历史沿革合法合规性	3
问题 2.业绩增长合理性及大客户合作稳定性	37
问题 3.关于实际控制人认定准确性	104
问题 4.成本归集准确性及毛利率增长合理性	115
问题 5.新增大额在建工程真实性及与产能匹配性	164
问题 6.股权激励股份支付费用计提准确性	190
问题 7.其他问题	202
其他说明事项	232

问题 1. 历史沿革合法合规性

根据申请文件：（1）有限公司阶段，公司进行了 6 次股权转让、7 次增资，2025 年 8 月有限公司改制为股份公司的同时增加了注册资本；股份公司阶段，公司完成了 1 次增资和 1 次股权转让；公司存在相近期间增资及股权转让价格差异较大的情形，历史沿革中存在多次 0 对价股权转让和 1 次定向减资。（2）公司现有股东中，有多个员工持股平台和私募基金股东，部分机构类股东入股时签署了对赌等特殊投资条款。

请公司：（1）补充披露历次增资及转让行为涉及的出资款或转让款认缴和实缴情况，相近期间增资及转让价格差异较大的，请补充说明价格合理性，是否（曾）存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。（2）补充说明 0 对价转让和定向减资的具体情况，是否已按照《公司法》《公司章程》等履行必要的程序，历史沿革中出资、转让及减资行为涉及的税收事项是否已完成税收缴纳并符合税收合法规范的要求。（3）补充说明公司员工持股平台是否符合《证券法》等相关法律法规规定不予穿透计算股东人数的要求，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。（4）补充说明公司非私募类机构股东的具体情况，是否涉及关联方及潜在关联方，相关股东的资金来源是否涉及公司资金或对外募集资金；补充说明公司外资股东情况，是否已履行必要的审批备案程序。（5）补充说明公司股东是否存在以非自有资金认购公司股份的情形，如存在，请说明具体资金来源情况，结合资金流转、股东权利行使等情况说明是否存在可能影响公司股权明晰的情形。（6）按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《挂牌指引 1 号》）1-8 对赌等特殊投资条款的要求，梳理并补充披露历史沿革中签署情况、修订情况，对于已经履行的，说明履行情况对公司治理、持续经营的影响；对于解除的，结合协议签署情况、股东确认情况说明是否真实解除；对于目前仍有效的，逐条说明是否存在《挂牌指引 1 号》规定的禁止性条款，并按要求进行重大事项提示。

请主办券商、律师核查上述事项，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权

代持未披露的情形，是否存在利益输送问题。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事（如有）、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

一、补充披露历次增资及转让行为涉及的出资款或转让款认缴和实缴情况，相近期间增资及转让价格差异较大的，请补充说明价格合理性，是否（曾）存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排

（一）补充披露历次增资及转让行为涉及的出资款或转让款认缴和实缴情况

公司已于公开转让说明书“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”补充披露历次增资及股权变动的股权转让款、增资款的认缴和实缴情况，具体如下：

“3、历次增资及股权变动的股权转让款、增资款的认缴和实缴情况

公司历次增资及股权变动的股权转让款、增资款的认缴和实缴情况如下表所示：

单位：万元

序号	事项	增资方/转让方	受让方	认缴出资额	实缴出资额
1	2005年12月，公司设立	张丽娟	-	80.00	80.00
		虞家桢	-	20.00	20.00
2	2009年5月，第一次增资	张丽娟	-	320.00	320.00
		虞家桢	-	80.00	80.00
3	2011年5月，第一次股权转让	虞家桢	虞荣泉	虞家桢将其持有的20%股权（对应认缴资本100万元，实缴资本100万元）以0元的价格转让给其父亲虞荣泉	
4	2013年6月，第二次股权转让	虞荣泉	虞家桢	虞荣泉将其持有的20%股权（对应认缴资本100万元，实缴资本100万元）以0元的价格转让给虞家桢	

序号	事项	增资方/转让方	受让方	认缴出资额	实缴出资额
5	2013年6月，第二次增资	张丽娟	-	800.00	未实缴，后续已减资800万元
		虞家桢	-	200.00	200.00
6	2015年9月，第三次股权转让	张丽娟	虞家桢	张丽娟将其持有的20%股权（对应认缴资本300万元，实缴资本0万元）以0元的价格转让给虞家桢	
7	2015年9月，第三次增资	虞家桢	-	1,500.00	后续已实缴注册资本275万元，并减少注册资本1,225.00万元
8	2016年5月，第四次股权转让	张丽娟	虞家桢	张丽娟将其持有的16.67%股权（对应认缴资本500万元，实缴资本0万元）以0元的价格转让给虞家桢	
9	2016年6月，第四次增资	无锡骏合	-	25.00	25.00
10	2016年7月，第一次减资并实缴	虞家桢	-	-2,025.00	275.00（注）
11	2018年5月，第五次增资	苏州盛璟创新创业投资企业（有限合伙）	-	36.67	36.67
		储开强	-	66.67	66.67
12	2023年3月，第五次股权转让	苏州盛璟创新创业投资企业（有限合伙）	无锡钧创	苏州盛璟创新创业投资企业（有限合伙）将其持有的3.32%股权（认缴资本36.67万元，实缴资本36.67万元）以749.37万元的价格转让给无锡钧创	
		储开强	无锡钧创	储开强将其持有的6.04%股权（认缴资本66.67万元、实缴资本66.67万元）以1,357.89万元的价格转让给无锡钧创	
13	2023年8月，第六次增资	无锡骏合	-	11.29	11.29
		无锡骏博	-	14.11	14.11
14	2023年12月，第六次股权转让	张丽娟	孔令文	张丽娟将其持有的2.00%股权（认缴资本22.57万元，实缴资本22.57万元）以400.00万元的价格转让给孔令文	
15	2024年2月，第七次增资	无锡太湖湾知识产权股权投资基金（有限合伙）	-	30.39	30.39
		无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）	-	1.09	1.09
		钱海啸	-	10.85	10.85
		杨婷	-	2.17	2.17
		无锡国联产业协同投资中心（有限合伙）	-	21.71	21.71
		无锡金易弘达咨询服务合	-	0.17	0.17

序号	事项	增资方/转让方	受让方	认缴出资额	实缴出资额
		合伙企业（有限合伙）			
16	2025年8月， 股改后第一次增资	宁波红土工投璟钰股权投资合伙企业（有限合伙）	-	57.14	57.14
		深圳市创新资本投资有限公司	-	14.29	14.29
		无锡骏合	-	141.67	141.67
		无锡骏晟	-	23.45	23.45
17	2025年8月， 股改后第一次股权转让	张丽娟	虞家桢	张丽娟将其持有的16.32%股权（对应注册资本854.73万元，实缴资本854.73万元）以人民币0元转让给虞家桢	
		虞家桢	周立琴	虞家桢将其持有的15.39%股权（对应注册资本805.72万元，实缴资本805.72万元）以人民币0元转让给周立琴	
		张丽娟	宁波红土工投璟钰股权投资合伙企业（有限合伙）	张丽娟将其持有的0.61%股权（对应注册资本31.75万元，实缴资本31.75万元）以800万元转让给宁波红土工投璟钰股权投资合伙企业（有限合伙）	
		张丽娟	南通宝升创业投资合伙企业（有限合伙）	张丽娟将其持有的0.76%股权（对应注册资本39.68万元，实缴资本39.68万元）以1,000.00万元转让给南通宝升创业投资合伙企业（有限合伙）	
		张丽娟	无锡国旭交通投资管理中心（有限合伙）	张丽娟将其持有的0.61%股权（对应注册资本31.75万元，实缴资本31.75万元）以800万元转让给无锡国旭交通投资管理中心（有限合伙）	
		张丽娟	无锡鼎祺融汇投资合伙企业（有限合伙）	张丽娟将其持有的0.61%股权（对应注册资本31.75万元，实缴资本31.75万元）以800万元转让给无锡鼎祺融汇投资合伙企业（有限合伙）	
		张丽娟	深圳市创新资本投资有限公司	张丽娟将其持有的0.15%股权（对应注册资本7.94万元，实缴资本7.94万元）以200万元转让给深圳市创新资本投资有限公司	

注：2016年7月，公司注册资本从3,025.00万元减少2,025.00万元至1,000.00万元，由虞家桢减少认缴注册资本2,025.00万元，剩余1,000.00万元注册资本由虞家桢实缴资本275.00万元。”

（二）相近期间增资及转让价格差异较大的，请补充说明价格合理性

公司历次增资及股权转让价格的具体情况如下：

序号	事项	具体内容	增资/转让价格	差异原因
1	2009年5月，第一次增资	注册资本由100万元增加至500万元，分别由张丽娟出资320万元，虞家桢出资80万元	1元/注册资本	-
2	2011年5月，第一次股权转让	虞家桢将其所持有的20%股权(对应认缴资本100万元，实缴资本100万元)以0元的价格转让给其父亲虞荣泉	0元转让	-
3	2013年6月，第二次股权转让	虞荣泉将其所持有的20%股权(对应认缴资本100万元，实缴资本100万元)以0元的价格转让给虞家桢	0元转让	-
4	2013年6月，第二次增资	注册资本由500万元增加至1,500万元，分别由张丽娟认缴出资800万元(未实缴)，虞家桢认缴出资200万元并实缴出资200万元	1元/注册资本	-
5	2015年9月，第三次股权转让	张丽娟将其所持有的20%股权(对应认缴资本300万元，实缴资本0万元)以0元的价格转让给虞家桢	0元转让	-
6	2015年9月，第三次增资	注册资本由1,500万元增加至3,000万元，增加注册资本1,500万元，由虞家桢出资1,500.00万元(后续已实缴注册资本275万元，并减少注册资本1,225万元)	1元/注册资本	-
7	2016年5月，第四次股权转让	张丽娟将其所持有的16.67%股权(对应认缴资本500万元，实缴资本0万元)以0元的价格转让给虞家桢	0元转让	直系亲属间股权0对价转让
8	2016年6月，第四次增资	增加注册资本25.00万元，由新股东无锡骏合出资122.2万元	4.89元/注册资本	员工股权激励，价格系综合考虑未来发展前景并结合公司净资产与员工协商后确定
9	2016年7月，第一次减资并实缴	公司注册资本由原来的3,025万元减少至1,000万元，并实缴275万元	-	-
10	2018年5月，第五次增资	注册资本由1,000.00万元增加至1,103.33万元，分别由苏州盛璟创新创业投资企业(有限合伙)出资36.67万元，价格为550万元；由储开强出资66.67万元，价格为1,000万元	15元/注册资本	-
11	2023年3月，第五次股权转让	储开强将其实缴的6.04%股权(注册资本66.67万元，实缴资本66.67万元)以1,357.89万元的价格、苏州盛璟创新创业投资企业(有限合伙)将其实缴的3.32%股权(注册资本36.67万元，实缴资本36.67万元)以749.37万元的价格转让给无锡钧创	20.44元/注册资本	据入股时签订的协议，如果在2022年12月31日没有实现合格上市，则投资人有权要求实际控制人对投资人所持的股份进行赎回，回购价格按本金加计利息(单

序号	事项	具体内容	增资/转让价格	差异原因
				利投资回报率 8%) 计算
12	2023 年 8 月, 第六次增资	注册资本由 1,103.33 万元增加至 1,128.73 万元, 增加注册资本 25.40 万元, 分别由无锡骏合出资 11.29 万元, 价格为 200 万; 由无锡骏博出资 14.11 万元, 价格为 150 万	17.72 元/ 注册资本	2023 年 8 月第六次增资和 2023 年 12 月第六次股权转让系公司实施股权激励, 股权激励价格为 17.72 元/ 股系综合考虑公司未来发展并结合公司估值协商确定
13	2023 年 12 月, 第六次股权转让	张丽娟将其所持有的 2.00% 股权 (认缴资本 22.57 万元, 实缴资本 22.57 万元) 以 400.00 万元的价格转让给孔令文	17.72 元/ 注册资本	
14	2024 年 2 月, 第七次增资	科麦特有限注册资本由 1,128.7297 万元增加至 1,195.1077 万元; 其中, 太湖湾知产出资 1,400.00 万认缴 30.3889 万元注册资本, 无锡点石出资 50.00 万元认缴 1.0853 万元注册资本, 钱海啸出资 500.00 万元认缴 10.8532 万元注册资本, 协同基金出资 1,000.00 万元认缴 21.7063 万元注册资本, 金易弘达出资 8.00 万认缴 0.1737 万元注册资本, 杨婷出资 100.00 万元认缴 2.1706 万元注册资本。	46.07 元/ 注册资本	系外部投资者根据公司未来发展情况和公司整体估值与公司协商后确定
15	2025 年 8 月, 股改后第一次增资	宁波璟钰出资 1,600.00 万元认缴注册资本 57.14 万元; 深创投出资 400.00 万元认缴注册资本 14.29 万元; 增资价格为 28.00 元/股;	28 元/股	公司通过增资形式引入宁波璟钰等外部投资者, 增资价格系经公司与外部投资者根据市场环境及公司盈利情况协商确定
		员工持股平台无锡骏晟根据《江苏科麦特科技发展股份有限公司员工股权激励计划 (2025 年) 》的约定, 以人民币 258 万元认缴注册资本 23.46 万元, 增资价格为 11.00 元/股;	11 元/股	系综合考虑公司未来发展并结合公司估值协商确定
		员工持股平台无锡骏合根据《江苏科麦特科技发展有限公司员工股权激励计划 (2023 年) 》的约定, 以人民币 600 万元认缴注册资本 141.67 万元, 增资价格为 4.24 元/股。	4.24 元/ 股	2023 年 6 月, 公司通过员工持股平台无锡骏合向公司副总经理谢磊授予股票期权, 根据当时的股权激励协议的约定, 期权行权购买价格为 17.72 元每股, 由于股改时公司按照净资产折股股本从 1195.1077 万股变更为 5,000.00 万股, 本次期权行权的购买价格相应调整为

序号	事项	具体内容	增资/转让价格	差异原因
				4.24 元/股
16	2025 年 8 月，股改后第一次股权转让	张丽娟将其持有的公司 854.73 万股股份以人民币 0 万元转让给虞家桢，虞家桢将其持有的公司 805.7236 万股股份以人民币 0 万元转让给周立琴；前述股权转让为家庭内部股权转让。	0 元/股	直系亲属间股权 0 对价转让
		张丽娟将其持有的公司 31.75 万股股份转让给宁波璟钰，将其持有的公司 39.68 万股股份转让给南通宝升，将其持有的公司 31.75 万股股份转让给无锡国旭，将其持有的公司 31.75 万股股份转让给无锡鼎祺，将其持有的公司 7.94 万股股份转让给深创投，转让价格为 25.20 元每股。	25.20 元/股	在同期增资公司估值的基础上给予折扣 10% 的价格，确定老股转让价格为 25.20 元/股

注：2025 年 8 月，公司因进行股份制改造，股本从 1,195.1077 万股变更为 5,000.00 万股。

相近期间增资及转让价格差异较大的具体情况如下：

1、2016 年 5 月第四次股权转让和 2016 年 6 月第四次增资

2016 年 5 月第四次股权转让系虞家桢母亲张丽娟将其所持有的 16.67% 股权（对应认缴资本 500 万元，实缴资本 0 万元）以 0 元的价格转让给虞家桢，属于家庭内部转让。

2016 年 6 月第四次增资系公司实施股权激励，股权激励价格为 4.89 元/注册资本，股权激励价格系综合考虑未来发展并结合公司净资产与员工协商后确定。

综上，2016 年 5 月第四次股权转让和 2016 年 6 月第四次增资是基于不同的背景和目的，增资价格/股权转让价格定价具有合理性。

2、2023 年 3 月第五次股权转让、2023 年 8 月第六次增资、2023 年 12 月第六次股权转让和 2024 年 2 月第七次增资

2023 年 3 月第五次股权转让系实际控制人控制的其他企业无锡钧创受让苏州盛璟和储开强所持股权，根据当时入股时签订的协议，如果在 2022 年 12 月 31 日公司没有实现合格上市，则投资人有权要求实际控制人对投资人所持的股份进行赎回，回购价格按本金加计利息（单利投资回报率 8%）计算，据此确定回购价格为 20.44 元/股。

2023 年 8 月第六次增资和 2023 年 12 月第六次股权转让系公司实施股权激励，股权激励价格为 17.72 元/股系综合考虑公司未来发展并结合公司估值协商确定，对应公司整体估值为 2 亿元。

2024 年 2 月第七次增资价格 46.07 元/股系外部投资者根据公司未来发展情况和公司整体估值与公司协商后确定，对应公司整体估值为 5.5 亿元。

综上，2023 年 8 月第六次增资、2023 年 12 月第六次股权转让是为实施股权激励，2024 年 2 月第七次增资是引进外部投资者，股权转让和增资的背景及目的存在差异，增资价格/股权转让价格定价具有合理性。

3、2025 年 8 月股改后第一次股权转让和 2025 年 8 月股改后第一次增资

2025 年 8 月股改后第一次股权转让和股改后第一次增资时，不同入股价格的具体背景如下：

事项	价格	对应公司估值	增资方身份/股权转让方	类型	增资背景/股权转让背景
2025 年 8 月，股改后第一次增资	28 元/股	14 亿元	外部投资者	普通股增资	外部投资者通过增资方式入股公司
	11 元/股	5.5 亿元	员工持股平台	限制性股票增资	公司通过员工持股平台无锡骏晟向员工授予限制性股票
	4.24 元/股	2 亿元	员工持股平台	期权提前行权	2023 年 6 月，公司通过员工持股平台无锡骏合向公司副总经理谢磊授予股票期权，根据当时的股权激励协议的约定，期权行权购买价格为 17.72 元每股，由于股改时公司按照净资产折股股本从 1195.1077 万股变更为 5,000.00 万股，本次期权行权的购买价格调整为 4.24 元每股
2025 年 8 月，股改后第一次股权转让	25.20 元/股	12.6 亿元	外部投资者	老股转让	外部投资者通过受让张丽娟的老股入股公司
	0 元/股	-	虞家桢、周立琴	老股转让	根据家庭内部财产安排，直系亲属间转让

2025 年 8 月，公司通过增资形式引入新投资者，增资价格系经公司与外部投资人根据市场环境及公司盈利情况协商一致为 28 元/股。同期股权转让系张丽娟将其所持股权转让给新增投资者，由于公司老股东张丽娟及其家庭成员存在资金需求用于缴纳股改所需的税费，且张丽娟投资公司以来已实现较高投资回报，可接受参考同期增资标的公司估值的基础上给予一定折扣确定转让价格，因此双方协商在增资价格的基础上折扣 10%，确定老股转让价格为 25.2 元/股。

2025年8月,员工持股平台无锡骏晟以11元/股的价格增资系股权激励价格;员工持股平台无锡骏合以4.2352元每股的价格增资系期权提前行权,根据2023年度的股权激励计划,期权行权购买价格为17.72元每股,由于股改时公司按照净资产折股股本从1195.1077万股变更为5,000.00万股,期权行权的购买价格调整为4.24元每股。

张丽娟将其持有的公司854.73万股股份以人民币0万元转让给虞家桢,虞家桢将其持有的公司805.72万股股份以人民币0万元转让给周立琴;张丽娟系虞家桢母亲,虞家桢与周立琴系夫妻关系,上述转让系家庭内部财产安排。

综上,2025年8月股改后第一次股权转让和股改后第一次增资时期间相近,但是增资价格/股权转让价格定价具有合理性。

(三) 是否(曾)存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排

历史上曾存在因公司股权发生的诉讼纠纷,具体情况如下:

2011年5月,虞家桢将其所持有的公司20%股权(对应认缴资本100万元,实缴资本100万元)以0元的价格转让给其父亲虞荣泉。

2011年12月,虞家桢当时的配偶以虞家桢2011年5月所转让的股权为夫妻共同财产虞家桢无单独处分权为由,向无锡市滨湖区人民法院提起诉讼,请求法院判决2011年5月的股权转让行为无效。

2012年2月,无锡市滨湖区人民法院作出《民事判决书》(【2012】锡滨商初字第0005号)判决虞家桢与虞荣泉于2011年5月所签订的股权转让协议无效。

根据上述判决,2013年6月,虞荣泉将其2011年5月取得的20%股权(对应认缴资本100万元,实缴资本100万元)以0元的价格转回给虞家桢。

根据无锡市滨湖区人民法院2012年9月出具的《民事调解书》(【2012】锡滨民初字第0304号):虞家桢与当时的配偶离婚;无锡市科麦特光电材料有限公司(申请挂牌公司曾用名)及无锡市科麦特材料科技有限公司的所有财产(包括该公司的股份),虞家桢当时的配偶放弃主张任何权利。

截至本回复出具日，《民事判决书》（【2012】锡滨商初字第 0005 号）和《民事调解书》（【2012】锡滨民初字第 0304 号）中要求的相关责任均已执行完毕。

截至本回复出具日，公司股权不存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

二、补充说明 0 对价转让和定向减资的具体情况，是否已按照《公司法》《公司章程》等履行必要的程序，历史沿革中出资、转让及减资行为涉及的税收事项是否已完成税收缴纳并符合税收合法规范的要求。

（一）0 对价转让的具体情况，是否已按照《公司法》《公司章程》等履行必要的程序

历史沿革中，0 对价转让的具体情况如下：

序号	时间	具体内容
1	2011 年 5 月	虞家桢将其 20% 股权（对应认缴资本 100 万元，实缴资本 100 万元）以 0 元的价格转让给其父亲虞荣泉
2	2013 年 6 月	虞荣泉将其 20% 股权（对应认缴资本 100 万元，实缴资本 100 万元）以 0 元的价格转让给虞家桢
3	2015 年 9 月	张丽娟将其 20% 股权（对应认缴资本 300 万元，实缴资本 0 万元）以 0 元的价格转让给虞家桢
4	2016 年 5 月	张丽娟将其 16.67% 股权（对应认缴资本 500 万元，实缴资本 0 万元）以 0 元的价格转让给虞家桢
5	2025 年 8 月	张丽娟将其持有的公司 854.734 万股股份以人民币 0 万元转让给虞家桢；虞家桢将其持有的公司 805.7236 万股股份以人民币 0 元转让给周立琴

2011 年 12 月，虞家桢当时的配偶以虞家桢 2011 年 5 月所转让的股权为夫妻共同财产虞家桢无单独处分权为由，向无锡市滨湖区人民法院提起诉讼，请求法院判决 2011 年 5 月的股权转让行为无效。

2012 年 2 月，无锡市滨湖区人民法院作出《民事判决书》（【2012】锡滨商初字第 0005 号）判决虞家桢与虞荣泉于 2011 年 5 月所签订的股权转让协议无效。

根据上述判决，2013 年 6 月，虞荣泉将其 2011 年 5 月取得的 20% 股权（注册资本 100.00 万元，实缴资本 100.00 万元）以 0 元的价格转回给虞家桢。

除 2011 年 5 月及 2013 年 6 月股权转让外，上述股权转让系基于家庭内部财

产规划，并结合提升公司决策效率、明晰实际控制权之目的所进行的股权调整。虞家桢先生系虞荣泉先生与张丽娟女士的唯一子女，前述历次转让均为家庭成员间自愿、无偿的财产处分行为。

经核查，前述历次转让均经公司股东会审议通过并签署了股权转让协议，已按照《公司法》《公司章程》等履行了必要的程序并依法完成工商变更登记。

（二）定向减资的具体情况，是否已按照《公司法》《公司章程》等履行必要的程序

2016年7月13日，科麦特有限召开股东会，审议通过：同意将科麦特有限注册资本由3,025万元减少至1,000万元，由虞家桢减少认缴金额2,025万元（减少认缴部分对应的实缴金额0元）。公司已于减资决议作出之日起10日内通知了全体债权人。

2016年7月19日，科麦特有限在《江苏经济报》刊登减资公告，债权人可自公告之日起45日内要求公司清偿债务或提供担保。

2016年9月2日，科麦特有限向登记机关出具《江苏科麦特科技发展有限公司债务担保的说明》，截至2016年9月2日，公司已对债务提供了相应的担保。

同日，登记机关核准有限公司本次变更。

综上所述，公司前述减资事项已经按照《公司法》的相关规定通知债权人，履行必要程序。

（三）历史沿革中出资、转让及减资行为涉及的税收事项是否已完成税收缴纳并符合税收合法规范的要求

历史沿革中出资、转让及减资行为中涉及到的股东缴纳所得税情况如下：

序号	事项	是否需要纳税	所得税缴纳情况
1	2011年5月，第一次股权转让	否	直系亲属之间转让，不涉及纳税
2	2013年6月，第二次股权转让	否	直系亲属之间转让，不涉及纳税
3	2015年9月，第三次股权转让	否	直系亲属之间转让，不涉及纳税
4	2016年5月，第四次股权转让	否	直系亲属之间转让，不涉及纳税

序号	事项	是否需要 纳税	所得税缴纳情况
5	2016 年 7 月，第一次减资	否	仅涉及认缴资本减资，未涉及实缴资本减少，不涉及纳税
6	2023 年 3 月，第五次股权转让	是	已缴纳税款
7	2023 年 12 月，第六次股权转让	是	已缴纳税款
8	2025 年 8 月，股份制改造	是	已缴纳税款
9	2025 年 8 月，股改后第一次股权转让	是	1、直系亲属之间转让不涉及纳税； 2、转让给外部投资人已缴纳税款

2011 年 5 月第一次股权转让、2013 年 6 月第二次股权转让、2015 年 9 月第三次股权转让、2016 年 5 月第四次股权转让和 2025 年 8 月股改后第一次股权转让系控股股东、实际控制人虞家桢与其父亲虞荣泉和母亲张丽娟、虞家桢和周立琴夫妇之间的股权转让，因该等转让系直系亲属之间的转让，属于《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》（国家税务总局公告 2010 年第 27 号）第二条和《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》（国家税务总局公告 2014 年第 67 号）第十三条所规定的股权转让收入明显偏低但视为有正当理由的情形。上述直系亲属间的股权转让均为 0 对价转让，因此无需缴纳个人所得税，不涉及纳税。

历史沿革中减资行为系减少认缴资本 2,025.00 万元，未涉及实缴资本的减少，不涉及纳税。

综上，历史沿革中出资、转让及减资行为涉及的税收事项已完成税收缴纳且符合税收合法规范的要求。

三、补充说明公司员工持股平台是否符合《证券法》等相关法律法规规定不予穿透计算股东人数的要求，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。

（一）补充说明公司员工持股平台是否符合《证券法》等相关法律法规规定不予穿透计算股东人数的要求

公司员工持股平台比照《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》（以下简称“6 号指引”）的相关规定，具体分析如下：

序号	具体要求	公司基本情况	公司持股平台是否符合
1	挂牌公司实施员工持股计划，应当建立健全激励约束长效机制，兼顾员工与公司长远利益，严格按照法律法规、规章及规范性文件要求履行决策程序，真实、准确、完整、及时地披露信息，不得以摊派、强行分配等方式强制员工参加持股计划。	经参与公司员工持股计划的全体员工确认，员工持股平台的设立遵循公司决定、员工自愿参加的原则，不存在摊派、强行分配等方式强制员工参加员工持股计划的情形。	3家员工持股平台均符合
2	员工持股计划的参与对象为已签订劳动合同的员工，包括管理层人员。参与持股计划的员工，与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担。	无锡骏合的合伙人之一张丽娟为实际控制人虞家桢的一致行动人，不属于公司员工；无锡骏博和无锡骏晟参与员工持股计划的人员均与公司签署了劳动合同。	无锡骏合不符合，无锡骏博和无锡骏晟符合
3	员工持股应以货币出资，并按约定及时足额缴纳，可以由员工合法薪酬和法律、行政法规允许的其他方式解决。	参与员工持股计划的员工均以人民币现金方式出资，并按约定及时足额缴纳。	3家员工持股平台均符合
4	员工持股计划可以通过以下方式解决股票来源：（1）挂牌公司回购本公司股票；（2）通过全国股转系统购买；（3）认购定向发行股票；（4）股东自愿赠与；（5）法律、行政法规允许的其他方式。	员工持股平台的股票来源为增资扩股	3家员工持股平台均符合
5	挂牌公司实施员工持股计划，可以自行管理，也可以委托给具有资产管理资质的机构管理；员工持股计划在参与认购定向发行股票时，不穿透计算股东人数。 自行管理的，应当由公司员工通过直接持有公司制企业、合伙制企业的股份（份额）或者员工持股计划的相应权益进行间接持股，并建立健全持股在员工持股计划内部的流转、退出机制以及日常管理机制。自行管理的员工持股计划还应符合以下要求：自设立之日锁定至少36个月；股份锁定期间内，员工所持相关权益转让退出的，只能向员工持股计划内员工或其他符合条件的员工转让；股份锁定期满后，员工所持相关权益转让退出的，按照员工持股计划的约定处理。	公司员工持股计划由员工通过持有合伙制企业的财产份额进行间接持股，自行管理。公司持股计划自行管理，未要求自设立之日锁定至少36个月。	3家员工持股平台均不符合

综上，公司3家员工持股平台未完全符合《非上市公众公司监管指引第6号—股权激励和员工持股计划的监管要求》的相关规定，公司员工持股平台须穿透计算股东人数。

（二）公司股东人数穿透计算后是否存在超过200人的情形

截至本回复出具日，公司股东人数穿透计算后的具体情况如下：

序号	股东姓名或名称	股东性质	最终持有人数量	说明
1	虞家桢	自然人	1	1 名自然人
2	周立琴	自然人	1	1 名自然人
3	张丽娟	自然人	1	1 名自然人
4	无锡钧创	有限责任公司	0	穿透后股东为虞家桢和周立琴，不重复计算
5	无锡骏合	员工持股平台	2	因未完全满足《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》相关规定，从谨慎角度，该平台穿透后实际人数为 4 人，剔除已穿透计算的人员后为 2 人
6	无锡太湖湾知识产权股权投资基金（有限合伙）	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
7	孔令文	自然人	1	1 名自然人
8	无锡国联产业协同投资中心（有限合伙）	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
9	宁波红土工投璟钰股权投资合伙企业（有限合伙）	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
10	无锡骏博	员工持股平台	13	因未完全满足《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》相关规定，从谨慎角度，该平台穿透后实际人数为 14 人，剔除已穿透计算的人员后为 13 人
11	钱海啸	自然人	1	1 名自然人
12	南通宝升创业投资合伙企业（有限合伙）	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
13	无锡国旭交通投资管理中心（有限合伙）	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
14	无锡鼎祺融汇投资合伙企业（有限合伙）	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
15	无锡骏晟	员工持股平台	12	因未完全满足《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》相关规定，从谨慎角度，该平台穿透后实际人数为 20 人，剔除已穿透计算的人员后为 12 人
16	深圳市创新资本投资有限公司	已备案的私募基金	1	境内财务投资人，已完成私募投资基金备案，按 1 名股东计算
17	杨婷	自然人	1	1 名自然人
18	无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）	有限合伙企业	2	2 名自然人股东
19	无锡金易弘达咨询服务合伙企业（有限合伙）	有限合伙企业	5	5 名自然人股东
合计		-	47	-

截至本回复出具日，公司共有股东 19 名，相关股东穿透后（追溯至员工持股平台、已备案私募基金、自然人）的人数为 47 名，不存在股东人数超过 200 人的情形。

四、补充说明公司非私募类机构股东的具体情况，是否涉及关联方及潜在关联方，相关股东的资金来源是否涉及公司资金或对外募集资金；补充说明公司外资股东情况，是否已履行必要的审批备案程序。

（一）非私募类机构股东的具体情况，是否涉及关联方及潜在关联方，相关股东的资金来源是否涉及公司资金或对外募集资金

除公司的员工持股平台无锡骏合、无锡骏博和无锡骏晟、实际控制人控制的企业无锡钧创外，公司未进行私募基金备案的机构股东包括：无锡点石和金易弘达。

无锡点石为沈广平（无锡国联新创私募投资基金有限公司的负责人）和纪文勇（无锡国联新创私募投资基金有限公司的合规风控负责人）的跟投平台。

金易弘达为张伟民（无锡市创新投资集团有限公司副总裁）、王志行（无锡市创新投资集团有限公司总裁）、罗国荣（无锡市创新投资集团有限公司财务总监）、方亮（无锡市创新投资集团有限公司风控法务总监）和郭秉宇（曾任无锡市创新投资集团有限公司联席总裁，现已离职）的跟投平台。

根据无锡点石、金易弘达提供的工商资料、签署的调查表，无锡点石及其合伙人、金易弘达及其合伙人出具的书面说明，无锡点石和金易弘达的合伙人不涉及公司的关联方或潜在关联方，无锡点石和金易弘达系其合伙人自有资金投资，不存在来源于公司及公司关联方的情形，不涉及资金募集、委托管理的情形，不存在以非公开方式向合格投资者募集设立投资基金的情形。

综上，无锡点石和金易弘达的合伙人不涉及公司的关联方或潜在关联方，无锡点石和金易弘达均由其合伙人以自有资金出资，不存在以非公开方式向合格投资者募集设立投资基金的情形。

（二）补充说明公司外资股东情况，是否已履行必要的审批备案程序

1、外资股东基本情况

公司设立于 2005 年 12 月，自成立以来，公司直接股东均为境内法人、合伙企业或自然人，不涉及境外主体。

公司间接股东谢磊为德国国籍，其通过公司股东无锡骏合间接持有公司 4.49% 股份，未直接持有公司股份。截至本回复出具日，谢磊持股情况如下：

股东名称	持有无锡骏合份额情况		无锡骏合持有公司股份比例		谢磊穿透持有公司比例
	平台名称	份额比例	直接持股比例	间接持股比例	
谢磊	无锡骏合	80.09%	5.60%	-	4.49%

2、公司股权变更程序符合外商投资规定

公司直接股东均为境内法人、合伙企业或自然人，根据现行有效的《中华人民共和国外商投资法》（2020 年 1 月实施）以及历次变更时有效的外商投资相关规定，公司历次股权变更无需履行商务主管部门的审批或备案程序。

无锡骏合成立于 2016 年 6 月，并于 2016 年 6 月成为公司股东，谢磊于 2021 年 10 月成为无锡骏合股东，因此公司间接股东谢磊投资无锡骏合适用 2020 年 1 月起实施的《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实施条例》《关于不再验核<外商投资企业批准证书>的公告》等相关规定，具体如下：

《中华人民共和国外商投资法》第三十四条规定：“……外国投资者或者外商投资企业应当通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息……通过部门信息共享能够获得的投资信息，不得再行要求报送。”

《中华人民共和国外商投资法实施条例》第三十七条规定：“外商投资企业的登记注册，由国务院市场监督管理部门或者其授权的地方人民政府市场监督管理部门依法办理。”

《关于不再验核<外商投资企业批准证书>的公告》（海关总署公告 2018 年第 226 号）规定：“为保证《外商投资法》及《外商投资法实施条例》的实施，商务主管部门自 2020 年 1 月 1 日不再颁发《外商投资企业批准证书》。”

根据上述法律、法规和规范性文件，公司间接股东谢磊投资无锡骏合事项由

市场监督管理部门直接办理，无需取得商务主管部门的许可、核准或备案。无锡骏合历次变更已在商务部外商投资综合管理平台（<https://wzzxbs.mofcom.gov.cn/wzXxbg/serviceMatters/typeSelect>）及国家企业信用信息公示系统公示，相关投资程序符合外商投资相关规定。

综上，公司直接股东不存在外资股东，间接股东中谢磊投资无锡骏合已在市场监督管理部门办理，履行了必要的审批/备案程序。

五、补充说明公司股东是否存在以非自有资金认购公司股份的情形，如存在，请说明具体资金来源情况，结合资金流转、股东权利行使等情况说明是否存在可能影响公司股权明晰的情形

公司直接股东和员工持股平台股东资金来源非自有的情况具体如下：

类型	股东名称	具体情况	资金流转情况	股东权利行使
直接股东	孔令文	孔令文股权转让金额为400.00万元，其中300.00万元为自有资金，另外于2023年12月向张丽娟转账的100.00万元，系向朋友临时借款周转。	孔令文2023年12月收到好友199.67万元款项，在2024年1月归还133.00万元，2025年5月归还66.67万元，相关款项已全部归还。	历次股东会均由孔令文直接参加，并依法行使股东权利
间接股东-无锡骏合	谢磊	谢磊2023年实缴出资200.00万元，其中80.00万元为自有资金，120.00万元为银行并购贷款；2025年实缴出资600.00万元，其中240.00万元为自有资金，360.00万元为银行并购贷款。	无锡骏合于2023年8月和2025年8月分别收到中信银行120.00万元和360.00万元的并购贷款，收到后直接用于公司出资。	公司股东会由无锡骏合的执行事务合伙人周立琴参加，并依法行使股东权利；无锡骏合合伙人会议由谢磊直接参加，并依法行使合伙人权利
间接股东-无锡骏博	陈胜	陈胜出资无锡骏博的资金中8.00万元来源于借呗借款、11.30万元来自于前海微众银行借款（微信微粒贷）	已直接归还	公司股东会由无锡骏博的执行事务合伙人虞家桢参加，并依法行使股东权利；无锡骏博合伙人会议由合伙人陈胜和王金文直接参加，并依法行使合伙人权利
间接股东-无锡骏博	王金文	王金文出资无锡骏博10.00万元的资金中1.50万元来自于借呗借款	已直接归还	

注：2023年12月，孔令文收到其好友分三笔汇出的借款，金额分别为100万元、33万元及66.6666万元，相关款项已全部归还。其中，66.6666万元的金额系出于个人偏好（数字寓意吉利），无其他特殊资金用途或交易背景，不涉及其他利益安排。

综上，截至本回复出具日，公司股东持有的公司股权明晰，不存在委托代持、质押、诉讼冻结等影响股权明晰的情况。

六、按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》（以下简称《挂牌指引1号》）1-8 对赌等特殊投资条款的要求，梳理并补充披露历史沿革中签署情况、修订情况，对于已经履行的，说明履行情况对公司治理、持续经营的影响；对于解除的，结合协议签署情况、股东确认情况说明是否真实解除；对于目前仍有效的，逐条说明是否存在《挂牌指引1号》规定的禁止性条款，并按要求进行重大事项提示

（一）历史沿革中对赌等特殊投资条款的签署情况、修订情况

针对历史沿革中签署情况、修订情况，公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”中补充披露如下：

公司历史上共有 4 次融资或股权转让过程涉及特殊投资条款，具体情况如下：

序号	事项	权利主体	义务主体	特殊权利条款	修订情况	履行/解除情况
1	2018 年 5 月，第五次增资	苏州盛璟 储开强	虞家桢、张丽娟	现金补偿、保护性条款、股份赎回和领售权、反稀释、知情权、清算优先权、优先认购权、优先购买权和共同出售权 股份赎回、知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权	2023 年 3 月，虞家桢控制的无锡钧创已回购苏州盛璟和储开强所持股权	已履行完毕
2	2023 年 12 月，第六次股权转让	孔令文	虞家桢、周立琴	股权回购	已于 2025 年 8 月 22 日和 2026 年 1 月 12 日重新签署	1、可恢复的终止：上市承诺、股权回购、反稀释、股权锁定、随售权、领售权、信息披露与知情权、投资者关联方股权转让
3	2024 年 2 月，第七次增资	太湖湾知产、无锡点石、钱海啸、协同基金、金易弘达、杨婷	虞家桢、周立琴	上市承诺、股权回购、反稀释、优先认购权及优先购买权、股权锁定、随售权、领售权、无歧视待遇、信息披露与知情权、强制清算权、优先清算权、投资者关联方股权转让	已于 2025 年 8 月 22 日和 2026 年 1 月 12 日重新签署	2、不可撤销的终止：优先认购权及优先购买权、无歧视待遇、强制清算权、优先清算权
4	2025 年 8 月，股改后第一次增资及股改后第一次股权转让	太湖湾知产、无锡点石、钱海啸、协同基金、金易弘达、杨婷、孔令文、宁波璟钰、深创投、无锡国旭、无锡鼎祺、南通宝升	虞家桢、周立琴		于 2025 年 8 月 22 日和 2026 年 1 月 12 日签署	

（二）对于已经履行的，说明履行情况对公司治理、持续经营的影响

2018年5月，注册资本由1,000.00万元增加至1,103.33万元，分别由苏州盛璟创新创业投资企业（有限合伙）出资36.67万元，价格为550万；由储开强出资66.67万元，价格为1000万。

根据2018年3月，虞家桢、张丽娟与储开强及苏州盛璟签署的投资协议：若公司未能在2022年12月31日前实现合格上市，则投资人有权要求实际控制人回购其全部股权。回购价格：投资本金+8%单利（税前），扣除已获分红/补偿。

2023年3月，因股权回购条款触发，根据投资协议，储开强将其实缴的6.04%股权（注册资本66.67万元，实缴资本66.67万元）以1,357.89万元（投资本金加计利息）的价格、苏州盛璟创新创业投资企业（有限合伙）将其实缴的3.32%股权（注册资本36.67万元，实缴资本36.67万元）以749.37万元（投资本金加计利息）的价格转让给虞家桢控制的无锡钧创。

综上，由于公司未作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，回购条款的触发未对公司治理、经营事项产生重大不利影响。

（三）对于解除的，结合协议签署情况、股东确认情况说明是否真实解除

1、协议签署情况

2025年8月22日，科麦特科和公司现有股东签订的含特殊投资条款的《股东协议》中，也约定了股东特殊投资解除条款，具体约定如下：

“10.5 各方同意，本股东协议之第1节“上市承诺”、第3节“股权回购安排”及第4节“其他权益保障安排”（第4.2条“优先认购权及优先购买权”、第4.6条“无歧视待遇”、第4.8条“强制清算权”、第4.9条“优先清算权”除外）自公司递交全国中小企业股份转让系统挂牌申请或向证券交易所（包括北京证券交易所、深圳证券交易所、上海证券交易所或股东会批准的其他公开交易证券市场，下同）递交首次公开发行股票并上市申请之日起（以孰早之日为准）终止；如公司发生包括但不限于提交挂牌申请/上市申请后未被受理、提交挂牌申请/上市申请后又撤回、在全国中小企业股份转让系统挂牌完成后一年内仍未向证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请、挂牌申请/首发上市未获监管

部门通过或通过后未在有效期内发行股份导致注册批文失效的情形（因公司上市而摘牌的情形除外），前述条款自动恢复执行，并效力追溯至终止之日。

10.6 各方同意，本股东协议之第4节“其他权益保障安排”之第4.2条“优先认购权及优先购买权”、第4.6条“无歧视待遇”、第4.8条“强制清算权”、第4.9条“优先清算权”自公司递交全国中小企业股份转让系统挂牌申请或向证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请之日起（以孰早之日为准）不可撤销地终止并自始无效。”

2、股东承诺函

相关股东已于申报前出具承诺函，承诺如下：

“本人/本机构与公司及公司其他股东于2025年8月22日签署的《关于江苏科麦特科技发展股份有限公司之股东协议》中约定：本股东协议之第1节“上市承诺”、第3节“股权回购安排”及第4节“其他权益保障安排”（第4.2条“优先认购权及优先购买权”、第4.6条“无歧视待遇”、第4.8条“强制清算权”、第4.9条“优先清算权”除外）自公司递交全国中小企业股份转让系统挂牌申请或向证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请之日起（以孰早之日为准）终止；如公司发生包括但不限于提交挂牌申请/上市申请后未被受理、提交挂牌申请/上市申请后又撤回、在全国中小企业股份转让系统挂牌完成后一年内仍未向证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请、挂牌申请/首发上市未获监管部门通过或通过后未在有效期内发行股份导致注册批文失效的情形（因公司上市而摘牌的情形除外），前述条款自动恢复执行，并效力追溯至终止之日。本股东协议之第4节“其他权益保障安排”之第4.2条“优先认购权及优先购买权”、第4.6条“无歧视待遇”、第4.8条“强制清算权”、第4.9条“优先清算权”自公司递交全国中小企业股份转让系统挂牌申请或向证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请之日起（以孰早之日为准）不可撤销地终止并自始无效。

除上述《关于江苏科麦特科技发展股份有限公司之股东协议》外，本人/本机构与公司及公司其他股东之间不存在其他任何现行有效的涉及和/或可能涉及投资者投资回报承诺、公司经营业绩承诺、以及其他对赌条款、补偿条款、股份回购等书面和/或口头协议或承诺，不存在任何其他会使或可能会使公司股权结

构存在不确定性的书面和/或口头协议或承诺，也不存在任何包含该等条款的书面和/或口头协议或承诺。”

综上，根据股东协议及公司股东出具的承诺函，上市承诺、股权回购、反稀释、股权锁定、随售权、领售权、信息披露与知情权和投资者关联方股权转让属于可恢复的终止；优先认购权及优先购买权、无歧视待遇、强制清算权、优先清算权已不可恢复地终止并自始无效，上述条款解除情况属于公司股东的真实意思表示。

（四）对于目前仍有效的，逐条说明是否存在《挂牌指引 1 号》规定的禁止性条款，并按要求进行重大事项提示

截至报告期末，公司不存在现行有效的特殊投资条款，但存在附效力恢复条件的特殊投资条款。公司附效力恢复条件的特殊投资条款的主要内容如下：

条款名称	具体内容
第 1 节上市承诺	承诺方（虞家桢、周立琴）就公司上市相关事项向投资者承诺标的公司最迟于 2028 年 12 月 15 日在中国的上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或股东会批准的其他公开交易证券市场完成首次公开发行股票并上市（前述简称“合格首次公开发行（IPO）”。
第 3 节股权回购安排之 3.1.1	3.1.1 标的公司发生下列情形之一的，投资者有权于知悉或应当知悉回购情形发生之日起 24 个月内或于前述期限内书面通知的更长期限内要求实际控制人共同连带回购投资者届时持有的全部或部分的标的公司股权：（1）标的公司未能在 2028 年 12 月 15 日前在中国的上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或股东会批准的其他公开交易证券市场完成首次公开发行股票并上市；（2）标的公司实际控制人发生变更；（3）标的公司和/或承诺方被刑事立案侦查、受到影响公司上市的行政处罚或出现欺诈等重大诚信问题；（4）标的公司和/或承诺方从事侵犯股东知情权、占用、挪用公司或其成员公司资产、伪造财务报表或其他财务会计资料、存在账外销售、关联方利益输送等损害投资者利益的行为，或公司经营管理陷入僵局无法通过股东会或董事会解决，或被解散、清算或破产的；（5）其他股东依约行使回购权的。
第 3 节股权回购安排之 3.1.2	若标的公司未能在 2028 年 12 月 31 日前向中国的上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所及股东会批准的其他公开交易证券市场递交上市申报材料并被受理，则孔令文有权要求实际控制人连带地回购其届时持有的全部或部分的标的公司股权。
4.1 反稀释	标的公司以任何方式（包括但不限于股权转让和增资扩股）引进新投资者，应确保新投资人的每股价格不得低于投资者投资于公司时的每股价格。如果公司以低于投资者投资于公司时的价格进行新的融资，则投资者有权要求：（a）承诺方在三十（30）日内无偿（或以中国法律所允许的最低价格）向其转让部分公司股权，使得投资者实际获得按后续低价融资时的新价格计算的相应股权数，但承诺方转让的公司股权不得超过实际控制人届时合计持有的公司股权；或（b）承诺方向投资者支付现金以补偿投资者，现金补偿金额=本轮投资后投资者持有的股数×（投资者投资于公司时的每股价格—后续低价融资的每股价格）。如投资者选择股权补偿的，全体现有股东同意届时配合就上述反稀释补偿事项放弃优先购买权、共同出售权等权利（如有），签署相关决议及文件，

条款名称	具体内容
	并配合办理工商变更登记手续。实际控制人和/或其关联方为实施股权激励计划（含公司员工或外部顾问）所转让的股权不受本条限制，但其单次转让的股权不得超过公司股权的 1.8036%（对应注册资本 94.4459 万元），合计且累计转让的股权数量不得超过公司股权的 3.6072%（对应注册资本 188.8918 万元，自本协议签署之日起合计且累计计算），转让价格不得低于投前估值 2 亿元人民币。
4.3 股权锁定	除非取得投资者的事先书面同意，本轮投资完成后至上市完成之前，承诺方不得以任何形式将其持有的公司股权直接或间接进行转让、出售、赠予、质押、抵押、设定产权负担，或以任何其它方式进行处分。在遵守前款约定的同时，法律、行政法规、部门规章等各类规范性文件对承诺方控制的公司股权有更严格的限售规定的，从其规定。实际控制人和/或其关联方为实施股权激励计划（含公司员工或外部顾问）所转让的股权不受本条限制，但其单次转让的股权不得超过公司股权的 1.8036%（对应注册资本 94.4459 万元），合计且累计转让的股权数量不得超过公司股权的 3.6072%（对应注册资本 188.8918 万元，自本协议签署之日起合计且累计计算）。
4.4 随售权	本轮投资完成后，如果承诺方拟将其控制的全部或部分公司股权直接或间接出售给任何第三方，则投资者有权利但无义务，在同等条件下，按其相对持股比例共同售其所持有的股权。在投资者以书面形式向承诺方表明其是否行使本条规定的随售权之前，承诺方不得出售其直接或间接持有的全部或部分公司股权。如果承诺方违反本条的约定出售公司的股权，则投资者有权以相同的价格和其它条款和条件将其根据本条款本应出售给预期买方的股权强制出售给承诺方。为免疑义，如在投资者收到通知后十五（15）个工作日内仍未书面回复要求出售的，则视为投资者放弃本条款项下的随售权。
4.5 领售权	4.5.1 一般领售权若出现收购方拟以不低于公司整体估值人民币 200,000 万元的对应每股收购价格收购公司全部或大部分的资产或股权，且公司届时所持表决权超过 70% 的股东（其中应包含投资者）均同意该等收购的，则公司的所有股东均应同意并配合该收购交易，包括但不限于根据经股东会审议的收购方案出售其所持全部或部分公司股权、审批同意公司出售全部或大部分资产的决议等。4.5.2 特殊领售权本轮投资完成后，如发生本股东协议第 3.1 条所列事项触发股权回购而回购义务方无法完整按照本股东协议第 3 条的约定回购股权，投资者有权将投资者持有的股权转让给其他任何有购买意向之第三方。
4.7 信息披露与知情权	4.7.1 信息披露 本轮投资后，承诺方应按照以下约定，以书面形式向投资者提供公司的下列信息：（1）每一会计年度结束一百二十（120）日内，提供按照中国会计准则编制并经会计师事务所（该会计师事务所须经投资者认可或依照公司章程的规定产生）审计确认的集团年度财务报告；（2）每半年度结束六十（60）日内，提供按照中国会计准则编制的集团成员季度财务会计报表；（3）在每一会计年度开始九十（90）日内，提供集团该年度的经营计划、财务预算和投资计划；（4）可能对集团造成重大义务或产生重大影响的事项、与投资者之间协议约定的其他应当及时告知的事项，应当在发生或预见其发生之日起二（2）日内提供；（5）投资者需要了解的集团成员的业务、经营或投融资情况，应当在投资者提出之日起五（5）日内提供；（6）适用于投资者的法律法规、监管规定等要求的信息和报告。 另外，各方同意，在标的公司依据相关法律法规及监管机构的要求完成公开披露前，承诺方不得向投资者提供上述信息。上述信息的提供及时间安排不得违反监管机构或证券交易所关于信息披露的相关规定。 4.7.2 知情权 经投资者提前五（5）个工作日书面通知后，承诺方应允许投资者到集团成员现场了解业务、财务和管理情况，检查集团成员的会计账簿会计凭证、会议记录等文件资料，与集团成员的高级管理人员、董事、员工、公司聘请的审计机构及相关人员交流讨论投资者行使上述权利时，在该投资者代表

条款名称	具体内容
	在场的情况下，可以由其聘请的会计师、律师等依法或者依据执业行为规范负有保密义务的中介机构执业人员辅助进行。 另外，各方同意，投资者现场了解及检查的时间不得早于标的公司依据相关法律法规及监管机构的要求完成公开信息披露的时间。 投资者现场了解及检查的时间安排和检查文件范围不得违反监管机构或证券交易所关于知情权的相关规定。
4.10 投资者关联方股权转让	若投资者拟将其所持全部或部分标的股权转让给其关联方的，其他股东不可撤销地同意该等转让并放弃优先购买权（如有），并同意采取一切必要行动促使上述股权转让的完成（包括但不限于签署一切必要的文件和协助办理相关工商变更登记）。

经逐项比对，附效力恢复条件的特殊投资条款不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》和《全国中小企业股份转让系统股票定向发行业务规则适用指引第1号》规定的应当清理的情形，具体情况如下：

1、公司未作为附效力恢复条件的特殊投资条款的义务或责任承担主体；

2、附效力恢复条件的特殊投资条款未限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象，未强制要求公司进行权益分派或不能进行权益分配，未约定公司未来再融资时新投资方特殊投资条款的自动适用，未约定相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事或派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权，不存在不符合法律规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款，触发条件未与公司市值挂钩；

3、不存在其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转公司关于公司治理相关规定的情形。

目前尚存在部分附条件恢复效力的特殊投资条款，但公司不作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益。

综上，在全国中小企业股份转让系统挂牌审核期间，即使恢复效力，亦符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关要求，不存在相关禁止性条款规定的情形；在全国中小企业股份转让系统挂牌完成后，即使恢复效力，亦不违反挂牌公司的相关监管规则要求。

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”部分补充提示如下：

“实际控制人签署特殊投资条款并履行回购义务的风险

宁波璟钰、深创投、无锡国旭、无锡鼎祺、南通宝升、太湖湾知产、无锡点石、钱海啸、协同基金、金易弘达、杨婷、孔令文为公司引入的外部投资者，其在股东协议中约定了公司实际控制人虞家桢和周立琴夫妇的回购义务。截至本公开转让说明书签署日，公司实际控制人虞家桢和周立琴夫妇的回购义务未触发，回购义务方与被回购方不存在纠纷。如果公司未来期间未能完成约定的条件，公司实际控制人虞家桢和周立琴夫妇将面临股份回购的风险。”

七、请主办券商、律师核查上述事项，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事（如有）、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

（一）请主办券商、律师核查上述事项，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1、核查程序

主办券商及律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了工商登记档案、公司章程、增资协议或股权转让协议、出资凭证、验资报告等资料，了解公司历次增资及转让行为涉及的出资款或转让款认缴和实缴情况；

（2）核查公司历次股权变动的原因、价格及定价依据、增资或股权转让价款金额及实际支付情况，分析价格差异的原因、公司是否存在异常入股事项；

（3）查阅 0 元股权转让的股东会决议、股权转让协议，查阅科麦特有限在《江苏经济报》刊登的减资公告，查阅科麦特有限向登记机关出具《江苏科麦特科技发展有限公司债务担保的说明》；

（4）查阅并取得历史沿革中出资、转让及减资行为涉及的税收事项的涉税

联系单、纳税申报表和完税凭证；

(5) 查阅公司工商档案资料、员工持股相关协议，分析员工持股平台是否符合《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》相关规定；查阅公司股东调查表、股东访谈记录等文件，计算公司股东经穿透计算的具体人数；

(6) 核查公司股东无锡点石、金易弘达的《合伙协议》、公司登记资料，检索中国证券投资基金业协会网站，取得相关股东出具的声明，对公司股东中的机构投资者是否属于私募基金进行了核查；

(7) 查阅谢磊入股无锡骏合的工商档案资料，查阅《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实施条例》《关于不再验核<外商投资企业批准证书>的公告》等法律法规；

(8) 查阅公司主要股东和员工持股平台合伙人出资前后六个月的流水或出资前六个月至出资后打印流水时点的银行流水，了解是否存在以非自有资金出资的情况；

(9) 查阅《挂牌指引 1 号》的相关条款和历史沿革中签署的特殊投资条款相关协议，了解是否存在《挂牌指引 1 号》规定的禁止性条款。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 公司已于公开转让说明书中补充披露了历次增资及转让行为涉及的出资款或转让款认缴和实缴情况；部分相近期间增资及转让价格差异较大，主要系增资、转让的背景及目的不同，具有合理性；公司历史上曾存在诉讼，截至本回复出具日，公司不存在纠纷或潜在纠纷、委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排；

