关于苏州新吴光电股份有限公司

公开发行股票并在北交所上市申请文件

的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

东吴证券 SOOCHOW SECURITIES

（注册地址：苏州工业园区星阳街 5 号）

二零二六年三月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 22 日下发的《关于苏州新吴光电股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称《问询函》）已收悉。苏州新吴光电股份有限公司（以下简称“新吴光电”、“发行人”或“公司”）会同东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）及容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《问询函》列载的问题逐项落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

本问询回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体	对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
楷体（加粗）	**对申请文件补充披露或修改的内容**

如无其他特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《苏州新吴光电股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

目 录

目 录.....2
一、基本情况 3
问题 1.实际控制人认定的准确性.....3
二、业务与技术 10
问题 2.进一步披露创新特征及行业竞争格局.....10
三、财务会计信息与管理层分析 69
问题 3.屏显玻璃盖板业务的稳定可持续性.....69
问题 4.精密电子零部件的单一客户依赖风险.....107
问题 5.境外销售真实性及核查充分性.....136
问题 6.在建工程大幅增长的真实性.....172
问题 7.其他财务问题.....219
四、募集资金运用及其他事项 267
问题 8.募投项目必要性与合理性.....267
问题 9.其他问题.....286

一、基本情况

问题 1.实际控制人认定的准确性

根据申请文件：（1）吴哲、吴逸谦通过直接和间接持股，实际控制公司 89.6755%股份及其对应表决权，并担任董事、高级管理人员等核心管理职位，共同控制公司。（2）吴哲与吴洁为兄妹关系，吴逸谦与吴洁为姑侄关系，吴洁本次发行前持股比例为 2.11%。（3）报告期初，公司第一届董事会由 5 名成员组成，分别为吴哲、吴洁、华新、王海风、耿爱华。

请发行人：结合吴洁在公司的持股、参与公司的生产经营、与实际控制人的亲属关系情况，说明其是否应被认定为公司的实际控制人或一致行动人，是否存在规避关联交易、同业竞争核查及持股限售要求的情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）吴洁在公司的持股、参与公司的生产经营、与实际控制人的亲属关系情况

1、吴洁女士在发行人处的持股情况

报告期初至今，吴洁女士均直接持有发行人 2.11%的股份。

2、吴洁女士参与发行人的生产经营情况

报告期初，吴洁女士仅担任发行人董事，除因担任董事通过行使董事投票权参与公司经营外，实际并不参与发行人具体日常经营管理。

2024 年 2 月 8 日，新吴光电召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于苏州新吴光电股份有限公司第一届届满选举第二届董事会非独立董事的议案》，吴洁女士不再担任发行人董事，亦未在发行人处担任其他职务或参与公司生产经营活动。

3、吴洁女士与实际控制人的亲属关系情况

吴洁女士为发行人实际控制人之一吴哲的妹妹，发行人实际控制人之一吴逸谦的姑姑。

（二）说明其是否应被认定为公司的实际控制人或一致行动人，是否存在规避关联交易、同业竞争核查及持股限售要求的情形

1、说明其是否应被认定为公司的实际控制人或一致行动人

《证券期货法律适用意见第 17 号》规定：“……法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。……实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

《上市公司收购管理办法》规定：“……在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：……（十）在上市公司任职的董事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……”

结合吴洁女士在公司的持股、参与公司的生产经营、与实际控制人的亲属关系情况等事实及《证券期货法律适用意见第 17 号》《上市公司收购管理办法》相关规定，吴洁女士系发行人实际控制人吴哲的一致行动人，但法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人未将吴洁认定为共同实际控制人的原因及合理性如下：

（1）截至本问询回复出具之日，吴哲先生直接持有新吴光电 57.8481%的股份，为新吴光电的控股股东。吴哲先生、吴逸谦先生通过直接和间接持股实际控制发行人 89.6755%股份及其对应表决权。报告期内，吴哲先生、吴逸谦先生通过控制发行人股东（大）会对发行人的董事、监事提名及任命作出安排，从而有效控制发行人董事会、监事会及经营管理层。吴哲先生、吴逸谦先生亦通过担任董事、高级管理人员等核心管理职位，在经营管理层面对发行人具有有效的控制力。吴哲先生、吴逸谦先生行使对发行人的实际控制权不需要吴洁的配合。

（2）吴洁女士为发行人实际控制人吴哲的妹妹，为发行人共同实际控制人吴逸谦先生的姑姑，为实际控制人的非直系亲属。吴洁女士作为实际控制人的非

直系亲属虽直接持有发行人 2.11%股份，但其持有的股份不足以对发行人股东（大）会表决产生控制力或重大影响，且在经营管理层面未向发行人推举过董事、监事，无法对发行人董事会、监事会产生控制力或重大影响。同时吴洁女士出具声明与承诺，其与除发行人控股股东、实际控制人外的其他股东之间不存在通过包括但不限于书面协议安排的方式共同扩大本人或者他人所能够支配的新吴光电的股份表决权数量以构成一致行动事实的情况。

（3）报告期初，吴洁女士仅担任发行人董事，除因担任董事通过行使董事投票权参与公司经营外，实际并不参与发行人具体日常经营管理。根据公司彼时有效的《公司章程》《董事会议事规则》等文件规定，董事会会议表决实行一人一票，董事会审议通过会议议案必须有超过公司董事人数之半数的董事对该提案投赞成票。法律、行政法规和《公司章程》规定董事会形成决议应当取得更多董事同意的，从其规定。吴洁女士作为发行人董事，在董事会审议聘任高级管理人员的议案时仅享有 1/5 表决权，无法对董事、高级管理人员的提名及任免产生重大实质影响。

（4）吴洁女士已出具《关于不谋求实际控制权的承诺》，其认可并尊重吴哲、吴逸谦对公司的实际控制，且不谋求将其认定为实际控制人，亦不会通过接受委托、征集投票权、签订一致行动协议等任何方式谋求对公司的控制权。此外，结合发行人外部投资者及持股平台出具的股东相关声明与承诺文件，相关股东均认定发行人的控股股东为吴哲先生，实际控制人为吴哲先生及吴逸谦先生。

综上，根据《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。报告期内吴哲先生及吴逸谦先生控制的股份表决权比例始终高于 70%，其对发行人拥有有效的控制力，未将吴洁女士认定为发行人实际控制人是结合发行人股权投资关系以及对发行人股东（大）会、董事会决议的实质影响、对董事及高级管理人员的提名及任免作用、对公司日常经营管理决策的影响力、与实际控制人之间亲属关系等综合判断分析，符合实事求是、尊重企业现实的原则，具有合理性。

2、是否存在规避关联交易、同业竞争核查及持股限售要求的情形

截至本问询回复出具之日，吴洁女士及其配偶鲍小兵现在直接或间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的法人或者其他组织如下：

序号	名称	关联关系	经营范围
1	苏州浩君自动化设备科技有限公司	吴洁担任董事	许可项目：第二类医疗器械生产；货物进出口；技术进出口；进出口代理（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：第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；汽车零配件零售；汽车装饰用品销售；汽车零部件及配件制造；五金产品制造；五金产品零售；模具销售；模具制造；塑料制品销售；工业设计服务；专业设计服务；电子产品销售；包装材料及制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；合成材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；翻译服务；采购代理服务；销售代理（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）
2	苏州吴逸科技有限公司	吴洁担任总经理	许可项目：住宅室内装饰装修（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：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技推广和应用服务；非居住房地产租赁；住房租赁；机械设备租赁；普通机械设备安装服务；房地产咨询；物业管理；劳动保护用品销售；工程管理服务；市场营销策划；家政服务；金属门窗工程施工；建筑装饰材料销售；办公用品销售；租赁服务（不含许可类租赁服务）（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）
3	苏州迅吴电器有限公司（已于 2024 年 12 月注销）	鲍小兵担任执行董事兼总经理、吴洁担任监事	生产、销售：家用电器及配件、电动工具及配件、健身器材及配件、非医疗性按摩器材及配件；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。劳动保护用品销售（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）

报告期内，上述吴洁女士及其配偶鲍小兵担任重要职务的主体均未从事与发行人业务相同或相似的业务，与发行人不存在同业竞争，且吴洁女士已比照实际控制人的要求出具《关于避免同业竞争的承诺函》，因此，未将吴洁女士认定为共同实际控制人不存在规避同业竞争监管要求的情形。

上述吴洁女士担任重要职务的主体在《招股说明书》中已作为关联方进行披露，报告期内与发行人的关联交易也已充分披露，且吴洁女士已比照实际控制人的要求出具《关于规范并减少关联交易的承诺函》，因此，未将吴洁女士认定为共同实际控制人不存在规避关联交易监管要求的情形。

吴洁女士已比照实际控制人的要求出具《关于股份锁定及减持的承诺函》，

具体内容如下：

“1、自新吴光电股票在北京证券交易所（以下简称“北交所”）上市之日起十二个月内，本人不转让或者委托他人管理本人已直接或间接持有的新吴光电在北交所上市前已发行的股份，也不提议由新吴光电回购本人直接或间接持有的该部分股份。若因新吴光电进行权益分派等导致本人直接持有新吴光电股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。

2、本人所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期自动延长至少 6 个月。若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本、增发新股或配股等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。

3、本人通过北交所集中竞价交易减持本人所持有公司股份的，应当及时通知公司，并按照下列规定履行信息披露义务：

（1）在首次卖出股份的 15 个交易日前预先披露减持计划，每次披露的减持时间区间不得超过 3 个月；

（2）拟在 3 个月内卖出股份总数超过公司股份总数 1%的，除按照第（1）项规定履行披露义务外，还应当在首次卖出的 30 个交易日前预先披露减持计划；

（3）在减持时间区间内，减持数量过半或减持时间过半时，应及时披露减持进展情况；

（4）在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后，应及时披露减持结果。

4、本人所持股份的限售、减持及其他股份变动事宜，应当遵守《公司法》《证券法》，以及中国证券监督管理委员会和北京证券交易所关于上市公司股份变动的相关规定。

5、如相关法律、法规、规范性文件、中国证券监督管理委员会、北交所就股份减持出台了新的规定或措施，且上述承诺不能满足证券监管部门的相关要求时，本人承诺届时将按照相关规定出具补充承诺或重新出具新的承诺。

6、本人因未履行上述承诺而获得收入的，所得收入归新吴光电所有，本人将在获得收入的五日内将前述收入支付至新吴光电指定账户。如果因本人未履行上述承诺事项给新吴光电或者其他投资者造成损失的，本人将向新吴光电或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

综上，发行人实际控制人认定合理，已将吴洁认定为实际控制人的一致行动人，未将吴洁女士认定为共同实际控制人不存在规避关联交易、同业竞争核查及持股限售要求的情形。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查看《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，了解发行人对于实际控制人的认定是否符合现行各项规定及公司治理制度；

（2）查阅报告期内历次三会文件，了解吴洁女士是否可以对公司股东（大）会、公司经营决策施加重大影响；

（3）获取吴洁女士、发行人实际控制人填写的《调查问卷》以及与吴洁女士的访谈记录，了解吴洁女士与发行人实际控制人的亲属关系、持股情况以及担任董事期间的任职情况；

（4）查看《证券期货法律适用意见第 17 号》《上市公司收购管理办法》等相关规定，分析未将吴洁女士认定为共同实际控制人的原因及合理性；

（5）获取吴洁女士出具的《关于规范或避免同业竞争的承诺》《关于股份锁定及减持的承诺函》等承诺函，分析吴洁女士是否存在规避关联交易、同业竞争核查及持股限售要求的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）报告期内吴哲先生及吴逸谦先生控制的股份表决权比例始终高于 70%，其对发行人拥有有效的控制力，未将吴洁女士认定为发行人实际控制人是结合发行人股权投资关系以及对发行人股东（大）会、董事会决议的实质影响、对董事及高级管理人员的提名及任免作用、对公司日常经营管理决策的影响力、与实际

控制人之间亲属关系等综合判断分析，符合实事求是、尊重企业现实的原则，具有合理性；已将吴洁认定为实际控制人的一致行动人；

（2）未将吴洁女士认定为共同实际控制人不存在规避同业竞争监管要求和规避关联交易监管要求的情形；

（3）吴洁女士已比照实际控制人的要求出具《关于股份锁定及减持的承诺函》，所持股份比照实际控制人锁定。

二、业务与技术

问题 2.进一步披露创新特征及行业竞争格局

根据申请文件：（1）公司的主营业务为屏显玻璃盖板的研发、生产与销售及精密电子零部件的加工与销售。（2）玻璃盖板产业链中游为玻璃盖板加工环节，主要加工工序包括切割、强化、热弯、抛光、印刷、AG（防眩光）、AR（增透）、AF（防指纹）等。中游加工厂商主要以国内企业为主。国内玻璃盖板加工市场竞争较为激烈，细分领域较多，产品以定制化为主，对加工厂商的生产工艺、管控能力要求较高。

（1）创新特征。根据申请文件：①公司对前五大供应商的采购集中度较高，主要包括玻璃基板、化学品、金属原材及五金加工半成品厂商，其中高铝玻璃、铜材银材存在独家供应的情形。②报告期内，公司部分产品存在将生产过程中的加工环节外发给外协厂商完成的情况。③2024 年度受托加工盖板玻璃单价为 47.1689 元/片，较去年同期下降 55.30%，自产盖板玻璃单价为 65.4638 元/片，较去年同期上升 20.95%；2024 年度玻璃原材的价格为 78.61 元/片。请发行人：①说明对高铝玻璃、铜材、银材的采购的具体用途、供应商是否由客户指定，发行人相关采购金额占相关供应商营业收入的比重，发行人是否存在供应商依赖。②说明发行人所属行业上游集中度情况，原材料或主要设备是否存在垄断或进口依赖情形，是否对发行人生产经营构成不利影响；说明发行人未来的主要竞争策略及发展方向，是否存在向上下游产业链延伸的计划。③结合屏显玻璃盖板和精密电子零部件的生产工艺流程图，说明受托加工、自产盖板玻璃和稿台玻璃、各类精密电子零部件类生产加工的核心工序与非核心工序，以及核心技术的具体应用情况，是否存在将核心生产环节外协或外包的情形。④说明报告期内各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的原因，是否存在通过低价策略维持市场占有率的情况。

（2）知识产权与核心技术。根据申请文件：①发行人有发明专利 17 项，其中部分发明专利为继受取得。②公司与东华大学于 2011 年 12 月 15 日签订《专利实施许可合同》，约定东华大学将其拥有的发明专利“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”许可新吴光电使用，许可种类为独占许可，使用费总额为 10 万元，该专利有效期为 2008 年 1 月 3 日至 2028 年 1 月 2 日，许可期限至 2026

年 12 月 15 日。③在玻璃盖板加工领域，新材料的引入、生产工艺的改进将持续改善玻璃盖板的性能，如耐磨性、耐高温性、防眩光性、防反射性、抗菌性、美观性等。请发行人：①说明继受取得的发明专利是否应用于公司核心技术，相关专利的受让价格是否合理，是否存在专利权属纠纷；说明“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”在生产流程中的具体应用，及其产生的营业收入及利润占比，说明专利到期后是否有续期计划，如不能续期是否会对生产经营产生重大不利影响，请结合实际情况进行风险揭示。②结合发行人核心技术人员、主要研发人员的基本情况，说明公司是否具有独立、可持续的研发能力。③具体分析发行人在玻璃盖板加工产品耐磨性、耐高温性、防眩光性、防反射性、抗菌性、美观性、产品良率、定制加工能力等方面与可比公司或主要竞争对手的差异情况，分别说明发行人的竞争优势及劣势，是否具有技术壁垒；并对精密电子零部件的产品竞争力进行分析。④结合以上情况说明发行人主要产品是否存在技术壁垒，是否存在品牌价值，是否存在可替代性。

（3）行业竞争格局。根据申请文件，公司产品主要应用在笔记本电脑等消费电子、车载显示屏、工控医疗等终端市场。请发行人：①分别说明玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分依据，结合高中低端市场的主要品牌、客户群体、市场容量、市场份额、竞争格局、发行人所处细分领域等，说明发行人的市场地位。②结合发行人与同行业上市公司、主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、终端应用领域及主要客户类型，分别说明发行人在下游各细分行业的市场空间及市场份额。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（2）并发表明确意见。

【公司回复】

一、创新特征

（一）说明对高铝玻璃、铜材、银材的采购的具体用途、供应商是否由客户指定，发行人相关采购金额占相关供应商营业收入的比重，发行人是否存在供应商依赖

报告期内，公司采购高铝玻璃、铜材、银材具体用途、采购金额、对应供应

商情况、相关采购金额占相关供应商营业收入的比重具体如下：

类型	具体用途	对应供应商	供应商是否由客户指定	采购金额（万元）			采购金额占相关供应商营业收入的比重		
				2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
高铝玻璃	用于生产盖板玻璃，主要客户为群创公司	深圳市深晨虹科技有限公司	否	**84.33**	1,757.35	1,378.44	**1.5%左右**	25%左右	16%左右
铜材	用于生产熔丝，主要客户为力特公司	无锡鑫科金属制品有限公司	否	**236.78**	163.53	60.15	**15%左右**	10%左右	5-10%
银材			否	**4,500.35**	3,569.02	2,661.81	**15%左右**	10%左右	5-10%

报告期内，公司向深圳市深晨虹科技有限公司（以下简称“深晨虹”）采购高铝玻璃，对应主要客户为群创公司，该客户部分产品指定使用日本 AGC 龙迹玻璃（高铝玻璃），但未指定具体供应商。由于深晨虹系日本 AGC 龙迹玻璃中国总代理，相较于直接进口采购，公司向其批量采购流程相对便捷，质量保障及售后服务相对及时，因此报告期内公司独家向其采购高铝玻璃，报告期内深晨虹供应充足，且公司系其优先保障供应对象，断供风险较小。此外，该玻璃的性能特质亦可用其他原材料替代，如彩虹玻璃、熊猫玻璃、康宁玻璃等，因此，公司对深晨虹不存在重大依赖。**2025 年高铝玻璃采购金额大幅下降，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，由康宁公司向公司采购加工服务，相关玻璃原材由康宁公司提供。**

报告期内，公司向无锡鑫科金属制品有限公司（以下简称“无锡鑫科”）采购熔丝产品原材料铜材及银材，熔丝产品对应客户为力特公司，力特公司未指定供应商。公司于 2011 年开始与无锡鑫科合作，双方具备十余年长期良好合作的基础，铜材及银材市场为充分竞争市场，市场上可替代供应商较多，基于双方良好合作基础，以及批量采购具有规模优势，质量及售后服务更加能得到保障，因此报告期内公司独家向其采购铜材及银材，公司对其不存在重大依赖。

（二）说明发行人所属行业上游集中度情况，原材料或主要设备是否存在垄断或进口依赖情形，是否对发行人生产经营构成不利影响；说明发行人未来的主要竞争策略及发展方向，是否存在向上下游产业链延伸的计划

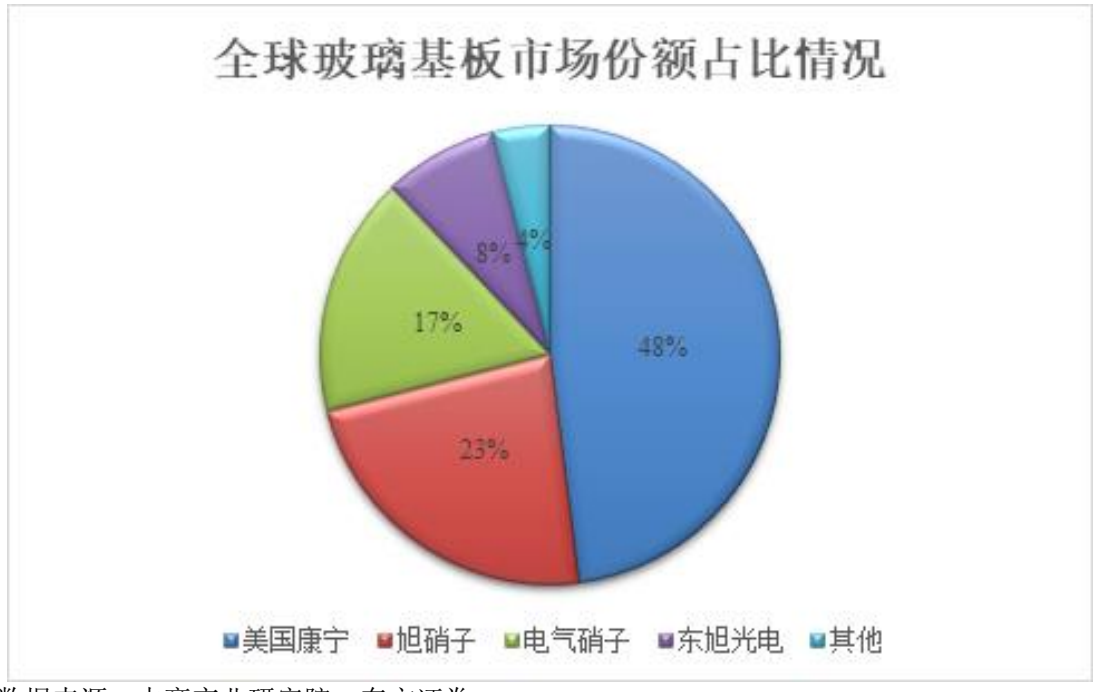
1、说明发行人所属行业上游集中度情况，原材料或主要设备是否存在垄断或进口依赖情形，是否对发行人生产经营构成不利影响

（1）屏显玻璃盖板

公司屏显玻璃盖板产品上游包括原材料及相关加工设备的生产和供应行业。

1）原材料玻璃基板行业

公司屏显玻璃盖板产品原材料主要为玻璃基板，全球玻璃基板市场主要由美国和日本企业垄断，根据 MarketsandMarkets 预测，全球玻璃基板市场预计将从 2023 年的 71 亿美元增长到 2028 年的 84 亿美元，复合增长率达 3.5%。美国康宁（Corning）为玻璃基板行业绝对龙头，全球市场份额占比高达 48%；旭硝子（AGC）、电气硝子（NEG）、东旭光电紧随其后，占比分别为 23%、17%、8%。



数据来源：中商产业研究院、东方证券

由此可知，玻璃基板行业存在一定的垄断及进口依赖情形，但不会对公司生产经营构成重大不利影响，具体说明如下：

①盖板玻璃-受托加工产品

公司盖板玻璃-受托加工产品主要客户为康宁公司，康宁公司属于全球玻璃基板行业美国康宁（Corning）集团体系，其集团体系自身具备玻璃基板生产能力，产品品质业内领先，为了从源头把控产品质量，保证自身品牌声誉等，康宁公司由其自身提供玻璃基板给公司，由公司对其进行加工（包括来料加工和进料加工）后再销售给康宁公司。因此，公司盖板玻璃-受托加工产品的玻璃基板供应不足风险较低。

此外，公司与康宁公司具备十余年长期良好合作的基础，并具备较强的技术及产品质量优势，客户黏性较强，具体说明如下：

在技术创新方面：公司深耕玻璃盖板行业多年，在蚀刻 AG 的工艺上建立起了核心技术优势，拥有 9 条蚀刻 AG 生产线，可以实现整面 AG 加工或者局部 AG 加工。公司的 AG 玻璃盖板产品，相对于贴膜及喷涂等增加一层有机材料或有机无机掺杂材料的产品，在硬度、透明度、耐候性、耐刮擦等性能方面具有明显优势。公司确立了以蚀刻 AG 玻璃盖板产品为核心，同时辅以 AR、AF 等多样化、定制化功能为亮点的生产加工流程，具备了业内少有的 3A（AG、AR、AF）产品一体化生产加工的能力。

在产品质量方面：通过多年的生产经验积累，公司采用先进的生产管理方式，建立了完整有效的质量管理体系。在生产加工过程中，公司严格执行产品质量检验标准，从供应商的选择、来料检测到产线质量管控、成品检测等各个环节提高产品品质。公司定期开展质量体系内部审核和管理评审，及时纠正体系运行中出现的问题，保证质量体系的不断完善和持续改进，形成企业自我完善机制。公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、IATF16949 质量管理体系认证等，使品质管理更加标准化、规范化，确保为客户提供优质的产品和满意快捷的服务。

公司自 2013 年起即与康宁公司建立了合作关系，基于公司的技术和产品质量优势，以及良好的售后服务，与康宁公司保持了十余年的良好合作关系，并曾获得其“优秀供应商”荣誉，具备较强的客户黏性。

因此，公司盖板玻璃-受托加工产品的玻璃基板供应具备较强保障，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

②盖板玻璃-自产产品及稿台玻璃产品

公司盖板玻璃-自产产品和稿台玻璃产品的玻璃基板由公司对外采购，主要为高铝玻璃和钠钙玻璃。

其中，公司高铝玻璃系向深晨虹采购，终端供应商为日本旭硝子（AGC），报告期内，公司对深晨虹不存在重大依赖，详见本问题回复之“（一）说明对高铝玻璃、铜材、银材的采购的具体用途、供应商是否由客户指定，发行人相关采购金额占相关供应商营业收入的比重，发行人是否存在供应商依赖”；

公司钠钙玻璃主要向苏州晨霞玻璃有限公司（以下简称“晨霞玻璃”）、深圳市粤宝鑫贸易有限公司（以下简称“粤宝鑫”）等供应商采购，终端供应商主要为大连耀皮玻璃有限公司、中国玻璃控股有限公司、福耀玻璃工业集团股份有限公司等，钠钙玻璃本土生产企业较多，不存在垄断或进口依赖，市场供应充足。

③我国玻璃基板厂商竞争力不断提升

近些年，以东旭光电、彩虹股份等为代表的我国玻璃基板厂商产能扩张加速，布局趋于高端，供应能力持续增强，产品价格优势明显，市场竞争力显著提升，将会为公司玻璃基板采购提供更多选择空间。

综上，玻璃基板行业龙头厂商集中度高，存在一定的垄断及进口依赖情形，但不会对公司生产经营构成重大不利影响。

2）加工设备行业

公司屏显玻璃盖板产品上游加工设备包括 CNC 精雕机、AG 生产线、印刷机、镀膜机、清洗机、强化炉、切割机等，属于较为成熟的设备领域，市场供给较为充分，公司相关加工设备主要由国内生产厂商供应，且公司核心设备 AG 生产线系结合公司长期研发经验、生产实践和工艺特点的定制化设备，并应用了公司的核心技术防眩光产品自动化蚀刻技术，该技术采用水平式输送工艺结构，将清洗、雾化、抛光等多工艺段连线，解决了各工艺段间不同的效率节拍的不统一，以及人工操作的不稳定性问题。

因此，公司屏显玻璃盖板产品加工设备不存在垄断或进口依赖情形，不会对公司生产经营构成不利影响。

（2）精密电子零部件

公司精密电子零部件产品上游包括原材料及相关加工设备的生产和供应行业。公司精密电子零部件产品主要为熔丝和断路器零部件，报告期内占精密电子零部件产品销售收入的比例在 80%以上。

对于熔丝产品，其原材料主要为银材和铜材，铜材及银材市场为充分竞争市场，市场上可替代供应商较多，不存在垄断或进口依赖情形，不会对发行人生产经营构成不利影响。

对于断路器零部件，其原材料主要为五金加工半成品，该类产品由金属原材加工为半成品，主要工序为切割、冲压和螺纹加工，工序较为简单，市场上从事该类五金件加工业务的供应商数量较多，竞争较为充分，不存在垄断或进口依赖情形，不会对发行人生产经营构成不利影响。

公司精密电子零部件产品上游加工设备包括多线切割机、冲床、打孔机、焊接机等，属于较为成熟的设备领域，市场供给较为充分，公司相关加工设备主要由国内生产厂商供应，不存在垄断或进口依赖情形，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

综上，公司精密电子零部件产品的原材料或主要设备不存在垄断或进口依赖情形。

2、说明发行人未来的主要竞争策略及发展方向，是否存在向上下游产业链延伸的计划

公司未来的主要竞争策略及发展方向主要如下：

（1）扩大产能布局

基于对市场发展需求的把握和不断扩展的加工能力，公司赢得了良好的市场声誉和客户基础。目前公司产能利用率接近饱和，实施扩大产能计划势在必行。为扩大现有核心产品 3A 玻璃盖板等的生产规模，公司已于 2023 年 6 月起在苏州市吴江区平望镇建设新的生产基地。新工厂占地面积约 52,500 平方米，建筑面积超 12 万平方米。新工厂场地更大、布局更加合理、投入设备更加先进，落成后能有效地降低能耗和成本、提高生产效率、缓解产能压力，从而进一步满足

市场需求，提升公司产品市场占有率和品牌影响力。

（2）加大新产品研发力度

公司拥有独立的研发团队，能自主研发新产品以满足市场需求。未来，公司将更加重视对新产品及工艺的研发工作，计划增加研发预算、加强研发人才的配备、加大研发设备的投入、加强产学研合作等。公司目前规划开发的新产品和工艺技术有可编辑阵列结构护眼防护屏工艺、转印诱导晶体成核及生长控制技术、无氟环保型 AF 涂层的研发及应用、应用于大面积智能玻璃的快速稳定电致变色技术、晶圆减薄工艺、玻璃布聚氨酯复合管材等。公司对新产品的研发和对工艺及设备的改进提升，有利于丰富公司产品结构，提高生产效率，增强市场竞争力。

（3）积极推进自动化生产水平

为提高生产效率和加工品质，公司加速推进生产自动化。公司计划引进国内外先进的自动化生产设备，推进生产车间的自动化、信息化和智能化改造。

（4）持续完善公司内部控制

在目前规范的组织架构基础上，进一步完善公司内部控制制度，建立科学的企业组织和管理模式、规范的经营决策流程。公司将持续结合业务发展状态，以业务发展目标为导向，以过程监督管理为辅助，不断完善公司的内部控制体系，提升公司各部门的组织管理与协调能力，充分发挥员工的主观能动性，提升公司的管理效率。

公司目前暂无向上下游产业链延伸的计划，但不排除未来在合适的时间择机向上下游产业链进行拓展。

（三）结合屏显玻璃盖板和精密电子零部件的生产工艺流程图，说明受托加工、自产盖板玻璃和稿台玻璃、各类精密电子零部件类生产加工的核心工序与非核心工序，以及核心技术的具体应用情况，是否存在将核心生产环节外协或外包的情形

1、屏显玻璃盖板

（1）玻璃盖板产品

公司玻璃盖板-受托加工产品及玻璃盖板-自产产品中，核心产品均为 AG 盖

板玻璃，区别在于玻璃盖板-受托加工产品的玻璃原片系由客户提供，玻璃盖板-自产产品的玻璃原片系由公司对外采购，公司 AG 盖板玻璃生产工艺流程图如下：

公司 AG 盖板玻璃生产加工的核心工序以及核心技术的具体应用情况如下：

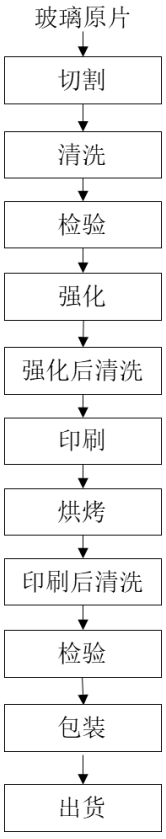
核心工序	主要内容及工艺	核心技术的具体应用情况
蚀刻	指使用蚀刻液通过化学反应作用而移除部分材料的技术	1、蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃：采用化学法在玻璃表面形成均匀一致的符合显示用防眩纹理。在自动取款机、工业显示、医疗、户外显示等领域成功应用，处于大批量生产阶段； 2、具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术：将微观形貌的尺寸严格控制在 10 微米以内，将阵列的像素点与较小微观形貌之间的光线传输扭曲方向控制±3°以内，以此降低阵列的像素点与凹凸的微观形貌导致的光线干涉问题。主要应用于笔记本电脑、车载玻璃等高分辨率显示领域，处于大批量生产阶段； 3、防眩光产品自动化蚀刻技术：采用水平式输送工艺结构，将清洗、雾化、抛光等多工艺段连线，解决了各工艺段间不同的效率节拍的不统一，以及人工操作的不稳定性问题。应用于公司蚀刻工艺产线设备，用于生产公司 AG 盖板玻璃产品，处于大批量生产阶段。
强化	指对产品进行强化处理，增	降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术：通过调

核心工序	主要内容及工艺	核心技术的具体应用情况
	加产品的韧性及强度，其方法是用其他碱金属离子与玻璃表层的 Na+发生交换，表面形成离子交换层，当冷却到常温后，玻璃处于内层受拉，外层受压的状态，从而达到增加强度的目的	整玻璃两个表面的离子交换深度可将已经出现曲翘的产品进行矫正。应用于采用浮法工艺生产的平面显示玻璃，可有效改善在离子交换后由于渗锡层的干扰而出现的曲翘，提高产品良率，降低报废率，处于大批量生产阶段。
印刷	利用全自动丝印等方式对产品进行深加工处理，增加其艺术效果及特殊功能	局部 Non-AG 表面处理：通过采用特定的感光且耐酸材料，采用曝光显影及丝网印刷等工艺进行局部遮蔽，在防眩光处理后将遮蔽材料去除，然后再采用化学配方在常温下与显示区域同步蚀刻，实现 Non-AG 区域与视窗区界限无毛刺、无高度差，成像区域内平整度控制在 20nm 以内。主要应用于笔记本电脑、平板电脑等需要局部摄像头成像与显示一体设计的产品，处于大批量生产阶段。

报告期内，公司不存在将盖板玻璃产品核心生产环节外协或外包的情形。

（2）稿台玻璃产品

公司稿台玻璃产品的生产工艺流程图如下：



公司稿台玻璃生产加工的核心工序以及核心技术的具体应用情况如下：

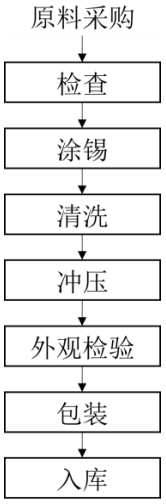
核心工序	主要内容及工艺	核心技术的具体应用情况
强化	指对产品进行强化处理，增加产品的韧性及强度，其方法是用其他碱金属离子与玻璃表层的 Na+发生交换，表面形成离子交换层，当冷却到常温后，玻璃处于内层受拉，外层受压的状态，从而达到增加强度的目的	降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术：通过调整玻璃两个表面的离子交换深度可将已经出现曲翘的产品进行矫正。应用于采用浮法工艺生产的平面显示玻璃，可有效改善在离子交换后由于渗锡层的干扰而出现的曲翘，提高产品良率，降低报废率，处于大批量生产阶段。
印刷	利用全自动及半自动丝印等方式对产品进行深加工处理	稿台玻璃印刷环节未应用公司核心技术

报告期内，公司不存在将稿台玻璃产品核心生产环节外协或外包的情形。

2、精密电子零部件

（1）熔丝产品

公司熔丝产品的生产工艺流程图如下：



公司熔丝生产加工的核心工序以及核心技术的具体应用情况如下：

核心工序	主要内容及工艺	核心技术的具体应用情况
涂锡	1、产品两边增加锡金属层，防止产品氧化延长有效期，增强产品两端焊锡性，保证在后续在客户端焊锡工艺时容易上锡不出现品质失效，提高客户端生产作业效率； 2、产品中间增加一定厚度的锡金属点，改变其原产品锡点位置金属结构增加锡点位置的金属的电阻率及降低熔	1、保险丝铜基材双边涂锡技术：采用物理技术将融化锡液转涂至基材冷却，在基材表面形成 10-30um 的锡层，物理涂锡具有比化学电镀锡更低的成本和更强的附着力、抗氧化性、可焊性。主要应用于电子电器设备、汽车电子相关的保险丝产品，处于大批量生产阶段。 2、保险丝基材中间“M 效应”涂覆锡技术：采用物理技术将锡均匀、连续、精准地涂覆在熔丝基材上，经过冲压将锡点精准定位到设计的熔丝“M 效应”点位置，使基材涂锡位置点形成合金。基材涂

核心工序	主要内容及工艺	核心技术的具体应用情况
	点温度，增强产品的 M 点效应提高最终产品精度	锡点发生“M 效应”，能提高熔丝的熔断精度。主要应用于汽车、高铁及新能源行业相关的延时保险丝、抗浪涌保险丝及其他慢熔保险丝产品，处于大批量生产阶段。
清洗	清洗掉原材料材料表面的脏污、氧化层及涂锡时的助焊剂等	未应用公司核心技术
冲压	通过精密的模具设计从而实现在高效无油冲压时能保证产品 0.01mm 公差的精度	未应用公司核心技术

报告期内，公司不存在将熔丝产品核心生产环节外协或外包的情形。

（2）断路器零部件产品

公司断路器零部件产品的生产工艺流程图如下：

报告期内，断路器零部件产品非公司核心技术产品，未应用公司核心技术。公司断路器零部件产品的核心环节及竞争力主要在于对产品设计需求的理解、产品图纸拆解、供应链管理、关键质量控制及检验等，而非具体的生产环节。公司与断路器零部件主要客户伊顿公司保持近 20 年的良好合作关系，对其数百种规格产品的设计及需求、图纸拆解、质量要求等具备深刻的认知及理解能力，公司在客户提供产品需求图纸的基础上，结合自身设计开发及产品管控经验，将其拆解、转化为适应公司情况、可批量生产的具体技术、质量要求以及作业流程文件，并严格把控产品质量，以满足客户要求。

公司断路器零部件产品的生产过程主要工序拉伸冲压、CNC 加工、螺纹加工等较为简单，市场上从事该类五金件加工业务的供应商数量较多，为提高供货

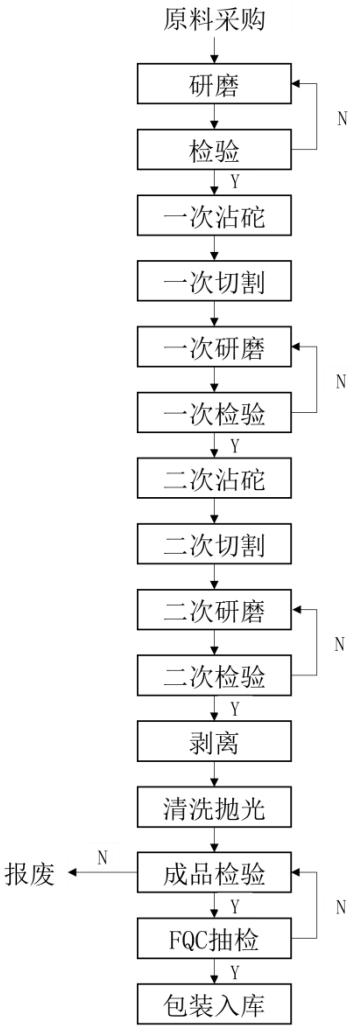
效率，公司主要对外采购经上述工序加工后的五金加工半成品，部分五金加工半成品由公司进一步外发，进行电镀等金属表面处理。

报告期内，公司从苏州新韵蚨采购五金加工半成品，主要系苏州新韵蚨加工产品质量已经客户认可且交期稳定，能够满足公司需求，因此公司与苏州新韵蚨保持长达十余年合作关系，双方合作融洽。

（3）声学精密部件加工产品

公司声学精密部件加工产品主要为磁片及线路板，公司声学精密部件加工产品销售收入占主营业务收入的比例在 5%左右，销售金额及占比较小，该产品非公司核心技术产品，未应用公司核心技术。

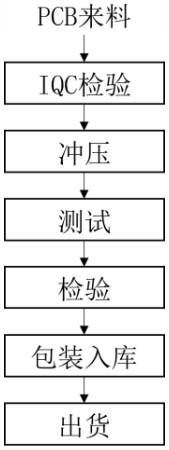
1）磁片



上述工艺流程图中，从一次沾砣至剥离工序为公司磁片产品的核心工序，关

键在于公司的生产经验、熟练度及管理能力，公司不存在将磁片产品核心生产环节外协或外包的情形。

2）线路板



公司线路板产品生产工序中，冲压及测试为核心工序，关键在于公司的生产经验、熟练度及管理能力，公司不存在将线路板产品核心生产环节外协或外包的情形。

（四）说明报告期内各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的原因，是否存在通过低价策略维持市场占有率的情况

1、说明报告期内各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的原因

报告期各期，公司各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化情况如下：

单位：元/片，元/PCS

类别	产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		单价	变动率	单价	变动率	单价
屏显玻璃盖板	盖板玻璃-受托加工	**51.4170**	**9.01%**	47.1689	-55.30%	105.5325
	盖板玻璃-自产	**23.7792**	**-63.68%**	65.4638	20.95%	54.1244
	稿台玻璃	**4.0530**	**11.69%**	3.6288	13.92%	3.1853
精密电子零部件	熔丝	**0.4450**	**3.58%**	0.4296	-6.00%	0.4570
	断路器零件	**24.7107**	**1.56%**	24.3306	2.46%	23.7472
	声学精密部件加工	**0.2413**	**-3.63%**	0.2504	-0.95%	0.2528

报告期内，公司各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的主要原因系产品销售结构的变化。此外，对于部分盖板玻璃产品，公司结合市场环境及竞争情况，与客户协商存在一定降价。具体说明如下：

（1）屏显玻璃盖板产品

1）盖板玻璃-受托加工

公司受托加工产品主要应用于车载显示屏领域和笔记本电脑显示屏领域，产品应用领域不同，产品工序需求存在一定差异，因此单价存在一定差异。

按应用领域划分，报告期内，盖板玻璃-受托加工业务收入、单价情况如下：

单位：万元，元/片

应用领域	2025 年			2024 年			2023 年		
	金额	单价	比例	金额	单价	比例	金额	单价	比例
受托加工-车载显示屏	**8,011.82**	**56.47**	**56.67%**	4,352.84	42.93	45.90%	2,861.91	135.59	46.78%
受托加工-笔记本电脑显示屏	**5,823.43**	**47.37**	**41.19%**	4,983.51	51.90	52.55%	2,667.02	95.02	43.59%
受托加工-其他	**301.60**	**29.77**	**2.13%**	147.10	40.40	1.55%	589.50	66.98	9.63%
合计	**14,136.85**	**51.42**	**100.00%**	**9,483.45**	**47.17**	**100.00%**	**6,118.42**	**105.53**	**100.00%**

报告期各期，公司盖板玻璃-受托加工业务平均单价分别为 105.53 元/片、47.17 元/片**和 51.42 元/片**，单价波动较大主要系车载显示屏、笔记本电脑显示屏相关产品结构存在变化，具体分析如下：

①盖板玻璃-受托加工-车载显示屏

报告期内，公司车载显示屏产品单价、销量及销售收入情况如下：

单位：万元，万片，元/片

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价
大尺寸	**4,551.05**	**31.73**	**143.43**	2,413.04	13.11	184.07	2,540.43	12.06	210.62
中小尺寸	**3,460.77**	**110.16**	**31.42**	1,939.80	88.27	21.97	321.48	9.05	35.54
合计	**8,011.82**	**141.89**	**56.47**	**4,352.84**	**101.38**	**42.93**	**2,861.91**	**21.11**	**135.59**

注：大尺寸为 50 英寸以上产品；中小尺寸为 50 英寸以下产品。

报告期各期，公司受托加工-车载显示屏产品中大尺寸产品销售单价分别为 210.62 元/片、184.07 元/片**和 143.43 元/片**，呈下降趋势，主要系受市场竞争环境影响，公司与客户协商存在一定降价，**共同应对车载终端市场的价格趋势**。中小尺寸产品销售单价分别为 35.54 元/片、21.97 元/片**和 31.42 元/片**，中小尺寸产品按是否含 AG 工艺分类如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比
含 AG 工艺产品	**3,425.11**	**98.97%**	1,449.84	74.74%	319.81	99.48%
不含 AG 工艺产品	**35.65**	**1.03%**	489.96	25.26%	1.67	0.52%
合计	**3,460.77**	**100.00%**	**1,939.80**	**100.00%**	**321.48**	**100.00%**

2024 年平均销售单价**低于 2023 年和 2025 年**主要系**2024 年**中小尺寸产品中不含 AG 工序产品销售占比**较高**，2024 年不含 AG 工序产品平均单价为 11.03 元/片，含 AG 工序产品平均单价为 33.07 元/片，不含 AG 工序产品单价较低从而拉低了中小尺寸产品销售单价。

②盖板玻璃-受托加工-笔记本电脑显示屏

报告期内，公司笔记本电脑显示屏产品单价、销量及销售收入情况如下：

单位：万元，万片，元/片

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价
含 AG 工艺产品	**4,000.03**	**49.02**	**81.59**	3,028.05	33.18	91.27	2,501.71	25.60	97.72
不含 AG 工艺产品	**1,823.40**	**73.90**	**24.67**	1,955.46	62.85	31.11	165.31	2.47	66.97
合计	**5,823.43**	**122.93**	**47.37**	**4,983.51**	**96.03**	**51.90**	**2,667.02**	**28.07**	**95.02**

报告期各期，受托加工-笔记本电脑显示屏产品销售单价分别为95.02元/片、51.90 元/片**和 47.37 元/片**，2024 年平均销售单价大幅下降主要系不含 AG 工艺产品销售占比上升，AG 工艺为公司核心工艺，不含 AG 工艺产品平均单价较低。报告期各期，受托加工-笔记本电脑显示屏产品中含 AG 工艺产品平均销售单价分别为 97.72 元/片、91.27 元/片**和 81.59 元/片**，有所下降，主要受整体市场需求及竞争环境影响，公司与客户协商存在一定降价，**共同应对笔记本电脑终端市场的价格趋势**。

2）盖板玻璃-自产

报告期内，公司盖板玻璃-自产产品单价、销量及销售收入情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售收入（万元）	**6,951.34**	11,947.83	9,862.83

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售数量（万片）	**292.33**	182.51	182.23
销售均价（元/片）	**23.78**	65.46	54.12

报告期各期，公司盖板玻璃-自产产品销售均价分别为 54.12 元/片、65.46 元/片**和 23.78 元/片**。2024 年，盖板玻璃-自产销售均价较上年上涨 20.95%，一方面系公司向主要客户友达光电销售产品中 5 英寸以下产品销售占比由 29.14%下降至 6.59%，大幅下滑，该类该产品规格较小，且无需 AG 蚀刻等表面处理工艺，平均销售单价远低于盖板玻璃-自产产品平均销售价格；另一方面系公司与主要客户桐力光电深化合作，销售产品中含 AG 工序产品销售占比从 12.01%上升至 92.95%，占比大幅上升，该类产品平均单价较高，因此拉高了盖板玻璃-自产产品平均销售价格。**2025 年，盖板玻璃-自产销售均价较上年出现下滑，主要系向群创公司平均销售单价出现下滑所致。康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至康宁公司，由康宁公司进行采购，报告期内该款产品销售收入占向群创公司自产盖板玻璃销售收入的比例分别为 84.90%、93.12%和 3.09%。2025 年公司向群创公司销售产品主要系新开发产品，以不含 AG 工艺产品为主，平均销售单价较低。2025 年公司向群创公司平均销售单价为 26.38 元/片，较 2024 年的 118.96 元/片下降明显，从而使得盖板玻璃-自产销售均价较上年出现下滑。**

3）稿台玻璃

报告期内，公司稿台玻璃产品单价、销量及销售收入情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售收入（万元）	**360.44**	687.39	2,731.06
销售数量（万片）	**88.93**	189.43	857.40
销售均价（元/片）	**4.05**	3.63	3.19

报告期各期，公司稿台玻璃产品销售均价分别为 3.19 元/片、3.63 元/片**和 4.05 元/片**。2024 年，稿台玻璃销售均价同比上涨 13.92%；**2025 年，稿台玻璃销售均价同比上涨 11.57%**，主要系受客户及产品结构变化的影响，具体如下：

报告期各期，公司对泰金宝公司稿台玻璃的销售收入分别为 1,736.37 万元、177.40 万元**和 0.32 万元**，占稿台玻璃销售收入的比例分别为 63.58%、25.81%**和**

0.09%，销售下滑主要系受终端客户惠普销售下滑影响，泰金宝公司采购需求减少，公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作。2023 年和 2024 年，公司对泰金宝公司稿台玻璃的销售均价分别为【豁免披露】和【豁免披露】，基本稳定。

报告期各期，公司对伟创力公司稿台玻璃的销售收入分别为 300.49 万元、291.62 万元**和 235.25 万元**，销售均价分别为【豁免披露】、【豁免披露】**和【豁免披露】**，均较为稳定。受稿台玻璃整体销售收入减少的影响，公司对伟创力公司的稿台玻璃销售收入占比由 2023 年的 11.00%上升至 **2025 年**的 **65.27%**，伟创力公司的产品主要受规格尺寸的影响，销售单价相对较高，拉高了稿台玻璃 2024 年**及 2025 年**的销售均价。

（2）精密电子零部件产品

1）熔丝

报告期内，公司熔丝产品单价、销量及销售收入情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售收入（万元）	**4,825.47**	4,285.31	3,390.34
销售数量（万 PCS）	**10,844.86**	9,974.14	7,418.47
销售均价（元/PCS）	**0.44**	0.43	0.46

报告期各期，公司熔丝产品销售均价分别为 0.46 元/PCS、0.43 元/PCS **和 0.44 元/PCS，价格波动幅度较小，较为稳定。**

2）断路器零件

报告期内，公司断路器零件产品单价、销量及销售收入情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售收入（万元）	**3,572.32**	3,493.98	3,748.11
销售数量（万 PCS）	**144.57**	143.60	157.83
销售均价（元/PCS）	**24.71**	24.33	23.75

报告期各期，公司断路器零件产品销售均价分别为 23.75 元/PCS、24.33 元/PCS **和 24.71 元/PCS**，价格波动幅度较小，较为稳定。

3）声学精密部件加工

报告期内，公司声学精密部件加工产品单价、销量及销售收入情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售收入（万元）	**1,472.24**	1,497.95	1,309.82
销售数量（万 PCS）	**6,100.80**	5,982.78	5,180.63
销售均价（元/PCS）	**0.24**	0.25	0.25

报告期各期，公司声学精密部件加工产品销售均价分别为 0.25 元/PCS、0.25 元/PCS **和 0.24 元/PCS，均较为稳定，**公司声学精密部件加工产品主要为磁片和线路板，报告期内对应销售收入占声学精密部件加工产品销售收入的比例在 90%以上。

2、是否存在通过低价策略维持市场占有率的情况

公司产品主要采取成本加成原则定价，同时会参考报价时主要原材料价格及走势情况、汇率波动情况、市场环境等综合因素，通过协商方式向客户进行产品报价，以双方最终协商价格作为产品销售价格。

报告期内，对于部分盖板玻璃产品，公司结合市场环境及竞争情况，在保证持续盈利能力的基础上，与客户共同应对车载、笔电等终端市场的市场价格趋势，通过协商存在适当程度降价，有利于增加客户黏性，系正常的商业行为，并非采用低价竞争策略以维持市场占有率，报告期内公司各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化主要系产品销售结构的变化以及部分产品降价的影响，具体详见本问题回复之“一、（四）、1、说明报告期内各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的原因”。此外，公司亦积极提升研发能力、优化工艺流程、加强生产管控，以提高生产效率、降低生产成本，减少价格下降对毛利水平的影响。

二、知识产权与核心技术

（一）说明继受取得的发明专利是否应用于公司核心技术，相关专利的受让价格是否合理，是否存在专利权属纠纷；说明“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”在生产流程中的具体应用，及其产生的营业收入及利润占比，说明专利到期后是否有续期计划，如不能续期是否会对生产经营产生重大不利影响，请结合实际情况进行风险揭示

1、说明继受取得的发明专利是否应用于公司核心技术，相关专利的受让价格是否合理，是否存在专利权属纠纷

截至报告期末，公司共有 4 项继受取得的发明专利，其转让协议签署时间、过户时间、转让背景、转让价格等具体情况如下：

专利权人	专利名称	专利号	继受取得相对方	转让协议签署时间	过户时间	转让背景	定价依据及转让价格	是否应用于核心技术	是否存在权属纠纷
新吴光电	高强度铝硅酸盐玻璃及其化学钢化方法	200810147442 3	苏州新日玻璃有限公司	2012/5/30	2013/5/17	双方协商一致	0 元	否	否
新吴光电	含氟污泥精制氟化钙的方法	201610159354X	盐城工学院	2020/9/20	2020/10/30	双方协商一致	协商确定，1 万元	否	否
新吴光电	一种夹层无机管道及其制备方法	201710544 9171	盐城工学院、江苏华鸥玻璃有限公司	2020/9/20	2020/11/17	双方协商一致	协商确定，1 万元	否	否
新吴光电	一种耐电离辐照和抗紫外线透明包装玻璃	201610925 9097	盐城工学院、江苏华鸥玻璃有限公司	2020/9/20	2020/11/11	双方协商一致	协商确定，1 万元	否	否

（1）继受取得的发明专利未应用于公司核心技术

截至报告期末，公司核心技术与已取得的专利对应情况如下：

序号	技术名称	对应专利情况	专利取得方式
1	蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃	（1）平板显示屏玻璃湿化学加工低风速吹扫残液的工艺（发明专利，专利号 2016104547670）； （2）一种二氧化硅中空球单层膜及其制备方法（发明专利，专利号 2018105853583）； （3）一种二氧化硅膜及其制备方法（发明专利，专利号 201810737624X）；	原始取得

序号	技术名称	对应专利情况	专利取得方式
		（4）一种应用于显示盖板解决眩光干扰的玻璃及其制作方法（发明专利，专利号 2021101253356）； （5）一种防眩光玻璃的制备方法及防眩光玻璃（发明专利，专利号 2023109760907）； （6）一种凹凸玻质触控屏及其蚀刻制备装置（实用新型专利，专利号 2016201248530）； （7）平板显示屏玻璃湿化学加工低风速吹扫残液的装置（实用新型专利，专利号 2016206189702）	
2	具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术	（1）一种防眩光玻璃、电子设备及车载显示终端（实用新型专利，专利号 2023220973126）	原始取得
3	防眩光产品自动化蚀刻技术	（1）玻璃的自动蚀刻系统及其方法（发明专利，专利号 2013102106970）； （2）一种光电子器件表面缺陷视觉检测方法及系统（发明专利，2024110021154）； （3）带蚀刻标识的玻质屏及其蚀刻装置（实用新型专利，专利号 2016214751903）； （4）一种耐磨蚀刻防眩光功能屏材加工装置（实用新型专利，专利号 202023096740X）； （5）一种显示盖板的蚀刻输送台（实用新型专利，专利号 2022230169038）； （6）一种防眩光玻璃、电子设备及车载显示终端（实用新型专利，专利号 2023220973126）； （7）一种防眩光玻璃的正反面识别装置（实用新型专利，专利号 2023217963650）； （8）一种砂水混合液喷砂装置（实用新型专利，专利号 2023222442795）	原始取得
4	局部 Non-AG 表面处理	（1）一种玻璃盖板、显示模组、显示终端及电子设备（实用新型专利，专利号 202321796310X）	原始取得
5	降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术	（1）一种消除玻璃化学强化曲翘的方法（发明专利，专利号 2018110759721）	原始取得
6	保险丝铜基材双边涂锡技术	（1）一种加热褪锡装置（实用新型专利，专利号 2021216421646）； （2）一种保险丝覆锡装置（实用新型专利，专利号 2023200103515）； （3）一种保险丝涂锡装置（实用新型专利，专利号 2023200288314）	原始取得
7	保险丝基材中间“M 效应”涂覆锡技术	（1）一种保险丝涂锡装置及方法（发明专利，专利号 2023100166114）； （2）一种电阻辅助测量治具（实用新型专利，专利号 2023205449030）	原始取得

由上表可知，继受取得的发明专利均未应用于公司核心技术。

（2）相关专利的受让价格是否合理，是否存在专利权属纠纷

根据交易各方签订的专利转让协议，含氟污泥精制氟化钙的方法、一种夹层无机管道及其制备方法及一种耐电离辐照和抗紫外线透明包装玻璃三项发明专

利转让金额均为 1 万元，且专利在转让前未实施、未许可他人使用；向同一实际控制人控制下的苏州新日玻璃有限公司（已更名为苏州吴逸科技有限公司）受让的高强度铝硅酸盐玻璃及其化学钢化方法专利转让金额为 0 万元，专利在转让前未被质押、出资入股或被采取任何限制措施，没有专利先用权、强制许可、实施许可的存在。

上述继受专利转让价格由交易双方根据相关专利的作用及该专利对公司生产经营重要程度等因素协商确定，转让款项均已结清，专利转让价格公允，不存在利益输送或特殊利益安排。上述专利已完成国家知识产权局的著录项目变更，转让程序合法合规，专利权属不存在纠纷或潜在纠纷。

2、说明“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”在生产流程中的具体应用，及其产生的营业收入及利润占比，说明专利到期后是否有续期计划，如不能续期是否会对生产经营产生重大不利影响，请结合实际情况进行风险揭示

公司与东华大学于 2011 年 12 月 15 日签订《专利实施许可合同》，约定东华大学将其拥有的发明专利“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”（专利号：2008100322461）的专利权许可新吴光电使用，许可种类为独占许可，使用费总额为 10 万元，该专利有效期为 2008 年 1 月 3 日至 2028 年 1 月 2 日，许可期限至 2026 年 12 月 15 日。

公司目前使用的蚀刻配方及蚀刻工艺等均为自主研发，该独占许可专利仅作为公司的一项常规技术参考，并未应用于公司的产品生产流程，未产生营业收入和利润。从专利金额分析，10 万元/15 年的专利许可费用侧面反映了该专利许可的重要程度。

2025 年 8 月 30 日，公司与东华大学签订《技术转让（专利实施许可）合同》，约定该专利独占许可年限延长至专利有效期截止（即 2028 年 1 月 2 日），延长实施许可使用费为 2 万元。

综上，公司已就“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”专利续期至专利有效期截止，不会对公司生产经营产生重大不利影响，该事项无需进行风险揭示。

（二）结合发行人核心技术人员、主要研发人员的基本情况，说明公司是否具有独立、可持续的研发能力

1、核心技术人员基本情况

截至本问询回复出具日，公司共有 4 名核心技术人员，具体情况如下：

序号	姓名	年龄	现任职务	主要业务经历及职务	职称或专业资质
1	吴哲	56	董事长、总经理	1990 年 2 月至 1993 年 7 月，担任苏州高中压阀厂值班长；1993 年 7 月至 1997 年 7 月，担任苏州市鸿祥水电装饰工程公司项目经理；1997 年 8 月至 2024 年 11 月，担任苏州吴逸科技有限公司执行董事兼总经理；2024 年 11 月至今，担任苏州吴逸科技有限公司执行董事；2006 年 10 月至 2021 年 2 月，担任苏州新吴光电科技有限公司执行董事、总经理；2021 年 2 月至今，担任苏州新吴光电股份有限公司董事长、总经理	高级经济师
2	王丹	46	职工代表董事、副总经理、研发总监	2003 年 7 月至 2005 年 7 月，担任江苏太平洋玻璃有限公司助理工程师、工艺工程师；2005 年 8 月至 2009 年 12 月，担任台玻长江玻璃有限公司工艺工程师、研发工程师；2010 年 1 月，待业；2010 年 2 月至 2011 年 8 月，担任苏州新日玻璃有限公司原料车间主任、实验室主任；2011 年 9 月至 2019 年 10 月，担任苏州新吴光电科技有限公司研发部经理；2019 年 11 月至 2021 年 2 月，担任苏州新吴光电科技有限公司研发总监；2021 年 2 月至今，担任苏州新吴光电股份有限公司研发总监、副总经理；2024 年 9 月至 2025 年 9 月，担任苏州新吴光电股份有限公司董事；2025 年 9 月至今，担任苏州新吴光电股份有限公司职工代表董事	高级工程师、高级经济师
3	范余乐	33	研发中心研发高级工程师	2017 年 3 月至 2017 年 10 月，担任山阳奥科粉体有限公司研发中心研发工程师；2017 年 11 月至 2019 年 3 月，待业；2019 年 4 月至 2021 年 2 月，担任苏州新吴光电科技有限公司研发中心研发工程师；2021 年 2 月至 2024 年 1 月，担任苏州新吴光电股份有限公司研发中心研发工程师；2024 年 1 月至今，担任苏州新吴光电股份有限公司研发中心研发高级工程师	助理工程师
4	张杭梁	42	研发中心工程经理	2010 年 6 月至 2013 年 12 月，担任牧东光电科技有限公司高级工程师；2014 年 1 月至 4 月，待业；2014 年 5 月至 2023 年 2 月，担任欧菲光集团股份有限公司工程经理；2023 年 3 月至 2023 年 6 月，担任昇印光电（昆山）股份有限公司高级工程师；2023 年 7 月至今担任新吴光电股份有限公司研发中心工程经理	-

上述核心技术人员获得的重要科研成果或奖项如下：

吴哲，自公司设立以来作为发明人参与发明专利 8 项、实用新型专利授权 3 项；2019 年负责的研发项目《高性能 A-RGF 自动成型触感玻质显示材料的研发及产业化》获得苏州市科技计划项目立项支持。

王丹，自公司设立以来负责 17 个项目的研发工作，作为发明人参与发明专利授权 10 项、实用新型专利授权 10 项、参与完成团体标准 1 项、参与完成行业标准 1 项；2019 年进入第三批江苏省知识产权骨干人才名单，被评为 2022 年度东太湖度假区（太湖新城）优秀人才，2019 年参与的研发项目《高性能 A-RGF 自动成型触感玻质显示材料的研发及产业化》、2023 年负责的研发项目《高防眩低闪点护眼新型显示材料的研发及产业化》获得苏州市科技计划项目立项支持。

范余乐，负责或参与公司 12 个项目的研发工作，2023 年参与的研发项目《高防眩低闪点护眼新型显示材料的研发及产业化》获得苏州市科技计划项目立项支持，作为发明人参与发明专利授权 6 项、实用新型专利 11 项。

张杭梁，负责或参与 7 个项目的研发工作。

2、主要研发人员基本情况

除核心技术人员外，公司主要研发人员有 6 人，具体情况如下：

序号	姓名	年龄	现任职务	基本情况
1	张启要	40	研发中心设计经理	2024 年 7 月至今，担任公司研发中心设计技术经理，共负责或参与可编辑阵列结构护眼防护屏工艺的研发、转印诱导晶体成核及生长控制技术的研发等 3 个项目的研发工作，具有十五年以上相关行业从业经验
2	顾松婷	36	研发中心设计主管	2019 年 8 月至今，历任公司研发中心研发设计工程师、研发设计副主管、研发设计主管，共负责或参与玻璃离子交换法抗菌（AM）技术的研发、含 Non-AG 摄像孔的高防眩全面屏盖板的研发等 9 个项目的研发工作，作为发明人参与公司实用新型专利授权 1 项，具有十余年相关行业从业经验
3	卜令春	33	研发中心研发高工	硕士学历，中级工程师，2022 年 4 月至今，担任公司研发中心研发高工，共负责或参与应用于熔断器封装用玻璃布聚氨酯复合管材的研发、转印诱导晶体成核及生长控制技术的研发等 12 个项目的研发工作，参与的项目《高防眩低闪点护眼新型显示材料的研发及产业化》获得苏州市科技计划立项支持，作为发明人参与公司发明专利授权 2 项、实用新型专利授权 6 项，入选 2023 年姑苏重点产业紧缺人才计划，具有五年以上相关行业从业经验
4	何金锋	28	研发中心研发工程师	硕士学历，助理工程师，2024 年 3 月至今，担任公司研发中心研发工程师，共负责或参与高可靠性喷砂 AG

序号	姓名	年龄	现任职务	基本情况
				工艺的研发、无氟环保型 AF 涂层的研发及应用研究等 5 个项目的研发工作，参与的研发项目《高防眩低闪点护眼新型显示材料的研发及产业化》获得苏州市科技计划项目立项支持
5	龙俊宇	42	研发中心研发主管	2022 年 6 月至今，担任公司研发中心研发主管，共负责或参与应用于智能玻璃的快速稳定电致变色溶胶的研发、应用于大面积智能玻璃的快速稳定电致变色聚合型电致变色凝胶体系的研发等 5 个项目的研发工作，作为发明人参与公司发明专利授权 1 项、实用新型专利 1 项，具有十余年相关行业从业经验
6	蔡峦石	26	研发中心制程工程师	2023 年 6 月至今，担任公司研发中心制程工程师，共负责或参与应用于智能玻璃的快速稳定电致变色溶胶的研发、应用于熔断器封装用玻璃布聚氨酯复合管材的研发等 3 个项目的研发工作，具有三年以上相关行业从业经验

3、公司具有独立、可持续的研发能力

（1）公司具备独立的研发体系及成熟的专业研发团队

公司自成立以来始终高度重视技术研发和产品创新，并形成了较为独立、健全的研发体系及流程。公司研发主要分两种类型，一是研发定制式产品，以满足客户需求；二是自主研发新技术和新产品，以满足市场需求。具体而言：①按照客户的需求研发定制化产品，主要是由客户提出定制化产品需求，公司对产品设计方案进行深入研究和判断；在产品研发过程中，公司根据客户要求对产品的工艺、性能等要求进行调整和优化，并形成样品；公司研发人员将及时获得客户对样品的反馈，并对样品使用中出现的问题及时调整和完善；②按照市场需求研发的新技术或新产品，主要是公司研发人员基于行业发展趋势和市场竞争态势的判断，确定产品研发方向，开发具备新工艺、新材料、新性能的产品。新项目研发流程包括立项评审、项目策划、方案设计、样品试制、验收评审等阶段，确保项目风险可控、进度符合预期、产品质量满足客户要求。

公司高度注重培养研发和技术团队，已建立经验丰富且具备较强创新能力的研发队伍。截至报告期末，公司研发人员为 **52** 人，占员工总数的比例为 **10.77%**。其中，包括 3 名核心技术人员及 6 名主要研发人员，上述人员均有多年盖板玻璃或精密电子零部件行业工作经验，对于行业未来的发展趋势具有深刻的理解和独到的见解，公司围绕核心技术人员、主要研发人员组建了多层次的专业人才队伍，为公司产品研发和技术服务工作提供了有力的技术保障。

（2）公司具备多项自主研发的核心技术，形成了较强的核心竞争力

经过多年的技术积淀与经验积累，公司已形成多项自主研发的核心技术，形成了较强的核心竞争力。

在玻璃盖板领域，公司形成了蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃、具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术、防眩光产品自动化蚀刻技术、局部 Non-AG 表面处理、降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术等核心技术。上述核心技术主要体现如下：

①采用蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃，采用化学法在玻璃表面形成均匀一致的符合显示用防眩纹理；

②具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术，将微观形貌的尺寸严格控制在 10 微米以内，将阵列的像素点与较小微观形貌之间的光线传输扭曲方向控制±3°以内，以此降低阵列的像素点与凹凸的微观形貌导致的光线干涉问题；

③防眩光产品自动化蚀刻技术，采用水平式输送工艺结构，将清洗、雾化、抛光等多工艺段连线，解决了各工艺段间不同的效率节拍的不统一，以及人工操作的不稳定性问题；

④局部 Non-AG 表面处理，通过采用特定的感光且耐酸材料，采用曝光显影及丝网印刷等工艺进行局部遮蔽，在防眩光处理后将遮蔽材料去除，然后再采用化学配方在常温下与显示区域同步蚀刻，实现 Non-AG 区域与视窗区界限无毛刺、无高度差，成像区域内平整度控制在 20nm 以内；

⑤降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术，通过调整玻璃两个表面的离子交换深度可将已经出现曲翘的产品进行矫正。

具体而言，公司通过自主研发掌握了车载中控屏和笔记本电脑等消费类电子玻璃盖板防眩光的处理工艺，在此基础上通过闪点形成机理研究，开发了针对不同显示分辨率下的低闪点防眩光玻璃，又通过自主研发设计的连续式蚀刻设备来生产相应的技术产品，大幅提高生产效率。采用该技术生产的防眩光玻璃盖板相对于一般技术如贴光学膜、喷涂等工艺，具有明显的创新性和先进性。公司蚀刻工艺生产的是玻璃材质防眩产品，相对于贴膜及喷涂等增加一层有机材料或有机无机掺杂材料的产品，在硬度、透明度、耐候性、耐刮擦等性能方面具有明显优

势。

在精密电子零部件领域，公司成功自主研发了保险丝铜基材双边涂锡技术、保险丝基材中间“M效应”涂覆锡技术等核心技术，上述核心技术主要体现如下：

①保险丝铜基材双边涂锡技术，采用物理技术将融化锡液转涂至基材冷却，在基材表面形成 10-30um 的锡层，物理涂锡具有比化学电镀锡更低的成本和更强的附着力、抗氧化性、可焊性；

②保险丝基材中间“M 效应”涂覆锡技术，采用物理技术将锡均匀、连续、精准地涂覆在熔丝基材上，经过冲压将锡点精准定位到设计的熔丝“M 效应”点位置，使基材涂锡位置点形成合金。基材涂锡点发生“M 效应”，能提高熔丝的熔断精度。

公司凭借上述技术有效地实现熔丝产品工艺的开发和升级，在业内树立了良好口碑。

（3）公司持续进行研发投入，并实现了创新成果转化

公司高度重视研发创新，通过持续研发投入，并结合生产实践经验，开展技术研发和产品创新，不断提升公司核心技术水平，以更好地满足客户及市场需求。报告期各期，公司研发投入分别为 1,682.79 万元、1,614.50 万元和 1,780.02 万元，报告期内公司研发投入合计金额占营业收入合计金额的比例在 5%以上。

公司拥有较强的研发和科技创新能力，是经工信部认定的 “国家级专精特新小巨人企业”，且获得“国家级高新技术企业”、“江苏省五星级上云企业”、“江苏省绿色工厂”、“江苏省智能制造车间”、“国家级博士后科研工作站分站”、 “江苏省光电玻质新材料工程技术研究中心”及“江苏省企业技术中心”等荣誉称号。截至报告期末，公司拥有 18 项发明专利、30 项实用新型专利、2 项软件著作权及 4 项商标，并作为起草单位参与制定了 3 项国家标准和 1 项行业标准。

凭借较强的创新能力以及良好的产品品质，公司与客户建立了深度稳定的合作关系，已成为康宁公司、群创公司、友达光电、泰金宝公司、宸鸿（TPK）、益逻科技（ELO）等客户的玻璃盖板配套供应商；力特公司、伊顿公司、楼氏公司等客户的精密电子零部件制造商。公司产品最终应用于宝马、奔驰、特斯拉、

理想、惠普、联想、宏基、华硕等国内外知名品牌。

报告期内，公司核心技术产品收入占营业收入的比例分别为 77.54%、80.13%和 78.35%，实现了创新成果转化，为公司带来了良好的经济效益。

综上，公司具备独立、可持续的研发能力。

（三）具体分析发行人在玻璃盖板加工产品耐磨性、耐高温性、防眩光性、防反射性、抗菌性、美观性、产品良率、定制加工能力等方面与可比公司或主要竞争对手的差异情况，分别说明发行人的竞争优势及劣势，是否具有技术壁垒；并对精密电子零部件的产品竞争力进行分析

1、具体分析发行人在玻璃盖板加工产品耐磨性、耐高温性、防眩光性、防反射性、抗菌性、美观性、产品良率、定制加工能力等方面与可比公司或主要竞争对手的差异情况，分别说明发行人的竞争优势及劣势，是否具有技术壁垒

（1）具体分析发行人在玻璃盖板加工产品耐磨性、耐高温性、防眩光性、防反射性、抗菌性、美观性、产品良率、定制加工能力等方面与可比公司或主要竞争对手的差异情况

由于玻璃盖板产品具有定制化特征，根据不同客户需求，其产品材质、性能、工艺技术、工序等也有所不同，且相关技术参数通常属于商业秘密，难以从公开信息获取可比公司、主要竞争对手的具体情况。公司将相关技术参数与国家标准/行业标准（如有）比对，并说明公司的核心技术性能优势如下：

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
防眩光性	光泽度（Gloss）	衡量其表面反光特性的关键参数，主要代表玻璃表面对光线的反射能力，数值越低，表明玻璃的防眩光效果越好，表面反光越弱	GU	可以达到10~130，满足客户不同定制化需求	①《车载显示用盖板玻璃》（GB/T 46022-2025）：＜120； ②《电子显示用防眩减反射玻璃》（GB/T 36260-2018）：≤70； ③《防眩玻璃》（JC/T 2462-2018）：50~69	①覆盖全场景需求，适配从“强眩光”到“高清显示”的全光谱场景：实现“防眩不损画质，清晰不扰视线”的平衡 ②对“防眩优先”场景（如车载前装屏幕、户外广告屏），可下调至10～50Gu，通过对显示玻璃表面镜面反射的强干扰，实现眩光最大程度的散射消除，确保驾驶、户外操作时的视觉安全 ③对“显示优先”场景（如高端笔电、智能家居中控），可上调至 80～130Gu，在保留轻微防眩效果（避免指纹反光）的同时，让屏幕透光率、色彩饱和度接近原玻璃水平，还原高清画质 ④对“平衡需求”场景（如办公显示器、家用平板），可灵活选择50～80Gu，兼顾日常使用中的防眩光与显示细腻度，适配多样化用户习惯 ⑤AG 工艺通过精准控制表面凹凸纹理的“粗细”与“密度”（低光泽对应更细密纹理，高光泽对应更平缓纹理），实现反光率与透光率的线性可调
	雾度（Haze）	衡量其表面对光线散射程度的关键参数，代表玻璃在减少反光的同时，对透光性和画面清晰度的影响程度	%	可以达到1.5~60，满足客户不同定制化需求	①《电子显示用防眩减反射玻璃》（GB/T 36260-2018）：≤4； ②《防眩玻璃》（JC/T 2462-2018）：6.5~11.3	①覆盖从“高清通透”到“强防眩”的全场景需求，精准匹配场景特性 ②低至1.5%的雾度区间：接近普通透明玻璃的通透感，漫反射极弱，透光率高且光线直射性强，适合对“显示清晰度”要求苛刻的场景（如高端笔电屏幕、室内精密仪器面板、高清显示器）。让文字、图像边缘清晰锐利 ③高至 60%的雾度区间：漫反射能力强，能将环境光（如阳光、灯光）散射为柔和光线，大幅降低镜面反光，适合“强光环境”场景（如车载中控屏、户外广告屏、工业设备操作面板）。屏幕内容也能被清晰识别，减少因反光导致的“看不清”“晃眼”问题，提升视觉舒适度与操作安全性 ④对“画质优先”场景（如设计师用的笔电、家用高清电视面板），选择1.5～10%低雾度，既解决普通玻璃“指纹反光乱晃”的问题，又让屏幕色彩、对比度接近原彩，避免“雾面导致的画质降级” ⑤对“防眩优先”场景（如车载前装屏幕、户外充电桩显示屏），选择 30～60%高雾度，通过强漫反射将阳光、车灯的直射光转化

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
						为柔和光，确保驾驶员或操作手在任何光线下都能“看得清、不刺眼”，降低视觉疲劳与操作失误风险 ⑥对“平衡需求”场景（如办公显示器、智能家居中控），可灵活选择 10～30%中雾度，日常使用时减少环境光干扰，看视频、处理文档时又不损失画面细腻度，适配多样化使用习惯
	闪点（Sparkle）	代表玻璃表面光学性能的优劣，反映了玻璃在显示画面时是否会出现影响视觉效果的亮暗相间光斑。一般通过特定区域内的闪烁点数量来衡量	PPDr%	高清显示：＜2 超高清显示：＜1	-	闪点是防眩光玻璃的核心指标，代表了防眩光表面与液晶屏适配程度。闪点高，意味着使用者视觉感受到的闪烁点，这会导致使用者的视觉疲劳和眼部酸涩。因此低闪点是防眩玻璃较高要求 公司通过对闪点产生机理的充分研究，掌握了闪点产生机理，并通过长期的配方、设备、材料、工艺参数等开发与优化，突破性的实现闪点＜1 的防眩玻璃开发，并形成量产。该产品首次创新的应用于奥迪等高端品牌车载显示上，为客户创造了价值、为终端使用客户提升了使用体验
	鲜映度（DOI）	衡量其表面反射影像清晰度的关键参数，主要代表玻璃表面对物体反射成像时，影像细节的还原能力和锐利程度，数值越高，反射影像越清晰、失真越小	%	防眩光显示：50~95 高清显示：＜99 超高清显示：＞99	-	DOI（Distinctness Of Image）鲜映度，直观代表防眩效果强弱，DOI 较低则防眩性能较好；DOI 较高则更侧重高清显示 为了匹配不同应用场景，客户会进行定制化的开发特定性能的 AG，行业技术难点体现在具备较高 DOI 的 AG 产品的生产上，而非低 DOI 仅侧重防眩。公司具备 DOI 广泛可调范围，特别是＞90，最高 99 的匹配高清分辨显示组件的低闪点 AG 产品
	粗糙度（Ra）	衡量其表面微观凹凸程度的关键参数，主要代表玻璃经防眩处理后表面的粗糙程度，数值越大，表面凹凸越明显	um	0.05~0.7 防眩光显示：粗 高清显示：中 超高清显示：细	《车载显示用盖板玻璃》（GB/T 46022-2025）：≤0.2	①防眩光显示：对应防眩光场景的“粗”粗糙度（适配 0.05~0.7 区间内偏上限的参数），通过更明显的表面微观结构，能高效散射环境光（如阳光、灯光直射），从根源削弱眩光干扰。即使在强光户外、玻璃幕墙等反光严重的场景，也能让显示内容保持清晰可见，打破“亮处看不清”的僵局 ②高清显示：“中”度平衡，兼顾通透与实用高清场景的“中”粗糙度（区间内中间值），是防眩光与画质通透度的黄金平衡点：既保留一定的微观纹理以减少日常使用中的轻微反光，又避免因过度粗糙导致画面发灰、细节模糊。无论是办公屏幕、家用平板，

