



信永中和会计师事务所
ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层
9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288
telephone: +86 (010) 6554 2288
传真: +86 (010) 6554 7190
facsimile: +86 (010) 6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于四川羽玺新材料股份有限公司

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

XYZH/2026CDAA2F0006

四川羽玺新材料股份有限公司

北京证券交易所:

根据贵所于 2026 年 1 月 29 日出具的《关于四川羽玺新材料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”）的要求，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”“本所”或“申报会计师”）作为四川羽玺新材料股份有限公司（以下简称“羽玺新材”“发行人”“申请人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，对需要我们发表意见的事项进行了核查，现将相关事项核查情况报告如下：

除非文义另有所指，本审核问询函回复中所使用的词语含义与《四川羽玺新材料股份有限公司招股说明书》中的简称具有相同含义。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的修改和补充披露
楷体（不加粗）	对招股说明书的引用

本审核问询函回复表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

一、基本情况

问题 1. 报告期内收购、注销子公司合规性

根据申请文件：（1）2024 年 8 月，公司收购苏州璟澜 100% 股权。（2）2025 年 6 月，公司注销子公司昆山宝晶，2020 年昆山宝晶发生环保事件，2022 年苏州市生态环境局对昆山宝晶作出行政处罚。

请发行人：（1）结合苏州璟澜股权历史沿革、主营业务相关情况，说明收购苏州璟澜的背景及原因，收购涉及业务、资产、人员、债权债务的转移情况，收购过程是否存在纠纷及潜在纠纷。（2）结合苏州璟澜被收购完成前一年及一期的财务情况，苏州璟澜与苏州米勒五金债权债务关系及相关安排，说明收购事项程序是否合规，定价依据是否充分，交易价格是否公允，交易价格低于评估价格的合理性；结合报告期内苏州璟澜各期经营业绩情况，说明收购完成后其对公司报告期内收入、利润的贡献情况。（3）结合子公司昆山宝晶股权历史沿革、公司取得昆山宝晶具体过程、昆山宝晶并表以来各期经营业绩情况等，说明注销昆山宝晶背景和原因，是否因环保违法违规导致，是否存在纠纷或者潜在纠纷，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，是否存在债权债务纠纷或潜在争议。（4）说明昆山宝晶是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事高管、客户、供应商等主体存在异常资金或业务往来，是否存在为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形。（5）结合前述情况及公司所选择具体上市标准，说明公司是否存在通过收购、注销子公司调节财务指标（如收入、净利润、净资产收益率等）以满足发行上市条件的情形。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合苏州璟澜股权历史沿革、主营业务相关情况，说明收购苏州璟澜的背景及原因，收购涉及业务、资产、人员、债权债务的转移情况，收购过程是否存在纠纷及潜在纠纷

（一）苏州璟澜股权历史沿革、主营业务相关情况

1、苏州璟澜股权历史沿革

苏州璟澜股权历史沿革情况如下：

（1）2017年10月，设立

2017年7月，沈志萍、吴秋明和无锡埃德粘合材料有限公司拟出资设立苏州璟澜，并于2017年7月6日取得苏州市工商行政管理局核发的《名称预先核准通知书》（名称预先登记[2017]第07060116号）。

2017年10月13日，沈志萍、吴秋明和无锡埃德粘合材料有限公司签署《苏州璟澜新材料科技有限公司章程》，决定分别认缴出资1,300.00万元、200.00万元和500.00万元设立苏州璟澜。

2017年10月18日，苏州璟澜取得苏州市吴江区市场监督管理局颁发的《营业执照》（91320509MA1T4K4L9P）。

苏州璟澜设立时的股权结构如下：

序号	名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沈志萍	1,300.00	65.00
2	吴秋明	200.00	10.00
3	无锡埃德粘合材料有限公司	500.00	25.00
合计		2,000.00	100.00

（2）2019年5月，股权转让

2019年5月5日，苏州璟澜召开股东会，同意沈志萍将30.50%出资比例以115.00万元的价格转让给苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）；吴秋明将10.00%出资比例以35.00万元的价格转让给苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）；无锡埃德粘合材料有限公司将17.25%出资比例以137.50万元的价格转让给苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）。

同日，股东沈志萍、吴秋明、无锡埃德粘合材料有限公司与苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）签订《股权转让协议》，均约定苏州戴瑞斯新材料合伙

企业(有限合伙)于2019年5月15日前将股权转让款一次性支付给股权转让方。

2019年5月20日,苏州璟澜完成本次股东变更的工商登记手续,并领取苏州市吴江区市场监督管理局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后,苏州璟澜的股权结构如下:

序号	名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	沈志萍	690.00	34.50
2	无锡埃德粘合材料有限公司	155.00	7.75
3	苏州戴瑞斯新材料合伙企业(有限合伙)	1,155.00	57.75
合计		2,000.00	100.00

(3) 2019年10月,股权转让

2019年10月24日,苏州璟澜召开股东会,同意无锡埃德粘合材料有限公司将7.75%出资比例以42.625万元的价格转让给沈志萍;苏州戴瑞斯新材料合伙企业(有限合伙)将4.00%出资比例以0.00万元的价格转让给沈志萍。同意变更经营范围为“电子离型膜、塑胶制品、橡胶制品、橡塑复合产品、多功能复合膜、胶黏带制品、防静电薄膜、保护膜、塑料膜、磁性材料的研发、销售;多功能复合膜、胶黏带制品、防静电薄膜、保护膜、塑料膜的生产、加工等”。同意修改公司章程。

同日,无锡埃德粘合材料有限公司、苏州戴瑞斯新材料合伙企业(有限合伙)与沈志萍签订《股权转让协议》,均约定沈志萍于2019年11月15日前将股权转让款一次性支付给股权转让方。

2019年10月31日,苏州璟澜完成本次股东、经营范围变更的工商登记手续,并领取苏州市吴江区行政审批局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后,苏州璟澜的股权结构如下:

序号	名称	出资额(万元)	出资比例(%)
1	沈志萍	925.00	46.25
2	苏州戴瑞斯新材料合伙企业(有限合伙)	1,075.00	53.75
合计		2,000.00	100.00

(4) 2019年12月,增资至2,500.00万元

2019年10月24日,苏州璟澜召开股东会,同意公司增加注册资本500.00万元,由新进股东重庆和讯新材料科技有限责任公司认缴;同意修改公司章程相

关条款。

2019年12月10日，苏州璟澜完成本次增资的工商登记手续，并领取苏州市吴江区行政审批局换发的《营业执照》。

本次增资完成后，苏州璟澜的股权结构如下：

序号	名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沈志萍	925.00	37.00
2	苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）	1,075.00	43.00
3	重庆和讯新材料科技有限责任公司	500.00	20.00
合计		2,500.00	100.00

（5）2022年10月，股权转让

2021年5月6日，苏州璟澜召开股东会，同意沈志萍将10.00%出资比例以100.00万元的价格转让给宋桂林。同日，宋桂林与沈志萍签订《股权转让协议》，约定宋桂林于2021年6月6日前将股权转让款一次性支付给股权转让方。

后因沈志萍未配合办理工商变更登记手续，宋桂林向法院提起诉讼。苏州市吴江区人民法院经审理作出（2021）苏0509民初13646号判决书，判令沈志萍配合苏州璟澜将其持有的10.00%出资比例变更登记至宋桂林名下。

2022年10月11日，苏州璟澜完成本次股东变更的工商登记手续，并领取苏州市吴江区行政审批局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，苏州璟澜的股权结构如下：

序号	名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沈志萍	675.00	27.00
2	苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）	1,075.00	43.00
3	重庆和讯新材料科技有限责任公司	500.00	20.00
4	宋桂林	250.00	10.00
合计		2,500.00	100.00

（6）2024年3月，股权转让

2024年1月22日，苏州璟澜召开股东会，同意苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）将43.00%出资比例以172.00万元的价格转让给蒋含春；沈志萍将27.00%出资比例以108.00万元的价格转让给徐芬凡；重庆和讯新材料科技有限责任公司将20.00%出资比例以80.00万元的价格转让给徐芬凡；宋桂林将10.00%出资比例以40.00万元的价格转让给蒋含春。

2024年1月25日，蒋含春、徐芬凡分别与股权转让方签订《股权转让协议》，约定蒋含春、徐芬凡于2024年2月9日前将股权转让款一次性支付给股权转让方。

2024年3月22日，苏州璟澜完成本次股东变更的工商登记手续，并领取苏州市吴江区行政审批局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，苏州璟澜的股权结构如下：

序号	名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋含春	1,325.00	53.00
2	徐芬凡	1,175.00	47.00
合计		2,500.00	100.00

注：自设立以来，苏州璟澜租赁苏州米勒五金精密加工有限公司（以下简称“苏州米勒五金”）房产作为办公、生产场所，苏州米勒五金实控人为徐二毛，与蒋含春系夫妻关系，与徐芬凡系父女关系。

（7）2024年8月，股权转让

2024年8月5日，贵州博源恒晟资产评估事务所（普通合伙）出具《苏州璟澜新材料科技有限公司拟了解公司股东全部权益价值资产评估报告》（黔恒晟评报字（2024）第323号），截至评估基准日2024年7月31日，经资产基础法评估，苏州璟澜的股东全部权益价值为471.65万元。

2024年8月15日，苏州璟澜召开股东会，同意蒋含春将53.00%出资比例以212.00万元的价格转让给公司；徐芬凡将47.00%出资比例以188.00万元的价格转让给公司。同日，蒋含春、徐芬凡与公司签订《股权转让协议》，各方同意标的股权参考评估价值作为依据，经友好协商为人民币400.00万元；在苏州璟澜依法履行完毕标的股权转让的工商变更登记手续后20日内，且蒋含春、徐芬凡不存在违反协议项下陈述、保证或义务情形的，公司向蒋含春、徐芬凡支付股权转让款至指定的收款银行账户。

2024年8月21日，徐芬凡、蒋含春就苏州璟澜本次股权变更完成自然人股权转让所得个人所得税纳税申报（吴税一（证）（一般）[202408]2569号）。

2024年8月23日，苏州璟澜完成本次股东变更的工商登记手续，并领取苏州市吴江区行政审批局换发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，苏州璟澜的股权结构如下：

序号	名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	羽玺新材	2,500.00	100.00
	合计	2,500.00	100.00

2、苏州璟澜主营业务相关情况

苏州璟澜的主营业务为离型膜、保护膜、多功能复合膜等薄膜材料的研发、生产及销售。具体经营范围为“电子离型膜、塑胶制品、橡胶制品、橡塑复合产品、多功能复合膜、胶黏带制品、防静电薄膜、保护膜、塑料膜、磁性材料的研发、销售；多功能复合膜、胶黏带制品、防静电薄膜、保护膜、塑料膜的生产、加工；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）；道路普通货物运输（不含危险品）。”公司收购前，苏州璟澜已未实际开展经营。

（二）说明收购苏州璟澜的背景及原因，收购涉及业务、资产、人员、债权债务的转移情况，收购过程是否存在纠纷及潜在纠纷

1、收购苏州璟澜的背景及原因

截至 2022 年 4 月，公司原承担长三角地区生产及销售职能的子公司昆山宝晶拆除全部生产线，仅保留裁切工艺，业务范围大幅收窄。苏州璟澜地处长三角区域，主营业务为离型膜、保护膜、多功能复合膜等薄膜材料的研发、销售，与公司的主营业务相同，同时，苏州璟澜自有精密涂布头、RTO 设备、分切机等在内的主要生产设施，可快速实现生产，承接昆山宝晶相关业务。基于整体战略布局规划，为确保公司在长三角地区的业务平稳衔接，公司决定收购具备生产基础的苏州璟澜。此次收购可充分利用当地产业链配套优势，降低原材料采购及产品运输成本，助力公司优化集团整体业务与地域布局。

2、收购涉及业务、资产、人员、债权债务的转移情况

（1）关于业务转移

苏州璟澜被收购前已未实际开展经营，本次收购不涉及业务的转移。

（2）关于资产转移

本次收购为股权收购，公司于 2024 年 8 月 16 日向苏州璟澜原股东支付了股权转让款，2024 年 8 月 23 日，苏州璟澜完成工商变更登记。本次收购完成后，

苏州璟澜成为公司全资子公司，苏州璟澜名下资产的所有权未发生变更，故本次收购不涉及资产的转移。

（3）关于人员转移

苏州璟澜被收购前未实际经营，仅有在职员工一名，本次收购完成后，该员工与苏州璟澜重新签署了劳动合同，不涉及人员的转移。

（4）关于债权债务转移

本次收购前，苏州米勒五金与苏州璟澜签订《债权转让协议》，约定苏州璟澜将其截至 2024 年 7 月 13 日的 247.65 万元应收账款及 123.78 万元其他应收款债权全部转让给苏州米勒五金，苏州米勒五金同意受让前述债权；同时，苏州米勒五金与苏州璟澜签订《债务免除协议》，约定苏州米勒五金不可撤销地承诺代苏州璟澜偿还其对除苏州米勒五金以外的其他债权人负有的合计 420.44 万元债务，鉴于苏州璟澜原对苏州米勒五金负有 179.94 万元债务，经前述债权转让及债务清偿安排相互抵销后，苏州璟澜对苏州米勒五金负有的债务净额为 228.95 万元，苏州米勒五金同意予以免除，前述承诺均不可撤销。

本次收购前，苏州璟澜已不存在未清偿的债权债务，本次收购不存在债权债务的转移。

截至本回复出具之日，苏州璟澜转移给苏州米勒五金的债务已由苏州米勒五金全部清理完毕，苏州米勒五金及实际控制人承诺不会向苏州璟澜追偿，相关债务的履行不存在争议或纠纷。除上述债权债务外，苏州璟澜不存在包括担保在内的其他或有债务。

综上所述，本次股权收购前，苏州璟澜已未实际开展经营，不涉及业务、资产、人员、债权债务的转移。

3、收购过程是否存在纠纷及潜在纠纷

通过访谈徐二毛、蒋含春、徐芬凡，并于中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn/>）等公开渠道检索，截至本回复出具之日，公司本次收购不存在争议或纠纷。

二、结合苏州璟澜被收购完成前一年及一期的财务情况，苏州璟澜与苏州米勒五金债权债务关系及相关安排，说明收购事项程序是否合规，定价依据是否充分，交易价格是否公允，交易价格低于评估价格的合理性；结合报告期内苏州璟澜各期经营业绩情况，说明收购完成后其对公司报告期内收入、利润的贡献情况

（一）结合苏州璟澜被收购完成前一年及一期的财务情况，苏州璟澜与苏州米勒五金债权债务关系及相关安排，说明收购事项程序是否合规，定价依据是否充分，交易价格是否公允，交易价格低于评估价格的合理性

1、苏州璟澜被收购完成前一年及一期的财务情况

单位：万元

项目	2024.7.31/2024年1-7月	2023.12.31/2023年度
资产总额	545.42	1,457.26
负债总额	0.90	791.24
净资产	544.52	666.02
营业收入	303.59	875.76
净利润	-121.50	-522.20
经营活动产生的现金流量净额	204.77	260.86

注：上表中财务数据未经审计，为苏州璟澜被收购评估基准日前一年及一期数据。

2、苏州璟澜与苏州米勒五金债权债务关系及相关安排

如前所述，公司收购苏州璟澜前，苏州璟澜与苏州米勒五金签署了《债权转让协议》及《债务免除协议》。

苏州米勒五金系苏州璟澜为生产经营所租赁厂房的所有权人，其实际控制人徐二毛系蒋含春配偶、徐芬凡父亲。苏州璟澜在原股东经营管理下亏损，未再实际生产经营，生产场所无人管理，生产设备、器具均闲置，苏州米勒五金实际控制人徐二毛出于厂区管理的考量，经协商一致，由其配偶蒋含春及其女儿徐芬凡受让苏州璟澜原全体股东所持全部股权。因业务领域差异，蒋含春、徐芬凡受让苏州璟澜股权后，苏州璟澜仍处于生产停滞状态，为促成公司收购苏州璟澜股权的交易，苏州米勒五金实控人与苏州璟澜达成如下债权债务转移安排。

苏州璟澜债权债务明细情况：

单位：万元

类型	科目	交易对手方	金额
债权	应收账款	苏州璟澜历史上 16 家客户	125.65
		宋桂林（历史股东）	122.00
		小计	247.65
	其他应收款	高建军（苏州璟澜历史上生产负责人）	123.78
	合计		
债务	其他应付款	苏州戴瑞斯新材料合伙企业（有限合伙）（历史股东）	397.00
		苏州滨淮新材料有限公司	0.80
		应交税金	13.91
		小计	411.71
	应付账款	苏州璟澜历史上 5 家供应商	8.73
合计			420.44
其他债务	其他应付及应付账款	苏州米勒五金	179.94
苏州米勒五金最终予以抵消的净债务			228.95

苏州璟澜则将其 247.65 万元应收账款及 123.78 万元其他应收款全部转让给苏州米勒五金；苏州米勒五金实际控制人同意代为清偿苏州璟澜另有 8.73 万元应付账款、397.80 万元其他应付款及 13.91 万元应交税金；鉴于苏州璟澜原对苏州米勒五金负有 179.94 万元债务，经前述债权转让及债务清偿安排相互抵销后，最终形成苏州璟澜对苏州米勒五金的债务净额为 228.95 万元，苏州米勒五金同意予以免除。

3、说明收购事项程序是否合规，定价依据是否充分，交易价格是否公允，交易价格低于评估价格的合理性

(1) 说明收购事项程序是否合规

2024 年 8 月 9 日，公司召开第三届董事会第三次会议，会议审议通过了《关于公司购买资产的议案》，根据公司当时有效的《公司章程》第三十八条之规定，股东大会由全体股东组成，是公司的最高权力机构，依法行使下列职权：……（十三）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项。第九十五条规定，董事会行使下列职权：……（八）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项。本次收购价格未超过公司最近一期经审计总资产 30%，故无需提交股东大会审议。

2024年8月13日，公司就本次股权收购事宜履行了披露义务，详见《四川羽玺新材料股份有限公司购买资产的公告》（公告编号：2024-026）。

2024年8月15日，苏州璟澜召开股东会，同意蒋含春将53.00%的出资比例以212.00万元的价格转让给公司；徐芬凡将47.00%的出资比例以188.00万元的价格转让给公司。同日，蒋含春、徐芬凡与公司签订《蒋含春、徐芬凡与四川羽玺新材料股份有限公司关于苏州璟澜新材料科技有限公司的股权转让协议》，各方同意标的股权参考评估价值作为依据，经友好协商为人民币400.00万元。

2024年8月21日，徐芬凡、蒋含春就苏州璟澜本次股权变更完成自然人股权转让所得个人所得税纳税申报（吴税一（证）（一般）[202408]2569号）。

2024年8月23日，苏州璟澜完成本次股东变更的工商登记手续，并领取苏州市吴江区行政审批局换发的《营业执照》。

综上所述，公司本次收购符合《公司法》《公司章程》及全国股转系统的相关规定，收购事项程序具备合规性。

（2）定价依据是否充分，交易价格是否公允，交易价格低于评估价格的合理性

2024年8月5日，贵州博源恒晟资产评估事务所（普通合伙）出具《苏州璟澜新材料科技有限公司拟了解公司股东全部权益价值资产评估报告》（黔恒晟评报字（2024）第323号），截至评估基准日2024年7月31日，在持续经营前提下，经资产基础法评估，苏州璟澜的股东全部权益价值为471.65万元。

苏州璟澜在被公司收购前已长期处于停止经营状态，苏州米勒五金实际控制人徐二毛，苏州璟澜原股东蒋含春、徐芬凡均不具备所属行业的运营管理与业务经营经验，生产设备处于闲置状态，存在资产折价情形。因相关生产设备长期占用苏州米勒五金厂房却未产生任何租金收益，资产利用效率低下，为盘活资产，实现厂区的正常运营并获取租金收入，原股东转让苏州璟澜的意愿较为强烈。基于前述客观现状，双方在评估价格基础上，对交易作价予以相应调减。

综上所述，本次交易价格以第三方评估结果为基础，原股东综合考量苏州璟澜的实际经营现状、资产折价成本、后续运营收益预期等核心因素，经与公司充分协商后确定，定价依据充分，交易价格公允，交易价格低于评估价格具有合理

性。

（二）结合报告期内苏州璟澜各期经营业绩情况，说明收购完成后其对公司报告期内收入、利润的贡献情况

1、报告期内苏州璟澜各期经营业绩情况

报告期内，苏州璟澜各期经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年收购日至年末	
	苏州璟澜	占比	苏州璟澜	占比
营业收入	3,096.00	11.47%	532.39	0.94%
其中：内部销售	2,424.16	8.98%	329.55	0.58%
对外销售	671.84	2.49%	202.84	0.36%
净利润	27.41	1.28%	-229.53	-4.36%

注：苏州璟澜被收购日为2024年8月16日。

苏州璟澜2024年被收购日至年末净利润为-229.53万元，主要系2024年8月公司收购苏州璟澜后，其生产线投入使用较晚，导致2024年收购后产生的收益不能完全覆盖此期间发生的人员薪酬、固定资产折旧、房屋租赁等相关费用，从而出现亏损；2025年1-6月，苏州璟澜相关生产线全面投产，实现盈利。

2、说明收购完成后其对公司报告期内收入、利润的贡献情况

被收购后各期即2024年8月16日至2024年末、2025年1-6月，苏州璟澜营业收入分别为532.39万元和3,096.00万元，净利润分别为-229.53万元和27.41万元，营业收入占公司合并口径收入比例分别为0.94%和11.47%，剔除内部交易后占公司合并口径收入比例分别为0.36%和2.49%，净利润占公司合并口径净利润比例分别为-4.36%和1.28%。苏州璟澜被收购后持续进行生产设备升级改造工作，主要生产线于2025年3月下旬完成调试并达到稳定投产水平，对公司报告期内收入、利润贡献占比较低。

三、结合子公司昆山宝晶股权历史沿革、公司取得昆山宝晶具体过程、昆山宝晶并表以来各期经营业绩情况等，说明注销昆山宝晶背景和原因，是否因环保违法违规导致，是否存在纠纷或者潜在纠纷，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，是否存在债权债务纠纷或潜在争议

（一）子公司昆山宝晶股权历史沿革、公司取得昆山宝晶具体过程、昆山宝晶并表以来各期经营业绩情况等

1、子公司昆山宝晶股权历史沿革、公司取得昆山宝晶具体过程

昆山宝晶股权历史沿革及发行人取得昆山宝晶股权的具体过程如下：

（1）2008年5月，昆山宝晶设立

2008年4月，张建军、陈的保拟出资设立昆山宝晶，并于2008年4月18日取得了苏州市昆山工商行政管理局核发的《苏州市昆山工商行政管理局名称预先核准通知书》（名称预核登记[2008]第04180036号）。

2008年5月7日，昆山宝晶召开股东会并作出股东会决议：同意一致通过公司章程。2008年5月8日，苏州岳华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（苏州岳华验字[2008]0552号）：截至2008年5月7日，昆山宝晶已收到张建军、陈的保缴纳的实收资本人民币100.00万元。

2008年5月8日，昆山宝晶完成工商设立登记手续，并领取苏州市昆山工商局签发的《营业执照》。

昆山宝晶设立时，其股权结构如下：

序号	名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	张建军	51.00	货币	51.00
2	陈的保	49.00	货币	49.00
合计		100.00	-	100.00

（2）2008年5月，增加注册资本

2008年5月12日，昆山宝晶召开股东会并作出股东会决议：同意增加注册资本900.00万元，由股东张建军以货币形式增加459.00万元，由股东陈的保以货币形式增加441.00万元；同意通过公司章程。

2008年5月13日，苏州岳华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（苏州岳华验字[2008]0561号）：截至2018年5月12日，昆山宝晶已收到股东张建军、陈的保缴纳的新增实收资本共计人民币900.00万元。

2008年5月14日，昆山宝晶完成本次增加注册资本的工商登记手续，并领取苏州市昆山工商局签发的《营业执照》。

本次增资后，昆山宝晶的股权结构如下：

序号	名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	张建军	510.00	货币	51.00
2	陈的保	490.00	货币	49.00
	合计	1,000.00	-	100.00

（3）2016年8月，第一次股权转让

2016年8月10日，昆山宝晶召开股东会并作出股东会决议：同意陈的保将49.00%出资比例转让给邓正江；同意增加邓正江为公司新股东；其他股东同意放弃行使优先购买权。同日，陈的保与邓正江签订《股权转让协议》。

2016年8月25日，昆山宝晶完成本次股权转让的工商变更登记手续，并领取苏州市昆山工商局换发的《营业执照》。

本次股权转让后，昆山宝晶的股权结构如下：

序号	名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	张建军	510.00	货币	51.00
2	邓正江	490.00	货币	49.00
	合计	1,000.00	-	100.00

（4）2016年9月，第二次股权转让

2016年9月20日，股东张建军与邓正江签订《股权转让协议》，约定：邓正江以人民币490.00万元的价格转让其对昆山宝晶49.00%的出资比例给张建军。

2016年9月26日，昆山宝晶完成本次股权转让的工商登记手续，并领取苏州市昆山工商局换发的《营业执照》。

本次股权转让后，昆山宝晶的股权结构如下：

序号	名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	张建军	1,000.00	货币	100.00
	合计	1,000.00	-	100.00