(2) 0 对价转让和定向减资已按照《公司法》《公司章程》等履行必要的程序；历史沿革中出资、转让及减资行为涉及的税收事项已完成税收缴纳且符合税收合法规范的要求；

(3) 公司 3 家员工持股平台未完全符合《非上市公众公司监管指引第 6 号

一股权激励和员工持股计划的监管要求》的相关规定，公司员工持股平台须穿透计算股东人数；截至本回复出具日，公司共有股东 19 名，相关股东穿透后（追溯至员工持股平台、已备案私募基金、自然人）的人数为 47 名，不存在股东人数超过 200 人的情形；

（4）除公司的员工持股平台无锡骏合、无锡骏博和无锡骏晟、实际控制人控制的企业无锡钧创外，公司非私募基金的机构股东包括无锡点石和金易弘达，均由其合伙人以自有资金出资，不涉及公司资金，也不存在以非公开方式向合格投资者募集设立投资基金的情形；

（5）公司直接股东不存在外资股东，间接股东中谢磊投资无锡骏合已在市场监督管理部门办理，履行了必要的审批/备案程序；

（6）截至本回复出具日，公司股东持有的公司股权明晰，不存在委托代持、质押、诉讼冻结等影响股权明晰的情况；

（7）公司已在公开转让说明书中披露历史沿革中签署情况、修订情况，由于公司未作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，回购条款的触发未对公司治理、经营事项产生重大不利影响；根据股东协议及公司股东出具的承诺函，上市承诺、股权回购、反稀释、股权锁定、随售权、领售权、信息披露与知情权和投资者关联方股权转让属于可恢复的终止；优先认购权及优先购买权、无歧视待遇、强制清算权、优先清算权已不可恢复地终止并自始无效，上述条款解除情况属于公司股东的真实意思表示；目前公司尚存在部分附条件恢复效力的特殊投资条款，但公司不作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益，即使恢复效力，亦符合《挂牌指引 1 号》的相关要求，不存在相关禁止性条款规定的情形，公司已在公开转让说明书中进行重大事项提示；

（8）公司股权结构清晰，权属分明，真实确定，合法合规，符合“股权明晰”的挂牌条件。

(二) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况, 说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形, 是否存在利益输送问题

1、公司股东历次入股背景、入股价格、资金来源等情况

公司股东历次入股背景、入股价格、资金来源等情况如下:

序号	事项	具体情况	入股背景/股权转让背景	出资/股权转让价格	资金来源	是否涉及代持
1	2005 年 12 月, 公司设立	张丽娟出资 80.00 万, 虞家桢出资 20.00 万设立公司, 张丽娟系虞家桢母亲	看好行业发展前景	1 元/注册资本	自有资金	否
2	2009 年 5 月, 第一次增资	注册资本由 100.00 万元增加至 500.00 万元, 分别由张丽娟出资 320.00 万元, 虞家桢出资 80.00 万元。	公司经营需要, 股东进一步注入资金	1 元/注册资本	自有资金	否
3	2011 年 5 月, 第一次股权转让	虞家桢将其 20% 股权 (对应认缴资本 100 万元, 实缴资本 100 万元) 以 0 元的价格转让给其父亲虞荣泉	家庭内部整体安排	0 元/注册资本	-	否
4	2013 年 6 月, 第二次股权转让	虞荣泉将其 20% 股权 (对应认缴资本 100 万元, 实缴资本 100 万元) 以 0 元的价格转让给虞家桢。	2012 年 2 月, 无锡市滨湖区人民法院作出《民事判决书》(【2012】锡滨商初字第 0005 号) 判决虞家桢与虞荣泉于 2011 年 5 月所签订的股权转让协议无效。根据上述判决, 虞荣泉将其 20% 股权 (注册资本 100.00 万元) 以 0 元的价格转回给虞家桢。	0 元/注册资本	-	否
5	2013 年 6 月, 第二次增资	注册资本由 500.00 万元增加至 1,500.00 万元, 分别由张丽娟出资 800.00 万元, 虞家桢出资 200.00 万元	公司经营需要, 股东进一步注入资金	1 元/注册资本	自有资金	否
6	2015 年 9 月, 第三次股权转让	张丽娟将其 20% 股权 (对应认缴资本 300 万元, 实缴资本 0 万元) 以 0 元的价格转让给虞家桢	随着公司业务发展与治理结构规范化需要, 为提升决策效率、明晰实际控	0 元/注册资本	-	否

序号	事项	具体情况	入股背景/股权转让背景	出资/股权转让价格	资金来源	是否涉及代持
			制权归属, 根据家庭内部一致意愿, 虞家桢母亲张丽娟将其持有的未实缴注册资本分次转让予虞家桢			
7	2015 年 9 月, 第三次增资	注册资本由 1,500.00 万元增加至 3,000.00 万元, 增加注册资本 1,500 万元, 由虞家桢出资 1,500.00 万元	扩大企业规模, 增强资本实力	1 元/注册资本	-	否
8	2016 年 5 月, 第四次股权转让	张丽娟将其 16.67% 股权 (对应认缴资本 500 万元, 实缴资本 0 万元) 以 0 元的价格转让给虞家桢	随着公司业务发展与治理结构规范化需要, 为提升决策效率、明晰实际控制权归属, 根据家庭内部一致意愿, 虞家桢母亲张丽娟将其持有的未实缴注册资本分次转让予虞家桢	0 元/注册资本	-	否
9	2016 年 6 月, 第四次增资	员工持股平台无锡骏合增加注册资本 25.00 万元	实施股权激励计划激励员工, 本次增资为激励公司骨干员工	4.89 元/注册资本	员工自有或自筹资金缴纳的出资款	否
10	2016 年 7 月, 第一次减资	公司注册资本由原来的 3,025.00 万元减少至 1,000.00 万元, 实缴 275 万元。	公司考虑可能被盛洋科技收购, 未实缴部分需要实缴, 因此进行了减资	1 元/注册资本	自有资金	否
11	2018 年 5 月, 第五次增资	注册资本由 1,000.00 万元增加至 1,103.33 万元, 分别由苏州盛璟创新创业投资企业 (有限合伙) 出资 36.67 万元, 价格为 550 万元; 由储开强出资 66.67 万元, 价格为 1000 万元	苏州盛璟和储开强看好公司发展前景	15 元/注册资本	自有资金	否
12	2023 年 3 月, 第五次股权转让	储开强将其实缴的 6.0423% 股权 (人民币 66.67 万元) 以 1357.89 万元的价格、苏州盛璟创新创业投资企业 (有限合伙) 将其实缴的 3.32% 股权 (人民币 36.67 万元) 以 749.37 万元的价格转让给无锡市钧创新材料科技有限公司	触发回购义务, 由实控人控制的企业进行回购	20.44 元/注册资本	相关资金由挂牌公司先行垫付, 后续无锡钧创以自有资金归还给公司	否

序号	事项	具体情况	入股背景/股权转让背景	出资/股权转让价格	资金来源	是否涉及代持
13	2023年8月，第六次增资	注册资本由 1,103.33 万元增加至 1,128.73 万元，增加注册资本 25.40 万元，分别由无锡市骏合管理咨询企业（有限合伙）出资 11.29 万元，价格为 200 万元；由无锡骏博企业管理合伙企业（有限合伙）出资 14.11 万元，价格为 150 万元	实施股权激励计划激励员工，本次增资为激励公司骨干员工	17.72 元/注册资本	无锡骏合出资来源为合伙人谢磊的自有资金 80 万，并购贷款资金 120 万；无锡骏博出资来源为员工出资款	否
14	2023年12月，第六次股权转让	张丽娟将其实缴的 2.00% 股权（人民币 22.57 万元）以 400.00 万元的价格转让给孔令文	对外部顾问进行股权激励	17.72 元/注册资本	自有资金或自筹资金	否
15	2024年2月，第七次增资	科麦特有限注册资本由 1,128.73 万元增加至 1,195.11 万元；其中，太湖湾知产出资 1,400.00 万认缴 30.39 万元注册资本，无锡点石出资 50.00 万元认缴 1.0853 万元注册资本，钱海啸出资 500.00 万元认缴 10.85 万元注册资本，协同基金出资 1,000.00 万元认缴 21.71 万元注册资本，金易弘达出资 8.00 万认缴 0.17 万元注册资本，杨婷出资 100.00 万元认缴 2.17 万元注册资本。	外部投资者看好公司的发展前景，认可公司的投资价值	46.07 元/注册资本	自有资金	否
16	2025年8月，股份制改造	2025年8月1日，江苏科麦特科技发展股份有限公司召开了创立大会。将收到的净资产按 4.562056:1 的折股比例折合股份总数 5,000.00 万股，每股面值 1 元，总计股本人民币伍仟万元，超过折股部分的净资产 17,810.28 万元计入公司资本公积。	-	-	-	否
17	2025年8月，股改后第一次增资	宁波璟钰出资 1600.00 万元认缴注册资本 57.14 万元；深创投出资 400.00 万元认缴注册资本 14.29 万元；增资价格为 28.00 元/股；	外部投资者看好公司的发展前景，认可公司的投资价值；实施股权激励计划激励员工，本次增资为激励公司骨干员工	28 元/股	自有资金	否
		员工持股平台无锡骏晟根据《江苏科麦特科技发展股份有限公司员工股权激励计划（2025 年）》的约定，以人民币 258 万元认缴注册资本 23.46 万元，增资价格为 11.00 元/股；		11 元/股	出资来源为员工出资款	

序号	事项	具体情况	入股背景/股权转让背景	出资/股权转让价格	资金来源	是否涉及代持
		员工持股平台无锡骏合根据《江苏科麦特科技发展有限公司员工股权激励计划（2023 年）》的约定，以人民币 600 万元认缴注册资本 141.67 万元，增资价格为 4.24 元/股。		4.24 元/股	来源为合伙人谢磊的自有资金 240 万，并 购贷款资金 360 万	
18	2025 年 8 月，股改后第一次股权转让	张丽娟将其持有的公司 854.73 万股股份以人民币 0 万元转让给虞家桢，虞家桢将其持有的公司 805.72 万股股份以人民币 0 万元转让给周立琴；前述股权转让为家庭内部股权转让。	家庭内部财产安排；外部投资者看好公司的发展前景，认可公司的投资价值，同时张丽娟存在资金需求用于缴纳股改个税	0 元/股	/	否
		张丽娟将其持有的公司 31.75 万股股份转让给宁波璟钰，将其持有的公司 39.68 万股股份转让给南通宝升，将其持有的公司 31.75 万股股份转让给无锡国旭，将其持有的公司 31.75 万股股份转让给无锡鼎祺，将其持有的公司 7.94 万股股份转让给深创投，转让价格为 25.2 元每股。		25.2 元/股	自有资金	

如上表所示，公司历次股权变动均具有合理背景及定价依据，资金来源合法，不存在股东入股价格明显异常的情况，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

2、核查程序

主办券商及律师履行了如下核查程序：

- (1) 查阅公司的历次工商登记文件、股权变更的增资协议/股权转让协议；
- (2) 查阅股东调查表，访谈主要股东，了解是否存在股权代持；
- (3) 查阅入股协议、股权转让协议、工商档案、决议文件、出资凭证或银行转账记录、完税凭证、流水核查情况等客观证据；
- (4) 通过裁判文书网，查询无锡市滨湖区人民法院《民事判决书》（【2012】锡滨商初字第 0005 号）的主要内容；
- (5) 取得无锡市滨湖区人民法院 2012 年 9 月出具的《民事调解书》（【2012】锡滨民初字第 0304 号），了解涉及到关于江苏科麦特科技发展股份有限公司股权归属的主要内容。

3、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司股东入股价格不存在明显异常，资金来源均为自有和/或自筹资金，入股背景具有合理性。结合公司对股东入股价格、入股背景、资金来源等情况，股东入股行为不存在未披露的股权代持，不存在不正当利益输送。

（三）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事（如有）、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

1、公司直接持股的控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、员工出资情况

截至本回复出具日，公司直接持股的控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、员工的出资及核查情况如下：

序号	名称	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
1	虞家桢	控股股东、实际控制人、董	2005 年 12 月设立	已核查科麦特有限股东会决议文件、验资报告、工商档案、出资凭证；现金缴	否

序号	名称	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
		董事长、董事会秘书		款，不涉及流水核查	
			2009年5月增资	已核查科麦特有限股东会决议文件、验资报告、工商档案、出资凭证；现金缴款，不涉及流水核查	否
			2013年6月股权转让	已核查科麦特有限股东会决议文件、工商档案、转让协议、法院判决书；0对价转让，不涉及流水核查	否
			2013年6月增资	已核查科麦特有限股东会决议文件、验资报告、工商档案、出资凭证；已核查出资前后六个月流水	否
			2015年9月股权转让	已核查科麦特有限股东会决议文件、工商档案、转让协议；0对价转让，不涉及流水核查	否
			2015年9月增资	已核查科麦特有限股东会决议文件、工商档案；未实缴，不涉及流水核查	否
			2016年5月股权转让	已核查科麦特有限股东会决议文件、工商档案、转让协议；0对价转让，不涉及流水核查	否
			2016年7月减资及实缴	已核查科麦特有限股东会决议文件、验资报告、工商档案、出资凭证；已核查出资前后六个月流水	否
2	周立琴	实际控制人、董事	2025年8月股权转让	已核查科麦特科股东会决议文件、工商档案、转让协议；0对价转让，不涉及流水核查	否

2、公司间接持股的员工持股平台合伙人出资情况

(1) 无锡骏合

序号	合伙人	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
1	谢磊	董事、副总经理	2021年10月受让股权、2023年6月增资、2025年8月增资	已核查股权激励协议、股东会决议、银行转账记录，已核查出资前后六个月银行流水	否
2	周立琴	实际控制人、董事	2019年9月，股权转让	已核查股权转让协议、股东会决议、银行转账记录，已核查出资前后六个月银行流水	否
3	张丽娟	实际控制人虞家桢的一致行动人	2016年6月设立及股权转让、2016年12月股权转让、2017年1月和5月股权转让、2019年4月股权转让	已核查股权转让协议、股东会决议、银行转账记录，已核查出资前后六个月银行流水	否
4	张玲	副总经理	2016年6月设立、2017年4月股权转让	已核查股权转让协议、股东会决议、银行转账记录，已核查出资前后六个月银行流水	否

(2) 无锡骏博

序号	合伙人	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
1	虞家桢	控股股东、实际控制人、董事长、董事会秘书	2023年3月设立、2023年4月、8月和9月股权转让、2025年7月股权转让	已核查股权激励协议、股权转让协议、股东会决议、银行转账记录,已核查出资前后六个月银行流水	否
2	吴伟	员工	2023年3月设立		否
3	王丽霞	员工	2023年3月设立		否
4	陈胜	员工	2023年3月设立		否
5	吴志俊	员工	2023年3月设立		否
6	钱鹏飞	员工	2023年3月设立		否
7	张良	员工	2023年3月设立、2023年8月股权转让		否
8	李宏业	员工	2023年3月设立		否
9	顾灿	员工	2023年3月设立		否
10	王金文	员工	2023年3月设立		否
11	徐荣达	员工	2023年3月设立		否
12	邹婷婷	员工	2023年3月设立		否
13	杨雅芬	员工	2023年3月设立		否
14	董钰	员工	2023年3月设立		否

(3) 无锡骏晟

序号	合伙人	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
1	虞家桢	控股股东、实际控制人、董事长、董事会秘书	2025年8月设立	已核查股权激励协议、股东会决议、银行转账记录,由于设立时间较短,已核查出资前6个月银行流水至出资后打印流水时点的银行流水	否
2	李宏业	员工	2025年8月设立		否
3	张玲	副总经理	2025年8月设立		否
4	王丽霞	员工	2025年8月设立		否
5	张鹏	财务总监	2025年8月设立		否
6	谢祎琪	员工	2025年8月设立		否
7	刘敏	员工	2025年8月设立		否
8	吴志俊	员工	2025年8月设立		否
9	陈沁垚	员工	2025年8月设立		否
10	闫腊斌	员工	2025年8月设立		否

序号	合伙人	与公司的关系	入股情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
11	张良	员工	2025 年 8 月设立		否
12	顾向红	员工	2025 年 8 月设立		否
13	陈绍权	员工	2025 年 8 月设立		否
14	杨佳奇	员工	2025 年 8 月设立		否
15	徐杨军	员工	2025 年 8 月设立		否
16	张晓玲	员工	2025 年 8 月设立		否
17	金英	员工	2025 年 8 月设立		否
18	鲁翔	员工	2025 年 8 月设立		否
19	杨雅芬	员工	2025 年 8 月设立		否
20	董钰	员工	2025 年 8 月设立		否

3、其他持股超过 5%的自然人股东

序号	姓名	与公司的关系	入股时间情况	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	是否存在代持
1	张丽娟	持股 5% 以上股东	2005 年 12 月设立	已核查科麦特有限股东会决议文件、验资报告、工商档案、出资凭证；现金缴款，不涉及流水核查	否
			2009 年 5 月增资	已核查科麦特有限股东会决议文件、验资报告、工商档案、出资凭证；现金缴款，不涉及流水核查	否
			2013 年 6 月增资	已核查科麦特有限股东会决议文件、工商档案；未实缴，不涉及流水核查	否

4、核查程序

主办券商及律师履行了如下核查程序：

（1）查阅入股协议、股权激励文件、股权转让协议、工商档案、决议文件、出资凭证或银行转账记录、完税凭证、流水核查情况等客观证据；

（2）访谈持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5% 以上的自然人股东；

（3）取得并查阅了公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5% 以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人等主体出资前后 6 个月资金流水或出资前 6 个月银行流水至出资后打印流水时点的资

金流水等文件。

5、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

截至报告期末，已对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5% 以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人出资前后的资金流水进行核查，公司股权不存在代持情况，股权代持核查程序充分。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

1、核查程序

主办券商及律师履行了如下核查程序：

（1）查阅公司全套的工商登记资料、公司历次增资/股权转让所涉及的相关内部决议、增资及股权转让协议、出资/价款支付凭证、验资报告等文件；

（2）对公司主要股东进行访谈并取得其出具的股东调查表，了解是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2. 业绩增长合理性及大客户合作稳定性

根据申报文件：（1）报告期内，公司营业收入分别为 2.61 亿元、2.84 亿元、2.73 亿元，公司以外销为主，各期境外销售占比分别为 75.48%、64.45%、58.10%。（2）公司向前五名客户销售收入占各期营业收入比例分别为 30.78%、29.32%、42.09%，前五大客户主要为境外客户且变动较大，公司存在居间销售及贸易商销售。（3）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 5,564.81 万元、8,064.70 万元、10,641.08 万元，应收账款增长幅度高于营业收入。（4）公司从事钢塑复合带等产品的贸易业务，贸易业务收入采用净额法确认。（5）各期

公司销售退回金额分别为 30.73 万元、105.12 万元、517.87 万元。

请公司：（1）按季节补充披露公司收入构成；补充披露公司其他业务收入的具体构成；说明各期主要产品的收入金额、单价、销量、毛利率等，结合产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等，说明公司以境外收入为主的原因及合理性。（2）结合下游行业（通信线缆、电力电缆、半导体封装）需求、主要客户业绩变动情况，说明报告期内公司业绩增长具体原因及合理性，各类产品对业绩增长影响的具体体现，说明经营业绩增长的可持续性；结合公司相应市场地位、在境外市场开展销售的核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、相应国家或地区对公司外销产品的贸易政策变动等，说明公司境外销售收入是否稳定、可持续，是否存在较大的下滑风险，视情况进行风险揭示。（3）说明报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、出口单证、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性。（4）说明公司各类业务的各期客户数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比，收入增长涉及的主要业务及主要客户情况，以及公司维护老客户、开拓新客户的措施及有效性。（5）区分境内外说明贸易商客户与生产商客户数量、销售金额及占比，以及贸易商客户终端销售情况等，主要贸易商产品期末库存规模与销售规模的匹配性，是否存在通过贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商客户是否实现终端销售。（6）说明报告期内居间商佣金计提、销售折扣、返利及赠送政策及实际执行情况、内控程序及执行情况以及是否符合行业惯例；结合居间销售的产品类型、数量、收入金额、计提及支付金额，说明相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》，是否存在商业贿赂等情形。（7）结合主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，以及主要客户应收账款期后回款的情况。（8）说明客户各期退货金额及比例，退货间隔期分布情况等，未预估退货比例计提预计负债的原因及合理性，以及相关会计处理的合规性。（9）说明钢塑复合带等产品的贸易业务对公司营业收入、毛利及净利润的贡献情况，会计处理方式及合规性；结合钢塑复合带对外销售的采购背景、运输、存货管理、销售等具体业

务流程，主要采购及销售合同对应的匹配关系，说明采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明收入核查方式、核查比例及核查结论，包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序及确认比例，截止性测试核查具体情况。（3）说明对非直销客户及终端穿透核查的具体执行情况。（4）按照《挂牌指引 1 号》的规定对境外销售事项进行核查并发表明确意见，说明核查比例、过程。

请律师按照《挂牌指引 1 号》关于境外销售的规定进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、按季节补充披露公司收入构成；补充披露公司其他业务收入的具体构成；说明各期主要产品的收入金额、单价、销量、毛利率等，结合产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等，说明公司以境外收入为主的原因及合理性

（一）按季节补充披露公司收入构成

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”中补充披露如下：

“公司营业收入分季度情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,110.47	29.71%	5,743.20	20.21%	6,925.53	26.49%
第二季度	12,526.17	45.88%	7,330.51	25.80%	8,208.34	31.39%
第三季度	6,665.61	24.41%	7,674.19	27.01%	6,304.44	24.11%
第四季度	-	-	7,669.67	26.99%	4,709.82	18.01%
总计	27,302.25	100.00%	28,417.57	100.00%	26,148.13	100.00%

注：2025 年第三季度列示为 2025 年 7-8 月收入。

公司 2023 年第四季度、2024 年第一季度收入占比较低，主要系彼时处于客户库存消化周期；2025 年第二季度，公司收入占比较高，主要系受下游 AI 算力需求推动采购量集中爆发。因此，公司收入不存在季节性波动。”

（二）补充披露公司其他业务收入的具体构成

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”补充披露如下：

“报告期内，公司其他业务收入的具体构成情况如下所示：

单位：万元

类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	收入额	占比	收入额	占比	收入额	占比
材料及备件销售	46.13	29.93%	94.98	71.79%	124.03	77.52%
运保费收入	51.46	33.39%	23.10	17.46%	21.79	13.62%
废料销售	55.38	35.93%	7.64	5.78%	6.81	4.26%
其他	1.16	0.75%	6.58	4.97%	7.36	4.60%
合计	154.13	100.00%	132.30	100.00%	159.99	100.00%

2023 年及 2024 年，公司其他业务收入以线缆用其他辅材及原材料销售、备件销售、运保费收入为主，2025 年 1-8 月，公司其他业务收入以线缆用其他辅材及原材料销售、运保费收入、废料销售为主。”

（三）说明各期主要产品的收入金额、单价、销量、毛利率等

报告期内，公司主营业务收入中主要产品的收入金额、单价、销量及毛利率情况如下：

单位：万元、元/千克、吨

2025 年 1-8 月					
产品大类	产品类别	销售收入	单价	销量	毛利率
电磁屏蔽膜材	网络及工业通信线缆用复合膜材	11,068.57	33.66	3,288.19	24.53%
	高速铜缆用复合膜材	10,785.68	199.19	541.49	57.89%
	电力电缆用复合带材	3,440.02	34.57	995.17	19.80%
	小计	25,294.27	52.42	4,824.85	38.11%
其他	其他线缆用功能膜材	1,652.64	18.76	880.82	24.34%
	IC 封装膜材	14.45	287.36	0.50	62.62%

	贸易	186.75	-	-	100.00%
	小计	1,853.85	21.03	881.33	32.26%
总计		27,148.12	47.58	5,706.18	37.71%
2024 年度					
产品大类	产品类别	销售收入	单价	销量	毛利率
电磁屏蔽膜材	网络及工业通信线缆用复合膜材	18,522.57	27.06	6,845.85	24.59%
	高速铜缆用复合膜材	4,191.23	140.37	298.58	43.69%
	电力电缆用复合带材	4,160.76	38.49	1,080.97	19.92%
	小计	26,874.56	32.67	8,225.39	26.85%
其他	其他线缆用功能膜材	1,213.05	14.80	819.38	21.72%
	IC 封装膜材	39.27	108.18	3.63	76.56%
	贸易	158.39	-	-	100.00%
	小计	1,410.71	17.14	823.01	32.03%
总计		28,285.27	31.26	9,048.39	27.11%
2023 年度					
产品大类	产品类别	销售收入	单价	销量	毛利率
电磁屏蔽膜材	网络及工业通信线缆用复合膜材	17,765.75	25.84	6,875.88	28.36%
	高速铜缆用复合膜材	1,158.84	94.90	122.11	13.86%
	电力电缆用复合带材	5,616.11	35.24	1,593.63	23.49%
	小计	24,540.70	28.52	8,603.42	26.56%
其他	其他线缆用功能膜材	1,127.52	13.44	839.10	25.98%
	IC 封装膜材	2.66	14.00	1.90	4.96%
	贸易	317.26	-	-	100.00%
	小计	1,447.44	17.10	846.31	42.17%
总计		25,988.14	27.50	9,449.73	27.43%

（四）结合产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等，说明公司以境外收入为主的原因及合理性

1、产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等

（1）产品应用领域

公司产品对应的应用领域、应用场景及主要终端需求地区情况如下：

产品类别	应用领域	应用场景	主要终端需求地区
网络及工业通信 线缆用复合膜材	网络通信线缆	综合布线系统	北美地区、亚太地区
	汽车通信线缆	车载以太网	亚太地区、北美地区、欧洲
	工业通信线缆	工业以太网	亚太地区、北美地区
高速铜缆用复合 膜材	高速铜缆	算力及数据中心	北美地区、亚太地区
电力电缆用复合 带材	海底电缆	新能源	亚太地区、北美地区、欧洲、中东地区
	中高压电力电缆	智能电网	亚太地区、北美地区、欧洲、中东地区

报告期内，公司产品主要应用于综合布线系统、车载以太网、工业以太网、算力及数据中心、新能源及智能电网等，终端需求地区较为广泛，北美地区、亚太地区及欧洲均为主要需求地区。

公司生产销售的功能复合材料主要在各产业链上游，产品传导到最终应用场景需要经过多道加工工序，通常涉及全球产业链，因此公司境外销售比例较高具有合理性。

（2）市场竞争格局

公司功能复合膜材行业属于技术密集型领域，其产品需根据下游客户的具体功能需求及应用场景进行定制化生产，技术性能与产品形态因应用差异存在较大区别，故难以通过单一技术指标进行横向对比。行业内公司主要竞争对手情况如下：

公司名称	国家	简介	可比竞争产品及终端 应用领域
Neptco Inc	美国	公司成立于 1953 年，专门从事适用于商业、工业和军事领域的胶带、复	传统局域网铜缆电磁屏蔽材料，主要应用于

公司名称	国家	简介	可比竞争产品及终端应用领域
		合材料及工程材料的制造，系美国领先功能性材料制造商 Chase Corporation 旗下重要品牌。	建筑综合布线、电力传输等线缆工程
Effigidi	意大利	公司成立于 1973 年，是 MAX Streicher 集团旗下公司，专注于层压复合膜材料的生产，尤其是用于屏蔽、包覆、保护用途，应用领域涉及线缆绝缘屏蔽膜材及加工辅料，食品柔性包装等。	传统局域网综合布线 线缆屏蔽膜材、电力线缆膜材，主要应用于建筑综合布线、电力传输等线缆工程
Polifibra 2011 S.p.A.	意大利	公司成立于 1960 年代，隶属于 Fedrigoni Group 旗下，专门生产和销售用于不同行业 and 应用的塑料材料、有色金属（铝和铜）、纸张和各种织物的层压薄膜。	数据传输电缆的屏蔽带，主要用于工业包装、汽车、消费电子等领域
杭州巨力绝缘材料有限公司	中国	公司成立于 2002 年，主要产品有热熔铝箔、单双面铝箔、润滑铝箔、热熔 PET 膜、以及其他功能性铝箔屏蔽材料，广泛应用于高速线、汽车线、数据缆以及其他通讯线缆。	功能性铝箔和铜箔屏蔽材料，主要应用于高速线缆、汽车线缆、数据中心、物联网通讯等领域
东莞市蓝姆材料科技有限公司	中国	公司成立于 2011 年，主营高功能性、高稳定性电缆用屏蔽和绝缘材料方案解决，覆盖了高频数据线缆、医疗汽车线缆、机器人自动化控制电缆、军工电缆等领域。	电缆用屏蔽和绝缘材料，主要应用于高频数据线缆、电线电缆等领域

信息来源：公司官网、公开网络查询等公开资料

公司凭借在材料配方、精密制造工艺等方面的技术优势，产品性能达到国际先进水平，部分产品填补国内空白，具备与国际领先企业竞争的實力。因此，公司产品具备进入全球市场的技术基础。

（3）下游行业景气度

①AI 算力

当前，全球 AI 算力需求呈现爆发式增长。以大模型和生成式 AI 为代表的技术革新，正驱动全球数据中心从传统存储节点向高性能算力平台转型。据 IDC 数据，全球生成式 AI 市场规模在 2020 至 2023 年间增长约 6 倍，预计 2024 至 2030 年仍将保持约 40% 的年复合增长率。算力基础设施的升级对数据传输的速率与稳定性提出极高要求，直接拉动了对高速数据线缆及其核心材料——高性能、低损耗、高屏蔽效能的功能复合膜材的迫切需求。公司产品凭借优异性能，已成功进入该全球性高增长产业链。

②通信技术领域

全球正处于从 5G 向 5G-Advanced/6G 演进的关键周期，千兆光网、Wi-Fi 7 等新型基础设施的规模化部署持续推进。根据中国银河证券研究预测，面向 2030 年商用的 6G 网络将带来“千亿级终端连接，万亿级 GB 流量”的广阔市场。通信技术的每一次迭代升级，都对上游关键材料提出明确的“提质”需求，高性能通信线缆及其屏蔽材料的市场需求与网络技术演进节奏高度同步，为公司产品创造了持续且全球性的增长空间。

③半导体封装领域

随着芯片制程不断微缩和先进封装技术（如 2.5D/3D 封装）的普及，对封装材料的性能要求日益严苛。公司开发的“QFN 用高模量低热膨胀系数加工及封装支撑膜”等产品，满足了市场对更高可靠性、更优散热及更小应力的需求，填补了国内空白并达到国际先进水平，得以进入全球半导体供应链体系。

综上所述，公司核心产品所面向的人工智能、数据中心、通信技术及半导体封装领域，均为技术驱动型全球产业，当前及未来均处于高景气周期。这些产业的全球性特征和旺盛需求，从根本上决定了公司必须参与国际竞争，也为其境外收入为主的业务结构提供了坚实的市场基础和合理性。

（4）下游客户采购需求

①满足知名客户的全球化采购需求

公司下游客户主要为全球知名的线缆制造企业，如 Amphenol、Prysmian、Belden、LS Cable & system 等，这些客户均为全球化布局，在全球各地设有生产基地和销售网络，对上游屏蔽材料的需求具有全球性。报告期内，公司对前十大客户分境内外销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否全球布局	地区	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
1	Amphenol	是	境内	875.63	838.50	301.41
			境外	3,061.09	552.06	11.47
2	立讯精密	是	境内	1,419.86	1,989.30	1,618.44
			境外	91.31	174.97	138.77

序号	客户名称	是否全球布局	地区	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
3	Prysmian	是	境内	109.81	243.69	53.11
			境外	918.43	1,265.81	1,674.71
4	安澜万锦	是	境内	2,594.18	825.18	19.96
			境外	760.27		
5	Belden	是	境内	229.20	372.91	317.04
			境外	787.10	1,402.99	979.47
6	Aurum Chemicals	是	境外	892.82	1,270.68	1,813.33
7	Datwyler	是	境内	112.15	196.09	224.44
			境外	1,144.14	1,171.33	845.82
8	兆龙互连	是	境内	996.53	1,473.77	1,075.55
9	LS Cable & System	是	境内	-	0.19	-
			境外	484.98	1,387.23	1,395.19
10	GG Group	是	境外	680.07	1,355.57	1,118.19
11	Panduit	是	境内	558.24	918.10	627.60
			境外	277.30	331.77	336.57
12	CableTec BV	否	境外	454.11	967.74	1,217.69
13	Web Industries	是	境外	462.98	997.54	1,050.67
14	乐庭智联	是	境内	1,204.24	498.75	180.31
			境外	217.51	-	-
15	广东蓝原科技有限公司	否	境内	849.94	321.41	10.81
总计		/	/	19,181.91	18,555.57	15,010.56

根据上表，报告期内公司前十大客户共 15 位，其中 13 位为全球化布局，公司对 9 位客户同时存在境内销售和境外销售。因此，为充分绑定核心客户，满足大型客户的全球化采购需求，公司开展较多境外销售。

②为欧洲地区采购提供专门服务

公司对欧洲客户主要销售网络及工业通信线缆用复合膜材，头部客户对公司产品的需求较为稳定。为更好服务欧洲客户，满足其对采购产品数量、质量、技术参数、供货及时性等方面的需求，公司在德国设立了子公司，并配置专门的销售支持人员，为客户提供需求跟进到售后的全流程服务，这使得公司在欧洲保持较高的销售规模。

③报告期前期海外需求旺盛

公司主营业务中传统产品（剔除高速铜缆用复合膜材）收入分境内外销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元、元/千克

类别	应用领域	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
		销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
境内	网络及工业线缆	3,076.31	18.80%	17.02%	4,852.55	20.14%	17.90%	4,317.21	17.39%	17.81%
	汽车线缆	2,073.31	12.67%	38.47%	1,822.38	7.56%	35.62%	1,030.99	4.15%	34.17%
	海底电缆及电力电缆	87.97	0.54%	8.60%	305.92	1.27%	10.82%	56.48	0.23%	36.65%
	IC 封装材料	14.45	0.09%	62.62%	39.27	0.16%	76.56%	1.91	0.01%	-8.65%
	小计	5,252.05	32.10%	25.47%	7,020.12	29.14%	22.52%	5,406.60	21.78%	21.12%
境外	网络及工业线缆	6,765.55	41.35%	23.58%	10,234.39	42.48%	26.04%	10,050.38	40.48%	33.51%
	汽车线缆	758.51	4.64%	29.39%	1,547.33	6.42%	29.49%	1,370.66	5.52%	31.67%
	海底电缆及电力电缆	3,586.32	21.92%	23.38%	5,292.20	21.96%	21.42%	8,001.67	32.23%	25.31%
	小计	11,110.39	67.90%	23.92%	17,073.92	70.86%	24.92%	19,422.71	78.22%	30.00%
总计		16,362.44	100.00%	24.41%	24,094.04	100.00%	24.22%	24,829.31	100.00%	28.06%

公司传统产品网络及工业线缆和海底电缆及工业电缆用产品主要定位于高端市场，其用户多集中在欧美等发达地区，市场竞争不如境内激烈。

随着近年国内新能源汽车快速发展，由于新能源汽车用线缆对信号传输的频率和速率要求较高，报告期内公司境内汽车线缆用产品的销售规模快速增长且毛利率也有所提升。

总体而言，公司传统产品中网络及工业线缆和海底电缆及工业电缆用产品境外销售规模较大；汽车线缆用产品境内销售快速增长。其中境外销售由于网络及工业线缆销售价格承压导致毛利率下降，使得报告期内境外销售毛利率有所下降；境内销售受新能源汽车快速发展的影响，报告期内毛利率呈上升趋势。

（5）业务开拓情况

①新客户开拓情况

报告期内，公司主营业务中当期新增客户收入分境内外销售收入及变动情况

如下：

单位：万元

地区	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
	收入金额	同比变动	收入金额	同比变动	收入金额
境内	111.25	61.98%	68.68	-30.93%	99.43
境外	3,301.66	433.19%	619.23	-27.10%	849.42
合计	3,412.90	396.13%	687.91	-27.50%	948.85

报告期内，公司新增客户主要为境外客户，主要系高速铜缆制造客户在东南亚等地设立新生产基地，公司与其新主体开展合作。

②新业务开拓情况

报告期内，公司新业务主要为高速铜缆用复合膜材，高速铜缆用复合膜材分境内外销售收入及变动情况如下：

单位：万元

地区	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
	收入金额	同比变动	收入金额	同比变动	收入金额
境内	6,032.20	104.42%	2,950.93	249.39%	844.59
境外	4,753.48	283.25%	1,240.30	294.70%	314.24
合计	10,785.68	157.34%	4,191.23	261.68%	1,158.84

报告期内，虽然公司高速铜缆用复合膜材境内销售占比较高，但境外销售收入的增速比境内销售快，使得公司整体境外收入占比保持在较高水平。

（6）订单签订及执行情况

公司与境外客户达成交易的一般流程为：客户通过邮件向公司下达采购订单，公司审核通过后向客户发送形式发票，代表交易达成。报告期内，公司与境外客户每笔合作均取得相关订单，制作并发送形式发票，根据上述单据执行生产、发货、售后等后续流程，执行情况良好。报告期内，公司境外订单产品数量及主营业务销量情况如下：

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
订单产品数量（吨）	7,030.78	10,101.85	9,616.78
主营业务销量（吨）	6,087.10	9,420.15	10,227.27

根据上表，公司境外订单产品数量与销量相匹配，订单签订后能够得到有效

地执行。

2、说明公司以境外收入为主的原因及合理性

从产品应用领域和下游行业景气度角度，公司产品主要应用于综合布线系统、车载以太网、工业以太网、算力及数据中心、新能源及智能电网等，终端需求地区较为广泛，北美地区、亚太地区及欧洲均为主要需求地区；同时，AI 算力、通信技术等领域具备持续的全球增长动能；

从市场竞争格局角度，公司具备与国际领先企业竞争的實力，核心产品具备进入全球市场的技术基础；

从下游客户采购需求角度，公司下游客户主要为全球知名的线缆制造企业，大多具有全球化布局，在全球各地设有生产基地和销售网络；欧洲地区客户对公司产品需求较为稳定；报告期前期海外需求旺盛使得公司产品销售具有更高的盈利空间；

从业务开拓角度，公司高速铜缆用复合膜材下游新增客户以东南亚等地为主，且 AI 算力具有全球化产业链分工的特点；

从订单签订及执行角度，报告期内公司境外订单执行情况良好，订单签订金额与境外收入具有匹配关系。

总的来说，公司创始人在创立公司前拥有资深的国际贸易背景，这决定了公司自创立之初便将业务聚焦于海外市场，凭借对国际市场的深刻理解与成熟的跨境运营能力，公司迅速建立了境外销售渠道，并使其发展成为公司的核心收入来源。报告期内，公司与 Amphenol、Prysmian、Belden、LS Cable & system 等客户均保持长期稳定合作，且境外客户大多具备较高的市场地位和全球化布局，这使得公司境外收入及占比能够保持在较高水平。

综上，公司以境外收入为主具有合理性。

二、结合下游行业（通信线缆、电力电缆、半导体封装）需求、主要客户业绩变动情况，说明报告期内公司业绩增长具体原因及合理性，各类产品对业绩增长影响的具体体现，说明经营业绩增长的可持续性；结合公司相应市场地位、在境外市场开展销售的核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、相应国家或地区对公司外销产品的贸易政策变动等，说明公司境外销售收入是否稳定、可持续，是否存在较大的下滑风险，视情况进行风险揭示

（一）结合下游行业（通信线缆、电力电缆、半导体封装）需求、主要客户业绩变动情况，说明报告期内公司业绩增长具体原因及合理性，各类产品对业绩增长影响的具体体现，说明经营业绩增长的可持续性

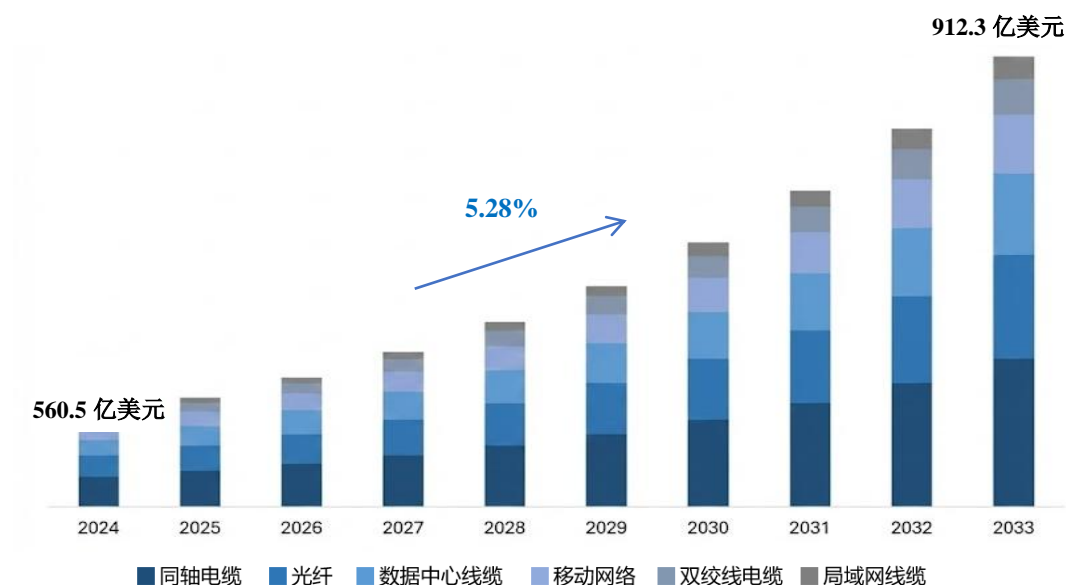
1、结合下游行业（通信线缆、电力电缆、半导体封装）需求、主要客户业绩变动情况，说明报告期内公司业绩增长具体原因及合理性

（1）下游行业需求

①通信线缆

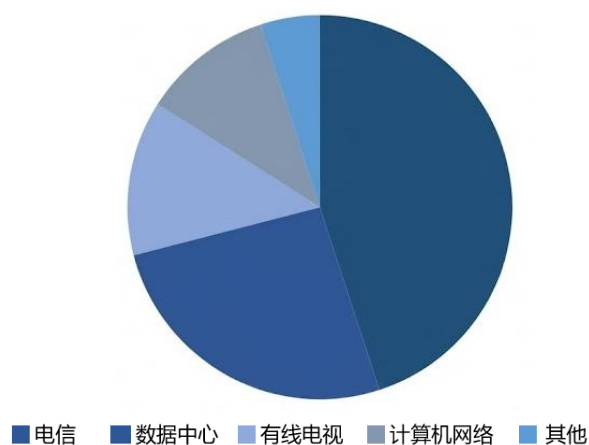
根据 IMARC Group，全球通信线缆市场规模在 2024 年为 560.5 亿美元，预测该市场规模到 2033 年将达到 912.3 亿美元，在 2025-2033 年期间的复合年增长率预计为 5.28%。

全球通信线缆市场的增长由多个关键因素驱动。首先，为满足现代通信需求，市场对高速、可靠连接的需求持续上升。其次，智能设备与物联网的日益普及，要求有更强大的基础设施来处理不断增长的数据流量。此外，电信行业的快速扩张以及云计算服务的广泛采用，正促使服务提供商升级和扩展其线缆网络，以确保在各种应用场景下实现更快速、更高效且可扩展的数据传输。



数据来源：IMARC Group

从通信线缆应用领域来看，电信领域以 45.2% 的市场份额主导行业增长，这主要得益于消费端与企业端对高速、可靠连接需求的快速提升。该主导地位的驱动因素包括移动网络的扩展、5G 的规模化部署以及全球互联网使用的持续增长。为应对不断增长的数据流量、提升信号质量并支持各类数字服务，电信运营商正持续采用先进的光纤与同轴电缆升级基础设施。同时，智能手机的广泛普及、视频流媒体、云平台及物联网设备的广泛应用，进一步加大了对高效通信网络的需求。此外，各国政府为促进数字普惠、扩大宽带覆盖范围而实施的各项举措，也强化了该领域的发展动力，使电信成为推动通信线缆市场持续扩张的主要应用领域。



②高速铜缆

数据中心互联按照传输介质不同可以分为铜连接（高速铜缆）和光连接（有

源光缆，AOC），高速铜缆按照信号处理方式又可以分为无源直连铜缆（DAC）、有源铜缆（ACC）及有源电缆（AEC）。根据 LightCounting 预测，AEC、DAC 和 AOC 市场预计将从 2023 年的 12 亿美元增长到 2028 年的 28 亿美元。AOC 的基数相对较大，预计每年将增长 15% 左右，DAC 预计将以每年约 25% 的速度增长，AEC 的基数较小，但预计年均增长率约为 45%。

随着生成式人工智能 AIGC 技术的普及和发展，ChatGPT 及 DeepSeek 掀起了 AI 大模型浪潮，推动了算力需求的指数级增加，进而带动了算力基础设施的加速建设及服务器出货量增长。在算力及数据中心内部高速连接方面，铜连接技术基于其性价比、低功耗、稳定性迎来了大规模运用，尤其在以英伟达 GB200 服务器架构的引领下，国内外厂商在机柜内短距传输场景对高速铜缆的需求迅速提升。根据华泰证券预测，2025 年、2026 年英伟达 GB200 服务器给高速铜连接市场带来的增量将达到 64.5 亿元及 132.9 亿元。

③电力电缆

A、海底电缆

海底电缆按类型分类为海底电力电缆和海底通信电缆。通信电缆目前占新部署的约 70%，而电力电缆则主要用于海上能源链路。

海底电力电缆是指用于海上能源并网、跨国电网互联及海洋平台供电的海底电力传输系统。近年来，全球海上风电项目持续推进，2023 年新增海底电缆输送容量需求已超过 8 吉瓦，对应敷设海底电缆长度达数百公里。目前多数海底电力电缆的电压等级介于 132 千伏至 400 千伏之间，而新建的高压直流输电线路单段距离常超过 100 公里，以减少电力传输损耗。

根据 Industry Research，2025 年全球海底电力电缆细分市场规模预计为 115.87 亿美元，占海底电缆市场总额的 34.9%。在大型海上风电项目建设、跨国电网互联需求增长以及全球海域可再生能源输电容量提升的驱动下，该领域预计将以 7.4% 的年复合增长率稳步扩大。海底电缆主要需求国家及驱动力如下：

国家	2025 年市场规模（亿美元）	全球占比	年复合增长率（CAGR）	主要驱动力
美国	32.41	28.00%	7.50%	大西洋沿岸海上风电项目快速扩张，跨州海上输电基础设施建设增加

国家	2025 年市场规模（亿美元）	全球占比	年复合增长率（CAGR）	主要驱动力
德国	18.53	16.00%	7.40%	北海大型海上风电项目，积极的可再生能源并网计划支持
英国	16.39	14.10%	7.30%	北海与爱尔兰海电网互联项目推动
中国	14.33	12.40%	7.60%	海上可再生能源区投资，国家清洁能源计划中的岛屿互联工程
荷兰	9.76	8.40%	7.50%	北海风电场战略连接与一体化海上电网扩建

B、高压电力电缆

根据 Fact.MR，2023 年至 2025 年，全球高压电缆市场规模分别为 380 亿美元、395 亿美元及 410 亿美元，复合增长率 3.87%，保持稳健。预计到 2035 年将达到 598 亿美元，2025 年至 2035 年的预计期间绝对增长 188 亿美元，年复合增长率预计为 3.8%。在全球电力传输基础设施需求增长与可再生能源并网扩张的双重驱动下，特种电缆技术市场需求持续提升，加之全球电网现代化改造投资持续加码及地下电缆部署计划全面推进，全球高压电缆市场规模能够保持增长。

④半导体封装

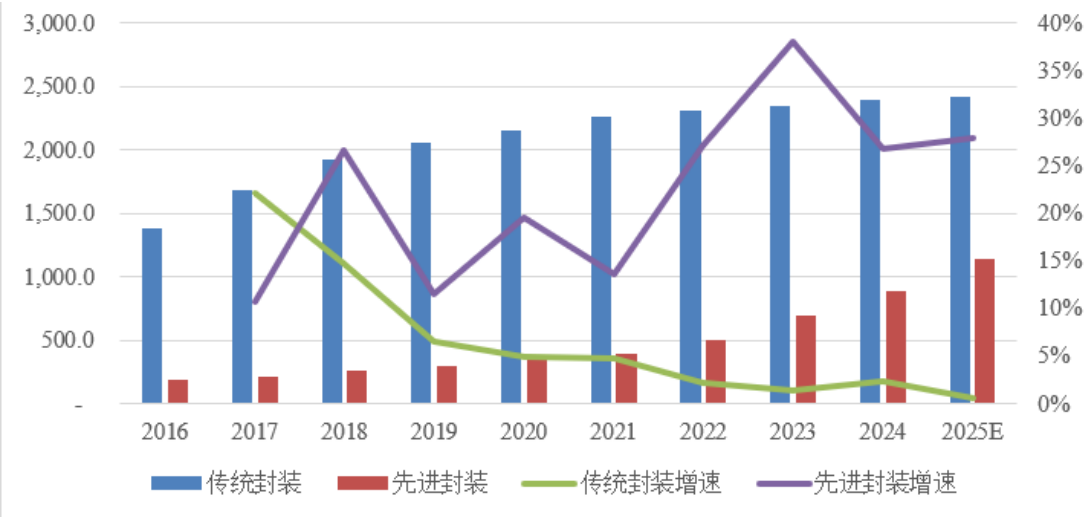
随着人工智能、高性能计算等尖端应用对芯片性能、功耗及集成度提出极致要求，半导体行业已进入“后摩尔时代”。在此背景下，先进封装技术通过提升封装环节的集成密度，成为持续优化芯片性能的关键路径，正加速成为集成电路封测产业的主流。根据灼识咨询预测，全球先进封装在封测市场中的占比将从 2024 年的 40.2% 提升至 2029 年的 50.0%；与此同时，中国大陆市场该比例将从 2024 年的 15.5% 增长至 2029 年的 22.9%，增速显著高于全球水平，显示出巨大的发展潜力。

市场增长动力来源于两大方面：其一是全球产业格局的重塑。近年来，AMD、Intel、高通等国际芯片设计企业逐步将封装测试订单转向中国大陆，叠加本土芯片设计公司崛起，为国内封测产业带来重要机遇。其二是下游高端应用的强劲驱动。AI 训练与推理、智能驾驶、大型数据中心等场景对先进封装技术的需求激增，持续推动技术升级与产能扩张。

在政策支持与市场需求共振下，中国大陆封测产业实现了快速增长。根据沙利文研究数据，中国大陆封测市场规模从 2016 年的 1,564.3 亿元增长至 2020 年

的2,509.5亿元，年复合增长率达12.54%。预计到2025年，市场规模将增至3,551.9亿元，其中先进封装技术增速预计高达32%，成为引领市场增长的核心引擎。这一趋势为上游的封装膜材等关键材料提供了明确的市场扩容机遇。

中国大陆封测市场规模，按销售额（亿元、%）



（2）主要客户业绩变动情况

公司高速铜缆用复合膜材主要客户业绩变动情况如下：

序号	客户名称	2025 年 1-8 月/ 1-9 月	2024 年度	2023 年度
1	Amphenol	166.56 亿美元	152.23 亿美元	125.55 亿美元
2	立讯精密	2,209.15 亿元	2,687.95 亿元	2,319.05 亿元
3	安澜万锦	>5 亿元	>4 亿元	>2 亿元
4	乐庭智联	约 16 亿元	17.37 亿元	约 10 亿元
5	广东蓝原科技有限公司	约 3.5 亿元	-	约 0.05 亿元

数据来源：上市公司客户定期报告、客户访谈记录。

报告期内，Amphenol、立讯精密、安澜万锦、乐庭智联及广东蓝原科技有限公司营业收入快速增长，上述客户 2025 年前三季度营业收入均已接近甚至超过 2024 年全年营业收入，与公司收入增长趋势一致。

（3）业绩增长具体原因及合理性

①通信线缆、电力电缆市场规模保持稳健增长

通信线缆与电力电缆作为公司功能复合膜材的重要应用领域，其市场规模保持稳定增长态势。在通信领域，全球 5G 规模化建设、千兆光网升级及数据中心

持续投资，带动了高速数据线缆及其屏蔽材料需求的稳步提升；在电力领域，全球能源结构转型、智能电网建设及新能源并网等趋势，为特种电力电缆及配套功能材料提供了持续的市场空间。上述基础应用领域的稳健发展为公司业务增长构筑了坚实的市场基本盘。

②下游算力需求爆发推动高速铜缆市场规模增长，公司成功进入产业链受益

A、高速铜缆市场规模增长迅速

以人工智能、高性能计算、云计算为代表的新一代信息技术快速发展，驱动全球数据中心建设与升级需求爆发。高速铜缆作为数据中心内部服务器、交换机之间短距离高速互联的关键组件，因其在传输速率、功耗、成本等方面的综合优势，市场需求呈快速增长态势，已成为数据中心光互联市场的重要补充与组成部分。

B、高速铜缆客户经营业绩快速增长

公司依托在功能复合膜材领域近二十年的技术积累，前瞻性地布局并成功研发出适用于高速铜缆的复合屏蔽材料，产品在阻抗稳定性、信号完整性、屏蔽效能等方面性能突出，已通过下游知名客户的认证并实现批量供应。报告期内，公司主要客户如 Amphenol、立讯精密、乐庭智联等在全球高速铜缆市场占据重要地位，其营业收入持续快速增长，与公司的销售收入增长趋势高度一致。这充分说明公司已深度融入该高增长产业链，并与核心客户形成了紧密协同、共同成长的合作关系。

公司报告期内业绩增长具有明确的下游需求支撑和合理的业务逻辑：一方面，通信线缆与电力电缆市场的稳定发展为公司提供了基础业务保障；另一方面，公司抓住数据中心算力升级带来的市场机遇，凭借技术积累成功开发出高速铜缆用复合膜材，并进入 Amphenol、立讯精密等核心客户的供应链体系，实现了与下游行业及主要客户的协同增长。因此，公司业绩增长具有真实的市场需求基础、合理的业务逻辑和可持续的发展前景。

2、各类产品对业绩增长影响的具体体现，说明经营业绩增长的可持续性

(1) 各类产品对业绩增长影响的具体体现

报告期内，公司主营业务各类产品收入及收入占比情况如下：

单位：万元

产品大类	产品类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
电磁屏蔽膜材	网络及工业通信线缆用复合膜材	11,068.57	40.77%	18,522.57	65.48%	17,765.75	68.36%
	高速铜缆用复合膜材	10,785.68	39.73%	4,191.23	14.82%	1,158.84	4.46%
	电力电缆用复合带材	3,440.02	12.67%	4,160.76	14.71%	5,616.11	21.61%
其他	其他线缆用功能膜材	1,652.64	6.09%	1,213.05	4.29%	1,127.52	4.34%
	贸易	186.75	0.69%	158.39	0.56%	317.26	1.22%
	IC 封装膜材	14.45	0.05%	39.27	0.14%	2.66	0.01%
总计		27,148.12	100.00%	28,285.27	100.00%	25,988.14	100.00%

报告期内，公司主营业务各类产品毛利及毛利占比情况如下：

单位：万元

产品大类	产品类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
		毛利金额	占比	毛利金额	占比	毛利金额	占比
电磁屏蔽膜材	网络及工业通信线缆用复合膜材	2,715.67	26.52%	4,555.52	59.42%	5,038.80	70.68%
	高速铜缆用复合膜材	6,243.97	60.98%	1,831.05	23.88%	160.67	2.25%
	电力电缆用复合带材	681.06	6.65%	828.73	10.81%	1,319.00	18.50%
其他	其他线缆用功能膜材	402.30	3.93%	263.46	3.44%	292.93	4.11%
	贸易	186.75	1.82%	158.39	2.07%	317.26	4.45%
	IC 封装膜材	9.05	0.09%	30.07	0.39%	0.13	0.00%
总计		10,238.79	100.00%	7,667.21	100.00%	7,128.79	100.00%