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
						都能在保证高清画质细腻度的同时，让用户告别“手影反光”“环境光干扰”的烦扰 ③超高清显示：“细”度极致，护航画质本真超高清场景的“细”粗糙度（区间内偏下限的参数），表面更接近原玻璃的平滑质感，微观纹理极淡——这意味着对光线的散射几乎可忽略，能最大程度减少对超高清画面（如 4K/8K 影像、专业设计图）的细节损耗。既保留 AG 玻璃抗指纹、易清洁的实用属性，又让超高清画质的通透感、色彩还原度不受影响，满足专业级显示需求 ④从“强光看得清”到“高清不发灰”再到“超清高还原”，AG 玻璃盖板通过粗糙度的分级设计，实现了“场景需求在哪，质感就精准适配到哪”，让实用功能与核心画质体验互不妥协
	颗粒大小（F.S. ）	指其表面经防眩处理后形成的微观凸起或颗粒结构的尺寸,是反映表面微观形貌均匀性的关键参数	um	钠钙玻璃：5~25um 铝硅玻璃：2~25um	-	防眩玻璃的开发过程中，如何实现防眩与高分辨率匹配性是最大难点，公司通过多年的防眩技术的研发以及与高端应用客户需求的适配开发积累。 可以实现行业内颗粒度最小至微纳级别（~1μm），特别是随着显示应用的高端化，高铝硅酸盐盖板玻璃的应用越来越广泛，公司在钠钙硅玻璃材料的基础上，在高铝硅酸盐的防眩技术上取得了超小颗粒的防眩突破。颗粒的大小与光学指标之间具备直接相关性，因此颗粒尺寸的控制技术也是生产技术能力的体现
防反射性	**反射率**	衡量玻璃表面对光线的反射比例，分为单面反射率和双面反射率，以百分比（%）表示。 反射率越低，环境光（如灯光、日光）在玻璃表面的反射越弱，可减少眩光和倒影干扰，提升画面可读性	%	≤0.4%（550nm）	《电子显示用防眩减反射玻璃》（GB/T 36260-2018）：单面化学蚀刻处理≤5%；双面化学蚀刻处理≤2%	①高色彩还原，降低环境光对画质的视觉干扰：消除环境光在显示器件上的反射，避免干扰显示图像画质 550nm 是可见光中人类眼睛最敏感的波段（对应绿光区域），此波段反射率≤0.4%，意味着屏幕对外界光线（如阳光、灯光）的反射几乎可忽略。相比普通玻璃（反射率通常 3%~8%），能彻底避免“反光泛白”“画面发灰”的问题——无论是高清影像的明暗层次、专业设计的色彩校准，还是文字图表的边缘细节，都能不受反光干扰，完整呈现原始画质的通透感与对比度 ②全场景适配无压力：强光环境下“看得清”成为常态 在户外阳光直射、室内多光源交织等复杂光线场景中，低反射率的优势尤为明显：即使环境光强烈，屏幕也不会因反光形成“光

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
						斑”“倒影”，用户无需刻意调整角度或遮挡光线，就能清晰看清内容。这让 AR 玻璃盖板完美适配高端显示设备（如旗舰手机、4K 电视）、户外显示终端（车载导航、户外广告屏）、专业场景（医疗监视器、设计显示屏）等对“全天候清晰可见”有高要求的领域 ③视觉舒适度升级：减少眼部疲劳的“隐形护盾” 低反射率意味着人眼无需在“屏幕内容”与“反光干扰”之间频繁聚焦调节，能大幅降低视觉疲劳。尤其在长时间观看场景（如办公、追剧、专业操作）中，画面的“纯净感”让眼睛更易聚焦，从根源减少因反光导致的干涩、酸胀，实现“清晰与舒适”的双重体验提升
	透光率	指光线穿过玻璃的比例，通常以百分比（%）表示。透光率越高，显示设备的画面越清晰明亮，尤其在光线较暗环境中，能减少亮度损失	%	VA 穿透率≥92%（550nm）	①《车载显示用盖板玻璃》（GB/T 46022-2025）：≥89%； ②《防眩玻璃》（JC/T 2462-2018）：≥88%	①显示图像色彩还原度与分辨率兼顾：让内容“原汁原味”呈现 550nm 是可见光中人类眼睛最敏感的波段（对应绿光区域），此波段≥92%的高穿透率，意味着屏幕发出的光线能最大限度穿透玻璃盖板，几乎无损耗地到达人眼。这直接避免了普通玻璃因透光率不足导致的“画面发暗”“色彩偏淡”问题—无论是高清影像的明暗层次、专业设计的色彩校准，还是文字图表的清晰度，都能完整保留原始内容的亮度与饱和度，让画面更鲜活、通透，实现“所见即源内容”的高保真效果 ②全场景亮度适配更灵活：明暗环境下都“恰到好处”高穿透率让屏幕在不同光线场景中更易实现理想亮度 ③能效与舒适度双重优化：轻量化体验升级高穿透率意味着屏幕无需为补偿透光损失而额外提升背光功率，在保证相同视觉亮度的前提下，能降低设备能耗（尤其对移动设备、户外屏等续航敏感场景更友好）。同时，画面的“自然明亮”避免了因亮度不足导致的“眯眼聚焦”，减少长时间观看的眼部疲劳，让“清晰与节能”“明亮与舒适”形成良性平衡 ④AR 玻璃盖板对“光线利用效率”的极致追求——通过让更多有效光线抵达人眼，既还原了内容本真，又适配了多元场景，最终实现“低耗高效、保真舒适”的核心价值

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
抗菌性	**抗菌率**	指在规定条件下，抗菌玻璃对特定细菌（如大肠杆菌、金黄色葡萄球菌等常见致病菌）的杀灭或抑制比例，通常以百分比（%）表示。直接反映抗菌玻璃的核心功能强弱，数值越高，对微生物的抑制效果越显著，能有效减少细菌滋生和传播风险	%	（对大肠杆菌、金黄色葡萄球菌）＞99.9%	-	①强效杀菌 ＞99.9%的抗菌率意味着对日常生活中两种最常见的致病菌（大肠杆菌常关联肠道感染，金黄色葡萄球菌易引发皮肤炎症）实现近乎彻底的抑制。无论是手机、平板等每天触摸数十次的设备，还是家电控制面板、医疗仪器操作屏等多人共用场景，都能快速杀灭表面附着的细菌，避免“接触-传播”的潜在风险，尤其适合有老人、儿童的家庭，或对卫生要求严苛的医疗、餐饮环境 ②长效防护 不同于传统依赖酒精擦拭的临时清洁方式，抗菌玻璃盖板的抗菌性能是“主动防御”——通过材料本身的抗菌机理（如缓释抗菌离子、破坏细菌细胞膜）持续作用，无需频繁消毒也能维持表面低菌状态。这既避免了反复清洁对玻璃表面的磨损，又减少了用户“总担心屏幕脏”的心理负担，让日常使用更省心 ③适配多元场景，卫生标准不妥协从个人电子设备到公共触控屏（如商场自助终端、医院叫号屏），从家庭场景到专业医疗环境，＞99.9%的抗菌效率确保在不同使用强度、不同人群接触频率下，都能稳定达到高等级卫生标准。尤其在流感季、传染病高发期，这种“隐形防护”能为用户多添一层健康保障，让“干净”从“看得见”延伸到“看不见”的细菌层面 ④抗菌玻璃盖板从“被动清洁”到“主动抗菌”的升级—用近乎彻底的杀菌效率，为高频接触场景筑起一道长效、省心、全场景的卫生防线，让每一次触摸都更安心
美观性	**NonAG遮蔽**	整面 AG 的玻璃局部遮蔽不做 AG 处理，预留摄像孔和感应孔区域，避免摄像头区域影像模糊和感应孔区域异常	-	可以实现局部 AG，图案不限	《电子显示用防眩减反射玻璃》（GB/T 36260-2018）：单面化学蚀刻处理≤5%；双面化学蚀刻处理≤2%	①产品设计与工艺的平衡 图案不限的特性，让 AG 玻璃不再是“千篇一律的哑光面”，无论是品牌 logo 的精细呈现、纹理化的装饰图案，还是极简线条的分区设计，都能通过局部遮蔽 AG 精准实现。比如，可在玻璃表面保留 AG 防眩光的基础上，让品牌标识区域采用非 AG 的高光/透明效果，形成“哑光底色+亮面 logo”的视觉对比，既强化品牌识别度，又通过图案设计赋予产品独特个性，轻松适配高端电子设备、智能家居、车载面板等对“颜值差异化”有高要求的场景

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
						②功能分区更精准，体验与实用不妥协：局部遮蔽 AG 能让玻璃表面的“功能区域”与“装饰/交互区域”各司其职 ③场景定制灵活，适配多元行业需求：从消费电子（如手机背板的局部 AG 纹理+品牌 logo）到公共设备（如自助终端的操作区 AG 防眩光+品牌标识亮面），从家居家电（如冰箱面板的功能区 AG+装饰图案）到车载显示（如中控屏的显示区 AG+边框品牌纹理），“局部遮蔽+图案不限”的特性可根据不同行业的功能需求与设计语言灵活调整。无需为了统一 AG 效果牺牲设计创意，也不用为了复杂图案妥协功能体验，真正实现“按需定制”，让每款产品的玻璃盖板都能精准匹配其使用场景与品牌调性
耐磨性	**表面硬度**	衡量玻璃表面抗刮擦能力	H	≥9H	-	符合客户差异化需求
	钢丝绒测试	衡量玻璃表面抗磨损、抗划伤性能，观察表面是否产生划痕、雾度变化或者透光率下降	-	钢丝绒：0000 号钢丝绒 条件：10x10mm，承重：1000g，速度 60 cycles/min，行程：50mm，3000 循环；10x10mm，承重：250g，速度 60cycles/min，行程：25.4mm，3000 循环	-	符合客户差异化需求
耐高温性	**高温测试**	衡量玻璃在高温环境下保持物理特性、化学性能稳定性，主要代表玻璃盖板抵抗高温引起的变形、破裂、性能衰减的能力	-	95℃，500hrs（无变形、无开裂、无异色）	-	符合客户差异化需求

项目		指标说明	指标单位	具体参数	国家标准或行业标准	公司的技术性能优势说明
	高温高湿测试	衡量玻璃在高温高湿环境下保持物理特性、化学性能稳定性，主要代表玻璃盖板抵抗高温引起的变形、破裂、性能衰减的能力	-	65℃/93%RH ，500hrs（无变形、无开裂、无异色）	-	符合客户差异化需求
产品良率	**3A 玻璃盖板**	表面有 AG/AR/AF 处理的玻璃盖板	-	-	-	产品良率的不断提升，可以有效降低产品的生产成本
定制加工能力	**加工范围**	/	-	加工范围较广	-	尺寸范围：AG:1100*2200mmMax；CNC:1000*2000mmMax IOX:1800*2100mmMax；清洗：900mmMax 宽幅；印刷：65inch；AF 喷涂：700mmMax 宽幅 厚度范围：0.3-6.0mm

公司深耕玻璃盖板加工领域近二十年，在核心产品 AG 玻璃盖板领域，亦具有长达十余年的丰富经验，公司产品在防眩光性及防反射性方面拥有较强的竞争优势，赢得了全球玻璃基板龙头企业康宁公司、全球领先的显示面板制造商群创公司、友达光电等行业知名客户的认可。

（2）说明发行人的竞争优势及劣势，是否具有技术壁垒

1）竞争优势

①技术优势

A.核心技术优势

在玻璃盖板领域，公司形成了蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃、具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术、防眩光产品自动化蚀刻技术、局部 Non-AG 表面处理、降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术等核心技术。上述核心技术主要体现如下：

a.采用蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃，采用化学法在玻璃表面形成均匀一致的符合显示用防眩纹理；

b.具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术，将微观形貌的尺寸严格控制在 10 微米以内，将阵列的像素点与较小微观形貌之间的光线传输扭曲方向控制 ±3 °以内，以此降低阵列的像素点与凹凸的微观形貌导致的光线干涉问题；

c.防眩光产品自动化蚀刻技术，采用水平式输送工艺结构，将清洗、雾化、抛光等多工艺段连线，解决了各工艺段间不同的效率节拍的不统一，以及人工操作的不稳定性问题；

d.局部 Non-AG 表面处理，通过采用特定的感光且耐酸材料，采用曝光显影及丝网印刷等工艺进行局部遮蔽，在防眩光处理后将遮蔽材料去除，然后再采用化学配方在常温下与显示区域同步蚀刻，实现 Non-AG 区域与视窗区界限无毛刺、无高度差，成像区域内平整度控制在 20nm 以内；

e.降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术，通过调整玻璃两个表面的离子交换深度可将已经出现曲翘的产品进行矫正。

具体而言，公司通过自主研发掌握了车载中控屏和笔记本电脑等消费类电子

玻璃盖板防眩光的处理工艺，在此基础上通过闪点形成机理研究，开发了针对不同显示分辨率下的低闪点防眩光玻璃，又通过自主研发设计的连续式蚀刻设备来生产相应的技术产品，大幅提高生产效率。采用该技术生产的防眩光玻璃盖板相对于一般技术如贴光学膜、喷涂等工艺，具有明显的创新性和先进性。公司蚀刻工艺生产的是玻璃材质防眩产品，相对于贴膜及喷涂等增加一层有机材料或有机无机掺杂材料的产品，在硬度、透明度、耐候性、耐刮擦等性能方面具有明显优势。

B. 一体化生产加工能力

玻璃盖板行业以智能化、定制化为特点和趋势，不同的下游应用场景对应不同的产品特征需求，例如 AG（防眩光）、AR（防反射）、AF（防指纹）、AM（抗菌）等，对厂商的生产加工工艺、一体化生产加工能力提出高要求。

公司深耕玻璃盖板行业多年，在蚀刻 AG 的工艺上建立起了核心技术优势，拥有 9 条蚀刻 AG 生产线，可以实现整面 AG 加工或者局部 AG 加工。公司确立了以蚀刻 AG 玻璃盖板产品为核心，同时辅以 AR、AF 等多样化、定制化功能为亮点的生产加工流程，具备了业内少有的 3A（AG、AR、AF）产品一体化生产加工的能力。公司系国内生产 3A 玻璃盖板的重要厂商，成功成为美国康宁公司智能屏显盖板的国内供应商。

②客户优势

公司是国内较早进入屏显玻璃盖板领域的民营企业之一，历经十余年发展，在业内树立了良好的口碑，积累了众多优质的客户资源。报告期内，公司屏显玻璃盖板领域主要客户为全球玻璃基板龙头企业康宁公司、全球领先的显示面板制造商群创公司和友达光电、业内知名电子制造服务商泰金宝公司等。

上述客户的基本情况、与公司合作时间、纳入其供应商体系考核要求、对公司认可或评价情况以及公司对其销售占其同类产品采购金额的比例等具体如下：

序号	客户名称	基本情况	首次合作时间	纳入客户供应商体系考核要求	客户对公司认可或评价情况	公司对其销售占其同类产品采购金额的比例
1	康宁公司	纽约证券交易所上市公司 CORNING INC（证券代码 GLW）集团体系，CORNING	2013 年	经过商务洽谈，审厂、稽核、品质认证	产品质量较好，售后服务完善，AG 工艺具备技术优	客户出于保护商业秘密原因，未提供

序号	客户名称	基本情况	首次合作时间	纳入客户供应商体系考核要求	客户对公司认可或评价情况	公司对其销售占其同类产品采购金额的比例
		INC 为全球领先的特殊玻璃和陶瓷材料制造商，产品广泛应用于高科技消费电子产品、移动排放控制设备、电信设施以及生命科学领域，**2025** 年度营业收入约 **156** 亿美元		等后纳入其合格供应商名录	势，具有长期合作意向。公司曾获得其“优秀供应商”、**“2024 年卓越供应商”、“2025 年 AG 卓越质量奖”**荣誉	
2	群创公司	台湾证券交易所上市公司群创光电股份有限公司（证券代码 3481）集团体系，群创光电股份有限公司是全球知名液晶面板生产厂商，主营各式 TFT-LCD（薄膜电晶体液晶显示器）、液晶面板模（modules）及触控模组，2024 年度营业收入约 2,165 亿新台币	2021 年	经过研发、质量、采购认证等后纳入其合格供应商名录	具备成本竞争力及良好的应对能力，双方保持友好合作关系	**2023 年-2024 年**占宁波群丰骏电子科技有限公司同类产品采购金额的比例 30%-40%左右。**2022 年-2024 年**，公司产品主要销售给宁波群丰骏电子科技有限公司，对其销售金额占对群创公司销售金额的 99%以上
3	友达光电	台湾证券交易所上市公司友达光电股份有限公司（证券代码 2409）集团体系，友达光电股份有限公司为业内领先的面板研发与制造商，2024 年度营业收入约 2,802 亿新台币	2018 年	经过商务洽谈，审厂、稽核、品质认证等后纳入其合格供应商名录	品质、性能良好，具备价格优势，售后服务良好，具有长期合作意向	**2022 年-2025 年**占 25%-30%左右
4	泰金宝公司	泰国证券交易所上市公司 Cal-Comp Electronics（Thailand）Public Company Limited（证券代码 CCET）集团体系，Cal-Comp Electronics（Thailand）Public Company Limited 为业内知名电子制造服务商，产品涵盖电脑周边、通讯、光电、电源管理及消费性电子等领域，**2025** 年度营业收入约 **1,394** 亿泰铢	2012 年	经过商务洽谈，审厂、稽核、品质认证等后纳入其合格供应商名录	品质稳定、售后服务好、价格具备竞争力。公司曾获得其“优秀供应商”荣誉	占泰金宝光电（岳阳）有限公司 2022 年和 2023 年在 40%左右，报告期内，公司产品主要销售给泰金宝光电（岳阳）有限公司，对其销售金额占对泰金宝公司销售金额的 50%以上； 2024 年受终端客户惠普销售下滑影响，泰金宝公司采购需求减少，公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作

公司上述客户均为行业领域知名厂商，对于产品的功能、外观、质量和品牌维护要求较高，且其甄选合格供应商的审核过程以及后续磨合需要消耗大量的时间成本和人力成本，同时为保证产品质量的可靠性、生产供货的连续性，其一般不会轻易更换供应商。因此，公司被替代的可能性较低。

综上，在屏显玻璃盖板业务领域，公司具备优质的客户资源及较强的客户黏性，能够为公司持续健康发展提供稳健保障。

③质量优势

通过多年的生产经验积累，公司采用先进的生产管理方式，建立了完整有效的质量管理体系。在生产加工过程中，公司严格执行产品质量检验标准，从供应商的选择、来料检测到产线质量管控、成品检测等各个环节提高产品品质。公司定期开展质量体系内部审核和管理评审，及时纠正体系运行中出现的问题，保证质量体系的不断完善和持续改进，形成企业自我完善机制。

公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、IATF16949 质量管理体系认证等，使品质管理更加标准化、规范化，确保为客户提供优质的产品和满意快捷的服务，并获得了全球玻璃基板龙头企业康宁公司、全球领先的显示面板制造商群创公司、友达光电等行业知名客户的认可。

④成本优势

公司制定了行之有效的成本管理和控制体系，从研发设计、采购原材和设备、生产加工等各个环节层层把关，有效控制生产和管理成本。在研发设计方面，公司不断优化生产工艺，提高生产效率，降低能耗和人工成本；在采购方面，公司严格进行成本控制，密切跟踪原材料的价格变动趋势，由总经理自上而下审慎判断并制定原材料采购计划，降低采购成本；在生产加工环节方面，公司建立了完善的质量管理体系和考核制度，严格把关品控，提高了良品率，降低了生产成本。

2）竞争劣势

①规模劣势

经过多年的发展，公司在光电子器件制造行业内建立了一定的先发优势，但公司目前在业务规模、产品结构、抗风险能力、综合服务能力等方面与细分行业的头部企业相比仍有较大差距。近年来公司产能也因受规模限制存在较大不足，随着公司新厂区的建设与启动、融资方式的多样化，公司规模和产能有较大的提升空间。

②资金瓶颈

玻璃盖板行业既是技术密集型行业，也是资本密集型行业。近年来，为进一步提升公司市场地位和行业竞争力，公司需要在新厂区建设、新产品研发设计、

现有产品服务升级与创新、高端人才招募等方面持续投入大量资金。公司自设立以来管理层经营较为稳健，主要靠自身积累来发展，整体资本规模偏小，资金实力欠缺已经成为制约公司发展速度的显著瓶颈。

综上，公司屏显玻璃盖板产品竞争优势主要在于技术优势、客户优势、质量优势和成本优势，竞争劣势主要在于规模劣势和资金瓶颈，相关产品具有一定技术壁垒。

2、对精密电子零部件的产品竞争力进行分析

公司精密电子零部件的产品竞争力主要体现在技术优势、客户优势、质量优势和成本优势上，具体如下：

（1）技术优势

公司精密电子零部件产品的技术优势主要体现在核心技术产品熔丝上。公司自成立以来即深耕精密电子零部件加工领域，拥有十余年的熔断器行业经验。公司成功自主研发了“保险丝铜基材双边涂锡技术”、“保险丝基材中间 M 效应涂覆锡技术”等核心技术，上述核心技术主要体现如下：

①保险丝铜基材双边涂锡技术，采用物理技术将融化锡液转涂至基材冷却，在基材表面形成 10-30um 的锡层，物理涂锡具有比化学电镀锡更低的成本和更强的附着力、抗氧化性、可焊性；

②保险丝基材中间“M 效应”涂覆锡技术，采用物理技术将锡均匀、连续、精准地涂覆在熔丝基材上，经过冲压将锡点精准定位到设计的熔丝“M 效应”点位置，使基材涂锡位置点形成合金。基材涂锡点发生“M 效应”，能提高熔丝的熔断精度。

公司凭借上述技术有效地实现熔丝产品工艺的开发和升级，在业内树立了良好口碑。

（2）客户优势

公司是国内较早进入精密电子零部件加工业的民营企业之一，历经十余年发展，在业内树立了良好的口碑，积累了优质的客户资源。在熔丝业务领域，公司主要客户为力特公司；在断路器零件业务领域，公司主要客户为伊顿公司；在精

密声学精密部件加工业务领域，公司主要客户为楼氏公司。其中，力特公司和伊顿公司为全球电路保护领域的龙头企业，楼氏公司为市场领先的全球高性能电容器和射频（"RF"）滤波产品、平衡臂式扬声器、先进的微声学麦克风和音频解决方案的供应商。

上述客户的基本情况、与公司合作时间、纳入其供应商体系考核要求、对公司认可或评价情况以及公司对其销售占其同类产品采购金额的比例等具体如下：

序号	客户名称	基本情况	首次合作时间	纳入客户供应商体系考核要求	客户对公司认可或评价情况	公司对其销售占其同类产品采购金额的比例
1	伊顿公司	纽约证券交易所上市公司 EATON（证券代码 ETN）集团体系，EATON 是一家多元化的动力管理公司，在许多工业领域都是全球领导者，包括电源品质、输配电及控制系统、工业设备和移动工程机械所需的液压动力元件、系统和服务等，**2025** 年度营业收入约 **274.5** 亿美元	2006 年	经过商务洽谈，审厂、稽核、品质认证等后纳入其合格供应商名录	品质、性能稳定良好，有价格优势、交期稳定，售后服务良好，具有长期合作意向。公司曾获得其“最佳供应商大奖”荣誉	**2022 年-2025 年**占伊顿电气有限公司同类产品采购金额的比例在**【豁免披露】**左右。报告期内，公司产品主要销售给伊顿电气有限公司，对其销售金额占对伊顿公司销售金额的 **70%** 以上
2	力特公司	NASDAQ 证券交易所上市公司 Littelfuse, Inc.（证券代码 LFUS）集团体系，Littelfuse, Inc.是电路保护领域的全球领先企业，**2025** 年度营业收入约 **23.86** 亿美元	2010 年	经过实地走访、现场审核、价格谈判、产品验证等后纳入其合格供应商名录	具备技术优势、售后服务及时完善，保持长期合作并具备继续合作意向。公司曾获得其“最佳成本控制奖”“最佳业务支持奖”荣誉	报告期内，公司产品主要销售给苏州力特奥维斯保险丝有限公司，对其销售金额占对力特公司销售金额的 **70%**以上
3	楼氏公司	纽约证券交易所上市公司 Knowles Corp（证券代码 KN）集团体系，Knowles Corp 是一家市场领先的全球高性能电容器和射频（"RF"）滤波产品、平衡臂式扬声器、先进的微声学麦克风和音频解决方案的供应商，服务于医疗技术、国防、电动汽车、工业、通信和消费电子市场，**2025** 年度营业收入约 **5.93** 亿美元	2006 年	经过资格验证、验厂等程序后纳入其合格供应商名录	具有竞争优势、售后服务良好，具有长期合作意向	**20%-30%左右**

公司上述客户均为行业领域知名厂商，对于产品的功能、外观、质量和品牌维护要求较高，且其甄选合格供应商的审核过程以及后续磨合需要消耗大量的时间成本和人力成本，同时为保证产品质量的可靠性、生产供货的连续性，其一般

不会轻易更换供应商。因此，公司被替代的可能性较低。

综上，在精密电子零部件业务领域，公司具备优质的客户资源及较强的客户黏性，能够为公司持续健康发展提供稳健保障。

（3）质量优势

通过多年的生产经验积累，公司采用先进的生产管理方式，建立了完整有效的质量管理体系。在生产加工过程中，公司严格执行产品质量检验标准，从供应商的选择、来料检测到产线质量管控、成品检测等各个环节提高产品品质。公司定期开展质量体系内部审核和管理评审，及时纠正体系运行中出现的问题，保证质量体系的不断完善和持续改进，形成企业自我完善机制。

公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、IATF16949 质量管理体系认证等，使品质管理更加标准化、规范化，确保为客户提供优质的产品和满意快捷的服务，并获得了伊顿公司、力特公司、楼氏公司等全球行业领域知名厂商的认可。

（4）成本优势

公司制定了行之有效的成本管理和控制体系，从研发设计、采购原材和设备、生产加工等各个环节层层把关，有效控制生产和管理成本。在研发设计方面，公司不断优化生产工艺，提高生产效率，降低能耗和人工成本；在采购方面，公司严格进行成本控制，密切跟踪原材料的价格变动趋势，由总经理自上而下审慎判断并制定原材料采购计划，降低采购成本；在生产加工环节方面，公司建立了完善的质量管理体系和考核制度，严格把关品控，提高了良品率，降低了生产成本，并获得主要客户全球电路保护龙头企业伊顿公司的“最佳成本控制奖”。

（四）结合以上情况说明发行人主要产品是否存在技术壁垒，是否存在品牌价值，是否存在可替代性

1、技术壁垒

在屏显玻璃盖板产品领域，公司主要产品的技术壁垒在于 AG 工艺的核心技术以及一体化生产加工能力，详见本问题回复之“二、（三）1、（2）、1）、①技术优势”。

在精密电子零部件产品领域，公司主要产品的技术壁垒在于熔丝产品的核心技术以及断路器零件产品的设计及图纸拆解、供应链管理、关键质量控制及检验。关于熔丝产品的核心技术详见本问题回复之“二、（三）、2、（1）技术优势”；关于断路器零件产品的核心竞争力具体参见本问题回复之“一、（三）、2、（2）断路器零部件产品”。

2、品牌价值及可替代性

公司是专业从事屏显玻璃盖板及精密电子零部件的研发、生产和销售于一体的高新技术企业，在产业链中，公司属于中游制造加工环节，不直接面向终端市场。

公司自 2006 年成立以来即深耕玻璃盖板及精密电子零部件行业领域，历经近 20 年发展，凭借技术、质量及成本等方面的优势，公司在业内树立了良好的口碑，积累了众多优质的客户资源，形成了一定的品牌效应。

公司是经工信部认定的 “国家级专精特新小巨人企业”，且获得“国家级高新技术企业”、“江苏省五星级上云企业”、“江苏省绿色工厂”、“江苏省智能制造车间”、“国家级博士后科研工作站分站”、“江苏省光电玻质新材料工程技术研究中心”及“江苏省企业技术中心”等荣誉称号。截至报告期末，公司拥有 18 项发明专利、30 项实用新型专利、2 项软件著作权及 4 项商标，并作为起草单位参与制定了 3 项国家标准和 1 项行业标准。

凭借较强的创新能力以及良好的产品品质，公司与客户建立了深度稳定的合作关系，已成为康宁公司、群创公司、友达光电、泰金宝公司、宸鸿（TPK）、益逻科技（ELO）等客户的玻璃盖板配套供应商；力特公司、伊顿公司、楼氏公司等客户的精密电子零部件制造商。公司产品最终应用于宝马、奔驰、特斯拉、理想、惠普、联想、宏基、华硕等国内外知名品牌。

公司与主要客户建立了长期稳定的良好合作关系，并获得了主要客户较高的评价或采购份额，具备较强的客户黏性，被替代风险较低。

综上，公司主要产品凭借技术、质量及成本等方面的优势，在业内树立了良好的口碑，并形成了一定的品牌效应；公司与主要客户建立了长期稳定的良好合作关系，具备较强的客户黏性，被替代风险较低。

三、行业竞争格局

（一）分别说明玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分依据，结合高中低端市场的主要品牌、客户群体、市场容量、市场份额、竞争格局、发行人所处细分领域等，说明发行人的市场地位

1、说明玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分依据

玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分依据主要为产品材质及形态、产品功能。

在产品材质及形态方面，屏显玻璃盖板产品主要系在公司对外采购玻璃基板或由客户提供玻璃基板后，根据客户需求，通过切割、清洗、贴膜、蚀刻、撕膜、CNC、强化、印刷等工序精加工而成的玻璃制品；精密电子零部件产品主要系公司在采购金属材料后，通过涂锡、清洗、冲压、包装等工序进一步加工而成的金属制品。

在产品功能方面，屏显玻璃盖板产品主要用于保护电子产品、光学设备和工业仪表的表面；精密电子零部件主要产品为熔丝及断路器零件，主要用于电路保护。

因此，公司玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分具有合理性。

2、结合高中低端市场的主要品牌、客户群体、市场容量、市场份额、竞争格局、发行人所处细分领域等，说明发行人的市场地位

（1）高中低端市场的主要品牌、客户群体、市场容量、市场份额、竞争格局、发行人所处细分领域

1）玻璃盖板加工市场

玻璃盖板加工市场目前尚未有权威机构或国家标准明确高、中、低端市场的划分标准。玻璃盖板广泛应用于车载、消费电子、工业控制、医疗器械、智能穿戴等领域，终端应用领域众多。按照尺寸大小、工艺复杂程度、技术含量及品质标准等，车载、消费电子属于中高端的应用领域。

此外，不同终端产品按照品牌、应用场景可能存在高中低端之分，例如车载领域，中高端品牌包括奔驰、宝马、奥迪、华为、理想等；笔记本电脑及智能手

机领域，苹果通常定位于中高端产品，各品牌厂商如联想、宏基、华硕、华为、三星、小米等按照价位、性能等通常具有高中低端不同产品系列。

根据华经产业研究院统计，近年来全球玻璃盖板市场规模快速增长，2016年至2023年全球玻璃盖板市场规模由116.2亿美元增长至2023年的267.6亿美元，年复合增长率约为12.67%。我国玻璃盖板整体市场规模由2016年的397.1亿元增长至2023年的788.6亿元，年复合增长率约为10.29%。未来，随着5G、物联网等技术的不断发展，玻璃盖板行业将迎来更加广阔的发展空间。

玻璃盖板加工市场竞争格局主要以国内企业为主，其中蓝思科技、伯恩光学系业内头部厂商，收入规模及市场份额为行业前二，占据了行业一半以上的规模，第二梯队如信濠光电、沃格光电、新吴光电等厂商专攻本行业各细分领域市场，各有特色。玻璃盖板加工市场的主要品牌或厂商、主要细分应用领域、客户群体如下：

主要品牌或厂商	**主要细分应用领域及客户群体**
伯恩光学	产品主要应用于智能数码设备、智能穿戴设备、AR/VR眼镜及汽车行业，智能设备或消费电子品牌、该等智能设备或消费电子品牌所聘用的公司（如组装公司）、显示屏和汽车制造商，以及豪华配饰制造商等
蓝思科技	产品主要应用于消费电子、智能汽车、人形机器人、AI眼镜/XR头显、智慧零售设备等领域，苹果、三星、华为、小米、OPPO、vivo、荣耀、谷歌、Meta，特斯拉、宁德时代、宝马、奔驰、大众、理想、蔚来、比亚迪等
信濠光电	产品主要应用于智能手机与电脑等领域，深天马、三星显示、京东方、华星光电等大型面板厂商
沃格光电	产品主要应用于笔电、工控、车载、消费电子、半导体先进封装及通信等行业，主要客户为京东方、TCL、天马、群创光电、中电熊猫、信利等知名面板企业，以及上汽通用、比亚迪、东风本田、广汽三菱、长城、长安、一汽解放、吉利、奇瑞、江淮、埃安、哪吒、大众思皓等20多家终端车企
戈碧迦	产品主要应用于光电技术产业和防辐射、耐高温等领域，重庆鑫景特种玻璃有限公司、南通盛平玻璃制品有限公司、江苏鸿响光学玻璃有限公司、四川省洪雅县中保光学元件有限公司等
发行人	**产品主要应用于车载显示、笔电、工控等领域，康宁公司、群创公司等**

2）精密电子零部件市场

公司精密电子零部件产品主要为熔丝和断路器零件，属于熔断器行业，目前尚未有权威机构或国家标准明确高、中、低端市场的划分标准。

根据华经产业研究院预计，2023年我国熔断器市场规模约31亿元左右；根据Paumanok Publications Inc.统计，2023年全球熔断器市场规模为141亿元。

根据华泰证券、智研咨询、普华有策等研究报告，熔断器行业为寡占竞争市场，外资品牌主导中高端市场，根据市场调研机构 Paumanok Publications Inc.统计，2019 年全球熔断器行业中，力特（Littelfuse）、伊顿（Eaton）、美尔森（Mersen）、太平洋精工（PEC）、硕特电子（SCHURTER）合计占有全球约 80%的市场份额。由于是电气安全器件，安全可靠的质量需经过大批量、长期应用等证实，具有大批量、长期良好的安全保护历史的企业，才能逐步形成品牌效应。目前，中高端熔断器市场竞争者主要为国际知名品牌厂商；国内熔断器生产商主要分布在中低端市场，具备一定经营规模及品牌的厂商较少，仅少数企业在部分市场领域具备与国际品牌竞争的实力。全球熔断器行业国际品牌企业主要为力特（Littelfuse）、伊顿（Eaton）、美尔森（Mersen）、太平洋精工（PEC）、硕特电子（SCHURTER）等，国内主要企业为好利科技、中熔电气、钧崴电子等。

熔断器市场的主要品牌或厂商、主要细分应用领域、客户群体如下：

主要品牌或厂商	主要细分应用领域及客户群体
力特（Littelfuse）	产品主要应用于家电、航空航天、国防、楼宇、消费电子、数据中心、通讯、电动出行和电动汽车、食品饮料、医疗保健、交通和可再生能源等领域，力特公司客户群体众多，其产品为超过 100,000 名终端客户提供服务
伊顿（Eaton）	产品主要应用于电气、航空、车辆等领域，住宅、电气行业主要为商业和机构建筑、工业设施、公用事业、数据中心、油气、采矿和机械业原始设备制造商，航空领域主要为装机客户群体；车辆领域主要为商用车和乘用车的主机厂
美尔森（Mersen）	产品主要应用于电动汽车、太阳能、风能、轨道交通、航空航天、化工、建筑及基础设施、电气生产和输电配电等领域，主要客户群体为空中客车、ACC、Wolfspeed、Soitec 等
太平洋精工（PEC）	产品主要应用于汽车领域，主要客户群体为汽车厂商及其配套厂商
硕特电子（SCHURTER）	产品应用领域及客户群体主要为工业设备、医疗设备、汽车、航空电子和航空、数据、通信和能源行业
钧崴电子	产品主要应用于智能手机终端、电脑终端、家电、电池、PD 快充、电源、工业等领域，主要客户群体为新能德、广达电脑、富士康、安敏电子、格力、德赛集团、华通电脑等
好利科技	产品主要应用于数码、通讯、家用电器、光伏产品、LED 照明、新能源、交通、仪器仪表、电动玩具等领域，主要客户群体为家电厂商、光伏系统厂商、储能厂商、风电整机及设备配套厂、车企、动力电池及三电企业
中熔电气	产品主要应用于新能源汽车、通信、新能源风光发电及储能、轨道交通等领域。新能源汽车市场主要客户群体为宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科等主流动力电池、电控系统及其配套厂商；新能源风光发电及储能市场主要客户群体为阳光电源、宁德时代、特斯拉、华为等；数据中心市场主要客户群体为华为、中兴、维谛、中恒电气、科华等；轨道交通市场主要客户群体为中国中车、GE

主要品牌或厂商	主要细分应用领域及客户群体
	Transportation（Wabtec）等

报告期内，公司聚焦于熔丝及断路器零件产品，熔丝主要客户为力特公司，细分应用领域为新能源汽车、家电等行业，断路器零件主要客户为伊顿公司，用于其断路器产品的生产制造，细分应用领域主要为电力、公共设施、石油和天然气等行业。

（2）发行人的市场地位

公司创建于 2006 年，是专业从事光学玻璃、精密电子零部件的研发、生产和销售于一体的高新技术企业，目前已成为世界数十家知名企业的主要供应商和合作伙伴，具备一定的市场地位和影响力。

公司是经工信部认定的“国家级专精特新小巨人企业”，且获得“国家级高新技术企业”、“江苏省五星级上云企业”、“江苏省绿色工厂”、“江苏省智能制造车间”、“国家级博士后科研工作站分站”、“江苏省光电玻质新材料工程技术研究中心”及“江苏省企业技术中心”等荣誉称号。截至报告期末，公司拥有 18 项发明专利、30 项实用新型专利、2 项软件著作权及 4 项商标，并作为起草单位参与制定了 3 项国家标准和 1 项行业标准。

1）屏显玻璃盖板领域

在玻璃盖板行业中，目前蓝思科技、伯恩光学是行业第一梯队，市场占有率较高，第二梯队如信濠光电、沃格光电、新吴光电等厂商专攻本行业各细分领域市场，各有特色。随着公司研发的突破和工艺的完善，新厂区建设投产带动的产能提升，公司正逐步追赶国内知名厂商的步伐，持续拓展中高端应用领域玻璃盖板市场，不断扩大市场份额，逐步提升核心竞争力。

公司是国内生产 3A（AG 防眩光、AR 防反射、AF 防指纹）玻璃盖板的重要厂商，是美国康宁公司智能屏显盖板国内合作企业，市场占有率全国领先。公司自主研发的智能屏显盖板 AG 蚀刻技术，完善了高端显示终端产业链，位居行业细分赛道的前列。

公司核心产品 AG 玻璃盖板主要应用于车载、消费电子等中高端应用领域：在车载领域中，主要应用于奔驰、宝马等中高端品牌；在消费电子领域中，主要

应用于联想、宏基、华硕等知名品牌的中高端产品系列。

鉴于中高端应用领域 AG 玻璃盖板市场规模无公开数据，公司仅对 AG 玻璃盖板产品的整体 AG 玻璃市场占有率进行统计。**2025** 年度，公司 AG 玻璃盖板国内市场占有率为 **3.27%**，全球市场占有率为 **1.89%**。具体测算详见本问题回复之“三、（二）、1、（2）说明发行人在下游各细分行业的市场空间及市场份额”。

2）精密电子零部件领域

公司长期致力于精密电子零部件生产加工领域，拥有十余年的熔断器行业经验，成功与行业内领军企业，如全球电路保护领域的龙头企业力特公司、伊顿公司等建立了长期友好的合作关系。

公司凭借先进的管理制度、较强的技术实力以及丰富的生产经验，有效地实现产品工艺的开发和升级，降低生产成本，提高产品的良品率，在行业内树立了良好口碑和一定的市场影响力。

2025 年度，公司熔丝及断路器零件销售收入在熔断器行业国内市场占有率为 **1.88%**，全球市场占有率为 **0.56%**。具体测算详见本问题回复之“三、（二）、2、（2）说明发行人在下游各细分行业的市场空间及市场份额”。

（二）结合发行人与同行业上市公司、主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、终端应用领域及主要客户类型，分别说明发行人在下游各细分行业的市场空间及市场份额

1、屏显玻璃盖板行业

（1）发行人与同行业上市公司、主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、终端应用领域及主要客户类型

公司与屏显玻璃盖板行业同行业上市公司、主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、主要终端应用领域及主要客户类型具体情况如下：

公司名称	产能设计情况	2024 年毛利率	2024 年销售价格	主要终端应用领域	主要客户类型
伯恩光学	年产能 18.5 亿片	尚未上市，未披露其毛利率及销售价格		智能数码设备、智能穿戴设备、AR/VR 眼镜及汽车行业	智能设备或消费电子品牌、该等智能设备或消费电子品牌所聘用的公司（如组装公司）、显示屏和汽车

公司名称	产能设计情况	2024 年毛利率	2024 年销售价格	主要终端应用领域	主要客户类型
					制造商，以及豪华配饰制造商等
蓝思科技	2024 年产量 13.11 亿片	15.89%	53.16 元/片	消费电子、智能汽车、人形机器人、AI 眼镜/XR 头显、智慧零售设备等领域	消费电子厂商、智能汽车厂商等
信濠光电	2024 年玻璃盖板产量 22,978.77 万片	6.42%	7.11 元/片	智能手机与电脑等领域	大型光电子器件制造商、面板厂商等
沃格光电	2024 年玻璃精加工（薄化、镀膜、切割）产量 8,515.91 万片（粒）	17.15%	玻璃精加工产品 7.67 元/片（粒）	笔电、工控、车载、消费电子、半导体先进封装及通信等行业	显示面板厂商、终端显示企业、TV 品牌商、汽车制造商等
戈碧迦	2023 年光学玻璃材料及特种功能玻璃产量 15,668.78 吨；光学玻璃型件产量 8,817.60 万件；特种功能玻璃产量 4,349.18 吨	30.59%	2023 年光学玻璃材料 11.38 元/KG；光学玻璃型件 0.53 元/件；特种功能玻璃 116.63 元/kg	光电技术产业和防辐射、耐高温等领域	主要为光学玻璃加工企业及特种功能玻璃加工企业
发行人	**2024 年盖板玻璃年产能 442.34 万片；2025 年盖板玻璃年产能 571.05 万片**	**2024 年毛利率为 34.21%；2025 年毛利率为 36.14%**	**2024 年盖板玻璃-受托加工 47.17 元/片，盖板玻璃-自产产品 65.46 元/片；2025 年盖板玻璃-受托加工 51.42 元/片，盖板玻璃-自产产品 23.78 元/片**	**车载显示、笔电、工控等领域**	**玻璃盖板贴合厂商、显示面板厂商等**

注：①同行业上市公司、主要竞争对手情况来自于其定期报告、招股说明书、官方网站等公开披露信息；

②部分同行业上市公司未披露产能设计情况，以产量情况代替；

③截至本审核问询函回复出具之日，上述同行业上市公司均未披露 2025 年年度报告，表格列式 2024 年相关数据，其中戈碧迦未披露 2024 年产量及销售价格，表格列示 2023 年相关数据；

④2025 年，盖板玻璃-自产销售均价较上年出现下滑，主要系向群创公司平均销售单价出现下滑所致，详见本问询回复之“问题 2. 进一步披露创新特征及行业竞争格局”之“一、创新特征”。

在产能和产量方面，蓝思科技和伯恩光学作为玻璃盖板行业双龙头，占据绝对优势。公司较同行业可比公司规模相对较小，主要是由于：①玻璃盖板行业具有资金密集的特点，公司作为拟上市公司，长期奉行稳健经营的理念，主要运用自有资金实现内生增长。同行业可比上市公司则可借助资本市场进行募资、并购等一系列资本运作，从而实现快速增长及规模效应；②玻璃盖板产品具备定制化特征，根据客户需求不同，其材质、工艺技术、工序、大小、厚度等差异较大，片数难以完全体现产能水平。此外，公司已于 2023 年 6 月起在苏州市吴江区平

望镇建设新的生产基地。新工厂占地面积约 52,500 平方米，建筑面积超 12 万平方米。新工厂场地更大、布局更加合理、投入设备更加先进，落成后能有效地降低能耗和成本、提高生产效率、缓解产能压力，从而进一步满足市场需求，提升公司产品市场占有率和品牌影响力。

在毛利率方面，公司毛利率与戈碧迦接近，高于其他同行业上市公司，一方面系公司业务模式中存在受托加工业务，公司根据净额法核算受托加工业务收入；另一方面系公司产品细分类别、技术要求、客户类别及经营策略与可比公司存在差异，详见本问询回复之“问题 7.其他财务问题”之“二、屏显玻璃盖板毛利率较高的合理性”。

在销售价格方面，玻璃盖板产品具备定制化特征，根据客户需求及应用领域不同，其材质、工艺技术、工序、大小、厚度等差异较大，因此公司、同行业上市公司之间产品销售价格差异较大，可比性较弱。

在终端应用领域及主要客户类型方面，伯恩光学、蓝思科技及沃格光电主要终端应用领域及主要客户类型更加广泛，信濠光电、戈碧迦及公司终端应用领域相对集中，主要客户类型为显示面板、电子元器件、玻璃贴合厂商、玻璃加工厂商等，而非整机厂或整车厂等终端厂商，其中：信濠光产品主要应用于智能手机与电脑等领域，主要客户类型为大型光电子器件制造商、面板厂商等；戈碧迦产品主要应用于光电技术产业和防辐射、耐高温等领域，主要客户类型为光学玻璃加工企业及特种功能玻璃加工企业；公司聚焦于 AG 防眩玻璃盖板生产，产品主要应用于车载显示、笔电、工控等领域，主要客户类型玻璃盖板贴合厂商、显示面板厂商等。

（2）说明发行人在下游各细分行业的市场空间及市场份额

1）玻璃盖板市场空间及市场份额

①玻璃盖板市场空间

随着全球电子产业的快速发展，尤其是智能手机、个人电脑等新兴电子产品的兴起，作为触控显示屏中的重要部件，玻璃盖板的应用也得到迅速扩大，全球市场需求量呈现较快发展态势。根据华经产业研究院统计，近年来全球玻璃盖板市场规模快速增长，2016 年至 2023 年全球玻璃盖板市场规模由 116.2 亿美元增

长至 2023 年的 267.6 亿美元，年复合增长率约为 12.67%。

资料来源：华经产业研究院

国内市场来看，国产品牌智能手机出货量稳步上升，应用领域的扩大有助于国产盖板玻璃取得较大市场份额。玻璃盖板行业在激烈的市场竞争中也开始更加注重产品的研发，生产工艺的改进和产品种类的扩充，行业进入稳定发展期。根据华经产业研究院统计，我国玻璃盖板整体市场规模由 2016 年的 397.1 亿元增长至 2023 年的 788.6 亿元，年复合增长率约为 10.29%。未来，随着 5G、物联网等技术的不断发展，玻璃盖板行业将迎来更加广阔的发展空间。

资料来源：华经产业研究院

②玻璃盖板市场份额

根据华经产业研究院统计，2023 年国内玻璃盖板市场规模为 788.6 亿元，**按年复合增长率 10.29%测算，2025 年国内玻璃盖板市场规模为 959.24 亿元；2023 年**全球玻璃盖板市场规模为 267.6 亿美元，**按年复合增长率 12.67%测算，2025 年全球玻璃盖板市场规模为 339.71 亿美元，**按照 **2025** 年美元兑人民币平均汇率 **7.1429** 计算，**2025** 年全球玻璃盖板市场规模约为 **2,426.48** 亿元。

公司 **2025** 年度屏显玻璃盖板销售收入为 **2.16** 亿元，以此测算，其国内市场占有率为 **0.23%**，全球市场占有率为 **0.10%**。

2）AG 玻璃市场空间及市场份额

公司的屏显玻璃盖板产品中，AG 玻璃盖板是核心产品，公司在该细分领域的市场空间及市场份额情况如下：

① AG 玻璃市场空间

AG 玻璃与普通玻璃相比具有较强的防眩光性能，因而可以给使用者带来更好的感官视觉。因此市场对 AG 玻璃的需求也在不断增长。根据 QYResearch 数据，2020 年，全球 AG 玻璃市场规模达到了 828.31 百万美元，预计 2027 年将达到 1,095.13 百万美元，年复合增长率（CAGR）为 3.97%。

从国内市场来看，AG 玻璃在航空航天、电子产品、汽车制造、医疗设备、教学设备等领域应用较多，随着下游行业发展速度加快，AG 玻璃市场规模不断扩大。根据智研咨询统计，2023 年中国 AG 玻璃行业市场规模约 28.75 亿元。

数据来源：智研咨询

②AG 玻璃市场份额

根据智研咨询数据，2023 年中国 AG 玻璃行业市场规模约 28.75 亿元，**2017 至 2023 年的年复合增长率约为 20.31%，按该年复合增长率测算，2025 年中国 AG 玻璃行业市场规模约 41.61 亿元**。

根据 QYResearch 数据，2020 年，全球 AG 玻璃市场规模 828.31 百万美元，预计 2027 年 1,095.13 百万美元，年复合增长率为 3.97%，以此测算 **2025** 年全球 AG 玻璃市场规模约 **1,006.31** 百万美元，按照 **2025** 年美元兑人民币平均汇率 **7.1429** 计算，约为 **71.88** 亿元。

公司 **2025** 年度 AG 玻璃盖板销售收入为 **1.36** 亿元，以此测算，其国内市场占有率为 **3.27%**，全球市场占有率为 **1.89%**。

2、精密电子零部件行业

（1）发行人与同行业上市公司、主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、终端应用领域及主要客户类型

公司与精密电子零部件行业同行业上市公司、主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、终端应用领域及主要客户类型具体情况如下：

公司名称	产能设计情况	2024 年毛利率	2024 年销售价格	终端应用领域	主要客户类型
钧崴电子	2024 年电子元器件产量 508,095 万只	47.80%	0.11 元/只	智能手机终端、电脑终端、家电、电池、PD 快充、电源、工业等领域	消费电子、电动车、储能锂电池制造商、笔记本电脑代工企业、电子制造服务商、家电制造企业等
好利科技	2024 年电路保护元器件产量 35,946.92 万只	33.26%	0.73 元/只	数码、通讯、家用电器、光伏产品、LED 照明、新能源、交通、仪器仪表、电动玩具等领域	家电厂商、光伏系统厂商、储能厂商、风电整机及设备配套厂、车企、动力电池及三电企业
中熔电气	2024 年电力熔断器及配件 4,707.2 万只；电子类熔断器 320.95 万只；激励熔断器 157.01 万只	39.74%	电力熔断器及配件 27.58 元/只；电子类熔断器 1.54 元/只；激励熔断器 100.92 元/只	新能源汽车、通信、新能源风光发电及储能、轨道交通等领域	动力电池、电控系统及其配套厂商、新能源风光发电及储能厂商等
发行人	**2024 年熔丝产能 10,897.47 万 pcs，断路器零**	**2024 年毛利率为 31.23%；**	**2024 年熔丝 0.43 元/pcs，断路器零件**	**熔丝主要应用于新能源汽车、家电等领域；断路器零件主要应用**	**电路保护企业**

公司名称	产能设计情况	2024 年毛利率	2024 年销售价格	终端应用领域	主要客户类型
	件产量 141.12 万 pcs；2025 年熔丝产能 12,141.75 万 pcs，断路器零件产量 144.38 万 pcs	**2025 年毛利率为 29.65%**	**24.33 元/pcs；2025 年熔丝 0.44 元/pcs，断路器零件 24.71 元/pcs**	**于断路器产品，应用场景主要为电力、公共设施、石油和天然气等**	

注：①同行业上市公司、主要竞争对手情况来自于其定期报告、招股说明书、官方网站等公开披露信息；

②部分同行业上市公司未披露产能设计情况，以产量情况代替；

③截至本审核问询函回复出具之日，上述同行业上市公司均未披露 2025 年年度报告，表格列式 2024 年相关数据。

在产能和产量方面，同行业可比公司虽均属于熔断器行业，但公司与其细分产品类型差异较大，公司主要产品为熔丝及断路器零件，钧崴电子主要产品为电流感测精密电阻、熔断器，好利科技主要产品为电力熔断器及配件、电子熔断器及配件，中熔电气主要产品主要为电力熔断器及配件、电子类熔断器、激励熔断器。因此，从数量上难以直观比较公司与同行业可比公司的产能情况。从销售规模上来看，2024 年度、**2025 年度**公司精密电子零部件销售收入**分别**为 9,351.64 万元、**10,032.33 万元，2024 年度**钧崴电子、好利科技、中熔电气**精密电子零部件销售收入**分别为 65,949.99 万元、37,631.93 万元和 142,092.74 万元。公司较同行业可比公司规模相对较小，主要是由于：

1）公司主营业务中，屏显玻璃盖板为公司的核心产品，公司精力及资源更加集中于屏显玻璃盖板，对于精密电子零部件业务，以维护、服务好现有大客户为基础，并适当进行业务拓展；2）公司作为拟上市公司，长期奉行稳健经营的理念，主要运用自有资金实现内生增长。同行业可比上市公司则可借助资本市场进行募资、并购等一系列资本运作，从而实现快速增长及规模效应。

在毛利率方面，公司精密电子零部件类产品毛利率低于同行业可比公司，主要系公司断路器零件产品工序外发较多，因此断路器零件整体毛利率水平较低，拉低了电子类产品整体毛利率。

在销售价格方面，同行业可比公司虽均属于熔断器行业，但公司与其细分产品类型差异较大，因此公司、同行业上市公司之间产品销售价格差异较大，可比性较弱。

在终端应用领域及主要客户类型方面，同行业可比公司终端应用领域众多，较为广泛，主要客户类型更加丰富。公司则聚焦于熔丝及断路器零件产品，熔丝主要应用于新能源汽车、家电等领域，断路器零件主要应用于断路器产品，应用场景主要为电力、公共设施、石油和天然气，公司主要客户类型为电路保护企业，不直接面向终端应用领域。

（2）说明发行人在下游各细分行业的市场空间及市场份额

根据华经产业研究院预计，2023 年我国熔断器市场规模约 31 亿元左右，**2019 至 2023 年的年复合增长率约为 19.90%，按该年复合增长率测算，2025 年我国熔断器行业市场规模约 44.57 亿元**；根据 Paumanok Publications Inc.统计，2023 年全球熔断器市场规模为 141 亿元，**2023 年至 2027 年全球电路保护器件市场规模的年复合增长率为 3.27%，按该年复合增长率测算，2025 年全球熔断器市场规模为 150.37 亿元**。

公司 **2025** 年度熔丝及断路器零件销售收入为 **0.84** 亿元，以此测算，其国内市场占有率为 **1.88%**，全球市场占有率为 **0.56%**。

【中介机构核查】

1、核查程序

针对问题（1）、（3），保荐机构履行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内的采购明细表及与主要客户、供应商签订的合同，并对发行人管理层及主要供应商进行访谈，了解发行人高铝玻璃、铜材、银材的采购的具体用途、供应商是否由客户指定，发行人相关采购金额占相关供应商营业收入的比重，发行人是否存在供应商依赖等情形；

（2）查询发行人所属行业上游领域相关研究报告，并对发行人管理层进行访谈，了解发行人所属行业上游集中度情况，原材料或主要设备是否存在垄断或进口依赖情形，是否对发行人生产经营构成不利影响，以及发行人未来的主要竞争策略及发展方向，是否存在向上下游产业链延伸的计划；

（3）获取并查阅发行人主要产品的生产工艺流程图、核心技术情况以及报告期内外协明细，并对发行人管理层进行访谈，了解主要产品的生产加工的核心

工序与非核心工序，以及核心技术的具体应用情况，是否存在将核心生产环节外协或外包的情形；

（4）获取发行人报告期内的收入明细表，并对发行人管理层进行访谈，分析各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的原因，以及了解是否存在通过低价策略维持市场占有率的情况；

（5）查询发行人所属行业领域相关研究报告及行业政策、同行业可比公司或主要竞争对手的招股说明书、定期报告、官方网站等公开披露信息，获取发行人取得的主要资质及荣誉，并对发行人管理层进行访谈，了解发行人玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分依据，以及相关市场的主要品牌、客户群体、市场容量、市场份额、竞争格局、发行人所处细分领域、发行人的市场地位、同行业上市公司或主要竞争对手的产品产能设计情况、毛利率水平、销售价格、终端应用领域及主要客户类型、发行人在下游各细分行业的市场空间等，测算发行人主要产品的市场份额。

针对问题（2），保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人继受取得专利明细及转让合同、发行人核心技术对应专利情况，对发行人管理层及主要专利转让方进行访谈，了解继受取得的发明专利是否应用于公司核心技术，相关专利的受让价格是否合理，是否存在专利权属纠纷；

（2）通过查询国家知识产权局、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站，了解发行人是否存在专利权属纠纷；

（3）获取并查阅“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”专利证书、专利实施许可合同以及发行人主要产品的生产工艺流程图，对发行人管理层进行访谈，了解“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”具体内容、在生产流程中的具体应用，及其产生的营业收入及利润占比等，查阅该专利的续期协议；

（4）获取发行人核心技术人员、主要研发人员的基本情况、主要产品的技术参数指标，查询发行人同行业可比公司或主要竞争对手的招股说明书、定期报告、官方网站等公开披露信息，并对发行人管理层进行访谈，了解发行人是否具备独立、可持续的研发能力，发行人在玻璃盖板及精密电子零部件产品的技术水平及核心竞争力，分析发行人的竞争优势和劣势，以及是否存在技术壁垒、是否

存在品牌价值，是否存在可替代性。

2、核查结论

针对问题（1）、（3），经核查，保荐机构认为：

（1）报告期内发行人向深晨虹采购高铝玻璃主要用于生产盖板玻璃，对应主要客户为群创公司，该客户部分产品指定使用日本 AGC 龙迹玻璃（高铝玻璃），但未指定具体供应商；发行人向无锡鑫科采购原材料铜材及银材用于生产熔丝产品，对应客户为力特公司，力特公司未指定具体供应商；发行人对上述供应商不存在重大依赖；

（2）发行人屏显玻璃盖板上游原材料玻璃基板行业集中度较高，存在一定的垄断及进口依赖情形，上游加工设备行业不存在垄断或进口依赖情形，上述情形不会对公司生产经营构成重大不利影响；发行人精密电子零部件上游原材料及相关加工设备行业不存在垄断或进口依赖情形，不会对发行人生产经营构成重大不利影响；

（3）发行人未来的主要竞争策略及发展方向主要包括扩大产能布局、加大新产品研发力度、积极推进自动化生产水平、持续完善公司内部控制等。发行人目前暂无向上下游产业链延伸的计划，但不排除未来在合适的时间择机向上下游产业链进行拓展；

（4）发行人 AG 盖板玻璃核心工序为蚀刻、强化、印刷，均应用了核心技术，不存在将盖板玻璃产品核心生产环节外协或外包的情形；发行人稿台玻璃核心工序为强化和印刷，其中强化工序应用了核心技术，不存在将稿台玻璃产品核心生产环节外协或外包的情形；发行人熔丝产品核心工序为涂锡、清洗、冲压，其中涂锡工序应用了核心技术，不存在将熔丝产品核心生产环节外协或外包的情形；发行人断路器零部件产品未应用核心技术，其核心环节及竞争力主要在于对产品设计需求的理解、产品图纸拆解、供应链管理、关键质量控制及检验等，产品主要生产工序拉伸冲压、CNC 加工、螺纹加工等较为简单，主要对外采购经上述工序加工后的五金加工半成品；发行人磁片产品未应用核心技术，核心工序为一次沾砣至剥离工序，不存在将磁片产品核心生产环节外协或外包的情形；发行人线路板产品未应用核心技术，核心工序为冲压及测试，不存在将线路板产品

核心生产环节外协或外包的情形；

（5）报告期内，发行人各类盖板玻璃及精密电子零部件价格变化的主要原因系产品销售结构的变化以及部分产品降价。对于部分盖板玻璃产品，发行人结合市场环境及竞争情况，与客户协商存在一定降价，系正常商业行为，不存在通过低价策略维持市场占有率的情况；

（6）发行人玻璃盖板加工市场、精密电子零部件市场的划分依据主要为产品材质及形态、产品功能，具有合理性；

（7）发行人是专业从事光学玻璃、精密电子零部件的研发、生产和销售于一体的高新技术企业，具备一定的市场地位和影响力；

（8）经查询公开信息**并估算**，**2025** 年国内玻璃盖板市场规模为 **959.24** 亿元，全球玻璃盖板市场规模为**339.71**亿美元；国内AG玻璃行业市场规模约**41.61**亿元，全球AG玻璃市场规模约**1,006.31**百万美元；国内熔断器市场规模约**44.57**亿元左右，全球熔断器市场规模为**150.37**亿元；

（9）经测算，**2025** 年发行人屏显玻璃盖板国内市场占有率为 **0.23%**，全球市场占有率为 **0.10%**；AG 玻璃盖板国内市场占有率为 **3.27%**，全球市场占有率为 **1.89%**；熔丝及断路器零件在熔断器行业国内市场占有率为 **1.88%**，全球市场占有率为**0.56%**。

针对问题（2），经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人继受取得的发明专利未应用于其核心技术，相关专利的受让价格合理，不存在专利权属纠纷；

（2）“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺” 未应用于发行人的产品生产流程，未产生营业收入和利润；公司已就“防眩玻璃制品刻蚀液配方及蚀刻工艺”专利续期至专利有效期截止，不会对公司生产经营产生重大不利影响，该事项无需进行风险揭示。

（3）发行人具有独立、可持续的研发能力；

（4）发行人屏显玻璃盖板产品竞争优势主要在于技术优势、客户优势、质量优势和成本优势，竞争劣势主要在于规模劣势和资金瓶颈，相关产品具有技术

壁垒；发行人精密电子零部件产品在技术、客户、质量、成本等方面具有一定的竞争力；

（5）发行人主要产品具有一定的技术壁垒及品牌效应，被替代风险较低。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 3.屏显玻璃盖板业务的稳定可持续性

根据申请文件，报告期各期，发行人屏显玻璃盖板收入分别为 21,235.99 万元、18,922.21 万元和 22,411.88 万元，占比约 70%，主要包括受托加工盖板玻璃、自产盖板玻璃及稿台玻璃三类产品。

（1）盖板玻璃受托加工业务模式变更及毛利率持续下滑的原因。根据申请文件，报告期各期发行人受托加工业务收入分别为 5,585.39 万元、6,118.42 万元和 9,483.45 万元，主要客户为康宁公司。2024 年初，发行人与康宁公司的合作模式由来料加工改为进料加工。发行人受托加工业务细分产品销售价格及毛利率逐年下降，各期毛利率分别为 47.73%、43.74%和 38.75%。请发行人：①说明和康宁公司合作的具体主体、各期销售金额、占比及毛利率，相关主体的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史及合作以来的交易情况、合作模式及变更情况、向发行人采购的规模在同类业务采购规模中的占比、采购发行人产品的终端应用领域及终端客户情况等，报告期内销售规模变动的原因及合理性。②分别说明来料加工、进料加工的具体业务模式及流程，主要合同条款、原材料采购及入库管理、生产领用及成本核算、对外销售、支付结算的具体情况，各环节的会计处理及合规性，2024 年末对康宁公司存在大额应付款项的原因，进料加工模式下盖板玻璃供应商是否由康宁公司直接指定，发行人对玻璃盖板不同生产模式下的物料能否明确区分；说明 2024 年部分合作模式由来料加工变更为进料加工的背景及相关影响。③说明发行人和康宁公司各合作主体、不同合作模式下的定价方式、调价周期及实际调价情况等，结合报告期内细分产品结构、销售单价及料工费构成等，分析说明受托加工业务单价及毛利率持续下滑的原因，是否存在“年降”机制。④说明期后对康宁公司销售的产品内容、单价、金额及毛利率情况，在手订单金额及价格情况。

（2）自产盖板玻璃客户变动原因及合作稳定性。根据申请文件，报告期内发行人自产盖板玻璃收入分别为 11,427.13 万元、9,862.83 万元和 11,947.83 万元，其中 2023 年对友达光电等主要客户销售大幅下滑，报告期内对群创公司的收入金额大幅增长、2024 年该类产品收入占比 57.66%。请发行人：①说明各期自产盖板玻璃的客户数量，主要客户的基本情况（如成立时间、实际控制人、注册

地、主营业务、经营规模、下游或终端应用领域及终端客户情况等）、与发行人的合作历史、报告期各期销售金额、占比及毛利率情况，2023 年对友达光电、益逻科技等主要客户销售规模大幅降低的原因及合理性，与群创公司合作的具体主体、开展合作的背景及模式、报告期内销售金额大幅增长的原因及合理性，发行人上述客户销售规模变动是否与其自身经营规模变动、终端市场需求的变动趋势相符。②说明自产盖板玻璃的销售定价模式，报告期内对不同客户毛利率差异较大的原因，向桐力公司销售毛利率持续为负的原因及合理性，亏损合同会计处理的合规性。③说明目前自产盖板玻璃是否存在对群创公司的重大依赖，结合发行人在群创公司供应链中的地位、其他竞争对手情况、期后销售实现情况及在手订单情况等，分析说明发行人和群创公司合作的稳定性。

（3）稿台玻璃收入持续下滑。根据申请文件，报告期内发行人稿台玻璃收入分别为 3,811.67 万元、2,731.06 万元和 687.39 万元，持续大幅下滑，销售集中于泰金宝公司。请发行人：①说明各期稿台玻璃的客户数量，主要客户的基本情况、各期销售金额、占比及毛利率情况。②结合主要客户自身的经营情况、终端应用领域及需求变动趋势等，说明稿台玻璃收入持续下滑的原因，期后稿台玻璃的收入及毛利率变动情况，该项业务是否存在持续萎缩的风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方法、 过程及结论，并发表明确意见。

【公司回复】

一、盖板玻璃受托加工业务模式变更及毛利率持续下滑的原因

（一）说明和康宁公司合作的具体主体、各期销售金额、占比及毛利率，相关主体的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史及合作以来的交易情况、合作模式及变更情况、向发行人采购的规模在同类业务采购规模中的占比、采购发行人产品的终端应用领域及终端客户情况等，报告期内销售规模变动的原因及合理性

1、与康宁公司合作的具体主体、各期销售金额、占比及毛利率

报告期内，公司向康宁公司各主体主营业务销售情况如下：

单位：万元

合作主体名称	2025 年			2024 年			2023 年		
	收入金额	占向康宁公司主营业务销售收入比例	毛利率	收入金额	占向康宁公司主营业务销售收入比例	毛利率	收入金额	占向康宁公司主营业务销售收入比例	毛利率
Corning Specialty Materials, Inc.	5,559.64	40.90%	【豁免披露】	4,480.93	48.79%	【豁免披露】	2,865.12	47.21%	【豁免披露】
康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司	7,467.05	54.94%	【豁免披露】	4,066.60	44.28%	【豁免披露】	2,846.16	46.90%	【豁免披露】
康宁陶瓷材料（上海）有限公司	563.02	4.14%	【豁免披露】	636.54	6.93%	【豁免披露】	354.98	5.85%	【豁免披露】
Corning Incorporated	2.37	0.02%	【豁免披露】	0.72	0.01%	【豁免披露】	2.38	0.04%	【豁免披露】
康宁（上海）管理有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Corning Research Development Corporation	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	13,592.09	100.00%	【豁免披露】	9,184.78	100.00%	【豁免披露】	6,068.65	100.00%	【豁免披露】

注：报告期内，公司与康宁（上海）管理有限公司和 Corning Research Development Corporation 无交易发生。

2、康宁相关主体的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史及合作以来的交易情况、合作模式及变更情况、向发行人采购的规模在同类业务采购规模中的占比、采购发行人产品的终端应用领域及终端客户情况

康宁公司相关主体的基本情况列示如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作背景	合作模式	向发行人采购的规模在同类业务采购规模中的占比	产品终端应用领域及终端客户情况
1	Corning Specialty Materials, Inc.	2000 年 7 月 10 日	-	康宁公司有 AG 盖板玻璃需求，经双方沟通接洽，2013 年开始先后通过汽车事业部与笔记本电脑事业部与公司开展合作	2023 年及之前均为来料加工，2023 年末开始部分合作模式由来料加工向进料加工转变	客户保密信息，无法获知	主要应用于笔记本电脑领域，终端客户主要为惠普、联想、宏基等
2	康宁陶瓷材料（上海）有限公司	2007 年 9 月 19 日	25 万美元		合作模式均为来料加工	客户保密信息，无法获知	
3	Corning Incorporated	1936 年 12 月	-		合作模式均为来料加工	客户保密信息，无法获知	少量样件销售
4	康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司	2018 年 6 月 25 日	9000 万美元		合作模式均为来料加工	客户保密信息，无法获知	主要应用于车载显示屏领域，终端客户主要为奔驰、宝马、奥迪等
5	康宁（上海）管理有限公司	2005 年 7 月 15 日	200 万美元		合作模式均为来料加工	客户保密信息，无法获知	报告期内无交易
6	Corning Research Development Corporation	-	-		合作模式均为来料加工	客户保密信息，无法获知	报告期内无交易

公司与康宁公司各主体合作以来的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司	-	-	-	-	-	1,165.49	10,730.63	14,531.52	8,232.67	5,302.40	2,846.16	4,066.60	7,467.05
康宁陶瓷材料（上海）有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	5.06	24.78	354.98	636.54	563.02
康宁（上海）管理有限公司	0.09	2.78	-	0.39	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Corning Specialty Materials, Inc.	-	29.04	7.48	212.97	4,144.50	8,146.56	1,926.64	757.51	11.37	216.76	2,865.12	4,480.93	5,559.64
Corning Incorporated									-	3.43	2.38	0.72	2.37
Corning Research Development Corporation									35.57	-	-	-	-
合计	**0.09**	**31.81**	**7.48**	**213.37**	**4,144.50**	**9,312.06**	**12,657.27**	**15,289.03**	**8,284.67**	**5,547.36**	**6,068.65**	**9,184.78**	**13,592.09**

注：2013年-2020年发行人向康宁公司销售产品主要应用于车载显示屏领域

如上表数据所示，2017-2020 年向康宁公司销售收入呈增长趋势，2021 年开始有所下滑，一方面系随着合作加深公司给予康宁公司一定幅度降价；另一方面系康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司成立后康宁公司具备自主生产能力，因此将强化、切割等非 AG 工序转回至合肥工厂生产，但 AG 工序仍主要由发行人进行加工，发行人技术优势较为明显。

3、报告期内向康宁公司销售规模变动的原因及合理性

报告期内，公司对康宁公司的受托加工产品销售收入分别为 6,068.65 万元、9,184.78 万元**和 13,592.09 万元**，主要应用于车载显示屏领域和笔记本电脑显示屏领域，公司对康宁公司分应用领域的受托加工销售收入及变动情况如下：

单位：万元

产品应用领域	2025 年		2024 年		2023 年
	销售金额	同比变动	销售金额	同比变动	销售金额
受托加工-车载显示屏	**7,467.05**	**83.62%**	4,066.60	42.88%	2,846.16
受托加工-笔记本电脑显示屏	**5,823.43**	**16.85%**	4,983.51	86.86%	2,667.02
受托加工-其他	**301.60**	**123.95%**	134.67	-75.76%	555.47
合计	**13,592.09**	**47.98%**	**9,184.78**	**51.35%**	**6,068.65**

如上表数据所示，报告期内，公司向康宁公司销售收入呈增长趋势。公司最初与康宁公司合作的主要产品为车载显示屏产品，凭借公司多年深耕玻璃盖板行业建立起的蚀刻 AG 工艺的核心技术优势以及产品质量优势，公司与康宁公司的合作逐渐深化，主要合作产品由车载显示屏玻璃向笔记本电脑显示玻璃等方向延伸，公司获取的康宁公司采购份额逐渐上升，从而使得公司对康宁公司的销售规模持续增长，具有合理性。**2025 年受托加工-车载显示屏销售规模大幅增长，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，由康宁公司向公司进行采购。**

（二）分别说明来料加工、进料加工的具体业务模式及流程，主要合同条款、原材料采购及入库管理、生产领用及成本核算、对外销售、支付结算的具体情况，各环节的会计处理及合规性，2024 年末对康宁公司存在大额应付款项的原因，进料加工模式下盖板玻璃供应商是否由康宁公司直接指定，发行人对玻璃盖板不同生产模式下的物料能否明确区分；说明 2024 年部分合作模式由来料加工变更为进料加工的背景及相关影响

1、分别说明来料加工、进料加工的具体业务模式及流程，主要合同条款、原材料采购及入库管理、生产领用及成本核算、对外销售、支付结算的具体情况，各环节的会计处理及合规性

来料加工的具体业务模式及流程如下：

在来料加工模式下，由康宁公司提供玻璃基板，公司收到客供材料后根据产品要求进行后续加工，加工完成后交付给康宁公司，公司根据加工工序及耗用辅助材料等向客户收取加工费。

进料加工的具体业务模式及流程如下：

在进料加工模式下，公司需先从康宁公司处购入玻璃基板作为生产原材料，根据产品要求进行后续加工，加工完成后销售给康宁公司，公司根据加工工序及材料成本向客户收取产品费用。

公司与康宁公司签订的框架协议中与来料加工及进料加工相关的合同条款主要内容为【豁免披露】。

公司来料加工、进料加工在原材料采购及入库管理、生产领用及成本核算、对外销售、支付结算的具体情况如下：

项目	来料加工	进料加工
原材料采购及入库管理	客户将来料附清单运送至公司后，由仓库接收清点核对数量，经核对无误后的来料存放至客供仓，与公司自有存货分开存放。仓库管理员根据入库清单将来料录入存货管理系统中，仅录入数量，不录入金额。	公司向康宁公司采购并进口玻璃基板原材料。仓库对采购到货数量核对无误后将采购进料存放至保税-原材料仓库，仓库管理员采购入库明细在系统中录入采购数量和金额。
生产领用及成本核算	生产领料时，仓库管理员根据生产领料单的数量进行发料，在存货管理系统中仅记录出库数量。	生产领料时，仓库管理员根据生产领料单的数量进行发料，并在存货管理系统记录出库数量及对应金额。

项目	来料加工	进料加工
对外销售	公司根据订单约定价格及实际交付数量与客户进行结算，订单价格以“加工费”为基础确认。	公司根据订单约定价格及实际交付数量与客户进行结算，订单价款以“材料成本+加工费”为基础确认。
支付结算	根据交付产品数量及订单约定价格向客户收取货款。	公司采购原材料与销售产品分开进行核算和款项支付，根据采购入库玻璃基板原材料金额向客户支付采购价款；根据交付产品数量及订单约定价格向客户收取货款。

上述各环节会计处理如下：

项目	来料加工	进料加工
原材料采购及入库管理	公司收到客户提供的客供料时不做会计处理	公司根据玻璃基板采购入库金额 借：原材料 贷：应付账款
生产领用及成本核算	（1）领料生产环节，在领用客供材料时，在系统中登记客供仓出库领用数量，不进行会计处理 （2）在领用自采材料及进行直接人工、制造费用成本核算时，每月根据公司的成本核算方法进行归集和分配： 借：生产成本 贷：原材料、直接人工、制造费用 （3）产品生产完工入库时： 借：库存商品 贷：生产成本	（1）领料生产环节，在领用进料采购的玻璃基板及自采原辅料时，在系统中登记材料出库领用数量及金额，按工单归集材料成本： 借：生产成本 贷：原材料 （2）在进行直接人工、制造费用成本核算时，每月根据公司的成本核算方法进行归集和分配： 借：生产成本 贷：直接人工、制造费用 （3）产品生产完工入库时： 借：库存商品 贷：生产成本
对外销售	产品出库完成销售时，根据订单约定产品价格： 借：应收账款 贷：主营业务收入 同时结转销售成本： 借：主营业务成本 贷：库存商品	产品出库完成销售时，根据订单约定产品价格： 借：应收账款 贷：主营业务收入 同时结转销售成本： 借：主营业务成本 贷：库存商品 月末，根据当月销售产品所耗用进料材料数量进行净额法处理，抵消对应收入及成本： 借：主营业务收入 贷：主营业务成本
支付结算	收到客户支付的货款时： 借：银行存款 贷：应收账款	公司采购原材料与销售产品分开进行核算和款项支付 公司在向康宁公司支付玻璃基板采购款时： 借：应付账款 贷：银行存款 收到客户支付的货款时： 借：银行存款

项目	来料加工	进料加工
		贷：应收账款

在进料加工业务模式中，康宁公司向公司销售的原材料仅可用于其产品的生产，公司不能取得与该原材料所有权有关的报酬，公司需按照合同约定进行生产活动，无权按照自身意愿使用或处置该原材料，也不承担原材料价格变动风险。因此，公司并未取得原材料的控制权，进料加工业务采用“净额法”核算符合《企业会计准则》相关规定要求。

2、2024 年末对康宁公司存在大额应付款项的原因

2023 年末开始公司与康宁公司子公司 Corning Specialty Material Inc.（以下简称“美国康宁”）的合作模式由来料加工向进料加工转变，在进料加工模式下公司需先从美国康宁处购入玻璃基板。2024 年末公司对康宁公司的应付账款系公司从美国康宁已采购入库尚未支付的玻璃基板采购款。

公司与康宁公司约定的玻璃基板采购应付账款账期为 45 天，2024 年末采购玻璃基板形成的应付账款主要系 2024 年 12 月购入，均在信用期内，因此具有合理性，上述款项已于 2025 年 1-2 月全部支付完毕。

3、进料加工模式下盖板玻璃供应商是否由康宁公司直接指定，发行人对玻璃盖板不同生产模式下的物料能否明确区分

在进料加工模式下，盖板玻璃供应商为康宁公司子公司 Corning Specialty Material Inc.。根据公司与康宁公司框架合同的相关约定，【豁免披露】，因此盖板玻璃供应商系由康宁公司直接指定。

公司对玻璃盖板不同生产模式下的物料分开进行存放和保管。在来料加工模式下，对于康宁公司提供的客供料，公司在 ERP 系统中设置客供料仓库进行核算，在仓库中单独划分区域对客供料实物进行储存和管理，并增设标识注明为客供料。在进料加工模式下，对于从康宁公司购入的玻璃基板，公司在 ERP 系统中设置保税-原材料仓库进行核算，在仓库中单独划分区域对康宁公司采购进料进行储存和管理，并增设标识注明为保税进料产品。

4、说明 2024 年部分合作模式由来料加工变更为进料加工的背景及相关影响

（1）合作模式变更背景

公司与 Corning Specialty Material Inc（以下简称“美国康宁”）部分合作模式变更主要系应客户要求。美国康宁与其他供应商的合作模式主要为进料加工，公司最开始由于加工业务量较小因此采用来料加工模式。2023 年末开始公司与美国康宁合作业务量有上升势头，因此美国康宁要求将双方的主要合作模式从来料加工向进料加工转变。

（2）合作模式变更影响

1）业务流程及会计处理影响

合作模式变更在会计处理上的影响详见本问询回复“问题 3、一、（二）、1、分别说明来料加工、进料加工的具体业务模式及流程，主要合同条款、原材料采购及入库管理、生产领用及成本核算、对外销售、支付结算的具体情况，各环节的会计处理及合规性”之回复。

2）营业收入影响

在进料加工业务模式中，虽然公司与客户在订单中约定的销售价格包含材料成本，但是由于康宁公司向公司销售的原材料仅可用于为康宁公司产品生产，公司不能取得与该原材料所有权有关的报酬，公司需按照合同约定进行生产活动，无权按照自身意愿使用或处置该原材料，也不承担原材料价格变动风险，因此，公司并未取得原材料的控制权，公司仍按净额法确认收入，每月末根据当月销售产品所耗用进料材料数量进行净额法处理，抵消对应收入及成本。因此合作模式变更对营业收入影响较小。