（5）2017年9月，第三次股权转让

2017年9月10日，昆山宝晶股东会决定：同意张建军在本公司的所占注册资本100.00%的股权计1,000.00万元股权转让给羽玺有限；同意增加羽玺有限为公司新股东。同日，张建军与羽玺有限签订《股权转让协议》。

2017年9月28日，昆山宝晶办理完成了上述股权转让后的工商登记手续，并领取苏州市昆山工商局换发的《营业执照》。

本次股权转让后，昆山宝晶的股权结构如下：

序号	名称	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	羽玺有限	1,000.00	货币	100.00
	合计	1,000.00	-	100.00

至此，公司取得昆山宝晶全部股权。

（6）昆山宝晶历史沿革中存在股权代持及解除的情况

张建军在出资设立昆山宝晶时，因张建军已独资持有东莞市宝晶包装材料有限公司100%股权，基于当时有效的《公司法》关于“一个自然人只能投资设立一个一人有限责任公司”之规定，存在委托陈的保代为出资，共同设立昆山宝晶，产生股权代持的情形。

2008年5月，昆山宝晶设立时，陈的保490.00万元出资系其代张建军缴纳，陈的保所持有的昆山宝晶49.00%股权实际系代张建军持有。

2016年8月，陈的保将其持有的昆山宝晶490.00万元出资额转让给邓正江，该次股权转让实际系张建军授意，因此未支付转让对价。该次股权转让后，张建军与陈的保的股权代持关系全部解除，由邓正江代张建军持有昆山宝晶49.00%股权。

2016年9月，邓正江将其所持有昆山宝晶490.00万元出资额转让给张建军，昆山宝晶变更为张建军独资企业。由于该次股权转让实为代持还原，因此未实际支付交易价款。至此，昆山宝晶的股权代持关系全部解除。

2、昆山宝晶并表以来各期经营业绩情况

单位：万元

时间	营业收入	净利润
2017年度	12,547.25	199.90

时间	营业收入	净利润
2018 年度	16,727.61	763.97
2019 年度	18,155.70	797.73
2020 年度	17,679.78	61.11
2021 年度	6,103.83	-399.71
2022 年度	2,650.15	-422.48
2023 年度	2,109.82	-246.49
2024 年度	2,103.21	4.97
2025 年 1-6 月	-	92.47

注：2017 年 9 月，公司通过受让昆山宝晶原股东张建军的股权，取得昆山宝晶 100% 股权，该交易属于同一控制下企业合并。

2020 年至 2022 年 4 月，昆山宝晶已陆续拆除涂布生产线，仅保留裁切工艺，业务范围大幅收窄。受此影响，昆山宝晶在报告期内各年度的营业收入及净利润均处于较低区间，对公司整体经营业绩的贡献程度较小。

（二）说明注销昆山宝晶背景和原因，是否因环保违法违规导致，是否存在纠纷或者潜在纠纷，对发行人经营业绩及经营稳定性影响

2017 年 1 月至 2020 年 6 月，昆山宝晶员工违规处理废有机溶剂，事件发生后，苏州市生态环境局于 2022 年 3 月 1 日作出《行政处罚决定书》（苏环行罚字〔2022〕83 第 60 号），对昆山宝晶处罚款人民币 7.50 万元，昆山宝晶于 2022 年 3 月 7 日足额缴纳罚款；江苏省昆山市人民检察院于 2022 年 2 月 10 日作出《不起诉决定书》（昆检一部刑不诉〔2022〕Z1 号）。据此，截至 2022 年 3 月，昆山宝晶因环保违法违规导致的全部法律后果已告终结。公司自 2024 年 8 月完成苏州璟澜收购后，基于整体战略布局规划，决定于 2025 年 6 月注销昆山宝晶。基于前述，本次注销系公司自主优化业务结构的商业决策，并非因环保违法违规导致。

通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）、裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn/>）等公开渠道查询，注销昆山宝晶事宜不存在纠纷或潜在纠纷。

报告期内，昆山宝晶净利润分别为-422.48 万元、-246.49 万元、4.97 万元和 92.47 万元，公司注销子公司昆山宝晶对公司经营业绩及经营稳定性无重大不利影响。同时，公司通过收购苏州璟澜的方式持续布局华东地区，公司经营战略及经营稳定性未受到不利影响。

综上所述，公司基于整体战略布局规划的考虑注销昆山宝晶，并非因环保违法违规导致，注销事宜不存在纠纷或潜在纠纷，对公司经营业绩及经营稳定性影响较小。

（三）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，是否存在债权债务纠纷或潜在争议

1、注销后资产、人员的处置或安置情况

（1）资产处置情况

昆山宝晶注销前账面资产主要为货币资产、应收账款等流动资产，以及机器设备、运输设备、电子及办公设备等固定资产。其中，流动资产已转回至公司；部分固定资产因性能无法满足原定使用标准，昆山宝晶已于 2024 年 12 月申请报废处理；2024 年 11 月-12 月期间，昆山宝晶先后多次与苏州璟澜签署《二手设备买卖合同》，将剩余固定资产按账面价值有偿转让给苏州璟澜。因此，昆山宝晶注销前，其流动资产已转回至公司，固定资产已转移至苏州璟澜。

（2）人员安置情况

公司于 2024 年 8 月收购苏州璟澜后，逐步对昆山宝晶人员进行安置。截至 2024 年 12 月，经协商一致，昆山宝晶已与 11 名员工解除劳动合同，并按照员工工作年限支付相应经济补偿；其余员工均与苏州璟澜重新签署了劳动合同并由苏州璟澜为其缴纳五险一金。

2、是否已履行完毕全部注销程序及其合法合规性，是否存在债权债务纠纷或潜在争议

2025 年 5 月 28 日，国家税务总局昆山市税务局出具了《清税证明》（昆税周市税企清[2025]11560 号），昆山宝晶所有税务事项已结清。

2025 年 6 月 4 日，昆山宝晶向登记机关申请简易注销登记并作出《简易注销全体投资人承诺书》，注销登记前已将债权债务清算完结，不存在未结清清偿费用、职工工资、社会保险费用、法定补偿金、应缴纳税款（滞纳金、罚款）及其他未了结事务，清算工作已全面完结。

2025 年 6 月 25 日，昆山市数据局出具关于公司注销登记的《登记通知书》

（（0583zhouss）登字[2025]第 06250439 号），准予昆山宝晶注销登记。通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn/>）等公开渠道进行网络核查，昆山宝晶不存在债权债务纠纷或潜在争议。

综上所述，昆山宝晶已履行完毕全部注销程序，注销程序合法合规，不存在债权债务纠纷或潜在争议。

四、说明昆山宝晶是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事高管、客户、供应商等主体存在异常资金或业务往来，是否存在为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形

经核查昆山宝晶报告期内的银行流水，并与公司及其控股股东、实际控制人、董事高管、客户、供应商等主体交叉复核，除企业正常经营的业务往来外，昆山宝晶与该等主体不存在异常资金往来的情况。

综上所述，昆山宝晶的主要资金流向均与其日常经营相关，不存在无业务背景异常资金往来，不存在为公司代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形。

五、结合前述情况及公司所选择具体上市标准，说明公司是否存在通过收购、注销子公司调节财务指标（如收入、净利润、净资产收益率等）以满足发行上市条件的情形

（一）公司所选择具体上市标准

根据《北交所上市规则》之 2.1.3（一）“预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；”的要求，公司所选择的具体上市标准为最近一年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。

（二）说明公司是否存在通过收购、注销子公司调节财务指标（如收入、净利润、净资产收益率等）以满足发行上市条件的情形

根据苏州璟澜与昆山宝晶财务报表，苏州璟澜 2024 年 8 月 16 日至 2024 年末实现净利润-229.53 万元，昆山宝晶于 2025 年 6 月注销，2024 年度实现净利润 4.97 万元，昆山宝晶 2024 年度损益已经体现在公司 2024 年度合并财务报表中，收购子公司苏州璟澜、注销子公司昆山宝晶对公司财务指标无重大影响。

假设 2024 年末收购子公司苏州璟澜，模拟测算公司 2024 年财务指标情况如下：

单位：万元

项目	2024 年报表数	2024 年模拟测算数	影响额
资产总计	68,349.02	66,131.29	-2,217.73
股东权益合计	54,710.16	54,939.69	229.53
营业收入	56,392.53	55,860.14	-532.39
归属于母公司所有者的净利润	5,269.14	5,498.67	229.53
非经常性损益	422.56	424.62	2.06
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	4,846.57	5,074.04	227.47
加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者为准则）	9.16%	9.57%	0.41%

如上表所示，假设未收购子公司苏州璟澜，2024 年合并财务报表中归属于母公司所有者的净利润将增加 229.53 万元。2024 年度归属于母公司所有者的净利润（取扣除非经常性损益前后孰低值）变为 5,074.04 万元，加权平均净资产收益率变为 9.57%，仍满足《北交所上市规则》第 2.1.3 条第一款标准中“最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”的规定。

综上所述，公司不存在通过收购、注销子公司调节财务指标（如收入、净利润、净资产收益率等）以满足发行上市条件的情形。

【申报会计师回复】

一、请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅苏州璟澜自设立至今的工商档案；查阅苏州璟澜被收购前的营业执

照；访谈发行人董事会秘书，了解收购苏州璟澜的背景及原因；查阅发行人与蒋含春、徐芬凡签署的《股权转让协议》及发行人支付股权转让款的银行回单等资料；查阅苏州璟澜被收购前花名册（2024.7），及收购完成后原员工与苏州璟澜重新签署的劳动合同；查阅苏州米勒五金与苏州璟澜签订的《债权转让协议》《债务免除协议》；对苏州璟澜原股东蒋含春、徐芬凡及其关联方徐二毛进行访谈；登录主管市场监督管理部门、税务部门、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn/>）等相关网站公开检索，了解苏州璟澜业务、资产、人员、债权债务的转移情况，收购过程是否存在纠纷及潜在纠纷；

2、查阅苏州璟澜在股权收购完成前一年及一期的财务报表；查阅《苏州璟澜新材料科技有限公司拟了解公司股东全部权益价值资产评估报告》（黔恒晟评报字（2024）第323号）；查阅发行人收购苏州璟澜相关决策文件、签署的相关协议、股权转让价款支付凭证、公告等，了解交易价格低于评估价格的原因，分析其合理性，了解、分析收购完成后其对公司报告期内收入、利润的贡献情况，测算如未收购子公司苏州璟澜对公司合并财务报表指标的影响；

3、查阅昆山宝晶的工商档案；访谈发行人董事会秘书，了解注销昆山宝晶背景和原因、了解昆山宝晶资产、人员的处置或安置情况；查阅昆山宝晶并表后至注销前财务报表，分析昆山宝晶对发行人经营业绩及经营稳定性影响；查阅《行政处罚决定书》（苏环行罚字〔2022〕83第60号）及《不起诉决定书》（昆检一部刑不诉〔2022〕Z1号）；查阅昆山宝晶注销相关文件资料，了解注销程序是否履行完毕，分析其合法合规性；通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn/>）等公开网站进行网络核查；

4、取得昆山宝晶报告期内银行流水，并与发行人及其控股股东、实际控制人、董事高管、客户、供应商等主体交叉复核。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人基于整体战略布局规划收购苏州璟澜，具有商业合理性；本次股权收购不涉及业务、资产、人员、债权债务的转移；收购过程不存在纠纷及潜在纠纷；

2、收购事项程序合规，定价依据充分，交易价格公允，交易价格低于评估价格具备合理性；收购完成后苏州璟澜对发行人报告期内收入、利润的贡献占比较低；

3、发行人基于整体战略布局规划的考虑注销昆山宝晶，并非因环保违法违规导致，不存在纠纷或者潜在纠纷，对发行人经营业绩及经营稳定性影响较小，注销后资产、人员已得到妥善处置或安置，已履行完毕全部注销程序且程序合法合规，不存在债权债务纠纷或潜在争议；

4、昆山宝晶主要资金流向均与其日常经营相关，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事高管、客户、供应商等主体不存在异常资金或业务往来，不存在为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形；

5、公司不存在通过收购、注销子公司调节财务指标（如收入、净利润、净资产收益率等）以满足发行上市条件的情形。

三、公司治理与独立性

问题 3. 生产经营合规性

（1）租赁厂房合规性。根据申请文件，公司子公司东莞鑫玉承租部分厂房存在未取得权属证书的情形。请发行人：①列表说明租赁房产瑕疵基本情况，包括相关房产或地块的产权主体、位置信息、面积及占比、占地用途，报告期内前述房产用于主营产品生产及其产能情况、占比情况，前述产品产生的收入、利润及其占比情况，公司报告期内未进行整改的原因及后续整改计划。②结合前述情况，量化说明如未来无法持续租赁可能给公司生产经营带来的相关损失或费用情况，说明是否存在租赁违约的风险，并根据前述情况充分揭示风险、作重大事项提示。

（2）社保、公积金缴纳合规性。根据申请文件，报告期各期末，发行人及子公司存在部分员工未缴纳社会保险、住房公积金的情形。请发行人：①列表说明各期末未缴纳、未足额缴纳员工社保、公积金相关情况，前述情况是否符合

《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求，招股说明书相关信息披露是否准确、完整。②结合各期社保、公积金实际缴纳情况、未缴纳或未足额缴纳原因及人数，说明后续是否存在被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴的风险，相关成本费用确认和计量是否符合《企业会计准则》的规定，财务报表是否公允反应发行人财务状况及经营成果，足额缴纳是否影响发行上市条件。

（3）安全生产合规性。根据申请文件，报告期内公司子公司昆山宝晶存在因环保违规被处罚的情形。请发行人：①说明昆山宝晶生态修复资金缴纳来源及合理性，后续仍聘任责任员工的原因及合理性，昆山宝晶是否存在其他未披露的重大违法违规事项。②结合前述环保违规事项及整改情况，说明环保事故发生原因、处理情况和相关处罚情况，是否构成重大违法行为，对公司生产经营是否存在重大不利影响，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《1号指引》）“1-17 重大违法行为”“1-18 环保问题的披露与核查要求”有关规定。③说明公司安全生产相关内部控制制度是否健全有效，报告期内或期后是否存在其他未披露的安全生产事项。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，申报会计师核查上述事项（2），并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师结合《1号指引》1-17、1-18 相关要求提交专项核查意见。

【公司回复】

二、社保、公积金缴纳合规性

（一）列表说明各期未缴纳、未足额缴纳员工社保、公积金相关情况，前述情况是否符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求，招股说明书相关信息披露是否准确、完整

1、公司报告期各期未缴纳、未足额缴纳员工社保、公积金相关情况

单位：人

未缴原因及缴纳比例	社保				公积金
	养老	医疗	失业	工伤	
2025年6月30日					

未缴原因及缴纳比例	社保				公积金
	养老	医疗	失业	工伤	
员工总人数					571
退休返聘	11	14	11	11	16
政聘企用	1	1	1	1	1
军人抚恤待遇	-	1	-	-	-
应缴人数	559	555	559	559	554
新入职	18	18	18	18	18
自愿放弃	7	24	7	7	7
实缴人数	534	513	534	534	529
缴纳比例	95.53%	92.43%	95.53%	95.53%	95.49%
2024年12月31日					
员工总人数					557
退休返聘	15	14	15	11	15
政聘企用	1	1	1	1	1
军人抚恤待遇	-	1	-	-	-
应缴人数	541	541	541	545	541
新入职	26	26	26	26	26
自愿放弃	9	29	9	9	9
实缴人数	506	486	506	510	506
缴纳比例	93.53%	89.83%	93.53%	93.58%	93.53%
2023年12月31日					
员工总人数					482
退休返聘	13	12	13	10	13
军人抚恤待遇	-	1	-	-	-
应缴人数	469	469	469	472	469
新入职	8	8	8	8	6
自愿放弃	9	31	9	9	9
实缴人数	452	430	452	455	454
缴纳比例	96.38%	91.68%	96.38%	96.40%	96.80%
2022年12月31日					
员工总人数					536
退休返聘	11	11	11	10	11
军人抚恤待遇	-	1	-	-	-
应缴人数	525	524	525	526	525
新入职	11	11	11	11	11
自愿放弃	13	45	13	13	13
三方代缴	11	11	11	11	11
原任职公司未停缴	3	3	3	3	2
漏缴	-	-	-	-	1
实缴人数	487	454	487	488	487
缴纳比例	92.76%	86.64%	92.76%	92.78%	92.76%

注1：应缴人数=员工总人数-退休返聘人数-军人抚恤待遇人数-政聘企用人数；

注2：缴纳比例=实缴人数/应缴人数*100%。

2、前述情况是否符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求

根据《社会保险法》第五十八条规定，用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的，由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费；第八十六条规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

根据《住房公积金管理条例》第十五条规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续；第三十八条的规定，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社保及住房公积金的情形，不符合相关法律法规规定。除退休返聘、政聘企用、享受军人抚恤待遇等人员根据相关政策无需缴纳外，公司未为部分员工缴纳社保、公积金的主要原因为：新入职员工处于试用期，尚未完成社保缴纳手续办理；部分员工因已自行购买城乡居民基本医疗保险、城乡居民基本养老保险、选择提高当月工资收入申请放弃缴纳。截至本回复出具之日，公司新入职员工社保、公积金缴纳政策已调整为入职当月办理申报手续，当月或次月完成缴纳。

根据公司及其子公司《无违法违规信用报告》、并通过在中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、公司及其子公司所在地社保及住房公积金管理部门网站等公开渠道检索，截至本回复出具之日，公司及其子公司不存在因社保及住房公积金瑕疵事项受到属地社保及住房公积金管理部门的行政处罚或收到要求整改的通知，公司及其子公司与员工间不存在针对社保及住房公积金相关事宜的劳动仲裁及诉讼、纠纷或潜在纠纷，且公司控股股东、实际控制人已出具愿意承担所有补缴金额、承担任何罚款或损失的承诺。

综上所述，公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社保及住房公积金的情形不符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求，但该情形不属于重大违法违规，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

3、招股说明书相关信息披露是否准确、完整

公司社保及公积金缴纳人数比例，招股说明书系以实缴人数占员工总人数的比例为依据，计算方式为缴纳人数/员工总人数*100%；本回复系以缴纳人数占应缴纳人数的比例为依据，计算方式为缴纳人数/应缴人数*100%。上述缴纳比例数据差异系计算口径不一致导致，非招股说明书信息披露不准确。

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、（四）、2、社保公积金缴纳情况”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司及子公司为员工缴纳社保公积金的具体情况如下：

单位：人

项目	2025/6/30			2024/12/31			2023/12/31			2022/12/31		
	员工人数	实缴人数	缴纳比例	员工人数	实缴人数	缴纳比例	员工人数	实缴人数	缴纳比例	员工人数	实缴人数	缴纳比例
养老保险	571	534	93.52%	557	506	90.84%	482	452	93.78%	536	487	90.86%
医疗保险	571	513	89.84%	557	486	87.25%	482	430	89.21%	536	454	84.70%
失业保险	571	534	93.52%	557	506	90.84%	482	452	93.78%	536	487	90.86%
工伤保险	571	534	93.52%	557	510	91.56%	482	455	94.40%	536	488	91.04%
住房公积金	571	529	92.64%	557	506	90.84%	482	454	94.19%	536	487	90.86%

注：缴纳比例=实缴人数/员工人数*100%。

报告期内，发行人员工仅少量未缴纳社会保险、住房公积金，具体原因如下：

（1）新员工入职正在办缴纳手续：公司及子公司所在地的社保、住房公积金每月均有缴纳截止日，超过该缴纳截止日期则无法缴纳当月的社保或住房公积金。部分新入职的试用期员工因入职时间晚于当月缴纳截止日，或正在办理社保、住房公积金转移手续，公司未及时为其缴纳社会保险或住房公积金。

（2）退休返聘：公司无需为其缴纳社会保险和住房公积金。

（3）自愿放弃：部分员工由于在工作当地无购房/租房意愿、缴纳社保公积金后将降低个人当月实际收入或者生产人员流动性大，本人无缴纳社会保险或住房公积金的意愿，该等人员自愿放弃并出具声明，公司尊重其个人意愿未为其缴纳。

（4）其他原因：根据巴中市地方规定参加职工医疗保险的人员应当在参保前补缴医疗保险费用，由于部分员工入职时未及时补缴医疗保险费，公司无法为其缴纳职工医疗保险。部分员工入职时已在其他单位缴纳，部分员工享受其他社会保障等原因，公司未能缴纳社会保险。此外，报告期前期，公司存在部分人员通过第三方机构代缴。

公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社保及住房公积金的情形不符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求，但该情形不会对本次发行上市构成实质性障碍，具体依据如下：

报告期内，公司未因社会保险及住房公积金缴纳与员工发生争议、纠纷。根据信用报告，公司及其子公司报告期内没有因违反住房公积金缴纳方面的相关规定而受到主管行政部门处罚的情形。”

综上所述，公司及其子公司报告期内未为全部员工缴纳、未足额缴纳社会保险和住房公积金不符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求，但上述情形不属于重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍；公司已在招股说明书中进一步完善公司及其子公司社会保险和住房公积金缴纳情况的相关内容，信息披露准确、完整。

（二）结合各期社保、公积金实际缴纳情况、未缴纳或未足额缴纳原因及人数，说明后续是否存在被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴的风险，相关成本费用确认和计量是否符合《企业会计准则》的规定，财务报表是否公允反应发行人财务状况及经营成果，足额缴纳是否影响发行上市条件

1、各期社保、公积金实际缴纳情况、未缴纳或未足额缴纳原因及人数

各期社保、公积金实际缴纳情况、未缴纳或未足额缴纳原因及人数详见本题回复之“二、（一）、1、公司报告期各期末未缴纳、未足额缴纳员工社保、公积金相关情况”。

2、后续是否存在被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴的风险

《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（二）》（法释〔2025〕12号，自2025年9月1日起实施）第十九条规定，用人单位与劳动者约定或者劳动者向用人单位承诺无需缴纳社会保险费的，人民法院应当认定该约

定或者承诺无效。用人单位未依法缴纳社会保险费，劳动者根据劳动合同法第三十八条第三项规定请求解除劳动合同、由用人单位支付经济补偿的，人民法院依法予以支持。有前款规定情形，用人单位依法补缴社会保险费后，请求劳动者返还已支付的社会保险费补偿的，人民法院依法予以支持。

前文所述的公司及其子公司的社保及住房公积金缴纳情况不符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（二）》的规定，存在被社保及住房公积金主管部门要求补缴、被员工要求解除劳动合同并支付经济补偿的风险。

根据国务院办公厅《关于印发<降低社会保险费率综合方案>的通知》（国办发〔2019〕13号）、国家税务总局《关于实施进一步支持和服务民营经济发展若干措施的通知》（税总发〔2018〕174号）、《关于开展2021年“我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”的意见》（税总发〔2021〕14号）的规定，禁止有关部门自行对企业历史欠费进行集中清缴。

公司实际控制人张建军出具如下承诺：“如应有权部门的要求或决定，公司及其子公司被要求为其员工补缴欠缴的社会保险及住房公积金，或公司及其子公司因未按照法律规定缴纳社会保险及住房公积金而承担任何罚款或损失，本人将无条件全额承担公司及其子公司应补缴的社会保险、住房公积金及由此产生的所有相关费用，保证公司及其子公司不会因此受到任何损失。”

综上所述，前文所述的公司及其子公司的社保及住房公积金缴纳情况存在被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴的风险。针对公司未缴纳及未足额缴纳社保、公积金等问题，公司实际控制人张建军出具承诺，承诺将全额承担公司因社会保险、住房公积金瑕疵事项发生的支出或产生的损失。因此，即便公司因上述事项被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴，也不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

3、相关成本费用确认和计量是否符合《企业会计准则》的规定，财务报表是否公允反应发行人财务状况及经营成果，足额缴纳是否影响发行上市条件

（1）相关成本费用确认和计量是否符合《企业会计准则》的规定

公司在进行员工社会保险费和住房公积金的确认和计量时，公司每月已按权责发生制根据规定的计提基础和计提比例计算确定应缴的社保和公积金金额，计

入当期损益或相关资产成本，同时确认应付职工薪酬。在计提时，相应账务处理为“借记：管理费用、销售费用、研发费用、生产成本等；贷记：应付职工薪酬—社保、公积金”；在缴纳时，相应账务处理为“借记：应付职工薪酬—社保、公积金；贷记：银行存款”。上述相关账务处理符合《企业会计准则第9号——职工薪酬》的相关规定。

（2）财务报表是否公允反应发行人财务状况及经营成果，足额缴纳是否影响发行上市条件

经模拟测算，报告期各期，公司就未缴纳社保及住房公积金的员工应当补缴的金额对净利润的影响分别为47.41万元、33.03万元、32.27万元和21.91万元，整体金额较低，且公司实际控制人张建军出具承诺，承诺将全额承担公司因社会保险、住房公积金瑕疵事项发生的支出或产生的损失。根据信用报告，公司及其子公司报告期内没有因违反住房公积金缴纳方面的相关规定而受到主管行政部门处罚的情形。故整体来看，上述事项对公司生产经营的影响较小，公司财务报表能够公允反应公司财务状况及经营成果。