①网络及工业通信线缆用复合膜材是支撑公司业绩的基石

报告期内，公司网络及工业通信线缆用复合膜材收入分别为 17,765.75 万元、18,522.57 万元及 11,068.57 万元，毛利分别为 5,038.80 万元、4,555.52 万元及 2,715.67 万元，各期收入和毛利贡献较为稳定。

公司能够凭借行业领先优势持续优化产品结构，提升高端产品占比。网络及工业通信线缆用复合膜材应用领域可以划分为网络通信线缆、汽车通信线缆、工业通信线缆、海底通信光缆等，不同应用领域及更细分领域对公司产品要求差异较大，因此，不同技术水平、质量的产品对公司利润的贡献有所不同。例如，汽车通信线缆对屏蔽材料的技术要求相对较高，附加值也相对较高，报告期内公司产品在汽车通信线缆的应用大幅提升，使得在面临激烈的市场竞争下公司网络及工业通信线缆用复合膜材产品毛利率总体保持稳定。

公司与全球通信线缆头部厂商保持长期稳定合作关系。报告期内，公司与 Datwyler、Belden、GG Group、Prysmian、LS Cable & System、Leoni 等通信线缆领域跨国公司持续保持合作，能够实时捕获客户需求，为客户提供高质量的产品和服务，拥有较高的客户满意度。在国内，公司作为行业龙头，与网络通信线缆、汽车通信线缆知名公司兆龙互连、汇聚科技、福斯集团等也建立了稳定合作关系。

多元化的销售模式助力公司网络及工业通信线缆用复合膜材销往全球各地。在欧洲市场，本公司通过德国当地子公司进行深度运营，负责协助市场开拓、关键客户关系维护与全流程销售支持；在北美、中东等其他区域，则依托长期合作的中间商网络进行市场覆盖与本地化服务。通过该体系，公司能够高效响应全球客户需求，目前公司网络及工业通信线缆用复合膜材已销往全球的三十余个国家。

因此，凭借稳固的市场地位、深厚的行业积淀以及多元化的销售模式，公司网络及工业通信线缆用复合膜材的销售是公司经营业绩的坚实基础。

②高速铜缆用复合膜材是当前公司业绩增长的主要推动力

报告期内，公司高速铜缆用复合膜材收入占比分别为 4.46%、14.82% 及 39.73%，毛利占比分别为 2.25%、23.88% 及 60.98%，公司收入增长及盈利能力提升主要源于高速铜缆用复合膜材的贡献。

下游需求的爆发使公司长期积累得到了价值兑现。随着生成式人工智能 AIGC 技术的普及和发展，ChatGPT 及 DeepSeek 掀起了 AI 大模型浪潮，推动了算力需求的指数级增加，进而带动了算力基础设施的加速建设及服务器出货量增长。在算力及数据中心内部高速连接方面，铜连接技术基于其性价比、低功耗、

稳定性迎来了大规模运用，尤其在头部服务器厂商的引领下，国内外厂商在机柜内短距传输场景对高速铜缆的需求迅速提升。在此背景下，基于与高速铜缆头部制造企业 Amphenol 等的长期研发合作，公司高速铜缆用复合膜材销售大幅增长。

优异的毛利率推动公司盈利能力持续提升。2024 年及 2025 年 1-8 月公司高速铜缆用复合膜材毛利率分别为 43.69% 及 57.89%，毛利率较高，具体原因参见本回复之“问题 4.”之“三、（三）说明高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因，结合销售价格、客户议价能力、市场竞争格局等因素，以及公司毛利率是否存在下滑风险并进行风险揭示”。

因此，基于公司长期的研发和客户资源积累，下游需求爆发后公司高速铜缆用复合膜材的销售增长和丰厚毛利率成为了当前公司业绩增长的主要动力。

③电力电缆用复合带材、其他线缆用功能膜材及贸易业务构成重要的业绩补充

报告期内，公司电力电缆用复合带材、其他线缆用功能膜材及贸易业务收入分别为 7,060.89 万元、5,532.20 万元及 5,279.41 万元，毛利分别为 1,929.20 万元、1,250.58 万元及 1,270.11 万元。

公司在全球具有稳固的中间商资源，能够帮助公司将电力电缆用复合带材、其他线缆用功能膜材产品销往中东地区、印度、美国等公司客户资源较弱的区域，公司可根据市场环境、产能利用情况灵活调整上述产品销售量。此外，贸易业务的开展也给公司直接带来一定利润。

因此，电力电缆用复合带材、其他线缆用功能膜材及贸易业务是公司重要的业绩补充。

④IC 封装膜材是公司未来战略核心，将成为下一阶段业绩增长的核心引擎

公司已在 IC 封装膜材领域积极推进新产品研发与验证，各类细分新产品研发及验证情况如下：

A、主材

如晶圆及面板封装功能膜材，主要应用于面板或晶圆扇出先进封装，对标国际竞品味之素，验证客户包括上海维安、南京芯德、深圳四合、无锡好达、重庆

砷磬、天芯互联等。

B、UV 磨划膜材

应用场景	对标竞品	验证客户
晶圆研磨、切割及软性电子零件之承载加工	琳德科 UV 解粘膜-D175、日东 SPV224 PVC 基膜等	嘉盛、歌尔微、华天昆山、深圳大成半导体等
光电玻璃面板切割	/	凯盛、康宁光电、舜宇光学、京滨光电

C、背板支撑膜

应用场景	对标竞品	验证客户
集成电路中引线框架的支撑与保护	日本 PMT	华润安盛
		华润杰群
		上海飞也
		深圳联得

因此，作为公司未来的战略性业务产品，公司已在前沿半导体封装领域进行深度布局，若未来突破量产销售，将进一步推动公司业绩的提升。

(2) 经营业绩增长的可持续性

①网络及工业通信线缆用复合膜材作为公司经营业绩的基石，公司凭借稳固的市场地位、深厚的行业积淀以及多元化的销售模式能够保持该产品在未来的稳定贡献；

②公司高速铜缆用复合膜材经过长期的技术积累和客户验证，现已稳定进入下游头部高速铜缆厂商供应链中，且占据较大市场份额，拥有较强的产品竞争力；

③公司持续保持与高速铜缆头部企业 Amphenol、Molex 及 TE Connectivity 等的研发和业务合作，有机会优先掌握客户产品改进需求及新产品研发需求，能够持续推出符合下游应用要求的高性能新型材料；

④AI 发展背景下的高速铜缆需求仍有较大增长空间，随着公司产品的持续推广验证和产能的提升，规模效应下公司毛利率将保持稳定甚至进一步提高；

⑤IC 封装膜材作为公司未来的战略性业务产品，公司已在前沿半导体封装领域进行深度布局，将成为公司下一阶段业绩增长的核心引擎。

综上，公司营业收入、净利润等经营业绩增长具有可持续性。

（二）结合公司相应市场地位、在境外市场开展销售的核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、相应国家或地区对公司外销产品的贸易政策变动等，说明公司境外销售收入是否稳定、可持续，是否存在较大的下滑风险，视情况进行风险揭示

公司境外销售收入具备良好的稳定性与可持续性，不存在重大的下滑风险。具体分析如下：

1、公司境外销售收入稳定、可持续

（1）公司相应市场地位

公司自 2005 年成立以来，持续专注于功能复合膜材的研发、生产与销售，是国内该领域的先行者之一。成立初期即开展境外业务，凭借可靠的产品质量与服务，在海外市场建立了良好的品牌声誉。根据中国电子元件行业协会出具的证明，公司核心产品“光电线缆用功能复合膜（带）”在国内市场占有率连续多年位居行业第一，体现了突出的产品竞争力与客户认可度，为境外销售的持续拓展奠定了市场基础。

对于高速铜缆用复合膜材，公司整体产品竞争力位于行业前列，占据大部分市场份额，行业竞争格局参见本回复之“问题 4.”之“三、（三）1、（3）市场竞争格局”。

（2）在境外市场开展销售的核心竞争力

公司已取得英国皇家认可委员会（UKAS）ISO9001 体系认证，产品符合 REACH、RoHS 等国际标准，远销全球 20 多个国家和地区，“KEMAITE”已成为行业内质量与创新方面的知名品牌。

①研发与技术优势

公司始终注重研发创新，拥有近 20 年行业积累，截至本回复出具日，已累计获得授权专利 56 项，其中发明专利 26 项。多项产品经权威机构鉴定达到“国内领先”或“国际先进、填补国内空白”水平。公司积极参与国家、行业及团体标准的起草与制定，如参与国家标准《塑料薄膜静电性测试方法半衰期法》（GB/T 14447-2025）起草，主导制定高于行业水平的企业标准《通信电缆用润滑型金属

塑料复合箔》（Q/320211 KMT 01-2020），并于 2025 年参编《224Gbps 高速背板传输对称电缆技术要求》团体标准，以技术引领行业，为巩固和拓展境外市场提供了坚实支撑。

②规模化与成本管控优势

公司拥有建筑面积约 5.5 万平方米的智能化生产基地，装备先进生产设施，具备大规模、稳定供货的能力。通过规模化生产、供应链协同与精细化管理，公司有效降低了生产成本，在保障产品品质的同时，形成了显著的高性价比优势，能够较好满足境外客户对价格与质量的双重要求。

③全球化营销与服务体系

公司已构建由自有员工与区域代理共同组成的全球化营销服务网络。在欧洲市场，公司通过德国子公司进行本地化运营，深度参与市场开拓与客户关系维护；在北美市场，公司采取直销与代理相结合的模式；在中东等其他区域，则主要依托长期合作的代理商网络提供本地化服务。该网络能够高效响应全球客户需求，为客户提供全方位的技术支持和售后服务，有效提升了客户满意度和品牌国际影响力。

(3) 持续获客能力与客户合作稳定

公司通过优质的产品、有竞争力的定价、快速响应的服务以及积极参加国际行业展会、开展技术交流等多种方式，不断开拓境外新客户，报告期内境外客户数量保持稳定增长，各期新增境外客户分别为 31 家、14 家及 11 家。

公司与主要客户合作关系长期稳定，例如与 Amphenol、Prysmian、LS Cable & System 等国际知名客户的合作年限均已超过 5 年，公司与主要境外客户的初始合作时间及报告期内主营业务销售金额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度	初始合作时间
1	Aurum Chemicals	892.82	1,270.68	1,813.33	2009 年
2	Prysmian	918.43	1,265.81	1,674.71	2011 年
3	Amphenol	3,061.09	552.06	11.47	2014 年
4	LS Cable & System	484.98	1,387.23	1,395.19	2015 年
5	Belden	787.10	1,402.99	979.47	2018 年

序号	客户名称	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度	初始合作时间
6	GG Group	680.07	1,355.57	1,118.19	2016 年
7	Datwyler	1,144.14	1,171.33	845.82	2021 年
8	CableTec BV	454.11	967.74	1,217.69	2009 年
合计		8,422.75	9,373.41	9,055.88	-

报告期内，主营业务中境外前五大客户销售收入占境外收入的比例分别为 36.58%、36.49% 及 42.89%，客户结构相对分散覆盖算力与数据中心、网络通信、汽车通信、工业通信等多个高增长领域，单一客户依赖风险较低，整体客户稳定性较强。

（4）相应国家或地区对公司外销产品的贸易政策变动

报告期内，亚洲、欧洲等其他境外地区国家在铝制品、铜制品、钢制品等方面的进口限制较少。公司产品属于功能性复合材料，不属于易受贸易摩擦影响的高耗能、高污染类别，目前出口面临的贸易壁垒风险较低。

报告期内，美国对公司外销产品加征了高额关税，对公司在美国销售产生了一定影响，公司主营业务在美国及其他境外地区销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
美国	3,066.17	19.33%	3,858.10	21.07%	3,040.95	15.41%
亚洲、欧洲等其他境外地区	12,797.70	80.67%	14,456.12	78.93%	16,696.00	84.59%
总计	15,863.86	100.00%	18,314.22	100.00%	19,736.95	100.00%

美国的贸易政策对公司的影响及公司的应对措施参见本题回复之“十三、（三）2、国际贸易环境及其对公司持续经营的影响”。

因此，报告期内公司在境外销售收入保持稳定，尽管可能受到美国等地区贸易政策变动等因素的不利影响，但公司基于自身优势有足够的能力和充分的准备措施应对上述挑战，未来在境外销售收入整体将保持稳健增长。

2、境外收入下滑风险分析

报告期内，公司境外销售收入分别为 19,736.95 万元、18,314.22 万元和 15,863.86 万元，整体保持稳健态势。随着全球数据中心、人工智能、通信及半

导体、新能源等下游产业的持续发展，对公司产品的需求预计将进一步增长。公司凭借技术、成本、服务及渠道等综合竞争优势，在欧洲、亚洲及北美等主要市场具有较强的竞争力，与核心客户合作稳定，不存在境外收入严重下滑的风险。

对于境外销售可能面临全球宏观经济波动、国际政治关系变化、区域性贸易政策调整等不确定性因素所带来的潜在影响，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中对相关风险进行了充分披露，包括“下游行业波动风险”、“国际贸易环境变化及关税风险”、“汇率波动风险”。

综上所述，公司凭借在功能复合膜材领域的深厚积累、具有竞争力的产品与技术、完善的全球化营销网络以及长期稳定的客户关系，境外销售收入具备良好的稳定性和可持续性。目前大部分出口地区贸易环境稳定，公司业务未面临重大不利政策变化。未来，公司将继续推进技术研发、深化客户合作、拓展市场区域，以进一步提升境外业务的抗风险能力与增长潜力。

三、说明报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、出口单证、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

（一）公司海关报关数据、出口单证与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（总额法）	17,608.38	21,246.90	22,747.97
外销收入金额（总额法）-母公司①	17,375.38	21,291.70	22,451.57
不需要申报但属于外销收入的金额②	10.12	17.13	34.63
时间性差异③	1,711.90	414.88	407.32
调整后外销收入金额（总额法）-母公司④=①+②+③	19,097.41	21,723.71	22,893.53
报关单金额⑤	19,273.31	21,722.51	22,937.05
差异率（④-⑤）/⑤	-0.91%	0.01%	-0.19%

报告期内，公司外销收入与海关报关数据的差异主要源于时间性差异，剔除相关因素后境外销售收入与海关报关数据之间整体具有匹配性。

（二）公司出口退税与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销的出口退税数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（总额法）	17,608.38	21,246.90	22,747.97
外销收入金额（总额法）-母公司①	17,375.38	21,291.70	22,451.57
申报期间差异②	4,959.91	2,501.66	2,379.69
不退税产品差异③	-14,113.17	-4,039.17	-4,229.63
运保费差异④	-32.90	-235.17	-129.33
调整后外销收入金额（总额法）-母公司⑤=①+②+③+④	8,189.22	19,519.02	20,472.31
申报出口退税销售额⑥	8,201.32	19,518.96	20,514.41
差异率（⑤-⑥）/⑥	-0.15%	0.00%	-0.21%

报告期内，公司境外销售收入与出口退税数据的差异主要在于不退税产品销售和申报期间差异，剔除上述因素后外销数据之间整体具有匹配性。不退税差异较大的原因主要系：2023 年及 2024 年 12 月以前公司铝带、铜带、聚酯带等产品均可以出口退税；2024 年 12 月以后公司仅不含金属的聚酯带可以出口退税。

（三）公司信用保险数据与境外销售收入的匹配性

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，并非外销业务中的强制险种。公司境外客户多为规模较大且信用状况良好的公司，回款及时。报告期各期，公司出口信用保险金额与境外销售收入金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（总额法）	17,608.38	21,246.90	22,747.97
出口信用保险金额	39.45	48.04	33.18
出口信用保险金额占外销收入比例	0.22%	0.23%	0.15%

报告期内，公司出口信用保险金额较小，占境外收入金额比例较低，与境外销售收入整体具有匹配性。

（四）结汇及汇兑损益波动数据与境外销售收入的匹配性

报告期各期，公司结汇金额及汇兑损益与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（总额法）	17,608.38	21,246.90	22,747.97
结汇金额	14,007.44	17,739.26	22,134.68
结汇金额占外销收入比例	79.55%	83.49%	97.30%
汇兑损益（负数为收益）	-445.01	-199.12	-718.26
汇兑损益占外销收入比例	-2.53%	-0.94%	-3.16%

①结汇金额

报告期内，公司结汇金额占境外销售收入的比例分别为 97.30%、83.49% 及 79.55%，2024 年及 2025 年 1-8 月结汇金额占外销收入比例低于 2023 年，主要系 2024 年及 2025 年上半年美元存款利率处于相对高位，公司留存一定美元外汇取得了更多利息收入。报告期内，公司外币利息收入情况如下：

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
利息收入（万元）	197.60	248.58	121.28

②汇兑损益

报告期内，公司汇兑损益占境外收入金额的比例较低。由于外币汇兑损益受销售量、发生时点、结汇时点和汇率变动等多种因素的影响而上下波动，与外销收入并无严格匹配关系。

公司境外业务的主要结算货币为欧元和美元，报告期内，欧元及美元兑人民币汇率的波动情况如下：

币种	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	期末汇率	汇率标准差	期末汇率	汇率标准差	期末汇率	汇率标准差
欧元兑人民币	8.3008	0.36	7.5257	0.07	7.8592	0.20
美元兑人民币	7.1030	0.02	7.1884	0.03	7.0827	0.14

数据来源：中国外汇交易中心

注：汇率标准差数据样本为每月月初汇率。

2023 年和 2025 年 1-8 月，欧元及美元兑人民币汇率波动相对较大，公司汇兑损益金额较大；2024 年，欧元及美元兑人民币汇率波动相对较小，公司汇兑损益金额较小。报告期内，公司汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性。

（五）物流运输记录与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销物流运输费用与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（总额法）	17,608.38	21,246.90	22,747.97
外销物流运输费用	545.23	758.24	744.53
运费占外销收入比例	3.10%	3.57%	3.27%

注：外销物流运输费用为计入成本的运费金额。

报告期内，公司境内外销售物流运输费用受客户距离、贸易模式等多种因素影响，整体与销售收入匹配。

（六）发货验收单据与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销出库单据金额与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（总额法）	17,608.38	21,246.90	22,747.97
外销出库单据金额	18,492.17	22,013.80	22,723.11
出库金额占外销收入比例	105.02%	103.61%	99.89%

报告期内，公司境外出库单据金额与境外销售收入基本匹配，出库单据金额略大于境外销售收入主要系部分退换货、质量扣款等影响。

（七）资金划款凭证与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司资金划款凭证金额与公司境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	序号	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
银行收款金额	①	17,010.20	20,503.51	26,404.56
境外销售收入金额	②	15,960.11	18,432.47	19,880.71
境外销售净额法抵减金额	③	1,648.28	2,814.44	2,867.25
还原全额法境外销售收入金额	④=②+③	17,608.38	21,246.90	22,747.97
回款比例	⑤=①/④	96.60%	96.50%	116.07%

报告期内，公司客户回款与境外销售收入存在时间性差异，信用期主要在 30 天-120 天，但总体变动趋势相同。

（八）境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

报告期各期公司境外销售费用与境外销售金额的匹配关系如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
外销收入金额	15,960.11	18,432.47	19,880.71
境外销售费用金额	413.58	470.06	527.95
境外销售费用占外销收入比例	2.59%	2.55%	2.66%

报告期内，公司境外销售费用主要为佣金、职工薪酬、展会费等，占外销收入比例分别为 2.66%、2.55%、2.59%，与境外销售收入金额变动趋势一致，具有匹配性。

综上，报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇金额、物流运输记录、发货验收单据、出口单证、资金划款凭证、境外销售费用与境外销售收入相匹配；汇兑损益与境外销售收入之间并无严格匹配关系，公司汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性。

四、说明公司各类业务的各期客户数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比，收入增长涉及的主要业务及主要客户情况，以及公司维护老客户、开拓新客户的措施及有效性

（一）公司各类业务的各期客户数量变动情况

报告期内，公司各类业务的各期客户数量变动情况如下：

产品大类	产品类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
		数量（家）	变动	数量（家）	变动	数量（家）
电 磁 屏 蔽 膜 材	网络及工业通信 线缆用复合膜材	96	-13.51%	111	2.78%	108
	高速铜缆用复合 膜材	36	16.13%	31	24.00%	25
	电力电缆用复合 带材	28	-	28	-17.65%	34
	小计	131	-9.03%	144	2.13%	141
其他	其他线缆用功能 膜材	61	-3.17%	63	28.57%	49
	IC 封装膜材	8	-20.00%	10	100.00%	5
	贸易	22	-4.35%	23	-8.00%	25
	小计	82	-2.38%	84	18.31%	71

产品大类	产品类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
		数量（家）	变动	数量（家）	变动	数量（家）
总计		162	-4.14%	169	1.20%	167

1、电磁屏蔽膜材

2024 年，公司电磁屏蔽膜材客户数量较 2023 年小幅增加，主要系一方面高速铜缆用复合膜材下游需求增长，新客户增多，另一方面公司逐渐减少电力电缆用复合带材中部分低附加值产品的生产及销售，客户有所减少。

2025 年 1-8 月，公司电磁屏蔽膜材客户数量较 2024 年下降，主要系公司产能、贸易政策、客户采购周期等多种因素影响，公司网络及工业通信线缆用复合膜材客户数量有所减少。

2、其他

2024 年，公司其他产品客户数量增加，主要系向公司配套采购其他线缆用功能膜材的客户增多。

（二）各期新增客户、老客户收入占比

报告期各期，公司主营业务收入中新增客户、老客户收入及收入占比情况如下：

单位：万元

客户类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
新增客户	3,462.82	12.76%	730.01	2.58%	1,042.03	4.01%
老客户	23,685.30	87.24%	27,555.26	97.42%	24,946.11	95.99%
总计	27,148.12	100.00%	28,285.27	100.00%	25,988.14	100.00%

注：新增客户根据当年客户前一年度是否形成收入判断。

2023 年及 2024 年，公司新增客户收入占比分别为 4.01% 及 2.58%，向新增客户销售产品以网络及工业通信线缆用复合膜材、电力电缆用复合带材为主，上述领域公司客户相对较为稳定，因此新增客户收入占比较低。

2025 年 1-8 月，公司新增客户收入占比为 12.76%，较 2024 年提升较多，主要系高速铜缆用复合膜材下游需求增长，当期由新增客户形成的高速铜缆用复合膜材销售收入为 3,050.03 万元。2025 年以前，虽然公司高速铜缆用复合膜材销

售量尚未爆发，但公司前期已与多家高速铜缆制造头部企业建立稳定合作关系，进行了长期的客户资源积累，因此 2025 年 1-8 月公司收入快速增长更多基于存量客户采购需求增长，新增客户收入并不能完全体现公司的业务拓展策略。

（三）收入增长涉及的主要业务及主要客户情况

1、收入增长涉及的主要业务情况

报告期内，公司分产品收入增长金额及占比情况如下：

单位：万元

产品大类	产品类别	2025 年 1-8 月较上年同期		2024 年度较上年同期	
		收入增量	占比	收入增量	占比
电 磁 屏 蔽 膜 材	网络及工业通信 线缆用复合膜材	-1,468.83	-16.84%	756.82	32.95%
	高速铜缆用复合 膜材	8,753.68	100.36%	3,032.39	132.01%
	电力电缆用复合 带材	271.93	3.12%	-1,455.35	-63.36%
其他	其他线缆用功能 膜材	1,059.30	12.14%	85.53	3.72%
	IC 封装膜材	3.87	0.04%	36.61	1.59%
	贸易	102.21	1.17%	-158.87	-6.92%
总计		8,722.16	100.00%	2,297.13	100.00%

2024 年，公司主营业务收入较 2023 年增加 2,297.13 万元，由高速铜缆用复合膜材及网络及工业通信线缆用复合膜材共同推动，其中高速铜缆用复合膜材收入增长主要系 2024 年下半年起公司产品逐渐开始批量向下游供货，网络及工业通信线缆用复合膜材收入增长主要系公司用于汽车通信线缆的产品大幅放量；2025 年 1-8 月，公司主营业务收入较上年同期增加 8,722.16 万元，主要系高速铜缆用复合膜材下游需求持续高速增长。

2、收入增长涉及的主要客户情况

报告期内，公司收入增长涉及的主要客户情况如下：

2025 年 1-8 月较上年同期			
序号	公司名称	收入增量（万元）	占比
1	Amphenol	3,255.14	37.32%
2	安澜万锦	3,079.93	35.31%
3	乐庭智联	1,166.83	13.38%

4	广东蓝原科技有限公司	738.50	8.47%
5	COREAL ALUMINYUM KABLO SAN.TIC. A.S.	605.87	6.95%
6	其他客户	-124.11	-1.43%
总计		8,722.16	100.00%
2024 年较上年同期			
序号	公司名称	收入增量（万元）	占比
1	Amphenol	1,077.69	46.91%
2	安澜万锦	805.22	35.05%
3	Belden	479.38	20.87%
4	立讯精密	407.06	17.72%
5	兆龙互连	398.23	17.34%
6	其他客户	-870.45	-37.89%
总计		2,297.13	100.00%

2024 年及 2025 年 1-8 月，公司主营业务收入较上年同期分别增加 2,297.13 万元及 8,722.16 万元，主要由于公司向高速铜缆境内外头部制造企业 Amphenol、安澜万锦、乐庭智联及广东蓝原科技有限公司等公司销售收入增长较多。

（四）公司维护老客户、开拓新客户的措施及有效性

1、维护老客户的措施及有效性

（1）**产品持续升级与技术响应：**公司已建立常态化客户反馈机制，将客户需求纳入产品迭代规划，定期推出性能优化、功能增强的新产品，确保产品持续匹配客户新需求。

（2）**差异化服务与深度绑定：**公司对部分高价值客户提供优先交付等定制化服务，并通过签订长期框架协议、提供供应链稳定性保障等方式深化合作。

（3）**多元商业策略：**针对规模化采购或长期合作客户，采取阶梯定价、批量优惠、返利等策略，实现“以价换量”的同时保障整体利润。

（4）**常态化客户关系管理：**通过定期拜访等形式主动维护关系，提前响应潜在需求或问题。

通过上述措施，报告期内公司网络及工业通信线缆用复合膜材等传统板块销售收入及盈利贡献保持稳定。

2、开拓新客户的措施及有效性

(1) 持续强化技术实力：技术实力是公司拓展新产品、新客户的基石，公司高度重视技术研发和产品升级创新，组建了博士、硕士组成的高端技术团队，配备 20 多台高端研发设备，涵盖高分子性能测试、结构分析等多方面能力，通过持续研发已获得发明专利 26 项。公司紧密围绕客户需求，以市场为导向不断进行产品性能提升，研发成果“高频（高速）数据线用热熔自粘型铝（铜）塑复合屏蔽材料”于 2022 年经江苏省工业和信息化厅鉴定委员会成果鉴定，认定为该产品整理技术处于国内领先水平。

(2) 长期客户资源积累：早在下游 AI 算力需求尚未爆发之前，公司即与高速铜缆行业头部企业持续保持研发和业务合作，通过长期合作优先掌握到客户产品改进需求及新产品研发需求，能够较早推出符合下游应用要求的新型材料并率先进入头部厂商供应链。

(3) 产业链协同：公司与高速铜缆行业头部企业（Amphenol 等）达成战略合作，进入其供应商体系，带动其他头部客户及代工厂与公司合作。

通过上述措施，报告期内公司成功完成高速铜缆用复合膜材部分产品的量产销售，实现业绩的大幅增长。

五、区分境内外说明贸易商客户与生产商客户数量、销售金额及占比，以及贸易商客户终端销售情况等，主要贸易商产品期末库存规模与销售规模的匹配性，是否存在通过贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商客户是否实现终端销售

（一）区分境内外说明贸易商客户与生产商客户数量、销售金额及占比

区分境内外，贸易商客户与生产商客户数量、销售金额及占比情况如下：

单位：家、万元

地区	客户性质	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
		数量	销售收入	收入占比	数量	销售收入	收入占比	数量	销售收入	收入占比
境内	生产商	77	11,282.72	41.56%	73	9,887.90	34.96%	62	6,247.86	24.04%
	贸易商	1	1.54	0.01%	4	83.15	0.29%	2	3.33	0.01%
	小计	78	11,284.26	41.57%	77	9,971.05	35.25%	64	6,251.19	24.05%

地区	客户性质	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
		数量	销售收入	收入占比	数量	销售收入	收入占比	数量	销售收入	收入占比
境外	生产商	72	13,607.01	50.12%	79	14,975.49	52.94%	91	15,502.49	59.65%
	贸易商	12	2,256.85	8.31%	13	3,338.73	11.80%	12	4,234.47	16.29%
	小计	84	15,863.86	58.43%	92	18,314.22	64.75%	103	19,736.95	75.95%
总计		162	27,148.12	100.00%	169	28,285.27	100.00%	167	25,988.14	100.00%

公司主要贸易商客户为境外客户，境内贸易商客户较少，交易具有一定偶然性。报告期内，公司境外贸易商客户数量分别为 12 家、13 家及 12 家，贸易商销售金额分别为 4,234.47 万元、3,338.73 万元及 2,256.85 万元，2024 年境外贸易商销售收入有所下降，主要系一方面主要境外贸易商客户需求波动；另一方面对境外贸易商销售的部分产品由自产转为直接外采，该部分销售收入采用净额法确认。

（二）主要贸易商产品期末库存规模与销售规模的匹配性，是否存在通过贸易商压货、提前确认收入的情形

公司对主要贸易商销售收入、产品期末库存金额、期末库存金额占当年销售额的比例情况如下：

单位：万元

贸易商客户	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	期末库存金额	占比	销售收入	期末库存金额	占比	销售收入	期末库存金额	占比
Aurum Chemicals	915.05	122.34	13.37%	1,281.03	259.35	20.25%	1,827.24	102.75	5.62%
CableTec BV	454.09	124.33	27.38%	965.22	188.57	19.49%	1,217.69	253.80	20.84%
BJT SALES INC	652.01	-	-	517.90	-	-	639.30	-	-
NAVANK Cable B.V.	0.11	-	-	170.26	-	-	10.14	-	-
MC MOOLSAN CO.,LTD	-	-	-	41.34	-	-	108.00	-	-
合计	2,021.27	194.50	9.62%	2,975.76	448.89	15.08%	3,802.38	357.58	9.40%
占贸易商收入比例	88.59%	-	-	86.67%	-	-	89.42%	-	-

注 1：贸易商期末库存金额根据期末库存数量与当年公司销售单价计算；

注 2：CableTec BV 期末库存金额已折算为净额法产品库存金额，总额法下实际各期末库存金额为 729.21 万元、711.54 万元及 541.77 万元。

贸易商 Aurum Chemicals 各期末库存金额占公司当期对其销售额的比例分别为 5.72%、20.49% 及 13.37%，其中 2024 年末期末库存占比相对较高，主要系其向公司采购的 PETD-6525.4-F 产品通常在年底备货，2023 年末由于还有部分库存尚未消化，备货时间延期到 2024 年上半年，导致 2023 年期末库存占比相对较低。整体上来说，Aurum Chemicals 各期末库存规模与销售规模相匹配，除为缩短部分终端客户的供货周期存在少量备货外，大部分产品均直接发往终端客户或在采购当期即消化完毕，不存在压货、提前确认收入的情形。

贸易商 CableTec BV 各期末库存金额占公司当期对其销售额的比例分别为 20.84%、19.49% 及 27.38%，存在一定比例备货，主要系一方面 CableTec BV 并非纯贸易性企业，其具有产品后续加工生产线，向公司购买整卷钢塑复合带等产品后，分切为其客户需要的产成品再对外销售，需要留有一定的原材料（整卷产品）及成品（分切产品）库存；另一方面 CableTec BV 从事贸易业务本身需要一定数量的囤货，以及时响应其客户的需求。2025 年 8 月末库存占比相对较高，主要系未到年底，CableTec BV 尚处于生产周期。因此，CableTec BV 各期末库存规模与销售规模相匹配，存在备货主要出于其正常业务经营需要，不存在压货、提前确认收入的情形。

BJT SALES INC、NAVANK Cable B.V.、MC MOOLSAN CO.,LTD 等客户根据下游客户订单向公司提出采购需求，公司产品直接发往终端客户或货物到达贸易商后短期内发往终端客户，上述贸易商各期末均不存在库存。

（三）贸易商客户是否实现终端销售

1、公司货物直接发往终端客户的销售收入占总贸易商销售收入的比例为 46.08%、37.50% 及 33.39%，该部分直接实现终端销售。

2、报告期各期末，Aurum Chemicals 及 CableTec BV 等主要贸易商的期末库存金额及占比均保持在合理区间，每期采购产品大部分实现对外销售；BJT SALES INC 等其他贸易商基本不实行备货政策，均及时完成终端销售且各期末无库存。

3、通过主要贸易商与部分终端客户的交易订单，以及 CableTec BV 各期前十大客户清单及相应销售金额，能够反映出终端销售具有真实性。

综上，公司主要贸易商客户终端销售情况良好。

六、说明报告期内居间商佣金计提、销售折扣、返利及赠送政策及实际执行情况、内控程序及执行情况以及是否符合行业惯例；结合居间销售的产品类型、数量、收入金额、计提及支付金额，说明相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》，是否存在商业贿赂等情形

（一）说明报告期内居间商佣金计提、销售折扣、返利及赠送政策及实际执行情况、内控程序及执行情况以及是否符合行业惯例

1、居间商佣金

公司与居间商签订合作框架协议，居间商负责为公司进行业务开展和潜在客户开发，业务开展主要包括协助协商价格、确认订单产品数量及交期、传递销售订单以及商业发票等贸易单据、协助公司提示客户及时付款等，根据达成的交易收取一定比例佣金，除部分居间商约定固定佣金计提比例后，佣金比例一般针对每笔交易进行双方邮件沟通商定。佣金计算方式为两种：（1）达成交易产品数量×居间单价（如每 1kg 佣金 1 元）；（2）达成交易金额×佣金比例（如 5%）。

下表为公司报告期内主要居间商框架协议约定佣金计提方式与实际佣金计提情况，可见实际佣金计提与协议约定基本一致。

居间商	协议约定佣金计提方式	实际佣金计提情况
聿进贸易（上海）有限公司	①铜塑复合带产品按达成交易产品数量计量，佣金比例 3.375RMB/KG ②铝塑复合系列、铝塑复合带等产品按达成交易金额计量，佣金比例 5%	①铜塑复合带产品按达成交易产品数量计量，佣金比例 3.375RMB/KG，同时考虑当期铜价涨幅或产品不良损失赔偿，在佣金中扣减； ②铝塑复合系列、铝塑复合带等产品按达成交易金额计量，佣金比例 5%
ABDULLA CHAKKINGATHODY	框架协议未约定，以具体订单沟通商定佣金计提比例	按达成交易产品数量计量，不同产品佣金比例不同，主要为 0.05、0.1、1.00USD/KG
NAVANK CABLE B.V.	佣金不得超过销售额的 5%	主要按达成交易产品数量计量，不同产品佣金比例不同，主要为 0.30、0.40、0.60USD/KG
Bruno Fainaru	根据具体产品，按照销售金额的 5%或 10%计提佣金	根据具体产品，按照销售金额的 5%或 10%计提佣金
SERPIL YILMAZ TOKER	框架协议未约定，以具体订单沟通商定佣金计提比例	①按达成交易产品数量计量，不同产品佣金比例不同，主要为 0.1、0.15USD/KG； ②按达成交易金额计量，不同产品佣金比例不同，主要为 2%、5%

公司制定并有效执行销售业务管理制度等内部控制制度，对居间商的佣金协议签订、客户需求与报价、佣金计提与结算等环节进行管控，具体如下：

（1）公司所有居间业务必须在交易发生前签订书面佣金协议，明确约定佣金计算方式、支付条件、双方权责等。由销售部门负责居间商的初步筛选、接洽与推荐，发起佣金协议的签署流程，财务部门参与审核佣金协议中关于佣金计算、支付、发票、税务的条款，经管理层审批后完成签署协议并归档工作。

（2）销售部门接收居间商提供的客户订单需求邮件，经管理层审批后，确定客户销售价格及居间商佣金单价，完成客户订单签订并归档工作。

（3）公司与居间商定期对账，双方确认无误后，由销售部门填写佣金结算申请单，财务部门根据佣金协议条款及佣金结算申请单，重新计算佣金金额，复核无误后录入销售费用计提凭证。

（4）销售部门收到居间商提供的商业发票或增值税发票后，提交付款审批单，由财务部门进行复核，确认付款条件已完全满足，审批通过后，由出纳办理支付。

查询同行业公司对居间费率的相关描述，公司与同行业可比公司计提方式不存在重大差异，符合行业惯例。

同行业公司	居间费率情况
德邦科技	直销模式下，为加强客户开拓、提高服务效率，德邦科技聘请第三方为公司提供客户订单获取、项目需求反馈、物流协调跟踪、单据发票落实、协助催收货款等辅助销售服务，公司与该等服务商签署销售服务协议，并主要依据销售金额、回款或发货情况以及协议约定的佣金比率支付佣金。
莱尔科技	由于中国台湾在消费电子领域处于领先地位，公司部分客户将采购中心、研发中心设在当地，为便与客户沟通产品情况、了解客户需求，公司与中国台湾销售服务商-佳名有限公司合作，并支付相应的佣金费用，佣金根据佳名公司服务客户当年的销售额（以美元核算）乘以约定的计提比例计算。
创达新材	公司存在两家居间商，其中嵊州市浩发中介服务有限公司按照销售金额的5%计提居间费用；武汉市江岸区唔轩技术服务部：根据不同客户的销售价格，采取固定底价，超额比例及固定费用等综合计价，具体底价、超额比例等由双方售前协商确立。

综上，公司为开拓市场、提高服务效率与居间商签订合作框架协议，并依据销售金额或销售数量以及协议约定的佣金比率支付佣金，佣金协议与实际计提基本一致。同时公司制定销售业务管理制度等内部控制制度，对居间商的佣金协议签订、客户需求与报价、佣金计提与结算等环节进行管控，相关内控制度有效执

行，符合行业惯例。

2、销售折扣

公司销售折扣主要为现金折扣，系为鼓励客户提前付款而给予的价格扣除。公司在与客户的交易文件中约定现金折扣的条款，即折扣的比例和提前付款的天数。公司现金折扣的整体金额较小，公司日常对客户回款时间进行管理，对于约定现金折扣的客户，会识别其是否满足提前付款的条件并判断回款金额是否正确后，进行账务处理。

3、返利及赠送

公司返利主要分为现金返利和实物返利，无赠送。返利业务主要为促进销售增长、提升市场竞争力，公司结合市场目标、产品毛利空间、客户需求等因素，对不同客户执行不同返利方式。

(1) 现金返利

对于现金返利，公司与客户签订协议约定返利的计算基数、比例等条件，具体合同约定详见下表。报告期内公司现金返利涉及金额较小，公司在与客户对账确认返利金额后，冲减当期销售收入。

客户	优惠期间	计算基数	返利比例
浙江一舟电子科技股份有限公司	2023.4.1-2023.12.31 2025.1.1-2025.12.31	在此期间提供产品的含税开票总金额(以客户财务系统记录为准)	1% (固定返利比例)
百通赫思曼工业(苏州)有限公司	2023.1.1-2023.12.31	按月返利，每月双方对账，按买方的采购金额计算返利金额(以收货为准)	2% (固定返利比例)
	2024.1.1-2025.12.31		4% (固定返利比例)
	2023.1.1-2025.12.31	部分产品按季度返利，每季度双方进行对账，按买方的采购金额计算返利金额(以收货为准)	PETB-1805-FR 返利不含税 6.5 元/KG PETB-1205-FR 返利不含税 39 元/KG

(2) 实物返利

对于实物返利，公司与客户签订协议约定实物返利的条件、计算基数、比例等，一般约定为若客户年采购量达到一定数量以上，给予客户与当年采购金额一定比例金额同等价值货物的赠送，具体合同约定详见下表。

客户	优惠周期	计算基数	返利标准
华迅工业(苏州)	2024.1.1-	铝箔，以入库数量	①年采购数量未超过 350T 的，不给

客户	优惠周期	计算基数	返利标准
有限公司及领迅电线工业（上海）有限公司	2024.12.31	对应的金额为准	予奖励支持；
	2025.1.1-2025.12.31	铝箔（除 ALT-53xx 外），以入库数量对应的金额为准	②年采购数量 350T（含）至 400T（不含），按年采购总额的 1% 返点； ③年采购数量 400T（含）至 450T（不含），按年采购总额的 1.5% 返点； ④年采购数量 450T（含）以上，按年采购总额的 2% 返点
广东蓝原科技有限公司	2024.5.1-2025.7.31	网格铜箔系列产品，以入库数量对应的金额为准	按照销售金额的 5% 返点

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十五条规定，对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利。企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照该准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入。公司向客户提供的实物返利实质上是向客户提供额外购买选择权，实物返利事项属于单项履约义务，公司应将交易价格在正常产品与返利产品之间进行分摊，即公司应按照分摊后的交易价格确认正常产品的销售收入，同时对拟实物返利的部分确认合同负债。

公司对实物返利的会计处理方式如下：

①确认实物返利时计提合同负债，冲减应返未返部分产品主营业务收入

借：主营业务收入

贷：合同负债

②实际交付货物返利时，冲减合同负债，同时确认主营业务收入，实物返利部分存货结转至主营业务成本

借：合同负债

贷：主营业务收入

借：主营业务成本

贷：存货

公司制订了销售业务管理制度等内部控制制度，对销售返利业务进行管控，报告期内相关内部控制措施执行有效，具体如下：

①公司所有销售返利的实施均以签订书面《销售返利协议》为前提，协议内容明确约定：销售返利的计算依据，如销量、销售金额等；销售返利的支付周期，如月度、季度、年度等；销售返利的支付方式，如抵冲应收账款、返还现金、返还货物等。销售返利协议由销售部门发起，经财务部门审核相关商务与账务条款，并根据公司授权体系报管理层审批后签订并归档，确保返利政策统一、合规。

②销售部门定期跟进客户采购情况，在返利条件达成后，与客户对账确定返利金额或具体返利商品，并提交相应管理层审批,审批通过后，销售部发起返利流程，财务部进行账务处理。

查询同行业公司对销售返利的相关描述，公司与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

同行业公司	返利相关描述
德邦科技	发行人与经销商未在经销商协议中约定折扣返利政策，在发行人实际业务开展过程中，根据市场价格变动情况、经销商的采购情况、资质状况、信用情况等，经特别申请，发行人可给予经销商当次采购一定的价格折扣。
斯瑞达	发行人与部分主要客户约定实物返利政策，以销量为基础计算实物返利计提金额，给予实物返利的优惠。

综上，公司基于自身发展战略，促进销售规模与市场份额提升，与部分客户签订返利协议，返利实际执行情况与协议约定一致。同时公司制定销售业务管理制度等内部控制制度，对返利的协议签订、销售返利执行、交付与财务处理等环节进行管控，相关内控制度有效执行，符合行业惯例。

（二）结合居间销售的产品类型、数量、收入金额、计提及支付金额，说明相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》，是否存在商业贿赂等情形

报告期内，公司佣金计提涉及的产品类型、数量、收入金额、计提及支付金额情况如下：

单位：吨、万元

产品类别	2025 年 1-8 月				2024 年度				2023 年度			
	数量	收入金额	计提金额	支付金额	数量	收入金额	计提金额	支付金额	数量	收入金额	计提金额	支付金额
网络及工业通信线缆用复合膜材	210.34	746.72	47.08	62.10	895.28	1,912.20	93.80	144.04	1,712.26	2,682.56	184.22	260.79
高速铜缆用复合膜材	0.02	0.24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

产品类别	2025 年 1-8 月				2024 年度				2023 年度			
	数量	收入 金额	计提 金额	支付 金额	数量	收入 金额	计提 金额	支付 金额	数量	收入 金额	计提 金额	支付 金额
电力电缆用复合带材	633.52	1,860.08	71.26	46.32	637.44	2,399.66	83.04	150.61	1,072.43	3,577.32	124.89	105.50
其他线缆用功能膜材	695.61	1,149.50	69.88	43.97	623.27	745.75	43.71	19.63	693.53	808.20	35.22	51.84
贸易	-	70.68	26.10	25.46	-	92.93	33.13	29.65	-	134.73	37.52	16.55
其他	-	0.26	-	-	-	-2.43	-	-	-	0.03	-	1.49
合计	1,539.49	3,827.48	214.32	177.85	2,155.99	5,148.11	253.69	343.92	3,478.22	7,202.85	381.85	436.17

公司在客户订单交易收入确认时计提居间商佣金，确认销售费用，实际与居间商结算时若有差额则在支付当期调整，报告期内佣金计提金额与收入变动趋势一致，佣金支付金额基本覆盖当期计提金额，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期内，除按合同约定支付佣金外，公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等主体与居间商不存在其他资金往来，不存在通过居间商向客户或其关键经办人员进行商业贿赂等情形。

七、结合主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，以及主要客户应收账款期后回款的情况

（一）主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况

公司综合考虑客户的业务规模、历史回款情况及合作关系等因素，判断货款回收风险，结合与客户的谈判情况，确定客户的信用政策。实际业务开展过程中，公司和客户一般在合同或订单上明确约定信用期及相关付款方式。报告期内，公司对主要客户一般给予 30 天-120 天的信用期。

根据各期前十大客户旗下各单体客户收入和信用期加权计算得到的客户信用期情况如下：

单位：天

序号	客户名称	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
1	Amphenol	71.19	66.83	87.80
2	立讯精密	91.58	97.66	102.22
3	Prysmian	81.77	81.15	65.15
4	安澜万锦	36.80	30.00	30.00

序号	客户名称	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
5	Belden	66.77	66.30	67.34
6	Aurum Chemicals	30.00	30.00	30.00
7	Datwyler	35.36	38.60	42.58
8	兆龙互连	60.00	60.00	60.00
9	LS Cable & System	30.00	30.00	30.00
10	GG Group	90.00	90.00	90.00
11	Panduit	70.09	74.07	69.06
12	CableTec BV	60.00	45.00	45.00
13	Web Industries	90.00	90.00	90.00
14	乐庭智联	85.41	90.00	90.00
15	广东蓝原科技有限公司	90.00	90.00	90.00
合计		63.92	65.32	63.14

根据上表，报告期内公司对前十大客户的加权信用期分别为 63.14 天、65.32 天及 63.92 天，未发生明显变化，公司对主要客户的信用政策保持稳定。

公司前十大客户分新增客户、老客户的信用期情况、各期收入占比情况如下：

序号	客户名称	信用期		2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
		老客户	新客户	老客户收入占比	新客户收入占比	老客户收入占比	新客户收入占比	老客户收入占比	新客户收入占比
1	Amphenol	30 天、90 天	60 天、90 天	47.29%	52.71%	98.92%	1.08%	100.00%	-
2	立讯精密	30 天、60 天、120 天	120 天	100.00%	-	99.64%	0.36%	100.00%	-
3	Prysmian	60 天、90 天	90 天、120 天	100.00%	-	95.43%	4.57%	97.25%	2.75%
4	安澜万锦	30 天	60 天	77.34%	22.66%	100.00%	-	100.00%	-
5	Belden	60 天、90 天	60 天	100.00%	-	99.96%	0.04%	100.00%	-
6	Aurum Chemicals	30 天	30 天	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
7	Datwyler	30 天、90 天	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
8	兆龙互连	60 天	60 天	94.46%	5.54%	100.00%	-	100.00%	-
9	LS Cable & System	30 天	30 天	100.00%	-	99.99%	0.01%	96.70%	3.30%
10	GG Group	90 天	90 天	100.00%	-	66.42%	33.58%	100.00%	-
11	Panduit	30 天、90 天	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
12	CableTec BV	45 天、60 天	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-

序号	客户名称	信用期		2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
		老客户	新客户	老客户收入占比	新客户收入占比	老客户收入占比	新客户收入占比	老客户收入占比	新客户收入占比
13	Web Industries	90 天	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
14	乐庭智联	90 天	60 天	84.70%	15.30%	100.00%	-	99.98%	0.02%
15	广东蓝原科技有限公司	90 天	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
总计		-	-	83.80%	16.20%	97.05%	2.95%	99.38%	0.62%

报告期内，公司前十大客户中的新增客户主要为 Amphenol、安澜万锦、GG Group 及乐庭智联旗下公司。安澜万锦因其与公司交易主体变更为其越南子公司，公司以此为契机为支持下游优质客户发展给予信用期延长，除此之外，其他主要客户中的新客户相对老客户信用期未明显延长。

2025 年，基于长期的合作与信任，公司响应客户要求将 CableTec BV 的信用期由 45 天变更为 60 天，具有合理性。除此之外，就公司前十大客户中的各个单体客户而言，公司给予的信用期未发生变化。

（二）报告期内应收账款增长的原因及合理性

由于公司给予客户的信用期在 60 天-90 天为主，报告期各期末应收账款与各期最后三个月收入更具有可比性。报告期各期及各期末，公司应收账款、最后三个月营业收入、应收账款周转率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
应收账款账面价值	10,108.58	31.95%	7,661.18	45.00%	5,283.58
应收账款账面余额	10,641.08	31.95%	8,064.70	44.92%	5,564.81
最后三个月营业收入	10,960.17	42.67%	7,682.17	63.11%	4,709.82
最后三个月营业收入占当期营业收入比例	26.76%	-	27.03%	-	18.01%
应收账款周转率	4.38	-	4.17	-	3.95

注：2025 年 1-8 月最后三个月营业收入占当期营业收入比例、应收账款周转率已年化处理。

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 5,564.81 万元、8,064.70 万元及 10,641.08 万元，变动率分别为 44.92% 及 31.95%；报告期各期，公司最后三

个月营业收入分别为 4,709.82 万元、7,682.17 万元及 10,960.17 万元，变动率分别为 63.11% 及 42.67%，公司应收账款账面余额与各期最后三个月营业收入具有匹配性。报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.95、4.17 及 4.38，资金回笼效率有所提升，不存在因客户信用期延长或客户延期付款等导致公司应收账款增长的情况。

报告期各期末公司应收账款增长主要源于各期末临近期间的销售收入增长。2024 年第四季度，公司营业收入较 2023 年第四季度提升 63.11%，主要系 2023 年第四季度处于客户库存消化周期，2023 年第四季度收入占全年收入的比例仅为 18.01%；2025 年 6-8 月，公司营业收入较 2024 年第四季度提升 42.67%，主要系受高速铜缆用复合膜材下游需求爆发影响，公司整体销售收入大幅提升。

(三) 主要客户应收账款期后回款的情况

截至 2025 年 12 月 25 日，公司前十大客户应收账款期后回款金额及比例情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
		应收账款余额	回款金额	回款比例	应收账款余额	回款金额	回款比例	应收账款余额	回款金额	回款比例
1	Amphenol	1,656.74	1,584.49	95.64%	635.95	635.95	100.00%	121.63	121.63	100.00%
2	立讯精密	756.58	718.55	94.97%	748.19	734.37	98.15%	846.98	846.98	100.00%
3	Prysmian	591.46	560.91	94.83%	284.64	284.64	100.00%	114.04	114.04	100.00%
4	安澜万锦	748.20	748.20	100.00%	417.66	417.66	100.00%	21.40	21.40	100.00%
5	Belden	462.98	372.99	80.56%	482.38	482.38	100.00%	401.90	401.90	100.00%
6	Aurum Chemicals	184.93	184.93	100.00%	371.63	371.63	100.00%	282.59	282.59	100.00%
7	Datwyler	47.86	47.86	100.00%	68.32	68.32	100.00%	113.21	113.21	100.00%
8	兆龙互连	389.70	389.70	100.00%	444.49	444.49	100.00%	370.45	370.45	100.00%
9	LS Cable & System	27.57	27.57	100.00%	95.86	95.86	100.00%	123.29	123.29	100.00%
10	GG Group	366.27	332.62	90.81%	404.41	404.41	100.00%	436.06	436.06	100.00%
11	Panduit	283.97	283.97	100.00%	221.92	221.92	100.00%	126.67	126.67	100.00%
12	CableTec BV	302.58	300.03	99.16%	301.70	301.70	100.00%	128.19	128.19	100.00%
13	Web Industries	227.68	227.62	99.97%	222.61	222.61	100.00%	157.58	157.58	100.00%
14	乐庭智联	780.77	780.77	100.00%	206.51	206.51	100.00%	74.13	74.13	100.00%

序号	客户名称	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
		应收账款余额	回款金额	回款比例	应收账款余额	回款金额	回款比例	应收账款余额	回款金额	回款比例
15	广东蓝原科技有限公司	280.41	280.41	100.00%	190.97	190.97	100.00%	2.85	2.85	100.00%
	合计	7,107.71	6,840.63	96.24%	5,097.23	5,083.41	99.73%	3,320.97	3,320.97	100.00%

根据上表，截至 2025 年 12 月 25 日，公司主要客户各期末期后回款比例为 100.00%、99.73% 及 96.24%，回款情况良好。

八、说明客户各期退货金额及比例，退货间隔期分布情况等，未预估退货比例计提预计负债的原因及合理性，以及相关会计处理的合规性

（一）客户各期退货金额及比例，退货间隔期分布情况

1、客户各期退货金额及比例

报告期内，公司各期退货金额及收入占比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
退货	509.19	1.87%	105.12	0.37%	37.29	0.14%
安澜存货调整事项	370.59	1.36%	-	-	-	-
退货（剔除安澜存货调整事项影响）	138.61	0.51%	105.12	0.37%	37.29	0.14%

报告期内，公司退货金额分别为 509.19 万元、105.12 万元和 37.29 万元，退货原因主要系客户消费需求临时出现变化、物流运输导致的周转挤伤、原材料质量问题、产品质量问题等。其中 2025 年 1-8 月退货金额较高，主要系江苏安澜万锦电子股份有限公司（以下简称“江苏安澜”）将国内业务整体转移至其越南子公司 SINO LEADER ELECTRONICS（VIETNAM）CO.LTD，（以下简称“越南新朗”），考虑到出口报关等原因，江苏安澜将向公司采购但尚未消耗的库存原材料退回，后续该部分原材料由越南新朗重新向公司下达采购订单并消化，并非产品质量问题（简称“安澜存货调整事项”）。剔除安澜存货调整事项后，报告期内公司实际退货金额占当期营业收入的比例分别为 0.51%、0.37% 和 0.14%。

2、退货间隔期分布情况

报告期内公司退货业务类型包含内销、外销、寄售，由于内销及寄售业务与外销业务的物流周期差异较大，以下根据业务类型统计退货间隔期分布情况，其中内销、外销的退货间隔期是指退货单入库时间与原销售出库单出库时间，寄售的退货间隔期是指退货单入库时间与原寄售结算单时间。

（1）内销及寄售业务

退货间隔期分布情况	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
小于 30 天	50.62%	50.64%	78.11%
30-60 天	32.90%	28.36%	15.35%
60-120 天	16.20%	15.52%	2.84%
120 天以上	0.28%	5.48%	3.70%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：上表数据已剔除安澜存货调整事项影响。

报告期内，公司内销及寄售业务退货间隔期一般为小于 30 天，考虑到销售出库、销售退回的物流时间，以及收到退货后公司质量部的检验时间，退货间隔期在 30-60 天的占比也相对较高。

（2）外销业务

退货间隔期分布情况	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
小于 30 天	83.65%	-	-
30-60 天	16.35%	-	-
60-120 天	-	-	-
120 天以上	-	100.00%	100.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司外销退货间隔期一般为 120 天以上，主要系海外物流运输时间较长，2025 年 1-8 月退货间隔期外销退货间隔期相对较短，主要系当期发生的外销退货为韩国、越南等亚洲客户，物流时间较短。

（二）未预估退货比例计提预计负债的原因及合理性，以及相关会计处理的合规性

报告期内公司退货的会计处理为直接冲减销售当期相应收入成本，发生退货冲减收入的时间，与原收入确认的时间，均在同一会计年度内，不存在跨期确认

收入的情况。

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。”公司根据历史经验和对未来情况的估计，预计发生销售退回可能性较小；退货情形主要是客户消费需求临时出现变化、物流周转挤伤、原材料质量问题、产品质量问题等原因导致，不具有规律性，退货金额无法可靠计量。因此，退货事项不符合预计负债的确认条件，未针对退货情况计提预计负债具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》。

九、说明钢塑复合带等产品的贸易业务对公司营业收入、毛利及净利润的贡献情况，会计处理方式及合规性；结合钢塑复合带对外销售的采购背景、运输、存货管理、销售等具体业务流程，主要采购及销售合同对应的匹配关系，说明采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

（一）说明钢塑复合带等产品的贸易业务对公司营业收入、毛利及净利润的贡献情况，会计处理方式及合规性

1、说明钢塑复合带等产品的贸易业务对公司营业收入、毛利及净利润的贡献情况

报告期内，公司钢塑复合带等产品的贸易业务对公司营业收入、毛利及净利润的贡献情况如下：

单位：万元

项目	收入确认方法	涉及产品	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入	净额法	钢塑复合带等产品	186.75	158.39	317.26
其他业务收入	总额法	PET 膜等原材料	29.87	45.99	52.97
	净额法	其他线缆用辅材及备件	13.75	46.89	66.68
合计收入			230.37	251.27	436.91
合计毛利			206.04	213.40	395.01
合计对净利润的贡献			139.36	114.96	247.52

注：对净利润的贡献根据公司当期净利润占毛利的比例计算。

报告期内，公司贸易业务收入分别为 436.91 万元、251.27 万元及 230.37 万

元，毛利分别为 395.01 万元、213.40 万元及 206.04 万元，对净利润的贡献分别为 247.52 万元、114.96 万元及 139.36 万元，总体规模较小。

2、会计处理方式及合规性

(1) 贸易业务的会计处理原则及合规性

对于钢塑复合带等主营业务相关产品、其他线缆用辅材及备件的贸易业务，符合“以销定产”的特征，由于公司对相关产品不承担价格变动风险，在向客户转让商品前只是短暂性拥有对该商品的控制权，未承担货物的滞销、积压、减值等存货风险，且承担的价格波动风险有限，因此根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，公司从事交易时的身份为代理人，按照净额法来确认收入，具有合理性。

对于 PET 膜等原材料销售的贸易业务，相关产品属于公司日常生产所用到的原材料，基于客户需求存在少量销售。公司承担了向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前承担了商品的存货风险并可自主决定所交易商品的价格，因此根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，公司应作为主要责任人，同时该业务与公司主营产品相关性较低，因此按照总额法确认其他业务收入，具有合理性。

(2) 贸易业务的具体会计处理方式

公司贸易业务具体会计处理方式如下：

①采购贸易业务涉及产品，确认存货及应付账款：

借：存货

贷：应付账款

②满足收入确认条件时，以总额法确认营业收入并结转营业成本：

借：应收账款

贷：营业收入

借：营业成本

贷：存货

③对于公司作为代理人的贸易业务，公司在报表层面以净额法核算，抵减营业收入及营业成本：

借：营业收入

贷：营业成本

由于公司作为代理人的贸易业务存在“以销定产”的特征，货物周转速度很快，报告期各期末无货物结存。

（二）结合钢塑复合带对外销售的采购背景、运输、存货管理、销售等具体业务流程，主要采购及销售合同对应的匹配关系，说明采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

1、钢塑复合带对外销售的采购背景、运输、存货管理、销售等具体业务流程

（1）采购流程

公司贸易业务下钢塑复合带的采购模式主要为“以销定采”，一般境外客户通过邮件向公司下达采购订单或采购需求，公司结合客户要求、生产计划等决定以自产还是外采方式供货。若公司采用外采方式供货，将与供应商沟通采购需求和交期，与客户正式达成交易后与供应商签订采购合同，供应商在合同约定的时间内将货物发至公司仓库或公司指定地点。若客户指定供应商，则公司直接向指定供应商采购，否则，公司可以自行选择供应商供货。

（2）运输流程

①供应商直接发货，不经过公司仓库：公司向部分合作时间较长、产品品质较高的供应商采购时，合同约定在供方仓库交货，公司安排承运人直接至供应商厂区提货并办理后续出口。

②供应商送货至公司仓库：该模式下，供应商根据合同约定将货物送至公司仓库。公司根据事先沟通的供应商交期及发货日期，开始安排销售发货，供应商货物送到后短期内（一般 3-5 天以内）即由承运人上门提货并办理后续出口。

（3）存货管理流程

公司贸易业务下钢塑复合带销售主要贸易条款为 FOB 及 CIF，货物越过船

舷后，标的物所有权上的主要风险和报酬转移至客户。因此，在供应商货交承运人/公司签收至货物越过船舷期间，公司主要需承担境内运输途中的存货毁损、灭失风险，并非存货全部风险。

（4）销售流程

公司贸易业务下钢塑复合带的销售主要为境外客户，一般境外客户通过邮件向公司下达采购订单或采购需求，公司确认后向客户发送形式发票，双方达成交易。供应商确认产品最终数量和交期后，公司向客户发送商业发票并办理相关出口程序。完成报关及货物装船后公司取得相应的报关单和提单，以提单日期作为公司将商品控制权转移给购货方并确认收入的时点。

2、主要采购及销售合同对应的匹配关系

公司贸易业务下，一般客户先向公司发送采购订单/采购需求，与客户达成交易后再与供应商签订合同，符合“以销定采”的特征。公司向供应商采购货物的型号、数量和质量要求等与销售订单一致，因此主要采购合同和销售单据具有一一匹配的关系。

3、采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确定，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

.....