3）毛利率影响

报告期内，**美国康宁**来料加工和进料加工毛利率情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
来料加工	**41.74%**	38.72%	47.33%
进料加工	**42.48%**	40.97%	-

来料加工毛利率分别为 47.33%、38.72%**和 41.74%**，2024 年**和 2025 年**进料加工毛利率为 40.97%**和 42.48%**，与当期来料加工毛利率水平较为接近，模式变更对毛利率影响较小。

综上，2024 年部分合作模式由来料加工变更为进料加工的影响主要体现在业务流程中，对于进料加工业务公司仍按净额法进行核算，对公司营业收入及毛利率影响较小。

（三）说明发行人和康宁公司各合作主体、不同合作模式下的定价方式、调价周期及实际调价情况等，结合报告期内细分产品结构、销售单价及料工费构成等，分析说明受托加工业务单价及毛利率持续下滑的原因，是否存在“年降”机制

1、说明发行人和康宁公司各合作主体、不同合作模式下的定价方式、调价周期及实际调价情况等，是否存在“年降”机制

公司未在合同中与康宁公司各合作主体约定价格年降要求等条款。实际执行中，对于量产产品，随着生产产量的不断累积，公司在生产效率及生产良率方面均会有所提高，从而带来生产成本的下降。公司为深化与康宁公司的合作，与客户共同应对车载、笔电等终端市场的市场价格趋势，增加客户黏性，通常每年会结合市场竞争环境变化，生产成本变化等因素与康宁公司协商进行调价。

报告期内，发行人与康宁公司各合作主体在不同合作模式下的定价方式、调价周期及实际调价情况如下：

公司名称	合作模式	定价方式	调价周期	实际调价情况
Corning Specialty Materials, Inc.	来料加工	成本加成法，收取加工费	一般每半年至一年进行一次调整，双方结合市场情况进行调价	2023 年开始批量合作，2023-2025 年年均价格下调幅度在 3-5%左右
	进料加工	成本加成法，收取材料成本+加工费		
康宁陶瓷材料（上海）有限公司	来料加工	成本加成法，收取加工费		
康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司	来料加工	成本加成法，收取加工费		2023-2025 年年均价格下调幅度在 20%左右
Corning Incorporated	来料加工	成本加成法，收取加工费，主要为样件销售	主要为样件销售，根据样件要求确认销售价格	主要为样件销售，根据样件要求确认销售价格，不存在调价的情况

报告期内，公司与康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司价格调整频率较高，2023-2025 年年均价格下调幅度在 20%左右，主要受市场竞争环境及成本下降影响，公司在保证持续盈利能力及一定毛利率的基础上，与客户协商进行适当程度

降价，有利于增加客户黏性及合作稳定性，共同应对车载市场价格趋势。

2、结合报告期内细分产品结构、销售单价及料工费构成等，分析说明受托加工业务单价及毛利率持续下滑的原因

报告期内，公司盖板玻璃-受托加工业务毛利率分别为 43.74%、38.75%和 39.84%，报告期内毛利率波动主要系产品结构变化及销售单价变化等因素所致。

公司盖板玻璃-受托加工产品主要应用于车载显示屏领域和笔记本电脑显示屏领域，产品应用领域不同，产品工序需求存在一定差异，因此单价存在一定差异。按应用领域划分，报告期内，盖板玻璃-受托加工业务收入、单价及毛利率情况如下：

单位：万元；元/片

应用领域	2025 年			2024 年			2023 年		
	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
受托加工-车载显示屏	8,011.82	56.47	39.79%	4,352.84	42.93	38.35%	2,861.91	135.59	44.87%
受托加工-笔记本电脑显示屏	5,823.43	47.37	40.86%	4,983.51	51.90	38.99%	2,667.02	95.02	37.11%
受托加工-其他	301.60	29.77	21.29%	147.10	40.40	42.06%	589.50	66.98	68.28%
合计	14,136.85	51.42	39.84%	9,483.45	47.17	38.75%	6,118.42	105.53	43.74%

（1）盖板玻璃-受托加工-车载显示屏

1）销售单价

报告期内，受托加工-车载显示屏产品单价、销量及销售收入情况如下：

单位：万元，万片，元/片

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价
大尺寸	4,551.05	31.73	143.43	2,413.04	13.11	184.07	2,540.43	12.06	210.62
中小尺寸	3,460.77	110.16	31.42	1,939.80	88.27	21.97	321.48	9.05	35.54
合计	8,011.82	141.89	56.47	4,352.84	101.38	42.93	2,861.91	21.11	135.59

注：大尺寸为 50 英寸以上产品；中小尺寸为 50 英寸以下产品

报告期内，公司受托加工-车载显示屏产品中大尺寸产品销售单价分别为 210.62 元/片、184.07 元/片和 143.43 元/片，呈下降趋势，主要系受市场竞争环

境影响，公司与客户协商存在一定降价。中小尺寸产品销售单价分别为 35.54 元/片、21.97 元/片和 31.42 元/片，中小尺寸产品按是否含 AG 工艺分类如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比
含 AG 工艺产品	3,425.11	98.97%	1,449.84	74.74%	319.81	99.48%
不含 AG 工艺产品	35.65	1.03%	489.96	25.26%	1.67	0.52%
合计	3,460.77	100.00%	1,939.80	100.00%	321.48	100.00%

2024 年中小尺寸产品平均销售单价低于 2023 年和 2025 年主要系 2024 年中小尺寸产品中不含 AG 工序产品销售占比较高，2024 年不含 AG 工序产品平均单价为 11.03 元/片，含 AG 工序产品平均单价为 33.07 元/片，不含 AG 工序产品单价较低从而拉低了中小尺寸产品销售单价。

2）单位成本

报告期内，受托加工-车载显示屏产品成本及料工费构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售成本	销售成本占比	销售成本	销售成本占比	销售成本	销售成本占比
大尺寸	2,583.35	100.00%	1,296.93	100.00%	1,307.85	100.00%
其中：直接材料	315.85	12.23%	145.68	11.23%	123.93	9.48%
直接人工	403.26	15.61%	200.67	15.47%	228.95	17.51%
制造费用	1,864.05	72.16%	950.56	73.29%	954.96	73.02%
其他	0.19	0.01%	0.02	0.00%	0.02	0.00%
中小尺寸	2,240.19	100.00%	1,386.41	100.00%	270.06	100.00%
其中：直接材料	193.53	8.64%	119.13	8.59%	23.76	8.80%
直接人工	602.61	26.90%	427.50	30.84%	77.85	28.83%
制造费用	1,429.13	63.80%	833.21	60.10%	163.94	60.71%
其他	14.92	0.67%	6.58	0.47%	4.50	1.67%
合 计	4,823.54	-	2,683.35	-	1,577.91	-

注：大尺寸为 50 英寸以上产品；中小尺寸为 50 英寸以下产品

公司受托加工-车载显示屏产品玻璃基板材料由客户提供，因此产品成本中

直接材料金额较低，产品成本主要为直接人工和制造费用。报告期内，公司受托加工-车载显示屏产品中大尺寸产品单位成本分别为 108.43 元/片、98.93 元/片**和 81.41 元/片**，中小尺寸产品单位成本分别为 29.86 元/片、15.71 元/片**和 20.34 元/片**，受托加工-车载显示屏产品单位成本变动情况与销售单价变动情况趋同。

3）毛利率

报告期内，受托加工-车载显示屏产品销售收入、占比及毛利率情况如下：

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入（万元）	收入占比（%）	毛利率(%)	销售收入（万元）	收入占比（%）	毛利率（%）	销售收入（万元）	收入占比（%）	毛利率（%）
大尺寸	**4,551.05**	**56.80**	**43.24**	2,413.04	55.44	46.25	2,540.43	88.77	48.52
中小尺寸	**3,460.77**	**43.20**	**35.27**	1,939.80	44.56	28.53	321.48	11.23	16.00
合计	**8,011.82**	**100.00**	**39.79**	**4,352.84**	**100.00**	**38.35**	**2,861.91**	**100.00**	**44.87**

注：大尺寸为 50 英寸以上产品；中小尺寸为 50 英寸以下产品

报告期各期，大尺寸车载显示屏产品销售收入占比分别为 88.77%、55.44%**和 56.80%**，销售占比**呈下降趋势**。**车载显示屏产品毛利率下降，一方面系**大尺寸产品毛利率水平高于中小尺寸产品，客户中小尺寸产品订单增加导致毛利率水平下滑，**另一方面系**大尺寸产品平均销售单价呈现一定下降，也导致毛利率水平有所下滑。

（2）盖板玻璃-受托加工-笔记本电脑显示屏

1）销售单价

报告期内，受托加工-笔记本电脑显示屏产品单价、销量及销售收入情况如下：

单位：万元，万片，元/片

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价	销售收入	销售片数	销售单价
含 AG 工艺产品	**4,000.03**	**49.02**	**81.59**	3,028.05	33.18	91.27	2,501.71	25.60	97.72
不含 AG 工艺产品	**1,823.40**	**73.90**	**24.67**	1,955.46	62.85	31.11	165.31	2.47	66.97
合计	**5,823.43**	**122.93**	**47.37**	**4,983.51**	**96.03**	**51.90**	**2,667.02**	**28.07**	**95.02**

报告期内，受托加工-笔记本电脑显示屏产品销售单价分别为 95.02 元/片、

51.90 元/片**和 47.37 元/片**，2024 年平均销售单价大幅下降主要系不含 AG 工艺产品销售占比上升，AG 工艺为公司核心工艺，不含 AG 工艺产品平均单价较低。报告期各期，受托加工-笔记本电脑显示屏产品中含 AG 工艺产品平均销售单价分别为 97.72 元/片、91.27 元/片和 **81.59 元/片，有所**下降，主要受整体市场需求及竞争环境影响，公司与客户协商存在一定降价，**共同应对笔记本电脑终端市场的价格趋势。**

2）单位成本

报告期内，受托加工-笔记本电脑显示屏产品成本及料工费构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售成本	销售成本占比	销售成本	销售成本占比	销售成本	销售成本占比
含 AG 工艺产品	2,081.97	100.00%	1,568.82	100.00%	1,558.22	100.00%
其中：直接材料	163.34	7.85%	134.89	8.60%	131.59	8.44%
直接人工	579.61	27.84%	413.49	26.36%	386.82	24.82%
制造费用	1,339.02	64.32%	1,020.45	65.05%	1,039.56	66.71%
其他	-	-	-	-	0.24	0.02%
不含 AG 工艺产品	1,362.10	100.00%	1,471.56	100.00%	118.95	100.00%
其中：直接材料	125.97	9.25%	178.08	12.10%	24.94	20.97%
直接人工	434.82	31.92%	439.70	29.88%	22.38	18.81%
制造费用	801.31	58.83%	853.78	58.02%	71.63	60.22%
其他	-	-	-	-	0.002	0.00%
合 计	**3,444.06**	**-**	**3,040.38**	**-**	**1,677.17**	**-**

公司受托加工-笔记本电脑显示屏产品玻璃基板材料由客户提供，因此产品成本中直接材料金额较低，产品成本主要为直接人工和制造费用。2023 年、2024 年**和 2025 年**，公司受托加工-笔记本显示屏产品中含 AG 工艺产品单位成本分别为 60.87 元/片、47.28 元/片**和 42.47 元/片**，不含 AG 工艺产品单位成本分别为 48.19 元/片、23.41 元/片**和 18.43 元/片**，受托加工-笔记本电脑显示屏产品单位成本变动情况与销售单价变动情况趋同。

3）毛利率

报告期各期，受托加工-笔记本电脑显示屏产品毛利率分别为37.11%、38.99%和40.86%，**毛利率稳中有升。**

综上，报告期内受托加工业务单价及毛利率持续下滑系产品结构变化及公司为应对市场竞争环境与客户协商存在一定幅度降价共同影响所致。

（四）说明期后对康宁公司销售的产品内容、单价、金额及毛利率情况，在手订单金额及价格情况

2025年度，公司对康宁公司销售情况如下：

单位：万元，元/片

产品类型	2025年度					2024年度		
	销售金额	平均单价	毛利率	销售金额同比变动	平均单价同比变动	销售金额	平均单价	毛利率
盖板玻璃-受托加工	13,592.09	54.19	【豁免披露】	47.98%	11.41%	9,184.78	48.64	【豁免披露】
其中：受托加工-车载显示屏	7,467.05	63.41	【豁免披露】	83.62%	39.12%	4,066.60	45.58	【豁免披露】
受托加工-笔记本电脑显示屏	5,823.43	47.37	【豁免披露】	16.85%	-8.73%	4,983.51	51.90	【豁免披露】

2025年度，对康宁公司盖板玻璃-受托加工产品实现销售收入**13,592.09万元**，较上年同期增长**47.98%**，受托加工-车载显示屏产品和受托加工-笔记本电脑显示屏产品**均呈明显增长**；销售平均单价为**54.19元/片，较上年同期有所增长**。

2025年度，对康宁公司盖板玻璃-受托加工销售毛利率较上年**同期**毛利率**略有增长**。

2026年2月末，康宁公司在手订单金额为**913.77万元**，在手订单**情况良好**；**在手订单平均单价为48.09元/片，较2025年度盖板玻璃-受托加工平均单价未发生明显下滑。**

综上，**2026年2月末**，康宁公司在手订单**情况良好**，报告期后公司与康宁公司合作稳定，毛利率水平略有回升，公司与康宁公司合作具有可持续性。

二、自产盖板玻璃客户变动原因及合作稳定性

（一）说明各期自产盖板玻璃的客户数量，主要客户的基本情况（如成立时间、实际控制人、注册地、主营业务、经营规模、下游或终端应用领域及终端客户情况等）、与发行人的合作历史、报告期各期销售金额、占比及毛利率情况，2023 年对友达光电、益逻科技等主要客户销售规模大幅降低的原因及合理性，与群创公司合作的具体主体、开展合作的背景及模式、报告期内销售金额大幅增长的原因及合理性，发行人上述客户销售规模变动是否与其自身经营规模变动、终端市场需求的变动趋势相符

1、说明各期自产盖板玻璃的客户数量，主要客户的基本情况（如成立时间、实际控制人、注册地、主营业务、经营规模、下游或终端应用领域及终端客户情况等）、与发行人的合作历史、报告期各期销售金额、占比及毛利率情况

报告期内，自产盖板玻璃客户数量分别为 35 家、36 家和 30 家，报告期各期自产盖板玻璃前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售金额	销售金额占自产盖板玻璃销售比例	毛利率	销售金额	销售金额占自产盖板玻璃销售比例	毛利率	销售金额	销售金额占自产盖板玻璃销售比例	毛利率
群创公司	4,022.25	57.86%	【豁免披露】	6,889.11	57.66%	【豁免披露】	6,044.01	61.28%	【豁免披露】
友达光电	1,549.40	22.29%	【豁免披露】	2,006.53	16.79%	【豁免披露】	1,099.21	11.15%	【豁免披露】
益逻触控系统（苏州）有限公司	698.52	10.05%	【豁免披露】	960.67	8.04%	【豁免披露】	706.86	7.17%	【豁免披露】
桐力光电	250.11	3.60%	【豁免披露】	923.49	7.73%	【豁免披露】	70.22	0.71%	【豁免披露】
GTA MATERIAL CO., LTD.	105.98	1.52%	【豁免披露】	110.82	0.93%	【豁免披露】	167.31	1.70%	【豁免披露】
佳世达公司	17.69	0.25%	【豁免披露】	121.69	1.02%	【豁免披露】	216.96	2.20%	【豁免披露】
富得巴（香港）有限公司	-	-	-	161.47	1.35%	【豁免披露】	69.54	0.71%	【豁免披露】
精电（河源）显示技术有限公司	-	-	-	61.62	0.52%	【豁免披露】	847.87	8.60%	【豁免披露】
小计	6,643.96	95.58%	【豁免披露】	11,235.40	94.04%	【豁免披露】	9,221.98	93.50%	【豁免披露】

上述客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	注册地	实际控制人	主营业务	经营规模	下游应用领域及终端客户情况

序号	客户名称		成立时间	注册资本	注册地	实际控制人	主营业务	经营规模	下游应用领域及终端客户情况
1	群创公司	群丰骏科技（宁波）有限公司	2020 年 3 月 25 日	28000 万元	浙江省宁波市	群创光电股份有限公司（台湾证券交易所上市公司，证券代码 3481）	产品涵盖多元显示应用产品，包括电视用面板、桌上型监视器与笔记型电脑用面板、中小尺寸面板、医疗用、车用面板等	群创光电股份有限公司 2024 年度收入约 2,165 亿新台币	应用于汽车车载显示屏领域，终端客户主要为宝马
		群丰骏科技（上海）有限公司	2006 年 1 月 9 日	2100 万美元	上海市				
		群创光电股份有限公司	2003 年 1 月 14 日	1,200 亿新台币	中国台湾				
		CarUX Technology Europe B.V.	2006 年 3 月 8 日	-	荷兰				
		CarUX Technology Taiwan INC.	2019 年 3 月 15 日	15 亿新台币	中国台湾				
		CarUX Technology PTE.LTD.Tainan BR.	2019 年 10 月 2 日	-	新加坡				
2	友达光电（苏州）有限公司		2001 年 6 月 19 日	46600 万美元	江苏省苏州市	友达光电股份有限公司（台湾证券交易所上市公司，证券代码 2409）	主要从事各类平板显示器的研发、设计、制造和销售以及能源相关业务和提供各类智慧解决方案	友达光电股份有限公司 2024 年度收入约 2,802 亿新台币	主要应用于工控显示器领域
	友达光电（昆山）有限公司		**2009 年 8 月 21 日**	**156100 万美元**	**江苏省苏州市**				
3	益逻触控系统（苏州）有限公司		2016 年 3 月 22 日	800 万美元	江苏省苏州市	ELO Touch Solutions(HK) Limited	打印机、液晶显示器等	非上市公司，未查询到公开数据	应用于工控显示器领域
4	桐力光电	苏州桐力光电股份有限公司	2012 年 7 月 19 日	8178.4359 万元	江苏省苏州市	石东	主营从事光电领域的纳米新材料研发及应用	桐力光电 2024 年营业收入约 5-6 亿元人民币	应用于汽车车载显示屏领域，主要终端客户为理想
		滁州桐力光电有限公司	2020 年 7 月 9 日	10000 万元	安徽省滁州市				
		滁州桐友显示科技有限公司	2020 年 4 月 29 日	5000 万元	安徽省滁州市				
5	富得巴（香港）有限公司		1975 年 12 月 9 日	-	中国香港	双叶电子工业株式会社（日本东京证券交易所上市公	主要从事各种电子元器件、电子设备、生产设备的设	双叶电子工业株式会社 2024 年度收入约 481 亿日元	应用于工控显示器领域

序号	客户名称		成立时间	注册资本	注册地	实际控制人	主营业务	经营规模	下游应用领域及终端客户情况
						司，证券代码 6986	计、开发、制造和销售	（2024 年度为 2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日）	
6	精电（河源）显示技术有限公司		2001 年 12 月 31 日	119764.12 万港元	广东省河源市	京东方精电有限公司（香港交易所上市公司，证券代码 710）	主要从事汽车及工业显示屏业务	京东方精电有限公司 2024 年度收入约 134 亿港元	应用于汽车车载显示屏领域
7	佳世达公司	苏州佳世达光电有限公司	2000 年 1 月 12 日	1246 万美元	江苏省苏州市	佳世达科技股份有限公司（台湾证券交易所上市公司，证券代码 2352）	主要从事多领域电子设计代工业务	佳世达科技股份有限公司 2024 年度收入约 2016 亿新台币	应用于显示器、手写板等领域
		苏州佳世达电通有限公司	1993 年 6 月 25 日	7400 万美元	江苏省苏州市				
		苏州佳世达电子有限公司	**2000 年 2 月 23 日**	**1180 万美元**	**江苏省苏州市**				
8	**GTA MATERIAL CO., LTD.**		**1999 年 12 月 30 日**	**6 亿新台币**	**中国台湾**	**蔡永基**	**主要从事半导体封装材料、光学材料及汽车电子材料的研发与生产**	**非上市公司，未查询到公开数据**	**应用于工控显示器领域**

2、2023 年对友达光电、益逻科技等主要客户销售规模大幅降低的原因及合理性

2023 年盖板玻璃-自产收入较 2022 年下降 1,564.30 万元，降幅 13.69%，主要客户销售金额下降情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年			2022 年	
	销售收入	销售收入占自产盖板玻璃销售收入比例	销售收入同比变动	销售收入	销售收入占自产盖板玻璃销售收入比例
友达光电	1,099.21	11.15%	-53.46%	2,361.86	20.67%
益逻科技（ELO）	706.86	7.17%	-64.87%	2,011.98	17.61%
佳世达公司	216.96	2.20%	-80.98%	1,140.44	9.98%
正达国际光电股份有限公司	1.28	0.01%	-99.89%	1,172.68	10.26%
合 计	**2,024.30**	**20.52%**	**-69.73%**	**6,686.97**	**58.52%**

2023 年向主要客户销售规模下降原因分析如下：

（1）友达光电

2023 年公司向友达光电销售自产盖板产品收入为 1,099.21 万元，较上年同期下滑 53.46%，主要系受终端客户端需求下降影响，友达光电阶段性调整采购规模。友达光电向公司采购产品主要应用于工控显示器领域，根据友达光电股份有限公司披露的年报数据显示，2023 年其工商业显示屏面板产品销售收入为 297.08 亿新台币，较上年同期下滑 15.89%，终端客户需求减少导致友达光电采购需求减少，从而使得 2023 年向公司采购规模下降。公司向友达光电自产盖板玻璃销售规模变动与其自身经营规模及终端需求变动趋势保持一致，具有合理性。

（2）益逻科技（ELO）

2023 年公司向益逻科技（ELO）销售自产盖板产品收入为 706.86 万元，较上年同期下滑 64.87%，主要系 2022 年受公共卫生事件影响，公司出货周期延长，产品交付存在不确定性。益逻科技（ELO）为避免可能出现的产品延期交付影响自身生产计划，因此增加了备货库存。2023 年主要处于去库存阶段，因此向公司采购规模出现下滑，具有合理性。公司向益逻科技销售规模变动与其自身经营规模及终端需求变动趋势无必然关联关系。

（3）佳世达公司

2023 年公司向佳世达公司销售自产盖板产品收入为 216.96 万元，较上年同期下滑-80.98%，一方面系佳世达公司从 2019 年开始在东南亚区域投建新的生产基地，将部分国内业务向东南亚区域转移，使得国内向上游供应商采购需求减少；另一方面系公司与佳世达合作的主要产品最终应用于日本某款手写板产品屏幕，受终端需求下滑影响，该手写板产品市场份额大幅缩小，因此向上游供应商采购需求减少。公司向佳世达公司自产盖板玻璃销售规模变动与终端需求变动趋势保持一致，同时也受到佳世达公司部分产业转移的影响，具有合理性。

（4）正达国际光电股份有限公司

2023 年公司向正达国际光电股份有限公司（以下简称“正达国际”）销售自产盖板产品收入为 1.28 万元，较上年同期下滑-99.89%，主要系公司基于商业原因与正达国际在 2023 年初结束了合作关系，从而使得正达国际 2023 年向公司采购规模出现大幅下滑。公司向正达国际销售规模变动与其自身经营规模及终端需求变动趋势无必然关联关系。

综上，2023 年公司向友达光电、益逻科技等主要客户自产盖板玻璃销售规模下降具有合理性。公司为应对主要客户销售收入下滑影响，大力开拓群创公司业务，2023 年向群创公司销售收入呈现大幅度上涨，部分抵消了其他客户销售收入下滑的影响。

3、与群创公司合作的具体主体、开展合作的背景及模式、报告期内销售金额大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司与群创公司合作的具体主体、开展合作的背景及模式情况如下：

公司名称		合作背景	合作模式
群创公司	群丰骏科技（宁波）有限公司	新吴光电主动进行商务接洽，同时群创公司也有 AG 防眩光玻璃的采购需求，因此双方从 2021 年开始合作。	主要为产品直接销售，存在少量来料加工
	群丰骏科技（上海）有限公司		产品直接销售
	群创光电股份有限公司		产品直接销售
	CarUX Technology Europe B.V.		产品直接销售
	CarUX Technology Taiwan INC.		产品直接销售
	CarUX Technology PTE.LTD.Tainan BR.		产品直接销售

报告期内，公司向群创公司各主体销售自产盖板玻璃金额，占比及同比变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比
群丰骏科技（宁波）有限公司	**2,494.37**	**62.01%**	6,882.18	99.90%	6,044.01	100.00%
CarUX Technology Taiwan INC.	**10.47**	**0.26%**	3.32	0.05%	-	-
群丰骏科技（上海）有限公司	**1,502.23**	**37.35%**	2.45	0.04%	-	-
CarUX Technology PTE.LTD.Tainan BR.	**15.19**	**0.38%**	1.10	0.02%	-	-
CarUX Technology Europe B.V.	**-**	**-**	0.06	0.001%	-	-
群创光电股份有限公司	**-**	**-**	-	-	-	-
合 计	**4,022.25**	**100.00%**	**6,889.11**	**100.00%**	**6,044.01**	**100.00%**

报告期内，公司向群丰骏科技（宁波）有限公司（以下简称“宁波群丰骏”）销售自产盖板玻璃产品收入占群创公司销售收入比分别为 100.00%、99.90%**和 62.01%**，宁波群丰骏为公司主要合作主体。宁波群丰骏主要从事车载显示屏的生产和销售，下游终端客户为汽车整车制造商，主要应用于宝马、通用等全球知名汽车品牌中。

报告期内，国内及全球汽车整车出货量均保持增长趋势。根据国际汽车制造商协会 OICA 数据，2022-2024 年度全球汽车销量分别为 8,299 万辆、9,285 万辆、9,531 万辆，年复合增长率为 7.17%；根据中汽协数据，**2023-2025** 年度我国汽车销量分别为 3,009.4 万辆、3,143.6 万辆**和 3440.0 万辆**，年复合增长率为 **6.92%**。受益于汽车出货量的持续增长，宁波群丰骏车载盖板玻璃需求上升，因此增加了向公司的采购金额。**2025 年，群创公司销售收入出现下滑，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，由康宁公司向公司进行采购。在该背景下，公司积极深化与群创公司合作，双方合作不断向新产品延伸，公司向群创公司销售仍保持较高规模。**

综上，2024 年公司向群创公司销售金额大幅增长与下游终端市场的需求变动趋势保持一致，具有合理性。**2025 年群创公司销售下滑主要系商业原因，公司积极挖掘群创公司的产品需求，深化合作，双方合作不断向新产品延伸。**

（二）说明自产盖板玻璃的销售定价模式，报告期内对不同客户毛利率差异较大的原因，向桐力公司销售毛利率持续为负的原因及合理性，亏损合同会计处理的合规性。

1、自产盖板玻璃销售定价模式

公司自产盖板玻璃的定价方式主要采取成本加成原则定价，同时会参考报价时主要原材料价格及走势情况、汇率波动情况、市场环境等综合因素，通过协商方式向客户进行产品报价，以双方最终协商价格作为产品销售价格。

2、不同客户毛利率差异较大的原因

公司不同客户间毛利率存在较大差异主要系不同客户产品规格、工序及终端应用等方面均存在较大差异。以公司核心客户群创公司为例，群创公司相关产品定位于中高端市场，基本均需经过 AG 蚀刻工艺，增加产品的防眩光等功能，加工工序复杂，技术要求高，同时产品尺寸规格多样，加工难度及原材料损耗率较大，对于生产质量、损耗控制及流程把控要求高，因此群创公司毛利率水平相对较高。

3、向桐力公司销售毛利率持续为负的原因及合理性

报告期内，公司向桐力公司销售产品主要为 3A（AG、AR、AF）玻璃盖板产品，产品经过后续加工后最终应用于理想汽车的车载显示屏上。

一方面，近年来，在汽车电动化的背景下，国内新能源汽车市场快速发展。根据研究机构 EVTank 数据显示，2020 年-2025 年我国新能源汽车销售量由 136.7 万辆增长至 1,655 万辆，年复合增长率超过 50%。新能源汽车行业作为国家战略性新兴产业，是我国汽车工业未来的发展方向，新能源汽车销量持续增长为发行人的车载屏显玻璃盖板产品带来了新的市场机遇。公司为了能够切入并拓展国内新能源汽车市场，因此在与桐力公司进行商务谈判时，采取具有市场竞争力的报价策略，销售定价较低。

另一方面，公司向桐力公司销售产品主要为集 AG 防眩光、AR 增透及 AF 防指纹功能于一体的玻璃盖板产品，产品制程较长，工序复杂，加工难度较大，产品整体良率较低。同时桐力公司产品订单为公司首批含 AR 增透加工量产订单，AR 增透订单量有限导致规模效应不足，从而使得产品分摊的设备折旧等工费成本较高，因此导致该类产品生产成本较高。

随着公司国内新能源汽车市场客户的进一步拓展及优化，公司 3A 制程量产订单的增加及产品良率的提升，相关产品毛利率预计将会提升。

综上，公司向桐力公司销售毛利率持续为负具有合理性。

4、亏损合同会计处理的合规性

根据《企业会计准则解释第 15 号》，关于亏损合同判断，是指履行合同义务不可避免会发生的成本超过预期经济利益的合同。其中，“履行合同义务不可避免会发生的成本”应当反映退出该合同的最低净成本，即履行该合同的成本与未能履行该合同而发生的补偿或处罚两者之间的较低者。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》，在履行合同义务过程中，发生的成本预期将超过合同相关的未来流入经济利益的，待执行合同即变成亏损合同。待执行合同变成亏损合同的，该亏损合同产生的义务满足预计负债确认条件的，应当确认为预计负债。具体情况如下：

情形	会计分录
预计合同发生亏损时	1.先对合同标的存货执行减值测试，确认减值损失； 2.若预计总亏损超过该减值损失，将超额部分确认为预计负债； 3.无标的资产的，直接将全部预计亏损确认为预计负债。 借：主营业务成本 贷：预计负债
亏损合同继续执行时	借：预计负债 贷：主营业务成本

报告期内，公司向桐力公司销售自产盖板玻璃产品存在毛利率持续为负的情形，针对桐力公司亏损合同，报告期各期末，公司根据已投产订单及未投产在手订单情况计提存货跌价准备及预计负债情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
期末在手订单金额①	**115.77**	63.58	162.34

项目	2025 年	2024 年	2023 年
在手订单产品预计成本②	133.50	75.49	202.97
在手订单预计亏损③=②-①	17.73	11.91	40.62
在手订单形成存货计提存货跌价准备金额④	12.11	2.11	5.85
应计提预计负债金额⑤=③-④	5.62	9.80	34.77
确认预计负债金额⑥	5.62	9.80	34.77
差额⑦=⑤-⑥	-	-	-

2023 年、2024 年和 2025 年公司对于亏损合同分别计提预计负债 34.77 万元、9.80 万元和 5.62 万元，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）说明目前自产盖板玻璃是否存在对群创公司的重大依赖，结合发行人在群创公司供应链中的地位、其他竞争对手情况、期后销售实现情况及在手订单情况等，分析说明发行人和群创公司合作的稳定性

1、说明目前自产盖板玻璃是否存在对群创公司的重大依赖

报告期内，公司向群创公司销售自产盖板玻璃收入占公司自产盖板玻璃收入的比例分别为 61.28%、57.66%和 57.86%，公司自产盖板玻璃产品销售对群创公司存在一定的依赖。

群创公司自产盖板玻璃销售占比较高的原因分析如下：

（1）群创公司是全球液晶显示面板领域领先企业，行业地位、透明度与经营状况较好，其自身经营不存在重大不确定性风险

群创公司是台湾证券交易所上市公司群创光电股份有限公司（以下简称“群创光电”）集团体系。群创光电是全球领先的液晶显示面板制造商之一，产品覆盖 TFT-LCD 面板、触控模块、系统整合等全产业链环节。该公司在全球拥有 14 个生产基地，2024 年实现销售收入约 2,165 亿新台币。群创公司行业地位、透明度与经营状况较好，其自身经营不存在重大不确定性风险。

（2）公司采取优先服务大客户的经营策略，与公司经营规模相匹配

目前公司经营规模较小，整体产能有限，因此公司主要采取优先服务优质大客户的经营策略，从而更好提升管理效率，发挥规模优势。公司与群创公司 2021 年开始合作，合作以来公司向群创公司销售收入持续增长，双方已经建立起稳定、

互相信赖的合作关系，具备较强的客户黏性。

同时为应对单一客户的依赖风险，公司一方面将基于已积累的产品与技术等优势，深入挖掘已有客户的产品需求，并加大新客户开发力度，优化客户结构；另一方面公司将密切关注行业发展趋势，进一步加大研发投入，优化 AG 蚀刻方式，降低 AG 产品成本，以新产品、新技术巩固客户合作关系、挖掘客户需求、吸引新客户。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（一）经营风险”之“1、客户集中**及不同产品线的单一客户依赖**风险”以及“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（一）客户集中**及不同产品线的单一客户依赖**风险”补充披露如下：

“公司在报告期内的前五大客户合计销售收入占比分别为 74.85%、79.56%**和 84.25%**，客户集中度较高（其中康宁公司主要为受托加工收入）。**报告期内，公司不同产品线单一客户销售占比较高，其中，盖板玻璃-受托加工产品中康宁公司报告期各期销售收入占比均在 95%以上；盖板玻璃-自产产品中群创公司报告期各期销售收入占比分别为 61.28%、57.66%和 57.86%；熔丝产品中力特公司报告期各期销售收入占比均为 100%；断路器零件中伊顿公司报告期各期销售收入占比均为 100%；声学精密部件加工中楼氏公司报告期各期销售收入占比均在 95%以上。**

重点客户的销售订单对于公司的经营业绩有较大的影响，如果该等客户受整体经济环境的影响，或者公司与其稳定合作的关系发生变动，将可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

2、结合发行人在群创公司供应链中的地位、其他竞争对手情况、期后销售实现情况及在手订单情况等，分析说明发行人和群创公司合作的稳定性

（1）公司在群创公司供应链中的地位

报告期内，公司与群创公司的主要合作主体为群丰骏科技（宁波）有限公司（以下简称“宁波群丰骏”）。根据与宁波群丰骏的访谈记录了解，宁波群丰骏会同时向多家供应商采购各种类型的玻璃保护屏，但各种玻璃保护屏均应用于不同产品，互相之间不具有可替代性。报告期内，宁波群丰骏向发行人采购金额呈

增长趋势，其中 2023 年及 2024 年宁波群丰骏向发行人采购金额占其玻璃保护屏产品的采购金额比例保持在 30%-40%，占比较高。

综上，发行人在群创公司供应链中具有较高的地位。

（2）其他竞争对手情况

在宁波群丰骏的供应链体系中，公司玻璃保护屏类产品的主要竞争对手为苏州胜利精密制造科技股份有限公司和伯恩光学控股有限公司等。伯恩光学为玻璃盖板行业龙头企业，在营收规模及市场份额皆处于领先地位；苏州胜利精密为国内主板公司，经营规模远高于发行人。但是公司凭借竞争优势，亦在宁波群丰骏供应链体系中占据重要地位。

发行人的竞争优势主要体现在以下方面：

1）技术优势

公司深耕玻璃盖板行业多年，专注于 AG 防眩光技术的研发与改进，在蚀刻 AG 的工艺上建立起了核心技术优势，拥有 9 条蚀刻 AG 生产线，可以实现整面 AG 加工或者局部 AG 加工。公司确立了以蚀刻 AG 玻璃盖板产品为核心，同时辅以 AR、AF 等多样化、定制化功能为亮点的生产加工流程，具备了业内少有的 3A（AG、AR、AF）产品一体化生产加工的能力。

2）产品质量优势

通过多年的生产经验积累，公司采用先进的生产管理方式，建立了完整有效的质量管理体系。在生产加工过程中，公司严格执行产品质量检验标准，从供应商的选择、来料检测到产线质量管控、成品检测等各个环节提高产品品质。公司定期开展质量体系内部审核和管理评审，及时纠正体系运行中出现的问题，保证质量体系的不断完善和持续改进，形成企业自我完善机制。

公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、IATF16949 质量管理体系认证等，使品质管理更加标准化、规范化，确保为客户提供优质的产品和满意快捷的服务。

3）成本控制优势

公司在竞争激烈的玻璃盖板行业中生存的核心竞争力之一是对生产工艺流

程的管控能力，特别体现在对成本的把控能力。公司制定了行之有效的成本管理和控制体系，从研发设计、采购原材料和设备、生产加工等各个环节层层把关，有效控制生产和管理成本。在研发设计方面，公司不断优化生产工艺，提高生产效率，降低能耗和人工成本；在采购方面，公司严格进行成本控制，密切跟踪原材料的价格变动趋势，由总经理自上而下审慎判断并制定原材料采购计划，降低采购成本；在生产加工环节方面，公司建立了完善的质量管理体系和考核制度，严格把关品控，提高了良品率，降低了生产成本。

（3）期后销售实现情况及在手订单情况

2025 年度，公司向群创公司销售自产盖板玻璃情况及同比变动情况如下：

单位：万元；片

项目	2025 年度		2024 年度
	销售收入	销售收入同比变动	销售收入
盖板玻璃-自产	4,022.25	-41.61%	6,889.11
其中：群创公司订单转移至康宁公司产品收入	124.39	-98.06%	6,403.55
其他订单产品收入	3,897.86	702.76%	485.56

2025 年度，公司向群创公司销售自产盖板玻璃收入为 **4,022.25 万元**，较上年同期下滑 **41.61%**，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，由康宁公司向公司进行采购。剔除订单调整产品对应销售收入，**2025 年度**公司向群创公司销售自产盖板玻璃收入为 **3,897.86 万元**，较上年同期增长 **702.76%**。公司与群创公司合作不断深化，在原有产品的基础上向新产品逐渐延伸，公司与群创公司的合作具有稳定性。

2026 年 2 月末，群创公司自产盖板玻璃产品在手订单金额为 **825.63 万元**，在手订单较为充足。

综上，发行人与群创公司合作具有稳定性。

三、稿台玻璃收入持续下滑

（一）说明各期稿台玻璃的客户数量，主要客户的基本情况、各期销售金额、占比及毛利率情况

报告期内，稿台玻璃客户数量分别为 11 家、12 家**和 6 家**，稿台玻璃主要客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销售收入占稿台玻璃销售收入比例	毛利率	销售收入	销售收入占稿台玻璃销售收入比例	毛利率	销售收入	销售收入占稿台玻璃销售收入比例	毛利率
伟创力公司	235.25	65.27%	【豁免披露】	291.62	42.42%	【豁免披露】	300.49	11.00%	【豁免披露】
上海理光数码设备有限公司	109.52	30.38%	【豁免披露】	132.88	19.33%	【豁免披露】	147.56	5.40%	【豁免披露】
苏州威路特斯贸易有限公司	10.05	2.79%	【豁免披露】	39.78	5.79%	【豁免披露】	19.67	0.72%	【豁免披露】
捷普公司	0.56	0.16%	【豁免披露】	2.55	0.37%	【豁免披露】	403.94	14.79%	【豁免披露】
泰金宝公司	0.32	0.09%	【豁免披露】	177.40	25.81%	【豁免披露】	1,736.37	63.58%	【豁免披露】
合 计	355.71	98.69%	【豁免披露】	644.23	93.72%	【豁免披露】	2,608.04	95.50%	【豁免披露】

上述客户基本情况如下：

序号	客户名称		成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	经营规模
1	伟创力公司	FLEXTRONICS MFG (H.K.) LTD	2018 年 5 月 4 日	-	Flex International Ltd（美国纳斯达克证券交易所上市公司，证券代码：FLEX）	在航空航天、汽车、计算机、工业、消费品、基础设施、医疗等多个领域提供完整的设计、工程和制造服务	Flex International Ltd 2024 年度收入约 258 亿美元（2024 年度为 2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日）
		FLEXTRONICS INT'L TECNOLOGIA LTDA	-	-			
		FLEXTRONICS SHAH ALAM SDN BHD	-	-			
2	泰金宝公司	Cal-Comp Electronic (Thailand) Public Co., Ltd	-	-	Cal-Comp Electronics（Thailand）Public Company Limited（泰国证券交易所上市公司，证券代码 CCET）	东南亚最大的电子制造服务（EMS）公司，提供各种产品的原始设备制造和原始设计制造服务	Cal-Comp Electronics（Thailand）Public Company Limited 2025 年度收入约 1,394 亿泰铢
		泰金宝光电（岳阳）有限公司	2019 年 1 月 3 日	13600 万元人民币			

序号	客户名称		成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	经营规模
3	上海理光数码设备有限公司		2003 年 10 月 13 日	4234 万美元	理光集团（日本东京证券交易所上市公司，证券代码 7752）	在数字化服务、数字化产品、商业与工业数字化印刷、工业化解决方案等多个领域提供服务	理光集团 2024 年度收入约 25.28 万亿日元（2024 年度为 2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日）
4	捷普公司	捷普电子（威海）有限公司	2018 年 7 月 18 日	10000 万美元	JABIL INC.（美国纽约证券交易所上市公司，证券代码 JBL）	在医疗、包装、航空航天、汽车、通信、交通、工业等领域提供综合设计、制造、供应链和产品管理服务	JABIL INC. **2025** 年度收入约 **298** 亿美元**（2025 年度为 2024 年 9 月 1 日至 2025 年 8 月 30 日）**
		捷普电子（广州）有限公司	2001 年 1 月 16 日	8290.1 万美元			
5	**苏州威路特斯贸易有限公司**		**2013 年 2 月 6 日**	**500 万元人民币**	**李金康**	**电子配件、电子零部件及相关产品的批发、进出口、转口贸易及其他相关配套业务、保税区内商业性简单加工**	**非上市公司，未查询到公开数据**

（二）结合主要客户自身的经营情况、终端应用领域及需求变动趋势等，说明稿台玻璃收入持续下滑的原因，期后稿台玻璃的收入及毛利率变动情况，该项业务是否存在持续萎缩的风险

报告期内，稿台玻璃主要客户销售金额及变动情况列示如下：

单位：万元

客户名称	2025 年		2024 年		2023 年
	销售收入	同比变动	销售收入	同比变动	销售收入
伟创力公司	235.25	-19.33%	291.62	-2.95%	300.49
泰金宝公司	0.32	-99.82%	177.40	-89.78%	1,736.37
上海理光数码设备有限公司	109.52	-17.58%	132.88	-9.95%	147.56
捷普公司	0.56	-78.04%	2.55	-99.37%	403.94
苏州威路特斯贸易有限公司	10.05	-74.74%	39.78	102.24%	19.67
合 计	355.71	-44.79%	644.23	-75.30%	2,608.04

如上表数据所示，报告期内稿台玻璃销售收入持续下滑主要系公司对客户泰金宝公司和捷普公司销售收入持续下滑。

1、主要客户经营状况

报告期内，公司稿台玻璃主要客户伟创力公司、泰金宝公司、上海理光数码设备有限公司和捷普公司均为境外知名上市公司集团体系内公司，营收规模维持在较高水平，经营状况稳定且良好。

2、终端应用领域及需求变动趋势

公司稿台玻璃产品主要应用于打印、扫描机屏显玻璃盖板，稿台玻璃主要客户中泰金宝公司、伟创力公司和捷普公司的终端客户主要为惠普公司。

惠普公司是全球打印机市场的龙头企业，报告期内，惠普公司经营状况及打印事业部收入状况如下：

单位：亿美元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入
营业收入	552.95	3.24%	535.59	-0.30%	537.18

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入
其中：打印事业部收入	167.02	-3.67%	173.38	-3.83%	180.29

注：数据来源为惠普公司公开披露的年报数据，美国公司财年与中国存在一定差异，上表中2023 年度数据为 2022 年 11 月 1 日至 2023 年 10 月 31 日，2024 年度数据为 2023 年 11 月 1 日至 2024 年 10 月 31 日，**2025 年数据为 2024 年 11 月 1 日至 2025 年 10 月 31 日。**

报告期内，惠普公司打印事业部收入呈现下滑趋势，惠普公司采购需求减少，从而使得泰金宝公司及捷普公司向发行人采购需求减少。稿台玻璃工序较为简单，技术附加价值较低，并非公司核心产品，因此公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司及捷普公司的合作，从而使得报告期内稿台玻璃销售收入持续下滑。

3、期后稿台玻璃的收入及毛利率变动情况

2025 年度，稿台玻璃销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度
	销售收入	销售收入同比变动	销售收入
稿台玻璃	360.44	-47.56%	687.39

2025 年度，稿台玻璃产品销售收入为**360.44 万元**，较上年同期下降**47.56%**，呈现下滑趋势；**2025 年度**稿台玻璃产品毛利率为 **23.53%**，较 **2024 年度**毛利率**有所**上升。

目前，稿台玻璃销售收入在公司屏显玻璃盖板类产品销售收入中占比低，稿台玻璃工序较为简单，技术附加价值较低，公司暂无重点开拓稿台玻璃新客户的意向，经营策略以承接现有客户订单为主。如现有客户订单持续减少，公司稿台玻璃业务存在持续萎缩的风险。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）获取发行人报告期内收入成本明细表，复核发行人统计与康宁公司各具体合作主体的收入、占比及毛利率是否准确；查阅康宁公司定期报告、国家企业信用信息公示系统等公开信息，了解康宁公司各主体基本情况；走访康宁公司主要合作主体，了解与发行人合作背景、合作历史、合作模式、向发行人采购的

规模在同类业务采购规模中的占比、采购发行人产品的终端应用领域及终端客户情况等；访谈发行人副总经理，了解发行人与康宁公司各主体合作以来的交易情况、双方合作模式及变更情况，报告期内发行人向康宁公司销售规模变动的原因并分析合理性。

（2）访谈发行人副总经理，了解来料加工、进料加工的具体业务模式及流程，原材料采购及入库管理、生产领用及成本核算、对外销售支付结算的具体情况；访谈发行人财务负责人，了解来料加工和进料加工各环节的会计处理；查阅发行人与康宁公司签订的框架协议，了解与来料加工和进料加工相关的合同条款；对康宁公司来料加工业务和进料加工业务执行穿行测试；

（3）访谈发行人采购负责人，了解 2024 年末对康宁公司存在大额应付款项的原因并获取应付账款对应签收单及采购入库单、进料加工模式下盖板玻璃供应商是否由康宁公司直接指定并查阅发行人与康宁公司签订的框架协议、发行人对不同生产模式下物料管理情况、部分合作模式由来料加工向进料加工转变的背景及影响；

（4）查阅发行人与康宁公司签订的框架协议是否包含价格年降约定；访谈发行人副总经理，了解发行人和康宁公司各合作主体、不同合作模式下的定价方式、调价周期及实际调价情况；获取发行人报告期内收入成本明细表，分析受托加工业务单价及毛利率持续下滑的原因；

（5）获取 **2026 年 2 月末**发行人对康宁公司在手订单情况、**2025 年度**发行人对康宁公司的销售情况，分析期后收入的稳定可持续性；

（6）获取发行人报告期内收入成本明细表，复核发行人统计自产盖板玻璃客户数量、主要客户收入、占比及毛利率是否准确；查询自产盖板玻璃主要客户定期报告、国家企业信用信息公示系统等公开信息，了解主要客户基本情况等；走访盖板玻璃主要客户，了解主要客户与发行人合作背景、合作历史、发行人所处地位、下游或终端应用领域及终端客户情况等；访谈发行人副总经理，了解 2023 年对友达光电、益逻科技等主要客户销售规模大幅降低的原因并分析合理性、报告期内对群创公司销售收入大幅增长的原因及合理性；查询主要客户自身经营状况信息及下游终端应用领域市场信息，分析上述客户销售规模下降是否与

其自身经营规模变动、终端市场需求的变动趋势相符；

（7）访谈发行人副总经理，了解自产盖板玻璃的销售定价模式、报告期内不同客户毛利率差异较大的原因、发行人向客户桐力公司销售毛利率持续为负的原因并分析合理性；访谈发行人财务负责人，了解报告期末对于亏损合同的会计处理方式并分析是否符合《企业会计准则》规定；

（8）访谈发行人副总经理，了解发行人在群创供应链中的地位和主要竞争对手，分析发行人自产盖板玻璃产品是否对群创公司存在依赖；获取 **2026 年 2 月末**群创公司在手订单及 **2025 年度**发行人对群创公司销售情况，分析发行人和群创公司合作的稳定性；

（9）获取发行人报告期内收入成本明细表，复核发行人统计稿台玻璃客户数量、主要客户收入、占比及毛利率是否准确；查询稿台玻璃主要客户定期报告、国家企业信用信息公示系统等公开信息，了解主要客户基本情况等；走访稿台玻璃主要客户，了解主要客户与发行人合作背景、合作历史、下游或终端应用领域及终端客户情况等；

（10）访谈发行人副总经理，了解稿台玻璃销售收入大幅下滑的原因及未来稿台玻璃业务发展规划；查阅惠普公司年度报告等公开资料，分析惠普公司各年度经营状况变动情况；获取发行人 **2025 年度**收入成本明细表，分析发行人稿台玻璃业务是否存在持续萎缩风险。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人与康宁公司具体合作主体包括 Corning Specialty Materials, Inc.、康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司、康宁陶瓷材料（上海）有限公司和 Corning Incorporated；发行人与康宁公司 2013 年开始合作，合作模式为来料加工和进料加工，康宁公司采购发行人产品最终主要应用于车载显示屏领域和笔记本电脑显示屏领域；报告期内发行人向康宁公司销售规模变动主要系笔记本电脑显示屏产品销售收入大幅增长，凭借发行人多年深耕玻璃盖板行业建立起的蚀刻 AG 工艺的核心技术优势以及产品质量优势，发行人与康宁公司的合作逐渐深化，主要合作产品由车载显示屏玻璃向笔记本电脑显示玻璃等方向延伸，

公司获取的康宁公司采购份额逐渐上升，从而使得发行人对康宁公司的销售规模持续增长，具有合理性；

（2）报告期内，发行人来料加工和进料加工各环节会计处理合规；2024 年末发行人对康宁公司的应付账款系发行人从 Corning Specialty Material Inc.已采购入库尚未支付的玻璃基板采购款；进料加工模式下盖板玻璃供应商由康宁公司直接指定，发行人对不同生产模式下的玻璃盖板原料单独存放和管理，能够进行明确区分；2024 年发行人与康宁公司部分合作模式由来料加工转变为进料加工系客户要求所致，合作模式变更后发行人对进料加工业仍按净额法进行核算，因此合作模式变更仅在业务流程上存在差异，对营业收入和毛利率影响较小；

（3）发行人与康宁各合作主体在不同业务模式下的定价方式均为成本加成法，其中来料加工模式下成本主要为“加工成本”，进料加工模式下成本主要为“材料成本+加工成本”；发行人未与康宁公司在协议中约定年降条款，实际业务过程中一般每半年至一年进行一次调整，双方结合市场情况进行调价，报告期内车载显示屏主要产品的年均价格下调幅度在 20%左右，笔记本电脑显示屏主要产品年均降价幅度在 3%-5%左右；报告期内，受托加工业务单价及毛利率持续下滑主要系产品结构变化及发行人为应对市场竞争环境与客户协商存在一定幅度降价共同影响所致；

（4）**2026 年 2 月末**，康宁公司在手订单**情况良好**，报告期后公司与康宁公司合作稳定，毛利率水平略有回升，公司与康宁公司合作具有可持续性；

（5）报告期内，发行人盖板玻璃客户数量分别为 35 家、36 家**和 30 家**，发行人已列表说明自产盖板玻璃主要客户基本情况、合作历史及报告期内销售情况；2023 年对友达光电销售规模下降系终端需求下降所致、对益逻科技销售规模下降系其 2022 年受公共卫生事件影响备货较多所致、对佳世达公司销售规模下降系其部分产业外迁及终端需求下降所致、对正达国际销售规模下降系双方基于商业原因终止合作所致，具有合理性；报告期内发行人对群创公司销售规模大幅增长系受益于全球汽车出货量持续增长，带动群创公司采购需求增长所致，具有合理性，发行人对群创公司销售规模变动与终端需求变动趋势保持一致；

（6）发行人对自产盖板玻璃采取成本加成的销售定价模式；报告期内不同

客户在产品规格、工序及终端应用等方面均存在较大差异，因此导致毛利率水平存在差异；发行人向桐力公司销售毛利率持续为负主要原因为：1）发行人为切入国内新能源汽车市场，因此在与桐力公司进行商务谈判时，采取具有市场竞争力的报价策略，销售定价较低；2）公司向桐力公司销售产品主要为集 3A 工序于一体的盖板玻璃产品，产品制程较长，工序复杂，加工难度较大，产品整体良率较低；同时桐力公司订单为公司首批含 AR 增透加工量产订单，AR 订单量有限导致规模效应不足，从而使得产品分摊的设备折旧等工费成本较高因此导致该类产品生产成本较高，从而进一步降低了产品的毛利率，具有合理性；报告期各期末，发行人已针对亏损合同计提预计负债，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（7）发行人自产盖板玻璃对群创公司销售占比较高的原因为：发行人经营规模较小，整体产能有限，因此发行人主要采取优先服务优质大客户的经营策略，从而更好提升管理效率，发挥规模优势；目前发行人自产盖板玻璃对群创公司存在一定依赖，发行人已在招股说明书中补充披露对不同产品线的单一客户依赖风险并进行重大事项提示；

（8）结合发行人在群创公司供应链中的地位、其他竞争对手情况、期后销售实现情况及在手订单情况等，发行人和群创公司的合作具有稳定性；

（9）报告期内，发行人稿台玻璃客户数量分别为 11 家、12 家**和 6 家**，发行人已列表说明稿台玻璃主要客户基本情况、合作历史及报告期内销售情况；

（10）报告期内，发行人稿台玻璃业务收入持续下滑主要原因系向客户泰金宝公司和捷普公司销售规模持续下滑所致，泰金宝公司和捷普公司下游终端客户主要为惠普公司，受惠普公司营业收入及打印事业部收入下滑影响，惠普公司采购需求减少，进而使得泰金宝公司及捷普公司向发行人采购需求减少，发行人基于战略考虑减少了与泰金宝公司及捷普公司的合作，因此报告期内稿台玻璃销售收入持续下滑；**2025 年度**，发行人稿台玻璃销售收入较上年同期继续呈下滑趋势，稿台玻璃工序较为简单，技术附加价值较低，发行人暂无重点开拓稿台玻璃新客户的意向，经营策略以承接现有客户订单为主。如现有客户订单持续减少，发行人稿台玻璃业务存在持续萎缩的风险。

问题 4.精密电子零部件的单一客户依赖风险

根据申请文件，报告期各期，发行人精密电子零部件类产品收入分别为 9,824.18 万元、8,535.59 万元和 9,351.64 万元，占比 30%左右，主要包括熔丝、断路器零件等产品。

（1）断路器零件具体业务模式及会计处理合规性。根据申请文件：①各期发行人断路器零件产品收入金额分别为 4,365.8 万元、3,748.11 万元、3,493.98 万元，下游客户为伊顿公司。②苏州新韵蚨系发行人代工厂商，进行断路器零件加工，发行人采购半成品后经进一步外发金属表面处理（如需）、质检及包装后出售给伊顿公司。③发行人报告期内存在替苏州新韵蚨代采铜棒的情况，各期销售铜棒金额分别为 1,307 万元、375.99 万元、1,462.8 万元。④发行人断路器零件产品毛利率分别为 15.98%、21.78%、18.91%。请发行人：①说明苏州新韵蚨自设立以来的业务、股权结构、主要经营人员、目前经营规模等，苏州新韵蚨与发行人的合作背景、合作历史、报告期内的交易情况，是否仅为发行人提供加工服务，是否与发行人及其相关主体存在关联关系，苏州新韵蚨的业务、财务等日常经营是否独立于发行人；结合加工业务的市场供应商情况等，说明发行人主要向苏州新韵蚨采购半成品的原因及合理性，是否存在对苏州新韵蚨的依赖。②说明发行人为苏州新韵蚨代采铜棒的背景及交易模式，铜棒供应商构成及代采价格公允性，销售铜棒是否存在价格加成及合理性；结合合同条款和业务实质等，分析铜棒等原材料的控制权属，发行人向苏州新韵蚨采购加工件是否实质为委托加工业务，销售铜棒、采购半成品各环节的会计处理方式及合规性。③说明半成品采购定价机制，各期采购价格变动情况，是否公允。④说明断路器零件的主要生产流程，发行人负责的生产环节，是否承担实质加工业务；发行人向伊顿公司的销售定价机制，是否在半成品的基础上进行利润加成；说明伊顿公司是否指定发行人向苏州新韵蚨采购，是否与苏州新韵蚨签订购销协议等；结合上述情况及发行人与伊顿公司关于货物流转、款项结算、产品质量责任等的具体约定，说明该项业务是否实质为贸易业务，相关会计核算方式及合规性。⑤说明开展断路器零件业务的历史，目前销售集中于伊顿公司的背景，伊顿公司的基本情况、与发行人的合作模式、合作历史及开展合作以来的交易情况，报告期内断路器零件产品收入逐年下降、毛利率波动的原因及

合理性。

（2）熔丝产品销售集中于力特公司的背景及收入增长的原因。根据申请文件，各期发行人熔丝产品销售收入分别为 3,565.98 万元、3,390.34 万元、4,285.31 万元，销售集中于力特公司。请发行人：说明力特公司的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史及开展合作以来的交易情况，力特公司采购熔丝产品的具体用途及终端客户情况；结合发行人开展熔丝业务的历史及具体模式、熔丝产品下游市场竞争格局、需求变动趋势等，说明发行人熔丝销售集中于力特公司原因及合理性，报告期内收入持续增长、毛利率下滑的原因及合理性，该项业务是否存在对力特公司的依赖，期后收入的稳定可持续性。

请发行人结合实际情况充分揭示不同产品线的单一客户依赖风险，并进行重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方法、 过程及结论，发表明确意见，并就该事项进行风险揭示。

【公司回复】

一、断路器零件具体业务模式及会计处理合规性

（一）说明苏州新韵蚨自设立以来的业务、股权结构、主要经营人员、目前经营规模等，苏州新韵蚨与发行人的合作背景、合作历史、报告期内的交易情况，是否仅为发行人提供加工服务，是否与发行人及其相关主体存在关联关系，苏州新韵蚨的业务、财务等日常经营是否独立于发行人；结合加工业务的市场供应商情况等，说明发行人主要向苏州新韵蚨采购半成品的原因及合理性，是否存在对苏州新韵蚨的依赖

1、苏州新韵蚨自设立以来的业务、股权结构、主要经营人员、目前经营规模等

苏州新韵蚨基本情况如下：

公司名称	苏州新韵蚨机械制造有限公司
设立时间	2011 年 12 月 15 日
注册地址	苏州市吴中区胥口镇新峰路 433 号

股权结构	李新男出资 70%；王建英出资 30%
主要经营人员	执行董事兼总经理：李新男；监事：王建英
主营业务	五金加工
经营范围	生产、加工、销售：机械配件、五金。（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）一般项目：金属制品研发；机械设备研发；电力设施器材制造；通用零部件制造（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）
经营规模	**2023** 年至 **2025** 年分别实现营业收入 3,200 万元左右、2,800 万元左右和 **3,100 万元左右**

2、苏州新韵蚨与公司的合作背景、合作历史、报告期内的交易情况

公司实控人吴哲与苏州新韵蚨控股股东李新男于 1998 年左右相识，系朋友介绍认识开始合作。李新男原即从事五金加工、精密冲压相关业务，与吴哲控制的苏州新吴自动化设备有限公司（现改名为“苏州吴逸科技有限公司”）在 1998 年左右即开始有合作，主要进行精密零部件相关的冲压、加工，起初即加工服务于苏州新吴自动化设备有限公司的客户。

2006 年新吴光电成立，与伊顿公司开始合作，自此，公司与苏州新韵蚨加强合作，逐步获得伊顿公司的认可并逐步扩大了供应规模。苏州新韵蚨亦在此过程中逐步增加设备投入、提高产能，以符合公司向伊顿公司的供应需求。苏州新韵蚨加工的产品多年来已经客户伊顿公司认可且交期稳定，能够满足公司需求，因此公司与苏州新韵蚨保持长达十余年合作关系，双方合作较为融洽。

报告期内，公司向苏州新韵蚨主要采购和销售情况如下：

单位：万元

公司	主要销售内容	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			销售额	采购额	销售额	采购额	销售额	采购额
苏州新韵蚨机械制造有限公司	铜棒	半成品铜件、半成品不锈钢件等	**382.31**	**2,733.95**	1,462.80	2,751.91	375.99	2,872.27

公司在采购铜棒并向苏州新韵蚨销售过程中仅作为代理人身份，铜棒由供应商直接发货至苏州新韵蚨处，公司不承担铜棒原材销售后损毁灭失风险，因此公司对代采铜棒销售采取净额法核算。

3、苏州新韵蚨是否仅为发行人提供加工服务，是否与发行人及其相关主体存在关联关系，苏州新韵蚨的业务、财务等日常经营是否独立于发行人

2023 年至 2025 年，苏州新韵蚨向发行人销售产品实现收入占其各年总收入的比例为 95%左右，苏州新韵蚨主要为发行人提供加工服务。

苏州新韵蚨与发行人及其相关主体不存在关联关系；发行人不对苏州新韵蚨日常经营活动进行管理，苏州新韵蚨的业务、财务等日常经营均独立于发行人。

4、结合加工业务的市场供应商情况等，说明发行人主要向苏州新韵蚨采购半成品的原因及合理性，是否存在对苏州新韵蚨的依赖

公司向苏州新韵蚨采购的产品主要为铜件及不锈钢件半成品，该类产品由金属原材加工为半成品，主要工序为切割、冲压和螺纹加工，工序较为简单，市场上从事该类五金件加工业务的供应商数量较多。通过公开资料查询显示，苏州市企业中经营范围包含“五金加工”业务的企业超过 **4500** 家，公司可供选择的潜在供应商较为充足。

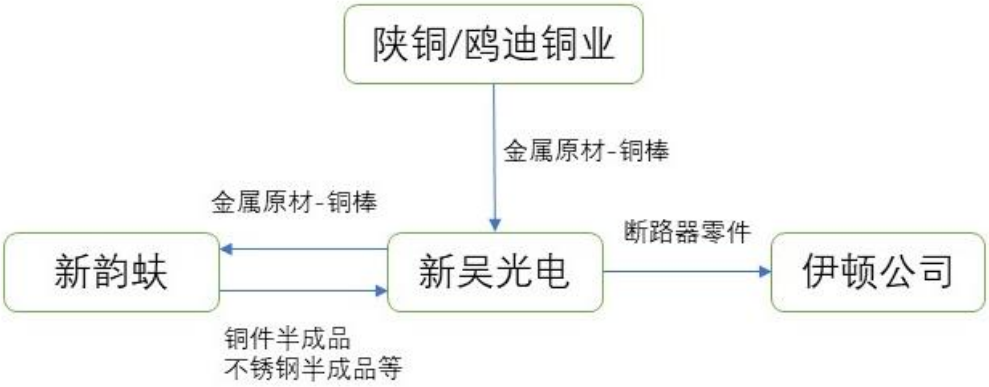
公司主要从苏州新韵蚨采购铜件及不锈钢件半成品，主要系苏州新韵蚨加工产品质量已经客户认可且交期稳定，能够满足公司需求，因此公司与苏州新韵蚨保持长达十余年合作关系，双方合作融洽。

综上，公司主要向苏州新韵蚨采购半成品具有合理性，公司对苏州新韵蚨不存在重大依赖。

（二）说明发行人为苏州新韵蚨代采铜棒的背景及交易模式，铜棒供应商构成及代采价格公允性，销售铜棒是否存在价格加成及合理性；结合合同条款和业务实质等，分析铜棒等原材料的控制权属，发行人向苏州新韵蚨采购加工件是否实质为委托加工业务，销售铜棒、采购半成品各环节的会计处理方式及合规性

1、发行人为苏州新韵蚨代采铜棒的背景及交易模式

公司与苏州新韵蚨的合作模式如下：



苏州新韵蚨系公司代工厂商，主要根据客户需求，进行断路器零件加工，主要包括电极、铜件半成品及不锈钢半成品等，新吴光电采购半成品后经进一步外发金属表面处理（如需）、质检及包装后出售给伊顿公司。

公司为苏州新韵蚨代采铜棒，主要系伊顿公司有合格原材料供应商认证，公司需要在其目录中选择铜等供应商进行原材料采购，公司希望通过代采金属原材-铜棒来进一步把控断路器零件原材料的来源及质量，以符合客户的要求。苏州新韵蚨根据其自身生产计划及库存管理要求向公司下达代采需求，公司作为代采商，向铜棒供应商陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司采购，铜棒供应商将铜棒原材直接运送至苏州新韵蚨，由苏州新韵蚨进行质检验收。

2、铜棒供应商构成及代采价格公允性，销售铜棒是否存在价格加成及合理性

报告期内，代采铜棒供应商为陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司（以下简称“陕铜集团”）。上述供应商基本情况列示如下：

公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	合作历史	与发行人是否存在关联关系
陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司	2001 年 9 月 28 日	3,121.175 万元	陕西电子信息集团有限公司：67.2475% 宝鸡市工业发展集团有限公司：28.8204% 陕西省高新技术产业投资有限公司：3.9321%	2021 年	否

报告期内，公司向代采铜棒供应商采购情况列示如下：

单位：万元；元/kg

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年

	采购金额	平均采购单价	采购金额	平均采购单价	采购金额	平均采购单价
陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司	382.26	【豁免披露】	1,460.40	【豁免披露】	375.94	【豁免披露】

报告期内，公司向铜棒供应商采购铜棒为无氧铜，其定价依据为市场中电解铜价格+加工费。公司向陕铜集团采购铜棒平均价格与市场公开价格对比如下：

【豁免披露】

注：电解铜月均价为上海有色网 1# 电解铜月度平均价格，数据来源：同花顺

如上图数据所示，报告期内公司向供应商代采铜棒的平均价格变动趋势与市场电解铜价格变动趋势保持一致，公司采购铜棒价格高于电解铜市场价格系由电解铜加工为无氧铜的加工费用，具有合理性，公司代采铜棒采购价格公允。

报告期内，公司以铜棒采购价格向苏州新韵蚨销售代采铜棒，同时每吨代采铜棒会收取 10 元手续费。报告期内，公司收取的手续费不含税金额分别为 548.68 元、1,929.21 元和 486.73 元，金额较小，具有合理性。

3、结合合同条款和业务实质等，分析铜棒等原材料的控制权属，发行人向苏州新韵蚨采购加工件是否实质为委托加工业务，销售铜棒、采购半成品各环节的会计处理方式及合规性

委托加工业务是指由委托方提供主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料费的加工业务，双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费。结合公司与苏州新韵蚨的交易情况，具体分析如下：

判断标准	公司情况
1、双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	公司与苏州新韵蚨签订的合同或订单均为独立购销业务，主要条款约定了具体的购销业务内容，销售产品价格与采购材料价格无关。
2、生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	购销双方承担存货持有期间所有权风险，包括价格变动风险、减值和损毁灭失风险等。公司与苏州新韵蚨的采购价格系自主确定，不随原材料代采销售价格的变动而变动。
3、生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	双方的销售具有自主定价权，公司五金加工半成品采购价格与铜棒销售价格没有关系。
4、生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	代采铜棒系苏州新韵蚨支付预付款后，公司进行代采，公司不承担销售铜棒对应账款的信用风险。公司向苏州新韵蚨采购最终产品五金加工半成品件约定账期为 90 天，苏州

判断标准	公司情况
	新韵蚨承担应从公司收取相关款项的信用风险。
5、生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等	公司向新韵蚨采购销售铜棒与公司向新韵蚨采购铜件半成品，在“原材料投入-产出产成品”的数量对应关系上不存在匹配关系。销售和采购业务的产品在工艺以及功能上存在较大差异。

苏州新韵蚨根据自身生产计划及库存管理向公司下达代采需求，由公司代采铜棒后销售给苏州新韵蚨。公司在采购铜棒并向苏州新韵蚨销售过程中仅作为代理人身份，铜棒由供应商直接发货至苏州新韵蚨处，公司不承担铜棒原材销售后损毁灭失风险。

综上，发行人向苏州新韵蚨采购加工件不属于委托加工业务。

公司在销售铜棒、采购半成品各环节的会计处理方式如下：

情况	关于会计处理的说明	具体会计处理
1、销售铜棒	公司在采购铜棒并向苏州新韵蚨销售过程中仅作为代理人身份，铜棒由供应商直接发货至苏州新韵蚨处，公司不承担铜棒原材销售后损毁灭失风险，因此公司对代采铜棒销售采取净额法核算	铜棒销售： 借：应收账款 贷：主营业务收入-铜棒 应交税费—应交增值税（销项税额）
		结转铜棒成本： 借：主营业务成本-铜棒 贷：存货
		月末代采铜棒业务按净额法核算： 借：主营业务成本-铜棒 贷：主营业务收入-铜棒
2、采购半成品	采购半成品到货时，根据到货数量及公司与苏州新韵蚨公司签订采购订单价格记录入库	半成品入库： 借：存货 应交税费—应交增值税（进项税额） 贷：应付账款

公司在销售铜棒及采购半成品环节的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）说明半成品采购定价机制，各期采购价格变动情况，是否公允

公司从苏州新韵蚨主要采购铜件半成品和不锈钢件半成品，铜件半成品和不锈钢件半成品的定价机制为“材料成本+加工费”，其中铜件半成品材料成本会随市场中电解铜价格波动而变化；不锈钢件半成品材料成本自双方初始约定后保持不变。

报告期内，公司从苏州新韵蚨采购半成品变动情况如下：

单位：万元；元/Pcs

项目	2025 年			2024 年			2023 年	
	采购金额	平均采购单价	采购单价同比变动	采购金额	平均采购单价	采购单价同比变动	采购金额	平均采购单价
铜件半成品	**1,932.97**	**【豁免披露】**	**-4.23%**	1,970.32	【豁免披露】	10.73%	2,159.97	【豁免披露】
不锈钢件半成品	**794.56**	**【豁免披露】**	**6.47%**	773.40	【豁免披露】	12.62%	704.29	【豁免披露】
其他	**6.42**	**【豁免披露】**	**1.64%**	8.19	【豁免披露】	-28.14%	8.00	【豁免披露】
合计	**2,733.95**	**【豁免披露】**	**1.10%**	**2,751.91**	【豁免披露】	**4.99%**	**2,872.26**	【豁免披露】

如上表数据所示，报告期内公司向苏州新韵蚨采购铜件半成品的平均采购单价分别为【豁免披露】、【豁免披露】和**【豁免披露】，2025 年铜件半成品平均销售价格较上年同期有所下降主要系产品结构差异所致**；向苏州新韵蚨采购的不锈钢件半成品的平均采购单价分别为【豁免披露】、【豁免披露】和**【豁免披露】**。公司向苏州新韵蚨采购金属半成品规格尺寸繁多，不同规格尺寸间平均价格存在一定的差异，因此导致报告期内公司采购铜件半成品和不锈钢件半成品的平均单价略有波动，但整体不存在较大变化。

由于五金加工系定制化、规格尺寸繁多，市场上无法找到直接对比分析的方法，抽取代表性产品，比对苏州新韵蚨报价与同类厂商报价，对比情况如下：

产品名称	报价时间	供应商名称	材料单位成本（元）	废料费扣除（元）	加工费及其他（元）	未税价格（元）	与苏州新韵蚨差异比例
040-83506-04（铜件）	2024.7.15	苏州永崧机械有限公司		8.77	6.25	15.02	2.04%
	2024.10.24	苏州仁守拙精密科技有限公司	15.00	-5.02	5.00	14.98	1.77%
	2024.12.25	苏州苏诚鑫精密机械制造有限公司	15.51	-8.02	7.71	15.20	3.26%
	2024.10.7	**苏州新韵蚨机械制造有限公司**	**12.50**	**-4.71**	**6.93**	**14.72**	-
029-80033（不锈钢件）	2024.7.15	苏州永崧机械有限公司		3.83	26.73	30.56	3.98%
	2024.10.25	苏州仁守拙精密科技有限公司	6.24	-0.60	24.50	30.14	2.55%
	2024.12.25	苏州苏诚鑫精密机械制	6.68	-1.00	24.40	30.28	3.03%

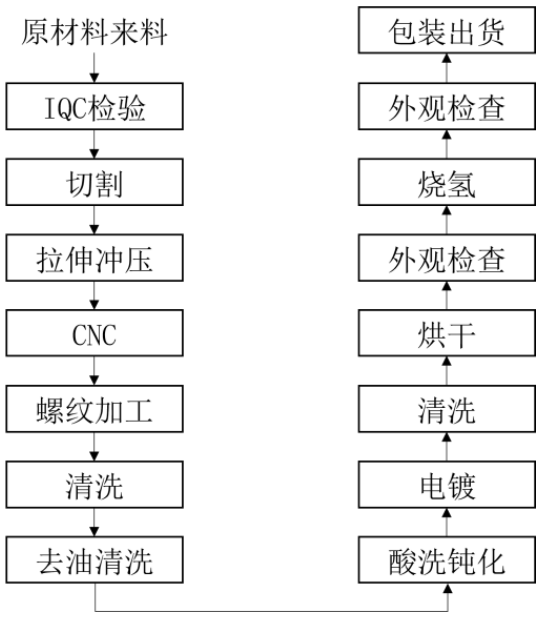
产品名称	报价时间	供应商名称	材料单位成本（元）	废料费扣除（元）	加工费及其他（元）	未税价格(元）	与苏州新韵蚨差异比例
		造有限公司					
	2024.10.10	**苏州新韵蚨机械制造有限公司**	**6.05**	**-**	**23.33**	**29.39**	**-**

由上可见，公司代表性产品中苏州新韵蚨报价与同类厂商报价差异较小，公司向苏州新韵蚨的采购价格具有公允性。

（四）说明断路器零件的主要生产流程，发行人负责的生产环节，是否承担实质加工业务；发行人向伊顿公司的销售定价机制，是否在半成品的基础上进行利润加成；说明伊顿公司是否指定发行人向苏州新韵蚨采购，是否与苏州新韵蚨签订购销协议等；结合上述情况及发行人与伊顿公司关于货物流转、款项结算、产品质量责任等的具体约定，说明该项业务是否实质为贸易业务，相关会计核算方式及合规性

1、说明断路器零件的主要生产流程，发行人负责的生产环节，是否承担实质加工业务

公司断路器零件产品的主要生产流程如下：



对于断路器零件产品，公司主要负责酸洗钝化、电镀、烧氢等环节，上述环节由公司进一步外发进行加工。公司的核心环节及竞争力主要在于对产品设计需求的理解、产品图纸拆解、供应链管理、关键质量控制及检验等，而非具体的生

产环节。公司与断路器零部件主要客户伊顿公司保持近 20 年的良好合作关系，对其数百种规格产品的设计及需求、图纸拆解、质量要求等具备深刻的认知及理解能力，公司在客户产品设计阶段即参与协助工作，并在客户提供产品需求图纸的基础上，结合自身设计开发及产品管控经验，将其拆解、转化为适应公司情况、可批量生产的具体技术、质量要求以及作业流程文件，并严格把控产品质量，以满足客户要求。

2、发行人向伊顿公司的销售定价机制，是否在半成品的基础上进行利润加成

发行人向伊顿公司的销售定价采取成本加成原则定价，同时会参考报价时主要原材料价格及走势情况、汇率波动情况、市场环境等综合因素，通过协商方式向客户进行产品报价，以双方最终协商价格作为产品销售价格。

公司向伊顿公司销售产品的定价并非直接在半成品基础上进行利润加成，具体表现为：（1）从苏州新韵蚨采购半成品后，公司对半成品需要进行关键质量控制及检验，同时部分产品还需要进一步外发给委外加工商进行电镀、烧氢等表面处理。（2）公司向伊顿公司销售的主要铜质断路器零件会根据每月铜材市场价格变化情况调整结算价格，公司承担铜件半成品的价格波动风险。

3、说明伊顿公司是否指定发行人向苏州新韵蚨采购，是否与苏州新韵蚨签订购销协议等

伊顿公司仅与发行人签订购销协议，未与苏州新韵蚨签订购销协议，同时伊顿公司与发行人签订的购销协议或实际业务过程中并未指定发行人向苏州新韵蚨采购，公司主要与苏州新韵蚨合作系苏州新韵蚨加工产品质量已经客户认可且交期稳定，能够满足公司需求，双方保持了长达十余年合作关系，合作融洽。

4、结合上述情况及发行人与伊顿公司关于货物流转、款项结算、产品质量责任等的具体约定，说明该项业务是否实质为贸易业务，相关会计核算方式及合规性

（1）货物流转情况、款项结算情况和产品质量责任约定情况

1）货物流转情况

对于向苏州新韵蚨半成品采购，苏州新韵蚨根据公司提供的产品图纸及要求进行生产和备货，完工半成品根据订单约定交付至新吴光电，产品不体现苏州新韵蚨品牌。经公司质量检验合格后，商品所有权转移给公司，公司开始承担存货风险。后续公司根据产品需求情况对部分半成品进一步进行外发加工。

对于向伊顿公司销售，公司根据伊顿公司订单及交期安排发货，其中对于伊顿电气有限公司由公司自有车辆或安排第三方物流送货上门，公司承担运费费用；对于 EATON CORPORATION 由对方安排物流公司上门自提，公司负责协助客户完成报关手续。

2）款项结算情况

公司与苏州新韵蚨单独结算采购货款，不受客户伊顿公司销售回款情况影响。公司与伊顿公司也是单独结算销售货款，伊顿公司款项直接支付给公司。不存在伊顿公司直接支付款项给苏州新韵蚨的情况，也不存在苏州新韵蚨货款和伊顿公司货款互抵的情况。

3）产品质量责任

对于向苏州新韵蚨半成品采购，采购半成品经公司质量检验合格后，商品所有权转移给公司，后续除因苏州新韵蚨生产质量问题外，公司不得向苏州新韵蚨退换货或索赔，不存在无条件退货权。

对于向伊顿公司销售，公司独立承担销售产品的全部质量和售后责任，由公司对客户提供售后服务，苏州新韵蚨不对伊顿公司承担质量和售后责任，不对伊顿公司提供售后服务。断路器零件主要销售给伊顿电气有限公司（以下简称“苏州伊顿”），根据公司与苏州伊顿签订的框架协议，公司提供 36 个月的质保期，货物交付后在质保期内发生的产品质量问题，由公司负责换货或进行赔偿。

