



关于

湖南澳维科技股份有限公司
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



二零二六年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2026 年 1 月 8 日下发的《关于湖南澳维科技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“审核问询函”）的要求，湖南澳维科技股份有限公司（以下简称“澳维科技”“申请挂牌公司”或“公司”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“主办券商”）、湖南启元律师事务所（以下简称“启元律师”或“律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职会计师”或“会计师”）进行认真讨论，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《湖南澳维科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

类别	字体
问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函问题回复	宋体（不加粗）
公开转让说明书及其他申报文件补充、修订披露内容	楷体（加粗）

目录

目录.....	2
1.关于经营业绩。	3
2.关于应收款项。	63
3.关于固定资产及在建工程。	78
4.关于存货与供应商。	89
5.关于特殊投资条款。	110
6.关于历史沿革。	130
7.关于其他财务问题。	152
8.申请文件相关问题。	165

1.关于经营业绩。

根据申报文件，报告期内，公司营业收入分别为 38,583.96 万元、48,926.18 万元和 21,759.39 万元；报告期内，公司存在直销模式和经销模式，其中，直销模式包含自有品牌模式和 ODM/OEM 模式，经销模式收入占比分别为 14.05%、11.97%和 13.19%；报告期内，公司毛利率分别为 37.35%、38.10%和 38.89%。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况；（2）结合具体业务类型、销售模式、合同条款约定等，说明公司不同业务各类收入金额及占比情况，收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，对同类业务采用不同收入确认时点的依据及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；（3）说明 ODM/OEM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别、毛利率差异，是否存在客户指定供应商的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；（4）关于经销模式：①说明经销模式下，报告期各期前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比、复购情况等，经营规模与公司销售规模的匹配性；②说明经销方式下相关商品是否实现终端销售；说明公司报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销商是否存在为完成销售任务大量积压库存的情况；③说明公司经销商中是否存在前员工及其近亲属设立的经销商、自然人或个体工商户设立的经销商的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模、合作历史、所处区域等），各期销售金额及占比，公司与此类经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实，销售定价是否公允，与公司是否存在关联关系或其他利益安排；④按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露经销模式有关情况；（5）结合行业周期性、市场需求变化、公司主要产品及原材料价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销率、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期内营业收入、净利润增加的原因及合理性，公司经营业绩是否具有可持续性；（6）结合主要原材料价格波动、产品定价机制、原材料价格传导周期等分析报告期原材料波动与产品定价情况，当原材料价格上涨时，公司是否具有向

下游传导的能力；（7）结合报告期各期主要明细产品、主要原材料价格及数量、人工、制造费用等变化情况及对毛利率的具体影响，量化分析各细分产品毛利率波动的原因及合理性；结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；（8）结合公司所处行业及行业周期性、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况，说明公司经营业绩的可持续性。

请主办券商、会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；（2）对境内外客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定核查并说明经销模式有关情况；（4）对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，补充披露境外收入有关情况

公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，在《公开转让说明书》“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“（2）按地区分类”中补充披露了境外收入的有关情况，具体如下：

“报告期内，公司外销业务开展情况如下：

1、境外销售业务的开展情况

（1）主要出口国或地区情况

报告期内，公司境外销售地区分布情况如下：

单位：万元

销售地区	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
印度	954.47	49.05%	2,511.30	50.90%	2,067.85	60.37%

销售地区	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
中国台湾	302.80	15.56%	601.84	12.20%	315.84	9.22%
土耳其	284.00	14.59%	532.93	10.80%	29.60	0.86%
韩国	157.83	8.11%	50.68	1.03%	-	-
英国	155.49	7.99%	417.92	8.47%	451.85	13.19%
其他地区	91.40	4.70%	819.29	16.61%	560.23	16.36%
合计	1,945.99	100.00%	4,933.95	100.00%	3,425.36	100.00%

报告期内，公司境外销售地区主要包括印度、中国台湾、土耳其、韩国、英国，上述地区合计收入占各年外销收入比例分别为 83.64%、83.39%和 95.30%。

(2) 主要客户情况

报告期内，公司对前五大境外客户的境外收入及其占公司外销收入比例情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占比
2025年1-6月			
1	MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED	405.47	20.84%
2	崧源薄膜企业股份有限公司	302.80	15.56%
3	Filtek Filtre ve Su Aritma Sistemleri Sanayi A.S.	232.70	11.96%
4	MEMBRANE HOUSE	210.60	10.82%
5	RAMMY TRADE SOLUTIONS PRIVATE LIMITED	182.06	9.36%
合计		1,333.63	68.53%
2024年度			
1	MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED	1,185.96	24.04%
2	崧源薄膜企业股份有限公司	601.84	12.20%
3	RAMMY TRADE SOLUTIONS PRIVATE LIMITED	567.93	11.51%
4	BWT Barrier RUS	507.98	10.30%
5	Filtek Filtre ve Su Aritma Sistemleri Sanayi A.S.	441.43	8.95%
合计		3,305.13	66.99%
2023年度			
1	MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED	1,032.32	30.14%

序号	客户名称	收入金额	占比
2	RAMMY TRADE SOLUTIONS PRIVATE LIMITED	508.62	14.85%
3	FILEDER FILTER SYSTEMS LIMITED	451.85	13.19%
4	MEMBRANE HOUSE	329.97	9.63%
5	崧源薄膜企业股份有限公司	315.84	9.22%
合计		2,638.60	77.03%

(3) 公司与主要境外客户签订框架协议的情况、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

公司境外销售模式主要为直销模式，主要客户均为水处理行业产品及方案提供商。境外客户在经过协商定价后向公司下订单，公司收到订单后组织采购、生产、交付。公司境外销售主要采用 FOB、CIF 等模式，公司将产品运抵码头，货物办理完出口报关手续、取得提单等原始单据时确认收入。同时，公司外销存在 EXW 模式，即根据合同或订单的要求，在客户指定承运人上门提货、公司取得有关签收单据时确认收入。

报告期内，公司与主要境外客户签订框架协议的情况如下表所示：

客户名称	框架协议情况	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED	框架+订单，框架协议内容为通用条款	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	美金电汇	提单日期60天内付款
崧源薄膜企业股份有限公司	框架+订单，框架协议内容为通用条款	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	银行转账	提单日期10天内付款
Filtek Filtre ve Su Aritma Sistemleri Sanayi A. S.	框架+订单，框架协议内容为通用条款	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	银行转账	货物到目的港后60天内付款
MEMBRANE HOUSE	框架+订单，框架协议内容为通用条款	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	美金电汇	授信约250万
RAMMY TRADE SOLUTIONS PRIVATE LIMITED	框架+订单，框架协议内容为通用条款	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	银行转账	授信约180万
BWT Barrier RUS	订单	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	银行转账	20%预付，尾款提单前支付

客户名称	框架协议情况	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
FILEDER FILTER SYSTEMS LIMITED	订单	直销	商务洽谈	市场定价，以成本加成为基础，双方协商	美金电汇	全款发货

公司与境外客户签订框架协议内容以通用条款为主，实际以销售订单作为业务合同，销售订单约定明确产品品种、销售单价、交货日期、交货方式等。

(4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异情况

报告期内，公司境内外毛利率差异情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
境内销售毛利率	38.97%	38.19%	37.33%
境外销售毛利率	38.16%	37.33%	37.53%

如上表所示，报告期内，公司境内销售毛利率与境外销售毛利率差异不大。

(5) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外客户主要以美元进行定价及结算，因此境外销售一定程度上会受到美元兑人民币汇率波动的影响。报告期各期，公司因汇率波动确认的汇兑损益分别为-4.69 万元、-29.15 万元、-8.81 万元，占公司净利润的比例分别为-0.06%、-0.30%、-0.20%，对公司经营业绩影响较小。

2、出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

(1) 出口退税等税收优惠的具体情况

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）、财政部、国家税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告[2019]39 号）等文件的规定，公司可享受出口货物“免、抵、退”税的税收优惠政策。

公司出口货物根据“免、抵、退”办法申报增值税退税，报告期内，公司产品执行的出口退税率为 13%。国家对出口企业长期实行鼓励政策，出口退税相关政策预期比较稳定，故该项税收优惠有利于公司保持良好的持续经营能力。

(2) 进口国或地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续

经营能力的影响

报告期内，公司外销收入占比分别为 8.88%、10.08%和 8.94%，主要出口国（地区）为印度、中国台湾、土耳其、英国等地。

印度对水处理设备及组件总体上未设置歧视性高关税或专门的贸易限制措施。主要进口监管在于产品标准认证及相关的海关检验程序。印度面临水资源短缺与污染挑战，其“国家水使命”等政策对先进水处理技术存在潜在需求，整体政策环境有利于水处理产品与技术引进。

中国台湾地区作为中国的一部分，其贸易政策独立运作，对自大陆进口的环保与水处理设备无特别限制性关税，适用常规进口税率。产品需符合当地“经济部标准检验局”（BSMI）的相关电气安全与性能标准要求。

土耳其作为欧盟关税同盟成员，其关税政策与欧盟协同确定。对公司所属的水处理设备类别，未设置针对性的额外关税或进口配额。进口产品需满足土耳其标准局（TSE）的认证要求，属于常规技术性贸易措施。

英国脱欧后实施独立的《英国全球关税》（UKGT）。环保类产品（如水处理设备）通常享有较低或零关税税率。已全面推行 UKCA 认证标志，作为产品在英国市场销售的安全准入要求。

综上，截至本公开转让说明书签署日，公司主要外销国家或地区的行业监管、税收、外汇法律法规等均为通用型政策法规，尚未设置大幅提高关税、限制进口等重大负面限制性政策。结合公司外销收入占比相对较低、市场分布较为多元、且产品性质受贸易摩擦直接冲击风险较小的特点，进口国和地区的现行贸易、外汇等政策变化以及国际经贸关系的波动，未对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及正常业务以外的其他资金往来。”

二、结合具体业务类型、销售模式、合同条款约定等，说明公司不同业务各类收入金额及占比情况，收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，对同类业务采用不同收入确认时点的依据及合理性，与同行业可比公司是否存在差异

（一）结合具体业务类型、销售模式、合同条款约定等，说明公司不同业务各类收入金额及占比情况，收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，对同类业务采用不同收入确认时点的依据及合理性

报告期内，公司营业收入按不同业务类别下各项收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
膜元件	11,481.20	52.76%	26,322.45	53.80%	23,038.28	59.71%
膜片	9,230.44	42.42%	19,141.67	39.12%	14,124.80	36.61%
水处理设备	919.38	4.23%	3,069.30	6.27%	515.24	1.34%
其他	128.37	0.59%	392.76	0.80%	905.63	2.35%
合计	21,759.39	100.00%	48,926.18	100.00%	38,583.96	100.00%

报告期内，公司营业收入按不同销售模式下各项收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销模式	18,888.86	86.81%	43,070.09	88.03%	33,163.90	85.95%
经销模式	2,870.54	13.19%	5,856.09	11.97%	5,420.06	14.05%
合计	21,759.39	100.00%	48,926.18	100.00%	38,583.96	100.00%

上表所示，报告期公司收入主要来源于膜元件及膜片销售且以直销模式为主。公司根据业务类型、合同条款以及与客户合作模式制定收入确认相关的会计政策，具体情况如下：

1、膜元件及膜片销售

报告期内，公司主要通过直销的方式向客户销售膜元件及膜片。公司与主要客户的合同条款约定、各项收入确认的具体原则、时点、依据如下：

内销/出口	收入确认原则	收入确认依据	收入确认时点	代表性客户	一般合同条款
内销	对于产品控制权在货物运至客户指定收货点时转移的，产品经客户签收后确认收入	经客户确认的送货单	签收时点	格腾（浙江）环保设备有限公司等	客户需在收到货物后48小时内完成验收，并在送货单上签收确认，此后货物的毁损、灭失等风险由客户承担。
	对于产品控制权在货物经客户验收时转移的，产品经客户验收后确认收入	验收单	验收时点	仁寿启源环境工程有限公司等	公司须按照客户通知的时间和地点将所需货物运至客户指定地点，并完成安装调试工作，公司须承担交付及验收合格之前的所有风险和费用
	对于产品控制权在货物经客户领用时转移的，产品经客户领用后确认收入	领用对账记录	产品领用时点	青岛海达源采购服务有限公司等	产品毁损灭失的风险在客户接受前由公司承担，客户接受模块产品后方移转至客户。
出口	根据销售合同约定已将产品报关出口，并取得提单后确认收入	货运提单、出口报关单	根据销售合同约定已将产品报关出口，并取得提单	MAXPURE WATERSYS TEMPRIVA TELIMITE D、崧源薄膜企业股份有限公司等	FOB、CIF等
	根据合同或订单的要求，在客户指定承运人上门提货、公司取得有关签收单据时确认收入	提货签收单	根据合同或订单的要求，在客户指定承运人上门提货、公司取得有关签收单	FILEDER FILTER SYST EMS LIMITED等	EXW

注：公司经销模式下，经销客户于收货时点接受货物物权，在收货时在公司送货单上进行签收确认，公司与经销客户在客户货物签收时点以经客户签收确认的送货单确认收入。

公司基于双方合同约定的控制权转移条款及具体的业务执行方式，确定收入确认时点及依据，具体如下：

（1）对于产品控制权在货物运至客户指定收货点时转移的，产品经客户签收后确认收入

格腾（浙江）环保设备有限公司与公司合同条款中约定，格腾（浙江）环保设备有限公司需在收到货物后 48 小时内完成验收，并在送货单上签收确认。因此，公司与格腾（浙江）环保设备有限公司在客户货物签收时点以经客户确认的送货单确认收入。

以格腾（浙江）环保设备有限公司为例，在签收时点确认收入的客户的合同条款中一般约定为客户在收货时在公司送货单上进行签收确认，货物风险报酬在客户签收时实现转移，因此，对于此类产品控制权在货物运至客户指定收

货点时转移的，产品经客户签收后确认收入。

(2) 对于产品控制权在货物经客户验收时转移的，产品经客户验收后确认收入

仁寿启源环境工程有限公司与公司合同条款中约定，仁寿启源环境工程有限公司于验收时点接受货物物权，公司可以依据验收信息与其进行结算。因此，公司与仁寿启源环境工程有限公司在客户货物验收时点以经客户确认的验收凭证确认收入。

以仁寿启源环境工程有限公司为例，在验收时点确认收入的客户的合同条款中一般约定为客户在办理验收时在其验收凭证上进行确认，货物风险报酬在客户验收时实现转移，因此，对于此类产品控制权在货物经客户验收时转移的，产品经客户验收后确认收入。

(3) 对于产品控制权在货物经客户领用时转移的，产品经客户领用后确认收入

报告期内，公司与青岛海达源采购服务有限公司等客户以寄售模式开展合作，相关合同约定公司产品在客户进行使用时，完成货物控制权转移。此模式下，公司可通过客户业务系统查询领用情况，公司以领用对账记录为收入确认依据，以其记录的产品领用时点为收入确认时点。

(4) 根据销售合同约定已将产品报关出口，并取得提单后确认收入

报告期内，公司主要与 MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED、崧源薄膜企业股份有限公司等开展业务，约定以 FOB、CIF 等贸易条款开展相关业务。公司依据贸易条款及客户要求，负有将货物运输至客户指定装运港的义务。公司以出口报关单、客户货运提单为凭证，以将产品报关出口，并取得提单为收入确认时点。

(5) 根据合同或订单的要求，在客户指定承运人上门提货、公司取得有关签收单据时确认收入

报告期内，公司主要与 FILEDER FILTER SYSTEMS LIMITED 等开展业务，双方约定以 EXW 贸易条款开展相关业务。公司以提货签收单为凭证，在客户

指定承运人上门提货、取得有关签收单后确认收入。

综上，公司在膜元件及膜片销售过程中，结合合同条款及具体业务执行模式，确定收入确认原则、依据、时点，在客户取得商品控制权时进行收入确认，与合同约定一致，符合企业会计准则规定，具有适当性。

2、水处理设备销售

报告期内，公司通过直销的方式向客户销售水处理设备。公司与主要客户的合同条款约定、各项收入确认的具体原则、时点、依据如下：

收入确认原则	收入确认依据	收入确认时点	主要客户	一般合同条款
产品运至客户指定收货点完成安装调试并经客户验收后确认收入	验收报告	验收时点	株洲市城市排水有限公司	甲方收到保证金后5个工作日内支付30%，所有标的物送至甲方指定位置后支付至合同金额60%，验收合格后支付至75%，审计定案后支付至97%，质保期满5年后支付剩余3%。

对于水处理设备，根据公司与客户签订的《清水塘工业废水处理利用厂改造工程设备采购及安装（MBR 膜系统）项目合同》，报告期内公司销售水处理设备的收入确认方式为：公司将产品运至客户指定收货点完成安装调试并经客户验收后确认收入。

关于收入确认政策的合理性分析如下：

（1）履约义务的识别

根据合同条款可知，公司提供的服务包括设备的采购、设备的安装及调试、质保服务等。根据合同约定，上述服务为单项履约义务，具体分析如下：

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第九条规定：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履

约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。”第十条规定：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1.企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。2.该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。3. 该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

报告期内，公司上述合同中的承诺除了包括产品交付，还包括提供安装调试义务及提供质保期内的质保服务，具体如下：

安装调试服务：由于安装调试义务属于合同内附的服务，客户无需单独购买，且该服务与设备具有高度关联性，客户无法单独从设备销售或安装调试任一项服务受益，同时也无法与其他易于获得资源一起使用中获益。在客户不具备安装调试能力的情况下，设备只有在公司提供安装调试服务后才能达到可使用状态，故安装调试服务与设备销售不可明确区分，应合并作为一项履约义务，不涉及相关收入的分摊。

质保服务：公司与客户签订的合同中约定的质保期限内的质保服务，主要是按照合同规定的质保期内，就产品质量提供售后维保服务，是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，不属于向客户提供了保证商品符合既定标准之外的服务，不属于服务类质保。公司上述合同中约定的质保期内的质保服务，主要是按照行业惯例或在法律法规规定的质保期内，就产品质量提供售后维保服务，是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，客户不能单独选择是否购买该项质保服务。因此质保期内质保服务不构成单项履约义务。

因此，公司将上述合同识别为单项履约义务。

（2）履约义务的性质

根据合同的约定及企业会计准则的规定分析如下：

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第十一条规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务：否则，属于在某一时点

履行履约义务：

条件	公司满足情况
（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。	不满足。水处理设备在安装验收前，该商品无法达到预定可使用状态，无法被消耗，因此客户在公司履约的同时并不能取得并消耗企业履约所带来的经济利益。
（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。	不满足。该设备安装过程由公司主导，安装过程中，可能需要根据客户的工艺需求由公司对设备进行调整，客户并不能够控制安装过程中的设备
（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。	不满足。设备交付时虽然能够取得部分合同价款，但该部分款项为预收性质，如果未能完成安装验收，则需退回已收取的款项，即公司在完成设备安装验收前无权就累计至今已完成的履约部分收取款项用以补偿其已发生成本和合理利润，且无需退回

综合以上分析，公司的水处理设备业务属于在某一时刻履行履约义务。

综上，公司在水处理设备销售过程中，结合合同条款及具体业务执行，确定收入确认原则、依据、时点，在产品运至客户指定收货点完成安装调试并经客户验收后确认收入，与合同约定一致，符合企业会计准则规定，具有适当性。

3、其他

报告期内，公司其他类型销售业务收入主要为销售原材料收入、运维收入等。销售原材料收入客户在合同条款中对产品签收提出了具体要求，公司在客户签收时点确认收入，分析详见上文“（1）膜元件及膜片销售”相关分析。运维收入，公司依据合同约定，在约定服务期限内按照直线法确认收入。

综上，公司在其他类型销售业务中，结合合同条款及具体业务执行，确定收入确认原则、依据、时点，在客户取得商品控制权时进行收入确认或在合同约定服务期限内按照直线法确认收入，与合同约定一致，符合企业会计准则规定，具有恰当性。

（二）与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，同行业可比公司不同业务收入确认政策如下：

公司名称	业务类别	收入确认政策
沃顿科技	销售商品	内销产品在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入；外销产品在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入

公司名称	业务类别	收入确认政策
	设备供应安装调试	在安装调试完毕经客户验收时确认收入
唯赛勃	销售商品	在国内销售时，公司将设备按合同运至约定交货地点，在客户取得货物验收且控制权转移后确认收入，具体为产品运至客户指定收货点并取得客户签收单时确认收入。出口销售方面，公司根据不同成交方式确认收入，采用FOB、CIF方式交易的出口业务，在已办理出口报关手续，货运装船并取得货运提单时确认收入；采用EXW方式交易的出口业务，在产品出库交付给客户指定的承运人，并取得确认单据时确认收入；采用DDP及DDU方式交易的销售，在产品运达客户指定收货点签收确认时确认收入。
	工程项目服务	公司对外提供工程项目服务时，根据合同约定完成相应工作并取得安装调试验收单据后确认收入
	运维服务	公司对外提供运维服务，由于公司的工作或投入在履约期间内平均消耗，按直线法确认收入
津膜科技	分离膜及水处理设备销售	一般情况本公司于分离膜及水处理设备发运至客户指定地点或客户签收时，确认销售收入。若合同约定需要验收的，则于客户验收时确认收入
公司	膜产品销售	境内销售：①对于产品控制权在货物运至客户指定收货点时转移的，产品经客户签收后确认收入；②对于产品控制权在货物经客户验收时转移的，产品经客户验收后确认收入；③对于产品控制权在货物经客户领用时转移的，产品经客户领用后确认收入。境外销售：FOB、CIF、FCA模式：根据销售合同约定已将产品报关出口，并取得提单后确认收入。EXW模式：根据合同或订单的要求，在客户指定承运人上门提货、公司取得有关签收单据时确认收入。
	水处理设备销售	公司在产品运至客户指定收货点完成安装调试并经客户验收后确认收入
	运行维护	公司在合同约定服务期限内按照直线法确认收入

由上表可知，对于膜产品销售业务，公司与同行业可比公司均系根据客户实际取得产品控制权后确认收入，不存在差异；针对境内销售，同行业可比公司主要以客户签收和验收作为收入确认时点，公司内销收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异；针对境外销售，同行业可比公司根据不同的交易模式以已办理出口报关手续并取得货运提单时或客户指定承运人上门提货、公司取得有关签收单据时作为收入确认时点，公司外销收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异。对于水处理设备销售业务，公司与同行业可比公司均系根据合同约定完成相应安装调试工作并经客户验收后确认收入，不存在差异；在运行维护业务下，公司与同行业可比公司均系在合同约定服务期限内按照直线法确认收入，不存在差异。

综上所述，公司不同类别业务收入确认政策系根据企业会计准则、公司与客户合同条款、实际业务情况综合确定，与同行业可比上市公司收入确认政策

一致，不存在明显差异。公司收入确认政策具有合理性。

三、说明 ODM/OEM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别、毛利率差异，是否存在客户指定供应商的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）说明 ODM/OEM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别、毛利率差异

报告期内，公司营业收入包括反渗透、纳滤膜片及膜元件产品销售收入、水处理设备收入及其他配件收入。其中，膜片以 OBM 模式为主，膜元件产品销售模式可分为 OBM 和 ODM/OEM。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
OBM	14,382.14	66.10%	31,131.50	63.63%	25,291.85	65.55%
ODM/OEM	6,334.93	29.11%	14,132.09	28.88%	11,871.24	30.77%
水处理设备	919.38	4.23%	3,069.30	6.27%	515.24	1.34%
其他	122.93	0.56%	593.29	1.21%	905.63	2.35%
合计	21,759.39	100.00%	48,926.18	100.00%	38,583.96	100.00%

由上表可见，报告期内，OBM（自主品牌）是公司的主要业务模式。

公司 ODM/OEM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别如下：

经营模式	主要产品	主要客户	业务模式
OBM	膜片、澳维品牌膜元件	格腾（浙江）环保设备有限公司、深圳瑞上德新材料有限公司、上海巍肯环保科技有限公司、北京海德能环境治理有限公司、青岛海达源采购服务有限公司等	公司自主进行设计、开发、生产，开展品牌建设、市场推广活动，通过直销或经销模式以自有品牌进行销售
ODM/OEM	除澳维品牌以外的膜元件	长沙清润新材料科技有限公司、长沙芷兰进出口贸易有限公司、亚能环保（深圳）有限公司、MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED、Filtek Filtre ve Su Aritma Sistemleri Sanayi A.S.等	公司根据客户提出的需求，自主采购原材料，以自有技术进行设计（如需）、生产，并贴上客户的品牌进行销售

由于公司的膜片产品均为 OBM（自主品牌）模式，不存在 ODM/OEM 销售模式，以下重点对比膜元件产品在不同销售模式下的毛利率差异情况。

报告期内，公司膜元件产品在不同销售模式下的毛利率对比如下：

单位：万元

产品类别	销售模式	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
工业膜元件	OBM	3,744.29	48.10%	9,487.68	46.07%	9,287.20	45.05%
	ODM/OEM	2,234.16	47.39%	2,866.96	47.82%	1,925.27	46.82%
	小计	5,978.45	47.84%	12,354.64	46.48%	11,212.47	45.35%
家用膜元件	OBM	1,401.98	39.70%	2,702.69	37.68%	1,879.85	31.62%
	ODM/OEM	4,100.77	36.59%	11,265.13	37.04%	9,945.96	35.24%
	小计	5,502.75	37.38%	13,967.82	37.17%	11,825.81	34.66%

从上表可以看出，在 OBM、ODM/OEM 不同销售模式下，公司膜元件产品的毛利率水平不存在重大差异。公司家用膜元件 OBM 类型产品的毛利率逐年上升，主要系 3 英寸及以上膜元件占比提升导致，产品结构中高毛利产品占比提升导致报告期内毛利率逐年上升，具体分析如下表所示：

单位：万元

产品明细	2025年1-6月			2024年度			2023年度		
	单价	占比	毛利率	单价	占比	毛利率	单价	占比	毛利率
2.8英寸及以下	22.21	45.82%	35.97%	21.15	48.76%	34.05%	20.96	53.34%	28.86%
3英寸及以上	91.57	54.18%	42.85%	91.71	51.24%	41.14%	83.83	46.66%	34.77%
合计	/	100.00%	39.70%	/	100.00%	37.68%	/	100.00%	31.62%

注：2.8 英寸及以下产品包括 1.8 英寸、2 英寸、2.2 英寸、2.5 英寸、2.8 英寸等；3 英寸及以上产品包括 3 英寸、3.2 英寸、3.4 英寸、3.6 英寸、3.8 英寸、4 英寸等。

（二）是否存在客户指定供应商的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

上述模式下公司不存在客户指定供应商情形，公司分别与客户、供应商签署相关产品的销售及采购合同，针对订单的采购与销售业务均为独立决策、独立结算。公司根据订单需求、生产需求及库存情况等因素进行采购，其拥有相关产品的自主定价权，公司在选择供应商时亦会根据其供货能力、价格、产品质量等因素对供应商进行考核选择。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：“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，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，公司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：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。”

公司完全取得了购入存货的控制权，从事交易时的身份是主要责任人，具体分析如下：

1、企业承担向客户转让商品的主要责任

公司承担向客户转让商品的主要责任，公司对交付客户的产品质量负责，销售及售后人员将持续跟进产品质量情况，如出现质量问题，公司需负责售后维修或赔偿。

2、企业在转让商品之前承担了该商品的存货风险

根据合同约定，原材料自交付时起转移，存货损毁、灭失的风险自交付时起由公司承担。公司与供应商的采购价格系自主确定，采购价格不随公司对客户销售价格变动而变动，原材料的价格波动风险由公司承担。

3、企业有权自主决定所交易商品的价格

公司销售价格由公司与客户协商或通过招标程序确定，公司分别与客户和供应商签订销售和采购合同，销售和采购价格、信用政策均由公司分别与客户和供应商协商确定，购销业务独立，对供应商的货款支付与向客户收取货款均独立进行。

综上，根据公司与客户签订合同的属性类别、合同中主要条款、原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、产品销售定价权等方面的分析，公司在交易中是主要负责人，能够控制商品并承担相关风险和报酬，公司相关业务按总额法确认收入符合企业会计准则相关规定。

四、关于经销模式

（一）说明经销模式下，报告期各期前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比、复购情况等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期内，公司经销模式下的各期前五大客户及其销售情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	经营规模	复购情况	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
									金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	山东涑特源环保科技有限公司	2009年	2017年	500万元	500万元	姚德荣（持股91.12%）	员工约8人，盈利状况良好，下游客户主要为水处理行业的主机生产商	主要销售工业膜元件，合作关系稳定，产品复购具有持续性	562.35	2.58	1,155.73	2.36	1,177.47	3.05
2	亚能环保（深圳）有限公司	2016年	2021年	50万元	50万元	杨中意（持股90%）	员工约6人，盈利情况良好，下游客户包括净水器厂商、耗材批发商等	主要销售家用膜元件，合作关系稳定，产品复购具有持续性	558.91	2.57	1,039.23	2.12	746.78	1.94
3	深圳市沁源春科技有限公司	2010年	2015年	1,000万元	1000万元	刘晏华（持股60%）	员工约28人，盈利状况良好，下游客户包括水处理工程公司等	主要销售工业膜元件，合作关系稳定，产品复购具有持续性	292.78	1.35	493.70	1.01	450.06	1.17
4	宁波航宸环保科技有限公司	2018年	2018年	300万元	300万元	方忠保（持股50%）、金文芳（持股50%）	员工约5人，盈利状况微利，下游客户包括净水器厂商、耗材批发商等	主要销售家用膜元件，合作关系稳定，产品复购具有持续性	245.24	1.13	540.64	1.11	491.07	1.27
5	天津市润德水处理设备有限公司	2022年	2022年	100万元	100万元	王娜（持股51%）	员工约10人，年销售额约2,000万元，下游客户主要包括水处理设备工程公司	主要销售工业膜元件，合作关系稳定，产品复购具有持续性	179.19	0.82	487.06	1.00	494.31	1.28

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	经营规模	复购情况	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
									金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计									1,838.47	8.45	3,716.35	7.60	3,359.69	8.71

由上表可知，报告期各期，公司前五大经销商未发生变化，公司对前述主要经销商的经销规模保持稳定，各经销商对公司的产品复购具有持续性。

报告期内，所有经销客户均与公司签订了经销协议，并依据协议授权范围代理澳维科技的工业或家用膜元件产品。下游客户群体涵盖净水器制造商、耗材批发商、水处理行业的主机制造商、水处理工程公司等。受资金实力和人员规模所限，各经销商多依据自身资源优势，选择在某一省级行政区域内开展业务，以便深耕区域市场，积累工业和家用客户资源，并就近提供售后服务。在经营模式上，各经销商均设有独立的经营办公场所和产品仓库，用于膜元件等产品的存储与周转。各经销商的核心优势在于下游客户的开发与积累，对资金实力的要求不高，其经营规模与公司的销售规模相匹配。

（二）说明经销方式下相关商品是否实现终端销售；说明公司报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销商是否存在为完成销售任务大量积压库存的情况

1、说明经销方式下相关商品是否实现终端销售

为了验证经销商实现了终端销售，在走访过程中执行了如下程序：（1）查看主要经销商仓库产品的库存情况，对经营场所或仓库拍照；（2）获取并检查了山东涑特源环保科技有限公司、亚能环保（深圳）有限公司和深圳市沁源春科技有限公司等主要经销商的进销存数据；（3）对经销商的终端客户进行穿透走访核查，获取了部分经销商终端销售客户的合同和发票。

具体查看情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
经销商总家数①	18	18	20
经销商访谈家数②	18	18	20
经销商访谈比例③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%
其中：查看经销商经营场所或仓库家数④	18	18	20
查看经销商经营场所或仓库比例⑤=④/①	100.00%	100.00%	100.00%
获取经销商进销存家数⑥	16	16	16
获取经销商进销存比例⑦=⑥/①	88.89%	88.89%	80.00%
终端客户穿透核查家数⑧	12	12	12
终端客户穿透核查比例⑨=⑧/①	66.67%	66.67%	60.00%

通过对主要经销商走访，了解终端客户的基本情况，未发现经销商通过压货等形式协助公司提前确认收入等情形，经销收入真实。

2、说明公司报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销商是否存在为完成销售任务大量积压库存的情况

（1）公司对主要经销商销售情况

报告期内，公司对前五大经销商的销售收入分别为 3,359.69 万元、3,716.35 万元、1,838.47 万元，占营业收入比例分别为 8.71%、7.60%、8.45%，销售金额及占比均较为稳定。公司与主要经销商的合作时间较长，主要经销商客户稳定，报告期内对其销售规模相对稳定，不存在异常爆发式增长等情形。

(2) 公司主要经销商退换货情况

公司与经销商为买断式销售，非质量问题不退换货。在合作中，若产品在保质期内出现包装破损或质量问题，经公司确认核实后，双方书面同意方可退换货或以其他方式处理，未经公司书面同意，经销商单方面退货，公司一律不予承担。

报告期内，公司经销商退换货情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	原因
退换货	11.01	6.87	19.39	质量瑕疵或包装破损
主营业务收入	21,658.13	48,662.63	38,425.09	/
占比	0.05%	0.01%	0.05%	/

报告期内，公司各期经销商退换货金额在当期主营业务收入中的占比均较低，分别为 0.05%、0.01%、0.05%，且不存在批量退换货的情形，整体而言，此类零星退换货不会对公司的经营活动产生重大不利影响。

(3) 公司对经销商的销售任务的约定及处罚

公司与经销商在经销协议中明确规定了年度销售目标，具体包括销售金额和应收账款回款金额等指标。若经销商达成销售目标，公司将给予返利奖励；若未达成，则无相应惩罚措施。从公司与经销商的销售任务约定来看，经销商不仅需完成年度销售金额，还需完成应收账款回款任务。这意味着，若经销商客户为完成销售任务而大量积压货物，则不仅需要先行向公司垫付货款，同时面临下游客户需求不足导致的产品消化风险。因此，公司的经销商为完成销售任务而大量积压库存的动机相对较低。

综上，报告期内，公司对主要客户销售规模较为稳定，不存在异常爆发式增长等情形；公司经销商退换货金额及占比较小，不存在异常大额退换货的情况。经销商没有完成目标任务不会有相应的惩罚，公司的经销商为完成销售任务大量积压库存的动机较低。因此，报告期内，公司不存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销商不存在为完成销售任务大量积压库存的情况。公司产品终端销售情况正常，经销方式下相关产品终端销售不存在重大异常情况。

（三）说明公司经销商中是否存在前员工及其近亲属设立的经销商、自然人或个体工商户设立的经销商的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模、合作历史、所处区域等），各期销售金额及占比，公司与此类经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实，销售定价是否公允，与公司是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司共存在 20 家经销商客户。经核查，前述经销商中，不存在前员工及其近亲属设立的经销商、自然人或个体工商户设立的经销商等异常情形。

（四）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露经销模式有关情况

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，申请挂牌公司采取经销商模式的，应当披露以下事项：“（一）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析；（二）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因；（三）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；（四）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系；（五）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等”。

公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，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”中补充披露了经销模式有关情况，具体如下：

“一、公司经销商情况

报告期内，各经销客户均与公司签订了经销协议，并依据协议授权范围代理澳维科技的工业或家用膜元件产品。下游客户群体涵盖净水器制造商、耗材

批发商、水处理行业的主机制造商、水处理工程公司等。

1、采取经销商模式的必要性及商业合理性

(1) 经销模式的必要性

公司销售终端涵盖净水器制造商、水处理行业的主机制造商、水处理工程公司等，分布较广且分散，不同终端渠道、不同地域分布、不同客户在交易习惯、沟通问题上均存在一定的差异。公司如果采取直销模式直接对零散终端客户进行交易，则需要消耗大规模的人力、物力及时间成本。因此，公司依托经销商，充分利用经销商在当地的渠道优势与市场信息优势，可以以相对较低的综合成本实现地区渠道的覆盖，提高销售效率与经营效益。公司经销模式均为买断式，同行业公司也都采用经销模式，与公司不存在显著差异。