若公司足额补缴上述社保及住房公积金，则对当期净利润及净资产收益率的影响情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
补缴社会保险影响损益金额①	18.53	28.73	30.34	43.64
补缴公积金影响损益金额②	3.38	3.55	2.68	3.77
补缴影响损益金额合计③=①+②	21.91	32.27	33.03	47.41
净利润④	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84
扣除非经常性损益后归母净利润⑤	2,051.10	4,846.57	1,876.99	994.58
测算补缴损益金额占净利润的比例⑥=③/④	1.03%	0.61%	1.50%	4.22%
测算补缴后净利润⑦=④-③	2,111.67	5,236.86	2,174.57	1,077.43
测算补缴后扣除非经常性损益后归母净利润⑧=⑤-③	2,029.19	4,814.30	1,843.97	947.17
测算净资产收益率	3.79%	9.91%	4.19%	2.00%
测算扣除非经常性损益后净资产收益率	3.64%	9.11%	3.56%	1.76%

根据上述测算结果，公司及其子公司报告期内社保及住房公积金测算补缴金额占公司当期净利润的比例分别为4.22%、1.50%、0.61%和1.03%，占比较低且逐年降低，即使扣除经上述测算的合计补缴金额，公司最近一年净利润（以扣除

非经常性损益前后孰低者为准）为 4,814.30 万元，加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者为准）为 9.11%，符合《北交所上市规则》之 2.1.3（一）的规定，对公司本次发行上市不产生重大影响。同时，公司实际控制人已出具《关于社会保险和住房公积金缴纳事宜的承诺》，承诺如日后有权部门要求或决定，发行人及其子公司需补缴报告期内社保及住房公积金，或因未按照法律规定缴纳社保、住房公积金而承担任何罚款或损失，实际控制人将无条件全额承担相关款项及费用，确保不因此致使发行人遭受任何经济损失。该承诺避免了未来补缴义务可能对公司利润产生的影响，足额缴纳不影响公司发行上市条件。

综上所述，公司相关成本费用确认和计量符合《企业会计准则》的规定，财务报表已公允反映公司财务状况及经营成果，足额缴纳不影响发行上市条件。

【申报会计师回复】

一、请保荐机构、发行人律师核查上述事项，申报会计师核查上述事项(2)，并发表明确意见

（一）核查程序

2、社保、公积金缴纳合规性

针对该事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人报告期内员工花名册、工资表、社保和住房公积金缴纳明细及缴纳证明；

（2）查阅退休返聘、政聘企用、军人抚恤待遇等员工的返聘协议/劳动合同及相关证明材料；

（3）查阅新入职员工劳动合同，发行人员工签署的自愿放弃缴纳社保、住房公积金的确认文件；

（4）查阅发行人委托第三方机构代缴签署的代缴协议、凭证；

（5）查阅《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（二）》（法释〔2025〕12号）《关于印发〈降低社会保险费率综合方案〉的通知》（国发办〔2019〕13号）、国家税务总局《关于实施进一步支持和服务民营经济发展若干措施的通知》（税

总发〔2018〕174号）、《关于开展2021年“我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”的意见》（税总发〔2021〕14号）等与社保及住房公积金相关的法律法规及规范性文件；

（6）查阅发行人实际控制人出具的承诺函；

（7）查阅社保及住房公积金的补缴金额测算表并进行复核，分析足额缴纳是否影响发行上市条件；

（8）通过四川省人力资源和社会保障厅（<https://rst.sc.gov.cn/>）、江苏省人力资源和社会保障厅（<https://jshrss.jiangsu.gov.cn/>）、东莞人力资源和社会保障局（<https://dghrss.dg.gov.cn/>）等公开渠道查询报告期内社保及住房公积金的缴存政策；

（9）查阅发行人及其子公司《无违法违规信用报告》；

（10）查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>）等公开网站，了解发行人及其子公司与员工是否存在社保及住房公积金相关的劳动仲裁或诉讼；

（11）检查公司计提社保及住房公积金的会计处理，分析相关成本费用确认和计量是否符合《企业会计准则》的规定，财务报表是否公允反应发行人财务状况及经营成果。

（二）核查结论

2、社保、公积金缴纳合规性

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人报告期内未为全部员工缴纳、未足额缴纳社会保险和住房公积金的情况不符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关要求，但上述情形不属于重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成实质性障碍；发行人已在招股说明书中进一步完善发行人及其子公司社会保险和住房公积金缴纳情况的相关内容，信息披露准确、完整；

（2）发行人报告期内未为全部员工缴纳、未足额缴纳社会保险和住房公积金的情况后续存在被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴的风险，但发行人实际控制

人已出具承诺，承诺将全额承担发行人因社会保险、住房公积金瑕疵事项发生的支出或产生的损失。因此，即便发行人因上述事项被追缴或被员工提请劳动仲裁补缴，也不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。相关成本费用确认和计量符合《企业会计准则》的规定，财务报表已公允反映发行人财务状况及经营成果，足额缴纳不影响发行上市条件。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 4. 2024 年收入利润增长合理性及业绩稳定性

根据申请文件：（1）发行人报告期各期营业收入分别为 49,381.50 万元、47,208.24 万元、56,392.53 万元和 26,997.26 万元，扣非归母净利润分别为 994.58 万元、1,876.99 万元、4,846.57 万元和 2,051.10 万元，产品主要应用于消费电子、汽车、新能源电池等领域。（2）发行人采购的主要原材料均为石油行业下游产品，直接材料占主营业务成本的比重分别为 78.90%、77.89%、79.65% 和 77.56%，在公司原材料价格上涨 5% 的情况下，将导致报告期内公司利润总额分别下降 1,601.94 万元、1,463.53 万元、1,699.59 万元和 796.45 万元。（3）报告期内公司主营业务毛利率分别为 17.56%、20.27%、24.17% 和 23.76%，整体呈现上升趋势，低于同行业可比公司均值。

请发行人：（1）结合主要原材料价格走势及变化、主要产品销售价格、市场供需变化及竞争情况、下游行业政策变动等，量化说明报告期内业绩大幅变动的原因及其合理性，不同应用场景下各类产品报告期内净利润及毛利率变动的原因及合理性，变化趋势是否与同行业及下游行业一致；2023 年员工人数减少的原因及合理性，与经营业绩是否匹配。（2）说明报告期后原材料价格变动及向销售价格的传导情况，结合产品的定价模式及成本传导能力、主要客户经营业绩变动、国际贸易政策影响、在手订单情况，说明是否存在期后业绩下滑风险及发行人的应对措施。（3）结合报告期各期主要产品单价及其原材料采购价格变动情况等，量化分析报告期内毛利率持续增长的原因及合理性，发行人毛利率增长是否可持续，就单价、成本、原材料价格等因素对发行人毛利率等关键财务指标的影响情况作敏感性分析，并完善相关风险揭示。（4）说明报告期内各类产品毛利率变动的原因及合理性，结合发行人与同行业可比公司在产

品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等分析毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性；结合主营业务毛利率与可比公司均值存在差异的原因、主营业务成本构成与可比公司的比较情况，说明发行人产品附加值的具体体现。

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

【公司回复】

一、结合主要原材料价格走势及变化、主要产品销售价格、市场供需变化及竞争情况、下游行业政策变动等，量化说明报告期内业绩大幅变动的原因及其合理性，不同应用场景下各类产品报告期内净利润及毛利率变动的原因及合理性，变化趋势是否与同行业及下游行业一致；2023 年员工人数减少的原因及合理性，与经营业绩是否匹配

（一）结合主要原材料价格走势及变化、主要产品销售价格、市场供需变化及竞争情况、下游行业政策变动等，量化说明报告期内业绩大幅变动的原因及其合理性，不同应用场景下各类产品报告期内净利润及毛利率变动的原因及合理性，变化趋势是否与同行业及下游行业一致

1、结合主要原材料价格走势及变化、主要产品销售价格、市场供需变化及竞争情况、下游行业政策变动等

（1）主要原材料价格走势及变化

功能性膜材料和功能性胶粘材料的主要原材料包括 PET 膜、离型剂、硅胶、亚克力胶以及其他化工原料。报告期内，公司材料成本占产品成本的比例超 70%，其中 PET 膜的成本占材料成本的比例为 70%-80%，原材料价格波动是影响产品定价的主要指标之一。PET 膜的原材料为聚酯切片，聚酯切片的原材料精对苯二甲酸（PTA）和乙二醇（EG）以及离型剂、硅胶、亚克力胶等化工原料均为石油的下游产品，其价格均受石油价格的影响；同时 PET 膜的市场供需变动情况对价格的影响亦较大。

报告期内，公司主要原材料的采购价格情况具体如下：

单位：元/平方米、元/千克

类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
PET膜	0.68	-7.83%	0.74	2.10%	0.72	-11.17%	0.82
离型剂	81.83	-0.68%	82.39	-2.74%	84.70	-8.45%	92.53
硅胶	50.36	-5.97%	53.56	-1.38%	54.31	19.23%	45.55
亚克力胶	20.04	-2.44%	20.54	3.86%	19.78	-14.92%	23.25
助剂	537.21	-13.27%	619.40	-6.31%	661.12	10.60%	597.77
溶剂	6.83	-7.31%	7.37	-4.55%	7.72	-10.00%	8.58
其他原材料	4.54	-20.34%	5.70	39.93%	4.07	40.86%	2.89

受石油价格下降的影响以及 PET 膜行业市场供应过剩的影响，公司原材料采购价格整体呈现下降的趋势。

报告期内，国际原油价格走势情况如下：

OPEC一揽子原油价格



数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，国际原油价格呈下降趋势。根据英国布伦特原油现货价格，2022年-2024年均价分别为101.47美元/桶、82.81美元/桶和80.93美元/桶，呈下降趋势。

报告期内，聚酯切片价格走势情况如下：

中国聚对苯二甲酸乙二醇切片（纤维级）价格



2020年至2024年期间，PET膜的消费量增速不及产能和产量增速，以其中的BOPET（双向拉伸PET膜）材料为例，根据《中国BOPET行业发展深度分析与投资前景研究报告（2025-2032年）》，2020年至2024年间，国内BOPET产能持续增长，2024年总产能达到694.96万吨，同比增长14.10%；行业产量从2020年的276万吨增长至2024年的459万吨，2024年产量同比增长11.1%。2020年到2024年我国BOPET表观消费量持续增长，但增速下滑；至2024年，我国BOPET表观消费量为415万吨，同比增长仅8.1%。综上，BOPET消费量增速不及产能和产量增速，市场供应过剩加剧，导致产品价格呈现下降趋势。

公司2024年PET膜的采购价格较2023年上涨2.10%，与上游原材料聚酯切片的价格走势存在差异，主要系采购的PET膜结构发生变化，超厚普通PET膜和高透PET膜采购金额及占比增加。报告期内PET膜按厚度划分的金额及价格情况具体如下：

单位：元/平方米、万元

项目	厚度	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比
普通 PET膜	常规	0.82	8,043.27	70.31%	0.86	15,372.83	68.38%	0.87	12,875.24	69.62%	1.01	13,973.15	68.03%
	薄	0.37	2,130.26	18.62%	0.39	4,042.04	17.98%	0.38	3,669.69	19.84%	0.45	4,329.62	21.08%
	超厚	1.92	640.59	5.60%	2.07	1,385.86	6.16%	2.27	715.66	3.87%	2.64	1,030.96	5.02%
	超薄	0.30	213.73	1.87%	0.34	291.70	1.30%	0.39	236.93	1.28%	0.38	405.75	1.98%
	小计	0.66	11,027.85	96.40%	0.70	21,092.44	93.82%	0.69	17,497.52	94.61%	0.79	19,739.47	96.10%
高透 PET膜	常规	2.39	380.18	3.32%	3.09	1,164.55	5.18%	3.46	864.03	4.67%	2.62	480.53	2.34%
	超厚	5.69	27.54	0.24%	4.63	126.31	0.56%	4.86	118.73	0.64%	4.91	320.03	1.56%
	薄	0.35	4.22	0.04%	3.89	99.66	0.44%	7.07	13.73	0.07%	-	-	-
	小计	2.35	411.94	3.60%	3.24	1,390.52	6.18%	3.61	996.49	5.39%	3.22	800.56	3.90%
合计		0.68	11,439.79	100.00%	0.74	22,482.95	100.00%	0.72	18,494.01	100.00%	0.82	20,540.03	100.00%

如上表所示，2024年同种PET膜的采购价格较2023年整体呈下降趋势，2024年超厚普通PET膜和高透PET膜采购金额及占比均有所增加，此类PET膜的价格较高，因此拉高了2024年PET膜的平均价格。

综上所述，受上游原材料价格下降及市场供需变化的影响，报告期内公司原材料采购价格呈下降趋势。

（2）主要产品销售价格情况

报告期内，公司功能性膜材料和功能性胶粘材料的销售价格及变动情况如下：

单位：元/平方米

产品类别	项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
功能性离型膜	单价	1.68	-1.04%	1.70	0.43%	1.69	-5.34%	1.79
	单位成本	1.30	0.00%	1.30	-3.63%	1.35	-8.14%	1.47
功能性保护膜	单价	4.74	1.15%	4.69	-5.73%	4.97	-6.62%	5.33
	单位成本	3.53	-2.23%	3.61	-10.61%	4.04	-8.92%	4.44
光学级硬化膜	单价	7.09	-33.18%	10.60	1.06%	10.49	2.73%	10.21
	单位成本	5.84	-29.11%	8.23	-10.62%	9.21	6.82%	8.62
功能性胶粘材料	单价	8.72	-3.01%	8.99	8.82%	8.26	7.02%	7.72
	单位成本	6.30	-0.78%	6.35	3.45%	6.14	-2.96%	6.33

①功能性离型膜

报告期内，公司功能性离型膜价格受上游原材料价格下降叠加市场竞争加剧等因素影响，整体保持小幅下降趋势；其中2024年度同比增加，主要系当期所售产品结构变化，公司同类功能性离型膜产品价格总体保持小幅下滑趋势。

2023年度，功能性离型膜价格较上年度下降5.34%，主要系原材料价格下降使得产品单位成本下降、市场竞争加剧等因素综合影响。2024年，受原材料价格下降以及下游客户需求上涨带动公司产量增加，规模效应凸显，使得单位成本进一步降低等因素影响，公司销售价格同步下降。但所售产品结构发生变化，导致2024年功能性离型膜销售价格较2023年小幅增长。2023年和2024年，不同应用领域下功能性离型膜销售收入、占比及价格情况如下：

单位：万元、元/平方米

项目	2024年度			2023年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
消费电子	29,016.02	71.86%	1.70	24,910.53	70.99%	1.72
新型显示	3,365.76	8.34%	1.77	3,564.66	10.16%	1.67
汽车	2,653.32	6.57%	1.87	1,933.38	5.51%	1.93
新能源电池	2,586.36	6.41%	1.58	2,414.35	6.88%	1.63
其他	2,754.48	6.82%	1.59	2,268.91	6.47%	1.39
合计	40,375.95	100.00%	1.70	35,091.83	100.00%	1.69

如上表所示，功能性离型膜主要应用于消费电子、新型显示、汽车和新能源电池，2023年和2024年上述领域收入合计占功能性离型膜收入的比例分别为

93.53%和 93.18%。2024 年功能性离型膜销售价格较 2023 年小幅上涨，系新型显示领域的销售价格上涨 6.06%及其他领域的销售价格上涨 14.52%，主要系所售产品结构差异导致价格上涨。新型显示领域 2024 年前十大产品的销售金额、占比及价格与 2023 年的销售金额、占比及价格对比如下：

单位：万元、元/平方米

产品名称	2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
5C 透明 PET 单硅	425.57	12.64%	1.87	153.61	4.31%	1.75
5C 透明 PET 微凹单硅	300.77	8.94%	1.51	189.27	5.31%	1.63
7.5C 透明 PET 双面防静电微凹单硅	276.44	8.21%	2.95	451.51	12.67%	3.08
5C 透明 PET 离型面防静电微凹单硅	261.50	7.77%	1.78	126.87	3.56%	2.83
7.5C 透明 PET 单硅	173.16	5.14%	1.61	253.20	7.10%	1.78
2.5C 透明 PET 逆转单硅	151.78	4.51%	0.82	345.96	9.71%	0.83
3.6C 透明 PET 微凹单硅	115.23	3.42%	1.37	96.75	2.71%	1.47
5C 透明 PET 逆转单硅	112.32	3.34%	1.29	168.16	4.72%	1.26
5C 透明 PET 防静电逆转单硅	102.07	3.03%	1.67	396.74	11.13%	1.82
7.5C 透明 PET 微凹单硅	101.47	3.01%	1.92	33.40	0.94%	1.89
合计	2,020.31	60.03%	1.62	2,215.47	62.15%	1.59

注：占比系占功能性离型材料新型显示收入的比例。

2024 年新型显示领域前十大产品收入占比为 60.03%，对应 2023 年的收入占比为 62.15%。2024 年，除 5C 透明 PET 单硅的销售价格上涨幅度略大外，其余产品的销售价格与上年相比下降或微涨，5C 透明 PET 单硅的价格上涨主要系该产品中高价格的产品收入占比增加。2024 年 5C 透明 PET 单硅的价格较 2023 年上涨 6.97%且高于产品平均价格，同时收入占比由 2023 年的 4.31%增至 2024 年的 12.64%，因此拉高了产品的平均价格。因此，2024 年新型显示的销售价格小幅增加主要系所售产品结构发生变化。

2025 年 1-6 月，受市场竞争加剧、原材料采购价格持续下降等因素影响，功能性离型膜的销售价格较 2024 年度小幅下降，降幅 1.04%。

②功能性保护膜

2023 年度和 2024 年度，公司功能性保护膜销售价格分别较上年度下降 6.62%和 5.73%，主要系行业整体受益于上游材料价格下降的影响，公司单位材料成本下降，叠加市场竞争加剧等影响，公司功能性保护膜销售价格同步下降。

2025年1-6月功能性保护膜销售价格较2024年小幅增加，主要系部分新产品实现量产，产品销售价格略高于平均价格。上述产品收入占功能性保护膜收入的比例由2024年的8.96%提升至2025年1-6月的21.82%，价格由2024年的5.25元/平方米上涨至5.36元/平方米，因此功能性保护膜的价格上涨。

③光学级硬化膜

2023年光学级硬化膜销售价格较2022年小幅上涨，主要系所售产品的结构发生变化。光学级硬化膜2023年前十大产品的销售金额、占比及价格与2022年销售金额、占比及价格对比如下：

单位：万元、元/平方米

产品名称	2023年度			2022年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
YHF725S	389.08	22.49%	23.51	48.52	2.36%	22.97
YHF2012S	185.74	10.73%	7.82	548.30	26.62%	8.80
YHT1013BF	128.69	7.44%	12.02	155.70	7.56%	11.55
YHC117S	105.68	6.11%	3.45	57.93	2.81%	3.52
YHT3013BF	92.63	5.35%	15.52	125.99	6.12%	14.68
YHF42BS	88.19	5.10%	10.25	113.94	5.53%	10.87
YHF422S	70.04	4.05%	10.52	363.47	17.65%	10.71
YHE103BEE	69.83	4.04%	11.63	32.22	1.56%	10.39
CS543HY	69.01	3.99%	23.80	133.31	6.47%	23.15
YHC223SUN	53.78	3.11%	11.73	28.08	1.36%	11.95
合计	1,252.68	72.40%	10.77	1,607.47	78.05%	10.14

注：占比系占当期光学级硬化膜销售收入的比例。

2023年前十大光学级硬化膜产品中，除YHE103BEE的销售价格增长幅度超10%外，其余产品的销售价格下降或小幅上涨。2024年，YHE103BEE的收入占光学级硬化膜收入的比例为4.04%，占比较小，其价格上涨对光学级硬化膜产品价格变动影响较小。前十大产品中，YHF725S等高价格产品收入占比增加，因此平均价格上涨。

2024年光学级硬化膜销售价格较2023年小幅上涨，亦主要系所售产品的结构发生变化。光学级硬化膜2024年前十大产品的销售金额、占比及价格与2023年销售金额、占比及价格对比如下：

单位：万元、元/平方米

产品名称	2024年度			2023年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价

产品名称	2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
YHF725S	1,180.19	39.75%	23.78	389.08	22.49%	23.51
YHC117S	148.73	5.01%	2.93	105.68	6.11%	3.45
YHT1013BF	143.36	4.83%	11.62	128.69	7.44%	12.02
YHF42BS	142.50	4.80%	10.32	88.19	5.10%	10.25
YDF9AXS-J	122.12	4.11%	17.74	11.44	0.66%	17.65
YHF22Y	107.34	3.62%	11.94	23.83	1.38%	10.84
YHT3013BF	76.93	2.59%	13.97	92.63	5.35%	15.52
YHE103BEE	64.83	2.18%	11.45	69.83	4.04%	11.63
YHC11ZS	58.82	1.98%	2.37	-	-	-
YHF22XSGN	51.11	1.72%	13.55	31.25	1.81%	14.08
合计	2,095.94	70.59%	11.50	940.62	54.36%	11.27

注：占比系占当期光学级硬化膜销售收入的比例。

如上表所示，2024 年光学级硬化膜前十大产品的销售收入占当年硬化膜销售收入的比例为 70.59%。前十大产品中，除 YHF22Y 的销售价格增长幅度超 10% 外，其余产品的销售价格与上年相比下降或小幅上涨。2024 年 YHF22Y 的收入占比为 3.62%，占比较低，对产品价格变动影响较小。2024 年，YHF725S、YDF9AXS-J 等高价产品收入占比增加，因此拉高了产品的平均价格，使得销售均价上涨。

2025 年 1-6 月光学级硬化膜销售价格大幅下降，主要由低价格产品销售收入占比增加所致。光学级硬化膜 2025 年 1-6 月前十大产品的销售金额、占比及价格与 2024 年销售收入、占比及价格对比如下：

单位：万元、元/平方米

产品名称	2025 年 1-6 月			2024 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
YHF32DS-02	73.54	9.43%	7.52	26.96	0.91%	7.52
YHA11ZS	67.97	8.72%	2.53	28.19	0.95%	2.80
YX050SE7-T94	52.35	6.71%	14.22	46.19	1.56%	14.22
FHY23BG2	47.02	6.03%	23.89	31.17	1.05%	23.49
YHC11ZS	42.67	5.47%	2.39	58.82	1.98%	2.37
YHT1013BF	41.47	5.32%	11.42	143.36	4.83%	11.62
YHF725S-A	39.22	5.03%	22.14	29.60	1.00%	21.39
YZF725S	37.02	4.75%	23.35	-	-	-
YHF725S	35.70	4.58%	23.45	1,180.19	39.75%	23.78
YHE103BEE	34.90	4.48%	11.70	64.83	2.18%	11.45
合计	471.86	60.52%	6.59	1,609.32	54.20%	14.36

注：占比系占当期光学级硬化膜销售收入的比例。

如上表所示，2025 年 1-6 月前十大产品的销售价格与 2024 年相比均未出现

大幅下降的情况，但前十大产品的销售均价降幅较大，主要系低价格产品的销售收入占比增加。YHF32DS-02、YHA11ZS、YHC11ZS 均属于 2024 年价格相对较低的产品，其收入合计占比由 2024 年的 3.84% 增加至 2025 年 1-6 月的 23.62%，占比大幅提升，拉低了平均价格，从而导致销售均价降幅较大。

④功能性胶粘材料

2022 年至 2024 年功能性胶粘材料销售价格呈现逐年上涨趋势，主要系功能性胶粘材料属于高附加值产品，报告期内公司不断加大功能性胶粘材料的研发投入力度以提升现有产品性能和开发新产品，受上述产品收入占比增加影响，功能性胶粘材料价格呈上涨趋势，2023 年较 2022 年上涨 7.02%，2024 年较 2023 年上涨 8.82%。

2025 年 1-6 月功能性胶粘材料销售价格较 2024 年小幅下降，降幅为 3.01%，主要受原材料采购价格下降、市场竞争加剧等因素影响，导致价格下降。

（3）市场供需变化及竞争情况

根据智研咨询发布的《2024 年高性能膜材料行业市场深度分析及发展前景研究报告》，近年来，我国高性能膜材料产能产量不断增长，截至 2023 年我国高性能膜材料产量约为 43.17 亿立方米，需求量约为 70.33 亿平方米。随着高端显示与新能源两大下游产业的迅猛扩张，功能薄膜细分品类的需求增长迅速；同时随着 Micro-LED、固态电池、钙钛矿光伏等下一代技术逐步商业化，对超薄 PI 膜、固态电解质膜、高阻水透明导电膜等新型功能薄膜的需求将呈几何级增长。功能性膜材料市场需求增加，将促进公司业绩的增长。