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。”

因此，公司贸易收入采用总额法还是净额法确认，核心在于判断公司在向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权。结合公司开展贸易业务的具体情况，分析公司满足向客户转让商品前是否拥有控制权应考虑的相关事实和情况，具体如下：

事实和情况	公司开展贸易业务的具体情况	结论	是否满足
企业承担向客户转让商品的主要责任	1、部分客户存在指定供应商的情形，未经客户同意不得擅自更换产品生产方； 2、虽然公司承担对客户的质量保证义务，但实际业务开展过程中，公司有权将相关义务转嫁给供应商，比如若因产品质量问题而导致客户要求公司进行退换货或者质量扣款，公司将要求供应商进行退换货或将质量扣款金额转嫁给供应商。	存在客户指定供应商的情形，且公司质量保证义务可以转嫁给供应商	不满足，公司未完全承担向客户转让商品的主要责任
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	1、公司主要产品不存在客户下达订单之前就已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，因此未承担在向客户转让商品之前所面临的滞销、积压、减值等存货风险； 2、贸易业务销售主要贸易条款为 FOB 及 CIF，公司主要需承担境内运输途中的存货毁损、灭失风险，并非存货全部风险； 3、对于出口业务，如在运输期间货物的灭失、损坏或迟延交付，公司有权就其损失向货代、承运人主张责任； 4、公司承担存货毁损、灭失风险的时间段主要为供应商货交承运人/公司签收至货物越过船舷，由于公司贸易业务下实际仓库存放的时间和境内物流运输时间较短（一周以内），发生损毁、灭失的风险较低。	公司开展贸易业务符合“以销定采”的特征，不存在囤货，未承担全部存货风险，对存货的控制权具有“过渡性”、“瞬时性”的特征	不满足，企业在转让商品之前或之后未承担商品的全部存货风险
企业有权自主决定所交易商品的价格	1、以钢塑复合带为代表的产品价格较为透明，生产商定价方式一般为在原材料纯钢带价格基础上加成一定加工费和毛利，公司作为贸易商在生产商价格基础上加成一定运输费和合理毛利，公司向客户销售的价格很大程度上取决于供应商给予的采购价格； 2、实际业务中，随着钢等大宗商品价格变化，公司会在可接受的合理毛利区间范围内，与客户供应商沟通确定价格涨跌，公司实际已将大部分价格波动风险部分转嫁给供应商或客户； 3、公司开展贸易业务符合“以销定采”的特征，且与客户达成交易和与供应商签订采购合	公司向客户销售的价格很大程度上取决于原材料大宗价格及采购价格，承担的价格波动风险有限	不满足，公司无法完全自主决定所交易商品的价格

事实和情况	公司开展贸易业务的具体情况	结论	是否满足
	同的时间点较为接近，公司在能够确切评估盈利空间后才会推进交易，因此就单笔订单而言，公司未承担价格波动风险。		
其他相关事实和情况	大部分情况下公司与供应商的结算周期显著长于公司与客户的结算周期，且实际结算时一般供应商付款在前。	公司未承担信用风险	不满足，公司未承担信用风险

综上，由于公司开展贸易业务存在“以销定采”的特征，主要采购合同和销售单据具有一一匹配的关系，取得商品控制权具有“瞬时性”“过渡性”的特征，未承担货物的滞销、积压、减值等存货风险，且承担的价格波动风险有限，应作为代理人以净额法确认收入。

因此，公司报告期内贸易业务收入确认方式符合《企业会计准则》的规定。

十、请主办券商、会计师：核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司收入成本明细表，分析公司分季节收入、其他业务收入的具体构成、各期主要产品的收入金额、单价、销量、毛利率情况；

2、访谈公司总经理、销售负责人、研发负责人并查阅公司下游行业公开研究报告，了解公司产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况、订单签订及执行情况，境外收入为主的原因；

3、取得公司报告期各期海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益金额、运费金额、出库单金额、收款金额、境外销售费用等，核查分析上述数据与公司境外销售收入的匹配性；

4、查阅公司收入成本明细表，分析公司各类业务的各期客户数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比，收入增长涉及的主要业务及主要客户情况；

5、访谈公司总经理、销售负责人，了解公司维护老客户、开拓新客户的措施及有效性；

6、查阅公司收入成本明细表，分析区分境内外贸易商客户与生产商客户数量、销售金额及占比，主要贸易商产品期末库存规模与销售规模是否匹配；

7、对主要贸易商进行走访，向其了解业务开展模式及终端销售实现情况，现场查看主要贸易商生产经营场所及库存情况；取得并查阅主要贸易商进销存表，了解各期对外销售情况及期末库存情况，印证其已实现销售情况；取得并查阅主要贸易商与部分终端客户的交易订单，以及 CableTec BV 各期前十大客户清单及相应销售金额；

8、访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司居间商佣金计提、销售折扣、返利及赠送业务的商业合理性与具体执行情况，获取相关内部控制制度、框架协议、计提及支付明细表等资料；

9、取得公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等资金流水，核查各主体与居间商是否存在其他资金往来，是否存在商业贿赂；

10、访谈公司销售负责人、财务负责人并查阅公司应收账款管理制度、收款台账、收入成本明细表、应收账款明细表，了解主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况、主要客户应收账款期后回款的情况，分析报告期内应收账款增长的原因及合理性；

11、取得公司报告期内销售退货明细，了解销售退货的内部流程和会计处理，并据此分析公司的收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定；

12、查阅公司收入成本明细表、采购入库台账、销售出库台账，分析钢塑复合带等产品的贸易业务对公司营业收入、毛利及净利润的贡献情况，采购及销售之间匹配关系；

13、对贸易业务采购和销售分别执行穿行测试，了解贸易业务全流程内部控制执行情况；

14、访谈公司财务负责人，了解公司贸易业务的会计处理方式；访谈公司总经理、采购负责人、销售负责人，了解贸易业务的采购背景、运输、存货管理、销售等具体业务流程；

15、分析贸易业务采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司以境外收入为主具有合理性；

2、报告期内，公司经营业绩增长具有合理原因和可持续性，公司境外销售稳定、可持续，不存在严重下滑风险；

3、报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、出口单证、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入具有匹配性；

4、报告期内，公司各类业务的客户数量变动、新增客户、老客户、收入增长涉及的主要业务及主要客户具有合理性，针对维护老客户、开拓新客户采取了多种措施，具备有效性；

5、报告期内，公司贸易商数量及收入具有合理性，主要贸易商产品期末库存规模与销售规模具有匹配性，终端销售情况良好，不存在通过贸易商压货、提前确认收入的情形；

6、报告期内公司基于自身发展战略，存在居间商佣金计提、现金折扣、现金返利及实物返利业务。为严格管控各项业务关键节点，公司制定销售业务管理制度等内部控制制度，实际执行情况与内控程序及框架协议约定一致，符合行业惯例，相关会计处理方法符合《企业会计准则》的规定，不存在商业贿赂；

7、公司报告期内应收账款增长具有合理原因，不存在放宽信用政策刺激销售的情况，主要客户应收账款期后回款情况良好；

8、公司报告期内退货事项不符合预计负债的确认条件，未针对退货情况计提预计负债具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

9、公司贸易业务收入采用净额法确认，符合《企业会计准则》的规定。

十一、请主办券商、会计师：说明收入核查方式、核查比例及核查结论，包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序及确认比例，截止性测试核查具体情况

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是

否得到执行，并测试相关内部控制运行有效性；

2、访谈公司主要业务人员、财务人员，查阅公司与主要客户签署的业务合同、销售订单等文件，了解公司与主要客户的业务合作情况、交易内容、合同主要条款，评价收入确认方法是否适当；

3、通过取得主要客户中国出口信用保险公司标准信用报告并在国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息查询主要客户的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况；

4、客户走访

通过实地或视频观察经营场所，与客户主要经营者访谈确认，了解企业性质、规模、持续经营、购销真实性等，针对客户向公司采购商品的数量、金额、价格、货款结算方式、验收条款等主要信息和商业条款进行了访谈并取得确认。报告期内，对公司主要客户的走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	27,302.25	28,417.57	26,148.13
实地走访客户收入金额	17,936.42	18,523.08	15,082.50
访谈比例	65.70%	65.18%	57.68%
其他程序：实地查看客户经营场所、实质履行访谈程序但未取得签字或盖章访谈提纲	3,348.42	3,097.83	3,613.22
总核查比例	77.96%	76.08%	71.50%

5、客户函证

报告期内，主办券商、会计师对收入确认的发函及回函、替代测试情况如下表所示：

单位：万元

项目		序号	营业收入		
			2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
营业收入		1	27,302.25	28,417.57	26,148.13
发函及回函情况	发函金额	2	25,705.66	25,800.68	23,454.21
	发函比例	3=2/1	94.15%	90.79%	89.70%

项目	序号	营业收入		
		2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
回函可确认金额	4	22,422.47	21,941.34	19,777.71
回函可确认比例	5=4/1	82.13%	77.21%	75.64%
替代测试金额	6	3,283.19	3,859.34	3,676.50
回函及替代确认金额	7=5+6	25,705.66	25,800.68	23,454.21
回函及替代确认比例	8=7/1	94.15%	90.79%	89.70%

报告期各期，销售收入发函比例分别为 89.70%、90.79% 及 94.15%，回函可确认（含回函相符、回函不符调节后相符）的营业收入占比分别为 75.64%、77.21% 及 82.13%，回函差异主要系公司和客户的入账时间性差异。对于未回函的客户，主办券商及会计师执行了替代测试，检查销售合同/订单、报关单、货运提单或客户签收单、对账单、销售发票、银行回单等原始单据，验证收入的真实性和准确性。报告期内，回函及替代性测试可确认营业收入占比分别为 89.70%、90.79% 及 94.15%。

6、细节测试

获取报告期内公司销售收入明细表，实施细节测试，通过抽样的方式检查了与收入确认相关的支持性凭证，包括销售合同/订单、报关单、货运提单或客户签收单、对账单、销售发票、银行回单等。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	27,302.25	28,417.57	26,148.13
核查收入	18,827.96	21,072.45	17,417.08
核查收入占比	68.96%	74.15%	66.61%

7、截止性测试

获取报告期各期末前后 3 个月内销售出库单列表/寄售结算单、销售收入明细账，按照不同销售业务类型选取截止测试期间：对于采用 DDP、DAP 等贸易模式的外销收入，其发货到收入确认时间一般为 2-3 个月，故截止测试期间选取资产负债表日前后三个月；对于采用 FOB、CIF、EXW 等贸易模式的外销收入、以及按签收确认的境内收入，其发货到收入确认时间一般在一个月内，故截止测

试期间选取资产负债表日前后一个月；对于按领用确认的境内收入，客户领用货物后向公司开具结算明细清单的平均周期为一个月，故截止测试期间选取资产负债表日前后一个月。

主办券商、会计师从销售收入明细账出发，核查至收入凭证、货运提单或客户签收单，核实已入账收入是否在同一期间均已满足收入确认条件；从销售出库单列表/寄售结算单出发，核查至货运提单或客户签收单、收入凭证，确定营业收入是否已记入恰当的会计期间。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

公司销售情况真实、准确、完整，不存在异常情形。

十二、请主办券商、会计师：说明对非直销客户及终端穿透核查的具体执行情况

（一）核查程序

主办券商及会计师对非直销客户及终端穿透核查的具体执行情况如下：

1、对主要贸易商进行走访，向其了解业务开展模式及终端销售实现情况，现场查看主要贸易商生产经营场所及库存情况，走访贸易商收入占总贸易商销售收入的比例为 94.98%、93.88% 及 95.53%；

2、对主要贸易商进行函证，确认报告期内公司对其销售收入及期末形成应收账款的真实性，对贸易商发函金额占贸易商收入的比例分别为 95.52%、88.93% 及 94.74%，全部回函并相符；

3、取得并查阅主要贸易商进销存表，了解各期对外销售情况及期末库存情况，印证其已实现销售情况，取得进销存表的贸易商收入占总贸易商销售收入的比例为 89.42%、86.67% 及 88.59%；

4、取得并查阅主要贸易商与部分终端客户的交易订单，以及 CableTec BV 各期前十大客户清单及相应销售金额，取得订单及客户清单的贸易商收入占总贸易商销售收入的比例为 86.64%、80.51% 及 88.59%；

5、取得并查阅主要贸易商的中国出口信用保险公司标准信用报告，并通过

企业官网等公开渠道信息了解相关客户的经营规模、主营业务等基本情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

公司贸易商客户终端销售情况良好，公司向贸易商客户销售收入真实、准确。

十三、请主办券商、会计师、律师：按照《挂牌指引 1 号》的规定对境外销售事项进行核查并发表明确意见，说明核查比例、过程

（一）境外销售业务的合规经营情况

1、核查情况

（1）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可

公司境外销售的主要目的地包括欧洲、亚洲、美洲等地区，且公司已于德国、新加坡、马来西亚等地设立子公司，出口产品为功能复合膜材，前述产品不属于《禁止出口货物目录》中规定的禁止出口的产品。

报告期内公司已按照主要境外销售国家或地区的要求取得生产经营所需的许可、备案、认证，公司产品已完成必要的登记或注册，不存在其他未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形。

根据《中华人民共和国海关法》相关规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。公司已在无锡海关完成备案，具备开展进出口贸易的资格，取得境内出口所必须的资质、许可。

（2）报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

根据公司境外子公司所在地律师事务所出具的境外法律意见书，报告期内公司境外子公司未受到当地相关主管机关的行政处罚或立案调查。

（3）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

报告期内，公司与主要境外客户主要采取银行转账方式进行结算，主要涉及美元、欧元等外汇币种。公司跨境资金流动主要系出口产品的销售货款，公司通

过具备经营外汇业务相关资格的金融机构进行外币结换汇，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在因境外销售受到外汇及税务等相关主管部门处罚的情形。

2、核查程序

主办券商及律师履行了如下核查程序：

（1）访谈公司销售负责人，了解公司境外销售业务的开展情况，包括境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、合同签订情况等，并了解是否存在被相关国家或地区处罚或立案调查的情形；

（2）查阅《中华人民共和国海关法（2021 修正）》，核实公司开展境外销售业务是否符合规定；

（3）查询中国商务部外贸实务查询服务网站核实公司向主要境外客户所在国家或地区销售产品是否需要取得其他资质、许可；

（4）检索国家外汇管理局江苏省分局网站等公开信息，核实公司是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（5）查阅境外律师就公司境外子公司出具的《法律意见书》；

（6）访谈公司财务负责人和出纳，了解公司与境外客户的结算方式、资金支付及流动情况、结换汇情况；

（7）查阅公司企业信用信息系统、全国法院被执行人、全国失信被执行人、中国裁判文书网、中国人民银行征信系统等，核实公司是否存在因外汇及税务领域违法行为被实施行政处罚的情形。

3、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司境外销售业务合法合规，已取得开展销售产品所需的资质许可，不存在被相关国家或地区处罚或立案调查的情形；

（2）公司跨境资金流动、结换汇符合国家外汇及税务等法律法规的规定，报告期内不存在被外汇、税务机关处以行政处罚的情形。

（二）境外销售收入的真实性、准确性、完整性

1、境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

（1）境外销售收入的真实性、准确性、完整性

主办券商和会计师针对公司境外销售收入进行了全面核查，具体核查过程、比例情况如下：

①**细节测试**：获取公司销售收入明细表，从一定标准以上的出库单出发执行细节测试，细节测试涵盖报告期各期前十大境外客户，获取并检查客户的相关销售合同/订单、出库单、物流单、签收单等资料以验证收入的真实性和准确性。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
细节测试金额-境外销售	10,912.77	13,698.17	13,668.32
细节测试金额占境外销售收入比例	68.38%	74.32%	68.75%

②**截止性测试**：获取公司销售收入明细表，对资产负债表日前后确认的营业收入，抽取样本核对至发货单据、签收记录、收入记账凭证等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认。

③**函证**：对报告期各期间所有客户的销售金额由大到小排序，对主要海外客户以邮件发函形式执行函证程序。对于回函不符的函证，获取差异调节表，查明回函不符的原因，对于未回函。报告期内，主办券商、会计师对收入确认的发函及回函、替代测试情况如下：

单位：万元

项目		序号	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
境外销售收入		1	15,960.11	18,432.47	19,880.71
发函及回函情况	境外发函金额	2	15,223.14	16,597.95	17,675.51
	境外发函比例	3=2/1	95.38%	90.05%	88.91%
	境外回函可确认金额	4	11,939.95	12,738.60	13,999.01
	境外回函可确认比例	5=4/1	74.81%	69.11%	70.42%
境外替代测试金额		6	3,283.19	3,859.34	3,676.50

项目	序号	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
境外回函及替代确认金额	7=5+6	15,223.14	16,597.95	17,675.51
境外回函及替代确认比例	8=7/1	95.38%	90.05%	88.91%

报告期各期，销售收入发函覆盖率分别为 88.91%、90.05% 及 95.38%，回函可确认（含回函相符、回函不符调节后相符）的营业收入占比分别为 70.42%、69.11% 及 74.81%，回函差异主要系公司和客户的入账时间性差异。对于未回函的客户，主办券商及会计师执行了替代测试，检查销售合同或订单、报关单、提单、签收单、商业发票、银行回单等原始单据，验证收入的真实性和准确性。报告期内，回函及替代性测试可确认营业收入占比分别为 88.91%、90.05% 及 95.38%。

④客户访谈：对报告期各期所有客户的销售金额由大到小排序，将报告期各期前二十大客户（合并口径，含境外客户）纳入走访计划范围，访谈以实地走访为主，对客户和访谈对象的基本情况、客户与公司的业务合作关系、业务开展、交易定价及结算、业务合法合规性、关联关系等情况进行访谈确认，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	15,960.11	18,432.47	19,880.71
实地走访境外客户收入金额	7,858.37	10,030.45	10,029.20
境外访谈比例	49.24%	54.42%	50.45%
其他程序：实地查看境外客户经营场所、实质履行访谈程序但未取得签字或盖章访谈提纲	3,348.42	3,097.83	3,613.22
总核查比例	70.22%	71.22%	68.62%

⑤境外贸易商核查：选取了主要境外贸易商客户进行穿透核查，主要核查方式包括：实地走访主要贸易商；获取主要贸易商进销存表，了解各期对外销售情况及期末库存情况等，具体核查情况参见本题回复之“十二、说明对非直销客户及终端穿透核查的具体执行情况”。

⑥收入变动合理性分析程序：获取公司销售明细表，统计报告期内公司境外客户数量变化，分析其变动趋势是否与公司销售收入变动趋势匹配。

⑦期后回款测试程序：对境外主要客户的应收账款执行了期后回款测试。

⑧资金流水核查程序：查阅了公司控股股东、实际控制人、董监高、关键岗

位人员及主要关联方的银行流水，核查与境外客户是否存在异常资金往来。

经核查，主办券商和会计师认为，公司境外销售收入真实、准确、完整。

（2）境外销售收入确认方法

报告期内，公司境外销售主要根据双方约定的贸易条款确认销售收入的实现，境外销售主要采用 FOB、CIF、DDP、DAP、EXW 等多种模式，各贸易模式下外销收入确认的具体方法如下：

贸易模式	收入确认具体方法	时点	关键凭证
FOB、CIF 等	根据合同约定将产品报关、装船并取得相应的提单，以提单日期作为公司将商品控制权转移给购货方并确认收入的时点	提单货物装船日	报关单、提单
DDP、DAP	根据合同约定将产品运至客户指定收货地点时，商品控制权转移给购货方并作为确认收入的时点	客户签收日	客户签收单
EXW	根据合同约定将产品交付给客户指定承运人时，商品控制权转移给购货方并作为确认收入的时点	物流提货日	提货邮件

综上，公司根据实际执行的国际贸易术语和交货方式判定控制权转移时点，在将货物交付给客户或运送至客户指定地点，对已售出商品不再实施有效控制，产品控制权已转移且相关的经济利益很可能流入公司时确认收入。公司收入确认时点谨慎，符合《企业会计准则》的规定。

2、报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性

报告期内，公司海关报关数据、出口退税、运费及保险费与境外销售收入的匹配情况参见本题回复之“三、说明报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、出口单证、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性。”

经主办券商及会计师核查，公司报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，少量差异具有真实、合理的原因；公司报告期内境外销售收入与出口退税、运费及保险费匹配。

3、核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

- (1) 对境外销售收入执行细节测试；
- (2) 对境外销售收入执行截止性测试；
- (3) 对主要境外客户执行函证和访谈程序；
- (4) 分析收入变动合理性；
- (5) 对境外主要客户的应收账款执行了期后回款测试；
- (6) 查阅公司控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员及主要关联方的银行流水，核查与境外客户是否存在异常资金往来；
- (7) 访谈公司财务负责人，了解境外销售的收入确认政策，获取境外销售相关合同资料，了解境外销售的订单、结算方式等；
- (8) 取得公司报告期各期海关报关数据、出口退税数据，核查分析与公司境外销售收入的匹配性，与公司外销收入对比，并了解差异原因；
- (9) 取得公司报告期各期运费及保险费金额，核查分析上述数据与公司境外销售收入的匹配性。

(三) 境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力的影响

1、境外销售业务发展趋势

报告期内，公司主营业务境外销售收入分别为 19,736.95 万元、18,314.22 万元及 15,863.86 万元，保持稳定趋势；主营业务境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 75.48%、64.45% 及 58.10%，逐年下降，主要系收入高速增长的高速铜缆用复合膜材客户以境内为主。公司主营业务境外销售收入按地区分类如下：

单位：万元

地区	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
美洲	4,706.85	29.67%	6,218.93	33.96%	5,699.98	28.88%
—网络及工业通信 线缆用复合膜材	2,223.42	14.02%	4,629.27	25.28%	4,283.03	21.70%
—高速铜缆用复合 膜材	1,447.22	9.12%	869.54	4.75%	120.41	0.61%
欧洲	3,412.43	21.51%	5,104.88	27.87%	5,446.20	27.59%
亚洲-中东地区	3,167.97	19.97%	4,318.11	23.58%	6,137.20	31.09%

地区	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
亚洲-其他	4,335.08	27.33%	2,467.99	13.48%	2,237.25	11.34%
非洲	241.54	1.52%	204.31	1.12%	216.32	1.10%
总计	15,863.86	100.00%	18,314.22	100.00%	19,736.95	100.00%

（1）美洲地区销售

报告期内，公司在美洲销售收入较为稳定，但内部产业结构呈现较大变化，2025 年受美国贸易政策的影响，公司在美洲地区网络及工业通信线缆用复合膜材的销售收入有所下降，同时，由于 2024 年起下游 AI 算力需求的爆发，2025 年在美洲地区高速铜缆用复合膜材的销售收入明显增长。公司未来在美洲地区销售仍会受到国际贸易环境和新产品的共同影响。

（2）欧洲销售

公司在欧洲地区主要销售网络及工业通信线缆用复合膜材，尽管 2025 年出口退税政策取消，但汽车通信线缆屏蔽材料的研发与推广给公司带来了新的收入增长空间，同时，公司通过与欧洲客户的稳定合作、专业的销售服务、转嫁成本、“以价换量”等措施，使得报告期内公司在欧洲地区销售收入保持稳定。由于公司在欧洲设立专门的办事处进行长期耕耘，以及公司在网络及工业通信线缆用复合膜材产业链占据头部优势，公司有能力应对业务开展中的挑战，在欧洲地区销售将继续保持平稳或稳健增长的趋势。

（3）中东地区销售

由于语言沟通、文化融入等原因，公司直接在中东地区拓展业务的难度较大，因此报告期内公司在中东地区的销售主要通过与居间商合作实现。报告期内，公司主要向中东地区客户销售相对低端的网络及工业通信线缆用复合膜材、电力电缆用复合带材及其他线缆用功能膜材产品，盈利空间较小，随着高速铜缆复合膜材下游需求的增加，公司调整了生产策略，导致报告期内公司在中东地区销售收入有所下降。公司持续与中东地区居间商保持密切的合作关系，这也使得公司未来在中东地区销售具有充分的灵活性。

（4）亚洲其他地区销售

2025 年 1-8 月，公司在亚洲其他地区销售收入增长幅度较大，主要系高速铜缆制造客户普遍在东南亚设立工厂，随着高速铜缆用复合膜材销售的增加，公司在东南亚的销售快速增长。受国际贸易环境变化的影响，未来下游高速铜缆厂商会进一步增加在东南亚的生产规模，因此，未来公司在东南亚的销售将保持持续增长趋势。

2、国际贸易环境及其对公司持续经营的影响

公司主要客户覆盖亚洲、欧洲、美洲等全球各地，目前其他亚洲、欧洲等国家在铝制品、铜制品、钢制品等方面的进口限制较少，对公司影响较大的主要为中美贸易摩擦，在上述背景下，2025 年 8 月以来中国出口到美国的铝制、铜制、钢制产品关税均可达 80% 以上。

报告期内，公司销往美国产品的收入及毛利情况如下：

单位：万元

类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
网络及工业通信线缆用复合膜材、电力电缆用复合带材、其他	2,032.02	555.05	3,222.99	901.50	3,045.31	977.37
高速铜缆用复合膜材	1,041.39	706.06	635.52	399.72	11.47	-4.39
总计	2,032.02	555.05	3,222.99	901.50	3,045.31	977.37

（1）对网络及工业通信线缆用复合膜材、电力电缆用复合带材等产品的影响和应对措施

①由于美国对铝制、铜制、钢制产品施行的相关贸易政策几乎覆盖美国以外的所有国家，因此大多数国家销往美国的上述产品均面临高额的关税，而美国本土的工业基础、人力成本等因素导致短期内生产的产品在面临被征收高额关税的外国产品时仍然没有明显优势，此举反而推高了美国企业的供应链压力。因此，目前的贸易摩擦对公司销量、销售单价的影响有限。

②报告期内，公司销往美国的网络及工业通信线缆用复合膜材、电力电缆用复合带材等形成的销售收入分别为 3,045.31 万元、3,222.99 万元及 2,032.02 万元，以净利率为 15% 估算，对公司净利润的总影响为 456.80 万元、483.45 万元及

304.80 万元。因此，在公司完全失去美国市场的极端假设下，该部分产品收入对公司整体的经营业绩影响较小。

（2）对高速铜缆用复合膜材的影响和应对措施

①2025 年以前，美国对中国铝产品额外加征的关税为 35%，对铜产品并未加征关税，新一轮贸易政策主要在 2025 年开始启动。AI 算力基础设施及其上游高速铜缆产业链自 2024 年开始构建，2025 年迎来需求的爆发。因此，高速铜缆厂商对于美国的贸易政策具有充足的准备和预判，目前高速铜缆产业链已形成中国+东南亚制造高速铜缆、中国台湾+墨西哥组装高速背板及 AI 服务器的普遍做法。

拓展在东南亚的高速铜缆制造产能主要出于原材料去中国化及低人力成本的考量，而墨西哥组装成品主要系《美墨加三国协议》（简称“USMCA”）允许在墨西哥组装的产品在满足一定条件下（如美国产品价值较高、组装附加值较高）可以免除出口到美国的关税，这为当前 AI 服务器产业链企业产品出口美国提供了关税筹划空间。

2024 年高速铜缆需求爆发以来，公司对主要客户 Amphenol 的销售主要为其境内主体、越南主体及墨西哥主体，直接销售到美国的数量和金额较少，出于高速铜缆制造企业供应链的全球布局，预计未来公司仍主要与其非美国主体合作，不会对公司销售产生较大影响。

②公司下游 AI 服务器的主要需求客户为微软、亚马逊、谷歌等头部云服务商，上述企业也在全球开展算力及数据中心的布局及建设，而美国在 AI 服务器中的核心价值量体现在其 GPU 产品，这意味着产品的后续组装及使用无需出口至美国。此外，国内中国移动、阿里云、政府及国有企业等也在大力投资 AI 基础设施建设，构建国内自己的 AI 算力产业链。因此，算力及数据中心的全球需求仍足以给产业链带来巨大的市场空间。

③公司已在马来西亚设立子公司，但目前尚未开展业务。未来将根据国际贸易环境的变化、下游客户对产业链的调整需求等适时考虑向马来西亚子公司转移产能，以降低贸易摩擦带来的风险。

经主办券商及会计师核查，报告期内公司在境外销售收入保持稳定，尽管可

能受到国际贸易环境进一步恶化等因素的影响，但公司基于自身优势有足够的能力和充分的准备措施应对国际贸易中的各种挑战，未来在境外销售收入总体将保持稳健增长，境外销售业务发展趋势对公司持续经营不构成重大不利影响。

3、核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅公司收入成本明细表并访谈公司总经理、销售负责人，了解并分析公司境外销售业务的历史趋势和未来发展趋势，了解国际贸易环境对公司持续经营的影响，公司采取的应对措施；

（2）通过公开信息搜索公司主要出口地区对公司相关产品的进口政策，分析对公司持续经营能力的影响。

问题 3. 关于实际控制人认定准确性

根据申请文件，有限公司由张丽娟、虞家桢出资设立，张丽娟系虞家桢母亲，张丽娟曾于报告期内担任公司董事，且目前仍直接持有公司股份。公司认定虞家桢和周立琴为公司共同实际控制人，张丽娟为一致行动人。

请公司：（1）补充说明对于公司股东大会、董事会、监事会（如有）的运行机制，除公司章程的规定外，是否存在其他协议或安排。（2）结合公司董事、监事（如有）、高级管理人员的提名、任免及履职情况，股权转让、增资等过程中对赌等特殊投资条款签署情况，补充说明实际控制人支配公司各项重要决策的情况。（3）结合报告期内公司股东大会、董事会、监事会（如有）召开及表决情况，补充说明一致行动协议是否有效履行，公司实际控制人认定是否准确。（4）补充说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌规则对实际控制人关于合法规范、同业竞争、关联交易等方面的监管要求。

请主办券商及律师按照《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的要求核查分析实际控制人认定的准确性，并发表明确核查意见。

【回复】

一、补充说明对于公司股东大会、董事会、监事会（如有）的运行机制，除公司章程的规定外，是否存在其他协议或安排。

公司制定的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会审计委员会工作细则》等规章制度对公司股东会、董事会的运行机制进行明确规定。

除上述规章制度外，2025 年 8 月 1 日，公司股东虞家桢（甲方）、周立琴（乙方）、张丽娟（乙方）共同签订了《一致行动协议》，各方一致约定：

“第一条 总则

1.1 各方确认，在科麦特的重大事项上，乙方作为甲方的一致行动人，就其所控制的表决权，乙方无条件同意：在公司所有重大事项的决策和行动上按照甲方的要求和安排与甲方保持一致，在公司董事会、股东（大）会等重大决策会议的提案、表决等事项上，均与甲方的意见保持一致。

第二条 一致行动的安排

2.1 在本协议有效期内，乙方（包括其授权代理人）就其所控制的表决权在涉及公司董事会、股东（大）会相关的提案权、表决权事项时均设法与甲方（包括其授权代理人）保持一致行动。

2.2 提案权

2.2.1 乙方作为公司的股东在按照公司章程的规定向股东（大）会提出议案前，应事先取得甲方的意见，并以该意见提出议案；

2.2.2 乙方自己担任董事或其所控制的董事向董事会提出议案前，应事先取得甲方的意见，并以该意见提出议案；

2.2.3 甲方作为公司的股东在按照公司章程的规定向股东（大）会提出议案时，如需乙方一致行动，在甲方提出要求时，乙方应按照甲方意见采取一致行动，与甲方共同提出议案。

2.3 表决权

2.3.1 乙方作为公司的股东在股东（大）会召开前，应当事先取得甲方的意见，并以此一致意见在股东（大）会上进行投票表决；

2.3.2 乙方自己担任董事或其所控制的董事在董事会召开前，应事先取得甲方的意见，并以该意见在董事会上进行投票表决。

2.4 乙方不得以委托或信托的方式将全部或部分股份的表决权（包括乙方控制的公司董事在董事会的投票权）委托给除甲方以外的第三方。

第三条 事先协商机制

3.1 为保障一致行动安排得到顺利执行，在涉及公司董事会、股东（大）会相关提案权、表决权事宜，甲方原则上应召集乙方开展协商会议，听取乙方意见，与乙方充分进行交流和意见交换。

3.2 甲方向乙方表达意见或者乙方取得甲方意见的方式可以为书面或者现场口头等方式，但乙方最终提案结果、表决结果必须与甲方的提案、表决相一致。

第四条 承诺

4.1 未经甲方书面同意，乙方不得与第三方签署与本协议内容相同、相似、相矛盾的协议，不得单独或与第三方共同谋求对公司的控制地位，也不得作出影响公司控制权稳定性的其他行为。

4.2 任何一方将不得单方解除或者撤销本协议项下所约定的一致行动关系本协议所述各项与一致行动关系相关的权利义务对双方均有法律约束力，除非各方另行作出书面协议予以修改或取得对方的豁免或放弃的，任何一方未能履行或者未能完全履行该等安排，均构成违约，并将向守约方承担违约责任。

4.3 各方对公司持股比例的变化，不影响本协议的有效性和约定内容的履行，除非一方已不再是公司股东，则其他方应按本协议内容重新签署协议。”

根据虞家桢与周立琴、张丽娟共同签订的《一致行动协议》，张丽娟在公司所有重大事项的决策和行动上按照虞家桢的要求和安排与虞家桢保持一致，在公司董事会、股东会等重大决策会议的提案、表决等事项上，均与虞家桢的意见保持一致。张丽娟表决行为系被动跟随，未实际支配公司表决权，未对股东会、董事会的决议产生重大影响。

二、结合公司董事、监事（如有）、高级管理人员的提名、任免及履职情况，股权转让、增资等过程中对赌等特殊投资条款签署情况，补充说明实际控制人支配公司各项重要决策的情况

（一）董事、高级管理人员的提名、任免情况

自股份公司设立后，公司的董事（职工代表董事除外）、高级管理人员的提名、任免情况均由虞家桢主导，具体如下：

1、董事提名、任免情况

董事会届次	审议程序	董事会成员	变化情况	提名情况
第一届董事会	成立大会暨首次股东大会	虞家桢、周立琴、谢磊、刘进、陶建中	-	除谢磊外，其余董事经虞家桢研究并充分听取公司股东意见后提名
	职工代表大会			谢磊经广泛征求职工意见、并经民主推荐候选人后提名

2、高级管理人员提名、任免情况

届次	审议程序	高级管理人员	变化情况	提名情况
第一届董事会	第一届董事会第一次会议	虞家桢（总经理、董事会秘书）、谢磊（副总经理）、张玲（副总经理）、张鹏（财务总监）	-	总经理虞家桢留任，其余高级管理人员由虞家桢提名。

（二）董事、高级管理人员的履职情况

报告期内，公司的历次董事会的会议通知、记录、议案、表决票、决议等会议资料，公司的董事、高级管理人员在任职期间履职情况良好，其中，历次董事会的表决结果与虞家桢、周立琴的意见也始终保持一致，公司董事、高级管理人员基本能够按照《公司法》等相关法律法规及《公司章程》的规定履行自身义务。张丽娟曾于2023年1月至2025年7月期间担任公司董事，但在任期间：未主动提出任何董事会议案；未担任公司高级管理人员或监事；未实质参与公司战略规划、财务决策、人事任免等核心经营事项；其董事会表决意见始终与虞家桢完全一致，仅为程序性参与。自股份公司设立后，张丽娟已不再担任任何公司职务。

（三）股权转让、增资过程中对赌等特殊投资条款签署情况

报告期内，公司股权转让、增资过程中对赌等特殊投资条款签署情况如下：

序号	事项	具体情况	签署情况
1	2023 年 12 月，第六次股权转让	2023 年 12 月 25 日，张丽娟（股权转让方）、虞家桢、周立琴和孔令文签署了《股权转让协议》和《股权转让协议之补充协议》，在上述协议中虞家桢与周立琴被共同认定为公司的实际控制人。	特殊条款签署义务人为虞家桢和周立琴
2	2024 年 2 月，第七次增资	2024 年 2 月 19 日，虞家桢、周立琴和公司其他现有股东及新增股东太湖湾知产、无锡点石、钱海啸、协同基金、金易弘达、杨婷签署了《股东协议》和《增资协议》，在《股东协议》《增资协议》中，虞家桢与周立琴被共同认定为公司的实际控制人。	特殊条款签署义务人为虞家桢和周立琴
3	2025 年 8 月，股改后第一次增资	2025 年 8 月 22 日，虞家桢、周立琴和科麦特科以及其他股东签署了含股东特殊投资解除条款的《股东协议》以及新增股东宁波璟钰、深创投、无锡国旭、无锡鼎祺、南通宝升的《增资协议》和《股权转让协议》，在《股东协议》《增资协议》《股权转让协议》中，虞家桢与周立琴被共同认定为公司的实际控制人。	特殊条款签署义务人为虞家桢和周立琴
4	2025 年 8 月，股改后第一次股权转让		

在报告期内涉及特殊权利（如回购、反稀释、优先清算等）的交易文件中，承担义务及被认定为控制主体的均为虞家桢与周立琴，张丽娟从未被列为责任方或控制人。

综上，科麦特科自股份公司设立后的董事、高级管理人员主要由虞家桢提名，历次股东会、董事会关于董事、高级管理人员任免的表决结果与虞家桢、周立琴的意见始终保持一致，股权转让、增资等过程中对赌等特殊投资条款中均认定虞家桢与周立琴为承担义务和控制的主体。因此，虞家桢、周立琴夫妇能够实际支配公司的各项决策并控制公司的日常经营管理，符合实际控制人的实质认定标准。

三、结合报告期内公司股东大会、董事会、监事会（如有）召开及表决情况，补充说明一致行动协议是否有效履行，公司实际控制人认定是否准确

公司前身科麦特有限公司于 2005 年设立，依据当时有效的《公司法》等相关法律、法规和规范性文件的要求制定了《公司章程》。报告期初至 2025 年 7 月，公司设立股东会和董事会，不设监事会（设 1 名监事），公司股东通过出席股东会参与公司的各项经营决策。表决情况上，科麦特有限历次董事会和股东会决策事项均获各参会并表决的股东、董事一致通过。

公司于 2025 年 8 月变更为股份有限公司。依据《公司法》等相关法律、法规和规范性文件的要求，制定了现行有效的《公司章程》和挂牌后适用的《公司章程（草案）》，设立了股东会、董事会，并制定了《股东会议事规则》《董事

会议事规则》，公司未设立监事会，董事会设置审计委员会，行使《公司法》规定的监事会的职权，并制定了《审计委员会工作细则》。股份有限公司阶段，公司共召开了4次股东大会、7次董事会。表决情况上，科麦特科历次股东会、董事会决策事项均获各参会并表决的股东、董事一致通过。

综上，报告期内，虞家桢的一致行动人周立琴、张丽娟在公司历次股东会、董事会中，表决意见与虞家桢的表决意见均一致。因此，《一致行动协议》得到有效履行，虞家桢、周立琴对公司股东会、董事会的运作及决议作出具有实质影响，公司认定虞家桢、周立琴夫妇作为实际控制人准确、合理。

四、补充说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌规则对实际控制人关于合法规范、同业竞争、关联交易等方面的监管要求

截至本回复出具日，张丽娟持有公司11.1037%股份，报告期内，张丽娟未曾担任公司的高级管理人员、监事，实际未参与公司经营决策和生产管理，未来也不会参与公司实际生产经营。

经核查，张丽娟不控制任何其他企业，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形，具体分析如下：

核查事项	申请挂牌公司对实际控制人的要求	公司相关人员情况	是否存在规避相关要求的情形
同业竞争	申请挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与公司存在同业竞争的，主办券商及律师应当结合竞争方与公司的经营地域、产品或服务的定位，竞争方同类收入或毛利占公司该类业务收入或毛利的比例，同业竞争是否会导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等方面，核查该同业竞争是否对公司生产经营构成重大不利影响并发表明确意见。	根据张丽娟填写的股东调查表，张丽娟除持有公司股份和持有公司股东无锡骏合的份额外，未投资或者经营任何其他企业，张丽娟与公司不存在同业竞争。张丽娟亦签署了《关于避免与公司同业竞争及利益冲突的承诺函》，“本人及本人所控股和（或）参股的、除公司及其控股企业以外的其它企业，目前均未以任何形式从事与公司及其控股企业的主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动。”	否
关联交易	申请挂牌公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等应当协助公司完整、准确地披露关联方关系及关联交易。申请挂牌公司应当结合交易的决策程序、内容、目的等要素，披露公司关联交易的必要性、未来是否持续、定价政策	报告期内，张丽娟与公司的关联交易均是根据银行的要求，张丽娟为公司的银行借款提供关联担保。张丽娟亦签署了《减少或规范关联交易的承诺》，“本人将尽量避免本人以及本人所控制的其他企业与公司发生关联交易事项。在进行无法	否

核查事项	申请挂牌公司对实际控制人的要求	公司相关人员情况	是否存在规避相关要求的情形
	及公允性、减少和规范关联交易的具体措施以及关联交易对公司业务完整性及持续经营能力的具体影响。	避免的关联交易时，关联交易定价将按照有关法律、法规及规范性文件的规定，依据公平、公允和市场化的原则执行。”	
合法合规	最近 24 个月内，申请人及其控股股东、实际控制人、重要子公司不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪；不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。	最近 24 个月内，张丽娟不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪；不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，不存在通过实际控制人认定规避合法合规的情形	否
股份限售	申请挂牌公司应当在公开转让说明书中披露控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票的锁定期安排。	张丽娟已参照实际控制人要求作出股份限售安排，不存在通过实际控制人认定规避股份限售的情形	否

综上所述，公司未将张丽娟认定为共同实际控制人符合公司的实际情况，依据充分，具有合理性，公司不存在通过实际控制人认定规避合法规范性、同业竞争、关联交易等方面监管要求的情形。

五、请主办券商及律师按照《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的要求核查分析实际控制人认定的准确性，并发表明确核查意见

（一）认定公司实际控制人为虞家桢、周立琴夫妇符合《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的要求

1、《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的相关要求

根据《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的相关规定：“申请公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。……；公司未将一致行动协议全体签署人认定为共同实际控制人的，主办券商及律师应当说明是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到 5% 以上或者虽未达到 5% 但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

2、未认定张丽娟为共同实际控制人，而仅将虞家桢和周立琴认定为实际控制人的依据

(1) 虞家桢和周立琴绝对控股且能够实际支配公司运营

①虞家桢和周立琴能够有效地控制股东会

从股东结构来看，报告期初至 2023 年 3 月虞家桢和周立琴直接及间接控制公司 52.11%股份的表决权，2023 年 3 月至 2023 年 8 月虞家桢和周立琴直接及间接控制公司 63.75%股份的表决权，2023 年 8 月至 2024 年 2 月虞家桢和周立琴直接及间接控制公司 64.56%股份的表决权，2024 年 2 月至 2025 年 7 月虞家桢和周立琴直接及间接控制公司 61.07%股份的表决权；2025 年 8 月至今虞家桢和周立琴直接及间接控制公司 88.80%股份的表决权。

报告期内，虞家桢和周立琴持股半数以上，处于绝对控制地位，虞家桢和周立琴直接或间接控制的表决权能够有效的控制股东会。

②虞家桢和周立琴能够有效地控制董事会

报告期初至 2023 年 3 月，公司董事包括虞家桢、周立琴、张玲、张丽娟和魏中晗；2023 年 3 月至 2025 年 7 月，公司董事包括虞家桢、周立琴、张玲和张丽娟；2025 年 8 月至今公司董事包括虞家桢、周立琴、谢磊、刘进和陶建中，在此期间，张丽娟未担任公司董事职位。

根据报告期内的公司章程，公司董事会做出的决议必须经全体董事半数以上通过。2023 年 3 月至 2025 年 7 月，虞家桢和周立琴占半数以上董事会席位，能够有效控制董事会。

虞家桢本人具有丰富的行业经验，其创立公司且报告期内一直担任董事长、总经理职务，周立琴在报告期内一直担任公司董事，且在报告期初至 2025 年 7 月担任公司财务总监，虞家桢和周立琴夫妇能够主导公司的战略规划以及经营决策，对股东会、董事会的决议及董事和高级管理人员的提名及任免具有实质影响，可以实际控制公司的经营管理。

(2) 张丽娟没有实际参与公司经营管理的意愿、行为及能力

①张丽娟表决行为系被动跟随，未独立支配公司表决权

2025 年 8 月 1 日，虞家桢与周立琴、张丽娟签署了《一致行动协议》，约定：周立琴和张丽娟在公司所有重大事项的决策和行动上按照虞家桢的要求和安排与虞家桢保持一致，在公司董事会、股东（大）会等重大决策会议的提案、表决等事项上，均与虞家桢的意见保持一致。因此，张丽娟表决行为系被动跟随，未实际支配公司表决权，未对股东会的决议产生重大影响。

②张丽娟未实质参与公司经营管理

张丽娟曾于 2023 年 1 月至 2025 年 7 月期间担任公司董事，但在任期间：未主动提出任何董事会议案；未担任公司高级管理人员或监事；未实质参与公司战略规划、财务决策、人事任免等核心经营事项；其董事会表决意见始终与虞家桢完全一致，仅为程序性参与。自股份公司设立后，张丽娟已不再担任任何公司职务。因此，张丽娟未对公司的经营决策与管理施加重大影响，未实质参与公司经营管理。

③张丽娟不具备相关行业经验且年事已高精力有限

张丽娟 1954 年 12 月出生，自 1978 年 9 月开始工作后，一直作为小学老师从事教学工作，不具备相关的行业经验，且年事已高精力有限。报告期内，张丽娟除担任公司董事外，未在公司实际任职，不能参与公司重大经营决策。根据对张丽娟的访谈，张丽娟不存在经营管理的意愿及行为，也不具备控制公司经营管理的的能力。

④张丽娟已自愿承担实际控制人同等的股份锁定义务，无规避监管动机

张丽娟已比照实际控制人出具股份锁定承诺函，承诺其持有的公司股份解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年，每批解除转让限制的数量均为挂牌前其所持有的公司股份的三分之一。因此，张丽娟不存在通过未认定为实际控制人以规避股份锁定的情形。

(3) 实际控制人的认定取得了公司全体股东的认可

根据公司与全体股东在 2025 年 8 月签署的《股东协议》，全体股东均认可

虞家桢和周立琴作为公司的实际控制人，因此不将张丽娟作为共同控制人符合《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人中“申请公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认”的相关规定。

综上，张丽娟作为公司实际控制人的一致行动人，但未被认定共同实际控制人，依据充分，具有合理性，符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。公司认定实际控制人为虞家桢、周立琴夫妇符合《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的要求，且认定准确。

（二）未将实际控制人直系亲属认定为共同控制人的市场案例

经公开信息检索，在上市公司中，存在未将实际控制人直系亲属认定为实际控制人的案例，具体如下：

序号	公司名称	上市时间	具体情况
1	亚联机械 (001395.SZ)	2025 年 1 月	公司实际控制人为郭西强，其儿子郭燕峤持有公司 1.99% 的股份。郭燕峤 2018 年入职发行人并担任研发工程师，为公司董事和总经理助理，未将郭燕峤认定为共同实际控制人。
2	百甲科技 (835857.BJ)	2023 年 3 月	公司实际控制人为刘甲铭和刘煜，刘洁系刘甲铭的女儿，刘洁持有公司 4.05% 股权，担任公司副总经理、董事会秘书、董事兼董事会秘书，未将刘洁认定为共同实际控制人。
3	农心科技 (001231.SZ)	2022 年 8 月	公司实际控制人为郑敬敏，郑杨柳为实际控制人郑敬敏之女，持有公司 8% 股份并担任公司董事、董事会办公室综合管理岗，未将郑杨柳认定为共同实际控制人，仅认定郑敬敏为实际控制人。
4	华绿生物 (300970.SZ)	2021 年 4 月	公司实际控制人为余养朝，控制人余养朝妻子阮秀莲持有发行人 11.06% 股份，但未认定其为发行人共同实际控制人或一致行动人。
5	众望布艺 (605003.SH)	2020 年 9 月	公司实际控制人为杨林山、马建芬，杨颖凡（实际控制人杨林山、马建芬之女）通过众望实业间接持有发行人 19.56% 的股份且担任发行人的副总经理、董事会秘书，未将杨颖凡认定为共同控制人。

综上，在已上市公司中，存在未将在公司持股且担任董事或高管的实控人直系亲属认定为共同实际控制人的案例。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

主办券商及律师执行了如下核查程序：

（1）取得并核查张丽娟填写的股东调查表、公司报告期三会文件等，确认张丽娟的任职情况；

（2）查阅报告期内签署的股权转让协议、增资协议和股东协议，确认特殊投资条款的签署情况；

（3）对张丽娟进行访谈确认，了解其是否存在通过实际控制人认定规避挂牌规则对实际控制人关于合法规范、同业竞争、关联交易等方面的监管要求；

（4）查阅虞家桢、周立琴和张丽娟签署的《一致行动协议》；

（5）查阅《全国中小企业股份转让系统挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》中关于实际控制人认定的相关要求；

（6）取得了张丽娟的无犯罪记录证明、个人信用报告、《关于避免与公司同业竞争及利益冲突的承诺函》《减少或规范关联交易的承诺》；

（7）网络核查了证券期货市场失信记录查询平台、深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所、全国股转系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站信息确认张丽娟不存在违反监管要求的情形；

（8）查阅未将实际控制人直系亲属认定为共同控制人的公开案例，分析未将实际控制人直系亲属认定为共同实际控制人的实践做法，确认公司认定符合市场惯例。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）除《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会审计委员会工作细则》等规章制度外，2025 年 8 月 1 日，公司股东虞家桢、周立琴、张丽娟共同签订了《一致行动协议》；

（2）虞家桢、周立琴夫妇能够实际支配公司的各项决策并控制公司的日常

经营管理；

(3) 报告期内，虞家桢的一致行动人周立琴、张丽娟在公司历次股东会、董事会中，表决意见与虞家桢的表决意见均一致；《一致行动协议》得到有效履行，虞家桢、周立琴对公司股东会、董事会的运作及决议作出具有实质影响，公司认定虞家桢、周立琴夫妇作为实际控制人准确、合理；

(4) 公司未将张丽娟认定为共同实际控制人符合公司的实际情况，依据充分，具有合理性，公司不存在通过实际控制人认定规避合法规范性、同业竞争、关联交易等方面监管要求的情形；