综上，公司产品终端客户较为分散，采取经销模式能够更好地延伸现有销售渠道，覆盖终端更多用户，具有商业合理性及必要性。

(2) 同行业可比公司经销模式相关情况

报告期内，公司与同行业可比公司经销商销售模式占比情况如下所示：

项目	2025年1-6月占比	2024年度占比	2023年度占比	经销商模式
沃顿科技	未披露	55.59%	52.27%	买断销售
唯赛勃	未披露	15.92%	未披露	买断销售
公司	13.19%	11.97%	14.05%	买断销售

如上表所示，公司经销模式的收入占比均低于同行业可比公司，与唯赛勃2024年度较为接近。公司一直保持销售渠道多元化的经营策略，不会让某一渠道的占比过高，从而避免过度依赖某一渠道的风险，所以相比上述同行业可比公司，其各渠道占比相对平均。公司的经销商销售模式与同行业可比公司一致，不存在差异。

2、经销商管理制度及合作模式

公司针对销售管理制定了《经销商管理实施细则》《销售与应收账款管理制度》《客户信用管理实施细则》等制度，对经销商选取标准、日常管理与维护、经销商退出等事项进行了规范。

(1) 经销商选取标准

经销商应在国家工商局正式注册并具有合法的营业许可证，能独立开展对外经营业务，应有必要的资金周转能力；经销商应拥有良好的商业信誉，在当地有良好的社会关系及声誉，和工商、卫生检疫等部门关系良好，无不良记录或者商业欺诈行为；经销商应有本行业销售经验，具有一定的销售网络和终端管控能力；经销商的销售额应能满足公司在其代理区域内的销售计划、指标及进一步扩大销量的需要；经销商具有符合市场竞争的资源配置，财务状况良好，具有足够的业务覆盖面和区域渗透能力；经销商必须具有积极的合作态度，认可公司的企业文化和理念，承诺履行本细则中规定的经销商的各项内容。

（2）考核制度

销售内勤每年整理经销商各项业务指标，包括销售额、应收账款逾期情况等并提交至财务部门相关人员复核。财务部门复核无误后移交营销中心。营销中心通过重点审查经销商是否达到约定销售目标、回款是否及时等要素，来确定下一年度是否继续续约以及授信额度等。公司经销商如违反经销商框架协议，则公司可采取相应的处罚措施，包括但不限于警告、降低权益、终止合作等。

（3）定价政策

公司经销产品定价政策为结合产品生产成本、市场需求量和竞争态势、后续市场拓展和市场同类产品价格等因素综合确定价格。

（4）返利政策及形式

报告期内，公司销售的返利方式为非货币性返利，即以公司产品作为返利内容。公司主要通过设定年度销售任务目标的形式对相关返利客户进行考核，每季度末或月末以其销售任务目标的完成情况作为计算依据并根据返利合同的具体约定对其应返利的金额进行预提，考核期结束后，根据实际销售情况确定最终应返利金额并相应调整已计提返利金额。

（5）信用政策及结算方式

公司与经销商的结算采用银行汇款方式。对于年度评估中表现优异的经销商，公司将授予一定的铺货额度；若超出该额度，则购买产品时须遵循先款后

货的原则。

(6) 退换货机制

公司与经销商为买断式销售，非质量问题不退换货。在合作中，若产品在保质期内出现包装破损或质量问题，经公司确认核实后，双方书面同意方可退换货或以其他方式处理，未经公司书面同意，经销商单方面退货，公司一律不予承担。

(7) 信息系统

公司使用金蝶云星空系统对存货进行管理，公司对信息系统的输入、输出、审核、维护等进行了权限控制。公司健全的存货管理制度、安全稳定运行的 ERP 信息系统保障了采购、入库、发货等存货相关业务流程可靠运行。公司与经销商为买断式销售，未建立销售存货信息系统对其库存水平进行监察管理。

(8) 收入确认原则、物流

公司的经销商客户均为买断式经销，公司将货物发至客户指定地点，经经销商客户签收时确认收入。

综上，公司针对经销商管理建立了一套相对完善的管理制度，通过查看经销商相关制度、合同及准入情况及相关审批流程，公司针对经销商相关的流程设置了必要的审批环节，能够对经销商准入、日常维护、销售价格、物流管理及信用政策进行有效管理，相关制度得到有效执行，公司关于经销商管理的内部控制制度健全、有效。

3、报告期内经销商情况

(1) 报告期内经销商家数及变动情况

报告期内，公司经销商数量分别为 20 家、18 家、18 家。2024 年经销商数量较上期减少两家，主要系前述两家经销商在 2023 年度的业务规模较小，且于 2024 年主动退出公司产品的分销推广体系，相关变动具有合理性。

(2) 经销商地域分布情况

报告期内，公司经销客户地域分布情况如下：

单位：万元

地区	2025年1-6月	2024年度	2023年度
华南	1,198.83	2,192.78	1,853.10
华东	995.87	2,141.55	2,020.81
华北	179.19	487.06	494.31
西北	154.84	318.07	350.79
西南	152.12	355.48	318.69
华中	143.30	293.09	317.97
东北	46.39	68.07	64.40
合计	2,870.54	5,856.09	5,420.06

(3) 主要经销商情况

报告期内，公司前五大经销商的收入及占比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	占比
2025年1-6月				
1	山东洙特源环保科技有限公司	工业膜元件	562.35	19.59%
2	亚能环保（深圳）有限公司	家用膜元件	558.91	19.47%
3	深圳市沁源春科技有限公司	工业膜元件	292.78	10.20%
4	宁波航宸环保科技有限公司	家用膜元件	245.24	8.54%
5	天津市润德水处理设备有限公司	工业膜元件	179.19	6.24%
合计			1,838.47	64.05%
2024年度				
1	山东洙特源环保科技有限公司	工业膜元件	1,155.73	19.74%
2	亚能环保（深圳）有限公司	家用膜元件	1,039.23	17.75%
3	宁波航宸环保科技有限公司	家用膜元件	540.64	9.23%
4	深圳市沁源春科技有限公司	工业膜元件	493.70	8.43%
5	天津市润德水处理设备有限公司	工业膜元件	487.06	8.32%
合计			3,716.35	63.46%
2023年度				
1	山东洙特源环保科技有限公司	工业膜元件	1,177.47	21.72%
2	亚能环保（深圳）有限公司	家用膜元件	746.78	13.78%
3	天津市润德水处理设备有限公司	工业膜元件	494.31	9.12%
4	宁波航宸环保科技有限公司	家用膜元件	491.07	9.06%

序号	客户名称	销售内容	收入金额	占比
5	深圳市沁源春科技有限公司	工业膜元件	450.06	8.30%
合计			3,359.69	61.99%

注：上表中的收入占比系该客户的收入占全部经销商收入的比例。

如上表所示，报告期内，公司前五大经销商占全部经销商收入的比例分别为 61.99%、63.46%、64.05%，占比较为稳定。

报告期内，经销模式下主要客户基本情况如下：

经销商名称	注册资本	注册地址及办公地址	经营规模	主要股东及实际控制人	下游应用	与公司合作年限
山东涑特源环保科技有限公司	500万元	山东省济南市天桥区无影山北路36号安乐镇元易工业园南-1号院	员工约8人，盈利状况良好	姚德荣（持股91.12%）	主要销售工业膜元件，下游客户主要为水处理行业的主机生产商	9年
亚能环保（深圳）有限公司	50万元	深圳市龙岗区坪地街道坪东社区龙岗大道坪地段4060号K栋407	员工约6人，盈利情况良好	杨中意（持股90%）	主要销售家用膜元件，下游客户包括净水器厂商、耗材批发商等	5年
深圳市沁源春科技有限公司	1000万元	深圳市宝安区松岗街道蒙拓励路2号	员工约28人，盈利状况良好	刘晏华（持股60%）	主要销售工业膜元件，下游客户包括水处理工程公司等	11年
宁波航宸环保科技有限公司	300万元	浙江省宁波市江北区北海路68号10幢5楼587室	员工约5人，盈利状况微利	方忠保（持股50%）、金文芳（持股50%）	主要销售家用膜元件，下游客户包括净水器厂商、耗材批发商等	8年
天津市润德水处理设备有限公司	100万元	天津市西青区杨柳青镇武静线与九川路交口西北侧50米	员工约10人，年销售额约2,000万元	王娜（持股51%）	主要销售工业膜元件，下游客户主要包括水处理设备工程公司	4年

由上表可知，公司主要经销客户资信状况良好，与公司合作稳定。公司与上述经销商不存在实质和潜在关联方关系。

4、经销商的增减变动情况

（1）报告期内公司新增经销商情况

报告期内，公司不存在新增经销商情形。

（2）报告期内公司经销商退出情况

报告期内,公司经销商退出情况如下:

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
退出经销客户家数(家)	-	2	-
退出经销客户上期经销收入(万元)	-	74.33	-
退出经销客户上期经销收入占比	-	1.37%	-

报告期内,公司经销商数量分别为20家、18家、18家。2024年经销商数量较上期减少两家,主要系前述两家经销商在2023年度的业务规模较小,且于2024年主动退出公司产品的经销推广体系,相关变动具有合理性。

5、公司经销商客户复购率及合作稳定性

报告期内,公司经销商数量分别为20家、18家、18家。除2024年减少的两家经销商外,其余经销商合作关系稳定,均根据公司产品的分销推广体系,持续复购公司膜元件相关产品。

6、公司直销、经销模式下毛利率差异情况及分析

报告期内,公司主要产品包括反渗透、纳滤膜片及膜元件,上述两类产品在不同类型销售模式下的毛利率对比情况如下:

(1) 膜片

公司膜片产品分为家用膜片、工业膜片,两类膜片产品的单价及毛利率不存在显著差异,因此合并为膜片统一分析。从销售模式看,膜片产品由澳维科技子公司澳维膜科技生产,不存在经销模式,只有直销模式,具体包括终端客户和贸易商。

报告期内,公司膜片产品分销售模式的毛利率对比如下:

单位:万元

销售模式	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
终端客户	8,119.56	36.16%	17,146.30	37.35%	13,286.21	35.31%
贸易	1,110.88	37.45%	1,995.37	37.37%	838.60	33.09%
合计	9,230.44	36.32%	19,141.67	37.36%	14,124.80	35.17%

注:上述膜片产品为公司主营业务中膜片产品销售口径。

从上表可以看出,公司膜片产品在终端客户和贸易商的销售模式下,毛利

率水平不存在较大差异。

(2) 膜元件

公司膜元件产品主要分为工业膜元件、家用膜元件两类，两类产品单价、毛利率及下游应用差异较大，分别分析。

报告期内，公司膜元件产品存在终端销售、贸易销售和经销三种销售模式，不同销售模式的毛利率对比如下：

单位：万元

产品类别	销售模式	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
工业膜元件	终端客户	3,296.75	51.83%	7,180.08	51.58%	6,627.70	52.13%
	经销	1,704.48	41.98%	3,413.23	38.10%	3,436.02	33.97%
	贸易	977.23	44.63%	1,761.32	45.54%	1,148.75	42.03%
	小计	5,978.45	47.84%	12,354.64	46.48%	11,212.47	45.35%
家用膜元件	终端客户	3,652.07	38.61%	9,914.35	38.79%	7,646.54	38.55%
	经销	1,147.99	33.78%	2,420.04	33.78%	1,984.04	30.06%
	贸易	702.69	36.54%	1,633.43	34.13%	2,195.23	29.17%
	小计	5,502.75	37.38%	13,967.82	37.17%	11,825.81	34.66%

从上表可以看出，从产品大类来看，公司家用膜元件的毛利率低于工业膜元件，主要系工业膜元件较家用膜元件产品稳定要求更高、尺寸更大、工艺更为复杂、技术水平更高所致。在膜元件产品中，从销售模式看，贸易和经销模式的毛利率低于终端客户销售。

在工业膜元件中，经销模式的毛利率呈现逐年上升趋势。具体分析如下：

单位：万元

产品明细	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	单价	占比	毛利率	单价	占比	毛利率	单价	占比	毛利率
8 英寸	1,265.29	54.84%	45.73%	1,261.76	48.09%	45.03%	1,280.00	51.25%	41.83%
4 英寸	259.31	44.92%	37.44%	249.34	51.66%	31.65%	252.88	48.46%	25.67%
2.5 英寸	162.03	0.24%	35.03%	165.91	0.25%	37.30%	161.84	0.29%	32.31%
合计	/	100.00%	41.98%	/	100.00%	38.10%	/	100.00%	33.97%

从上表可以看出，公司工业膜元件经销产品毛利率逐年上升，主要系如下两个原因：①各类工业膜元件产品毛利率的提升：公司工业膜元件主要分为 8

英寸、4 英寸和 2.5 英寸，各类产品的销售均价在报告期内保持稳定，但由于主要原材料的采购价格逐年下降，使得各类工业膜元件产品的毛利率呈现逐年上升的趋势。②产品结论变化：从产品尺寸上看，8 英寸产品相较于 4 英寸其他小尺寸产品，毛利率更高，2025 年 1-6 月，公司 8 英寸产品销售占比从 48.09%提升至 54.84%，导致公司工业膜元件毛利率进一步提升。

在家用膜元件中，贸易模式的毛利率呈现逐年上升趋势。具体分析如下：

单位：万元

产品明细	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
	单价	占比	毛利率	单价	占比	毛利率	单价	占比	毛利率
2 英寸及以下	19.80	89.96%	35.39%	19.39	93.88%	33.47%	20.44	94.14%	28.26%
2.8 英寸及以上	84.55	10.04%	46.88%	75.36	6.12%	44.38%	77.48	5.86%	43.80%
合计	/	100.00%	36.54%	/	100.00%	34.13%	/	100.00%	29.17%

注：2 英寸及以下产品包括 1.8 英寸、2 英寸；2.8 英寸及以上产品包括 2.8 英寸、3 英寸、3.2 英寸。

从上表可以看出，公司家用膜元件贸易产品毛利率逐年上升，主要系各尺寸产品的销售毛利率逐年提升所致。从各类产品层面看，毛利的提升主要系成本下降，即主要原材料采购价格逐年下降所致。

综上，公司膜元件产品毛利率水平不存在较大差异。”

五、结合行业周期性、市场需求变化、公司主要产品及原材料价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销率、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期内营业收入、净利润增加的原因及合理性，公司经营业绩是否具有可持续性

（一）行业周期性

从行业周期角度分析，高性能分离膜材料行业作为膜产业的上游，其发展与污水处理及资源化利用、饮用水净化、纯水/超纯水制备、海水和苦咸水淡化、市政供水以及浓缩分离等下游应用领域呈现出紧密的联动关系。该行业虽会随宏观经济景气周期而有所波动，但鉴于国内高性能分离膜材料行业尚处高速增长阶段，其受单一领域周期性波动的影响相对有限，整体上并不具备显著的周期性特征。

进一步从产品使用寿命与更换周期来看，家用膜元件作为消费类产品，通

常拥有 1 至 3 年的更换周期，这一周期长短主要受总用水量及水质状况的影响，用户可通过直观感受（如水流变小、脱盐率降低等）来判断是否需要更换。相比之下，工业膜元件作为关键生产设备，其 3 至 5 年乃至更长的使用寿命则高度依赖于精密的预处理系统及主动维护策略，其性能评估与寿命预测需借助标准化数据监控进行科学判断，最终目标在于实现全生命周期成本的最优化。

综合行业周期与产品更换周期分析，公司产品作为水处理领域不可或缺的核心耗材，其下游客户与用户群体对持续稳定使用的需求明确。随着水处理技术的不断进步与应用领域的持续拓展，从传统的饮用水净化、污废水处理及资源化利用，逐步向纯水/超纯水制备、海水和苦咸水淡化等高端领域延伸，并在浓缩分离提纯等新兴领域实现突破，这些发展趋势预期将为公司业绩的持续增长与业务的长期稳定性提供更为坚实的保障。

综上，水处理行业所处的成长期背景与产品固有的更换属性共同作用，使得高性能分离膜材料市场需求具备较强的韧性和持续性。随着水处理及分离技术在更多应用场景的渗透与应用深化，预计将为公司业务的长期稳定增长提供坚实的下游基础。

（二）市场需求变化情况

1、家用膜元件的市场需求变化情况

当前，全球家用净水器市场普及率存在显著差异。2023 年数据显示，韩国净水器普及率已达到 95%，基本实现全民覆盖；欧盟、美国、日本等发达经济体的净水器渗透率也普遍达到 80%以上。相比之下，2023 年中国净水器普及率约为 23%，显著低于主要发达经济体水平。预计未来，随着中国经济的持续发展及居民生活水平的不断提高，中国净水器市场规模将持续扩大。

根据中研普华研究院的数据，全球净水器市场规模预计在 2024 年达到 1,109 亿美元，并有望在 2029 年增长至 1,763 亿美元。国内方面，净水设备市场规模近年来呈持续上升趋势，零售额从 2018 年的 350 亿元增长至 2023 年的 441 亿元。其中，2024 年我国净水器领域水处理膜（含元件）市场规模为 33.9 亿元，预计到 2029 年将增长至 48.3 亿元，年复合增长率约为 7.4%。

我国终端净水领域水处理膜市场由外资品牌与技术领先的国产品牌共同主

导，市场集中度相对较低。根据 2024 年市场占有率数据，排名前五的厂商分别为沃顿科技（8.9%）、东丽（8.3%）、澳维科技（7.8%）、碧水源（4.4%）和日新恒力（1.4%）。东丽、杜邦、海德能等海外企业是行业技术的主要引领者，常为众多高端品牌净水器提供膜元件。以沃顿科技、澳维科技、碧水源为代表的国内领先企业已实现技术突破，其产品性能已接近国际一线水平，并凭借较好的性价比和本土化服务优势，在中端及大众市场占据主要位置，形成了明显的进口替代趋势。

2、工业膜元件的市场需求变化情况

公司工业膜元件应用广泛，涵盖污废水处理及资源化利用、纯水/超纯水制备、海水淡化、市政供水及浓缩分离等领域，市场前景广阔。具体分析如下：

①污废水处理及资源化利用：21 世纪前二十年，中国工业生产总值增长近 8 倍，工业耗水量增幅不足 10%，主要得益于膜技术的大规模应用。2023 年，中国工业污水处理行业市场规模达 767.5 亿元，2019 至 2023 年复合增长率约为 10.0%。产业园内工业废水处理能力占比从 2017 年的 19.0%提升至 2023 年的 21.1%，预计 2027 年达 24.7%。预计 2024 至 2028 年行业市场规模将从 823.2 亿元增长至 1,086.4 亿元。

②纯水及超纯水制备：工业发展带动食品、制药、化工、电力、电子等领域对纯水需求增长，拓宽膜技术应用。超纯水主要用于半导体、纳米材料等研发，半导体、液晶面板制造是其主要应用领域。超纯水纯度直接影响电子元器件质量及成品率，是半导体工业发展的重要环节。随着半导体产业规模扩大，对超纯水生产能力及工艺要求将提升，反渗透膜市场空间广阔。

③海水淡化：2024 年全国海水淡化工程 158 个，规模 285.6 万吨/日，较 2023 年增加 33.3 万吨/日。海水冷却用水量达 1883.36 亿吨，较 2023 年增加 29.57 亿吨。辽宁、山东等省份年海水冷却用水量均超百亿吨。天津、河北等地正研发海水提溴、提钾技术，探索海水资源高效利用。反渗透工艺占主导，截至 2022 年底，全国应用反渗透技术的海水淡化工程占比 87.5%。

④市政供水：近年来，纳滤膜在市政水处理中的应用显著增长。截至 2024 年，中国已建与在建的膜法饮用水厂累计达 168 个，规模超 1,400 万吨/天。目

前，大型市政给水处理市场由国外品牌主导，本土膜企业产品多用于中小型项目。预计 2025 年，中国纳滤膜市场规模将接近 60 亿元。

⑤浓缩分离：全球碳中和目标推动新能源发展，带动新能源汽车、储能、消费电子等领域对锂电池的需求激增，全球锂资源需求持续上升。随着新能源行业的发展，未来锂电池需求有望持续增加，锂资源供需两旺。因此，开发盐湖锂资源，发挥其规模优势，对我国新能源汽车和储能产业发展至关重要。

我国工业水处理膜呈现高端市场外资主导，中端市场国产与外资品牌共同竞争的格局，市场集中度较高。杜邦、东丽、海德能、威立雅等外资厂商凭借深厚技术积淀占据高端市场主导地位，在半导体级超纯水、高端医药、海水淡化和电力、石化等行业大型工业项目中保持优势。与此同时，以沃顿科技、澳维科技、沁森高科为代表的国内企业正快速崛起，其产品在脱盐率、化学稳定性等关键指标上已接近国际水平，市占率持续提升。8 英寸反渗透膜元件是工业水处理膜市场的主力产品，应用几乎覆盖所有大型工业水处理项目，在工业领域占据主要市场份额。从 2024 年我国 8 英寸工业反渗透膜元件出货量情况来看，排名前五的厂商分别为杜邦（19.4%）、沃顿科技（12.3%）、东丽（11.5%）、澳维科技（9.2%）和沁森高科（7.7%），其余厂商合计占据 39.9% 的市场份额。

综上所述，公司主要产品可应用于污废水处理及资源化利用、饮用水净化、纯水/超纯水制备、海水淡化、市政供水以及浓缩分离等场景，产品市场空间巨大。不仅存量市场每年能够带来大量的膜元件耗材的更换需求，而且在新兴工业领域如海水淡化和盐湖提锂等行业新增大量需求，目前公司在竞争格局中市场地位突出，具有较强的可持续盈利能力。

（三）公司主要产品及原材料价格变动

1、公司主要产品的价格波动

（1）膜片的变动情况

报告期内，公司膜片销售收入、销售数量、销售价格情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售收入（万元）	9,230.44	19,141.67	14,124.80

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售数量（万米）	615.25	1,325.95	796.54
单位售价（元/米）	15.00	14.44	17.73

报告期内，2025 年 1-6 月较 2024 年度，平均单价有所上升。

2024 年较 2023 年度，单位售价有较大幅度下降，主要是因为产品结构变化影响，具体如下：

①家用和工业膜片的对比情况

单位：元/米

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	单价	销量占比	单价	销量占比	单价	销量占比
家用	14.40	66.69%	13.55	67.50%	17.98	57.32%
工业	16.20	33.31%	16.27	32.50%	17.41	42.68%

由上表可知，工业膜片报告期内价格较为稳定，家用膜片一方面 2024 年度单价有所下降，另一方面销量占比有所提高，因此导致膜片的平均单价 2024 年较 2023 年度下降较多。

②家用膜片

单位：元/米

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	单价	销量占比	单价	销量占比	单价	销量占比
1070/1150膜片	16.40	84.35%	17.40	70.96%	18.59	95.60%
185/205膜片	3.64	15.65%	4.17	29.04%	4.65	4.40%

由上表可知，报告期内，1070/1150 规格的家用膜片价格较为稳定，公司在 2024 年大幅增加 185/205 宽幅膜片的销量，因为宽幅较小，单价较低，综合导致家用膜片 2024 年度单价下降幅度较大。

(2) 工业膜元件的变动情况

报告期内，公司工业膜元件的销售收入、销售数量、销售价格情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售收入（万元）	5,978.45	12,354.64	11,212.47
销售数量（万支）	8.97	17.55	16.23
单位售价（元/支）	666.47	704.01	691.01

公司膜元件主要由 8 寸膜元件和 4 寸膜元件构成，少量 2.5 寸。

报告期内，公司上述三个规格的单价及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	单价	销量占比	单价	销量占比	单价	销量占比
8寸	1,550.61	31%	1,473.37	37%	1,526.56	34%
4寸	267.10	67%	262.22	62%	265.85	65%
2.5寸	193.46	2%	177.81	1%	165.30	1%

由上表可知，报告期内公司 4 寸膜元件单价较为稳定，8 寸膜元件单价呈先下降后上升趋势，虽然 2025 年 1-6 月 8 寸膜元件单价较 2024 年度有所上涨，但是因为占比有所下降，导致报告期内公司工业膜元件的单价总体呈下降趋势。

（3）家用膜元件的变动情况

报告期内，公司家用膜元件的销售收入、销售数量、销售价格情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售收入（万元）	5,502.75	13,967.82	11,825.81
销售数量（万支）	182.65	456.76	383.19
单位售价（元/支）	30.13	30.58	30.86

报告期内，公司家用膜元件价格较为稳定。

2、公司主要原材料的价格波动

公司主要原材料为无纺布和聚砜，报告期内上述原材料合计占比分别为 62.41%、63.20%和 63.44%，。

（1）无纺布

报告期内，公司主要原材料无纺布采购额、采购量及采购单价情况如下：

期间	项目	无纺布	采购单价变动比例
2025年1-6月	采购金额（万元）	4,597.89	-
	采购量（万米）	1,048.41	-
	采购单价（元/米）	4.39	-6.86%
2024年	采购金额（万元）	9,991.51	-
	采购量（万米）	2,122.03	-

期间	项目	无纺布	采购单价变动比例
	采购单价（元/米）	4.71	-9.27%
2023年	采购金额（万元）	8,572.20	-
	采购量（万米）	1,651.85	-
	采购单价（元/米）	5.19	-

（2）聚矾

报告期内，公司主要原材料聚矾采购额、采购量及采购单价情况如下：

期间	项目	聚矾	采购单价变动比例
2025年1-6月	采购金额（万元）	2,137.72	-
	采购量（万吨）	272.65	-
	采购单价（万元/吨）	7.84	-11.45%
2024年	采购金额（万元）	3,380.32	-
	采购量（吨）	381.75	-
	采购单价（万元/吨）	8.85	-17.61%
2023年	采购金额（万元）	4,295.58	-
	采购量（吨）	399.70	-
	采购单价（万元/吨）	10.75	-

从报告期内公司主要原材料价格变动可知，主要原材料价格呈现逐年小幅下降的趋势。

综上所述，报告期内，公司主要产品价格与原材料采购价格均呈现小幅下降的波动趋势。产品价格的整体降幅小于原材料降幅，叠加原材料采购价格的波动能够较为有效地传导至销售端，从而推动公司主营业务毛利率在稳定的基础上稳步提升。

（四）主要客户情况

报告期内，公司聚焦高性能分离膜材料行业，对外销售的产品主要包括反渗透、纳滤膜片及膜元件，凭借齐全的产品种类、较高的研发投入及规模化生产模式，已发展成为终端净水器设备、工业纯水及超纯水制备、工业污废水深度处理及资源化利用等领域厂商的重要合作伙伴。

在家用领域，公司的客户集中在家用及商用净水器制造行业，主要客户包

括安吉尔、海尔、百霖净水、伊可普、九阳、BWT 倍世等知名厂商；在工业领域，公司的客户集中在煤化工、电力、光伏、半导体、盐湖提锂等行业，重点客户涵盖中煤集团、中石化、中安联合、西北能源化工、鞍钢股份、青海恒信融锂业等。此外，公司通过纯水一号、深圳超纯水、济南名膜等公司为蓝思科技、晶科能源、晶澳科技、魏桥集团等公司提供专业服务。

报告期内，公司前五大客户情况如下：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额 (万元)	占比
2025年1月—6月					
1	格腾（浙江）环保设备有限公司	否	膜片、膜元件	1,676.59	7.71%
2	深圳瑞上德新材料有限公司	否	膜片、膜元件	1,143.64	5.26%
3	上海巍肯环保科技有限公司	否	膜片	1,073.53	4.93%
4	青岛海达源采购服务有限公司	否	膜片、膜元件	854.79	3.93%
5	北京海德能环境治理有限公司	否	膜片、膜元件	837.00	3.85%
合计		-	-	5,585.56	25.67%
2024年度					
1	深圳瑞上德新材料有限公司	否	膜片、膜元件	5,185.31	10.60%
2	格腾（浙江）环保设备有限公司	否	膜片、膜元件	4,589.30	9.38%
3	青岛海达源采购服务有限公司	否	膜片、膜元件	3,244.36	6.63%
4	湖南省城乡环境建设有限公司株洲分公司	否	水处理设备	1,870.69	3.82%
5	上海巍肯环保科技有限公司	否	膜片	1,713.60	3.50%
合计		-	-	16,603.26	33.94%
2023年度					
1	格腾（浙江）环保设备有限公司	否	膜片、膜元件	4,798.50	12.44%
2	深圳瑞上德新材料有限公司	否	膜片、膜元件	3,617.17	9.37%
3	青岛海达源采购服务有限公司	否	膜片、膜元件	2,041.15	5.29%
4	山东涑特源环保科技有限公司	否	膜元件	1,177.51	3.05%
5	长沙芷兰进出口贸易有限公司及其关联方	否	膜元件	1,152.99	2.99%
合计		-	-	12,787.31	33.14%

注：长沙芷兰进出口贸易有限公司及其关联方指长沙芷兰进出口贸易有限公司、长沙苍苔下科技有限公司，为同一控制下企业，销售收入已合并列示。

（五）产能利用率、产销率

报告期内，公司主要产品的产能、产量和销量情况如下：

产品名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
膜片	产能（万平米）	1,230.00	1,860.00	1,560.00
	产量（万平米）	1,063.86	1,998.13	1,605.51
	销量（万平米）	965.13	1,915.30	1,442.46
	产能利用率（%）	86.49	107.43	102.92
	产销率（%）	90.72	95.86	89.84

注：膜元件系通过将膜片进行卷制加工生产而成，其产能、产量主要受限于膜片的产能及产量，因此膜元件产能、产量为对应的膜片数量，下同。

报告期内，公司建成多条产线，各类反渗透、纳滤膜片产量持续提升并高效实现销售，使得公司销售收入呈现上升趋势。

（六）公司在手订单情况

报告期内，公司产品在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末
产成品余额①	5,178.73	3,772.27	3,262.87
期末在手订单金额②	5,727.58	2,816.04	2,602.02
在手订单覆盖产成品比例③=②/①	110.60%	74.65%	79.75%

注：产成品包括库存商品和发出商品；以上在手订单不包括不形成产成品的水处理设备业务在手订单。

公司通常与主要客户签订年度框架合同，并在框架合同期限内根据实际需求向公司下达具体订单；未签订框架协议的其他客户则根据需求情况向公司下达订单。公司与主要客户签订的框架协议中未约定合同金额、具体产品型号或销售价格，具体销售内容将在销售订单中予以约定。由于公司产品的定制化程度较高，且客户比较注重产品质量的稳定性与供货及时性，因此客户订单所需交货周期相对较短，公司在手订单周转较快。根据上表，报告期各期末，公司在手订单金额呈增长趋势，与公司主要产品各期销售收入波动情况基本一致。

综上，报告期各期公司主要产品销售收入整体呈上升趋势，公司在手订单充足，产品产量与下游需求相匹配。

（七）量化分析报告期内营业收入、净利润增加的原因及合理性，公司经营业绩是否具有可持续性

公司 2024 年收入及净利润大幅增长，主要由于产能的扩大、家用板块膜片

及膜元件销售的提升，以及工业膜设备收入增加所致。从产品大类来看，具体情况如下：

单位：万元

应用领域	项目	2025年 1-6月	2024年度	2023年度	变动金额	变动比例
家用	家用膜片	5,910.64	12,130.62	8,207.21	3,923.41	47.80%
	家用膜元件	5,502.75	13,967.82	11,825.81	2,142.01	18.11%
工业	工业膜片	3,319.80	7,011.05	5,917.60	1,093.45	18.48%
	工业膜元件	5,978.45	12,354.64	11,212.47	1,142.16	10.19%
	水处理设备	919.38	3,069.30	515.24	2,554.06	495.70%
其他		128.37	392.76	905.63	-512.88	-56.63%
合计		21,759.39	48,926.18	38,583.96	10,342.22	26.80%

公司 2024 年收入及净利润大幅增长的主要原因如下：

1、产销量增长推动销售收入增长

2024 年度，随着公司经营规模扩大，公司主要产品产销量均明显增长，在销售单价相对稳定的情况下，公司销售收入快速提升。

类型	项目	2024年度	2023年度
营业收入（万元）		48,926.18	38,583.96
膜片	销售数量（万平米）	1,325.95	796.54
	单位售价（元/米）	14.44	17.73
	销售收入（万元）	19,141.67	14,124.80
工业膜元件	销售数量（万支）	17.55	16.23
	单位售价（元/支）	704.01	691.01
	销售收入（万元）	12,354.64	11,212.47
家用膜元件	销售数量（万支）	456.76	383.19
	单位售价（元/支）	30.58	30.86
	销售收入（万元）	13,967.82	11,825.81
水处理设备	销售收入（万元）	3,069.30	515.24

2024 年度，公司子公司澳维膜科技新增一条膜片生产线，使得公司膜片产能得以提升，供应能力随之增强。与此同时，家用净水器市场在经过前期的沉淀后逐渐开始发力，加之国家补贴政策的推动，公司的主要客户，知名净水厂商如深圳瑞上德新材料有限公司（品牌为安吉尔）、青岛海达源采购服务有限

公司（品牌为海尔）等，为开拓市场，其膜片与膜元件的订单量均有增长。这些有利因素共同作用，促使公司膜片及家用膜元件产品销量实现快速增长，进而有力带动了公司整体销售收入的显著提升。

同时，公司对 2024 年第四大客户湖南省城乡环境建设有限公司株洲分公司的隆回县污水处理项目于当年完工并确认收入，导致 2024 年度水处理设备业务收入增加幅度较大。公司水处理设备业务收入规模的增长，进一步推动了 2024 年公司整体业绩的增长。

2、产量增长推动毛利率提升

2024 年度，随着公司主要产品的产销量增长，公司规模效应逐步体现，主要产品单位成本有所下降，加之主要原材料采购价格下降，公司主要产品毛利率保持小幅提升。

类型	项目	2024年度	2023年度
膜片	销售收入（万元）	19,141.67	14,124.80
	毛利率	37.36%	35.17%
工业膜元件	销售收入（万元）	12,354.64	11,212.47
	毛利率	46.48%	45.35%
家用膜元件	销售收入（万元）	13,967.82	11,825.81
	毛利率	37.17%	34.66%

从上表可见，2024 年度，公司膜片及膜元件产品毛利率小幅上升。公司主要产品毛利率的稳中有升，进一步推动了业绩的增长。

3、费用管控良好

2023 年度、2024 年度，公司期间费用率分别为 15.61%和 15.37%，整体较为稳定。

项目	2024年度	2023年度
销售费用（万元）	2,245.35	1,861.62
管理费用（万元）	3,014.86	2,301.82
研发费用（万元）	2,363.69	1,956.23
财务费用（万元）	-106.16	-95.62
期间费用总计（万元）	7,517.74	6,024.05

项目	2024年度	2023年度
营业收入	48,926.18	38,583.96
期间费用率	15.37%	15.61%

综上，得益于产销量快速增长、毛利率提升，2024 年度公司销售毛利大幅增加，加之公司维持了良好的费用管控水平，2024 年度公司净利润明显提升。

单位：万元

项目	2024年度	2023年度
营业收入	48,926.18	38,583.96
营业成本	30,285.56	24,174.61
毛利	18,640.62	14,409.35
综合毛利率	38.10%	37.35%
期间费用	7,517.74	6,024.05
期间费用率	15.37%	15.61%
净利润	9,878.29	7,365.67