目前，3M、日东电工、德莎、三菱、日本东丽、韩国 SKC 等国际知名企业是功能性涂层复合材料行业的先导者，具有悠久的历史及先进的技术能力，占据材料行业的高端市场，并引领行业的发展方向。中国功能性涂层复合材料行业整体呈现出市场集中度较低、竞争较为激烈的格局，行业内中小型企业数量多且较为分散。近年来，受消费电子、新能源汽车等新兴产业带动，国内材料行业一批创新型企业快速崛起，通过对关键原材料及制造工艺的持续研究，已逐步掌握更多高性能涂层复合材料的核心技术，打破了国外企业的技术垄断，部分企业具备了与国际一流企业竞争的技术实力。公司凭借在行业中的技术创新与工艺积累，

已发展成为国内离型材料细分市场的主要参与者之一，在巩固功能性离型膜领先优势的基础上，将产品体系由关键辅材向高附加值主材延伸，形成了面向消费电子、新型显示、汽车及新能源电池等领域的系列化产品布局，具备较强的市场竞争力，因此，虽然行业内的竞争较为激烈，但对公司的业绩影响较小。

（4）下游行业政策变动情况

公司生产的功能性涂层复合材料广泛应用于消费电子、新型显示、新能源汽车等受到国家重点支持的新兴领域。其中，消费电子行业覆盖范围较广，既包括了相对传统的台式电脑、数码相机等产品，也包括新兴的 AI 智能硬件、智能手机、平板电脑、可穿戴设备、无线耳机等智能电子产品。随着互联网技术和移动通讯技术的不断进步，消费电子产品的市场规模不断扩大，消费电子产品快速更新迭代。小型化、轻量化、集成化、高端化，以及柔性屏、全面屏、多镜头、无线充电、防水和高续航能力等特点成为消费电子产品的发展方向，为上游功能性涂层复合材料提供了广阔的市场空间。

针对下游应用领域情况，近年来国家相继出台了一系列鼓励和扶持政策，具体情况如下：

政策及法规	发布部门	发布时间	主要内容
《关于 2026 年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》	发改委、财政部	2025 年 12 月	支持数码和智能产品购新。个人消费者购买手机、平板、智能手表手环、智能眼镜等 4 类产品（单件销售价格不超过 6000 元），按产品销售价格的 15% 给予补贴，每位消费者每类产品可补贴 1 件，每件补贴不超过 500 元。
《关于大力发展数字消费共创数字时代美好生活的指导意见》	商务部等八部门	2025 年 9 月	鼓励企业加速研发创新，增加人工智能终端产品有效供给，释放人工智能手机、电脑、智能机器人、可穿戴设备、桌面级 3D 打印设备等新产品消费潜力。
《电子信息制造业 2025—2026 年稳增长行动方案》	工信部、市监总局	2025 年 8 月	推动电子整机高端化，提升产品供给水平。推动手机、个人计算机、家庭网关设备、视听设备、服务器等整机和零部件迭代升级。打造新型显示、智能安防、车载计算、智能可穿戴、智慧健康养老、智慧家庭等新兴产品，研发高性能轻量级扩展现实（XR）等新型终端设备，鼓励创新产品形态、提高质量水平、培育高端品牌。
《促进国家级新区高质量建设行动计划》	发改委	2024 年 3 月	聚焦汽车、新型显示、装备制造、石化化工、智能家电、纺织等新区年产值达到千亿元产业或 1-2 个主导产业，由所在省（市）提出

政策及法规	发布部门	发布时间	主要内容
			针对性的政策措施，支持实施制造业技术改造升级工程，强化资源要素保障水平，吸引产业链关键环节集聚。
《关于推动未来产业创新发展的实施意见》	工信部等七部门	2024年1月	将新型显示列为未来产业重点方向之一。加快量子点显示、全息显示等前沿技术研究；突破 Micro-LED、激光、印刷等显示技术并推动实现规模化应用。
《关于推动能源电子产业发展的指导意见》	工信部等六部门	2023年1月	加强新型储能电池产业化技术攻关，推进先进储能技术及产品规模化应用。研究突破超长寿命高安全性电池体系、大规模大容量高效储能、交通工具移动储能等关键技术，加快研发固态电池、钠离子电池、氢储能/燃料电池等新型电池。 提升高破膜高粘接性功能隔膜的性能。
《“十四五”数字经济发展规划》	国务院	2022年1月	着力提升基础软硬件、核心电子元器件、关键基础材料和生产装备的供给水平，强化关键产品自给保障能力。加强面向多元化应用场景的技术融合和产品创新，提升产业链关键环节竞争力，完善 5G、集成电路、新能源汽车、人工智能、工业互联网等重点产业供应链体系。

如上表所示，国家相关部门相继颁布了多项政策促进公司下游行业的发展，从财政补贴、税收优惠、知识产权保护等方面支持行业创新，推动产业链向高端升级。随着相关政策的进一步落实，功能性涂层复合材料也将会迎来新一轮高质量的发展，市场需求增长，从而带动公司业绩增加。

2、量化说明报告期内业绩大幅变动的原因及其合理性

报告期内，公司营业收入分别为 49,381.50 万元、47,208.24 万元、56,392.53 万元和 26,997.26 万元，呈波动上升趋势；归属于母公司所有者的净利润分别为 1,124.84 万元、2,207.59 万元、5,269.14 万元和 2,133.58 万元，增幅较大。公司业绩情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	26,997.26	56,392.53	19.45%	47,208.24	-4.40%	49,381.50
营业成本	20,580.75	42,815.53	13.51%	37,719.84	-7.55%	40,799.97
毛利额	6,416.51	13,577.00	43.09%	9,488.41	10.57%	8,581.53
期间费用	3,978.49	7,411.43	10.64%	6,698.57	-6.57%	7,169.71
其中：销售费用	1,173.78	2,458.40	19.59%	2,055.77	-1.21%	2,081.00
管理费用	2,091.82	3,851.05	14.20%	3,372.13	-14.70%	3,953.38

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
研发费用	712.06	1,108.83	-13.32%	1,279.22	16.63%	1,096.85
财务费用	0.84	-6.85	-19.94%	-8.55	-122.24%	38.47
营业利润	2,343.78	6,204.76	146.97%	2,512.33	86.92%	1,344.09
净利润	2,133.58	5,269.14	138.68%	2,207.59	96.26%	1,124.84
毛利率	23.77%	24.08%	/	20.10%	/	17.38%
费用率	14.74%	13.14%	/	14.19%	/	14.52%
净利率	7.90%	9.34%	/	4.68%	/	2.28%

2023年度，公司营业收入较上年度下降4.40%，主要系终端消费电子行业需求下降，市场竞争加剧导致公司销售收入下降。

2023年度，公司净利润较上年度增加1,082.75万元，增幅96.26%，主要原因为：一方面，2023年公司毛利较上年度增加906.88万元，增幅10.57%。受国际原油价格下降的影响，公司原材料的采购价格下降，从而产品成本下降。受产品技术工艺难度、产品应用场景差异、市场竞争情况、客户价格敏感度、合作稳定性等因素综合影响，公司产品的销售价格虽受原材料价格下降有所下降，但下降幅度存在差异，从而营业成本下降幅度大于营业收入下降幅度，使得毛利较上年度增长10.57%。另一方面，公司期间费用较上年度减少471.13万元，主要为管理费用较上年度减少581.25万元，主要系：①为有效应对消费电子行业需求下降导致公司业绩下降的不利影响，公司采取了减员增效、严控费用支出等措施，2023年公司管理人员人数减少，职工薪酬随之下降；②2022年公司为申请新三板挂牌，聘请相关中介机构，服务费较高。上述原因综合促使2023年公司净利润较上年度大幅增加。

2024年度，营业收入较上年度增加9,184.28万元，增幅19.45%，主要原因是2024年经营环境逐步向好，公司采取了加大销售拓展力度，实施聚焦大客户的战略，并取得显著成效。报告期内，公司营业收入按客户收入规模分布情况如下：

单位：家、万元

时间	收入规模	客户		收入	
		数量	占比	金额	占比
2025年1-6月	200万元以上	28	3.87%	13,806.90	51.14%
	100-200万元	38	5.25%	5,344.46	19.80%
	50-100万元	46	6.35%	3,228.46	11.96%
	50万元以下	612	84.53%	4,617.43	17.10%

时间	收入规模	客户		收入	
		数量	占比	金额	占比
	合计	724	100.00%	26,997.26	100.00%
2024 年度	200 万元以上	69	7.98%	39,913.92	70.78%
	100-200 万元	43	4.97%	6,224.58	11.04%
	50-100 万元	68	7.86%	4,800.53	8.51%
	50 万元以下	685	79.19%	5,453.50	9.67%
	合计	865	100.00%	56,392.53	100.00%
2023 年度	200 万元以上	61	6.43%	29,464.54	62.41%
	100-200 万元	48	5.06%	6,790.04	14.38%
	50-100 万元	71	7.48%	5,032.68	10.66%
	50 万元以下	769	81.03%	5,920.98	12.54%
	合计	949	100.00%	47,208.24	100.00%
2022 年度	200 万元以上	59	5.81%	30,642.77	62.05%
	100-200 万元	47	4.63%	6,614.50	13.39%
	50-100 万元	81	7.98%	5,734.05	11.61%
	50 万元以下	828	81.58%	6,390.18	12.94%
	合计	1,015	100.00%	49,381.50	100.00%

注：客户数量按同一控制下合并口径统计。

如上表所示，报告期各期，公司客户数量分别为 1,015 家、949 家、865 家和 724 家，客户数量呈下降趋势。2024 年度，公司销售收入 200 万元以上的大客户共有 69 家，且均为存量客户，较 2023 年度的 61 家增加了 8 家，该等大客户实现的销售收入由 2023 年度的 29,464.54 万元增加到 2024 年度 39,913.92 万元，金额增加 10,449.38 万元，收入占比由 62.41% 提升至 70.78%。其中，收入规模在 1,000 万元以上的客户由 2023 年的 4 家增加到 2024 年的 10 家，对应收入由 6,337.57 万元增加到 15,141.45 万元，增加 8,803.87 万元。

2024 年度，公司净利润较上年度增加 3,061.54 万元，增幅 138.68%，主要原因：一方面原材料价格持续下降的同时下游需求增加，公司产量增加，规模效应凸显，使得毛利较上年度增加 4,088.59 万元；另一方面受研发项目具体实施阶段影响，当期研发费用下降。因 2023 年净利润水平较低，从而促使 2024 年净利润增幅较大。

综上所述，报告期内，公司收入增加主要系经营环境向好，公司持续提升自身研发能力，加大销售拓展力度，实施聚焦大客户战略，增加客户黏性；净利润增加主要系在原材料采购价格下降的同时公司产量增加，规模效应凸显以及公司采取减员增效、严控费用支出等措施综合促使净利润大幅增加。

3、不同应用场景下各类产品报告期内净利润及毛利率变动的原因及合理性，变化趋势是否与同行业及下游行业一致

(1) 不同应用场景下各类产品报告期内净利润及毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利按应用场景分类情况如下：

单位：万元

应用领域	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费电子	4,753.71	74.26%	10,303.57	75.76%	7,174.31	75.11%	6,798.63	78.58%
新型显示	666.74	10.41%	1,267.71	9.32%	1,040.85	10.90%	893.38	10.33%
汽车	432.57	6.76%	669.77	4.92%	325.10	3.40%	218.26	2.52%
新能源电池	306.31	4.78%	688.33	5.06%	584.99	6.12%	387.59	4.48%
其他	242.47	3.79%	671.22	4.94%	426.59	4.47%	353.96	4.09%
合计	6,401.81	100.00%	13,600.60	100.00%	9,551.84	100.00%	8,651.82	100.00%

报告期内，公司各应用场景下的毛利均呈现增长趋势，主要系各应用场景的收入整体保持稳定，且毛利率波动不大。公司主营业务毛利主要来自消费电子和新型显示领域，上述两个领域实现的毛利合计占公司主营业务毛利的比例分别为88.91%、86.01%、85.08%和84.67%。消费电子和新型显示领域各类产品的毛利额和毛利率情况如下：

①消费电子领域

报告期内，消费电子领域各类产品实现的毛利额及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
功能性离型膜	3,261.59	23.81%	6,988.36	24.08%	5,249.27	21.07%	4,986.08	18.48%
功能性保护膜	788.86	24.58%	1,516.06	22.19%	984.85	18.17%	963.88	15.69%
功能性胶粘材料	342.18	25.25%	739.71	28.76%	490.49	24.35%	367.45	17.30%
光学级硬化膜	109.39	22.80%	542.77	26.36%	204.86	18.01%	284.97	24.61%
主营-其他	251.70	43.38%	516.66	46.29%	244.85	36.19%	196.25	22.76%
合计	4,753.71	24.60%	10,303.57	24.77%	7,174.31	21.00%	6,798.63	18.24%

报告期内，公司在消费电子领域实现的毛利额分别为6,798.63万元、7,174.31

万元、10,303.57 万元和 4,753.71 万元。其中，功能性离型膜和功能性保护膜实现的毛利额合计分别为 5,949.96 万元、6,234.12 万元、8,504.43 万元和 4,050.45 万元，占消费电子领域毛利额的比例分别为 87.52%、86.90%、82.54% 和 85.21%，占比超 80%。

公司在消费电子领域的毛利率分别为 18.24%、21.00%、24.77% 和 24.60%，与主营业务毛利率差异较小，其毛利率呈增长趋势主要系报告期内公司主要原材料采购价格下降使得单位成本下降；随着下游需求增加，公司收入增加，规模效应凸显，单位成本进一步降低；受产品技术工艺难度、市场竞争情况、客户市场信息掌握情况、价格敏感度等因素综合影响，销售价格下降幅度小于单位成本的下降幅度，从而毛利率有所提升。

②新型显示领域

报告期内，公司新型显示领域各类产品实现的毛利额及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
功能性离型膜	382.84	21.58%	752.02	22.34%	664.52	18.64%	541.11	16.14%
功能性保护膜	118.98	34.07%	195.36	30.41%	165.85	21.25%	239.76	22.77%
功能性胶粘材料	78.53	32.13%	123.10	31.80%	117.52	29.94%	74.98	35.93%
光学级硬化膜	35.86	28.71%	148.54	28.72%	50.71	15.08%	33.52	5.12%
主营-其他	50.55	52.88%	48.69	38.75%	42.25	31.81%	4.02	8.36%
合计	666.74	25.76%	1,267.71	25.16%	1,040.85	19.99%	893.38	16.80%

报告期内，公司新型显示领域实现的毛利额分别为 893.38 万元、1,040.85 万元、1,267.71 万元和 666.74 万元，毛利额呈增长趋势。其中，功能性离型膜和功能性保护膜实现的毛利额合计分别为 780.87 万元、830.37 万元、947.37 万元和 501.81 万元，占新型显示领域毛利额的比例分别为 87.41%、79.78%、74.73% 和 75.26%，占比在 80% 左右。

报告期内，用于新型显示的功能性离型膜的毛利率与公司功能性离型膜的整体毛利率差异较小，亦呈增长趋势。用于新型显示的功能性保护膜的毛利率略高于功能性保护膜的整体毛利率，主要系用于新型显示的功能性保护膜对外观要求

和洁净程序较高，且具有优异的耐候性。

（2）变化趋势是否与同行业及下游行业一致

①同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司未披露不同应用场景下各类产品的毛利额和毛利率情况。报告期内，公司的毛利额和毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	毛利额	31,122.17	66,182.64	53,646.23	55,725.44
	毛利率	22.30%	24.60%	27.25%	29.69%
晶华新材	毛利额	15,717.05	32,219.98	25,479.71	19,468.09
	毛利率	16.60%	17.09%	16.35%	13.77%
世华科技	毛利额	29,839.51	44,666.55	30,118.33	27,830.66
	毛利率	55.62%	56.21%	58.88%	60.20%
永冠新材	毛利额	23,872.44	49,266.86	47,579.11	51,177.74
	毛利率	7.34%	7.94%	8.72%	10.18%
平均值	毛利额	25,137.79	48,084.01	39,205.84	38,550.48
	毛利率	25.47%	26.46%	27.80%	28.46%
羽玺新材	毛利额	6,416.51	13,577.00	9,488.41	8,581.53
	毛利率	23.77%	24.08%	20.10%	17.38%

报告期内，公司的毛利额变动趋势与同行业可比公司的毛利额平均值变动趋势一致，呈增长趋势。

2023年斯迪克的毛利额较2022年小幅下降，主要系其OCA光学胶项目、精密离型膜项目、供胶系统技术改造项目、PET光学膜项目等重大建设项目陆续完工转入固定资产开始计提折旧，折旧费用大幅增加；2023年永冠新材的毛利额较2022年小幅下降，主要系全球终端消费需求复苏不及预期，供需平衡恶化，竞争加剧，导致其主要产品价差收窄，盈利能力短期承压，毛利额下降。

2024年，公司毛利额的变化趋势与同行业可比公司一致，较2023年均呈增长趋势。

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率及其变化趋势存在差异，主要系产品结构、业务模式、销售区域、客户类型等均有所差异，使得产品毛利率及其变化趋势存在差异，详见本题回复之“四、（一）说明报告期内各类产品毛利率变动的原因及合理性，结合发行人与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等分析毛利率变动趋势与同行业可比公司不一

致的原因及合理性”的相关分析。

②下游行业情况

公司生产的功能性膜材料和功能性保护材料主要应用于消费电子、新型显示、汽车、新能源电池等领域，下游产品的市场需求呈现增长趋势。

近年来，全球消费电子市场整体呈稳步增长的发展态势。根据 IDC 发布的数据，2025 年全球智能手机出货量达 12.60 亿部，同比增长 1.9%；2025 年全球 PC 电脑出货量为 2.85 亿台，同比增长 8.1%；2025 年前三季度全球可穿戴设备出货量为 1.5 亿台，同比增长 10.0%。在消费电子领域，受市场竞争、消费者需求变化和技术革新等多重因素影响，消费电子产品更新迭代速度迅猛，随着消费电子新一轮创新周期的启动，AI 手机、电脑等产品的增长势头强劲，AI 已然成为新的创新趋势。根据 IDC 数据预测，预计 2028 年全球 AI 智能手机出货量将达 9.12 亿部，2023-2028 年复合增长率达 78.4%。根据 Canalys 预测数据，预计到 2028 年，全球 AI 电脑出货量将达到 2.05 亿台，2024 年至 2028 年期间的复合年增长率将达到 44%。

根据中商产业研究院的数据，2020-2024 年全球显示面板行业市场规模从 10,411 亿元增长至 13,272 亿元，年均复合增长率达 6.3%；预计 2025 年全球市场规模或将达到 14,124 亿元。显示面板行业正迎来一轮高速发展。

根据中国汽车工业协会发布的数据，2025 年国内汽车产销量分别为 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.4% 和 9.4%，其中新能源汽车产销量分别为 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29% 和 28.2%，预计 2026 年新能源汽车销量将冲高 1900 万辆，同比增长 15.2%。电动汽车的迅速普及，进一步加速了汽车电子化和智能化的进程，显著提升了包括汽车内部显示屏在内的相关电子设备的使用量。这一趋势进而推动了上游膜材料、胶粘材料市场需求的增长。

因此，公司产品销售的主要下游市场需求呈现持续增长趋势，与公司毛利率变动趋势相符。

综上所述，公司功能性离型膜和功能性保护膜主要用于下游客户生产过程中粘性材料或非粘性材料的制程、转移和出货过程中的承载与保护，虽然应用领域广泛，但是不同应用场景下的毛利率差异较小；因产品结构、业务模式、销售区

域、客户类型等存在差异，导致公司与同行业可比公司的毛利额及毛利率变化趋势存在差异，差异具有合理性。主要下游市场需求呈持续增长趋势，公司毛利额变动趋势与其相符。

（二）2023 年员工人数减少的原因及合理性，与经营业绩是否匹配

报告期内，公司人员人数按照岗位划分情况如下：

单位：人

结构	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
管理人员	106	98	97	109
研发人员	45	44	36	29
生产人员	358	325	319	385
销售人员	56	53	58	63
合计	565	520	510	586

注：人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2。

2023 年公司员工人数较 2022 年减少 76 人，主要系受行业竞争加剧影响，销售收入下降，公司人员存在一定冗余，为提高管理和生产效率，公司对人员进行了优化。其中，管理人员减少 12 人、生产人员减少 66 人、销售人员减少 5 人。管理人员数量减少主要系保洁等后勤人员数量减少，此类人员的变动对公司业绩影响较小。

报告期内，公司生产人员数量和销售人员数量的减少与经营业绩匹配性分析如下：

1、生产人员变动与经营业绩匹配情况

报告期内，公司生产人员薪酬、数量、人均创收等具体情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
人员薪酬（万元）	2,034.95	3,036.63	3,033.53	3,634.20
营业收入（万元）	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
生产人员数量（人）	358	325	319	385
营业收入/人员薪酬	13.27	18.57	15.56	13.59
人均创收（万元/人）	151.03	173.78	148.22	128.43

注 1：人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2；

注 2：人均创收=各期间收入/[（期初人员数量+期末人员数量）/2]。

2023 年，公司生产人员较为充沛且存在一定程度的冗余，受行业竞争加剧影响，公司销售收入小幅下降，为提高生产效率，公司对人员进行优化，导致人员数量减少。公司生产人员数量的减少未导致产量大幅下降。尽管 2023 年收入

有所下降，但公司营业收入/人员薪酬与人均创收均有所增加。2023 年公司净利润大幅增长，主要系毛利额较上年度上涨 10.57%，受上游原材料价格下降，公司原材料采购价格下降，主营业务成本中材料成本下降，相关分析详见本问题回复之“一、（一）、2、量化说明报告期内业绩大幅变动的原因及其合理性”的相关内容。因此，公司生产人员减少具有合理性，与公司经营业绩相匹配。

2、销售人员变动与经营业绩匹配情况

客户管理方面，公司安排专人负责跟踪、对接客户的需求。报告期内，公司营业收入、客户数量及销售人员数量等情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
客户数量（家）	799	950	1,037	1,091
销售人员数量（人）	56	53	58	63
人均服务客户数量（家/人）	14.27	17.92	17.88	17.32
人均创收（万元/人）	482.09	1,064.01	813.94	783.83

注 1：客户数量采用单体口径列示；

注 2：人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2；

注 3：人均服务客户数量=客户数量/[（期初人员数量+期末人员数量）/2]；

注 4：人均创收=营业收入/[（期初人员数量+期末人员数量）/2]。

如上表所示，2022 年至 2024 年，公司客户数量和销售人数均呈下降趋势。其中，2023 年受宏观经济等因素影响，终端需求显著下降，公司对销售人员进行了优化。为应对日益激烈的市场竞争环境，公司逐步实施聚焦大客户战略，客户服务与维护主要集中于大客户，减少对小规模客户的服务与维护，因此公司客户数量减少主要系小规模客户家数减少。2023 年人均服务客户数量与 2022 年相比保持稳定，人均创收较上年度小幅上涨。因此，销售人员数量与公司经营业绩相匹配。

综上所述，2023 年员工人数减少主要系受行业竞争加剧影响，公司销售收入下降，为提高管理和生产效率，公司对人员进行优化；同时公司逐渐实施聚焦大客户战略，小规模客户家数减少，销售人员数量的变化不影响对客户的服务。2023 年公司销售收入小幅下降主要系终端消费电子行业需求下降，市场竞争加剧；毛利额增加主要系原材料采购价格下降使得直接材料成本下降。因此，2023 年员工人数变动与公司经营业绩变动具有匹配性。

二、说明报告期后原材料价格变动及向销售价格的传导情况，结合产品的定价模式及成本传导能力、主要客户经营业绩变动、国际贸易政策影响、在手订单情况，说明是否存在期后业绩下滑风险及发行人的应对措施

（一）说明报告期后原材料价格变动及向销售价格的传导情况

公司产品的定价政策：针对新产品，总体采用研发技术中心根据新品投入料工费及公司规定成本加成率确定新产品价格；针对成熟产品，原则上相同产品、相同出货状态情况下，可参照不低于系统出货价格执行，即参考市场价格与客户协商确定。因此，公司产品采用成本加成并结合市场价格与客户协商确定的定价方式。

公司产品定价与上游原材料采购价格存在相关性。当原材料价格上涨时，经公司评估若仍能保持合理的毛利空间，可视为原材料价格在正常范围内波动，不会对产品的价格进行调整；当原材料市场价格短期大幅上涨时，经公司评估确认价格上涨影响程度大、行业企业陆续开始进行价格调整后，公司会适时与客户沟通调价事宜，对相应产品的价格进行适当调整。价格调整情况会结合原材料调价时间、调整幅度、市场竞争情况、价格敏感度、合作稳定性等方面综合考虑。因此，公司销售价格的下降/上涨幅度与原材料价格的变动幅度存在差异。报告期内，公司各类产品的销售价格、原材料采购价格及变动情况详见本题回复之“三、

（一）结合报告期各期主要产品单价及其原材料采购价格变动情况等，量化分析报告期内毛利率持续增长的原因及合理性”。报告期后，公司业务模式稳定，原材料价格向销售价格的传导机制未发生重大变化。2025年7-12月，公司PET膜的采购价格为0.66元/平方米，原材料采购价格总体稳定，截至2025年12月31日，原材料价格未发生重大变化。