公司对伊顿公司的质量和售后责任与苏州新韵蚨对公司的质量保证相互独立。

（2）该项业务不属于贸易业务

公司向苏州新韵蚨采购半成品后对伊顿公司销售不属于贸易业务，具体表现为：

1）苏州新韵蚨根据公司提供的产品图纸及要求进行生产和备货该产品属于中间产品，不直接面向终端用户，无苏州新韵蚨品牌，苏州新韵蚨实质为公司的代工厂商；

2）对于从苏州新韵蚨采购的半成品，需经过公司质量检验环节，部分产品还需要根据需求情况进一步进行外发加工；

3）公司独立向客户伊顿公司承担销售断路器零件产品的货物流转、款项结算、质量保证和售后服务责任。

（3）该业务各环节会计处理方式及合规性

1）采购及销售环节的会计处理方式

①采购环节：

公司以权责发生制为基础，在相关商品控制权及风险报酬转移至公司后确认存货，具体会计处理分录如下：

借：存货

应交税费-应交增值税-进项税额

贷：应付账款

结算供应商货款时：

借：应付账款

贷：银行存款

②外发加工环节

公司向外协厂商发出材料时：

借：生产成本

贷：存货

外协厂商加工完将产品送回公司时：

借：存货

应交税费-应交增值税-进项税额

贷：生产成本

应付账款

③销售环节：

公司以权责发生制为基础，在相关商品控制权及风险报酬转移至客户后确认收入并结转成本，具体会计处理分录如下：

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税-销项税额

借：主营业务成本

贷：存货

收到客户回款时：

借：银行存款

贷：应收账款

2）公司按总额法核算向伊顿公司销售收入是否符合《企业会计准则》规定

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

根据《企业会计准则》的规定，结合公司业务实质，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	实际情况	结论
一、企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：			
1	企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户	公司从苏州新韵蚨采购的货物，由苏州新韵蚨送至公司厂区，质检不合格的退回苏州新韵蚨重新生产，质检合格的产品签收后取得货物控	属于主要责任人

序号	企业会计准则规定	实际情况	结论
		制权，此后根据客户需求进行销售。	
2	企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	苏州新韵蚨根据公司提供的产品图纸及要求进行生产和备货，完工半成品交付至新昊光电，不适用于公司指定苏州新韵蚨代表新昊光电向伊顿公司提供服务的情形。	不适用
3	企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户	公司从苏州新韵蚨取得的货物，需进行检验包装，部分产品需根据客户订单要求做进一步外发加工和包装后，按约定时间发货。	属于主要责任人
二、在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：			
1	企业承担向客户转让商品的主要责任	【豁免披露】从上述条款可以看出，新昊光电承担向客户转让商品的主要责任。 存货所有权上的主要风险和报酬由公司独立承担。公司以自己的名义承担对客户的供货、退货责任，同时也以自己名义向供应商追责。因此，公司承担向客户转让商品的主要责任。	具有控制权
2	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	【豁免披露】新昊光电根据伊顿公司周期性需求预测，向苏州新韵蚨进行采购备货。 货物经质检合格签收后存放在公司仓库，待客户通知发货时交付客户指定地点，公司承担运输途中和保存管理期间的损毁、灭失等存货风险以及价格波动风险。销售合同中的价格条款等均已明确约定，不存在价格调整条款，公司无法将采购价格变动的风险动态转嫁给客户，承担价格变动风险。 公司销售产品时，依照与客户约定的时间、地点、方式交付产品，相关产品经客户签收后风险随之转移。新昊光电承担发货后36个月质保期，当所售产品出现问题时，客户直接向公司提出。 因此，公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	具有控制权
3	企业有权自主决定所交易商品的价格	公司对外出售的销售价格，综合考虑采购成本、交货期限、结算政策等因素，与下游客户协商确定，公司拥有对销售产品的自主定价权，独立承担相关应收账款的信用风险。	具有控制权
4	其他相关事实和情况	公司与苏州新韵蚨的结算完全独立于公司与伊顿公司的结算，不存在伊顿公司直接向苏州新韵蚨支付货款的情形。公司向苏州新韵蚨支付货款独立于伊顿公司向公司支付货款，公司承担了客户的信用风险。	具有控制权

综上，伊顿公司仅与公司签订合同，且并未指定公司向苏州新韵蚨采购，公司承担向客户伊顿公司转让商品的主要责任，承担了外购半成品的存货风险，有权自主决定所交易商品的价格并承担价格波动风险，公司向伊顿公司的销售过程中为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入，符合会计准则要求。

（五）说明开展断路器零件业务的历史，目前销售集中于伊顿公司的背景，伊顿公司的基本情况、与发行人的合作模式、合作历史及开展合作以来的交易情况，报告期内断路器零件产品收入逐年下降、毛利率波动的原因及合理性

1、开展断路器零件业务的历史，目前销售集中于伊顿公司的背景，伊顿公司的基本情况、与发行人的合作模式、合作历史及开展合作以来的交易情况

公司断路器零件业务最初即来源于伊顿公司，伊顿公司为全球电力电气行业龙头企业，2006 年左右，其苏州子公司伊顿电气有限公司（以下简称“苏州伊顿”）推动供应商本土化战略，且双方同在苏州地区，具备合作的初步基础。经初步接洽后，苏州伊顿对公司履行了实地走访、供应商报价、供应商开发部门现场审核等程序，最终苏州伊顿通过对产品质量、价格等因素综合考量后与公司签订框架协议，开始正式合作。

公司采取主要服务于行业知名大客户的策略，伊顿公司为全球电力电气行业龙头企业。在断路器零件产品领域，公司集中与其合作，可以更好提升管理效率，发挥规模优势，因此公司断路器零件产品销售集中于伊顿公司。

伊顿公司的基本情况、与发行人的合作模式、合作历史及开展合作以来的交易情况如下：

项目	内容
基本情况	纽约证券交易所上市公司 EATON（证券代码 ETN）集团体系，世界 500 强企业。EATON 成立于 1911 年，是一家智能电力管理公司，服务全球 170 多个国家和地区，EATON 主要产品包括：不间断电源系统、中压开关面板、开关设备、真空断路器、装配器、电气自动化系统、汽车空调、电源操控、软硬管道装配器、离合器和刹车、引擎阀、液压机、变速器、液压软管装配器和适配器、导向控制阀门、叶轮泵以及电源系统等。**2025** 年 EATON 实现收入约 **274** 亿美元。
合作模式	苏州伊顿：主要为寄售模式销售 美国伊顿：2024 年之前均为直销模式销售，2024 年开始部分产品由直销模式转为寄售模式销售
合作历史	2006 年开始合作，2008 年正式交付产品
合作历史及开展合作以来的交易情况	2008 年至 **2025** 公司向伊顿公司主营业务销售收入分别为 33.66 万元、137.38 万元、190.86 万元、246.56 万元、483.66 万元、1,264.90 万元、1,248.38 万元、1,179.70 万元、1,402.83 万元、1,845.16 万元、1,716.02 万元、1,921.63 万元、2,064.34 万元、4,586.33 万元、4,519.26 万元、3,775.20 万元、3,513.41 万元**和 3,606.36 万元**

2、报告期内断路器零件产品收入逐年下降、毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司断路器零件产品销售收入分别为 3,748.11 万元、3,493.98 万元**和 3,572.32 万元**，断路器零件产品均销售给伊顿公司。报告期内，断路器零件产品销售收入逐年下降主要受客户伊顿公司自身需求影响及市场竞争环境影响所致，具有合理性。公司与伊顿公司 2006 年左右开始合作，保持了长达十余年稳定、融洽的合作关系，有着持续合作的预期。

报告期内，断路器零件毛利率分别为 21.78%、18.91%**和 20.06%**，存在一定波动。断路器零件产品毛利率波动主要与销售区域有关，报告期内，断路器零件境内外销售收入占比及平均单价情况列示如下：

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	平均销售单价（元）	毛利率	收入占比	平均销售单价（元）	毛利率	收入占比	平均销售单价（元）	毛利率
内销	**80.21%**	**23.36**	**13.47%**	84.47%	22.95	13.01%	80.04%	22.28	14.66%
外销	**19.79%**	**32.31**	**46.76%**	15.53%	36.13	51.05%	19.96%	32.28	50.33%
合计	**100.00%**	**24.71**	**20.06%**	**100.00%**	**24.33**	**18.91%**	**100.00%**	**23.75**	**21.78%**

公司断路器零件毛利率波动主要受该产品境外需求及境外销售占比波动影响。公司断路器零件的境外销售单价整体高于境内，一方面，境外市场不可控因素较多，公司在境外市场定价较高；另一方面，断路器零件系定制化产品，受境外市场整体销量较少、规模收益不足，定价会相对较高，因此断路器零件境外销售的平均单价高于境内销售。2024 年断路器零件境外销售占比有所下滑，导致毛利率对应出现调整，毛利率波动具有合理性。

二、熔丝产品销售集中于力特公司的背景及收入增长的原因

（一）说明力特公司的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史及开展合作以来的交易情况，力特公司采购熔丝产品的具体用途及终端客户情况

力特公司的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史及开展合作以来的交易情况，力特公司采购熔丝产品的具体用途及终端客户情况具体如下：

项目	内容

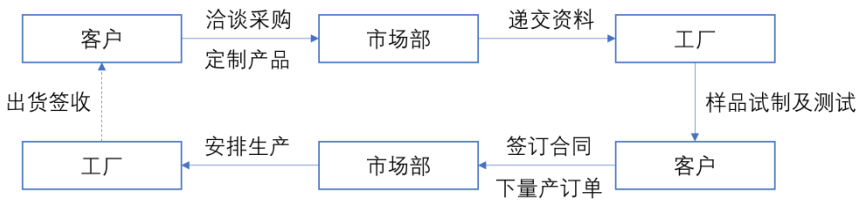
项目	内容
基本情况	NASDAQ 证券交易所上市公司 Littelfuse, Inc.（证券代码 LFUS）集团体系。Littelfuse, Inc.是一家多元化的工业技术制造公司，主要产品为电路保护产品。该公司在 20 多个国家拥有约 16000 名全球员工，其产品为超过 100000 名终端客户提供服务，**2025** 年度营业收入约 **23.86** 亿美元
合作背景	力特公司具有采购需求，公司具有熔丝业务领域发展意愿，经力特公司对公司履行实地走访、供应商报价、供应商开发部门现场审核、价格谈判、PPAP（产品验证）等程序后，双方于 2010 年开始合作
合作历史及开展合作以来的交易情况	2010 年开始合作，2010 年-**2025 年**公司对力特公司的销售金额分别为 1,130.07 万元、926.69 万元、782.23 万元、1,111.43 万元、1,168.48 万元、1,198.10 万元、1,090.91 万元、1,113.22 万元、1,748.48 万元、1,816.07 万元、2,142.36 万元、3,668.35 万元、 3,618.67 万元、3,463.29 万元、4,337.12 万元、**4,950.78 万元**
采购熔丝产品的具体用途	作为保险熔芯用于保险丝的生产，主要终端应用领域为新能源汽车和家电等行业
终端客户情况	主要为特斯拉（新能源汽车）、LG（家电行业）等

（二）结合发行人开展熔丝业务的历史及具体模式、熔丝产品下游市场竞争格局、需求变动趋势等，说明发行人熔丝销售集中于力特公司原因及合理性，报告期内收入持续增长、毛利率下滑的原因及合理性，该项业务是否存在对力特公司的依赖，期后收入的稳定可持续性

1、发行人开展熔丝业务的历史及具体模式

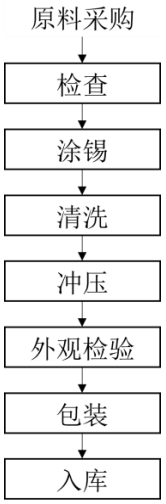
公司熔丝业务最初即来源于力特公司，力特公司为全球电路保护行业领先企业，2010 年左右，其苏州子公司苏州力特奥维斯保险丝有限公司（以下简称“苏州力特”）具有熔丝采购需求，公司具有熔丝业务领域发展的意向，且双方同在苏州地区，具备合作的初步基础。经初步接洽后，苏州力特对公司履行了实地走访、供应商报价、供应商开发部门现场审核等程序，审核通过后双方进行价格谈判，确认供应商报价后，开始 PPAP（产品验证）流程，验证合格后签署框架协议开始合作。

报告期内，公司熔丝业务收入全部来源于力特公司，具体模式如下：



公司对力特公司的销售均为直销模式。力特公司根据市场需求向公司洽谈采

购定制产品，公司建立客户资料并进行样品试制，相关产品经工厂审核确认后，客户下量产订单。公司会与力特公司签订框架合同，日常销售主要采用订单模式，订单会有交货计划、交货期限等信息。公司会制定相应生产计划、准备生产物料，按计划加工生产，熔丝产品具体生产工艺流程如下：



公司熔丝产品主要采取成本加成原则定价，同时会参考报价时主要原材料价格及走势情况、汇率波动情况、市场环境等综合因素，通过协商方式向客户进行产品报价，以双方最终协商价格作为产品销售价格。

2、熔丝产品下游市场竞争格局、需求变动趋势

公司熔丝产品主要作为保险丝熔芯，用于保险丝的生产，公司熔丝产品的直接下游领域为熔断器行业，主要终端应用领域为新能源汽车和家电等行业。

（1）熔断器行业

熔断器行业为寡占竞争市场，行业集中度较高，外资品牌主导中高端市场。由于是电气安全器件，安全可靠的质量需经过大批量、长期应用等证实，具有大批量、长期良好的安全保护历史的企业，才能逐步形成品牌效应。目前，中高端熔断器市场竞争者主要为国际知名品牌厂商；国内熔断器生产商主要分布在中低端市场，具备一定经营规模及品牌的厂商较少，仅少数企业在部分市场领域具备与国际品牌竞争的实力。全球熔断器行业国际品牌企业主要为力特（Littelfuse）、伊顿（Eaton）、美尔森（Mersen）、太平洋精工（PEC）、硕特电子（SCHURTER）等，国内主要企业为好利科技、中熔电气、钧崴电子等。根据市场调研机构 Paumanok Publications Inc.的统计，2019 年全球熔断器行业中，力特、伊顿、美

尔森、PEC、SCHURTER 等合计占有全球约 80%的市场份额。

熔断器是电路保护器件中应用领域最为广泛的器件之一，根据市场调研机构 Paumanok Publications Inc.的统计，2023 年全球熔断器市场规模为 141 亿元。2023 年至 2027 年，全球电路保护器件市场规模将从 63.65 亿美元预计增长至 72.40 亿美元，年均复合增长率为 3.27%。

我国熔断器行业经过多年的发展，已经形成了较为完整的产业链和成熟的市场体系。目前，行业内企业数量众多，既有国内外知名品牌，也有许多中小型企业。根据华经产业研究院预计，2023 年我国熔断器市场规模约 31 亿元左右，随着电力、电子、新能源汽车等领域的迅速发展，熔断器的市场需求持续增长。

（2）新能源汽车行业

近年来，我国新能源相关产业蓬勃发展。新能源汽车行业作为国家战略性新兴产业，是我国汽车工业未来的发展方向。在政策大力支持下，我国新能源汽车已形成从关键零部件制造，到整车设计制造，再到充电设施配套的完整产业链，目前我国已成为全球最大的新能源汽车市场。近年来，中国新能源汽车市场竞争格局进一步分化，头部品牌优势持续扩大，根据乘联会数据统计，2025 年中国市场新能源汽车品牌销量情况如下：

数据来源：乘联会

根据研究机构 EVTank 数据显示，**2025** 年全球新能源汽车销量达到 **2,354.2** 万辆，同比增长 **29.1%**。**2025** 年中国新能源汽车销量达到 **1,655** 万辆，同比增长 **28.63%**，**2023 年、2024 年及 2025 年，中国新能源汽车销量**占全球销量比重**分别为** 64.8%、70.5%、**70.3%**。

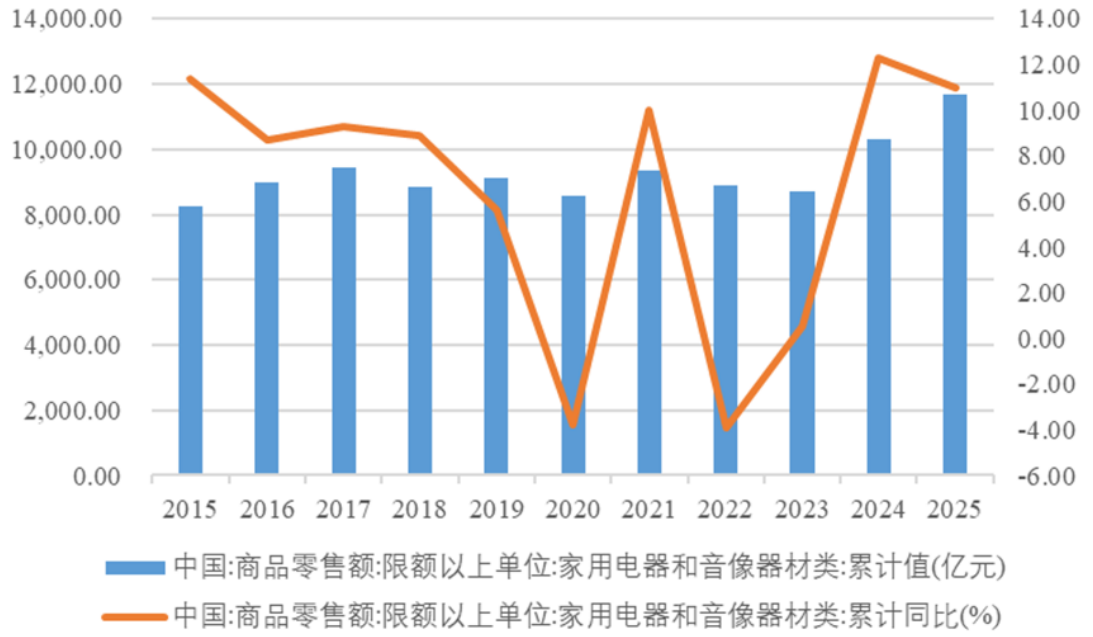
根据 EVTank 预测，**2026** 年全球新能源汽车销量将达到 **2,849.6** 万辆，其中中国将达到 **1,979.6** 万辆，2030 年全球新能源汽车销量有望达到 **4,265** 万辆。

（3）家电行业

家用电器一般分为三类：黑色家电（以彩电为代表）、白色家电（以空调、洗衣机和电冰箱为代表）和小家电（以厨房家电等为代表）。2000 年以来，房地产销量的大幅增长成为中国家电销量增长的重要驱动力之一。2007－2011 年，在“家电下乡”“以旧换新”等产业政策支持下，家电销量高速增长。经历了高速增长期后，中国家电产品普及率已达到较高水平，市场已由增量市场转为存量市场。国家统计局数据显示，2024 年，尽管上半年国内消费市场表现疲软，但受益于国家家电以旧换新政策的陆续落地，结合国际市场持续复苏带来的积极影

响，中国家用电器行业全年营收和利润实现稳健增长，行业规模以上企业营收达1.95 万亿元，同比增长 5.6%，利润总额达 1,737 亿元，同比增长 11.4%。进入 2025 年，国家高度重视扩大内需工作，以旧换新政策红利释放，家电行业呈现出积极复苏势头，据国家统计局数据，**2025 年**我国限额以上单位家用电器和音像器材类零售额**达 1.1695 万亿元，**同比增长 **11.0%**。

图：中国家用电器和音像器材类商品零售总额



数据来源：国家统计局、wind、联合资信

行业竞争方面，冰箱行业前十大品牌市场集中度高达 80%以上，以销售额计算排名靠前的品牌包括海尔、美的、容声、美菱、海信、西门子、格力、三星、松下和小米，国内品牌在竞争中具有明显优势；空调行业中，以美的、格力、海尔构成的第一集团品牌对其他品牌挤压明显；洗衣机行业竞争激烈且向头部集中，海尔、小天鹅、TCL、美的、小米、海信、松下、西门子等头部品牌占据主导地位；彩电方面，由于高端大屏市场是市场“主导者”，一线头部品牌的市场优势进一步突出，根据洛图科技（RUNTO）数据，**2025** 年，中国电视市场前八大主力品牌（海信、小米、TCL、创维、长虹、康佳、海尔、华为及其子品牌）的出货总量约为 **3,096.3** 万台，合计占到全市场出货总量的 **94.1%**。

3、发行人熔丝销售集中于力特公司原因及合理性

报告期内，公司熔丝销售收入全部来源于力特公司，报告期各期分别为

3,390.34 万元、4,285.31 万元**和 4,825.47 万元**。公司熔丝销售集中于力特公司主要原因为：（1）公司熔丝产品直接下游熔断器行业集中度较高；（2）公司采取主要服务于行业知名大客户的策略，力特公司为全球电路保护行业领先企业，在熔丝产品领域，公司集中与其合作，一方面可以更好提升管理效率，发挥规模优势；另一方面也有利于公司提升市场影响力和品牌认知度，在能够获得持续、大额订单的同时，也使得客户集中度相对较高。

因此，公司熔丝销售集中于力特公司具有合理性。

4、报告期内收入持续增长、毛利率下滑的原因及合理性

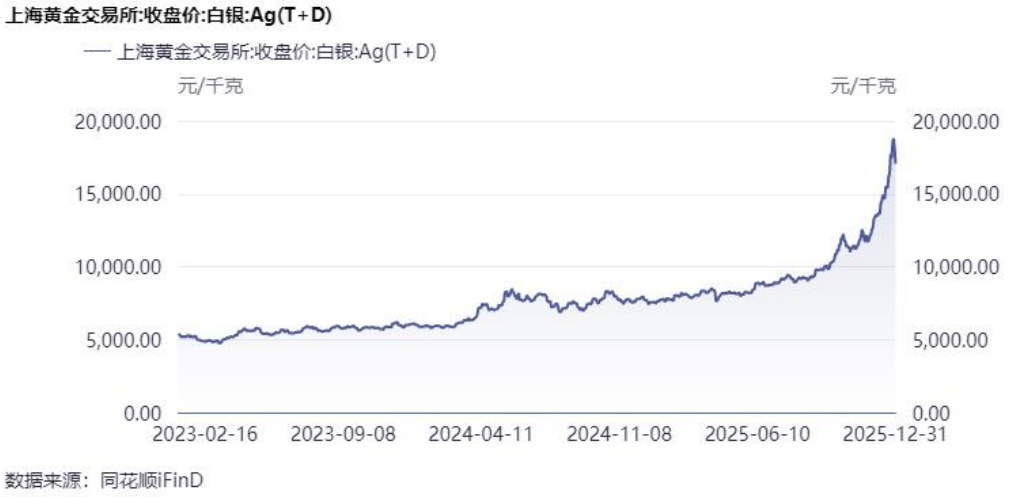
报告期内，公司熔丝产品的销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年	
	销售收入	收入变动率	毛利率	销售收入	收入变动率	毛利率	销售收入	毛利率
熔丝	**4,825.47**	**12.60%**	**28.13%**	4,285.31	26.40%	31.79%	3,390.34	33.12%

报告期各期，公司熔丝产品销售收入分别为 3,390.34 万元、4,285.31 万元**和 4,825.47 万元**，其中 2024 年同比增长 26.40%、**2025 年同比增长 12.60%**，增幅较大，主要系终端需求增长所致。公司熔丝产品主要终端应用领域为新能源汽车和家电等行业。根据研究机构 EVTank 数据显示，**2025** 年全球新能源汽车销量达到 **2,354.2** 万辆，同比增长 **29.1%**；**我国家电行业亦呈现稳步复苏势头，**根据国家统计局数据，**2025 年，我国限额以上单位家用电器和音像器材类零售额达 1,1695 亿元，同比增长 11.0%。**因此，公司熔丝产品销售收入增长具有合理性。

报告期各期，公司熔丝产品的毛利率分别为 33.12%、31.79%**和 28.13%**，有所下降。公司主要熔丝产品原材料为银带，报告期内白银价格持续上涨导致毛利率呈下降趋势。



5、该项业务是否存在对力特公司的依赖，期后收入的稳定可持续性

（1）该项业务是否存在对力特公司的依赖

1）公司熔丝产品业务对力特公司存在单一客户依赖，主要系受下游行业集中度较高以及公司采取大客户战略的影响

报告期内，公司熔丝销售收入全部来源于力特公司，报告期各期分别为3,390.34 万元、4,285.31 万元**和 4,825.47 万元**。公司熔丝产品业务对力特公司存在单一客户依赖，主要系受下游行业集中度较高以及公司采取大客户战略的影响，详见本问题回复之“二、（二）、3、发行人熔丝销售集中于力特公司原因及合理性”。

2）力特公司为全球电路保护行业领先企业，行业地位、透明度与经营状况较好，其自身经营不存在重大不确定性风险

力特公司为 NASDAQ 证券交易所上市公司 Littelfuse, Inc.（证券代码 LFUS）集团体系。Littelfuse, Inc.是一家多元化的工业技术制造公司，主要产品为电路保护产品。该公司在 20 多个国家拥有约 16,000 名全球员工，其产品为超过 100,000 名终端客户提供服务，**2025** 年度营业收入约 **23.86** 亿美元。

由此可知，力特公司系上市公司，行业地位、透明度与经营状况较好，其自身经营不存在重大不确定性风险。

3）公司与力特公司具备长期稳定的良好合作关系，具备较强的客户黏性，被替代风险较低

公司自 2010 年开始与力特公司合作，具备十余年良好合作的经验，并有着持续合作的预期。在力特公司体系中，公司产品主要销售给苏州力特，并曾获得力特公司“最佳业务支持奖”“最佳成本控制奖”荣誉，因此公司对力特公司具有较强的客户黏性。

此外，力特公司系全球电路保护行业领先企业，对其合格供应商设立了较高的准入门槛和评审标准，并具备定制化需求。供应商须严格满足其质量体系要求和供货能力要求，并通过现场审核、产品验证等一系列前置程序，方能成为其合格供应商并实现已验证产品的量产供应。

鉴于公司与力特公司具备长期稳定的良好合作关系，具备较强的客户黏性；且力特公司甄选合格供应商的审核过程以及后续磨合需要消耗大量的时间成本和人力成本，同时为保证产品质量的可靠性、生产供货的连续性，其一般不会轻易更换供应商。因此，公司被替代的可能性较低。

（2）期后收入的稳定可持续性

2025 年度，公司对力特公司熔丝产品实现销售收入为 **4,825.47** 万元，同比增长 **12.60%**，与产品主要终端应用领域新能源汽车及家电等行业增速相匹配，**根据研究机构 EVTank 数据显示，2025 年全球新能源汽车销量达到 2,354.2 万辆，同比增长 29.1%，其中中国新能源汽车销量达到 1,655 万辆，同比增长 28.63%**；据国家统计局数据，**2025 年**我国限额以上单位家用电器和音像器材类零售额同比增长 **11.0%**。

综上，公司对力特公司的期后收入具备稳定性及可持续性。

三、请发行人结合实际情况充分揭示不同产品线的单一客户依赖风险，并进行重大事项提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（一）经营风险”之“1、客户集中**及不同产品线的单一客户依赖**风险”以及“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（一）客户集中**及不同产品线的单一客户依赖**风险”补充披露如下：

“公司在报告期内的前五大客户合计销售收入占比分别为 74.85%、79.56% **和 84.25%**，客户集中度较高（其中康宁公司主要为受托加工收入）。**报告期内，**

公司不同产品线单一客户销售占比较高，其中，盖板玻璃-受托加工产品中康宁公司报告期各期销售收入占比均在 95%以上；盖板玻璃-自产产品中群创公司报告期各期销售收入占比分别为 61.28%、57.66%和 57.86%；熔丝产品中力特公司报告期各期销售收入占比均为 100%；断路器零件中伊顿公司报告期各期销售收入占比均为 100%；声学精密部件加工中楼氏公司报告期各期销售收入占比均在 95%以上。

重点客户的销售订单对于公司的经营业绩有较大的影响，如果该等客户受整体经济环境的影响，或者公司与其稳定合作的关系发生变动，将可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询苏州新韵蚨基本情况、经营范围、股权结构和主要经营人员；走访苏州新韵蚨，了解并向其确认基本情况、自设立以来的经营业务、股权结构、业务规模、双方合作背景、合作历史、报告期内的交易情况、发行人采购规模占比、公司向其采购半成品定价依据及公允性、代采铜棒的背景及交易模式、与发行人及其相关主体是否存在关联关系、业务和财务等日常经营活动是否独立于发行人、是否与伊顿公司签订销售协议等；

（2）通过企查查等公开网站查询苏州市范围内从事五金加工业务的供应商清单；访谈发行人采购负责人，了解发行人主要向苏州新韵蚨采购半成品的原因及合理性，采购半成品的定价机制，获取代表性半成品其他供应商报价情况，比较采购单价差异，分析采购价格公允性。

（3）访谈发行人董事长、总经理，了解公司为苏州新韵蚨代采铜棒的背景、具体交易模式、代采铜棒的销售定价情况；走访铜棒主要供应商陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司，了解并向其确认基本情况、报告期内交易情况，铜棒采购定价依据及公允性；获取发行人代采铜棒明细，通过公开网站查询报告期内上海有色网 1# 电解铜日均价格，比较电解铜市场价格与代采价格是否存在较大差异。

（4）获取发行人与苏州新韵蚨签订的代采铜棒销售协议及半成品采购协议；访谈发行人财务负责人，了解销售铜棒、采购半成品各环节的会计处理方式；结合合同条款和业务实质，分析铜棒等原材料的控制权属，判断发行人向苏州新韵蚨采购加工件是否实质为委托加工业务，相关环节的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）走访客户伊顿公司，了解伊顿公司的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史、合作模式、交易情况、是否指定发行人向苏州新韵蚨进行采购；

（6）查阅发行人断路器零件产品的生产工艺流程图，并访谈发行人副总经理，了解发行人负责的主要生产环节，对伊顿销售断路器零件的定价机制，查阅发行人与伊顿公司签订的框架协议，结合发行人与伊顿公司关于货物流转、款项结算、产品质量责任等的约定及实际业务情况，分析发行人向伊顿公司销售断路器零件的交易模式，会计核算方法及是否符合《企业会计准则》规定；

（7）访谈发行人董事长、总经理，了解发行人开展断路器零件业务的历史情况、目前销售主要集中于伊顿公司的背景及原因以及报告期内断路器零件产品销售收入逐年下滑的原因，分析合理性；

（8）获取报告期内发行人断路器零件销售明细情况，分析毛利率波动的原因及合理性。

（9）通过官方网站、国家企业信用信息公示系统等方式进行查询力特公司基本情况，并对发行人管理层及力特公司进行访谈，了解力特公司的基本情况、与发行人的合作背景、合作历史、交易情况、未来合作预期、采购熔丝产品的具体用途及终端客户情况等；

（10）获取发行人报告期内的收入成本明细表，查阅熔丝产品下游行业相关研究报告，并对发行人管理层进行访谈，了解发行人开展熔丝业务的历史及具体模式、熔丝产品下游市场竞争格局、需求变动趋势、发行人熔丝销售集中于力特公司原因及合理性，报告期内收入持续增长、毛利率下滑的原因及合理性，该项业务是否存在对力特公司的依赖，期后收入的稳定可持续性；

（11）获取发行人 **2025 年度**对力特公司的销售情况，分析期后收入的稳定可持续性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）苏州新韵蚨与公司保持了长达 10 余年的合作关系，主要为发行人提供加工服务，与发行人及其相关主体不存在关联关系，苏州新韵蚨业务、财务等日常经营独立于发行人；

（2）发行人向苏州新韵蚨采购的半成品的主要工序为切割、冲压和螺纹加工，工序较为简单，发行人主要向苏州新韵蚨采购半成品系苏州新韵蚨加工产品质量已经客户认可且交期稳定，能够满足公司需求，双方保持了长达十余年合作关系，合作融洽，具有合理性；公司对苏州新韵蚨不存在重大依赖；

（3）发行人为苏州新韵蚨代采铜棒系为了把控断路器零件原材料的来源及质量，以符合客户的要求，具有合理性；发行人代采铜棒供应商为陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司，采购铜棒价格公允；发行人向苏州新韵蚨公司销售代采铜棒时每吨会收取 10 元手续费，报告期内收取手续费金额较小；发行人采购铜棒并向苏州新韵蚨公司销售过程中仅作为代理人身份，铜棒由供应商直接发货至苏州新韵蚨公司处，公司不承担铜棒原材销售后损毁灭失风险及价格变动风险，不属于委托加工业务，公司对代采铜棒销售按净额法核算符合《企业会计准则》的规定；

（4）发行人向苏州新韵蚨公司采购半成品根据“材料成本+加工费”的方式进行定价，报告期内半成品采购单价略有波动，主要系半成品规格尺寸繁多，不同规格尺寸间平均价格存在一定差异所致，采购价格公允；

（5）断路器零件产品主要生产工序包括拉伸冲压、CNC 加工、螺纹加工等，发行人主要负责酸洗钝化、电镀和烧氢等进一步外发加工工序，不承担实质加工流程，公司的核心环节及竞争力主要在于对产品设计需求的理解、产品图纸拆解、供应链管理、关键质量控制及检验等；发行人向伊顿公司销售断路器零件产品的定价方式为成本加成法，并非直接在半成品基础上进行利润加成；发行人与苏州新韵蚨和伊顿公司分别签订采购和销售协议，伊顿公司未指定发行人向苏州新韵蚨进行采购，也未与苏州新韵蚨签订购销协议；苏州新韵蚨实质为公司的代工厂商，不属于贸易业务，该业务模式下以总额法确认符合《企业会计准则》的规定；

（6）发行人断路器零件业务最初即来源于伊顿公司，伊顿公司为全球电力电气行业龙头企业，因其有采购需求，发行人 2006 年左右开始与其合作；发行人断路器零件销售集中于伊顿公司的主要原因为发行人采取主要服务于行业知名大客户的策略，伊顿公司为全球电力电气行业龙头企业，在断路器零件产品领域，公司集中与其合作可以更好提升管理效率，发挥规模优势；报告期内，断路器零件产品销售收入逐年下降主要受客户伊顿公司自身需求影响及市场竞争环境影响所致，具有合理性；公司断路器零件的境外销售单价整体高于境内，导致境外销售毛利率水平较高，报告期内，断路器零件毛利率波动主要受境内外销售占比变动影响，具有合理性；

（7）力特公司系全球领先的电路保护行业上市公司，因力特公司具有采购需求，发行人具有熔丝业务领域发展意愿，经力特公司对公司履行实地走访、供应商报价、供应商开发部门现场审核、价格谈判、PPAP（产品验证）等程序后，双方于 2010 年开始合作并保持持续交易；力特公司采购发行人熔丝产品作为保险丝熔芯以用于保险丝的生产，主要终端应用领域为新能源汽车和家电等行业，终端客户主要为特斯拉、LG 等；

（8）发行人熔丝销售集中于力特公司的主要原因为：（1）发行人熔丝产品直接下游熔断器行业集中度较高；（2）发行人采取主要服务于行业知名大客户的策略，力特公司为全球电路保护行业领先企业，在熔丝产品领域，发行人集中与其合作，一方面可以更好提升管理效率，发挥规模优势；另一方面也有利于发行人提升市场影响力和品牌认知度，在能够获得持续、大额订单的同时，也使得客户集中度相对较高；

（9）报告期内，发行人熔丝产品销售收入增长主要系终端需求增长所致，毛利率下滑主要系原材料银带价格上涨所致，发行人熔丝产品收入增长、毛利率下滑具有合理性；

（10）报告期内，发行人熔丝产品业务对力特公司存在单一客户依赖，主要系受下游行业集中度较高以及公司采取大客户战略的影响；发行人与力特公司具备长期稳定的良好合作关系，具备较强的客户黏性，被替代风险较低；发行人熔丝产品期后收入具备稳定性及可持续性；

（11）发行人已在招股说明书中补充披露对不同产品线的单一客户依赖风险并进行重大事项提示。

问题 5.境外销售真实性及核查充分性

根据申请文件：（1）报告期各期发行人境外销售收入分别为 10,261.12 万元、14,800.62 万元、15,674.28 万元，占主营业务收入比重分别为 33.04%、53.90%、49.35%，外销收入占比增长明显，主要销往中国保税区、中国香港、菲律宾等地区。（2）报告期各期发行人境外销售毛利率分别为 36.66%、42.96%、40.15%，境内销售毛利率分别为 31.68%、26.39%、26.69%，同类产品境外销售毛利率高于境内毛利率。

请发行人：（1）说明各期境外销售产品类型、金额及占比；各类产品的境外（非合并口径，下同）客户数量，以及各类产品主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等，报告期内主要客户销售规模变动的原因及合理性，境外整体收入规模持续增长的原因及合理性。（2）说明不同区域的境外客户数量、收入金额及占比，结合贸易政策变化、汇率波动、国际运费变化等，说明境外销售业务的稳定性，各期汇兑损益对公司业绩的影响情况，公司所采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性。（3）说明同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性，是否符合行业惯例；说明同一企业集团内（如康宁公司等），境内、境外不同销售主体的销售内容、金额及毛利率对比情况，同一集团客户内同类产品境内外不同销售主体毛利率是否存在较大差异及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的相关要求核查并发表明确意见，详细说明对境外客户访谈、函证，以及对境外收入细节测试等核查程序的执行情况、覆盖比例及核查结论，是否对具体合作主体执行访谈、函证等核查程序。

【公司回复】

一、说明各期境外销售产品类型、金额及占比；各类产品的境外（非合并口径，下同）客户数量，以及各类产品主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等，报告期内主要客户销售规模变动的原因及合理性，境外整体收入规模持续增长的原因及合理性

（一）各期境外销售产品类型、金额及占比及境外（非合并口径，下同）客户数量情况

报告期各期，公司细分产品境外销售情况如下：

单位：万元，%

产品类型	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
屏显玻璃盖板	**10,152.93**	**74.57**	**18**	**12,769.00**	**81.46**	**25**	**12,131.34**	**81.97**	**26**
盖板玻璃-受托加工	**5,562.01**	**40.85**	**2**	4,481.64	28.59	2	2,883.24	19.48	3
盖板玻璃-自产	**4,227.19**	**31.05**	**12**	7,485.96	47.76	17	6,634.91	44.83	16
稿台玻璃	**245.54**	**1.80**	**3**	509.77	3.25	7	2,406.06	16.26	9
其他	**118.19**	**0.87**	**1**	291.62	1.86	2	207.13	1.40	10
精密电子零部件	**3,462.93**	**25.43**	**5**	**2,905.27**	**18.54**	**5**	**2,669.28**	**18.03**	**6**
熔丝	**1,273.52**	**9.35**	**1**	876.25	5.59	1	614.91	4.15	1
断路器零件	**706.83**	**5.19**	**1**	542.58	3.46	1	748.26	5.06	1
声学精密部件加工	**1,464.65**	**10.76**	**3**	1,486.41	9.48	3	1,302.01	8.80	3
其他	**17.93**	**0.13**	**1**	0.04	0.00	2	4.09	0.03	3
合计	**13,615.86**	**100.00**	**23**	**15,674.28**	**100.00**	**30**	**14,800.62**	**100.00**	**32**

注：上表中二级类别的客户数量大于一级类别的客户数量系存在客户采购多样化所致。

（二）各类产品主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等

报告期内，各类产品的境外主要客户销售情况如下：

单位：万元，%

产品类型	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比
盖板玻璃-	Corning Specialty Material Inc.	**5,559.64**	**99.96**	4,480.93	99.98	2,865.12	99.37

产品类型	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比	销售收入	销售收入占比
受托加工	**小计**	**5,559.64**	**99.96**	**4,480.93**	**99.98**	**2,865.12**	**99.37**
盖板玻璃-自产	群丰骏科技（宁波）有限公司	**2,494.37**	**59.01**	6,882.18	91.93	6,044.01	91.09
	群丰骏科技（上海）有限公司	**1,502.23**	**35.54**	**2.45**	**0.03**	**-**	**-**
	GTA MATERIAL CO., LTD.	**105.98**	**2.51**	**110.82**	**1.48**	**167.31**	**2.53**
	DATA MODUL Aktiengesellschaft Produktion und Vertrieb von elektronischen Systemen	**60.15**	**1.42**	132.71	1.77	168.32	2.54
	富得巴（香港）有限公司	**-**	**-**	161.47	2.16	69.54	1.05
	小计	**4,162.72**	**98.48**	**7,289.63**	**97.37**	**6,449.18**	**97.21**
稿台玻璃	FLEXTRONICS INT'L TECNOLOGIA LTDA	**235.25**	**95.81**	291.62	57.21	298.03	12.39
	苏州威路特斯贸易有限公司	**10.05**	**4.09**	**39.78**	**7.80**	**19.67**	**0.82**
	Cal-CompElectronic（Thailand）PublicCo.,Ltd	**0.24**	**0.10**	50.52	9.91	755.24	31.39
	泰金宝光电（岳阳）有限公司	**-**	**-**	126.88	24.89	981.13	40.78
	小计	**245.54**	**100.00**	**508.80**	**99.81**	**2,054.07**	**85.37**
熔丝	Littlefuse Phils.,Inc.	**1,273.52**	**100.00**	876.25	100.00	614.91	100.00
	小计	**1,273.52**	**100.00**	**876.25**	**100.00**	**614.91**	**100.00**
断路器零件	EATON CORPORATION	**706.83**	**100.00**	542.58	100.00	748.26	100.00
	小计	**706.83**	**100.00**	**542.58**	**100.00**	**748.26**	**100.00**
声学精密部件加工	KnowlesElectronics（Philippines）Corporation	**1,417.73**	**96.80**	1,438.55	96.78	1,246.55	95.74
	小计	**1,417.73**	**96.80**	**1,438.55**	**96.78**	**1,246.55**	**95.74**

注：上述客户销售收入为公司与客户单体合作销售收入

上述客户的基本情况、与发行人的合作历史及合作模式情况如下：

客户名称	成立时间	实际控制人	经营规模	与发行人的合作历史	合作模式	是否存在关联关系
Corning Specialty Material Inc.	2000 年 7 月 10 日	CORNING INC（纽约证券交易所上市公司，证券代码 GLW）	CORNING INC2025 年度营业收入约 156 亿美元。	2013 年开始合作	直销模式	否
群丰骏科技（宁波）有限公司	2020 年 3 月 25 日	群创光电股份有限公司（台湾证券交易所上市公司，证券代码 3481）	群创光电股份有限公司 2024 年度营业收入约 2,165 亿新台币。	2021 年开始合作	直销模式	否
群丰骏科技（上海）有限公司	**2006 年 1 月 9 日**				**直销模式**	**否**
富得巴（香港）有限公司	1975 年 12 月 9 日	双叶电子工业株式会社（日本东京证券交易所上市公司，证券代码 6986）	双叶电子工业株式会社 2024 年度收入约 481 亿日元	2020 年开始合作	直销模式	否
DATA MODUL Aktiengesellschaft Produktion und Vertrieb von elektronischen Systemen	1999 年 4 月 14 日	DATA MODUL（德国法兰克福证券交易所上市公司，证券代码 DAMG）	DATA MODUL2024 年度收入约 2.26 亿欧元	2019 年开始合作	直销模式	否
Cal-Comp Electronic（Thailand）PublicCo.,Ltd	-	Cal-Comp Electronics（Thailand）Public Company Limited（泰国证券交易所上市公司，证券代码 CCET）	Cal-Comp Electronics（Thailand）Public Company Limited2025 年度营业收入约 1，394 亿泰铢	2012 年开始合作	直销模式	否
泰金宝光电（岳阳）有限公司	2019 年 1 月 3 日					
Knowles Electronics（Philippines）Corporation	2012 年 1 月 17 日	Knowles Corporation（证券代码： KN）	Knowles Corporation2025 年度营业收入约 5.93 亿美元	2006 年开始合作	寄售模式	否
Littlefuse Phils.,Inc.	-	Littelfuse, Inc.（NASDAQ 证券交易所上市公司，证券代码 LFUS）	Littelfuse, Inc. 2025 年度营业收入约23.86亿美元	2010 年开始合作	直销模式	否
EATON CORPORATION	-	EATON（纽约证券交易所上市公司，证券代码 ETN）	EATON2025 年度营业收入约 274.5 亿美元。	2006 年开始合作	报告期内主要为直销，2024 开始增	否

客户名称	成立时间	实际控制人	经营规模	与发行人的合作历史	合作模式	是否存在关联关系
					加寄售模式	
GTA MATERIAL CO., LTD.	1999 年 12 月 30 日	蔡永基	非上市公司，未查询到公开数据	2016 年开始合作	直销模式	否
苏州威路特斯贸易有限公司	2013 年 2 月 6 日	李金康	非上市公司，未查询到公开数据	2018 年开始合作	直销模式	否

注：与发行人的合作历史为客户集团体系和发行人开始合作的时间。

从上表可以看出，公司的主要客户均系行业知名厂商，获得知名客户的认证是企业核心竞争力的综合体现。长期、稳定获取国内外知名客户的订单，能在客户群中形成良好的口碑和宣传效应，从而形成良性循环，不断扩大公司的业务规模。

（三）报告期内主要客户销售规模变动的原因及合理性，境外整体收入规模持续增长的原因及合理性

1、报告期内主要客户销售规模变动的原因及合理性

报告期内，销售规模增长的客户主要为群丰骏科技（宁波）有限公司（以下简称“宁波群丰骏”）和 Corning Specialty Material Inc.（以下简称“美国康宁”）。宁波群丰骏向公司采购的产品主要应用于车载显示屏领域，终端客户为汽车整车企业。报告期内，受益于汽车出货量的持续增长，宁波群丰骏车载显示屏玻璃盖板需求上升，从而使得公司向宁波群丰骏的销售规模出现增长。**2025 年，康宁公司与群创公司经过商业谈判，将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，因此向宁波群丰骏销售金额呈下滑趋势。**美国康宁向公司采购的产品主要应用于笔记本电脑等消费电子领域，凭借公司多年深耕玻璃盖板行业建立起的蚀刻 AG 工艺的核心技术优势以及产品质量优势，公司与康宁公司的合作逐渐深化，主要合作产品由车载显示屏玻璃向笔记本电脑显示玻璃等方向延伸，公司获取的康宁公司采购份额逐渐上升，从而使得公司向美国康宁的销售规模出现增长。

综上，基于终端市场需求增长及与主要客户的深化合作，公司向宁波群丰骏和美国康宁的销售规模呈增长趋势，具备合理性。

报告期内，销售规模下降的主要客户为泰金宝公司。泰金宝公司采购的产品主要系打印机稿台玻璃，终端客户主要为惠普。稿台玻璃下降系惠普销售下滑影响，泰金宝公司采购需求减少，公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作，从而使得公司向泰金宝公司销售规模大幅下滑。

综上，基于终端市场需求下降、公司战略调整等因素，公司向泰金宝公司销售规模大幅下降，具备合理性。

2、报告期内境外整体收入规模持续增长的原因及合理性

报告期内，公司屏显玻璃盖板境外销售收入分别为 12,131.34 万元、12,769.00 万元**和 10,152.93 万元，2025 年公司屏显玻璃盖板境外销售较上年同期有所下降主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至康宁公司，由康宁公司境内主体进行采购，销售区域由境外销售转为境内**

销售。

报告期内，精密电子零部件境外销售收入分别为 2,669.28 万元、2,905.27 万元和 3,462.93 万元，呈增长趋势。精密电子零部件产品销售收入持续增长主要系熔丝产品销售规模增长所致。公司熔丝产品主要终端应用领域为新能源汽车和家电等行业。根据研究机构 EVTank 数据显示，2025 年全球新能源汽车销量达到 2,354.2 万辆，同比增长 29.1%；我国家电行业亦呈现稳步复苏势头，根据国家统计局数据，2025 年，我国限额以上单位家用电器和音像器材类零售额达 1,1695 亿元，同比增长 11.0%。因此，公司熔丝产品销售收入增长具有合理性。

综上，公司报告期内境外销售持续增长主要系向屏显玻璃盖板客户宁波群丰骏、美国康宁及精密电子零部件客户力特公司销售收入增长所致，具备合理性。

二、说明不同区域的境外客户数量、收入金额及占比，结合贸易政策变化、汇率波动、国际运费变化等，说明境外销售业务的稳定性，各期汇兑损益对公司业绩的影响情况，公司所采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性。

（一）不同区域的境外客户数量、收入金额及占比

报告期内，公司境外主要销售区域及销售情况如下：

单位：万元，%

境外区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量
中国香港	5,581.84	41.00	2	4,645.77	29.64	3	2,932.80	19.82	2
中国保税区	4,114.99	30.22	5	7,174.27	45.77	8	7,574.03	51.17	11
菲律宾	2,692.64	19.78	3	2,306.07	14.71	2	1,858.76	12.56	2
美国	724.91	5.32	2	555.31	3.54	2	755.70	5.11	3
泰国	0.24	0.002	1	50.52	0.32	1	755.24	5.10	1
其他地区	501.24	3.68	10	942.34	6.01	14	924.09	6.24	13
合计	13,615.86	100.00	23	15,674.28	100.00	30	14,800.62	100.00	32

注：其他地区包括中国台湾、巴西、墨西哥、德国、马来西亚、新加坡、越南等

报告期内，公司境外销售主要销往中国保税区、中国香港、菲律宾等地区。

中国香港区域客户主要系康宁公司子公司 Corning Specialty Material Inc（以下简称“美国康宁”），报告期内公司与美国康宁主要合作产品为消费电

子屏显玻璃，该产品经过 2022 年小规模试产后进入批量合作阶段，呈逐渐增长趋势。

中国保税区区域客户主要系群创公司，2025 年向群创公司销售下滑主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至康宁公司，由康宁公司境内主体进行采购，销售区域由境外销售转为境内销售。公司积极深化与群创公司合作，双方合作不断向新产品延伸，公司向群创公司销售仍保持较高规模。

（二）结合贸易政策变化、汇率波动、国际运费变化等，说明境外销售业务的稳定性，各期汇兑损益对公司业绩的影响情况，公司所采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性。

1、结合贸易政策变化、汇率波动、国际运费变化等，说明境外销售业务的稳定性

（1）贸易政策变化情况对境外销售业务的稳定性影响

报告期内，发行人境外销售产品主要出口至中国保税区、中国香港、菲律宾等国家与地区。

上述主要销售国家与地区不存在对公司销售产品的反倾销、反补贴、加征关税等限制性贸易措施，其进口政策并未发生重大不利变化。主要区域贸易政策持续稳定，有利于发行人维持现有客户合作及价格体系，预计未来境外销售仍可形成正向贡献。

由于中美经贸关系持续紧张，近期美国对中国的关税贸易政策呈现出复杂且多变的态势，发行人境外销售收入所涉美国的金额与占比如下表所示：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	**13,615.86**	15,674.28	14,800.62
美国地区销售收入	**724.91**	555.31	755.70
占比	**5.32%**	**3.54%**	**5.11%**

报告期内，美国地区境外销售收入金额分别为 755.70 万元、555.31 万元**和 724.91 万元**，占境外主营业务收入比分别为 5.11%、3.54%**和 5.32%**，各期占比

较小，美国关税贸易政策对发行人业绩影响较小。

综上，发行人境外销售所在区域集中于中国保税区、中国香港、菲律宾等国家与地区，其贸易政策变化情况不存在对境外销售业务稳定性的不利影响。

（2）汇率变动情况对境外销售业务的稳定性影响

报告期内发行人出口主要结算货币为美元，美元兑人民币汇率变动如下：

如上图所示，报告期内，美元兑人民币汇率 2023 年度持续上涨，2024 年度趋于平稳，**2025 年度呈下降趋势**。报告期内美元兑人民币汇率变动情况以及对应汇兑损益变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入金额	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
汇兑损益金额	**54.79**	-301.07	-85.19
汇兑损益占境外销售收入金额比例	**0.40%**	-1.92%	-0.57%
美元兑人民币中间价期末汇率	**7.0288**	7.1884	7.0827
美元兑人民币中间价期末汇率变动比例	**-2.22%**	1.49%	1.70%

报告期内，美元兑人民币汇率变动所引起的汇兑损益金额分别为-85.19 万元、-301.07 万元**和 54.79 万元**，占当期销售收入的比例分别为-0.57 %、-1.92%**和**

0.40%，整体占比较低，不构成对境外销售稳定的重大影响。

（3）国际运费变化对境外销售业务的稳定性影响

报告期各期境外销售运费分别为 128.44 万元、71.15 万元和 27.86 万元，占境外销售收入的比例分别为 0.86%、0.45%和 0.20%，销售运费逐年下降，对境外销售收入的影响逐年降低。

2023 年度至 2025 年，公司境外主要客户美国康宁和群丰骏的销售收入占比较高，美国康宁的运输方式为客户上门自提，公司不承担运保费，群丰骏主要送货至宁波综合保税区，距离较近，以陆路运输为主。故国际运费变化对公司境外销售业务影响较低。

综上，发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，发行人主要采用美元进行外币结算，汇率波动影响较小，发行人主要的销售对象采用自提和运送至保税区的方式，国际运费影响较小。故上述因素不会对发行人境外销售业务的稳定性产生重大不利影响。

2、各期汇兑损益对公司业绩的影响情况，公司所采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性。

（1）报告期内，汇兑损益对公司净利润的影响情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入金额	13,615.86	15,674.28	15,021.86
外币结汇金额	14,515.90	17,932.16	12,508.33
汇兑损益	54.79	-301.07	-85.19
净利润	5,111.54	5,271.08	4,495.31
汇兑损益占净利润的比例	1.07%	-5.71%	-1.90%

如上表数据所示，报告期内汇兑收益分别为 85.19 万元、301.07 万元和-54.79 万元，占当期净利润的比例分别为 1.90%、5.71%和-1.07%，整体占比较低。

报告期内，汇兑收益变动受到汇率变化和结汇时间选择的综合影响，2023 年度受美元兑人民币汇率涨幅较窄的影响，因汇率变动产生的汇兑收益金额较小；2024 年公司汇兑收益金额较大，主要受结汇金额较高影响所致；2025 年，美元

兑人民币呈现持续贬值趋势，因此形成金额较小的汇兑损失。总体来看，报告期内公司境外销售业务主要采用美元进行结算，整体波动金额较小。各期汇兑损益对公司业绩的影响较小。

（2）公司所采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性

报告期内，公司境外销售主要采用美元结算，一方面，公司对内持续监控自身外币交易和外币资产及负债的规模，以最大程度降低面临的外汇风险。另一方面，公司对外与银行等机构进行沟通，观察市场汇率变动趋势，并结合公司的资金需求，自主选择有利的结汇时间进行结汇。**通过以上措施，公司部分抵减了美元对人民币汇率波动对公司经营业绩的整体影响，较为有效。**

三、说明同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性，是否符合行业惯例；说明同一企业集团内（如康宁公司等），境内、境外不同销售主体的销售内容、金额及毛利率对比情况，同一集团客户内同类产品境内外不同销售主体毛利率是否存在较大差异及合理性。

（一）说明同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、说明同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性

（1）报告期内，公司同一产品的毛利率境内外情况如下：

单位：%

产品类型	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	境外毛利率	境内毛利率	差额	境外毛利率	境内毛利率	差额	境外毛利率	境内毛利率	差额
屏显玻璃盖板	**37.66**	**34.79**	**2.87**	**38.23**	**28.89**	**9.34**	**41.36**	**28.95**	**12.41**
盖板玻璃-受托加工	**42.48**	**38.12**	**4.36**	40.80	36.91	3.89	47.49	40.40	7.09
盖板玻璃-自产	**31.76**	**24.81**	**6.95**	37.58	20.31	17.27	41.33	18.58	22.75
稿台玻璃	**24.18**	**22.16**	**2.02**	20.02	19.32	0.70	34.44	25.42	9.02
精密电子零部件	**41.95**	**23.17**	**18.78**	**48.61**	**23.39**	**25.22**	**50.25**	**23.44**	**26.81**
熔丝	**【豁免披露】**	**【豁免披露】**	**-0.71**	**【豁免披露】**	**【豁免披露】**	4.95	**【豁免披露】**	**【豁免披露】**	12.27
断路器零	**46.76**	**13.47**	**33.29**	51.05	13.01	38.04	50.33	14.66	35.67

产品类型	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	境外毛利率	境内毛利率	差额	境外毛利率	境内毛利率	差额	境外毛利率	境内毛利率	差额
件									
声学精密部件加工	**51.38**	**60.01**	**-8.63**	55.32	72.18	-16.86	53.46	7.00	46.46

由上表可以看出，盖板玻璃-受托加工业务、盖板玻璃-自产、断路器零件和熔丝的境外毛利率明显高于境内毛利率。

（2）同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性分析

1）盖板玻璃-受托加工

报告期内，盖板玻璃-受托加工境外毛利率略高于境内毛利率，主要系产品结构差异所致。公司盖板玻璃-受托加工业务境外销售产品主要应用于笔记本电脑显示屏领域，境内销售产品主要应用于车载显示屏领域。产品应用领域不同，产品工序需求存在一定差异，笔记本电脑显示屏加工工序较多，相应的定价高于车载显示屏产品报价，从而使得境外毛利率略高于境内毛利率，具有合理性。

2）盖板玻璃-自产

报告期内，盖板玻璃-自产境外毛利率高于境内毛利率，主要系境外客户群创公司销售毛利率较高所致。群创公司相关产品定位于中高端市场，基本均需经过 AG 蚀刻工艺，增加产品的防眩光等功能，加工工序复杂，技术要求高，同时产品尺寸规格多样，加工难度及原材损耗率较大，对于生产质量、损耗控制及流程把控要求高，因此毛利率水平相对较高，具有合理性。

3）断路器零件

报告期内，断路器零件境外毛利率明显高于境内毛利率，主要系境外销售定价较高所致。报告期内，断路器零件境内外销售收入占比及平均单价情况列示如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	平均销售单价（元）	收入占比	平均销售单价（元）	收入占比	平均销售单价（元）
内销	**80.21%**	**23.36**	84.47%	22.95	80.04%	22.28
外销	**19.79%**	**32.31**	15.53%	36.13	19.96%	32.28

合计	**100.00%**	**24.71**	**100.00%**	**24.33**	**100.00%**	**23.75**

如上表数据所示，公司断路器零件的境外销售单价整体高于境内，一方面，境外市场不可控因素较多，公司在境外市场定价较高；另一方面，断路器零件系定制化产品，受境外市场整体销量较少、规模收益不足，定价会相对较高，因此断路器零件境外销售的平均单价高于境内销售。

综上，报告期内断路器零件的境外报价较高，导致其毛利率高于境内毛利率。

4）熔丝

2023 年度和 2024 年度，熔丝毛利率境外毛利率略高于境内毛利率，主要系熔丝产品在境外销售采取较高的定价策略。一方面，境外市场不可控因素较多，公司在境外市场定价较高；另一方面，熔丝系定制化产品，受境外市场整体销量较少、规模收益不足，定价会相对较高。**2025 年度，受银价大幅上涨影响，境内市场定价上浮至和境外相近水平，境内外毛利率基本持平。**

2、同行业境内外毛利率情况

单位：%

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率
屏显玻璃盖板类可比公司						
信濠光电	**未披露**	**未披露**	-5.16	8.45	19.79	20.36
戈碧迦	**未披露**	**未披露**	24.51	30.66	67.54	29.48
蓝思科技	**未披露**	**未披露**	21.46	8.00	20.55	8.47
沃格光电	**未披露**	**未披露**	27.75	16.39	23.89	19.57
平均值	**未披露**	**未披露**	**17.14**	**15.88**	**32.94**	**19.47**
精密电子零部件类可比公司						
好利科技	**未披露**	**未披露**	49.20	31.99	41.87	31.24
中熔电气	**未披露**	**未披露**	65.87	37.91	52.59	40.18
钧崴电子	**未披露**	**未披露**	59.56	42.02	未披露	未披露
平均值	**未披露**	**未披露**	**58.21**	**37.31**	**47.23**	**35.71**
发行人						
屏显玻璃盖板	**37.66**	**34.79**	**38.23**	**28.89**	**41.36**	**28.95**

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率
精密电子零部件	**41.95**	**23.17**	**48.61**	**23.39**	**50.25**	**23.44**

由上表可以看出，同行业可比上市公司的境外毛利率高于境内毛利率，发行人的情况符合行业惯例。

（二）说明同一企业集团内（如康宁公司等），境内、境外不同销售主体的销售内容、金额及毛利率对比情况，同一集团客户内同类产品境内外不同销售主体毛利率是否存在较大差异及合理性

报告期内存在同一集团境内外不同销售主体的客户主要有康宁公司、力特公司和伊顿公司，具体销售内容、金额及毛利率情况如下：

单位：万元、%

集团名称	具体客户名称	境内/境外	销售内容	2025 年		2024 年		2023 年	
				金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
康宁公司	Corning Specialty Material Inc	境外	盖板玻璃-受托加工	**5,559.64**	**【豁免披露】**	4,480.93	【豁免披露】	2,865.12	【豁免披露】
	Corning Incorporated	境外	盖板玻璃-受托加工	**2.37**	**【豁免披露】**	0.72	【豁免披露】	2.38	【豁免披露】
	康宁汽车玻璃系统（合肥）有限公司	境内	盖板玻璃-受托加工	**7,467.05**	**【豁免披露】**	4,066.60	【豁免披露】	2,846.16	【豁免披露】
	康宁陶瓷材料（上海）有限公司	境内	盖板玻璃-受托加工	**563.02**	**【豁免披露】**	636.54	【豁免披露】	354.98	【豁免披露】
力特公司	Littlefuse Phils., Inc.	境外	熔丝	**1,273.52**	**【豁免披露】**	876.25	【豁免披露】	614.91	【豁免披露】
	苏州力特奥维斯保险丝有限公司	境内	熔丝	**3,551.95**	**【豁免披露】**	3,409.06	【豁免披露】	2,775.43	【豁免披露】
伊顿公司	EATON CORPORATION	境外	断路器零件	**706.83**	**46.76**	542.58	51.05	748.26	50.33
	伊顿电气有限公司	境内	断路器零件	**2,865.50**	**13.47**	2,951.40	13.01	2,999.85	14.66

如上表数据所示，同一集团客户内同类产品境内外不同销售主体毛利率存在一定差异，差异情况和本问题回复之“（一）、1、说明同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性”中的盖板玻璃-受托加工、断路器零件和熔丝境内外毛利率差异基本相符，毛利率差异情况具备合理性。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）获取发行人收入明细表，复核发行人报告期内不同产品类型下境外客户的销售金额及占比，毛利率情况，复核客户数量情况；

（2）获取并查阅主要客户的合同，走访境外销售主要客户，了解发行人与主要客户的合作背景、合作历史、合作模式、关联关系和是否存在资金往来情况；结合网络查询了解发行人主要客户的基本情况、成立时间、实际控制人、主营业务规模；

（3）访谈发行人副总经理，了解主要客户销售规模和主要销售区域的客户数量变动的主要原因，境外整体收入规模增长的原因及合理性，了解主要销售区域贸易政策情况并通过相关公开网站查询主要销售国家及地区的贸易政策以及关税调整、进口政策变动情况，了解主要客户的运输方式，了解同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性，了解同一企业集团内，境内外不同销售主体毛利率差异的原因及合理性；

（4）获取发行人报告期内财务费用明细账，分析各期汇兑损益对公司业绩的影响，查看报告期内人民币兑美元汇率波动情况，向公司财务负责人了解公司应对汇率波动的措施；

（5）查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，比较可比公司同类产品境内外销售毛利率情况，分析与发行人是否存在差异。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人主要客户的基本情况、与发行人的合作历史及合作模式具备真实性，主要客户销售规模变动主要受终端市场需求及与主要客户的合作影响，具备合理性；公司报告期内境外整体收入规模持续增长主要系向屏显玻璃盖板客户宁波群丰骏及美国康宁销售收入增长所致，具备合理性；

（2）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，发行人主要采用美元进行外币结算，汇率波动影响较小，发行人主要的销售对象

采用自提和运送至保税区的方式，国际运费影响较小，前述因素不会对发行人境外销售业务的稳定性产生重大不利影响；

（3）报告期内，由于内外销产品结构不同、境内外客户结构差异以及定价策略等影响，发行人同一产品境外毛利率高于境内毛利率，具备合理性，符合行业惯例；同一集团客户内同类产品境内外不同销售主体毛利率存在一定差异，具备合理性。

四、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的相关要求核查并发表明确意见，详细说明对境外客户访谈、函证，以及对境外收入细节测试等核查程序的执行情况、覆盖比例及核查结论，是否对具体合作主体执行访谈、函证等核查程序

（一）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的相关要求核查并发表明确意见

1、境外业务发展背景

（1）境外业务的发展历程及商业背景

发行人成立于 2006 年 10 月 19 日，并于 2008 年取得对外贸易经营者备案登记。发行人境外销售的主要产品为屏显盖板玻璃和精密电子零部件，主要出口国包括中国保税区、中国香港、菲律宾等国家和地区。公司会与境外主要客户签订框架合同，日常销售主要采用订单模式，订单会有交货计划、交货期限等信息。

发行人屏显盖板玻璃的主要境外客户为 Corning Specialty Material Inc.、群丰骏科技（宁波）有限公司，精密电子零部件的主要境外客户为 Littlefuse Phils., Inc.、Knowles Electronics （Philippines） Corporation 和 EATON CORPORATION 等。

发行人与上述主要境外客户开展合作的商业背景如下：

客户名称	商业背景
Corning Specialty Materials, Inc.	Corning Specialty Materials, Inc 了解到发行人在 AG 加工领域具备成熟的技术与专业的能力，基于自身需求，遂向发行人明确提出样品试制需求，发行人凭借扎实的技术积累顺利完成样品试制并获得认可，双方于 2017 年正式开启合作进程并持续到目前。
群丰骏科技（宁波）有限公司	发行人在市场拓展过程中，了解到群创公司具有 AG 防眩玻璃采购需求，主动进行商务接洽后双方基于产品匹配度展开深入磋商，最终达成合作共识，自 2021 年起正式建立合作关系，合作进程持

客户名称	商业背景
	续推进，期间未发生任何业务中断情况，形成了稳定的供需合作模式。
Littelfuse Phils, Inc.	2010 年，力特公司开发国内供应商，经发行人接洽后经过验厂、样品试制等程序后取得客户认证开始合作。后续业务中发行人解决了客户熔丝涂锡等问题需求，在此基础上发行人开发了料带两端和中间涂锡自动化工艺，在质量、交付服务及成本上取得客户的高度认可；Littelfuse Phils, Inc.是力特公司供应链共享从而与发行人接洽的境外客户，发行人以产品涂锡技术、质量稳定、合理降本的优势获取量产订单。
Knowles Electronics (Philippines) Corporation	2006 年发行人以开发新业务为渠道与楼氏公司的苏州工厂建立了合作关系，产品主要以线路板、磁铁、激光打孔件、微型骨架产品为主；发行人以高质量和高配合度赢得了客户的肯定，业务量增长；后续楼氏公司工厂搬迁至菲律宾，发行人与楼氏公司的交付也同时转移至 Knowles Electronics (Philippines) Corporation。
Eaton Corporation	2006 年伊顿公司子公司伊顿电气有限公司推动供应商本土化战略，发行人通过打样取得客户认证，并跟随客户的业务增长在断路器零件领域占有一定的市场份额；经由伊顿电气有限公司业务拓展，发行人与 Eaton Corporation 在 2013 年开始有业务往来，并在质量和交付上得到客户的认可，销售额增长。

（2）变动趋势及后续规划

报告期各期，发行人境外主营业务收入分别为 14,800.62 万元、15,674.28 万元**和 13,615.86 万元**，占主营业务收入的比重分别为 53.90%、49.35%**和 43.09%**，**外销收入呈下降趋势，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至康宁公司，由康宁公司境内主体进行采购，销售区域由境外销售转为境内销售。在此背景下，公司积极深化与群创公司合作，双方合作不断向新产品延伸，公司向群创公司销售仍保持较高规模。**

未来，发行人将持续深耕境外销售市场，深化与现有核心客户的合作，推动新项目开发。同时，发行人将积极推进优质客户资源的拓展与积累，进一步扩大境外市场布局。

（3）相关产品是否主要应用于境外市场

报告期内，发行人相关产品应用于包括境内的全球市场。

（4）是否与境外客户建立稳定合作关系

发行人境外主要客户多为国际知名企业，此类客户基于自身需求，通过市场筛选与发行人达成初步合作意向。在长期接洽过程中，发行人凭借突出的产品竞争力、合理的价格体系及完善的质量服务保障，获得了客户的广泛认可，由此形

成了较强的合作意愿与较高的客户黏性。

发行人与境外主要客户均建立了稳定合作关系，合作年限较长且持续获取新增订单，形成了稳定的合作格局。

报告期内，销售规模下滑较多的境外客户主要系泰金宝公司。泰金宝公司采购的产品主要系打印机稿台玻璃，终端客户主要为惠普，受惠普销售下滑影响，泰金宝公司采购需求减少，发行人基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作。

2、开展模式及合规性

（1）发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，发行人已按我国出口的相关法律法规办理了对外贸易经营者备案登记表、中华人民共和国海关报关单位注册登记证书等必要资质、许可，可依法开展外销业务，具体如下：

序号	持证单位	资质名称	证书编号	有效期	发证单位
1	新吴光电	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3225960793	长期	吴江海关
2	新吴光电	自理报检企业备案登记证明书	3203601030	长期	中华人民共和国吴江出入境检验检疫局
3	新吴光电	对外贸易经营者备案登记	03310526	注	-
4	岳阳兴吴	海关进出口货物收发货人备案回执	430696076K	长期	岳阳海关
5	岳阳兴吴	对外贸易经营者备案登记	03310526	注	-
6	逸新光电	报关单位备案证明	3225960BEC	长期	吴江海关
7	逸新光电	对外贸易经营者备案登记表	04244024	长期	江苏吴江对外贸易经营者备案登记机关

注：新吴光电在 2021 年已经办理了对外贸易经营者备案登记手续，岳阳兴吴在 2020 年已经办理了对外贸易经营者备案登记手续；根据 2022 年 12 月 30 日发布并实施的《中华人民共和国对外贸易法》（2022 修正），自 2022 年 12 月 30 日起，从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者无需再办理备案登记。

报告期内，发行人向境外出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外国家或地区海关禁止入境的情况。发行人在销售所涉国家和地区不存在需要依法取得从事相关业务所必需的资质、许可的情况。报告期内，

发行人不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（2）境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

发行人境外业务具体经营方式包括直销及寄售，与境内销售业务采用的经营模式一致。发行人境外销售采用寄售模式的主要客户为伊顿公司、楼氏公司，均是国际知名企业，此类客户均具备成熟完善的存货管理体系，对供应链响应效率及库存周转有专业化的要求。发行人为满足客户及时提货及库存管理的要求，故采用寄售模式进行销售，具备商业合理性。

发行人在直销与寄售两种经营模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间等方面均不存在重大差异。具体如下：

1）获取订单方式：主要通过商务谈判获取客户后保持长期合作，依托框架协议通过邮件或系统渠道获取订单。

2）定价原则及利润空间：发行人的定价主要采取成本加成原则，同时会参考报价时主要原材料价格及走势情况、汇率波动情况、市场环境等综合因素，通过协商方式向客户进行产品报价，以双方最终协商价格作为产品销售价格。

3）信用政策：通过与客户协商确定信用政策，信用期一般为 90 天-120 天左右。

4）变化趋势：报告期内，发行人境外销售模式占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	12,093.85	88.82%	14,169.10	90.40%	13,599.19	91.88%
寄售	1,522.01	11.18%	1,505.18	9.60%	1,201.43	8.12%
合计	13,615.86	100.00%	15,674.28	100.00%	14,800.62	100.00%

报告期内，发行人境外销售以直销模式为主，未发现异常变化趋势。

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

报告期内，发行人境外销售业务具体模式为直销和寄售，结算方式为电汇，

跨境资金流动为正常的经营往来，结换汇主要为结算货款等而发生，均在发行人依法开立的银行账户进行。报告期内，发行人依法办理了贸易外汇收支企业名录登记，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务，并结合生产经营需求、资金安排计划等依法办理相关的收付汇、结换汇等跨境资金流动相关事项。

根据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》等规定，公司境外销售业务享受出口货物增值税“免、抵、退”税收优惠政策，公司依法办理了出口货物退（免）税备案及相关出口货物退（免）税申报。

根据苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专用信用报告》、湖南省发展和改革委员会出具的《湖南省公共信用合法合规证明报告》、《香港法律意见书》、《新加坡法律意见书》，并经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家外汇管理局网站、国家税务总局江苏省税务局、国家税务总局湖南省税务局等网站进行检索，报告期内，发行人及其子公司不存在外汇管理、税收管理方面的行政处罚记录。

综上，发行人境外销售业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

3、业绩变动趋势

（1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

报告期内，发行人境外销售业务的主营业务收入与成本结构情况如下表所示：

单位：万元

年度	项目	主营业务收入	占比	主营业务成本	占比
2025 年度	**屏显玻璃盖板**	**10,152.93**	**74.57%**	**6,329.70**	**75.90%**
	精密电子零部件	**3,462.93**	**25.43%**	**2,010.37**	**24.10%**
	合计	**13,615.86**	**100.00%**	**8,340.07**	**100.00%**
2024 年度	屏显玻璃盖板	12,769.00	81.46%	7,887.58	84.08%
	精密电子零部件	2,905.27	18.54%	1,493.01	15.92%
	合计	**15,674.28**	**100.00%**	**9,380.59**	**100.00%**

年度	项目	主营业务收入	占比	主营业务成本	占比
2023 年度	屏显玻璃盖板	12,131.34	81.97%	7,114.06	84.27%
	精密电子零部件	2,669.28	18.03%	1,327.95	15.73%
	合计	**14,800.62**	**100.00%**	**8,442.02**	**100.00%**

如上表数据所示，报告期内发行人主营业务境外销售收入与销售成本变动方向一致。**2025 年境外主营业务收入和成本较上年同期有所下滑主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至康宁公司，由康宁公司境内主体进行采购，销售区域由境外销售转为境内销售。**

2）在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况

区域集中度的变动情况详见本问询回复“问题 5、二、（一）不同区域的境外客户数量、收入金额及占比”之回复。

报告期内，发行人境外客户的信用期主要为 90-120 天左右；2023 年基于商业原因，公司精密电子零部件客户 EATON CORPORATION 信用期从 90 天延长到 120 天；精密电子零部件客户 Littlefuse Phils., Inc.信用期从 60 天延长到 90 天，除上述变动之外，公司境外客户信用期无其他异常变化。

主要客户及销售金额的变动情况详见本问询回复“问题 5、一、（三）报告期内主要客户销售规模变动的原因及合理性，境外整体收入规模持续增长的原因及合理性”之回复。

3）境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

报告期内境外销售收入占主营业务收入的情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（万元）	**13,615.86**	15,674.28	14,800.62
主营业务收入（万元）	**31,599.15**	31,763.53	27,457.81
占比	**43.09%**	**49.35%**	**53.9%**

报告期内，公司境外销售主要出口至中国保税区、中国香港、菲律宾等国家和地区，公司境外销售收入占主营业务收入比重分别为 53.90%、49.35%**和 43.09%**，

外销收入呈下降趋势，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至康宁公司，由康宁公司境内主体进行采购，销售区域由境外销售转为境内销售。

报告期内，境外相关产品的市场需求情况及相关产品出口情况如下：

①车载屏显玻璃盖板

终端需求：根据国际汽车制造商协会 OICA 数据，2022-2024 年度全球汽车销量分别为 8,299 万辆、9,285 万辆、9,531 万辆，年复合增长率为 7.17%。

中国出口情况：根据海关总署统计数据，中国乘用车（HS 8703）出口金额 2023 年度至 2025 年度分别为 776.48 亿美元、902.21 亿美元和 1,104.17 亿美元。

②笔记本电脑屏显玻璃盖板

终端需求：根据 IDC 报告数据，全球个人电脑（PC）出货量 2023 年度至 2025 年度分别为 2.57 亿部、2.63 亿部和 2.85 亿部。

中国出口情况：根据海关总署数据，中国笔记本电脑（HS 847130）出口金额 2023 年度至 2025 年度分别为 991.30 亿美元、1,021.76 亿美元和 911.35 亿美元。

综上，发行人报告期内境外销售业务中车载屏显玻璃盖板和笔记本电脑屏显玻璃盖板销售额增长情况与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势基本保持一致。

（2）报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性具体分析详见本问询回复“问题 5、三、（一）说明同一产品境外毛利率高于境内毛利率的原因及合理性，是否符合行业惯例”之回复。

（3）外销客户的基本情况

1）外销客户的基本情况

外销主要客户基本情况详见本问询回复“问题 5、一、（二）各类产品主要

客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等”之回复。

报告期内，发行人及其关联方和主要外销客户不存在和经营活动无关的资金往来情况。

2）外销客户与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

报告期内，发行人与群创公司、康宁公司、泰金宝公司、伊顿公司、力特公司和楼氏公司签订框架协议，主要条款包括买卖双方基本信息、产品定价方式、成交方式、付款条件、争议解决方式等内容；发行人与境外其他主要客户未签订框架协议，双方交易基于具体订单进行，订单内容包括具体货物规格、数量、单价等内容。发行人与上述客户主要通过商务谈判方式获取订单，采取成本加成原则定价，同时参考报价时主要原材料价格及走势情况、汇率波动情况、市场环境等综合因素，与客户协商确认最终销售价格。

4、主要经营风险

（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化的具体分析详见本问询回复“问题 5、二、（二）结合贸易政策变化、汇率波动、国际运费变化等，说明境外销售业务的稳定性，各期汇兑损益对公司业绩的影响情况，公司所采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性。”之回复。

报告期内，发行人境外销售主要出口至中国保税区、中国香港、菲律宾等国家和地区，相关的贸易政策对发行人未来业绩不会造成重大不利影响。

（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响

发行人应对汇率波动风险的具体措施详见本问询回复“问题 5、二、（二）结合贸易政策变化、汇率波动、国际运费变化等，说明境外销售业务的稳定性，各期汇兑损益对公司业绩的影响情况，公司所采取的应对外汇波动风险的具体措

施及有效性。”之回复。

报告期内，发行人主要外币结算币种为美元，美元兑人民币汇率变动情况总体较为平稳，汇兑损益对发行人业绩不存在较大影响。

（3）境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

报告期内，发行人境外销售主要客户为境外知名上市公司康宁公司和群创公司。根据与群创公司主要合作主体群丰骏科技（宁波）有限公司（以下简称“宁波群丰骏”）访谈了解，宁波群丰骏会同时向多家供应商采购各种类型的玻璃保护屏，但各种玻璃保护屏均应用于不同产品，互相之间不具有可替代性。2023 年及 2024 年宁波群丰骏向发行人采购金额占其玻璃保护屏产品的采购金额比例保持在 30%-40%，占比较高，发行人在其供应链中具有较高地位；根据与康宁公司主要合作主体美国康宁访谈了解，美国康宁在同等条件下会优先选择发行人作为供应商，发行人在其供应链中具有较高地位。