综上所述，在报告期内，公司所处行业市场规模持续扩大，主要产品的产销量及毛利率稳步提升，同时公司拥有充足的在手订单，费用管控水平良好。这些积极因素共同作用，促使公司 2024 年度的收入及净利润实现显著增长。上述有利因素将在 2025 年及后续期间持续为公司主营业务提供支持。随着公司在水处理领域的不断深耕拓展，以及在分离提纯领域新业务的积极开拓，公司的经营业绩将获得更有力的支撑，展现出良好的可持续性。

六、结合主要原材料价格波动、产品定价机制、原材料价格传导周期等分析报告期原材料波动与产品定价情况，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力

（一）报告期公司主要原材料价格波动情况

公司主要原材料为无纺布和聚砜，报告期内，上述原材料合计占比分别为 62.41%、63.33%、63.69%。报告期内，公司主要原材料无纺布、聚砜的采购均价呈现小幅下降趋势，具体波动情况请参见本题“五”之“（三）”之“2、公司主要原材料的价格波动”部分。

（二）公司产品定价机制

产品定价机制方面，公司主要从事反渗透、纳滤膜片及膜元件的生产与销

售。报告期内，公司产品销售的定价原则主要系结合产品成本、订单规模、客户资质、历史合作情况、市场竞争环境等综合因素进行协商定价。

（三）原材料价格传导周期

原材料价格传导周期方面，报告期内，公司采用“以产定购，安全库存”的采购模式。为保证产品按时生产和交付，公司一般会根据库存情况进行备货采购，通常而言，考虑安全库存及合理备货因素，原材料备货采购或订单下达、产品生产及销售发货周期通常需要 3-4 个月，同时公司采用“月末一次加权平均法计价”的方式对存货进行成本计量，该等周期内如遇原材料价格大幅波动，将相应传导至产品成本。

（四）报告期原材料波动与产品定价情况，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力

为有效应对原材料价格波动风险，公司采取了一系列管控措施：实施全面预算管理，强化成本控制能力；加强对聚砜等主要原材料价格走势的监测预判，把握最佳采购时机。同时，在产品定价策略中充分考虑原材料成本因素，建立价格传导机制，最大限度降低原材料价格波动对公司经营的不利影响。

从公司经营实际来看，原材料价格波动与产品销售定价具有一定的传导机制，原材料价格上涨时，相应产品价格具备向下游传导的能力。主要原因系：一方面，公司膜片、膜元件等产品的销售定价机制涉及考虑因素众多，包括产品成本、市场竞争、客户资质、历史合作等，原材料价格在整体定价体系的考量权重较高；报告期内，公司主营业务毛利率分别为 37.44%、38.12%和 38.87%，毛利率水平相对稳定，对原材料价格波动较为敏感。另一方面，从原材料采购价格及产品销售价格的实际变动情况来看，报告期内，公司主要原材料采购单价保持小幅下降的趋势；公司主要产品销售单价受内部产品结构、市场竞争价格调整等因素影响，主要产品销售平均单价亦有所下降。公司产品销售价格变动与原材料价格变动具有相同的方向。

七、结合报告期各期主要明细产品、主要原材料价格及数量、人工、制造费用等变化情况及对毛利率的具体影响，量化分析各细分产品毛利率波动的原因及合理性；结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（一）结合报告期各期主要明细产品、主要原材料价格及数量、人工、制造费用等变化情况及对毛利率的具体影响，量化分析各细分产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司各明细产品收入及毛利额占比以及毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月			2024年度			2023年度		
	收入占比	毛利额占比	毛利率	收入占比	毛利额占比	毛利率	收入占比	毛利额占比	毛利率
膜片	42.42%	39.61%	36.32%	39.12%	38.36%	37.36%	36.61%	34.48%	35.17%
工业膜元件	27.48%	33.80%	47.84%	25.25%	30.81%	46.48%	29.06%	35.28%	45.35%
家用膜元件	25.29%	24.31%	37.38%	28.55%	27.85%	37.17%	30.65%	28.44%	34.66%
水处理设备	4.23%	1.75%	16.12%	6.27%	2.25%	13.65%	1.34%	0.42%	11.72%
其他	0.59%	0.54%	35.31%	0.80%	0.74%	34.93%	2.35%	1.36%	21.70%
合计	100.00%	100.00%	38.89%	100.00%	100.00%	38.10%	100.00%	100.00%	37.35%

由上表可知，报告期内，公司的主要产品包括膜片、工业膜元件和家用膜元件，毛利率整体呈上升趋势。

公司膜片及膜元件报告期各期单价和单位成本情况如下：

单位：万元/米；万元/支

项目	膜片			工业膜元件			家用膜元件		
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度
单价	16.43	17.25	18.11	666.47	704.01	691.01	30.13	30.58	30.86
变动比例	-4.75%	-4.76%		-5.33%	1.88%		-1.47%	-0.91%	
单位销售成本	10.46	10.81	11.74	347.63	376.79	377.64	18.87	19.21	20.16
变动比例	-3.17%	-7.97%		-7.74%	-0.23%		-1.80%	-4.71%	
其中：直接材料	6.98	7.54	8.37	236.01	263.63	268.00	12.32	12.96	14.15
变动比例	-7.50%	-9.94%		-10.48%	-1.63%		-4.96%	-8.41%	
其中：直接人工	0.61	0.58	0.53	31.70	33.60	29.44	2.71	2.69	2.57
变动比例	3.87%	11.08%		-5.66%	14.16%		0.74%	4.73%	

项目	膜片			工业膜元件			家用膜元件		
	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度
其中：制造费用	2.66	2.44	2.68	66.84	68.61	70.14	3.36	3.09	3.03
变动比例	8.96%	-8.93%		-2.58%	-2.18%		9.00%	1.97%	
其中：运费及其他	0.22	0.24	0.16	13.08	10.95	10.06	0.48	0.48	0.42
变动比例	-7.76%	48.58%		19.50%	8.81%		-0.10%	13.76%	
毛利率	36.32%	37.36%	35.17%	47.84%	46.48%	45.35%	37.38%	37.17%	34.66%

注：由于公司部分产品由 1070/1150 膜片进行裁切后改为规格型号为 185/205 型号对外销售，因此单价及单位销售成本不具有可比性，因此将上述 185/205 按照裁切前的尺寸换算为 1070/1150 型号后进行统计和计算。

由上表可知，报告期内，公司产品单价和单位销售成本均呈现下降趋势，单位成本的下降程度大于单价的下降程度，因此导致毛利率整体呈上升趋势。具体而言：

公司的原材料主要包括无纺布和聚砜，报告期内采购金额占原材料采购总额的比例分别为 62.41%、63.20%和 63.44%，无纺布和聚砜报告期内的采购情况如下：

单位：万元、万米、吨

项目	2025年1-6月			2024年度			2023年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
无纺布	4,597.89	1,048.41	4.39	9,991.51	2,122.03	4.71	8,572.20	1,651.85	5.19
聚砜	2,137.72	272.65	7.84	3,380.32	381.75	8.85	4,295.58	399.70	10.75
合计	6,735.61	-	-	13,371.83	-	-	12,867.77	-	-

由上表可知，报告期内，公司膜片和膜元件单位材料成本下降主要是由于无纺布及聚砜的采购单价下降所致。

单位直接人工成本报告期内有所上涨，主要是由于公司在 2024 年度提高了生产人员薪酬待遇导致。

单位制造费用中，膜片和膜元件的单位制造费用总体呈现先下降后上升趋势，主要是公司产能利用率先上升后下降，因此，2024 年度产量增幅较快于产能提升，规模效应有所提升，因此导致单位能耗及折旧摊销有所下降。

（二）结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司与可比公司的综合毛利率对比情况如下

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
澳维科技	38.89%	38.10%	37.35%
沃顿科技	38.91%	36.47%	35.85%
唯赛勃	31.53%	33.93%	32.18%

公司与沃顿科技及唯赛勃的成本构成中直接材料成本均为主要成本，成本构成均为 70%左右（沃顿科技将膜产品的直接材料和直接人工合并披露，报告期内合计数据约为 80%左右，与公司膜元件的成本构成差异较小），公司的膜片和膜元件产品与沃顿科技及唯赛勃的产品的市场定位不存在显著差异，各公司之间毛利率的差异主要是产品结构存在差异，具体情况如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
澳维科技						
其中：膜片	42.42%	36.32%	39.12%	37.36%	36.61%	35.17%
其中：膜元件	52.76%	42.83%	53.80%	41.54%	59.71%	39.86%
其中：水处理设备	4.23%	16.12%	6.27%	13.65%	1.34%	11.72%
其中：其他	0.59%	35.31%	0.80%	34.93%	2.35%	21.70%
合计	100.00%	38.89%	100.00%	38.10%	100.00%	37.35%
沃顿科技						
其中：膜产品	62.64%	40.93%	59.23%	40.61%	56.88%	39.46%
其中：植物纤维制品	22.95%	35.59%	25.79%	33.70%	26.00%	39.18%
其中：膜分离	9.35%	37.36%	8.95%	23.19%	10.81%	13.58%
其中：中水回用	3.85%	32.03%	3.55%	28.60%	3.35%	29.35%
其中：其他业务	1.21%	31.23%	2.48%	25.80%	2.96%	25.92%
合计	100.00%	38.91%	100.00%	36.47%	100.00%	35.85%
唯赛勃						
其中：复合材料压力罐			36.15%	31.50%	32.71%	32.51%
其中：反渗透及纳滤膜片			27.61%	32.50 %	28.06%	34.24%
其中：反渗透及纳滤膜元件			21.03%	45.70%	18.57%	35.79%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
其中：膜元件压力容器			9.51%	17.72%	15.96%	19.46%
其中：配件及其他			3.86%	48.49%	3.73%	47.73%
其中：工程项目收入			0.52%	3.81%	0.75%	45.93%
其中：运维服务收入			0.64%	23.47%	0.19%	14.64%
其中：设计收入			0.65%	30.26%		-
其中：其他			0.04%	413.63%	0.04%	13.85%
合计		31.53%	100.00%	33.93%	100.00%	32.18%

注：唯赛勃未披露 2025 年 1-6 月份产品情况

由上表可知，沃顿科技和唯赛勃的综合毛利率还受到植物纤维制品、膜元件压力容器等产品的影响。

沃顿科技相关膜产品以销售膜元件为主，报告期内膜产品毛利率分别为 39.46%、40.61%和 40.93%，与公司膜元件产品毛利率较为接近。唯赛勃综合毛利率受到膜元件压力容器等业务的影响整体较低，其 2023 年度和 2024 年度膜片和膜元件业务合计的毛利率分别为 34.86%和 38.21%，略低于本公司和沃顿科技。

因此，公司与可比公司的综合毛利率存在差异主要是由于产品结构不同导致，公司与可比公司的同类产品毛利率不存在明显差异。

八、结合公司所处行业及行业周期性、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况，说明公司经营业绩的可持续性

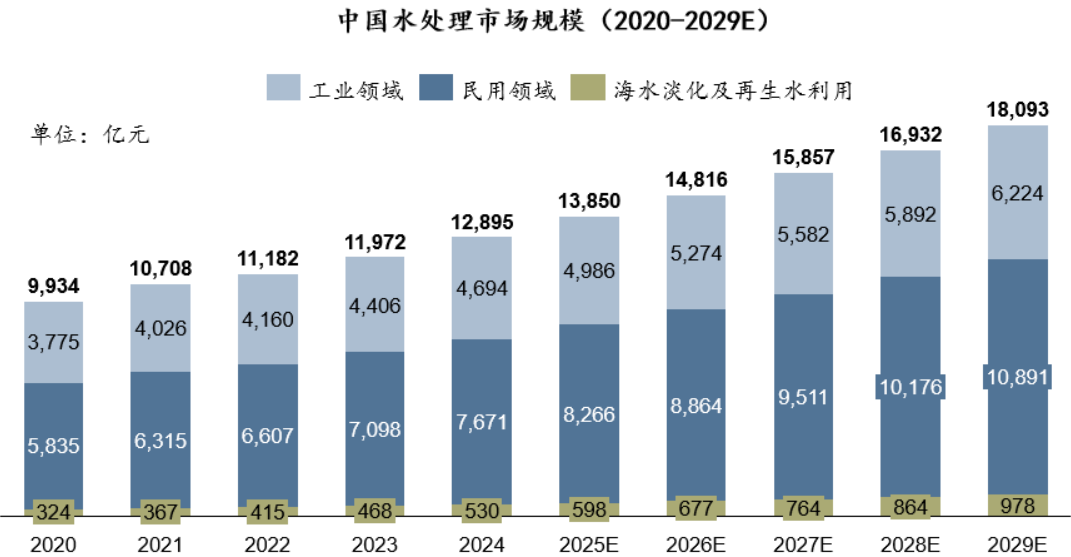
（一）公司所处行业及行业周期性

1、行业市场规模不断扩大

近年来，国家对水环境质量提出更高要求，推动大中型污水厂不断扩容和升级改造，从“达标排放”逐步过渡到“提标减排”和“资源化利用”。随着城镇化率进一步提高，农村污水治理补短板项目也在推进，市政板块仍将是民用市场的压舱石。同时，居民净水的兴起已成为真正的结构性增量。中国家庭对饮水健康的关注度持续提升，而部分城市自来水水质的区域差异和稳定性问

题，进一步推动了净水设备的普及。产品形态上，市场正从厨房单点饮水延伸至全屋净水方案，覆盖饮用、沐浴、家电用水等多个场景。消费升级与健康需求的叠加，加上滤芯更换与订阅服务模式的普及，使得家庭净水不仅是一次性设备销售市场，更逐渐形成后市场的稳定收入来源。

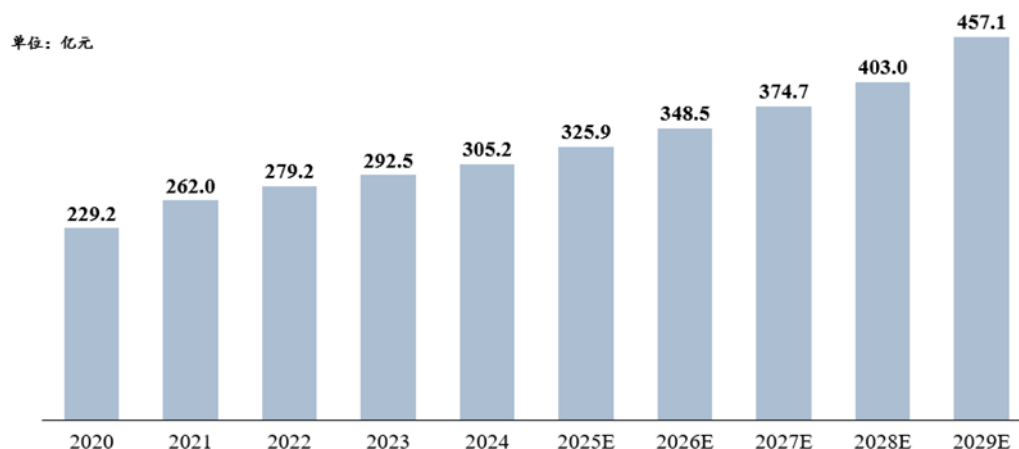
海水淡化与再生水利用正逐步从补充性措施转变为城市和工业体系中的常规配置。对于沿海地区而言，海水淡化已不仅仅是应急调水手段，而是在能源、冶金等高耗水产业中被纳入长期规划；在缺水型城市，再生水也从局部替代走向系统性利用，逐渐融入市政供水和工业循环用水体系。随着政策导向的强化和配套设施的完善，这类非常规水源的地位不断提升，正从“边缘补充”迈向“核心支撑”。未来几年，其增长速度有望持续跑赢整体水处理市场，年复合增长率有望达到 12%，在区域性水资源矛盾突出的地区甚至会成为新的供水主力。



资料来源：弗若斯特沙利文

从上图可以看出，中国水处理市场在近年来呈现稳健扩张，2024 年市场规模约为 1.29 万亿元，预计在 2029 年超过 1.8 万亿元，年均增速保持在 6%~7% 区间。支撑市场增长的核心动力依旧是工业板块，石化、煤化工、电力等传统行业对废水治理的刚性需求持续释放，同时半导体、医药、食品等领域对超纯水与高品质工艺用水的依赖度不断加深，使得工业水处理在规模和增量贡献上都处于主导位置。在民用领域，市政污水处理和提标改造为市场提供了长期稳定的支撑。

中国处理膜（含元件）市场规模，2020-2029E



资料来源：弗若斯特沙利文

从上图可以看出，2020 至 2024 年，我国水处理膜（含元件）市场规模从 229.2 亿元增长至 305.2 亿元，年复合增速 7.4%。我国水处理膜行业的市场需求受到环保政策趋严、水资源短缺、新兴应用扩展以及技术升级迭代等因素的共同驱动，未来将持续扩容，并向着高端化、系列化与全产业链服务的方向深度演进。预计 2024 至 2029 年，我国水处理膜（含元件）市场规模将以 8.4% 的年复合增速持续增长，并于 2029 年达到 457.1 亿元。

2、公司行业地位

公司在反渗透膜及纳滤膜领域处于国内前列的行业地位。公司经过多年技术积累，自主研发的 50 余种反渗透膜及纳滤膜产品已取得业内的广泛认可，公司的相关产品通过了美国国家卫生基金会 NSF 认证、美国水质协会金印认证 /WQA 认证。在高性能分离膜行业，公司已经成为国内少数在反渗透膜及纳滤膜材料领域具有独立知识产权，拥有核心发明专利，掌握高性能聚酰胺反渗透膜配方设计、膜材料生产与改性、膜元件结构的优化设计等全流程先进技术和工艺的企业。公司在高性能分离膜行业积累的核心技术是在公司发展过程中为提升产品质量（优良率）以及生产效率，并且及时有效地配合客户产品多样性而在长时间积累中产生的，相关技术及产品得到了客户的充分认可，产品关键性能指标表现优异，产销量逐年攀升，公司的自主创新能力、技术研发水平、产品种类与品质、市场地位在境内企业中位居前列。根据沙利文咨询，公司在

工业领域 8 英寸反渗透膜元件市场份额为 9.2%，市场地位突出。

3、行业周期性

从行业周期角度分析，高性能分离膜材料行业作为膜产业的上游，其发展与污水处理及资源化利用、饮用水净化、纯水/超纯水制备、海水和苦咸水淡化、市政供水以及浓缩分离等下游应用领域呈现出紧密的联动关系。该行业虽会随宏观经济景气周期而有所波动，但鉴于国内高性能分离膜材料行业尚处高速增长阶段，其受单一领域周期性波动的影响相对有限，整体上并不具备显著的周期性特征。

进一步从产品使用寿命与更换周期来看，家用膜元件作为消费类产品，通常拥有 1 至 3 年的更换周期，这一周期长短主要受总用水量及水质状况的影响，用户可通过直观感受（如水流变小、脱盐率降低等）来判断是否需要更换。相比之下，工业膜元件作为关键生产设备，其 3 至 5 年乃至更长的使用寿命则高度依赖于精密的预处理系统及主动维护策略，其性能评估与寿命预测需借助标准化数据监控进行科学判断，最终目标在于实现全生命周期成本的最优化。

综合行业周期与产品更换周期分析，公司产品作为水处理领域不可或缺的核心耗材，其下游客户与用户群体对持续稳定使用的需求明确。随着水处理技术的不断进步与应用领域的持续拓展，从传统的饮用水净化、污水处理及资源化利用，逐步向纯水/超纯水制备、海水和苦咸水淡化等高端领域延伸，并在浓缩分离提纯等新兴领域实现突破，这些发展趋势预期将为公司业绩的持续增长与业务的长期稳定性提供更为坚实的保障。

综上，水处理行业所处的成长期背景与产品固有的更换属性共同作用，使得高性能分离膜材料市场需求具备较强的韧性和持续性。随着水处理及分离技术在更多应用场景的渗透与应用深化，预计将为公司业务的长期稳定增长提供坚实的下游基础。

（二）期末在手订单

报告期内，公司产品在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末
产成品余额①	5,178.73	3,772.27	3,262.87
期末在手订单金额②	5,727.58	2,816.04	2,602.02
在手订单覆盖产成品比例③=②/①	110.60%	74.65%	79.75%

注：产成品包括库存商品和发出商品；以上在手订单不包括不形成产成品的水处理设备业务在手订单。

公司通常与主要客户签订年度框架合同，并在框架合同期限内根据实际需求向公司下达具体订单；未签订框架协议的其他客户则根据需求情况向公司下达订单。公司与主要客户签订的框架协议中未约定合同金额、具体产品型号或销售价格，具体销售内容将在销售订单中予以约定。由于公司产品的定制化程度较高，且客户比较注重产品质量的稳定性与供货及时性，因此客户订单所需交货周期相对较短，公司在手订单周转较快。根据上表，报告期各期末，公司在手订单金额呈增长趋势，与公司主要产品各期销售收入波动情况基本一致。

综上，报告期各期公司主要产品销售收入整体呈上升趋势，公司在手订单充足，产品产量与下游需求相匹配。

（三）期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况

2025年7-12月，经公司财务部门初步测算，公司未经审计前财务数据情况如下，最终业绩以后续审计数据为准：

单位：万元

项目	2025年7-12月
营业收入	26,328.55
净利润	4,755.40
毛利率	37.38%
经营活动现金流量净额	8,100.76

2025年7-12月，公司营业收入为26,328.55万元，毛利率为37.38%，净利润为4,755.40万元。

2025年7-12月，公司经营活动产生的现金流量净额为8,100.76万元，主要因为下半年为销售回款旺季，公司经销商均会按照协议回款享受销售返点，促使销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加，同时下半年销售收入增长也相应

带来更多经营现金流增长。

综上所述，公司在手订单情况充足，期后经营情况稳定，公司具备持续经营能力，预计未来盈利情况良好。

（四）公司经营业绩是否具有可持续

根据上述公司所处行业的发展情况分析，结合报告期内及期后经营业绩情况，公司经营业绩整体较为稳定，具有可持续性。

首先，从行业发展趋势来看，公司主要产品下游应用的水处理及分离提纯市场需求持续扩大。公司作为国内反渗透、纳滤膜片及膜元件的主要供应商之一，凭借在污废水处理及资源化利用、纯水/超纯水制备、海水淡化、市政供水及浓缩分离等细分市场的领先地位，有望进一步扩大市场份额。同时，国产厂家在中高端应用领域的市场份额仍有较大增长空间，公司未来有望通过技术进步和市场拓展进一步提升其行业地位。

其次，从在手订单情况来看，公司期末在手订单金额呈现上升趋势，公司产品市场需求稳定，且客户对公司的产品需求通常具有持续性，为公司未来的收入增长提供了有力保障。

从期后经营业绩来看，公司 2025 年 7-12 月净利润和毛利率保持稳定，显示出公司业务整体平稳。随着新生产线的产能爬坡和市场进一步开发，预计净利润和毛利率将保持稳中有升的态势。同时，公司 2025 年 7-12 月经营活动现金流量净额为 8,100.76 万元，显示出公司利润可以较好地转换为现金流，流动性较好，持续经营能力较强。

综上，公司经营整体较为稳定，业绩具有可持续性。

九、请主办券商、会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；（2）对境内外客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定核查并说明经销模式有关情况；（4）对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见

（1）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

①取得公司关于销售相关内部控制制度，查看是否对关键节点进行了适当控制，访谈公司管理层，了解公司境外客户的基本情况、合作历史、销售状况等；

②获取报告期内公司与主要境外客户签订的销售合同，了解双方合作的主要约定条款等内容，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定；

③查阅公司重要境外客户由中国出口信用保险公司出具的资信报告，以核查公司境外客户存在的真实性；

④获取公司报告期内海关系统出口数据，与公司账面外销收入进行比对，核查是否存在较大差异，分析外销收入与海运费、保费、出口退税的匹配性。

⑤对境外主要客户的收入实施截止性测试，获取销售订单、记账凭证、发票、报关单、提单等凭证；

⑥对主要境外客户进行视频访谈，了解客户的基本信息，了解公司与客户之间合作的业务模式、结算方式、关联关系等信息；

⑦获取公司及公司控股股东、实际控制人、董监高报告期内全部银行账户的流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来；

⑧检索国家税务总局、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家市场监督管理总局、国家外汇管理局等网站，报告期内，公司不存在因产品出口而受到税务、海关、市场监督管理、外汇主管部门处罚的情况，核查公司境外销售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。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，补充披露境外收入有关情况。

2、列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的对比情况见下表：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年
境外收入（不含税、人民币）	1,945.99	4,933.95	3,425.36
报关出口金额（不含税、美元）	281.42	689.90	482.25
平均汇率	7.1839	7.1217	7.0467
测算报关出口金额（不含税、人民币）	2,021.67	4,913.25	3,398.30
差异率	-3.89%	0.42%	0.79%
运保费（不含税、人民币）	1.60	3.00	2.01
运保费占外销收入比例	0.08%	0.06%	0.06%

（1）海关报关数据

报告期内，2023 年、2024 年各年海关系统报关数据与企业账面外销收入差异率较小，主要系时间性差异和汇率折算差异，具有合理性。2025 年 1-6 月差异率较大，主要系公司外销业务收入确认时间为出口报关并取得提单，2025 年 6 月存在月末报关出口但提单日期为 7 月的情况，扣除上述因素后差异较小。综上，海关报关数据与境外销售收入相匹配。

（2）运保费

报告期内，运保费占外销收入的比例分别为 0.06%、0.06%和 0.08%，比例较为稳定，与境外销售收入相匹配。

（3）出口退税

报告期内，公司境外销售收入与出口退税数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年
境外收入（不含税、人民币）	1,945.99	4,933.95	3,425.36
其中：出口转内销（不含税、人民币）	6.13	25.51	30.58
其中：运保费（不含税、人民币）	1.60	3.00	2.01
调整后境外收入（不含税、人民币）	1,938.25	4,905.45	3,392.77
申报免抵退税出口销售额	1,938.25	4,906.99	3,411.19
差额	0.00	-1.54	-18.42
差异率	0.00%	0.03%	0.54%
差异分析	差额较小	差额系样品补报关未确认收入	差异原因为一笔2022年12月的报关单和提单，在2023年1月进行出口退税申报

报告期内，公司境外销售收入与申报免抵退税出口货物销售额之间的差异系样品补报关未确认收入和期末报关单在次年进行出口退税申报所致，差异率较低，具有匹配性。

综上，公司报告期内出口退税金额与境外销售收入相匹配，差异具有合理性。

（二）对境内外客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；

1、走访比例

主办券商、申报会计师选取报告期各期主要客户进行走访。走访样本的选取主要考虑重要性原则，按照报告期各期客户收入金额排序直至覆盖各期前十大客户；除上述客户外，为增加样本的随机性，结合客户的性质、类别、客户变化等情况，采取随机抽样方法确定一定数量的客户走访。

报告期内，主要客户走访比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
走访客户收入金额①=②+③	15,127.01	33,711.51	25,776.90
其中：境内走访客户收入金额②	14,278.24	31,718.53	24,414.60
境外走访客户收入金额③	848.77	1,992.98	1,362.30

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入④=⑤+⑥	21,759.39	48,926.18	38,583.96
其中：内销收入金额⑤	19,813.40	43,992.23	35,158.60
外销收入金额⑥	1,945.99	4,933.95	3,425.36
走访比例⑦=①/④	69.52%	68.90%	66.81%
内销走访比例⑧=②/⑤	72.06%	72.10%	69.44%
外销走访比例⑨=③/⑥	43.62%	40.39%	39.77%

注：报告期各期，公司外销收入占营业收入的比例分别为 8.88%、10.08%和 8.94%，占比
较低且客户较为分散，因此走访仅选择了收入较高的客户。

报告期各期，公司客户走访比例均高于 65%，且覆盖各期前十大客户。

2、发函比例、回函比例、替代程序

（1）主办券商函证情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入①	21,759.39	48,926.18	38,583.96
发函金额②=③+④	18,084.70	41,605.35	31,926.19
其中：境外收入发函金额③	1,724.47	4,248.51	3,120.68
境内收入发函金额④	16,360.23	37,356.84	28,805.51
发函金额占营业收入比例⑤=②/①	83.11%	85.04%	82.74%
回函相符和调节确认金额⑥	16,596.24	37,618.67	29,339.56
回函相符和调节确认金额占营业收入比例⑦=⑥/①	76.27%	76.89%	76.04%
替代测试确认金额⑧	1,488.46	3,986.68	2,586.63
回函相符和调节确认及替代测试确认金额占营业收入比例（⑨=（⑥+⑧）/①）	83.11%	85.04%	82.74%

（2）会计师函证情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入①	21,759.39	48,926.18	38,583.96
发函金额②=③+④	18,084.70	41,605.35	31,926.19
其中：境外收入发函金额③	1,724.47	4,248.51	3,120.68
境内收入发函金额④	16,360.23	37,356.84	28,805.51
发函金额占营业收入比例⑤=②/①	83.11%	85.04%	82.74%
回函相符和调节确认金额⑥	17,456.51	38,897.97	30,304.37
回函相符和调节确认金额占营业收入比例⑦=⑥/①	80.23%	79.50%	78.54%

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
替代测试确认金额⑧	628.19	2,707.38	1,621.82
回函相符和调节确认及替代测试确认金额占营业收入比例（⑨=（⑥+⑧）/①）	83.11%	85.04%	82.74%

针对未回函的情况，主办券商、申报会计师执行了替代测试程序，报告期内，回函相符和调节确认及替代测试确认收入金额占营业收入的比例均在 80% 以上。

3、期后回款比例

截至 2025 年 1 月 13 日，报告期各期末公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		
	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	9,527.48	7,056.96	74.07%
项目	2024年度		
	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	9,436.46	7,803.31	82.69%
项目	2023年度		
	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	6,869.74	6,423.24	93.50%

4、截止性测试比例

报告期各期收入截止性测试核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年6月 30日	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
截止日前一个月销售收入截止性测试金额（A）	1,437.11	3,636.15	1,912.78	2,207.04
截止日前一个月销售收入总额（B）	4,513.16	7,289.25	4,723.96	4,241.26
截止测试比例（A/B）	31.84%	49.88%	40.49%	52.04%
截止日后一个月销售收入截止性测试金额（C）	1,276.09	1,010.27	1,682.62	684.99
截止日后一个月销售收入总额（D）	3,897.63	2,747.60	4,019.12	1,152.37
截止测试比例（C/D）	32.74%	36.77%	41.87%	59.44%

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定核查并说明经销模式有关情况

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，主办券商及申报会计师应当合理利用电话访谈、合同调查、实地走访、发询证函、检查与公司的交易记录及银行流水记录、检查经销商存货进销存情况、经销商退换货情况、同行业比较等多种核查方法综合判断，并重点核查以下方面：1、经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款；2、主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；3、公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行。

1、核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

（1）对主要经销商进行走访，了解其销售情况，包括销售流程、终端客户类型、终端客户结构等；

（2）参观主要经销商经营场所及仓库，判断存货结存情况是否符合备货需求，核查是否存在存货积压情形；

（3）获取并检查了山东涑特源环保科技有限公司、亚能环保（深圳）有限公司和深圳市沁源春科技有限公司等主要经销商的进销存数据；

（4）对经销商的终端客户进行穿透走访核查，获取了部分经销商终端销售客户的合同和发票；

（5）对主要经销商进行发函，确认主要经销商报告期内产品的采购、销售及库存情况是否在合理范围，相关数据是否准确无误；

（6）对公司、关联方资金流水进行核查，查看与主要经销商是否存在异常资金往来；

(7) 查阅并获取发行人销售台账、公司与经销商客户签订的合同，对公司财务负责人、销售负责人进行访谈，了解公司经销业务的交易内容、交易背景和原因、经销商基本情况、终端客户基本情况、经销业务的收入确认政策、经销商及代理商的管理机制、退换货机制、销售退回的会计处理方法等；查询会计准则关于退换货的相关规定，分析公司经销模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的相关规定，查阅同行业可比公司收入确认政策，分析发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致；

(8) 获取公司收入成本明细表，与公司财务报表核对一致；对收入成本大表变动趋势、毛利率波动情况进行分析；对公司财务负责人、销售负责人进行访谈，了解行业信息，市场需求，公司经营业绩、毛利率波动原因及合理性；并与同行业可比公司毛利率进行对比，分析与公司毛利率的差异原因；

(9) 了解公司对销售返利的会计处理方式，分析是否符合《企业会计准则》的规定，并与同行业可比公司的返利政策进行对比；

(10) 了解企业内部控制制度，测试并评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，销售产品实现终端客户销售，经销商回款不存在大量现金和第三方回款；

(2) 主要经销商的主体资格及资信能力良好，与公司不存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策合理，对经销商不存在依赖等；经销商不存在大量个人等非法人实体；不存在公司员工或前员工或其控制的公司为经销商的情况；报告期内公司主要经销商较为稳定，前五大经销商未发生变化，公司对主要经销商的经销规模保持稳定，经销商不存在较多新增与退出情况；

(3) 公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

（四）对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，对境外销售执行尽调程序；

（2）获取报告期内销售收入明细，分析 ODM/OEM 模式下生产的具体内容、主要客户及毛利率差异情况；访谈公司销售负责人，获取 ODM/OEM 业务模式与自有品牌模式的区别，以及是否存在客户指定供应商的情形；

（3）获取公司出具的说明，了解在 ODM/OEM 模式下，是否存在客户指定供应商的情形，以及该等情形相关会计处理情况；

（4）获取公司出具的说明，了解经销模式下，报告期各期前五大客户的基本情况、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比、复购情况等；查阅公司与主要经销客户签订的经销协议；走访确认公司主要经销商的基本情况、交易内容、交易金额等信息；

（5）为了验证经销商实现了终端销售，在走访过程中执行了如下程序：①查看主要经销商仓库产品的库存情况，对经营场所或仓库拍照；②获取并检查了山东涑特源环保科技有限公司、亚能环保（深圳）有限公司和深圳市沁源春科技有限公司等主要经销商的进销存数据；③对经销商的终端客户进行穿透走访核查，获取了部分经销商终端销售客户的合同和发票；

（6）访谈公司管理层，了解行业信息，市场需求，公司经营业绩、毛利率波动原因及合理性；

（7）查看与主要客户签署的相关合同中关于退换货的约定，访谈公司高级管理人员、财务总监了解公司退换货机制，销售退回的会计处理方法；查询会计准则关于退换货的相关规定；

（8）查阅公司报告期内主要产品收入及成本构成相关数据，分析毛利率变动的影响；查阅公司采购明细表，了解原材料价格波动情况；网络查询公司所处行业可比公司情况，分析与公司毛利率的差异原因。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司销售收入具有真实性、完整性、准确性。

2.关于应收款项。

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款分别为 6,385.72 万元、8,683.79 万元和 8,858.31 万元，应收票据分别为 4,707.78 万元、5,062.60 万元和 4,759.76 万元，应收款项融资分别为 1,895.16 万元、1,132.51 万元和 1,292.63 万元。

请公司：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收款项余额与业务开展情况是否匹配；（2）说明应收账款期后回款情况、应收票据期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如有，说明是否单项计提坏账准备；（3）说明报告期各期应收票据、应收款项融资背书或贴现的情况，对应收票据、应收款项融资背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据、应收款项融资是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；（4）结合坏账计提政策、客户应收账款逾期情况、同行业平均水平等，说明公司坏账计提政策是否谨慎、合理，坏账计提金额是否充分；（5）结合合同条款、产品质保期等情况，说明合同资产确认的原则及依据，报告期各期末应收质保金与收入的匹配性，并说明是否存在到期后未能收回质保金的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收款项余额与业务开展情况是否匹配

公司销售主要采用直销模式。报告期内，公司与主要客户的结算模式、信用政策、回款周期情况如下表所示：

序号	客户名称	结算模式	信用政策	回款周期
1	格腾（浙江）环保设备有限公司	电汇	款到发货或月结30天	0-30天
2	深圳瑞上德新材料有限公司	电汇	当月货款从次月16日起计算第90天开始结算,在7个工作日内结清	60-90天
3	上海巍肯环保科技有限公司	电汇	款到发货	0天