（二）结合产品的定价模式及成本传导能力、主要客户经营业绩变动、国际贸易政策影响、在手订单情况，说明是否存在期后业绩下滑风险及发行人的应对措施

1、产品的定价模式及成本传导能力

公司产品的定价模式及成本传导能力详见本题回复之“二、（一）说明报告期后原材料价格变动及向销售价格的传导情况”。

2、主要客户经营业绩变动

报告期内，公司主要客户经营情况良好，不存在经营异常的情形，除个别客户因自身经营情况出现经营波动而影响合作外，主要客户与公司合作稳定。报告期内，公司主要客户的经营业绩情况详见本问询回复之“问题 5.销售真实性和收入确认合规性”之“一、说明报告期主要客户（前二十大）的基本情况，包括客户名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期销售内容、销售金额、占比及变动情况等”。

报告期内，公司向主要客户的销售情况如下：

单位：万元

客户	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
皇冠新材	1,466.47	1,922.84	1,944.20	1,237.99
浙江时和新材料科技有限公司	914.08	798.75	540.36	70.55
迈锐集团	865.92	1,810.07	1,725.84	1,327.88
滨海烯旺新材料科技有限公司	818.81	2,012.92	1,628.31	1,404.05
苏州君捷晟电子有限公司	770.13	1,657.77	866.13	1,272.06
无锡市迦南胶粘科技有限公司	755.55	1,793.29	910.34	452.44
昆山万嘉达新型材料有限公司	721.10	1,294.05	707.20	1,020.45
深圳市优凯特光电科技有限公司	542.03	744.11	932.31	707.73
深圳市法鑫忠信新材料有限公司	406.82	891.47	1,039.22	980.32

注：上表系报告期各期合并前五大客户。

如上表所示，报告期内，主要客户中除深圳市优凯特光电科技有限公司、深圳市法鑫忠信新材料有限公司向公司采购的金额呈下降趋势，其他客户向公司采购金额整体呈现增长趋势。2024 年深圳市优凯特光电科技有限公司向公司采购金额下降，主要系其销售收入有所下降，因此向公司采购下降。2024 年深圳市法鑫忠信新材料有限公司向公司采购金额有所下降，但降幅较小，报告期内，其向公司采购金额整体保持稳定。

3、国际贸易政策影响

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	26,918.46	99.92%	56,267.54	99.98%	47,121.32	99.98%	49,247.63	99.98%
境外	22.11	0.08%	11.86	0.02%	9.53	0.02%	9.19	0.02%

合计	26,940.56	100.00%	56,279.40	100.00%	47,130.85	100.00%	49,256.81	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

报告期内公司境外销售收入金额较小，占公司主营业务收入的比例极低。公司境外销售区域分布在韩国、越南、印度等地，分布较为分散，其中 2025 年 1-6 月来自韩国的收入占比较高。前述地区不存在对中国功能性膜材料和功能性胶粘材料出口的限制性国际贸易政策。因此，国际贸易政策的变动对公司经营业绩影响较小。

4、在手订单情况

公司与主要客户签订长期框架协议，主要根据客户实际下达的订单具体组织生产和交付。公司与主要客户具有长期良好的合作基础，与主要客户协议履行情况正常，主要客户具有较大的经营规模，与公司存在长期合作意愿，因此公司与主要客户的业务订单具有持续性。

由于客户订单需求具有长期性和连续性，一般根据其自身需求随时按需向公司下达订单，订单具有数量多、频率高、单笔金额较低、周期短、到货及时性要求高等特点，公司从接到有效订单到交货完成订单的时间较短，因此，公司在手订单金额仅能反映公司短期内销售情况。2026 年 2 月末，公司在手订单金额为 4,034.25 万元（含税）。

5、说明是否存在期后业绩下滑风险及发行人的应对措施

报告期内及报告期后，公司各项成本、原材料价格、费用等均未发生重大不利变化，产品销售价格整体保持稳定，公司的持续经营能力、盈利能力和成长性良好，公司期后业绩大幅下滑的风险较小。

公司期后业绩情况及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
营业收入	63,157.34	56,392.53	12.00%
归属于母公司股东的净利润	5,583.59	5,269.14	5.97%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,342.65	4,846.57	10.24%

注：2025 年度数据经审阅。

综上所述，公司外部经营环境稳定，公司服务的主要客户经营情况良好，国际贸易政策对公司业绩影响较小，公司订单金额稳定，期后业绩情况良好，经营业绩具有可持续性，期后业绩大幅下滑的风险较小。

公司业绩增长主要受下游客户扩产情况、新业务领域拓展程度等因素影响，若下游主要客户的经营状况或业务结构发生变化，或受终端市场需求、行业竞争等影响减少对公司产品的采购，将会在一定程度上对公司的经营业绩产生不利影响，进而可能导致公司业绩出现下滑。为应对上述风险，公司采取的应对措施如下：

（1）持续进行产品创新，拓展产品应用领域

随着下游行业的市场竞争加大，客户企业成本控制更严格，行业内产品结构简单、客户集中度较高的企业面临着利润下滑的挑战。面对下游市场持续的成本压力与技术迭代，丰富高技术门槛的产品线是公司保持盈利能力和增长动力的必然选择，公司将持续研发投入并丰富公司产品结构、提升产品性能，开拓更广阔的成长空间，向新能源汽车、高附加值战略新兴领域进行技术和产品储备。

（2）持续增强客户黏性、开发新客户

为应对客户向公司采购金额下降的情况，公司将切实做到从客户需求出发，通过需求调研、参数定制、工艺调整的全制程服务，加强客户合作关系的稳定，增强客户黏性。报告期各期，公司新客户实现的收入金额分别为 1,519.84 万元、1,698.28 万元、1,254.82 万元和 529.14 万元，公司将不断深入开发新客户、开拓新市场，以提高市场份额。

（3）打造高端制造平台，满足精密化生产需求

消费电子等下游产业对材料的洁净度、一致性及可靠性要求日益严苛。公司将建设高规格洁净车间并引进先进生产与检测设备，系统性升级公司的生产制造平台，以稳定量产满足消费电子、汽车电子等领域前沿需求的高性能胶带与光学保护膜，扩充特定产品产能，以满足未来更复杂、更高标准产品的生产需求。

三、结合报告期各期主要产品单价及其原材料采购价格变动情况等，量化分析报告期内毛利率持续增长的原因及合理性，发行人毛利率增长是否可持续，就单价、成本、原材料价格等因素对发行人毛利率等关键财务指标的影响情况作敏感性分析，并完善相关风险揭示

（一）结合报告期各期主要产品单价及其原材料采购价格变动情况等，量化分析报告期内毛利率持续增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务产品主要为功能性膜材料、功能性胶粘材料，其中功能性膜材料占主营业务收入比重在 90% 左右，系公司最主要的收入来源，功能性膜材料分为功能性离型膜、功能性保护膜和光学级硬化膜，上述产品单价及其主要原材料采购价格变动等情况如下：

1、功能性离型膜

功能性离型膜是在 PET 膜等基材表面涂布离型剂后形成的一类复合材料，包括应用于各类电子产品功能器件模切和胶粘薄膜产品涂布的精密离型膜、离型纸等类别，主要生产原材料为 PET 膜中的普通 PET 膜、离型剂。

报告期内，功能性离型膜毛利率、销售价格、单位成本及其主要原材料采购价格等情况如下：

单位：元/平方米、元/Kg

项目	2025 年 1-6 月	变动	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
毛利率	22.59%	-0.81%	23.40%	3.23%	20.17%	2.43%	17.74%
单价	1.68	-1.04%	1.70	0.43%	1.69	-5.34%	1.79
单位成本	1.30	0.00%	1.30	-3.63%	1.35	-8.14%	1.47
其中：单位直接材料	1.01	-2.27%	1.03	-1.82%	1.05	-8.77%	1.15
单位直接人工	0.05	22.38%	0.04	-9.16%	0.04	-15.18%	0.05
单位制造费用	0.21	7.71%	0.19	-11.22%	0.22	-4.00%	0.23
单位运输费用	0.04	-0.16%	0.04	-4.46%	0.04	-4.35%	0.04
普通 PET 膜采购价格	0.66	-5.64%	0.70	1.58%	0.69	-12.47%	0.79
离型剂采购价格	81.83	-0.68%	82.39	-2.74%	84.70	-8.45%	92.53

2023 年度，功能性离型膜毛利率较上年度增加 2.43 个百分点，主要是单位成本下降幅度大于其销售价格的下降幅度所致。受国际原油价格下降的影响，PET 膜、离型剂等主要原材料采购价格下降，使得单位材料成本下降；同时受生产人员数量减少、产量小幅增加等因素影响，单位直接人工和单位制造费用均有

所下降，上述原因综合导致单位成本下降 8.14%。本年行业市场竞争激烈，销售价格有所下降，但下降幅度小于单位成本的下降幅度，从而毛利率有所提升。

2024 年功能性离型膜毛利率较上年度增加 3.23 个百分点，主要受单位成本下降 3.63% 影响：（1）受国际原油价格下降、国内 PET 膜行业的市场竞争日趋激烈，PET 膜、离型剂的采购价格持续下降，材料成本下降 1.82%；（2）随着消费电子行业的持续复苏，下游客户需求增加，为满足下游客户的需求，公司加大生产，单位固定成本下降，单位制造费用下降 11.22%，上述因素综合导致公司单位成本下降，由于本年销售价格变动幅度较小，由此导致使得毛利率有所增加。

2024 年，公司普通 PET 膜采购价格较上年度上涨 1.58%，主要系采购的 PET 膜结构发生变化，详见本问题回复之“一、（一）、1、结合主要原材料价格走势及变化、主要产品销售价格、市场供需变化及竞争情况、下游行业政策变动等”的相关分析。

2025 年 1-6 月功能性离型膜毛利率小幅下降 0.81 个百分点，主要受市场竞争加剧、原材料采购价格下降等因素影响导致销售价格下降 1.04%，2024 年 8 月公司收购苏州璟澜后，通过不断调试生产设备，苏州璟澜的生产线先后于 2024 年 12 月、2025 年 2 月转固，致使公司固定成本增加，单位制造费用增加 7.71%；尽管本期原材料采购价格持续下降，单位材料成本下降 2.27%，但固定成本的增加抵消了材料成本下降的影响，本期单位成本的变动幅度较小，毛利率变动主要受单价下降的影响。

2、功能性保护膜

功能性保护膜是主要以 PET 膜为基材，结合硅胶、亚克力胶等作为压敏胶粘剂，经涂布、干燥、熟化等加工工序而成的一种对其他材料表面具有保护功能的功能性涂层复合材料，广泛应用于消费电子、新型显示、汽车电子等领域，其主要原材料为 PET 膜、硅胶、亚克力胶。

报告期内，功能性保护膜毛利率、销售价格、单位成本及其主要原材料采购价格等情况如下：

单位：元/平方米、元/Kg

项目	2025年 1-6月	变动	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
毛利率	25.48%	2.57%	22.91%	4.21%	18.70%	2.06%	16.64%
单价	4.74	1.15%	4.69	-5.73%	4.97	-6.62%	5.33
单位成本	3.53	-2.23%	3.61	-10.61%	4.04	-8.92%	4.44
其中：单位直接材料	2.79	-4.69%	2.93	-8.65%	3.20	-11.22%	3.61
单位直接人工	0.11	13.83%	0.09	-15.56%	0.11	-13.79%	0.13
单位制造费用	0.53	9.47%	0.49	-19.83%	0.61	5.70%	0.57
单位运输费用	0.11	-2.27%	0.11	-11.61%	0.12	-4.76%	0.13
PET膜采购价格	0.68	-7.83%	0.74	2.10%	0.72	-11.17%	0.82
硅胶采购价格	50.36	-5.97%	53.56	-1.38%	54.31	19.23%	45.55
亚克力胶采购价格	20.04	-2.44%	20.54	3.86%	19.78	-14.92%	23.25

2023年度，功能性保护膜毛利率较上年度增加2.06个百分点，主要是单位成本下降8.92%所致，受国际原油价格下降影响，PET膜、亚克力胶等主要原材料采购价格下降幅度较大，单位材料成本下降11.22%，尽管本年市场竞争激烈，单价下降6.62%，但单位成本下降幅度超过单价下降幅度，由此导致毛利率有所上涨。

2024年度，功能性保护膜毛利率较上年度增加4.21个百分点，主要受单位成本下降10.61%的影响：（1）PET膜、硅胶等主要原材料价格持续下降，本年单位材料成本下降8.65%；（2）本年功能性保护膜产量增加，单位固定成本降低，单位制造费用下降19.83%。

2025年上半年功能性保护膜毛利率较上年增加2.57个百分点，主要受单价上涨与单位成本下降双重因素所致，（1）主要系部分新产品实现量产，产品销售价格略高于平均价格及所售产品结构变化等综合促使销售价格小幅上升；（2）本期原材料采购价格持续降低导致单位材料成本下降4.69%，致使单位成本下降2.23%。

3、光学级硬化膜

光学级硬化膜是在PET等薄膜材料上涂覆加硬层制成，主要应用于手机表面屏幕的保护，UTG柔性折叠显示盖板的保护等，其主要原材料为PET膜中的高透PET膜。

报告期内，光学级硬化膜毛利率、销售价格、单位成本及其主要原材料采购价格等情况如下：

单位：元/平方米

项目	2025年 1-6月	变动	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
毛利率	17.64%	-4.72%	22.36%	10.15%	12.21%	-3.36%	15.57%
单价	7.09	-33.18%	10.60	1.06%	10.49	2.73%	10.21
单位成本	5.84	-29.11%	8.23	-10.62%	9.21	6.82%	8.62
其中：单位直接材料	3.84	-38.17%	6.22	-2.51%	6.38	1.06%	6.31
单位直接人工	0.25	46.24%	0.17	-27.00%	0.24	-11.66%	0.27
单位制造费用	1.57	-2.00%	1.60	-31.18%	2.32	29.11%	1.80
单位运输费用	0.17	-28.92%	0.25	-11.26%	0.28	11.54%	0.25
高透 PET 膜采购价格	2.35	-27.51%	3.24	-10.39%	3.61	12.31%	3.22

2023 年光学级硬化膜毛利率较 2022 年下降 3.36 个百分点，主要系受单位成本上涨 6.82% 的影响，本年受燃料价格上涨以及光学级硬化膜产量下降双重影响，单位制造费用上涨 29.11%，由此导致本年单位成本增加。本年销售价格较上年上涨 2.73%，主要系所售产品的结构发生变化，高价的产品销售收入占比增加。

2024 年度，光学级硬化膜毛利率较 2023 年度增加 10.15 个百分点，主要受单位成本下降 10.62% 的影响：（1）随着本年光学级硬化膜产量大幅增加，单位人工成本下降 27.00%，单位制造费用下降 31.18%；（2）本年原材料价格持续降低的同时公司采用部分国内高透 PET 膜代替进口高透 PET 膜，单位材料成本下降 2.51%。

2025 年 1-6 月，光学级硬化膜毛利率较 2023 年度下降 4.72 个百分点，主要系本年毛利率较低的低价产品销售占比大幅增加所致，本期单价和单位材料成本也随之下降。

4、功能性胶粘材料

功能性胶粘材料主要是以 PET 膜为基材，双面或单面涂布胶粘剂制成，主要用于电子产品零部件、组件的粘接和固定，其主要原材料为 PET 膜、亚克力胶等。

报告期内，功能性胶粘材料毛利率、销售价格、单位成本及其主要原材料采购价格等情况如下：

单位：元/平方米、元/Kg

项目	2025年 1-6月	变动	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
毛利率	27.70%	-1.62%	29.32%	3.67%	25.65%	7.64%	18.01%

项目	2025年 1-6月	变动	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
单价	8.72	-3.01%	8.99	8.82%	8.26	7.02%	7.72
单位成本	6.30	-0.78%	6.35	3.45%	6.14	-2.96%	6.33
其中：单位直接材料	4.96	-5.65%	5.26	5.53%	4.98	-3.07%	5.14
单位直接人工	0.22	39.81%	0.16	-4.93%	0.17	-15.28%	0.20
单位制造费用	0.93	24.98%	0.75	-7.47%	0.81	-0.42%	0.81
单位运输费用	0.19	-1.06%	0.19	2.55%	0.18	2.23%	0.18
PET膜采购价格	0.68	-7.83%	0.74	2.10%	0.72	-11.17%	0.82
亚克力胶采购价格	20.04	-2.44%	20.54	3.86%	19.78	-14.92%	23.25

2023年度功能性胶粘材料毛利率较上年度增长7.64个百分点，主要系本年价格上涨及单位成本下降双重因素导致：（1）公司在功能性胶粘材料的研发投入力度不断加大，提升产品性能和开发新产品，由此导致本年单价上涨7.02%；（2）受原材料价格下降影响，本年单位材料成本下降3.07%，单位成本下降2.96%。

2024年度功能性胶粘材料毛利率较上年度增长3.67个百分点，主要受产品结构变化及销量增长的影响：（1）本年销售单价较高且高附加值产品销量占比增加，故本年销售单价与单位材料成本均有所增加，整体毛利额有所提升；（2）本年销量增加，单位固定成本下降，单位制造费用下降7.47%。

2025年1-6月功能性胶粘材料毛利率较上年度下降1.62个百分点，主要系：（1）本期市场竞争加剧，导致单价小幅下降3.01%；（2）子公司苏州璟澜用于生产功能性胶粘材料的生产线于2025年2月投产，固定资产折旧费用增加；（3）公司下游客户所处行业主要为消费电子，受国内国庆节、圣诞节、“双十一”、“双十二”以及消费电子产品新品发布及促销活动一般从9月陆续开始的影响，考虑到备货周期的因素，第三、四季度是电子产品生产备货的旺季，上半年销量和产量低于全年平均，因此单位固定成本增加。

（二）发行人毛利率增长是否可持续，就单价、成本、原材料价格等因素对发行人毛利率等关键财务指标的影响情况作敏感性分析，并完善相关风险揭示

1、发行人毛利率增长是否可持续，就单价、成本、原材料价格等因素对发行人毛利率等关键财务指标的影响情况作敏感性分析

报告期内，公司综合毛利率分别为17.38%、20.10%、24.08%和23.77%，其

中 2022 年-2024 年毛利率呈逐年增长的趋势，主要受原材料价格下降、产品结构变动等因素影响；2025 年 1-6 月，受市场竞争加剧的影响，公司产品价格下降，导致公司综合毛利率较 2024 年度小幅下降。报告期内，公司综合毛利率总体呈增长趋势。未来原材料价格波动、市场竞争格局、下游客户需求等因素存在不确定性的情况下，毛利率存在一定程度的波动。假设公司不能持续提升技术创新能力、优化产品性能，或者公司行业竞争进一步加剧、原材料价格进一步上涨且未能向下游客户有效传递，公司毛利率存在一定程度的波动风险。

假定其他因素保持不变，分别假定公司产品价格、成本、原材料价格变动±3%、±5%，对公司毛利额、毛利率、净利润、净利率的影响如下：

（1）发行人产品价格变动敏感性分析

报告期各期，假设产品销售数量、主要原材料价格及其他因素均不发生变动，公司产品价格上涨 3%、5%或下降 3%、5%，对公司毛利额、毛利率、净利润及净利率的影响具体如下：

单位：万元

销售价格变动情况	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
不变	毛利额	6,416.51	13,577.00	9,488.41	8,581.53
	毛利率	23.77%	24.08%	20.10%	17.38%
	净利润	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84
	净利率	7.90%	9.34%	4.68%	2.28%
上涨 3%	毛利额变动	809.92	1,691.78	1,416.25	1,481.44
	毛利率变动	2.22%	2.21%	2.33%	2.41%
	净利润变动	708.07	1,439.27	1,258.49	1,253.45
	净利率变动	2.32%	2.21%	2.45%	2.40%
上涨 5%	毛利额变动	1,349.86	2,819.63	2,360.41	2,469.07
	毛利率变动	3.63%	3.62%	3.80%	3.93%
	净利润变动	1,180.12	2,398.78	2,097.48	2,089.09
	净利率变动	3.79%	3.61%	4.01%	3.92%
下降 3%	毛利额变动	-809.92	-1,691.78	-1,416.25	-1,481.44
	毛利率变动	-2.36%	-2.35%	-2.47%	-2.56%
	净利润变动	-708.07	-1,439.27	-1,258.49	-1,253.45
	净利率变动	-2.46%	-2.34%	-2.60%	-2.55%
下降 5%	毛利额变动	-1,349.86	-2,819.63	-2,360.41	-2,469.07
	毛利率变动	-4.01%	-4.00%	-4.21%	-4.35%
	净利润变动	-1,180.12	-2,398.78	-2,097.48	-2,089.09
	净利率变动	-4.19%	-3.99%	-4.43%	-4.33%

假设公司产品销售价格下降 5%，其他因素维持不变，将导致报告期各期公

公司的毛利额分别下降 2,469.07 万元、2,360.41 万元、2,819.63 万元和 1,349.86 万元，净利润分别下降 2,089.09 万元、2,097.48 万元、2,398.78 万元和 1,180.12 万元，毛利率分别下降 4.35、4.21、4.00 和 4.01 个百分点，净利率分别下降 4.33、4.43、3.99 和 4.19 个百分点，产品销售价格变化对公司毛利额和净利润的影响较大。

2、发行人成本变动敏感性分析

报告期各期，假设产品销售价格、数量及其他因素均不发生变动，公司成本上涨 3%、5%或下降 3%、5%，对公司毛利额、毛利率、净利润及净利率的影响具体如下：

单位：万元

成本变动情况	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
不变	毛利额	6,416.51	13,577.00	9,488.41	8,581.53
	毛利率	23.77%	24.08%	20.10%	17.38%
	净利润	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84
	净利率	7.90%	9.34%	4.68%	2.28%
上涨 3%	毛利额变动	-617.42	-1,284.47	-1,131.60	-1,224.00
	毛利率变动	-2.29%	-2.28%	-2.40%	-2.48%
	净利润变动	-539.78	-1,092.75	-1,005.54	-1,035.63
	净利率变动	-2.00%	-1.94%	-2.13%	-2.10%
上涨 5%	毛利额变动	-1,029.04	-2,140.78	-1,885.99	-2,040.00
	毛利率变动	-3.81%	-3.80%	-4.00%	-4.13%
	净利润变动	-899.64	-1,821.25	-1,675.90	-1,726.04
	净利率变动	-3.33%	-3.23%	-3.55%	-3.50%
下降 3%	毛利额变动	617.42	1,284.47	1,131.60	1,224.00
	毛利率变动	2.29%	2.28%	2.40%	2.48%
	净利润变动	539.78	1,092.75	1,005.54	1,035.63
	净利率变动	2.00%	1.94%	2.13%	2.10%
下降 5%	毛利额变动	1,029.04	2,140.78	1,885.99	2,040.00
	毛利率变动	3.81%	3.80%	4.00%	4.13%
	净利润变动	899.64	1,821.25	1,675.90	1,726.04
	净利率变动	3.33%	3.23%	3.55%	3.50%

假设成本上升 5%，其他因素维持不变，将导致报告期各期公司的毛利额分别下降 2,040.00 万元、1,885.99 万元、2,140.78 万元和 1,029.04 万元，净利润分别下降 1,726.04 万元、1,675.90 万元、1,821.25 万元和 899.64 万元，毛利率分别下降 4.13、4.00、3.80 和 3.81 个百分点，净利率分别下降 3.50、3.55、3.23 和 3.33 个百分点，产品成本变化对公司毛利额和净利润的影响较大。

（3）原材料价格变动敏感性分析

报告期各期，假设产品销售价格、数量及其他因素均不发生变动，原材料价格上涨 3%、5%或下降 3%、5%，对公司毛利额、毛利率、净利润及净利率的影响具体如下：

单位：万元

原材料价格变动情况	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
不变	毛利额	6,416.51	13,577.00	9,488.41	8,581.53
	毛利率	23.77%	24.08%	20.10%	17.38%
	净利润	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84
	净利率	7.90%	9.34%	4.68%	2.28%
上涨 3%	毛利额变动	-477.87	-1,019.75	-878.12	-961.17
	毛利率变动	-1.77%	-1.81%	-1.86%	-1.95%
	净利润变动	-417.78	-867.55	-780.30	-813.24
	净利率变动	-1.55%	-1.54%	-1.65%	-1.65%
上涨 5%	毛利额变动	-796.45	-1,699.59	-1,463.53	-1,601.94
	毛利率变动	-2.95%	-3.01%	-3.10%	-3.24%
	净利润变动	-696.30	-1,445.91	-1,300.50	-1,355.41
	净利率变动	-2.58%	-2.56%	-2.75%	-2.74%
下降 3%	毛利额变动	477.87	1,019.75	878.12	961.17
	毛利率变动	1.77%	1.81%	1.86%	1.95%
	净利润变动	417.78	867.55	780.30	813.24
	净利率变动	1.55%	1.54%	1.65%	1.65%
下降 5%	毛利额变动	796.45	1,699.59	1,463.53	1,601.94
	毛利率变动	2.95%	3.01%	3.10%	3.24%
	净利润变动	696.30	1,445.91	1,300.50	1,355.41
	净利率变动	2.58%	2.56%	2.75%	2.74%