发行人向其销售的产品或服务属于相关客户显示屏产品的重要组成部分，对屏幕显示功能的提升有重要作用。报告期内，发行人境外单一客户销售金额不存在占比超过外销收入 50%的情形，对境外主要客户不存在重大依赖。

（4）是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

报告期内，发行人存在境外客户指定上游供应商情况，主要系康宁公司进料加工业务。根据与康宁公司合同约定，发行人从客户康宁公司采购的材料，采购价格由客户确定，并体现在最终产品的销售价格中，公司不具有定价权及自由使用权，因此发行人对于进料加工业务按照净额法核算，符合企业会计准则的规定。

5、境外销售真实性

（1）报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

1）海关报关数据、出口退税与境外销售收入的匹配性

报告期各期，发行人境外销售收入与海关报关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（人民币）	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
还原进料加工收入净额法抵消金额（人民币）	**5,441.44**	4,302.06	5.15
还原后境外销售收入（人民币）	**19,057.29**	19,976.33	15,027.01
还原后境外销售收入（美元）A	**2,661.52**	2,811.24	2,122.55
减：加工业务边角料出口产生的差异	**-20.67**	-155.92	-365.47
减：收入确认时点与报关日期的时间性差异	**38.39**	-58.03	18.82
减：出口不免税产品及保税区产品的税额差异	**-25.91**	-16.08	-105.03
减：内部合并抵消外销收入	**-**	-	62.37
减：销售折让导致的差异	**-23.44**	-43.97	-4.94
调整后境外销售收入（美元）B	**2,693.15**	3,085.24	2,516.81
海关出口收入（美元）C	**2,705.45**	3,079.55	2,512.02
差异金额 D=B-C	**-12.30**	5.69	4.79
差异率 D/B	**-0.46%**	0.18%	0.19%

注：海关出口收入来源于第三方软件擎天全税通生产贸易应用智慧云平台系统软件。

由上表可知，发行人境外销售收入与海关报关数据存在一定的差异，主要如下：

①进料加工收入净额法抵消的还原金额变动较大，主要系 2023 年楼氏公司存在零星的进料加工业务，2024 年**和 2025 年**康宁公司加工业务主要采用进料加工方式合作，规模较大。发行人在确认加工收入时，按照准则要求净额法确认境外客户的进料加工收入，但申报海关出口金额为材料金额和加工费用的合计金额。

②发行人境外销售收入与海关报关数据总体匹配加工业务边角料出口产生的差异，主要系客供料加工产生的边角料或废料返还客户时，需向海关申报办理出口手续但不形成收入，故形成差异金额。

③收入确认时点与报关日期的时间性差异主要系发行人收入确认时点与报关出口时点差异，导致账面境外收入和海关报关出口数据不一致。如发行人境外客户楼氏发行人采用寄售合作模式，依据客户从寄售仓领用并与发行人确认商品数量后确认收入，而报关出口时间为货物离境时间，导致收入确认时间晚于报关

出口时间。

④出口不免税产品及保税区产品的税额差异，系发行人向菲律宾力特销售的银片保险丝产品，由于银材料占成本比例超过 80%，不可以办理出口退税，另外发行人向保税区客户销售的产品，不能享受出口退税政策，上述情形在申报海关出口金额时为全额，收入确认时按申报的金额和相关税率计算不含税额，致使发行人外销收入和海关数据存在差异。

⑤内部合并抵消外销收入，境外子发行人从境内主体采购货物并销售，境内主体申报海关出口金额为关联销售收入金额。

⑥境外销售折让扣款。

考虑上述影响后，报告期内发行人境外销售收入与海关报关数据差异率分别为 0.19%、0.18%**和-0.46%**，主要系业务差异、时间差异等原因所致，整体差异较小，基本匹配。

报告期内，公司境外销售收入与出口退税匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入金额（人民币）A	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
还原进料加工净额抵消的境外销售收入（人民币）B	**5,441.44**	4,302.06	5.15
还原后境外销售收入金额（人民币）C	**19,057.29**	19,976.33	15,027.01
还原后境外销售收入金额（美元）D	**2,661.52**	2,811.24	2,122.55
出口退税申报额（美元）E	**2,485.14**	2,461.33	747.85
减：上年确认收入，本期申报出口退税金额 F	**478.80**	218.88	126.82
加：本年确认收入，尚未申报出口退税金额 G	**424.74**	478.80	218.88
不得申请出口退税的境外销售收入[*1] H	**222.19**	180.98	1,283.71
销售折让 I	**-23.44**	-43.97	-4.94
申报出口退税销售额调整后数据 J=E-F+G+H+I	**2,629.83**	2,858.26	2,118.67
出口退税申报金额与还原后境外销售收入金额的差异 K=J-D	**-31.69**	47.02	-3.88
差异率 L=K/D	**-1.19%**	1.67%	-0.18%

注*1：不得申请出口退税的境外销售收入主要包括：①货物进入保税区且未实际离境不可参与出口退税；②对于发行人销售的银片保险丝产品，银材料成本占比超过 80%，不可以办理出口退税；③来料加工业务不参与出口退税；④境内主体代境外子发行人报关，境外子发

行人实现收入部分不可参与出口退税。

发行人境外销售收入与出口退税申报数据差异主要系申请免抵退税时点滞后于境外销售收入确认时点以及部分境外销售不得申请出口退税所致，具有合理性，基本匹配。**2024 年和 2025 年差异率相对较大，主要系 2024 年向群创公司销售产品中存在产品销售退回 33.07 万元，公司已冲减 2024 年销售收入。上述销售退回产品公司于 2024 年完成出口后进行出口退税申报，产品退运及申报出口退税抵减于 2025 年初完成，因此导致出口退税申报和抵减存在时间性差异，剔除该项差异后 2024 年及 2025 年差异率分别为 0.50%和 0.05%，差异较小。**

2）出口退税及信用保险公司数据与境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人未对其境外销售业务进行投保。出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。发行人考虑到其境外销售业务中主要客户均为业内知名的国际大型企业，具有良好的资信情况和经营实力，货款回收风险较低，因此发行人并未购买出口信用保险。

3）结汇及汇兑损益波动数据与境外销售收入的匹配

报告期内，发行人与境外客户主要以美元结算，付款方式以电汇为主。采取电汇方式结算时，客户将货款支付至发行人外币账户，公司在收到外汇后，视短期业务资金的需要以及美元兑人民币汇率的走势进行结汇。

报告期各期，发行人结汇及汇兑损益数据与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入金额	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
外币结汇金额	**14,515.90**	17,932.16	12,508.33
外币结汇占境外销售收入金额比例	**106.61%**	114.41%	83.27%
汇兑损益金额（负数为收益）	**54.79**	-301.07	-85.19
汇兑损益占境外销售收入金额比例	**0.40%**	-1.92%	-0.57%
美元兑人民币中间价平均汇率	**7.1429**	7.1217	7.0467
美元兑人民币中间价平均汇率变动比例	**0.30%**	1.06%	4.77%
美元兑人民币中间价期末汇率	**7.0288**	7.1884	7.0827

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美元兑人民币中间价期末汇率变动比例	-2.22%	1.49%	1.70%

报告期各期，发行人结汇金额分别为 12,508.33 万元、17,932.16 万元和 14,515.90 万元，占外销收入比例分别为 83.27%、114.41%和 106.61%，与外销收入变动趋势一致，2024 年度结汇金额占比较高主要系 2024 年度美元兑人民币汇率整体较高且波动平稳，发行人择机结汇所致。

报告期各期，发行人汇兑损益金额分别为-85.19 万元、-301.07 万元和 54.79 万元，占外销收入比例分别为-0.57%、-1.92%和 0.40%。发行人汇兑损益整体金额变动与外币货币性项目的余额及汇率波动有关，并受境外收入、境外采购的确认时点、收款付款周期、结汇时点等多种因素的影响，故汇兑损益与外销收入金额间虽然存在一定的勾稽关系，但不具备严格的线性匹配关系。

综上，报告期内发行人结汇数据与境外销售收入具有一定的匹配性；汇兑损益数据与境外销售收入变动趋势存在一定的差异，但其具备合理性。

4）物流运输记录与境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人物流运输记录对应的运保费与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外运保费 A	27.86	71.15	128.44
境外销售收入 B	13,615.86	15,674.28	15,021.86
运保费占比 C=A/B	0.20%	0.45%	0.86%

由上表可知，报告期各期境外运保费占境外销售收入的比例分别为 0.86%、0.45%和 0.20%，运保费占比逐年下降的主要原因系客户结构以及产品运输方式和目的地发生变动。

2023 年度、2024 年度和 2025 年度运保费占比下降原因系公司向泰金宝光电（泰国）有限公司的销售收入下降，对应的运保费金额下降；同时，境外主要客户康宁公司和群创公司销售收入占比上升，康宁公司为客户上门自提，公司不承担运保费，群创公司主要送货至宁波综合保税区，运保费金额较低。

综上，发行人物流运输记录与境外销售收入具有一定的匹配性。

5）发货验收单据与境外销售收入的匹配性

在境外销售业务中，发行人与境外客户销售模式包括直销和寄售，其中直销模式主要采用 EXW、FOB、CIF、DAP 的贸易方式；EXW 模式下，公司在客户上门提货并完成出口报关时确认收入，以上门提货的签收单和报关单作为发货验收单据；FOB、CIF 模式下，公司在出口销售产品完成出口报关手续并取得报关单及提单后确认收入，以报关单、提单作为发货验收单据；DAP 模式下，公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户接收该产品并签收时确认收入，以客户签收单据作为发货验收单据；寄售模式下，公司将产品交付至客户指定承运人或送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入，以领用记录作为发货验收单据。

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
境外核查金额	**12,169.30**	12,516.58	12,662.23
核查比例	**89.38%**	**79.85%**	**84.29%**

如上表所示，中介机构通过对发行人境外销售收入执行细节测试，检查相关报关单、提单、提货单、签收单、寄售领用记录等原始单据，并将单据信息与账面记录进行核对，各年度核查比例分别为 84.29%、79.85%**和 89.38%**，公司发货验收单据与外销收入具有匹配性。

6）境外销售费用与境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人境外销售费用与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售费用 A	**0.00**	22.90	136.41
境外销售收入 B	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
销售费用占比 C=A/B	**0.00%**	0.15%	0.91%

由上表数据所示，**2023 年度**至 **2025 年度**境外销售费用金额分别为 136.41 万元、22.90 万元**和 0.00 万元**，发行人报告期内境外销售费用主要为境外子公司

新加坡新吴与销售活动相关的职工薪酬、广告宣传费。作为公司在新加坡的销售平台，新加坡新吴销售费用较高，母公司集中服务于主要客户，销售费用整体较低；由于新加坡新吴 2023 年度因业务战略调整逐步停止经营，已于 2024 年 8 月 5 日注销，因此该境外子公司销售收入随经营停滞逐年减少，对应的销售费用也同步下降。

综上，发行人境外销售费用与境外销售收入变动存在一定的差异，具有其合理性。

（2）对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

报告期内，发行人拥有 2 家境外子公司，分别为新吴光电香港国际有限公司和新吴光电（新加坡）私人有限公司。新吴光电香港国际有限公司，拟作为公司在中国香港的投资、销售平台，暂未实际开展经营；新吴光电（新加坡）私人有限公司原拟作为公司在新加坡的销售平台，由于业务战略调整，2024 年已无实际经营，目前已于 2024 年 8 月 5 日注销。从经营规模来看，上述境外子公司对发行人的影响较小，故未进行实地走访，获取了相关公司的境外法律意见书。

报告期内，境外客户走访情况详见本问询回复“问题 5、四、（二）、1、境外客户访谈情况”之回复。

报告期内，发行人境外供应商的采购金额较低，对发行人境外销售业务影响较小，无主要境外供应商。

（3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

对于发行人境外销售收入，保荐机构、申报会计师采用的访谈、函证、细节测试等核查方式的覆盖范围足以支持核查结论，具体核查数据详见本问询回复之“问题 5、四、（二）详细说明对境外客户访谈、函证，以及对境外收入细节测试等核查程序的执行情况、覆盖比例及核查结论，是否对具体合作主体执行访谈、函证等核查程序”之回复。

综上，报告期内发行人海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据等与境外销售收入具有匹配性；发行人不存在影响较大的境外子公司，对于发行人主要境外客户，保荐机构、申报会计师已

采取实地走访、现场访谈等形式进行核查；对于发行人境外销售收入，保荐机构、申报会计师的各类核查方式的覆盖范围足以支持核查结论，发行人境外销售收入具备真实性。

6、在境外设立子公司开展经营业务

（1）设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

新吴新加坡、新吴香港的设立已履行了发改部门、商务管理部门和外汇管理部门的核准、备案或审批程序，具体情况如下：

公司名称	发改部门备案	商务管理部门备案	外汇管理部门登记
新吴香港	《市发改委关于苏州新吴光电股份有限公司在香港新设新吴光电香港国际有限公司项目备案的通知》（编号：苏发改外〔2023〕47 号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202300180 号）	《业务登记凭证》（业务编号：35320584202306275327）
新吴新加坡	《市发改委关于苏州新吴光电科技有限公司在新加坡新设新吴光电（新加坡）私人有限公司项目备案的通知》（编号：苏发改外〔2018〕64 号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201800354 号）	《业务登记凭证》（业务编号：35320584201809191779）

根据梁浩然律师事务所出具的《香港法律意见书》，自新吴香港成立至 **2025 年底**，新吴香港根据香港法律合法设立并且有效存续，合法承担有限责任；新吴香港有权拥有或处置其财产所有权，并且有权开展经营活动；新吴香港及其财产没有任何被指定接管、清算或监管的措施存在。根据香港法律规定，新吴香港有权开展其经营活动，而且经营合法合规，不存在违反相关香港法律法规的情形，新吴香港符合香港税收法律法规规定。新吴香港不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁，不存在行政处罚情况。

根据 GS Legal LLC 出具的《新加坡法律意见书》，新吴新加坡成立于 2018 年 5 月 23 日正式注册成立并有效存续，并已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，注销符合新加坡的适用法律法规。新加坡的法院或政府机构或机构均未对新吴新加坡提起任何未决诉讼、法律程序、询问或调查，亦未对新吴新加坡施加处罚。

根据梁浩然律师事务所出具的《香港法律意见书》，新吴香港商业登记证所

载业务性质为“光学玻璃销售、电子元器件、机械零部件销售、咨询、进出口业务”，经确认，新吴香港未实际开展任何业务。根据香港法律规定，新吴香港有权开展其经营活动，而且经营合法合规，不存在违反相关香港法律法规的情形，新吴香港符合香港税收法律法规规定。

根据 GS Legal LLC 出具的《新加坡法律意见书》，新吴新加坡已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，现已无经营活动。

综上，发行人境外子公司的设立及运营符合境内外法律法规相关政策。新吴香港未实际开展任何业务，新吴香港有权根据香港法律规定开展其经营活动。新吴新加坡已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，现已无经营活动。

（2）关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况

保荐机构、申报会计师获取境外子公司资金流水并经全面核查，其资金管理整体规范，未发现大额无合理背景交易、关联方非合规往来、跨境违规流动等异常情况。

（3）核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等

经核查，报告期内，发行人境外子公司无境外库存。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）访谈发行人副总经理，了解发行人境外销售业务开展情况，包括境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，境外业务采取的具体经营模式及商业合理性、相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等情况；

（2）获取报告期内发行人的业务资质文件，访谈发行人副总经理，核查发行人及其子公司开展境外销售的资质情况；获取发行人报告期内营业外支出明细并与发行人副总经理进行访谈，了解发行人报告期内是否存在被境外销售业务所涉国家处罚或者立案调查的情形；

（3）访谈发行人财务负责人，获取发行人报告期内外币银行流水，了解发

行人报告期内境外销售的外币币种、结算方式、跨境资金流动以及结换汇等情况，了解发行人开立的外币银行账户是否符合外汇相关规定；

（4）获取苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专用信用报告》、湖南省发展和改革委员会出具的《湖南省公共信用合法合规证明报告》、《香港法律意见书》、《新加坡法律意见书》，并登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家外汇管理局网站、国家税务总局江苏省税务局、国家税务总局湖南省税务局等网站进行检索，核查公司及子公司是否存在外汇管理、税收管理方面的行政处罚记录；

（5）获取发行人境外收入成本明细表，复核并分析发行人报告期内境外销售收入与成本结构情况，了解其变化原因，对境外与境内同类产品的销售价格、毛利率进行分析，判断其是否存在明显差异并论证差异合理性；

（6）获取发行人与境外主要客户签订的合同或框架协议，检查其主要条款内容，分析发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；

（7）访谈发行人主要境外客户，了解主要客户的成立时间、行业地位、与发行人的合作时间、交易背景、双方交易定价方式、与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来、与发行人是否签订合同或框架协议等情况；对访谈过程进行充分的记录，并留存访谈记录、获取访谈者名片或身份证复印件、营业执照复印件、访谈照片等必要资料；

（8）对发行人主要境外客户实施函证，核实交易额的真实性及准确性；保荐机构、申报会计师对报告期的境外收入独立实施发函程序，并对整个发函过程进行了控制，回函均由保荐机构、申报会计师独立取得，不存在回函单位与函证单位不一致的情形；

（9）对发行人境外销售收入执行细节测试，检查包括销售合同或订单、出口报关单、货运提单、客户签收单、寄售模式客户领用记录等原始凭证，并通过中国电子口岸数据中心获取海关报关数据、出口退税数据与账面记录进行匹配，核实发行人境外销售收入确认的真实性、准确性；

（10）对发行人境外销售收入进行截止测试，抽取资产负债表日前后境外销售收入确认原始凭证，检查相关销售合同、销售出库单、签收单、寄售模式领用

记录、报关单、提单、凭证等相关资料，核实发行人境外销售收入是否存在跨期确认的情况；

（11）获取发行人资金流水进行核查，将银行对账单与货币资金明细表进行双向核对，核查货币资金明细表中资金流水流向、交易金额、交易对方、交易日期等信息是否与银行对账单一致；将发行人大额银行流水中的交易对手方与发行人境外主要客户进行匹配，核查发行人与客户是否存在异常大额资金往来，是否频繁发生与业务不相关或交易金额明显异常的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人境外业务开展模式具有商业合理性，境外业务开展合法合规，境外销售收入变动趋势具有合理性，境外销售的经营风险较小，境外销售具有真实性，在境外设立子公司开展业务合法合规，不存在异常。

（二）详细说明对境外客户访谈、函证，以及对境外收入细节测试等核查程序的执行情况、覆盖比例及核查结论，是否对具体合作主体执行访谈、函证等核查程序。

1、境外客户访谈情况

保荐机构、申报会计师选取报告期各期主要境外客户执行访谈程序。了解主要境外客户的成立时间、行业地位、与发行人的合作时间、交易背景、双方交易定价方式、与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来、与发行人是否签订合同或框架协议等情况；对访谈过程进行充分的记录，并留存访谈记录、获取访谈者名片或身份证复印件、营业执照复印件、访谈照片等必要资料；具体执行情况、覆盖比例如下：

单位：万元、%

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入总额 A	13,615.86	15,674.28	15,021.86
访谈客户数量 B	6	6	6
访谈客户收入金额 C	11,470.02	14,347.40	12,519.20
访谈占比 D=C/A	84.24	91.53	83.34

保荐机构、申报会计师共计访谈 6 家具体合作境外客户主体，分别为群丰骏科技（宁波）有限公司、Corning Specialty Material Inc、泰金宝光电（岳阳）有限公司、Knowles Electronics (Philippines) Corporation、**Littlefuse Phils., Inc 和 EATON CORPORATION**。报告期各期访谈金额分别为 **12,519.20 万元、14,347.40 万元和 11,470.02 万元**，访谈覆盖比例分别为 **83.34%、91.53%和 84.24%**。

2、境外客户函证情况

保荐机构、申报会计师获取报告期各期公司销售明细，选取境外主要客户实施了函证程序，函证内容主要包括各期销售金额以及各期末往来科目余额等信息。

报告期各期，保荐机构、申报会计师对境外主要客户的函证具体执行情况、覆盖比例如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入金额 A	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
发函金额 B	**13,325.69**	14,933.29	14,493.48
发函比例 C=B/A	**97.87%**	95.27%	96.48%
回函并可确认金额 D	**12,972.25**	13,479.89	12,662.23
回函确认金额比例 E=D/A	**95.27%**	86.00%	84.29%
替代测试金额 F	**353.44**	1,453.40	1,831.25
替代测试比例 G=F/A	**2.60%**	9.27%	12.19%
回函及替代测试金额 H	**13,325.69**	**14,933.29**	**14,493.48**
回函及替代测试可确认比例 I=H/A	**97.87%**	**95.27%**	**96.48%**

对于回函不符情况，保荐机构、申报会计师已逐一了解回函不符原因，并获取了相关支持性证据。

报告期内，保荐机构以及申报会计师分别函证 17 家、8 家**和 8 家**具体合作境外客户主体，其中函证主要境外客户包括群丰骏科技（宁波）有限公司、Corning Specialty Material Inc、Knowles Electronics (Philippines) Corporation、Littlefuse Phils., Inc.、EATON CORPORATION 、Cal-Comp Electronic （Thailand） Public Co., Ltd 、泰金宝光电（岳阳）有限公司和 FLEXTRONICS INT'L TECNOLOGIA LTDA 等，报告期各期函证金额分别为 14,493.48 万元、14,933.29 万元**和 13,325.69 万元**，函证覆盖比例分别为 96.48%、95.27%**和 97.87%**；其中回函并

可确认比例分别为 84.29%、86.00%和 95.27%，未回函客户替代测试可确认比例分别为 12.19%、9.27 %和 2.60%。

3、境外收入细节测试情况

保荐机构、申报会计师对发行人境外销售收入执行细节测试，检查包括销售合同或订单、出口报关单、提单、客户签收单、寄售模式客户领用记录等原始凭证，核实发行人境外销售收入确认的真实性、准确性；

报告期各期，保荐机构、申报会计师对境外主要客户的细节测试具体执行情况、覆盖比例如下：

单位：万元、%

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入 A	**13,615.86**	15,674.28	15,021.86
境外核查金额 B	**12,169.30**	12,516.58	12,662.23
核查比例 C=B/A	**89.38**	**79.85**	**84.29**

问题 6.在建工程大幅增长的真实性

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 780.27 万元、4,633.00 万元及 11,345.86 万元，占总资产比例分别为 2.16%、11.15%及 23%，主要为年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目，主要供应商为苏州富大世纪建设工程有限公司，2024 年末对该工程商的应付账款金额为 2,837.35 万元。（2）各期发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,821.96 万元、9,771.54 万元及 7,622.92 万元。

请发行人：（1）说明年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目的具体情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，利息资本化、费用化情况及具体计算依据，是否符合《企业会计准则》要求。（2）结合在建工程的工程设计方案、施工文件等，说明该项目主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情。（3）说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系，实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与实际工程进度是否匹配，是否存在第三方监理及相关监理文件的有效性。（4）说明各期主要设备及工程供应商的基本情况，如成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构及主要经营人员等，各期的采购内容、金额、占比及期末付款结算情况，相关交易价格的公允性；说明工程及设备类供应商是否与发行人及其关联主体、客户或其他供应商等是否存在关联关系，以及是否存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。（3）说明对在建工程进度、资金安排、逐笔资金流向的真实性以及工程造价合理性的核查情况并发表明确意见。

一、说明年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目的具体情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，利息资本化、费用化情况及具体计算依据，是否符合《企业会计准则》要求。

（一）在建项目的总投资情况、项目进度

年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目位于苏州市吴江区平望镇中鲈工业园，主要建设内容有厂房、宿舍楼、仓库、办公楼和辅房等，预计总投资为 25,072.56 万元，截至 **2025 年 12 月末**累计投入 **21,875.73** 万元，工程进度为 **88.00%**。

（二）转固时点及金额、转固依据

公司各类别在建工程具体转固标准和时点、转固依据：

类别	在建工程结转为固定资产的标准和时点	转固依据
房屋及建筑物	以达到预定可使用状态作为转固时点，并基于谨慎性考虑以工程竣工并通过消防验收与实际使用时间较早者为转固时点	竣工验收报告及工程决算报告
机器设备	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准	设备验收单

截至 **2025 年末**，年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目仍在建设中，未取得竣工验收报告及工程决算报告，尚未达到预定可使用状态，按照《企业会计准则第 4 号-固定资产》及《企业会计准则应用指南》相关要求，未达到转固时点。

（三）利息资本化、费用化情况及具体计算依据

1、利息资本化情况及具体计算依据

（1）报告期内，年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目利息资本化的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
利息资本化金额	—	22.76	—

（2）利息资本化的具体计算依据

公司利息资本化的范围为该项目 2024 年度向中国工商银行借款 1,889.00 万元对应的利息费用，该借款为专门借款，用于支付项目建设工程款。2024 年 11

月 21 日，公司已还清该笔贷款。

具体计算过程如下：

贷款银行	贷款开始日	贷款结束日	计息天数	贷款金额（万元）	贷款利率（%）	贷款利息（万元）
中国工商银行股份有限公司吴江鲈乡支行	2024/4/30	2024/11/21	205.00	450.00	2.65	6.79
	2024/5/31	2024/11/21	174.00	655.00	2.65	8.39
	2024/6/20	2024/11/21	154.00	152.00	2.65	1.72
	2024/7/18	2024/11/21	126.00	632.00	2.65	5.86
合计				**1,889.00**	—	**22.76**

2、利息费用化情况及具体计算依据

年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目已于 2023 年 6 月开始动工，公司于 2024 年 4 月 30 日收到专门借款的第一笔放款，并自 2024 年 4 月 30 日起将该专门借款发生的利息费用全部予以资本化，计入该项目的资产成本。此外，截至 2024 年 12 月 31 日该项目仍未完工，年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目无利息费用化情况。

（四）是否符合《企业会计准则》要求

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条的规定，公司发生的可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或生产的借款费用在同时满足下列条件时，予以资本化计入相关资产成本，结合公司借款使用情况具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	实际情况	结论
1	资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出	公司 2023 年 7 月已经预付工程款、材料款给供应商，公司借款开始时间为 2024 年 4 月	符合
2	借款费用已经发生	借款合同 2024 年 4 至 2024 年 11 月已生效，企业已经承担支付利息的义务	符合
3	为使资产达到预定可使用状态所必要的购建或者生产活动已经开始	公司在 2023 年 6 月就已开工建设新厂房	符合

综上，公司专门借款的借款费用已同时满足上述三个条件，报告期内公司关于利息资本化的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、结合在建工程的工程设计方案、施工文件等，说明该项目主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情

（一）结合在建工程的工程设计方案、施工文件等，说明该项目主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况

年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目构成情况如下：

建筑编号	单位工程名称	建设规模（m^2）	结构形式	层数	用途
1#	1#厂房、办公楼	94,365.61	框架	地上 4 层	生产、办公
2#	宿舍楼	12,869.76	框架	地下 1 层、地上 6 层	职工休息生活
3#	甲类仓库	636.00	框架	地上 1 层	原材料及成品储存
4#	门卫 1	65.45	框架	地上 1 层	安防管控
5#	门卫 2	26.04	框架	地上 1 层	安防管控
6#	设备用房	11,845.63	框架	地下 1 层、地上 3 层	废水收集及处理
7#	行车车棚	277.20	框架	地上 1 层	**全天候作业**
8#	货车车棚	226.20	框架	地上 1 层	**车辆停放**
合计：		**120,311.89**			

项目总建筑面积为 120,311.89 m^2，建设 1 栋生产厂房及办公楼、1 栋仓库，1 栋宿舍楼，1 栋设备用房，2 个门卫以及 2 个车棚。其中 1#厂房地上建筑 4 层，一层主要为切割和 CNC 加工区，二层主要为表面处理及印刷车间，三层为预留车间，四层主要为贴膜、检验、AG 车间；宿舍楼地下 1 层为人防单元及设备用房。

（二）对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情

1、在建工程的单位造价

报告期内，公司在建工程的单位造价情况如下：

项目	项目地点	结构	预计造价（万元）	面积（m^2）	单位造价（元/m^2）
在建厂房	苏州市吴江区	框架	**由 16,296.00 变更至 17,443.48**	120,311.89	**由 1,354.48 变更至 1,449.86**

注：上表中预计造价为厂房主体框架，不包含装修、方桩等，含装修及方桩工程等总预算为

25,072.56 万元。

公司在建工程支出遵循市场化原则。公司工程施工主要基于市场化原则定价，通过对比多家工程供应商的工程报价、施工质量、系统工程协作能力等方面，确定工程供应商并协商确定最终交易价格。

公司年产智能屏显盖板 1200 万片招投标情况如下：

序号	投标候选人	投标报价（万元）	投标建筑面积（m2）	单位投标造价（元/m2）
1	苏州工业园区兴盛建设有限公司	19,008.00	111,038.27	1,711.84
2	中亿丰建设集团有限公司	17,499.99		1,575.94
3	苏州金螳螂建设工程有限公司	16,558.00		1,491.20
4	苏州富大世纪建筑工程有限公司	16,296.00		1,354.48

注：1、投标建筑面积与实际建筑面积略有差异，主要系设备用房实际建设规模增加；
2、此次招标参与的招标候选人共 13 家，选取其中 4 家予以列示。

苏州富大世纪建筑工程有限公司最终中标，成为年产智能屏显盖板 1200 万片工程的基建供应商。该工程招投标系遵循市场化原则，具有公允性。

2、周边同类在建项目情况

周边同类在建项目对比情况如下：

序号	项目名称	建设单位	施工单位	中标价格（万元）	面积（m^2）	单位造价（元/m^2）
1	年产高性能碳纤维复合材料 800 万平方米项目	江苏澳盛民用航空新材料有限公司	苏州中岐科技集团有限公司	15,155.71	85,590.19	1,770.73
2	扩建厂房及辅房—3#车间、配套用房	苏州悦昇精密机械制造有限公司	吴江市青云建设有限公司	5,870.00	38,053.85	1,542.55
3	年产轮式挖掘机 3000 台（生产车间、门卫及办公）	苏州博骄智能机械有限公司	苏州璟然建设有限公司	918.00	6,840.91	1,341.93
4	年产厨电模具 20 万套，集成灶具 20 万套项目	苏州乐福光电科技有限公司	吴江市舜新建筑工程有限公司	3,851.28	30,325.00	1,270.00
5	新建厂房项目	吴江德雷克斯电子有限公司	江苏省建设集团有限公司	1,200.00	9,982.63	1,202.09
周边可比厂房或建筑的单位造价区间						**1,202.09-1,770.73**
年产智能屏显盖板 1200 万片工程单位造价						**1,449.86**
是否处于区间范围						**是**

注：数据来源为苏州市住房和城乡建设局

由上表可知，年产智能屏显盖板 1200 万片工程单位造价与周边区域类似的厂房建筑造价相当，位于周边可比厂房或建筑的单位造价区间内，具有合理性。

三、说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系，实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与实际工程进度是否匹配，是否存在第三方监理及相关监理文件的有效性

（一）说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系

报告期内，发行人“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、在建工程等科目增加值的勾稽关系具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
固定资产本期增加（1）	911.94	1,305.30	3,069.51
在建工程本期增加（2）	20,973.01	7,442.85	4,747.81
无形资产本期增加（3）	3.72	4.16	2,858.33
长期待摊费用本期增加（4）	57.04	36.59	17.26
在建工程本期结转固定资产（5）	406.40	729.99	895.09
其他非流动资产本期增加（6）	-639.58	337.07	106.10
处置基准日其他非流动资产余额（7）	-	-	-
与长期资产相关的往来款余额变动（8）	-3,080.17	-1,334.37	-887.50
与长期资产相关的进项税（9）	1,714.65	584.09	762.60
利息费用资本化（10）	-	22.76	-
其他（11）	291.70	-	7.48
合计（1）+（2）+（3）+（4）-（5）+（6）+（7）+（8）+（9）-（10）-（11）	19,242.52	7,622.92	9,771.54
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	19,242.52	7,622.92	9,771.54

注：2023 年其他系子公司新吴新加坡持有的固定资产因使用美元计量产生的外币折算差异；2025 年其他主要系在建工程其他减少。

由上表可知，发行人“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、在建工程等科目增加值勾稽一致。

（二）实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与实际工程进度是否匹配，是否存在第三方监理及相关监理文件的有效性

1、实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与实际工程进度是否匹配

报告期各期设备及工程采购整体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
机器设备	9,365.69	979.84	2,776.79
办公设备及其他	15.31	208.29	124.75
运输设备	418.41	31.57	-
工程施工	11,004.74	6,835.04	4,020.74
合计	20,804.15	8,054.74	6,922.28

报告期内，公司固定资产和在建工程增加主要为中大型生产机器设备的采购和逸新光电新厂房的工程施工的相关采购。公司每期新增设备及工程供应商较多，故选取每期新增前三大设备及前二大工程供应商进行列示并核对实际安排、结算方式与合同约定是否一致；付款进度与实际工程进度是否匹配。

（1）报告期内各期主要设备及工程供应商采购具体情况如下：

1）设备供应商：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			当期采购金额	占当期新增机器设备比例	当期采购金额	占当期新增机器设备比例	当期采购金额	占当期新增机器设备比例
1	群创光电股份有限公司	CG 中小尺寸生产线	2,891.18	30.87%	-	-	-	-
2	Optorun Co.,Ltd.	真空溅射镀膜机	1,096.03	11.70%	-	-	-	-
3	友达智汇智能制造（苏州）有限公司	空压系统	749.99	8.01%	-	-	-	-
4	东莞市马越实业有限公司	定制插架机	70.09	0.75%	97.35	9.93%	-	-
5	湖南三兴精密工业股份有限公司	定制印刷机及其配件	561.15	5.99%	-	-	-	-
6	江西衡源智能装备股份有限公司	磨铣机	496.78	5.30%	558.39	56.99%	-	-
7	苏州元瞰科技有限公司	定制印刷后成品盖板	-73.45	-0.78%	159.29	16.26%	-	-
8	盐城牧东光电科技有限公司	玻璃盖板生产设备	-	-	-	-	1,911.60	68.84%
9	武汉华工激光工程有限责任公司	定制华工激光切割机	-223.01	-2.38%	-	-	229.65	8.27%
10	常州乔之谊电子设备有限公司	定制新 AG2 号线	296.29	3.16%	-	-	194.69	7.01%
合计			5,865.06	62.62%	815.03	83.18%	2,335.94	84.12%

注：武汉华工激光工程有限责任公司2025年采购额为负主要系设备经长时间调试未能达合同约定之标准，现已退回至供应商。

2）工程供应商：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2025年		2024年		2023年	
			当期采购金额	占当期新增在建工程比例	当期采购金额	占当期新增在建工程比例	当期采购金额	占当期新增在建工程比例
1	苏州富大世纪建设工程有限公司	建筑工程施工总承包	**6,273.18**	**57.00%**	6,100.77	89.26%	2,056.93	51.16%
2	**苏州安捷信环境技术工程有限公司**	**净化车间**	**1,666.24**	**15.14%**	**-**	**-**	**-**	**-**
3	浙江龙鼎混凝土建材股份有限公司	实心方桩	**25.62**	**0.23%**	176.55	2.58%	-	-
4	浙江海亨建材有限公司	异型方桩	**-**	**-**	39.82	0.58%	1,438.72	35.78%
合计			**7,965.04**	**72.38%**	**6,317.14**	**92.42%**	**3,553.46**	**88.38%**

注：“采购金额”包含在建工程暂估金额。

（2）截至报告期末，公司各期主要设备工程供应商付款进度情况如下：

1）设备供应商

单位：万元

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023年末设备状态	2023年末实际付款进度	2024年末设备状态	2024年末实际付款进度	2025年末设备状态	2025年末实际付款进度
1	**群创光电股份有限**	**CG中小尺寸生产线**	**403.53万美元**	**2025.5**	**1、合同签订后10个工作日内；支付总额30%，(税金由买方负担)121.0596**	**-**	**-**	**-**	**-**	**第四阶段**	**90.00%**

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末设备状态	2023 年末实际付款进度	2024 年末设备状态	2024 年末实际付款进度	2025 年末设备状态	2025 年末实际付款进度
	公司				万美元； 2、完成设备拆卸当日或第三方开始设备检验首日（以孰早为准）10 个工作日内，支付总额 30%，（税金由买方负担）121.0596 万美元； 3、设备到厂并安装送电后 10 个工作日内，支付总额 30%，121.0596 万美元，不论设备是否完成安装，买方最迟应于 2025 年 12 月 15 日前支付； 4、尾款于 2026 年 12 月 31 日前支付剩余 10%，40.3532 万美元。						
2	友达智汇智能制造（苏州）有限公司	空调机房	787.50	2025.9	1、本合同签订后 10 日内，发包方应向承包方支付预付款，计￥2,250,000.00 元(人民币大写:贰佰贰拾伍万元整)，预付款延迟支付，发运日期顺延。本条款约定的支付日期必须比 3.1 中约定的日期至少提前五个工作日，否则以 3.1 中约定的日期至少提前五个工作日作为支付日期； 2、在设备到达现场验收完成后 10 日内，发包方应向承包方支付合同总额 30%，计￥2,250,000.00 元，作为进场款，同时双方签署《设备进场确认单》； 3、在项目验收完成后 10 日内，计￥2,587,500.00 元，作为竣工验收款，同时双方签署《竣工验收单》； 4、项目预留合同总价的 10%作为质保金，计￥787,500.00 元，在项目验收合格后 12 个月后的 7 个工作日内支付给承包方。	-	-	-	-	第二阶段	57.14%
		能源设备管理系统	76.00	2025.8	1、合同签订后，甲方收到乙方的发票后，15 日内付合同总价的 30%预付款； 2、接到供方发货通知后，甲方收到乙方的发票后，15 日内付合同总价的 30%	-	-	-	-	第二阶段	60.00%

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末设备状态	2023 年末实际付款进度	2024 年末设备状态	2024 年末实际付款进度	2025 年末设备状态	2025 年末实际付款进度
					发货款； 3、安装调试验收完毕并验收合格后，甲方收到乙方的发票后，15 日内付合同总价的 30%完工款； 3、自验收合格次日起，12 个月内，甲方收到乙方的发票后，15 日内付合同总价的 10%质保款。						
3	Optorun Co.,Ltd.	真空溅射镀膜机	155.00 万美元	2024.11	合同签订后的 1 周内支付总额的 30%，即：USD 465000；设备出货前 1 周内支付总额的 60%，即:USD930,000；设备在客户工厂完成验收后，15 天内支付总额的 10%，即:USD155,000；设备调试到规格式样书约定的式样要求。	-	-	-	-	第二阶段	90.00%
4	东莞市马越实业有限公司	定制插架机	56.80	2024.09	签订合同后预付 50%，出厂付 20%，到厂安装调试好后付 20%，质保金安装调试后 12 个月付完尾款 10%，付完 70%款后同时乙方开具全额增值税发票给甲方。	-	-	第二阶段	70.00%	第四阶段	90.00%
		定制全自动 IR 透过率测试机	28.00	2024.07		-	-	第二阶段	70.00%	第四阶段	90.00%
		定制插架机	25.20	2024.03		-	-	第四阶段	90.00%	第四阶段	90.00%
		定制笔电玻璃切割后裂片自动插架机	11.60	2024.12		-	-	第一阶段	50.00%	第四阶段	90.00%
		定制笔电玻璃切割后裂片自动插架机	17.00	2025.03		-	-	-	-	第四阶段	90.00%
		定制覆膜机	4.80	2025.03	1、签订合同后设备做好出厂前付 60%，到厂安装调试好后付 30%，质保金安装调试后 12 个月付完尾款 10%，付完 90%款后同时乙方开具全额增值税发票给甲方。	-	-	-	-	第二阶段	60.00%
		定制插架机及覆膜机	40.80	2025.03		-	-	-	-	第二阶段	60.00%

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末设备状态	2023 年末实际付款进度	2024 年末设备状态	2024 年末实际付款进度	2025 年末设备状态	2025 年末实际付款进度
		定制覆膜机	**5.00**	**2025.09**	**签订合同后预付 50%，出厂付 20%，到厂安装调试好后付 20%，质保金安装调试后 12 个月付完尾款付完 70%款后同时乙方开具全额增值税发票给甲方。**	-	-	-	-	**第二阶段**	**50.00%**
		定制笔电自动转插架机	**15.00**	**2025.12**		-	-	-	-	**第一阶段**	**50.00%**
5	湖南三兴精密工业股份有限公司	定制 7 色全自动印刷烘烤线	444.00	2022.06	合同签订后支付合同总金额的 30%作为定金，发货前三天内支付合同总金额的 30%作为到货款，合同总金额的 30%为验收款，设备安装调试完成并验收后一个月内支付完成，合同总金额的 10%为质保款，设备正常运转验收后一年内付清。	第三阶段	90.00%	全部完成	90.00%	**全部完成**	**90.00%**
		定制自动印刷机	300.00	2021.06		全部完成	100.00%	-	-	-	-
		定制喷码机	12.00	2022.06		第三阶段	90.00%	全部完成	90.00%	**全部完成**	**90.00%**
		定制下料分片机	11.00	2022.06		全部完成	100.00%	-	-	-	-
		定制自动印刷线等离子除尘机构	**9.60**	**2024.03**	**合同签订后 7 天内支付合同总金额的 50%作为定金，货到一个月内验收并支付 40%验收款，尾款 10%验收完成后 12 个月内支付完成。**	-	-	**第一阶段**	**50.00%**	**第四阶段**	**50.00%**
		定制半自动台面喷码机	**15.50**	**2024.07**		-	-	**第一阶段**	**50.00%**	**第四阶段**	**50.00%**
		定制印刷线	**609.00**	**2025.02**	**发货前支付合同总金额的 60%作为发货款，货到一个月内验收并支付合同总金额的 30%验收款，尾款 10%验收完成后 12 个月内支付完成。**	-	-	-	-	**第二阶段**	**60.00%**
6	江西衡源智能装备股份有限公司	双轴 CNC	【豁免披露】	2024.03	1、签订合同 7 个工作日内，甲方支付合同金额的 30%作为订金； 2、发货前甲方支付合同总金额的 30%作为发货款； 3、设备验收合格后一个月内支付合同总金额的 30%作为验收款； 4、尾款 10%十二个月内付清。	-	-	第四阶段	90.00%	**全部完成**	**100.00%**
		单轴 CNC	【豁免披露】	2022.04		全部完成	100.00%	-	-	-	-
		双轴 CNC	【豁免披露】	2024.01		-	-	第四阶段	90.00%	**全部完成**	**100.00%**
		单轴 CNC	【豁免披露】	2022.08		-	-	全部完成	100.00%	-	-

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末设备状态	2023 年末实际付款进度	2024 年末设备状态	2024 年末实际付款进度	2025 年末设备状态	2025 年末实际付款进度
		双轴 CNC	**【豁免披露】**	**2025.02**	**1、发货前甲方支付合同总金额的 60%作为发货款； 2、设备验收合格后一个月内支付合同总金额的 30%作为验收款； 3、尾款 10%十二个月内付清。**	-	-	-	-	**第二阶段**	**60.00%**
7	苏州元瞰科技有限公司	定制印刷后成品盖板玻璃 AOI 检测机	**原合同：180.00； 补充合同：97.00**	2023.03/**2025.06**	1、合同签订后 5 个工作日内，买方向卖方支付总货款的 20%作为预付款，计¥360,000 元； 2、设备到达工厂现场后 5 个工作日内，买方向卖方支付总货款的 30%，计¥540,000 元； 3、卖方设备验收合格后，与买方核对确认货物功能及数量无误后 5 个工作日内，买方向卖方支付货款总价的 40%，计¥720,000 元；验收如有异议，买方需在合同约定时间内向卖方出具书面通知,逾期未提出异议，视为已验收合格。若由于买方的原因，导致设备无法验收或未能验收，或买方已投产使用该设备，则视为已验收合格。 4、剩余 10%货款，计¥180,000 元，买方应在保固期到期后 10 个工作日内付清。 **补充合同：鉴于当前项目成果未达原合同之验收标准，经甲乙双方协商同意折价验收，除甲方已支付给乙方项目首期款 900000 元(大写玖拾万元整)外，甲方需再支付给乙方项目尾款 70000 元(大写柒万元整)，合计项目款项 970000(大写玖拾柒万元整)，经甲乙双方协商一致，乙方免除甲方剩余合同款项 830000 元(大写捌拾叁万元整)的支付义务，原合同在本补充协议生效之日起终止。**	第二阶段	50.00%	第二阶段	50.00%	**全部完成**	**100.00%**

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末设备状态	2023 年末实际付款进度	2024 年末设备状态	2024 年末实际付款进度	2025 年末设备状态	2025 年末实际付款进度
					乙方不再向甲方提供现场调试、技术培训服务。 经甲乙双方确认，自本补充协议签署之日起，乙方服务结束。						
8	盐城牧东光电科技有限公司	盖板玻璃生产设备	2,203.50	2023.02	本合同签订之日起 60 天内买方以银行转账方式向卖方 100%付清全部货物总价人民币 22,035,000.00（大写：人民币贰仟贰佰零叁万伍仟圆整）。卖方收到全部货款后，向买方开具合法的增值税发票。	全部完成	100.00%	-	-	-	-
9	武汉华工激光工程有限责任公司	定制华工激光切割机	252.00	2023.02	1.1 预付款：双方签订本合同后 10 个工作日内，甲方向乙方支付合同金额的 30%作为预付款，计人民币 756,000.00 元； 1.2 发货款：乙方收到预付款后 90 个工作日内完成产品的生产或备货并乙方通知甲方支付合同金额的 30%，计人民币 756,000 元，乙方收到发货款后，7 个工作日开始发货； 1.3 验收款：产品经验收合格或依本合同第五条的约定视为验收合格后，甲方在 30 个工作日内向乙方支付合同金额的 30%，计人民币 756,000.00 元； 1.4 质保金：验收合格后 12 个月，7 个工作日内,乙方支付合同金额的 10%,计人民币 252,000.00 元，质保期自货物经验收之日起算。	第二阶段	60.00%	第二阶段	60.00%	**返厂调试中**	**60.00%**
10	常州乔之谊电子设备有限公司	定制新 AG2 号线	220.00	2023.08	合同签订后预付合同金额的 40%；出货前付合同金额的 30%；经甲方验收合格后，甲方收到全票一个月内付合同金额的 20%；质保款 10%，经甲方验收合格	第二阶段	70.00%	全部完成	100.00%	-	-

序号	供应商名称	主要设备	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末设备状态	2023 年末实际付款进度	2024 年末设备状态	2024 年末实际付款进度	2025 年末设备状态	2025 年末实际付款进度
					后满一年付清。						
		AG2 号线定制改造	42.00	2024.12	预付定金 30%，发货前付 30%，安装调试 0K 付 30%，验收合格后六个月内付 10%（付清）。	-	-	第一阶段	30.00%	**第一阶段**	**30.00%**
		定制化蚀刻设备	**260.00**	**2025.06**	**合同签订后预付设备总金额的 30%，发货前付设备总金额 30%，安装调试 0K 后付设备总金额的 30%，余款 10%一年内付清。**	**-**	**-**	**-**	**-**	**第二阶段**	**60.00%**
		蚀刻设备改造	**62.00**	**2025.06**		**-**	**-**	**-**	**-**	**第一阶段**	**30.00%**
		定制化 AG 后清洗线	**48.00**	**2025.03**	**发货前付合同总金额的 60%，安装调试完成验收付 30%，质保金壹年后付 10%。**	**-**	**-**	**-**	**-**	**第二阶段**	**60.00%**

注：第一阶段为合同签订完成；第二阶段为设备调试期；第三阶段为设备已得到验收；第四阶段为验收一年以内。

报告期内，公司主要的设备采购合同中，普遍约定了预付款、发货款、到货款、安装调试验收款、质保金等付款安排。公司实际付款安排及结算方式与合同约定基本一致。此外，报告期各期末存在设备安装已验收，付款进度未达 100%的情况：主要为尚未支付的采购尾款和质保金，该情况符合设备销售行业惯例，付款进度与实际工程进度相匹配。

2）工程供应商：

单位：万元

序号	供应商名称	主要工程	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末工程进度	2023 年末实际付款进度	2024 年末工程进度	2024 年末实际付款进度	2025 年末工程进度	2025 年末实际付款进度
1	苏州富大世纪建设工程有限公司	建筑工程施工总承包	原合同：16,296.00；**增补合同：17,443.48**	原合同：2023.07；**增补合同 2025.08**	一、本补充合同签订后 7 天内预付款壹仟万元（¥1,000 万元），用于承包人锁定钢筋价格，承包人不得以任何理由要求钢筋价格调价。 二、工程进度款：按验收完成进度节点支付合同款 65%。原则上变更报价超合同价±5%时，除超出部分与签约合同价同期同比例支付外，其余±5%	8.28%	6.50%	54.51%	**38.22%**	**90.12%**	**64.04%**

序号	供应商名称	主要工程	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末工程进度	2023 年末实际付款进度	2024 年末工程进度	2024 年末实际付款进度	2025 年末工程进度	2025 年末实际付款进度
					以内部分结算审计后一并支付。 三、预验收合格且工程结算审核完成后，付至结算价的 70%。 四、余款 30%（含 3%质保金）在预验收合格后 36 个月内分批付清完成（每月平均支付，即每月支付：余款/36，完成质保后支付最后一个月的进度款）。 五、所有工程款均为银行电汇。						
2	苏州安捷信环境技术工程有限公司	净化车间	2,728.00	2025.04	1、合同签订后的 30 日内支付总额的 15%。 2、隔间、主风管、主桥架、主管道、主要电气安装完成，支付合同总价的 25%；具备调试条件支付合同总价的 20%。 3、工程竣工验收合格，且竣工结算办理完成后的 30 日内，支付总合同 30%。 4、投入运营满一年支付合同总价的 5%。 5、自项目竣工验收合格之日起工程质保 2 年，质保期满后 30 日内无息支付合同总价的 5%的质保金。	-	-	-	-	第二项完成	60.00%

序号	供应商名称	主要工程	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末工程进度	2023 年末实际付款进度	2024 年末工程进度	2024 年末实际付款进度	2025 年末工程进度	2025 年末实际付款进度
		无尘室机电装修工程	168.00	2025.08	主材进场，甲方支付合同总额的 60%，工程全部结束后甲方支付合同总额的 30%，剩余 10%自工程验收结束之日起满一年后 10 天内付清。	-	-	-	-	主材已进场	60.00%
		二楼车间变更增加 FFU 等	92.00	2025.08		-	-	-	-	主材已进场	60.00%

序号	供应商名称	主要工程	合同价格	合同签订日期	合同条款	2023 年末工程进度	2023 年末实际付款进度	2024 年末工程进度	2024 年末实际付款进度	2025 年末工程进度	2025 年末实际付款进度
		无尘车间照明工程	39.00	2025.08		-	-	-	-	主材已进场	60.00%
3	浙江海亨建材有限公司	异型方桩	原合同：1,840.00；根据调价函变更为1,654.80	原合同：2023.07；调价函2023.08	合同签订后，供方开始发货，供方供桩至 3000 米时，收到供方发票后 3 天内付清此 3000 米货款，以此类推，最后一批不足 3000 米则按实结算，如遇周末及节假日付款时间顺延。（所有货款以半年期银行承兑或电汇支付）	88.36%	88.36%	90.80%	90.80%	100.00%	100.00%
			10.28	2023.04	试桩，款到发货。	100.00%	100.00%	-	-	-	-
			5.67	2023.07	1.按实结算； 2.开具 13%材料专票，含税价 56,700.00 元，未税价 50,176.99 元，税金 6,523.01 元。	100.00%	100.00%	-	-	-	-
4	浙江龙鼎混凝土建材股份有限公司	桩基检测、水泥搅拌桩	225.32	2024.12	合同签订后乙方开始安排生产，每供货 3000 米时，乙方开具此税专用发票，甲方在 7 日内支付此货款，以此类推，尾款 2025 年 1 月 25 日前结汇转账方式支付，不得以现钞、商业承兑、银行承兑或实物形式、供应链等形式。	-	-	88.54%	88.54%	100.00%	100.00%

报告期内，公司主要工程建设采购合同普遍存在按照工程量支付一定比例款项，完工及竣工结算后再支付部分款项的情形，该付款安排符合工程建设行业惯例。其中苏州富大世纪建设工程有限公司实际付款进度与工程实际进度存在一定差异主要系合同约定在项目建设过程中按工程验收完成进度节点支付合同款的 65%。除上述情况外，实际付款安排与合同约定基本一致，付款进度与实际工程进度基本匹配。

2、是否存在第三方监理及相关监理文件的有效性

公司聘请的项目监理单位为江苏天眷建设集团有限公司，该公司成立于2003年3月，拥有房屋建筑工程监理甲级、市政公用工程监理甲级等资质。监理单位每月根据实际工程进度情况提供监理月报至公司，月报由现场监理工程师签字和监理单位盖章，确保相关文件的有效性。

综上，公司实际付款安排及结算方式与合同约定基本一致，付款进度与实际工程进度相匹配，公司委托了具备相关资质的第三方监理，其出具的监理文件真实有效。

四、说明各期主要设备及工程供应商的基本情况，如成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构及主要经营人员等，各期的采购内容、金额、占比及期末付款结算情况，相关交易价格的公允性；说明工程及设备类供应商是否与发行人及其关联主体、客户或其他供应商等是否存在关联关系，以及是否存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排。

（一）说明各期主要设备及工程供应商的基本情况，如成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构及主要经营人员等，各期的采购内容、金额、占比及期末付款结算情况，相关交易价格的公允性

1、报告期内主要设备及工程供应商基本情况

报告期内，每期新增前三大设备及前二大工程供应商基本情况如下：

2025 年：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员
1	群创光电股份有限公司	2003/01/14	799 亿新台币	主要产品为各式 TFT-LCD（薄膜電晶體液晶顯示器）、液晶面板模組（modules）及觸控模組	33616	台北富邦商业银行受托群创光电信托财产专户持股 2.27%；台北富邦商业银行受托群创光电信托财产专户持股 1.63%；鸿海精密工业股份有限公司持股 1.40%；渣打国际商业银行营业部受托保管先进星光基金公司之系列基金先进总合国际股票指数基金投资专户持股 1.31%；鸿准精密工业股份有限公司持股 1.21%	洪进扬担任董事长;杨柱祥担任总经理；王志超、丁景隆担任董事；谢其嘉、吴志毅、吴志伟、申心蓓、黄启模担任独立董事
2	Optorun Co.,Ltd.	1999/08/25	4 亿日元	事业内容为光学薄膜成膜装置、关联设备及使用光学薄膜成膜的各种零部件的制造、销售及进出口业务；以上产品的维修及咨询业务。	596	境外非上市公司股权结构信息获取受限	范宾担任代表取缔役社长
3	友达智汇智能制造（苏州）有限公司	2018/8/28	7000 万元	智能制造科技、网络技术、计算机软件领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；企业管理咨询、会议会展服务；信息技术咨询服务；数据处理；计算机信息系统集成；集成电路板设计；计算机软硬件租赁；智能装备、通讯设备、网络设备、检测设备、自动化设备的研发、生产、销售；电子及智能	52	达智汇科技服务（苏州）有限公司持股 100%	彭双浪担任执行公司事务的董事;何娟担任经理

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员
				化工程、网络工程的设计、施工；从事上述商品及技术的进出口业务。一般项目：销售代理（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）			
4	苏州富大世纪建设工程有限公司	2008-02-27	4000万元	房屋建设工程；地基基础工程；水电安装工程；消防工程；市政工程。（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）	72	潘玉良持股50.00%；张忠良持股50.00%	潘玉良担任执行董事;张忠良担任监事
5	苏州安捷信环境技术工程有限公司	2016/7/12	6660万元	空气净化工程、机电设备安装工程、建筑装修装饰工程、建筑智能化工程、钢结构工程的设计、施工、维护；水处理工程的设计；水处理设备安装及维护。（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） 许可项目：建设工程设计；特种设备安装改造修理;建设工程施工(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：工业工程设计服务；新材料技术研发（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）	65	苏州捷信建筑科技有限公司持股100.00%	张祥担任执行董事;朱亮担任经理;梁赟担任监事

2024年度：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员
1	江西衡源智能装备股份有限公司	2016-12-30	6676.3万元	精密数控设备及配件研发、设计、生产、销售；计算机软件硬件的开发、设计、销售；工业自动化、机电一体化领域内的技术开发、转让、咨询服务；五金零配件、手机零配件、精密模具生产、加工、设计、销售；上述经营范围相关的进出口业务（国家法律法规限制或禁止进出口的货物和技术除外）。（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）	99	风鹏（广东）企业管理咨询有限公司持股59.9134%；陈昌永持股28.1593%；万安县智博企业管理服务中心（有限合伙）持股8.8267%；周金芝持股1.7974%；万安县风驰企业管理服务中心（有限合伙）持股1.3031%	陈昌永担任董事长；陈林担任经理,董事；刘泉担任董事；王焱担任董事；周金芝担任董事；刘征担任监事；陈悦担任监事；宾亚军
2	苏州元瞰科技有限公司	2021-12-21	100万元	一般项目：人工智能应用软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能理论与算法软件开发；软件销售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；可穿戴智能设备制造；机械设备研发；可穿戴智能设备销售；机械设备销售；电子（气）物理设备及其他电子设备制造；电子专用设备制造；电子专用设备销售；半导体器件专用设备制造；半导体器件专用设备销售；计算机软硬件及外围设备制造；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	1	刘杰杰持股74.00%；苏州逸云晟企业管理合伙企业（有限合伙）持股26.00%	刘杰杰担任执行公司事务的董事；李青担任监事
3	东莞市马越实业有限公司	2017-02-14	200万元	产销、研发、加工：电子产品及配件、机电设备及配件、塑料制品、硅橡胶制品、包装材料、纸制品、光电材料、薄膜及高性能膜材料、胶粘制品（不含化学品）；实业投资；物业投资；自有物业租赁。（依法须经批准的项目,经相关部门	22	王华持股99.00%；王昌生持股1.00%	王昌生担任执行董事,经理；王华担任监事,财务负责人

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员
				批准后方可开展经营活动）			
4	苏州富大世纪建设工程有限公司	2008-02-27	4000 万元	房屋建设工程；地基基础工程；水电安装工程；消防工程；市政工程。（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）	72	潘玉良持股 50.00%；张忠良持股 50.00%	潘玉良担任执行董事；张忠良担任监事
5	浙江龙鼎混凝土建材股份有限公司	2002-08-05	15800 万元	一般项目：砼结构构件制造；砼结构构件销售；水泥制品制造；水泥制品销售；金属结构制造；金属结构销售；紧固件制造；紧固件销售；非金属矿物制品制造；非金属矿及制品销售；金属制品销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；机械设备销售；五金产品零售；非居住房地产租赁；港口货物装卸搬运活动；装卸搬运；塑料制品制造；新型建筑材料制造（不含危险化学品）；玻璃纤维及制品制造；玻璃纤维增强塑料制品销售；模具销售；塑料制品销售；合成材料制造（不含危险化学品）；合成材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：建设工程施工；道路货物运输（不含危险货物）；水路普通货物运输；港口经营（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）。	313	钟宏伟持股 90.00%；钟鼎持股 10.00%	钟宏伟担任董事长兼总经理,经理；周彦担任董事；袁赟担任董事；包在良担任董事；蔡婷婷担任董事；钟鼎担任监事会主席；沈春燕担任监事；钟丽英担任监事；江亚明担任财务负责人

2023 年度：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员
1	盐城牧东光电科技有限公司	2018-10-19	5000 万元	新型触控显示屏电子元器件、液晶显示器件、微波通信系统设备、金属结构件研发、生产、销售；从事与本公司生产相关的配套设备、	2	牧东光电科技有限公司持股 100%	严伯林担任执行董事兼总经理；雷涛担任监事

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	参保人数	股权结构	主要经营人员
				原辅材料、相关零部件的批发；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
2	武汉华工激光工程有限责任公司	1997-03-17	100000万元	激光加工技术及设备的开发、制造、技术服务及批发兼零售；激光仪器、强激光治疗仪器的生产及批发兼零售；第二、三类医疗器械、电子元器件、仪器仪表、五金交电、建筑材料、汽车配件批发兼零售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；代理出口将本企业自行研制开发的技术转让给其他企业所生产的产品；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务；经营进料加工和“三来一补”业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	1364	华工科技产业股份有限公司持股 100%	马新强担任董事长；邓家科担任经理,董事；张勤担任董事；熊文担任董事；刘含树担任董事；王霞担任监事；刘静担任监事；鲁萍担任监事；罗久红担任财务负责人
3	常州乔之谊电子设备有限公司	2006-05-09	500 万元	印刷线路板专用设备及配件、清洗设备及配件的制造、加工、销售、安装及维修；化工原料（除危险品）、金属材料、五金、交电的销售。（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）	9	万仁泉持股 60.00%；高国妹持股 40.00%	万仁泉担任执行董事兼总经理；高国妹担任监事
4	苏州富大世纪建设工程有限公司	2008-02-27	4000 万元	房屋建设工程；地基基础工程；水电安装工程；消防工程；市政工程。（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）	72	潘玉良持股 50.00%；张忠良持股 50.00%	潘玉良担任执行董事；张忠良担任监事
5	浙江海亨建材有限公司	2021-02-09	2000 万元	一般项目：建筑材料销售；非金属矿及制品销售；水泥制品销售；砼结构构件销售；建筑工程用机械销售；机械设备销售；机械设备租赁；机械设备研发；普通机械设备安装服务（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）。	17	浙江兆弟控股有限公司持股 92.00%；周兆弟持股 8.00%	刘开林担任执行董事兼总经理；高永凤担任监事；周昊担任监事

注：参保人数来源为 2024 年年报。由于设备及工程供应商主营业务及经营规模为非公开信息，获取受限，因此上表罗列经营范围及参保人数替代；**其中群创光电股份有限公司及 Optorun Co.,Ltd. 为境外公司，列示主要产品/事业内容及员工人数替代，数据来源为官网披露信息及 2024 年年报；群创光电股份有限公司为台湾上市公司，股权结构较为复杂，上表中仅列示前五大股东。**

2、设备及工程供应商各期的采购内容、金额、占比及期末付款结算情况

上述主要设备及工程供应商各期的采购内容、金额、占比及期末付款结算情况详见本题回复之“三、说明‘购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金’与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系，实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与实际工程进度是否匹配，是否存在第三方监理及相关监理文件的有效性”。

截至报告期末上述设备及工程供应商主要合同付款结算情况良好。

3、采购价格公允性解释

工程供应商和主要设备供应商采购价格主要通过招投标、协商议价、供应商报价比价方式确定。公司制定了固定资产管理制度、财务预算管理制度等相关内控制度。报告期内，公司主要设备和工程服务的采购均履行了内部审批程序。公司获取供应商的报价后，结合行业或历史采购价格进行对比分析，综合考虑产品服务质量等因素进行供应商选聘。公司在选择工程供应商过程中看中施工方本土化施工经验；在专有产线及设备供应商选择上优先选择历史合作过的行业领先制造商。报告期内，公司与主要设备及工程供应商在价格的确定上公司均按照采购内容、金额的不同履行了相应招投标、询价比价等程序，采购价格具有公允性。公司主要工程服务、设备采购价格确定依据及构成情况如下：

单位：万元、元/米、元/平方米

序号	供应商名称	主要采购内容	主要合同定价	设备单价/工程单位造价	定价方式	比价供应商	可比报价（单价/单位造价）	选择原因
1	群创光电股份有限公司	CG 中小尺寸生产线	403.53 万美元	403.53 万美元	以经具有证券服务业务资质的评估机构出具的《资产评估报告》为基础，双方协商定价	该项设备采购已于 2025 年 5 月 8 日进行资产评估（中水致远评报字【2025】第 020431 号）。		考虑到逸新新厂房建成后投产存在大量设备需求，公司主动进行了市场信息搜集，了解到群创光电股份有限公司有相关生产设备处置意向，因而主动寻求与其合作，双方达成合意，采购二手设备更具有性价比。
2	友达智汇智能制造（苏州）有限公司	空调机房	787.50	787.50	双方协商定价	浙江阜远科技有限公司、麦克维尔中央空调有限公司苏	945.21、980.12	性价比更优，且供应商具有成熟的设备生产制造能力。

序号	供应商名称	主要采购内容	主要合同定价	设备单价/工程单位造价	定价方式	比价供应商	可比报价（单价/单位造价）	选择原因
						州分公司		
		能源设备管理系统	**76.00**	**76.00**		**该设备为空调机房定制化配套设备，市场无比价。**		**该产品为空调机房配套设备，由于空调机房已从该供应商采购，因此继续向该供应商采购相关配件适配性更优。**
3	**Optorun Co.,Ltd.**	**真空溅射镀膜机**	**155.00 万美元**	**155.00 美元**	**双方协商定价**	**该设备技术水平要求较高，市场无其他供应商提供同等配置镀膜机。**		**Optorun Co.,Ltd.为行业领先镀膜机品牌，其镀膜机具有准确控制、镀膜速度稳定等优势。此外，相较于其他行业领先镀膜机品牌，Optorun Co..Ltd.在境内设有制造厂商，能够方便进行设备后期的维修等售后服务。同时，OptorunCo..Ltd 相较于其他一线主流品牌镀膜机在国内市场具有较高市场占有率。出于上述原因，公司选择向 Optorun Co.,Ltd 进行设备采购。**
4	东莞市马越实业有限公司	定制车载玻璃自动检测插架机	41.80	41.80	双方协商定价	插架机**及覆膜机**为非标自动化产品，均为供应商根据客户制成品尺寸及相应制作流程一对一定制，因此无市场比价。		长期合作插架机**及覆膜机**供应商，具备成熟设备生产制造能力。
		定制全自动 IR 透过率测试机	28.00	28.00				
		定制电自动转插件机	15.00	15.00				
		定制车载双连屏切割后裂片自动插架机	13.60	13.60				
		定制笔电玻璃切割后裂片自动插架机	11.60	11.60				
		定制笔电玻璃切割后裂片自动插架机	11.60	11.60				
		定制笔电玻璃切割后裂片自动插架机	**17.00**	**17.00**				
		定制覆膜机	**4.80**	**4.80**				
		定制插架机及覆膜机	**40.80**	**40.80**				
		定制覆膜机	**5.00**	**5.00**				
		定制笔电自动转插架机	**15.00**	**15.00**				
5	湖南三兴精密工业股份有限公司	定制 7 色全自动印刷机	444.00	467.00	双方协商定价	该设备定制化程度高，需要依照相关产品的性能与规格进行调整、组装和调试并根据项目建设进展及时交付设备，不存在统一的公开化市场价格。		湖南三兴精密工业股份有限公司是一家专注于全自动智能装备的研发、生产、销售、服务于一体的国家高新技术企业，现已成为行业全自动化解决方案的标杆供应商，能够为客户提供全方位的自动化解决方案。
			12.00					
			11.00					
		定制自动印刷机	300.00	328.00				
			28.00					
		定制自动印刷线等离子除尘机构	**9.60**	**4.80**		**该设备定制化程度及技术水平要求较高，市场无同等配置印刷机增补配件。**		**该产品为自动印刷机功能增补设备，由于自动印刷机主体已从该供应商采购，因此继续向该供应商采购相关配件适配性更优。**
		定制半自动台面喷码机	**15.50**	**15.50**				

序号	供应商名称	主要采购内容	主要合同定价	设备单价/工程单位造价	定价方式	比价供应商	可比报价（单价/单位造价）	选择原因
		定制印刷线	**609.00**	**609.00**		**该设备定制化程度高，需要依照相关产品的性能与规格进行调整、组装和调试并根据项目建设进展及时交付设备，不存在统一的公开化市场价格。**		**湖南三兴精密工业股份有限公司是一家专注于全自动智能装备的研发、生产、销售、服务于一体的国家高新技术企业，现已成为行业全自动化解决方案的标杆供应商，能够为客户提供全方位的自动化解决方案。**
6	江西衡源智能装备股份有限公司	单轴 CNC	【豁免披露】	【豁免披露】	双方协商定价	江西衡源智能装备股份有限公司	25.00	江西衡源智能装备股份有限公司为业界专业自动上下料 CNC 机台供应商，且先后获得高新技术企业、国家级专精特新小巨人等资质，具有一定品质保障，因此公司决定于 2022 年向该供应商进行采购。2024 年**及 2025 年**基于前期良好合作，公司决定继续向其采购自动化 CNC 设备。
		双轴 CNC	【豁免披露】	【豁免披露】			25.50	
		单轴 CNC	【豁免披露】	【豁免披露】			25.00	
		双轴 CNC	【豁免披露】	【豁免披露】			25.50	
		双轴 CNC	**【豁免披露】**	**【豁免披露】**			**25.50**	
7	苏州元瞰科技有限公司	定制印刷后成品盖板玻璃 AOI 检测机	**原合同：180.00；补充合同：97.00**	**原合同：180.00；补充合同：97.00**	双方协商定价	厦门威芯泰科技有限公司	203.25	**公司起初选择该供应商出于其较高性价比且该供应商具有成熟的设备生产制造能力；而后经过长期调试，该设备仍无法达到原合同验收之标准，因而双方协商对其折价验收。**
8	盐城牧东光电科技有限公司	玻璃盖板生产设备	22,035.00	不适用	双方协商定价	该项设备采购已于 2023 年 3 月 7 日进行资产评估（中水致远评报字【2023】第 020082 号）。		盐城牧东拟剥离玻璃盖板业务，而新吴光电拟购买相关设备扩张产能及设备更新，双方达成合意，采购具有性价比。
9	武汉华工激光工程有限责任公司	定制华工激光切割机	252.00	252.00	双方协商定价	该设备定制化程度高，各项设备参数需要多轮论证并依照相关产品的性能与规格进行调整、组装和调试并根据项目建设进展及时交付设备，不存在统一的公开化市场价格。		武汉华工激光工程有限责任公司为中国最大的激光设备制造商之一，是全球知名的激光设备及数控精密等离子切割设备供应商，具有一定品质保障。
10	常州乔之谊电子设备有限公司	定制新 AG2 号线	220.00	220.00	双方协商定价	由于 AG 印刷生产流程工艺为公司核心工艺，相关设备也具有一定保密性，公司与该供应商已合作多年，基于前期双方的良好合作，有信任基础，故未找其他供应商进行比价。		长期合作 AG 产线供应商，具备成熟设备生产制造能力。
		AG2 号线定制安装	42.00	42.00				
		定制蚀刻设备	**260.00**	**260.00**				
		蚀刻设备改造	**62.00**	**62.00**				
		定制 AG 后清洗线	**48.00**	**48.00**				
11	苏州富大世纪建设工程有限公司	建筑工程施工总承包	**原合同 16,296.00 补充合同：1,7443.48**	**原合同 16,296.00 补充合同：1,7443.48**	招投标	苏州市凯威建设工程有限公司、苏州金螳螂建设工程有限公司等	16,501.20-19,008.97	性价比更优，且供应商具有丰富的项目经验。

序号	供应商名称	主要采购内容	主要合同定价	设备单价/工程单位造价	定价方式	比价供应商	可比报价（单价/单位造价）	选择原因
12	苏州安捷信环境技术工程有限公司	净化车间	2,728.00	2,728.00	供应商报价比价	苏州新旭净化科技有限公司、苏州市圣晖洁净科技有限公司	3,168.25、3,208.57	具有较高性价比，且该供应商具备丰富的本土化项目经验。
		无尘室机电装修工程	168.00	168.00	双方协商定价	该工程为针对净化车间的定制化升级服务，市场无比价。		该工程为针对净化车间工程的进一步升级服务，由于净化车间主体已从该供应商采购，因此该工程继续由该供应商承包更具合理性。
		二楼车间变更增加FFU	92.00	92.00				
		无尘车间照明工程	39.00	39.00				
13	浙江龙鼎混凝土建材股份有限公司	实心方桩	225.32	133.00	双方协商定价	浙江龙鼎混凝土建材股份有限公司	139.00	浙江龙鼎混凝土建材股份有限公司为国家级高新技术企业，该供应商具备丰富的本土化项目经验。
14	浙江海亨建材有限公司	异型方桩	由1,840.00变更为1,654.80	由230.00变更为225.00	双方协商定价	浙江海亨建材有限公司	216.00-250.00	浙江海亨建材有限公司所属浙江兆弟控股有限公司是一家集研发、智造、装配于一体的绿色环保综合性国家级高新技术企业，该供应商具备丰富的本土化项目经验。

注：上述可比价格来源为其他供应商报价或公司选聘供应商提供给其他第三方的报价

报告期内，公司主要在建工程为逸新光电新厂房的建设，该建设工程施工总包采购系单项最大投资内容，以下对建设工程施工采购造价公允性进行分析。

2023 年 4 月，公司就“年产智能屏盖板 1200 万片工程项目”建设工程施工履行招标程序，共计 13 家施工单位参与竞标，最终确定中标单位为苏州富大世纪建设工程有限公司。2023 年 6 月，公司向苏州富大世纪建设工程有限公司发送了中标通知书并于当月签署了《建设工程施工合同》，合同总价为 16,296.00 万元，总建筑面积 111,083.27 ㎡。**2025 年 8 月，公司与苏州富大世纪建设工程有限公司签署了《补充合同》，合同总价为变更为 17,443.48 万元，总建筑面积变更为 120,311.89 ㎡。**公允性分析详见本问题回复之“二、结合在建工程的工程设计方案、施工文件等，说明该项目主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情”回复。通过比对周边同类在建项目，公司工程总承包商最终招投标价格在合理公允范围内。

综上，报告期各期主要设备及工程供应商的相关交易价格公允。

（二）说明工程及设备类供应商是否与发行人及其关联主体、客户或其他供应商等是否存在关联关系，以及是否存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排

报告期内，2023 年设备第一大供应商盐城牧东光电科技有限公司和发行人股东东山产投属于苏州东山精密制造股份有限公司同一控制下的两个公司。2024 年印刷后成品盖板玻璃 AOI 检测机供应商苏州元瞰科技有限公司股东苏州逸云晟企业管理合伙企业（有限合伙）为发行人关联企业。2025 年 7 月，发行人实际控制人、董事吴逸谦通过股权受让方式持有发行人 2022 年设备第一大供应商湖南三兴精密工业股份有限公司 2.00%的股份，该股权转让价款为 2,199.28 万元。**2025 年设备第一大供应商群创光电股份有限公司为发行人报告期内主要客户；2025 年设备第三大供应商友达智汇智能制造（苏州）有限公司与发行人报告期内主要客户友达光电属于友达光电股份有限公司同一控制下的公司。**

针对公司与盐城牧东光电科技有限公司、苏州元瞰科技有限公司、湖南三兴精密工业股份有限公司、**群创光电股份有限公司及友达智汇智能制造（苏州）有限公司**交易价格公允性详见本问题回复之“四、（一）说明各期主要设备及工程供应商的基本情况，如成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构及主要经营人员等，各期的采购内容、金额、占比及期末付款结算情况，相关交易价格的公允性”；实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与工程进度的匹配情况详见本问题回复之“三、（二）、1、实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，付款进度与实际工程进度是否匹配”。

除上述情况外，报告期内其他主要工程及设备类供应商与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等不存在关联关系；公司主要工程供应商苏州富大世纪建设工程有限公司、浙江海亨建材有限公司**及苏州安捷信环境技术工程有限公司**与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等不存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排。

综上，报告期内，公司主要设备及工程的采购期末付款结算情况良好，采购价格具有公允性。除盐城牧东光电科技有限公司、苏州元瞰科技有限公司、湖南三兴精密工业股份有限公司、**群创光电股份有限公司及友达智汇智能制造（苏州）有限公司**外，公司主要工程及设备类供应商与发行人及其关联主体、主要客户或

其他主要供应商等不存在关联关系。盐城牧东光电科技有限公司、苏州元瞰科技有限公司、湖南三兴精密工业股份有限公司、**群创光电股份有限公司及友达智汇智能制造（苏州）有限公司**与公司不存在特殊利益安排。公司主要工程供应商苏州富大世纪建设工程有限公司、浙江海亨建材有限公司**及苏州安捷信环境技术工程有限公司**与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等不存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）对在建工程报告期期末的形象进度进行了监盘，并获取和查看了报告期各期末的监理报告，确认工程建设情况及是否达到预定可使用状态，分析工程进度的合理性；获取并查阅了发行人借款合同、银行流水和银行回单、付款审批单，核查借款使用及利息支付情况，确认利息资本化是否符合会计准则要求；

（2）获取并查看了年产智能屏显盖板 1200 万片工程的可行性研究报告及工程设计方案；查阅苏州市住房和城乡建设局公开信息，获取周边地区的同类在建项目工程造价情况并比对单位造价；

（3）获取发行人编制的现金流量过程表，确认固定资产及在建工程本期发生额勾稽是否一致；获取报告期内发行人在建工程明细账，检查合同、发票、付款资料及监理报告等原始单据，确认发行人付款进度与实际工程进度是否匹配，获取第三方监理公司的简介及相关资质说明，核实监理报告的有效性；

（4）登录企查查（https://www.qichacha.com/）进行检索查询，核查发行人报告期内主要设备及工程供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营范围、参保人数、股权结构及主要经营人员等信息，检查上述供应商与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等是否存在关联关系；

（5）获取苏州富大世纪建设工程有限公司、浙江海亨建材有限公司**及苏州安捷信环境技术工程有限公司**说明函，了解上述供应商经营规模，核查上述供应商与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等是否存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排；

（6）获取湖南三兴精密工业股份有限公司股东名册、股权转让协议及股权

转让价款支付凭证，核查发行人实际控人吴逸谦对于湖南三兴精密工业股份有限公司的持股情况。

（7）获取并检查购买群创光电股份有限公司设备相关的资产评估报告（中水致远评报字[2025]第 020431 号），合同和海关部门出具的完税凭证，并对设备进行实地勘察，确认交易真实公允；获取并检查友达智汇智能制造（苏州）有限公司的工商信息资料，合同，并对设备进行实地勘察，确认群创光电股份有限公司及友达智汇智能制造（苏州）有限公司与公司不存在特殊利益安排。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人关于年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目的总投资情况、项目进度符合在建工程实际情况，**截至 2025 年末**，尚未达到预计可使用状态，公司在建工程转固的依据和时点、利息资本化处理及具体计算依据符合《企业会计准则》要求；

（2）发行人关于年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目的主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况和可行性研究报告及设计方案基本相符；公司在建厂房的单位造价与同地区其他同类建筑的造价对比不存在显著差异，符合市场行情；

（3）报告期内，发行人“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目勾稽一致；实际付款安排及结算方式与合同约定一致，付款进度与实际工程进度匹配，监理单位资质合规、相关监理文件真实有效；