序号	客户名称	结算模式	信用政策	回款周期
4	青岛海达源采购服务有限公司	电汇	发票入账后90天向乙方支付6个月银行承兑汇票	90天
5	北京海德能环境治理有限公司	电汇	款到发货	0天
6	长沙芷兰进出口贸易有限公司	电汇	140万元授信额度，超过额度款到发货	0-30天
7	山东涑特源环保科技有限公司	电汇	200万元授信额度，超过额度款到发货	0-60天
8	湖南省城乡环境建设有限公司株洲分公司	电汇	达到付款条件后30个工作日	20-45天

注：上表中主要客户为公司报告期各期前五大客户。

报告期各期末，公司应收款项余额与当期营业收入比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月/6月末	2024年度/年末	2023年度/年末
应收账款余额	9,527.48	9,436.46	6,869.74
其中：1年以内的应收账款余额占比	87.78%	88.45%	89.48%
应收票据余额	4,759.76	5,063.10	4,707.78
应收款项融资余额	1,292.63	1,132.51	1,895.16
应收款项余额合计	15,579.88	15,632.07	13,472.68
营业收入	21,759.39	48,926.18	38,583.96
应收账款余额占营业收入比例	21.89%	19.29%	17.80%
应收款项余额合计占营业收入比例	35.80%	31.95%	34.92%

注：在计算 2025 年 6 月末应收账款余额和应收款项余额占当期营业收入比例时，对当期营业收入进行了年化处理。

报告期各期末，公司应收款项余额占当期营业收入比例分别为 34.92%、31.95%和 35.80%，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 17.80%、19.29%和 21.89%，基本保持稳定，且账龄在 1 年以内的应收账款余额占比均在 87.78%以上，与公司主要客户的信用政策和回款周期相匹配。报告期内，公司应收款项余额占营业收入的比例与公司主要客户的结算模式、信用政策、回款周期匹配，符合公司的经营情况，与业务开展的情况匹配。

二、说明应收账款期后回款情况、应收票据期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如有，说明是否单项计提坏账准备

（一）应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		
	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	9,527.48	7,056.96	74.07%
项目	2024年度		
	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	9,436.46	7,803.31	82.69%
项目	2023年度		
	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	6,869.74	6,423.24	93.50%

注：上表期后回款统计截止日期为 2026 年 1 月 13 日。

由上表可知，报告期各期末应收账款期后回款情况良好，未见异常。

（二）应收票据期后兑付情况

报告各期末，公司应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	金额	截至2026年1月13日兑付情况			期后 兑付率
		到期前背书转让 及贴现金额	到期承兑 金额	小计	
2025年630应收票据账面余额	4,759.76	2,793.89	1,965.87	4,759.76	100.00%
2025年630应收款项 融资账面余额	1,292.63	122.37	1,170.26	1,292.63	100.00%
2024年末应收票据账面余额	5,063.10	2,991.07	2,072.03	5,063.10	100.00%
2024年末应收款项 融资账面余额	1,132.51	340.51	792.00	1,132.51	100.00%
2023年末应收票据账面余额	4,707.78	2,984.13	1,723.65	4,707.78	100.00%
2023年末应收款项 融资账面余额	1,895.16	1,063.90	831.26	1,895.16	100.00%

截至 2026 年 1 月 13 日，报告期各期末的应收票据余额公司均已通过背书转让、贴现及到期承兑等方式实现兑付，未发生到期未能承兑或被背书、贴现后被追索等纠纷情形。

（三）应收账款逾期金额及比例

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款期末余额	9,527.48	9,436.46	6,869.74
其中：逾期应收账款余额	909.47	513.07	490.77
逾期应收账款余额占比	9.55%	5.44%	7.14%
逾期应收账款截至 2026年1月13日回款金额	167.86	225.50	343.45
未回款金额	741.62	287.57	147.33

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为 7.14%、5.44%和 9.55%，主要受部分客户自身资金安排、付款流程审核进度影响。公司保持与客户持续合作，相关客户经营正常，保持持续回款；相关应收账款在 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 2025 年 6 月 30 日已按公司会计政策计提坏账准备，能够公允地反映其可回收价值。

（四）是否符合行业惯例

报告期期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄构成对比情况如下：

可比公司	2025年6月30日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
沃顿科技	88.35%	9.19%	2.16%	0.30%	100.00%
唯赛勃	85.86%	2.54%	1.95%	9.65%	100.00%
公司	87.78%	9.30%	1.18%	1.74%	100.00%
可比公司	2024年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
沃顿科技	83.03%	14.22%	2.38%	0.37%	100.00%
唯赛勃	85.36%	2.85%	2.02%	9.76%	100.00%
公司	88.45%	7.30%	1.34%	2.92%	100.00%
可比公司	2023年12月31日				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
沃顿科技	85.44%	13.04%	0.88%	0.64%	100.00%
唯赛勃	85.52%	9.04%	0.27%	5.18%	100.00%
公司	89.48%	8.32%	0.92%	1.28%	100.00%

注：同行业可比公司信息来源于其年度报告等公开信息披露。

报告期内，同行业可比公司年报中均未披露应收账款的期后回款及逾期情

况。但从应收账款账龄对比分析来看，公司及同行业上市公司相比，应收账款账龄均以一年以内为主，公司应收账款账龄构成与同行业公司相比不存在较大差异。

综上所述，公司应收账款的期后回款、逾期情况符合自身客户结构特点，公司应收账款账龄结构总体与同行业可比公司相近，应收账款回款、逾期情况符合行业客户特点。

（五）主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如有，说明是否单项计提坏账准备

报告期期末，公司前五名应收账款客户的经营资信情况、应收账款余额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	经营资信情况	账面余额	账龄	占应收账款总额的比例	截至2026年1月13日回款金额	回款金额占账面余额的比例
2025年6月30日						
长沙清润新材料科技有限公司	正常经营	793.74	1年以内	8.33%	566.08	71.32%
深圳瑞上德新材料有限公司	正常经营	430.17	1年以内	4.52%	430.17	100.00%
青岛海达源采购服务有限公司	正常经营	384.22	1年以内	4.03%	384.22	100.00%
亚能环保（深圳）有限公司	正常经营	376.81	1年以内	3.95%	376.81	100.00%
江苏美能膜材料科技有限公司	正常经营	343.97	1年以内、1-2年	3.61%	72.95	21.21%
合计		2,328.91		24.44%	1,830.23	78.59%
2024年12月31日						
深圳瑞上德新材料有限公司	正常经营	2,483.37	1年以内	26.32%	2,483.37	100.00%
青岛海达源采购服务有限公司	正常经营	638.85	1年以内	6.77%	638.85	100.00%
中天合创能源有限责任公司	正常经营	304.38	1-2年、2-3年	3.23%	304.38	100.00%
MAX PURE WATER SYSTEM PRIVATE LIMITED	正常经营	245.44	1年以内	2.60%	245.44	100.00%
湖南省城乡环境建设有限公司株洲分公司	正常经营	238.60	1年以内	2.53%	-	0.00%
合计		3,910.64		41.44%	3,672.03	93.90%

客户名称	经营资信情况	账面余额	账龄	占应收账款总额的比例	截至2026年1月13日回款金额	回款金额占账面余额的比例
2023年12月31日						
深圳瑞上德新材料有限公司	正常经营	1,103.88	1年以内	16.07%	1,103.88	100.00%
青岛海达源采购服务有限公司	正常经营	869.70	1年以内	12.66%	869.70	100.00%
江苏漫泽国际贸易有限公司	正常经营	489.49	1年以内	7.13%	489.49	100.00%
杭州九阳净水系统有限公司	正常经营	445.02	1年以内	6.48%	445.02	100.00%
南乙环境工程技术(上海)有限公司	正常经营	342.22	1年以内	4.98%	288.91	84.42%
合计		3,250.31		47.31%	3,197.01	98.36%

公司前五名应收账款客户经营状态正常，资信状况良好，并且与公司持续保持着正常业务往来，报告期内不存在影响其经营的重大不利变化。截至 2026 年 1 月 13 日，2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 2025 年 6 月 30 日公司前五名的应收账款回款比例分别为 98.36%、93.90%和 78.59%，回款比例较高，主要客户的信用风险特征未发生显著变化。

综上所述，公司主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

三、说明报告期各期应收票据、应收款项融资背书或贴现的情况，对应收票据、应收款项融资背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据、应收款项融资是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期各期应收票据、应收款项融资背书或贴现的情况

报告期各期，公司应收票据、应收款项融资背书或贴现的情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-6月/ 2025年6月30日		2024年度/ 2024年12月31日		2023年度/ 2023年12月31日	
	应收票据	应收款项融资	应收票据	应收款项融资	应收票据	应收款项融资
背书金额	3,023.98	1,402.78	6,387.68	3,389.31	5,768.48	2,719.00
其中：已背书未到期	2,167.22	764.55	1,752.91	929.30	2,243.21	1,421.74
贴现金额	-	-	-	1,163.70	-	819.91
其中：已贴现未到期	-	-	-	-	-	-

客户名称	2025年1-6月/ 2025年6月30日		2024年度/ 2024年12月31日		2023年度/ 2023年12月31日	
	应收票据	应收款项 融资	应收票据	应收款项 融资	应收票据	应收款项 融资
背书及贴现合计	3,023.98	1,402.78	6,387.68	4,553.01	5,768.48	3,538.91
已背书或贴现未到期合计	2,167.22	764.55	1,752.91	929.30	2,243.21	1,421.74

（二）对应收票据、应收款项融资背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据、应收款项融资是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司与客户、供应商之间存在以银行承兑汇票、商业承兑汇票、电子债权凭证等结算货款的情况。公司根据公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》，结合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》和《企业会计准则解释第 5 号》的有关规定，并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析》等，基于谨慎性原则，对各类承兑汇票及电子债权凭证的信用等级划分为三类：第一类为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）；第二类为信用等级一般的其他商业银行、财务公司；第三类为商业承兑汇票以及电子债权凭证。核算科目、坏账准备政策、背书或转让时是否终止确认的具体会计处理如下：

项目	出票人	会计科目	坏账准备计提政策	背书或转让时是否终止确认
6+9 银行承兑汇票	信用等级较高的银行（6+9）	应收款项融资	不计提坏账准备	是
非6+9 银行承兑汇票	信用等级一般的其他商业银行	应收票据	参照应收账款预期信用损失率，并按照应收账款连续计算账龄计提坏账准备	否
商业承兑汇票	非金融企业	应收票据	参照应收账款预期信用损失率，并按照应收账款连续计算账龄计提坏账准备	否
电子债权凭证	特定企业	应收款项融资	参照应收账款预期信用损失率，并按照应收账款连续计算账龄计提坏账准备	否

1、6+9 银行承兑汇票、非 6+9 银行承兑汇票、商业承兑汇票

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定：“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产”。根据《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2024 版）案例 2-06 “应收票据的终止确认”，根据信用风险及延期付款风险的大小，将应收票据分为两类：一类是信用等级

较高的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，因此可以判断已背书或已贴现票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，可以终止确认；另一类是由信用等级不高的银行承兑的汇票或者由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，背书和贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不应终止确认。

公司持有的 6+9 银行承兑汇票，属于信用等级较高的银行承兑汇票，信用风险和延期付款风险很低，背书或贴现后因银行无力承兑进而向公司追索的风险很小。因此，公司在将该类银行承兑汇票背书或贴现后终止确认。

公司持有的非 6+9 银行承兑汇票，承兑方为信用等级一般的商业银行，具有相近的信用风险特征。该类票据背书或贴现后，相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，存在一定的被追偿风险，因此公司在该类票据背书或贴现后不终止确认。

由非金融企业承兑的商业承兑汇票，背书或贴现后，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，公司在该类票据背书或贴现后不终止确认。

2、电子债权凭证

报告期内，公司接受的电子债权凭证主要为京信链、建行融信通等供应链金融债权凭证。公司将电子债权凭证背书或贴现后，后手不享有对前手的追索权，因此，公司在电子债权凭证背书或贴现后，终止确认。

电子债权凭证不属于《票据法》规范的票据范畴，不适用《票据法》关于追索权的相关规定。电子债权凭证的法律基础是《民法典》，适用《民法典》关于债权转让的相关规定。根据《民法典》的规定，除根据债权性质不得转让、按照当事人约定不得转让、依照法律法规不得转让外，债权人可以将债权的全部或者部分转让给第三人；债权人转让债权，应当通知债务人。相关客户与供应商之间的债权不属于前述不得转让的情形。

报告期内，公司未对接受的电子债权凭证进行背书或贴现。

截至本回复出具日，报告期末已背书或贴现未到期的承兑汇票均已到期，公司不存在因已背书或贴现的应收票据而被追偿，或涉及相关诉讼、法律纠纷

的情况。

综上所述，公司对各类票据及电子债权凭证终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

四、结合坏账计提政策、客户应收账款逾期情况、同行业平均水平等，说明公司坏账计提政策是否谨慎、合理，坏账计提金额是否充分

报告期期末，公司客户应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	
	金额	占比
信用期内	8,618.01	90.45%
逾期金额	909.47	9.55%
合计	9,527.48	100.00%
项目	2024年12月31日	
	金额	占比
信用期内	8,923.40	94.56%
逾期金额	513.07	5.44%
合计	9,436.46	100.00%
项目	2023年12月31日	
	金额	占比
信用期内	6,378.97	92.86%
逾期金额	490.77	7.14%
合计	6,869.74	100.00%

公司报告期各期末客户应收账款逾期金额占比分别为 7.14%、5.44%和 9.55%，整体逾期占比较低，主要受部分客户自身资金安排、付款流程审核进度影响。公司保持与客户持续合作，相关客户经营正常，保持持续回款；相关应收账款在 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 2025 年 6 月 30 日已按公司会计政策计提坏账准备，能够公允地反映其可回收价值。

公司根据历史年度经验，结合经营情况，确定应收账款坏账准备计提比例。报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例如下：

公司名称/账龄	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
澳维科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

报告各期末，公司应收账款信用风险特征组合坏账准备余额与按照预期信用风险损失率计算的坏账准备余额对比如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
账面坏账准备计提余额	584.29	667.79	383.56
按照预期信用损失率计算坏账计提余额	227.26	330.69	81.47

由上表可知，报告期各期末公司账面应收账款信用风险特征组合坏账准备余额均大于按照预期信用风险损失率计算的坏账准备余额，公司应收账款坏账计提充分。

报告各期末，公司应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称/账龄	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
澳维科技	6.19%	7.14%	5.67%
沃顿科技	2.97%	3.32%	2.36%
唯赛勃	2.44%	3.04%	2.22%

由上表可知，报告期各期末公司应收账款坏账准备的计提比例大于同行业可比公司，公司应收账款坏账计提充分。

综上所述，公司坏账计提政策符合企业实际情况，较为谨慎，坏账计提金额充分。

五、结合合同条款、产品质保期等情况，说明合同资产确认的原则及依据，报告期各期末应收质保金与收入的匹配性，并说明是否存在到期后未能收回质保金的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）结合合同条款、产品质保期等情况，说明合同资产确认的原则及依据

1、会计准则及相关文件的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）及其应用指南的相关规定，在客户实际支付合同对价或在该对价到期应付之前，企业如

果已经向客户转让了商品，则应当将因已转让商品而有权收取对价的权利列示为合同资产，但不包括应收款项。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。应收款项是企业无条件收取合同对价的权利。只有在合同对价到期支付之前仅仅随着时间的流逝即可收款的权利，才是无条件的收款权。

报告期内，公司与部分客户的合同约定了稳定运行期或性能考核等条款，公司根据相关收款周期，将稳定运行期或性能考核阶段的应收款项确认为合同资产。

2、合同资产确认的原则及依据

报告期内，公司与部分客户的合同约定了稳定运行期、性能考核和质保等条款，在稳定运行期届满无异常、性能考核通过和质保期结束且符合质保规定等关键合同收款条件达成前，公司因向客户销售商品从而有权收取上述各阶段款项，但该权利不取决于时间的流逝而是取决于相关合同条件是否达成。公司根据合同条款，将稳定运行期、性能考核阶段和质保阶段的应收款项确认为合同资产，在收款条件达成后，转入应收账款进行核算。

以长沙经济技术开发区水质净化工程有限公司为例分析如下：

（1）工程货物采购合同相关条款

合同总价：4,354.54 万元

付款方式：货到验收合格后 15 个工作日内支付合同价款的 10%；深度处理工艺段系统正常运行、参数符合招标要求，项目整体建设竣工验收、系统投运且水质达到设计标准后，15 个工作日内支付合同价款的 60%；维护期款项按批次支付，维护期第一年结束后，在系统正常运行的前提下，支付合同价款的 6%，维护期第二年结束后，在系统正常运行的前提下，支付合同价款的 6%，维护期第三年结束后，在系统正常运行、所有膜元件通量经甲方或第三方检测达到乙方投标时承诺通量的 90%，且整个系统满足水质、水量处理要求的前提下，支付合同价款的 8%；余款 10%作为质保金，质保期为一年，质保期满后所有膜元件通量经甲方或甲方委托第三方检测达到乙方投标时提供产品通量的 90%，整个系统能够满足水质、水量处理要求，且无其它质量问题，十五个工作日内

予以无息付清。

维护期：在设备安装完毕、城南污水处理厂深度处理建设完成通水运行并整体验收后三年。

质保期：系统满三年维护期并最终交付验收后壹年

(2) 合同资产的确认原则及依据

由上文合同条款可知，10%的质保期货款（合同总价 4,354.54 万元的 10%即 435.45 万元）属于已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素（保证类质量保证），在质保到期前确认为合同资产。该合同相关的水处理设备于 2024 年质保期届满收回，故 2023 年末合同资产余额为 435.45 万元。

(二) 报告期各期末应收质保金与收入的匹配性，并说明是否存在到期后未能收回质保金的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、报告期各期末应收质保金与收入的匹配性

报告期内，公司与客户约定的质保期一般为 1-3 年不等。对于未到期质保金，公司将其作为合同资产核算；对于到期质保金，公司将其由合同资产转入应收账款进行核算，账龄连续计算，坏账准备计提政策与应收账款保持一致。

报告期各期末，公司应收质保金占主营业务收入的比例分别为 4.54%、2.09% 和 1.85%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收质保金	801.11	1,016.41	1,744.43
主营业务收入	21,658.13	48,662.63	38,425.09
应收质保金余额/主营业务收入	1.85%	2.09%	4.54%

注 1：在计算 2025 年 6 月末应收质保金余额占当期主营业务收入比例时，对当期主营业务收入进行了年化处理。

由上表可知，2024 年末及 2025 年 6 月末应收质保金占当期主营业务收入比例较为稳定，2023 年末应收质保金占当期主营业务收入比例较报告期其他两期末高，主要系应收质保金主要客户相关金额基本形成于报告期前，在报告期内根据相关合同条款陆续达成回款条件，应收质保金余额逐渐减少所致，如上述

提及的长沙经济技术开发区水质净化工程有限公司 2023 年末应收质保金余额为 435.45 万元，2024 年和 2025 年 6 月末应收质保金余额均为 0 万元。

综上，报告期各期末公司应收质保金与收入较为匹配。

2、说明是否存在到期后未能收回质保金的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，公司已到期质保金原值分别为 472.23 万元、1,097.78 万元和 865.89 万元，占应收质保金原值的比例分别为 21.30%、51.92%和 51.94%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30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
合同资产 (未到期质保金)	801.11	48.06%	1,016.41	48.08%	1,744.43	78.70%
应收账款 (已到期质保金)	865.89	51.94%	1,097.78	51.92%	472.23	21.30%
合计	1,667.00	100.00%	2,114.18	100.00%	2,216.66	100.00%

报告期内，公司存在到期不能立即收回质保金的情况，不存在无法收回的情况。主要系公司回款资金主要来源于中国中煤能源集团及其下属企业等国有企业客户，付款审批周期较长，故存在延期付款的情况。整体而言，公司主要客户资信状况总体良好，资金实力较强，回款风险较低。

公司合同资产中应收质保金的减值准备系参考应收账款坏账政策按照账龄法进行计提，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	账面余额	减值准备	计提比例	账面余额	减值准备	计提比例	账面余额	减值准备	计提比例
1年以内	214.22	10.71	5.00%	547.00	27.35	5.00%	548.91	27.45	5.00%
1-2年	467.14	46.71	10.00%	279.21	27.92	10.00%	738.06	73.81	10.00%
2-3年	75.95	22.79	30.00%	179.20	53.76	30.00%	22.00	6.60	30.00%
3-4年	43.80	21.90	50.00%	11.00	5.50	50.00%	435.45	217.73	50.00%
合计	801.11	102.11	12.75%	1,016.41	114.53	11.27%	1,744.43	325.58	18.66%

综上，公司将应收质保金计入合同资产，质保期满后未收回的应收质保金

转为应收账款核算，账龄连续计算，坏账准备计提政策与应收账款保持一致，公司对于质保金的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

六、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、会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得公司销售收入明细表，获取公司与主要客户签订的销售合同，检查与主要客户之间的结算模式和信用政策；与同行业公司进行对比，分析各期末应收账款余额占营业收入比例的合理性，与公司业务开展情况是否一致；

2、检查报告期各期末应收账款期后回款情况、报告期各期末应收票据期后兑付情况、报告期各期末应收账款逾期金额及比例，并分析是否符合惯例；通过期后回款情况及公开信息渠道，分析查询主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；

3、获取票据台账，统计分析报告期各期应收票据、应收款项融资背书及贴现情况，了解并评价公司对应收票据、应收款项融资背书或贴现的会计处理的合规性，了解并评价公司已背书或贴现未到期的应收票据、应收款项融资终止确认的会计处理的合规性；

4、获取公司应收承兑汇票明细，检查期后兑付情况，了解会计处理方式，评价坏账计提的充分性和合理性；

5、获取截至 2026 年 1 月 13 日，报告期期末应收账款的回款情况，及报告期期末逾期应收账款明细，了解应收账款逾期的原因及对逾期客户采取的后续管理措施；

6、执行账龄分析性复核程序，了解长账龄应收账款客户未回款的原因；与同行业可比公司比较分析，评估坏账政策的谨慎性及合理性等；

7、获取形成合同资产相关的销售合同，对结算条件、质保期等主要合同条款进行检查，访谈公司销售部门及财务部门相关人员了解相关业务的实际展开情况及财务核算情况，检查合同资产的确认是否符合《企业会计准则》的规定；

8、对报告期各期末合同资产金额与各期主营业务收入的比值进行分析，检

查报告期各期末应收质保金与收入的匹配性；

9、获取报告期各期末已到期和未到期质保金明细表以及报告期各期末合同资产账龄及减值损失明细表，检查是否存在到期后未能收回质保金的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司应收款项余额占营业收入的比例与公司主要客户的结算模式、信用政策、回款周期匹配，符合公司的经营情况，与业务开展的情况匹配；

2、公司应收账款期后回款、应收票据期后兑付情况良好，应收账款逾期金额及比例均较低，符合行业惯例；主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

3、报告期内，公司对应收票据、应收款项融资背书或贴现的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、报告期内，公司客户应收账款逾期占比较低，应收账款可收回性良好，公司的应收账款坏账准备计提政策、应收账款坏账准备综合计提比例与同行业水平相比不存在明显偏差，公司计提政策谨慎，坏账准备计提充分；

5、报告期各期末，公司应收质保金与收入基本匹配，存在到期不能立即收回质保金的情况，不存在无法收回的情况；整体而言，公司主要客户资信状况总体良好，资金实力较强，回款风险较低；报告期内，公司将应收质保金计入合同资产，质保期满后未收回的应收质保金转为应收账款核算，账龄连续计算，坏账准备计提政策与应收账款保持一致，公司对于质保金的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3.关于固定资产及在建工程。

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 15,832.89 万元、20,880.90 万元和 22,003.99 万元，在建工程余额分别为 3,888.16 万元、2,770.04 万元和 1,756.43 万元。

请公司：（1）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响；（2）说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备计提是否谨慎、合理；（3）说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（4）结合公司现有产能利用率、新增产能利用率，转固资产使用情况等，说明报告期在建工程建设的必要性和合理性；说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（5）说明报告期新增在建工程的主要设备或工程供应商的名称、成立时间、主营业务、公司采购内容、金额、采购定价依据，结合市场价格分析各项机器设备或工程采购的公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【回复】

一、说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00
机器设备	年限平均法	5-10	5.00
运输工具	年限平均法	5	5.00
电子及办公设备	年限平均法	3-5	5.00

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
其他	年限平均法	3-5	5.00

同行业可比公司情况如下：

沃顿科技固定资产使用寿命、残值率、折旧方法：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	10-25	3.00
机器设备	年限平均法	2-20	3.00
运输工具	年限平均法	5-10	3.00
电子设备及其他	年限平均法	2-12	3.00

唯赛勃固定资产使用寿命、残值率、折旧方法：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00
模具器具	年限平均法	5	5.00
机器设备	年限平均法	10	5.00
交通工具	年限平均法	5	5.00
固定资产装修	年限平均法	5	5.00
电子设备及其他	年限平均法	5	5.00

公司固定资产各类别的使用寿命与沃顿科技及唯赛勃差异较小，残值率略高于沃顿科技，与唯赛勃相同；折旧方法与沃顿科技、唯赛勃相同。综上，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比不存在显著差异。

二、说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备计提是否谨慎、合理

报告期内，公司固定资产均正常使用中，不存在闲置、废弃、损毁和减值的情况。

每个资产负债表日，公司均会对固定资产进行盘点，谨慎评估其是否存在减值迹象。公司固定资产情况与企业会计准则中关于可能存在减值迹象的规定对比如下：

减值迹象	公司情况
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产均正常使用中，未出现市价大幅度下跌的情况
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营状况稳定，盈利能力较好，所处的经济、技术或者法律等环境以及固定资产所处的市场均未出现重大不利变化
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未出现明显波动
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司不存在陈旧过时或损坏的固定资产
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，公司不存在闲置、终止使用或计划提前处置的固定资产
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司主营业务毛利率分别为37.44%、38.12%和38.87%，毛利率均为正且呈现逐年增长的趋势，相关固定资产的经济效益良好，不存在经济绩效已经低于或者将低于预期的情况
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无

如上表所示，公司固定资产均正常使用中，未出现可能存在减值迹象的情况，无需计提固定资产减值准备。

三、说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期内，公司建立了固定资产盘点清查制度，定期开展实地盘点，由财务部和相关资产管理部门共同执行。报告期各期末，公司固定资产盘点情况、盘点结果如下：

盘点时间	2025年6月30日	2024年12月30日	2023年12月31日
盘点地点	株洲/攸县厂区和办公场所		
盘点人员	财务部和相关资产管理部门		
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子及办公设备、其他固定资产		
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，盘点人员及监盘人员复核无误后在盘点表上签字确认。		

盘点时间	2025年6月30日	2024年12月30日	2023年12月31日
盘点比例	100%	100%	100%
盘点结果	各盘点日账实相符，不存在盘亏、盘盈或闲置、毁损等情况		

四、结合公司现有产能利用率、新增产能利用率，转固资产使用情况等，说明报告期在建工程建设的必要性和合理性；说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

（一）结合公司现有产能利用率、新增产能利用率，转固资产使用情况等，说明报告期在建工程建设的必要性和合理性

报告期内，公司重要在建工程项目主要是高性能膜元件技改及扩产项目（一期）和高分子膜材料产业化二期基地建设项目。

1、报告期内，公司产能利用率、产销率情况如下：

产品名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
膜片	产能（万平米）	1,230.00	1,860.00	1,560.00
	产量（万平米）	1,063.86	1,998.13	1,605.51
	销量（万平米）	965.13	1,915.30	1,442.46
	产能利用率（%）	86.49	107.43	102.92
	产销率（%）	90.72	95.86	89.84

注：膜元件系通过将膜片进行卷制加工生产而成，其产能、产量主要受限于膜片的产能及产量，因此膜元件产能、产量为对应的膜片数量。

报告期内，新增产能来自高分子膜材料产业化二期基地建设项目的新增生产线投产，其中 2023 年 5 号线投产新增产能 300 万平米、2024 年 6 号线投产新增产能 300 万平米、2025 年 7、8 号线投产新增产能 600 万平米。报告期产能利用率处于较高水平，2025 年 1-6 月产能利用率低于 2023 年和 2024 年，主要是 2025 年新增的 2 条生产线产能爬坡产能尚未充分释放。

2、报告期内，公司的主要转固资产使用情况如下：

在建工程项目	资产名称	转固金额	转固时点	资产使用情况
高性能膜元件技改及扩产项目（一期）	工业膜下料叠卷膜一体机	304.31万元	2025年3月	正常使用
	生产车间一	3,113.55万元	2024年5月	正常使用
高分子膜材料产业化二期	4#生产废气回收设备	397.25万元	2025年3月	正常使用
	B7生产线	666.74万元	2025年2月	正常使用

在建工程项目	资产名称	转固金额	转固时点	资产使用情况
基地建设项目	A4生产线	673.11万元	2024年12月	正常使用
	生产废气回收设备	600.78万元	2024年6月	正常使用
	B6生产线	780.22万元	2024年3月	正常使用
	DMF回收精馏设备	398.23万元	2023年5月	正常使用
	A3生产线	423.77万元	2023年3月	正常使用
	B5生产线	790.50万元	2023年2月	正常使用

3、结合上述 2 点说明报告期在建工程建设的必要性和合理性

报告期内，公司一方面根据市场需求和订单的提升，逐步地、有序地增加生产线的投建，报告期内新增产能利用率较高，整体产能利用率保持饱和状态。另一方面，公司报告期新增的生产线、厂房均正常投入使用，相关资产的经济效益良好，公司报告期内的在建工程投入与公司整体经营业绩增长匹配。同时，结合本次问询回复问题 1 第五点第（二）小节市场需求变化情况的分析，家用和工业膜元件未来市场需求呈现增长趋势，报告期公司上述在建工程建设有利于公司进一步拓展市场份额。

综上，公司报告期在建工程建设具有必要性和合理性。

（二）说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

资产类别	转固时点	依据	会计处理
房屋及建筑物	（1）主体建设工程及配套工程已完工；（2）经勘察、设计、监理、施工等相关单位联合验收	勘察、设计、监理、施工等相关单位的联合验收报告	在建项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值，包括建筑费用、机器设备原价、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出。在建项目达到预定可使用状态时由在建工程转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提折旧
机器设备	（1）相关设备及其他配套设施已安装完毕；（2）设备经过调试已达到技术参数要求并可在一段时间内保持正常稳定运行；（3）经相关部门验收	经生产部、质量部等相关部门审批后的验收单	

报告期内，在建工程的转固时点准确、依据充分、相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

五、说明报告期新增在建工程的主要设备或工程供应商的名称、成立时间、主营业务、公司采购内容、金额、采购定价依据，结合市场价格分析各项机器设备或工程采购的公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）报告期新增在建工程的主要设备或工程供应商的名称、成立时间、主营业务

主要供应商名称	成立时间	主营业务
北京欧波同光学技术有限公司	2009-9-14	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；仪器仪表销售；仪器仪表制造；机械设备销售；通讯设备销售；电子产品销售；租赁服务（不含许可类租赁服务）；计量技术服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；工程和技术研究和试验发展；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；装卸搬运；货物进出口；技术进出口；进出口代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
浙江赤霄智能检测技术有限公司	2018-5-8	许可项目：货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；软件外包服务；软件销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；集成电路制造；集成电路销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售；智能仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；试验机制造；试验机销售；云计算设备制造；云计算设备销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；光电子器件制造；光电子器件销售；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；机械电气设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
保定市万浩机械自动化设备有限公司	2009-2-11	涂布机成套设备、环保成套设备、薄膜处理设备、电气控制设备、机械设备研发、制造、安装、销售；环境工程专项设计服务；软件开发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
广东汕樟轻工股份有限公司	1992-5-18	研发、生产、销售：智能印刷设备、涂布设备、复合设备及相关配套设备；新型环保材料设备及制品；节能环保设备及工程；智能自动化生产系统、控制软件、信息技术与网络系统的设计、开发、技术咨询、服务、转让；货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
陕西爱弗特智能	2021-4-6	一般项目：印刷专用设备制造；环境保护专用设备制造；

主要供应商名称	成立时间	主营业务
装备科技有限公司		电子专用设备制造；电子（气）物理设备及其他电子设备制造；文化、办公用设备制造；办公设备耗材制造；环境保护专用设备销售；电子产品销售；办公设备销售；办公设备耗材销售；办公用品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专用设备修理；计算机及办公设备维修（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
湖南森大建设有限公司	2000-2-28	许可项目：建设工程施工；电气安装服务；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；特种设备安装改造修理；住宅室内装饰装修；建设工程设计；城市建筑垃圾处置（清运）；施工专业作业；建筑劳务分包；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；河道疏浚施工专业作业；水路普通货物运输；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：园林绿化工程施工；对外承包工程；特种设备销售；特种设备出租；城市绿化管理；城市公园管理；普通机械设备安装服务；机械设备销售；机械设备租赁；机械电气设备销售；建筑工程用机械销售；建筑工程机械与设备租赁；装卸搬运；租赁服务（不含许可类租赁服务）；工程管理服务；住宅水电安装维护服务；建筑材料销售；土石方工程施工；消防技术服务；工程造价咨询业务；劳务服务（不含劳务派遣）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
深圳威翰自动化科技有限公司	2024-3-26	电子专用设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备销售；机械设备研发；电子产品销售；五金产品制造；五金产品批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

（二）报告期新增在建工程的主要设备或工程供应商的采购内容、金额、采购定价依据，结合市场价格分析各项机器设备或工程采购的公允性

1、2025 年 1-6 月新增在建工程的主要设备或工程供应商（列举采购额 100 万元以上）：

供应商名称	采购金额 (万元)	采购内容	定价 依据	是否 公允	公允性说明
北京欧波同光学技术有限公司	287.61	超高分辨场发射扫描电子显微镜	招投标	是	注1
浙江赤霄智能检测技术有限公司	126.37	反渗透膜表面缺陷检测设备	招投标	是	注2
保定市万浩机械自动化设备有限公司	113.93	二期B7B8线生产废气回收设备	询比价	是	注3

注 1：公司对超高分辨场发射扫描电子显微镜的采购进行了公开招标，包括北京欧波同光学技术有限公司在内的三家供应商进行了投标，经过评选北京欧波同光学技术有限公司中标。相关交易价格具有公允性；

注 2：公司对表面缺陷检测设备的采购进行了公开招标，包括浙江赤霄智能检测技术有限

公司在内的四家供应商进行了投标，经过评选浙江赤霄智能检测技术有限公司中标。相关交易价格具有公允性；

注 3：公司废气回收设备的采购，对保定市万浩机械自动化设备有限公司等三家供应商进行了询比价，从供应商背景、工艺质量、交付周期、价格、结算条件等方面进行了综合评价，最终选择从保定市万浩机械自动化设备有限公司采购该类设备。相关交易价格具有公允性。

2、2024 年度新增在建工程的主要设备或工程供应商（列举采购额 300 万元以上）：

供应商名称	采购金额 (万元)	采购内容	定价 依据	是否 公允	公允性 说明
广东汕樟轻工股份有限公司	1,106.19	B线精密涂布机	询比价	是	注1
陕西爱弗特智能装备科技有限公司	775.22	A4线精密涂布机、A1线涂布站改造设备	询比价	是	注2
保定市万浩机械自动化设备有限公司	564.48	生产线废气回收设备及配件	询比价	是	注3
湖南森大建设有限公司	506.40	高性能膜元件技改及扩产项目-生产车间一建设项目的主体施工建设	招投标	是	注4
深圳威翰自动化科技有限公司	325.66	工业膜8040下料叠卷膜一体机	询比价	是	注5