假设原材料价格上涨 5%，其他因素维持不变，将导致报告期各期毛利额分别下降 1,601.94 万元、1,463.53 万元、1,699.59 万元和 796.45 万元，净利润分别下降 1,355.41 万元、1,300.50 万元、1,445.91 万元和 696.30 万元，毛利率分别下降 3.24、3.10、3.01 和 2.95 个百分点，净利率分别下降 2.74、2.75、2.56 和 2.58 个百分点，产品成本变化对公司毛利额和净利润的影响较大。

3、完善相关风险揭示

（1）原材料价格上升风险

针对公司毛利率下滑风险，公司已在招股说明书中“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）原材料价格上升风险”中更新披露如下：

“报告期内，公司材料成本占主营业务成本的比例分别为 78.90%、77.89%、79.65%和 77.56%，材料成本是公司产品成本的主要组成部分。公司采购的主要原材料包括膜类基材、纸类基材以及离型剂、硅胶、亚克力胶等其他化工原料，均为石油行业下游产品，石油价格波动将直接影响公司原材料的采购价格。根据敏感性分析，假设其他因素均保持不变，在公司原材料价格上涨 5%的情况下，将导致报告期内公司净利润分别下降 1,355.41 万元、1,300.50 万元、1,445.91 万元和 696.30 万元，对公司净利润影响较大。如未来主要原材料价格大幅上涨，将对公司经营业绩产生不利影响。”

（2）产品价格和毛利率下滑的风险

公司已在招股说明书中“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“（三）产品价格和毛利率下滑的风险

报告期内，公司功能性涂层复合材料的平均销售价格分别为 2.10 元/平方米、1.99 元/平方米、2.02 元/平方米和 1.95 元/平方米，随原材料价格的波动而有所波动，毛利率分别为 17.38%、20.10%、24.08%和 23.77%，呈增长趋势，也主要受上游原材料价格变动影响。公司的产品价格和毛利率水平主要受上游原材料价格、市场供需情况等多种因素的影响。如未来该等因素发生不利变化，或公司无法将上游原材料价格波动顺畅传导至下游客户，则将对公司的产品价格和毛利率水平产生不利影响，进而影响公司的经营业绩。”

四、说明报告期内各类产品毛利率变动的的原因及合理性，结合发行人与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等分析毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性；结合主营业务毛利率与可比公司均值存在差异的原因、主营业务成本构成与可比公司的比较情况，说明发行人产品附加值的具体体现

（一）说明报告期内各类产品毛利率变动的的原因及合理性，结合发行人与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等分析毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性

1、说明报告期内各类产品毛利率变动的的原因及合理性

报告期内各类产品毛利率变动的的原因及合理性具体详见本题回复之“三、（一）结合报告期各期主要产品单价及其原材料采购价格变动情况等，量化分析报告期内毛利率持续增长的原因及合理性”。

2、结合发行人与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等分析毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性

报告期内，公司在具体产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等与可比公司对比情况如下：

公司	产品结构	业务模式	销售区域	客户类型	产品竞争优势
斯迪克	1、电子级胶粘材料包括“光学级压敏胶制品”“高性能压敏胶制品”“导电材料”“屏蔽材料”“绝缘材料”等，主要应用在消费电子行业和新能源汽车电子行业中产品内部器件特定功能的实现。 2、功能性薄膜材料包括“功能保护材料”“精密保护材料”“标示材料”“精密离型膜”等，主要应用在消费电子行业和新能源汽车电子行业中产品内部器件特定功能的实现。	以直销为主、经销商和贸易商为辅	以内销为主，客户主要集中在国内的华东地区及华南地区	模切厂客户、经销商、贸易商	公司已掌握高端精密离型膜的核心生产技术，是与同行业全球标杆企业一样具备涂布原料自行开发、合成能力的领先厂商；建设有多个业内全域100级无尘涂布车间，大大提高了整个涂布行业的标准，可保证100纳米厚度级别的光学级涂层的高质量涂布
晶华新材	1、工业胶粘材料包括“美纹胶带”“和纸胶带”“牛皮胶	国内销售采取直销	内销收入占比较高，	直销客户、经销	公司突破了在高内聚胶粘剂及PE与

公司	产品结构	业务模式	销售区域	客户类型	产品竞争优势
	<p>带/OPP 胶带”“布基/PVC 胶带”“泡棉胶带”“封包胶带”“电子编带”，主要用于建筑装饰、交通工具（高铁、飞机、轮船等）和智慧医疗、电子元器件、包装等领域，提供喷涂遮蔽保护、分隔、贴合固定、线束捆扎等多种功能。</p> <p>2、电子级胶粘材料包括“PET 双面胶”“棉纸双面胶”“标识标签”“丙烯酸泡棉胶带”“低 VOC 双面胶带”“PET 绝缘蓝膜”，主要用于消费电子、汽车、动力电池、家电和光伏背板的粘接、密封、固定、制程保护和缓冲等功能。</p> <p>3、特种纸包括“胶粘用纸”和“吸水纸”，主要用于生产胶粘材料的基层或者日用材料等功能。</p> <p>4、光学胶膜材料包括 OCA、PU 保护膜、离型膜、复合材料等，主要用于消费电子和汽车行业内部器件特定功能的实现。</p> <p>5、化工材料包括高性能胶粘剂和特种涂层。</p>	与经销两种方式，海外销售主要采用 ODM 的销售方式	外销产品覆盖 50 多个国家和地区	商	PVC 膜的表面离型技术的实现，高性能丙烯酸泡棉胶系列新产品已小批量运用于国内车企成功代替了进口材料
世华科技	<p>1、功能性电子材料产品包括“电子复合功能材料产品”和“精密制程应用材料产品”两类细分产品，主要是应用在消费电子、AI 智能硬件、汽车电子、医疗电子等内部或其制造组装过程中的复合功能性材料，实现电子产品内部粘接、导热、导电、屏蔽、缓冲等功能或在产品智能化生产过程中实现抗静电、耐高温、抗腐蚀、防刮伤等器件保护功能。</p> <p>2、光电显示模组产品主要为应用于 OLED/LCD 等主流显示面板或其生产过程中的光学级复合功能性材料，对材料透射、反射、抗眩光、耐黄变、洁净度等光学特性及抗静电、防尘、防污、屏蔽、导热、抗翘曲、耐候性等性能有较高要</p>	以直销模式销售产品，具体可分为终端客户认证和直接客户自主采购两种模式	以内销为主，外销占比较低	终端客户认证、直接客户	公司在应用于消费电子行业的复合功能性材料领域实现突破，与 3M、Nitt、Tesa 等国际化品牌展开竞争，已成功研发出具备导电、导热、阻热、复合屏蔽、耐腐蚀等功能的功能高分子的合成技术，并拥有大量复合功能性材料配方储备、实验数据及应用经验

公司	产品结构	业务模式	销售区域	客户类型	产品竞争优势
	求,根据具体应用场景不同其性能要求有所差异。				
永冠新材	<p>1、民用消费级胶粘新材料包括“BOPP 胶带”“OPP 膜”“PVC 胶带”“热熔胶”等,主要用于民用消费品的封箱包装、缠绕保护、遮蔽防护和防水。</p> <p>2、工业级胶粘新材料包括“工业布基胶带”“工业 OPP 胶带”“工业双面胶带”“工业铝箔胶带”“电子级 PET 保护膜”“电子级玛拉胶带”“PI 胶带”等,主要用于消费电子、智能家居、家用电器、动力电池、集成电路、线路板、广告耗材等领域。</p> <p>3、可降解新材料包括“特种纸”“可降解自粘标签材料”“可降解纸基胶带材料”“再生纤维素薄膜胶带”,主要用于包装物流、标签等领域。</p> <p>4、车规级胶膜新材料包括“车规级线束胶带”“汽车三膜”“车规级喷漆遮蔽胶带”“车规级美纹纸胶带”“强力内外饰双面胶”“IXPE 泡棉胶带”“汽车后视镜类专用胶带”等,主要用于汽车行业的内外饰固定、线束捆扎及保护、遮蔽分色和漆面保护。</p>	海外销售主要是 ODM 的销售模式,对于个别客户销售采用 OEM 模式,也有部分海外客户直接向公司采购母卷;内销主要采用直销的方式,辅以网络销售及经销商模式销售	外销收入占比较高,出口区域主要集中在欧洲、美国、日本、中东、东南亚等国家和地区	直接客户、贸易商、经销商	<p>公司是全球领先的综合性胶粘解决方案提供商,目前在售胶粘带产品 60 余种,SKU 超过 50,000 个,是全球胶粘带产品种类最齐全的企业之一;定制化优势显著,满足客户“一站式”采购需求,有效降低客户协同采购成本</p>
羽玺新材	<p>1、功能性膜材料包括“功能性离型膜”“功能性保护膜”“光学级硬化膜”,主要用于粘性材料或非粘性材料的制程、转移和出货过程中的承载与保护,以及电子产品屏幕保护、汽车外观保护等。</p> <p>2、功能性胶粘材料主要用于电子产品零部件、组件的粘接和固定。</p>	采用直销模式,为扩大销售规模,公司部分产品通过贸易商销售	以内销为主,外销收入占比极低	直接客户、贸易商	<p>公司在功能性离型膜领域占据行业领先地位,产品的离型力范围覆盖从 1g 至 1,000g 不等,适用于超轻到重型产品的需求,且涵盖有机硅和非硅两大系列,满足不同的性能需求</p>

由上表可见,公司与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等方面均有所差异。公司的功能性膜材料和功能性胶粘材料主要应用于消费电子、新型显示等领域,与可比公司部分产品的应用领域相似。

报告期内,公司销售的主要产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下:

公司名称	产品	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	电子级胶粘材料	35.44%	37.48%	45.48%	47.46%
	功能性薄膜材料	17.04%	18.78%	23.13%	19.50%
	薄膜包装材料	1.43%	2.01%	1.34%	10.92%
	高分子薄膜材料	2.68%	2.44%	5.11%	/
	热管理复合材料	5.17%	7.59%	6.21%	/
	主营业务毛利率	23.09%	24.94%	27.91%	30.12%
晶华新材	电子级胶粘材料	未单独披露	27.45%	24.10%	24.45%
	工业胶粘材料	未单独披露	14.87%	17.19%	12.87%
	光学胶膜材料	未单独披露	-4.08%	-5.04%	-6.47%
	化工新材料	未单独披露	12.04%	19.78%	9.53%
	特种纸	未单独披露	20.36%	17.31%	15.15%
	主营业务毛利率	16.65%	17.06%	16.26%	13.72%
世华科技	功能性电子材料	72.31%	67.76%	/	/
	高性能光学材料	27.36%	25.89%	/	/
	电子复合功能材料	/	/	64.16%	65.68%
	光电显示模组材料	/	/	24.27%	28.64%
	精密制程应用材料	/	/	46.53%	47.14%
	主营业务毛利率	55.59%	56.26%	58.91%	60.20%
永冠新材	民用消费级胶粘新材料	4.78%	3.04%	/	/
	可降解新材料	7.46%	10.94%	/	/
	工业级胶粘新材料	16.04%	16.85%	/	/
	车规级胶膜新材料	0.13%	5.55%	/	/
	膜基胶带	/	/	5.17%	8.98%
	纸基胶带	/	/	12.93%	9.13%
	OPP膜	/	/	2.65%	11.39%
	布基胶带	/	/	25.49%	18.02%
	热熔胶	/	/	4.20%	-
	线束胶带	/	/	16.23%	-
主营业务毛利率	7.35%	7.97%	8.72%	10.26%	
同行业可比公司主营业务毛利率平均值		25.67%	26.56%	27.95%	28.57%
羽玺新材	功能性膜材料	22.86%	23.27%	19.64%	17.47%
	功能性胶粘材料	27.70%	29.32%	25.65%	18.01%
	主营业务毛利率	23.76%	24.17%	20.27%	17.56%

注：上述同行业可比公司数据来自各公司年度报告及半年度报告，其中斯迪克 2022 年年度报告中未披露其高分子薄膜材料和热管理复合材料产品的营业成本情况。

报告期内，同行业可比公司的收入规模均大于公司的收入规模，涉及的业务种类繁多且应用领域较广，受产品结构、应用领域等方面的影响，毛利率存在差异。

可比公司斯迪克，其电子级胶粘材料和功能性薄膜材料的应用领域与公司相似，主要用于消费电子、新型显示、新能源电池等领域，除此之外，其余产品的

产品类型、应用领域等与公司存在差异。报告期内，斯迪克电子级胶粘材料的收入占其主营业务收入的比例在 50%左右，规模较大，且产品品类丰富，部分产品附加值较高，因此毛利率高于公司的功能性胶粘材料。斯迪克功能性薄膜材料的毛利率与公司功能性膜材料的毛利率整体较为接近，2024 年功能性薄膜材料毛利率较 2023 年下降，主要系其第二条 PET 光学膜生产线于 2023 年第四季度投产，成本增加，且收入小幅下降。就变动趋势而言，报告期内，斯迪克的毛利率整体呈现下降的趋势，主要系其在 2022 年至 2024 年期间各新项目投产转固较多，固定资产折旧增加，新增产能尚处于爬坡期，规模效应尚未得到体现，相应成本增加所致。公司则因产能释放、规模效应显现以及收入结构优化等原因，毛利率小幅提升。

可比公司晶华新材，其电子级胶粘材料和光学胶膜材料的应用领域与公司相似，下游应用主要集中在消费电子、新能源汽车等领域，除此之外，其余产品的产品类别、应用领域等与公司存在差异。2022 年至 2024 年期间，晶华新材的电子级胶粘材料毛利率与公司的功能性胶粘材料毛利率接近，且变动趋势亦呈上涨趋势，但公司的毛利率上涨幅度略高于晶华新材。主要系报告期内公司功能性胶粘材料的收入规模远小于晶华新材的电子级胶粘材料收入规模，因产能释放、规模效应显现，公司毛利率上涨。晶华新材的光学胶膜材料毛利率为负，主要系该产品属于其相对较新的产品线，2020 年下半年开始有部分产品实现量产，产量及销量较低，成本较高，随着产量和销量的不断提升，毛利率呈增长趋势。因此，公司毛利率的变动趋势与晶华新材可比产品的毛利率变动趋势一致。

可比公司世华科技，其产品主要应用于消费电子、汽车电子等领域，与公司产品的应用领域相似。但其毛利率水平整体维持在较高水平，系其产品主要应用于苹果终端的生产制程和产品中，客户集中度远高于同行业；同时苹果公司作为消费电子领域的知名品牌，其对供应链企业及产品品质要求更高，因此给予供应商较高的采购价格。报告期内，其毛利率变动趋势与公司存在差异，主要系其低毛利率的高性能光学材料业务收入规模及占比快速上升，导致其综合毛利率有所下降。

可比公司永冠新材，其毛利率整体较低，主要系其民用消费级胶粘新材料、

车规级胶膜新材料、可降解新材料的收入占比较高，前述产品主要应用于建筑装饰、包装、家居日用、汽车美容等领域。其工业级胶粘新材料的应用领域广泛，部分应用领域与公司相似，除用于消费电子、动力电池、集成电路等领域外，还可以用于重型设备打包、冷链运输、汽车内外饰等，因此，毛利率与公司功能性胶粘材料的毛利率存在差异。报告期内，永冠新材的毛利率呈下降趋势，其中2023年毛利率较2022年下降，主要系2023年下游全球终端消费需求复苏不及预期，供需平衡恶化，竞争加剧，导致其主要产品价差收窄，盈利能力短期承压，毛利率下降。2024年毛利率较2023年小幅下降，主要系其车规级胶膜新材料收入大幅上涨，该产品毛利率较低且较上年度下降8.52个百分点，且该产品处在孵化、研发、开拓期间，需要持续投入，因此毛利率下降。

综上所述，受产品类型、产品结构、应用领域、发展阶段等差异的影响，公司与同行业可比公司的毛利率变动趋势存在差异，差异具有合理性。

（二）结合主营业务毛利率与可比公司均值存在差异的原因、主营业务成本构成与可比公司的比较情况，说明发行人产品附加值的具体体现

1、主营业务毛利率情况

公司主营业务毛利率与可比公司均值存在差异，系公司与同行业可比公司的产品在产品类别、产品类型、产品结构、应用领域、发展阶段等均有所差异，公司毛利率与可比公司的毛利率对比分析详见本题回复之“四、（一）说明报告期内各类产品毛利率变动的原因及合理性，结合发行人与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型、产品竞争优势等分析毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性”。

2、主营业务成本结构情况

报告期内，公司和同行业可比公司主营业务成本结构情况如下所示：

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	直接材料	/	66.82%	70.91%	75.34%
	直接人工	/	7.98%	7.95%	6.28%
	制造费用及其他	/	25.20%	21.14%	18.38%
晶华新材	直接材料	/	75.32%	73.74%	76.21%
	直接人工	/	7.29%	7.33%	6.93%
	制造费用	/	17.39%	18.92%	16.85%

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
世华科技	直接材料	/	77.88%	68.36%	76.28%
	直接人工	/	6.31%	9.84%	7.90%
	制造费用	/	15.81%	21.80%	15.83%
永冠新材	直接材料	/	79.13%	81.81%	81.83%
	直接人工	/	7.27%	6.14%	5.89%
	制造费用	/	13.60%	12.05%	12.28%
平均值	直接材料	/	74.79%	73.71%	77.41%
	直接人工	/	7.21%	7.82%	6.75%
	制造费用及其他	/	18.00%	18.48%	15.83%
羽玺新材	直接材料	77.56%	79.65%	77.89%	78.90%
	直接人工	3.57%	2.85%	3.06%	3.30%
	制造费用及其他	18.87%	17.51%	19.05%	17.79%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-6 月成本结构数据。

（1）直接材料占比分析

报告期内，公司直接材料占比的变动趋势与同行业可比公司平均水平的变动趋势保持一致，但与各可比公司相比存在差异，具体情况如下：

可比公司斯迪克，2022 年-2024 年期间其直接材料占比逐年下降，主要系其 OCA 光学胶项目、精密离型膜项目、供胶系统技术改造项目以及 PET 光学膜项目二线、第三条产线重大建设项目在 2023 年和 2024 年陆续完工转入固定资产，导致相关固定资产折旧、人工成本增加。2022 年其直接材料占比略低于公司，系其第一条 PET 光学膜生产线于 2021 年第四季度投产，导致 2022 年固定资产和人工成本增加。

可比公司晶华新材，直接材料占比略低于公司，主要系其产品类别、应用领域等与公司存在差异。晶华新材的电子级胶粘材料和光学胶膜材料的产品类别和应用领域与公司相似，具有可比性。报告期内，公司与晶华新材可比产品的成本结构对比情况如下：

公司	可比产品	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
晶华新材	电子级胶粘材料、光学胶膜材料	直接材料	/	78.44%	76.78%	75.88%
		直接人工	/	8.37%	7.65%	7.70%
		制造费用	/	13.19%	15.57%	16.42%
羽玺新材	功能性膜材料、功能性胶粘材料	直接材料	77.56%	79.65%	77.89%	78.90%
		直接人工	3.57%	2.85%	3.06%	3.30%
		制造费用及其他	18.87%	17.51%	19.05%	17.79%

注：同行业可比公司数据来自各公司年度报告及半年度报告，可比公司未披露 2025 年 1-6 月成本结构数据。

如上表所示，2022年-2024年晶华新材的电子级胶粘材料和光学胶膜材料的直接材料占比与公司直接材料占比接近，且均呈上涨趋势。2023年晶华新材的直接材料占比小幅上涨，但公司直接材料占比小幅下降，主要系本年度市场竞争加剧，晶华新材规模较大，抗风险能力较强，其电子级胶粘材料和光学胶膜材料的收入较2022年均有所上涨，公司仅功能性胶粘材料收入有所增长，其余产品的收入均小幅下降。

可比公司世华科技，2022年-2024年其直接材料的占比变动趋势与公司的变动趋势一致，其差异较小。根据世华科技公开披露的信息，2023年其直接材料占比大幅下降，系其当年固定资产折旧费用增加所致。

可比公司永冠新材，2022年-2024年其直接材料的占比呈下降趋势，主要系其产品品类较多，应用领域广泛，其工业级胶粘材料应用涉及消费电子、动力电池等领域，与公司相似。报告期内，公司产品的成本结构与永冠新材工业级胶粘材料的成本结构对比情况如下：

公司	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
永冠新材	直接材料	/	76.83%	/	/
	直接人工	/	11.06%	/	/
	制造费用	/	12.11%	/	/
羽玺新材	直接材料	77.56%	79.65%	77.89%	78.90%
	直接人工	3.57%	2.85%	3.06%	3.30%
	制造费用及其他	18.87%	17.51%	19.05%	17.79%

注：永冠新材2022年和2023年年报未披露工业级胶粘材料的成本结构情况。

2024年，永冠新材工业级胶粘材料的直接材料占比与公司相比，差异较小。

（2）直接人工和制造费用及其他占比分析

报告期内，公司制造费用及其他的占比与行业平均水平接近，且变动趋势一致。直接人工的占比低于同行可比公司平均水平，主要受地区工资水平差异的影响。公司生产基地主要处于四川地区，当地平均工资水平相对较低。报告期内，公司与同行业可比公司生产人员的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人/年

可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	/	13.56	13.05	12.76
晶华新材	/	13.18	14.37	14.11
世华科技	/	17.99	16.51	15.10

永冠新材	/	10.60	10.03	9.70
平均值	/	13.83	13.49	12.92
羽玺新材	11.38	9.36	9.52	9.45

注 1：同行业可比公司数据来自其公开披露的定期报告，可比公司未披露 2025 年 6 月末员工人数情况；

注 2：人均薪酬=各期间费用中职工薪酬[（期初员工人数+期末员工人数）/2]。

如上表所示，各年度公司生产人员的人均薪酬低于同行业可比公司的人均薪酬，同行业可比公司地处上海、江苏等地，当地平均工资水平高于四川地区。报告期内，公司直接人工和制造费用及其他的占比情况与同行业可比公司比较分析如下：

2022 年-2024 年，斯迪克直接人工和制造费用及其他的占比逐年增加，主要系其重大建设项目和升级改造项目在 2023 年和 2024 年陆续完工转入固定资产，导致相关固定资产折旧增加；同时 2022 年-2024 年，其生产员工人数逐年上涨，人工成本增加。

2022 年-2024 年，晶华新材的直接人工和制造费用及其他的占比变动趋势均与公司相一致，其直接人工的占比高于公司，制造费用占比与公司接近。

2023 年世华科技直接人工占比变动趋势与公司存在差异，主要系其收入及生产人员人数增加，人员薪酬增加。2023 年其制造费用占比增加，主要系 2022 年其固定资产转固较多，导致当年折旧增加较大。2024 年，世华科技的直接人工和制造费用的占比变动趋势与公司相同。世华科技的制造费用占比与公司的制造费用占比相比，差异较小。

2022 年-2024 年，永冠新材的直接人工和制造费用占比变动趋势与公司相反。其中，直接人工占比逐年增加主要系其生产人员的数量逐年增加，人员薪酬增加。2023 年公司生产人员人数减少较多，使得成本下降，从而直接人工占比下降。2023 年其受人员薪酬增加影响，制造费用占比小幅下降。2024 年其制造费用占比增加主要系其“江西振冠环保可降解新材料产研一体化建设项目”一期投产，公司 2024 年制造费用占比下降主要系公司收入增加，规模效应凸显。

综上所述，与同行业可比公司相比，公司成本结构与可比公司存在差异主要受发展阶段、公司规模、所在地区等差异影响所致。

3、公司产品附加值具体体现

公司生产的功能性涂层复合材料的附加值主要体现在以下方面：

（1）深耕行业多年，经过多年研发，产品性能稳定、质量高

公司在功能性涂层复合材料领域深耕多年，通过多年研发投入，积累了丰富的经验，并以市场需求为导向，长期专注于功能性涂层复合材料的研发及创新。公司重视研发投入，截至 2025 年 10 月 31 日，公司共拥有 117 项专利，其中发明专利 26 项，实用新型专利 91 项，拥有软件著作权 4 项，获得了国家级专精特新“小巨人”企业、四川省企业技术中心、四川省专精特新中小企业、四川省知识产权强企培育企业等资质认定。公司精密涂层保护膜及离型膜产品被四川省人民政府评为“四川名牌产品”，凭借在核心技术领域的持续创新与实践，公司产品性能与稳定性、服务质量、响应速度等在下游客户中积累了良好的口碑。

（2）产品系列齐全、品类丰富，能够较好应对客户的个性化、多样化需求

在功能性离型膜领域，公司能够为下游客户提供多种规格的精密离型膜及光学级离型膜，产品的离型力范围覆盖从 1g 至 1,000g 不等，适用于超轻到重型产品的需求，且涵盖有机硅和非硅两大系列，满足不同的性能需求。在功能性保护膜领域，公司产品系列涵盖硅胶保护膜、亚克力保护膜、PU 保护膜及防爆膜等，广泛应用于各类电子产品的保护。公司光学级硬化膜产品主要面向消费电子和汽车市场，用于屏幕与外观保护。此外，在功能性胶粘材料领域，公司提供的胶带不仅具备粘接、固定的基本功能，还能有效提供导电、散热、遮光等附加功能，广泛应用于电子产品内部模块的连接与固定。