（4）报告期各期末，发行人主要设备及工程实际付款安排及结算方式与合同约定一致，付款进度与实际工程进度匹配，相关交易价格具有公允性；

（5）设备供应商盐城牧东光电科技有限公司和发行人股东东山产投属于苏州东山精密制造股份有限公司同一控制下的两个公司；设备供应商苏州元瞰科技有限公司股东苏州逸云晟企业管理合伙企业（有限合伙）为发行人关联公司；发行人实际控制人、董事吴逸谦持有设备供应商湖南三兴精密工业股份有限公司 2.00%的股份；**设备供应商群创光电股份有限公司为发行人报告期内主要客户；**

设备供应商友达智汇智能制造（苏州）有限公司和发行人主要客户友达光电属于友达光电股份有限公司同一控制下的公司。发行人与上述供应商相关交易真实、公允，不存在特殊利益安排。发行人其他主要工程及设备类供应商与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商不存在关联关系；

（6）发行人主要工程供应商苏州富大世纪建设工程有限公司、浙江海亨建材有限公司**及苏州安捷信环境技术工程有限公司**与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等不存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排。

五、说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。

（一）在建工程的监盘情况

针对在建工程，保荐机构及申报会计师对报告期内公司全部在建工程实施实地监盘程序，监盘情况如下：

1、监盘程序

（1）监盘前取得发行人的盘点计划、在建工程盘点表，与在建工程台账核对是否相符，并确定在建工程放置地点、在建工程监盘范围、监盘比例；

（2）根据既定的盘点计划抽盘在建工程，对照盘点明细表在建工程名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的在建工程；

（3）对在建工程进行实地监盘，根据在建工程盘点清单逐项检查；观察并询问在建工程状况和完工进度，关注是否毁损、在建工程位置是否正确、是否存在已达到可使用状态而未进行转固的情况，与发行人相关记录进行核对；

（4）在建工程监盘结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的在建工程是否均已盘点；

（5）监盘结束后，相关人员在监盘记录表上签字确认，并撰写监盘报告，明确监盘结论；

（6）将盘点结果正推/倒推至资产负债表日，验证账面在建工程余额的准确性。

2、监盘情况

项　目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘日期	**2025/12/31**	2025/1/15	2024/3/27
监盘地点	**公司各厂区内**	公司各厂区内	公司各厂区内
监盘人员	**保荐机构、申报会计师**	保荐机构、申报会计师	申报会计师
监盘范围	**公司期末所有在建工程**	公司期末所有在建工程	公司期末所有在建工程
在建工程期末余额（万元）	**31,616.01**	11,345.86	4,633.00
在建工程监盘余额（万元）	**31,616.01**	11,345.86	4,633.00
抽盘比例（%）	**100.00**	**100.00**	**100.00**
监盘结果	**账实相符**	**账实相符**	**账实相符**

注：**中介机构**分别于 2024 年 3 月 27 日、**2025 年 1 月 15 日**执行了在建工程抽盘，根据盘点结果倒推至资产负债表日的状态，并与在建工程增加、减少数量进行核对。

经监盘观察，公司在建工程均存在、尚处于在建或安装状态、在建工程进度和账面相符，在建工程尚未达到预定可使用状态。

（二）固定资产的监盘情况

针对固定资产，根据发行人的固定资产管理制度，结合固定资产内容、性质、重要程度及存放场所，监盘情况如下：

1、监盘计划

了解新昊光电的固定资产管理制度，获取并复核新昊光电的盘点计划。在评估新昊光电盘点计划的合理性及固定资产存放地点的完整性后，制定了监盘计划。

2、监盘实施

（1）监盘地点：新昊光电厂区。

（2）监盘人员/盘点人员：保荐机构及申报会计师及公司财务人员、公司资产使用及管理人员。

（3）监盘方法：对于监盘过程中不同类别的固定资产的真实性及可使用性的辨别方法，说明如下：

项目	方法
房屋及	①查阅与房屋及建筑物相关的产权证，核查房屋及建筑物地理位置等信息是

项目	方法
建筑物	否与合同约定一致； ②实地观察房屋及建筑物的状态，查看房屋及建筑物的使用情况。
机器设备	①公司主要机器设备均为独立可识别的单台设备或生产线，通过设备铭牌上显示品牌、规格等信息，能够与公司固定资产卡片账及财务账进行核对； ②盘点人员及监盘人员实地前往生产车间观察了主要车间机器设备的投入与运行情况，确认是否存在损毁或报废、故障情况。
办公设备及其他	该类固定资产单位价值较低，主要为办公电脑、空调等产品，非监盘重点领域，我们采用随机抽样的方式监盘，核对总体数量。
运输设备	①获取报告期经最新年检的车辆行驶证，与车辆实物的车牌号、型号等进行核对； ②对车辆进行实地测试，查验其能否正常稳定运行。

（4）监盘过程：

1）监盘开始前，获取公司的固定资产明细台账，了解各固定资产的分布情况，保荐机构及申报会计师对盘点现场进行观察，确认固定资产是否存放得当、标识是否清晰，查阅公司的固定资产盘点计划，询问参与固定资产盘点的人员，确认公司已按照盘点计划执行盘点；

2）开始执行监盘程序，监盘过程中执行双向抽盘程序，从固定资产盘点表中抽取样本核对至公司固定资产实物，或选取固定资产实物核对至公司固定资产盘点表，核对固定资产名称，型号，数量等情况，监盘过程中，通过观察及询问程序，评估确认是否存在闲置、废弃、损毁情况；

3）固定资产盘点工作结束，获取公司经参与盘点人员签字确认的盘点表，对公司固定资产盘点表数据与公司固定明细账数据进行核对，并最终确认盘点差异后编制盘盈盘亏明细表进行复核。固定资产盘点时间系非资产负债表日，将盘点结果倒推至资产负债表日，验证固定资产数量的准确性。并根据盘点结果，形成固定资产监盘报告。

（5）固定资产监盘结果

项　目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘日期	**2026/1/13**	2025/1/15	2024/3/26
监盘地点	**公司各厂区内**	公司各厂区内	公司各厂区内
监盘人员	**保荐机构、申报会计师**	保荐机构、申报会计师	申报会计师
监盘范围	**公司期末所有固定资产**	公司期末所有固定资产	公司期末所有固定资产

项　目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
固定资产净值（万元）	**10,746.56**	11,866.30	12,744.47
抽盘净值（万元）	**9,843.17**	10,704.92	11,371.72
抽盘比例（%）	**91.59**	**90.21**	**89.23**
监盘结果	**账实相符**	**账实相符**	**账实相符**

注：**中介机构**分别于 2024 年 3 月 26 日、**2025 年 1 月 15 日、2026 年 1 月 13 日**执行了固定资产抽盘，根据盘点结果倒推至资产负债表日的状态，并与固定资产增加、减少数量进行核对。

综上，保荐机构及申报会计师对报告期各期末公司在建工程及固定资产监盘比例较高，监盘结果不存在差异，未发现异常情况。

六、说明对在建工程进度、资金安排、逐笔资金流向的真实性以及工程造价合理性的核查情况并发表明确意见。

（一）在建工程进度、资金安排、逐笔资金流向的真实性核查情况

1、在建工程进度、资金安排情况

截至 2025 年末，公司在建工程主要为年产智能屏显盖板 1200 万片工程-建筑工程项目。公司报告期内年产智能屏显盖板 1200 万片工程建筑工程项目的发生额、余额、具体内容、完工进度，工程付款金额、余额、占工程预算比例情况如下：

单位：万元

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
2022 年 12 月至 2023 年 7 月	建设初期的设计方案和基础材料采购等	1,125.31	1,125.31	4.49%	4.49%	1,190.64	1,190.64	4.75%
2023 年 8 月	生活区及办公区的设施的完善；内部场地的平整及场内排水；场地内部土方回填及三合土回填；厂房的工程桩的施工；钢筋棚的搭建；门禁系统及喷淋的安装	445.88	1,571.20	1.78%	6.27%	515.77	1,706.41	6.81%
2023 年 9 月	生活区及办公区的设施的完善；内部场地的平整及场内排水；场地内部土方回填及三合土回填；厂房的工程桩的施工；宿舍楼的工程桩的施工	924.36	2,495.56	3.69%	9.95%	926.13	2,632.54	10.50%
2023 年 10 月	宿舍楼水泥土搅拌桩的施工；内部场地的平整及场内排水；场地三合土短驳转运回填；厂房的工程桩的施工；水泥土搅拌桩施工机械及设备进场	360.56	2,856.11	1.44%	11.39%	434.63	3,067.17	12.23%
2023 年 11 月	宿舍楼水泥土搅拌桩打桩，桩位放线；宿舍楼桩基静载试验；1 号塔吊进场安装；宿舍楼围护钢板桩施工	4.95	2,861.06	0.02%	11.41%	83.50	3,150.67	12.57%
2023 年 12 月	1#厂房桩基高低应变测试；1#厂房基础开挖，垫层浇筑测量放线，承台地梁支模钢筋绑扎；1#厂房垫层、承台、地梁混凝土浇筑（15-22/AB-AE 地梁电梯井、1-22/AA-V 承台地梁、1-22/AA-AE 承台）；2#、3#塔吊进场安装；钢筋进场验收；钢筋、模板分项检查验收、隐蔽工程检查验收；甲类仓库、宿舍楼水泥搅拌桩钻芯取样	1,174.88	4,035.94	4.69%	16.10%	97.10	3,247.77	12.95%

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
2024 年 1 月	1#厂房承台地梁支模钢筋绑扎、模板安装施工；1#厂房地梁承台、施工缝凿毛清理；1#厂房垫层、承台、地梁混凝土浇筑旁站（1-15/V-M 承台、1-22/C-D 承台电梯井、1-15/AA-W 地梁、1-5/AB-AE 地梁电梯井等）；2#、3#塔吊进场安装；钢筋、模板分项检查验收、隐蔽工程检查验收；宿舍楼水泥搅拌桩施工旁站	124.22	4,160.16	0.50%	16.59%	747.10	3,994.87	15.93%
2024 年 3 月	1#厂房承台抽水清理；1#厂房一区短驳回填土夯实，复核沉降后标高；宿舍楼西侧南侧放坡开挖，南侧边坡混凝土浇筑；钢筋进场验收、PVC、KBG 管材验收；1#厂房后浇带浇筑；1#厂房一区垫层浇筑，标高复核，底板钢筋绑扎施工；1#厂房二区回填土施工	101.64	4,261.81	0.41%	17.00%	190.00	4,184.87	16.69%
2024 年 4 月	宿舍楼基坑支护结构加固，挖机一台，2024 年 4 月 14 日搅拌桩进场，4 月 15 日旋喷搅拌桩开始施工，进场设备资料齐全，施工方案已经甲方、设计、勘察、监理、总包单位会议讨论通过；厂房一区盘扣架搭设完成，因宿舍楼基坑支护变形原因暂缓施工；厂房二区一层模板施工完成框架柱已浇筑完成，顶板钢筋绑扎、水电预埋施工中厂房三区短驳回土，挖机夯实，垫层浇筑，底板钢筋绑扎办公楼二层顶板钢筋绑扎，A-C/1-3 轴一层钢筋绑扎，A-C/20-22 轴一层钢筋绑扎；现场施工临时道路浇筑完成，道路两侧有部分裸露土面要求覆盖，确保现场符合环保管控的要求；1#塔吊维保；厂房办公楼外脚手架随楼层进度搭设	480.56	4,742.37	1.92%	18.91%	523.50	4,708.37	18.78%
2024 年 5 月	宿舍楼支护结构变形旋喷水泥搅拌桩加固后仍不满足安全施工条件，另工程有移位变形情况，现已暂停施工，要求对工程桩做完整性检测，待检测结果情况再做进一步方案；厂房一区框架柱已浇筑 90%，因宿舍楼基坑原因梁板暂时无法施工；厂房二区一层梁柱浇筑完成，二层框架柱浇筑完成，二层梁钢筋安装施工中；厂房三区一层梁柱浇筑完成，二层柱电渣压力焊施工完成，支模架搭设施工中办公楼四层结构浇筑完成等	814.41	5,556.78	3.25%	22.16%	884.99	5,593.36	22.31%

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
2024 年 6 月	宿舍楼旋喷水泥搅拌桩加固后仍不满足安全施工条件现已暂停施工；厂房一区框架柱已全部浇筑，因宿舍楼基坑原因梁板暂时无法施工；厂房二区三层框架柱浇筑完成，梁板钢筋施工中厂房三区二层结构浇筑完成，三层盘扣架搭设；办公楼东、西侧厂房四层模板搭设；厂房一结构共计完成工程量 60%，二结构开始施工；办公楼一次结构已完成 100%已封顶，二次结构砌筑到三层完成工程量 60%等	146.45	5,703.23	0.58%	22.75%	159.05	5,752.41	22.94%
2024 年 7 月	宿舍楼旋喷水泥搅拌桩加固后仍不满足安全施工条件现已暂停施工；厂房一区框架柱已全部浇筑，因宿舍楼基坑原因梁板暂时无法施工；厂房二区四层顶板搭设基本已完成，梁板钢筋准备施工；厂房三区四层内架搭设完成，办公楼西侧四层浇筑完成，办公楼东侧四层浇筑完成等	602.18	6,305.41	2.40%	25.15%	654.41	6,406.82	25.55%
2024 年 8 月	宿舍楼基坑支护结构，旋喷灌注桩围护加固；厂房一区框架柱已全部浇筑，因宿舍楼基坑原因梁板暂时无法施工；厂房二区屋面混凝土浇筑完成，屋面附属房屋，设备基础、女儿墙施工中；厂房三区屋面钢筋绑扎施工完成 85%；办公楼 6 层附属房屋混凝土浇筑；厂房 13-22N-V 轴四层柱浇筑；厂房 N-V 轴/1-13 轴四层柱浇筑；厂房 N-V 轴/13-22 轴屋面混凝土浇筑等	633.11	6,938.53	2.53%	27.67%	689.31	7,096.13	28.30%
2024 年 9 月	宿舍楼支护结构灌注桩围护浇筑完成，冠梁钢筋绑扎施工中厂房一区二层梁板支模板及钢筋安装施工中；厂房三二区屋面混凝土浇筑完成，炮楼、女儿墙浇筑完成；办公楼墙体砌筑完成，订网喷浆施工中；厂房一层砌筑完成，二层砌筑完成 85%，三层筑完成 20%；厂房四层二区支模架拆除完成，三区支模架拆除施工中；厂房三区四层 EM/13--22 轴屋面梁板浇筑；厂房二区四层 EM/--13 轴屋面梁板浇筑等	581.19	7,519.71	2.32%	29.99%	631.41	7,727.54	30.82%
2024 年 10 月	办公楼内外墙抹灰完成，外墙砖开始粘贴；办公楼窗框安装完成 65%，室内消防管道安装中；办公楼屋面防水完成，保护层浇筑完成；厂房南区防水施工完成；厂房 A-D 轴交 1-3 轴、A.D 轴交 20-22 轴屋面防水、保温、保护层施工完成；	281.11	7,800.83	1.12%	31.11%	185.52	7,913.06	31.56%

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
	厂房中区、南区外墙砌筑 1-4 层施工完成，外墙抹灰准备工作中；厂房中区、南区室内消防管道、强排烟风管安装施工中；厂房北区二层浇筑完成，三层钢筋、模板施工中；宿舍楼支护结构已完成，检测合格，补桩施工准备中							
2024 年 11 月	办公楼外墙贴砖 100%；办公楼窗框安装 100%，玻璃安装中；办公楼室内消防管道、暖通道安装中；1#厂房二三区窗框安装 20%；1#厂房二三区外墙抹灰完成内墙抹灰完成 40%；1#厂房外墙贴砖 85%；1#厂房二三区后浇带浇筑完成、二三区室内排烟管道安装中；宿舍楼补桩完成 90%；1#厂房北区 WE/3~22 轴二层柱浇筑等	431.74	8,232.57	1.72%	32.83%	589.11	8,502.17	33.91%
2024 年 12 月	办公楼窗框玻璃安装 100%、铝板安装完成 70%、室内消防管道、暖通管道安装完成 100%，顶部龙骨吊顶、墙面腻子、石材龙骨安装施工中；1#厂房二区三区外墙贴砖完成 95%；1#厂房二三区窗框安装 100%、玻璃安装 60%；1#厂房二三区，内墙抹灰完成 85%；1#厂房二三区室内排烟管道安装中；6#设备用房打桩完成 90%；宿舍楼基础筏板防水完成，筏板钢筋绑扎施工中；1#厂房三区 AD 轴外架拆除 90%、二区外架拆除 30%、办公楼外架拆除 100%；1#厂房一区屋面钢筋绑扎施工中等	2,638.42	10,870.99	10.52%	43.36%	707.91	9,210.09	36.73%
2025 年 1 月	**办公楼南侧施工电梯拆除完成，2#塔吊拆除完成；办公楼装修龙骨吊顶完成 80%，外墙玻璃安装 100%，墙面腻子完成 70%；办公楼室内消防管道、暖通管道安装完成；1#厂房二三区窗框安装 100%、玻璃安装 100%；1#厂房二三区室内排烟管道安装中，楼梯间瓷砖铺贴施工中，屋面防水保护层浇筑完成；1#厂房二区三区室内地坪三层四层打磨施工中，一区二层三层砌筑施工中；6#设备用房打桩完成；宿舍楼地下室结构浇筑完成；1#厂房三区 AD 轴外架拆除完成、二区外架拆除完成、办公楼外架拆除完成等**	**1,561.33**	**12,432.33**	**6.23%**	**49.59%**	**1,699.51**	**10,909.59**	**43.51%**
2025 年 3 月	**办公楼门套安装完成，墙面油漆完成 80%；办公楼 2-5 层地面瓷砖完成 90%，一层大厅大理石石材干挂完成，地面石材**	**144.05**	**12,576.38**	**0.57%**	**50.16%**	**153.21**	**11,062.80**	**44.12%**

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
	铺贴施工中；1#厂房风管保温层施工已完成 90%；1#厂房楼梯间瓷砖铺贴完成，楼梯间栏杆施工中；厂房北区屋面防水卷材施工中；1#厂房一区室内地坪三层四层打磨施工中，一区四层外墙砌筑施工；6#设备用房基坑钢板桩支护施工中；甲类仓库基础施工中；室外雨、污水、给水管网及场区道路施工中；宿舍楼二层柱钢筋连接安装完成，梁板钢筋施工等							
2025 年 4 月	办公楼雨棚吊顶施工中；办公楼地面瓷砖铺贴大面积已完成，收尾施工中，各楼层木饰面、电梯大厅墙面砖收尾施工中；1#厂房北区砌筑完成，外墙抹灰施工开始施工；1#厂房北区屋面防水卷材施工已完成，保温层铺贴完成，混凝土保护层浇筑施工中；1#厂房北区一层室内地坪打磨；6#设备用房冠梁混凝土浇筑完成，基坑支撑梁安装施工中；宿舍楼五层柱钢筋连接安装完成，梁板钢筋施工中，一层二层砌筑施工等	805.88	13,382.25	3.21%	53.37%	844.65	11,907.45	47.49%
2025 年 5 月	办公楼家具安装、地板、墙面、吊顶尾活收尾，车间办公室地砖铺贴，墙面油漆施工；1#厂房北区外墙抹灰完成，瓷砖铺贴完成；1#厂房北区屋面防水卷材保护层混凝土浇筑完成；6#设备用房基坑土方开挖；宿舍楼主体结构已封顶，二结构砌筑施工至四层；宿舍楼施工电梯安装完成验收使用等	360.71	13,742.97	1.44%	54.81%	798.03	12,705.49	50.67%
2025 年 6 月	办公楼装修收尾及保洁清理；1#厂房北区外架拆除施工中；1#厂房一层风管安装完成 90%，三区高炉车间顶板保温施工完成 80%；6#设备用房基坑筏板浇筑完成，基坑换撑完成 50%；宿舍楼主体结构已完成，二结构砌筑施工至六层等	3,363.78	17,106.75	13.42%	68.23%	536.21	13,241.70	52.81%
2025 年 7 月	1#厂房北区外架拆除完成，1#塔吊已报停准备拆除中。6#设备用房基坑支护结构换撑完成 100%，负一层顶板混凝土浇筑完成；6#设备用房负一层顶板 A~G/1~7 轴顶板混凝土浇筑；6#设备用房负一层顶板 H~N/1~7 轴顶板混凝土浇筑；6#设备用房 A~G/1~7 轴墙板防水保温板施工完成；6#设备用房 A~G/1~7 轴基坑土方回填完成，支护结构混凝土冠梁拆除中；6#设备用房 H~N/1~7 轴防水卷材施工完成。宿舍楼	54.98	17,161.73	0.22%	68.45%	1,239.76	14,481.46	57.76%

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
	室内抹灰 1-3 层完成、4-6 层施工中，外墙抹灰完成 50%，宿舍楼外墙保温完成 60%，外墙贴砖施工准备工作中。宿舍楼屋面防水保温、混凝土保护层浇筑施工完成，宿舍楼门框安装 70% 宿舍楼水管、消防、风管完成 40%。甲类仓库内外墙抹灰完成，外墙贴砖完成 70%；行车棚大梁混凝土浇筑完成等。							
2025 年 8 月	6#设备用房基坑支护钢板桩拆除完成 100%；6#设备用房周边硬化混凝土灌浆完成 100%；6#设备用房二层柱电渣压力焊完成 40%。6#设备用房后浇带浇筑。1#厂房北区北侧、东侧雨水管管道施工完成。宿舍楼外墙贴破完成 95%；宿舍楼内墙抹灰完成 100%；宿舍楼窗框安装 100%、门框安装 10%；宿舍楼水管、消防、风管完成 60%；宿舍楼外墙保温完成 100%。甲类仓库外墙贴砖面完成 100%。航车棚钢结构安装完成等。	710.27	17,872.00	2.83%	71.28%	853.46	15,334.93	61.16%
2025 年 9 月	宿舍楼 3~6 层室内贴砖完成 70%；宿舍楼西侧楼梯贴砖完成 50%；宿舍楼水电管、电线道铺设完成 65%。甲类仓库、1#厂房、6#设备用房道路混凝土浇筑完成 70%；甲类厂库、厂房西侧雨污水管道完成 80%。6#设备用房一层女儿墙混凝土洸筑；#设备用房后浇带混凝土浇筑；6#设备用房 A-G 轴一层柱二层梁板混凝土浇筑。宿舍楼窗框玻璃安装 100%、宿舍楼水管、消防、风管完成 90%；宿舍楼脚手架拆除完成等。	618.07	18,490.07	2.47%	73.75%	672.98	16,007.91	63.85%
2025 年 10 月	宿舍楼 3~6 层室内贴砖完成 80%；宿舍楼楼梯贴砖完成；宿舍楼水电管、电线道铺设完成 85%。甲类仓库、1#厂房、6#设备用房道路混凝土浇筑完成 90%；甲类厂库、厂房西侧雨污水管道完成。宿舍楼窗框玻璃安装完成；宿舍楼水管、消防、风管基本完成等。	490.58	18,980.66	1.96%	75.70%	398.68	16,406.59	65.44%
2025 年 11 月	宿舍楼 3~6 层室内贴砖完成 100%；宿舍楼水电管、电线道铺设完成 90%；宿舍楼、1#厂房、6#设备用房道路混凝土浇筑完成 95%；宿舍楼西侧雨污水管道基本完成；宿舍楼中庭护栏施工基本完成。货车棚钢结构安装完成 50%。厂房东侧、	741.16	19,721.81	2.96%	78.66%	874.40	17,280.98	68.92%

期间	具体完工内容	当期完成工程造价	累计完成工程造价	当期完工进度	累计完成进度	当期付款金额	累计付款余额	累计付款余额占工程预算比例
	宿舍楼西侧道路混凝土浇筑,6#设备用房屋面女儿墙混凝土浇筑等。							
2025 年 12 月	宿舍楼、1#厂房、6#设备用房道路混凝土浇筑基本完成；6#设备用房屋面防水卷材铺设完成 80%；6#设备用房消防、风管施工完成 65%；货车棚钢结构完成 80%；6#设备用房二次结构施工完成 60%；6#设备用房外架拆除完成 40%；宿舍楼施工电梯拆除完成；宿舍楼三层中庭刚需保护层浇筑；宿舍楼南侧路面混凝土浇筑;宿舍楼南侧挡土墙混凝土浇筑。厂房西侧路面混凝土浇筑、挡土墙混凝土浇筑。货车棚墙体砌筑；2 号门卫内外墙抹灰完成。厂房西侧钢结构安装 80%等。	2,153.92	21,875.73	8.59%	87.24%	1,799.00	19,079.98	76.10%

注：1、完成工程造价、完工进度及具体完工内容系根据第三方监理报告统计；2、每年末根据进度进行暂估，故 12 月完工量较大

由上可见，报告期内，公司工程款支付进度与监理报告所示完工工程造价基本匹配。

2、在建工程逐笔资金流向情况

报告期内，公司“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”的主要资金支付对方汇总情况如下：

企业名称	成立时间	注册资本	法定代表人/负责人	采购内容	支付金额（万元）
苏州富大世纪建设工程有限公司	2008/2/27	4000 万元人民币	潘玉良	工程建设款及劳务费	11,182.00
苏州安捷信环境工程技术有限公司	2016/7/12	6660 万元人民币	张祥	净化房工程	1,816.20
浙江海亨建材有限公司	2021/2/9	5000 万元人民币	黄立平	工程设备款	1,670.75
无锡市华美电缆有限公司	1998/12/15	35080 万元人民币	华凤珍	电线电缆款	560.94
苏州欧陆风装饰设计工程有限公司	2019/5/10	3000 万元人民币	邓金山	设计费	459.80
合计					15,689.69
“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”支付总金额					19,079.98
占比					82.23%

由于数据获取受限，公司无法获取主要支付对象收到相关款项后进一步的资金安排。

综上，公司“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”进度系根据第三方监理单位出具的监理报告确认，项目资金根据监理报告确认的工程进度，结合合同约定及资金情况进行支付，具有真实性。

3、核查程序

（1）获取外部监理机构的监理报告，并就工程进度情况和外部监理及主承包商进行确认；

（2）对报告期期末的在建工程状态进行监盘，核实工程进度，确认是否存在已达到预定可使用状态，延迟转固的情形；

（3）获取并检查在建工程合同，核实发行人是否按合同约定的付款节点付款；

（4）查阅发行人支付工程款的资金明细，将付款进度与工程进度进行对比，确认工程进度与付款进度是否匹配，核对凭证后附的付款审批流程、对照和工程

进度月度监理报告的一致性；

（5）对发行人各期在建厂房项目的银行账户流水进行双向核对，确认和账簿记录情况是否相符；

（6）获取苏州富大世纪建设工程有限公司、浙江海亨建材有限公司**及苏州安捷信环境工程技术有限公司**说明函，确认与发行人及其关联主体、主要客户或其他主要供应商等不存在关联关系，亦不存在资金拆借、股权投资等资金往来或特殊利益安排；

（7）对主要在建工程供应商进行函证，核实往来结算情况，各期函证确认金额情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在建工程余额	**31,616.01**	11,345.86	4,656.89
函证确认金额	**27,084.16**	11,100.63	4,453.64
函证确认比例	**85.67%**	97.84%	95.64%

从上可见，报告期各期，在建工程函证可确认比例分别为 95.64%、 97.84%**和 85.67%**。

（二）工程造价合理性的核查情况

1、工程造价合理性

公司“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”的工程预算结合工程规划、建设项目经济评价方法与参数等规范性文件、现行的物价水平及区域建筑工程造价指数等综合确定，在建工程造价合理。具体分析详见本问题回复之“二、（二）对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情”。

2、核查程序

（1）针对年产智能屏显盖板 1200 万片工程的建筑工程项目，获取公司投标报价汇总表，确认现有工程供应商合同价格的公允性；

（2）查阅苏州市住房和城乡建设局公开信息，获取周边地区的同类在建项目工程造价情况，确认单位造价的合理性。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人在建工程进度、资金安排、逐笔资金流向具备真实性，工程造价和公司招投标情况相符，单位造价具备合理性。

问题 7.其他财务问题

（1）寄售模式收入确认合规性。根据申请文件，发行人精密电子零部件类产品销售存在寄售模式，各期寄售模式收入占比分别为 5,529.44 万元、4,187.52 万元、4,337.37 万元，主要客户包括伊顿公司和楼氏公司。请发行人：①区分境内外，补充披露各业务模式收入确认时点、依据及合规性，各业务收入确认依据的充足有效性，相关内控是否健全。②说明各期寄售模式具体情况，包括客户名称、产品种类、销售金额、占比及毛利率等；说明采用寄售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期各期末寄售存货的存放地点及金额，是否支付仓储费用，发行人与客户对寄售商品的管理措施，实际使用量的确认方式，收入确认时点是否准确。

（2）屏显玻璃盖板毛利率较高的合理性。根据申请文件，发行人屏显玻璃盖板毛利率分别为 35%、36.9%、34.21%，高于同行业可比公司水平（20%左右），发行人聚焦于 AG 防眩玻璃盖板领域，主要应用于车载屏显玻璃和笔记本电脑屏显玻璃，而可比公司应用领域较为分散。请发行人进一步说明屏显玻璃盖板细分产品毛利率与可比公司相似产品毛利率的对比情况，发行人目前该产品毛利率较高的原因及合理性，毛利率是否稳定可持续，是否存在期后毛利率下滑风险。

（3）供应商构成及原材料采购价格公允性。根据申请文件，发行人原材料包括金属材料、玻璃材料、包装材料、化学用品等，原材料单价波动较大，部分供应商系贸易商，经营规模较小。请发行人：①说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比；各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性。②说明各类原材料的市场供应情况，主要原材料的采购价格与市场价格的对比情况，采购价格是否公允。

（4）研发费用核算准确性。根据申请文件，报告期各期发行人研发费用分

别为 1,497.17 万元、1,682.79 万元和 1,614.50 万元，主要为直接投入与职工薪酬。请发行人：①说明各期研发人员的数量、平均薪酬情况，研发人员构成、认定标准及合规性，是否存在兼职研发人员或生产人员兼职从事研发的情况，相关人员薪酬分配依据及内控有效性。②说明研发领料的具体去向、会计核算方式及合规性。

（5）关联交易背景及价格公允性。根据申请文件，2023 年发行人向盐城牧东光电科技有限公司采购设备，涉及金额 1950 万元，盐城牧东光电科技有限公司和发行人股东东山产投属于苏州东山精密制造股份有限公司同一控制下的两个公司。请发行人：说明牧东光电的基本情况，发行人向牧东光电采购设备的具体背景，交易定价的依据及公允性，发行人采购设备的实际使用情况，相关交易是否真实。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对向供应商采购真实性、公允性执行的核查程序、覆盖比例及核查结论。（3）说明对研发人员薪酬核算准确性，研发领料用途、去向及相关核算的合规性，以及各类研发活动内控有效性的具体核查程序、范围及核查结论。

【公司回复】

一、寄售模式收入确认合规性

（一）区分境内外，补充披露各业务模式收入确认时点、依据及合规性，各业务收入确认依据的充足有效性，相关内控是否健全

1、区分境内外，补充披露各业务模式收入确认时点、依据及合规性

公司已在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“7.收入”中补充披露“**境内外各业务模式收入确认时点、依据及合规性**”，具体如下“

不同销售模式下，公司境内外收入确认具体时点及依据情况如下：

销售区域	销售模式	贸易方式	收入确认时点	收入确认依据
境内	直销	-	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户接收该产品并签收时确认收入	客户签收单据

销售区域	销售模式	贸易方式	收入确认时点	收入确认依据
	寄售	-	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	客户通过对公邮箱发送的月度领用记录
境外	直销	EXW	公司在客户上门提货并完成出口报关时确认收入	上门提货的签收单和报关单
		FOB、CIF	公司在出口销售产品完成出口报关手续并取得报关单及提单后确认收入	报关单和提单
		DAP	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户接收该产品并签收时确认收入	客户签收单据
	寄售模式	-	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	客户通过对公邮箱发送的月度领用记录或登录客户供应链网站获取的实际领用记录

报告期内，对于不同销售模式公司根据具体的合同订单条款、通用的贸易结算方式或者商业惯例判断相关商品控制权的转移时点，公司收入确认时点及依据符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，相关收入确认时点准确。”

2、各业务收入确认依据的充足有效性，相关内控是否健全

报告期内，公司针对各业务模式执行的收入确认时点、依据及客户对控制权转移的确认情况如下：

销售区域	销售模式	贸易方式	客户对控制权转移的确认情况	收入确认时点	收入确认依据
境内	直销	-	公司将产品送达客户指定地点交付给客户，并经客户签收确认后产品的控制权转移至客户	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户接收该产品并签收时确认收入	客户签收单据
	寄售	-	客户从寄售仓领用产品时控制权转移	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	客户通过对公邮箱发送的月度领用记录
境外	直销	EXW	根据国际协定惯例以货物从工厂或仓库交付给客户时确认控制权转移至客户	公司在客户上门提货并完成出口报关时确认收入	上门提货的签收单和报关单
		FOB、CIF	根据国际协定惯例以货物出口报关、提单确认控制权转移至客户	公司在出口销售产品完成出口报关手续并取得报关单及	报关单和提单

销售区域	销售模式	贸易方式	客户对控制权转移的确认情况	收入确认时点	收入确认依据
				提单后确认收入	
		DAP	根据国际协定惯例以货物完成出口报关并送达客户指定地点并经客户签收确认控制权转移至客户	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户接收该产品并签收时确认收入	客户签收单据
	寄售模式	-	客户从寄售仓领用产品时控制权转移	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	客户通过对公邮箱发送的月度领用记录或登录客户供应链网站获取的实际领用记录

注：EXW 模式下，由于公司需要配合客户提交报关所需材料并协助完成报关手续，因此基于谨慎性原则，以客户上门提货并完成出口报关作为收入确认时点

报告期内，公司执行《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）相关规定，公司按照合同条款和会计准则要求进行收入确认，公司收入核算真实、准确。

公司制定了《销售管理内部控制手册》、《寄售管理制度》等与收入相关的内部控制制度。制度规定了包括销售计划、销售报价、客户资质与信用审查、销售合同审批、发货管理、销售收入确认、收款管理等事项，对发货、到货、签收、寄售领用等环节作出了明确规定。公司严格执行内部控制制度，以保证获取充分、恰当的收入确认依据进行收入确认，内控控制健全有效。

（二）说明各期寄售模式具体情况，包括客户名称、产品种类、销售金额、占比及毛利率等；说明采用寄售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期各期末寄售存货的存放地点及金额，是否支付仓储费用，发行人与客户对寄售商品的管理措施，实际使用量的确认方式，收入确认时点是否准确

1、说明各期寄售模式具体情况，包括客户名称、产品种类、销售金额、占比及毛利率

报告期内，公司寄售模式具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年			2024 年		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
伊顿电气有限公司	2,678.38	63.77%	【豁免	2,832.19	65.30%	【豁免

客户名称	2025 年			2024 年		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
			披露】			披露】
Knowles Electronics（Philippines）Corporation	1,288.21	30.67%	【豁免披露】	1,354.83	31.24%	【豁免披露】
EATON CORPORATION	233.80	5.57%	【豁免披露】	150.34	3.47%	【豁免披露】
合计	4,200.39	100.00%	27.67%	4,337.37	100.00%	28.20%

接上表

客户名称	2023 年			销售产品类别
	销售金额	销售占比	毛利率	
伊顿电气有限公司	2,986.09	71.31%	【豁免披露】	断路器零件等
Knowles Electronics（Philippines）Corporation	1,201.43	28.69%	【豁免披露】	声学精密部件加工等
EATON CORPORATION	-	-	-	断路器零件等
合计	4,187.52	100.00%	26.16%	-

2、说明采用寄售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司为满足客户及时提货及库存管理的要求，对部分客户采取寄售模式销售，向客户指定的寄售仓进行发货。公司根据客户的生产计划和预测的需求量，维持寄售仓必要的库存量。公司采用寄售模式的主要客户为伊顿公司和楼氏公司，客户均为国际知名企业，具备完整的存货管理体系。

比较精密电子零部件同行业可比公司的相关定期报告，可比公司钧崴电子存在 HUB 仓出库确认销售模式，其收入确认方式为产品从 HUB 仓出库移交给客户、完成产品交付义务后，确认产品销售收入，与公司寄售模式收入确认方式不存在明显差异。

比较市场中与公司具有相同客户公司及其销售模式情况如下：

公司名称	客户名称	销售内容	销售模式
浙江科马摩擦材料股份有限公司（新三板挂牌公司，代码 874308）	法士特伊顿（西安）动力传动系统有限责任公司，系陕西法士特齿轮有限责任公司与	干式离合器摩擦片	寄售模式

公司名称	客户名称	销售内容	销售模式
	EATON 合资公司		
深圳市京泉华科技股份有限公司（深圳证券交易所上市公司，股票代码 002885）	Eaton Power Quality Oy，系 EATON 子公司	磁性元器件、特种变压器	寄售模式
陕西斯瑞新材料股份有限公司（上海证券交易所上市公司，股票代码 688102）	伊顿电气有限公司，系 EATON 子公司	触头产品等	寄售模式

从上表可以看出，伊顿公司其他供应商与其合作模式也存在寄售模式，公司采取寄售销售模式系客户需求，符合客户特征，具有合理性。

3、报告期各期末寄售存货的存放地点及金额，是否支付仓储费用，发行人与客户对寄售商品的管理措施，实际使用量的确认方式，收入确认时点是否准确

（1）报告期各期末寄售存货主要存放在客户指定仓库，发行人无需支付仓储费用

报告期各期末寄售存货的存放情况列示如下：

单位：万元

客户名称	寄售存货金额			寄售存货存放地点	发行人是否支付仓储费用
	2025 年末	2024 年末	2023 年末		
伊顿电气有限公司	**84.08**	146.17	168.55	客户指定仓库（苏州）	否
Knowles Electronics（Philippines）Corporation	**64.85**	77.74	46.69	客户指定仓库（菲律宾）	否
EATON CORPORATION	**29.17**	51.06	-	客户指定仓库（美国）	否

（2）发行人与客户对寄售商品的管理措施

针对寄售存货，发行人主要执行以下管理措施：

公司在合同中就寄售模式下的存货所有权归属和保管责任与客户达成如下约定：

客户名称	条款涉及内容	条款内容
伊顿电气有限公司	存货所有权归属	【豁免披露】

客户名称	条款涉及内容	条款内容
	保管责任	【豁免披露】
Knowles Electronics（Philippines）Corporation	存货所有权归属	【豁免披露】
	保管责任	【豁免披露】
EATON CORPORATION	存货所有权归属	【豁免披露】
	保管责任	【豁免披露】

公司为保证对寄售存货的管理，制定了《寄售管理制度》，以确保寄售货物库存量的真实性和准确性。具体管理措施如下：

1）发货管理：根据客户提供的排程需求下发邮件给生产部门备货，并在 ERP 系统上生成《销货通知单》和《寄售调拨单》至生产仓库管理部门，仓库管理部门以此为依据安排产品出库。相关责任人核对实际出库的产品与数量无误后，在系统上审核《寄售调拨单》及《销货通知单》，生成《销货出库单》；

2）运输管理：公司指定的运输单位，将产品送达客户指定地仓库后，需要带回由客户确认签字的《销货通知单》；

3）销售结算对账：客户根据生产需求自行领用，并在客户供应链系统形成领用记录，客户每月提供一次领用记录和寄售库存数据；

4）仓库盘点管理：公司每半年末及每年末对主要寄售仓进行盘点，确认客户寄售结存的准确性，并及时核查差异原因；

5）收入确认及开票管理：公司业务人员按月依据寄售客户供应链系统中经客户确认的领用记录，核实开票数量及金额，并向财务部发起开票申请。财务部对相关凭证进行审核，确认客户已取得寄售商品控制权并达到收入确认条件。财务部根据相关凭证中寄售客户领用产品的时间、数量、金额等信息进行收入确认并开票。

针对寄售存货，客户根据与公司签订的寄售合同条款，负责寄售货物的日常管理，包括接收货物、存放货物、领用货物、日常清点及提供货物领用及库存清单等。

（3）实际使用量的确认方式，收入确认时点是否准确

公司寄售收入的确认时点、实际使用量的确认方式情况列示如下：

客户名称	收入确认时点	实际使用量的确认方式
伊顿电气有限公司	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	客户通过对公邮箱发送的月度领用记录
Knowles Electronics（Philippines）Corporation	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	客户通过对公邮箱发送的月度领用记录
EATON CORPORATION	公司将产品送达至客户指定交货地点，在客户从寄售仓领用并与公司确认商品数量后确认收入	从客户供应链系统中获取的领用明细

寄售模式下，在客户自寄售仓领用产品前，客户既无现时付款义务也未拥有产品的法定所有权，公司对寄售产品拥有控制权，并拥有产品所有权上的主要风险和报酬，因此寄售产品的法定所有权仍归属于公司；在客户自寄售仓领用产品后，公司开始享有收款权利（即客户负有现时付款义务），产品法定所有权转移给客户，公司不再对寄售产品拥有所有权，客户取得产品所有权上的主要风险和报酬，客户实物占有产品并通过使用该产品实质上享有相关产生的经济利益，此时控制权发生转移。因此以客户从寄售仓领用并与公司确认商品实际领用数量时点作为确认收入时点符合《企业会计准则》规定。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）获取发行人销售业务相关内部控制制度文件，了解公司内外销业务流程、对账流程等；访谈发行人财务负责人，了解公司各业务模式下收入确认时点、收入确认依据及相关内控措施，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）获取主要客户销售合同，了解合同约定的交货方式、交货时点等相关条款，结合《企业会计准则》的相关规定判断公司各业务模式收入确认时点是否准确、合规；

（3）执行收入抽样测试和截止测试，核查发行人收入确认的准确性，相关收入确认依据的完整性、充分性和有效性；

（4）获取发行人报告期内寄售产品收入明细表，统计并分析寄售模式主要客户销售情况，毛利率情况；

（5）查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开信息资料，了解其寄售模式销售情况，分析发行人采取寄售模式是否符合行业惯例；查阅发行人与主要寄售客户的销售框架协议，查看协议中与寄售模式相关的约定条款；访谈发行人市场部相关人员，了解发行人主要客户采用寄售模式的原因及必要性；

（6）获取发行人报告期各期末寄售存货结存明细，访谈发行人副总经理，了解寄售存货主要存放地点、公司是否支付仓库费用、寄售业务相关的内部控制业务流程及公司和客户对寄售存货的管理措施，获取发行人《寄售管理制度》；

（7）访谈发行人财务负责人，了解寄售模式下寄售存货实际使用量的确认方式、寄售收入确认时点及收入确认依据，结合寄售模式下主要客户的销售框架协议、领用记录等外部证据，分析发行人寄售模式下的收入确认政策是否符合企业会计准则相关规定。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人各业务模式收入确认时点符合企业会计准则的规定，各业务收入确认依据充足有效，与销售相关的内部控制健全；

（2）发行人精密电子零部件加工业务存在寄售销售模式，主要为满足客户及时提货及库存管理的要求，具有合理性，符合行业及客户惯例；报告期各期末寄售存货主要存放在客户指定仓库中，公司无需支付仓储费用，发行人和客户对寄售存货制定并实施了有效的管理措施，发行人根据客户通过对公邮箱发送的月度领用记录或从客户供应链系统中获取的领用明细确认寄售产品的实际使用量，寄售模式收入确认时点准确。

二、屏显玻璃盖板毛利率较高的合理性

（一）请发行人进一步说明屏显玻璃盖板细分产品毛利率与可比公司相似产品毛利率的对比情况，发行人目前该产品毛利率较高的原因及合理性，毛利率是否稳定可持续，是否存在期后毛利率下滑风险

1、进一步说明屏显玻璃盖板细分产品毛利率与可比公司相似产品毛利率的对比情况

公司的屏显玻璃盖板产品主要为消费电子、车载显示及工控医疗用的前盖玻璃防护屏，其中，公司生产的 AG 防眩玻璃是核心产品。同行业可比公司披露的细分产品分类中与公司核心产品均存在一定差异，因此毛利率水平存在一定差异。

新三板挂牌公司中河南豫科光学科技股份有限公司（以下简称“豫科光学”）主要产品防眩光（AG）触屏玻璃与公司盖板玻璃产品相似，毛利率对比情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
豫科光学-日用玻璃制品	暂未披露	30.04%	36.92%
新吴光电-盖板玻璃-自产	29.04%	31.13%	33.88%

报告期内，公司自产盖板玻璃产品毛利率与豫科光学-日用玻璃制品毛利率较为接近且变化趋势保持一致。

2、发行人目前该产品毛利率较高的原因及合理性

公司屏显玻璃盖板类产品毛利率水平与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
屏显玻璃盖板类可比公司			
信濠光电	暂未披露	6.42	20.26
沃格光电	暂未披露	17.15	20.21
蓝思科技	暂未披露	15.89	16.63
戈碧迦	暂未披露	30.59	29.82
平均数	暂未披露	**17.51**	**21.73**
新吴光电	**36.14**	**34.21**	**36.90**

公司屏显玻璃盖板业务毛利率高于同行业可比公司一方面系公司业务模式

中存在受托加工业务，公司根据净额法核算受托加工业务收入；另一方面系公司产品细分类别、技术要求、客户类别及经营策略与可比公司存在差异。

（1）公司业务模式对毛利率影响分析

2025 年，公司向康宁公司在进料加工销售模式下实现销售收入 **10,989.23 万元**，根据净额法核算冲减材料成本 **5,441.19 万元**，材料成本冲减后销售收入净额为 **5,548.04 万元**，材料成本占全额销售收入的 **49.51%**。根据该比例匡算报告期内来料加工业务全额销售收入，还原匡算后公司屏显玻璃盖板类产品销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
盖板玻璃-受托加工	**27,999.31**	**20.11%**	**18,782.83**	**19.56%**	**12,118.09**	**22.09%**
盖板玻璃-自产	**6,951.34**	**29.04%**	11,947.83	31.13%	9,862.83	33.88%
稿台玻璃	**360.44**	**23.53%**	687.39	19.84%	2,731.06	33.37%
其他	**118.19**	**49.54%**	293.22	46.61%	209.90	25.53%
合计	**35,429.28**	**22.00%**	**31,711.26**	**24.18%**	**24,921.88**	**28.02%**

对盖板玻璃-受托加工匡算还原全额销售收入后，报告期各期公司屏显玻璃盖板类产品毛利率分别为 **28.02%、24.18%和 22.00%**，较收入还原前毛利率分别下降 **8.88%、10.03%和 14.14%**，与可比公司毛利率水平差异减小。

（2）新吴光电玻璃类产品与可比公司产品细分类别、技术要求和客户类别差异

公司名称	主要产品类别	主要客户
新吴光电	具有 AG（防眩光）、AR（增透）和 AF（防指纹）等增强功能的屏显玻璃盖板，其中 AG 防眩玻璃盖板是核心产品	康宁公司、群创公司等，终端应用于宝马、奔驰、理想、联想、宏基、华硕等中高端产品领域
蓝思科技	公司产品涉及智能手机与电脑、智能头显与智能穿戴、新能源汽车及智能座舱等智能终端的结构件、模组及组装，涵盖玻璃、金属、蓝宝石、陶瓷、塑胶、碳纤维等新材料，以及与之配套的辅料、工装夹具模具、生产设备、检测设备、自动化设备、自主研发的工业互联网系统	苹果、三星、华为、小米、OPPO、vivo、荣耀、谷歌、Meta，特斯拉、宁德时代、宝马、奔驰、大众、理想、蔚来、比亚迪等
沃格光电	公司主要产品为光电玻璃精加工业务、背	光电玻璃精加工业务领域：京东方、

公司名称	主要产品类别	主要客户
	光及显示模组、车载显示触控模组、高端光学膜材模切、玻璃基半导体先进封装载板业务	TCL、天马、群创光电、中电熊猫、信利等知名面板企业 车载显示领域：上汽通用、比亚迪、东风本田、广汽三菱、长城、长安、一汽解放、吉利、奇瑞、江淮、埃安、哪吒、大众思皓等 20 多家终端车企
信濠光电	公司的玻璃防护屏产品主要为信息终端的前盖防护屏，即用于对触控显示元件进行保护的玻璃面板。同时，公司也生产少量的玻璃防护屏后盖，用于对电子产品后端电子元件进行保护	深天马、三星显示、京东方、华星光电等大型面板厂商
戈碧迦	公司产品划分为光学玻璃及特种功能玻璃两大类，光学玻璃材料已形成冕牌玻璃、火石玻璃、镧系玻璃、磷酸盐玻璃等产品系列，特种功能玻璃根据不同功能可分为纳米微晶玻璃、防辐射玻璃、耐高温高压玻璃等	重庆鑫景特种玻璃有限公司、南通盛平玻璃制品有限公司、江苏鸿响光学玻璃有限公司、四川省洪雅县中保光学元件有限公司等

由上表可见，公司与可比公司基于不同发展战略定位于不同的细分市场，主要销售产品的细分类型存在差别。公司聚焦于 AG 防眩玻璃盖板生产，主要应用于车载屏显玻璃和笔记本电脑屏显玻璃。戈碧迦产品主要应用于光电技术产业和防辐射、耐高温等领域，与公司产品在应用领域上存在一定差异。信濠光电玻璃防护屏产品与公司防眩玻璃盖板较为类似，但是信濠光电产品主要应用于智能手机上，而蓝思科技与沃格光电产品类型丰富，涉及面较广，因此毛利率水平与公司存在差异。

公司的技术先进性主要体现在：

1）采用蚀刻法制备显示用 AG 防眩光玻璃，采用化学法在玻璃表面形成均匀一致的符合显示用防眩纹理；

2）具有超低闪点的防眩光玻璃生产技术，将微观形貌的尺寸严格控制在 10 微米以内，将阵列的像素点与较小微观形貌之间的光线传输扭曲方向控制±3°以内，以此降低阵列的像素点与凹凸的微观形貌导致的光线干涉问题；

3）防眩光产品自动化蚀刻技术，采用水平式输送工艺结构，将清洗、雾化、抛光等多工艺段连线，解决了各工艺段间不同的效率节拍的不统一，以及人工操作的不稳定性问题；

4）局部 Non-AG 表面处理，通过采用特定的感光且耐酸材料，采用曝光显

影及丝网印刷等工艺进行局部遮蔽，在防眩光处理后将遮蔽材料去除，然后再采用化学配方在常温下与显示区域同步蚀刻，实现 Non-AG 区域与视窗区界限无毛刺、无高度差，成像区域内平整度控制在 20nm 以内；

5）降低玻璃材料化学离子交换曲翘的技术，通过调整玻璃两个表面的离子交换深度可将已经出现曲翘的产品进行矫正。

公司是经工信部认定的“国家级专精特新小巨人企业”，且获得“国家级高新技术企业”、“江苏省五星级上云企业”、“江苏省绿色工厂”、“江苏省智能制造车间”、“国家级博士后科研工作站分站”及“江苏省光电玻质新材料工程技术研究中心”等荣誉称号，在国内光电子器件制造行业中排名前列。

公司聚焦在 AG 防眩玻璃盖板领域，自主研发的智能屏显盖板 AG 蚀刻技术，获得知名客户康宁公司、群创公司等认可，完善了高端显示终端产业链，位居行业细分赛道的前列，附加价值较高，因此毛利率水平较高。

（3）公司与可比公司经营规模及经营策略差异分析

报告期各期，公司与可比公司企业规模对比情况如下：

单位：万元

2023 年					
项目	新吴光电	蓝思科技	沃格光电	信濠光电	戈碧迦
营业收入	28,504.03	5,449,073.35	181,361.49	173,464.40	80,833.75
净利润	4,495.31	304,182.56	3,134.45	1,933.13	10,421.12
总资产	41,537.91	7,746,974.41	381,574.42	496,207.32	115,589.98
净资产	35,207.45	4,652,163.16	153,864.44	284,372.52	68,113.22
2024 年					
项目	新吴光电	蓝思科技	沃格光电	信濠光电	戈碧迦
营业收入	32,951.64	6,989,677.64	222,083.29	168,738.23	56,620.49
净利润	5,271.08	367,685.52	-9,056.31	-38,804.16	7,025.31
总资产	49,325.26	8,101,604.83	443,435.15	520,385.94	139,268.95
净资产	40,962.40	4,884,591.19	143,211.23	248,123.09	94,237.73
2025 年					
项目	新吴光电	蓝思科技	沃格光电	信濠光电	戈碧迦
营业收入	33,536.27	未披露	未披露	未披露	未披露

净利润	5,111.54	未披露	未披露	未披露	未披露
总资产	66,376.76	未披露	未披露	未披露	未披露
净资产	46,532.99	未披露	未披露	未披露	未披露

在可比公司中，公司资产规模与营收规模远低于蓝思科技、沃格光电和信濠光电，前述公司在业务大幅扩张的同时，覆盖了较多中低毛利率产品。公司整体产能有限，因此经营策略方面会优先选取毛利率水平较高的订单进行生产，如中高端客户康宁公司及群创公司，从而导致公司毛利率水平较高。公司经营规模与戈碧迦较为接近，毛利率水平也呈逐渐接近趋势，不存在明显差异。

综上，公司毛利率水平高于同行业可比公司主要系业务模式、产品细分类别、技术要求、客户类别及经营策略差异所致，具有合理性。

3、毛利率是否稳定可持续，是否存在期后毛利率下滑风险

公司毛利率指标直接反映公司主要业务的盈利能力，是公司产品定价、成本管理、经营管理等多方面能力的综合体现。

2025 年度，公司营业收入毛利率为 **32.31%**，其中屏显玻璃盖板业务毛利率为 **36.14%**，屏显玻璃盖板业务毛利率较上期有所增长。经营发展过程中，公司一方面结合市场份额拓展需求，综合考虑市场环境及竞争情况，制定稳健的市场策略；另一方面积极提升研发能力、优化工艺流程、加强生产管控，以提高生产效率、降低生产成本，以保持较高的毛利率水平。但毛利率还受到包括下游行业波动、主要原材料价格波动以及市场竞争环境变化等多方面因素影响，存在一定下降风险，公司已于招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露“**（七）无法持续维持高毛利率的风险**”。具体如下：

“报告期内，公司屏显玻璃盖板产品毛利率分别为 36.90%、34.21%和 36.14%，毛利率处于较高水平，高于同行业可比公司。如果未来下游需求发生重大变化、行业竞争加剧、公司技术未能持续迭代、客户结构发生变化、原材料价格出现不利波动、募投项目固定资产折旧以及募投项目发展不及预期，将导致公司无法持续维持现有较高毛利率水平，进而影响公司的经营业绩。”

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查阅公司的生产和技术资料，了解主要产品的工序流程，公司核心技术的技术难度和技术优势；查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，统计可比公司收入规模、毛利率、主要产品、主要客户等情况，将其与公司同类产品毛利率进行比较并分析毛利率差异原因；

（2）取得发行人期后主要产品的销售收入及成本构成数据、客户销售明细数据等，结合期后毛利率变动情况分析发行人期后毛利率的变动情况，是否具有持续性，是否存在持续下滑风险。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人毛利率水平高于同行业可比公司主要系业务模式、产品细分类别、技术要求、客户类别及经营策略差异所致，具有合理性；

（2）发行人期后经营状况良好，保持了较好的盈利能力及毛利率水平，毛利率具有一定的稳定性和可持续性。但同时毛利率还受到包括下游行业波动、主要原材料价格波动以及市场竞争环境变化等多方面因素影响，存在一定下降风险。发行人已在招股说明书中充分披露可能无法持续维持高毛利率的风险。

三、供应商构成及原材料采购价格公允性

（一）说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比；各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性

1、说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比

报告期内，公司主要采购原材料包括金属材料、玻璃材料、包装材料、化学

用品等，具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属材料	7,691.04	60.04%	6,709.56	50.04	5,656.76	50.10
玻璃材料	978.30	7.64%	2,846.84	21.23	2,930.23	25.95
化学用品	2,146.72	16.76%	2,006.96	14.97	1,295.20	11.47
包装材料	976.50	7.62%	808.18	6.03	544.99	4.83
其他	1,017.51	7.94%	1,037.94	7.74	862.65	7.64
合计	**12,810.08**	**100.00%**	**13,409.48**	**100.00**	**11,289.82**	**100.00**

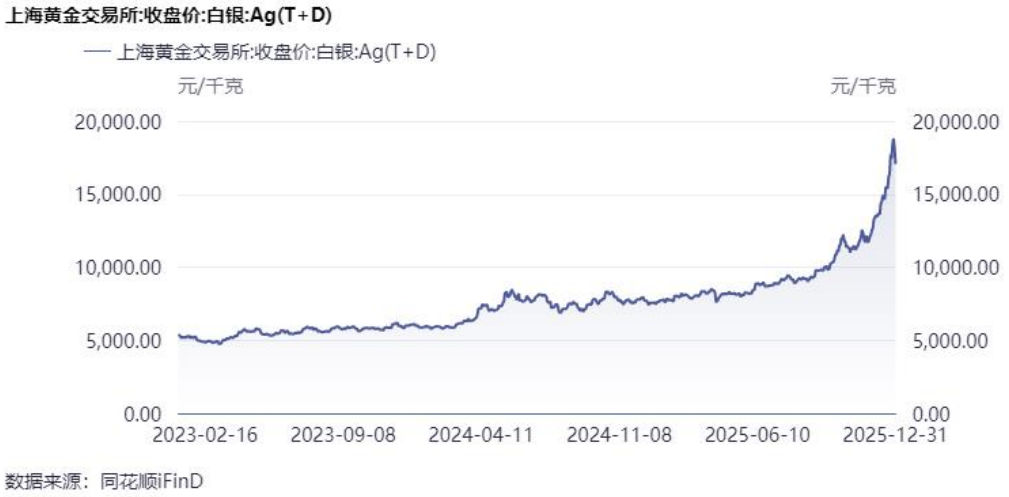
（1）金属材料供应商

报告期各期，公司金属材料采购金额分别为 5,656.76 万元、6,709.56 万元和 7,691.04 万元，供应商家数分别为 5 家、6 家和 8 家。报告期内，公司金属材料主要供应商的采购内容、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			采购金额	占金属材料采购金额的比例	采购金额	占金属材料采购金额的比例	采购金额	占金属材料采购金额的比例
1	无锡鑫科	银材原料、铜材原料	4,737.13	61.59%	3,732.54	55.63%	2,721.96	48.12%
2	苏州新韵蚨	五金加工半成品	2,727.57	35.46%	2,751.91	41.01%	2,864.35	50.64%
合计			7,464.70	97.06%	6,484.46	96.65%	5,586.31	98.75%

报告期内，公司向无锡鑫科采购金额呈上涨趋势，主要系受白银市场价格持续上涨的影响以及公司结合库存及熔丝业务市场需求增加了银材采购数量。



报告期内，公司向苏州新韵蚨采购五金加工半成品用于生产断路器零件，并销售给伊顿公司。

（2）玻璃材料供应商

报告期各期，公司玻璃材料采购金额分别为 2,930.23 万元、2,846.84 万元**和 978.30 万元**，供应商家数分别为 19 家、15 家**和 11 家**。报告期内，公司玻璃材料主要供应商的采购内容、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			采购金额	占玻璃材料采购金额的比例	采购金额	占玻璃材料采购金额的比例	采购金额	占玻璃材料采购金额的比例
1	深晨虹	高铝玻璃原材	**84.33**	**8.62%**	1,757.35	61.73%	1,378.44	47.04%
2	苏州明所光电有限公司	玻璃制品	**224.87**	**22.99%**	338.35	11.89%	24.53	0.84%
3	晨霞玻璃	钠钙玻璃原材	**92.35**	**9.44%**	181.79	6.39%	217.06	7.41%
4	粤宝鑫	钠钙玻璃原材	**0.00**	**0.00%**	37.62	1.32%	849.11	28.98%
5	**苏州胜冉恒电子科技有限公司**	**钠钙玻璃原材**	**255.09**	**26.07%**	**160.72**	**5.65%**	**77.24**	**2.64%**
6	**苏州鑫格雅电子科技有限公司**	**玻璃制品**	**166.67**	**17.04%**	**19.29**	**0.68%**	**0.00**	**0.00%**
合计			**823.31**	**84.16%**	**2,495.12**	**87.65%**	**2,546.38**	**86.90%**

报告期内，公司向深晨虹采购高铝玻璃，主要用于生产群创公司的盖板玻璃产品，**2023-2024 年**，公司对深晨虹采购金额呈上升趋势，主要系公司大力开拓群创公司业务，群创公司订单量上升，对深晨虹高铝玻璃的采购金额随之增长，

具有合理性。**2025 年，公司向深晨虹采购金额大幅下降，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，由康宁公司向公司采购加工服务，相关玻璃原材由康宁公司提供。**

报告期内，公司向苏州明所光电有限公司（以下简称“明所光电”）、**苏州鑫格雅电子科技有限公司（以下简称“鑫格雅”）**主要采购玻璃制品。2023 年公司稿台玻璃产品主要由岳阳兴吴生产，2024 年，受其终端客户惠普销售下滑影响，公司稿台玻璃主要客户泰金宝公司采购需求减少，公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作，稿台玻璃产量大幅度下降，岳阳新吴逐步关停，少量稿台玻璃订单转回至新吴光电，公司向明所光电增加了玻璃制品的采购，因此对明所光电采购金额上升，具有合理性。**2025 年，公司产能利用率饱和，针对非 AG 的小尺寸玻璃制品，增加了向鑫格雅的采购。**

报告期内，公司向晨霞玻璃、粤宝鑫采购钠钙玻璃，主要用于生产稿台玻璃、盖板玻璃。报告期内，公司对晨霞玻璃和粤宝鑫的采购金额呈下降趋势，主要是由于受稿台玻璃终端客户惠普销售下滑的影响，公司稿台玻璃主要客户泰金宝公司采购需求减少，公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作，并相应减少了对晨霞玻璃和粤宝鑫的采购，具有合理性。

报告期内，公司向苏州胜冉恒电子科技有限公司（以下简称“胜冉恒”）采购钠钙玻璃，主要用于生产盖板玻璃。报告期内，公司对胜冉恒的采购金额呈上升趋势，主要是由于客户增加了对薄款原材玻璃的产品需求，相应增加了采购。

（3）化学用品供应商

报告期各期，公司化学用品采购金额分别为 1,295.20 万元、2,006.96 万元**和 2,146.72 万元**，供应商家数分别为 46 家、50 家**和 53 家**。报告期内，公司化学用品主要供应商的采购内容、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			采购金额	占化学用品采购金额	采购金额	占化学用品采购金额	采购金额	占化学用品采

				的比例		的比例		购金额的比例
1	江苏健源食品有限公司【注 1】	【豁免披露】	455.55	21.22%	351.09	17.49%	269.53	20.81%
2	【豁免披露】	硝酸钾	99.37	4.63%	271.96	13.55%	-	-
3	【豁免披露】【注 2】	【豁免披露】	225.81	10.52%	186.77	9.31%	145.18	11.21%
4	【豁免披露】	油墨	136.18	6.34%	137.21	6.84%	101.02	7.80%
5	【豁免披露】	清洗剂	135.34	6.30%	134.93	6.72%	80.62	6.22%
6	【豁免披露】	【豁免披露】	62.62	2.92%	78.87	3.93%	40.10	3.10%
7	【豁免披露】	【豁免披露】	-	-	50.70	2.53%	105.07	8.11%
8	【豁免披露】	硝酸钾	-	-	-	-	289.93	22.38%
9	【豁免披露】	硝酸钾	172.17	8.02%	96.37	4.80%	3.98	0.31%
10	【豁免披露】	【豁免披露】	170.65	7.95%	103.61	5.16%	-	-
合计			1,457.69	67.90%	1,411.51	70.33%	1,035.43	79.94%

注 1：包括江苏健源食品有限公司和上海炫牌科技发展有限公司；
注 2：【豁免披露】。

报告期内，公司向江苏健源食品有限公司（以下简称“江苏健源”）、【豁免披露】所采购的化学用品，主要用于屏显玻璃盖板产品的生产工序，采购量随着公司屏显玻璃盖板产品的订单量、产品结构、存货库存、生产计划等变动而变动，采购金额变动具有合理性。

报告期内，公司向【豁免披露】所采购的【豁免披露】，主要用于公司屏显玻璃盖板产品的生产，2024 年**以来**采购金额下降较多主要系公司综合考虑采购产品性价比，向其他同类供应商【豁免披露】增加了采购。

报告期内，公司向【豁免披露】采购硝酸钾，主要用于玻璃强化工序，2023 年，公司向【豁免披露】采购【豁免披露】硝酸钾，2024 年**以来**，由于进口价格波动，【豁免披露】收缩该类业务，公司转向【豁免披露】采购。因此，公司对【豁免披露】和【豁免披露】的采购金额变动具有合理性。

（4）包装材料供应商

报告期各期，公司包装材料采购金额分别为 544.99 万元、808.18 万元**和 976.50 万元**，供应商家数分别为 19 家、28 家**和 26 家**，单家供应商采购金额较小且较为分散。报告期内，公司包装材料主要供应商的采购内容、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			采购金额	占包装材料采购金额的比例	采购金额	占包装材料采购金额的比例	采购金额	占包装材料采购金额的比例
1	东莞市云阳实业有限公司	保护膜	**109.60**	**11.22%**	142.83	17.67%	85.63	15.71%
2	无锡市佳赢保护膜有限公司	保护膜	**181.30**	**18.57%**	132.43	16.39%	108.00	19.82%
3	广东超维塑料薄膜有限公司	保护膜	**208.76**	**21.38%**	110.14	13.63%	4.68	0.86%
4	Tredegar Surface Protection,LLC	保护膜	-	-	95.76	11.85%	42.09	7.72%
5	苏州渝溪纸业有限公司	纸材	**32.37**	**3.31%**	51.00	6.31%	75.42	13.84%
6	苏州好啊木业有限公司	胶合板箱	**73.58**	**7.54%**	49.57	6.13%	77.59	14.24%
7	**苏州创佳电子材料有限公司**	**PET 膜**	**106.67**	**10.92%**	**11.94**	**1.48%**	-	-
合计			**712.28**	**72.94%**	**593.67**	**73.46%**	**393.39**	**72.18%**

包装材料市场属于充分竞争市场，市场上可替代供应商较多。报告期内，公司结合产品结构、客户订单、生产计划等，并综合考虑采购产品性价比，进行包装材料采购，因此不同供应商采购金额会有所变动。

2、各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性

报告期内，公司原材料采购以金属材料、玻璃材料和化学用品为主，报告期内采购金额合计占原材料采购总额比例在 85%左右，包装材料采购金额及占比较小，对应供应商分散且单个供应商采购金额较小。因此，主要对金属材料、玻璃

材料和化学用品供应商情况进行分析如下：

关于各类原材料供应商各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性详见本问题回复之“（一）说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比……向贸易性质供应商采购的必要性和公允性”之“1、说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比”。

报告期内，公司各类原材料主要供应商与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人、采购金额占主要供应商经营规模的比例、是否为贸易商等具体情况如下：

（1）金属材料供应商

序号	供应商名称	主要采购内容	合作历史	成立时间	2023-2025 年度经营规模	实际控制人	是否存在关联关系	采购金额占其经营规模的比例	是否为贸易商
1	无锡鑫科	银材原料、铜材原料	2011 年开始合作	2007 年	年营业收入 2.8-3.1 亿元左右	曲晓兰	否	10%-17%左右	否
2	苏州新韵蚨	五金加工半成品	2011 年开始合作	2011 年	年营业收入 2,700-3,200 万元左右	李新男	否	95%以上	否

公司金属材料主要供应商非贸易商，与公司不存在关联关系。

公司金属材料主要供应商中，苏州新韵蚨存在成立后短期内即成为公司主要供应商、供应商专门或主要向公司销售的情形。关于公司与苏州新韵蚨合作的具体背景、采购价格公允性详见本问询回复之“问题 4.精密电子零部件的单一客户依赖风险”之“一、断路器零件具体业务模式及会计处理合规性”。

（2）玻璃材料供应商

序号	供应商名称	主要采购内容	合作历史	成立时间	2023-2025 年度经营规模	实际控制人	是否存在关联关系	采购金额占其经营规模的比例	是否为贸易商
1	深晨虹	高铝玻璃原材	2021 年开始合作	2015 年	年营业收入 5,000-10,000 万元左右	金克勇	否	1.5%-16%左右	是
2	明所光电	玻璃制品	2011 年开始合作	2010 年	年营业收入 1,000-2,000 万元左右	郭建明	否	8%-20%左右	否
3	晨霞玻璃	钠钙玻璃原材	2014 年	2014 年	年营业收入约 2,000 万元	徐建春	否	5%-10%左右	是

序号	供应商名称	主要采购内容	合作历史	成立时间	2023-2025 年度经营规模	实际控制人	是否存在关联关系	采购金额占其经营规模的比例	是否为贸易商
4	粤宝鑫	钠钙玻璃原材	2012 年	2012 年	年营业收入 3,000-5,000 万元左右	陈栋梁、黄青	否	0%-20%左右	是
5	胜冉恒	钠钙玻璃原材	2022 年	2017 年	年营业收入 3,500-4,500 万元左右	胡春珍	否	2%-7%左右	是
6	鑫格雅	玻璃制品	2024 年	2016 年	年营业收入 1600-2200 万元左右	葛宋	否	1%-8%左右	否

公司玻璃材料主要供应商与公司不存在关联关系，其中明所光电、晨霞玻璃、粤宝鑫存在成立后短期内即成为公司主要供应商的情形；深晨虹、晨霞玻璃、粤宝鑫、胜冉恒系贸易商。

1）深晨虹

深晨虹系日本 AGC 龙迹玻璃中国总代理，终端供应商为日本 AGC，相较于直接进口采购，公司向其批量采购流程相对便捷，质量保障及售后服务相对及时，因此报告期内公司向其采购具有必要性。

根据中介机构对其访谈，公司向深晨虹采购产品的定价主要参考日本 AGC 提供的市场指导价，并考虑运费及关税等成本，定价方式与深晨虹其他客户一致，定价公允。公司向深晨虹采购的主要型号产品与深晨虹向其他客户销售同型号产品的价格对比如下：

产品名称	订单时间	公司名称	未税价格（元/㎡）	差异比例
高铝玻璃（6-120-0517）	2024 年	客户 A	【豁免披露】	1.78%
	2024 年	客户 B	【豁免披露】	1.78%
	2024 年平均价格	新吴光电	【豁免披露】	-

注：深晨虹向其他客户销售价格来源于深晨虹提供的其他客户订单。

上述型号玻璃原材占 2023-2024 年度公司向深晨虹采购总额的比例在 70%以上，且与深晨虹向其他客户销售价格不存在明显差异，公司向深晨虹的采购价格具有公允性。

2）明所光电

公司主要向明所光电采购玻璃制品，系其自产产品。明所光电成立于 2010

年，公司于 2011 年与其开始合作，合作原因系公司具备采购需求，经公司主动寻找供应商，与明所光电接洽后，其生产的产品能够符合公司需求，从而建立合作关系。

公司向明所光电采购的玻璃制品为定制化产品，且报告期内公司未向其他供应商采购同类产品，不同玻璃产品受材质、工艺技术、工序等影响差异较大，较难寻找市场可比价格。

报告期内，明所光电与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、**取消监事会前在任监事**、高级管理人员及关键岗位人员不存在关联关系，亦不存在异常资金往来。明所光电向公司销售产品收入占其整体销售规模的比例在 **8%**-20%左右，不存在业务高度依赖公司的情形。明所光电向公司销售产品的定价方式为成本加成，并经双方协商一致，根据中介机构对其访谈，明所光电对公司的销售定价方式与对其他客户一致，定价公允，与市场价格不存在较大差异。

综上，报告期内公司对明所光电的采购价格具有公允性。

3）晨霞玻璃

公司主要向晨霞玻璃采购钠钙玻璃原材。晨霞玻璃成立于 2014 年，公司在其成立当年即与其合作主要是由于：公司在晨霞玻璃成立之前，与苏州工业园区华光玻璃配送有限公司进行合作，晨霞玻璃成立之后，相关业务随之转移至晨霞玻璃。晨霞玻璃系贸易商，终端供应商为大连耀皮玻璃有限公司。公司向其采购主要是由于公司采购体量不大，直接向大连耀皮玻璃有限公司无明显价格优势，且晨霞玻璃在苏州设有仓库，方便快速供货。

公司向晨霞玻璃采购的钠钙玻璃原材具有一定的定制化要求，不同玻璃产品受材质、工艺技术、工序等影响差异较大，较难寻找市场可比价格。根据中介机构对其访谈，晨霞玻璃向公司销售产品的定价方式为成本加成，定价方式与晨霞玻璃其他客户一致，定价公允。报告期内，公司向晨霞玻璃采购同型号玻璃原材与公司向其他供应商采购价格对比如下：

单位；元/片

产品名称	供应商名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购单价	差异率	采购单价	差异率	采购单价	差异率

产品名称	供应商名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购单价	差异率	采购单价	差异率	采购单价	差异率
钠钙玻璃（6-120-0391）	**公司 A**	**【豁免披露】**	**8.51%**	-	-	-	-
	晨霞玻璃	**【豁免披露】**	-	**【豁免披露】**	-	**【豁免披露】**	-
钠钙玻璃（6-120-0205）	粤宝鑫	-	-	-	-	【豁免披露】	-7.32%
	晨霞玻璃	**【豁免披露】**	-	【豁免披露】	-	【豁免披露】	-
钠钙玻璃（6-120-0273）	粤宝鑫	-	-	【豁免披露】	2.56%	【豁免披露】	3.87%
	晨霞玻璃	**【豁免披露】**	-	【豁免披露】	-	【豁免披露】	-
钠钙玻璃（6-120-0364）	合肥旭晶玻璃有限公司	-	-	-	-	【豁免披露】	-
	晨霞玻璃	**【豁免披露】**	-	【豁免披露】	-	-	-

上述型号玻璃原材占报告期内公司向晨霞玻璃采购总额的比例在 **70%**以上，且与其他供应商采购价格不存在明显差异，采购价格具有公允性。

4）粤宝鑫

公司主要向粤宝鑫采购钠钙玻璃原材。粤宝鑫成立于 2012 年，公司在其成立当年即与其合作主要是由于：公司曾于 2010 年在深圳设立了分公司（已注销），深圳分公司具备采购玻璃原材需求，但在当地没有仓库储存，粤宝鑫能够保证玻璃供应的稳定性，因此双方建立合作关系。粤宝鑫系贸易商，终端供应商主要为中国玻璃控股有限公司、福耀玻璃工业集团股份有限公司。公司向其采购主要是由于公司采购体量不大，直接向原厂商无明显价格优势，且粤宝鑫能够保证供货的及时性和稳定性。

公司向粤宝鑫采购的钠钙玻璃原材具有一定的定制化要求，不同玻璃产品受材质、工艺技术、工序等影响差异较大，较难寻找市场可比价格。根据中介机构对其访谈，粤宝鑫向公司销售产品的定价方式为成本加成，定价方式与粤宝鑫其他客户一致，定价公允。报告期内，公司向粤宝鑫采购同型号玻璃原材与公司向其他供应商采购价格对比如下：

单位；元/片

产品名称	供应商名称	2024 年度		2023 年度	
		采购单价	差异率	采购单价	差异率
钠钙玻璃（6-120-0273）	晨霞玻璃	【豁免披露】	-2.50%	【豁免披露】	-3.72%
	吴江南玻玻璃有限公司	-	-	-	-
	粤宝鑫	【豁免披露】	-	【豁免披露】	-
钠钙玻璃（6-120-0205）	晨霞玻璃	【豁免披露】	-	【豁免披露】	7.90%
	吴江南玻玻璃有限公司	-	-	-	-
	粤宝鑫	-	-	【豁免披露】	-

上述型号玻璃原材占报告期内公司向粤宝鑫采购总额的比例在 95%以上，且与其他供应商采购价格不存在明显差异，采购价格具有公允性。

5）胜冉恒

胜冉恒系贸易商，终端供应商为日本旭硝子，相较于直接进口采购，公司向其批量采购流程相对便捷，质量保障及售后服务相对及时，因此报告期内公司向其采购具有必要性。

根据中介机构对其访谈，公司向其采购产品的定价主要参考日本旭硝子玻璃原材的进口价，并考虑运费等成本，定价方式与胜冉恒其他客户一致，定价公允。

（3）化学用品供应商

序号	供应商名称	主要采购内容	合作历史	成立时间	报告期内经营规模	实际控制人	是否存在关联关系	采购金额占其经营规模的比例	是否为贸易商
1	健源食品【注 1】	【豁免披露】	2020 年开始合作	2000 年	年营业收入约 4,000-5,000 万元	周丽霞	否	5%-10%左右	是
2	【豁免披露】	硝酸钾	2024 年开始合作	2015 年	年营业收入约 3,200-4,200 万元	【豁免披露】	否	**3%-8%**左右	是
3	【豁免披露】【注 2】	【豁免披露】	2018 年开始合作	1996 年	年营业收入约 **56-75** 亿元	无实际控制人	否	低于 1%	否
4	【豁免披露】	油墨	2013 年	2007 年	年营业收入约 3,600-4,700 万元	【豁免披露】	否	2%-3%左右	是
5	【豁免披露】	清洗剂	2017 年	2014 年	年营业收入约 **800-1,300** 万元	【豁免披露】	否	**9%-12%**左右	否

序号	供应商名称	主要采购内容	合作历史	成立时间	报告期内经营规模	实际控制人	是否存在关联关系	采购金额占其经营规模的比例	是否为贸易商
6	【豁免披露】	【豁免披露】	2020 年	2017 年	年营业收入约 3,000-4,000 万元	【豁免披露】	否	低于 3%	是
7	【豁免披露】	【豁免披露】	2022 年	2003 年	年营业收入约 1 亿元【注 3】	【豁免披露】	否	低于 2%	是
8	【豁免披露】	硝酸钾	2018 年开始合作	2017 年	年营业收入约 3,700-6,100 万元	【豁免披露】	否	0%-7%左右	是
9	【豁免披露】	硝酸钾	2023 年开始合作	2020 年	年营业收入 2.2 亿元-3.08 亿元	【豁免披露】	否	低于 1%	是
10	【豁免披露】	【豁免披露】	2024 年开始合作	2010 年	年营业收入约 4-6 亿元左右	【豁免披露】	否	低于 1%	否

注 1：包括江苏健源食品有限公司和上海炫牌科技发展有限公司；
注 2：【豁免披露】；
注 3：【豁免披露】。

公司化学用品主要供应商与公司不存在关联关系，其中【豁免披露】存在成立后短期内即成为公司主要供应商的情形；健源食品、【豁免披露】为贸易类供应商。

1）江苏健源

江苏健源为公司某品牌【豁免披露】供应商，其为该品牌区域总经销商，因此公司向其采购。根据中介机构对其访谈，江苏健源向公司销售产品的定价方式系根据该品牌总公司每月价格进行制定，定价方式与江苏健源其他客户一致，定价公允。公司向江苏健源采购的该品牌【豁免披露】与江苏健源向其他客户销售同品牌型号产品价格对比如下：