(5) 张丽娟未认定为共同实际控制人依据充分，具有合理性，符合公司的真实情况；认定公司实际控制人为虞家桢、周立琴夫妇符合《挂牌指引 1 号》1-6 实际控制人的要求，且认定准确。

问题 4. 成本归集准确性及毛利率增长合理性

根据申报文件：(1) 公司主营业务成本主要由直接材料、制造费用及直接人工构成，直接材料占比分别为 84.84%、84.03%、84.39%。(2) 公司向前五大原材料供应商采购额合计占比分别为 49.86%、53.78%、49.86%，主要采购内容包括铜箔、铝箔等，部分供应商参保人数较少。(3) 报告期各期公司毛利率分别为 27.70%、27.30%、37.96%，2025 年 1-8 月较 2024 年毛利率增长较大，主要系 2024 年下半年起高速铜缆用复合膜材销售增长且产品附加值较高。(4) 公司存在三年以上存货，报告期各期存货跌价准备计提金额分别为 366.68 万元、455.86 万元和 587.94 万元。

请公司：(1) 列示主要产品的单价、单位成本中料工费构成；说明直接材料成本构成明细及占比，各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因；主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况。(2) 结合上游原材料市场供需情况、运输成本、行业惯例等，说明向不同地区供应商采购相同原材料的原因及合理性，与可比公司采购情况是否存在差异及合理性；按区域和产品类别说明各期供应商数量；列示主要供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作背景、合作历史，公司采购规模占其业务规模的比重；说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在

关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况，说明向其采购价格与当期采购均价、以及向不同供应商采购相同原材料价格是否存在差异，如有请说明原因及合理性。（3）结合原材料价格波动、产品结构、销售单价等，说明公司毛利率增长的原因及合理性；说明公司部分细分产品毛利率为负的原因及合理性；说明高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因，结合销售价格、客户议价能力、市场竞争格局等因素，以及公司毛利率是否存在下滑风险并进行风险揭示。（4）说明报告期各期存货的具体构成、库龄、存货跌价计提情况，以及计提存货跌价准备的具体方式；结合产供销周期、备货政策等说明各项存货变动的原因，列示各类别存货不同库龄的存货跌价准备计提金额和比例，结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据，分析存货跌价计提充分性；说明各期末发出商品的具体构成，对应客户、仓储安排、存放位置、是否有合同支持、期后结转情况、是否存在长期未实现销售的发出商品等，分析是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明对供应商采购情况的核查方式、核查比例及核查结论。（3）说明存货监盘情况，对境外存货所履行的核查程序、核查方法及核查比例；对于无法实施监盘程序的存货所实施的替代性程序及结论。

【回复】

一、列示主要产品的单价、单位成本中料工费构成；说明直接材料成本构成明细及占比，各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因；主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况

（一）列示主要产品的单价、单位成本中料工费构成

1、主要产品的单价

报告期内，公司主营业务产品为电磁屏蔽膜材及其他，其中电磁屏蔽膜材销售收入占主营业务收入的比例分别为 94.43%、95.01% 及 93.17%。公司电磁屏蔽膜材产品主要包括网络及工业通信线缆用复合膜材、高速铜缆用复合膜材及电力电缆用复合带材，报告期内，公司电磁屏蔽膜材销售单价情况如下：

单位：元/千克

产品类别	2025 年 1-8 月			2024 年			2023 年	
	收入占比	平均单价	变动比例	收入占比	平均单价	变动比例	收入占比	平均单价
电磁屏蔽膜材	100.00%	52.42	60.45%	100.00%	32.67	14.54%	100.00%	28.52
-网络及工业通信线缆用复合膜材	43.76%	33.66	24.41%	68.92%	27.06	4.90%	72.39%	25.84
-高速铜缆用复合膜材	42.64%	199.19	41.90%	15.60%	140.37	47.91%	4.72%	94.90
-电力电缆用复合带材	13.60%	34.57	-10.19%	15.48%	38.49	9.22%	22.88%	35.24

报告期内，公司网络及工业通信线缆用复合膜材收入占电磁屏蔽膜材比例分别为 72.39%、68.92%和 43.76%，平均销售单价分别为 25.79 元/千克、27.06 元/千克和 33.66 元/千克，平均单价逐年提升。一方面受内部产品结构影响，用于光缆铠装的钢塑系列产品盈利空间较小，公司逐渐减少该产品销售，该产品销售单价较低且占比下降，导致报告期内网络及工业通信线缆用复合膜材单价呈上升趋势；另一方面报告期内铜、铝等原材料涨价，基于产业链的价格传导效应，公司依靠自身的品牌效应及议价能力，将原材料价格变动适度地传导至客户。

报告期内，公司高速铜缆用复合膜材收入占电磁屏蔽膜材比例分别为 4.72%、15.60%和 42.64%，呈持续增长态势，主要系 2024 年以来该产品下游算力需求爆发，公司铜箔系列及配套产品通过 Amphenol 等头部客户验证后批量供货，推动了该产品销量的快速提升。报告期内，公司高速铜缆用复合膜材平均销售单价分别为 94.90 元/千克、140.37 元/千克和 199.19 元/千克，由于高速铜缆用产品中铜箔系列销售单价较高，达到 300 元/千克以上，随着该系列产品销售占比的逐年提升，高速铜缆用复合膜材整体单价也呈现增长趋势。

公司电力电缆用复合带材主要包括铝塑复合带和铜塑复合带，报告期内受下游客户需求及公司产能安排等因素影响，销售产品结构存在一定波动，从而导致平均销售价格波动。2024 年铜塑复合带销售占比从 2023 年的 36.82%提升到 44.85%，铜塑类产品价格显著高于铝塑类产品，从而导致电力电缆用复合带材平均单价提升。2025 年铜塑复合带销售占比下降至 29.25%，电力电缆用复合带材平均单价也随之下降。

2、主要产品单位成本中的料工费构成

报告期内，公司电磁屏蔽膜材细分产品料工费构成情况如下：

单位：元/千克

产品类别	成本构成	2025 年 1-8 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络及工业通信线缆用复合膜材	直接材料	22.05	86.80%	17.54	85.98%	15.70	84.79%
	直接人工	0.69	2.72%	0.59	2.90%	0.51	2.75%
	制造费用	2.66	10.48%	2.27	11.12%	2.30	12.45%
	单位成本	25.40	100.00%	20.40	100.00%	18.48	100.00%
高速铜缆用复合膜材	直接材料	63.59	75.82%	48.97	61.95%	39.12	47.86%
	直接人工	8.75	10.44%	11.94	15.10%	13.73	16.79%
	制造费用	11.53	13.75%	18.14	22.95%	28.90	35.35%
	单位成本	83.87	100.00%	79.05	100.00%	81.75	100.00%
电力电缆用复合带材	直接材料	26.14	94.29%	28.80	93.42%	25.43	94.30%
	直接人工	0.37	1.32%	0.45	1.45%	0.35	1.28%
	制造费用	1.22	4.39%	1.58	5.13%	1.19	4.42%
	单位成本	27.72	100.00%	30.82	100.00%	26.96	100.00%

报告期内，公司网络及工业通信线缆用复合膜材单位直接材料占比分别为 84.79%、85.98%和 86.80%，单位直接人工占比分别为 2.75%、2.90%和 2.72%，单位制造费用占比分别为 2.30%、2.27%和 2.66%，料工费占比较为稳定，各期小幅变动主要系产品结构的影响。

报告期内，公司高速铜缆用复合膜材单位直接材料占比分别为 47.86%、61.95%和 75.82%，呈增长态势，主要受内部产品结构影响，材料成本占比较高的热熔铜箔系列产品销售占比不断提升。同时，随着公司不断改进生产工艺，提升生产效率，生产稳定性提高，以及规模效应凸显，单位直接人工和单位制造费用占比不断下降。

报告期内，公司电力电缆用复合带材单位直接材料占比分别为 94.30%、93.42%和 94.29%，单位直接人工占比分别为 1.28%、1.45%和 1.32%，单位制造费用占比分别为 4.42%、5.13%和 4.39%。公司电力电缆用复合带材主要包括铝塑复合带和铜塑复合带，产品工艺较为简单，且为成熟产品，报告期内料工费结构变动较小。

(二) 说明直接材料成本构成明细及占比，各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因

1、说明直接材料成本构成明细及占比

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属箔带	10,351.91	72.42%	12,762.98	73.51%	12,183.83	75.97%
薄膜材料	1,925.66	13.47%	2,224.50	12.81%	2,097.19	13.08%
化工材料	1,303.65	9.12%	1,498.61	8.63%	1,053.35	6.57%
包辅材料	712.75	4.99%	875.71	5.04%	704.31	4.39%
直接材料合计	14,293.97	100.00%	17,361.80	100.00%	16,038.68	100.00%

报告期内，公司直接材料成本分别为 16,038.68 万元、17,361.80 万元和 14,293.97 万元，逐年增长，主要受下游需求扩张影响，变动趋势与销售收入保持一致。

从材料结构来看，报告期内，金属箔带占比分别为 75.97%、73.51%和 72.42%，呈现稳中下降态势，主要受内部产品结构影响，一方面由于不含金属的热熔聚酯系列产品销售占比增加，另一方面出于成本效益考虑，公司减少钢塑复合系列产品自产比例，转向贸易模式，该类产品金属含量较高。化工材料占比分别为 6.57%，8.63%和 9.12%，逐年提升，主要是高速铜缆用复合膜材销售占比提升，该类产品化工材料占比较高。薄膜材料和包辅材料在报告期内占比基本保持稳定。

2、各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因

(1) 主要原材料采购占比及采购价格

报告期内，公司主要原材料采购占比及价格情况

单位：元/千克

类别	2025 年 1-8 月			2024 年			2023 年	
	采购金额占比	采购均价	变动比例	采购金额占比	采购均价	变动比例	采购金额占比	采购均价
金属箔/带	71.02%	20.13	19.69%	74.09%	16.82	8.64%	77.86%	15.48
薄膜及其它非金属	12.22%	9.46	3.43%	12.24%	9.15	3.16%	11.90%	8.87
化工类材料	11.72%	29.48	39.97%	8.91%	21.06	13.70%	6.18%	18.52
包辅材料	5.05%	-	-	4.76%	-	-	4.06%	-

类别	2025 年 1-8 月			2024 年			2023 年	
	采购金额占比	采购均价	变动比例	采购金额占比	采购均价	变动比例	采购金额占比	采购均价
合计	100.00%	14.22	7.39%	100.00%	13.24	0.92%	100.00%	13.12

注：包辅材料金额占比较低，由于种类众多，不同材料价格差异较大，此处未列示采购均价

公司主要原材料包括金属箔/带、薄膜及其它非金属、化工类材料和包辅材料，其中金属箔/带主要包括铝箔、铜箔、铝带、铜带、钢带；薄膜及其它非金属主要包括聚酯薄膜、Copolymer 膜和玻纤布；化工类材料主要包括粘合剂、溶剂、复合色浆、热熔胶；包辅材料主要为托盘、管芯、纸箱、夹板等。

从原材料结构来看，报告期内主要原材料为金属箔/带、薄膜及其它非金属，合计采购占比分别为 89.77%、86.33%和 83.23%。报告期内，公司化工类材料占比不断提升，主要是公司高速铜缆用复合膜材销售占比提升，该类产品中化学类材料占比较高。

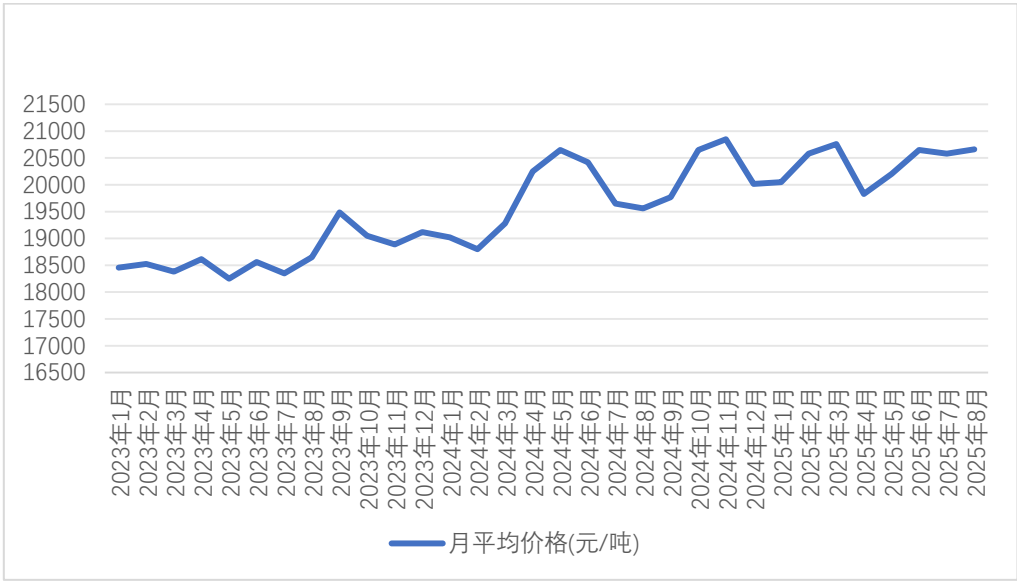
从采购均价来看，报告期内金属箔/带采购均价分别为 15.48 元/千克、16.82 元/千克和 20.13 元/千克，采购均价不断增长，主要受铜、铝等大宗商品价格上涨影响。薄膜及其它非金属采购均价分别为 8.87 元/千克、9.15 元/千克和 9.46 元/千克，基本保持稳定。化工类材料采购均价分别为 18.52 元/千克、21.06 元/千克和 29.48 元/千克，呈增长态势，随着高速铜缆用复合膜材销售占比提升，该产品生产所需单价较高的热熔胶采购量增长，带动采购均价提升。

（2）主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格比较

报告期内，公司金属箔/带采购金额占比分别为 77.86%、74.09%和 71.02%，主要包括铝箔、铝带、铜箔、铜带和钢带。报告期，同行业可比公司披露的材料采购价格数据较少，公司使用的金属主材均系大宗商品，市场供应充足且价格较为透明，公司采购价格通常根据当期市场价格加一定的加工费确定。下文列示了公司主要金属采购价格和市场价格的对比情况，公司原材料采购价格与当期市场价格差异较小，采购价格具备公允性。

①金属箔/带—铝

现货铝价格走势（含税）



数据来源：长江有色金属网

长江有色金属网数据显示，2023 年铝锭现货价格主要在 18,000-19,500 元/吨区间波动，年初价格较低，2023 年 9 月达到年内高点。2024 年 4 月起铝锭现货价格显著攀升，突破 20,000 元/吨关口，2024 年 5- 6 月维持高位运行，2024 年 7-8 月有所回落，2024 年 10-11 月再次冲高。2025 年 1-8 月铝锭现货价格整体维持在 20,000-21,000 元/吨区间震荡，2025 年 4 月出现价格回调，6 月铝锭现货价格探底回升。

报告期内，公司铝箔、铝带采购单价情况与市场价格对比：

单位：不含税，元/千克

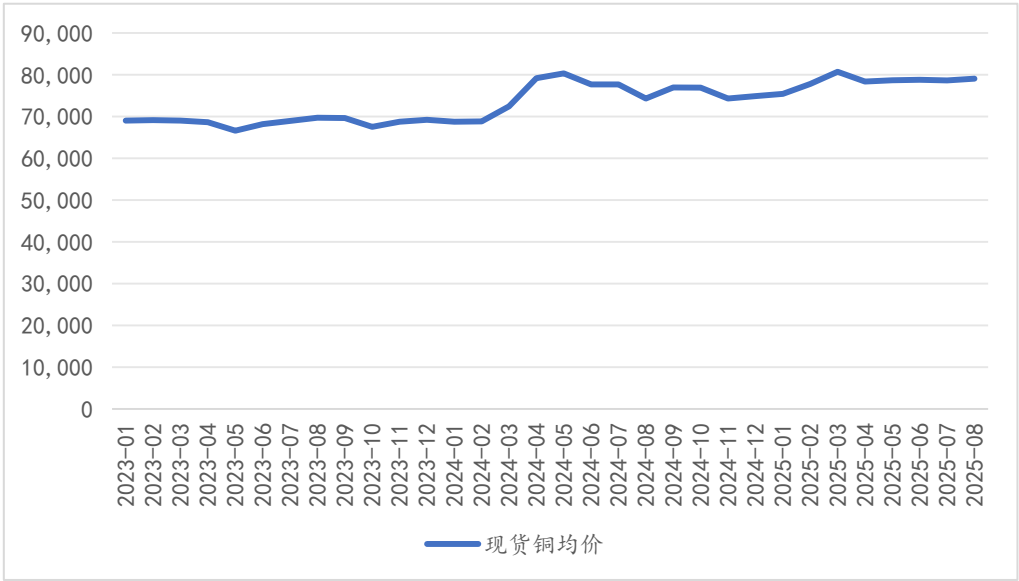
原材料类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
铝箔	22.67	0.88%	22.47	3.00%	21.81
铝带	20.98	1.00%	20.77	5.56%	19.68
铝锭平均市场价格	18.07	2.55%	17.62	6.53%	16.54

报告期内，铝箔采购单价分别为 21.81 元/千克、22.47 元/千克和 22.67 元/千克，铝带单价分别为 19.68 元/千克、20.77 元/千克和 20.98 元/千克。铝带价格略低于铝箔，主要原因为铝箔加工核心是“超薄精密轧+高精度分切退火”，铝带是“常规冷热轧+基础分条矫直”，铝带厚度更厚、加工工艺相对简单、生产

损耗小，且对表面质量和精度的要求低于铝箔。公司铝箔和铝带采购价格均呈现上涨趋势，和大宗铝锭价格走势接近，采购价格变动幅度略低于大宗商品，一方面由于公司与主要供应商合作已久，具备一定议价能力，另一方面公司会择时采购，控制成本。

②金属箔/带—铜

现货铜价格走势图（含税）



数据来源：长江有色金属网

长江有色金属网数据显示，2023 年现货铜价格相对平稳，在 66,000-70,000 元/吨区间波动，2023 年 5 月出现年内低点。2024 年 4-5 月铜价格快速攀升至 80,000 元以上，2024 年 5 月均价达峰值，随后高位震荡。2025 年 3 月铜价突破 80,000 元关口，后续维持高位运行。

报告期内，公司铜箔、铜带采购单价情况与市场价格对比：

单位：不含税，元/千克

原材料类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
铜箔	85.98	-0.96%	86.81	18.03%	73.55
铜带	73.65	3.49%	71.17	9.33%	65.10
铜锭平均市场价格	69.43	4.33%	66.55	9.44%	60.81

报告期内，铜箔采购价格分别为 73.55 元/千克、86.81 元每千克和 85.98 元每千克，铜带采购单价分别为 65.10 元/千克、71.17 元/千克和 73.65 元/千克。铜

箔采购价格高于铜带，主要是其加工工艺复杂，精度要求高。公司铜带采购价格变动幅度与大宗商品铜锭基本一致。

报告期内，公司主要铜箔型号采购占比及单价情况如下：

单位：不含税，元/千克

铜箔型号	2025 年 1-8 月		2024 年		2023 年	
	重量占比	单价	重量占比	单价	重量占比	单价
CU-612-015	91.80%	86.13	83.51%	84.70	36.92%	75.72
CU-612-018	6.89%	85.07	7.61%	78.50	52.17%	71.90
CU-612-009	0.11%	137.13	4.33%	144.10	0.35%	137.41

2024 年铜箔采购单价同比变动 18.03%，高于同年度铜锭价格变动比例，主要是公司采购 CU-612-015 铜箔和 CU-612-009 铜箔占比提升，这两类原材料相较于 CU-612-018 更薄，加工工艺更为复杂，因此单价较高。2025 年铜锭价格上涨，但公司铜箔采购单价与上年度基本保持稳定，一方面原因是单价较高的 CU-612-009 铜箔采购占比下降，另一方面公司高速铜缆用复合膜销售量增长，带动铜箔采购需求增加，公司与供应商议价能力提升，采购价格中的加工费稳中有降。

③属箔/带—钢

冷轧板卷 1mm 走势图



数据来源：我的钢铁网

根据我的钢铁网价格显示，2023 年至 2025 年 8 月冷轧钢材板卷价格呈“高

位震荡后持续下行、低位波动”的走势。2023 年在 4500-4900 元/吨区间震荡后小幅回落。2024 年受供需矛盾拖累跌至近 3700 元/吨左右低位，短期反弹后再度走弱。2025 年则在 3600-4200 元/吨区间低位震荡，整体呈现筑底反弹、重心上移的态势。

报告期内，公司钢带采购单价情况与市场价格对比：

单位：不含税，元/千克

原材料类别	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
覆膜钢带	5.98	-20.67%	7.54	-5.19%	7.95
镀铬钢带	-	-	5.36	-6.62%	5.74
冷轧板卷平均市场价格	3.36	-8.43%	3.67	-10.75%	4.12

报告期内，公司覆膜钢带价格分别为 7.95 元/千克、7.54 元/千克和 5.98 元/千克，整体呈下降趋势，镀铬钢带无需覆膜，因此价格低于覆膜钢带。2025 年覆膜钢带价格下降较多，一方面由于钢材原料降价，另一方面公司引入了新的供应商，供应商之前竞争加剧，采购价格随之降低。

（三）主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况

报告期内，公司主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况：

单位：吨

项目	公式	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
金属箔带采购量	A	3,554.52	6,580.71	6,741.20
薄膜及其它非金属采购量	B	2,157.76	2,722.59	2,404.55
主要原材料采购量	C=A+B	5,712.28	9,303.30	9,145.75
金属箔带生产耗用量	D	3,546.08	6,495.96	6,945.77
薄膜及其它非金属生产耗用量	E	2,046.11	2,630.24	2,401.79
主要原材料生产耗用量	F=D+E	5,592.19	9,126.20	9,347.56
产成品总产量	G	5,648.25	9,538.11	9,124.57
在产品期初期末变动量	H	1.96	-207.79	396.93
净产量	I=G+H	5,650.21	9,330.32	9,521.50
采购耗用比	J=F/C	97.90%	98.10%	102.21%
投入产出比	K=F/I	98.97%	97.81%	98.17%

报告期内，公司生产耗用的主要原材料为金属箔带、薄膜及其它非金属，各

期采购量分别为 9,145.75 吨、9,303.30 吨和 5,712.28 吨，呈逐年增长态势。公司采取“以产定购、合理库存”的采购模式，下游高速线缆等订单量增长，带动生产耗用量提升，公司根据生产需求合理安排采购计划。

从采购耗用比来看，报告期内分别为 102.21%、98.10%和 97.90%，整体围绕 100%小幅波动，2023 年度比值大于 100%，消耗了一定原材料库存，2024 年和 2025 年比值略小于 100%。系订单增长较快，公司为满足生产需求，进行了适度备货。从投入产出比来看，报告期内主要原材料生产耗用量占产成品净产量的比值为 98.17%、97.81%和 98.97%，基本保持稳定，反映出公司产品生产工艺成熟、物料损耗率可控。主要原材料生产耗用量占产成品净产量的比值小于 100%，主要是主要原材料中未包括胶水的耗用量。

二、结合上游原材料市场供需情况、运输成本、行业惯例等，说明向不同地区供应商采购相同原材料的原因及合理性，与可比公司采购情况是否存在差异及合理性；按区域和产品类别说明各期供应商数量；列示主要供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作背景、合作历史，公司采购规模占其业务规模的比重；说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况，说明向其采购价格与当期采购均价、以及向不同供应商采购相同原材料价格是否存在差异，如有请说明原因及合理性

（一）结合上游原材料市场供需情况、运输成本、行业惯例等，说明向不同地区供应商采购相同原材料的原因及合理性，与可比公司采购情况是否存在差异及合理性；

1、上游原材料市场供需情况

公司主要原材料包括金属箔/带、薄膜及其它非金属、化工类材料和包辅材料，其中金属箔/带主要包括铝箔、铜箔、铝带、铜带、钢带；薄膜及其它非金属主要包括聚酯薄膜、Copolymer 膜和玻纤布；化工类材料主要包括粘合剂、溶剂、复合色浆、热熔胶；包辅材料主要为托盘、管芯、纸箱、夹板等。

公司生产所需的铝、铜、钢等金属箔带，主要通过对高纯度铝锭、铜锭、钢卷进行一系列压延、清洗及切割工序加工而成，因具备优异导电性、导热性、延

展性、屏蔽性及铠装保护功能，广泛应用于新能源、电子电器、包装、交通运输、建筑等多个领域。目前线缆产品所需的金属箔带生产工艺较为成熟，市场参与者众多，高度分散的竞争格局使得原材料质量标准与价格体系相对透明，公司结合产品的供应效率、性价比，选择优质的供应商。

公司在金属箔带的单面或双面粘覆聚酯薄膜，从而隔绝线缆与金属屏蔽层间的电流流动，防止过强电流损坏线缆，部分产品使用 Copolymer 膜，起到一定的导电效果。聚酯薄膜是一种综合性能优良的高分子薄膜材料，具有力学强度高、透明度高、耐化学腐蚀、耐温性好、耐折和电绝缘性优良等一系列特点。Copolymer 膜在电线屏蔽线缆中核心用于半导体屏蔽层、金属复合屏蔽带等关键部位，通过结构与性能定制化，解决电场均匀性、屏蔽连续性、界面粘接与环境耐受等核心问题。薄膜类原材料竞争格局呈“头部集中、中端分化、低端出清”态势，产品竞争激烈，公司结合产品的供应效率、性价比，选择优质的供应商。

公司胶粘剂、溶剂等化工原材料主要用于金属箔带与非金属薄膜的粘结复合，溶剂与复合剂是决定电磁屏蔽膜材界面粘接、屏蔽稳定性和可加工性的核心材料，溶剂聚焦环保低残留与工艺适配，复合剂则覆盖粘接、交联、相容、阻水等功能，该类产品市场供应充足，竞争较为充分。公司新产品高速铜缆用复合膜材所需的热熔胶是一种热塑性胶粘剂，具备环保高效、适配多基材的核心优势，因其对残胶率、冷却固化速率、粘结强度等要求较高，具备定制化特性，技术门槛较高，公司主要向头部外资企业采购。为抵御政策变动带来的供应风险，公司与江苏集萃先进高分子材料研究所有限公司合作，针对低温热封耐温热熔胶产品进行合作研发，逐步实现技术自主可控，目前已取得积极进展。

2、运输成本

公司采购时多由供应商承担运输费用，相关运输费用已经包含在供应商原材料报价中，故公司采购时一般无需单独考虑运输费用。公司在选择供应商时重点评估供货价格、原材料质量以及交付周期等因素，择优选择合作的供应商，在价格合适、产品质量稳定、交付及时的情况下，供应商地理位置因素不作为公司选择供应商的依据。

3、说明向不同地区供应商采购相同原材料的原因及合理性

报告期内，公司主要原材料采购区域情况：

材料类别	供应商所属区域	采购金额占比		
		2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
铝箔	华中地区	67.99%	73.27%	71.04%
	华东地区	28.34%	25.31%	14.61%
	西南地区	3.67%	1.43%	14.35%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
铝带	华中地区	49.10%	30.92%	22.47%
	华东地区	50.90%	63.37%	77.53%
	华南地区	0.00%	5.72%	0.00%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
铜箔、铜带、钢带	主要为华东地区			
薄膜材料	主要为华东地区			
化工材料	主要为华东地区			

针对铝箔、铝带等成熟产品，公司采购区域呈现动态适配特征：报告期内，铝箔采购呈现多区域布局，铝带从华东主导转向华中、华东均衡覆盖，该安排系基于成熟产品“质量保障+成本优化”的核心诉求，通过多区域供应商的竞争筛选，在依托华中、华东成熟铝加工产业带保障产品质量的同时，实现了采购性价比的提升。

铜箔、铜带、钢带、薄膜材料、化工材料等原材料，报告期内公司采购区域集中于华东区域。报告期内公司高速铜缆用复合膜材持续放量，该产品主要使用铜箔、热熔胶和聚酯薄膜，因存在持续调试、定制化开发需求，集中采购于产业配套完善的华东区域，系基于该区域供应链响应速度快、定制化服务能力强的特点，可更好匹配新产品迭代阶段的灵活需求。

4、结合行业惯例，说明与可比公司采购情况是否存在差异及合理性

报告期内，可比公司供应商选取政策：

公司名称	采购内容	供应商选取政策
方邦股份	导电粒子、聚酯薄膜（PET 原膜）、聚酯薄膜（透明原膜）和胶水材料	发行人制定了采购和供应商管理控制制度及合格供方目录，对供应商的原材料质量、采购价格、交期等进行综合考虑管控。同时，发行

公司名称	采购内容	供应商选取政策
		人为避免依赖单一供应商、确保原材料的供应安全，对同一原材料适当增加供应商数量而减少对某个供应商的采购依赖。
德邦科技	银粉、银铜粉等粉体材料类，多元醇、有机硅树脂、丙烯酸酯、多异氰酸酯、环氧树脂等树脂类，离型膜、PET 膜等基材膜、固化剂等助剂	根据公司的原材料采购及供应商管理制度要求，对于同一类型的原材料，发行人一般均确定有两家及以上的合作（及备选）供应商
莱尔科技	树脂液、阻燃剂、基膜、树脂、铜箔、溶剂、铜线、圆铜、连接器、车用材料和铝箔等	公司在供应商管理方面严格执行动态评估程序，新供应商经过评定和小批量业务合作后，进入合格供应商名单；公司会定期对供应商的交期、协调和品管等事项进行评分，确保供应商的服务质量。
本公司	金属箔带、薄膜及其它非金属、化工类材料、包辅材料等	在供应商开发管理方面，公司设有严格的供应商开发、管理、评价体系，并建有合格供应商名录。公司与主要供应商建立了良好的合作关系，以保证所需材料的质量及供货及时性和稳定性。为避免依赖单一供应商，公司对于同类原材料会设置备选供应商，并纳入合格供应商名录。

在原材料采购内容方面，本公司与可比公司原材料采购大类无明显差异，主要包括金属材料、聚酯薄膜和化学助剂，但由于各公司产品类别和下游应用领域存在差异，所以采购的原材料细分品类有所不同。方邦股份的电磁屏蔽膜材、导电胶膜等产品主要应用于柔性线路板（FPC）和印制电路板（PCB）。德邦科技功能性薄膜材料主要用于集成电路、智能终端、新能源等领域。莱尔科技的主要产品功能性涂布胶膜，应用于 FFC 柔性扁平线缆和 LED 柔性线路板，涉及消费电子、汽车电子、光伏等行业。本公司主要产品为通信光电缆屏蔽材料和高速铜缆屏蔽材料，广泛应用于汽车通信、计算机服务器、电力传输等领域。

在供应商选择政策方面，本公司与可比公司无明显差异，各方均围绕“质量+供应安全”制定规则：既通过制度管控原材料质量、交期等核心要素，也普遍采用“同一原料多供应商”的布局，以降低单一供应商依赖风险，保障供应稳定性。

报告期内，可比公司前五大供应商采购集中度情况：

公司名称	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
方邦股份	未披露	74.88%	82.37%
德邦科技	未披露	47.17%	54.69%

公司名称	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
莱尔科技	未披露	46.12%	42.80%
平均值	-	56.06%	59.95%
本公司	49.86%	53.78%	45.59%

注：同行业可比公司数据来源于定期报告；公司前五大供应商占比已按照同一控制下合并；同行业可比公司未披露 2025 年 1-8 月前五大供应商采购占比。

在供应商集中度方面，报告期内公司前五大供应商集中度分别为 45.59%、53.78%和 49.86%，公司与前五大供应商不存在关联关系和重大依赖。公司前五大供应商集中度与德邦科技和莱尔科技接近，低于方邦股份。根据《关于广州方邦电子股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》回复，方邦股份在满足品质要求的前提下，为了达成较好的交易条件，选择供应商时相对集中。

综上，从主要原材料采购内容、供应商选取政策和前五大供应商集中度来看，公司与可比公司不存在重大差异。

（二）按区域和产品类别说明各期供应商数量

1、按区域各期原材料供应商数量

报告期内，公司按区域列示的原材料供应商数量如下所示：

单位：家

地区	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
华东地区	61	84	56
华南地区	11	16	8
华中地区	8	9	9
华北地区	3	6	2
西南地区	2	2	1
境外	1	1	1
合计	86	118	77

由上表可知，公司原材料供应商数量呈现先增后降趋势。2024 年，为满足高速铜缆、IC 封装等新兴业务需求，公司新增 41 家供应商以保障供应链稳定性。2025 年 1-8 月，公司主动优化供应商结构，淘汰或暂停了部分合作不畅、品质不稳的备选供应商，其中包括上年度仅偶有交易、本期无业务往来的供应商。这部分供应商交易金额不大，但数量较多，故供应商总数呈现结构性下降。通过此次调整，公司供应链更趋集中高效，核心供应商合作关系也得以进一步强化。

供应商区域分布上高度集中于华东地区，主要系公司位于江苏省无锡市，依托长三角电子材料、金属加工等产业聚集优势，便于实现高效供应。华南地区供应商主要满足功能性薄膜、胶粘剂等细分领域需求。境外供应商则用于进口国内尚未成熟的高性能胶粘剂等原材料。

2、按产品类别各期原材料供应商数量

报告期内，公司按产品类别列示的原材料供应商数量如下所示：

单位：家

项目	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
薄膜及其它非金属供应商	31	50	30
化工类材料供应商	34	43	22
金属箔/带材供应商	21	25	25
合计	86	118	77

2024 年，为满足高速铜缆、IC 封装等新兴业务需求，公司新增薄膜及其他非金属供应商 20 家、化工类材料供应商 21 家，供应商总数较 2023 年增加 41 家。2025 年 1-8 月，随着供应链体系逐步成熟，公司对供应商进行优化整合，淘汰了部分配合度不高或品质不稳定的供应商，薄膜及其他非金属、化工类材料供应商数量均有所下降。金属箔/带材供应商数量报告期内保持相对稳定，主要系公司电磁屏蔽膜材需求稳定且与核心供应商建立了长期合作关系。

综上所述，公司原材料供应商按产品类别的分布情况具有合理性，符合公司生产经营的实际需求。供应商数量的变动反映了公司根据业务发展需要，对供应链进行动态优化管理的过程。

（三）列示主要供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作背景、合作历史，公司采购规模占其业务规模的比重

供应商名称	成立时间	实缴资本	主要经营业务	参保人数	合作背景	合作历史	采购内容	公司各期采购金额占其销售的比重
洛阳台联新材料有限公司	2016-04-28	5,000 万元	铝箔生产销售	82	通过业内信息渠道获取，为拓展供应链、保障特定铝箔原料供应而开发	2022 年至今	铝箔	20%-30%
河南明泰科技发展	2016-12-19	5,000 万元	铝箔、铝板、铝卷带等生	912	通过业内信息渠道获取，国内	2016 年至今	铝箔	0.1%-0.3%

供应商名称	成立时间	实缴资本	主要经营业务	参保人数	合作背景	合作历史	采购内容	公司各期采购金额占其销售的比重
有限公司			产销售		知名铝加工企业，产品品质稳定，满足规模化采购需求			
江苏九天光电科技有限公司	2012-11-02	6,122.45 万元	钢塑、铝塑、铜塑复合材料生产销售	161	经他人介绍，地处华东，响应迅速，满足多规格金属基材需求	2018 年至今	覆膜钢带	3%左右
安徽永杰铜业有限公司	2007-07-05	20,000 万元	有色金属及黑色金属的板、带、管、棒、排、线材的生产、销售及加工	290	通过业内信息渠道获取，区域重点铜材供应商，采购高纯度铜带用于导电复合材料	2010 年至今	铜带	1%左右
江苏鼎胜新能源材料股份有限公司	2003-08-12	93,095.7413 万元	有色金属合金生产销售	2891	通过业内信息渠道获取，上市公司，行业龙头，采购其高品质、高性能铝带基材	2019 年至今	铝带	0.01%左右
浙江广大铝业有限公司	2000-07-04	1,050 万元	铝板、铝带、铝箔、铝材及铝制品生产销售	224	公司行业声誉良好，主动接触，长期合作供应商，性价比高，满足部分常规产品需求	2018 年至今	铝带	0.4%左右
科泽新材料股份有限公司	2017-11-03	7,980 万元	新型膜材料生产销售	322	通过业内信息渠道获取，为满足高速铜缆业务需求，开发的功能性薄膜供应商	2019 年至今	PET 膜	1%左右
贵州中铝铝业有限公司	2011-01-24	28,048.84 万元	铝及铝合金板、带、箔的生产销售	371	双方基于市场供需合作，大型国企背景，供应稳定，作为华东地区供应的有效补充	2022 年至今	铝箔	0.1%左右
江苏苏讯新材料科技股份有限公司	2009-04-29	5,113.9265 万元	镀铬薄板、镀锡薄板、不锈钢薄板、食品级热覆膜铁、光纤光缆用钢塑复合带等金属材料	556	经他人介绍，省内供应商，配合度高，满足特定镀层钢带的定制化需求	2015 年至今	镀铬钢带	0.03%左右
无锡光旭新材料科	2003-11-20	5,000 万元	复合钢板新材料的研发、	38	双方基于市场供需合作，本地	2022 年至今	镀铬钢带	1%左右

供应商名称	成立时间	实缴资本	主要经营业务	参保人数	合作背景	合作历史	采购内容	公司各期采购金额占其销售的比重
技有限公司			制造、加工		加工企业，响应灵活			
河南舜阳实业有限公司	2015-01-08	315.46 万元	有色金属复合材料的技术开发、生产、销售	0	通过会议论坛接触，综合性铝企，作为备用供应商，保障供应链安全	2019 年至今	铝带	2%-4%
滨州宏展铝业科技有限公司	2015-08-05	20,000 万元	铝制品研发、加工及销售	386	通过业内信息渠道获取，系港股上市公司宏桥集团旗下子公司	2018 年至今	铝箔	0.5%-1.5%
供应商 A	2011-02-17	50 万元	金属带箔加工销售	1	经他人介绍，属地生产企业，服务灵活，响应速度快	2012 年至今	铜箔	2023: 28.84% 2024: 47.51% 2025: 92.46%
供应商 B	2001-06-29	5,000 万美元	高档油墨专用有机颜料、调墨油、印刷油墨及半成品生产销售	330	业内知名企业，公司 D 旗下公司，采购其特殊功能性涂布材料	2018 年至今	涂布材料	1%-3%

注 1：供应商基本情况中成立时间、实缴资本、人员规模等根据企查查等公开信息填写，人员规模列示的是公开信息披露的参保人数；

注 2：报告期各期，前十大原材料供应商采购金额占各期采购总额比重分别为 70.04%、75.10% 和 75.76%。

报告期内，公司向前十大原材料供应商采购的主要原材料包括铝箔、铜带、覆膜钢带、功能性薄膜及特种涂布材料等。主要供应商包括江苏鼎胜新能源、河南明泰科技、安徽永杰铜业、贵州中铝铝业、科泽新材料等业内知名企业，合作历史普遍始于 2022 年及以前，合作关系稳定。其中，供应商 A 由于地缘及价格优势，在 2024 年公司高速铜缆业务爆发时成为重要供应商，采购占其同类业务比重相对较高；其他供应商采购占比均较低。

公司建立了完善的合格供应商管理制度，通过样品测试、现场审核等流程严格筛选供应商，并在合作中持续考核其产品质量、交付能力及服务水平，定期优化供应商体系。采购行为均基于市场化原则，不存在对单一供应商的重大依赖，供应链稳定可靠。

（四）说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况，说明向其采购价格与当期采购均价、以及向不同供应商采购相同原材料价格是否存在差异，如有请说明原因及合理性。

1、说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况，说明向其采购价格与当期采购均价

（1）成立时间短的供应商

报告期内，公司前十大原材料供应商均成立于 2018 年之前，不存在成立时间较短的情况。

（2）已注销的供应商

报告期内，公司前十大原材料供应商不存在已注销的供应商。

（3）存在关联关系的供应商

报告期内，公司前十大原材料供应商与公司、实际控制人、董事、高级管理人员及其近亲属不存在关联关系。

（4）参保人数少的原材料供应商

根据网络查询公开资料显示（国家企业信用信息公示系统、企查查），公司前十大原材料供应商中，部分供应商存在参保人数少（低于 5 人）的情形，具体情况如下：

单位：人/万元

公司名称	参保人数	2025 年 1-8 月	占当期 采购额 比例	2024 年	占当期采 购额比例	2023 年	占当期 采购额 比例	结算 政策
河南舜阳实业 有限公司	0	960.29	5.29%	533.44	2.28%	701.49	3.55%	预付 100%
供应商 A	1	2,299.53	12.66%	847.07	3.61%	355.90	1.80%	货到 14 天付款

①河南舜阳实业有限公司

河南舜阳实业有限公司成立于 2015 年，注册资本及实缴资本 1,000 万元，主要从事有色金属复合材料的技术开发、生产、销售。公司与河南舜阳自 2019

年开始合作，主要向其采购铝带等原材料。

经核查，河南舜阳实业有限公司实际员工人数 20 余人，参保人数为 0，主要系员工自愿选择，参与了新型农村社会养老保险和新型农村合作医疗。但该公司经营规模较大，具备持续经营能力，能够满足公司的采购需求。公司与河南舜阳的合作基于市场原则，交易价格公允，具备商业合理性。

②供应商 A

供应商 A 成立于 2011 年，注册及实缴资本 50 万元，主要从事金属带箔的加工、销售业务。经核查，该公司社保缴纳人数有 3 人，其他为退休返聘人员。第三方平台所示参保人数等信息与企业实际情况存在差异，主要系公开信息更新不及时所致。

该公司与公司自 2012 年即开始合作，除公司外其客户还包括惠州市佰盈新材料科技有限公司、东莞市恒创胶粘制品有限公司等，并非专门为公司提供产品或服务。此外，2025 年以来，因公司高速铜缆业务需求快速增长，相应增加了对该公司铜箔的采购规模，交易价格均按市场原则定价，但其产能有限，故导致 2025 年 1-8 月向公司销售金额占其同期销售的比例偏高。基于长期合作的属地优势，双方业务关系持续稳定。公司与供应商 A 的合作基于市场原则，交易价格公允，具备商业合理性。

2、向不同供应商采购相同原材料价格差异情况

(1) 金属箔/带—铝箔

报告期内，公司前五大铝箔供应商采购情况如下：

单位：万元、元/千克

2025 年 1-8 月				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	河南明泰科技发展有限公司	1,866.49	34.96%	22.69
2	洛阳台联新材料有限公司	1,698.03	31.80%	22.71
3	滨州宏展铝业科技有限公司	912.13	17.08%	22.40
4	张家港恒辉铝箔有限公司	361.83	6.78%	22.85
5	杭州东兴电讯材料有限公司	239.23	4.48%	21.67
合计		5,077.71	95.09%	22.67

2024 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	洛阳台联新材料有限公司	4,289.35	47.68%	22.53
2	河南明泰科技发展有限公司	2,213.17	24.60%	22.46
3	滨州宏展铝业科技有限公司	1,650.48	18.35%	22.14
4	杭州东兴电讯材料有限公司	416.81	4.63%	22.16
5	张家港恒辉铝箔有限公司	209.18	2.33%	22.50
合计		8,778.99	97.60%	22.47
2023 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	洛阳台联新材料有限公司	2,491.53	39.40%	21.77
2	河南明泰科技发展有限公司	1,940.93	30.69%	21.70
3	贵州中铝铝业有限公司	907.46	14.35%	22.22
4	滨州宏展铝业科技有限公司	613.91	9.71%	21.54
5	张家港恒辉铝箔有限公司	241.65	3.82%	21.78
合计		6,195.48	97.98%	21.81

报告期内，公司前五大铝箔供应商合计采购金额分别为 6,195.48 万元、8,778.99 万元和 5,077.71 万元，合计采购占比分别为 97.98%、97.60%和 95.09%，前五大铝箔供应商采购集中度较高。平均采购单价逐年上升，主要受大宗商品铝锭涨价影响，同年度不同供应商之间采购单价接近。

（2）金属箔/带—铝带

报告期内，公司主要铝带供应商采购情况如下：

单位：万元、元/千克

2025 年 1-8 月				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	河南舜阳实业有限公司	957.45	49.10%	20.86
2	浙江广大铝业有限公司	878.28	45.04%	21.11
3	江苏鼎胜新能源材料股份有限公司	114.30	5.86%	21.01
合计		1,950.02	100.00%	20.98
2024 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	浙江广大铝业有限公司	740.50	42.92%	21.02

2	河南舜阳实业有限公司	533.44	30.92%	20.43
3	江苏鼎胜新能源材料股份有限公司	320.62	18.58%	20.70
合计		1,594.55	92.41%	20.77
2023 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	江苏鼎胜新能源材料股份有限公司	1,145.84	36.72%	19.49
2	浙江广大铝业有限公司	1,133.56	36.32%	19.66
3	河南舜阳实业有限公司	701.60	22.48%	19.87
合计		2,981.00	95.52%	19.68

报告期内，前三大铝带供应商合计采购金额分别为 2,981.00 万元、1,594.55 万元和 1,950.02 万元，合计采购占比分别为 95.52%、92.41% 和 100.00%，采购较为集中。铝带平均采购单价逐年上升，主要受大宗商品铝锭涨价影响，同年度不同供应商之间采购单价接近。铝带采购价格低于铝箔，主要原因为铝箔加工核心是“超薄精密轧制（常合卷）+高精度分切退火”，铝带是“常规冷热轧+基础分条矫直”，铝带厚度更厚、加工工艺相对简单、生产损耗小，且对表面质量和精度的要求低于铝箔。

（3）金属箔/带—铜箔

报告期内，公司主要铜箔供应商采购情况如下：

单位：万元、元/千克

2025 年 1-8 月				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	供应商 A	2,299.53	91.68%	85.97
2	山西北铜新材料科技有限公司	144.92	5.78%	85.52
3	天长市祥龙电气有限公司	59.45	2.37%	84.80
合计		2,503.90	99.82%	85.98
2024 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	供应商 A	847.07	92.52%	84.13
2	中铜华中铜业有限公司	52.49	5.73%	143.62
3	灵宝金源朝辉铜业有限公司	16.03	1.75%	142.84
合计		915.59	100.00%	86.81
2023 年				

序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	供应商 A	355.90	99.14%	73.31
2	中铜华中铜业有限公司	1.58	0.44%	106.18
3	灵宝金源朝辉铜业有限公司	1.51	0.42%	136.34
合计		359.00	100.00%	73.55

报告期内，公司铜箔主要供应商采购金额分别为 359.00 万元、915.59 万元和 2,503.90 万元，前三大铜箔供应商采购金额占比分别为 100.00%、100.00%和 99.82%，采购集中度较高。采购金额逐年上涨，系公司高速铜缆用复合膜材销售占比快速增长，铜箔需求量提升。

报告期内，公司铜箔采购单价逐年上涨，公司采取“现货铜价+加工费”的定价模式，大宗铜锭价格增长带动铜箔采购价格提升。除供应商 A 外，中铜华中铜业有限公司和灵宝金源朝辉铜业有限公司采购金额较小但采购单价较高。2023 年和 2024 年，公司向上述供应商小批量采购了 CU-612-009 铜箔，进行样品试制，该型号铜箔产品具备厚度更薄、性能参数更优的特点，相较于传统铜箔产品存在技术性能优势，但出于工艺和成本考虑，未能转化成大批量订单，公司未与上述供应商展开进一步合作。

（4）金属箔/带—钢带

报告期内，公司主要钢带供应商采购情况如下：

单位：万元、元/千克

2025 年 1-8 月				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	江苏九天光电科技有限公司	852.38	60.31%	6.22
2	无锡力容复合材料科技有限公司	560.88	39.69%	5.62
合计		1,413.26	100.00%	5.97
2024 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	江苏九天光电科技有限公司	1,610.20	59.17%	7.74
2	无锡光旭新材料科技有限公司	702.42	25.81%	5.38
3	江苏宝宇新材料科技有限公司	179.45	6.59%	5.28
4	无锡力容复合材料科技有限公司	143.03	5.26%	5.81
5	江苏苏讯新材料科技股份有限公司	77.21	2.84%	5.36

合计		2,712.31	99.67%	6.61
2023 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	江苏九天光电科技有限公司	1,248.30	42.65%	7.95
2	江苏苏讯新材料科技股份有限公司	762.64	26.06%	5.87
3	无锡光旭新材料科技有限公司	712.26	24.34%	5.60
4	无锡速达新材料科技股份有限公司	203.40	6.95%	7.57
合计		2,926.60	100.00%	6.64

报告期内，公司钢带主要供应商采购金额分别为 2,926.60 万元、2,712.31 万元和 1,413.26 万元，采购占比分别为 100.00%、99.67% 和 100.00%。采购金额逐年降低，主要系公司战略调整，逐渐收缩钢带业务。从采购单价来看，钢带采购价格逐年下降，与大宗钢材价格走势接近。

江苏九天光电科技有限公司和无锡速达新材料科技股份有限公司钢带采购价格较高，主要原因包括：（1）产品类别差异，不同于其他供应商的镀铬钢带，公司从上述两家供应商采购的产品主要为覆膜钢带，即将镀铬钢带与共聚物薄膜进行单面或双面热帖，生产工序更为复杂；（2）产品品质差异，上述供应商产品张力、平整度、反粘性能更好，更能满足出口需求，供应商具备一定的议价能力。

（5）薄膜及其它非金属

报告期内，公司薄膜及其它非金属主要为 PET 膜，公司主要 PET 膜供应商采购情况如下：

单位：万元、元/千克

2025 年 1-8 月				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	科泽新材料股份有限公司	12,452.44	98.04%	6.83
2	安徽众昕度成包装材料有限公司	197.96	1.56%	7.20
合计		12,650.41	99.60%	6.85
2024 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	科泽新材料股份有限公司	1,498.32	87.20%	7.16
2	安徽众昕度成包装材料有限公司	112.88	6.57%	7.64

3	福建百宏高新材料实业有限公司	63.82	3.71%	7.35
合计		1,675.02	97.49%	7.34
2023 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	科泽新材料股份有限公司	953.46	66.62%	7.18
2	福建百宏高新材料实业有限公司	352.74	24.65%	7.07
3	安徽众昕度成包装材料有限公司	107.32	7.50%	7.64
合计		1,413.53	98.76%	7.25

报告期内，公司 PET 膜主要供应商采购金额分别为 1,413.53 万元、1,675.02 万元和 12,650.41 万元，采购占比分别为 98.76%、97.49%和 99.60%，采购集中度较高。报告期内公司采购价格逐年降低，不同供应商采购价格差异较小。

(6) 化工类材料

报告期内，公司化工类材料核心为涂布材料，公司主要涂布材料供应商采购情况如下：

单位：万元、元/千克

2025 年 1-8 月				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	公司 D	1,279.93	88.77%	89.38
2	上海尧海新材料有限公司	59.30	4.11%	57.02
3	无锡市滨湖贸易有限公司	42.48	2.95%	132.74
合计		1,381.71	95.83%	84.35
2024 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	公司 D	889.24	92.46%	89.42
2	上海尧海新材料有限公司	28.88	3.00%	56.64
3	深圳市弘美新材料科技有限公司	22.36	2.33%	34.51
合计		940.49	97.78%	83.23
2023 年				
序号	供应商名称	采购金额	同类采购额占比	平均单价
1	公司 D	428.78	86.30%	89.03
2	供应商 C	43.80	8.82%	48.83
3	上海尧海新材料有限公司	13.05	2.63%	56.75

合计	485.63	97.74%	79.27
----	--------	--------	-------

报告期内，公司涂布材料主要供应商采购金额分别为 485.63 万元、940.49 万元和 1,381.71 万元，采购占比分别为 97.74%、97.78%和 95.83%，采购集中度较高，报告期内公司涂布材料采购金额逐年上升，主要是高速铜缆用复合膜材销售占比快速增长，该产品涂布材料使用量较高。报告期内，公司涂布材料主要从中国 D 采购，该产品定制化生产，采用日本进口材料与工艺，在国内生产加工，生产工序复杂，因此采购价格较高。2025 年公司从无锡市滨湖贸易有限公司采购的涂布材料价格较高，主要系工期紧张，原材料不足，小批量紧急采购。

三、结合原材料价格波动、产品结构、销售单价等，说明公司毛利率增长的原因及合理性；说明公司部分细分产品毛利率为负的原因及合理性；说明高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因，结合销售价格、客户议价能力、市场竞争格局等因素，以及公司毛利率是否存在下滑风险并进行风险揭示。

（一）结合原材料价格波动、产品结构、销售单价等，说明公司毛利率增长的原因及合理性

1、主营业务分产品毛利率情况

报告期内，公司主营业务收入分产品毛利率、收入占比及毛利率贡献度如下：

产品大类	产品类别	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
		毛利率	收入占比	毛利率贡献度	毛利率	收入占比	毛利率贡献度	毛利率	收入占比	毛利率贡献度
电磁屏蔽膜材	网络及工业通信线缆用复合膜材	24.53%	40.77%	10.00%	24.59%	65.48%	16.11%	28.36%	68.36%	19.39%
	高速铜缆用复合膜材	57.89%	39.73%	23.00%	43.69%	14.82%	6.47%	13.86%	4.46%	0.62%
	电力电缆用复合带材	19.80%	12.67%	2.51%	19.92%	14.71%	2.93%	23.49%	21.61%	5.08%
其他	其他线缆用功能膜材	24.34%	6.09%	1.48%	21.72%	4.29%	0.93%	25.98%	4.34%	1.13%
	IC 封装膜材	62.62%	0.05%	0.03%	76.56%	0.14%	0.11%	4.96%	0.01%	0.00%
	贸易	100.00%	0.69%	0.69%	100.00%	0.56%	0.56%	100.00%	1.22%	1.22%
主营业务合计		37.71%	100.00%	37.71%	27.11%	100.00%	27.11%	27.43%	100.00%	27.43%

注：产品毛利率贡献度=对应产品毛利率×收入占比。

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 27.43%、27.11%及 37.71%，其中电磁屏蔽膜材销售收入占主营业务收入的比例分别为 94.43%、95.01%及 93.17%，

对应毛利率分别为 26.56%、26.85% 及 38.11%。因此，主营业务毛利率主要受电磁屏蔽膜材销售影响。

2025 年 1-8 月，主营业务毛利率显著提升，主要系产品销售结构变动影响，高速铜缆用复合膜材收入占比大幅提升，其毛利率水平较高，毛利率贡献度由 2024 年的 6.47% 提升至 2025 年 1-8 月的 23.00%，提升 16.53 个百分点。

2、电磁屏蔽膜材分产品毛利率情况

报告期内，公司电磁屏蔽膜材分产品销售收入、收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年 1-8 月			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
网络及工业通信线缆用复合膜材	11,068.57	43.76%	24.53%	18,522.57	68.92%	24.59%	17,765.75	72.39%	28.36%
高速铜缆用复合膜材	10,785.68	42.64%	57.89%	4,191.23	15.60%	43.69%	1,158.84	4.72%	13.86%
电力电缆用复合带材	3,440.02	13.60%	19.80%	4,160.76	15.48%	19.92%	5,616.11	22.88%	23.49%
合计	25,294.27	100.00%	38.11%	26,874.56	100.00%	26.85%	24,540.70	100.00%	26.56%

报告期内，公司电磁屏蔽膜产品毛利率分别为 26.56%、26.85% 及 38.11%，2023 年和 2024 年保持平稳，2025 年 1-8 月显著提升，主要受电磁屏蔽膜的产品结构和分产品毛利率变动的共同影响，具体影响情况如下：

产品类别	毛利率变动影响	结构变动影响
网络及工业通信线缆用复合膜材	-0.04%	-6.17%
高速铜缆用复合膜材	2.22%	15.66%
电力电缆用复合带材	-0.02%	-0.37%
合计	11.27 个百分点	