（3）在生产制造环节利用核心技术实现产品竞争优势的方式

公司的核心技术存在于基材制备、涂层配方设计、精密涂布工艺、涂布设备设计改进等生产制造的主要流程，最终有效推动产品性能的优化与提升，具体情况如下：

①基材制备和涂层配方设计

经过多年的技术积累与自主创新，公司掌握了高分子聚合物的合成、改性及多相共混等底层技术。通过聚合物分子结构设计，采用不同单体、助剂及配比，

结合自动化控制反应条件，定向合成具有特定功能的聚合物，保证了涂布液的稳定性及差异化功能特性。在此基础上，针对具体应用需求，通过大量试验与筛选，设计不同的树脂体系、功能助剂与溶剂体系，形成专用涂层配方，实现了产品性能的可调可控。

②精密涂布工艺

公司掌握了微凹涂布、狭缝涂布、精密刮刀涂布等多种涂布工艺，可根据不同涂层配方和产品加工特性进行精准选择与组合，结合组合式烘箱及内部风道的定制化设计，实现产品厚度、涂层分散均匀性及表面性能等关键指标的稳定可控。同时，通过对多聚合物共混技术、精密涂布工艺、涂布线张力控制等多项工艺技术的融合应用，公司成功实现单次溶剂性功能涂层厚度从 0.1 微米至 150 微米的宽范围可调，显著提升了生产柔性及设备对多系列产品的适配能力。针对生产各环节技术瓶颈，公司创造性地研发出多项独创工艺。

③生产装备与制程

公司具备涂布机等关键生产装备的自主设计与改造能力，可根据产品需求及产线情况，对涂布线功能、局部结构及烘箱长度等参数进行定制，将多种涂布技术集成至同一设备，实现高效柔性生产；通过对涂布头、放卷装置及加热循环装置等关键模块的设计改造，对涂布工位进行优化升级，提升涂布精度和均一性。针对高端产品对静电管控、洁净等级及性能稳定性的严苛要求，公司自主开发了膜卷直径自适应静电消除系统，并搭配引进的高性能涂布机、UV 光固化机、超声波除尘设备等先进设备，创新应用局部二次净化、在线缺陷检测等技术方案，在严控成本、保障产能的前提下，实现对生产环境与过程参数的精密控制。

综上所述，公司主营业务毛利率与可比公司均值存在差异，系公司与可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型等均有所差异，主营业务成本结构与可比公司相比略有差异，差异具有合理性。公司产品附加值具体体现在产品性能稳定、质量高、产品系列齐全、品类丰富，在生产制造环节利用核心技术实现产品竞争优势。

【申报会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人采购明细表，了解发行人原材料采购价格情况，并查阅上游原材料市场价格情况，分析发行人原材料采购价格变动与市场价格变动的一致性；

2、获取发行人报告期内的收入成本明细表，了解发行人各类产品的销售价格、单位成本情况，分析主要产品的销售价格及单位成本变动的合理性，了解经营业绩变动的原因及分析其合理性，并进行敏感性分析；

3、查阅发行人下游行业研究报告，了解发行人产品的市场需求、市场竞争情况及变动趋势并分析对发行人业绩的影响；

4、查阅公开信息了解发行人下游行业政策情况，并分析行业政策变化对发行人的影响；

5、访谈发行人财务负责人，了解报告期内发行人不同应用场景下各类产品净利润及毛利率变动的原因，分析其合理性；了解并分析与同行业可比公司变动趋势存在差异的原因及发行人就期后业绩下滑风险采取的应对措施；

6、查阅同行业可比公司公开披露的信息，了解报告期内可比公司的成本结构、毛利及毛利率的变化情况和变化原因，并与发行人的成本结构、毛利及毛利率的变化趋势进行比较分析；

7、获取报告期内发行人员工花名册，了解发行人员工变动情况，并访谈发行人人力资源负责人，了解员工人数变化的原因；

8、查阅发行人《销售管理制度》，了解发行人产品定价模式；

9、通过公开网络查询发行人主要客户的经营情况，了解主要客户是否存在经营异常的情况；

10、获取并查阅发行人在手订单及期后经营业绩情况，了解发行人期后经营业绩的稳定可持续性；

11、访谈发行人的相关负责人，了解发行人产品的附加值具体体现。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人收入增加主要系报告期内经营环境整体向好，公司持续提升自身研发能力，加大销售拓展力度，实施大客户战略，增加客户黏性；净利润增加主要系在原材料采购价格下降的同时产量增加，规模效应凸显以及发行人采取减员增效、严控费用支出等措施综合促使净利润大幅增加；

2、不同应用场景下主要产品报告期内毛利额及毛利率变动的原因主要系上游原材料采购价格下降使得产品材料成本下降，不同应用场景下毛利率存在差异，但差异较小；

3、2023 年员工人数减少主要系发行人为应对行业竞争加剧的影响，发行人对人员进行优化；员工人数变动情况与经营业绩相匹配；

4、发行人采用成本加成并结合市场价格与客户协商确定的定价方式，可通过调整产品定价向下游客户部分传导，主要客户经营情况良好，国际贸易政策对发行人经营业绩影响较小以及在手订单整体保持稳定，发行人期后业绩情况良好，具有可持续性，期后业绩大幅下滑的风险较小；针对未来业绩下滑的风险，发行人已经制定相应的应对措施；

5、报告期内，发行人毛利率增长主要受原材料采购价格、产品销售价格、产品结构及发行人新产品开发等因素影响，毛利率变动具有合理性；未来发行人行业竞争进一步加剧、原材料价格进一步上涨且未能向下游有效传递，发行人毛利率存在一定程度的波动风险；

6、受产品结构、应用领域、发展阶段不同等差异影响，发行人与可比公司的毛利率变动趋势存在差异，差异具有合理性；

7、发行人的成本结构中直接材料成本占比较高具有合理性，符合发行人实际情况，发行人产品附加值体现在产品性能稳定、质量高、系列齐全、品类丰富、产品具有竞争优势等方面。

问题 5. 销售真实性和收入确认合规性

根据申请文件：（1）发行人客户分散，报告期各期主营业务收入中通过贸

易商销售金额分别为 11,126.02 万元、9,847.12 万元、12,891.26 万元、6,188.82 万元，占比分别为 22.59%、20.89%、22.91%和 22.97%。（2）主要贸易商滨海烯旺新材料科技有限公司成立于 2020 年 4 月，实缴资本 50 万元，部分贸易商为个体工商户、前员工或现员工设立或持股。（3）发行人各期退换货金额分别为 1,545.49 万元、940.92 万元、1,126.71 万元和 529.20 万元，占当期营业收入的比例分别为 3.13%、1.99%、2.00%和 1.96%，国内销售依据对账单确认收入。

（4）发行人交易对方存在客户供应商重叠的情况，按照独立购销业务以总额法进行会计处理。

请发行人：（1）说明报告期主要客户（前二十大）的基本情况，包括客户名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期销售内容、销售金额、占比及变动情况等。（2）按照合作年限和销售金额对客户进行分层，说明各期各层客户数量，新增客户、老客户、退出客户的数量变动及对业绩影响；说明客户管理方式，包括客户拓展、背景调查、回款管理、后续维护等，客户分散度较高是否符合行业惯例。（3）结合贸易商销售占比与同行业可比公司的比较情况、贸易商销售合同的主要条款、贸易商在产品销售中的作用，说明认定相关客户为贸易商而非经销商的合理性。（4）列示报告期各期前十大贸易商的进销存情况、下单频率、平均订单金额、毛利率、期后回款情况、备货周期、与发行人及其相关人员是否存在关联关系，说明是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商是否实现终端销售，与主要贸易商的合作背景及是否具有持续性。（5）结合客户合同条款说明退换货相关机制及具体会计处理，各期不同原因退换货金额及占比，未计提预计负债的合理性，是否存在退换货跨期情形。（6）结合与可比公司的比较情况、销售合同中与产品质量相关的具体条款及执行情况，说明以对账单确认收入是否符合行业惯例及《企业会计准则》相关要求，是否存在跨期确认收入、调节业绩的情况；结合业务模式、主要合同条款、权利义务约定情况等说明各类业务的收入确认时点、依据，说明存在验收条款的具体合同履行情况及其对应的收入金额及占比，进一步分析合同约定的验收条款是否为实质验收条款，发行人收入确认方法是否合理、合规。

（7）说明与客户对账的方式、周期、发行人及客户关账时间，是否存在未在对

账期内确认收入的情形，如存在，说明未及时对账的订单具体情况，包括但不限于金额及占比、毛利率、签收时点、对账时点、未及时对账的原因、对当期利润的影响，对客户延期对账采取的应对措施及有效性，说明签署不规范对账单的金额、占比及发生原因，相关收入是否真实准确，销售管理相关内控是否健全并有效运行。（8）说明客户供应商重合的具体情况，包括相关客户供应商的名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期采购与销售的内容、合同约定、金额、占比及变动情况，是否存在对应关系，是否具有商业合理性及业务实质等，总额法确认收入依据是否充分；结合公开市场价格或第三方价格，说明主要重叠客户供应商的销售和采购单价、毛利率与其他同类产品客户、供应商是否存在较大差异，相关采购销售价格的公允性及真实性。（9）说明主要客户的实控人等主要人员是否存在与发行人员工重名的情形，如存在，说明存在重名人员客户的具体情况及其交易情况，重名员工是否为相同自然人，相关客户是否受发行人员工控制或施加重大影响。（10）说明发行人及其关键人员与重合客户供应商、存在重名员工的客户及其关键人员是否存在关联关系或异常资金往来，相关交易是否公允、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，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明对于贸易商及终端销售核查的具体情况及其充分性、有效性，重点说明对滨海焱旺新材料科技有限公司、非法人贸易商、前员工或现员工设立或持股贸易商的核查情况。（3）说明对收入的核查方式、过程、范围及比例，包括但不限于函证、走访、细节测试、截止性测试、穿行测试等，并对发行人收入真实准确性及收入确认方法合规性发表明确意见。（4）说明针对客户分散且小客户较多的情形采取的核查程序，包括按销售金额分层说明对各层客户收入发出函证、回函、回函不符以及未回函、走访及访谈的数量、金额及占比情况，对回函不符以及未回函客户所实施的进一步核查、替代程序，相关核查证据能否支撑核查结论。（5）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》（以下简称《2号指引》）2-18 资金流水核查的相关要求进行核查并发表明确意见，并提交资金流水核查的专项说明。

【公司回复】

一、说明报告期主要客户（前二十大）的基本情况，包括客户名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期销售内容、销售金额、占比及变动情况等

（一）报告期主要客户的基本情况

报告期内，公司主要客户（前二十大）的基本情况如下：

序号	客户名称	类型	注册资本	控股股东	实际控制人	主营业务	经营规模	合作历史	合作模式	订单获取方式	定价模式	信用政策				结算方式
												2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月	
1	皇冠新材	直接用户	41,267.5232万元	无控股股东	麦惠霞	研发、生产及销售工业级胶粘材料、电子级胶粘材料及功能性薄膜材料等功能性复合材料	2024年约31.59亿元，2023年约28.95亿元，2022年约25.67亿元	9年	直销模式	客户主动接洽	协商定价	60天、75天	75天、90天	90天	90天	承兑为主
2	浙江时和新材料科技有限公司	直接用户	3,000万元	彭涛	彭涛	塑料制品、新型膜材料制造及销售等	2024年1.7亿元左右，2023年1.4亿元左右，2022年5500万元左右	4年	直销模式	客户介绍	协商定价	30天	30天	30天	30天	电汇为主
3	迈锐集团	直接用户	100万美元	MARIANSUZHOU,LLC	WILLIAMJOHNWITCHGERII	为汽车，医疗等行业的客户提供精密模切零部件	保密未能获取	7年	直销模式	网络渠道	协商定价	90天	90天	90天	90天	电汇
4	滨海烯旺新材料科技有限公司	贸易商	50万元	唐伟清	唐伟清	主要从事专业技术服务和塑料制品等销售	2022年-2024年均1亿元左右	6年	直销模式	客户介绍	协商定价	105天、135天	135天	135天	135天	承兑
5	苏州君捷晟电子有限公司	贸易商	200万元	丁峰	丁峰	塑料薄膜销售等	2022年-2024年均3000万元左右	8年	直销模式	业内推荐	协商定价	60天	60天	60天	60天、90天	电汇

序	客户名	类	注册资	控股股	实际控	主营业务	经营规模	合作	合作	订单获	定价	信用政策				结算
6	无锡市迦南胶粘科技有限公司	直接用户	1,000万元	姚梁杰	姚梁杰	塑料制品制造与销售等	2024年1.5亿元, 2023年1.1亿元, 2022年1.2亿元	9年	直销模式	朋友介绍	协商定价	90天	90天	90天	90天	承兑为主
7	昆山万嘉达新型材料有限公司	贸易商	100万元	杨德艳	杨德艳	销售离型材料、保护膜、胶粘制品等	2024年3000万元, 2023年、2022年2000多万元	7年	直销模式	客户介绍	协商定价	140天	140天	140天	140天	承兑、电汇
8	深圳市博弛电子有限公司	贸易商	260万元	深圳市博圳兴新材料科技有限公司	陆滨	胶带、保护膜、导电导热类材料等电子专用材料的销售	2024年6亿元左右, 2023年5.5亿元左右, 2022年4.8亿-5亿元左右	9年	直销模式	客户主动接洽	协商定价	90天、120天	120天	120天	120天	承兑为主
9	伯恩光学	直接用户	716,212.167万港元	杨建文、林惠英	杨建文、林惠英	手机玻璃盖板、手机金属外壳、触摸及指纹感应模组、摄像头光学玻璃、蓝宝石手表面板、陶瓷配件等	300亿-500亿左右	6年	直销模式	业内推荐	协商定价	120天	120天	120天	120天	电汇
10	东莞市古川胶带有限公司	直接用户	2,665万元	彭雯霏	彭雯霏	生产3C产品用的功能性胶带等	保密未能获取	9年	直销模式	朋友介绍	协商定价	90天	90天	90天、120天	120天	承兑为主
11	深圳市优凯特光电科	直接用户	200万元	陈淑芽	陈淑芽	塑胶光学薄膜、特殊电子胶带、绝缘材料、粘胶纸等生	2024年9000万元左右, 2023年、2022年1	9年	直销模式	客户介绍	协商定价	120天	120天	120天、90天	90天	承兑为主

序	客户名	类	注册资	控股股	实际控	主营业务	经营规模	合作	合作	订单获	定价	信用政策				结算
	技有限公司	户				产与销售	亿元左右									
12	美信新材料股份有限公司	直接用户	6,600万元	王绍凤	王绍凤	研发、制造、销售：电子材料、胶粘新材料、结构用胶水胶粘剂、能涂层复合薄膜、电子及集成电路胶带、汽车用胶、其他特殊用胶带和胶粘制品等	2022年-2024年均10亿元以下	9年	直销模式	网络渠道	协商定价	120天	120天	120天	120天	承兑为主
13	东莞市昆恒新材料科技有限公司	直接用户	1,000万元	黄丽琴	黄丽琴	生产、加工、研发、销售：纳米材料、复合材料、薄膜新材料、高性能膜材料等	2024年1.1亿元，2023年8400万元，2022年8800万元	6年	直销模式	客户介绍	协商定价	90天	90天	90天、120天	120天	承兑、电汇
14	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	直接用户	3,000万元	朱向忠	朱向忠	不干胶材料的生产，不干胶材料、新材料的销售	2024年超1亿元，2023年、2022年1亿元左右	7年	直销模式	业务走访开发	协商定价	60天	60天	60天	60天、90天	承兑为主
15	鸿富全工业材料（江苏）有限公司	直接用户	1,000万元	无控股股东	范绪凤	包装材料、电子材料等的销售	保密未能获取	9年	直销模式	客户主动接洽	协商定价	90天	90天	90天	90天	电汇
16	重庆正峰电子	直接	800万元	戴兴隆	戴兴隆	生产、加工、销售、研发：电子产品、	2024年7363万元，2023年、	7年	直销模式	业务走访开发	协商定价	60天	60天	60天	60天	承兑、电汇

序	客户名	类	注册资	控股股	实际控	主营业务	经营规模	合作	合作	订单获	定价	信用政策				结算
	技术有限公司	用户				电子元器件、机电产品、磁性材料	2022年6000多万元									
17	四川中久国峰科技有限公司	直接用户	754.7879万元	冯娇	冯娇	新材料技术研发，电子专用材料研发、制造、销售，新型膜材料制造、销售，塑料制品制造、销售，合成材料制造等	2024年2000万元，2023年、2022年1000万元左右	4年	直销模式	展会获取	协商定价	款到发货	60天	90天	120天	承兑、电汇
18	东莞市哲华电子有限公司	直接用户	238万元	高雄	高雄	生产、销售：电子耗材、绝缘材料、电子辅料等	保密未能获取	9年	直销模式	业内推荐	协商定价	120天	120天	120天	120天、150天	承兑为主
19	苏州恒铭达电子科技股份有限公司	直接用户	25,620.9336万元	荆世平	荆世平	消费电子功能性器件、消费电子防护产品、消费电子外盒保护膜的设计、研发、生产与销售	2024年24.86亿元，2023年18.18亿元、2022年15.48亿元	9年	直销模式	客户主动接洽	协商定价	120天	120天	120天	120天	承兑、电汇
20	浙江铂淳新材料股份有限公司	直接用户	1,300万元	上海铂淳胶粘技术有限公司	孙孝辉	研发、生产、加工、销售：胶粘带、光学材料及制品、发泡材料、高分子材料等	2024年1.3亿元左右，2023年1亿元左右，2022年8000万元左右	9年	直销模式	业务走访开发	协商定价	90天	90天	90天	90天	承兑为主
21	上海尚丙电子科技有限公司	贸易商	200万元	顾晓达	顾晓达	纸制品、橡塑制品、电子产品批发、零售	2022年-2024年均2500万元左右	7年	直销模式	业务走访开发	协商定价	105天	105天	105天、120天	120天	承兑、电汇

序	客户名	类	注册资	控股股	实际控	主营业务	经营规模	合作	合作	订单获	定价	信用政策				结算
22	广东鹏龙光电股份有限公司	直接用户	53,523.3498万元	三协精工（香港）有限公司	吕礼志	显示器件制造与销售等	受访谈人员不了解	7年	直销模式	客户介绍	协商定价	60天、120天	120天	120天	120天	承兑为主
23	深圳市飞荣达科技股份有限公司	直接用户	58,186.3431万元	马飞	马飞	电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件的研发、设计、生产与销售，为客户提供电磁屏蔽及导热应用解决方案的服务	2024年50.3亿元，2023年43.46亿元，2022年41.25亿元	9年	直销模式	业务走访开发	协商定价	120天、150天	150天	150天	150天	承兑、电汇
24	昆山光大同创新材料有限公司	直接用户	1,000万元	深圳光大同创新材料股份有限公司	马增龙	模切制品、包装材料、电子材料、绝缘材料、吸塑制品、塑胶制品、机械设备、自动化设备及配件的设计、生产及销售等	2024年1.6亿元，2023年、2022年1.5亿元左右	9年	直销模式	客户介绍	协商定价	120天	120天	120天	120天	承兑、电汇
25	东莞市骏鸿光学材料有限公司	直接用户	1,168.8万元	上海纳尔实业股份有限公司	游爱国	塑料制品制造、销售，电子专用材料研发、制造、销售等	2024年1.4-1.5亿元，2023年、2022年略低于2024年	9年	直销模式	朋友介绍	协商定价	90天	90天	90天	90天	承兑、电汇
26	深圳市山本光电股份有限公司	直接用户	14,255.2343万元	无控股股东	周晓斌、王志高、赵后鹏、徐敏	背光显示模组	2024年11.64亿元，2023年6.57亿元，2022年8.33亿元	9年	直销模式	业内推荐	协商定价	120天	120天	120天	120天	承兑为主

序	客户名	类	注册资	控股股	实际控	主营业务	经营规模	合作	合作	订单获	定价	信用政策				结算
27	东莞市东亿电子有限公司	直接用户	50万元	刘远忠	刘远忠	生产、加工、销售：电子产品、双面胶带、光学膜、保护膜	拒绝走访未能获取	9年	直销模式	客户介绍	协商定价	60天	60天	60天	60天	承兑、电汇
28	广州伟一胶粘制品有限公司	直接用户	400万元	广州伟一投资有限公司	刘道礼	橡胶制品制造、销售等	2022年-2024年3亿元左右	9年	直销模式	业内推荐	协商定价	90天	90天	90天	90天	承兑为主
29	东莞市正贤合成材料有限公司	直接用户	2,000万元	李雪萍	李雪萍	新型膜材料制造、销售，橡胶制品制造、销售等	2022年-2024年5000万元	9年	直销模式	朋友介绍	协商定价	120天	120天	120天	120天	电汇为主
30	福建友谊胶粘带集团有限公司	直接用户	60,500万元	无控股股东	林克兴	主要生产BOPP封箱胶带、双面胶带、美纹纸胶带、和纸胶带、牛皮纸胶带、布基胶带及其它专用胶带等胶粘带	2024年121.2亿元，2023年107.5亿元	5年	直销模式	业务走访开发	协商定价	30天、60天	60天	60天	60天	承兑为主
31	苏州可昇胶粘制品有限公司	贸易商	1,000万元	徐曼妮	徐曼妮	双面胶带、离型膜、保护膜加工、销售等	拒绝走访未能获取	9年	直销模式	业务走访开发	协商定价	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货	承兑、电汇
32	蓝思科技股份有限公司	直接用户	498,306.9781万元	蓝思科技（香港）有限公司	周群飞、郑俊龙	消费电子产品功能视窗及外观防护零部件研发、制造	2024年698.97亿元，2023年544.91亿元、2022年466.99	8年	直销模式	业务走访开发	协商定价	120天	120天	120天	120天	电汇

序	客户名	类	注册资	控股股	实际控	主营业务	经营规模	合作	合作	订单获	定价	信用政策			结算
							亿元								

注1：以上客户按同一控制下合并口径统计，由于合并口径下客户数量较多，故选取其母公司或与公司交易金额最大的同控子公司进行披露；

注2：注册资本、控股股东、实际控制人来源于企查查查询；主营业务来源于企查查查询或客户公开披露资料；经营规模来源于公开披露资料或走访内容，部分客户由于出于保密未提供/拒绝走访故未能获取；

注3：合作历史以同一控制下的企业与公司合作时间最早的主体开始计算。

（二）报告期主要客户各期销售内容、销售金额、占比及变动情况

公司主营产品为功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等功能性膜材料和功能性胶粘材料，广泛应用于消费电子、新型显示等领域。报告期内，公司的直接客户主要为消费电子产品功能器件模切加工商、玻璃盖板生产商、光学显示材料生产商、胶粘制品生产商等消费电子产品中上游产业链的制造服务商。为扩大销售规模，公司部分产品通过贸易商销售，在定价策略、结算、退换货、风险转移及权利义务等方面，公司对直接客户和贸易商执行统一标准。

报告期各期，公司主要客户（前二十大）各期销售内容、销售金额、占比及变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度	
			销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比
1	皇冠新材	功能性离型膜	1,466.47	5.43%	478.74	1,922.84	3.41%	-21.36	1,944.20	4.12%	706.21	1,237.99	2.51%
2	浙江时和新材料科技有限公司	功能性离型膜、光学级硬化膜	914.08	3.39%	574.01	798.75	1.42%	258.39	540.36	1.14%	469.81	70.55	0.14%
3	迈锐集团	功能性保护膜、功能性离型膜、功能性胶粘材料	865.92	3.21%	124.18	1,810.07	3.21%	84.23	1,725.84	3.66%	397.95	1,327.88	2.69%
4	滨海烯旺新材料科技有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	818.81	3.03%	-122.38	2,012.92	3.57%	384.61	1,628.31	3.45%	224.27	1,404.05	2.84%