注 1：公司精密涂布机的采购，对广东汕樟轻工股份有限公司等三家供应商进行了询比价，从供应商背景、技术方案、价格、结算条件等方面进行了综合评价，最终选择从广东汕樟轻工股份有限公司采购该类设备。相关交易价格具有公允性。

注 2：公司在评估 A4 线供应商时，管理层和相关技术人员将陕西爱弗特智能装备科技有限公司提供的 A3 产线报价和无锡爱德旺斯科技有限公司提供的原 A2 产线报价做了价格、技术标准、性能等方面的对比。其中：A2 线的采购价格为 430 万元；4 线的采购价格为 460 万元且技术标准和效果上较 A2 线有较大提高。同时，公司还向陕西爱弗特智能装备科技有限公司采购相关设备对原 A1 线进行改造。综上，陕西爱弗特智能装备科技有限公司的采购价格具有公允性。

注 3：公司废气回收设备的采购，对保定市万浩机械自动化设备有限公司等三家供应商进行了询比价，从供应商背景、工艺质量、交付周期、价格、结算条件等方面进行了综合评价，最终选择从保定市万浩机械自动化设备有限公司采购该类设备。相关交易价格具有公允性。

注 4：湖南森大建设有限公司为高性能膜元件技改及扩产项目-生产车间一建设项目的建设承包单位，供应商的选定采取招投标的方式进行。公司于 2023 年 1 月 4 日发起邀标，并聘请了湖南中咨工程管理咨询有限公司对工程造价进行估算（审计报告号：湘中咨建审字 2023 第 0115 号），将审定工程造价与投标方投标总价进行比较，排除明显偏高的投标方后初步筛选出湖南森大建设有限公司等四家公司进行评标，对四家投标方的投标造价进行进一步比较分析，经过评选湖南森大建设有限公司中标。相关交易价格具有公允性。

注 5：公司自动下料卷膜线的采购，对深圳威翰自动化科技有限公司在内的三家供应商进行了询比价，最终选择从深圳威翰自动化科技有限公司采购该类设备。相关交易价格具有公允性。

3、2023 年度新增在建工程的主要设备或工程供应商（列举采购额 300 万元以上）：

供应商名称	采购金额 (万元)	内容	定价 依据	是否 公允	公允性说明
湖南森大建设有限公司	2,201.32	高性能膜元件技改及扩产项目-生产车间一建设项目的主体施工建设	招投标	是	注1
广东汕樟轻工股份有限公司	611.73	B线精密涂布机及其他	询比价	是	注2
保定市万浩机械自动化设备有限公司	324.25	生产废气回收设备及其他	询比价	是	注3

注 1：湖南森大建设有限公司为高性能膜元件技改及扩产项目-生产车间一建设项目的建设承包单位，供应商的选定采取招投标的方式进行。公司于 2023 年 1 月 4 日发起邀标，并聘请了湖南中咨工程管理咨询有限公司对工程造价进行估算（审计报告号：湘中咨建审字 2023 第 0115 号），将审定工程造价与投标方投标总价进行比较，排除明显偏高的投标方后初步筛选出湖南森大建设有限公司等四家公司进行评标，对四家投标方的投标造价进行进一步比较分析，经过评选湖南森大建设有限公司中标。相关交易价格具有公允性；

注 2：公司精密涂布机的采购，对广东汕樟轻工股份有限公司等三家供应商进行了询比价，从供应商背景、技术方案、价格、结算条件等方面进行了综合评价，最终选择从广东汕樟轻工股份有限公司采购该类设备。相关交易价格具有公允性；

注 3：公司废气回收设备的采购，对保定市万浩机械自动化设备有限公司等三家供应商进行了询比价，从供应商背景、工艺质量、交付周期、价格、结算条件等方面进行了综合评价，最终选择从保定市万浩机械自动化设备有限公司采购该类设备。相关交易价格具有公允性。

基于公司报告期新增的主要机器设备具有专用性，无法直接获取公开市场价格进行比较，但公司综合运用招投标、询比价等程序进行定价，相关机器设备的采购价格具有公允性。

（三）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

六、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司财务部门相关负责人，了解公司执行的固定资产折旧政策及其确定依据；查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业公司固定资产折旧政策，比较分析公司与同行业可比公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等是

否存在显著差异及其影响；

2、访谈公司财务部门和资产管理部门相关人员，实地查看固定资产，观察固定资产的使用状态，了解和评估公司固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值的情形；分析固定资产未计提减值准备是否谨慎、合理；

3、查阅公司报告期各期末固定资产盘点计划、盘点表等相关盘点资料，了解报告期各期末固定资产盘点情况。对报告期各期末公司盘点结果进行复核；

4、于报告期末对固定资产和在建工程进行实地监盘；

5、获取公司报告期内的产能利用率计算过程表进行复核，观察主要转固资产的使用情况，结合产能利用率等分析报告期在建工程建设的必要性和合理性；

6、查阅在建工程明细表，了解主要在建工程转入固定资产的金额及依据，分析报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；

7、获取并查阅公司报告期工程和设备采购明细表，检查主要工程和设备供应商的采购合同，访谈公司采购部门相关人员了解主要工程和设备供应商的定价依据，结合公司招投标、询比价文件检查相关采购价格的公允性；

8、通过天眼查等公开信息查询渠道，核查公司主要工程和设备供应商的股权、董监高及实控人情况并与公司关联方清单对比分析；通过走访确认主要工程和设备供应商与公司及实控人是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比不存在显著差异；

2、公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是谨慎、合理的；

3、报告期各期末，公司固定资产盘点账实相符；对固定资产和在建工程于报告期末进行实地监盘，固定资产监盘比例为 94.74%，在建工程监盘比例为

100%，公司固定资产、在建工程状况良好，不存在盘盈、盘亏或资产无使用价值的情况；

4、报告期内，公司一方面根据市场需求和订单的提升，逐步地、有序地增加生产线的投建，报告期内新增产能利用率较高，整体产能利用率保持饱和状态。另一方面，公司报告期新增的生产线、厂房均正常投入使用，相关资产的经济效益良好，公司报告期内的在建工程投入与公司整体经营业绩增长匹配。公司报告期在建工程建设具有必要性和合理性；

5、报告期新增在建工程的主要设备或工程供应商采购价格具有公允性，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

4.关于存货与供应商。

根据申报文件，报告期各期末，公司存货期末账面价值分别为 7,699.46 万元、5,818.37 万元和 6,950.53 万元，主要由原材料、库存商品、发出商品等构成。公开信息显示，苏州比尔盛新材料有限公司员工参保人数为 1 人，无锡亨润斯化工材料有限公司员工参保人数为 2 人。

请公司：（1）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况；（2）说明公司存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）说明发出商品核算的具体内容，从发出商品到确认收入的平均周期及各类存货的期后结转情况，是否存在寄售模式，是否存在通过发出商品调节收入的情形，内控制度是否健全有效；（4）说明公司存货中主要合同履行成本项目的明细情况，合同履行成本大幅下降的原因，是否与生产经营规模相匹配；（5）说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况；（6）说明前述两家供应商的经营情况，与公司采购规模是否匹配；说明报告期各期是否存在其他供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，供应商集中度较高是否符合行业惯例。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、程序及比例。

【回复】

一、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

（一）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

1、存货构成情况

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,739.15	24.77%	1,736.87	29.68%	2,077.27	26.73%
在产品	7.23	0.10%	0.82	0.01%	-	-
库存商品	3,845.35	54.77%	2,935.74	50.16%	2,587.92	33.30%
自制半成品	8.48	0.12%	23.49	0.40%	72.81	0.94%
发出商品	1,333.38	18.99%	836.53	14.29%	674.95	8.68%
合同履约成本	86.69	1.23%	318.91	5.45%	2,359.10	30.35%
合计	7,020.28	100.00%	5,852.38	100.00%	7,772.06	100.00%

由上表可知，公司存货主要是由原材料、库存商品、合同履约成本等构成，其中，原材料、在产品、库存商品、自制半成品及发出商品主要是归集因生产膜片和膜元件而产生的存货成本，合同履约成本主要是归集因执行水处理设备业务而产生的存货成本。

2、合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期

（1）膜片和膜元件业务

公司原材料采用“以产定采，合理库存”的采购备货模式，在保证主要原材料安全库存的前提下，根据生产计划需求进行原材料备货。

公司库存商品采用“以销定产，适量备货”的生产备货模式，根据客户订单数量、市场需求预测和历史经验预测次月发货和销售数量制定生产计划，并保持部分库存以确保产品交付的及时性。

公司的主要原材料包括聚砜和无纺布，聚砜目前主要从国内生产商采购，通常下达采购订单后 3-5 天到货（从代理商采购进口聚砜一般 7-10 天）；无纺布主要是向国外厂商的国内代理商采购，通常下达采购订单后 3-5 天到货。

公司膜片的生产周期约为 2-3 天；膜元件的生产周期约 4-6 天。

公司从签署订单到发货，不同客户之间周期存在一定差异，如信用政策为款到发货，则在签署订单后需要结合客户付款时间进行发货，同时也需要结合不同客户订单量的大小以及紧迫程度综合考虑，一般而言平均发货周期约为 2 周左右，此外，公司还保有一定量的安全库存，因此，与报告期内公司产成品的平均周转天数约为 40 天的情况整体相符。

公司境内销售主要采用汽车运输，按照客户属地不同，对于签收确认收入客户，物流配送一般在 1-5 天（个别偏远地区除外），客户在收货后即签收确认，即公司境内销售的发货至交付周期主要在 1-5 天；境外销售受报关手续、船期等情况影响，发货至交付周期相对较长，一般在 10-15 天；对于领用确认收入和验收确认收入的客户，则需要根据客户项目现场的实施和实际领用情况决定。报告期内公司发出商品的平均周转天数约为 10 天左右，与公司产品的验收周期整体相符。

（2）水处理设备业务

公司水处理设备业务客户主要为政府单位，各个项目的执行周期存在一定差异，主要是受到项目紧迫及复杂程度等因素影响，从合同签订到合同验收一般在 6 个月左右。公司执行的隆回项目，由于受到外部环境的影响，项目执行周期较长，约为 2 年。

3、公司存货余额与公司的订单、业务规模的匹配性

报告期内，公司存货余额与公司的期末在手订单、业务规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日/ 2025年1-6月	2024年12月31日/ 2024年度	2023年12月31日/ 2023年度
存货余额①	6,933.59	5,533.47	5,412.96
在手订单②	5,727.58	2,816.04	2,602.02

项目	2025年6月30日/ 2025年1-6月	2024年12月31日/ 2024年度	2023年12月31日/ 2023年度
在手订单覆盖率③=②/①	82.61%	50.89%	48.07%
营业收入	20,840.01	45,856.88	38,068.72
存货余额占营业收入比例	16.64%	12.07%	14.22%

注：（1）由于公司水处理设备业务与膜片及膜元件业务的合同执行周期存在一定差异，因此上表中存货余额不包括合同履约成本，营业收入不包括水处理设备业务；（2）2025年6月30日存货余额占营业收入比例已进行年化处理。

由上表可知，报告期内，公司存货余额与公司订单和业务规模相匹配。

（二）存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

1、存货规模与同行业可比公司差异情况

单位：万元

公司名称	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面价值	占总资产比例	账面价值	占总资产比例	账面价值	占总资产比例
澳维科技	6,950.53	11.03%	5,818.37	9.66%	7,699.46	14.10%
沃顿科技	19,139.07	7.01%	23,928.48	8.60%	19,626.19	7.95%
唯赛勃	10,780.23	11.92%	11,435.84	12.55%	8,625.51	9.88%

由上表可知，公司存货规模小于沃顿科技和唯赛勃，主要是沃顿科技和唯赛勃除了膜片和膜元件业务以外，还有植物纤维制品、复合材料压力罐等其他业务。公司存货账面价值占总资产的比例与沃顿科技和唯赛勃不存在较大差异，公司2023年该比例较高主要是因为执行隆回项目导致当年末的合同履约成本金额较大，扣除该部分金额后的占比为10.22%。

2、期后存货结转情况

截至2025年11月30日，公司报告期各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
存货账面余额	7,020.28	5,852.38	7,772.06
期后结转金额	5,667.67	5,199.88	7,652.64
结转比例	80.73%	88.85%	98.46%

截至2025年11月30日，公司2023年末、2024年末、2025年6月末存货期后结转比例分别为98.46%、88.85%和80.73%，存货总体期后结转情况良好。

二、说明公司存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

(一) 存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄结构情况如下：

单位：万元

存货类别	2025年6月30日			
	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额合计
原材料	1,702.38	33.56	3.21	1,739.15
库存商品	3,562.45	237.56	45.34	3,845.35
半成品	8.48	-	-	8.48
发出商品	1,112.41	128.07	92.89	1,333.38
在产品	7.23	-	-	7.23
合同履约成本	86.69	-	-	86.69
合计	6,463.11	413.72	143.44	7,020.28
存货类别	2024年12月31日			
	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额合计
原材料	1,727.81	6.23	2.83	1,736.87
库存商品	2,704.83	202.34	28.58	2,935.74
半成品	23.49	-	-	23.49
发出商品	701.08	135.46	-	836.53
在产品	0.82	-	-	0.82
合同履约成本	318.91	-	-	318.91
合计	5,474.13	346.83	31.41	5,852.38
存货类别	2023年12月31日			
	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额合计
原材料	2,056.45	15.21	5.61	2,077.27
库存商品	2,504.92	50.46	32.54	2,587.92
半成品	72.81	-	-	72.81
发出商品	674.70	-	0.25	674.95
在产品	-	-	-	-
合同履约成本	1,415.84	943.26	-	2,359.10
合计	6,724.72	1,008.93	38.40	7,772.06

由上表可知，公司各期末存货库龄以 1 年以内为主，1 年以上的存货占比

较低。

（二）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性

报告期内，公司存货减值测算过程及可变现净值的确定依据如下：

项目	减值测算过程	可变现净值确定依据
原材料	若所生产的产成品存在跌价，按照原材料账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	公司持有原材料目的为继续生产为产成品后对外出售。以其所生产的产成品的估计售价减去原材料生产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其可变现净值。
库存商品	按照库存商品账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	以库存商品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
发出商品	按照发出商品账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	以发出商品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
在产品	若所生产的产成品存在跌价，按照在产品账面成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	以其所生产的产成品的估计售价减去在产品生产至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以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其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

此外，基于谨慎性考虑，除上述方式，公司亦会结合盘点等方式，对经过判断没有使用价值的存货计提减值。因此，公司跌价准备计提充分。

（三）与可比公司是否存在明显差异

同行业公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
沃顿科技	存货账面余额	19,139.07	23,928.48	19,627.59
	跌价准备余额	-	-	1.40
	跌价准备计提比率	-	-	0.01%
唯赛勃	存货账面余额	10,829.94	11,485.55	8,712.86
	跌价准备余额	49.71	49.71	87.35
	跌价准备计提比率	0.46%	0.43%	1.00%
公司	存货账面余额	7,020.28	5,852.38	7,772.06
	跌价准备余额	69.75	34.01	72.60
	跌价准备计提比率	0.99%	0.58%	0.93%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比率与可比公司不存在明显差异且整体略高于可比公司。

三、说明发出商品核算的具体内容，从发出商品到确认收入的平均周期及各类存货的期后结转情况，是否存在寄售模式，是否存在通过发出商品调节收入的情形，内控制度是否健全有效

公司发出商品主要核算根据客户订单已发出的膜片和膜元件产品但尚未达到收入确认条件的存货。

公司发出商品到确认收入根据收入确认方式的不同存在一定差异，一般而言，公司境内销售主要采用汽车运输，按照客户属地不同，对于签收确认收入客户，从发出商品到确认收入一般在 1-5 天（个别偏远地区除外）；境外销售受报关手续、船期等情况影响，发货至确认收入的时间相对较长，一般在 10-15 天；对于领用确认收入和验收确认收入的客户，则需要根据客户项目现场的实施和实际领用情况决定。

按照收入确认方式的不同，截至 2025 年 6 月 30 日，公司发出商品的构成及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	其中：期后结转金额
签收确认收入	89.90	89.90
验收确认收入	724.40	297.54

项目	2025 年 6 月 30 日	其中：期后结转金额
领用确认收入	228.45	193.09
报关提单确认收入	290.63	290.63
合计	1,333.38	871.16

注：上述期后结转金额是指截至 2025 年 11 月 30 日

由上表可知，截至 2025 年 11 月 30 日，公司尚未结转的发出商品主要为验收确认收入及领用确认收入。

公司存在寄售模式，对于寄售模式的客户，公司通过定期对账确认产品经客户领用后确认收入。

公司不存在通过发出商品调节收入的情形，内控制度健全有效。

四、说明公司存货中主要合同履约成本项目的明细情况，合同履约成本大幅下降的原因，是否与生产经营规模相匹配

公司存货中的合同履约成本主要为在执行水处理设备业务过程中归集的项目成本，项目成本主要包括材料费及安装服务等，金额持续下降主要是项目的完结导致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
隆回项目	-	-	1,557.31
清水塘项目	-	-	461.01
渌口项目	-	-	340.78
龙泉项目	-	217.79	-
其他	86.69	101.12	-
合计	86.69	318.91	2,359.10

由上表可知，合同履约成本最大的项目为隆回项目，该项目 2023 年末为 1,557.31 万元，2024 年度随着该项目验收结转成本，当年期末合同履约成本金额下降较多，隆回项目作为公司水处理设备销售业务收入规模最大的项目，执行时间较长，因此期末存货金额较大，公司合同履约成本与公司生产经营规模相匹配。

五、说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

(一) 公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效

为建立健全存货管理的相关内部控制流程、加强存货的实物管理，确保账实一致，公司制定了《存货管理制度》，对存货从采购入库环节到销售出库环节均作出相应的管理要求，存货的主要管理措施如下：

业务流程	存货管理措施
生产类物资采购入库管理	仓管员根据ERP系统的《收料通知单》和随货《送货单》进行收货，将实物与《收料通知单》、《送货单》中的品种、规格型号、数量等核对一致，并与供应商当场清点确认，核对不一致的，需及时通知采购员进行沟通确认，确认无误后在系统办理采购入库，生成《采购入库单》。仓管员将实物放入待检区，并及时上报质量部，质量部根据《检验、放行及不合格品管理制度》进行质检。 (1) 质量检验合格后，在材料上做合格标识，质检员在《采购入库单》上签字，仓管员凭质检员签字确认的《采购入库单》，将实物放入原材料仓； (2) 质量检验不合格的物料，应做不合格标识、并进行隔离，质检员提交《不合格品审理单》，参照《检验、放行及不合格品管理制度》进行处理； (3) 处置措施为退货的，应将该物料转入暂存区直至退走。采购员编制《退料申请单》，仓管员将《退料申请单》与质检审核数量核对一致，并在ERP系统根据《退料申请单》生成《采购退料单》，与采购员双方签字确认后退货。
生产领料出库管理	(1) 在产品BOM清单中的原材料，生产人员根据实际需要及ERP系统中的BOM清单，将领料需求提交至仓库，仓管员在ERP系统中编制《仓库直接调拨单》，将原材料从原材料仓调拨至线边仓，生产人员与仓管员双方核对物料名称、规格及数量后签字确认。生产过程中，生产人员按照实际需要将原材料从线边仓领出，ERP系统按照各产品的生产用料清单按订单归集各产品的材料耗用量。 (2) 部分辅材未在BOM清单中进行维护的，生产各单元小组长向仓库提出领料需求，仓管员在ERP系统中编制《其他出库单》，生产人员与仓管员双方核对物料名称、规格及数量后签字确认，并办理原材料出库。 (3) 如需同时从不同仓库领料，需分开填写领料单。仓管员发料时，需与各车间领料员当面清点确认所发物料数量及规格，确认无误后仓管员和领料人需对《仓库直接调拨单》、《生产领料单》、《其他出库单》进行审核确认，方可领料出库。
产成品入库管理	产品检验合格后，生产人员在ERP系统进行工序汇报，生成《产品入库单》。仓管员核对实物数量与状态，核对无误后办理产成品入库，交货人和仓管员在《产品入库单》上签字确认。
产品销售出库管理	(1) 仓管员须见销售内勤编制、财务人员审批后的《发货通知单》，方可根据库存情况组织发货； (2) 仓管员根据《发货通知单》下推《销售出库单》，物流或收货人核对一致后进行签字确认； (3) 仓管员在出货后及时审核ERP单据，并将《销售出库单》、《物流单》等资料提交给销售部门。 (4) 对于寄售模式，按上述流程将产品发出，销售内勤每月核对寄售仓的收发存明细，确保存货的变动得到准确、清晰的记录，核对无误后上交财务进行复核。

公司存货的相关内控健全有效。

（二）会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

1、会计核算

（1）存货的分类

存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

（2）发出存货的计价方法

发出存货采用月末一次加权平均法。

（3）存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

（4）低值易耗品和包装物的摊销方法

按照一次转销法进行摊销。

（5）存货跌价准备的确认标准和计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以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其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

（6）按照组合计提存货跌价准备的组合类别及确定依据

2、第三方仓库管理

报告期内，公司寄售业务根据合同或订单发出商品到客户指定仓库，通过寄售客户的线上系统，可以实时观测到寄售商品的领用情况，同时，公司每月与客户进行对账，对仓库的领用情况进行管理。公司根据客户系统与客户进行领用情况的核对，根据核对结果确认相应期间的收入。

3、存货盘点情况

公司财务部门按月度负责牵头组织开展盘点工作，编制《盘点计划》，发布盘点通知。各仓库、制造中心相关人员负责自行盘点，财务部门参与监盘。盘点前，财务部门编制《盘点计划》，下发盘点通知，《盘点计划》中对具体盘点时间、盘点范围、仓库停止收发料时间、存货收发及账务冻结时间、人员安排及分工等事宜做出安排，相关内部控制健全且能有效运行。

六、说明前述两家供应商的经营情况，与公司采购规模是否匹配；说明报告期各期是否存在其他供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，供应商集中度较高是否符合行业惯例。

（一）说明前述两家供应商的经营情况，与公司采购规模是否匹配；

公司供应商苏州比尔盛新材料有限公司、无锡亨润斯化工材料有限公司经营情况与公司采购规模情况如下：

主要供应商	参保人数	注册资本	经营规模	公司采购额占其同类产品销售比例	报告期内采购金额（万元）		
					2025年1-6月	2024年	2023年
无锡亨润斯化工材料有限公司	1	100万元	销售额2023年约2,300万元，2024年约3,000万元，2025年1-6月约2,700万元	约1/7到1/6	530.97	854.87	-
苏州比尔盛新材料有限公司	2	100万元	销售额2023年约5,100万，2024年约4,900万，2025年1-6月约2,300万	2023年约40%，2024年比例极低	-	341.82	1,934.42

注：资料来源于启信慧眼等工商查询网站、访谈、双方函证

无锡亨润斯化工材料有限公司、苏州比尔盛新材料有限公司参保人数较少，主要原因系长期以来索尔维和巴斯夫在反渗透领域的原材料聚砜领域占据领先地位，国产聚砜在近几年才实现较快发展，前述两家供应商为海外聚砜厂商索尔维在中国的代理商，公司向其采购聚砜具有合理性。根据走访了解，报告期内，公司向无锡亨润斯化工材料有限公司采购的金额占其同类产品销售比例约1/7到1/6，向苏州比尔盛新材料有限公司采购的金额占其2023年同类产品销售比例约40%，2024年比例极低。

综上，公司向前述两家供应商采购规模与其经营规模具有匹配性。

（二）说明报告期各期是否存在其他供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，供应商集中度较高是否符合行业惯例。

1、说明报告期各期是否存在其他供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

报告期各期，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	是否关联方	成立时间	注册资金	参保人数	主要股东	主要经营管理人员	与公司的合作开始时间	是否为前 员设立	是否仅为公 司提供产品 或服务
1	上海九骏新材料科技有限公司	否	2013年	200万人民币	3	邢艳（95%）、王永东（5%）	邢艳（执行董事）、王养斌（监事）、唐炯（财务负责人）	2014年	否	否
2	广东优巨先进新材料股份有限公司	否	2012年	7733.8616万人民币	185	王贤文（31.5864%）、深创投制造业转型升级新材料基金（有限合伙）（18.7050%）、汉宇集团股份有限公司（16.7715%）、珠海纳贤投资合伙企业（有限合伙）（9.8916%）	王贤文（董事长,执行公司事务的董事,经理）、黄华鹏（董事）、马春寿（董事）、雷丽玲（董事）、赵建青（董事）、李兵（董事）、罗旭俊（董事）、胡三友（监事）、黄文刚（监事）、罗志辉（职工监事,监事会主席）	2017年	否	否
3	无锡亨润斯化工材料有限公司	否	2014年	100万人民币	2	刘巧连（70%）、刘叶芳（30%）	刘海（经理,执行董事）、刘叶芳（监事）	2024年	否	否
4	湖南明瑞祥盛贸易有限公司	否	2017年	1,200万人民币	25	熊江明（50%）、彭义松（50%）	彭义松（执行公司事务的董事,经理）、熊江明（监事）	与同一控制下企业长沙明瑞化工有限公司合作开始于2016年	否	否
5	浙江绿龙新材料有限公司	否	2014年	6,300万人民币	66	恒伟纺织机械有限公司（70%）、海宁海丽龙新材料科技有限公司（30%）	陈俊锋（执行董事,经理）、李丽平（监事）	2022年	否	否
6	北京神润丰贸易有限公司	否	2003年	100万人民币	11	薛国东（80%）、亢雅欣（20%）	薛国东（经理,执行董事）、张齐（监事）	2018年	否	否
7	苏州比尔盛新材料有限公司	否	2018年	100万人民币	1	高瑞瑞（100%）	高瑞瑞（执行董事兼总经理）、毕亚运（监事）	2018年	否	否
8	醴陵市京淥新材料有限公司	否	2014年	1,500万人民币	21	陈丹（75%）、张建华（25%）	陈丹（执行公司事务的董事）、张建华（经理）、张建新（监事）	2015年	否	否

注 1：长沙明瑞化工有限公司成立于 2009 年，与湖南明瑞祥盛贸易有限公司系同一控制下企业，公司早期与其合作，报告期内未有交易，合作关系已转移至湖南明瑞祥盛贸易有限公司。

注 2：醴陵市京淥新材料有限公司于 2025 年 12 月 26 日改名为京淥新材料（湖南）有限公司，为保持上下文一致，此处仍采用原名称。

报告期内，公司存在供应商规模较小情况，存在成立不久即成为主要供应商的情况。

（1）上海九骏新材料科技有限公司

上海九骏新材料科技有限公司（以下简称“九骏新材料”）成立于 2013 年，注册资本 200 万人民币，参保人数 3 人，规模较小且成立次年即于公司开展合作，合理性分析如下：

九骏新材料为贸易型企业，主要从事代理日本帝人及欧美品牌过滤材料以及其他特种应用材料、光刻胶等产品，系日本“帝人富瑞特株式会社”无纺布产品在中国大陆地区的销售代理商，不具有实质生产产品能力，不需要购建机械设备、厂房等生产要素，仅具有采购及销售职能，因此注册资本较小，参保人数较少具有合理性。根据公司与九骏新材料的历史交易记录，双方履约情况良好，未发生重大违约，不存在重大业务纠纷，因此九骏新材料成为公司主要供应商具有合理性。

（2）无锡亨润斯化工材料有限公司

无锡亨润斯化工材料有限公司（以下简称“亨润斯”）成立于 2014 年，注册资本 100 万人民币，参保人数 2 人，规模较小，合理性分析如下：

亨润斯为贸易型企业，主要从事聚砜、氟产品、热熔胶产品的销售业务，系海外聚砜厂商索尔维在中国的代理商，不具有实质生产产品能力，不需要购建机械设备、厂房等生产要素，仅具有采购及销售职能，因此注册资本较小，参保人数较少具有合理性。根据公司与亨润斯的历史交易记录，双方履约情况良好，未发生重大违约，不存在重大业务纠纷，因此亨润斯成为公司主要供应商具有合理性。

（3）北京神润丰贸易有限公司

北京神润丰贸易有限公司（以下简称“神润丰”）成立于 2003 年，注册资本 100 万人民币，参保人数 11 人，规模较小，合理性分析如下：

神润丰为贸易型企业，主要从事仪器仪表、日本无纺布的进口销售业务，系日本“天间特殊制纸株式会社”无纺布产品在中国的代理商，不具有实质生

产产品能力，不需要购建机械设备、厂房等生产要素，仅具有采购及销售职能，因此注册资本较小，参保人数较少具有合理性。根据公司与神润丰的历史交易记录，双方履约情况良好，未发生重大违约，不存在重大业务纠纷，因此神润丰成为公司主要供应商具有合理性。

（4）苏州比尔盛新材料有限公司

苏州比尔盛新材料有限公司（以下简称“比尔盛”）成立于 2018 年，注册资本 100 万人民币，参保人数 1 人，规模较小且成立当年即于公司开展合作，合理性分析如下：

比尔盛为贸易型企业，主要从事聚砜、聚醚砜、聚偏氟乙烯、四氟乙烯的销售业务，系索尔维在中国的双酚 A 型聚砜（PSU）的贸易商，不具有实质生产产品能力，不需要购建机械设备、厂房等生产要素，仅具有采购及销售职能，因此注册资本较小，参保人数较少具有合理性。长期以来索尔维和巴斯夫在反渗透领域的原材料聚砜领域占据领先地位，国产聚砜在近几年才实现较快发展。根据公司与比尔盛的历史交易记录，双方履约情况良好，未发生重大违约，不存在重大业务纠纷，因此比尔盛成为公司主要供应商具有合理性。

综上所述，报告期内，公司部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商具有合理性，符合供应商的经营特点及行业特性。公司不存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商。公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

2、供应商集中度较高是否符合行业惯例

报告期内，公司对前五大供应商的采购额占比与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	前五大原材料供应商采购占比		
	2025年1-6月	2024年度	2023年度
沃顿科技	未披露	33.38%	14.29%
唯赛勃	未披露	44.42%	42.96%
平均值	-	38.90%	28.63%
公司	69.92%	62.51%	64.41%

由上表可知，报告期内，公司前五名材料供应商的采购比例分别为 64.41%、

62.51%和 69.92%，采购集中度与同行业公司相比较为高，主要系公司业务结构较同行业公司更为集中，无纺布作为公司主要原材料，公司向上海九骏新材料科技有限公司采购无纺布金额较大且占比较高所致。按产品（服务）类别分类，报告期内公司膜片、膜元件收入占营业收入比例超过 90%。而沃顿科技主营业务除膜产品外，还包括植物纤维制品、膜分离、中水回用工程等业务；唯赛勃主营业务除膜元件外，还包括复合材料压力罐、膜元件压力容器等业务，沃顿科技和唯赛勃的收入结构导致了其供应商种类较多且较为分散。根据唯赛勃披露信息，部分主要原材料如无纺布、聚乙烯和聚砜依赖从国外知名化工企业进口，主要原材料无纺布主要进口自日本，主要原因系该种原材料供应集中于境外少数几家大型企业集团。

综上所述，公司供应商集中度较高具有合理性。

七、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、程序及比例。

（一）核查上述事项并发表明确意见

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、核查程序

（1）获取公司与存货相关的内部控制管理制度，判断内部控制是否得到有效的执行；

（2）查看公司主要客户合同执行情况，了解主要客户合同的签订、备货、发货和验收周期情况；

（3）获取公司存货明细表、发出商品明细及在手订单，分析销售规模和期末存货余额的匹配关系，分析公司存货余额的变动情况，了解公司各类存货的具体形态、分布地点等情况；

（4）检查报告期各期末存货的期后结转情况；

（5）了解公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的具体计提方案，复核是否符合企业会计准则的相关规定，复核公司存货跌价准备的具体计提过程；

（6）获取公司存货库龄表，核查公司是否存在大额长库龄存货，查询同行业可比公司的跌价计提情况，分析公司的存货跌价是否计提充分，是否与同行业公司存在重大差异；

（7）获取《存货管理制度》，了解公司存货相关内控制度的实际执行情况 & 成本核算情况，分析公司成本核算是否准确，结转是否完整；

（8）获取公司的存货盘点计划、存货盘点制度并查看盘点表，了解公司的存货盘点执行情况；

（9）核查并获取公司及其董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内流水，并对大额交易进行问询分析；

（9）查询同行业可比公司的财务数据，分析公司的存货规模、存货分类、存货结构及变动情况是否与同行业可比公司存在重大差异；

（10）抽取部分主要供应商执行函证程序，确认公司采购的真实性、完整性；

（11）抽取部分主要供应商执行走访程序，实地了解其基本情况、合作历史、合作内容、报告期内交易金额、关联关系等情况；获取境内贸易公司的原材料供应商授权委托书、质量保证函等文件。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；公司存货规模与同行业可比公司相比不存在较大差异，规模小于沃顿科技和唯赛勃，主要是沃顿科技和唯赛勃除了膜片和膜元件业务以外，还有植物纤维制品、复合材料压力罐等其他业务；公司存货期后结转情况良好，未确认收入的执行周期均在合理的范围内；

（2）公司的存货库龄结构合理，公司跌价准备计提充分，与可比公司不存

在明显差异；

（3）公司发出商品主要核算根据客户订单已发出的膜片和膜元件产品但尚未达到收入确认条件的存货；从发出商品到确认收入的平均周期根据收入确认方式的不同而有所差异；公司存在寄售模式，不存在通过发出商品调节收入的情形，公司内控制度是否健全有效；

（4）公司存货中的合同履约成本主要为在执行水处理设备业务过程中归集的项目成本，项目成本主要包括材料费及安装服务等，金额持续下降主要是项目的完结导致，与生产经营规模相匹配；

（5）公司已制定存货管理制度，相关内控健全有效，会计核算准确、已说明第三方仓库管理方式、期末公司存货盘点情况良好；

（6）公司主要供应商变动频繁系受业务发展和产品结构变化所致，变动原因合理；公司不存在客户指定供应商的情况；报告期部分供应商规模较小符合行业特征，部分供应商成立不久即成为主要供应商系关联方与公司合作时间较长所致；公司不存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；公司供应商集中情况符合自身业务变化和行业惯例。

（二）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，发表明确意见

1、期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）

2025 年 6 月末至 7 月初，公司对存货执行盘点工作，盘点地点为公司车间、仓库，存货盘点范围包含原材料、周转材料及库存商品，具体情况如下：

单位：万元

项目	盘点情况
盘点范围	原材料、库存商品、半成品
盘点地点	公司车间、仓库
存货余额	7,020.28
监盘金额	5,715.28

项目	盘点情况
监盘比例	81.41%
监盘差异金额	-
监盘差异比例	0%

主办券商、会计师对公司存货盘点实施了监盘程序，监盘比例为 81.41%。公司存货状况良好，监盘过程中未发现重大盘点差异。针对公司尚未结转的发出商品，项目组结合函证、盘点、核查期后收入确认单据等补充核查方式，合计核查比例为 77.29%。公司发出商品主要为验收确认收入及领用确认收入发出商品，存在盘亏的风险较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	比例
发出商品回函金额	501.30	37.60%
发出商品盘点金额	122.30	9.17%
剩余发出商品期后确认收入金额（除已函证、盘点外）	407.02	30.53%
合计	1,030.62	77.29%