产品名称	公司	含税价格（元/吨）	差异比例
某品牌【豁免披露】	客户 A	【豁免披露】	1.97%
	客户 B	【豁免披露】	9.12%
	江苏健源（2024 年平均价格）	【豁免披露】	-
	客户 C	【豁免披露】	2.91%
	江苏健源（2025 年平均价格）	【豁免披露】	-

注：江苏健源向其他客户销售价格来源于江苏健源提供的对其他客户的销售发票。

此外，公司向江苏健源采购的该品牌【豁免披露】与阿里巴巴（1688）网站查询的同品牌型号产品价格对比如下：

产品名称	厂商名称	含税价格（元/吨）	差异比例
某品牌【豁免披露】	公司 A	【豁免披露】	-4.70%
	公司 B	【豁免披露】	-4.70%
	公司 C	【豁免披露】	7.22%
	江苏健源（2024 年平均价格）	【豁免披露】	-

上述该品牌【豁免披露】占报告期内公司向江苏健源采购总额的比例为 100%。公司向江苏健源采购的该品牌【豁免披露】与同类产品市价价格不存在明显差异，采购价格具有公允性。

2）【豁免披露】、【豁免披露】

公司向【豁免披露】采购产品均为【豁免披露】硝酸钾，终端供应商为【豁免披露】，相较于直接进口采购，公司向【豁免披露】采购流程相对便捷，售后服务及响应相对更加及时。【豁免披露】成立于 2017 年，公司于 2018 年与【豁免披露】开展合作，主要系【豁免披露】于 2018 年成为【豁免披露】硝酸钾代理商，2023 年之前，公司向【豁免披露】采购【豁免披露】硝酸钾，2024 年，由于进口价格波动，【豁免披露】收缩该类业务，公司转向【豁免披露】采购。

根据中介机构对【豁免披露】访谈，【豁免披露】向公司销售产品的定价方式均为成本加成，定价方式与其他客户一致，定价公允。报告期内，公司向【豁免披露】采购价格对比如下：

单位；元/千克

产品名称	供应商名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
硝酸钾【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】	-
	【豁免披露】	-	-	【豁免披露】

上述型号硝酸钾占报告期内公司向【豁免披露】采购总额的比例为 100%。公司向【豁免披露】采购价格差异较小，具有公允性。

3）【豁免披露】

公司主要向【豁免披露】采购油墨。【豁免披露】系贸易商，终端供应商主要为【豁免披露】油墨，【豁免披露】系【豁免披露】油墨代理商。公司通过【豁免披露】采购油墨主要系公司采购体量不大，直接向生产厂商采购无明显价格优

势，且【豁免披露】能够保证供货的及时性和稳定性。

公司向【豁免披露】采购的油墨型号较多，且为定制化产品，不同油墨产品根据采购厂商的要求不同，具体参数有所差异，价格也有所差异，较难寻找市场可比价格。

报告期内，【豁免披露】与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、**取消监事会前在任监事**、高级管理人员及关键岗位人员不存在关联关系，亦不存在异常资金往来。【豁免披露】向公司销售产品收入占其整体销售规模的比例在2%-3%左右，占比较小，不存在业务高度依赖公司的情形。【豁免披露】向公司销售产品的定价方式为成本加成，并经双方协商一致，根据中介机构对其访谈，【豁免披露】对公司的销售定价方式与对其他客户一致，定价公允，与市场价格不存在较大差异。

综上，报告期内公司对【豁免披露】的采购价格具有公允性。

4）【豁免披露】

公司主要向【豁免披露】采购【豁免披露】。【豁免披露】系贸易商，其出于保护商业秘密原因，未说明其终端供应商情况。公司通过【豁免披露】采购【豁免披露】主要系公司采购体量不大，直接向生产厂商采购无明显价格优势，且【豁免披露】能够保证供货的及时性和稳定性。

根据中介机构对【豁免披露】访谈，其向公司销售【豁免披露】的价格随市场价格变化而变化，定价方式为成本加成，定价方式与其他客户一致，定价公允。报告期内，【豁免披露】向公司销售价格与其向其他客户报价对比情况如下：

单位：元/吨

产品名称	报价单时间	报价价格（不含税）	相近时间公司采购价格（不含税）	差异比例
【豁免披露】	**2025 年 7 月**	**【豁免披露】**	**【豁免披露】**	**-0.48%**
	2024 年 2 月	【豁免披露】	【豁免披露】	4.26%
	2023 年 5 月	【豁免披露】	【豁免披露】	5.00%

上述产品占报告期内公司向【豁免披露】采购总额的比例在80%以上。公司向【豁免披露】采购的【豁免披露】与其向其他客户报价不存在明显差异，采购价格具有公允性。

5）【豁免披露】

公司主要向【豁免披露】采购【豁免披露】。【豁免披露】系贸易商，由于公司已与其终止合作，未能获取其终端供应商情况。公司通过【豁免披露】采购【豁免披露】主要系公司采购体量不大，出于采购及时性及便捷性，向其进行采购。

报告期内，公司向【豁免披露】采购【豁免披露】产品价格与中国报告大厅、曲合期货网等网站查询的同类型产品价格对比如下：

单位：元/吨

产品名称	时间	查询价格（不含税）	相近时间公司采购价格（不含税）	差异比例
【豁免披露】	2024 年 3 月	5,752.21	【豁免披露】	3.17%
	2024 年 1 月	5,752.21	【豁免披露】	0.78%
	2023 年 11 月	6,327.43	【豁免披露】	3.62%
	2023 年 5 月	5,265.49	【豁免披露】	-2.46%

上述产品占报告期内公司向【豁免披露】采购总额的比例为 100%。公司向【豁免披露】采购的【豁免披露】与中国报告大厅、曲合期货网等网站查询的同类型产品价格不存在明显差异，采购价格具有公允性。

6）【豁免披露】

公司向【豁免披露】采购产品为硝酸钾，终端供应商为【豁免披露】。

根据中介机构对【豁免披露】访谈，其向公司销售产品的定价方式均为成本加成，定价方式与其他客户一致，定价公允。

公司向【豁免披露】采购的硝酸钾产品价格与其他供应商报价对比如下：

产品名称	厂商名称	含税价格（元/吨）	差异比例
硝酸钾	公司 A	【豁免披露】	2.22%
	【豁免披露】	【豁免披露】	-

公司向【豁免披露】采购的硝酸钾产品价格与其他供应商报价不存在明显差异，公司向【豁免披露】的采购价格具有公允性。

（二）说明各类原材料的市场供应情况，主要原材料的采购价格与市场价格的对比情况，采购价格是否公允

1、各类原材料的市场供应情况

（1）金属材料

报告期各期，公司金属材料采购金额分别为 5,656.76 万元、6,709.56 万元和 7,691.04 万元，占原材料采购总额的比例分别为 50.10%、50.04%和 60.04%。公司所采购的金属材料主要为银材及金属半成品，报告期各期占金属材料采购的比例均在 90%以上。

1）银材

报告期内，公司采购银材用于生产熔丝，报告期各期采购金额分别为2,664.71万元、3,570.64万元和4,503.09万元，占金属材料采购金额的比例分别为47.11%、53.22%和58.55%。

银材市场供应为充分竞争市场，市场上可替代供应商较多。基于双方良好合作基础，以及批量采购具有规模优势，质量及售后服务更加能得到保障，报告期内公司基本向无锡鑫科采购银材，但公司对其不存在重大依赖。

2）金属半成品

报告期内，公司采购金属半成品系断路器零件半成品，报告期各期采购金额分别为 2,864.35 万元、2,751.91 万元和 2,727.57 万元，占金属材料采购金额的比例分别为 50.64%、41.01%和 35.46%。

报告期内，公司所采购的金属半成品均为向苏州新韵蚨采购，主要为铜件及不锈钢件半成品，该类产品由金属原材加工为半成品，主要工序为切割、冲压和螺纹加工，工序较为简单，市场上从事该类五金件加工业务的供应商数量较多，公司可供选择的潜在供应商较为充足，公司对苏州新韵蚨不存在重大依赖。

公司向苏州新韵蚨采购主要系苏州新韵蚨加工产品质量已经客户认可且交期稳定，能够满足公司需求，因此公司与苏州新韵蚨保持长达十余年合作关系，双方合作融洽。

（2）玻璃材料

报告期各期，公司玻璃材料采购金额分别为 2,930.23 万元、2,846.84 万元和 978.30 万元，占原材料采购总额的比例分别为 25.95%、21.23%和 7.64%。

报告期内，公司采购的玻璃材料主要为高铝玻璃、钠钙玻璃、玻璃制品等。

2025 年玻璃原材采购金额及采购单价大幅下降，主要系康宁公司与群创公司经过商业谈判，群创公司将某款车载玻璃项目转移至向康宁公司采购，对应订单随之转移，由康宁公司向公司采购加工服务，相应的采购单价较高的玻璃原材采购需求减少。

对于高铝玻璃，公司独家向深晨虹采购，对应主要客户为群创公司，该客户主要产品指定使用日本 AGC 龙迹玻璃（高铝玻璃），但未指定具体供应商。由于深晨虹系日本 AGC 龙迹玻璃中国总代理，相较于直接进口采购，公司向其批量采购流程相对便捷，质量保障及售后服务相对及时，因此报告期内公司独家向其采购高铝玻璃，报告期内深晨虹供应充足，且公司系其优先保障供应对象，断供风险较小。此外，该玻璃的性能特质亦可用其他原材料替代，如彩虹玻璃、熊猫玻璃、康宁玻璃等，因此，公司对深晨虹不存在重大依赖。

对于其他玻璃材料，市场供应较为充足，公司可供选择的潜在供应商较多，公司对该类供应商不存在重大依赖。

（3）化学用品

报告期各期，公司化学用品采购金额分别为 1,295.20 万元、2,006.96 万元和 2,146.72 万元，占原材料采购总额的比例分别为 11.47%、14.97%和 16.76%。

报告期内，公司所采购的化学用品主要为【豁免披露】、硝酸钾、【豁免披露】等，市场供应较为充足，公司可供选择的潜在供应商较多，公司对该类供应商不存在重大依赖。

（4）包装材料

报告期各期，公司包装材料采购金额分别为 544.99 万元、808.18 万元和 976.50 万元，占原材料采购总额的比例分别为 4.83%、6.03%和 7.62%。

报告期内，公司所采购的包装材料主要为保护膜、胶合板箱、纸材等，市场供应较为充足，公司可供选择的潜在供应商较多，公司对该类供应商不存在重大

依赖。

2、主要原材料的采购价格与市场价格的对比情况，采购价格是否公允

公司各类原材料中，金属材料和玻璃材料报告期各期占原材料采购金额的比例均在**65%**以上，系公司的主要原材料，其采购价格与市场价格的对比以及采购价格公允性分析具体如下：

（1）金属材料

报告期内，公司采购的金属材料主要为银材及金属半成品，报告期各期占金属材料采购的比例均在90%以上，具体情况如下：

1）银材

报告期内，公司采购银材用于生产熔丝，基本向无锡鑫科采购，公司银材采购价格与市场价格的对比情况如下：

单位；元/千克

类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
银材采购价格（不含税）	**【豁免披露】**	【豁免披露】	【豁免披露】
银材采购价格（含税）	**【豁免披露】**	【豁免披露】	【豁免披露】
剔除加工费后采购价格（含税）【注 1】①	**【豁免披露】**	【豁免披露】	【豁免披露】
白银市场价格（含税）【注 2】②	**10,640.29**	7,221.33	5,561.72
差异率=（①－②）/②	**【豁免披露】**	【豁免披露】	【豁免披露】

注 1：公司向无锡鑫科采购银材系经加工后的白银，加工费为【豁免披露】。
注 2：白银市场价格来源于上海黄金交易所，此处列示年度均价。

由上表可见，公司**2023 年度至 2024 年度**银材采购价格与市场价格差异较小。

2025 年度，白银市场价格上涨迅猛，公司择机进行采购。公司按月度的采购单价与月度市场均价对比如下：

【豁免披露】。

由上可见，公司 2025 年度银材月度采购平均单价与月度市场均价差异较小。

综上，公司银材采购价格公允。

2）金属半成品

报告期内，公司采购金属半成品系断路器零件半成品，均为向苏州新韵蚨采购。报告期内，公司向苏州新韵蚨采购金属半成品价格具有公允性。关于金属半成品采购价格与市场价格的对比情况及采购价格的公允性详见本问询回复之“问题 4.精密电子零部件的单一客户依赖风险”之“一、断路器零件具体业务模式及会计处理合规性”。

（2）玻璃材料

报告期内，公司所采购的玻璃材料多数具备定制化需求，不同玻璃产品受材质、工艺技术、工序等影响差异较大，因此按主要供应商口径分析其采购价格的公允性。

报告期内，公司玻璃材料采购价格具有公允性，详见本问题回复之“（一）说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比……向贸易性质供应商采购的必要性和公允性”之“2、各类原材料供应商的基本情况……向贸易性质供应商采购的必要性和公允性”之“（2）玻璃材料供应商”。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）获取发行人报告期内的采购明细表以及主要原材料的市场价格情况，分析各类原材料供应商的数量、采购金额及占比，以及原材料采购价格的公允性；

（2）对发行人管理层进行访谈，并对发行人主要供应商工商信息进行网络核查，了解各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人等，原材料采购价格的公允性以及向贸易性质供应商采购的必要性和公允性；

（3）对发行人主要原材料供应商进行访谈，了解其与发行人的合作历史、合作原因、关联关系、经营规模、成立时间、发行人采购金额占其经营规模的比例、是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形、定价原则及定价公允性、是否为贸易性质供应商及终端供应商等情况；

（4）查阅发行人工商档案，获取发行人控股股东、实际控制人、董事、**取消监事会前在任**监事、高级管理人员、核心技术人员填写的《调查问卷》，了解发行人与主要供应商是否存在关联关系；

（5）对发行人及其控股股东、实际控制人、董事、**取消监事会前在任**监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水进行核查，了解是否存在异常资金流水；

（6）查询与原材料相关的研究报告，并对发行人管理层进行访谈，了解各类原材料的市场供应情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，各类原材料主要供应商采购金额变动具有合理性，与发行人不存在关联关系；

（2）报告期内，发行人存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售、贸易类供应商的情形，发行人与该类供应商合作具有合理性及必要性，采购价格具有公允性；

（3）报告期内，发行人各类原材料的市场供应较为充足，发行人对主要原材料供应商不存在重大依赖；主要原材料的采购价格与市场价格不存在重大差异，采购价格具有公允性。

四、说明各期研发人员的数量、平均薪酬情况，研发人员构成、认定标准及合规性，是否存在兼职研发人员或生产人员兼职从事研发的情况，相关人员薪酬分配依据及内控有效性。说明研发领料的具体去向、会计核算方式及合规性

（一）说明各期研发人员的数量、平均薪酬情况，研发人员构成、认定标准及合规性，是否存在兼职研发人员或生产人员兼职从事研发的情况，相关人员薪酬分配依据及内控有效性。

1、报告期内，研发人员的数量、平均薪酬情况

报告期内，研发人员的数量、平均薪酬情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
薪酬总额（万元）	**829.82**	686.99	603.01
期末研发人数（人）	**52**	44	39
平均薪酬（万元/人）	**15.96**	15.61	15.46

报告期各期，公司研发人员薪酬总额分别为 603.01 万元、686.99 万元**和 829.82 万元**，期末研发人员分别为 39 人、44 人**和 52 人**，人均薪酬分别为 15.46 万元、15.61 万元**和 15.96 万元**。公司为稳定和吸引优秀的研发人才，报告期内研发人员的人均薪酬逐步增长。

2、研发人员构成、认定标准及合规性

（1）报告期各期末，公司研发人员具体构成情况如下：

单位：人

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
研发人员数量	**52**	44	39
其中：硕士	**4**	4	3
本科	**11**	10	11
专科	**17**	15	13
专科以下	**20**	15	12
员工总数	**483**	405	348
研发人员占比	**10.77%**	10.86%	11.21%

（2）研发人员认定标准及合规性

公司的研发人员认定标准为：报告期内，公司设立了专职研发部门，该部门人员专职从事研发活动，系公司的研发人员。

公司研发人员认定对照相关规定，具体情况如下：

相关监管条例	关于研发人员的认定	公司研发人员的认定情况	是否符合
《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》	2-4 研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分，客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是	公司研发人员为从事屏显玻璃盖板与精密电子零部件研发活动的人员，能够与生产、管理、销售等其他人员明确区分；公司存在兼职从事研发活动且研发工时占比低于 50%的人员，未认定为研发人员。相关研发支出核算真实、准确、完整，依据充分，客观。	是

相关监管条例	关于研发人员的认定	公司研发人员的认定情况	是否符合
	否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员。	研发人员具备从事研发活动的能力，真正从事研发活动并作出实际贡献，属于公司研发工作所需的必要人员。	
《高新技术企业认定管理工作指引》	1．企业科技人员 是指在企业从事研发活动和其他技术活动的，累计实际工作时间在 183 天以上的人员。包括：直接科技人员及科技辅助人员。 2．企业研究开发人员 企业研究开发人员主要包括研究人员、技术人员和辅助人员三类。 （1）研究人员 是指企业内主要从事研究开发项目的专业人员。 （2）技术人员 具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与下述工作的人员： ——关键资料的收集整理； ——编制计算机程序； ——进行实验、测试和分析； ——为实验、测试和分析准备材料和设备； ——记录测量数据、进行计算和编制图表；从事统计调查等。 （3）辅助人员 是指参与研究开发活动的熟练技工。 3．研究开发人数的统计 主要统计企业的全时工作人员，可以通过企业是否签订了劳动合同来鉴别。对于兼职或临时聘用人员，全年须在企业累计工作 183 天以上。	报告期内，公司的研发人员系专职从事研发活动；均为公司正式员工，均与公司签署了正式的劳动合同；公司研发人数的统计口径为全时研发工作人员。	是
《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）	“一、人员人工费”的规定：直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项	公司研发人员均是直接从事研发活动人员，符合相关规定。	是

相关监管条例	关于研发人员的认定	公司研发人员的认定情况	是否符合
	目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。		
《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》(财企[2007]194号)	本意见所称企业研发人员指从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员。	公司与研发人员均签署劳动合同，系在职专业技术人员。	是

综上，公司研发人员认定标准具有合规性。

3、是否存在兼职研发人员或生产人员兼职从事研发的情况，相关人员薪酬分配依据及内控有效性

报告期内，公司不存在兼职研发人员，存在其他部门人员兼职从事研发活动的情况，兼职从事研发活动人员的数量及占各年末参与研发活动人数的比例、薪酬计入研发费用的金额及占各年研发费用比例如下：

单位：人、万元

项目	2025 年度/2025. 12. 31	2024 年度/2024.12.31	2023 年度/2023.12.31
参与兼职研发活动人员数量①	—	—	10
期末研发人员人数②	52	44	39
参与研发活动人数③	52	44	49
人数占比④=①/③	—	—	20.41%
兼职研发活动人员薪酬计入研发费用的金额⑤	—	—	29.98
研发费用职工薪酬金额⑥	829. 82	686.99	603.01
兼职研发活动人员薪酬总额⑦	—	—	164.91
占研发费用薪酬的比例⑧=⑤/⑥	—	—	4.97%
占兼职研发活动人员薪酬总额的比例⑨=⑤/⑦	—	—	18.18%

由上表可知，报告期各期，公司兼职参与研发活动人员数量为 10 人、0 人及 0 人，报告期内，公司兼职从事研发活动人员薪酬计入研发费用金额占研发费用职工薪酬比例分别为 4.97%、0.00%及 0. 00%，兼职人数和比例逐年降低。兼

职从事研发活动人员的工资分配中，分配在研发费用中的薪酬金额占兼职人员薪酬总薪酬的比例分别为 18.18%、0.00%及 0.00%。

公司有专人统计参与研发活动的工时，同时研发活动的工时按照员工参与的研发项目进行汇总统计，并经授权人员审核。财务部获取经审核的参与研发项目人员工时统计表，以工时为权重，将兼职人员参与研发活动的薪酬分研发项目计入研发费用。公司已建立起完善的工时填报机制，报告期内，公司严格进行工时填报与审批，相关内控制度健全、有效。公司以此为基础将全职、兼职从事研发活动人员各自从事研发活动和非研发活动的人工成本进行准确归集与分摊。公司内部审核机制完善，计入研发费用的职工薪酬均为研发活动直接开支，划分准确。

（二）说明研发领料的具体去向、会计核算方式及合规性。

报告期内，公司研发领料的具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
化学品	183.90	57.79%	230.79	59.23%	266.63	52.00%
玻璃基板	59.51	18.70%	121.50	31.18%	181.00	35.30%
其他辅料	30.20	9.49%	20.04	5.14%	16.38	3.19%
金属原材及五金加工半成品	19.90	6.26%	7.69	1.97%	22.35	4.36%
油墨	13.00	4.09%	4.04	1.04%	17.84	3.48%
PCB 线路板	10.04	3.15%	2.89	0.74%	0.11	0.02%
膜	1.08	0.34%	2.72	0.70%	6.70	1.31%
磁片	0.57	0.18%	—	—	1.74	0.34%
合计	**318.20**	**100.00%**	**389.67**	**100.00%**	**512.75**	**100.00%**

由上表可知，公司研发领料主要有化学品、玻璃基板、金属原材及五金加工半成品、油墨和其他辅料等。

报告期内，公司研发投入中直接材料的去向包括样品对外销售、形成可售废料和研发过程中的合理损耗，研发投入中直接材料的去向情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发领料耗用合计（D=A+B+C）	413.40	548.18	705.54

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
其中：样品对外销售（A）	**20.44**	5.28	8.63
形成可售废料（B）	**74.75**	153.25	184.16
研发过程中的合理损耗（C）	**318.20**	389.66	512.74
研发费用直接材料（E=C）	**318.20**	389.66	512.74

公司在研发材料领用时直接归集至研发费用，根据研发领料的具体去向进行相关会计核算，具体方式如下：

1、形成研发样品，用于对外销售

公司对研发试制产品检测后，根据产品技术指标判断能否销售，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。研发产品实现销售时确认收入并结转存货成本。

2、回料入库、形成研发废料

公司研发活动过程中产生的部分试制品不符合预期性能标准，无法对外送样或销售的。研发部门逐批对研发余料的材质状态进行识别，对于有市场参考价格的金属类研发余料，因其成本可计量，财务部门根据研发部门退料情况冲减当期研发费用，计入存货；其他研发废料，研发部门做报废处理，财务部门按照其实现销售时的金额冲减研发费用。

3、合理损耗

合理损耗的材料在研发材料领用时直接归集至研发费用。

公司针对不同的类型进行对应会计处理，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）获取公司对于研发活动的内控制度，查阅研发部门的日常管理和制度要求，并了解其执行情况；

（2）获取发行人员工工资明细表及花名册，获取研发人员学历情况，分析发行人研发人均薪酬情况及研发人员数量变动合理性，核查研发人员归集的真实

性、准确性；

（3）随机抽取部分研发人员进行访谈，确认其参与的研发工作内容；

（4）访谈发行人研发总监、财务负责人等相关负责人，了解发行人研发费用归集的准确性、兼职研发人员的数量、各期的实际薪酬分配情况，了解报告期各期研发领料最终去向、对应金额及相关会计处理；

（5）对发行人报告期内研发费用执行抽样测试：获取研发人员工时记录，对研发人员职工薪酬计提和分配情况进行复核，对材料费领料情况等随机抽样，确认领料的真实性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人研发人员薪酬核算和研发领料用途、去向及相关核算情况真实、准确、完整，相关研发活动内控有效。

五、关联交易背景及价格公允性

（一）说明牧东光电的基本情况，发行人向牧东光电采购设备的具体背景，交易定价的依据及公允性

1、盐城牧东光电科技有限公司（以下简称“盐城牧东”）的基本情况

企业名称	盐城牧东光电科技有限公司**（已于 2025 年 11 月更名为“盐城东山光电科技有限公司”）**
成立日期	2018-10-19
注册地址	**盐城市盐都区盐城高新区盐渎路 999 号**
注册资本	5,000 万元
经营范围	**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；半导体照明器件制造；半导体照明器件销售；光电子器件制造；光电子器件销售；显示器件制造；显示器件销售；电子元器件制造；电子元器件批发；集成电路制造；集成电路销售；集成电路设计；机械设备销售；仪器仪表销售；机械零件、零部件销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；国内贸易代理（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）**
主营业务	触控显示屏、液晶器件等电子元器件的研发与生产
企业经营状态	停业**（企业信用信息公示系统 2024 年度企业年报记载）**
股东及持股比例	牧东光电科技有限公司持股 100%

盐城牧东是牧东光电科技有限公司的全资子公司，穿透至实际控制人为上市公司苏州东山精密制造股份有限公司。2022 年度、2023 年度、2024 年度，盐城牧东向国家企业信用信息公示系统报送的企业年报均显示为停业状态。

2、交易背景

公司玻璃部产能利用率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
玻璃类产能合计（Pcs）	4,423,428.00	2,667,600.00	2,565,000.00
实际产出	4,112,722.00	2,355,779.00	2,527,323.00
比率	92.98%	88.31%	98.53%

从上表可以看出，2022 年度公司产能利用率接近饱和，具备设备采购的必要性；2023 年度由于玻璃订单的减少，产能利用率下降；2024 年随着客户订单需求增多，产能紧张，投入闲置设备使用及时补充了公司的产能需求，产出较上年同期增长 74.58%，产能利用率达到 90%，趋近饱和。同时，子公司逸新光电目前在建“年产智能屏盖板 1200 万片工程”，公司设备更新以及新工厂扩产具有设备需求。

另一方面，新设备采购单价相对较高，且采购的供应商分散，需要的议价谈判流程较长。盐城牧东处于停产状态拟剥离玻璃盖板业务，故将部分玻璃盖板相关生产设备进行出售，新昊光电购买二手设备具有性价比。

综上，盐城牧东拟剥离玻璃盖板业务，而新昊光电拟购买相关设备扩张产能及设备更新，双方达成合意，因此盐城牧东将部分玻璃盖板设备出售给新昊光电，此交易具有必要性及合理性。

3、交易定价的依据和公允性

公司与盐城牧东以经具有证券服务业务资质的评估机构出具的《资产评估报告》为基础，经商业谈判，协商确定交易价格。2023 年 3 月 7 日，中水致远资产评估有限公司以 2023 年 1 月 31 日为资产评估基准日出具《资产评估报告》（中水致远评报字【2023】第 020082 号），采用成本法对拟收购的设备进行评估，对各种设备以重置成本法进行评估计算。即以评估基准日现行市场价为依据，确定重置价格。

经评估，设备重置价格为 3,104.07 万元，针对各项设备的成新率进行评估后，设备价值为 2,050.10 万元（不含税），双方以此为依据，经商业谈判，实际成交金额为 1,950.00 万元，差异率为-4.88%，该交易价格具有公允性。

（二）发行人采购设备的实际使用情况，相关交易是否真实

截至 2025 年 12 月 31 日，公司采购设备的实际使用情况如下：

资产名称	采购数量	采购资产价值	投入数量	投入资产价值
CNC 精雕机	58.00	1,072.42	**52.00**	**952.22**
强化炉	6.00	278.12	6.00	278.12
全自动转盘印刷机	2.00	135.78	**1.00**	**66.40**
印刷机	23.00	105.19	**2.00**	**4.00**
直线玻璃切割机	4.00	80.04	4.00	80.04
AF 镀膜机	2.00	56.54	2.00	56.54
清洗线	2.00	53.03	2.00	53.03
离心机	1.00	38.43	**1.00**	**38.43**
影像测量仪	1.00	27.20	1.00	27.20
棱抛机	3.00	24.57	3.00	24.57
扫光机	2.00	19.40	2.00	19.40
平面抛光机	2.00	16.12	2.00	16.12
等离子机	3.00	11.06	3.00	11.06
泡水槽	4.00	7.22	4.00	7.22
平行光晒版机	2.00	3.76	1.00	1.88
烤箱	3.00	3.01	3.00	3.01
张网机	1.00	1.25	0.00	0.00
精密网版涂布机	1.00	1.23	1.00	1.23
其他零星设备*	-	15.62	-	15.62
总计：	**120.00**	**1,950.00**	**90.00**	**1656.09**

注：其他零星设备在入账时，依据其单项价值较低、使用周期短的特点，于购置当期即一次性计入成本费用，不再作为固定资产进行资本化处理

由上表可知，**截至 2025 年 12 月末**，公司所采购 120 台设备中已有 **90** 台设备投入使用，投入资产价值占采购资产价值的比重为 **84.93%**；尚未投入使用的设备主要系公司生产场地不足所致，目前公司新厂区正在有序建设中，后续将结合业务需求有序推进剩余设备的投产工作，相关交易具备真实性。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）网络查询盐城牧东信用报告，并通过现场走访，了解其处置设备的原因；

（2）访谈公司管理层了解采购设备的原因及设备的定价过程等情况，获取资产评估机构出具的《资产评估报告》，分析公司关联采购机器设备的原因、必要性及公允性；

（3）结合固定资产盘点表和监盘程序对采购自盐城牧东的机器设备使用情况进行确认。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人向盐城牧东采购设备具备真实交易背景，交易定价以第三方评估报告为依据并结合双方真实意思表示，交易定价公允。**2024 年度和 2025 年度发行人未再与盐城牧东发生设备采购交易。**发行人采购的设备根据实际生产经营情况已逐步投入实际使用，相关交易真实。

六、说明对向供应商采购真实性、公允性执行的核查程序、覆盖比例及核查结论

1、核查程序

（1）访谈公司采购部经理，了解公司与采购相关的内部控制制度，了解公司采购与付款内部控制设计及评价其执行情况；对报告期内主要供应商的采购情况执行穿行测试和控制测试，检查采购确认相关支持性文件的完整性、真实性和准确性；

（2）获取发行人报告期内的采购明细表以及主要原材料的市场价格情况，分析各类原材料供应商的数量、采购金额及占比，以及原材料采购价格的公允性；

（3）访谈发行人管理层，并对发行人主要供应商工商信息进行网络核查，了解各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、实际控制

人等，原材料采购价格的公允性以及向贸易性质供应商采购的必要性和公允性；

（4）查阅发行人工商档案，获取发行人控股股东、实际控制人、董事、**取消监事会前在任**监事、高级管理人员、核心技术人员填写的《调查问卷》，了解发行人与主要供应商是否存在关联关系；

（5）对报告期内主要供应商实施函证程序：

保荐机构、申报会计师获取报告期各期公司采购明细，选取主要供应商、交易额变动较大的供应商以及随机抽取部分非主要供应商实施了函证程序，函证内容主要包括各期采购金额以及各期末往来科目余额等信息。函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
采购总额 A	**12,928.33**	13,560.78	11,490.85
采购发函金额 B	**11,378.97**	11,597.51	10,284.90
发函比例 C=B/A	**88.02%**	85.52%	89.51%
回函确认金额 D	**11,378.97**	11,597.51	10,035.67
回函确认比例 E=D/A	**88.02%**	**85.52%**	87.34%
替代测试确认金额 F	**-**	-	249.23
替代测试确认比例 G=F/A	**-**	-	2.17%
回函及替代测试金额 H	**11,378.97**	**11,597.51**	**10,284.90**
回函及替代测试可确认比例 I=H/A	**88.02%**	**85.52%**	**89.51%**

对于回函不符情况，保荐机构、申报会计师已逐一了解回函不符原因，并获取了相关支持性证据。

（6）对主要供应商执行访谈程序

保荐机构、申报会计师选取报告期各期主要供应商、交易额变动较大的供应商执行了访谈程序。了解供应商与发行人的基本情况、合作历史、关联关系、合同执行情况、结算周期、信用政策、各年度的采购情况、定价原则及定价公允性等，访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
采购总额 A	**12,928.33**	13,560.78	11,490.85

访谈供应商采购金额 B	**10,302.55**	**10,858.40**	**9,074.52**
访谈占比 C=B/A	**79.69%**	**80.07%**	**78.97%**

保荐机构、申报会计师对各类供应商主要采用了实地走访的方式，现场查看供应商的营业场所、经营资质和产品经营情况，获取并核对访谈对象的身份证明等信息，确认访谈对象身份及与相应供应商单位的关系，以验证供应商访谈人员的真实性。

（7）对发行人报告期内大额采购发生情况进行细节测试

保荐机构、申报会计师根据各期供应商采购发生额情况，选择发生额较大的供应商，检查该笔采购对应的采购订单、采购送货单、入库单以及发票等。采购细节测试具体检查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购总额 A	**12,928.33**	13,560.78	11,490.85
检查供应商采购金额 B	**9,386.65**	9,571.78	8,328.76
检查占比 C=B/A	**72.61%**	**70.58%**	**72.48%**

（8）资金流水核查

获取并核查报告期内实际控制人及其近亲属、董监高、主要销售、采购及财务人员等关键人员的银行流水，确认是否存在与公司供应商有异常资金往来，是否存在体外资金循环等情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人对主要供应商的交易具备真实性、公允性。

七、说明对研发人员薪酬核算准确性，研发领料用途、去向及相关核算的合规性，以及各类研发活动内控有效性的具体核查程序、范围及核查结论

（一）针对研发人员薪酬核算准确性采取的具体核查程序、覆盖范围及核查结论

1、核查程序和覆盖范围

（1）获取研发活动相关制度，了解发行人与研发活动及研发工时记录相关的流程及相关内部控制并评价其有效性；

（2）获取报告期内各月《人员工时统计表》及相应的审批流程记录，复核研发人员认定的准确性，并验证工时统计的准确性及完整性；

（3）获取报告期内各月薪酬明细表，复核并验证薪酬统计的准确性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司已建立与研发人员工时统计及研发薪酬核算相关的内部控制并有效执行，研发人员薪酬核算完整准确。

（二）针对研发领料用途、去向及相关核算合规性的具体核查程序、覆盖范围及核查结论

1、核查程序和覆盖范围

（1）获取研发活动相关制度，了解发行人与研发活动及研发领料相关的流程及相关内部控制并评价其有效性；

（2）获取报告期各期研发领料明细表，分析研发领料的用途、金额及波动情况；

（3）获取报告期各期研发废料的销售明细及研发样品对外销售明细，复核相关会计处理的准确性

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司已建立研发领料核算相关的内部控制并有效执行，研发领料核算完整准

确。

（三）说明对各类研发活动内控有效性采取的具体核查程序、覆盖范围及核查结论

1、核查程序和覆盖范围

（1）研发人员薪酬的内控有效性

1）获取研发工时相关的管理制度，了解公司与研发活动及研发工时记录相关的流程及相关内部控制，并执行穿行测试，评价相关内控设计的有效性及确定控制是否得到执行；

2）了解公司研发薪酬发放相关的流程及内部控制，并执行穿行测试，评价相关内控设计的有效性及确定控制是否得到执行。

3）报告期内，公司职工薪酬主要内部控制节点如下表所示：

控制节点	控制措施	单据情况	实际执行情况
工时填报	研发人员按照参与项目情况填报工时，项目负责人及时审核并按月汇总项目工时统计表，经研发中心负责人审批后报送至财务部	工时审批记录	有效
薪酬发放	人力资源部发起付款申请，经部门负责人、财务经理、总经理审批，审批通过后出纳打款	薪酬发放审批单、银行回单	有效

4）针对关键控制点予以抽样执行控制测试，根据职工薪酬各关键节点发生的频率确定控制测试的样本量，记录测试过程，评价内部控制的运行有效性。

（2）研发直接投入的内控有效性

1）了解研发领料投入相关的流程及内部控制，并执行穿行测试，评价相关内控设计的有效性及确定控制是否得到执行。

2）报告期内，公司直接投入主要内部控制节点如下表所示：

控制节点	控制措施	单据情况	实际执行情况
研发领料	研发部门根据项目需求提起领料申请，经由主管部门领导审批、仓管审批后出库	研发领料单	有效

3）针对关键控制点予以抽样执行控制测试，根据研发领料各关键节点发生的频率确定控制测试的样本量，记录测试过程，评价内部控制的运行有效性。

（3）研发折旧摊销的内控有效性

1）了解研发领料折旧摊销相关的流程及内部控制，并执行穿行测试，评价相关内控设计的有效性及确定控制是否得到执行。

2）报告期内，公司折旧摊销主要内部控制节点如下表所示：

控制节点	控制措施	单据情况	实际执行情况
折旧摊销计算	财务部依据折旧摊销总额将每月折旧摊销按项目工时统计表分摊到每个研发项目	折旧摊销分摊计算表	有效

3）针对关键控制点予以抽样执行控制测试,根据折旧摊销各关键节点发生的频率确定控制测试的样本量，记录测试过程，评价内部控制的运行有效性。

（4）委外研发的内控有效性

1）了解委外研发相关的流程及内部控制，并执行穿行测试，评价相关内控设计的有效性及确定控制是否得到执行。

2）报告期内，公司委外研发主要内部控制节点如下表所示：

控制节点	控制措施	单据情况	实际执行情况
委外研发进度	财务部依据委外研发进度单确认研发费用到对应研发项目	委外研发进度单及相关研发过程性文件	有效

3）针对关键控制点予以抽样执行控制测试,根据委外研发各关键节点发生的频率确定控制测试的样本量，记录测试过程，评价内部控制的运行有效性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内公司建立了完备的研发内部控制制度，相关内部控制制度有效。公司研发人员薪酬核算准确、研发领料用途和去向明确且可区分、相关核算合规。

四、募集资金运用及其他事项

问题 8.募投项目必要性与合理性

根据申请文件：（1）公司拟募集 1.3 亿元，用于“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”。该项目由全资子公司逸新光电实施。（2）本次募投项目将通过引入先进的自动化生产设备、新能源光伏发电系统以及智能化园区一卡通、智能监测系统、CNC 集中供水系统等智能化设施，推进整个园区的智能化建设。（3）公司本次募投项目“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”系公司“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”的子项目，已取得备案证，尚未取得环评批复。（4）报告期内，盖板玻璃的产能利用率为 98.53%、88.31%和 92.98%，产销率为 97.69%、101.96%和 93.26%。

请发行人：（1）说明“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”与发行人现有产品及下游应用的异同。说明该项目由全资子公司逸新光电实施的原因及其合理性。（2）列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据，说明本次募投项目的资金测算与前期“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”相关资金投入的关系，是否存在重复建设的情形。（3）结合“园区的智能化建设”的具体内容和前期项目建设情况，说明相关投入是否具备合理性与必要性。说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响。（4）说明“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”是否已经取得环评批复。（5）结合现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分析说明是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩或产能闲置风险。（6）结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”与发行人现有产品及下游应用的异同。说明该项目由全资子公司逸新光电实施的原因及其合理性

本次募集资金投资项目与公司现有业务密切相关，系公司综合考虑玻璃盖板及稿台玻璃等产品未来市场需求和现有客户诉求，拟主要利用现有的工艺技术，扩大现有产品的产能。本项目达产后拟生产的产品与公司现有产品无显著区别，下游应用主要在车载显示屏、消费电子、工控及医疗等领域，与发行人现有产品及下游应用无实质性差异。

该项目通过全资子公司逸新光电来实施，主要原因如下：

（1）新吴光电注册地和主要办公场所位于江苏省苏州市吴江区友谊工业区友谊路 368 号，已无能够满足本次募投项目所需要的厂房空间。

（2）2022 年 9 月，发行人在江苏省苏州市吴江区平望镇设立了全资子公司逸新光电，并于 2023 年在平望镇通过出让方式取得了面积为 52,507.09 平方米的土地使用权，产权编号：苏（2023）苏州市吴江区不动产权第 9027365 号，未来募投项目将在该土地上投建。

综上，发行人通过全资子公司逸新光电来实施募投项目，具备商业合理性

二、列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据，说明本次募投项目的资金测算与前期“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”相关资金投入的关系，是否存在重复建设的情形

（一）列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据

本次“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”投资内容各项费用具体明细及构成如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资总额	比例
1	建设投资	22,059.27	89.40%
1.1	建筑工程费	5,002.84	20.27%
1.2	设备购置费	16,208.00	65.68%
1.3	预备费	848.43	3.44%

序号	投资内容	拟投资总额	比例
2	建设期利息	-	-
3	铺底流动资金	2,616.35	10.60%
合计	-	**24,675.62**	**100.00%**

相关测算依据如下：

1、建筑工程费

序号	名称	工程量（平方米）	基建单价（元/平方米）	装修单价（元/平方米）	投资额（万元）
1	厂房	26,330.72	1,300.00	600.00	5,002.84
**	**合计**	**26,330.72**			**5,002.84**
	其中：进项税额				413.08

2、设备购置费

设备投资主要用于生产设备、公辅设备的购置，投资金额 16,208.00 万元（含设备安装工程费）。设备购置费用明细如下：

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
一	**生产设备**				
1	切割机	台	1	25	25
2	AG 前覆膜机	台	2	16	32
3	新建 AG 线	条	1	400	400
4	AG 线体加长	条	8	150	1,200.00
5	AG 后清洗机	台	4	55	220
6	AG 后覆膜机	台	4	16	64
7	激光切割自动线	条	1	160	160
8	切割机	台	2	25	50
9	插架机	台	2	15	30
10	CNC	台	96	24	2,304.00
11	CNC 后清洗	台	2	110	220
12	尺寸量测+自动插片机台	台	2	50	100
13	IOX	台	8	48	384
14	IOX 后清洗	台	1	80	80
15	治具/料架	台	1	300	300
16	印刷前清洗	台	3	36	108

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
17	印刷自动线	条	2	600	1,200.00
18	IR 隧道炉	台	1	32	32
19	印刷后清洗	个	2	42	84
20	AF 后清洗	台	1	45	45
21	自动裁切覆膜机	台	20	0.8	16
22	超声波清洗机	台	2	80	160
23	真空包装机	台	3	1	3
24	真空溅射镀膜机	套	3	2,000.00	6,000.00
*	小计		**172**		**13,217.00**
二	**公辅设备**				
1	废水处理系统	套	1	270	270
2	废气处理系统	套	5	21	105
3	纯水系统	套	1	30	30
4	空压系统	套	1	30	30
5	负压系统	套	1	30	30
6	惰性保护气体系统	套	1	15	15
7	冰水机组系统（高效机房）	套	1	360	360
8	无尘间工程	套	1	1,050.00	1,050.00
9	智能化园区一卡通	套	1	30	30
10	CNC 集中供水系统	套	1	90	90
11	工艺冷却（PCW）系统	套	1	30	30
12	公共设施	套	1	30	30
13	钢架平台、车库、行车、仓库、设备房	套	1	90	90
14	配电房	套	8	24	192
15	动力箱	套	50	0.9	45
16	桥架电缆	个	1	360	360
17	管道（包含气管、空压管、水管等）	个	1	210	210
18	智能监测系统	套	1	24	24
*	小计		**78**		**2,991.00**
**	**合计**		**250**		**16,208.00**
	其中：进项税抵扣额				1,864.64

3、基本预备费

基本预备费取建设投资中建筑工程费、设备购置费之和的 4%，基本预备费计 848.43 万元。预备费是为了应对项目建设过程中可能出现的不可预见情况而预留的资金，例如设计变更、施工方案调整、其他意外事件等。

4、铺底流动资金

项目流动资金估算按照分项详细估算法进行估算。项目正常年流动资金估算见下表：

序号	分项	周转天数（天）	周转次数（次/年）	金额（万元）
1	**流动资产**			**10,047.75**
1.1	应收账款	125	2.9	5,640.04
1.2	存货	50	7.2	2,217.71
1.3	货币资金	80	4.5	2,085.12
1.4	预付账款	6	65.1	104.88
2	**流动负债**			**1,326.58**
2.1	应付账款	70	5.1	1,326.58
3	**流动资金**			**8,721.17**

项目正常年流动资金需用额估算为 8,721.17 万元，其中铺底流动资金 2,616.35 万元，占流动资金 8,721.17 万元的 30%。

铺底流动资金主要满足项目投入运营至达产过程中对流动资金的需求，用于采购原材料、支付人员工资等。

（二）说明本次募投项目的资金测算与前期“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”相关资金投入的关系，是否存在重复建设的情形

本次募投项目“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”为“年产智能屏显盖板 1200 万片”项目中的子项目，“年产智能屏显盖板 1200 万片”项目拟采用分期投资建设的方式实施。根据备案证号为平政备〔2025〕35 号的江苏省投资项目备案证，“年产智能屏显盖板 1200 万片”新增建筑面积 125000 平方米。该项目建成后，项目年产智能屏显盖板 1200 万片（其中包含年产智能屏显盖板 360 万片建设项目，投资额为 24675.62 万元）。

“年产智能屏显盖板1200万片工程”系“年产智能屏显盖板1200万片”项目的工程部分，前期“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”建设内容主要包括厂房、宿舍楼、仓库、办公楼和辅房等土建工程、公用建筑的工程费用，预算金额为25,072.56万元，不包含“年产智能屏显盖板1200万片”项目的设备购置等投资。**截至报告期末，**“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”在建工程余额为**21,875.73万元**，工程进度为**88%**。

本次募投项目资金测算中的建筑工程费 5,002.84 万元系本次募投项目所占用厂房的投资金额，该部分厂房建筑面积 26,330.72 平方米，约占主体厂房建筑面积的30%，基建及装修单价合计为0.19万元/平方米，相关测算合理，公司拟使用部分募集资金向建筑工程供应商支付**或置换预先已投入的资金并支付项目建设剩余款项**。而本次募投项目资金测算中的设备购置费、基本预备费、铺底流动资金均不包含在“年产智能屏显盖板1200万片工程”项目中。

综上，本次募投项目的资金测算与“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”已投入部分可明显区分，相关资金测算合理，不存在重复建设的情形。

三、结合“园区的智能化建设”的具体内容和前期项目建设情况，说明相关投入是否具备合理性与必要性。说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

（一）结合“园区的智能化建设”的具体内容和前期项目建设情况，说明相关投入是否具备合理性与必要性

本次募投项目中规划的园区智能化建设内容主要包括几个方面：（1）引入先进的自动化生产设备，提升生产线的自动化能力；（2）引入智能化园区一卡通系统；（3）引入智能监测系统；（4）CNC 集中供水系统等智能化设施，推进整个园区的智能化建设，具体如下：

智能园区子系统名称	建设内容	本项目投入金额（万元）	投入必要性及合理性
自动化生产设备	AG 生产线、激光切割自动线、CNC 生产线、自动插片机台、印刷自动线、自动裁切覆膜机等	12,343.00	1、实现现有生产工艺升级； 2、节约人力成本，实现部分生产环节无人化生产需求； 3、提高生产效率。

智能园区子系统名称	建设内容	本项目投入金额（万元）	投入必要性及合理性
智能化园区一卡通系统	门禁、考勤、消费、访客、车辆道闸统一管理平台	30.00	1、提高厂区各运转环节的效率，实现数据统一管理； 2、降低安保和人力成本。
CNC 集中供水系统	冷却水集中回收，采用恒压等压系统，全自动离心过滤后循环使用	90.00	有效降低单位产品水耗、能耗，提升产品良率
智能监测系统	厂区、化学品仓库外围、主要干道及生产车间安装监控摄像头	24.00	保护企业有形和无形资产、保障人员安全、管理运营风险、提升效率、厘清责任的关键基础设施。

“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”前期建设内容主要聚焦于厂房的建设，不涉及自动化生产设备的购置、智能化园区一卡通系统建设等园区智能化建设方面。

通过本次智能工厂的建设，可以实现优化生产流程，减少人工操作工序以及生产过程中的浪费和损耗，进而降低人工和生产成本，提高生产效率和产品质量。通过智能化管理系统的引入，将实现生产过程的实时监控和数据分析，提升公司的管理效率和决策科学性。

综上，公司通过园区的智能化建设，有助于实现降本增效，提高经济和社会效益，相关投入具有合理性和必要性。

（二）说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配

本次“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”均为屏显盖板产品，不涉及精密电子零部件产品，本次募投项目新增固定资产原值为 18,933.12 万元，其中新增房屋建筑物原值 4,589.76 万元、设备类固定资产设备原值 14,343.36 万元。

截至报告期末，公司固定资产原值为 **24,632.43** 万元，其中房屋建筑物原值为 **3,963.58** 万元，**机器**设备原值为 **17,435.40** 万元。其中玻璃部生产类房屋建筑物原值为 2,979.91 万元，生产设备 **14,190.94** 万元；电子部生产类生产房屋建筑物原值为 220.00 万元，生产设备原值为 **634.79** 万元。玻璃部生产用固定资产原值占公司总固定资产原值比在 90%以上，现按公司固定资产原值的 90%作为玻璃部所使用固定资产进行测算。

募投项目完全达产后预计新增收入 20,582.42 万元，该募投项目拟新增固定资产规模与新增营业收入的匹配关系与发行人报告期内玻璃部所使用固定资产

与屏显玻璃盖板业务收入匹配关系对比如下：

项目	发行人报告期内经营情况			募投项目
	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度	完全达产后
玻璃部固定资产原值	**22,169.19**	21,711.01	21,279.24	18,933.12
玻璃部房屋建筑物原值	**3,567.22**	3,214.94	3,214.94	4,589.76
玻璃部生产设备原值	**15,691.86**	15,478.52	15,223.51	14,343.36
屏显玻璃盖板营业收入	**21,566.82**	22,411.88	18,922.21	20,582.42
屏显玻璃盖板营业收入/玻璃部固定资产原值	**0.9728**	1.0323	0.8892	1.0871
屏显玻璃盖板营业收入/玻璃部房屋建筑物原值	**6.0458**	6.9712	5.8857	4.4844
屏显玻璃盖板营业收入/玻璃部生产设备原值	**1.3744**	1.4479	1.243	1.435

募投项目新增固定资产主要为建筑工程和设备购置。募投项目完全达产后营业收入/固定资产原值、营业收入/生产设备原值在合理波动区间，营业收入/建筑工程原值降低主要系现有厂房主要于 2008 年-2012 年建成，募投项目目前的建筑成本较现有厂区有所提高，不存在重大差异。

基于对市场发展需求的把握和不断扩展的加工能力，公司赢得了良好的市场声誉和客户基础。目前公司产能利用率接近饱和，实施扩大产能计划势在必行。为扩大现有核心产品 3A 玻璃盖板等的生产规模，公司已于 2023 年 6 月起在苏州市吴江区平望镇建设新的生产基地。新工厂占地面积约 52,500 平方米，建筑面积超 12 万平方米，其中“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”作为本次募投项目。新工厂场地更大、布局更加合理、投入设备更加先进，落成后能有效地降低能耗和成本、提高生产效率、缓解产能压力，从而进一步满足市场需求，提升公司产品市场占有率和品牌影响力。

公司本次募集资金投资项目均系围绕公司发展目标订立，随着本次募集资金投资项目的逐步实施，将提升公司的核心竞争力，为公司发展目标的实现提供了保障。

综上，本次募投项目拟新增固定资产规模与公司发展相匹配。

（三）量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

1、募投项目完工后每期新增的折旧金额

本募投项目是在公司现有产品、技术的基础上，引进先进生产设备，扩大生产规模，为公司提供新的盈利增长点。本募投项目建成达产后，将新增机器设备等固定资产、无形资产等，从而增加折旧、摊销。项目年新增折旧金额不超过1,580.63万元，与本项目相关的新增折旧摊销情况如下表：

序号	项　目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9-T+12	T+13
1	房屋建筑物折旧费			109.01	218.01	218.01	218.01	218.01	218.01	218.01	218.01
2	机器设备折旧费			681.31	1,362.62	1,362.62	1,362.62	1,362.62	1,362.62	1,362.62	681.31
新增折旧额合计				**790.32**	**1580.63**	**1580.63**	**1580.63**	**1580.63**	**1580.63**	**1580.63**	**899.32**
3	其他资产摊销费			80.04	160.08	160.08	160.08	160.08	80.04		
新增折旧摊销费合计				**870.36**	**1,740.71**	**1,740.71**	**1,740.71**	**1,740.71**	**1,660.67**	**1,580.63**	**899.32**

2、新增折旧金额对产品单位成本、经营业绩的影响

根据公司 2024 年度财务数据，公司主要产品盖板玻璃产量为 411.27 万片，产品单位销售成本为 35.85 元/片，按公司 2024 年度固定资产折旧计提额 1,971.35 万元的 90%即 1,774.21 万元作为玻璃部所对应折旧额进行测算，公司盖板玻璃产品单位产量折旧金额为 4.31 元。

根据募投项目规划，本次募投项目建设完成后，公司预计新增年折旧摊销金额为 1,580.63 万元，预计新增产量 360 万片，新增产品单位产量折旧金额为 4.39 元，与公司现有盖板玻璃产品单位产量折旧金额测算数据接近，占公司 2024 年度盖板玻璃产品单位成本的比例为 12.02%，新增折旧摊销金额对产品单位成本的影响较小。

新增折旧金额对公司经营业绩的影响如下：

序号	项　目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9-T+12	T+13
1	主营业务收入			6,342.93	18,929.21	22,067.75	20,582.42	20,582.42	20,582.42	20,582.42	20,582.42
2	成本费用			5,217.33	14,822.50	17,200.33	16,368.45	16,368.45	16,288.41	16,208.37	15,527.06
3	新增折旧金额			790.32	1580.63	1580.63	1580.63	1580.63	1580.63	1580.63	899.32
4	新增折旧金额占收入比例			12.46%	9.20%	7.89%	8.46%	8.46%	8.07%	7.68%	4.37%
5	新增折旧金额占成本费用比例			15.15%	11.74%	10.12%	10.63%	10.63%	10.20%	9.75%	5.79%

本次募投项目实施后，公司固定资产折旧将有所增加。但项目顺利实施后逐渐产生预期收益，达产年后每年预计将新增 20,582.42 万元销售收入，可有效覆盖相应资产的折旧，预计未来新增的折旧摊销金额不会对发行人可持续经营能力造成重大不利影响。

四、说明“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”是否已经取得环评批复

公司本次募投项目“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”系公司 “年产智能屏显盖板 1200 万片”的子项目，根据备案证号为平政备〔2025〕35 号的江苏省投资项目备案证，该新建项目建成后，项目年产智能屏显盖板 1200 万片（其中包含年产智能屏显盖板 360 万片建设项目，投资额为 24,675.62 万元）。

“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”系“年产智能屏显盖板 1200 万片”的子项目，其环境影响评价包含在“年产智能屏显盖板 1200 万片”项目中。

“年产智能屏显盖板 1200 万片” 项目已于 2026 年 1 月 20 日取得环评批复，编号为：苏环建〔2026〕09 第 0013 号。

五、结合现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分析说明是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩或产能闲置风险

（一）公司现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量

截至报告期末，公司现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量具体情况如下：

1、公司现有生产经营场地

公司现有生产经营场地位于江苏省苏州市吴江区友谊工业区友谊路 368 号，占地面积合计 33,565.20m^2，建筑面积合计 41,075.38m^2。

2、生产线、软硬件设备

截至报告期末，公司固定资产软硬件设备原值 **20,668.85** 万元，公司主要生

产设备情况如下表所示：

单位：万元

序号	资产名称	数量	原值	净值	成新率
1	CNC 精雕机	159	3,239.41	1,974.70	60.96%
2	AG 抛光生产线	9	1,679.12	586.32	34.92%
3	废水处理回收设备	3	1,374.13	704.86	51.30%
4	清洗机/清洗线	45	1,167.85	517.69	44.33%
5	真空溅射镀膜机	1	1,050.93	649.19	61.77%
6	半自动印刷机	51	731.50	220.00	30.08%
7	全自动印刷线	2	703.54	510.20	72.52%
8	强化炉	15	618.82	308.99	49.93%
9	切割机	23	451.57	178.69	39.57%
合计			11,016.87	5,650.64	51.29%

3、员工数量

截至报告期末，公司员工人数为 483 人，其中研发人员 52 人。公司历经近 20 年的经营发展，已组建培养了一支专业、高效、稳定的核心管理、技术团队，拥有丰富的管理和技术经验，将有效保障募集资金投资项目的顺利实施。

（二）公司产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势

1、产能利用率及产销率

报告期内，公司涉及募投项目的产品产能利用率及产销率情况如下：

单位：片，PCS

类别	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
盖板玻璃	产能	5,710,460.00	4,423,428.00	2,667,600.00
	产量	5,769,592.00	4,112,722.00	2,355,779.00
	销量	5,672,738.00	3,835,633.00	2,402,020.00
	产能利用率	101.04%	92.98%	88.31%
	产销率	98.32%	93.26%	101.96%

报告期内，公司盖板玻璃产品产能利用率及产销率均处于高位水平，公司目前经营策略方面会优先选取毛利率水平较高的订单进行生产，如中高端客户康宁

公司及群创公司等，产能瓶颈已经成为制约公司业务发展的主要因素。

2、在手订单

截至 2026 年 2 月末，公司盖板玻璃产品在手订单金额达 **2,339.24** 万元，较 **2025 年 9 月末**在手订单 **1,804.54** 万元增长 **534.70** 万元，增幅 **29.63%**，公司在手订单情况良好。

3、下游市场需求变动趋势

公司屏显玻璃盖板产品是国家发改委积极推动发展的电子及信息产业用的关键部件及关键材料，其所属平板显示产业属于战略性新兴产业，也是国家鼓励外商投资的产业。

随着全球电子产业的快速发展，尤其是智能手机、个人电脑等新兴电子产品的兴起，作为触控显示屏中的重要部件，玻璃盖板的应用也得到迅速扩大，全球市场需求量呈现较快发展态势。根据华经产业研究院统计，近年来全球玻璃盖板市场规模快速增长，2016 年至 2023 年全球玻璃盖板市场规模由 116.2 亿美元增长至 2023 年的 267.6 亿美元，年复合增长率约为 12.67%。

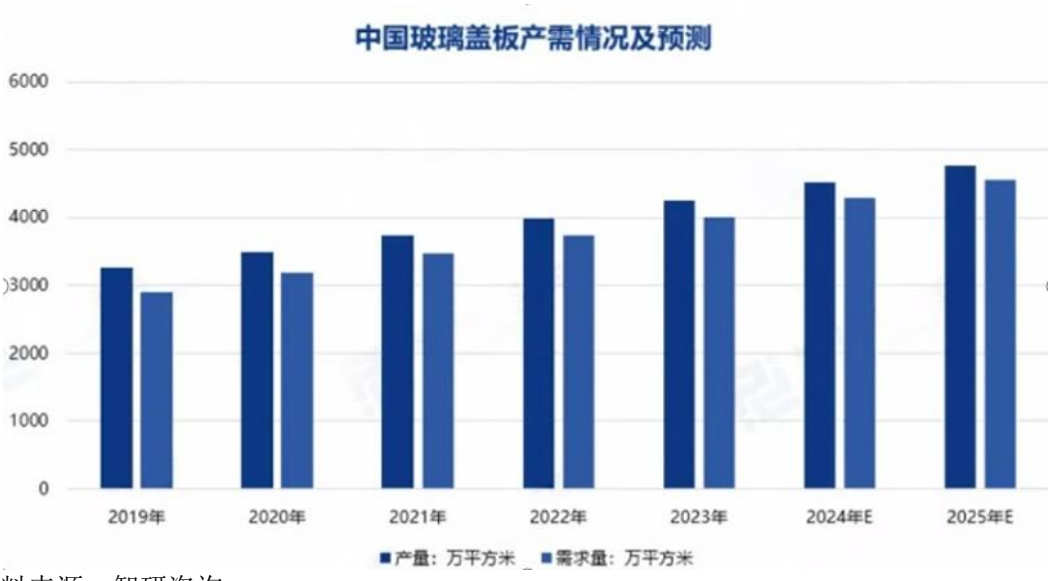
资料来源：华经产业研究院

国内市场来看，玻璃盖板行业在激烈的市场竞争中也开始更加注重产品的研发，生产工艺的改进和产品种类的扩充，行业进入稳定发展期。根据华经产业研究院统计，我国玻璃盖板整体市场规模由 2016 年的 397.1 亿元增长至 2023 年的 788.6 亿元，年复合增长率约为 10.29%。未来，随着 5G、物联网等技术的不断

发展，玻璃盖板行业将迎来更加广阔的发展空间。

资料来源：华经产业研究院

目前，我国玻璃盖板行业产量基本满足国内市场需求，少部分产品出口到国外。根据智研咨询的数据，近年来我国玻璃盖板产量稳步提升，2019 年玻璃盖板产量约为3,262万平方米，2023年产量约为4,258万平方米，年均增速约为7%，预测到 2025 年我国玻璃盖板产量能达到 4,772 万平方米。同时，近年来我国玻璃盖板年产量均略高于年需求量，二者增长趋势相近，2023 年我国玻璃盖板需求量约为 4,010 万平方米，占当年度产量的 94.18%。



资料来源：智研咨询

近年来，国家制定颁布了一系列的行业法律法规及政策，大力推动第五代移动通信（5G）技术的发展及商用、促进“5G+车联网”的协同创新、加速智能终

端等设备的规模化应用、提升核心电子元器件产业水平，为公司产品的下游应用市场包括消费电子、汽车电子、工业控制等创造了广阔的发展空间，同时为公司带来了更多的发展机遇。

（三）分析说明是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩或产能闲置风险

报告期内公司盖板玻璃业务产能利用率高，在手订单情况良好，行业市场空间广阔且具有成长性，公司与主要优质客户康宁公司、群创公司等建立了深度稳定的合作关系，拥有蚀刻 AG 等关键核心技术，随着消费电子、汽车电子、工业控制等众多应用领域的扩张以及消费升级趋势，预计公司未来玻璃盖板业务前景广阔，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模具有足够的市场消化能力，产能过剩或产能闲置风险较低。

六、结合实际情况充分揭示风险

公司已于招股说明书之“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”揭示相关风险如下：

“（一）募投项目新增产能无法完全消化的风险

本次发行募集资金在扣除发行费用后将主要用于投资建设“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”，体现了公司经营战略的发展方向，本次募集资金投资项目的实施将进一步巩固和扩大公司主营业务的市场份额，拓展公司产品应用场景，优化公司产品结构，加速公司现有产品的升级迭代，与公司主营业务密切相关，是对公司现有业务的拓展与延伸，是公司未来业务发展目标的重要组成部分。

若因行业政策调整、市场环境发生变化、项目建设过程中管理不善等原因，可能导致募投项目不能按计划实施或预计收益无法实现，存在新增产能难以消化的风险，对公司的经营发展及持续盈利能力造成不利影响。

（二）固定资产规模增加导致折旧金额增加的风险

公司募集资金投资项目“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”，预计项目建设完成后，一个完整年度新增折旧和摊销费用约为 1,740.71 万元。在折旧和摊

销增加的同时，若募集资金投资项目建成投产后无法达到预期收益，将对公司的经营业绩造成不利影响。”。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）访谈公司董事长、总经理，了解并分析募投项目与公司现有产品及下游应用的异同，分析由全资子公司逸新光电实施的原因及合理性；

（2）查阅发行人募投项目建设的可行性研究报告，分析项目投资内容各项费用具体明细及构成，对应投入金额以及资金测算依据的合理性；查阅公司“年产智能屏显盖板 1200 万片工程”相关资金投入明细，比对募投项目的资金测算，并与公司董事长、总经理访谈，分析是否存在重复建设的情形；

（3）查阅发行人募投项目建设的可行性研究报告，并访谈公司董事长、总经理，了解并分析“园区的智能化”的具体内容和前期项目建设情况，分析相关投入的合理性与必要性；

（4）查阅发行人募投项目建设的可行性研究报告，分析测算募投项目新增固定资产规模与达产收入的匹配性，查阅公司的发展规划，分析是否与公司发展相匹配；分析测算募投项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响；

（5）查阅玻璃盖板相关行业研究报告、发行人客户和供应商访谈记录，了解玻璃盖板行业的市场容量及成长性、发行人市场份额、行业地位；

（6）查阅公司玻璃盖板业务在手订单以及报告期内产能利用率、产销率情况，分析公司玻璃盖板业务成长性，分析是否存在产能过剩或产能闲置风险。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”与发行人现有产品及下游应用无实质性差异，发行人通过全资子公司逸新光电来实施募投项目具备商业合理性；

（2）发行人本次募投项目的资金测算具有独立的测算明细，与前期“年产

智能屏显盖板 1200 万片工程”相关资金投入可明显区分，不存在重复建设的情形；

（3）“园区的智能化建设”相关投入具备合理性与必要性；本次募投项目拟新增固定资产规模与公司发展相匹配；公司已分析就募投项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，预计未来新增的折旧摊销金额不会对发行人可持续经营能力造成重大不利影响；

（4）“年产智能屏显盖板 360 万片建设项目”系“年产智能屏显盖板 1200 万片”项目的子项目，其环境影响评价包含在“年产智能屏显盖板 1200 万片”项目中。“年产智能屏显盖板 1200 万片” 项目已于 2026 年 1 月 20 日取得环评批复，编号为：苏环建〔2026〕09 第 0013 号。

（5）报告期内公司盖板玻璃业务产能利用率高，在手订单情况良好，行业市场空间广阔且具有成长性，公司与主要优质客户康宁公司、群创公司等建立了深度稳定的合作关系，拥有蚀刻 AG 等关键核心技术，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模具有足够的市场消化能力，产能过剩或产能闲置风险较低。公司已于招股说明书中提示募投项目相关风险。

问题 9.其他问题

（1）关于发行人的子公司。根据申请文件，截至 2024 年 12 月 31 日，发行人共有 2 家子公司。报告期内，公司共 5 家子公司，其中苏州兴吴显示新材料技术研究院有限公司于 2024 年 11 月 15 日注销，岳阳兴吴光电科技有限公司已于 2024 年 10 月 24 日注销，新吴光电（新加坡）私人有限公司已于 2024 年 8 月 5 日注销。请发行人：①说明发行人设立各子公司的背景及原因，在发行人生产经营中的具体作用及经营情况，说明对新吴光电香港国际有限公司的经营计划。②说明境外子公司的设立及运营是否符合境内外法律法规及相关政策，是否已取得开展经营所需的所有资质、许可或备案。③说明发行人报告期内注销子公司的原因、合理性，子公司存续期间经营是否合法合规，是否受到过行政处罚，是否构成重大违法违规。④说明相关公司注销对发行人经营业绩及经营稳定性影响，注销后资产、人员的处置或安置情况，是否已履行完毕全部注销程序及其合法合规性。

（2）生产经营合规性。根据申请文件，报告期内，公司“年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目”存在环境保护设施未经验收合格即投入使用的情况。请发行人：①说明对前述事项的整改情况、是否构成重大违法违规。②结合发行人报告期内因违法违规受处罚的情况，说明发行人的整改落实是否到位，是否存在安全隐患或环保方面的重大违法违规。③说明现有产线的建设情况，是否及时重新履行环评和节能审查程序。

（3）关于公司的咨询顾问。根据申请文件：①发行人原董事会秘书、财务总监商兆义于 2024 年 11 月 7 日离职，董事会秘书由发行人原总经理助理、证券事务代表全璞担任，财务负责人由公司原财务经理王冬青担任。②商兆义目前为公司的咨询顾问，公司每年向其支付顾问费和交通费。请发行人：①说明与商兆义签署咨询顾问协议的原因及合理性，商兆义提供咨询服务的具体内容，相关顾问费和交通费的定价依据、是否符合行业惯例或市场价格。②结合发行人的董事、高级管理人员变化情况，逐项核查是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引 1 号》）1-10 的规定。

（4）是否涉及同业竞争。根据申请文件，发行人的实际控制人吴哲和吴逸

谦控制多家子公司。其中，苏州逸巛科技有限公司由吴哲持股 58.00%，吴逸谦持股 32.00%，吴洁持股 4.00%，该公司主营业务为声学产品、动铁单元及组件的研发与销售，公司电子类产品涉及声学产品。请发行人：①说明发行人和苏州逸巛是否存在竞争性或替代性关系，认定不构成同业竞争的依据是否充分，是否存在上市后新增同业竞争的风险。②补充说明发行人和苏州逸巛的产品是否服务于同一下游行业的客户群体，是否面临相同的上游原材料行业。如是，公司及实际控制人有何安排防范未来可能出现的利益输送或转移。③对比分析发行人实际控制人、实际控制人近亲属控制的企业、直接或间接参股的企业与发行人的经营业务内容、经营范围，逐个说明是否与发行人存在同业竞争，是否对发行人持续经营产生重大不利影响，并说明相关规范措施及规范效果。

（5）股权激励会计处理方式及合规性。根据申请文件，报告期各期发行人确认的股份支付金额分别为 514.56 万元、450.82 万元及 536.33 万元。2025 年 6 月，实际控制人吴哲将其持有的逸新企管 12.36%的合伙企业份额平价转让给作为激励对象的公司副总经理孙大富、董事会秘书全璞和财务负责人王冬青，折合目前发行人每股的价格为 4.91 元。请发行人：①说明股权激励的具体背景、内容，授予对象、摊销期限、权益工具公允价值及其确定依据等，报告期各期股份支付的计算过程、依据、结果，相关会计处理的合规性。②说明报告期后实控人通过持股平台转让股份的背景及合规性。

（6）相关主体承诺安排及稳价措施。请发行人：对照《适用指引 1 号》等相关规则要求完善相关承诺安排，结合发行人本次发行稳定股价的具体措施等，说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师核查问题（5）并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于发行人的子公司

（一）说明发行人设立各子公司的背景及原因，在发行人生产经营中的具体作用及经营情况，说明对新吴光电香港国际有限公司的经营计划

1、发行人设立各子公司的背景及原因，在发行人生产经营中的具体作用及经营情况

报告期内，发行人共有 5 家全资子公司，其中岳阳兴吴、兴吴研究院、新吴新加坡已注销。

发行人设立各子公司背景及原因，在发行人生产经营中的具体作用如下：

序号	公司名称	成立时间	设立背景和原因	生产经营中具体作用
1	逸新光电	2022 年 9 月 22 日	因发行人玻璃盖板业务的产能紧张，出于扩产需要设立	未来主要经营玻璃盖板业务
2	新吴香港	2023 年 2 月 24 日	拟作为公司在香港的投资、销售平台，暂未实际开展经营	无实际经营
3	岳阳兴吴（已注销）	2019 年 10 月 12 日	主要负责生产稿台玻璃，服务岳阳周边客户	原作为稿台玻璃生产、销售子公司
4	兴吴研究院（已注销）	2022 年 11 月 16 日	主要负责新技术研发	无实际经营
5	新吴新加坡（已注销）	2018 年 5 月 23 日	主要负责新加坡市场销售	原作为新加坡销售子公司

2、发行人各子公司经营情况

报告期各期，发行人各子公司的经营情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入			净利润		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	逸新光电	-	-	-	**-163.77**	-130.36	-39.52
2	岳阳兴吴	-	160.03	2,027.80	-	1.11	293.38
3	兴吴研究院	-	-	-	-	0.000816	-0.16
4	新吴香港	-	-	-	**-1.39**	-22.76	-62.85
5	新吴新加坡	-	-	1,247.05	-	-1.17	-51.44

3、新吴光电香港国际有限公司的经营计划

新吴香港拟作为公司在香港的投资、销售平台，暂未实际开展经营。

（二）说明境外子公司的设立及运营是否符合境内外法律法规及相关政策，是否已取得开展经营所需的所有资质、许可或备案

新吴新加坡、新吴香港的设立已履行了发改部门、商务管理部门和外汇管理部门的核准、备案或审批程序，具体情况如下：

公司名称	发改部门备案	商务管理部门备案	外汇管理部门登记
新吴香港	《市发改委关于苏州新吴光电股份有限公司在香港新设新吴光电香港国际有限公司项目备案的通知》（编号：苏发改外〔2023〕47 号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202300180 号）	《业务登记凭证》（业务编号：35320584202306275327）
新吴新加坡	《市发改委关于苏州新吴光电科技有限公司在新加坡新设新吴光电（新加坡）私人有限公司项目备案的通知》（编号：苏发改外〔2018〕64 号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201800354 号）	《业务登记凭证》（业务编号：35320584201809191779）

根据梁浩然律师事务所出具的《香港法律意见书》，自新吴香港成立至 **2025 年 12 月 31 日**，新吴香港根据香港法律合法设立并且有效存续，合法承担有限责任；新吴香港有权拥有或处置其财产所有权，并且有权开展经营活动；新吴香港及其财产没有任何被指定接管、清算或监管的措施存在。根据香港法律规定，新吴香港有权开展其经营活动，而且经营合法合规，不存在违反相关香港法律法规的情形，新吴香港符合香港税收法律法规规定。新吴香港不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁，不存在行政处罚情况。

根据 GS Legal LLC 出具的《新加坡法律意见书》，新吴新加坡成立于 2018 年 5 月 23 日正式注册成立并有效存续，并已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，注销符合新加坡的适用法律法规。新加坡的法院或政府机构或机构均未对新吴新加坡提起任何未决诉讼、法律程序、询问或调查，亦未对新吴新加坡施加处罚。

根据梁浩然律师事务所出具的《香港法律意见书》，新吴香港商业登记证所载业务性质为“光学玻璃销售、电子元器件、机械零部件销售、咨询、进出口业务”，经确认，新吴香港未实际开展任何业务。根据香港法律规定，新吴香港有权开展其经营活动，而且经营合法合规，不存在违反相关香港法律法规的情形，新吴香港符合香港税收法律法规规定。

根据 GS Legal LLC 出具的《新加坡法律意见书》，新吴新加坡已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，现已无经营活动。

综上，发行人境外子公司的设立及运营符合境内外法律法规相关政策。新吴香港未实际开展任何业务，新吴香港有权根据香港法律规定开展其经营活动。新吴新加坡已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，现已无经营活动。

（三）说明发行人报告期内注销子公司的原因、合理性，子公司存续期间经营是否合法合规，是否受到过行政处罚，是否构成重大违法违规

1、发行人报告期内注销子公司的原因、合理性

报告期内，发行人合计注销 3 家全资子公司，具体情况及注销原因及合理性如下：

序号	公司名称	注销时间	注销原因及合理性
1	新吴新加坡	2024 年 8 月 5 日	原拟作为发行人在新加坡的销售平台，由于业务战略调整，已不再实际经营，出于节省管理成本、优化资源配置等综合因素考虑，注销该子公司。
2	岳阳兴吴	2024 年 10 月 24 日	设立时主要作为发行人生产稿台玻璃的业务主体，由于终端客户惠普销售下滑影响，泰金宝公司采购需求减少，公司基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作，稿台玻璃产量大幅度下降，少量稿台玻璃订单转回至新吴光电，因此注销该子公司。
3	兴吴研究院	2024 年 11 月 15 日	原拟作为发行人技术研发主体，后因人员安排等情况未实际开展，出于节省管理成本、优化资源配置等综合因素考虑，注销该子公司。

2、子公司存续期间经营是否合法合规，是否受到过行政处罚，是否构成重大违法违规

根据梁浩然律师事务所出具的《香港法律意见书》，报告期内，新吴香港经营合法合规，不存在违反相关香港法律法规的情形，不存在行政处罚情况。

根据 GS Legal LLC 出具的《新加坡法律意见书》，新加坡的法院或政府机构或机构均未对新吴新加坡提起任何未决诉讼、法律程序、询问或调查，亦未对新吴新加坡施加处罚。

根据苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专业信息报告》及网络公开途径信息，报告期内，逸新光电、兴吴研究院经营合法合规，未受到过行政处罚。

根据湖南省发展和改革委员会出具的《湖南省公共信用合法合规证明报告》，报告期内，岳阳兴吴因未建立安全风险分级管控工作制度、未建立生产安全事故隐患排查治理制度及员工胡某无电工作业特种作业操作证，从事电工作业，违反了《中华人民共和国安全生产法》第四十一条第一款、第二款及第三十条第一款的规定。2023 年 4 月 21 日，岳阳市应急管理局作出《行政处罚决定书》，对岳阳兴吴作出贰万元罚款的行政处罚。

根据岳阳市应急管理综合行政执法支队出具的《证明》，岳阳兴吴接受处罚后已按照要求完成整改，该次处罚不属于情节严重的行政处罚，不构成重大违法违规行为。除此之外，岳阳兴吴未存在其他因违反有关安全生产的法律、法规和规范性文件规定而受到行政处罚的记录，亦不存在因违反相关法律、法规的规定而正在接受调查的情形。因此，岳阳兴吴该行为不构成重大违法违规行为。

（四）说明相关公司注销对发行人经营业绩及经营稳定性影响，注销后资产、人员的处置或安置情况，是否已履行完毕全部注销程序及其合法合规性

1、说明相关公司注销对发行人经营业绩及经营稳定性影响

报告期各期注销子公司营业收入占发行人报告期各期营业收入比例情况如下：

单位：万元

注销子公司名称	2025 年度收入	2024 年度收入	2023 年度收入
岳阳兴吴	-	160.03	2,027.80
新吴新加坡	-	-	1,247.05
兴吴研究院	-	-	-
合计	**-**	**160.03**	**3,274.85**
发行人	**33,536.27**	32,951.64	28,504.03
注销子公司占发行人营业收入比例	**-**	**0.49%**	**11.49%**

根据上表，注销子公司在报告期各期销售金额合计分别为 3,274.85 万元、160.03 万元**和 0.00 万元**，占发行人报告期各期营业收入比例分别为 11.49%、0.49%**和 0.00%**，随着发行人业务结构调整，占比逐渐降低，注销子公司不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

岳阳兴吴作为发行人稿台玻璃生产的业务主体，受终端客户惠普销售下滑影

响，泰金宝公司采购需求减少，基于战略考虑减少了与泰金宝公司的合作，稿台玻璃产量大幅度下降，少量稿台玻璃订单转回至新吴光电，导致岳阳兴吴营收大幅度下降。报告期内该业务板块在发行人整体营收中占比较小。

新吴新加坡系发行人在新加坡的销售平台，基于业务整合及战略调整需要，自 2023 年下半年起，其销售职能已逐步由发行人直接承接。相关业务已平稳过渡，且新吴新加坡的营收占发行人整体比重较低。

兴吴研究院成立后未开展生产经营。

综上，岳阳兴吴、新吴新加坡、兴吴研究院的注销不会对发行人经营稳定性造成重大不利影响。

2、注销后资产、人员的处置或安置情况

发行人报告期内注销子公司注销后资产、人员的处置或安置情况如下：

序号	公司名称	注销后资产、人员去向
1	新吴新加坡	公司注销前的资产主要为货币资金，公司注销时资产中剩余的货币资金向股东分配。注销前经协商一致，新吴新加坡与员工解除劳动关系。
2	岳阳兴吴	公司注销前的资产主要为货币资金及机器设备，公司注销时资产中剩余的货币资金向股东分配；部分机器设备由股东接收，部分机器设备对外出售。注销前部分人员由发行人接收，部分员工经协商一致，与岳阳兴吴解除劳动关系。
3	兴吴研究院	成立以来未实际经营，不涉及资产及人员处置。