注：毛利率变动影响=（对应产品本年毛利率-对应产品上年毛利率）×对应产品上年度销售收入占电磁屏蔽膜材收入比；产品结构变动影响=对应产品本年毛利率×（对应产品本年度销售收入占电磁屏蔽膜材收入比-对应产品上年度销售收入占电磁屏蔽膜材收入比）

2025 年 1-8 月电磁屏蔽膜材毛利率显著提升主要是高速铜缆用复合膜材毛利率从 2024 年的 43.69% 提升至 57.89%，收入占比从 2024 年的 15.60% 提升至 42.64%。2025 年 1-8 月高速铜缆用复合膜材毛利率提升主要是因为其中铜箔系列产品销售收入及占比大幅上升，该产品毛利率水平相对较高，具体分析如下：

单位：万元、元/千克

细分产品类别	2025 年 1-8 月					2024 年度				
	销售收入	收入占比	单价	单位直接材料成本	毛利率	销售收入	收入占比	单价	单位直接材料成本	毛利率
铜箔系列	7,911.87	73.36%	*	93.35	*	1,893.62	45.18%	*	92.82	*
其他产品	2,873.81	26.64%	*	41.46	*	2,297.61	54.82%	*	38.74	*
合计	10,785.68	100.00%	199.19	63.59	57.89%	4,191.23	100.00%	140.37	48.97	43.69%

(1) 销售单价变动情况

最近一年及一期，公司高速铜缆用复合膜材销售单价分别为 140.47 元/千克及 199.19 元/千克，2025 年 1-8 月销售单价上升，主要受产品结构变动影响，2025 年 1-8 月铜箔系列产品收入占比由 2024 年的 45.18%提升至 73.36%。从细分产品来看，铜箔系列销售单价分别为*元/千克及*元/千克，其他产品销售单价分别为*元/千克及*元/千克，均保持稳定。

(2) 原材料价格波动情况

最近一年及一期，公司高速铜缆用复合膜材销售单位直接材料成本分别为 48.97 元/千克及 63.59 元/千克，2025 年 1-8 月单位直接材料成本上升，同样受产品结构变动影响。从细分产品来看，铜箔系列单位直接材料成本分别为 92.82 元/千克及 93.35 元/千克，其他产品单位直接材料成本分别为 38.74 元/千克及 41.46 元/千克，仅小幅上升。

最近一年及一期，公司高速铜缆用复合膜材主要原材料铜箔、铝箔采购价格保持稳定，如下：

单位：元/千克

原材料类别	2025 年 1-8 月		2024 年度
	采购单价	变动比例	采购单价
铜箔	85.98	-0.96%	86.81
铝箔	22.67	0.88%	22.47

因此，从高速铜缆用复合膜材细分产品来看，最近一年及一期单位直接材料成本和采购单价具有匹配性，且均较为稳定。

（3）规模效应影响

随着公司高速铜缆用复合膜材销售规模的增加，规模效应显现，直接人工及制造费用成本下降带动高速铜缆用复合膜材中铜箔系列、其他产品毛利率均有所提升。

综上，2025 年 1-8 月高速铜缆用复合膜材毛利率提升主要系铜箔系列产品收入占比提升及直接人工、制造费用成本下降，毛利率变动受销售单价及原材料采购价格的影响较小。

3、毛利率增长的原因及合理性

2025 年 1-8 月公司毛利率增长主要系高速铜缆用复合膜材销售收入及收入占比大幅提升，其毛利率水平较高。

高速铜缆用复合膜材销售收入及收入占比提升的原因参见本回复之“问题 2.”之“二、（一）1、（3）业绩增长具体原因及合理性”。

高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因参见本题回复之“三、（三）1、结合销售价格、客户议价能力、市场竞争格局等因素说明高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因”。

综上，2025 年 1-8 月公司毛利率增长具有合理性。

（二）说明公司部分细分产品毛利率为负的原因及合理性

报告期内，公司毛利率为负的细分产品为高速铜缆用复合膜材中的热熔聚酯系列、其他线缆用功能膜材中的无纺布系列。

1、热熔聚酯系列

报告期内，公司热熔聚酯系列产品销售数量、收入、单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：吨、万元、元/千克

期间	销售数量	销售收入	单价	单位成本	其中：直接材料	直接人工	制造费用及运费	毛利率
2025 年 1-8 月	228.87	2,189.50	95.66	76.58	46.65	12.12	17.80	19.95%
2024 年度	164.84	1,664.23	100.96	85.80	44.88	15.62	25.30	15.01%
2023 年度	82.68	828.74	100.24	100.97	45.01	18.11	37.84	-0.73%

2023 年，热熔聚酯系列产品毛利率为负，主要原因如下：

(1) 产品盈利空间相对较小

公司高速铜缆用复合膜材主要应用于算力中心及数据中心内部数据传输，具备高效的电磁屏蔽功能和低信号衰减特性，其中，热熔聚酯系列主要起到绝缘等功能，与铜箔等金属基材料配合使用，共同实现电磁屏蔽功能。因此，高速铜缆对热熔聚酯系列产品技术要求较少，研发和制造难度相对较低，该产品本身盈利空间较小。

(2) 为布局未来市场作出的短期让利

2023 年，公司下游算力需求尚未爆发，热熔聚酯系列产品销售数量及收入相对较小，公司主要产品仍然是网络及工业通信线缆用复合膜材及电力电缆用复合带材，并未专门为高速铜缆用复合膜材相关产品的生产配置更合适的机器设备、更专业的生产人员，因此热熔聚酯系列产品的生产成本较高。公司基于未来战略布局出发，希望通过产品销售与高速铜缆领域客户保持持续交流合作，换取未来下游需求增长时的先发优势，因此 2023 年热熔聚酯系列产品毛利率较低。

(3) 随着下游需求和产量增长成本下降

2024 年以来，随着下游行业增长确定性的增强和公司相关产品通过行业头部客户验证，公司购入了多台提升热熔聚酯系列产品生产效率的机器设备，同时生产工艺持续改进、生产人员经验更加丰富、规模效应逐渐显现，这使得热熔聚酯系列产品的单位直接人工成本、单位制造费用成本大幅降低，2024 年及 2025 年 1-8 月毛利率由负转正。

综上，2023 年热熔聚酯系列产品毛利率为负具有合理性。

2、无纺布系列

报告期内，公司无纺布系列产品销售收入分别为 0.25 万元、1.70 万元及 5.00 万元，毛利率分别为 22.98%、-22.82%及-23.53%。无纺布系列并非公司主要产品，主要为满足线缆制造客户采购公司产品时的附属需求，公司采购半成品进行分切后销售。2024 年及 2025 年 1-8 月毛利率为负，主要系部分客户对产品包装要求较高，由于该产品销售数量较少，出于引流和维系客户，公司在定价时未充

分考虑包括产品包装、运输成本在内的销售成本。

（三）说明高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因，结合销售价格、客户议价能力、市场竞争格局等因素，以及公司毛利率是否存在下滑风险并进行风险提示

1、结合销售价格、客户议价能力、市场竞争格局等因素说明高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因

公司高速铜缆用复合膜材细分产品销售收入、单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：万元、元/千克

细分产品类别	2025 年 1-8 月				2024 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
铜箔系列	7,911.87	*	*	*	1,893.62	*	*	*
其他产品	2,873.81	*	*	*	2,297.61	*	*	*
合计	10,785.68	199.19	83.87	57.89%	4,191.23	140.37	79.05	43.69%

根据上表，公司高速铜缆用复合膜材毛利率较高，核心由铜箔系列产品贡献。

（1）销售价格

公司所有产品类别中的铜基产品的销售价格如下：

单位：元/千克

产品类别	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
高速铜缆用复合膜材	*	*	*
网络及工业通信线缆用复合膜材	106.58	93.09	99.16
电力电缆用复合带材	96.61	98.91	93.25

因此，公司高速铜缆用复合膜材-铜箔系列产品的销售单价在*元/千克以上，远高于成本价格和其他同类产品销售价格。

（2）客户议价能力

①公司与高速铜缆制造领域的头部客户保持长期合作，掌握最新的技术方向，在下游 AI 基础设施需求快速增加的背景下，公司率先突破 112G/224G 高速传输领域所需材料的核心技术，具有较高的技术议价权；

②公司下游算力需求持续高速增长，高速数据传输屏蔽材料领域产能扩张速

度远不及下游需求增长，公司作为行业领先企业，在供不应求的市场环境下具有较高的议价权；

③AI 算力产业链整体附加值较高，客户对上游供应商的产品质量、技术适配性与持续服务能力高度重视，对采购价格的敏感度相对较低，在此背景下，供需双方的合作基础是价值共创，客户并无刻意压价的商业动机。

（3）市场竞争格局

公司在高速铜缆头部厂商供应链中的地位及其他主要竞争对手如下：

客户名称	科麦特科地位	其他主要供应商
Amphenol	A 类主供应商	杭州巨力绝缘材料有限公司、 东莞市蓝姆材料科技有限公司、 Neptco Inc 等
Molex	A 类主供应商	
TE Connectivity	A 类主供应商	

公司产品较早与 Amphenol、Molex 及 TE Connectivity 等头部厂商开始合作，凭借卓越的技术实力、可靠的产品质量以及高效的客户响应，公司为上述客户的长期 A 类供应商，占据大部分市场份额。公司整体产品竞争力位于行业前列，相关产品满足最先进的 112G/224G 高速传输标准，涉及超薄涂层、高屏蔽效能等核心技术，工艺难度大，竞争对手无论从技术实力、客户认可度层面均与公司存在较大差距。

综上，公司高速铜缆用复合膜材毛利率较高是公司实力和新兴行业高附加值的综合体现。

2、公司毛利率是否存在下滑风险并进行风险揭示

公司已形成通信光电缆屏蔽材料、高速铜缆屏蔽材料及半导体封装材料三大业务布局。

通信光电缆屏蔽材料根据不同应用领域划分存在低端产品和高端产品，公司凭借行业领先优势将持续优化产品结构，提升高端产品占比。例如，汽车通信线缆对屏蔽材料的技术要求相对较高，附加值也相对较高，报告期内公司产品在汽车通信线缆的应用大幅提升，使得公司网络及工业通信线缆用复合膜材产品毛利率总体保持稳定。

高速铜缆用屏蔽材料是 2024 年随着下游 AI 需求爆发而快速突起的业务板块，

公司在该领域具有长期技术积累和客户验证经验，现产品已稳定应用于行业头部客户生产的 AI 服务器中，具备先发优势，因此公司有能力和保持产品的市场竞争力。同时，高速铜缆材料领域仍有较大增长空间，随着公司产品的持续推广和产能的提升，规模效应下生产成本将有所下降。预计公司该业务板块毛利率将保持相对高位。

公司现阶段正在积极研发新型半导体封装过程膜材等，作为公司未来的战略性业务产品，公司已在前沿半导体封装领域进行布局，若未来突破量产销售，将进一步推动公司业绩的提升。

因此，预计公司未来毛利率下滑的风险较低。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”之“毛利率波动风险”中披露相关风险如下：

“报告期内，公司的毛利率分别为 27.70%、27.30%及 37.96%，2025 年 1-8 月毛利率大幅上升。公司毛利率的上升来源于高速铜缆用复合膜材销售规模的扩大、客户需求的开发、销售价格的变动、成本的有效控制等。如果未来公司的产品结构、销售价格、原材料供应、行业竞争、客户需求等方面出现较大的变化，公司的毛利率存在波动的风险，并对公司经营业绩产生不利影响。”

四、说明报告期各期存货的具体构成、库龄、存货跌价计提情况，以及计提存货跌价准备的具体方式；结合产供销周期、备货政策等说明各项存货变动的原因，列示各类别存货不同库龄的存货跌价准备计提金额和比例，结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据，分析存货跌价计提充分性；说明各期末发出商品的具体构成，对应客户、仓储安排、存放位置、是否有合同支持、期后结转情况、是否存在长期未实现销售的发出商品等，分析是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形

（一）说明报告期各期存货的具体构成、库龄、存货跌价计提情况，以及计提存货跌价准备的具体方式；

1、报告期各期末，存货的具体构成、库龄、存货跌价准备计提情况

报告期各期末存货的具体构成、库龄、存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	跌价金额
原材料	1,657.95	81.35	37.95	36.05	1,813.30	136.13
在产品	819.90	67.04	34.74	27.09	948.78	188.23
库存商品	1,249.54	49.02	36.66	79.05	1,414.28	254.12
发出商品	753.12	-	-	-	753.12	9.46
委托加工物资	5.35	-	-	-	5.35	-
合同履约成本	50.57	-	-	-	50.57	-
合计	4,536.43	197.42	109.35	142.19	4,985.39	587.94
项目	2024 年 12 月 31 日					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	跌价金额
原材料	1,281.78	84.77	34.25	20.75	1,421.56	122.42
在产品	850.48	61.15	4.97	23.84	940.44	120.76
库存商品	933.15	36.57	95.48	20.33	1,085.54	209.66
发出商品	956.04	-	-	-	956.04	3.02
委托加工物资	5.33	-	-	-	5.33	-
合同履约成本	119.29	-	-	-	119.29	-
合计	4,146.07	182.50	134.71	64.92	4,528.20	455.86
项目	2023 年 12 月 31 日					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	跌价金额
原材料	1,127.73	76.76	24.12	0.74	1,229.34	97.02
在产品	1,000.27	12.84	23.85	-	1,036.96	59.83
库存商品	684.03	109.25	22.93	3.04	819.25	202.72
发出商品	798.48	0.06	-	-	798.54	7.03
委托加工物资	8.08	-	-	-	8.08	-
合同履约成本	92.93	-	-	-	92.93	-
合计	3,711.52	198.91	70.89	3.78	3,985.10	366.60

注：公司在产品含半成品

报告期各期末，公司存货库龄主要在 1 年以内，1 年以上的存货主要为原材料、在产品和库存商品。

2、计提存货跌价准备的具体方式：

公司根据《企业会计准则》的规定计提期末存货跌价准备。发出商品、库存

商品、用于出售的材料等直接用于出售的存货,其可变现净值按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;用于生产而持有的材料、在产品等存货,其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本估计的销售费用和相关税费后的金额确定。期末如存货价值低于可变现净值,计提存货跌价准备。同时,基于谨慎性考虑,公司针对不良品仓、库龄一年以上处于呆滞状态的金属箔/带类存货,考虑废料价格后计提跌价准备;针对不良品仓、库龄一年以上处于呆滞状态的其他存货,全额计提相关存货跌价准备。

(二) 结合产供销周期、备货政策等说明各项存货变动的原因,列示各类别存货不同库龄的存货跌价准备计提金额和比例,结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据,分析存货跌价计提充分性;

1、结合产供销周期、备货政策等说明各项存货变动的原因:

报告期各期末,公司各项存货余额及变动情况如下:

单位:万元

项目	2025-8-31		2024-12-31		2023-12-31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	1,677.17	38.14%	1,299.14	31.90%	1,132.32	31.29%
库存商品	1,160.15	26.38%	875.88	21.51%	616.53	17.04%
在产品	760.54	17.30%	819.68	20.13%	977.12	27.00%
发出商品	743.67	16.91%	953.02	23.40%	791.51	21.87%
合同履约成本	50.57	1.15%	119.29	2.93%	92.93	2.57%
委托加工物资	5.35	0.12%	5.33	0.13%	8.08	0.22%
合计	4,397.46	100.00%	4,072.34	100.00%	3,618.50	100.00%

由上表可知,公司存货主要由原材料、在产品、产成品和发出商品构成。报告期内存货结构总体稳定,各期末存货变动主要是原材料、在产品和发出商品变动导致的。

(1) 产供销周期、备货政策

公司产品对应的原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期具体如下:

项目	具体情况
采购及备货周期	公司根据客户订单及需求预测安排生产及采购，采购的主要原材料包括铝箔、铜箔、铝带等金属箔/带，PET 膜类，化学品及其他辅材等，公司国内采购为主，对应的采购周期为 1-40 天左右；
生产周期	通常为 1-2 周；
库存政策	公司结合客户要求，同时考虑自身仓储情况，需要保证一定量的合理库存；
销售周期	对于货到签收的客户，一般当月发货客户当月或次月签收后确认收入；对于寄售领用的客户，一般客户领用后确认收入；对于 FOB/CIF/EXW 模式的外销客户，一般根据提单当月或次月确认收入；对于 DDP 模式的外销客户，考虑海运船期，从发货到客户签收，一般需要 2-3 个月。

公司主要采用“以销定产、适度备货”的生产模式，在该生产模式下，计划部根据订单需求、工厂产能、良率及各项生产限制排定主生产计划，管理半成品产用存，监督生产入库，确保订单交付；公司采购部会根据对客户订单的预测制定采购计划，结合原材料价格波动趋势、材料采购周期变动等情况适度备货。

（2）各项存货变动的原因

①原材料

报告期各期末，公司原材料账面价值分别为 1,132.32 万元、1,299.14 万元和 1,677.17 万元，占存货比例分别为 31.29%、31.90%和 38.14%。公司原材料主要为金属箔带、非金属薄膜、胶粘剂和包辅材。公司采取“以产定购、合理库存”的采购模式，2025 年随着下游高速线缆市场需求量提升，公司订单量快速增长，为满足生产需求，公司适当提升了原材料备货量。

②库存商品

报告期各期末，公司库存商品账面价值分别为 616.53 万元、875.88 万元和 1,160.15 万元，占存货比例分别为 17.04%、21.51%和 26.38%。公司采取“以销定产、安全库存”的生产模式，产品生产主要根据订单执行，2025 年公司订单量快速增长，库存商品随业务规模扩大整体呈现增长趋势。

③在产品

报告期各期末，公司在产品账面价值分别为 977.12 万元、819.68 万元和 760.54 万元，占存货比例分别为 27.00%、20.13%和 17.30%。公司在产品主要为已投入生产尚未完工的产品。随着公司销售订单量快速增长，公司需积极满足销售订单的发货，生产周转速度加快，在产品金额下降。

④发出商品

报告期各期末，公司发出商品账面价值分别为 791.51 万元、953.02 万元和 743.67 万元，占存货比例分别为 21.87%、23.40%和 16.91%。公司发出商品主要为寄售模式下的寄售产品以及非寄售模式下的在途产品，其中在途商品主要为外销，2025 年 DDP/DAP 贸易模式销售占比下降，FOB/CIF 销售占比上升，加快了产品从发出至确认收入的周期，发出商品余额下降。

2、各类别存货不同库龄的存货跌价准备计提金额和比例：

2025 年 8 月 31 日存货库龄及跌价计提情况：

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	账面原值	1,657.95	81.35	37.95	36.05	1,813.30
	计提金额	23.91	60.84	23.01	28.36	136.13
	计提比例	1.44%	74.79%	60.62%	78.68%	7.51%
在产品	账面原值	819.90	67.04	34.74	27.09	948.78
	计提金额	63.94	63.07	34.13	27.09	188.23
	计提比例	7.80%	94.08%	98.24%	100.00%	19.84%
库存商品	账面原值	1,249.54	49.02	36.66	79.05	1,414.28
	计提金额	115.37	23.55	36.19	79.01	254.12
	计提比例	9.23%	48.04%	98.70%	99.95%	17.97%
发出商品	账面原值	753.12	-	-	-	753.12
	计提金额	9.46	-	-	-	9.46
	计提比例	1.26%	-	-	-	1.26%
合同履约成本	账面原值	50.57	-	-	-	50.57
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	5.35	-	-	-	5.35
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
合计	账面原值	4,536.43	197.42	109.35	142.19	4,985.39
	计提金额	212.68	147.47	93.32	134.46	587.94
	计提比例	4.69%	74.70%	85.34%	94.57%	11.79%

2024 年 12 月 31 日存货库龄及跌价计提情况：

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	账面原值	1,281.78	84.77	34.25	20.75	1,421.56
	计提金额	30.19	48.02	29.77	14.44	122.42
	计提比例	2.36%	56.65%	86.90%	69.59%	8.61%
在产品	账面原值	850.48	61.15	4.97	23.84	940.44
	计提金额	32.11	59.84	4.97	23.84	120.76
	计提比例	3.77%	97.86%	100.00%	100.00%	12.84%
库存商品	账面原值	933.15	36.57	95.48	20.33	1,085.54
	计提金额	60.59	33.42	95.48	20.16	209.66
	计提比例	6.49%	91.38%	100.00%	99.17%	19.31%
发出商品	账面原值	956.04	-	-	-	956.04
	计提金额	3.02	-	-	-	3.02
	计提比例	0.32%	-	-	-	0.32%
合同履约成本	账面原值	119.29	-	-	-	119.29
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	5.33	-	-	-	5.33
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
合计	账面原值	4,146.07	182.50	134.71	64.92	4,528.20
	计提金额	125.91	141.29	130.23	58.45	455.86
	计提比例	3.04%	77.42%	96.67%	90.02%	10.07%

2023 年 12 月 31 日存货库龄及跌价计提情况：

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	账面原值	1,127.73	76.76	24.12	0.74	1,229.34
	计提金额	14.43	63.05	19.39	0.15	97.02
	计提比例	1.28%	82.14%	80.40%	20.61%	7.89%
在产品	账面原值	1,000.27	12.84	23.85	-	1,036.96
	计提金额	25.74	10.26	23.83	-	59.83
	计提比例	2.57%	79.90%	99.91%	-	5.77%
库存商品	账面原值	684.03	109.25	22.93	3.04	819.25
	计提金额	68.03	109.02	22.64	3.04	202.72

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
	计提比例	9.94%	99.78%	98.74%	100.00%	24.74%
发出商品	账面原值	798.48	0.06	-	-	798.54
	计提金额	7.03	-	-	-	7.03
	计提比例	0.88%	-	-	-	0.88%
合同履约成本	账面原值	92.93	-	-	-	92.93
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	8.08	-	-	-	8.08
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
合计	账面原值	3,711.52	198.91	70.89	3.78	3,985.10
	计提金额	115.22	182.33	65.86	3.19	366.60
	计提比例	3.10%	91.66%	92.90%	84.48%	9.20%

由上表可知，公司各类别存货的库龄主要在 1 年以内，存货周转情况良好。

3、结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据，分析存货跌价计提充分性

（1）存货库龄结构

公司库龄结构。参见本回复之“问题 4.”之“四、（二）2、各类别存货不同库龄的存货跌价准备计提金额和比例”。

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 93.13%、91.56%和 90.99%，其中库龄 1 年以上的存货类别主要是原材料、在产品和库存商品，原材料、在产品（含半成品）1 年以上主要为备品备件、不良品或前期不再执行订单材料，针对该部分 1 年以上且近 1 年无周转的呆滞存货，已考虑废料价值全额计提跌价准备；库存商品为在实际生产过程中，产量可能会超过销售订单数量，形成库存商品尾货，逐年累积，导致 1 年以上库存商品逐年增加，针对该部分库存商品，无销售订单或平均售价后，全额计提跌价准备，库存商品 1 年以上跌价计提比例较高，存货跌价计提充分。

（2）期后结转情况

报告期各期末，公司各项存货的期后结转金额和比例如下：

单位：万元

期间	存货类别	账面余额	期后结转金额	期后结转比例（%）
2025 年 8 月 31 日	原材料	1,813.30	1,303.38	71.88%
	在产品	948.78	711.53	74.99%
	库存商品	1,414.28	959.85	67.87%
	发出商品	753.12	752.55	99.92%
	委托加工物资	5.35	5.35	100.00%
	合同履约成本	50.57	50.57	100.00%
	合计	4,985.39	3,783.24	75.89%
2024 年 12 月 31 日	原材料	1,421.56	1,266.02	89.06%
	在产品	940.44	825.39	87.77%
	库存商品	1,085.54	938.26	86.43%
	发出商品	956.04	955.20	99.91%
	委托加工物资	5.33	5.33	100.00%
	合同履约成本	119.29	119.29	100.00%
	合计	4,528.20	4,109.48	90.75%
2023 年 12 月 31 日	原材料	1,229.34	1,160.48	94.40%
	在产品	1,036.96	988.72	95.35%
	库存商品	819.25	722.96	88.25%
	发出商品	798.54	798.54	100.00%
	委托加工物资	8.08	8.08	100.00%
	合同履约成本	92.93	92.93	100.00%
	合计	3,985.10	3,771.70	94.65%

注：期后结转金额统计至 2025 年 12 月 27 日

由上表可知，公司各项存货期后结转情况良好，2025 年 8 月 31 日存货期后结转比例较低系公司 2025 年 9-12 月四个月的结转情况。

（3）存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据，分析存货跌价计提充分性

①存货跌价测试方法及覆盖范围

报告期各期末，公司对所有类型存货开展全面减值测试。当存货成本高于其可变现净值时，公司按差额计提存货跌价准备，并将计提金额计入当期损益。其中，可变现净值是指在日常经营活动中，存货的估计售价扣除至完工时预计将发

生的成本、预计销售费用及相关税费后的余额。公司在确定存货可变现净值时以获取的确凿证据为支撑，同时综合考量持有存货的目的、资产负债表日后事项等相关因素，确保测试结果的合理性。

②可变现净值的确定依据

覆盖存货范围	可变现净值确定依据
原材料、半成品、委托加工物资	按存货成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，其中对库龄超过 1 年且仅 1 年无周转的呆滞原材料、半成品按其废料价值作为可变现净值，对存货期末价值高于可变现净值的部分计提存货跌价准备。
在制品	结合预计收入、继续生产尚需发生成本费用，对在制品进行减值测试。
库存商品	有对应订单的，按照销售订单的售价作为估计售价依据，减去预计的销售费用及相关税费后的金额确定。无对应订单的，按照平均销售单价作为估计售价依据，减去预计的销售费用及相关税费后的金额确定；如果不存在平均销售单价，全额计提存货跌价准备。
发出商品、合同履约成本	按照销售订单的售价作为估计售价依据，减去预计的销售费用及相关税费后的金额确定

注：公司半成品、在制品均列报为在产品

综上所述，公司各类别存货库龄主要在 1 年以内，期后结转情况良好，存货跌价准备计提方法、可变现净值的确定依据及具体测算过程符合《企业会计准则》规定，公司已充分计提存货跌价准备。

（三）说明各期末发出商品的具体构成，对应客户、仓储安排、存放位置、是否有合同支持、期后结转情况、是否存在长期未实现销售的发出商品等，分析是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形。

公司发出商品主要为寄售模式下按照百通赫思曼、德特威勒、腾恩驰等客户的要求存放在其仓库内的寄售产品以及非寄售模式下期末已发货未签收的在途产品。报告期各期末，上述两部分发出商品的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品-在途	722.25	95.90%	919.99	96.23%	756.76	94.77%
发出商品-寄售	30.87	4.10%	36.05	3.77%	41.79	5.23%
合计	753.12	100.00%	956.04	100.00%	798.54	100.00%

报告期各期末，公司的发出商品分别为 798.54 万元、956.04 万元、753.12

万元，其中以在途模式下的发出商品为主。

1、报告期各期末，公司在途模式下的发出商品情况

2025 年 8 月 31 日在途模式下的发出商品列示如下：

单位：万元

客户集团	金额	仓储安排 存放位置	出库时间	期后结转 金额	期后结转 比例
Prysmian	169.93	在途	2025-7-8、2025-7-10、 2025-7-17、2025-8-5、 2025-8-6、2025-8-7	169.93	100.00%
Kerpen Datacom GmbH	106.37	在途	2025-7-9、2025-7-24	106.37	100.00%
CableTec BV	96.77	在途	2025-7-26、2025-8-20、 2025-8-26	96.77	100.00%
安澜万锦	93.42	在途	2025-8-28、2025-8-29、 2025-8-30	93.42	100.00%
Datwyler	37.92	在途	2025-8-22	37.92	100.00%
GG Group	37.20	在途	2025-6-26、2025-8-15、 2025-8-19	37.20	100.00%
Web	35.48	在途	2025-8-27	35.48	100.00%
Aurum Chemicals	33.83	在途	2025-8-18、2025-8-19	33.83	100.00%
DUBAI CABLE COMPANY (PRIBATE) LIMITED	20.88	在途	2025-8-26	20.88	100.00%
乐庭智联	15.84	在途	2025-8-28、2025-8-29、 2025-8-30	15.84	100.00%
其他	74.61	在途	2025 年 7 月、8 月	74.61	100.00%
合计	722.25			722.25	100.00%

2024 年 12 月 31 日在途模式下的发出商品列示如下：

单位：万元

客户集团	金额	仓储安排 存放位置	出库时间	期后结转 金额	期后结转 比例
Datwyler	320.38	在途	2024-10-28、2024-11-4、 2024-11-6、2024-11-28、 2024-11-30、2024-12-23、 2024-12-27	320.38	100.00%
Prysmian	245.94	在途	2024-11-15、2024-11-26、 2024-12-11、2024-12-30	245.94	100.00%
Kerpen Datacom GmbH	111.85	在途	2024-9-28、2024-10-12	111.85	100.00%
Belden	57.02	在途	2024-12-24	57.02	100.00%
CableTec BV	45.74	在途	2024-11-26	45.74	100.00%

客户集团	金额	仓储安排 存放位置	出库时间	期后结转 金额	期后结转 比例
GG Group	39.09	在途	2024-11-6、2024-11-7、 2024-11-18、2024-12-26	39.09	100.00%
立讯精密 -LEONI	26.73	在途	2024-10-17	26.73	100.00%
福斯集团	15.27	在途	2024-12-27	15.27	100.00%
Aurum Chemicals	14.45	在途	2024-11-25、2024-12-24、 2024-12-31	14.45	100.00%
乐庭智联	9.51	在途	2024-12-30	9.51	100.00%
其他	34.01	在途	2024 年 11 月、12 月	34.01	100.00%
合计	919.99			919.99	100.00%

2023 年 12 月 31 日在途模式下的发出商品列示如下：

单位：万元

客户集团	金额	仓储安 排存放 位置	出库时间	期后结转 金额	期后结转 比例
CableTec BV	205.47	在途	2023/11/14、2023/12/25	205.47	100.00%
Datwyler	201.17	在途	2023/11/17、2023/12/14、 2023/12/19、2023/12/25、 2023/12/29	201.17	100.00%
GG Group	77.69	在途	2023/11/17、2023/11/21、 2023/12/14、2023/12/20	77.69	100.00%
Prysmian	73.63	在途	2023/12/7、2023/12/29、 2023/12/30	73.63	100.00%
Web	32.98	在途	2023/12/29	32.98	100.00%
Belden	25.71	在途	2023-12-13、2023-12-18、 2023-12-26	25.71	100.00%
LS Cable & System	24.79	在途	2023/12/26、2023/12/29	24.79	100.00%
BAHRA ADVANCED CABLE MANUFACTURE CO.LTD	18.47	在途	2023/12/26	18.47	100.00%
MIDDLE EAST SPECIALIZED CABLES CO.	15.47	在途	2023/12/19、2023/12/26	15.47	100.00%
福斯集团	14.43	在途	2023-12-28	14.43	100.00%
其他	66.94	在途	2023 年 11 月、12 月	66.94	100.00%
合计	756.76			756.76	100.00%

报告期各期末，公司在途模式下的发出商品分别为 756.76 万元、919.99 万元、722.25 万元，均有合同/订单支持，其中内销发出商品通常在发货后一周之内能够到达客户并完成签收，签收时点为公司确认收入时点；DDP/DAP 贸易模式下，通常在发货后 2-3 个月能够到达客户并完成签收，签收时点为公司确认收

入时点；FOB、CIF 贸易模式下，公司通常在发货后十天左右根据合同约定将产品报关、装船并取得相应的提单，提单日期为公司确认收入时点；期后均已结转，不存在长期未实现销售的发出商品，不存在利用发出商品跨期调节收入的情形。

2、报告期各期末，公司寄售模式下的发出商品情况

2025 年 8 月 31 日末寄售模式下的发出商品列示如下：

单位：万元

客户集团	金额	仓储安排及存放位置	期后结转金额	期后结转比例
Belden	15.77	百通赫思曼仓库	15.31	97.10%
Datwyler	13.66	德特威勒仓库	13.66	100.00%
上海电气集团腾恩驰科技(苏州)有限公司	1.44	腾恩驰仓库	1.33	92.17%
合计	30.87		30.30	98.15%

2024 年 12 月 31 日寄售模式下的发出商品列示如下：

单位：万元

客户集团	金额	仓储安排及存放位置	期后结转金额	期后结转比例
Belden	22.63	百通赫思曼仓库	22.01	97.27%
Datwyler	8.25	德特威勒仓库	8.25	100.00%
上海电气集团腾恩驰科技(苏州)有限公司	5.17	腾恩驰仓库	4.95	95.64%
合计	36.05		35.20	97.66%

2023 年 12 月 31 日寄售模式下的发出商品列示如下：

单位：万元

客户集团	金额	仓储安排及存放位置	期后结转金额	期后结转比例
Belden	25.12	百通赫思曼仓库	25.12	100.00%
Datwyler	15.46	德特威勒仓库	15.46	100.00%
上海电气集团腾恩驰科技(苏州)有限公司	1.21	腾恩驰仓库	1.21	100.00%
合计	41.79		41.79	100.00%

寄售模式下公司根据合同约定及订单将货物运输至客户指定的仓库内。客户根据其自身生产计划领用产品，客户领用货物后向公司开具结算明细清单的平均周期为一个月。对于设置了寄售仓库的销售，当产品被客户实际生产领用并经客户确认时，产品才符合收入确认条件。因此，在设置寄售仓库的销售模式下，公

公司以客户出具结算明细清单的时点为收入确认时点，不存在利用发出商品跨期调节收入的情形。公司寄售仓模式下的发出商品期后结转情况良好，不存在长期未实现销售的发出商品。

五、请主办券商、会计师：核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、获取和查阅公司采购管理制度，访谈公司管理层和业务人员，了解公司采购模式、供应商选择标准、采购流程、主要原材料供应商的合作背景及原因，主要原材料的市场供需情况、运输成本承担情况以及行业惯例等，分析公司原材料供应商分散的原因及合理性、向不同地区供应商采购相同原材料的原因及合理性等；

2、通过公开网络查询等方式核查公司主要原材料供应商的基本情况，包括但不限于注册资本、参保人数、存续情况、注册地址、主要经营范围、成立时间、股权结构及关键人员等，核查供应商是否存在异常情形，如成立时间较短、参保人数较少、已注销或与公司、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员存在关联关系等；

3、获取并查阅公司报告期各期采购明细表，比较主要原材料采购单价在报告期内变动的原因及合理性，与市场价格进行比较，验证采购价格的公允性；

4、对主要原材料供应商进行了实地走访，查看供应商主要经营场所，了解供应商基本信息、经营资质、业务规模、合作背景、交易条款等，询问其与公司及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等；

5、对报告期内主要供应商执行函证程序，确认采购金额和往来交易余额的真实、准确性；

6、对报告期内各期的采购执行细节测试，检查采购订单、入库单、采购发票等支持性文件，并对公司各期采购数据的变动情况执行分析性程序；

7、获取成本结构明细表，汇总直接材料、直接人工和制造费用的具体构成及占比情况，执行分析性程序，分析成本波动的原因及合理性；

8、获取并查阅公司报告期各期主要供应商采购分类明细表、原材料收发存、领料表、产成品入库单列表等，并访谈相关部门负责人，了解主要原材料的用途，将原材料各期采购量、耗用量与对应产品的产量进行匹配；

9、查阅公司收入成本明细表、采购明细表，分析公司毛利率增长的原因及合理性，部分细分产品毛利率为负的原因及合理性，高速铜缆用复合膜材毛利率较高的原因；

10、访谈公司总经理、销售负责人、研发负责人，了解部分细分产品毛利率为负的原因，高速铜缆用复合膜材销售价格、客户议价能力、市场竞争格局情况，了解公司毛利率是否存在下滑风险；

11、了解公司存货跌价准备计提的具体方式，获取并复核公司存货构成情况、存货库龄情况、存货跌价准备计提情况；

12、了解公司产供销周期、备货政策，分析各项存货变动的原因，结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价准备计提方法、可变现净值的确定依据、具体测算过程，分析存货跌价计提充分性。

13、获取发出商品清单，核查其销售合同、销售出库时间、期后收入确认时间等，关注是否存在长期未实现销售的发出商品。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司单位成本中料工费构成合理，主要原材料采购价格与市场价格无明显差异，主要原材料采购量、耗用量与产品产量相匹配；

2、公司供应商分散、向不同地区供应商采购具有合理性，符合行业惯例；主要供应商与公司不存在关联关系，交易真实合理，向不同供应商采购相同原材料价格差异较小，具备合理性；

3、公司毛利率增长具有合理原因；部分细分产品如热熔聚酯系列等毛利率为负具有合理原因；高速铜缆用复合膜材毛利率较高具有合理原因；未来公司发生毛利率下滑的风险较低；

4、报告期各期末，公司存货构成合理，库龄主要在 1 年以内，存货跌价准

备计提充分，计提的具体方式符合《企业会计准则》规定；

5、报告期各期末，公司各项存货变动符合产供销周期、备货政策。公司存货库龄主要在1年以内，期后结转情况良好，存货跌价准备计提方法、可变现净值的确定依据、具体测算过程符合《企业会计准则》规定，公司已充分计提存货跌价准备；

6、报告期各期末，发出商品均有合同/订单支持，期后均已结转，不存在长期未实现销售的发出商品，不存在利用发出商品跨期调节收入的情形

六、请主办券商、会计师：说明对供应商采购情况的核查方式、核查比例及核查结论

（一）核查程序及核查比例

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、执行函证程序，获取公司采购明细表，对主要供应商执行函证程序，至少涵盖前十大供应商，还包括报告期变动大的材料供应商、设备供应商、物流供应商、外协加工供应商等。函证内容包括报告期各期的采购金额、往来款余额。对于回函不符的供应商执行差异调节程序，对部分未回函供应商，了解未回函原因，并执行替代测试程序，确认采购金额无异常。报告期各期，回函和替代测试合计核查比例分别为83.53%、87.30%和89.31%。

单位：万元

项目	2025年1-8月	2024年	2023年
采购金额	16,826.29	20,945.91	18,275.12
发函金额	15,027.60	18,285.10	15,265.90
发函比例	89.31%	87.30%	83.53%
回函可确认金额	15,027.60	18,285.10	14,839.78
回函可确认比例	89.31%	87.30%	81.20%
替代测试金额	-	-	426.13
回函+替代测试合计确认比例	89.31%	87.30%	83.53%

注：回函可确认金额包括回函相符和回函不符经调节后相符

2、执行走访程序，获取公司采购明细表，对主要供应商执行走访程序，涵盖前十大供应商，报告期内变动较大的供应商、外协加工供应商等，报告期各期走访核查比例达到80%以上，走访核查内容主要包括相关交易的合作背景、交易

情况、定价依据、关联关系等，对在选定走访范围内但未接受访谈请求的供应商执行替代测试程序。报告期各期，走访核查比例分别为 83.13%、84.25% 和 89.18%。

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
采购金额	16,826.29	20,945.91	18,275.12
走访金额	15,012.91	17,660.82	15,192.82
走访比例	89.22%	84.32%	83.13%

3、执行穿行测试程序，了解公司与采购及成本核算相关的内控制度，针对 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-8 月前十大供应商采购与付款循环流程执行穿行测试，对采购合同、采购发票、入库单及付款凭证等单据进行核查。

4、执行流水核查程序，获取并核查报告期内控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员等主体的银行流水，核查其是否存在与主要供应商的异常大额资金往来，确认不存在为公司代垫成本费用情形。

5、取得公司采购明细表，统计报告期内公司主要供应商的采购内容、金额及平均采购单价，及主要原材料的供应商情况。对比公司报告期内主要原材料不同供应商的采购平均价格，了解价格差异的原因，核查采购价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司内部采购控制制度健全有效，关键环节形成的支持性证据充分、客观、可验证。

2、报告期内，公司的主要供应商均真实存在，公司与供应商之间的采购交易真实、准确、完整。

3、报告期内，主要供应商与公司及其关联方不存在关联关系，公司向主要供应商的采购定价政策公允，采购规模、信用政策和结算方式合理，不存在与主要供应商的异常大额资金往来，不存在利益输送情形。

七、请主办券商、会计师：说明存货监盘情况，对境外存货所履行的核查程序、核查方法及核查比例；对于无法实施监盘程序的存货所实施的替代性程序及结论

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈公司财务主要负责人，了解公司存货管理相关的内部控制，测试并评价公司相关内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、检查公司存货盘点管理制度、年度存货盘点工作计划及各报告期末存货盘点明细表等资料，以评价公司存货的盘点制度及报告期内的执行情况；
- 3、对公司报告期内存货盘点执行监盘，具体存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘范围	原材料、库存商品、在产品、发出商品等存货	原材料、库存商品、在产品等存货	原材料、库存商品、在产品等存货
监盘人员	财务人员、会计师人员和券商人员	财务人员、会计师人员和券商人员	财务人员、会计师人员和券商人员
监盘方法	实地监盘	实地监盘	实地监盘
存货期末余额	4,985.39	4,528.20	3,985.10
在途发出商品、合同约定成本期末余额	772.83	1,039.28	849.69
剔除在途发出商品、合同约定成本存货余额	4,212.57	3,488.92	3,135.42
监盘金额	3,853.09	2,736.43	2,870.10
监盘比例	91.47%	78.43%	91.54%

4、境外存货所履行的核查程序、核查方法及核查比例

报告期各期末，公司境外存货系子公司德国科麦特存货，存放地点位于德国纽伦堡仓库及波兰仓库。2025 年 8 月 31 日，公司对境外存货进行全面盘点，同时券商、会计师进行境外现场监盘；

主办券商和会计师获取并查阅了德国子公司 2023 年末、2024 年末企业自行盘点的盘点计划、盘点表和盘点报告等资料，并根据 2025 年 8 月 31 日盘点结果进行了倒推，倒推结果和 2023 年末、2024 年末存货数量一致。

报告期内，各期末境外存货情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额（剔除发出商品）	160.98	185.02	63.59
监盘金额	140.46	-	-
倒推金额	-	185.02	63.59
监盘&倒推比例	87.25%	100.00%	100.00%

5、无法实施监盘程序的存货所实施的替代性程序及结论

公司各期末无法实施监盘程序的存货主要为在途模式下的发出商品、合同履约成本（主要为运费），主办券商和会计师针对该部分境内存货检查发货单、运输单以及签收单等替代程序，针对境外国外客户发出商品检查报关单、提单、签收单等单据，核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	772.83	1,039.28	849.69
核查金额	722.25	919.99	756.76
核查比例	93.46%	88.52%	89.06%

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

存货监盘结果不存在重大异常，监盘过程中未发现重大毁损、过时及残次的存货。公司境外存货真实、准确。公司无法实施监盘程序的存货主要系在途模式下的发出商品、合同履约成本（主要为运费），已实施替代程序核查其单据，存货余额真实、准确，可以确认。

问题 5. 新增大额在建工程真实性及与产能匹配性

根据申请文件：（1）报告期各期末，公司在建工程余额分别为 4,649.35 万元、8,601.24 万元、9,629.95 万元。（2）报告期各期末公司短期借款余额分别为 4,985.50 万元、4,994.28 万元、8,496.48 万元；应付账款余额分别为 4,856.89 万元、5,817.02 万元、5,713.62 万元。

请公司：（1）结合报告期内公司现有产能利用率、在建工程项目的主要用

途和产能规划、在手订单情况等，说明在建工程增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。（2）按照采购内容列表说明在建工程对应的供应商名称、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、人员及经营规模、各期采购金额、采购方式（是否招投标）、是否与公司及相关人员存在关联关系或非经营性资金往来。（3）说明主要在建项目的建设背景、项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程，结合各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，说明采购价格公允性，是否包含与在建工程无关的其他开支。（4）说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异、产生原因及处理措施。（5）说明报告期各期末短期借款、长期借款的明细情况，抵押借款、保证借款及信用借款时间、金额、利率、期限、担保方式等，结合业务开展情况、经营计划安排、融资成本等说明短期借款持续增长的原因及合理性。（6）说明应付账款增长的原因及合理性，与采购规模、生产规模是否匹配；结合营运资金、工程后续资金投入等说明公司是否存在偿债风险；模拟测算大额在建工程转固后新增折旧摊销情况，及对未来业绩的影响。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，结合资金流水核查情况说明在建工程款是否流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况。（3）说明针对供应商的函证、走访情况。

【回复】

一、结合报告期内公司现有产能利用率、在建工程项目的主要用途和产能规划、在手订单情况等，说明在建工程增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。

（一）公司现有产能利用率情况

公司产品种类和型号较多，不同产品在工艺难度、生产效率等方面存在较大差异，尤其是 2024 年开始放量的高速铜缆用复合膜材质量较轻、生产工序复杂、耗时较长，用重量核算产能会导致年度数据缺乏可比性。公司产品生产工序主要包括复合、固化、涂油（涂胶）、分切、复绕等，其中复合环节是生产工序中的

核心环节，因此选取复合阶段机器实际开机时间与理论开机时间的比值，衡量公司产能利用率情况。

单位：小时

项目	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
理论机器工时	38,272.00	57,408.00	57,408.00
实际开机工时	38,633.83	48,457.13	34,851.33
产能利用率	100.95%	84.41%	60.71%

注：公司共有 8 台设备用于复合加工，每天可开工 23 小时，每月平均开机 26 天，由此计算出理论机器工时

报告期内，公司复合工序机器开机工时分别为 34,851.33 小时、48,457.13 小时和 38,633.83 小时，产能利用率分别为 60.71%、84.41%和 100.95%，产能利用率逐年提升。2023 年机器开机工时较短，主要系 SLD、CUE、ALE 等无需复合工序的产品生产占比较高所致。2024 年开始，公司高速铜缆用复合膜材放量，生产占比提高，该产品工艺更复杂，单位产品标准生产工时更高，带动实际开机工时增长，产能利用率提升。2025 年公司产能利用率略高于 100%，主要是订单量增长，生产人员加班，机器实际开机工时超过了理论设定值。

公司的产能利用率不断提升，显示出市场对公司产品的强劲需求，公司亟需新产线、新产能突破产能瓶颈，以应对持续增长的客户需求和持续扩张的业务规模。

（二）在建工程项目的主要用途和产能规划

公司规划在未来形成通信光电缆屏蔽材料、高速铜缆屏蔽材料及半导体封装材料三大业务布局。

通信光电缆屏蔽材料根据不同应用领域划分存在低端产品和高端产品，公司凭借行业领先优势将持续优化产品结构，提升高端产品占比。例如，汽车通信线缆对屏蔽材料的技术要求相对较高，附加值也相对较高，报告期内公司产品在汽车通信线缆的应用大幅提升，使得公司网络及工业通信线缆用复合膜材产品毛利率总体保持稳定。

高速铜缆用屏蔽材料是 2024 年随着下游 AI 需求爆发而快速突起的业务板块，公司在该领域具有长期技术积累和客户验证经验，现产品已稳定应用于英伟达生产的 AI 服务器中，具备先发优势。未来随着 AI、大数据的持续发展，预计公司

该业务板块收入将保持增长趋势。

公司现阶段正在积极研发新型半导体封装过程膜材等，作为公司未来的战略性业务产品，公司已在前沿半导体封装领域进行布局，若未来突破量产销售，将进一步推动公司业绩的提升。

为实现上述规划布局，公司于无锡市滨湖区刘闻路与香路交叉口西北侧新建二期厂房及配套设备，该项目占地面积 18,434m²，报告期内处于持续建设过程中。公司计划将原厂区的生产项目全部搬迁至新厂区，同时购置涂布机、分切机、真空搅拌机、行星搅拌机、三辊研磨机、非织造式预浸润机、挤压成型机等设备，并且配套建设实验室用于产品的研发、分析检测。新厂房建成后，预计年产光电线缆用功能膜材 50,800 吨、IC 封装材料 8,800 吨和规划热界面材料 5,200 吨。

（三）在手订单情况

截至 2025 年 12 月末，公司在手订单情况：

单位：吨、万元

产品类别	订单数量	订单金额	金额占比
网络及工业通信线缆用复合膜材	3,144.86	6,377.13	65.83%
高速铜缆用复合膜材	141.64	2,243.65	23.16%
电力电缆用复合带材	332.22	907.46	9.37%
其他线缆用功能膜材	68.74	153.53	1.58%
IC 封装膜材	0.09	4.02	0.04%
其他	1.68	1.52	0.02%
总计	3,689.22	9,687.31	100.00%

截至 2025 年 12 月末，公司产品下游需求旺盛，在手订单充足，显示了公司产品市场认可度和客户黏性。在手订单的品类结构与业务发展战略具备匹配性，网络及工业通信线缆用复合膜材以 65.83% 的占比成为核心订单来源，这与公司当前以该成熟品类为营收基本盘的业务定位高度契合；高速铜缆用复合膜材作为公司重点布局的新产品，其订单金额占比达 23.16%，印证了该产品在市场端已实现阶段性商业化突破，匹配公司新产品迭代的战略节奏；电力电缆用复合带材、其他线缆用功能膜材等品类的订单占比则体现了公司对线缆用膜材细分场景的全覆盖能力；IC 封装膜材等订单占比较低，该业务处于市场导入初期，公司已完成该产品的技术储备与样品送样，正处于客户认证及小批量试用阶段，后续随

着客户认证通过及市场认知度提升，相关订单规模具备逐步释放的基础。

（四）说明在建工程增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。

报告期内，公司在建工程变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2025 年 8 月 31 日				
	在建工程期初余额	本期增加	转入固定资产	在建工程期末余额	期末余额同比变动
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-厂房	7,808.81	1,798.26	2,169.17	7,437.89	-4.75%
待安装设备	792.43	2,038.00	638.37	2,192.06	176.63%
合计	8,601.24	3,836.25	2,807.55	9,629.95	11.96%
项目名称	2024 年 12 月 31 日				
	在建工程期初余额	本期增加	转入固定资产	在建工程期末余额	期末余额同比变动
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-厂房	4,605.10	3,203.70	-	7,808.81	69.57%
待安装设备	44.25	857.39	109.2	792.43	1690.80%
合计	4,649.35	4,061.09	109.2	8,601.24	85.00%
项目名称	2023 年 12 月 31 日				
	在建工程期初余额	本期增加	转入固定资产	在建工程期末余额	期末余额同比变动
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-厂房	25.75	4,579.36	-	4,605.10	-
待安装设备	-	44.25	-	44.25	-
合计	25.75	4,623.60	-	4,649.35	-

报告期各期末，公司在建工程余额分别为 4,649.35 万元、8,601.24 万元和 9,629.95 万元，呈持续增长态势。各期转固金额分别为 0、109.2 万元和 2,807.55 万元，报告期内公司在建工程项目处于持续投入建设，截至报告期末部分厂房设备转固，项目整体尚未达到预计可使用状态。

基于上述分析，报告期内产能利用率已趋于饱和水平，亟需新增产能满足公司未来业务发展需求。公司积累了丰富的国内外头部客户资源，在手订单充沛，新建厂房产线可以及时响应客户需求，有效突破产能瓶颈，避免因产能不足导致

的订单流失，适配公司现阶段业务扩张进程，具有必要性、合理性，新增产能无法消化的风险较低。

二、按照采购内容列表说明在建工程对应的供应商名称、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、人员及经营规模、各期采购金额、采购方式（是否招投标）、是否与公司及相关人员存在关联关系或非经营性资金往来。

（一）在建工程供应商基本信息

报告期内，采购金额前十大工程供应商基本信息如下：

供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	实缴资本	员工人数	业务规模
江苏乐泓乐建设发展有限公司	1993-03-15	2023 年	5000 万元	3,000 万元	30	1-3 亿元
陕西北人印刷机械有限责任公司	1998-06-10	2023 年	19500 万元	16,500 万元	798	7-10 亿元
江阴市朗昱机械设备有限公司	2010-04-21	2024 年	450 万元	50 万元	25	1,000-3,000 万元
苏州格瑞尔净化科技有限公司	2014-03-21	2024 年	3000 万元	100 万元	55	1 亿元左右
无锡继天成建设有限公司	2017-05-05	2024 年	1800 万元	-	18	2,000 万元左右
无锡宸航羽建设工程有限公司	2024-03-20	2024 年	50 万元	50 万元	12	1,000 万元左右
江阴市恒丰印刷包装机械有限公司	1999-07-16	2024 年	500 万元	500 万元	15	1,000-3,000 万元
无锡市鹏程幕墙装饰工程有限公司	2001-01-16	2024 年	650 万元	650 万元	23	3,000-6,000 万元
无锡埃尔环保科技有限公司	2019-10-30	2022 年	200 万元	50 万元	190	1-3 亿元
无锡英华美地坪材料有限公司	2016-07-26	2024 年	100 万元	100 万元	10	500 万元以内

（二）在建工程供应商采购金额、采购方式、关联关系或非经营性资金往来情况

报告期内，合计采购金额前十大工程供应商采购内容、金额、方式如下：

单位：万元

供应商	主要采购内容	采购方式	采购金额		
			2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
江苏乐泓乐建设发展有限公司	土建工程等	询比价	305.60	1,890.68	3,983.45
陕西北人印刷机械有限责任公司	复合机、涂布机	询比价	415.93	494.69	-

供应商	主要采购内容	采购方式	采购金额		
			2025年1-8月	2024年	2023年
江阴市朗昱机械设备有限公司	电子缠绕机、分切机	询比价	543.70	146.46	44.25
苏州格瑞尔净化科技有限公司	车间净化工程	询比价	675.23	-	-
无锡继天成建设有限公司	门卫、雨棚、地面铺设、厂房内部装修等	协商定价	462.28	92.32	-
无锡宸航羽建设工程有限公司	车间一层地坪、变压器基础、卸货平台、应急池、门头、室外市政等工程	协商定价	115.93	438.02	-
江阴市恒丰印刷包装机械有限公司	复合机	询比价	325.66	-	-
无锡市鹏程幕墙装饰工程有限公司	铝合金门窗、装饰铝板、办公楼雨棚工程等	协商定价	-	275.23	-
无锡埃尔环保科技有限公司	蓄热环氧设备	协商定价	184.07	-	-
无锡英华美地坪材料有限公司	工业地坪工程	协商定价	-	116.50	-
采购金额合计			3,028.39	3,453.90	4,027.69
占当期在建工程采购总额的比重			78.94%	85.05%	87.11%

根据公司主要股东调查表、董监高调查表、公司及其董监高等关键岗位人员的银行流水、工商资料核查及互联网核查结果，结合中介机构对上述主要供应商的函证、董监高访谈，公司及其关联方与上述主要供应商，不存在关联关系或非经营性资金往来。

三、说明主要在建项目的建设背景、项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程，结合各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，说明采购价格公允性，是否包含与在建工程无关的其他开支。

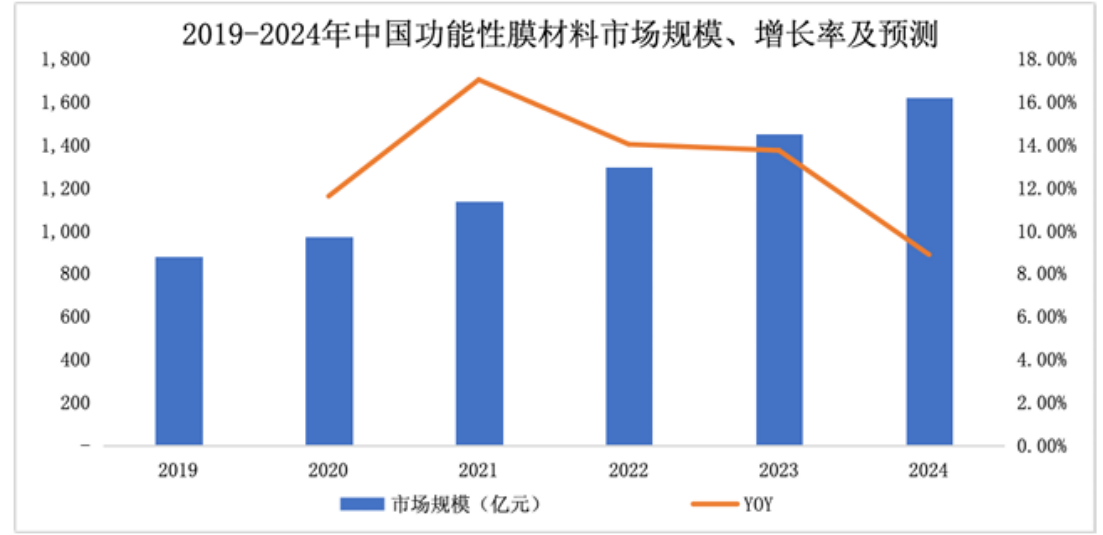
（一）说明主要在建项目的建设背景、项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程