注：上述发出商品期后确认收入时点截至 2025 年 11 月 30 日

考虑上述补充核查方式，对存货的核查金额共 6,623.60 万元，核查比例合计为 94.35%。

2、对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，发表明确意见

（1）核查程序：

①对公司采购部门、生产部门及仓储部门负责人进行访谈，了解公司材料采购、生产及仓储等存货管理的相关流程；

②获取公司与存货相关的内部控制制度，评价其设计是否合理有效，并对相关内部控制的主要节点执行穿行测试及控制测试，评估内部控制是否得到一贯、有效执行；

③获取公司报告期各期末的存货盘点表，对存货执行监盘程序，对发出商品实施函证程序以及检查期后确认收入相关单据，核查公司期末存货真实性；

④对主要供应商实施函证及走访程序，核实报告期各期采购额的真实性、准确性；

⑤取得报告期内原材料采购清单，执行原材料采购细节测试，检查采购合同、送货单、入库单、发票等原始单据，核查存货采购的真实性、准确性；

⑥获取报告期内存货收发存，对库存商品及原材料进行计价测试，检查存货出库结转成本以及期末存货余额计价是否正确；

⑦对报告期内公司收入、原材料领用出库、成本费用等执行截止测试，将报告期内存货销售数量与收发存中存货销售出库数量进行对比，检查收入确认和成本费用结转是否匹配，成本费用结转时点是否正确；

⑧获取报告期内公司成本计算表，复核成本费用的归集分配过程，检查存货成本费用的归集与分配方式是否合理、准确；

⑨了解公司存货跌价准备计提政策，获取存货库龄明细表、存货跌价准备计提表，复核期末存货可变现净值及存货跌价准备的计算过程。通过同行业可比公司公开披露的信息，了解同行业可比公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提政策、存货跌价准备计提情况，与公司进行对比分析，核查公司存货跌价准备计提的充分性。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司存货期末余额真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

（三）说明对供应商核查的范围、程序及比例

主办券商、会计师对报告期各期前五大供应商进行了核查，履行的主要核查程序及核查比例如下：

1、访谈公司管理层，了解公司主要供应商情况、采购产品定价、信用政策、结算及交付方式等，关注公司与具有异常特征的供应商的合作背景，了解相关供应商成为公司供应商的原因；

2、获取并查阅主要供应商报告期内主要合同、订单、发票等资料，结合公

司采购与付款业务流程的内部控制制度，了解公司与采购相关的关键内部控制，评价控制设计是否有效，是否得到一贯执行；

3、通过国家企业信用信息公示系统对公司主要供应商进行查询，确认其经营范围或所处行业与公司产品所需材料的相关性，并对供应商真实性进行确认；

4、查阅同行业可比公司公开披露文件，核查是否与公司采购集中度一致；

5、获取报告期内公司及控股股东、实际控制人、董监高流水，核查其与供应商是否存在异常资金往来；

6、对公司的主要供应商进行走访，了解主要供应商与公司的业务往来、经营规模、结算方式及信用政策、与公司的关联关系等情况，关注经营规模与公司对其采购金额的匹配性，走访核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年
采购金额	10,616.86	21,159.56	20,619.41
走访覆盖金额	8,072.38	17,668.54	15,730.10
走访覆盖比例	76.03%	83.50%	76.29%

7、针对公司的主要供应商，执行函证程序，函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年
采购金额	10,616.86	21,159.56	20,619.41
发函金额	8,934.34	18,396.69	17,597.55
发函比例	84.15%	86.94%	85.34%
回函确认金额	8,934.34	18,396.69	17,597.55
回函确认比例（占发函金额）	100.00%	100.00%	100.00%

5.关于特殊投资条款。

根据申报文件，公司及股东曾约定特殊投资条款，经签订补充协议，涉及公司承担回购义务的有关条款均已清理，目前仍保留公司作为签订方的附恢复条件的特殊投资条款。

请公司：（1）逐一说明引进外部机构投资者的背景，机构投资者合伙人、出资人是否与公司客户、供应商存在关联关系；（2）梳理公司各股东现行有效及附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于签署时间、签署主体、义务或责任承担主体、条款内容，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形；（3）结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明前述特殊投资条款是否存在触发执行的风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、逐一说明引进外部机构投资者的背景，机构投资者合伙人、出资人是否与公司客户、供应商存在关联关系

（一）逐一说明引进外部机构投资者的背景

截至本回复出具日，公司共有6名外部机构投资者，公司引进外部机构投资者的背景详见本回复“6.关于历史沿革”之“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，是否存在不正当利益输送问题”之回复。

（二）公司机构投资者合伙人、出资人是否与公司客户、供应商存在关联关系

公司外部机构投资者合伙人、出资人详见《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”披露的具体内容。

根据公司外部机构投资者填写的调查表，并通过企查查等公开渠道查询，公司外部机构投资者合伙人、出资人与公司报告期内主要客户供应商不存在关

联关系。

二、梳理公司各股东现行有效及附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于签署时间、签署主体、义务或责任承担主体、条款内容，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形

根据公司与各股东签署的投资协议及其系列补充协议，公司各股东现行有效的特殊投资条款以及附效力恢复条件的特殊权利条款不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形，其中股份回购特殊投资条款的具体签署时间、签署主体、义务或责任承担主体、条款内容等情况详见本回复“5. 关于特殊投资条款”之“结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明前述特殊投资条款是否存在触发执行的风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响”之回复；其他股东特殊投资条款的相关内容如下：

（一）株洲国投

2018年8月1日，株洲国投与公司、日望集团以及彭军签署了《湖南澳维环保科技有限公司增资扩股协议书》；2021年10月12日，公司及日望集团、彭军向株洲国投出具了《承诺函》；2022年11月25日，株洲国投与公司、彭军、贺妍博、日望集团签署了《关于株洲市国有资产投资控股集团有限公司股东特殊权利条款的解除协议》；2024年11月5日，株洲国投与公司、日望集团、彭军签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司之增资扩股协议书之补充协议》；2026年2月2日，株洲国投与公司、日望集团、彭军、贺妍博签署了《关于株洲市国有资产投资控股集团有限公司股东特殊权利条款的解除协议》。截至本回复出具日，上述协议、承诺中现行有效及已终止但是附效力恢复条件的特殊投资条款主要内容如下：

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
股权转让限制、优先购买及共同出售	11.1本次增资扩股完成后至标的公司首次公开发行股票上市前，未经投资方书面同意，大股东不得向公司其他股东或公司股东以外的第三方转让其所持有的部分或全部公司股权，或进行可能导致公司实际控制人发生变化的股权质押等任何其它行为。 11.2本协议11.1款约定的转让股权包括仅以协议方式作出约定而不办理工商变更登记的转让，或除开本协议11.3款之外其它任何形式的股权转让或控制权转移。 11.3本协议11.1款约定的转让股权不包括标的公司为经营发展需要而引进高端人才所进行的股权激励。该等股权激励行为不得造成大股东控制权转移。 11.4大股东和标的公司保证，投资方持有标的公司股权期间，公司章程应对本协议11.1、11.2、11.3款的约定作出相应的规定。 11.5大股东经投资方书面同意向公司股东以外的第三方转让其股权时，投资方享有下列选择权：（1）按第三方给出的相同条款和条件购买大股东拟出售的股权；（2）按第三方给出的相同条款和条件，根据大股东及投资方当时的持股比例共同出售股权。投资方选择按相同条款和条件与大股东按持股比例共同出售股权	控股股东	否	自公司（1）主动撤回挂牌申请或发行上市申请材料，或（2）挂牌申请或发行上市申请未获得全国中小企业股份转让系统有限公司或证券交易所（指深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所）审核同意或未能在中国证监会完成注册，或（3）未在中国证监会核发的注册批复有效期内完成发行，或（4）其他任何原因导致申请挂牌或本次发行上市失败中的孰早之日起自动恢复效力，但是如公司仍在新三板挂牌期间内，甲方行使权利不得与《公司法》《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》《非上市公司信息披露管理办法》等相关法律法规、新三板监管规则以及公司的	不存在《1号指引》规定的禁止性情形。

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
	给同一受让方的，大股东应保证受让方优先购买投资方的股权。 11.6大股东经投资方同意向公司股东以外的第三方转让其股权的，大股东应保证股权受让方签署接受本协议条款的协议。			《公司章程》规定相悖。	
反稀释	12.2如新投资方根据某种协议或者安排导致其最终投资价格或者成本低于本协议投资方的投资价格或者成本，则标的公司应将其间的差价补偿投资方，或由大股东无偿转让所持标的公司的部分股权给投资方，直至本协议投资方的投资价格与新投资方投资的价格相同。投资方有权以书面通知的形式要求标的公司或者大股东履行上述义务。	控股股东	否		
竞业禁止	14.1标的公司实际控制人和大股东未经投资方事先书面同意，不得从事与公司及其分公司相同、相类似或相互竞争的业务，并确保由其直接或间接控制或持有股权的任何其他实体或人士不会从事与公司相同、相类似或相互竞争的业务。14.2标的公司实际控制人和大股东应当并应促成公司的高级管理人员及关键员工与公司签署一份令投资方满意的竞业禁止协议。无论由于什么原因大股东任何一方不再为公司股东，或者公司的高级管理人员、关键雇员终止雇佣，在该事件发生之日起一年内均受竞业禁止限制。14.3未经标的公司董事会同意，标的公司的总经理、副总经理、财务总监和其他高级管理人员不得同时在与标的公司从事相同、相类似或相竞争业务的其他公司担任职务，不得从事与标的公司相同或类似行业的活动。	控股股东、实际控制人	除14.2款外，其他条款均已终止失效		
知情权	2.2延长的投资期间，甲方根据管理需要可以要求丙方向甲方提供半年度、年度财务报表或审计报告等相关资料。	控股股东	否		

（二）株洲水务

2018年12月29日，株洲水务与公司、日望集团以及彭军签署了《湖南澳维环保科技有限公司增资扩股协议书》；2021年10月12日，公司及日望集团、彭军向株洲水务出具了《承诺函》；2022年12月21日，株洲水务与公司、彭军、贺妍博、

日望集团签署了《关于株洲市水务投资集团有限公司股东特殊权利条款的解除协议》；2025年6月26日，株洲水务与公司、日望集团、彭军签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司之增资扩股协议书之补充协议》；2026年2月2日，株洲水务与公司、日望集团、彭军、贺妍博签署了《关于株洲市水务投资集团有限公司股东特殊权利条款的解除协议》。截至本回复出具日，上述协议、承诺中现行有效及已终止但是附效力恢复条件的特殊投资条款主要内容如下：

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
股权转让限制、优先购买及共同出售	11.1本次增资扩股完成后至标的公司首次公开发行股票上市前，未经投资方书面同意，大股东不得向公司其他股东或公司股东以外的第三方转让其所持有的部分或全部公司股权，或进行可能导致公司实际控制人发生变化的股权质押等任何其它行为。 11.2本协议11.1款约定的转让股权包括仅以协议方式作出约定而不办理工商变更登记的转让，或除开本协议11.3款之外其它任何形式的股权转让或控制权转移。 11.3本协议11.1款约定的转让股权不包括标的公司为经营发展需要而引进高端人才所进行的股权激励。该等股权激励行为不得造成大股东控制权转移。 11.4大股东和标的公司保证，投资方持有标的公司股权期间，公司章程应对本协议11.1、11.2、11.3款的约定作出相应的规定。 11.5大股东经投资方书面同意向公司股东以外的第三方转让其股权时，投资方享有下列选择权：（1）按第三方给出的相同条款和条件购买大股东拟出售的股权；（2）按第三方给出的相同条款和条件，根据大股东及投资方当时的持股比例共同出售股权。投资方选择按相同条款和条件与大股东按持股比例共同出售股权给同一受让方的，大股东应保证受让方优先购买投资方的股权。 11.6大股东经投资方同意向公司股东以外的第三方转让其股权的，大股东应保证股权受让方签署接受本协议条款的协议。	控股股东	否	自公司（1）主动撤回挂牌申请或发行上市申请材料，或（2）挂牌申请或发行上市申请未获得全国中小企业股份转让系统有限公司或证券交易所（指深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所）审核同意或未能在中国证监会完成注册，或（3）未在中国证监会核发的注册批复有效期内完成发行，或（4）其他任何原因导致申请挂牌或本次发行上市失败中的孰早之日起自动恢复效力，但是如公司仍在新三板挂牌期间内，甲方行使权利不得与《公司法》《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管理办法》等相关法律法规、新三板监管规则以及公司的《公司章程》规定相悖。	不存在《1号指引》规定的禁止性情形。
反稀释	12.2如新投资方根据某种协议或者安排导致其最终投资价格或者成本低于本协议投资方的投资价格或者成本，则标的公司应将其间的差价补	控股股东	否		

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
	偿投资方，或由大股东无偿转让所持标的公司的部分股权给投资方，直至本协议投资方的投资价格与新投资方投资的价格相同。投资方有权以书面通知的形式要求标的公司或者大股东履行上述义务。				
竞业禁止	14.1标的公司实际控制人和大股东未经投资方事先书面同意，不得从事与公司及其分公司相同、相类似或相互竞争的业务，并确保由其直接或间接控制或持有股权的任何其他实体或人士不会从事与公司相同、相类似或相互竞争的业务。14.2标的公司实际控制人和大股东应当并应促成公司的高级管理人员及关键员工与公司签署一份令投资方满意的竞业禁止协议。无论由于什么原因大股东任何一方不再为公司股东，或者公司的高级管理人员、关键雇员终止雇佣，在该事件发生之日起一年内均受竞业禁止限制。14.3未经标的公司董事会同意，标的公司的总经理、副总经理、财务总监和其他高级管理人员不得同时在与标的公司从事相同、相类似或相竞争业务的其他公司担任职务，不得从事与标的公司相同或类似行业的活动。	控股股东、实际控制人	除14.2款外，其他条款均已终止失效		
知情权	2.2延长的投资期间，甲方根据管理需要可以要求丙方向甲方提供半年度、年度财务报表或审计报告等相关资料。	控股股东	否		

（三）财信精益

2021年10月28日，财信精益与公司、彭军、贺妍博、日望集团、维创实业、澳盛实业及其他股东签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司之投资协议》《关于湖南澳维环保科技有限公司之补充协议》；2022年12月21日，财信精益等与公司、彭军、贺妍博、日望集团、维创实业、澳盛实业签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司投资协议及补充协议之股东特殊权利条款的解除协议》；2025年10月23日，财信精益与公司及日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业签署了《关于湖南澳维科技股份有限公司之补充协议（二）》；2026年2月4日，财信精益与公司、日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业签署了《关于湖南省财信精益投资合伙企业（有限合伙）股东特殊权利条款的解除协议》。截至本回复出具日，上述协议中

现行有效及已终止但是附效力恢复条件的特殊投资条款主要内容如下：

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
股权锁定	13.1锁定期限及锁定对象13.1.1自本协议签署后至公司合格IPO或被整体收购前，未经投资人事先书面同意，控股股东、实际控制人及澳盛实业、维创实业应且应促使直接或间接持有公司股权的关键员工（以本协议附件约定为准）不得出售、转让、质押、赠予或以其他方式处分其在公司直接或间接持有的股权，但按照届时股权激励协议的约定由公司回购直接或间接持有公司股权的关键员工直接或间接持有公司的股权的除外。13.1.2受限于前述第13.1.1条的约定，控股股东、实际控制人及澳盛实业、维创实业直接或间接转让其直接或间接持有的公司股权的，应当同时满足下列条件：（1）应受限于投资人在本协议项下的优先购买权及共同出售权；（2）有关股权的受让人已书面同意受本协议和公司新章程的约束；（3）转让在各个方面符合本协议、公司新章程和适用法律的规定。13.2违反后果任何违反本条约定直接或间接转让或处分公司股权的行为应自始无效，公司应且各方应确保公司不登记、不认可该等转让或处分。	控股股东、实际控制人及澳盛实业、维创实业	否	自公司 (1) 主动撤回挂牌申请或发行上市申请材料，或(2) 挂牌申请或发行上市申请未获得全国中小企业股份转让系统有限公司或证券交易所（指深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所）审核同意或未能在中国证监会完	不存在《1号指引》规定的禁止性情形。
知情和监督权	15.2.1控股股东及公司应按照下列要求向本轮投资人及时提供公司的相关资料：（1）上一财务年度结束后90日内提供该会计年度经审计的集团公司的合并会计报表及其附注；（2）上一季度结束后15日内提供该季度未经审计的集团公司的合并会计报表；20日内提供季报附注；（3）上一会计月份结束后10日内提供该月份未经审计的集团公司的合并会计报表；（4）每一年度结束前45日内，提交公司下一会计年度的年度预算；（5）其他依法应当提交给公司股东的所有文件或其他信息的复印件或电子扫描件。15.3监督检查权本轮投资人在不影响目标公司正常经营的前提下享有对公司的设施、帐簿和纪录的标准检查权，以及与公司的董事、管理人员、员工、财务、法律顾问和投资银行讨论公司的业务、运作和状况的权利，但应至少提前3日书面通知公司或相应的董事、管理人员、员工、财务、法律顾问和投资银行。投资人根据本条享有的权利范围应及于公司、公司直接或间接控制的子公司、分公司或者其他企业主体。	控股股东	否		
共同出售权	7.1共同出售 若经投资人同意控制股东、实际控制人及维创实业、澳盛实业（合称“转让方”）向第三方（“意向受让方”）出售其直接或间接持有的公司股权，则投资人有权与转让方以相同的价格、条款和条件向意向受让方出售所持公司全部股权，且控股股东、实际控制人有义	控制股东、实际控制人及维创实业、澳盛实业	否		

条款类型	条款内容	义务主体	是否 现行 有效	效力恢复 条款	是否存在 《1号指 引》规定 的禁止性 情形
	务促使意向受让方购买投资人拟出售的股权。如果意向受让方拒绝投资人行使共同出售权的，控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业应当按照前述价格及条件收购投资人行使共同出售权对应的股权，否则转让方不得转让公司股权。7.2共同出售权的行权比例7.2.1如有多名投资人同时行使共同出售权，拟出售的投资人可优先出售的最大份额应按照如下公式计算：投资人的行使份额=转让方拟转让的公司股权x该投资人持有的公司股权/（拟转让的转让方持有的公司股权+全体行使共同出售权的投资人持有的公司股权）7.2.2在投资人充分行使共同出售权后，转让方可向拟受让方出售剩余份额。7.2.3为免疑义，除非受让方同意接受投资人行使上述共同出售权，或投资人放弃行使共同出售权，否则转让方不得向拟受让方转让或处分自己所持的公司全部或部分股权。7.2.4尽管有前述约定，如果转让方向第三方出售其直接或间接持有的公司股权将导致公司控制权发生变更，转让方必须确保拟受让方同意以不低于其与转让方达成的转让价格和条件购买投资人持有的全部股权。7.3共同出售权的行权程序控股股东、实际控制人应及时向投资人发出转让股权的书面通知（其中应列明其向第三方出售股权的条款和条件），投资人应在收到上述书面通知后的二十（20）个工作日内，通过向控股股东、实际控制人发出书面回复的方式确认其是否行权。			成注册，或（3）未在中国证监会核发的注册批复有效期内完成发行，或（4）其他任何原因导致申请挂牌或本次发行上市失败中的孰早之日起自动恢复效力，但是如公司仍在新三板挂牌期间内，甲方行使权利不得与《公司法》《全国中小企业股份	
反稀释	8.1反稀释调整 自投资人成为公司股东后，如公司以低于本轮投资的价格增资或发行股份，或者控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业向第三方转让公司股权的价格低于本轮投资的价格，即该等未来增资、新股发行或股权转让中的每一元注册资本单价或每股单价（“新认购单价”）低于本轮投资的每一元注册资本的认购价格（“原认购单价”），投资人有权要求控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业向投资人无偿转让公司股权或向投资人支付现金补偿，使投资人的实际认购单价等于新认购单价。	控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业	否		

条款类型	条款内容	义务主体	是否 现行 有效	效力恢复 条款	是否存在 《1号指引》规定的 禁止性 情形
				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 披露管理 办法》等 相关法律 法规、新 三板监管 规则以及 公司的 《公司章 程》规定 相悖。	
全职工作与 竞业禁止	6.1全职工作 实际控制人向投资人承诺，自本协议签署至公司合格IPO满一年的期间内，实际控制人应当促使关键员工、高级管理人员和核心技术人员投入其全部时间、精力、技能及努力以发展集团公司的业务。 除非经投资人事先书面同意，实际控制人不得在其他主体兼职或者投资于任何其他公司，但本协议签署时投资协议附件六披露函内容除外。 6.2竞业限制 除投资人事先书面同意的情况外，实际控制人应促使关键员工、董事、高级管理人员和核心技术人员自本协议签署日起直至其不再在集团公司中直接或间接持有任何权益之日起的	实际控制人	是	不涉及	

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
	两（2）年内或不再在集团公司任职（或不再向集团公司提供服务）之日起的两（2）年内（以时间较晚者为准），不能直接或间接从事任何竞争性业务，亦不得直接或间接地在任何从事或参与竞争性业务的实体中持有任何权益，或从事其他有损于集团公司利益的行为。				

（四）中启洞鉴

2021年10月28日，中启洞鉴与公司、彭军、贺妍博、日望集团、维创实业、澳盛实业及其他股东签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司之投资协议》《关于湖南澳维环保科技有限公司之补充协议》；2022年12月21日，中启洞鉴等与公司、彭军、贺妍博、日望集团、维创实业、澳盛实业签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司投资协议及补充协议之股东特殊权利条款的解除协议》；2025年10月30日，中启洞鉴与公司及日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业签署了《关于湖南澳维科技股份有限公司之补充协议（二）》；2026年1月23日，中启洞鉴与公司、日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业签署了《关于湖南中启洞鉴私募股权投资合伙企业（有限合伙）股东特殊权利条款的解除协议》。截至本回复出具日，上述协议中现行有效及已终止但是附效力恢复条件的特殊投资条款主要内容如下：

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
股权锁定	13.1锁定期限及锁定对象13.1.1自本协议签署后至公司合格IPO或被整体收购前，未经投资人事先书面同意，控股股东、实际控制人及澳盛实业、维创实业应且应促使直接或间接持有公司股权的关键员工（以本协议附件约定为准）不得出售、转让、质押、赠予或以其他方式处分其在公司直接或间接持有的股权，但按照届时股权激励协议的约定由公司回购直接或间接持有公司股权的关键员工直接或间接持有公司的股权的除外。13.1.2受限于前述第13.1.1条的约	控股股东、实际控制人及澳盛实业、维创实业	否	自公司（1）主动撤回挂牌申请或发行上市申请材料，或（2）挂牌申请或发行上市申请未获得全国中小企业股份转让系统有限公司或证券交易所（指深圳证券交易所、	不存在《1号指引》规定的禁止性情形

条款类型	条款内容	义务主体	是否 现行 有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
	定，控股股东、实际控制人及澳盛实业、维创实业直接或间接转让其直接或间接持有的公司股权的，应当同时满足下列条件：（1）应受限于投资人在本协议项下的优先购买权及共同出售权；（2）有关股权的受让人已书面同意受本协议和公司新章程的约束；（3）转让在各个方面符合本协议、公司新章程和适用法律的规定。13.2违反后果任何违反本条约定直接或间接转让或处分公司股权的行为应自始无效，公司应且各方应确保公司不登记、不认可该等转让或处分。			上海证券交易所、北京证券交易所）审核同意或未能在中国证监会完成注册，或（3）未在中国证监会核发的注册批复有效期内完成发行，或（4）其他任何原因导致申请挂牌或本次发行上市失败中的孰早之日起自动恢复效力，但是如公司仍在新三板挂牌期间内，甲方行使权利不得与《公司法》《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管理办法》等相关法律法规、新三板监管规则以及公司的《公司章程》规定相悖。	
知情权及监督权	15.2.1控股股东及公司应按照下列要求向本轮投资人及时提供公司的相关资料：（1）上一财务年度结束后90日内提供该会计年度经审计的集团公司的合并会计报表及其附注；（2）上一季度结束后15日内提供该季度未经审计的集团公司的合并会计报表；20日内提供季报附注；（3）上一会计月份结束后10日内提供该月份未经审计的集团公司的合并会计报表；（4）每一年度结束前45日内，提交公司下一会计年度的年度预算；（5）其他依法应当提交给公司股东的所有文件或其他信息的复印件或电子扫描件。15.3监督检查权本轮投资人在不影响目标公司正常经营的前提下享有对公司的设施、帐簿和纪录的标准检查权，以及与公司的董事、管理人员、员工、财务、法律顾问和投资银行讨论公司的业务、运作和状况的权利，但应至少提前3日书面通知公司或相应的董事、管理人员、员工、财务、法律顾问和投资银行。投资人根据本条享有的权利范围应及于公司、公司直接或间接控制的子公司、分公司或者其他企业主体。	控股股东	否		
共同出售权	7.1共同出售 若经投资人同意控制股东、实际控制人及维创实业、澳盛实业（合称“转让方”）向第三方（“意向受让方”）出售其直接或间接持有的公司股权，则投资人有权与转让方以相同的价格、条款和条件向意向受让方出售所持公司全部股权，且控股股东、实际控制人有义务促使意向受让方购买投资人拟出售的股权。如果意向受让方拒绝投资人行使共同出售权的，控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业应当按照前述价格及条件收购投资人行使共同出售权对应的股权，否则转让方不得转让公司股权。7.2共同出售权的行权比例7.2.1如有	控制股东、实际控制人及维创实业、澳盛实业	否		

条款类型	条款内容	义务主体	是否现行有效	效力恢复条款	是否存在《1号指引》规定的禁止性情形
	多名投资人同时行使共同出售权，拟出售的投资人可优先出售的最大份额应.按照如下公式计算：投资人的行使份额=转让方拟转让的公司股权x该投资人持有的公司股权/（拟转让的转让方持有的公司股权+全体行使共同出售权的投资人持有的公司股权）7.2.2在投资人充分行使共同出售权后，转让方可向拟受让方出售剩余份额。7.2.3为免疑义，除非受让方同意接受投资人行使上述共同出售权，或投资人放弃行使共同出售权，否则转让方不得向拟受让方转让或处分自己所持的公司全部或部分股权。7.2.4尽管有前述约定，如果转让方向第三方出售其直接或间接持有的公司股权将导致公司控制权发生变更，转让方必须确保拟受让方同意以不低于其与转让方达成的转让价格和条件购买投资人持有的全部股权。7.3共同出售权的行权程序控股股东、实际控制人应及时向投资人发出转让股权的书面通知（其中应列明其向第三方出售股权的条款和条件），投资人应在收到上述书面通知后的二十（20）个工作日内，通过向控股股东、实际控制人发出书面回复的方式确认其是否行权。				
反稀释	8.1反稀释调整 自投资人成为公司股东后，如公司以低于本轮投资的价格增资或发行股份，或者控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业向第三方转让公司股权的价格低于本轮投资的价格，即该等未来增资、新股发行或股权转让中的每一元注册资本单价或每股单价（“新认购单价”）低于本轮投资的每一元注册资本的认购价格（“原认购单价”），投资人有权要求控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业向投资人无偿转让公司股权或向投资人支付现金补偿，使投资人的实际认购单价等于新认购单价。	控股股东、实际控制人、维创实业、澳盛实业	否		

（五）信环澳维

2021年10月28日，信环澳维与公司、日望集团以及彭军、贺妍博签署了《增资协议》及《补充协议》；2022年11月21日，信环澳维与公司、彭军、贺妍博、日望集团签署了《关于湖南澳维环保科技有限公司增资协议及补充协议之股东特殊权利条款的解除协议》；2025年10月24日，信环澳维与公司及日望集团、彭军、贺妍博签署了《关于湖南澳维科技股份有限公司

之补充协议（二）》；2026年1月23日，信环澳维与公司、日望集团、彭军、贺妍博签署了《关于青岛信环澳维共济股权投资合伙企业（有限合伙）股东特殊权利条款的解除协议》。截至本回复出具日，除享有的股份回购权外，上述协议中不存在现行有效及已终止但是附效力恢复条件的特殊投资条款。

根据公司与各股东签署的投资协议及其系列补充协议，截至本回复出具日，相关协议中涉及的义务主体为公司的条款已经被彻底解除、终止且自始无效、不可恢复。

三、结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明前述特殊投资条款是否存在触发执行的风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响

（一）结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明前述特殊投资条款是否存在触发执行的风险

报告期内，公司生产经营状况良好，公司 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为准）分别为 7,101.47 万元、9,675.78 万元和 4,129.32 万元。在资本运作规划方面，公司已向全国股转系统提交申报材料并获得受理，目前处于问询回复阶段。预计本次挂牌完成后，公司将根据经营情况及资本市场状况择机申请在证券交易所上市。公司将稳步推进经营业务发展，并积极推进资本市场运作计划。

公司特殊投资条款具体约定详见本回复“5.关于特殊投资条款”之“二、梳理公司各股东现行有效及附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于签署时间、签署主体、义务或责任承担主体、条款内容，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形”，前述特殊投资条款触发可能性分析如下：

1、股份回购特殊投资条款触发执行风险

截至本回复出具日，公司股东现行有效的回购条款主要内容如下：

股东名称	回购条款主要内容	对应回购义务人
株洲国投、株洲水务	1、株洲国投、株洲水务与公司、日望集团以及彭军分别于2018年8月1日、2018年12月29日签署的《湖南澳维环保科技有限公司增资扩股协议书》中对于股权回购的约定：9.4本协议项下投资方所持股权的股权回购均应以现金形式进行，全部股权回购款应在投资方发出书面回购要求之日起2个月内全额支付给投资方。投资方已从标的公司所收到的所有股息和红利可作为回购价格的一部分予以扣除。9.5自然人彭军承诺对上述约定的回购义务承担连带责任。9.7若大股东及自然人彭军均无法履行上述约定的回购义务，投资方可就以下权利择一行使： （1）...若投资方转让给第三方的股权转让交易价格低于本协议2.4款规定的投资方的全部出资额及投资期内利息，则大股东及自然人彭军	日望集团、彭军

股东名称	回购条款主要内容	对应回购义务人
	应以其所持有的相应价值的标的公司股权做为差价补偿给投资方... (2) 根据投资方认可的评估机构出具的投资方所持股权评估价值, 若评估价值低于本协议2.4款规定的投资方的全部出资额及投资期内利息, 则大股东及自然人彭军应以其所持有的相应价值的标的公司股权做为差价补偿给投资方...。2、株洲国投、株洲水务与公司、日望集团、彭军分别于2024年11月5日、2025年6月26日签署的《关于湖南澳维环保科技有限公司之增资扩股协议书之补充协议》中对于股权回购的约定: 1.1主合同中的股权回购价格《增资扩股协议书》第9.3条款中股权回购的价格, 其中价格中的利息标准明确为贷款市场5年期以上报价利率(LPR)的1.5倍计算(该利率标准按照中国人民银行公布的数据, 逐年分段计算)。甲方从乙方所收到的所有股息和红利可作为回购价格的一部分予以扣除...。1.2延长投资期限各方一致同意将投资期限延长至2026年12月31日(株洲国投)/2027年12月31日(株洲水务)。投资期限届满后, 甲方有权要求丙方(或经甲方认可的丙方指定的第三方)回购甲方持有乙方的全部或部分股权, 丁方对上述回购义务承担连带责任。如出现以下任一情况, 则甲方有权在任何时点, 要求丙方(或经甲方认可的丙方指定的第三方)回购甲方持有乙方全部或部分股权, 丁方对上述回购义务承担连带责任: 1) 丁方或丙方违反公司法、公司章程等相关规定, 通过合并、分立等形式转移乙方主要经营性资产导致乙方丧失持续经营能力的。2) 因丙方或丁方的原因(非丙方或丁方原因, 需由丙方或乙方举证提供材料并经甲方认可)导致乙方的相关经营决策违反公司法、公司章程等相关规定或因丙方或丁方的原因未履行相关的审批程序造成公司损失的...。1.3延长投资期间届满后的回购价格延长投资期间的投资利息, 为以甲方全部出资额为计算基数, 在本协议签订之日起至甲方向丙方或丁方发出要求回购的书面通知之日, 按8%年化利率(单利)计算的利息...届时股权回购价格为本协议1.1条款中的主合同回购价格加上本条约定的延长投资期间的投资利息。甲方在本协议签订之日后从乙方所收到的所有股息和红利作为股权回购价格的一部分予以扣除...。1.5...当甲方在投资期限届满后6个月内未选择要求丙方(或经甲方认可的丙方指定的第三方)、丁方回购甲方持有乙方的全部或部分股权时, 甲方有权继续持有该股权, 同时, 甲方的回购选择权自动丧失, 各方另有约定除外。 3、2026年2月2日, 株洲国投、株洲水务分别与公司、日望集团、彭军及贺妍博签署的《关于株洲市国有资产投资控股集团有限公司股东特殊权利条款的解除协议》中对于股权回购的约定: (1) 各方已经签署的有效《增资扩股协议》《补充协议》中涉及的回购条款仍旧有效, 甲方有权根据相关回购条款享有回购权利。但在公司新三板挂牌审核期间, 甲方不会就股权回购事项向回购义务人主张行使回购权利; 若投资期限(2026年12月31日(株洲国投)/2027年12月31日(株洲水务))届满时公司正处于挂牌审核期间, 各方一致同意豁免甲方在投资期限届满之日起6个月内提出回购请求的期限要求。甲方有权在出现挂牌审核结束、挂牌中止、挂牌终止、挂牌撤回等情形后的6个月内向回购义务人提出回购请求。	
信环澳维	1、信环澳维与公司、彭军、贺妍博、日望集团于2021年10月28日签署的《补充协议》及2025年10月24日信环澳维与公司、日望集团、彭军、贺妍博签署的《关于湖南澳维科技股份有限公司之补充协议(二)》中对于股权回购的约定: 1.1若发生如下任一情形, 即构成“回购权触发事件”, 投资方(“回购权人”)有权要求创始股东	日望集团、彭军、贺妍博

股东名称	回购条款主要内容	对应回购义务人
	（在本条中合称“回购义务人”）按照本次增资认缴款加计8%的年化单利扣除已支付的分红款回购投资方所持有的公司全部或部分股权（“回购股权”）：（1）公司未能在2026年12月31日之前完成合格上市；（2）公司任一年度的净利润较上一年度下降百分之十五（15%）以上；（3）创始股东或公司违反本补充协议或其他最终交易文件（包括增资协议等）项下的陈述、保证、承诺或其他义务且对合格上市产生实质影响；（4）公司和/或任一集团公司出现重大诚信、违法、违规问题（包括但不限于公司和/或任一集团公司出现投资方不知情的大额账外现金销售收入、显失公允的关联交易等情形）而给公司和/或任一集团公司或投资方利益造成重大不利影响的，且对合格上市产生实质影响；（5）公司和/或任一集团公司主营业务发生实质性调整，经投资人事先书面同意的除外。1.2...回购价款=投资方为获得回购股权实际向公司缴付的增资认缴款$\times$（1+8%$\times$n$\div$365）（n=投资方实际缴付增资认缴款之日起至投资方取得回购价款之日期间的实际天数），但应扣除公司已向投资方支付的现金分红。回购权的有效期为投资方知道或者应当知道回购权触发事件发生后的6个月，回购义务人应在知道或者应当知道任一回购权触发事件发生后的3日内书面通知投资方。1.3如果回购义务人无法在回购期限内足额支付回购价款，回购义务人应当自回购期限届满之日向投资方按照相当于未支付回购价款的每日万分之五比例支付滞纳金。创始股东应通过以回购发生时的市场公允价值出售其持有的公司股权等方式向回购权人支付回购价款及滞纳金（如有）且在这种情况下创始股东承诺应善意尽其最大努力寻找潜在的买方。2、信环澳维与公司、日望集团、彭军及贺妍博于2026年1月23日签署的《关于青岛信环澳维共济股权投资合伙企业（有限合伙）股东特殊权利条款的解除协议》中对于股权回购的约定：（1）在公司新三板挂牌审核期间以及2026年12月31日前（孰晚），甲方不会就股权回购事项向回购义务人主张行使回购权利。（2）同意将《补充协议》第一条“回购安排”约定的回购权触发事件之（2）修改为“公司任一年度的净利润较上一年度下降百分之十五（15%）以上”。	
中启洞鉴、财信精益	1、中启洞鉴、财信精益等与公司、彭军、贺妍博、日望集团、维创实业、澳盛实业于2021年10月28日签署的《关于湖南澳维环保科技有限公司之补充协议》及中启洞鉴、财信精益分别于2025年10月30日、2025年10月23日与公司及日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业签署的《关于湖南澳维科技股份有限公司之补充协议（二）》中对于股权回购的约定：4.1.1若公司出现以下任一情况（“本轮回购事项”），则本轮投资人有权在任何时点，要求控股股东和/或实际控制人和/或实际控制人指定的第三方和/或维创实业、澳盛实业回购本轮投资人届时取得的公司全部或部分股权（“本轮股权”），控股股东和/或实际控制人和/或实际控制人指定的第三方和/或维创实业、澳盛实业有义务予以回购：（1）公司未能在2026年12月31日前完成合格IPO；（2）公司2021、2022、2023年任一年度扣除工程业务毛利之后的扣非净利润低于本协议第3.1条约定承诺净利润的60%；（3）实际控制人彭军无法继续为公司工作或提供服务，但因重大疾病、不可抗力或得到投资人同意的情形除外；（4）目标公司任一本轮投资人及本轮投资人之前的任一股东要求行使回购权；（5）公司出现投资人不知情的金额在50万元以上的账外销售收入；（6）在投资人不知情的情况下，公司采取合并、分立、转让等形式转移公司主要经营性财产或业务；（7）控股股东或实际控制人有如下的行为：违规挪用公司资金、未经	日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业