3、是否已履行完毕全部注销程序及其合法合规性

（1）新吴新加坡

根据 GS Legal LLC 出具的《新加坡法律意见书》，新吴新加坡已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，注销符合新加坡的适用法律法规。

（2）岳阳兴吴

2024 年 9 月 23 日，国家税务总局岳阳城陵矶新港区税务局出具岳新税税企清〔2024〕8966 号《清税证明》，证明岳阳兴吴所有税务事项均已结清。

2024 年 9 月 29 日，岳阳兴吴通过国家企业信用信息公示系统向社会公告拟申请简易注销登记，公告期自 2024 年 9 月 29 日至 2024 年 10 月 19 日。

2024 年 10 月 24 日，岳阳市市场监督管理局出具（城陵矶）登字〔2024〕

第 3089 号《登记通知书》，准予岳阳兴吴简易注销登记。

（3）兴吴研究院

2024 年 10 月 17 日，国家税务总局苏州市吴江区税务局出具吴税松陵税企清〔2024〕7576 号《清税证明》，证明兴吴研究院所有税务事项均已结清。

2024 年 10 月 21 日，兴吴研究院通过国家企业信用信息公示系统向社会公告拟申请简易注销登记，公告期自 2024 年 10 月 21 日至 2024 年 11 月 9 日。

2024 年 11 月 15 日，苏州市吴江区数据局出具〔3205PW05842005〕登字[2024]第 11150106 号《登记通知书》，准予兴吴研究院注销登记。

综上，发行人报告期内注销子公司已履行完毕全部注销程序，相关注销程序合法合规。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查阅子公司的工商登记资料、境外法律意见书，了解子公司设立的登记信息、所取得的备案至今的基本情况；

（2）查阅子公司财务报告，了解子公司报告期内经营情况，分析注销子公司对发行人经营稳定性的影响；

（3）获取发行人的说明，了解设立子公司的背景、具体作用、经营计划，了解注销子公司的原因及合理性；

（4）查阅合规证明、法律意见书及网络公开信息，了解子公司的合规经营情况；

（5）查阅注销子公司财务报表、资产处置协议、发行人及注销子公司员工花名册及发行人说明，了解注销子公司的资产、人员处置情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）已核查发行人设立各子公司的背景及原因，了解各子公司在发行人生产经营中的具体作用及经营情况。新吴香港拟作为公司在香港的投资、销售平台，

暂未实际开展经营；

（2）发行人境外子公司的设立及运营符合境内外法律法规相关政策。新吴香港未实际开展任何业务，新吴香港有权根据香港法律规定开展其经营活动。新吴新加坡已于 2024 年 8 月 5 日从公司登记册中注销，现已无经营活动；

（3）发行人报告期内注销子公司具有合理性，子公司存续期间不存在构成重大违法违规行为的行政处罚；

（4）发行人相关子公司注销对发行人经营业绩及经营稳定性不构成重大不利影响，报告期内注销子公司已履行完毕全部注销程序，相关注销程序合法合规。

二、生产经营合规性

（一）说明对前述事项的整改情况、是否构成重大违法违规

1、前述事项的整改情况

2024 年 8 月 29 日，公司依照《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》规定，组成验收组对“年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目”进行自主验收，编制了《苏州新吴光电股份有限公司 2206-320509-89-02-216809 年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目竣工环境保护验收监测报告表》，并出具“对照《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》（国环规环评[2017]4 号）中相关规定和要求，验收组认为苏州新吴光电股份有限公司 2206-320509-89-02-216809 年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目竣工环保设施验收合格”的验收结论。

2024 年 8 月 30 日，公司在吴江环保公众网对上述项目验收监测报告及验收组验收意见进行公示。公示期满后，公司已在全国建设项目竣工环境保护验收信息系统填报建设项目基本信息、环境保护设施验收情况等相关信息。

综上，公司已完成对“年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目”的环境保护设施未经验收合格即投入使用事项的整改。

2、是否构成重大违法违规

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》“1-17 重大违法行为”之规定，“有以下情形之一且保荐机构及

发行人律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：违法行为轻微、罚款数额较小；相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；有权机关出具该行为不属于重大违法的相关证明。违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣并被处罚的，不适用前述规定。”

公司环境保护设施未经验收合格即投入使用事项不构成重大违法行为，不会对公司的持续经营产生重大不利影响，具体理由如下：

（1）公司已于 2024 年 8 月就“年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目”完成环评验收，上述项目的环评不合规情形已经消除，公司已完成相应整改。

（2）公司报告期内未发生环境污染事故，公司上述环评不合规事项未导致环境污染、重大人员伤亡以及产生社会恶劣影响，且未收到关于公司环境违法方面的举报投诉，根据苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专用信用报告》，公司报告期内亦不存在生态环境方面的行政处罚。

（3）公司实际控制人吴哲、吴逸谦已出具书面承诺：“如新吴光电及其子公司因公司成立以来的上述环保合规问题被处罚或被追究其他法律责任的，本人将立即无条件全额补偿公司或公司因此遭受的损失。”

综上，报告期内公司上述建设项目环境保护设施未经验收合格即投入使用事项不构成重大违法违规行为。

（二）结合发行人报告期内因违法违规受处罚的情况，说明发行人的整改落实是否到位，是否存在安全隐患或环保方面的重大违法违规

1、结合发行人报告期内因违法违规受处罚的情况，说明发行人的整改落实是否到位

报告期内，公司及子公司受到行政处罚的整改措施具体如下：

被处罚主体	行政处罚文书	处罚事由	整改措施
新吴光电	《行政处罚决定书》（吴关税缉违字〔2023〕7 号）	公司报关单中商品税号错误	（1）及时缴纳罚款。收到行政处罚决定书之后，公司于 2023 年 11 月 24 日及时缴纳罚款。（2）在收到行政处罚告知单后，公司及时调查分析事件原因。经调查，本次被处罚的原因为公司时任工作人员海关专业知识储备不足，未能根据货物信息进行准确

被处罚主体	行政处罚文书	处罚事由	整改措施
			归类。（3）公司增加了海关法规等业务知识的培训，定期组织工作人员学习海关法规及商品归类相关规定。（4）组织开展相关日常监督检查工作，进一步保障降低、杜绝报关差错率。
岳阳兴吴	《行政处罚决定书》（湘岳）应急罚〔2023〕12 号	岳阳兴吴因未建立安全风险分级管控工作制度、未建立生产安全事故隐患排查治理制度及员工胡某无电工作业特种作业操作证，从事电工作业	（1）及时缴纳罚款。收到行政处罚决定书之后，岳阳兴吴于 2023 年 5 月 11 日及时缴纳罚款。（2）岳阳兴吴已按要求组织电工作业相应人员取得特种作业操作证后上岗工作，并按照要求建立安全风险分级管控工作制度及生产安全事故隐患排查治理制度。（3）2023 年 5 月 19 日，岳阳市应急管理综合行政执法支队出具《证明》，“经查，岳阳兴吴光电科技有限公司自设立至本证明出具之日，存在因违反《中华人民共和国安全生产法》而受到一次行政处罚的情形，根据相关规定被处以罚款两万元整，公司接受处罚后已按照要求完成整改，该次处罚不属于情节严重的行政处罚，不构成重大违法违规行为。除此之外，岳阳兴吴光电科技有限公司未存在其他因违反有关安全生产的法律、法规和规范性文件规定而受到行政处罚的记录，亦不存在因违反相关法律、法规的规定而正在接受调查的情形。综上，岳阳兴吴光电科技有限公司自设立至本证明出具之日，不存在重大违法违规行为。”

综上，截至报告期末，公司及其子公司报告期内的行政处罚均已完成整改，相关整改措施已落实到位。

2、是否存在安全隐患或环保方面的重大违法违规

报告期内，除岳阳兴吴收到一次安全生产相关的行政处罚外，公司及其子公司报告期内不存在其他因违反安全生产方面的法律、法规和规范性文件规定所遭受行政处罚的情况。上述行政处罚不属于重大违法违规情形，且公司已完成相应整改，相关整改措施已落实到位。截至报告期末，公司已经按照《安全生产法》等法律法规及规范性文件的要求，针对安全生产工作的实际需要，建立了包括《安全生产责任制管理制度》《安全教育培训管理制度》《设备设施安全管理制度》《作业安全管理制度》等安全生产管理制度，并在日常经营中严格贯彻执行。

报告期内，公司“年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目”存在环境保护设施未经验收合格即投入使用的情况，上述事项不属于重大违法违规情形。截至 2024 年 8 月末，公司已就前述项目办理完毕相应的建设项目环境影响评价手续和竣工环保验收手续，相关瑕疵已整改完毕。报告期内，公司及其子公司未发生环境污染事故，未收到环境违法方面的举报投诉，不存在

受到生态环境部门行政处罚的情形。截至报告期末，公司根据实际需要配备了必要的环保设施，主要环保设施运行情况正常，生产经营过程中产生的废水、废气、固体废物、噪声得到了合理有效的控制和处理。

综上，报告期内公司不存在安全隐患或环保方面的重大违法违规。

（三）说明现有产线的建设情况，是否及时重新履行环评和节能审查程序

截至本问询回复出具日，公司现有产线建设中履行的投资项目备案、环评等程序如下：

序号	实施主体	项目名称	备案证号/项目代码	环评批复	环保竣工验收
1	新吴光电	苏州新吴硝子科技有限公司年产电声制品 500 万只、光电玻璃制品 100 万平方、精密冲压件 180 吨、机械配件 500 吨项目	吴发改中心备发[2006]906 号	吴环建[2006]1700 号	吴环许可准字（2011）第 493 号
2	新吴光电	苏州新吴光电科技有限公司手机触摸屏生产技术改造项目	3205841604270	吴环建〔2017〕236 号	已完成自主验收
3	新吴光电	苏州新吴光电科技有限公司年产光电玻璃制品 800 万件、电声制品 500 万只、精密冲压件 180 吨生产技术改造项目	吴行审备〔2020〕376 号	苏环建〔2021〕09 第 0010 号	已完成自主验收
4	新吴光电	苏州新吴光电股份有限公司年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目	吴行审备〔2022〕268 号	苏环建诺〔2022〕09 第 0111 号	已完成自主验收

根据苏州市吴江区数据局及苏州市吴江区工业和信息化局确认的《关于固定投资项目节能审查的情况说明》，发行人现有产线已按照要求填报节能承诺表，可不单独编制节能报告，不需要单独进行节能审查。

综上，公司的现有产线的建设已经履行了必要的审批、核准、备案、环评及节能审查等程序。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查询建设项目环评及节能审查相关规定，获取发行人建设项目备案、环评及节能审查相关文件；

（2）获取发行人报告期内行政处罚相关文件，登录发行人所在地相关生态环境及安全生产主管部门官方网站、信用中国网等网站，查询发行人报告期内是否存在违法违规情形；

（3）对发行人管理层进行访谈，了解报告期内发行人环境保护设施未经验收合格即投入使用情况、受到海关及安全生产相关行政处罚情况的具体背景以及所采取的整改措施，是否存在安全隐患或环保方面的重大违法违规，现有产线的建设情况、环评及节能审查办理情况；

（4）实地查看发行人生产经营场所及在建项目现场，并查看环保设施实际运行情况；

（5）获取报告期内发行人的合规证明以及发行人实际控制人出具的关于环保事项相关承诺。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）截至报告期末，发行人已完成对“年产显示盖板 840 万件、冲压精密加工件 260 吨生产技术改造项目”环境保护设施未经验收合格即投入使用事项的整改，上述情形不构成重大违法违规行为；

（2）对于报告期内发行人因违法违规受处罚的情况，截至报告期末发行人均已完成整改，相关整改措施已落实到位；发行人不存在安全隐患或环保方面的重大违法违规；

（3）公司的现有产线的建设已经履行了必要的审批、核准、备案、环评及节能审查等程序。

三、关于公司的咨询顾问

（一）说明与商兆义签署咨询顾问协议的原因及合理性，商兆义提供咨询服务的具体内容，相关顾问费和交通费的定价依据、是否符合行业惯例或市场价格

1、与商兆义签署咨询顾问协议的原因及合理性，商兆义提供咨询服务的具体内容

商兆义离职前担任发行人财务总监及董事会秘书职务，其在入职发行人之前

拥有上海上会会计师事务所、兴业证券股份有限公司、万联证券股份有限公司等公司的工作经历，在财务管理、资本运作、公司治理等方面经验丰富。由于商兆义对发行人财务状况及资本市场运作情况较为熟悉，为更好地完成工作的交接，发行人与其签署顾问聘用协议，由其根据自身丰富的财务专业理论和实践经验为发行人提供财务咨询顾问服务。

发行人与商兆义签署《顾问聘用协议》，聘用商兆义作为发行人的财务咨询顾问，其工作内容主要为公司提供财务规范、技术指导和咨询服务。

2、相关顾问费和交通费的定价依据、是否符合行业惯例或市场价格

发行人与商兆义签署《顾问聘用协议》时，顾问费和交通费主要参考了商兆义个人最近三年在发行人领取的平均薪酬（每年约 40 余万元），综合考虑商兆义过往工作经历、任职情况及市场价格等因素后协商确定。

根据公开信息，上市公司或已申报 IPO 的企业聘请离职员工作为其顾问的案例如下：

序号	公司名称	聘任顾问具体情况
1	超达装备（301186）	徐炜自 2015 年 5 月起担任超达装备董事、总经理。2019 年 12 月，徐炜自超达装备处离职。超达装备与徐炜经协商一致，聘请其作为专家顾问，2020 年及 2021 年为公司发展提供技术指导及咨询、行业发展前景分析、相关技术及行业培训等服务，并不定期到公司进行现场指导与技术交流。 超达装备与徐炜在签订《专家顾问聘用协议书》时，参考了徐炜个人最近三年在超达装备领取的平均薪酬（不含离职补偿金，三年平均薪酬为 154.83 万元），并经双方协商，最终确定专家顾问期限为 2 年，专家顾问费总计 150 万元（税后 75 万元/年）。
2	飞南资源（301500）	飞南资源根据自身经营和发展需要，聘任离任副总经理许国洪先生为技术顾问，为飞南资源提供技术支持和指导，聘期三年（2022 年 7 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日），顾问费 50 万元/年（税后）。
3	思尔芯	思尔芯原董事、高级管理人员 Mon-Ren Chene 因个人原因于 2020 年 10 月离职。离职后香港思尔芯和美国思尔芯与 Mon-Ren Chene 签署顾问协议，聘请 Mon-Ren Chene 为公司技术顾问，服务期限为 2020 年 10 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，每月向其支付顾问费。
4	瑞博生物	KANG DAIWU 于 2017 年 1 月加入瑞博生物，历任公司药理部高级总监、公司副总经理。因个人家庭及疫情原因于 2020 年 4 月辞去副总经理职务。 为避免 KANG DAIWU 的离职对公司的研发推进造成不利影响，同时便于公司安排相关交接工作，2020 年 7 月 1 日，

序号	公司名称	聘任顾问具体情况
		瑞博生物与 KANG DAIWU 签订《顾问协议》，协议有效期至 2022 年 12 月 31 日，瑞博生物聘请 KANG DAIWU 担任外部顾问，KANG DAIWU 继续为瑞博生物临床前项目的药理研究提供咨询和顾问服务，作为回报，瑞博生物向 KANG DAIWU 支付顾问费。

由上可见，上市公司或已申报 IPO 的企业也存在聘任离职员工担任顾问的情形，发行人与商兆义签署《顾问聘用协议》的定价基于商兆义在发行人处领取的平均薪酬及其他因素后综合确定，且已经过发行人第二届董事会第五次会议审议，定价方式符合市场惯例。

（二）结合发行人的董事、高级管理人员变化情况，逐项核查是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引 1 号》）1-10 的规定

报告期初至本问询回复出具日，董事、高级管理人员变动情况如下：

变动时间	人员类型变动	变动原因	变动影响
2024 年 2 月	选举吴逸谦为公司董事，吴洁不再担任董事职务	第一届董事会到期换届	除担任公司董事并通过行使董事权利参与公司经营决策外，吴洁未在公司担任其他任何职务及参与公司日常经营管理，其离任董事不会对发行人经营稳定性产生重大影响；基于完善公司治理结构的需要，选举股东吴逸谦担任公司董事，不会对发行人经营稳定性产生重大影响
	选举商兆义为公司董事，华新不再担任董事职务	第一届董事会到期换届	华新继续担任副总经理，未对发行人经营稳定性产生重大影响；商兆义为公司董事会秘书、财务总监，接任华新担任公司董事，不会对发行人经营稳定性产生重大影响
2024 年 9 月	选举王丹为公司董事，商兆义不再担任董事职务	商兆义因个人原因辞去公司董事职务	商兆义继续担任董事会秘书、财务总监职务，未对发行人经营稳定性产生重大影响；王丹为公司副总经理，接任商兆义担任公司董事，不会对发行人经营稳定性产生重大影响
2024 年 11 月	董事会秘书、财务总监商兆义辞去董事会秘书、财务总监职务；聘任全璞为公司董事会秘书，聘任王冬青为公司财务负责人	商兆义因个人原因辞去公司董事会秘书、财务总监职务	由发行人内部培养的证券事务代表全璞、财务经理王冬青分别担任董事会秘书、财务负责人，不会对发行人经营稳定性产生重大影响

变动时间	人员类型变动	变动原因	变动影响
2025 年 3 月	聘任孙大富为公司副总经理	根据业务发展需要，新增副总经理	由发行人内部培养的销售负责人孙大富担任副总经理，有利于完善公司治理结构，不会对发行人经营稳定性产生重大影响
2025 年 9 月	王丹辞任公司董事，公司职工代表大会选举王丹为职工代表董事	取消监事会后，根据《公司法》的相关规定，增设职工代表董事	董事人员实质未发生变更，有利于完善公司治理结构，不会对发行人经营稳定性产生重大影响

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》“1-10 董事、高级管理人员变化”规定：“发行人应当按照要求披露董事、高级管理人员的变动情况。中介机构对上述人员是否发生重大不利变化的认定，应当本着实质重于形式的原则，综合两方面因素分析：1.最近 24 个月内变动人数及比例，在计算人数比例时，以董事和高级管理人员合计总数作为基数；2.上述人员离职或无法正常参与发行人的生产经营是否对发行人生产经营产生重大不利影响。”“变动后新增的董事、高级管理人员来自原股东委派或由发行人内部培养而产生的，或者因依法设置审计委员会履行监事会职权而新增董事的，原则上不构成重大不利变化。发行人管理层因退休、调任等原因发生岗位变化的，原则上不认定为重大不利变化，但发行人应当披露相关人员变动对公司生产经营的影响。”

最近 24 个月内，除换届原因，发行人董事发生变动人数为 1 人，高级管理人员变动人数为 4 人，截至本问询回复出具之日，公司董事和高级管理人员合计 9 人，公司董事变动人数占董事、高级管理人员合计数的 11.11%，公司高级管理人员变动人数占董事、高级管理人员合计数的 44.44%。

报告期初至截至本问询回复出具之日，发行人董事、高级管理人员变动的原因为：①发行人第一届董事会任期届满，由发行人股东提名并由发行人股东大会选举吴逸谦、商兆义作为新的董事代替原第一届董事会中的董事吴洁、华新；②商兆义因个人原因离职，辞去董事、董事会秘书、财务总监职务，由发行人股东提名并由发行人股东大会选举发行人副总经理王丹接替董事职务，由发行人内部培养的证券事务代表全璞、财务经理王冬青分别担任董事会秘书、财务负责人；③发行人根据业务发展需要及职责分工等安排，任命公司销售负责人孙大富作为公司副总经理。④为完善公司治理结构，发行人取消监事会后根据《公司法》的

相关规定，增设 1 名职工代表董事王丹，王丹由董事变更为职工代表董事，人员实质未发生变更。上述变动后新增的董事、高级管理人员均来自发行人原股东委派或由发行人内部培养而产生，相关变动不构成重大不利变化，亦不会对发行人经营稳定性产生重大影响。

综上，报告期初至本问询回复出具之日，发行人董事、高级管理人员的变动未对发行人经营稳定性产生重大影响。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查看发行人与商兆义签署的协议并对其访谈，了解具体聘用内容和报酬；

（2）查阅审议本次聘用的三会文件，了解发行人对本事项的审议情况；

（3）查阅公开信息，了解聘任离职员工担任顾问的情形是否有相关类似案例；

（4）查阅报告期内公司董事、高级管理人员的变化情况，分析人员变化情况是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人与商兆义签署咨询顾问协议具有合理原因；商兆义为公司提供财务规范、技术指导和咨询服务，相关顾问费和交通费的定价依据符合行业惯例；

（2）报告期内发行人的董事、高级管理人员变化情况，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》的有关规定。

四、是否涉及同业竞争

（一）说明发行人和苏州逸巛是否存在竞争性或替代性关系，认定不构成同业竞争的依据是否充分，是否存在上市后新增同业竞争的风险

1、发行人和苏州逸巛不存在竞争性或替代性关系，认定不构成同业竞争的依据充分，具体说明如下：

（1）发行人和苏州逸巛的主要产品不存在同业竞争关系

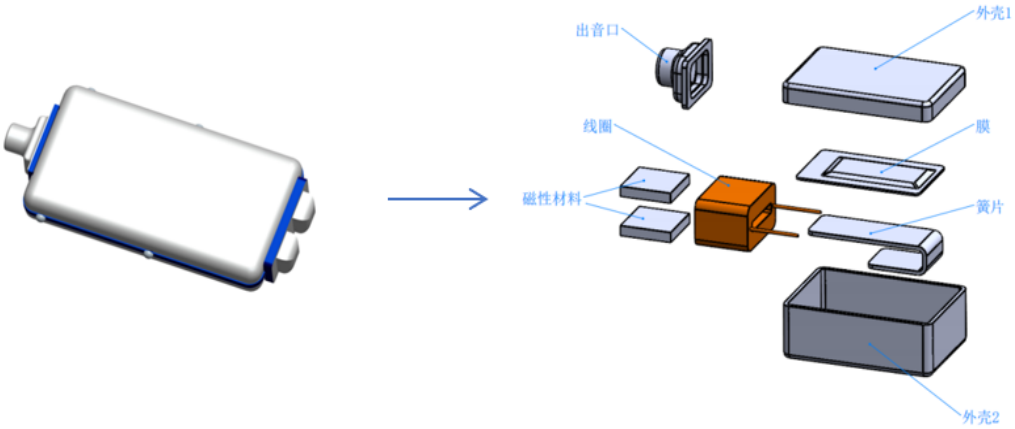
苏州逸巛主要产品为动铁单元，将多个零部件进行组装，再利用声学设备，通过系统软件测试完成的功能性成品，核心工艺是产品设计及组装工艺。苏州逸巛仍处于研发送样阶段，未实现批量生产。

发行人精密电子零部件类产品分类中的声学精密部件加工，系利用研磨、冲压等工艺加工磁片、线路板等，其可以作为动铁单元的非核心零部件，与苏州逸巛同属于声学大行业范畴，但该产品与苏州逸巛的产品、工艺等存在显著区别。

1）苏州逸巛的主要产品

苏州逸巛核心产品为动铁单元。动铁单元是一种用于耳机或扬声器的驱动器，通过电流驱动金属振膜产生音频信号，通常由一个金属薄膜、一组磁体和一些线圈组成，磁片等可以作为动铁单元一个非核心零部件。

动铁单元细节图



2）发行人的声学精密部件加工

发行人精密电子零部件类产品分类中的声学精密部件加工是为声学动铁喇叭相关的导电体、非导电体等材料加工，主要为磁片加工、线路板加工。

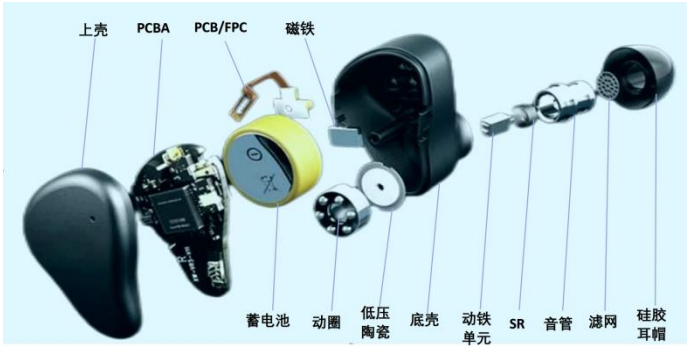
A.磁片加工

发行人的磁片加工主要运用于动铁单元的非核心零部件中，详见动铁单元细节图中的磁性材料。发行人加工的磁片与苏州逸巛所需的磁性材料存在差异，苏州逸巛所需要的磁性材料为多个磁片粘合并需进行充磁，在充磁过程中苏州逸巛需要根据动铁单元设计的不同音色、音调、响度等特色性能精确控制充磁磁通量；而发行人仅系对磁片进行研磨、切割、沾砣、抛光等初步加工，不涉及充磁相关

工艺技术。

B.线路板加工

成品蓝牙耳机的分解图



上图为成品蓝牙耳机的分解图，新吴光电的线路板加工的成品即为运用于蓝牙耳机的成品生产的零部件 FPC/PCB，此类产品也可以运用于部分动铁单元的连接器。市面上各个动铁单元略有差异，苏州逸巛在进行动铁单元零部件组装时，不涉及零部件 FPC/PCB。

（2）发行人和苏州逸巛独立经营，不存在替代性关系

1）资产、人员、核心技术等方面均互相独立

资产互相独立：发行人具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助系统和配套设施，合法取得与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、软件著作权、非专利技术的所有权或者使用权，具备独立的原料采购和产品销售系统。苏州逸巛持有的注册商标，与发行人持有的注册商标之间不存在重叠情形。除此之外，发行人前身为“苏州新吴光电科技有限公司”、“苏州新吴硝子科技有限公司”，现已改制为“苏州新吴光电股份有限公司”，与苏州逸巛之间在商号方面亦不存在任何重叠情形。

人员互相独立：报告期内，发行人与苏州逸巛不存在人员重叠，亦不存在任何采购、销售交易或资金往来。发行人拥有独立的产供销体系和部门设置，拥有独立的采购、销售渠道，不存在和苏州逸巛共用采购、销售渠道的情况。

技术互相独立：自成立以来，发行人与苏州逸巛独立发展，发行人技术来源于独立自主研发，与苏州逸巛之间不存在技术共用、技术合作、技术授权等情形，核心技术团队及经营管理团队均不存在重合。截至报告期末，公司拥有 **18** 项发

明专利、30 项实用新型专利、2 项软件著作权，涉及保险丝涂锡及 AG 防眩光工艺等公司主营业务产品的核心技术领域；苏州逸巛拥有 70 项发明专利、38 项实用新型专利，主要涉及新型结构的超薄微形电磁受话器相关核心技术。发行人的技术与苏州逸巛互相独立。

2）二者应用领域不同，不存在竞争关系或替代关系

苏州逸巛所生产的动铁单元系助听器、耳机的必要发声组成部件之一。动铁单元是一种用于耳机或扬声器的驱动器，通过电流驱动金属振膜产生音频信号，通常由一个非常薄的金属膜、一组磁体和一些线圈组成。

发行人声学精密部件加工的主要为磁片、线路板，磁片可以作为动铁单元的非核心零部件；线路板为耳机、助听器中电信号传导连接器零部件之一。

（3）客户、供应商重叠情况

截至目前，逸巛科技仍处于研发送样阶段。报告期内，逸巛科技营业收入分别为 2.34 万元、1.35 万元**和 1 万元**，无量产客户；新昊光电声学精密部件加工业务收入分别为 1,309.82 万元、1,497.95 万元**和 1,472.24 万元**，主要包括磁片加工、线路板加工，主要客户为楼氏公司。逸巛科技与新昊光电不存在重叠客户的情形。

报告期内，苏州逸巛采购原材料金额分别为 6.34 万元、5.04 万元**和 2.12 万元**，主要原材料为胶水、精密冷带、线圈、上下盒盖、磁片等；发行人主要原材料为磁片材料及线路板，磁片主要供应商为太仓东青金属制品有限公司、宁波盛事达磁业有限公司、上海新藤贸易有限公司；线路板主要供应商为昆山泰基精密模具有限公司、昆山深联电子有限公司、常州平方电子有限公司。

经比对，苏州逸巛与新昊光电虽然存在共同供应商太仓东青金属制品有限公司（以下简称“太仓东青”），但是苏州逸巛与新昊光电向太仓东青采购的内容不同。报告期内，苏州逸巛向太仓东青采购精密冷带，金额分别为 1.87 万元、0 万元**和 0 万元**，金额较小；而新昊光电向太仓东青采购的系管子原材，双方独立采购。

2、不存在上市后新增同业竞争的风险

为避免和消除与发行人构成同业竞争的可能性，公司控股股东、实际控制人、

董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容详见招股说明书“附件一：重要承诺具体内容”之“（一）与本次公开发行有关的承诺情况”之“5、关于避免同业竞争的承诺函”和“（二）前期公开承诺”之“1、控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、逸新企管关于同业竞争事项的承诺”， 防范发生上市后新增同业竞争的措施正在执行中。

综上，发行人与苏州逸巛在声学领域的产品或服务存在明显区别，不存在竞争性或替代性关系，认定不构成同业竞争的依据充分，发行人不存在上市后新增同业竞争的风险。

（二）补充说明发行人和苏州逸巛的产品是否服务于同一下游行业的客户群体，是否面临相同的上游原材料行业。如是，公司及实际控制人有何安排防范未来可能出现的利益输送或转移

1、补充说明发行人和苏州逸巛的产品是否服务于同一下游行业的客户群体，是否面临相同的上游原材料行业

发行人经营范围为“光电玻璃制品、精密冲压件、机械配件研发生产销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”，苏州逸巛经营范围为“声学产品及零部件、电子产品及零部件、金属产品及零部件研发生产、销售；声学产品、电子产品及金属产品技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）”，发行人经营范围与苏州逸巛经营范围不存在重合。

苏州逸巛所生产的动铁单元系助听器、耳机的必要发声组成部件之一。发行人声学精密部件加工的主要为磁片、线路板，其中磁片可以作为动铁单元的非核心零部件，线路板为耳机、助听器中电信号传导连接器零部件之一。发行人的磁片加工服务和苏州逸巛的动铁单元产品均终端应用于声学行业，磁片系动铁单元的非核心零部件，发行人所加工的磁片属于苏州逸巛的上游原材料之一，但是发行人加工磁片属于零件，苏州逸巛的动铁单元产品属于组件，二者的应用领域不

同，因此不属于同一下游行业的客户群体。

苏州逸巛主要采购原材料为胶水、精密冷带、线圈、上下盒盖、磁片等；发行人该项声学精密部件加工服务主要采购原材料为磁片材料及线路板。发行人加工的磁片属于苏州逸巛的上游原材料之一，发行人加工的磁片与苏州逸巛所需的磁性材料存在差异，苏州逸巛所需要的磁性材料为多个磁片粘合并需进行充磁，在充磁过程中苏州逸巛需要根据动铁单元设计的不同音色、音调、响度等特色性能精确控制充磁磁通量；而发行人仅系对磁片进行研磨、切割、沾砣、抛光等初步加工，不涉及充磁相关工艺技术。因此，发行人与苏州逸巛面临相同的终端上游原材料行业冶金行业，但直接上游原材料行业不同。

2、公司及实际控制人有何安排防范未来可能出现的利益输送或转移

（1）发行人制定了相关制度

发行人现行有效的《公司章程》《董事会议事规则》《总经理工作制度》及发行人本次发行上市后适用的《公司章程（草案）》《董事会议事规则（北交所上市后适用）》《总经理工作细则（北交所上市后适用）》中，均规定了董事、高管的忠实义务，不得违规利用职务便利为自己或他人谋取本应属于公司的商业机会，不得违规自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务。

发行人现行有效的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》及发行人本次发行上市后适用的《公司章程（草案）》《股东会议事规则（北交所上市后适用）》《董事会议事规则（北交所上市后适用）》《关联交易管理制度（北交所上市后适用）》中，均规定了股东会、董事会对关联交易事项的审议权限、关联股东与关联董事回避机制及关联交易的内部控制等制度，明确了关联交易公允决策程序，能够防范发行人及实际控制人通过关联交易进行利益输送或转移。

（2）发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员出具了避免同业竞争及规范并减少关联交易的承诺函

公司及实际控制人为避免发生潜在的利益输送或转移，公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等出具了《关于避免同业竞争的承诺函》《关于规范并减少关联交易的承诺函》，具体内容详见招股说明

书“附件一：重要承诺具体内容”之“（一）与本次公开发行有关的承诺情况”之“5、关于避免同业竞争的承诺函”和“（二）前期公开承诺”之“1、控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、逸新企管关于同业竞争事项的承诺”。

（三）对比分析发行人实际控制人、实际控制人近亲属控制的企业、直接或间接参股的企业与发行人的经营业务内容、经营范围，逐个说明是否与发行人存在同业竞争，是否对发行人持续经营产生重大不利影响，并说明相关规范措施及规范效果

截至本问询回复出具日，实际控制人、实际控制人近亲属控制的企业、直接或间接参股的企业，列示如下：

序号	公司名称	投资关系	经营业务内容	经营范围	是否与发行人存在同业竞争
1	苏州逸新企业管理合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴哲持股 59.83%	员工持股平台，无经营业务	一般项目：企业管理（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）	否
2	苏州吴逸科技有限公司	公司实际控制人吴哲持股 82.00%；吴逸谦持股 18.00%	物业管理及房屋租赁	许可项目：住宅室内装饰装修（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：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技推广和应用服务；非居住房地产租赁；住房租赁；机械设备租赁；普通机械设备安装服务；房地产咨询；物业管理；劳动保护用品销售；工程管理服务；市场营销策划；家政服务；金属门窗工程施工；建筑装饰材料销售；办公用品销售；租赁服务（不含许可类租赁服务）（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）	否
3	苏州逸巛科技有限公司	公司实际控制人吴哲持股 58.00%；吴逸谦持股 32.00%；吴洁持股 4%	声学产品、动铁单元及组件。目前仍处于研发送样阶段	声学产品及零部件、电子产品及零部件、金属产品及零部件研发生产、销售；声学产品、电子产品及金属产品技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）	否
4	苏州浩君自动化设备科技有限公	公司实际控制人吴哲持	塑胶模具的设计、制造及	许可项目：第二类医疗器械生产；货物进出口；技术进出口；进出口代理	否

序号	公司名称	投资关系	经营业务内容	经营范围	是否与发行人存在同业竞争
	司	股 44.403%	塑胶产品的成型	（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：第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；汽车零配件零售；汽车装饰用品销售；汽车零部件及配件制造；五金产品制造；五金产品零售；模具销售；模具制造；塑料制品销售；工业设计服务；专业设计服务；电子产品销售；包装材料及制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；合成材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；翻译服务；采购代理服务；销售代理（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）	
5	浩英生物科技（苏州）有限公司	公司实际控制人吴哲持股 22%	医疗器械	许可项目：第二类医疗器械生产；货物进出口；技术进出口；进出口代理；第三类医疗器械经营（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：工程和技术研究和试验发展；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；模具销售；塑料制品销售；金属制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
6	苏州美阅新能源有限公司	公司实际控制人吴哲持股 3.48%	新能源设备的研发及电池盖板	新能源设备的研发、销售；研发、生产、销售：电池（不含化学危险品）；新能源科技、环保科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；加工、销售：金属冲压件；销售：塑胶原料、环保设备、模具；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
7	中科声特美（苏州）声学科技有限公司	公司实际控制人吴哲、吴逸谦通过逸川投资持股 16.2%	动铁单元	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：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件制造；电子元器件零售；电子元	否

序号	公司名称	投资关系	经营业务内容	经营范围	是否与发行人存在同业竞争
				器件批发；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；计算机软硬件及辅助设备零售；金属制品销售；机械零件、零部件销售；金属工具销售；模具销售；电子专用设备制造；电子测量仪器销售；电子专用设备销售；电子测量仪器制造；金属结构销售；金属结构制造；工业设计服务；软件开发；噪声与振动控制服务；减振降噪设备制造；电子专用材料销售；机械电气设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电气机械设备销售；工业自动控制系统装置销售；工业自动控制系统装置制造；终端测试设备制造；终端测试设备销售；计算机软硬件及外围设备制造；试验机制造；试验机销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
8	常州毕方汽车系统有限公司	公司实际控制人吴逸谦持股 5.00%	汽车线束	一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；汽车零配件零售；汽车装饰用品制造；汽车装饰用品销售；软件开发；软件销售；专业设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；仪器仪表制造；仪器仪表销售；电机制造；橡胶制品制造；橡胶制品销售；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品零售；货物进出口；技术进出口；电子元器件零售；电子元器件批发（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）	否
9	湖南三兴精密工业股份有限公司	公司实际控制人吴逸谦持股 2%	印刷、组装等自动化产线的生产	一般项目：印刷专用设备制造；机械设备研发；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用设备制造；烘炉、熔炉及电炉制造；工业机器人制造；光伏设备及元器件制造；电子元器件与机电组件设备制造；半导体器件专用设备制造；电子专用材料制造；金属表面处理及热处理加工；机械设备销售；半导体器件专用设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用设备销售；烘炉、熔炉及电炉销售；工业机器人销售；太阳能热发电装备销售；光伏设备及元器件销售；电子元器件零售；电子专用	否

序号	公司名称	投资关系	经营业务内容	经营范围	是否与发行人存在同业竞争
				材料销售；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；电气设备修理；工业机器人安装、维修；储能技术服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；国内贸易代理；日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；塑料制品制造；塑料制品销售；金属结构制造；金属结构销售；实验分析仪器制造；实验分析仪器销售；试验机制造；试验机销售；电子测量仪器制造；玻璃、陶瓷和搪瓷制品生产专用设备制造。（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）	
10	苏州逸川投资管理企业（有限合伙）	公司实际控制人吴哲持股 70.00%；吴逸谦持股 30.00%	投资管理	从事投资管理、融资管理、股权投资及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
11	苏州逸云晟企业管理合伙企业（有限合伙）**（已于 2025 年 10 月 15 日注销）**	公司实际控制人吴逸谦担任执行事务合伙人并持股 30.77%	创业投资	一般项目：企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；企业形象策划；市场营销策划；创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
12	苏州君鼎长宜创业投资中心（有限合伙）	公司实际控制人吴哲持股 20%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
13	苏州君鼎开山创业投资中心（有限合伙）	公司实际控制人吴哲持股 10%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
14	苏州永鑫融耀创业投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人**吴逸谦**持股 1.67%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
15	苏州永鑫融宸创业投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴哲持股 8.32%	投资管理	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
16	苏州乾汇炽天使创业投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴哲持股 **5.67%**	投资管理	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
17	苏州熔拓新兴创业投资企业（有	公司实际控制人吴哲、	股权投资	从事股权投资、投融资管理及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经	否

序号	公司名称	投资关系	经营业务内容	经营范围	是否与发行人存在同业竞争
	限合伙）	吴逸谦通过逸川投资持股 5.7143%		相关部门批准后方可开展经营活动）	
18	苏州聚源东方投资基金中心（有限合伙）	公司实际控制人吴哲、吴逸谦通过逸川投资持股 5.3798%	股权投资	对外投资以及相关的投资管理、投资咨询业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
19	苏州永鑫精尚创业投资基金合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴逸谦持股 6.6225%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
20	南通熔拓乾元创业投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴逸谦持股 4.2735%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
21	苏州吴江德同数字化创业投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴逸谦持股 9.4277%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
22	淮安永鑫融慧二号新兴产业创业投资基金合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴逸谦持股 2.50%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否
23	苏州淇枫一号技术服务合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴逸谦持股 5.81%	创业投资	许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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：机械设备研发；机械设备销售；金属制品销售；建筑材料销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；环境保护专用设备销售；模具销售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；五金产品研发；五金产品零售；五金产品批发；汽车零部件研发；汽车零配件零售；汽车零配件批发；新能源原动设备销售；电池销售；电子产品销售；仪器仪表销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
24	苏州龙驹创进创业投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人吴逸谦持股 3.68%	创业投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（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）	否

如上表列示，序号 1 为员工持股平台，无实际经营业务；序号 2-9 的经营业务内容与发行人主营业务不存在同业竞争；序号 10-24 的经营业务内容为股权投

资，通过 10-24 项企业间接持股比例低于 10%的企业未列示。

报告期内，公司实际控制人通过梳理自身及近亲属控制的企业情况，对相关企业是否与公司形成同业竞争关系进行自查，对于可能存在同业竞争情形的，及时修改相关企业的经营范围，或注销相关公司，杜绝可能产生同业竞争情形的其他往来，严格划分相关企业的经营业务范畴，避免与公司产生直接竞争。经规范，截至报告期末，公司实际控制人控制的企业与公司之间已不存在同业竞争情形，防止同业竞争情形产生的效果得到进一步巩固。

为避免和消除与发行人构成同业竞争的可能性，公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容详见招股说明书“附件一：重要承诺具体内容”之“（一）与本次公开发行有关的承诺情况”之“5、关于避免同业竞争的承诺函”和“（二）前期公开承诺”之“1、控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、逸新企管关于同业竞争事项的承诺”。

综上，实际控制人、实际控制人近亲属控制的企业、直接或间接参股的企业与发行人的经营业务内容、经营范围不存在同业竞争，亦不会对发行人持续经营产生重大不利影响。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查看苏州逸巛工商档案，了解苏州逸巛历史沿革情况；

（2）获取苏州逸巛报告期内财务报表，了解苏州逸巛财务数据相关情况；

（3）获取报告期内苏州逸巛客户、供应商名单，核查其与新吴光电是否存在重叠，并分析合理性；

（4）获取新吴光电出具的相关说明，了解苏州逸巛和新吴光电生产的声学产品的差异；

（5）现场走访苏州逸巛并进行访谈，核查苏州逸巛产品内容、主要客户和供应商、应用领域、核心技术等情况；

（6）获取公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高

级管理人员等出具的《关于规范或避免同业竞争的承诺》，结合双方产品竞争性和替代性分析，分析挂牌后是否存在新增同业竞争的风险。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人和苏州逸巛不存在竞争性或替代性关系，认定不构成同业竞争的依据充分，公司实际控制人已出具避免同业竞争的承诺，相关承诺正在履行中，不存在上市后新增同业竞争的风险；

（2）发行人的磁片加工服务和苏州逸巛的动铁单元产品均终端应用于声学行业，磁片系动铁单元的非核心零部件，发行人所加工的磁片属于苏州逸巛的上游原材料之一，但是发行人加工磁片属于零件，苏州逸巛的动铁单元产品属于组件，二者的应用领域不同，因此不属于同一下游行业的客户群体；

发行人加工的磁片属于苏州逸巛的上游原材料之一，发行人相关产品与苏州逸巛面临相同的终端上游原材料行业冶金行业，但直接上游原材料行业不同。针对此事项，公司及实际控制人已出具承诺防范未来可能出现的利益输送或转移；

（3）发行人实际控制人、实际控制人近亲属控制的企业、直接或间接参股的企业与发行人不存在同业竞争，上述对外投资企业不会对发行人持续经营产生重大不利影响。

五、股权激励会计处理方式及合规性

（一）说明股权激励的具体背景、内容，授予对象、摊销期限、权益工具公允价值及其确定依据等，报告期各期股份支付的计算过程、依据、结果，相关会计处理的合规性

1、股权激励的具体背景、内容

发行人已于招股说明书之“第四节 发行人基本情况”之“六 股权激励等可能导致发行人股权结构变化的事项”披露“一、股权激励相关情况”。

除招股说明书中已披露的情况外，公司持股平台历次股权变动情况如下：

2021 年 2 月，实际控制人吴哲将其持有的苏州逸新企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“逸新企管”）122.3620 万元出资额，折合公司股票 24.9262

万股转让予公司员工商兆义。

截至 2025 年末，累计有 8 名激励对象在锁定期届满前离职，其所取得的持股平台内财产份额由实际控制人吴哲按股权激励方案确定的价格进行回购。

2、公司股权激励的内容、授予对象、摊销期限、权益工具公允价值及其确定依据等

序号	股权激励内容	授予对象	摊销期限	公允价值	公允价值确定依据
1	2020 年 10 月，公司通过逸新企管授予实控人吴哲及 17 名重要岗位员工股权激励，授予完成后，激励对象通过持股平台间接持有公司股份 185.0799 万股	吴哲、王丹、华新、吴宏、杨文华、梁晓师、李光宁、金建红、田伟、许军、顾小琴、卜俊丽、赖才敏、沈勇敢、陈根宝、刘金红、李玉阔、韩立峰	72 个月	每注册资本 30.92 元	公司 2020 年 10 月股权价值评估报告，新吴光电股东全部权益价值评估值为 77,300.00 万元
2	2021 年 2 月，因员工卜俊丽离职，实控人吴哲回购其出资额 19.4930 万元，并再授予商兆义，实际控制人吴哲转让予公司员工商兆义逸新企管 122.3620 万元出资额，折合公司股票 24.9262 万股	商兆义	68 个月	每注册资本 22.22 元	2021 年 7 月，公司外部投资者永鑫融慧等共以 8,342.24 万元增资并取得公司股份 375.40 万股，对应每股公允价值为 22.22 元
3	2021 年 12 月，因员工李玉阔离职，实控人吴哲回购其出资额 19.4930 万元。	吴哲	无服务期限限制	每注册资本 22.22 元	2021 年 7 月，公司外部投资者永鑫融慧等共以 8,342.24 万元增资并取得公司股份 375.40 万股，对应每股公允价值为 22.22 元
4	2022 年 8 月，因员工杨文华、李光宁离职，实控人吴哲回购其出资额合计 74.305 万元。	吴哲	无服务期限限制	每注册资本 22.22 元	2022 年 2 月，公司外部投资者姜东星和王萧以 641.7111 万元受让雨霖同创合计 28.8770 万股，对应每股公允价值为 22.22 元
5	2023 年 3 月和 12 月，因员工田伟、金建红离职，实控人吴哲分别于 2023 年 3 月和 12 月回购其出资额合计 48.8290 万元。	吴哲	无服务期限限制	每注册资本 22.22 元	2023 年 4 月，东山产投向吴哲支付人民币 2,203.50 万元股份转让款购买吴哲所持有新吴光电 99.1575 万股股份，对应每股公允价值为 22.22 元
6	2023 年 12 月，员工许军因个人资金需要退出部分份额，实控人吴哲回购其出资	吴哲	无服务期限限制	每注册资本 22.22 元	2023 年 4 月，东山产投向吴哲支付人民币 2,203.50 万元股份转让

序号	股权激励内容	授予对象	摊销期限	公允价值	公允价值确定依据
	额合计 11.6765 万元。				款购买吴哲所持有新吴光电 99.1575 万股股份，对应每股公允价值为 22.22 元
7	2024 年 4 月，员工许军离职，实控人吴哲回购其出资额合计 37.1525 万元。	吴哲	无服务期限限制	每注册资本 26.00 元	2024 年 5 月，外部投资者王萧受让上虞汇聪 57.7540 万股，转让价格 1,501.60 万元，对应每股公允价值为 26.00 元
8	2024 年 11 月，员工商兆义离职，实控人吴哲回购其出资额合计 122.36 万元。	吴哲	无服务期限限制	每注册资本 26.00 元	2024 年 5 月，外部投资者王萧受让上虞汇聪 57.7540 万股，转让价格 1,501.60 万元，对应每股公允价值为 26.00 元
9	**2025 年 6 月，吴哲将其持有的逸新企管 12.36%的合伙企业份额平价转让孙大富、全璞和王冬青，折合公司股票 44.9576 万股。**	**孙大富、全璞和王冬青**	**24 个月**	**每注册资本 26.00 元**	**2024 年 5 月，外部投资者王萧受让上虞汇聪 57.7540 万股，转让价格 1,501.60 万元，对应每股公允价值为 26.00 元**

3、报告期各期股份支付的计算过程、依据、结果，相关会计处理的合规性

（1）报告期各期股份支付计算过程

1）应确认的股份支付金额=股份授予数量（股）*授予日公允价值（元/股）-激励对象实际支付的取得出资额的价格

应确认的股份支付金额在等待期内分摊确认。

2）离职员工股份支付的计算过程

转让价格=激励对象实际支付的取得出资额的价格*（1+8%*实际持有出资额天数/365）-已实际取得分红合计数（税后）。

实控人需一次性确认的股份支付金额=实控人受让份额*受让日公允价格-转让价格

同时对离职员工已确认的股份支付进行冲减。

3）在职员工退出的股份支付计算过程

加速行权确认的股份支付=退出份额的应确认的股份支付金额-已分摊确认金额

（2）报告期各期股份支付的计算依据

1）授予日确定的依据

2020 年 10 月 20 日，新吴光电有限召开股东会，同意吸收苏州逸新企业管理合伙企业（有限合伙）为公司新股东。2020 年 10 月 23 日，公司完成工商变更，变更后，逸新企管持有新吴光电 6.74%的股权。根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及相关规定，授予日是指股份支付协议获得股东大会或类似权力机构批准，且公司与激励对象就协议条款达成一致的日期。因此，授予日应为 2020 年 10 月 20 日。

2）服务期构成可行权条件及股份支付分摊的合理性依据

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。可行权条件是指能够确定企业是否得到职工或其他方提供的服务、且该服务使职工或其他方具有获取股份支付协议规定的权益工具或现金等权利的条件。股份支付的可行权条件包括期限条件和业绩条件。服务期限条件是指职工或其他方完成规定服务期限才可行权的条件。

同时根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》第六条的规定：完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当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。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。

根据实控人吴哲与认购对象签署的合伙协议及补充协议，“激励对象同意并承诺在新吴光电的服务期不少于自激励对象取得出资额之日起的 72 个月（该承诺服务期限条款不适用于新吴光电实际控制人吴哲先生）……若自激励对象取得出资额之日起的 72 个月内，新吴光电成功上市的，尽管有上述约定，激励对象无条件同意承诺服务期限不应短于合伙企业、全体激励对象做出的锁定股份承诺，承诺服务期限自动延长至合伙企业、全体激励对象做出的锁定股份承诺期满。”公司 2020 年 10 月实施的股权激励计划，以上市成功为可行权条件，公司合理估

计未来成功完成首次公开募股的完成时点为 2026 年 9 月，因此公司将授予日至上市完成日的期间 72 个月作为等待期具备合理性。商兆义于 2021 年 2 月取得份额，距离首次股权激励计划实施日较近，因此按距离 2026 年 9 月剩余期间 68 个月作为等待期。**孙大富、全璞和王冬青于 2025 年 6 月取得份额，孙大富、全璞和王冬青签署的合伙协议及补充协议约定的服务期为 24 个月，因此按 24 个月作为等待期。**公司在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3）公允价值的合理性依据

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及相关规定,对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。

同时，根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-25 增资或转让股份形成的股份支付，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：1.入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；2.行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；3.股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；4.熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5.采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

公司于 2020 年 10 月的股权激励中，因授予日前后合理期间内无可参照的外部投资者入股价格，公司结合自身实际情况，选择以第三方评估机构的评估价值为基础，确定权益工具的公允价值。

2020 年 10 月股权激励公允价格依据为中水致远评估有限公司 2020 年 11 月 30 日就本次股权激励出具的中水致远评报字[2020]第 020632 号评估报告，确认

公司以2020年10月31日评估基准日，公司股东全部权益价值评估值为77,300.00万元，股权激励授予日公司注册资本为2,500.00万股，因此授予日每股公允价值为30.92元，公允价值确定方法合理。

2021年2月，因员工卜俊丽离职，实控人吴哲回购其出资额19.4930万元，再授予商兆义，实际控制人吴哲转让予公司员工商兆义逸新企管 122.3620 万元出资额，折合公司股票24.9262万股。本次转让实际控制人在收回卜俊丽份额后，再授予商兆义，形成新的股份支付，商兆义的股权激励对应的公允价值为 2021年7月引入外部投资者的价格，为22.22元/股，公允价值确定方法合理。

2025年6月，吴哲将其持有的逸新企管12.36%的合伙企业份额平价转让孙大富、全璞和王冬青，折合公司股票 44.9576 万股，形成新的股份支付。本次授予的公允价值为最近期间外部投资者的价格，为 26 元/股，公允价值确定方法合理。

2021年12月至**2025年末**，因员工离职，实控人吴哲在回收员工份额时可能实际获益，形成新的股份支付，实控人股权激励对应的公允价值为最近期间外部投资者的价格，公允价值确定方法合理。

4）报告期内持股平台员工离职，实控人受让股份并确认股份支付的依据

根据财政部发布的《股份支付准则应用案例-实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》，普通合伙人受让有限合伙人股份后，不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，且其必须在约定的时间、以受让价格将受让股份再次分配给员工持股平台的合伙人，表明普通合伙人未从受让股份中获得收益，仅以代持身份暂时持有受让股份，该交易不符合股份支付的定义，不构成新的股份支付。实务中，判断普通合伙人受让股份属于代持行为通常需要考虑下列证据：（1）受让前应当明确约定受让股份将再次授予其他激励对象；（2）对再次授予其他激励对象有明确合理的时间安排；（3）在再次授予其他激励对象之前的持有期间，受让股份所形成合伙份额相关的利益安排（如股利等）与代持未形成明显的冲突。

依据上述规定，报告期内，公司员工持股平台由于合伙人离职，实际控制人吴哲受让其出资份额是否属于代持行为的分析如下：

情　形	是否符合该情形
受让前应当明确约定受让股份将再次授予其他激励对象	否，实际控制人吴哲受让离职员工出资份额前未明确约定将受让的出资份额再次授予其他激励对象
对再次授予其他激励对象有明确合理的时间安排	否，对再次授予其他激励对象无明确的时间安排
在再次授予其他激励对象之前的持有期间，受让股份所形成合伙份额相关的利益安排（如股利等）与代持未形成明显的冲突	否，发行人实际控制人享有出资份额对应的投票权和股利分配等收益权，并非代持行为

综上，基于谨慎性原则，本次发行人实际控制人吴哲受让离职合伙人股份按受让价格与授予日公允价值之间的差额确认股份支付费用，因实际控制人无服务期限限制，股份支付金额于确认当期一次性计入管理费用具备合理性。

5）报告期内持股平台员工离职冲回股份支付金额的依据

根据证监会发布的《监管规则适用指引-会计类第 3 号》3-9 对于职工提前离职按约定方式回售股份的会计处理，如果职工因回售股份取得的收益与企业自身权益工具价值相关，则属于股份支付，企业应当按照股份支付准则有关规定，确认相关费用；如果职工回售取得的收益与企业自身权益工具价值没有密切关系，则不属于股份支付。

参考上述规定，公司员工离职时，取得实控人吴哲的转让价格按“初始投资成本+按年化 8%收益计算的收益-离职合伙人自合伙企业设立至退伙前从合伙企业取得的分红”计算得出，取得的收益与新吴光电市盈率等公司权益工具价值的关键指标没有密切关系，不属于股份支付，故离职员工股份支付金额在转让当期一次性冲回具备合理性。

6）2023 年 12 月许军在职退出部分加速确认股份支付的依据

根据《企业会计准则解释第 3 号》相关规定，股份支付存在非可行权条件的，只要职工或其他方满足了所有可行权条件中的非市场条件（如服务期限等），企业应当确认已得到服务相对应的成本费用；职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，企业应当将其作为授予权益工具的取消处理；在等待期内如果取消了授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），企业应当对该取消作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。

依据上述规定，2023 年 12 月许军仍在职，其由于个人资金需求转让部分份额给实控人，属于自愿退出股权激励计划，不属于未满足可行权条件的情况，而属于股权激励计划的取消，因此，企业应当作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积，不应当冲回以前期间确认的成本或费用。

（3）报告期各期股份支付的计算结果

1）报告期各期，持股平台员工股份支付确认情况

单位：万元

序号	股东（出资人）	授予日持有股份数（万股）	投资成本	授予日公允价格	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
					月数	确认金额	月数	确认金额	月数	确认金额
		①	②	③	⑩	⑪=(①*③-②)*⑩/摊销期间	④	⑤=(①*③-②)*④/摊销期间	⑥	⑦=(①*③-②)*⑥/摊销期间
1	王丹	12.68	122.36	30.92	12	44.95	12	44.95	12	44.95
2	华新	12.68	122.36	30.92	12	44.95	12	44.95	12	44.95
3	吴宏	10.14	97.85	30.92	12	35.95	12	35.95	12	35.95
4	梁晓师	3.85	37.15	30.92	12	13.65	12	13.65	12	13.65
5	顾小琴	2.53	24.41	30.92	12	8.97	12	8.97	12	8.97
6	赖才敏	2.02	19.49	30.92	12	7.16	12	7.16	12	7.16
7	沈勇敢	2.02	19.49	30.92	12	7.16	12	7.16	12	7.16
8	陈根宝	2.02	19.49	30.92	12	7.16	12	7.16	12	7.16
9	刘金红	2.02	19.49	30.92	12	7.16	12	7.16	12	7.16
10	韩立峰	1.52	14.67	30.92	12	5.39	12	5.39	12	5.39
11	杨文华	3.85	37.15	30.92	-	-	-	-	-	-
12	李光宁	3.85	37.15	30.92	-	-	-	-	-	-
13	金建红	2.53	24.41	30.92	-	-	-	-	11	8.22
14	田伟	2.53	24.41	30.92	-	-	-	-	3	2.24
15	许军（提前退出的部分）	1.21	11.68	30.92	-	-	-	-	11	3.93
16	许军	3.85	37.15	30.92	-	-	3	3.41	12	13.65
17	商兆义	24.93	122.36	22.22	-	-	10	63.46	12	76.15

序号	股东（出资人）	授予日持有股份数（万股）	投资成本	授予日公允价格	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
					月数	确认金额	月数	确认金额	月数	确认金额
		①	②	③	⑩	⑪=(①*③-②)*⑩/摊销期间	④	⑤=(①*③-②)*④/摊销期间	⑥	⑦=(①*③-②)*⑥/摊销期间
18	孙大富	24.93	122.36	26.00	7	153.33	-	-	-	-
19	全璞	12.46	61.18	26.00	7	76.67	-	-	-	-
20	王冬青	7.57	37.15	26.00	7	46.56	-	-	-	-
合 计		-	-	-	-	459.05	-	249.36	-	286.69

2）报告期各期，离职员工或提前退出员工股份支付确认情况

单位：万元

序号	员工姓名	实控人受让成本（万元）	实控人受让份额（万股）	授予日公允价格	换算至股改前的价格	实控人一次性确认金额（万元）	离职员工退出确认冲回或加速确认金额（万元）	对应期间
1	金建红	29.15	2.53	22.22	43.68	81.36	-28.40	2023年度
2	田伟	27.97	2.53	22.22	43.68	82.54	-22.42	2023年度
3	许军（提前退出的部分）	13.94	1.21	22.22	43.68	38.91	12.15	2023年度
4	许军	45.26	3.85	26.00	51.11	151.51	-73.51	2024年度
5	商兆义	153.57	24.93	26.00	26.00	494.51	-285.55	2024年度

3）报告期各期，股份支付计算结果汇总如下

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
持股平台员工股份支付确认金额	459.05	249.36	286.69
实控人一次性确认金额	-	646.02	202.81
离职员工退出确认冲回或加速确认金额	-	-359.06	-38.67
合 计	459.05	536.33	450.82

4）相关会计处理的合规性

综上，公司报告期内股份支付的相关处理具备合规性。

（二）说明报告期后实控人通过持股平台转让股份的背景及合规性

1、实控人通过持股平台转让股份的背景

发行人实控人通过持股平台向孙大富、全璞、王冬青三人转让出资份额系发行人为进一步强化公司的长效激励机制，充分调动骨干员工的积极性，将股东、公司、员工利益有机结合，进一步增强公司综合竞争力，故而对上述三人进行股权激励。

2、报告期后实控人通过持股平台转让股份的合规性

（1）本次股份转让已履行审批程序

2025 年 6 月 18 日，发行人分别召开第二届董事会第十一次会议以及第二届监事会第八次会议，审议通过了《关于员工持股平台合伙份额转让事宜的议案》。公司独立董事就相关事项发表独立意见如下：“我们认为公司本次员工持股平台合伙份额转让事宜符合相关法律法规等规定，该事项符合公司和全体股东的利益，不存在侵害公司和各股东利益的行为和情况。”。

综上，报告期后实控人通过持股平台转让股份已履行了必要的审批程序。

（2）本次股份转让符合《公司法》及吴哲所作出的公开承诺的相关规定

根据《公司法》第一百六十条第二款规定，公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在就任时确定的任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五。

根据吴哲于 2024 年 11 月 13 日作出的《关于股份锁定的承诺函》，自公司股票在新三板挂牌之日起，其在挂牌前直接或间接持有的公司股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。其在公司就任董事/高级管理人员时确定的任职期间每年转让的股份不超过其所持有的公司股份总数的 25%；在离职后半年内，不转让其持有的股份。

根据上述规定，吴哲作为公司的董事，其每年转让持有发行人股份不得超过其持有发行人股份总数的百分之二十五。

在本次股份转让前，吴哲直接持有发行人 57.85%的股份，通过逸新企管、

君鼎开山间接持有发行人 4.6%的股份，合计控制了发行人 64.15%的股份表决权，吴哲本次通过逸新企管转让其间接持有的发行人 0.7784%的股份，未超过其直接或间接持有的公司股份数量的 1/3 或 25%，因此，本次员工持股平台合伙份额转让事宜符合《公司法》及吴哲所作出的公开承诺的相关规定。

综上，发行人已就报告期后实控人通过持股平台转让股份事项履行了必要的审批程序，本次股份转让亦符合《公司法》及其所作出的公开承诺的相关规定，不存在侵害发行人及其全体股东利益的情况。

【中介机构核查】

1、核查程序

针对问题①，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅员工持股平台逸新企管的工商档案及合伙协议，核查员工持股平台各员工出资额及持股比例，离职员工转让股权的转让价款及相关协议约定；

（2）取得发行人股权激励定价涉及的评估报告等依据文件；

（3）获取股份支付计算底稿，核查股份支付费用计算及摊销方法是否符合会计准则规定的要求。

针对问题②，保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查看涉及本次股权激励的三会文件，了解相关审议程序的合规性；

（2）通过与实际控制人访谈，了解通过持股平台转让股份的背景；

（3）查阅法律法规和实际控制人出具的相关承诺，了解实际控制人转让股份是否违反相关法律法规或其出具的承诺。

2、核查结论

针对问题①，经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人股份支付费用计算过程、依据和结果符合会计准则和相关指引规定的要求，相关会计处理具备合规性。

针对问题②，经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

发行人已就报告期后实际控制人通过持股平台转让股份事项履行了必要的

审批程序，本次股份转让亦符合《公司法》及其所作出的公开承诺的相关规定，不存在侵害发行人及其全体股东利益的情况。

六、相关主体承诺安排及稳价措施

（一）《适用指引 1 号》等相关规则要求完善相关承诺安排

对照《适用指引第 1 号》等相关规则对于发行上市相关承诺的要求，发行人、发行人的股东，发行人的董事、取消监事会前在任监事和高级管理人员等相关主体于本次发行申请前已就本次发行上市作出承诺并提出相应约束措施，具体如下：

序号	《适用指引 1 号》要求		承诺及约束措施名称	承诺及约束措施作出主体
1	1-1 股东信息披露及核查要求	一、信息披露相关要求（二）发行人在提交申请文件时应当出具专项承诺，说明发行人股东是否存在以下情形，并将该承诺对外披露：法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份；本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有发行人股份；以发行人股份进行不当利益输送。	关于股东信息披露的专项承诺	发行人、控股股东、实际控制人
2	1-2 申报前引入新股东与增资扩股	一、发行人申报前 12 个月通过增资或股份转让产生新股东的，应按照以下要求做好相关工作：.....上述新股东应当承诺其所持新增股份自取得之日起 12 个月内不得转让。	不适用	不适用
3		二、发行人在申报前 6 个月内进行增资扩股的，相关股东应当承诺其所持新增股份自取得之日起锁定 12 个月。相关股东刻意规避股份锁定期要求的，应当按照相关规定进行股份锁定。	不适用	不适用
4	1-6 实际控制人的认定与锁定期安排	五、锁定期安排（二）为确保发行人股权结构稳定、正常生产经营不因发行人控制权发生变化而受到影响，发行人没有或者难以认定实际控制人的，发行人股东应当按持股比例从高到低依次承诺其所持股份自上市之日起锁定 12 个月，直至锁定股份的总数不低于发行前股份总数的 51%。对于具有一致行动关系的股东，应当合并后计算持股比例再进行排序锁定。	不适用	不适用
5	1-23 信息披露豁免	二、涉及国家秘密的要求（三）提供发行人控股股东、实际控制人对其已履行和能够持续履行相关保密义务出具的承诺文件；	不适用	不适用
6	1-26 发行上市相关承诺	一、关于延长股份锁定期的承诺发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事、高级管理人员应当参照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》	关于股份锁定及减持的承诺函	发行人控股股东、实际控制人、逸新企管、持有股份的董

序号	《适用指引 1 号》要求		承诺及约束措施名称	承诺及约束措施作出主体
		（以下简称《意见》）的相关规定，承诺锁定期满后 24 个月内减持价不低于发行价和特定情形下锁定期限自动延长 6 个月，并可根据具体情形提出更严格的锁定要求。作出承诺的董事、高级管理人员应明确不因其职务变更、离职等原因而免于履行承诺。发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理应当对以下事项作出承诺：若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份。		事、高级管理人员、吴洁
7		二、关于稳定股价预案发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员应当参照《意见》的相关规定，披露上市后 36 个月内公司股价低于每股净资产时承诺稳定公司股价的预案，并可以根据自身实际情况设置上市后一定期间公司股价低于发行价格时承诺稳定公司股价的预案并予以披露。发行人应当充分揭示影响稳定股价预案实施效果的相关风险，保荐机构应当就承诺的可执行性、相关风险揭示是否充分发表意见。发行人披露的启动预案的触发条件应当明确。发行人及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）及高级管理人员应当提出相应的股价稳定措施，明确措施的启动情形和具体内容，出现相关情形时股价稳定措施的启动时间安排，将履行的程序等。前述主体可根据具体情况自主决定稳定股价的措施，并明确可执行的具体安排，如明确拟增持公司股票的比例或数量范围、资金金额范围等。对于前述期间内新任的董事（独立董事除外）、高级管理人员，发行人也应要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求。	关于公司上市三年内稳定股价的承诺函	发行人、发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、高级管理人员
8		三、关于股份回购的承诺发行人及其控股股东应当参照《意见》的相关规定，披露存在对判断发行人是否符合发行上市条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形下采取回购措施的承诺，招股说明书及有关申请文件应明确股份回购措施的启动程序、回购价格等。发行人及其控股股东、实际控制人、	关于公司申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形之回购承诺事项及相应约束措施	发行人、控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员
9			关于欺诈发行上	发行人、控股股

序号	《适用指引 1 号》要求		承诺及约束措施名称	承诺及约束措施作出主体
		董事、监事（如有）、高级管理人员及相关中介机构应当承诺，招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者遭受损失的，将依法赔偿，承诺应当具体、明确，确保投资者合法权益得到有效保护。	市的股份购回措施及承诺	东、实际控制人、逸新企管
10		四、其他承诺发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺最近 36 个月内不存在以下情形：担任因规范类和重大违法类强制退市情形被终止上市企业的董事、高级管理人员，且对触及相关退市情形负有个人责任；作为前述企业的控股股东、实际控制人且对触及相关退市情形负有个人责任。	关于不存在对退市企业负有个人责任的相关承诺	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
11		四、其他承诺发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺，在全国股转系统挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为或者为违法违规交易本公司股票提供便利的情形。	关于挂牌期间不存在违规交易的相关承诺	控股股东、实际控制人、逸新企管、董事、高级管理人员
12		五、关于发行人及相关主体、中介机构的职责发行人及其控股股东等责任主体所作出的承诺及相关约束措施，是招股说明书等申请文件的必备内容，应按要求进行充分披露。除上述承诺外，包括发行人、控股股东等主体作出的其他承诺，如控股股东、实际控制人关于规范关联交易等的承诺等，也应同时提出未能履行承诺时的约束和责任追究措施。	关于填补被摊薄即期回报措施的承诺	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
13			关于规范并减少关联交易的承诺函	控股股东、实际控制人、逸新企管、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、吴洁
14			关于避免同业竞争的承诺函	控股股东、实际控制人、逸新企管、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、吴洁
15			关于未能履行承诺的约束措施	发行人、控股股东、实际控制人、逸新企管、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、吴洁
16			关于避免资金占用的承诺函	控股股东、实际控制人、逸新企管、董事、取消监事会前在任监事、高级管理

序号	《适用指引 1 号》要求		承诺及约束措施名称	承诺及约束措施作出主体
				人员、吴洁
17			关于利润分配政策的承诺函	发行人、控股股东、实际控制人、逸新企管、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员

综上，发行人、发行人的股东，发行人的董事、取消监事会前在任监事和高级管理人员等相关主体已对照《适用指引 1 号》等相关规则要求完善了相关承诺安排，符合《适用指引 1 号》等相关规则的要求。

（二）结合发行人本次发行稳定股价的具体措施等，说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性

1、发行人本次发行稳定股价的具体措施

为更加有效维护发行人股票上市后股价的稳定，进一步保护广大投资者尤其是中小投资者的利益，发行人**第二届董事会第十七次会议**，审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案（**二次**修订稿）的议案》，明确了发行人上市后三年内稳定公司股价的措施，包含启动、中止和及终止稳定股价预案的条件、稳定股价的具体措施及实施顺序、未执行股价稳定方案的约束措施等。为保证股价稳定预案能够发挥作用，发行人、发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、高级管理人员已出具《关于公司上市三年内稳定股价的承诺函》。发行人修订后的稳定股价预案的具体内容如下：

事项	具体内容
一、稳定股价预案的实施主体	稳定股价预案的实施主体为公司及其控股股东、实际控制人、非独立董事及高级管理人员（包括公司上市后三年内新聘任的非独立董事及高级管理人员，下同）。
二、启动和终止股价稳定措施的条件	（一）启动条件 1.自公司公开发行股票并在北交所上市之日起 **3** 个月内，若公司股票连续 20 个交易日收盘价（如因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照有关规定作相应调整，下同）均低于本次发行价格。 2.自公司公开发行股票并在北交所上市之日起第 **4** 个月至第 36 个月内，除不可抗力等因素所导致的股价下跌之外，若公司股票出现连续 20 个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产（若最近一期审计基准日后，公司因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，每股

事项	具体内容
	净资产须按照有关规定作相应调整，下同）。 在公司公开发行股票并在北交所上市第 **4** 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止的三个单一期间内，因触发上述启动条件 2 而启动并实施完毕的稳定股价措施，各相关主体的实际增持或回购公司股份的资金总额超过本预案规定的其在单一期间的增持金额上限的，可选择在该单一期限内不再启动新的稳定股价措施。 （二）中止条件 1.因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，若公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于本次发行价格，则相关责任主体可选择中止实施股份增持计划；中止实施股份增持计划后，如再次出现公司股票连续 5 个交易日收盘价低于本次发行价的，则相关责任主体应继续实施稳定股价之股份增持计划。 2.因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，公司股票连续 10 个交易日的收盘价均高于上一年度末经审计的每股净资产，则相关责任主体可选择中止实施股价稳定措施；中止实施方案后，如再次出现公司股票连续 10 个交易日收盘价低于公司最近一期末经审计的每股净资产的，则相关责任主体应继续实施稳定股价措施。 3.继续增持股票将导致需要履行要约收购义务； 4.继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合北交所上市条件。 （三）终止条件 股价稳定措施实施期间，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕： 1.因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，具体的稳定股价措施实施期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 1 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。 2.因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，公司公开发行股票并在北交所上市 36 个月期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 2 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。 3.中国证监会和北交所规定的其他情形。
三、稳定股价的具体措施及其实施程序	当启动股价稳定措施的条件满足时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员应根据当时有效的法律法规和本预案的规定采取稳定股价措施，同时应当按照法律规定履行信息披露义务。股价稳定措施实施后，公司的股权分布应当符合北交所的股票上市条件。 当公司需要采取股价稳定措施时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员等相关责任主体将按以下顺序依次采取部分或全部措施以稳定股价： （一）公司控股股东及实际控制人增持公司股票 1.公司控股股东及实际控制人应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。 2.公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知公司控股股东及实际控制人；公司控股股东及实际控制人应在接到通知之日起 5 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。 3.公司控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则： （1）若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价

事项	具体内容
	稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过 100 万元。 （2）若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%且不低于 200 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 **4** 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得税后现金分红金额的 50%或不超过 600 万元（以二者孰高值为准）。 （二）在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票 若根据稳定股价措施完成控股股东及实际控制人增持股票后，公司股价仍低于本次发行价格或公司上一年度末经审计的每股净资产时，则启动在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员（以下简称“有增持义务的公司董事、高级管理人员”）增持： 1.有增持义务的公司董事、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。 2.公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 5 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。 3.有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则： （1）若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。 （2）若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 4 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金总额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。 4.公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司北京证券交易所上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。 为免疑义，在控股股东、实际控制人同时担任公司董事或高级管理人员的情况下，控股股东、实际控制人按照上述“控股股东、实际控制人增持公司股票”的要求履行稳定股价义务，无需基于其董事或者高级管理人员身份，履行上述“在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票”项下的义务。

事项	具体内容
	（三）公司回购股票 若根据稳定股价措施完成控股股东、实际控制人和有增持义务的公司董事、高级管理人员增持股票后，公司股价仍低于公司上一年度末经审计的每股净资产时，则启动公司回购： 1.公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《公司法》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 4 号——股份回购》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件。 2.满足启动股价稳定措施条件后，公司应在 5 个交易日内召开董事会，讨论回购公司股票的方案，并提交股东会审议（如须）。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的 2 个交易日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股票预案，并发布召开股东会的通知。 3.公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票；回购须经公司股东会决议的，公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东会中投赞成票。 4.公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员，承诺在公司因稳定股价而回购的实施期间内不减持公司股票。 5.公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求外，还应符合下列各项： （1）公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司**向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市**所募集资金的总额。 （2）在公司公开发行股票并在北交所上市第 **4** 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间内，公司每期用于回购股份的资金金额不低于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 10%，回购开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则公司需继续进行回购，其每期用于回购股份的资金金额不超过最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 20%。 6.回购价格不超过公司上一年度末经审计的每股净资产。 7.公司回购方案实施完毕后，应按照《公司法》、中国证监会和北交所的相关规定处理回购股份、履行有关信息披露义务。
四、未履行稳定股价承诺的约束措施	在启动股价稳定措施的条件满足时，如控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司未采取上述稳定股价的具体措施，控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司承诺接受以下约束措施： （一）控股股东及实际控制人约束措施 控股股东及实际控制人在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如未按照上述预案采取稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果控股股东及实际控制人未履行完成增持上述稳定股价的具体措施的，控股股东及实际控制人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。 （二）有增持义务的董事（不含独立董事）、高级管理人员的约束措施 本人承诺，在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如本人未采取上述稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果本人未完成上述稳定股价的具体措施的，本人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。 （三）公司的约束措施 在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司未采取上述稳定股价的具体措

事项	具体内容
	施，公司将在股东会及北交所官网公开说明未采取稳定股价措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将向投资者依法承担赔偿责任，并按照法律、法规及相关监管机构的要求承担相应的责任；如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

2、发行人稳定股价预案具有可执行性

（1）稳定股价预案将避免发行人不满足上市条件或其他法律法规规定的不利情形

根据稳定股价预案，在执行稳定股价的措施过程中如股价恢复、继续实施将导致不符合法律法规要求的情形下将中止执行，不会导致发行人不符合上市条件等情形发生。

（2）稳定股价措施具有较大实施空间

1）当发行人出现稳定股价的启动条件所列情形时，发行人控股股东、实际控制人承诺增持公司股份以稳定公司的股价。

2）本次发行前后公众股比例可观

截至本问询回复出具日，发行人总股本为 57,754,010 股，本次拟公开发行股票不超过 13,245,990 股（未考虑超额配售选择权的情况，含本数），发行后总股本不超过 71,000,000 股（未考虑超额配售选择权的情况，含本数）。

假设按照公开发行 13,245,990 股（未考虑超额配售选择权）计算，本次发行后，公司的公众股股东持股比例为 25.36%，按照全额行使超额配售选择权计算，本次发行后的公众股股东持股比例为 27.37%。因此公司上市后，公众股股东持股比例可观。在此股权比例下，给公司实施回购股份计划以稳定公司股价提供了较大的空间，实施稳定股价措施导致公司不符合北京证券交易所上市条件的可能性很小。

综上，发行人已按照相关法律法规的规定制定了稳定股价预案，明确了启动和停止稳定股价预案的条件、稳定股价的具体措施及实施顺序、未执行股价稳定方案的约束措施等，发行人及相关人员已经出具《关于公司上市三年内稳定股价的承诺函》；发行人稳定股价预案具有可执行性，现有稳定股价预案可以切实发

挥作用，有助于稳定发行人股票价格。

【中介机构核查】

1、核查程序

（1）查看发行人及相关主体作出的承诺及相应约束措施，比对《适用指引 1 号》等相关规则要求，核查发行人是否已按照相关要求进行相关承诺安排；

（2）查阅发行人本次发行稳定股价的具体措施，分析发行人稳定股价预案是否具有可执行性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人、发行人的股东，发行人的董事、取消监事会前在任监事和高级管理人员等相关主体已对照《适用指引 1 号》等相关规则要求完善了相关承诺安排，符合《适用指引 1 号》等相关规则的要求；

（2）发行人已按照相关法律法规的规定制定了稳定股价预案，明确了启动和停止稳定股价预案的条件、稳定股价的具体措施及实施顺序、未执行股价稳定方案的约束措施等，发行人及相关人员已经出具《关于公司上市三年内稳定股价的承诺函》；发行人稳定股价预案具有可执行性，现有稳定股价预案可以切实发挥作用，有助于稳定发行人股票价格。

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

【回复】

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师和发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的

公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为苏州新吴光电股份有限公司《关于苏州新吴光电股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人签字：

吴 哲

苏州新吴光电股份有限公司

2026年3月11日

发行人法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读苏州新吴光电股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函的回复报告的全部内容，确认本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：

吴 哲

苏州新吴光电股份有限公司

2026年 3 月 11 日

（本页无正文，为东吴证券股份有限公司《关于苏州新吴光电股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

曹宇　　赵昕

东吴证券股份有限公司

2026年3月11日

保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读苏州新吴光电股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：

范　力

东吴证券股份有限公司

2026年 3 月 11 日