1、在建项目的建设背景

（1）下游行业发展趋势

报告期内，公司主营业务为功能复合膜材的研发、生产及销售在下游通信电子、半导体、新能源、人工智能等领域需求扩张的驱动下，中国功能性材料市场

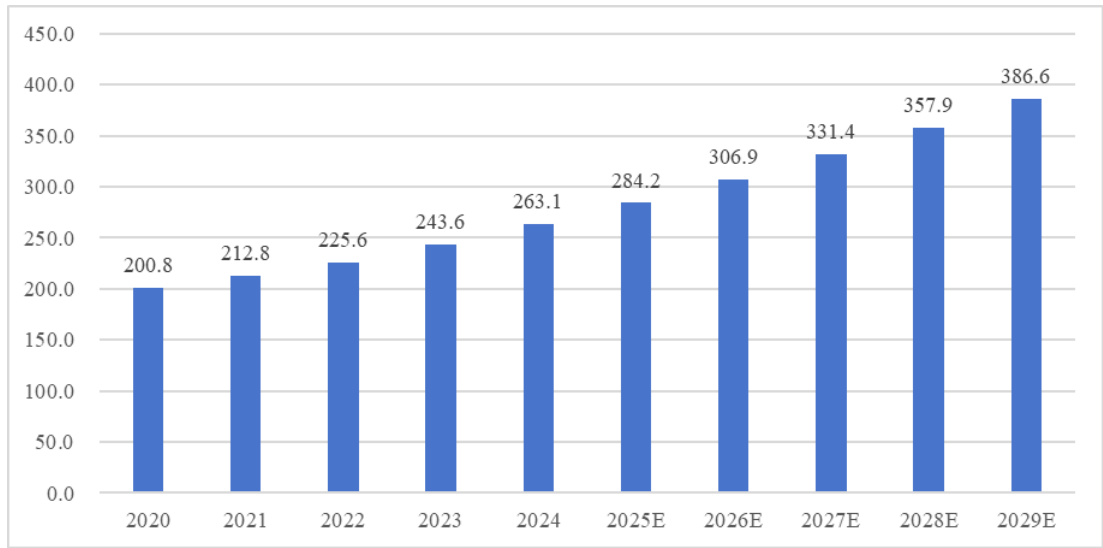
保持良好增长。根据智研咨询的统计，2024 年中国功能性膜材料总体市场规模（涵盖功能复合膜材）约为 1,623 亿元，同比增长约 8.9%，反映出行业广阔的发展空间。



数据来源：智研咨询、新广益招股说明书

半导体封装材料是支撑电子信息产业发展的关键基础，其中主材膜材料作为市场规模最大、应用最核心的细分板块，具有重要地位。根据沙利文研究数据，中国半导体封装主材膜材料市场规模已从 2020 年的 200.8 亿元增长至 2024 年的 263.1 亿元，预计到 2029 年将进一步达到约 386.6 亿元，在封装材料市场中持续占据主导地位。

中国半导体封装主材膜材料市场规模（亿元）

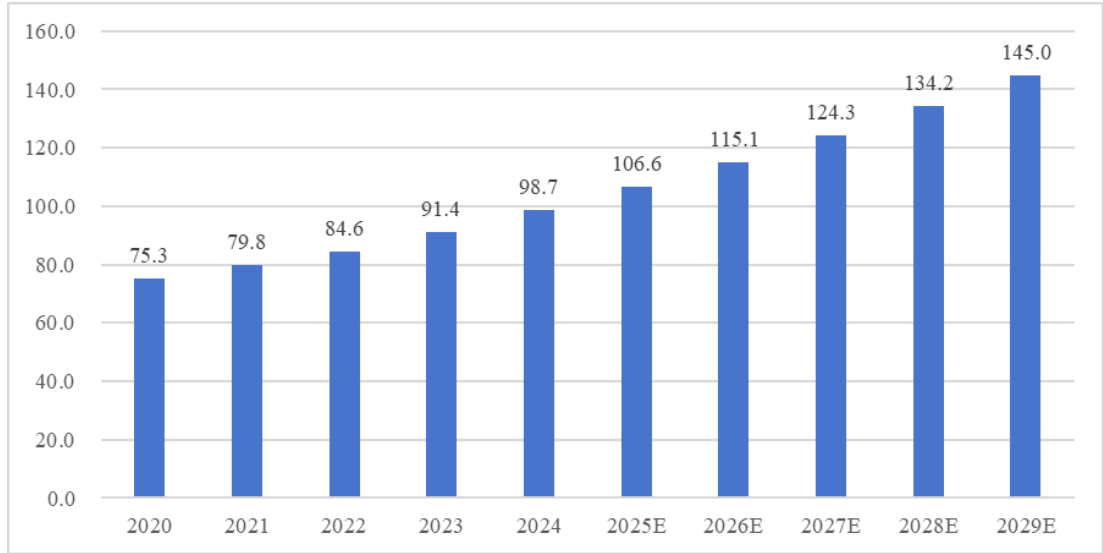


数据来源：沙利文研究

中国半导体封装过程膜材料市场规模从 2020 年的 75.3 亿元逐年增长至 2024

年的 98.7 亿元，预计到 2029 年有望达到 145.0 亿元。其稳定增长反映出该材料在封装工艺环节的关键作用与不可替代性，表明其需求基础扎实，并将在产业链升级过程中持续具备长期战略价值。

中国半导体封装过程膜材料市场规模（亿元）



数据来源：沙利文研究

（2）公司战略规划

公司规划将在未来形成通信光电缆屏蔽材料、高速铜缆屏蔽材料及半导体封装材料三大业务布局。

通信光电缆屏蔽材料根据不同应用领域划分存在低端产品和高端产品，公司凭借行业领先优势将持续优化产品结构，提升高端产品占比。例如，汽车通信线缆对屏蔽材料的技术要求相对较高，附加值也相对较高，报告期内公司产品在汽车通信线缆的应用大幅提升，使得公司网络及工业通信线缆用复合膜材产品毛利率总体保持稳定。

高速铜缆用屏蔽材料是 2024 年随着下游 AI 需求爆发而快速突起的业务板块，公司在该领域具有长期技术积累和客户验证经验，现产品已稳定应用于英伟达生产的 AI 服务器中，具备先发优势。未来随着 AI、大数据的持续发展，预计公司该业务板块收入将保持增长趋势。

公司现阶段正在积极研发新型半导体封装过程膜材等，作为公司未来的战略性业务产品，公司已在前沿半导体封装领域进行布局，若未来突破量产销售，将进一步推动公司业绩的提升。

基于下游通信电子、半导体、AI 等领域的持续扩张需求和公司的战略发展规划，公司亟需新建厂房扩大产能，巩固竞争优势，抢抓行业发展机遇。

2、项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程

（1）项目总投资金额及项目进度

公司主要在建工程项目为年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目，该项目投资及各期末工程进度情况如下：

单位：万元

2025 年 8 月 31 日					
项目名称	工程类型	预算金额 (含税)	预算金额 (不含税)	累计投入金额 (不含税)	工程进度
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料 投资建设工程	厂房	12,500.00	11,467.89	9,607.06	83.77%
	设备	2,950.00	2,610.62	2,122.31	81.30%
	合计	15,450.00	14,078.51	11,729.38	83.31%
2024 年 12 月 31 日					
项目名称	工程类型	预算金额 (含税)	预算金额 (不含税)	累计投入金额 (不含税)	工程进度
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料 投资建设工程	厂房	12,500.00	11,467.89	7,808.81	68.09%
	设备	2,950.00	2,610.62	638.01	24.44%
	合计	15,450.00	14,078.51	8,446.82	60.00%
2023 年 12 月 31 日					
项目名称	工程类型	预算金额 (含税)	预算金额 (不含税)	累计投入金额 (不含税)	工程进度
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料 投资建设工程	厂房	12,500.00	11,467.89	4,605.10	40.16%
	设备	2,950.00	2,610.62	-	0.00%
	合计	15,450.00	14,078.51	4,605.10	32.71%

注：工程进度=累计投入金额（不含税）/预算金额（不含税）

该项目计划投资金额 15,450 万元，2022 年开始建设，报告期不断投入，截至 2025 年 8 月 31 日，公司累计投入 11,729.38 万元（不含税），项目整体工程进度为 83.31%，其中厂房工程进度为 83.77%，设备工程进度为 81.30%。

（2）项目各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程

报告期各期，重大在建工程项目增加、转固情况及利息资本化、费用化情形：

单位：万元

2025-8-31					
工程名称	期初数	本期增加	本期转入固定资产	期末数	其中：利息资本化金额
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-厂房	7,808.81	1,798.26	2,169.17	7,437.89	-
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-设备	638.01	1,484.30	226.28	1,896.03	-
小计	8,446.82	3,282.56	2,395.46	9,333.92	-
2024-12-31					
工程名称	期初数	本期增加	本期转入固定资产	期末数	其中：利息资本化金额
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-厂房	4,605.10	3,203.70	-	7,808.81	-
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-设备	-	638.01	-	638.01	-
小计	4,605.10	3,841.71	-	8,446.82	-
2023-12-31					
工程名称	期初数	本期增加	本期转入固定资产	期末数	其中：利息资本化金额
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目-厂房	25.75	4,579.36	-	4,605.10	-
小计	25.75	4,579.36	-	4,605.10	-

报告期内，公司年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目新增金额分别是 4,579.36 万元、3,841.71 万元和 3,282.56 万元。2025 年该项目第三层厂房、门卫及部分室外工程达到预计可使用状态，转入固定资产，转固金额为 2,395.46 万元。报告期内，公司不存在利息资本化情形。

（二）结合各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，说明采购价格公允性，是否包含与在建工程无关的其他开支

1、各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，是否包含与在建工程无关的其他开支

单位：万元

2025 年 1-8 月			
项目名称	转固内容	转固金额	占比
年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目	第三层厂房	1,916.32	68.26%
	设备	226.28	8.06%
	室外装修工程	178.02	6.34%

	门卫	38.10	1.36%
	室外仓库	36.74	1.31%
其他	一期工厂新增设备	412.09	14.68%
小计		2,807.55	100.00%
2024 年度			
项目名称	转固内容	转固金额	占比
其他	一期工厂新增设备	109.20	100.00%
小计		109.20	100.00%

公司在建工程的内容主要包括土建工程、改造工程、装修工程、设备投资支出、监理费、城市基础设施配套费用等，均为项目建设所需，不存在在建工程无关的其他开支。

2023 年度公司无在建工程转固，2024 年度一期工厂的微电脑控制中心表面卷取分条机、污染防治设备 VOCS 燃烧装置增补设备等设备完成安装调试转入固定资产。2025 年，公司年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目的第三层厂房、室外装修工程、部分设备等达到预计可使用状态，公司依据资产管理政策和企业会计准则，转入固定资产核算。

在作价依据方面，公司通过询比价、商业谈判等程序进行选取供应商，经协商后确定交易价格，待相关资产达到预定可使用状态时，将按照合同金额和归属于该资产的检测、安装等费用入账。

2、采购价格公允性

公司周边地区上市公司项目造价情况如下：

单位：万元、万元/平方米

公司名称	年份	项目名称	建设地点	建筑工程投资额	建筑单价
苏州世华新材料科技股份有限公司	2025 年	光学显示薄膜材料扩产项目	江苏	14,020.00	0.44
斯达半导体股份有限公司	2025 年	车规级 SiC MOSFET 模块制造项目	浙江	14,541.02	0.48
浙江镇洋发展股份有限公司	2023 年	年产 30 万吨乙烯基新材料项目	浙江	4,623.27	0.48
威腾电气集团股份有限公司	2022 年	年产 5GWh 储能系统建设项目	江苏	34,426.30	0.26
本公司	2022 年取得土地，报告期内持续建设	年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目	江苏	12,500.00	0.33

由上表可知，公司周边区域上市公司，建筑单位造价在 0.26 万元/平方米至 0.44 万元/平方米之间，公司建筑单价与市场价格无明显差异，公司采用市场化方式与工程供应商确定交易价格，采购价格公允。

四、说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异、产生原因及处理措施。

报告期各期末，公司按照财务管理制度对固定资产、在建工程定期进行盘点，关注是否存在陈旧、报废、闲置等情形，检查在建工程进度，关注是否存在异常的情况。公司固定资产、在建工程盘点情况良好，账实相符，不存在盘点差异。

（一）固定资产盘点情况

报告期各期末，公司对固定资产盘点的具体情况如下：

单位：万元

报告期	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 9 月 15 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	公司各厂区和办公室		
盘点人员	设备管理部、财务部		
盘点范围	公司固定资产		
盘点方法	实地盘存法		
盘点过程	1、盘点前，财务部根据公司固定资产的特点及实际情况提前制定盘点计划、准备盘点表，确定固定资产放置地点、固定资产盘点范围、盘点比例等；		
	2、盘点过程中，根据既定的盘点计划，对照盘点表中的资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对盘点中发现有毁损、闲置、待报废固定资产等情况进行备注说明，如存在差异，则予以记录并查明原因；		
	3、盘点完毕后，汇总盘点记录结果，盘点人员复核无误后在盘点表上签字确认。		
固定资产原值（万元）	10,022.72	7,215.17	6,939.61
盘点资产原值（万元）	8,231.44	7,215.17	6,939.61
盘点比例	82.13%	100.00%	100.00%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

（二）在建工程盘点情况

报告期各期末，公司对在建工程盘点的具体情况如下：

单位：万元

报告期	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 9 月 3 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	公司各厂区		
盘点人员	设备管理部、财务部		
盘点范围	公司在建工程		
盘点方法	实地盘存法		
盘点过程	1、盘点前，财务部根据公司在建工程实际情况提前制定盘点计划、准备盘点表，确定在建工程盘点范围、盘点比例等； 2、盘点过程中，根据既定的盘点计划，对照盘点表中的资产名称、数量等对实物进行逐项核对。检查资产状况，关注是否存在异常情况，如存在差异，则予以记录并查明原因； 3、盘点完毕后，汇总盘点记录结果，盘点人员复核无误后在盘点表上签字确认。		
在建工程原值（万元）	9,629.95	8,601.24	4,649.35
盘点资产原值（万元）	8,793.68	8,601.24	4,649.35
盘点比例	91.32%	100.00%	100.00%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

五、说明报告期各期末短期借款、长期借款的明细情况，抵押借款、保证借款及信用借款时间、金额、利率、期限、担保方式等，结合业务开展情况、经营计划安排、融资成本等说明短期借款持续增长的原因及合理性。

（一）报告期各期末短期借款、长期借款的明细情况

报告期各期末，公司短期借款、长期借款汇总如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
短期借款	8,496.48	4,994.28	4,985.50
长期借款（含一年内到期的非流动负债中包含的长期借款）	763.00	1,311.21	2,403.20
合计	9,259.48	6,305.49	7,388.70

1、短期借款具体明细

报告期内各期末，公司短期借款分别为 4,985.50 万元、4,994.28 万元及 8,496.48 万元，分别占流动负债金额 36.53%、31.00%和 42.73%。具体明细如下：

单位：万元

借款类别	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
保证借款	6,504.96	4,003.42	890.88
质押、保证借款	1,991.52	990.86	1,992.51
抵押、保证借款	-	-	1,101.11
信用借款	-	-	1,000.99
合计	8,496.48	4,994.28	4,985.50

截至 2025 年 8 月 31 日，短期借款明细情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
江苏银行	2024/10/12	2025/10/11	2.80%	500.00	保证
江苏银行	2024/11/1	2025/10/31	2.80%	500.00	保证
江苏银行	2024/11/15	2025/11/14	2.80%	500.00	保证
江苏银行	2024/12/5	2025/12/4	2.80%	500.00	保证
中国银行	2025/2/20	2026/2/19	2.60%	300.00	保证
中国银行	2025/3/11	2026/3/6	2.60%	500.00	保证
中国银行	2025/6/12	2026/6/9	2.30%	1,000.00	保证
中国银行	2025/8/7	2026/8/4	2.25%	700.00	保证
工商银行	2025/4/30	2026/4/30	2.40%	1,000.00	保证
招商银行	2025/6/30	2026/5/30	2.30%	500.00	保证
招商银行	2025/7/29	2026/5/29	2.26%	500.00	保证
江苏银行	2025/1/13	2026/1/12	2.70%	990.00	保证、质押
农业银行	2025/6/27	2026/6/26	2.30%	1,000.00	保证、质押
应付利息	-	-	-	6.48	-
合计	-	-	-	8,496.48	-

截至 2024 年 12 月 31 日，短期借款明细情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
江苏银行	2024/5/28	2025/5/27	2.80%	500.00	保证
江苏银行	2024/10/12	2025/10/11	2.80%	500.00	保证
江苏银行	2024/11/1	2025/10/31	2.80%	500.00	保证
江苏银行	2024/11/15	2025/11/14	2.80%	500.00	保证

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
江苏银行	2024/12/5	2025/12/4	2.80%	500.00	保证
中国银行	2024/6/21	2025/6/20	2.80%	500.00	保证
中国银行	2024/7/10	2025/7/9	2.80%	500.00	保证
中国银行	2024/8/13	2025/8/12	2.80%	300.00	保证
中国银行	2024/9/12	2025/9/11	2.80%	200.00	保证
农业银行	2024/5/20	2025/5/19	2.85%	500.00	保证、质押
农业银行	2024/5/20	2025/5/19	2.85%	490.00	保证、质押
应付利息	-	-	-	4.28	-
合计	-	-	-	4,994.28	-

截至 2023 年 12 月 31 日，短期借款明细情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
中国银行	2023/1/12	2024/1/11	3.25%	490.00	保证
中国银行	2023/3/14	2024/3/13	3.25%	400.00	保证
工商银行	2023/3/29	2024/3/27	3.25%	500.00	信用
工商银行	2023/4/26	2024/4/26	3.25%	500.00	信用
江苏银行	2023/2/24	2024/2/23	3.40%	600.00	保证、抵押
江苏银行	2023/9/22	2024/6/10	3.20%	500.00	保证、抵押
农业银行	2023/5/24	2024/5/23	3.15%	990.00	保证、质押
农业银行	2023/11/6	2024/11/5	2.95%	500.00	保证、质押
农业银行	2023/12/5	2024/12/4	2.95%	500.00	保证、质押
应付利息	-	-	-	5.50	-
合计	-	-	-	4,985.50	-

2、长期借款及一年以内到期的非流动负债具体明细

截至 2025 年 8 月 31 日，长期借款及一年以内到期的非流动负债明细：

单位：万元

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
农业银行	2025/6/27	2030/5/28	3.100%	149.60	信用借款
农业银行	2025/7/2	2030/5/28	3.100%	127.62	

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
农业银行	2025/7/17	2030/5/28	3.100%	197.71	
农业银行	2025/7/24	2030/5/28	3.100%	123.47	
农业银行	2025/8/11	2030/5/28	3.100%	161.60	
应付利息	-	-	-	3.01	-
合计	-	-	-	763.00	-

截至 2024 年 12 月 31 日，长期借款及一年以内到期的非流动负债明细：

单位：万元

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
农业银行	2023/6/29	2026/6/28	3.150%	671.50	保证、专利抵押
农业银行	2023/7/6	2026/6/28	3.150%	178.50	保证、专利抵押
农业银行	2023/11/16	2026/11/15	2.850%	460.00	保证、专利抵押
应付利息	-	-	-	1.21	-
合计	-	-	-	1,311.21	-

截至 2023 年 12 月 31 日，长期借款及一年以内到期的非流动负债明细：

单位：万元

贷款银行	借款期限		期末余额		担保方式
	开始日	到期日	利率	金额	
信保科技小额贷款股份有限公司	2022/5/13	2024/5/12	6.00%	950.00	保证、专利抵押
农业银行	2023/6/29	2026/6/28	3.25%	750.50	保证、专利抵押
农业银行	2023/7/6	2026/6/28	3.25%	199.50	保证、专利抵押
农业银行	2023/11/16	2026/11/15	3.15%	500.00	保证、专利抵押
应付利息	-	-	-	3.20	-
合计	-	-	-	2,403.20	-

（二）结合业务开展情况、经营计划安排、融资成本等说明短期借款持续增长的原因及合理性

报告期内各期末，公司短期借款余额分别为 4,985.50 万元、4,994.28 万元和 8,496.48 万元。2025 年 8 月末较 2024 年末增加 3,502.20 万元，增幅为 70.12%，该变动主要系公司为支持业务扩张、保障重大资本性支出计划的顺利实施所致，

具有商业合理性。

1、结合业务开展情况、经营计划安排

(1) 短期借款增长与明确的经营计划及资本性支出直接挂钩

根据经营计划，公司为扩大产能投资建设二期厂房，该项目已于 2025 年 10 月完工并投入生产。为此，公司未来需集中支付相关的厂房工程款及设备采购款。截至 2025 年 8 月 31 日，公司已确认但尚未支付的工程与设备款金额为 3,132.87 万元。为履行重大资本性支出而产生的支付义务，是公司阶段性的流动资金需求激增的主要原因。

(2) 采用短期借款融资是基于现金流安排

前述资本性支出金额大、支付时间相对集中，而项目投产、形成规模销售及现金流回笼需一定的周期。为保障重大投资项目有序推进，同时不影响日常原材料采购等营运资金周转，公司通过新增短期借款补充日常生产经营资金需求。该融资方式效率高、成本可控，是匹配公司特定阶段现金流特征的合理选择。

2、结合融资安排

公司债务融资以短期借款为主，相关费用为利息支出。报告期内，公司融资成本与市场基准对比及财务负担情况如下：

项目	短期借款		同期 1 年期 LPR
	最高	最低	
2025 年 1-8 月	2.80%	2.25%	3.00%-3.10%
2024 年度	2.85%	2.80%	3.10%-3.45%
2023 年度	3.40%	2.95%	3.45%-3.65%

由上表，报告期内，公司借款平均利率逐年下降，与同期 1 年期 LPR 利率相近，总体融资成本较低。

报告期内，利息支出、平均有息负债余额情况如下：

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
利息支出	163.94	222.99	216.91
平均有息负债余额	3,891.24	3,423.55	2,910.94
营业收入	27,302.25	28,417.57	26,148.13

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
利息支出 / 营业收入	0.60%	0.78%	0.83%
平均有息负债余额 / 营业收入	14.25%	12.05%	11.13%

由上表，报告期内，公司利息支出占营业收入的比例极低且较为稳定，平均有息负债余额占营业收入比例较为稳定。随着公司经营规模不断扩大，公司相应调整融资策略，在控制银行借款利率基本稳定的前提下适当增加债务融资规模，以满足日常经营需求。

综上所述，公司短期借款较多符合公司实际情况，具有合理性。

六、说明应付账款增长的原因及合理性，与采购规模、生产规模是否匹配；结合营运资金、工程后续资金投入等说明公司是否存在偿债风险；模拟测算大额在建工程转固后新增折旧摊销情况，及对未来业绩的影响。

（一）说明应付账款增长的原因及合理性，与采购规模、生产规模是否匹配

1、应付账款增长的原因及合理性

报告期各期末，公司应付账款变动情况：

单位：万元

款项类型	2025 年 8 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	同比变动	金额	占比	同比变动	金额	占比
工程设备款	3,132.87	54.83%	-18.65%	3,850.93	66.20%	15.07%	3,346.67	68.91%
材料款	1,996.56	34.94%	44.54%	1,381.34	23.75%	38.27%	999.03	20.57%
运费	313.42	5.49%	-23.41%	409.23	7.04%	77.33%	230.77	4.75%
费用款	270.77	4.74%	54.27%	175.52	3.02%	-37.41%	280.42	5.77%
合计	5,713.62	100.00%	-1.78%	5,817.02	100.00%	19.77%	4,856.89	100.00%

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 4,856.89 万元、5,817.02 万元和 5,713.62 万元，整体呈波动增长态势。从款项构成来看，主要为工程设备款和材料款，两项合计占比分别为 89.47%、89.95%和 89.78%。应付费款主要为佣金。

报告期内，公司应付工程设备款余额较高，主要原因为公司为应对光电线缆用功能膜材和先进封装膜材料业务发展需求，在无锡市滨湖区胡埭工业园刘阎路与丁香路交叉口西北侧，投资兴建年产 600 万件高性能 IC 件封装热管理材料项

目，公司按照工程进度支付工程设备款，期末应付供应商工程款尚未到付款条件，仍在信用期内。报告期内，公司应付材料款逐年增长，随着 AI 市场升温，算力及数据中心建设持续增加，对公司高速线缆复合膜材需求增长，为满足订单生产需求，公司材料采购规模提升，带动应付材料款余额同趋势变动。

2、应付账款与采购规模、生产规模匹配性

单位：万元

项目	2025年8月31日/2025 年 1-8 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
应付账款-材料款	1,996.56	1,381.34	999.03
采购金额	16,826.29	20,945.91	18,275.12
生产耗用金额	14,163.92	17,862.00	16,255.47
应付材料款占采购金额 比例	11.87%	6.59%	5.47%
应付材料款占生产耗用 金额比例	14.10%	7.73%	6.15%

报告期各期末，公司应付材料款余额分别为 999.03 万元、1,381.34 万元和 1,996.56 万元，报告期内采购金额分别为 18,275.12 万元、20,945.91 万元和 16,826.29 万元，生产耗用金额分别为 16,255.47 万元、17,862.00 万元和 14,163.92 万元，呈现增长态势。

应付材料款余额占采购金额比例分别为 5.47%、6.59%和 11.87%，应付材料款余额占生产耗用金额分别为 6.15%、7.73%和 14.10%，变动趋势基本保持一致，2024 年末和 2025 年 8 月末，应付材料款占采购金额比例和应付材料款占生产耗用金额比例均有所提升，主要是随着下游订单增长，公司采购生产规模扩大，应付供应商货款也随之增加。此外 2025 年采购金额和生产耗用金额为 1-8 月数据，分母较小，导致比值偏高。公司与供应商合作关系较好，在与供应商的业务往来中，付款节奏基于信用期的基础上有一定灵活空间，公司结合自身资金安排，适当调整对供应商的付款节奏。

综上，公司应付账款变动与采购规模、生产规模相匹配。

（二）结合营运资金、工程后续资金投入等说明公司是否存在偿债风险

1、营运资金需求及工程后续资金投入情况

公司 2025 年-2027 年营运资金需求测算过程如下：

项目	2024 年	占营业收入比重	2025E	2026E	2027E
营业收入	28,417.57	100.00%	40,405.00	45,100.00	51,865.00
应收账款	7,661.18	26.96%	10,892.91	12,158.65	13,982.45
应收票据	352.32	1.24%	500.95	559.15	643.03
应收款项融资	363.09	1.28%	516.26	576.25	662.68
预付款项	492.08	1.73%	699.66	780.95	898.10
其他应收款	176.76	0.62%	251.32	280.53	322.61
存货	4,072.34	14.33%	5,790.18	6,462.99	7,432.43
一年内到期的非流动资产	0.70	0.00%	1.00	1.11	1.28
其他流动资产	4.29	0.02%	6.10	6.81	7.83
经营性流动资产合计①	13,122.77	46.18%	18,658.36	20,826.44	23,950.40
应付票据	3,894.57	13.70%	5,537.42	6,180.86	7,107.99
应付账款	5,817.02	20.47%	8,270.82	9,231.88	10,616.66
合同负债	46.56	0.16%	66.20	73.89	84.97
应付职工薪酬	415.95	1.46%	591.41	660.13	759.15
应交税费	536.95	1.89%	763.46	852.17	980.00
其他应付款	103.28	0.36%	146.85	163.92	188.50
一年内到期的非流动负债	141.21	0.50%	200.78	224.11	257.72
其他流动负债	160.49	0.56%	228.19	254.71	292.91
经营性流动负债合计②	11,116.03	39.12%	15,805.13	17,641.66	20,287.91
营运资本（①—②）	2,006.73	7.06%	2,853.24	3,184.78	3,662.50
每年新增营运资金需求			846.50	331.54	477.72
未来三年合计营运资金需求			1,655.76		

注：上述测算过程仅用于特定假设下估算公司业务发展所需的营运资金，不构成公司、主办券商、会计师对未来业绩、盈利水平的承诺。

营运资金测算以 2024 年度经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入的比例作为预测基础，2025 年至 2027 年收入规模结合公司现有业务规模、在手订单情况、行业发展前景等综合测算，2025 年至 2027 年经营性流动资产和经营性流动负债按 2024 年度占比计算。经测算，公司 2025 年至 2027 年营运资金缺口约为 1,655.76 万元。

公司重大在建工程为年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目，计划投资金额 15,450 万元，目前工程投入占比约为 82.91%（含税投入占比），尚需投入 2,640.91 万元。

公司偿债能力情况测算如下：

单位：万元

项目	公式	金额
货币资金及交易性金融资产	A	18,980.45
受限资金	B	732.77
有息负债	C	9,259.48
2025 年至 2027 年营运资金需求	D	1,655.76
工程资金需求	E	2,640.91
结余资金	F=A-B-C-D-E	4,691.52

注：1、货币资金及交易性金融资产情况、有息负债、受限资金为 2025-8-31 最新数据；

2、受限资金除其他货币资金外还包括未到期应收利息

3、有息负债包括短期借款、长期借款和一年内到期的长期借款

截至 2025 年 8 月 31 日，公司货币资金及交易性金融资产为 18,980.45 万元，剔除受限资金和有息负债后，仍能覆盖营运资金和工程投入资金需求。

2、报告期内公司的偿债能力指标情况

报告期内，公司主要偿债能力指标及可比公司情况：

偿债能力指标	公司名称	2025 年 1- 8 月	2024 年度	2023 年度
资产负债率	方邦股份	未披露	22.46%	22.75%
	德邦科技	未披露	22.20%	16.57%
	莱尔科技	未披露	25.71%	10.48%
	平均值	-	23.46%	16.60%
	本公司	39.91%	45.15%	53.20%
流动比率（倍）	方邦股份	未披露	2.62	2.84
	德邦科技	未披露	3.20	3.72
	莱尔科技	未披露	2.67	5.21
	平均值	-	2.83	3.92
	本公司	1.75	1.53	1.34
速动比率（倍）	方邦股份	未披露	2.35	2.66
	德邦科技	未披露	2.89	3.24
	莱尔科技	未披露	2.29	4.68
	平均值	-	2.51	3.53
	本公司	1.51	1.25	1.06
利息保障倍数	方邦股份	未披露	税前利润为负	税前利润为负

偿债能力指标	公司名称	2025 年 1- 8 月	2024 年度	2023 年度
(倍)	德邦科技	未披露	12.21	18.11
	莱尔科技	未披露	32.50	35.81
	平均值	-	22.36	26.96
	本公司	50.44	22.48	24.98

注：1、资产负债率=期末负债总额÷期末资产总额×100%；

2、流动比率=期末流动资产÷期末流动负债；

3、速动比率=（期末流动资产-期末存货-期末预付款项）÷期末流动负债；

4、利息保障倍数=（税前利润+利息支出）/利息支出

报告期各期末，公司资产负债率分别为 53.20%、45.15%和 39.91%，整体呈下降趋势但高于行业平均水平。主要系随着生产规模不断扩大，公司对生产设备和厂房进行更新改造的资本性支出以及生产经营所需的流动资金迅速增加。可比公司主要为上市公司，股权融资渠道多元化，公司尚未上市，主要融资方式为银行贷款，负债水平上升导致资产负债率水平高于行业平均水平。

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.34、1.53 和 1.75，速动比率分别为 1.06、1.25 和 1.51，整体呈增长态势，但均低于行业平均水平，主要系申请挂牌公司与同行业上市公司相比经营规模、营运资金实力仍存在差距。随着经营规模的不断扩大以及技术水平的持续升级，申请挂牌公司利用债务工具保证资金的正常运转，导致流动比率、速动比率相对较低。未来通过首次公开发行股票并上市，申请挂牌公司将进一步充实资本，增强偿债能力。

报告期各期末，公司利息保障倍数分别为 24.98、22.48 和 50.44，高于行业平均水平，主要系报告期内标的公司业绩快速增长，盈利能力不断提升，具备较强的债务偿付和抗风险能力。

（三）模拟测算大额在建工程转固后新增折旧摊销情况，及对未来业绩的影响

截至报告期末，公司的在建工程主要系“年产 600 万件高性能 IC 封装热管理材料投资建设工程项目（二期）”，该项目的建设转固工作分阶段推进。其中，项目二期厂房（部分）、仓库、增补工程及门卫已于 2025 年 7 月完成转固；剩余厂房部分预计于 2025 年 10 月达到预定可使用状态，配套办公楼预计于 2026 年 1 月达到预定可使用状态。

大额在建工程转固后对公司的经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	金额	预计净残值率	年折旧额
厂房（一层、二层）	5,294.09	5%	251.47
办公楼	2,143.80	5%	101.83

注 1：厂房有三层，其中三层作为仓库，已于 2025 年 7 月转固。

注 2：在建工程转固后，公司将结合房屋及建筑物的使用寿命、损耗等合理确定相应折旧年限，表格中年折旧额按 20 年折旧年限测算。

考虑上述在建工程转固后，相关折旧摊销将计入公司利润表相关费用、成本科目。公司预计因上述因素相应年折旧金额为 353.30 万元，相关折旧金额对公司后续年度经营业绩影响相对不高。

七、请主办券商、会计师：核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、获取行业研究报告、产业政策等公开资料，了解公司所属行业及下游应用领域发展趋势，竞争格局等情况。了解公司现有及在建拟建产能、产能利用率，在手订单及客户拓展情况、产能消化措施，分析是否存在产能消化风险；

2、检查在建工程项目的立项文件、可行性研究报告、项目预算等文件，了解项目建设背景，投资情况，确定项目的真实性、可行性和合规性，对公司进行访谈了解在建工程的状态以及协同影响；

3、查阅主要工程供应商工商信息，通过函证和信息确认函，了解其基本信息、资质及施工能力、合作背景及原因、采购方式和采购金额；

4、对主要工程供应商交易执行细节测试，抽查相关交易的支持性文件如采购合同、发票、付款凭证、竣工验收报告等；

5、查阅董监高调查表和公司流水，核查公司与主要供应商是否存在关联关系或非经营性资金往来；

6、获取公司在建工程台账、利息明细表和相应财务凭证，复核项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况；查阅公开资料，了解周边地区上市公司工程造价，比较公司工程采购价格的公允性；

7、执行在固定资产、在建工程监盘程序，检查固定资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。核对工程现场的实际进度（如厂房建设、设备到货及安装情况）与账面记录是否相符，查验主要设备的产品铭牌、规格型号与采购合同是否一致；

8、查阅公司长短期借款明细和借款合同，了解抵押借款、保证借款及信用借款时间、金额、利率、期限、担保方式等，结合业务开展情况、经营计划安排、融资成本等情况分析短期借款持续增长的原因及合理性；

9、取得并查阅公司采购明细、应付账款明细、完工入库明细，分析应付账款增长的原因，与采购规模、生产规模的匹配性；

10、模拟测算营运资金缺口、工程后续资金投入，分析公司是否存在偿债风险，模拟测算大额在建工程转固后新增折旧摊销情况，分析对公司未来业绩的影响。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内公司营业收入增长较快，在手订单充足，新增产能规模系公司综合前述多种因素影响审慎确定，在建工程增长具有合理性，不具有产能消化风险。

2、公司与主要工程供应商交易真实准确，公司与主要工程供应商不存在关联关系或非经营性资金往来。

3、公司在建工程各期增加及转固金额真实完整，采购价格公允，不存在与在建工程无关的其他开支。

4、公司各期公司固定资产和在建工程核算金额准确、完整，资产真实存在。

5、公司各期长短期借款核算准确，完整，公司短期借款增加主要用于业务扩张，具备商业合理性。

6、公司应付账款增加与采购规模、生产规模相匹配，公司不存在偿债风险，在建工程转固后，相关折旧金额对公司后续年度经营业绩影响较小。

八、请主办券商、会计师：说明对固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，结合资金流水核查情况说明在建工程款是否流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、执行固定资产和在建工程监盘程序，观察固定资产的外观并了解使用情况，关注是否存在陈旧、报废、闲置等情形，检查在建工程进度，关注是否存在异常的情况，报告期各期末，固定资产、在建工程监盘情况具体如下：

单位：万元

类别	项目	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
固定资产	账面原值	10,022.72	7,215.17	6,939.61
	监盘/抽盘金额	8,231.44	5,587.43	-
	监盘/抽盘比例	82.13%	77.44%	-
	监盘/抽盘结果	账实相符	账实相符	未监盘
在建工程	账面原值	9,629.95	8,601.24	4,649.35
	监盘/抽盘金额	8,793.68	8,394.40	4,605.10
	监盘/抽盘比例	91.32%	97.60%	99.05%
	监盘/抽盘结果	账实相符	账实相符	账实相符

2、由于未对公司 2023 年末固定资产执行监盘程序，为验证 2023 年末固定资产的存在性与准确性，主办券商及会计师执行了以下替代核查程序：（1）获取并审阅公司自行编制的 2023 年末固定资产盘点表，复核其盘点过程、结果及差异处理情况；（2）以 2024 年末固定资产监盘结果为基础，结合 2024 年度经审计的固定资产增减变动记录（包括新增、处置、折旧等），逆向倒算 2023 年末的固定资产应有结存情况将该倒推结果与公司提供的 2023 年末盘点表进行核对，以验证其期初余额的准确性；（3）对 2023 年度固定资产与在建工程的增减变动循环执行细节测试，抽查相关交易的支持性文件（如采购合同、发票、付款凭证、竣工验收报告等），并测试相关的内部控制运行有效性，以确信当期资产变动的记录是完整、准确的，从而为上述倒推测试提供可靠的数据基础。

3、获取并核查公司报告期内各个账户银行流水，对单笔银行流水金额 50 万元以上部分，采用双向银行流水核查，确认账面银行日记账与银行流水收支单位

是否一致，金额是否一致，记录期间是否准确；

4、获取公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、关键岗位人员的个人银行流水，对个人银行流水中单笔 5 万元以上部分，核查收支对象是否为公司客户或供应商，资金来源及具体用途是否存在异常。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、固定资产和在建工程当期变动和期末结存金额真实、准确、完整。

2、公司在建工程款项均支付给合同约定的工程承包商及设备供应商，未发现存在流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况。

九、请主办券商、会计师：说明针对供应商的函证、走访情况。

（一）函证情况

主办券商和会计师对主要工程供应商实施函证程序，确认在建工程核算金额的准确性，各期回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年度	2023 年度
在建工程各期增加金额	3,836.25	4,061.09	4,623.60
在建工程发函金额	3,253.52	3,479.70	4,027.69
回函可确认金额	3,253.52	3,479.70	4,027.69
回函可确认比例	84.81%	85.68%	87.11%

注：回函可确认金额包括回函相符和回函不符经调节后相符金额

报告期内，在建工程回函确认比例分别为 87.11%、85.68%和 84.81%。

（二）走访情况

主办券商和会计师对报告期内合计采购金额前十大的工程供应商发送了信息确认函，了解其合作背景、合作时间、供应商资质情况等。报告期内，工程采购金额确认比例分别为 87.11%、85.05%和 78.94%。

问题 6. 股权激励股份支付费用计提准确性

根据申请文件：（1）公司设立了 3 个员工持股平台，对员工持股平台和外部顾问孔令文共实施了 4 次股权激励。（2）报告期各期，公司分别确认股份支

付费用 198.61 万元、437.65 万元和 295.29 万元。

请公司：（1）说明 3 个平台的股权架构、锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况，是否存在差异及合理性；非员工持股情况、原因及合理性；报告期末是否存在预留股权。（2）说明历次股权激励方案核心条款的变化情况、履行的审议程序及合规性、有效性，是否存在纠纷争议及解决情况。（3）说明历次股权激励授予股份数、授予日及股票/股份公允价值及确认依据、行权条件、等待期及认定依据，股份支付费用确认及分摊情况、计算过程，计提是否充分、分摊是否准确，激励条款变更相关会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定；股份支付费用计入经常性或非经常性损益的判断依据。

请主办券商核查上述事项并发表明确意见。请律师核查上述事项（1）（2）并发表明确意见，请会计师核查上述事项（3）并发表明确意见。

【回复】

一、说明 3 个平台的股权架构、锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况，是否存在差异及合理性；非员工持股情况、原因及合理性；报告期末是否存在预留股权

（一）说明 3 个平台的股权架构、锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况，是否存在差异及合理性

1、员工持股平台的股权架构

截至本回复出具日，公司员工持股平台的股权架构如下：

（1）无锡骏合

序号	合伙人	出资额（万元）	持股比例
1	谢磊	274.62	80.09%
2	周立琴	26.60	7.76%
3	张丽娟	21.67	6.32%
4	张玲	20.00	5.83%
合计		342.89	100.00%

(2) 无锡骏博

序号	合伙人	出资额（万元）	持股比例
1	虞家桢	25.00	10.00%
2	吴伟	50.00	20.00%
3	王丽霞	30.00	12.00%
4	陈胜	20.00	8.00%
5	吴志俊	20.00	8.00%
6	钱鹏菲	20.00	8.00%
7	张良	20.00	8.00%
8	李宏业	15.00	6.00%
9	顾灿	10.00	4.00%
10	王金文	10.00	4.00%
11	徐荣达	10.00	4.00%
12	邹婷婷	10.00	4.00%
13	杨雅芬	5.00	2.00%
14	董钰	5.00	2.00%
合计		250.00	100.00%

(3) 无锡骏晟

序号	合伙人	出资额（万元）	持股比例
1	虞家桢	23.00	8.91%
2	李宏业	30.00	11.63%
3	张玲	30.00	11.63%
4	王丽霞	30.00	11.63%
5	张鹏	20.00	7.75%
6	谢祎琪	20.00	7.75%
7	刘敏	10.00	3.88%
8	吴志俊	10.00	3.88%
9	陈沁壺	10.00	3.88%
10	闫腊斌	10.00	3.88%
11	张良	10.00	3.88%
12	顾向红	10.00	3.88%
13	陈绍权	10.00	3.88%
14	杨佳奇	5.00	1.94%

序号	合伙人	出资额（万元）	持股比例
15	徐杨军	5.00	1.94%
16	张晓玲	5.00	1.94%
17	金英	5.00	1.94%
18	鲁翔	5.00	1.94%
19	杨雅芬	5.00	1.94%
20	董钰	5.00	1.94%
合计		258.00	100.00%

2、3 个员工持股平台的锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况，是否存在差异及合理性

3 个员工持股平台的锁定期、行权条件、股权处理等核心条款的具体情况如下：

平台名称	无锡骏合		无锡骏博	无锡骏晟
股权激励时间	2021 年 10 月	2023 年 6 月	2023 年 6 月	2025 年 8 月
股权形式	限制性股票	期权	限制性股票	限制性股票
锁定期	首次公开发行股票并上市之日起 12 个月届满			
服务期	自获授予激励股权之日起应为公司或子公司以劳动合同工或全日制服务用工的方式工作不少于六年			
行权条件	除锁定期、服务期和法律规定的限售外，公司未对持股员工设置额外行权条件限制	<p>（1）行权考核</p> <p>期权激励份额分 3 期/3 个年度考核行权（即考核 2023 年度、2024 年度、2025 年度），每一期期权的行权条件以约定的业绩考核条件）经考核后获得行权额度为前提，且未触发期权作废情形。</p> <p>丙方每期实际可行权额度为：“个人当批次计划行权额度*个人层面标准系数”。丙方"个人当批次计划行权额度”指 55.1723 万元持股平台财产份额（即获授期权份额的 33.33%）。</p> <p>公司董事会及相关职能部门将负责对丙方每个年度的业绩完成情况进行考评，并依照考评结果确定丙方实际行权比例。</p> <p>（2）提前行权（注）</p> <p>如在上述考核行权期限内，公司计划改制为股份有限公司且需要提前行权的，公司有权要求丙方提前行权，员工应当配合。提前行权方案由董事会确定。</p>	除锁定期、服务期和法律规定的限售外，公司未对持股员工设置额外行权条件限制	
股权处理	（1）自激励股权授予后、服务期届满前或公司上市前（孰晚为准），激励对象因任何原因与公司或子公司终止劳动关系或全日制服务关系的，构成激励对象自持股平台的当然退出，持股平台执行事务合伙人可要求该激励对象按照其发			

平台名称	无锡骏合	无锡骏博	无锡骏晟
	<p>出的退出指令，在规定时间内签署所有必要的协议、进行所有必要的行为，由回购权人进行回购。因特殊情况，董事会同意激励对象保留激励股权的除外。</p> <p>（2）激励对象出现以下情形之一的，不论服务期是否届满、公司是否上市，执行事务合伙人有权将其从持股平台除名，其持有的持股平台激励份额由回购权人按照激励份额出资额原价回购：</p> <p>①因故意、渎职、失职或其他不当行为导致公司或其子公司利益损失，或者从事任何有损公司或公司子公司声誉、形象和经济利益的活动；</p> <p>②违反规定对持股平台财产份额私自实施转让、交换、抵押、抵偿债务等处置行为；</p> <p>③参与同公司或公司子公司的业务经营有竞争性的活动，或为其他单位谋取与公司或公司子公司有竞争性的利益；</p> <p>④向任何第三人透露、披露、告知、交付、传递公司或公司子公司的商业秘密和其他保密信息，未经公司或公司子公司许可，以任何形式使之公开；</p> <p>⑤存在严重违反股权激励计划、股权激励协议、持股平台合伙协议约定的行为；</p> <p>⑥因违反公司管理制度或规定被公司按规定免职、降级处分；</p> <p>⑦因违法行为导致其无法或不适合继续为公司提供全职服务。</p> <p>上述行为若造成公司经济损失的，回购权人有权从回购款中优先扣除，前述对价若不足以弥补公司或公司子公司因此遭致的损失，该激励对象应另行补偿该等损失。一旦发生上述情形，则无论该激励对象是否配合签署转让文件，则自持股平台执行事务合伙人发出退出指令之日起，视同该激励对象已完成退出，并不再享有退出约定规则外的任何权益。若该激励对象不予配合签署任何转让文件或办理相关转让手续，持股平台执行事务合伙人有权代表该激励对象签署一切必要的转让文件并办理转让手续（视为该激励对象已在此给予持股平台执行事务合伙人不可撤销的授权以完成持股平台财产份额的回购）。</p> <p>（3）除本条第（1）、（2）款规定的应当退出情形外，激励对象可依本款规定自主选择退出。</p> <p>除本条第（2）款约定外，激励对象以其他任何情形或方式退出持股平台的，有关对价按如下规则执行：</p> <p>①服务期届满前，激励对象因任何原因退出持股平台激励份额的，则均按照激励份额出资额成本加上同期银行基准贷款利率（计息期间：自激励对象实际支付激励份额出资额之日起至回购之日止）由回购权人回购退出。</p> <p>②服务期届满后，如公司尚未完成上市或上市后限售期仍未届满的，激励对象在符合国家法律、法规、规范性文件以及中国证监会和证券交易所有关规定的前提下，可以且仅限于将已授予的激励份额转让给其他合伙人、执行事务合伙人或其指定人员，价格由激励对象与受让方自行协商确定。</p> <p>③服务期届满后，如公司已完成上市且限售期届满，激励对象可向持股平台执行事务合伙人提交书面退出通知；持股平台执行事务合伙人在接到激励对象的退出通知后，在遵循证券交易所的有关股票出售规定的前提下，在合理期间内择机出售激励对象在持股平台中持有的合伙份额相应的公司股票（如因敏感期、停牌或减持额度限制等原因导致无法在前述期限内完成股票出售，则股票出售期限应相应顺延），并将出售前述股票后所得可分配现金扣除必要费用、税款之后支付给激励对象。</p>		

注：2025年8月，公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于调整<江苏科麦特科技发展有限公司员工股权激励计划（2023年）并同意激励对象提前行权的议案>》，同意无锡市骏合管理咨询企业（有限合伙）激励对象第三期期权提前行权。

综上，3个员工持股平台的主要核心条款在行权条件上存在差异，主要系2023年6月无锡骏合通过期权实施股权激励，其他平台股权激励通过限制性股

票实施，因此行权条件存在差异具有合理性。

（二）非员工持股情况、原因及合理性

公司员工持股平台中除张丽娟作为实际控制人虞家桢的一致行动人持有无锡骏合 6.32% 股权外，不存在其他非公司员工持股的情况。张丽娟持有无锡骏合部分股权的原因如下：

虞家桢作为公司董事长、总经理，全面负责公司战略规划及管理经营，随着公司业务规模的进一步发展，需要将更多精力集中在公司经营决策及管理层面。考虑到相关法规并未对公司实际控制人担任员工持股平台执行事务合伙人作出强制要求，经全体合伙人一致推荐选定，由张丽娟担任当时的执行事务合伙人，因此由张丽娟持有无锡骏合部分股权具有合理性。

综上，公司员工持股平台中仅实际控制人虞家桢的一致行动人张丽娟不属于公司员工，张丽娟持有无锡骏合股份具有合理性。

根据 2023 年 2 月发布的《证券期货法律适用意见第 17 号》等法规的相关规定，2020 年 3 月 1 日之前设立的员工持股计划，参与人包括少量外部人员的，可不作清理。公司的员工持股平台中张丽娟在 2020 年 3 月 1 日已成为无锡骏合的合伙人，符合《证券期货法律适用意见第 17 号》等法规的相关规定。

经查询已成功上市的相关案例中，员工持股平台中存在非公司员工的案例如下：

公司名称	上市时间	持股平台构成情况
泰鸿万立 (603210.SH)	2025 年 3 月	员工持股平台台州元润共 41 位出资人，其中金军、张启祝系发行人的外部投资者
中集环科 (301559.SZ)	2023 年 9 月	员工持股平台珠海鹏瑞森茂共 20 位出资人，其中非员工 18 人（均为间接控股股东员工）
豪江智能 (301320.SZ)	2023 年 5 月	启源资本、启辰资本系以合伙制企业实施员工持股计划的持股平台，也是以外部自然人为主的混合持股平台。启辰资本共 10 位出资人，其中非员工 5 人（1 个实际控制人亲属）。启源资本共 11 位出资人，其中非员工 4 人（2 个实际控制人亲属）
荣昌生物 (688331.SH)	2022 年 3 月	员工持股平台烟台荣谦共 31 位出资人，其中非员工 26 人（1 个发行人前员工，12 个控股股东前员工，11 个控股股东现员工，2 个外部自然人）

（三）报告期末是否存在预留股权

截至报告期末，公司员工持股平台不存在预留股权。

二、说明历次股权激励方案核心条款的变化情况、履行的审议程序及合规性、有效性，是否存在纠纷争议及解决情况

（一）历次股权激励方案核心条款的变化情况

公司 3 个员工持股平台股权激励方案核心条款的变化情况参见本回复之“问题 6.”之“一、（一）2、3 个员工持股平台的锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况，是否存在差异及合理性”。

除员工持股平台外，公司 2023 年 12 月对外部顾问孔令文进行了股权激励。张丽娟与孔令文就前述股权转让签署了《股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》，科麦特有限、虞家桢和周立琴夫妇与孔令文签订了《顾问聘用合同》，约定孔令文担任外部顾问为公司提供顾问咨询服务，包括为公司介绍潜在合作方，协助公司优化产业上下游协作等，服务期 5 年，自 2024 年 1 月 1 日起至 2028 年 12 月 31 日止。

（二）履行的审议程序及合规性，是否存在纠纷争议及解决情况

公司历史上存在多次股权激励，涉及报告期的历次股权激励的审议程序如下：

事项	履行的审议程序
2021 年 10 月，第一次股权激励	由于本次股权激励的股份来源于实际控制人的一致行动人张丽娟在无锡骏合所持股份，因此，2021 年 10 月时公司层面并未履行相关审议程序，无锡骏合层面 2021 年 3 月经合伙人会议审议
2023 年 6 月，第二次股权激励	经有限公司 2023 年 8 月股东会审议
2023 年 12 月，第三次股权激励	经有限公司 2023 年 12 月股东会审议
2025 年 8 月，第四次股权激励	经股份公司第一届董事会第二次会议、2025 年第二次临时股东大会审议

各激励对象分别与公司、持股平台签署了《股权激励协议》、各激励对象分别与原份额持有人签署《财产份额转让协议》或与公司所有股东签署《增资协议》、全体合伙人签署持股平台的《合伙协议》等。

综上，公司实施股权激励均经公司股东会审议或经员工持股平台合伙人会议审议通过，履行了相应审批程序，相关决议的程序及内容符合《公司法》《公司章程》的要求，并办理工商变更登记，公司决策程序完备，合法合规。

经访谈公司员工持股平台现有合伙人和部分历史合伙人并查询裁判文书网等公开信息，公司历次股权激励不存在纠纷或潜在纠纷。

三、说明历次股权激励授予股份数、授予日及股票/股份公允价值及确认依据、行权条件、等待期及认定依据，股份支付费用确认及分摊情况、计算过程，计提是否充分、分摊是否准确，激励条款变更相关会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定；股份支付费用计入经常性或非经常性损益的判断依据

（一）说明历次股权激励授予股份数、授予日及股票/股份公允价值及确认依据、行权条件、等待期及认定依据，股份支付费用确认及分摊情况、计算过程，计提是否充分、分摊是否准确

公司历史上存在多次股权激励，涉及报告期的历次股权激励授予股份数量、授予日及股票/股份公允价值及确认依据、行权条件、等待期及认定依据，股份支付费用确认及分摊情况、计算过程具体如下：

激励时点	股权形式	平台	行权条件	授予日	股份数量 A	每股认购价格 B	公允价值 C	公允价值确定依据	等待期 D	等待期的认定依据	股份支付费用每年分摊金额（万元） E	股份支付费用的计算过程
2021 年 10 月，第一次股权激励	限制性股票	无锡骏合	参见本回复之“问题 6.”之“一、（一）2、3 个员工持股平台的锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况，是否存在差异及合理性”。	2021 年 10 月 22 日	11.03 万股	0 元每股	23.47 元/股	评估报告（天源评报字【2024】第 0549 号）	6 年	根据服务期限确定	43.17	$E = (C - B) * A / D$
2023 年 6 月，第二次股权激励	限制性股票	无锡骏博		2023 年 6 月 12 日	13.26 万股	17.72 元每股	41.96 元/股	评估报告（天源评字【2024】第 0550 号）	6 年		53.59	$E = (C - B) * A / D$
	限制性股票	无锡骏合			11.29 万股	17.72 元/股	41.96 元/股		6 年		45.61	$E = (C - B) * A / D$
	期权	无锡骏合			33.86 万股	17.72 元/股	29.64 元/股		6 年		167.28	$E = C * A / D$
2023 年 12 月，第三次股权激励	限制性股票	孔令文		2024 年 1 月 1 日	22.57 万股	17.72 元/股	46.07 元./股	同期投资者入股价	5 年		128.00	$E = (C - B) * A / D$
2025 年 8 月，第四次股权激励	限制性股票	无锡骏晟		2025 年 8 月 22 日	21.36 万股	11 元/股	28 元/股	同期投资者入股价	6 年		60.53	$E = (C - B) * A / D$

注 1: 授予实际控制人虞家桢的股权未计入股权激励数量及费用。

注 2: 2025 年 8 月 1 日, 挂牌公司股份制改造, 净资产按 4.562056:1 的折股比例折合股份总数 5,000.00 万股, 股本从 1195.1077 万股变更为 5,000.00 万股。