股东名称	回购条款主要内容	对应回购义务人
	投资人同意实际控制人利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务；（8）实际控制人违反对公司忠实义务的其他行为、实际控制人严重违反投资协议项下陈述、保证或承诺的相关事项，且对IPO造成实质性影响；（9）公司或实际控制人在投资人投资之时隐瞒或虚假披露重要事实且因该等事实导致公司未能在2026年底前完成合格IPO；（10）因实际控制人资金来源违法违规或存在重大违法行为导致公司未能在2026年底前完成合格IPO。4.2.1投资人有权在4.1.1条约定的情况发生后书面通知控股股东、实际控制人和维创实业、澳盛实业履行回购义务...。购买价款按照下列原则计算：（1）中启洞鉴：出现上述（1）-（4）款回购事项时，本轮投资人有权要求控股股东、实际控制人和/或实际控制人指定的第三方和/或维创实业、澳盛实业按10%年化利率（单利）回购其持有的全部或部分公司股权（最终的回购款应扣除投资人已享受的公司分红或其他权益）；财信精益：出现上述（1）-（4）款任一回购事项时，本轮投资人有权在知悉或应当知悉上述回购事项之日起【两（2）年】内要求控股股东、实际控制人和/或实际控制人指定的第三方和/或维创实业、澳盛实业按本条约定的年化利率（单利）回购其持有的全部或部分公司股权（最终的回购款应扣除投资人已享受的公司分红或其他权益）...。（2）出现上述（5）-（10）款回购事项时，本轮投资人有权要求控股股东、实际控制人和/或实际控制人指定的第三方和/或维创实业、澳盛实业按照15%年化利率（单利）回购其持有的全部或部分公司股权（最终的回购款应扣除投资人已享受的公司分红或其他权益）。4.2.3...如控股股东和/或实际控制人和/或维创实业、澳盛实业的资产不足以向所有其负有回购义务的主体履行回购义务的，应优先向本轮投资人履行回购义务。2、中启洞鉴与公司、日望集团、彭军、贺妍博、维创实业及澳盛实业于2026年1月23日签署的《关于湖南中启洞鉴私募股权投资合伙企业（有限合伙）股东特殊权利条款的解除协议》中对于股权回购的约定：在公司新三板挂牌审核期间，甲方不会就股权回购事项向回购义务人主张行使回购权利。3、2026年2月4日财信精益与公司、日望集团、彭军、贺妍博、维创实业、澳盛实业签署的《关于湖南省财信精益投资合伙企业（有限合伙）股东特殊权利条款的解除协议》中对于股权回购的约定：在公司新三板挂牌审核期间，甲方不会根据《补充协议二》就股权回购事项向回购义务人主张行使回购权利，但如果到2026年12月31日仍未完成挂牌审核，则甲方有权主张行使回购权利。	

如上表所示，截至本回复出具日，控股股东及实际控制人层面均不存在已触发的回购义务。根据公司目前的上市申报计划和公司经营情况，公司预计2026年完成新三板挂牌后择机申请在证券交易所上市；但受限于审核政策、业绩变动等因素，公司在特殊投资条款约定的日期前向证券交易所或中国证监会递交上市申请文件或完成合格上市存在一定的不确定性。

2、股份回购特殊投资条款对公司控制权的稳定性的影响

根据公司、控股股东、实际控制人及其他关联股东与投资者签署的特殊投

资条款对应的协议，如果未来触发特殊投资条款，投资者股东有权要求公司控股股东、实际控制人及其他关联股东根据相关约定价格回购其所持有的公司股份。上述回购义务的触发对公司控制权稳定性影响较小，主要原因系：①截至目前，实际控制人彭军、贺妍博合计控制公司 53.29%的股份，其他单一股东的持股比例均不超过 10.00%，实际控制人控制公司股份比例较大，拥有充足的空间在不影响公司控制权前提下，通过股权质押、出售融资以应对回购；②控股股东财务状况良好，现金流充裕，流动资产余额能够覆盖触发回购条款时需承担的回购金额。根据北京恒诚信会计师事务所（特殊普通合伙）湖南分所出具的《湖南日望科技集团有限公司 2025 年 1-6 月财务报表审计报告》（恒诚信会审字【2025】第 A10-004 号），截至 2025 年 6 月 30 日，控股股东归母净资产为 22,450.33 万元，其中，银行存款 13,165.64 万元、交易性金融资产 1,350 万元。

3、股份回购特殊投资条款触发后不会对义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响

回购相关义务主体主要包括公司控股股东日望集团、实际控制人彭军、贺妍博、员工持股平台维创实业、澳盛实业，其资信状况及履约能力较好；根据彭军、贺妍博的《个人信用报告》，其信用状况良好，不会影响其担任公司职务的任职资格；公司已经根据《公司法》《公司章程》等规定，设置了股东会、董事会、审计委员会以及高级管理人员的法定治理结构。公司董事及高级管理人员均按照《公司章程》及其他管理制度文件对公司进行经营管理。

根据相关义务主体出具的承诺，其具备履约能力，若触发回购条款，其将优先通过银行借款、转让其所持有的其他公司股权、赎回理财、处置不动产等方式筹集资金；不会因履行回购义务而无法参与公司治理及经营，不存在因无法履行回购义务而被列为失信联合惩戒对象的隐患，亦不存在因履行相关义务被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查，或导致出现《公司法》、中国证监会、全国股转公司相关规定所认定的不适合担任公司董事、高级管理人员的情形，不会对义务主体任职资格以及公司治理、经营等事项产生重大不利影响。

（二）其他特殊投资条款触发风险及相关影响

根据控股股东、实际控制人以及其他关联股东与株洲国投、株洲水务、中启洞鉴、信环澳维、财信精益签署的特殊投资条款相关解除协议，截至本回复出具日，前述股东享有的除回购权及部分股东约定的全职工作与竞业禁止相关条款之外的其他特殊权利条款已经终止。部分特殊投资条款约定了终止后的恢复条件，即公司出现主动撤回挂牌或发行上市申请材料或挂牌，或挂牌申请或发行上市申请未获股转公司/交易所审核同意，或未完成证监会注册，或未在证监会注册批复有效期内完成发行，或其他原因导致挂牌或发行上市申请失败情形时，已解除的条款自动恢复效力。鉴于公司已向全国股转系统提交申报材料并获得受理，目前处于问询回复阶段，相关已终止的特殊权利条款触发恢复条件的可能性较低。

综上，公司现行有效的其他特殊投资条款触发执行的可能性较低，不会对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营等事项产生重大不利影响。

四、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、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅公司自设立至今的全套工商内档，了解历次投资的有关具体情况；
- 2、获取并查阅外部机构股东填写的调查表及对外部机构股东进行访谈，了解出资背景、入股条件及协议签署情况；
- 3、获取并查阅公司与各股东签署的投资协议及其系列补充协议，了解各股东投资条款内容及变更情况；
- 4、查阅《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”的相关规定，确认现行有效的特殊投资条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形；
- 5、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息网站，了解公司

与投资方是否存在纠纷争议；

6、获取并查阅公司控股股东的财务报表、实际控制人的调查表及个人征信报告等资料，了解控股股东、实际控制人名下资产及信贷情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、外部投资机构入股原因具有合理性，投资机构出资人、合伙人与公司客户、供应商不存在关联关系；

2、公司各股东现行有效以及附效力恢复条件的条款不会与《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关规定相冲突；公司并非现行有效的特殊权利条款的义务或责任承担主体，不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形；

3、截至本回复出具日，公司与股东签署的现行有效的特殊投资条款后续触发执行的可能性较低，不会对公司控制权的稳定性、义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响；

4、鉴于审核政策、业绩变动等因素，公司未来上市计划存在一定不确定性，公司已针对股权回购条款的触发风险作出重大风险提示。

6.关于历史沿革。

根据申报文件，（1）公司历史上存在代持事项；（2）公司通过员工持股平台领航实业对公司员工实施股权激励。

请公司：（1）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认，是否存在纠纷或潜在纠纷；公司是否存在影响股权明晰的问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数穿透计算后是否超过 200 人；（2）说明股权激励计划的主要内容，包括但不限于份额管理机制、有效期、获授权益、离职退休等处理、行使权益的条件以及变更、调整和终止实施等安排；说明股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；说明报告期内股份支付费用的具体测算过程，包括激励对象、服务期、入股价格、各授予时点公允价值的确认方法及其准确性,以及在成本与各类费用之间的分摊情况，是否符合《企业会计准则》规定，以及对当期及未来业绩的影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，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等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）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，是否存在不正当利益输送问题；（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。

请主办券商、会计师核查上述事项（2），并发表明确意见。

【回复】

一、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认，是否存在纠纷或潜在纠纷。公司是否存在影响股权明晰的问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数穿透计算后是否超过 200 人

(一) 逐项说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、公司股东股权代持及还原情况

(1) 股权代持的形成

2018年7月23日，日望集团与宏伟投资签订《股权转让协议》，日望集团将其持有澳维环保2.17%（对应注册资本217.00万元）的股权转让给宏伟投资，股权转让款为217.00万元。但本次宏伟投资支付的相关股权转让款来源于日望集团，形成股权代持关系。

经访谈确认，本次股权代持形成的原因为：宏伟投资系当地知名大型民营企业，经营范围涉及装饰材料、五金交电、金属材料、化工产品等多个领域，澳维环保为利用其影响力积极开拓业务，承接相关工程及施工的业务，双方均有业务合作意愿，因此形成代持关系。

本次股权转让所涉股权代持情况如下：

单位：万元

转让方/被代持方	受让方/代持方	转让/代持股权	转让价格	备注
日望集团	宏伟投资	217.00	1.00元/注册资本	股权代持，宏伟投资支付的资金来源于日望集团
合计		217.00	-	-

(2) 股权代持的还原

2020年2月18日，宏伟投资与日望集团签订《股权转让协议》，宏伟投资将其持有澳维环保1.87%的股权以1.00元/注册资本的价格转让给日望集团，股权转让款为217.00万元。

经访谈确认，本次股权转让系日望集团与宏伟投资之间股权代持的还原。本次宏伟投资退股暨股权代持还原的原因为：宏伟投资代持股权期间，公司其他业务一直未能开展起来；日望集团考虑到股权代持安排存在一定的法律风险，各方协商一致决定解除股权代持法律关系，宏伟投资从公司退出。

本次股权转让所涉股权代持还原情况如下：

单位：万元

转让方/代持方	受让方/被代持方	转让/代持还原股权	转让价格	备注
宏伟投资	日望集团	217.00	1.00元/注册资本	股权代持还原
合计		217.00	-	-

本次股权转让完成后，宏伟投资将其代持公司的股权全部还原给日望集团，宏伟投资不再持有公司的股权，上述股权代持法律关系全部解除。

2、根据宏伟投资及日望集团出具的确认函，“截至目前，宏伟投资与日望集团的代持全部解除，宏伟投资不再持有澳维科技的任何股权或其他权益。宏伟投资与日望集团之间的股权代持系双方真实的意思表示。双方就股权代持事项无任何争议、纠纷或潜在纠纷”。

综上，公司股权代持行为在申报前已全部解除还原，全部代持人与被代持人均确认了代持解除情况，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（二）公司是否存在影响股权明晰的问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司历史沿革中存在的代持情形均已通过股权转让方式实现代持还原。公司股份均为现有股东真实持有，不存在影响股权明晰的问题，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）公司股东人数穿透计算后是否超过 200 人

根据《中华人民共和国证券法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2025 修订）》的相关规定，本次穿透计算股东人数的总体原则如下：

（1）原则上穿透至上市公司（含境外上市公司）、公众公司、国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金等）、集体所有制企业等最终持有人；（2）依据《中华人民共和国证券法》，依法实施员工持股计划的员工持股平台按 1 名股东计算；（3）依据中国证监会《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》，以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，

可不进行股份还原或转为直接持股；（4）已备案私募基金以外的非自然人股东，若专门为投资公司而设立的则穿透计算，若非专门为投资公司而设立的可不进行穿透计算；（5）剔除上述股东穿透后重复计算的股东。

截至本回复出具日，公司根据上述原则穿透计算的股东人数情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	持股比例	是否穿透计算	穿透并去除重复股东后的股东人数
1	日望集团	有限责任公司	47.08%	是，穿透后的股东为彭军、贺妍博，其中直接股东彭军不重复计算	1
2	株洲国投	有限责任公司	6.74%	是，穿透后的股东为株洲市人民政府国有资产监督管理委员会、湖南省人民政府	2
3	彭军	自然人	6.21%	否	1
4	信环澳维	有限合伙企业	5.68%	否，已备案的私募基金	1
5	维创实业	有限合伙企业	5.65%	否，员工持股平台	1
6	株洲水务	有限责任公司	5.62%	是，穿透后的股东为株洲市人民政府国有资产监督管理委员会、湖南省人民政府，不重复计算	0
7	中启洞鉴	有限合伙企业	5.62%	否，已备案的私募基金	1
8	澳盛实业	有限合伙企业	5.02%	否，员工持股平台	1
9	德捷湘维	有限合伙企业	3.88%	否，已备案的私募基金	1
10	航领实业	有限合伙企业	3.52%	否，员工持股平台	1
11	卢澎湖	自然人	3.10%	否	1
12	财信精益	有限合伙企业	1.87%	否，已备案的私募基金	1
合计			100.00%	-	12

如上表所示，公司穿透计算的股东人数合计为 12 人，未超过 200 人。

二、说明股权激励计划的主要内容，包括但不限于份额管理机制、有效期、获授权益、离职退休等处理、行使权益的条件以及变更、调整和终止实施等安排；说明股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；说明报告期内股份支付费用的具体测算过程，包括激励对象、服务期、入股价格、各授予时点公允价值的确认方法及其准确性，以及在成本与各类费用之间的分摊情况，是否符合《企业会计准则》规定，以及对

当期及未来业绩的影响

（一）说明股权激励计划的主要内容，包括但不限于份额管理机制、有效期、获授权益、离职退休等处理、行使权益的条件以及变更、调整和终止实施等安排

公司历史上共实施三次股权激励，具体内容如下：

事项	具体内容																																	
份额管理机制	份额管理方式：公司部分中高级管理人员、核心骨干人员等共同出资设立投资合伙企业（有限合伙），通过持股企业增资或受让股份持有一定比例的公司股份，使激励对象间接持有一定比例的公司股权；有限合伙企业内部决策原则：有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务，有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业，有《合伙企业法》第六十八条规定的行为，不视为执行合伙事务；合伙人对合伙企业的一般事项进行表决时，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法；合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意：（1）改变合伙企业的名称；（2）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；（3）处分合伙企业的不动产；（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；（5）以合伙企业名义为他人提供担保；（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的管理人员。																																	
锁定期及有效期	入职公司不满三年，或者公司认为确有需要的激励对象可以设置服务期，为自激励股权实际授予且完成相关变更手续之日起，为公司持续服务期限不少于3年（以下简称“约定服务期”），具体以激励协议约定为准。 如在约定服务期内公司的股票在上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所首次公开发行上市（不包括在全国中小企业股份转让系统挂牌转让），服务期提前终止。 上市后锁定期：在公司的股票在上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所首次公开发行上市或在全国中小企业股份转让系统挂牌后，若证券监管部门或证券交易所或股转系统对于激励股权减持和限售有相应的规定和要求，或在上市或挂牌过程中按照相关中介机构要求对减持和限售事项做出相应承诺的，激励对象应当遵守。																																	
获授权益	公司三次股权激励授予对象共26人，具体授予数量和授予价格如下表所示： <table><tr><th>姓名</th><th>授予数量（万股）</th><th>授予价格（元/股）</th></tr><tr><td>黄赞</td><td>294.00</td><td>3.00</td></tr><tr><td>何峰（已离职退伙）</td><td>196.00</td><td>3.00</td></tr><tr><td>杨任东</td><td>65.00</td><td>3.70</td></tr><tr><td>戴大庆</td><td>14.40</td><td>3.00</td></tr><tr><td>廖骞</td><td>10.00</td><td>3.00</td></tr><tr><td>曾望来</td><td>10.00</td><td>3.00</td></tr><tr><td>周学</td><td>10.00</td><td>3.70</td></tr><tr><td>彭少波</td><td>5.00</td><td>3.70</td></tr><tr><td>黄州</td><td>4.80</td><td>3.00</td></tr><tr><td>胡立家</td><td>3.80</td><td>3.00</td></tr></table>	姓名	授予数量（万股）	授予价格（元/股）	黄赞	294.00	3.00	何峰（已离职退伙）	196.00	3.00	杨任东	65.00	3.70	戴大庆	14.40	3.00	廖骞	10.00	3.00	曾望来	10.00	3.00	周学	10.00	3.70	彭少波	5.00	3.70	黄州	4.80	3.00	胡立家	3.80	3.00
姓名	授予数量（万股）	授予价格（元/股）																																
黄赞	294.00	3.00																																
何峰（已离职退伙）	196.00	3.00																																
杨任东	65.00	3.70																																
戴大庆	14.40	3.00																																
廖骞	10.00	3.00																																
曾望来	10.00	3.00																																
周学	10.00	3.70																																
彭少波	5.00	3.70																																
黄州	4.80	3.00																																
胡立家	3.80	3.00																																

事项	具体内容		
	张玉莹	3.70	3.00
	郭艳	3.70	3.00
	赵德华	3.20	3.00
	伍利平	3.00	3.00
	谢富全	2.85	3.00
	陈湘攸	2.65	3.00
	贺勃	2.55	3.00
	李观清	2.45	3.00
	刘斌	2.30	3.00
	唐湘华	2.00	3.00
	彭国强	2.00	3.00
	刘康琪	2.00	3.00
	曹合	1.00	3.00
	黄容	1.00	3.00
	贺智威	1.00	3.00
	张亚宁	1.00	3.00
	合计	649.40	-
离职退休处理	若激励对象在约定服务期内因离职或劳动合同到期未续签等原因与公司之间的雇佣关系终止，则公司控股股东、实际控制人或其指定的第三方有权（但无义务）回购激励对象届时持有的全部或者部分激励股权，回购价格为公司经审计的最近一期每股净资产。		
行使权益的条件	认购程序：（1）公司董事会确定激励对象名单及相应的获授数量；（2）激励对象与公司签署《股权激励协议》；（3）有限合伙企业向激励对象发出认购缴款通知，激励对象须在规定限期内办理缴款手续；（4）有限合伙企业收到款项后向激励对象出具收款凭证，并协助办理公司及有限合伙企业变更登记手续。 认购资金来源：激励对象全部以自有资金认购公司股份，并且要求一次出资到位。激励股权/份额持有人缴纳出资后，合伙企业应当向其出具《出资证明》，合伙企业认购公司股份后，公司应经依法设立的验资机构验资并出具报告。		
变更、调整和终止实施安排	公司股东会作为公司的最高权力机构，负责审议批准本股权激励管理办法的实施、变更和终止。公司董事会是股权激励计划的执行管理机构，主要负责：（1）确定激励对象名单及相应的认购额度；（2）与激励对象签署《股权激励协议》；（3）其它由公司股东会授权的事项。		

（二）说明股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司参考同期每股净资产、前一次激励价格、对未来经营预期、市值估值等方面进行综合考虑，确定各次股权激励的授予价格。公司历次股权激励授予

价格和实施激励前最近一年未经审计的每股净资产及评估值（如有）比较情况如下：

单位：元/股

序号	日期	激励对象	股权激励授予价格	实施激励前最近一年未经审计每股净资产	实施激励前最近一次评估值
1	2021年10月	黄赞、何峰	3.00	1.81	-
2	2021年10月	戴大庆等21人	3.00	1.81	-
3	2025年11月	杨任东、周学、彭少波	3.70	3.59	7.61

如上表所示，公司历次股权激励授予价格均高于实施股权激励前公司最近一年未经审计的每股净资产值，且激励价格随着公司每股净资产值、市场估值提高有所提升，具有合理性。

（三）说明报告期内股份支付费用的具体测算过程，包括激励对象、服务期、入股价格、各授予时点公允价值的确认方法及其准确性，以及在成本与各类费用之间的分摊情况，是否符合《企业会计准则》规定，以及对当期及未来业绩的影响

1、公司报告期内股份支付费用的具体计算过程

由于 2025 年 11 月股权激励对报告期内无影响，因此仅统计分析 2021 年 10 月两次股权激励的具体情况。

（1）公司股份支付费用总额的计算过程

项目	计算过程	数值	说明
新增股份总数（万股）	①	569.40	
其中：首次授予部分（万股）		569.40	首次授予日期：2021 年 10 月
预留授予部分（万股）		-	
入股价格（元/股）	②	3.00	
公允价格（元/股）	③	4.14	最近一次外部入股价格即 2021 年 10 月第三次增资外部投资者的入股价格
服务期		无/3 年	根据公司股权激励计划管理办法规定，“入职公司不满三年，或者公司认为确有需要的激励对象可以设置服务期，为自激励股权实际授予且完成相关变更手续之日起，为公司持续服务期限不少于 3 年，具体以激励协议约定为准。”
股份支付费用总额（万元）	④=①* (③-②)	649.12	

(2) 报告期各期确认的股权支付费用计算过程

单位：万股、元/股、万元

姓名	授予数量	授予价格	公允价值	2023 年度以前	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	费用归属
黄赞	294.00	3.00	4.14	335.22	-	-	-	管理费用
何峰	196.00	3.00	4.14	155.59	-115.59	-	-	管理费用
戴大庆	14.40	3.00	4.14	16.42	-	-	-	销售费用
廖骞	10.00	3.00	4.14	11.40	-	-	-	研发费用
曾望来	10.00	3.00	4.14	11.40	-	-	-	销售费用
黄州	4.80	3.00	4.14	5.47	-	-	-	销售费用
胡立家	3.80	3.00	4.14	4.33	-	-	-	研发费用
张玉莹	3.70	3.00	4.14	4.22	-	-	-	管理费用
郭艳	3.70	3.00	4.14	4.22	-	-	-	管理费用
赵德华	3.20	3.00	4.14	3.65	-	-	-	管理费用
伍利平	3.00	3.00	4.14	3.42	-	-	-	销售费用
谢富泉	2.85	3.00	4.14	3.25	-	-	-	研发费用
陈湘攸	2.65	3.00	4.14	3.02	-	-	-	研发费用
贺勍	2.55	3.00	4.14	2.91	-	-	-	研发费用
李观清	2.45	3.00	4.14	2.79	-	-	-	管理费用
刘斌	2.30	3.00	4.14	2.62	-	-	-	管理费用
唐湘华	2.00	3.00	4.14	2.28	-	-	-	管理费用
彭国强	2.00	3.00	4.14	2.28	-	-	-	销售费用
刘康琪	2.00	3.00	4.14	2.28	-	-	-	管理费用
曹合	1.00	3.00	4.14	1.14	-	-	-	销售费用
黄容	1.00	3.00	4.14	1.14	-	-	-	管理费用
贺智威	1.00	3.00	4.14	1.14	-	-	-	管理费用
张亚宁	1.00	3.00	4.14	1.14	-	-	-	销售费用
合计				581.33	-115.59	-	-	

注：公司与何峰于 2021 年 10 月签订的股权激励协议约定，何峰应在公司服务三年以上。何峰 2021 年 3 月入职，至 2024 年 2 月满三年，因此等待期自 2021 年 10 月至 2024 年 2 月，共 29 个月。

2、激励对象、服务期、入股价格、各授予时点公允价值的确认方法及其准确性，以及在成本与各类费用之间的分摊情况

(1) 激励对象

公司综合考虑激励对象职位、工作年限及能力、对公司发展的贡献、未来给公司带来的价值等因素，并结合员工个人意愿后，确定各激励对象及其具体认购份额。所有激励对象均为公司员工，截至本回复出具日，仍在职的主要激励对象情况如下：

合伙人名称/姓名	股份授予数量（股）	授予时职位
黄赞	2,940,000	副总经理、董事会秘书
杨任东	650,000	财务总监
戴大庆	144,000	营销中心销售总监
廖骞	100,000	研发中心研发工程师
曾望来	100,000	应用支持部技术经理
周学	100,000	财务部长
彭少波	50,000	人力资源总监
黄州	48,000	营销中心大区经理
胡立家	38,000	研发中心研发工程师
张玉莹	37,000	供应链基层管理人员
郭艳	37,000	财务部副经理
赵德华	32,000	供应链中层管理人员
伍利平	30,000	应用支持部电气工程师
谢富泉	28,500	膜材料生产部工艺工程师
陈湘攸	26,500	研发中心研发工程师
贺勃	25,500	膜材料生产部工艺工程师
李观清	24,500	行政人事部中层管理人员
刘斌	23,000	供应链基层管理人员
刘康琪	20,000	财务部基层管理人员
唐湘华	20,000	膜元件生产部高级设备工程师
彭国强	20,000	营销中心大区经理
张亚宁	10,000	营销中心大区经理
曹合	10,000	营销中心大区经理
贺智威	10,000	应用支持部运营工程师
黄容	10,000	膜元件生产部中层管理人员

（2）服务期

根据公司股权激励计划管理办法规定，“入职公司不满三年，或者公司认

为确有需要的激励对象可以设置服务期，为自激励股权实际授予且完成相关变更手续之日起，为公司持续服务期限不少于 3 年，具体以激励协议约定为准。”

（3）入股价格

公司 2021 年 10 月两次股权激励入股价格为 3.00 元/股，2025 年 11 月股权激励入股价格为 3.70 元/股。

（4）各授予时点公允价值的确认方法

公司参照最近一次外部入股价格或最近一次评估值确定公允价值，计提股权激励计划股份支付费用。

（5）股份支付在成本与各类费用之间的分摊情况

股份支付在成本及各类费用之前的分摊情况如下：

单位：万元

费用类别	2025 年 6 月以后	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2023 年度以前
管理费用	321.80	-	-	-	475.15
销售费用	-	-	-	-115.59	41.28
研发费用	-	-	-	-	24.91
合计	321.80	-	-	-115.59	541.34

公司按照股权激励对象岗位对应的成本费用口径，将对应的股份支付分别计入管理费用、销售费用、研发费用，其中 2023 年度股份支付费用为负值，主要系 2023 年管理人员何峰离职，转让其持有的 196 万股股份，从而冲减其已确认的股份支付 115.59 万元。

3、股权激励是否符合《企业会计准则》规定

综上，公司依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积，因此股权激励会计处理符合《企业会计准则》规定。

4、对当期及未来业绩的影响

2021 年 10 月的两次股权激励对当期及未来利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	2025年 1-6月及以后	2024年度	2023年度	2023年 以前年度
股权激励对利润总额影响			115.59	-541.34

除 2021 年 10 月的两次股权激励外，公司 2025 年 11 月股权激励对公司未来业绩也存在影响。根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《湖南澳维科技股份有限公司因股份支付的需要涉及湖南澳维科技股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字（2025）第 2643 号），截至评估基准日 2025 年 6 月 30 日，公司股东全部权益价值 98,102.85 万元、每股价值 7.61 元，以此确定的股份支付金额如下：

（1）公司股份支付费用总额的计算过程

项目	计算过程	数值	说明
新增股份总数（万股）	①	80.00	
其中：首次授予部分（万股）		80.00	首次授予日期：2025 年 1 月
预留授予部分（万股）		-	
入股价格（元/股）	②	3.70	
公允价格（元/股）	③	7.61	按照公司初步评估值确定
服务期		3 年	
股份支付费用总额（万元）	④=①*（③-②）	312.80	

（2）报告期各期确认的股权支付费用计算过程

单位：万股、元/股、万元

姓名	时间	授予数量	授予价格	公允价值	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	费用归属
杨任东	2025 年 11 月	65.00	3.70	7.61	14.12	84.72	84.72	70.60	管理费用
周学	2025 年 11 月	10.00	3.70	7.61	2.17	13.03	13.03	10.86	管理费用
彭少波	2025 年 11 月	5.00	3.70	7.61	1.09	6.52	6.52	5.43	管理费用
合计					17.38	104.27	104.27	86.89	-

综上所述，公司两次股权激励对当期及未来业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2028年度	2027年度	2026年度	2025年度	2024年度	2023年度	2023年 以前
股权激励对利润总额影响	- 86.89	- 104.27	- 104.27	-17.38	-	115.59	-541.34

三、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，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等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）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，是否存在不正当利益输送问题；（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）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等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

根据公司的工商资料、历次股权变动涉及的股权转让协议或增资协议、决议文件并对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资款及股权转让款支付凭证、完税凭证、出资账户出资时点前后3个月的银行流水进行核查，并对相关涉及人员进行访谈，具体核查情况如下：

1、公司控股股东、实际控制人、直接持股的董事、高级管理人员及持股5%以上的自然人股东的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证及相关资金流水的核查情况

截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人、直接持股的董事、高级管理人员及持股5%以上的自然人股东的出资及核查情况如下：

序号	核查对象	与公司的关系	核查出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
1	日望集团	控股股东	2016年4月，日望集团受让贺妍博、彭军共6,000万元出资额（实缴2,030万元）	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。因日望环保系彭军、贺妍博二人持股企业，本次股权转让系股权平移，未实际支付价款。	访谈日望集团法定代表人彭军并取得其签署盖章的访谈记录	否
			2017年12月，日望集团以无形资产出资	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、无形资产评估报告。		否
			2018年9月，日望集团受让刘海桃500万	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、价款支付凭证，已核		否

序号	核查对象	与公司的关系	核查出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
			元出资额	查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		
			2019年1月，日望集团受让株洲双创2,000万元出资额	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2020年3月，日望集团受让宏伟投资217万元出资额	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2021年10月，日望集团补足无形资产出资瑕疵	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、价款支付凭证。本次补足出资由受让方中启洞鉴直接实缴至澳维环保，无需核查出资流水。		否
			2024年1月，日望集团受让航领实业196万股股份	已核查股权转让协议、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2024年5月，日望集团受让彭军241.5333万股股份	已核查股权转让协议、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2024年6月，日望集团受让湘江智芯482.86万股股份	已核查股权转让协议、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2024年9月，日望集团受让为盛创业72.43万股股份	已核查股权转让协议、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2024年9月，日望集团受让湘江产投651.86万股股份	已核查股权转让协议、价款支付凭证，已核查日望集团出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
2	彭军	公司董事长、总经理、实际控制人	2014年12月，公司设立，彭军认缴1,700万元（实缴850万元）	已核查澳维环保股东会决议、工商变更档案、支付凭证、不涉及个人所得税缴纳。已核查彭军出资银行卡出资前后3个月银行流水。	访谈彭军并取得其签署的访谈记录	否
			2017年12月，彭军受让赵慧宇500万元出资额	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、不涉及个人所得税缴纳。因本次赵慧宇转让给彭军的股权系彭军之前无偿转让给赵慧宇的，同时赵慧宇本次系因个人原因离职，双方协商由赵慧宇无偿返还5%的股权，因此本次股权转让未实际支付价款。		否
			2020年3月，彭军受让马洪亮300万元出资额	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、价款支付凭证、完税凭证。已核查彭军出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2021年10月，彭军补足受让马洪亮股权部分涉及的无形资产出资瑕疵部分	已核查澳维环保股东会决议文件、股权转让协议、工商变更档案、价款支付凭证。已核查彭军出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
			2024年3月，彭军受让财信精益241.5333万股股份	已核查股权转让协议、价款支付凭证，已核查彭军出资银行卡出资前后3个月银行流水。		否
3	贺妍博	公司董事、副总经理	2014年12月，公司设立，贺妍博认缴5,100万元（实缴1,180万元）	已核查澳维环保股东会决议、工商变更档案、支付凭证、不涉及个人所得税缴纳。贺妍博全部出资均为现金出资，已取得其签字确认的访谈记录。	访谈贺妍博并取得其签署的访谈记录	否

截至本回复出具日，除公司实际控制人外，公司不存在其他持有 5%以上股

份的自然人股东。同时，除公司实际控制人外，公司不存在其他直接持有公司股份的董事、高级管理人员及离任监事，相关间接持有公司股份的董事、高级管理人员的出资核查情况详见本题回复之“2、公司间接持股的员工持股平台合伙人的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证及相关资金流水的核查情况”。

2、公司间接持股的员工持股平台合伙人的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证及相关资金流水的核查情况

截至本回复出具日，公司共有三个员工持股平台，分别为维创实业、澳盛实业和航领实业，维创实业共有 6 名合伙人、澳盛实业共有 8 名合伙人、航领实业共有 25 名合伙人。经核查上述合伙人的合伙人协议、合伙人会议决议、出资凭证、完税凭证及出资卡前后 3 个月的银行流水，及对全体合伙人的访谈，维创实业、澳盛实业和航领实业合伙人出资均来源于自有资金或自筹资金，不存在代持情况，具体核查情况如下：

序号	核查对象	与公司的关系	核查出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
1	路宏伟	董事、副总经理	2014年12月，澳维环保设立，路宏伟认缴361万元；2021年10月，将自身股权转让给维创实业	已核查澳维环保股东会决议、工商变更档案、价款支付凭证、完税凭证。路宏伟等14人公司设立时为现金出资（注），已核查相关人员有大额取现记录银行卡对应出资时点前后3个月银行流水。	访谈相关人员并取得其签署的访谈记录	否
2	彭博	员工	2014年12月，澳维环保设立，彭博认缴96万元；2021年10月，将自身股权转让给维创实业			否
3	黄涛	员工	2014年12月，澳维环保设立，黄涛认缴81.9万元；2021年10月，将自身股权转让给维创实业			否
4	胡群辉	员工	2014年12月，澳维环保设立，胡群辉认缴74.9万元；2021年10月，将自身股权转让给维创实业			否
5	贺攀	员工	2014年12月，澳维环保设立，贺攀认缴63.6万元；2021年10月，将自身股权转让给维创实业			否
6	喻慧	员工	2014年12月，澳维环保设立，喻慧认缴51万元；2021年10月，将自			否