注 3: 根据公司与孔令文签订的聘用合同, 孔令文的服务期间为 2024.1.1-2028.12.31。

注 4: 2025 年 8 月, 投资者入股公司的公允价值为 14 亿元。因公司进行股份制改造股本从 1195.1077 万股变更为 5,000.00 万股, 导致每股公允价值降低。

综上所述, 公司股份支付计提具有充分性、分摊具有准确性。

（二）激励条款变更相关会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、激励条款变更情况

2025 年 8 月，公司第一届董事会第二次会议审议通过了《关于调整<江苏科麦特科技发展股份有限公司员工股权激励计划（2023 年）并同意激励对象提前行权的议案>》，员工持股平台激励条款变更情况如下：

序号	变更对象	类型	变更前条款	变更后条款
1	2023 年 6 月， 员工股权激励计划	锁定期缩短	公司在中国境内完成首次公开发行股票并上市之日起 36 个月届满	公司在中国境内完成首次公开发行股票并上市之日起 12 个月届满
2		加速行权	同意无锡市骏合管理咨询企业（有限合伙）激励对象第三期期权提前行权	

2、激励条款相关会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规则

（1）锁定期缩短

根据《企业会计准则讲解（2010）》的相关规定：

条款和条件的有利修改：如果修改增加了所授予的权益工具的公允价值，企业应按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加。权益工具公允价值的增加是指，修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。

锁定期仅是对股份转让的时间限制，不影响员工获取权益工具的经济利益，未导致股份支付公允价值总额升高，因此缩短锁定期不会改变股份支付的原会计处理，符合《企业会计准则》相关规则。

（2）加速行权

公司第一届董事会第二次会议同意无锡市骏合管理咨询企业（有限合伙）激励对象第三期期权加速行权。本次加速行权后服务期条款、激励价格均未发生变更，第三期期权转为限制性股票。

根据《企业会计准则讲解（2010）》的相关规定：

“如果向职工授予新的权益工具，并在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权益工具的，企业应以处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对所授予的替代权益工具进行处理。权益工具公允价值的增加是

指，在替代权益工具的授予日，替代权益工具公允价值与被取消的权益工具净公允价值之间的差额。被取消的权益工具净公允价值是指，其在取消前立即计量的公允价值减去因取消原权益工具而作为权益回购支付给职工的款项，如果企业未将新授予的权益工具认定为替代权益工具，则应将其作为一项新授予的股份支付进行处理。”

在股份购买价格及其他条件等同的情况下，与限制性股票相比，员工持有股票期权不需要在当下即进行股份价款的支付，获得了货币的时间价值，并且拥有在可行权期内股票价格不利波动情况下的放弃行权（购买股票）的权力。

根据期权平价公式：看涨期权价格=授予日股票价值-执行价格现值+看跌期权价格，限制性股票价格=授予日股权价值-执行价格；因此，看涨期权价格-限制性股票价格=（执行价格-执行价格现值）+看跌期权价格。（执行价格-执行价格现值）是货币的时间价值，看跌期权价格是价格不利波动情况下的选择权的价值，两者均大于0。

因此，股权期权的价值更高，替代权益工具的公允价值未增加。

综上，此次股票期权加速行权转为限制性股票，不影响原股份支付的会计处理，符合《企业会计准则》相关规则。

（三）股份支付费用计入经常性或非经常性损益的判断依据

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

公司的期权激励计划均与激励对象约定了服务期限，其实质是为获取职工服务而向其授予的权益工具，属于正常经营活动中的支出，故相应的股份支付费用计入公司经常性损益，符合相关规定。

四、请主办券商、律师核查上述事项（1）（2）并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商和律师执行了如下核查程序：

- 1、获取了持股平台的工商档案，了解公司的股权架构、是否存在预留股权；
- 2、查阅公司花名册，与员工持股平台合伙人比较，了解是否存在非员工持股的情况及非员工持股的原因和合理性；
- 3、查阅公司实施股权激励计划董事会、股东大会决议文件、授予通知书、股权激励计划及合伙协议等文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

- 1、除行权条件外，公司 3 个员工持股平台的股权架构、锁定期、行权条件、股权处理等核心条款情况不存在差异，行权条件存在差异主要系股权激励方式差异导致，具有合理性；公司员工持股平台中仅实际控制人虞家桢的一致行动人张丽娟不属于公司员工，张丽娟持有无锡骏合股份具有合理性；报告期末不存在预留股权；
- 2、除行权条件外，涉及报告期的历次股权激励方案核心条款不存在变化，股权激励审议程序均已履行，审议程序合规性且有效性，不存在纠纷争议及解决情况。

五、请主办券商、会计师核查上述事项（3）并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商和会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解公司股份支付的会计处理，确认其股份支付的会计处理过程是否符合《企业会计准则》等相关规定；
- 2、复核公司股份支付费用的计算过程，确认计提和分摊金额是否准确及完整；
- 3、查阅《企业会计准则》、《企业会计准则讲解》等关于激励条款变更的会计处理规定；
- 4、查阅《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于股份支付计入经常性或非经常性损益的规定；

5、查阅上市公司有关股权激励的案例，与公司股份支付的会计处理进行对比分析，确定公司股份支付的会计处理的合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期的历次股权激励计算过程准确，计提金额充分且分摊准确；激励条款变更不影响原相关会计处理，符合《企业会计准则》相关规定；股份支付费用计入经常性损益合理。

问题 7. 其他问题

（1）关于境外投资。

公司投资设立境外子公司。请公司：①补充说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合境外投资相关规定；③补充说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；④补充说明公司境外参股子公司控股方 BIERINGA Danny 的具体情况，是否与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键主体存在关联关系或其他利益往来。请主办券商、 律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

（一）补充说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本回复出具日，公司共有 5 家境外子公司，包括香港科麦特、德国科麦

特、新加坡科麦特、马来西亚科麦特和 CableTec BV。

1、香港科麦特

香港科麦特设立于 2016 年 3 月，该公司为持股路径公司，主要目的为持有德国科麦特的股权，无实际经营业务。

2、德国科麦特

德国科麦特由公司实际控制人虞家桢于 2014 年 4 月设立，公司通过香港科麦特于 2016 年 5 月收购了德国科麦特，主要负责欧洲区域的销售业务。收购德国科麦特是基于欧洲作为公司重要海外市场的战略考量。该子公司能够提升公司对欧洲客户的响应速度，巩固与核心客户的长期合作关系。同时，德国科麦特能够及时获取终端市场信息，并为后续市场开拓提供第一手市场信息。

3、新加坡科麦特

新加坡科麦特设立于 2025 年 5 月，尚未开展业务。一方面，公司拟以新加坡科麦特作为区域采购中心，集中采购关键原材料，供应给马来西亚科麦特等海外关联公司；另一方面，公司拟以新加坡科麦特作为区域销售中心，负责集团产品（包括马来西亚科麦特产品）的全球（除中国外）销售、分销管理及市场开拓。

4、马来西亚科麦特

马来西亚科麦特设立于 2025 年 8 月，尚未开展业务。未来将根据国际贸易环境的变化、下游客户对产业链的调整需求等因素适时考虑在马来西亚建设线缆屏蔽膜生产基地，以降低贸易摩擦带来的风险。

5、CableTec BV

公司于 2021 年 4 月以 15 万欧元的价格通过增资形式认购 CableTec BV 增发的 150 股股份，公司投资 CableTec BV 的主要原因系基于双方长期合作的良好基础，为进一步深化战略合作关系，通过股权绑定加强业务协同效应，同时获取 CableTec BV 未来发展的潜在收益。

综上，公司通过上述子公司进一步开拓海外业务，系公司境内外协同发展战略的重要布局，且与公司主营业务具有一致性，目前已开展业务与未来实际开展业务均能与公司形成良好的业务协同关系。

（二）投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

1、投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应

报告期内，公司的生产经营规模及财务状况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产总计	52,184.74	38,759.03	28,541.98
股东权益合计	31,356.37	21,259.89	13,358.30
项目	2025 年 1 月-8 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	27,302.25	28,417.57	26,148.13
扣除非经常性损益后的净利润	6,718.55	3,879.22	4,364.51

从生产经营规模和财务状况看，报告期内，公司经营状况良好，资产规模持续扩大。公司对香港科麦特的投资金额为 269.98 万元、对德国科麦特的投资金额为 84.84 万元（由香港科麦特出资，已包括在对香港科麦特的投资金额中）、对 CableTec BV 的投资金额为 159.40 万元、新加坡科麦特和马来西亚科麦特尚未实缴出资，截至报告期末，公司境外投资金额总额为 429.38 万元。公司境外投资金额占公司整体营业收入规模和资产规模的比例较小，公司对境外子公司的投资金额与现有生产经营规模、财务状况相适应，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

2、投资金额与公司技术水平、管理能力相适应

从技术水平看，公司通过自主研发，形成了多项核心技术。截至本回复出具日，公司及其子公司拥有专利 56 项，其中发明专利 26 项，能够为境外子公司的发展提供技术保障。

从管理能力看，公司已经根据《公司法》等法律法规的规定建立健全了由股东会、董事会以及经营管理层构成的公司治理结构，制定并完善了包括《对外投资管理制度》在内的管理制度。因此，公司的治理结构能够满足境外投资的管理能力需求，且公司能够对境外子公司进行有效管理和控制。

综上所述，公司境外投资金额与公司的现有生产经营规模、财务状况、技术水平和能力相适应。

（三）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

根据商务部公布的《对外投资国别（地区）指南》，针对公司境外子公司的所处国别（地区）的外汇管理规定如下：

公司名称	国别（地区）	具体要求
香港科麦特	中国香港	中国香港地区没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出中国香港。
德国科麦特	德国	自 1958 年起，德国实行货币自由兑换制，因而不存在任何形式的外汇管制，企业和个人可以自由持有和买卖外汇。
新加坡科麦特	新加坡	新加坡无外汇管制，资金可自由流入流出。
马来西亚科麦特	马来西亚	资本项下鼓励投资目录下的外汇进出马来西亚不需要核准。外汇汇出马来西亚不需缴纳特别税金。
CableTec BV	比利时	比利时没有外汇管制。在比利时可以任意开设欧元或其他主要货币账户。外汇可以自由进出，无需申报。

综上，在境外法规政策方面，境外子公司所在国家、地区的法律法规对其向股东分红均无限制性规定，可以确保在符合相关法律法规及分红条件的前提下向其股东进行利润分配。

在境内法规政策方面，境外子公司分红款汇入境内并无外汇法规的限制，根据《中华人民共和国外汇管理条例》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13 号）等相关规定，境外子公司汇回利润的，可以保存在企业经常项目外汇账户、资本项目结算账户或直接办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资业务登记凭证及依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料无误后，为其办理境外直接投资利润入账或结汇手续。根据上述规定，鉴于公司已在具有外汇经营业务资质的银行开立了外汇结算账户，相关境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在障碍。

综上所述，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

二、结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合境外投资相关规定；

（一）境外投资相关法律法规

企业境外投资所涉及的发改委、商务部、外汇管理部门等主管机关的相关规

定如下表所示：

部门	文件名称	主要内容
国家发展与改革委员会	《境外投资项目核准和备案管理办法》 (2014年12月27日发布, 2014年12月27日实施), 本篇法规被《企业境外投资管理办法》废止	第二十九条对于按照本办法规定投资主体应申请办理核准或备案但未依法取得核准文件或备案通知书而擅自实施的项目, 以及未按照核准文件或备案通知书内容实施的项目, 一经发现, 国家发展改革委将会同有关部门责令其停止项目实施, 并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任。对于按照本办法第十条规定投资主体应报送项目信息报告但未获得信息报告确认函而对外开展实质性工作的, 国家发展改革委将予以通报批评, 责令其纠正。对于性质严重、给国家利益造成严重损害的, 国家发展改革委将会同有关部门依法进行处罚, 并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任。
	《企业境外投资管理办法》(2017年12月26日发布, 2018年3月1日实施)	第四条投资主体开展境外投资, 应当履行境外投资项目(以下称“项目”)核准、备案等手续, 报告有关信息, 配合监督检查。第十四条实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目, 也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中, 投资主体是中央管理企业(含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业, 下同)的, 备案机关是国家发展改革委; 投资主体是地方企业, 且中方投资额3亿美元及以上的, 备案机关是国家发展改革委; 投资主体是地方企业, 且中方投资额3亿美元以下的, 备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。本办法所称非敏感类项目, 是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。本办法所称中方投资额, 是指投资主体直接以及通过其控制的境外企业为项目投入的货币、证券、实物、技术、知识产权、股权、债权等资产、权益以及提供融资、担保的总额。本办法所称省级政府发展改革部门, 包括各省、自治区、直辖市及计划单列市人民政府发展改革部门和新疆生产建设兵团发展改革部门。
	《境外投资核准备案常见问题解答》(2021年7月)	第七条投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目, 投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保, 中方投资额3亿美元以上的项目, 投资主体需要向国家发展改革委提交大额非敏感类项目情况报告表, 无需申请项目核准或备案, 中方投资额3亿美元以下的项目无需办理有关手续。
商务部	《企业境外投资管理办法》(2017年12月26日发布, 2018年3月1日实施)	第八条商务部和省级商务主管部门应当依法办理备案和核准, 提高办事效率, 提供优质服务。商务部和省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”(以下简称“管理系统”)对企业境外投资进行管理, 并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》(以下简称《证书》, 样式见附件1)。《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章, 实行统一编码管理。《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证, 按照境外投资最终目的地颁发。第二十五条企业投资的境外企业开展境外再投资, 在完成境外法律手续后, 企业应当向商务

部门	文件名称	主要内容
		主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》（以下简称《再投资报告表》，样式见附件4）并加盖公章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖公章后报省级商务主管部门。
国家外汇管理局	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（2019年12月30日发布，2019年12月30日实施）	取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》（见附件）直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

（二）公司境外子公司备案情况

截至本回复出具日，公司就投资设立或增资境外子公司履行的备案情况如下：

序号	主体	事项	发改部门审批/备案	商务部门审批/备案/报告	外管部门审批/备案	境外主管机构审批程序
1	香港科麦特	2016年3月，公司设立香港科麦特	未办理	江苏省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202501462号）	江苏银行股份有限公司无锡分行《业务登记凭证》（业务编号35320200201608298676）	香港公司注册证明书（65888027）
2	德国科麦特	2014年4月，虞家桢设立德国科麦特；2016年4月，公司从虞家桢处购买德国科麦特100%股权	未办理	未办理	未办理	纽伦堡基层法院登记注册号（HRB30715）
3	新加坡科麦特	2025年5月，公司设立新加坡科麦特	无锡市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（备案号（2025）205号）	江苏省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202501750号）	中国银行无锡滨化支行《业务登记凭证》（35320200202601071624）	新加坡会计与企业监管局唯一识别号码（202522596H）
4	马来西亚科麦特	2025年8月，公司设立马来西亚科麦特	无锡市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（备案号（2025）206号）	江苏省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202501749号）	无需办理	马来西亚委员会注册登记号（202501036041）
5	CableTec BV	2021年4月，公司增资参股CableTec BV	无锡市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（备案号（2021）56号）	江苏省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202501463号）	江苏银行股份有限公司无锡分行《业务登记凭证》（业务编号35320200202109089067）	比利时经济、中小企业、中坚企业与能源部企业编号（0811320866）

注：根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》的规定，境外投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续，马来西亚科麦特系通过新加坡科麦特设立，马来西亚科麦特无需办理外汇备案手

续。

综上，除 2016 年 3 月，公司设立香港科麦特时未办理发改委审批/备案手续；2014 年 4 月虞家桢设立德国科麦特和 2016 年 4 月香港科麦特从虞家桢处购买德国科麦特 100% 股权时未办理发改委、商务部门 and 外汇部门的审批/备案手续外，公司其他境外子公司投资均已履行所需的备案程序。

（三）香港科麦特设立时未履行发改委审批/备案手续

1、公司及其境外子公司未因此受到任何行政处罚

根据香港科麦特于 2016 年设立时适用的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令第 9 号）第二十九条规定：“对于按照本办法规定投资主体应申请办理核准或备案但未依法取得核准文件或备案通知书而擅自实施的项目，以及未按照核准文件或备案通知书内容实施的项目，一经发现，国家发展改革委将会同有关部门责令其停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任。”

因公司投资香港科麦特时的经办人员对于境外投资规定之理解存在偏差，香港科麦特未从事实际生产和制造，故香港科麦特成立后未及时办理发改部门的备案。上述境外投资涉及金额相对较小，且公司已积极尝试向相关主管部门申请补办相关境外投资手续备案，但因投资行为距今已近十年，受理补办的可能性较小。

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条规定，“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。”公司设立香港科麦特的行为完成于 2016 年，该等违法行为不涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果，截至本回复出具日，已远超过法定行政处罚时效，依法不应再予处罚。

综上，鉴于公司设立香港科麦特距今已近十年，且自设立以来未发生重大违法违规后果，也未受到任何主管机关的调查或处罚，香港科麦特被要求中止或停止的风险较小。

2、香港科麦特无实际经营业务

香港科麦特设立于 2016 年 3 月，截至本回复出具日，无实际经营业务。若香港科麦特因上述事项被处罚，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

3、实际控制人已出具承诺

同时，公司实际控制人虞家桢、周立琴已出具书面承诺，确认境外主体未从事实际生产制造活动，未涉及敏感国家、地区或敏感行业，亦未导致境内资金违规出境或造成国家利益损害。因未按规定在住所地企业境外投资主管部门办理企业境外投资有关审批、备案手续而带来任何行政处罚费用支出、其他费用支出或经济损失，本人将无条件全部无偿代其承担。如果公司或其子公司因企业境外投资手续不规范的情形而需要承担补缴、赔偿、处罚或滞纳金等任何形式的经济损失或义务，本人将承担前述全部的经济补偿、赔偿、罚金及其他经济损失，并保证不会就此向公司或其子公司进行追偿。

（四）德国科麦特设立及收购时未履行发改委审批/备案手续

1、相关处罚风险较小，不影响相关主体正常经营

德国科麦特设立时未办理发改部门、商务部门以及外汇管理部门的相关手续，在境外投资相关程序上存在瑕疵，鉴于德国科麦特 2014 年设立及 2016 年被收购时投资金额较小，前述程序瑕疵不属于重大违法行为，被处罚的风险较小。并且公司拟新设德国子公司承接德国科麦特的业务，不会对相关主体正常经营产生影响。

2、德国科麦特设立及收购符合德国法律规定

根据境外律师针对德国麦特出具的法律意见书，德国科麦特根据德国法律正式合法设立并有效存续；2016 年 4 月，根据德国公证处的第 P507/2016 号公证文书，虞家桢将其持有的德国科麦特的 100% 股权转让给香港科麦特，转让过程中未发生纠纷，转让行为符合德国法律规定。

3、相关整改措施及有效性

香港科麦特在收购德国科麦特时未办理发改委、商务、外汇等管理部门的备案程序，由于香港科麦特收购德国科麦特的金额仅为 10 万欧元，前述程序瑕疵不属于重大违法违规行为。上述境外投资涉及金额相对较小，且公司已积极尝试向相关主管部门申请补办相关境外投资手续备案，但因投资行为距今已近十年，受理补办申请的可能性较小。

公司计划新设德国子公司，新设德国子公司承接原德国科麦特的业务和资产后，原德国科麦特将启动注销手续。

截至本回复出具日，新设德国子公司已完成初步设立及注册，后续待完成所有境外投资备案流程以及新设德国子公司银行账户设立并缴纳登记费用等手续办理完成后，原德国科麦特的业务及资产将转移至新德国子公司。

三、补充说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据境外子公司的法律意见书，境外律师关于境外子公司的设立、股权变动、业务合规性发表意见情况如下

主体	境外法律意见书相关内容		
	主体设立	股权变动	业务合规性
香港科麦特	香港科麦特于 2016 年 3 月 16 日在香港依法注册成立，截至本法律意见书出具日为有效存续的公司。	香港科麦特自成立以后，未发生股份转让	除了公司注册证明书和商业登记证，上述香港科麦特的经营活动不需要向中国香港政府机关取得任何其他证书或者许可文件。香港科麦特至今未收到政府部门的处罚
德国科麦特	德国科麦特根据德国法律正式合法设立并有效存续	2016 年 4 月，根据德国公证处的第 P507/2016 号公证文书，虞家桢将其持有的德国科麦特的 100%股权转让给香港科麦特，转让过程中未发生纠纷，转让行为符合德国法律规定。	德国科麦特已经完成商业登记、税务登记、海关进出口登记（EORI 登记号码：DE302857440473167），该公司已获得其有效存续所需的所有必要业务资质，并获准适当开展其目前从事的现有业务。在任何司法管辖区内，均不存在任何与此类资质的撤销、修订或不续签相关的未决诉讼或威胁诉讼。该公司的业务合理、合法、真实。
新加坡科麦特	尽调期间，新加坡科麦特合法成立并有效存续。	自公司设立之日起，股权未发生任何变动	该公司已获得其有效存续所需的所有必要业务资质，并获准适当开展其目前从事的现有业务。在任何司法管辖区内，均不存在任何与此类资质的撤销、修订或不续签相关的未决诉讼或威胁诉讼。该公司的业务合法。
马来西亚科麦特	公司已依照公司法的规定正式注册成立，并具备合法有效的存续资格。	自公司设立之日起，股权未发生任何变动	公司已获得其合法运营及持续运作所必需的所有许可证、执照及业务资质，并已获得正式授权可开展现有业务活动。在任何司法管辖区内，均不存在任何关于撤

主体	境外法律意见书相关内容		
	主体设立	股权变动	业务合规性
			销、修改或不予续延此类资质的待决或威胁性诉讼程序。公司的业务活动是合理、合法且真实的。
CableTec BV	公司依照比利时王国法律正式合法成立并有效存续。	江苏科麦特科技发展有限公司持有 CableTec BV 150 股(24%股权), 属于公司的沉默股东	公司已获得了维持其持续运营所必需的所有必要业务资质, 并被授权能够恰当地开展当前业务。在任何司法管辖区内, 均不存在关于撤销、修改或不再续延此类资质的待决或威胁诉讼。公司的业务是合法、正当且合规的。

香港科麦特、德国科麦特、新加坡科麦特和马来西亚科麦特均系公司全资子公司/孙公司, 不存在关联交易、同业竞争事项。

报告期内, 公司向 CableTec BV 关联销售金额分别为 1,217.69 万元、965.22 万元和 454.09 万元, 销售内容主要为网络及工业通信线缆用复合膜材、电力电缆用复合带材等产品。CableTec BV 位于欧洲比利时, 主要从事光电缆行业屏蔽材料等的分切加工及贸易业务, 属于公司的下游客户, 与公司不存在同业竞争。

综上, 公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述境外子公司的设立、股权变动、业务合规性等问题发表了明确的意见, 不存在重大违法违规情形。除 CableTec BV 外, 公司境外子公司均系公司全资子公司/孙公司, 与公司不存在关联交易、同业竞争事项。CableTec BV 系公司参股子公司, 双方关联交易是基于资源互补及双方的长期合作关系进行的, 与公司不存在同业竞争事项。

四、补充说明公司境外参股子公司控股方 BIERINGA Danny 的具体情况, 是否与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键主体存在关联关系或其他利益往来

境外参股子公司 CableTec BV 成立于 2009 年 4 月, 创始人为 BIERINGA Luitjen。2022 年 5 月, 因 BIERINGA Luitjen 去世, BIERINGA Luitjen 持有的 190 股股份由其儿子 BIERINGA Danny 继承。

截至本回复出具日, BIERINGA Danny 持有 CableTec BV 的 190 股股权, 持股比例为 30.40%, 为第一大股东, 并担任 CableTec BV 的管理董事及法定董事。

经核查, 除 BIERINGA Danny 作为公司参股子公司 Cabletec BV 的控股方外,

BIERINGA Danny 与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键主体不存在关联关系或其他利益往来。

五、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商和律师执行了如下核查程序：

1、访谈公司总经理，了解公司境外投资的原因及必要性，了解境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系,投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；

2、查阅了公司《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》，了解公司境外投资所履行的境内相关程序；

3、查阅了《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》等境外投资相关法律法规；

4、取得并查阅了境外律师出具的境外法律意见书；查阅《对外投资国别（地区）指南》《中华人民共和国外汇管理条例》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13号）等，分析公司境外子公司分红是否存在障碍；

5、取得公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等主体的调查表，并核查其报告期内的流水，了解是否与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系和其他利益关系。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司境外投资存在必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

2、公司投资设立新加坡科麦特、马来西亚科麦特和 CableTec BV 已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案；

3、公司投资设立香港科麦特已取得商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案，未履行发改部门备案；德国科麦特设立时以及公司投资收购德国科麦特时均未履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案，公司拟新设德国子公司并进行主管机关的备案，原德国科麦特的业务及资产将转移至新德国子公司。

4、公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项合法合规；

5、除 BIERINGA Danny 作为公司参股子公司 Cabletec BV 的控股方外，BIERINGA Danny 与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等关键主体不存在关联关系或其他利益往来。

(2) 期间费用归集核算准确性。

根据申请文件，报告期各期，公司销售费用分别为 671.48 万元、804.04 万元、657.52 万元，研发费用分别为 974.13 万元、1,196.29 万元、1,070.27 万元。请公司：①结合报告期内客户维护方式、新增客户拓展情况、销售人员主要工作内容，说明销售人员数量与收入规模对应关系，现有销售人员数量和结构、销售活动支出波动与销售规模及客户数量、业绩情况是否匹配，销售费用与管理费用划分是否准确。②说明研发人员的认定标准及划分依据，报告期内研发人员数量、学历及专业等情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性。③结合在研项目、研发成果、取得专利或技术情况等，说明报告期各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内客户维护方式、新增客户拓展情况、销售人员主要工作内容，说明销售人员数量与收入规模对应关系，现有销售人员数量和结构、销售活动支出波动与销售规模及客户数量、业绩情况是否匹配，销售费用与管理费用划分是否准确

（一）报告期内客户维护方式、新增客户拓展情况、销售人员主要工作内容

报告期内，公司建立了体系化的客户维护与市场开拓机制。在客户维护方面，主要通过定期客户回访、技术与需求交流、新产品与应用推荐、快速响应服务等方式，深化与现有客户的长期合作关系，持续提升客户满意度。在新增客户拓展方面，公司通过积极参与行业展会与学术会议、主动拜访和接洽潜在客户、跟踪市场招投标信息、深化与优质贸易商合作、依托现有客户口碑推荐等多种方式，不断开拓新客户资源，扩大市场份额。通过上述措施，公司形成了“深耕老客户、拓展新客户”的良性发展局面，为业务持续增长提供了有力支撑。

公司销售人员主要工作内容包括市场分析与销售规划、客户关系维护、新客户开发、商务谈判与合同管理、订单执行协调、售后服务与技术支持以及应收账款跟踪等。公司销售团队注重技术与商务相结合，人员配置精简高效，已形成较为稳定的客户维护与拓展体系。

（二）销售人员数量与收入规模对应关系，现有销售人员数量和结构、销售活动支出波动与销售规模及客户数量、业绩情况是否匹配

1、销售人员数量与收入规模对应关系

报告期内，公司销售人员数量与收入规模的对应关系情况如下：

项目	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
期末/年末销售人数（人）	12	12	8
营业收入（万元）	27,302.25	28,417.57	26,148.13
人均创收（万元/人）	2,275.19	2,368.13	3,268.52

报告期内，公司营业收入总体保持稳定并呈上升趋势。2024 年起，为配合公司在高速铜缆用功能复合膜材的战略布局，该领域具有客户集中、技术壁垒高、服务要求专业等特点，公司适时将销售团队自 2023 年末的 8 人扩充至 2024 年末

的 12 人，并在 2025 年保持稳定。

2023 年人均创收水平较高，主要系当期境外销售收入占比较高（75.48%），主要客户为合作稳定的国际知名企业，销售模式顺畅，所需销售人员相对精简。2024 年人均创收有所下降，主要原因包括：①公司为培育高速铜缆等新业务，在前端客户导入、技术对接等方面投入了较多销售资源；②公司为后续业务拓展提前进行人才储备，销售团队人数增加。随着新业务逐步放量、销售人员逐步成熟，预计 2025 年人均创收呈现回升态势。

综上，公司销售人员数量与业务发展阶段相适应，人均创收变动具有合理的商业逻辑，与收入规模变化相匹配。

2、现有销售人员数量和结构与销售规模、业绩增长匹配情况

报告期内，公司销售人员数量和结构与客户数量及销售规模、业绩情况如下：

项目	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
期末/年末销售人员（人）	12	12	8
其中：销售副总（人）	1	1	1
销售业务人员（人）	6	7	4
销售内勤人员（人）	5	4	3
客户数量	162	169	167
营业收入（万元）	27,302.25	28,417.57	26,148.13
营业利润（万元）	8,104.64	4,795.22	5,209.27

公司销售团队结构保持稳定，主要由销售管理人员、业务人员和内勤支持人员构成。2024 年，为支持新业务拓展及现有业务深化，公司增加了销售业务及内勤人员配置。报告期内，公司客户数量保持稳定，销售人员人均维护客户数量约为 13-14 家，人员配置与客户服务需求相匹配。公司产品在业内已建立起良好的品牌声誉，与主要客户合作关系稳固；同时，公司通过与具有客户资源和行业经验的优质贸易商合作，有效助力市场拓展。因此，公司无需依赖“人海战术”进行粗放式推广，销售人员数量与结构能够有效满足当前业务发展及客户服务需求。公司营业利润的变动主要受档期产品结构优化及研发项目投入周期影响，与销售人员配置无直接关联。

报告期内，公司销售人员数量的增加与营业收入的增长趋势相符，人员结构

配置合理，与客户数量、销售规模及业绩情况相匹配。

3、销售活动支出与客户数量及销售规模、业绩情况匹配情况

报告期内，公司销售活动支出与客户数量及销售规模、业绩情况如下：

项目	2025 年 1-8 月	2024 年	2023 年
销售活动支出（万元）	657.52	804.04	671.48
客户数量	162	169	167
营业收入（万元）	27,302.25	28,417.57	26,148.13
营业利润（万元）	8,104.64	4,795.22	5,209.27
销售费用率	2.41%	2.83%	2.57%

报告期各期，公司销售费用分别为 671.48 万元、804.04 万元和 657.52 万元，销售费用率分别为 2.57%、2.83%和 2.41%，总体稳定，与销售规模和客户数量相匹配。销售费用主要构成为销售人员薪酬、境外居间佣金、股份支付费用、广告及业务宣传费、保险费等。2024 年销售费用较 2023 年有所增长，主要原因是股份支付费用增加以及为拓展市场而增加的展会费等投入。公司在功能复合膜材领域已具备较强的市场影响力和客户基础，新客户开拓在一定程度上可依托现有客户口碑及主动精准对接，因而在市场宣传和销售网络建设上无需进行大规模持续投入，销售费用率保持在合理水平。

综上，公司销售活动支出的波动与销售规模、客户数量变动及业绩情况具有匹配性。

（三）销售费用与管理费用划分是否准确

公司制定了严格的费用报销及核算制度，销售费用与管理费用的划分依据明确。销售费用主要包括销售人员职工薪酬、中间商佣金、保险费、广告宣传费、业务招待费等与销售活动直接相关的支出；管理费用主要包括行政管理人员薪酬、中介服务费、折旧摊销、业务招待费、办公费等。

公司财务核算严格遵循《企业会计准则》及相关规定，费用报销均依据费用性质、发生部门及受益对象进行准确归集与分类。公司相关内部控制制度设计合理并得到有效执行，能够保证销售费用核算的准确性和完整性，销售费用与管理费用的划分清晰、准确。

二、说明研发人员的认定标准及划分依据，报告期内研发人员数量、学历及专业等情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性

（一）研发人员的认定标准及划分依据

公司按照员工所属部门、岗位职责以及实际工作内容认定研发人员，研发人员工作内容与公司研发活动直接相关，为公司开展研发工作提供实际贡献。报告期内，公司根据相关规定，从严认定研发人员，仅将专职从事公司研发活动的相关员工认定为研发人员，辅助进行研发活动的人员未认定为研发人员。

（二）报告期内研发人员数量、学历及专业等情况

报告期内，公司研发人员数量及变动、学历及专业等情况如下：

项目	2025 年 1-8 月		2024 年		2023 年	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
按学历统计						
博士	1	5.88%	1	6.25%	1	8.33%
硕士	6	35.29%	6	37.50%	5	41.67%
本科	8	47.06%	8	50.00%	4	33.33%
大专及以下	2	11.76%	1	6.25%	2	16.67%
合计	17	100.00%	16	100.00%	12	100.00%
按专业统计						
材料工程	3	17.65%	3	18.75%	2	16.67%
高分子材料	9	52.94%	9	56.25%	6	50.00%
化学与环境工程	2	11.76%	2	12.50%	1	8.33%
其他	3	17.65%	2	12.50%	3	25.00%
合计	17	100.00%	16	100.00%	12	100.00%

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 12 人、16 人和 17 人，总体保持增长趋势，与公司研发投入及项目开展需求相适应。

从学历结构看，公司研发人员本科及以上学历人员占比在报告期内保持在 80% 及以上，且具有博士、硕士学历的研发人员保持稳定，整体学历层次较高，具备良好的专业理论基础。从专业结构看，研发人员专业背景与公司主要研发方向高度契合，其中“材料工程”“高分子材料”及“化学与环境工程”等相关专业合计占比在各年均 75% 以上，其他专业的人员亦具有丰富的行业经验，

能够有效支持公司在功能复合膜材等领域的研发工作。

公司研发团队结构稳定，专业配置合理，为公司持续技术创新提供了有力的人才保障。

（三）相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性

公司已建立规范的研发工时记录与核算制度。专职研发人员需详细记录参与各研发项目的工时，财务部门每月根据经研发负责人审核的工时记录，将研发人员薪酬合理归集至各研发项目。相关分配流程清晰，内控执行有效，确保薪酬分配依据充分、核算准确。

对于生产人员，其日常工作以生产运营为主，仅在必要时临时参与研发项目的试制、工艺改进等工作。基于谨慎性原则，公司未将此类人员参与研发活动的工时对应的薪酬计入研发费用，而是全部计入生产成本。报告期内，生产人员参与研发活动的工时占比极低，对研发费用总额的影响较小，且符合公司一贯执行的谨慎性会计政策。

三、结合在研项目、研发成果、取得专利或技术情况等，说明报告期各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性

报告期内，公司研发活动紧密围绕主营业务，以市场需求和技术前沿为导向，开展了涵盖工艺优化、胶粘剂与功能材料开发、先进封装应用等多个领域的研发项目。各项目研发成果主要以专利申请、工艺方案定型、新产品/新配方开发等形式体现，具体情况如下：

序号	研发项目	研发周期	报告期内研发投入（万元）	研发成果	产品所提升性能
1	热熔胶颗粒沉降及送料机构改进研究	2022-2023 年	106.29	申请实用新型专利 1 项，优化工艺与系统	实现大长度无接头热熔包带的连续涂布
2	铝箔分切刀具及工艺优化研究	2022-2023 年	66.93	申请发明专利 3 项，设计高精度分切装置	满足客户对包带宽度的高精细要求
3	复合机停车制动机构冲击压印工装改进	2022-2023 年	28.6	预计申报专利 1 项，设计专用工装	解决制动冲击导致的产品压印问题
4	高粘高固含高强复合胶水及工艺研发	2022-2024 年	505.99	申请发明专利 2 项，设计胶粘复合体系	开发适用于千兆电缆的高性能胶粘体系
5	热熔铝箔分切胶粒去除清理工装研究	2022-2024 年	196.07	申请实用新型专利 2 项，设计在线清理方案	解决分切过程中胶粒污染成品的问题
6	EAA 绿膜材料及工艺研发	2022-2024 年	120.94	申请发明专利 1 项，研发 EAA 系膜材料	获得高粘力、柔韧、耐穿刺的 EAA 膜材
7	低 VOC 环保聚氨酯复合	2023-2024 年	131.42	研发出低 VOC 环保聚氨	获得环保型胶粘剂，提

序号	研发项目	研发周期	报告期内研发投入（万元）	研发成果	产品所提升性能
	胶粘剂配方剂制备研发			酯胶粘剂	升产品环保性
8	QFN 用高模量低热膨胀系数加工及封装支撑膜研发项目	2022-2024 年	118.36	申请发明专利 2 项, 研发 QFN 封装用胶膜	开发适用于 QFN 封装的高性能胶膜
9	多层复合膜材料层间低空隙高成型性材料研发	2023-2024 年	111.5	设计减少层间空隙和气泡的工艺及装置	解决复合过程中的气泡和层间缺陷问题
10	高耐温高强度接头材料及接头方法装置研究	2023-2024 年	180.77	申请发明专利 2 项, 设计耐高温接头材料和工艺	开发适用于线缆加工的耐高温, 高强度接头方案
11	晶圆磨划加工用功能膜材的研发	2022-2024 年	172.09	申请发明专利 2 项, 研发晶圆加工用胶膜	开发适用于晶圆研磨及划片工艺的保护固定胶膜
12	聚氨酯复合胶层快速表干及熟化工艺机理及应用研究	2023-2025 年	184.41	申请发明专利 1 项, 研究表干和熟化机理	实现聚氨酯复合胶层的快速表干和熟化
13	面向 PLP 及 WLP 封装膜类材料及其成膜工艺研究	2024-2026 年	243.85	在研中, 研发先进封装用柔性塑封干膜材料及其成膜工艺体系	开发高性能高可靠性的用于晶圆级和板级封装先进封装制程的低翘曲高韧性塑封膜材
14	面向 2.5D 及 3D 堆叠用固晶 DAF 膜胶系及工艺研究开发	2024-2026 年	238.48	在研中, 建立 DAF 膜材料及生产工艺体系	建立完整的 DAF 膜材料及生产工艺管理体系
15	低温热封耐温热熔胶体系及其覆膜工艺研发	2025-2026 年	312.79	在研中, 研发新一代热熔产品	平衡热熔材料的加工性能与耐老化性能
16	面向 AI 高算力场景的高速互联及先进封装功能复合膜材	2025-2028 年	226.41	在研中, 研发高速互联及先进封装功能膜	开发满足先进封装需求的多功能复合膜
17	面向先进异构集成高热物机械性能积层及封装功能膜材体系研究与制备工艺研究	2025-2028 年	115.32	在研中, 研究先进封装用高性能膜材	满足先进封装对耐温、绝缘和稳定性要求
18	高强度大延伸铝箔复合屏蔽功能膜材及复合工艺作用机制研发	2025-2026 年	97.57	在研中, 研发新一代铝塑复合膜	解决屏蔽材料在加工和使用中的损伤问题
19	耐超高温封装保护功能膜材复合体系研究制备及其加工机理研发	2025-2028 年	82.92	在研中, 研发耐超高温封装保护功能膜材	突破封装材料领域的关键技术问题

报告期内, 公司研发成果主要以技术工艺优化、产品性能提升、专利布局及新产品储备等形式体现, 具体如下:

(一) 研发成果

公司成功开发了高速铜缆用功能复合膜材等多项新产品, 其中部分已实现量产交付; 在多层复合工艺、胶粘剂配方、低 VOC 材料体系等方面取得多项工艺

突破，提升了产品性能与生产效率。

（二）专利与技术积累

报告期内，公司新增发明专利 15 项、实用新型专利 6 项，主要集中在复合膜材结构设计、制备工艺等领域。截至本回复出具日，公司累计拥有 56 项有效专利，形成了一定的技术壁垒。

（三）研发投入与研发人员的匹配性

报告期内，公司研发费用分别为 974.13 万元、1,196.29 万元和 1,070.27 万元，整体保持稳定投入，与研发人员规模、在研项目数量及技术难度相匹配。研发人员数量从 12 人增至 17 人，其中硕士及以上学历人员占比保持在 40% 以上，专业背景以高分子材料、材料工程为主，与研发方向高度契合。公司研发活动聚焦于行业前沿与客户需求，研发资源的投入有效支撑了项目的开展与技术成果的产出。

（四）研发成果与研发费用的匹配性

公司研发费用主要用于材料研发、工艺改进及试验、检测分析及研发人员薪酬等。报告期内，公司研发项目围绕高速传输、先进封装、环保材料等方向展开，研发投入与所形成的技术成果、专利布局及新产品导入节奏相匹配。

综上所述，公司研发人员规模、结构及研发费用投入与研发项目数量、技术复杂度及研发成果输出具有合理的匹配关系，研发资源配置有效支持了公司的技术创新与产品迭代。

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商和会计师履行了如下核查程序：

1、取得公司销售管理制度，访谈销售负责人及销售副总，了解公司客户维护方式、新增客户拓展情况、销售人员数量和结构、主要工作内容情况；

2、取得公司报告期内花名册，了解销售人员数量与结构及变动情况，分析与营业收入的匹配性；

3、取得公司销售费用明细表，分析各期销售费用明细变动情况，与营业收

入的匹配性；

4、访谈公司财务部负责人，了解各费用划分依据与具体核算内容；

5、取得公司费用管理制度，对费用流程执行内控测试，了解并评价公司费用相关内部控制设计和执行的有效性；

6、了解标的公司研发人员认定标准及划分依据，获取员工花名册、研发工时记录，复核研发费用核算以及归集是否正确；

7、获取报告期内的研发项目清单和专利清单，了解研发成果与研发人员、研发费用的匹配性。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司销售人员数量与业务发展阶段相适应，人均创收变动具有合理的商业逻辑，与收入规模变化相匹配；

2、公司销售人员数量和结构、销售活动支出波动与销售规模及客户数量、业绩情况相匹配；

3、公司财务核算严格遵循《企业会计准则》及相关规定，相关内部控制制度设计合理并得到有效执行，能够保证销售费用核算的准确性和完整性，销售费用与管理费用的划分清晰、准确；

4、公司仅将专职从事公司研发活动的相关员工认定为研发人员；相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配准确；

5、公司研发人员规模、结构及研发费用投入与研发项目数量、技术复杂度及研发成果输出具有合理的匹配关系，研发资源配置有效支持了公司的技术创新与产品迭代。

（3）关于公司治理情况。

请公司：补充披露报告期内涉及的资金占用、违规关联担保的具体情况，目前是否已规范，是否建立并有效执行完善的公司治理机制防止相关不规范事项再次发生。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【回复】

一、公开转让说明书已披露报告期内涉及的资金占用、违规关联担保的具体情况

（一）资金占用情况

2022 年 11 月至 2023 年 4 月期间，储开强和苏州盛璟创新创业投资企业（有限合伙）向实控人控制的其他企业无锡市钧创新材料科技有限公司转让科麦特科 9.37% 股权（对应注册资本 103.33 万元）的过程中，公司替无锡市钧创新材料科技有限公司向储开强和苏州盛璟创新创业投资企业垫付股权转让款 2,107.26 万元。

2023 年 6 月 21 日，无锡市钧创新材料科技有限公司已向公司归还代垫股权转让款 2,107.26 万元。2025 年 11 月 28 日，无锡市钧创新材料科技有限公司已归还上述代垫款项的利息费用 45.32 万元。截至本回复出具日，相关资金占用及相应利息事项已规范完毕。

（二）关联担保

公司曾为实际控制人虞家桢个人借款提供担保，2025 年 11 月 6 日已提前结清借款，公司已无须承担抵押担保责任。基本情况如下：

担保对象	担保金额（万元）	担保期间	担保类型	责任类型
科麦特科	80.00	2024 年 9 月 19 日至 2029 年 9 月 19 日	抵押	连带

公司于 2024 年 9 月 19 日签订《金穗信用卡专项商户分期业务担保（抵押、质押及保证）借款合同》（合同编号：ABC（2023）4036-1），公司以其名下机动车为虞家桢与中国农业银行股份有限公司无锡滨湖支行签订的自 2024 年 9 月 19 日至 2029 年 9 月 19 日的 80 万元透支借款提供连带责任担保。截至 2025 年 8 月 31 日，虞家桢实际取得且尚未归还的借款余额为 63.47 万元。该笔个人信用借款已于 2025 年 11 月 6 日提前结清，公司已无须承担抵押担保责任。

二、整改和规范情况

截至本回复出具日，相关资金占用及关联担保事项已规范完毕。同时，公司已经制定了《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《防范主要股东及其关联方资金占用制度》等内控制度，公司已建立并有效执行

健全的公司治理与内部控制体系，能够有效识别、防范和杜绝类似不规范行为再次发生。

三、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商和律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司替无锡市钧创新材料科技有限公司向储开强和苏州盛璟创新创业投资企业垫付股权转让款的银行流水记录以及无锡市钧创新材料科技有限公司向公司归还代垫股权转让款及对应利息的银行流水记录；

2、查阅担保合同《金穗信用卡专项商户分期业务担保（抵押、质押及保证）借款合同》（合同编号：ABC（2023）4036-1）；

3、查阅虞家桢归还个人信用借款的银行流水记录；

4、查阅《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《防范主要股东及其关联方资金占用制度》等内控制度。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

截至本回复出具日，公司历史上存在的资金占用及违规关联担保事项均已规范完毕，相关风险已消除。公司已建立并有效执行健全的公司治理与内部控制体系，能够有效识别、防范和杜绝类似不规范行为再次发生，符合《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规范性要求。

（4）其他信息披露相关问题。

请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让

系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

（一）在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况

根据全国股转公司办公室《关于新〈公司法〉配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》（股转办发[2024]104号）（以下简称“《过渡安排通知》”），“自2026年1月1日起，申请挂牌公司应当按照《公司法》的规定，选择设置监事会，或选择在董事会中设置审计委员会，行使《公司法》规定的监事会的职权，不设监事会或者监事。申请挂牌公司内部监督机构的设置不符合相关规定的，应当制定调整计划并确保于挂牌前完成调整。”

2025年8月1日，公司召开第一届董事会第一次会议，审议通过了《关于设立董事会专门委员会及选举委员的议案》等相关议案；同日，公司首次股东会审议通过上述议案。截至本回复出具日，公司已完成内部监督机构调整，由公司董事会审计委员会行使《公司法》中监事会的职责，不存在监事会与审计委员会并存的情形。

公司内部监督机构的设置及调整情况已在《公开转让说明书》之“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”之“（四）其他需要披露的事项”披露。

综上所述，公司内部监督机构已调整完毕，公司取消监事会，由审计委员会履行监事会职能，相关情况已在《公开转让说明书》中披露。

(二) 相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

截至本回复出具日，公司内部监督机构已调整为董事会审计委员会，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，具体情况如下：

相关规则	具体内容	是否符合
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》	第十四条申请挂牌公司应当依据法律法规、中国证监会及全国股转系统相关规定制定完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则，建立健全公司治理组织机构，并有效运作。申请挂牌公司按照《公司法》、部门规章、业务规则和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》等规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。申请挂牌公司应当明确公司与股东等主体之间的纠纷解决机制，建立投资者关系管理、关联交易管理等制度，切实保障投资者和公司的合法权益。申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员应当具备法律法规、部门规章或规范性文件、全国股转系统业务规则和公司章程等规定的任职资格。	符合
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第三十五条 董事会可以根据需要设立审计、战略、提名、薪酬与考核等专门委员会。设置专门委员会的，应当在公司章程中载明专门委员会的组成、职权、程序、运行机制及议事规则。挂牌公司设置审计委员会的，其成员应当为三名以上且不在挂牌公司担任高级管理人员的董事，过半数成员为独立董事，并由独立董事中会计专业人士担任召集人。公司董事会成员中的职工代表可以成为审计委员会成员。	符合
《非上市公众公司监督管理办法》	第八十三条 公众公司按照《公司法》和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。	符合

公司已根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的相关要求对内部监督机构进行调整，选择在董事会中设置审计委员会、不设监事会或者监事。

综上所述，公司内部监督机构的设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等有关规定。

二、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件

2025年11月5日，公司召开第一届董事会第六次会议，审议通过了《关于制定公司挂牌后使用的由董事会审议通过的公司治理相关制度的议案》《关于制定公司挂牌后使用的<公司章程（草案）的议案>》，制定了本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等内部制度。2025年11月26日，公司召开2025年第四次临时股东会审议通过了上述议案。

公司在本次申报挂牌前已根据《公司法》《股票挂牌规则》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的规定制定挂牌后适用的《公司章程（草案）》等内部制度。

上述《公司章程（草案）》及相关内部制度的内容符合《公司法》《股票挂牌规则》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的规定，且已经公司董事会、股东会审议通过，将自公司股票在全国股份转让系统挂牌后生效，相关审议程序合法合规，不需要进行修订。

三、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商和律师履行了如下核查程序：

1、核查公司《公司章程》和公司《审计委员会工作细则》，了解公司内部监督机构设置；

2、查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，对比公司内部监督机构设置情况并评价其设置是否符合相关法规要求；

3、查阅《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌

公司治理规则》等规定，与公司现行制度进行比对。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司内部监督机构的设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划；

2、《公司章程》以及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，不需要修订。

（5）关于信息披露豁免。

根据申请文件，公司在公开转让说明等申请文件中对部分供应商、采购合同等信息进行豁免披露。请公司更新提交《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》，补充说明：按照《规则适用指引第1号》1-22 不予披露相关信息的要求，豁免披露后的申请文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》等相关规定的要求，以商业秘密申请豁免披露的依据及充分性，未披露相关信息对投资者决策判断是否构成重大障碍。请主办券商、律师、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、请公司更新提交《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》

公司已根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》等相关规定，更新并重新提交了《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》。

二、补充说明：按照《规则适用指引第 1 号》1-22 不予披露相关信息的要求，豁免披露后的申请文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求，以商业秘密申请豁免披露的依据及充分性，未披露相关信息对投资者决策判断是否构成重大障碍

（一）公司以商业秘密申请豁免披露的依据

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第五十三条之规定：“由于涉及国家秘密、商业秘密等原因，导致申请文件、问询回复文件中披露相关信息可能违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，申请挂牌公司可以豁免披露，但应当说明豁免披露的依据和理由。全国股转公司认为豁免披露理由不成立的，申请挂牌公司应当按规定披露相关信息”

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-22 不予披露相关信息”之规定：“申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时提交“不予披露相关信息的原因说明或其他文件”（以下简称“不予披露信息说明文件”）。

申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。”

根据《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第三条之规定：“申请人有充分依据证明本准则要求披露的信息涉及国家秘密、商业秘密等，披露可能导致其违反国家有关保密法律法规或严重损害公司利益的，申请人可申请豁免按本准则披露。”

根据上述规定，在申请挂牌公司披露的信息涉及商业秘密的情况下，可申请相关信息豁免披露。因此，公司申请豁免披露信息具有相关依据。

（二）公司以商业秘密申请豁免披露的充分性

公司已在申请文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中进一步明确了申请豁免披露的充分性，具体如下：

“根据《中华人民共和国反不正当竞争法》（以下简称《反不正当竞争法》）第十条规定，商业秘密是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。公司本次申请豁免披露的供应商名称以及部分细分产品销售单价、单位成本、毛利率数据等相关信息属于《反不正当竞争法》规定的“经营信息”。其中，部分主要供应商是公司经过长期筛选和谈判形成的战略性资源，与其具体的合作情况属于公司商业机密，对外披露将可能引发竞争对手针对性争夺，不利于公司后续的商业合作，进而影响公司的议价能力和供应链稳定性，损害公司及其股东利益。此外，公司部分细分产品销售单价、单位成本、毛利率数据属于核心经营数据，直接反映成本控制能力及议价能力，若对外披露，竞争对手可据此推算公司成本结构、利润空间，针对性制定低价竞争策略，抢占公司市场份额；下游客户也可能以披露的单价为依据，要求压低采购价格，压缩公司盈利空间，对持续经营能力造成重大不利影响。因此，公司本次申请豁免披露的信息具有商业价值。”

（三）公司本次信息豁免披露对投资者决策判断不构成重大障碍

公司本次申请豁免披露的信息不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，不会对投资者的决策判断构成重大障碍。

（四）公司本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险

根据公司与中介机构签署的保密协议或服务协议中的保密条款，公司与中介机构均已约定保密义务。截至本回复出具日，申请豁免披露的相关商业信息尚未泄露，公司已对该等商业敏感信息采取了严格的保密措施，已制定《信息披露事务管理制度》等制度文件，并严格执行相关制度，本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险。

综上，公司本次信息豁免披露主要是因为上述信息涉及公司商业秘密，披露后将对公司商业稳定性造成不利影响，不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、

经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，不会对投资者的决策判断构成重大障碍，且本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险，申请豁免信息披露的理由具有充分性。

三、请主办券商、律师、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师、会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司的信息披露豁免申请、申请豁免披露的具体信息、豁免信息披露后的公开转让说明书、法律意见书、财务报表附注等文件。

2、访谈公司的管理层，了解申请披露豁免的相关信息认定为商业秘密的依据和理由、审核和认定为商业秘密的程序等。

3、查阅公司关于信息披露、信息管理的内部管理制度文件。

4、获取并查阅与豁免事项相关供应商签订的协议，查阅其中的保密条款。

5、查阅了相关豁免信息的原件，包括重大采购合同等，核查相关合同、发票、送货单等资料与原件是否相符。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司本次信息豁免披露申请符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》等相关规定，**公司申请豁免披露信息具有相关依据，申请豁免信息披露的理由具有充分性**，豁免披露后的信息不影响投资者决策判断，豁免披露的信息不存在泄密风险，中介机构为本次挂牌提供涉密业务咨询服务符合相应的监督管理要求。

经核查，会计师认为：

公司申请豁免披露相关信息后，审计范围未受限制，审计证据获取充分，豁免披露相关信息不会影响投资者决策判断，替代性披露方式合理，对投资者作出价值判断及投资决策不构成重大障碍，并在所有重大方面符合《非上市公众公司

信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的基本要求。

(6) 其他。

请公司：说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。请主办券商核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

公司申报文件《2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》符合全国股转公司于 2025 年 4 月 25 日发布的《推荐挂牌并持续督导协议书(模板)》要求，无需进行更新。

申报文件《2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》中《受理关注要点落实情况表》已根据全国股转公司于 2025 年 4 月 25 日公布的《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》所附附件 2 模板填列，本次无需更新。申报文件《2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》中《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核关注要点落实情况表》已根据全国股转公司于 2023 年 2 月 17 日公布的《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核关注要点落实情况表》模板填列，本次无需更新。

二、请主办券商核查上述事项，并发表明确意见

(一) 核查程序

主办券商履行了如下核查程序：

主办券商将申报文件 2-2 及 2-7 与《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板进行比对，确定申报文件 2-2 及 2-7 是否需要更新。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：申报文件 2-2 及 2-7 符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

其他说明事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《挂牌规则》《挂牌指引 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 8 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日不超过 7 个月，无需补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

主办券商已就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并将与问询回复文件一同上传。

请你们在 10 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应

将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。对公开转让说明书的修改已楷体加粗说明。公司公开转让说明书所引用的财务报表未超过 6 个月有效期，无需提交财务报表有效期延期的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

(本页无正文,为江苏科麦特科技发展股份有限公司《关于江苏科麦特科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)



江苏科麦特科技发展股份有限公司

法定代表人:

虞家桢

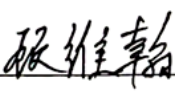
2026 年 1 月 12 日

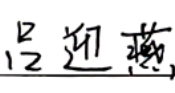
(本页无正文,为国泰海通证券股份有限公司《关于江苏科麦特科技发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

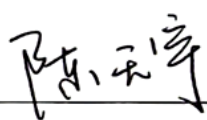
项目负责人:

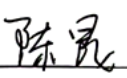

王 胜

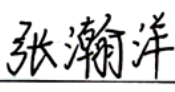
项目小组人员签字:

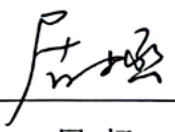

顾维翰


吕迎燕

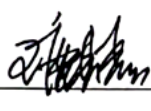

陈天宇


陈 昆


张瀚洋


居 拯


查德志


王麒杰


国泰海通证券股份有限公司
2020年1月12日