序号	核查对象	与公司的关系	核查出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
			身股权转让给维创实业			
7	王纯清	员工	2014年12月，澳维环保设立，王纯清认缴90.4万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
8	陈超	员工	2014年12月，澳维环保设立，陈超认缴105万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
9	刘旦	离任监事、员工	2014年12月，澳维环保设立，刘旦认缴105万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
10	叶明明	员工	2014年12月，澳维环保设立，叶明明认缴96万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
11	刘鹏君	员工	2014年12月，澳维环保设立，刘鹏君认缴80.25万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
12	刘畅	员工	2014年12月，澳维环保设立，刘畅认缴77.6万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
13	刘元利	员工	2014年12月，澳维环保设立，刘元利认缴47.6万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
14	王进	员工	2014年12月，澳维环保设立，王进认缴45.5万元；2021年10月，将自身股权转让给澳盛实业			否
15	黄赞	副总经理、董事会秘书	2021年10月，航领实业受让日望集团持有的部分股份入股且对澳维环保增资，各合伙人通过航领实业间接持有公司股权	已核查澳维环保股东会决议、工商变更档案、支付凭证、不涉及个人所得税缴纳。已核查相关人员出资银行卡出资前后3个月银行流水。	访谈相关人员并取得其签署的访谈记录	否
16	杨任东	财务总监				否
17	戴大庆	员工				否
18	廖骞	离任监事、员工				否
19	曾望来	员工				否
20	周学	员工				否

序号	核查对象	与公司的关系	核查出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
21	彭少波	员工				否
22	黄州	员工				否
23	胡立家	员工				否
24	张玉莹	员工				否
25	郭艳	员工				否
26	赵德华	员工				否
27	伍利平	员工				否
28	谢富泉	员工				否
29	陈湘攸	员工				否
30	贺勍	员工				否
31	李观清	员工				否
32	刘斌	员工				否
33	刘康琪	员工				否
34	唐湘华	员工				否
35	彭国强	员工				否
36	张亚宁	员工				否
37	曹合	员工				否
38	贺智威	员工				否
39	黄容	员工				否

注：因反渗透技术研发和产业化应用需要大量资金投入，而路宏伟等 14 人启动资金相对有限，实缴出资的难度较大；且彭军认可路宏伟等 14 人的技术能力，愿意一起创业，经协商彭军愿意无偿赠与路宏伟等 14 人共计 900 万出资资金（已流水核查）用于公司出资，这既能解决其部分实缴出资问题也能给公司提供营运资金。

因此，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

综上，结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，核查公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水，并经对相关人员进行访谈，截至本回复出具日，公司不存在未披露的股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

(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，是否存在不正当利益输送问题

自公司设立以来，公司历次股权变动情况如下：

1、公司历次增资情况

公司历次增资的原因、定价及作价依据、是否涉及代持或代持还原等情况如下表所示：

单位：万元、元/股

序号	时间	增资			取得股权的原因和背景	资金来源
		增资方	增资金额	增资价格		
1	2018年11月	株洲国投	3,041.50	3.50	公司经营发展需要，引进外部投资者	自有资金
2	2019年1月	株洲水务	2,536.10	3.50	公司经营发展需要，引进外部投资者	自有资金
3	2021年10月	财信精益	1,999.72	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金
		航领实业	238.20	3.00	员工激励安排	自有资金
		信环澳维	3,030.60	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金

2、公司历次股权转让情况

公司历次股权转让的原因、定价及作价依据、是否涉及代持或代持还原等情况如下表所示：

单位：元/股

序号	时间	股权转让			取得股权的原因和背景	资金来源
		转让方	受让方	转让价格		
1	2016年4月	贺妍博	日望环保	-	日望环保系彭军、贺妍博二人持股企业，本次转让系股权平移	-
		彭军	日望环保	-	日望环保系彭军、贺妍博二人持股企业，本次转让系股权平移	-
		彭军	赵慧宇	-（注1）	以公司股权激励主要管理人员	-
		彭军	马洪亮	1.00	以公司股权激励主要管理人员	自有资金
2	2016年12月	日望集团	株洲双创	1.00	明股实债，年利息为8%	自有资金
3	2017年12月	赵慧宇	彭军	-（注1）	个人意愿退出	-
4	2018年7月	日望集团	宏伟投资	1.00	股权代持，宏伟投资支付的资	日望集团

序号	时间	股权转让			取得股权的原因和背景	资金来源
		转让方	受让方	转让价格		
					金来源于日望集团	
5	2018年9月	刘海桃	日望集团	1.00	身体患病，资金需求	自有资金
6	2019年1月	株洲双创	日望集团	1.12	明股实债的赎回	自有资金
7	2020年3月	宏伟投资	日望集团	1.00	代持还原	自有资金
		马洪亮	彭军	1.00	马洪亮离职时，与彭军协商一致按照1元/注册资本进行转让	自有资金
8	2021年10月	路宏伟	维创实业	1元转让	直接股东转为间接股东	自有资金
		彭博	维创实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		黄涛	维创实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		胡群辉	维创实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		贺攀	维创实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		喻慧	维创实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		王纯清	澳盛实业	1元转让	直接股东转为间接股东	自有资金
		刘旦	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		陈超	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		叶明明	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		刘鹏君	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		刘畅	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		刘元利	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		王进	澳盛实业		直接股东转为间接股东	自有资金
		卢澎湖	德捷湘维	4.14	股东资金需求	自有资金
		何梓恺	德捷湘维	4.14	股东资金需求	自有资金
		王英姿	德捷湘维	4.14	股东资金需求	自有资金
		张卓	德捷湘维	4.14	股东资金需求	自有资金
		日望集团	航领实业	3.00	员工激励安排	自有资金
9	2021年10月	日望集团	中启洞鉴	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金
		澳盛实业	中启洞鉴	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金
		维创实业	中启洞鉴	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金
		日望集团	湘江智芯	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金
		日望集团	湘江产投	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金

序号	时间	股权转让			取得股权的原因和背景	资金来源
		转让方	受让方	转让价格		
		日望集团	为盛创业	4.14	公司及股东资金需求及引进外部投资者、优化股东结构需要	自有资金
10	2024年2月	航领实业	日望集团	3.10	公司原财务总监何峰离职，其持有的持股平台航领实业份额转让给控股股东日望集团	自有资金
11	2024年3月 (注2)	财信精益	彭军	4.70	触发回购条款，股东要求回购	自有资金
		彭军	日望集团	4.70	优化股东结构需要	自有资金
12	2024年6月-10月 (注2)	湘江产投	日望集团	4.65	触发回购条款，股东要求回购	自有资金
		湘江智芯	日望集团	4.83	触发回购条款，股东要求回购	自有资金
		为盛创业	日望集团	4.65	触发回购条款，股东要求回购	自有资金
13	2025年11月	日望集团	航领实业	3.70	员工激励安排	自有资金

注 1：彭军与赵慧宇于 2014 年 12 月签署的《加盟合作协议》约定赵慧宇加盟澳维环保而彭军无偿转让 5%股权给赵慧宇，因此对应的股权转让并未实际支付价款，后 2017 年 12 月赵慧宇因个人原因离职，因此双方协商由赵慧宇无偿返还 5.00%的股权。

注 2：财信精益、湘江产投、湘江智芯和为盛创业四家股权转让价格不一致的原因系湘江产投系通过评估挂牌转让，为盛创业参考了湘江产投的股权转让价格；而财信精益、湘江智芯此次股权转让是根据投资协议中约定的回购利率定价，因此价格不同。

因此，公司历次股权转让和增资均为相关方的真实意思表示，并已签订了相关交易文件，履行了必要的内部决策程序。航领实业系公司实行股权激励的员工持股平台，其以低于公司当时其他投资者的价格增资及受让入股具有合理性，公司已对其入股进行股份支付处理。

综上，公司历次股权转让/增资的交易定价依据、入股背景合理，且价款支付资金来源为自有资金，公司历次股东入股不存在明显异常的情形，不存在规避持股限制、不当利益输送问题，不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权争议或潜在纠纷。

（三）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

根据公司工商档案资料、公司股东相关出资凭证、公司股东出资前后的银行流水、公司股东出具的调查表、股权代持各方签署的确认函等资料，并检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等网站的相关公示信息，公司历史沿革中存在的股权代持事项均已解除并披露，不存在未解除、未披露的股权代持事项；公司的股份权属清晰，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

（四）核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅股权代持各方签署的股权转让协议、资金支付凭证、关于代持事项的确认函、代持协议，并对代持双方进行访谈，核查代持事项的形成及还原过程，确认是否存在纠纷或潜在纠纷；

2、获取并查阅公司的股东名册、股东调查表及公司持股平台的工商底档、合伙协议等，并网络检索非自然人股东的股权结构情况、基金股东的协会备案情况；

3、获取并查阅公司制定的股权激励管理办法、激励对象获授股份数量控制表，并查阅持股平台工商档案信息，核查股权激励计划的主要内容、持股平台各期股权变动情况；

4、获取并查阅持股平台自设立之日起历次合伙人签署的合伙协议、出资凭证等资料，了解历次股权激励授予价格，获取公司相关年度审计报告，核查授予价格与最近一年公司经审计的每股净资产差异情况；

5、获取并查阅公司历次外部投资者入股的工商档案、增资协议，核查激励对象各授予时点公允价值的确认方法及其准确性，判断相关股权激励授予事项是否涉及股份支付；

6、获取公司股份支付计算过程表，了解股份支付核算的过程和结果，核查相关计算过程及股份支付费用的分摊入账等的会计处理情况是否符合《企业会计准则》规定，分析股份支付费用对公司当期及未来的业绩影响情况；

7、查阅公司的工商资料、历次股权变动涉及的股权转让协议或增资协议、会议决议及持股平台的工商资料等文件并对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资款及股权转让款支付凭证、完税凭证、出资账户出资时点前后 3 个月的银行流水进行核查，并对公司股东及持股平台合伙人进行访谈；

8、检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等网站的相关公示信息。

（五）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司股权代持行为在申报前已全部解除还原，全部代持人与被代持人均确认了代持解除情况，不存在任何纠纷或潜在纠纷；
- 2、公司历史沿革中存在的代持情形均已通过股权转让方式实现代持还原。公司股份均为现有股东真实持有，不存在影响股权明晰的问题，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形；
- 3、公司穿透计算的股东人数合计为 12 人，未超过 200 人；
- 4、公司已于股权激励管理办法等相关文件中约定了份额管理机制、有效期、获授权益、离职退休等处理、行使权益的条件以及变更、调整和终止实施等安排；
- 5、股权激励授予价格的确定原则及具体执行情况符合公司实际情况，与最近一年末经审计的每股净资产差异具有合理性；
- 6、公司计算股份支付费用时采用的公允价值的确定依据合理；公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付费用计算准确；股份支付费用对公司当期及未来的业绩影响较小；
- 7、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，核查公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水，并经对相关人员进行访谈，截至本回复出具日，公司不存在未披露的股权代持情形，股权代持核查程序充分有效；
- 8、公司历次股权转让/增资的交易定价依据、入股背景合理，且价款支付资金来源为自有资金，公司历次股东入股不存在明显异常的情形，不存在规避持股限制、不当利益输送问题，不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权争议或潜在纠纷；
- 9、公司历史沿革中存在的股权代持事项均已解除并披露，不存在未解除、未披露的股权代持事项；公司的股份权属清晰，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

四、请主办券商、会计师核查上述事项（2），并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅公司制定的股权激励方案、股权激励管理办法；
- 2、获取并查阅持股平台工商档案信息，核查股权激励计划的主要内容、持股平台各期股权变动情况；
- 3、获取并查阅持股平台自设立之日起历次合伙人签署的合伙协议、出资凭证、工商登记等资料，了解历次股权激励授予价格，获取公司相关年度审计报告，核查授予价格与最近一年公司经审计的每股净资产差异情况；
- 4、获取并查阅公司历次外部投资者入股的工商档案、增资协议，核查激励对象各授予时点公允价值的确认方法及其准确性，判断相关股权激励授予事项是否涉及股份支付；
- 5、获取公司股份支付计算过程表，了解股份支付核算的过程和结果，核查相关计算过程及股份支付费用的分摊入账等的会计处理情况是否符合《企业会计准则》规定，分析股份支付费用对公司当期及未来的业绩影响情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司已于《股权激励管理办法》等相关文件中约定了份额管理机制、有效期、获授权益、离职退休等处理、行使权益的条件以及变更、调整和终止实施等安排；
- 2、股权激励授予价格的确定原则及具体执行情况符合公司实际情况，与最近一年末经审计的每股净资产差异具有合理性；
- 3、公司计算股份支付费用时采用的公允价值的确定依据合理；公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付费用计算准确；股份支付费用对公司当期及未来的业绩影响较小。

7.关于其他财务问题。

(1) 列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；说明研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况，主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；说明研发费用中材料费的数量及金额变动情况，是否与研发规模相匹配，形成测试品、报废数量（如有）及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异；（2）说明报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向情况，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响；（3）结合与非关联方交易的具体价格或毛利率等情况，说明关联销售和关联采购的必要性与定价公允性；（4）说明公司非货币性返利的具体内容、实施方法、途径，返利金额的计算依据及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；说明研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况，主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；说明研发费用中材料费的数量及金额变动情况，是否与研发规模相匹配，形成测试品、报废数量（如有）及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

（一）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

1、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期内，公司各期间费用中人员人工费的占比总体较为稳定，发生额有所增加，具体情况如下：

单位：万元

科目	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售费用	人员人工费	685.20	1,284.07	1,006.09
	平均人数	52	43	34
	平均薪酬	13.18	29.86	29.59
管理费用	人员人工费	666.41	1,592.19	1,266.47
	平均人数	72	67	72
	平均薪酬	9.23	23.76	17.59
研发费用	人员人工费	587.80	1,038.40	850.95
	平均人数	66	55	44
	平均薪酬	8.91	18.88	19.34

由上表可知：（1）销售费用中的人员人工费上升主要是由于销售人数增加所致，2024 年度平均薪酬未发生较大变化主要是奖金增加的同时基础销售人员人数也在增加；（2）管理费用中的人员人工费 2024 年度有所上升一方面是委托上海行动成功企业管理有限公司（行动教育 SH605098 子公司）开展 ROE 培训发生相关职工教育经费支出；另一方面公司在 2024 年对管理人员薪酬进行了上调；（3）研发费用中的人员人工费增加主要是由于研发人员人数增加所致，公司自 2024 年开始大量招收应届优秀毕业生培养，研发人员增加同时拉低了平均薪酬。

2、员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

同行业可比公司沃顿科技情况如下：

单位：万元

科目	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售费用	职工薪酬	1,861.73	4,022.94	3,825.62
	总额	8,160.19	17,366.62	17,126.98
	期末人数		107	105
	平均薪酬		37.60	36.43
管理费用	职工薪酬	2,244.10	6,678.08	6,677.26
	总额	5,701.38	15,348.60	15,642.50
	期末人数		220	160
	平均薪酬		30.35	41.73
研发费用	职工薪酬	2,377.12	5,530.86	4,714.76

科目	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
	总额	4,671.02	12,748.78	12,131.19
	期末人数		360	322
	平均薪酬		15.36	14.64

注：（1）沃顿科技 2023 年和 2024 年核算科目为职工薪酬，2025 年 1-6 月核算科目为人工费用；（2）沃顿科技 2025 年半年报未披露各成本费用人数信息，故无法进行平均薪酬比对。

同行业可比公司唯赛勃情况如下：

单位：万元

科目	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售费用	职工薪酬	172.58	562.08	551.84
	总额	393.97	838.43	813.50
	期末人数		17	21
	平均薪酬		49.32	38.74
管理费用	职工薪酬	1,004.07	2,823.12	2,394.10
	总额	2,452.69	5,497.74	4,392.93
	期末人数		70	87
	平均薪酬		78.54	50.49
研发费用	职工薪酬	524.71	1,439.02	1,218.48
	总额	1,475.04	2,913.86	2,739.42
	期末人数		79	80
	平均薪酬		36.88	34.24

注：（1）唯赛勃的管理人员人数为其年报中披露的财务人员、行政人员及其他人员的合计；（2）唯赛勃 2025 年半年报未披露各成本费用人数信息，故无法进行平均薪酬比对。

由上表可知，公司销售、管理及研发人员人均薪酬均低于可比公司，主要原因是公司尚未上市，薪酬较上市公司低具有合理性。根据统计局数据，株洲市 2024 年度城镇非私营单位平均工资为 9.24 万元，公司人均薪酬高于所在地的平均薪酬。

（二）说明研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况，主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

1、说明研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况

（1）研发人员认定标准

公司根据员工所属的部门及岗位性质划分，将直接从事研发和相关技术创新活动的人员认定为研发人员，并按照工时将从事研发活动的薪酬计入研发费用。

（2）研发人员数量及结构

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
研发人员数量（人）	65	65	44
研发人员数量占比	15%	15%	11%
研发人员学历结构			
本科	27	28	13
硕士	13	13	10
博士	3	2	1
本科以下	22	22	20

（3）是否存在混岗的研发人员及工时分配情况

报告期内，公司研发人员均专职从事研发工作，不存在混岗的研发人员。

2、主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期内，主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况如下：

薪酬归集分配	主要管理人员、董事、监事
计入管理费用	董事长兼总经理彭军、董事兼副总经理贺妍博、副总经理兼董事会秘书黄赞、财务总监杨任东、原财务总监何峰、独立董事、原监事会主席刘旦（2024年6月岗位变动薪酬计入制造费用）、原监事徐小涵
计入研发费用	原监事廖骞
同时计入管理费用和研发费用	董事兼副总经理路宏伟

注：股东委派董事、监事未在公司领取薪酬。

路宏伟是公司副总经理，同时兼任公司研发中心负责人，路宏伟认定为管理人员，其薪酬根据当月实际参与研发项目的研发工时计入研发费用，剩余部分计入管理费用。路宏伟报告期各期的研发工时占总工时比例分别为 67%、57%、52%，其薪酬计入研发费用的部分与其岗位职能匹配，具有合理性。

廖骞是公司研发中心研发工程师、核心技术人员，专职公司膜片及膜元件的研发，其薪酬计入研发费用具有合理性。

（三）说明研发费用中材料费的数量及金额变动情况，是否与研发规模相匹配，形成测试品、报废数量（如有）及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

1、说明研发费用中材料费的数量及金额变动情况，是否与研发规模相匹配

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年
研发费用-直接材料	341.03	582.20	480.68
研发费用	1,274.25	2,363.69	1,956.23
材料占比	26.76%	24.63%	24.57%

注：公司研发费用中材料费包括实验室领用的材料，研发试制过程中耗用的直接材料等，主要是无纺布、聚砜、中心管、基膜等。由于公司研发投入的材料计量单位包含重量、长度、个数等，数量无法进行统一，因此上表仅列示金额。

报告期内，公司通过引进优秀研发人才、扩充研发团队、不断探索膜片及膜元件多元应用场景和领域等措施，逐步增加研发投入，公司研发材料费占研发费用比重保持稳定，研发材料费金额逐期增加与研发规模增长相匹配。

2、形成测试品、报废数量（如有）及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

（1）形成的测试品、报废数量及金额

报告期各期，形成测试品的具体数量、金额如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年		2023年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
测试品-膜片（米）	117,800	222.33	246,919	433.36	196,206	369.91
测试品-膜元件（支）	6,980	273.26	9,837	366.55	12,802	232.60

注 1：上表中测试品金额包含研发试制过程中归集的料工费；

注 2：形成测试品的膜片主要用于后续膜元件的研发试制

报告期各期，报废的测试品具体数量、金额如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年		2023年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
报废的测试品-膜片（米）	17,740	32.36	84,246	153.84	79,602	150.07
报废的测试品-膜元件（支）	2,760	108.05	6,268	233.56	10,732	194.99

注 1：上表中测试品金额包含研发试制过程中归集的料工费；

注 2：报废的膜片、膜元件不可回收利用，无经济使用价值，不存在对外销售的情形；

注 3：测试品-膜片制备过程中存在少量材料损耗，金额分别为 14.19 万元、22.94 万元、9.02 万元，该部分不可回收利用，无经济使用价值，不存在对外销售的情形

（2）测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

公司研发过程中形成的测试品，主要用于研发部门内部领用测试来获取测试品的生产性能参数，后续进行持续的优化和改进，因此公司并未将其成本从研发费用中结转入存货核算，而是将相关费用在发生时计入研发费用。测试品在预计能够实现销售时确认为存货并冲减研发费用，满足收入确认条件时确认收入，同时结转成本。

根据《企业会计准则解释第 15 号》规定：企业将研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。

综上，公司测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（3）与同行业可比公司是否存在差异

公司选取的同行业可比公司均未披露具体的研发测试品、废料出售的会计处理情况。经检索，其他公众公司相关会计处理如下：

公司	研发测试品及废品的会计处理
太湖远大（920118.BJ）	研发试制品直接交付客户，未形成收入的，视同研发过程中合理损耗，不进行会计处理；对于形成销售的，冲减当期研发费用。研发形成的废料，对外出售时，冲减当期研发费用。
富恒新材（920469.BJ）	测试品：对于送样待客户验证样品，不做账务处理，建立台账备查登记；废料：研发过程中产生的废弃料直接归集至研发费用，相关废弃料属于研发过程中正常、合理的损耗，可用性和再利用价值低，无法满足

公司	研发测试品及废品的会计处理
	继续研发及生产所需合格原材料的标准，废料可利用价值低，无法用于对外销售。
力芯微 (688601.SH)	对于经过测试评审、客户验证通过形成的可以对外销售的研发样品，公司在满足收入确认条件时确认营业收入，同时将对应的研发样品成本从研发费用转出计入库存商品，再结转至营业成本。
科拜尔 (92006 6.BJ)	形成研发产品，用于对外销售或者免费送样：对可销售的研发产品按照相关成本办理入库，计入存货，并冲减研发费用。公司的新产品需要通过客户验证，因此在新产品研发过程中公司存在向客户或潜在客户销售样品以供其进行产品测试，研发产品实现销售时确认收入并结转存货成本；研发产品用于免费送样时确认销售费用。 回料入库、形成研发废料：公司对其进行报废处理，研发废料市场价值较低，不办理入库，公司建立台账进行登记管理，定期进行集中处置（销售或丢弃）。对于销售部分的研发废料，公司按照其销售金额冲减研发费用；对于丢弃部分的研发废料，在研发材料领用时直接归集至研发费用，后续不进行相关会计处理。

如上表所示，上述公司的研发测试品、废料出售会计处理与公司的处理方式不存在显著差异，公司的会计处理方式符合《企业会计准则》的要求。

二、说明报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向情况，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响

（一）报告期内分红的原因、商业合理性

报告期内，公司经股东会审议通过了利润分配方案，现金分红具体情况如下：

股东会决议日期	分红发放时点	金额（万元）
2024年2月2日	2024年3月	5,000.54
2025年6月30日	2025年7月	1,288.80

公司现金分红主要目的为回馈股东给予股东回报。现金分红是实现股东回报的重要形式，公司充分重视对股东的合理投资回报同时兼顾公司长远利益和可持续发展，在充分考虑盈利能力、财务状况和业务发展资金需求等因素的基础上，为回报股东对公司发展的支持，与全体股东共享公司经营发展的成果而进行现金分红，具备商业合理性。

（二）分红款流向情况

报告期内，公司各股东分红情况如下：

单位：万元、%

序号	股东名称	股东性质	第一次分红			第二次分红		
			分红时持股比例	应分红金额	代扣税金后实际支付金额	分红时持股比例	应分红金额	代扣税金后实际支付金额
1	日望集团	控股股东	36.46	1,823.13	1,823.13	47.70	614.75	614.75
2	株洲国投	国有法人股东	6.74	337.17	337.17	6.74	86.90	86.90
3	彭军	实际控制人	6.21	310.40	248.32	6.21	80.00	64.00
4	信环澳维	私募股权投资基金	5.68	284.02	284.02	5.68	73.20	73.20
5	维创实业	员工持股平台	5.65	282.62	226.10	5.65	72.84	58.27
6	株洲水务	国有法人股东	5.62	281.15	281.15	5.62	72.46	72.46
7	中启洞鉴	私募股权投资基金	5.62	281.03	281.03	5.62	72.43	72.43
8	湘江产投	国有法人股东	5.06	252.92	252.92		-	-
9	澳盛实业	员工持股平台	5.02	251.17	200.94	5.02	64.74	51.79
10	德捷湘维	私募股权投资基金	3.88	194.00	194.00	3.88	50.00	50.00
11	财信精益	私募股权投资基金	3.75	187.40	187.40	1.87	24.15	24.15
12	湘江智芯	私募股权投资基金	3.75	187.35	187.35		-	-
13	卢澎湖	外部个人投资者	3.10	155.20	124.16	3.10	40.00	32.00
14	航领实业	员工持股平台	2.90	144.88	115.90	2.90	37.34	29.87
15	为盛创业	外部投资机构	0.56	28.10	28.10		-	-
	合计		100.00	5,000.54	4,771.69	100.00	1,288.80	1,229.82

上述 15 名股东中，共 9 名外部机构股东，其中，株洲国投、株洲水务、湘江产投为国有法人股东，为盛创业为湘江产投的内部跟投平台，信环澳维、中启洞鉴、德捷湘维、财信精益、湘江智芯为私募股权投资基金，相关分红资金均由其自行管理分配；剩余共 6 名股东，其中，维创实业、澳盛实业、航领实业为员工持股平台，相关资金已分配给各合伙人，经获取分配额超过 5 万元以上的合伙人资金流水，相关资金主要用于购买理财和日常消费。日望集团为控股股东、彭军为实际控制人、卢澎湖为外部个人投资者，经获取相关资金流水，日望集团的分红款主要用借给彭军用于支付股权回购款，归还欠款、日常经营，

彭军的资金主要用于支付股权回购款、购买理财，卢澎湖的资金主要用于购买理财。

（三）是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响

由上可知，公司不存在资金体外循环。报告期各期，公司营业收入分别为 38,583.96 万元、48,926.18 万元和 21,759.39 万元，净利润分别为 7,365.67 万元、9,878.29 万元和 4,356.77 万元，累计分红金额占报告期内实现净利润总额的 29.12%。报告期末，货币资金余额为 11,382.22 万元，未分配利润余额为 23,864.09 万元，报告期内的现金分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

三、结合与非关联方交易的具体价格或毛利率等情况，说明关联销售和关联采购的必要性与定价公允性

公司报告期内的关联交易情况如下：

1、采购商品/服务

关联方名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额 (万元)	占同类交易 金额比例	金额 (万元)	占同类交易 金额比例	金额 (万元)	占同类交易 金额比例
日望精工	102.53	0.77%	173.36	0.57%	44.52	0.18%
澳德信息	-	-	87.81	0.29%	-	-
株洲市水务投资集团有限公司	10.02	0.08%	15.23	0.05%	7.46	0.03%
小计	112.55	0.85%	276.39	0.91%	51.98	0.22%

（1）与日望精工的交易

报告期内，公司存在向日望精工采购商品及服务：日望精工主要从事钣金加工以及焊接和铆接制造业务，公司生产和研发水处理设备时，基于提高生产效率、控制生产成本，在不影响产品质量性能以及客户对公司加工工序未存在限制的情况下，将部分钣金加工及安装服务委托给日望精工开展，从而使得公司能将更多资源集中于研发以及生产过程中的关键工序。因此，公司与日望精工交易存在必要性。

双方结算按照成本加成原则制定，成本主要包括材料、人工成本、附加管

理费用以及税金等。其中对金额较大的材料实行网上比价、市场询价等方式进行比选，人工成本按工资小时制结算，报价方式与日望精工与其他客户交易定价原则一致，相关交易定价具有公允性。

(2) 与澳德信息的交易

报告期内，公司向澳德信息关联采购的主要背景为澳维科技新建生产车间弱电项目，澳德信息具备信息安全服务资质认证证书等资质，且为时代电气、株洲司法局等单位提供同类业务，具有同类项目经验，相关交易具有必要性。

该弱电项目采购公司根据三家供应商报价单情况，加工公司整体报价较为接近，公司结合价格及硬件等因素综合比选选择最优供应商，交易定价具有公允性。

(3) 株洲市水务投资集团有限公司的交易

报告期内，澳维科技存在向株洲市水务投资集团有限公司支付水费的情形，主要原因系株洲市水务投资集团为地方水务公司，澳维科技需向其正常缴纳公司生产经营活动所产生的水费，该等费用不涉及其他关联交易安排，交易价格公允。

2、销售商品/服务

关联方名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额 (万元)	占同类交易 金额比例	金额 (万元)	占同类交易 金额比例	金额 (万元)	占同类交易 金额比例
日望精工	2.13	0.01%	0.53	0.00%	-	-
株洲市城市排水有限公司	457.21	2.10%	405.16	0.83%	-	-
株洲市水务集团渌口区自来水有限公司	-	-	608.41	1.24%	-	-
湖南省丰源水务投资建设有限公司	-	-	83.73	0.17%	-	-
小计	459.33	2.11%	1,097.83	2.24%	-	-

(1) 与日望精工的交易

报告期内，公司向日望精工销售的金额较小，2024 年度金额为 0.53 万元，2025 年 1-6 月金额为 2.13 万元，主要原因系日望精工根据自身业务开展需要采

购反渗透膜及抗污染膜，交易具有必要性和公允性。

(2) 与株洲市城市排水有限公司、株洲市水务集团渌口区自来水有限公司及湖南省丰源水务投资建设有限责任公司的交易

株洲市城市排水有限公司、株洲市水务集团渌口区自来水有限公司及湖南省丰源水务投资建设有限责任公司均为株洲市水务投资集团有限公司的全资子公司，均为国有企业，公司向其开展的水处理设备业务均位于其管辖的株洲市区域内，相关交易具有必要性。

公司向株洲市水务投资集团有限公司开展的上述水处理设备业务毛利率，2024 年度为 19.32%，2025 年 1-6 月为 15.57%，同期同类业务毛利率分别为 13.65%、16.12%。总体差异较小，且相关项目严格按照相关国有企业的招投标程序评选合格供应商，澳维科技正常取得招标机构出具的《中标通知书》，交易定价具有公允性。

四、说明公司非货币性返利的具体内容、实施方法、途径，返利金额的计算依据及合理性

报告期内，公司销售的返利方式为非货币性返利，即以公司产品作为返利内容。公司主要通过设定年度销售任务目标的形式对相关返利客户进行考核，每季度末或月末以其销售任务目标的完成情况作为计算依据并根据返利合同的具体约定对其应返利的金额进行预提，考核期结束后，根据实际销售情况确定最终应返利金额并相应调整已计提返利金额。

报告期内，公司计提的返利金额以及返利金额占比如下：

单位：万元

期间	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	21,759.39	48,926.18	38,583.96
计提返利金额	473.08	1,158.88	736.95
比例	2.17%	2.37%	1.91%

从上表可以看出，公司各期返利金额占营业收入比例保持在 1.91%至 2.37% 之间，较为稳定，返利金额的计算具有合理性。

五、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、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内员工花名册、工资明细表，计算销售、管理、研发人员数量及员工平均薪酬水平情况；获取并查阅同行业可比公司定期报告等公开披露信息，计算其平均薪酬水平并进行比较，分析是否存在较大差异及差异原因；

2、了解公司研发人员核算范围、工作内容情况、是否存在研发人员从事其他工作情况，并获取研发人员及非研发人员的工时表和工资表；获取员工名册、研发人员名单，对研发人员的数量、学历和专业背景进行分析；了解公司主要管理人员、董事、监事的工作内容，并对其薪酬计入相应期间费用科目进行统计并分析合理性；

3、获取研发费用中的材料费金额，分析与研发规模匹配性；获取形成测试品和废料金额，了解公司研发形成测试品和废料出售的会计处理，查阅《企业会计准则》《企业会计准则解释第 15 号》等文件，分析公司会计处理是否符合相关规定；查阅公众公司关于研发测试品、废料处理案例，了解其研发测试品、废料出售的会计处理；

4、获取股东会决议、获取并核查控股股东、实际控制人、自然人股东卢澎湖、员工持股平台及分红额超过 5 万元以上的员工银行流水，了解分红款的去向；

5、了解关联交易内容，对关联交易的必要性和公允性进行核查分析；

6、获取公司销售返利的相关合同，了解公司非货币性返利的具体内容、实施方法、途径，复核返利金额的计算准确性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司销售、管理、研发人员数量有所增加，人均薪酬较为稳定，无明显异常波动情况，人均薪酬低于可比公司，不存在重大差异，原因具

有合理性；公司已说明研发人员认定标准、数量及结构；公司不存在混岗的研发人员；主要管理人员、董事、监事薪酬在研发费用和制造费用的归集和分配情况具备合理性；公司已说明报告期内研发费用中各期材料费数量及金额变动情况和形成测试品、报废金额情况，材料费金额与研发规模相匹配，测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。由于可比上市公司未披露相关会计处理，因此无法与可比上市公司比较，但与其他公众公司比较不存在显著差异；

2、报告期内分红具有合理性，款项流向正常，不存在资金体外循环，报告期内的现金分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响；

3、关联销售和关联采购具有必要性，定价公允；

4、公司销售的返利方式为实物返利，返利金额的计算依据合理，计算准确。

8.申请文件相关问题。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《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》《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，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。

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】

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《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》《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，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。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《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》《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，确认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需要补充说明的情况。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为 2025 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已将期后 6 个月的主要经营情况及重

要财务信息在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露，并已更新推荐报告。相关披露内容如下：

“公司财务报告审计截止日为2025年6月30日，截止日后6个月（即2025年7月至2025年12月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（以下财务数据如无特别说明，均未经会计师事务所审计或审阅）：

1、主要经营情况

（1）订单获取情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司获取订单金额合计约为 26,519 万元。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司原材料采购金额为 11,564 万元。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司实现营业收入 26,328.55 万元。

（4）关联交易情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司的关联交易情况如下：

①采购商品/接受劳务情况表

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年 7-12 月
株洲日望精工有限公司	安装及其他服务	107.92
株洲市水务投资集团有限公司	水费	12.55
合计		120.47

②出售商品/提供劳务情况表

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年 7-12 月
株洲市城市排水有限公司	水处理设备业务	409.39
合计		409.39

（5）重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司研发项目按研发计划正常推进，未发生研发项目暂停、终止等情形。

(6) 重要资产及董事、高级管理人员变动情况

报告期后 6 个月，公司重要资产及董事、高级管理人员不存在重大变动。

(7) 对外担保情况

报告期后 6 个月，公司无新增的对外担保情况。

(8) 债权融资

报告期后 6 个月，公司无新增债权融资情况。

(9) 对外投资情况

报告期后 6 个月，公司无新增对外投资情况。

(10) 纳入非经常性损益的主要项目和金额

2025 年 7-12 月，公司非经常性损益金额为 54.14 万元，主要系政府补助。

2、公司财务报告审计截止日后 6 个月主要财务信息

公司 2025 年 7-12 月未经审计和审阅的财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年 7-12 月
营业收入	26,328.55
净利润	4,755.40
研发投入	1,457.96
所有者权益	54,067.31
经营活动产生的现金流量净额	8,100.76

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。”

二、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

截至本回复出具之日，公司已在湖南证监局完成辅导备案登记，辅导备案信息中公司拟申报板块非北交所，不适用按照《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》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(本页无正文，为湖南澳维科技股份有限公司《关于湖南澳维科技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)

法定代表人签名： 彭军
彭 军



（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于湖南澳维科技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）

项目组成员签名：

宋 杨

宋 杨

陈 越

陈 越

蔡 子

蔡 子

何晓剑

何晓剑

李亦轩

李亦轩

卞晓慧

卞晓慧

杨文瀚

杨文瀚

李 骁

李 骁

项目负责人签名：

吴嘉煦

吴嘉煦

中信建投证券股份有限公司