序号	客户名称	主要销售内容	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度	
			销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比
5	苏州君捷晟电子有限公司	功能性保护膜、原材料、原膜	770.13	2.85%	31.36	1,657.77	2.94%	791.64	866.13	1.83%	-405.92	1,272.06	2.58%
6	无锡市迦南胶粘科技有限公司	功能性离型膜、离型纸	755.55	2.80%	88.12	1,793.29	3.18%	882.95	910.34	1.93%	457.90	452.44	0.92%
7	昆山万嘉达新型材料有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	721.10	2.67%	-29.87	1,294.05	2.29%	586.85	707.20	1.50%	-313.25	1,020.45	2.07%
8	深圳市博弛电子有限公司	功能性离型膜	687.25	2.55%	370.43	839.39	1.49%	565.27	274.12	0.58%	263.15	10.97	0.02%
9	伯恩光学	功能性离型膜、功能性保护膜、功能性胶粘材料	666.87	2.47%	332.46	1,059.66	1.88%	567.35	492.31	1.04%	74.74	417.57	0.85%
10	东莞市古川胶带有限公司	功能性离型膜	547.75	2.03%	151.05	1,008.12	1.79%	567.12	441.01	0.93%	141.73	299.28	0.61%
11	深圳市优凯特光电科技有限公司	功能性离型膜、功能性胶粘材料	542.03	2.01%	253.74	744.11	1.32%	-188.20	932.31	1.97%	224.58	707.73	1.43%
12	美信新材料股份有限公司	功能性离型膜	463.31	1.72%	204.69	807.87	1.43%	269.08	538.79	1.14%	-348.92	887.71	1.80%
13	东莞市昆恒新材料科技有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	419.76	1.55%	183.32	673.63	1.19%	48.36	625.27	1.32%	-255.25	880.52	1.78%
14	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	功能性离型膜	406.82	1.51%	46.97	891.47	1.58%	-147.75	1,039.22	2.20%	58.90	980.32	1.99%
15	鸿富全工业材料（江苏）有限公司	功能性离型膜	399.60	1.48%	70.48	677.64	1.20%	-8.35	685.99	1.45%	-217.00	902.99	1.83%
16	重庆正峰电子技术有限公司	功能性保护膜、功能性胶粘材料	331.41	1.23%	131.29	443.54	0.79%	104.84	338.70	0.72%	120.02	218.68	0.44%
17	四川中久国峰科	功能性离型膜	327.52	1.21%	302.13	338.00	0.60%	317.46	20.54	0.04%	17.35	3.20	0.01%

序号	客户名称	主要销售内容	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度	
			销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比
	技有限公司												
18	东莞市哲华电子有限公司	功能性离型膜	302.49	1.12%	46.71	615.57	1.09%	74.83	540.73	1.15%	-20.91	561.64	1.14%
19	苏州恒铭达电子科技股份有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	301.97	1.12%	45.57	627.80	1.11%	30.73	597.08	1.26%	-214.84	811.91	1.64%
20	浙江铂淳新材料股份有限公司	功能性离型膜	284.52	1.05%	99.12	391.00	0.69%	147.76	243.24	0.52%	187.38	55.85	0.11%
21	上海尚丙电子科技有限公司	功能性离型膜、功能性胶粘材料	255.68	0.95%	-209.12	962.11	1.71%	510.43	451.67	0.96%	303.80	147.87	0.30%
22	广东鹏龙光电股份有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜、功能性胶粘材料	191.12	0.71%	-119.36	510.00	0.90%	-272.76	782.77	1.66%	-163.93	946.69	1.92%
23	深圳市飞荣达科技股份有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	138.60	0.51%	-279.86	1,064.05	1.89%	169.79	894.26	1.89%	127.81	766.46	1.55%
24	昆山光大同创新材料有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	116.95	0.43%	-146.12	490.62	0.87%	-6.79	497.42	1.05%	54.76	442.65	0.90%
25	东莞市骏鸿光学材料有限公司	光学级硬化膜、功能性离型膜	103.25	0.38%	-944.03	1,518.67	2.69%	778.52	740.16	1.57%	25.59	714.57	1.45%
26	深圳市山本光电股份有限公司	功能性离型膜	102.85	0.38%	-57.41	351.54	0.62%	-17.38	368.91	0.78%	-229.03	597.94	1.21%
27	东莞市东亿电子有限公司	功能性保护膜、功能性胶粘材料	100.46	0.37%	-73.41	418.60	0.74%	-94.93	513.53	1.09%	22.55	490.97	0.99%
28	广州伟一胶粘制品有限公司	功能性离型膜	79.27	0.29%	11.71	108.36	0.19%	-635.50	743.86	1.58%	-65.88	809.74	1.64%
29	东莞市正贤合成	功能性离型膜	61.58	0.23%	35.39	806.28	1.43%	806.79	-0.51	0.00%	-250.79	250.29	0.51%

序号	客户名称	主要销售内容	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度	
			销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比	同比变动金额	销售金额	占比
	材料有限公司												
30	福建友谊胶粘带集团有限公司	功能性离型膜	-	-	-87.30	111.54	0.20%	-52.77	164.31	0.35%	-489.89	654.20	1.32%
31	苏州可昇胶粘制品有限公司	功能性保护膜、功能性胶粘材料	-	-	-5.02	5.02	0.01%	-109.08	114.09	0.24%	-590.24	704.34	1.43%
32	蓝思科技股份有限公司	功能性离型膜、功能性保护膜	-	-	-21.33	21.33	0.04%	-28.11	49.44	0.10%	-567.52	616.96	1.25%
合计			13,143.15	48.68%	1,486.26	26,775.62	47.47%	6,364.02	20,411.61	43.22%	-254.87	20,666.50	41.87%

注：销售金额按照合并口径计算。

二、按照合作年限和销售金额对客户进行分层，说明各期各层客户数量，新增客户、老客户、退出客户的数量变动及对业绩影响；说明客户管理方式，包括客户拓展、背景调查、回款管理、后续维护等，客户分散度较高是否符合行业惯例

（一）按照合作年限和销售金额对客户进行分层，说明各期各层客户数量，新增客户、老客户、退出客户的数量变动及对业绩影响

1、按合作年限对客户进行分层情况

报告期内，公司主营业务客户按照合作年限分层统计情况如下：

单位：家、万元

时间	合作年限	客户数量	数量占比	销售金额	金额占比
2025年1-6月	1年以内	104	14.38%	497.73	1.85%
	1-3年	156	21.58%	1,739.06	6.46%
	3-5年	94	13.00%	3,726.16	13.83%
	5年以上	369	51.04%	20,977.61	77.87%
	合计	723	100.00%	26,940.56	100.00%
2024年度	1年以内	169	19.56%	1,012.20	1.80%
	1-3年	185	21.41%	6,247.24	11.10%
	3-5年	109	12.62%	11,287.25	20.06%
	5年以上	401	46.41%	37,732.71	67.05%
	合计	864	100.00%	56,279.40	100.00%
2023年度	1年以内	206	21.75%	1,366.28	2.90%
	1-3年	178	18.80%	5,036.88	10.69%
	3-5年	168	17.74%	12,733.40	27.02%
	5年以上	395	41.71%	27,994.28	59.40%
	合计	947	100.00%	47,130.85	100.00%
2022年度	1年以内	209	20.63%	1,477.31	3.00%
	1-3年	226	22.31%	11,080.31	22.49%
	3-5年	226	22.31%	12,650.20	25.68%
	5年以上	352	34.75%	24,049.00	48.82%
	合计	1,013	100.00%	49,256.81	100.00%

注1：客户数量为报告期内实际发生交易的主营客户数量，按同一控制下合并口径统计；

注2：同一控制下的客户按照最早合作时间的客户统计合作年限，开始合作时间以公司对该客户第一笔出库单日期为准。

报告期内，公司主营业务客户数量分别为 1,013 家、947 家、864 家和 723 家，公司客户数量较多，对应实现的主营业务收入分别为 49,256.81 万元、47,130.85 万元、56,279.40 万元和 26,940.56 万元。报告期内，公司客户数量呈稳步下降的趋势。报告期内，公司以合作年限在 3 年以上的客户为主，其对应客户

数量分别为 578 家、563 家、510 家和 463 家，占比分别为 57.06%、59.45%、59.03% 和 64.04%，对应主营业务收入金额分别为 36,699.20 万元、40,727.69 万元、49,019.96 万元和 24,703.77 万元，占比分别为 74.51%、86.41%、87.10% 和 91.70%，客户黏性较高。

2、按销售金额对客户进行分层情况

报告期内，公司主营业务客户按照销售金额分层统计情况如下：

单位：家、万元

时间	收入区间	客户数量	数量占比	销售金额	金额占比
2025 年 1-6 月	200 万元以上	28	3.87%	13,804.84	51.24%
	100-200 万元	38	5.26%	5,344.40	19.84%
	50-100 万元	45	6.22%	3,173.91	11.78%
	50 万元以下	612	84.65%	4,617.42	17.14%
	合计	723	100.00%	26,940.56	100.00%
2024 年度	200 万元以上	69	7.99%	39,908.67	70.91%
	100-200 万元	42	4.86%	6,117.52	10.87%
	50-100 万元	68	7.87%	4,800.19	8.53%
	50 万元以下	685	79.28%	5,453.02	9.69%
	合计	864	100.00%	56,279.40	100.00%
2023 年度	200 万元以上	61	6.44%	29,459.28	62.51%
	100-200 万元	48	5.07%	6,789.08	14.40%
	50-100 万元	70	7.39%	4,962.04	10.53%
	50 万元以下	768	81.10%	5,920.44	12.56%
	合计	947	100.00%	47,130.85	100.00%
2022 年度	200 万元以上	59	5.82%	30,639.70	62.20%
	100-200 万元	46	4.54%	6,496.72	13.19%
	50-100 万元	81	8.00%	5,732.95	11.64%
	50 万元以下	827	81.64%	6,387.45	12.97%
	合计	1,013	100.00%	49,256.81	100.00%

注：客户数量为报告期内实际发生交易的主营客户数量，按同一控制下合并口径统计。

2022 年-2024 年，公司主营业务客户销售金额规模在 100 万元以上（含 100 万元）的数量分别为 105 家、109 家和 111 家，对应实现的主营业务收入占比分别为 75.39%、76.91% 和 81.78%，公司收入主要来自规模在 100 万元以上的客户，此类客户数量占各期数量的比例在 10% 左右。

3、新增客户、老客户、退出客户的数量变动及对业绩影响

报告期内，公司新增客户、老客户和退出客户的数量变动及对业绩影响的情况如下：

单位：家、万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	
新客户	客户数量	116	202	243	263
	销售金额	529.14	1,254.82	1,698.28	1,519.84
	金额占比	1.96%	2.23%	3.60%	3.09%
老客户	客户数量	607	662	704	750
	销售金额	26,411.42	55,024.58	45,432.56	47,736.97
	金额占比	98.04%	97.77%	96.40%	96.91%
退出客户	客户数量	300	308	298	315
	销售金额	1,583.58	1,974.24	1,346.81	2,148.03
	金额占比	2.81%	4.19%	2.73%	3.33%

注1：客户数量为报告期内实际发生交易的主营客户数量，按同一控制下合并口径统计；

注2：新老客户的划分仅考虑报告期前1年公司客户情况，“新客户”统计口径为本期与公司开始交易且前期与公司无业务往来的客户，“老客户”统计口径为本期及前期与公司有业务往来的客户，“退出客户”统计口径为以前年度有交易，本期至报告期末无交易的客户，退出客户销售额为退出上年度的销售额，新增客户、老客户收入占比均系以当期情况为基数计算，退出客户收入占比均系以上期情况为基数计算。

如上表所示，报告期内，公司主营业务客户中新增客户数量分别为 263 家、243 家、202 家和 116 家，公司新增客户占主营业务收入的比重分别为 3.09%、3.60%、2.23% 和 1.96%，占比较小。

报告期内，公司主营业务客户中老客户数量分别为 750 家、704 家、662 家和 607 家，公司老客户占主营业务收入的比重分别为 96.91%、96.40%、97.77% 和 98.04%，处于极高水平，其中 2024 年和 2025 年 1-6 月老客户收入占比小幅增加。公司已在老客户群体中建立了良好的口碑，合作较为稳定，老客户是公司收入的主要来源。

报告期内，公司主营业务客户中退出客户数量分别为 315 家、298 家、308 家和 300 家，公司退出客户占主营业务收入的比重分别为 3.33%、2.73%、4.19% 和 2.81%，占比较低。报告期内，公司存在一定比例的退出客户，主要系公司客户会根据其市场需求和自身经营情况等对采购需求进行调整。

综上所述，报告期内，公司的收入主要来源于老客户，报告期内新增客户和退出客户对当期收入影响整体相对较小。

（二）说明客户管理方式，包括客户拓展、背景调查、回款管理、后续维护等，客户分散度较高是否符合行业惯例

1、说明客户管理方式，包括客户拓展、背景调查、回款管理、后续维护等

公司制定并严格执行《销售管理制度》，对客户进行有效管理，对销售流程中的相应环节进行把控，具体情况如下：

项目	制度内容
客户拓展	<p>（1）客户拜访。公司深耕于功能性涂层复合材料领域，对该行业的客户情况较为熟悉，在日常业务开展中，公司积极主动拜访新客户以寻求合作机会。</p> <p>（2）行业内推荐。公司现有客户等合作伙伴在与公司的合作中建立起对公司产品的认可，推荐其他合作伙伴与公司开展技术交流等合作。</p> <p>（3）品牌营销。公司长期服务于消费电子等知名企业，在行业内树立了良好的市场口碑和品牌形象；公司在官方网站通过文字、图片等形式，展示公司的相关产品及发展情况，便于潜在客户及时了解公司动态，部分潜在客户进行信息检索主动寻求合作。</p>
背景调查	<p>在客户开发及合作初期，市场营销部业务助理牵头收集客户营业执照、开户行信息、公司基础信息等资料，确保客户信息的完整性与真实性，作为合作评估的基础依据。</p>
回款管理	<p>公司对于业务往来中产生的应收账款，财务部定期发布《未收款明细》至各销售总监、销售业务助理、风控部相关人员，各销售业务助理及时核对未收款明细。每月，市场营销部各销售人员通过微信、QQ、邮件等书面形式与客户核对到期款项。对于逾期未付的客户，销售人员应及时通过电话或其他形式催收，同时由业务助理提出，风控部判断是否继续供货；逾期严重的，业务助理会同业务人员、行政部、风控部共同评估是否通过法律途径解决，以确保应收款项及时收回。</p>
后续维护	<p>（1）品质部负责接收客户投诉，并根据投诉内容将意见分类传达至相关部门。</p> <p>（2）市场营销部业务助理根据客户实际退货情况及客诉处理意见，在 ERP 系统建立《销售退货单》，生产管理部库管员确认实际收到退货后，通知品质部复检，品质对退货产品依次开展复检，并提出退货产品处理意见。</p> <p>（3）每年末，市场营销部组织销售人员收集老客户基础信息资料，动态维护系统客户信息。</p>

2、客户分散度较高符合行业惯例

公司客户较为分散的主要原因为：一是产品价值较低，公司生产的功能性涂层复合材料，其价格占最终形态的消费类产品价格比重较低，最终厂商客户的单一采购金额、采购规模不大。二是产品应用领域广，公司产品可用于消费电子、新型显示、汽车、家电、医疗等领域，该等领域的迅猛发展，吸引了大量技术路径各异、产品定位不同、规模不一的企业进入，共同构成了一个庞大而充满活力的生态系统。三是产业链节点多，下游消费电子、新能源电池等行业产业链涵盖从基础元器件、模组生产到整机装配的多个环节，每一环节均存在大量不同规模的制造商。公司产品作为关键辅助材料，需直接供应给上述各类制造商，导致客

户群体广泛分布于产业链的不同节点，而非仅集中于少数终端品牌，这种产业链结构决定了公司客户的分散性；同时终端品牌商（如电子产品、新能源汽车品牌）会将生产制造外包给专业的代工厂或模组供应商。因此，公司客户呈现较为分散的状态，具有合理性。

报告期内，公司与同行业可比公司的前五名客户销售收入占比情况如下：

公司简称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	/	28.21%	25.98%	33.13%
晶华新材	/	9.99%	10.00%	11.95%
世华科技	/	67.70%	77.53%	74.80%
永冠新材	/	13.16%	11.98%	13.21%
平均值	/	29.77%	31.37%	33.27%
羽玺新材	17.91%	16.31%	15.40%	12.68%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告；同行业可比公司未披露2025年1-6月相关数据。

如上表所示，2022年-2024年，同行业可比公司的前五名客户销售收入占比平均值在30%左右。报告期内，公司前五名客户收入占比分别为12.68%、15.40%、16.31%和17.91%，低于同行业可比公司平均值，主要系可比公司世华科技前五名客户收入占比超50%，系其产品的终端客户为苹果公司，苹果公司一直以其强大的品牌号召力和较高的客户黏性占据着高端智能手机市场份额，因此其客户集中度远高于同行业公司。

综上所述，公司与同行业可比公司的客户分散情况不存在重大差异，客户分散度较高符合行业惯例。

三、结合贸易商销售占比与同行业可比公司的比较情况、贸易商销售合同的主要条款、贸易商在产品销售中的作用，说明认定相关客户为贸易商而非经销商的合理性

（一）贸易商销售占比与同行业可比公司的比较情况

公司同行业可比公司向非终端客户销售的情形具体如下：

公司简称	非终端客户销售情况
斯迪克	公司产品的销售模式以直销为主、经销为辅。公司与经销商签署买断式经销协议，对经销商所服务的客户范围及销售的产品范围等进行管理。2022年-2024年，经销收入占比分别为26.45%、9.74%和8.35%。公司少部分产品销售给其他贸易商，公司与贸易商签订销售合同/订单并实现买断式销售，再由其销售给最终客户。
晶华新材	报告期内，公司产品的销售模式为经销、直销和ODM，2022年-2024年，经销收入

公司简称	非终端客户销售情况
	占比分别为 37.30%、33.89% 和 30.86%。
世华科技	公司以直销模式销售产品，不存在向非终端客户销售情况。
永冠新材	公司内销采取直接销售和经销商销售，国内经销收入占比较低；公司胶带母卷属于胶带半成品，主要销往印度、中东、东南亚等人工成本较低地区的胶带品牌商、贸易商以及国内胶带品牌商、贸易商。
富印新材	公司产品的销售模式均为直销，不存在经销模式。2022 年-2024 年，贸易商收入占比分别为 25.64%、22.58% 和 18.02%。
永超新材	公司经营采用以直销为主，经销及贸易为辅的销售模式。2022 年-2024 年，公司直销模式收入占比分别为 85.47%、80.45% 和 85.41%，经销模式收入占比分别为 3.31%、0.00% 和 0.00%，贸易模式收入占比分别为 11.22%、19.55% 和 14.59%。
羽玺新材	公司采用直销模式，部分产品通过贸易商销售。报告期内，贸易商主营业务收入占比分别为 22.59%、20.89%、22.91% 和 22.97%。

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露资料；

注 2：富印新材与永超新材均为功能性涂层复合材料企业，与公司业务存在一定可比性。

公司与同行业可比公司均采用直销模式或以直销模式为主的销售模式。采用直销模式有利于快速了解市场动态、及时满足客户需求，与客户保持持续沟通，保证产品的市场竞争力。同时，公司与斯迪克、永冠新材、富印新材、永超新材均存在贸易商为辅的销售模式。

公司可比公司晶华新材、永冠新材未公开披露其与经销商间主要约定条款，根据斯迪克公开披露资料，公司贸易商销售模式与斯迪克经销商销售模式对比如下：

项目	公司贸易商模式	斯迪克经销商模式
签订的合同类型	签署普通商品买卖合同	签订买断式经销协议
经销商选择	不对贸易商客户进行销售能力等方面进行管理考核	公司选取部分有市场经营和客户资源基础的合作方发展为公司的经销商
是否限制销售价格	否	是
是否限制销售区域	否	是
销售产品限制	无限制	经销商不得代理与发行人同等类型的产品

综上所述，公司贸易商销售模式与同行业可比公司经销商销售模式存在差异。

（二）发行人贸易商销售合同条款和一般经销商模式对比情况

公司将客户划分为直接客户和贸易商客户。直接客户是指客户采购公司产品后进一步生产、加工（非简单分切）后再实现销售，主要客户为消费电子产品功能器件模切厂商、显示材料生产商、胶粘薄膜制品生产商等企业级用户，贸易商客户是指：1、客户主营业务为贸易，采购公司产品后不进行生产或仅简单分切

加工，通过自有渠道销售给终端客户；2、客户为生产制造型企业，但采购公司产品用于贸易业务。公司对贸易商客户均为买断式销售，在收入确认方式、定价策略、结算、退换货等方面与终端客户并无差异。

公司未将贸易商认定为经销商，主要系公司贸易商模式与一般经销商模式在准入标准、合同条款、合作关系、定价机制等方面存在显著差异，公司与贸易商客户的合作更符合贸易商模式的特征。公司贸易商模式与一般经销模式差异情况如下：

项目	公司贸易商模式	一般经销商模式
合作模式	公司与贸易商客户均为买断式销售	主要分为买断式销售与代理式销售
准入标准及管理体系	公司不对贸易商客户进行专门管理和考核，对贸易商客户的市场拓展策略不进行干涉，与直接用户管理无重大差异	从经营业务、资金实力、商业信誉、销售能力等方面对经销商设置准入门槛，并进行准入及退出管理，将其纳入经销商管理体系，进行层级管理、定期考核，关注经销商的库存及销售情况
主要合同条款	系常规销售合同，与直接客户基本一致，不签署经销协议，不对销售目标、价格管理等进行约定	通常与经销商签订经销协议，经销协议中可能对年度销售目标等进行约定并制定相应的考核条款
定价机制	基于市场价格和商业谈判确定销售价格，贸易商自主确定其向下游客户的售价	经销协议中一般会约定达到一定销售量或销售金额情况下，对经销商进行返利或者对经销商市场开拓及宣传进行经济支持，并且向经销商提供建议售价或指导价格
信用政策	根据与客户的历史交易情况、客户的信用状况等因素确定贸易商客户的信用期，信用期一般为 1-6 个月，与直接客户不存在重大差异	通常与直销模式下客户信用政策不同，会根据经销商的不同层级、主体资质等方面确定信用期限
合作关系	双方既存在竞争又是合作关系	双方为完全合作关系
区域管理	贸易商客户自主决定销售区域	会对经销商的销售区域进行控制，防止窜货
退换货机制	对于因产品质量问题造成的产品损坏等情形，经双方协商后可申请退换货，除上述情形外，通常不可退换货	买断式销售模式下，约定除产品质量问题等因素外不可退换货；代理式销售模式下，约定除产品质量问题外的退换货机制，经销商可将产品退还给生产厂家

注：上表中的一般经销商模式系参考其他公司的公开资料归纳整理。

公司与贸易商的交易均为买断式销售，双方未签署经销商协议，在准入标准及管理体系、主要合同条款、定价机制、信用政策、合作关系、区域管理、退换货等方面与一般经销商模式存在明显差异。

（三）贸易商在产品销售中的作用

公司产品体系涵盖多种系列，要求销售渠道具备相应的灵活性和覆盖面。贸

易商通常在其特定区域或行业领域内拥有深厚的客户资源、市场认知和品牌影响力，与这些贸易商合作，可以借助其成熟的渠道网络快速切入目标市场，是效率较高的市场拓展方式。同时，公司下游应用领域较多，每一环节均存在大量不同规模的制造商。公司产品作为关键辅助材料，需直接供应给上述各类制造商，导致客户群体广泛分布于产业链的不同节点，公司目标客户群体分散且单次采购量不大。通过贸易商进行销售，可以充分利用贸易商成熟的分销网络和本地化优势，高效、低成本地实现广泛的市场覆盖和快速供货，有效触达公司直销力量难以全面辐射的长尾客户，降低公司自行维护大量中小客户的直接销售与管理成本。公司贸易商可自主选择覆盖的客户及区域，公司不对其渠道开发、维护进行任何指导、管控，未要求贸易商进行任何品牌推广和支付任何推广费用补贴，同时，贸易商可自主决定产品转售价格，公司不对其转售价格进行任何管控、限制，与经销商在产品销售中存在差异。

综上所述，公司向贸易商客户销售与同行业可比公司向经销商销售存在差异，且与一般经销商销售模式、经销商在产品销售中的作用存在差异，因此公司认定相关客户为贸易商而非经销商具有合理性。

四、列示报告期各期前十大贸易商的进销存情况、下单频率、平均订单金额、毛利率、期后回款情况、备货周期、与发行人及其相关人员是否存在关联关系，说明是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商是否实现终端销售，与主要贸易商的合作背景及是否具有持续性

（一）列示报告期各期前十大贸易商的进销存情况、下单频率、平均订单金额、毛利率、期后回款情况、备货周期、与发行人及其相关人员是否存在关联关系，说明是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商是否实现终端销售

报告期内，公司前十大贸易商的进销存情况、下单频率、平均订单金额、毛利率、期后回款情况、备货周期、与公司及其相关人员是否存在关联关系如下：

1、2025年1-6月

单位：万平方米、万元

序号	贸易商名称	收入金额	当期采购数量	当期销售数量	期末存货数量	下单频率	平均订单金额	毛利率	贸易商平均毛利率	期后回款率	备货周期	期后销售	是否存在关联关系
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	818.81	344.70	344.70	-	850	1.13	****	23.53%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
2	苏州君捷晟电子有限公司	770.13	711.50	702.63	8.88	295	3.01	****	23.53%	100.00%	2周以内	3-4周	否
3	昆山万嘉达新型材料有限公司	721.10	140.21	140.21	-	225	3.75	****	23.53%	100.00%	2周以内	无期末库存	否
4	深圳市博弛电子有限公司	687.25	340.31	338.34	1.97	1195	0.76	****	23.53%	100.00%	3-4周	3-4周	否
5	上海尚丙电子科技有限公司	255.68	158.31	158.31	-	337	1.02	****	23.53%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
6	苏州研科胶带有限公司	234.43	11.74	11.74	-	16	23.41	****	23.53%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
7	昆山景奥电子有限公司	196.03	109.21	107.85	1.36	129	1.59	****	23.53%	100.00%	3-4周	3-4周	否
8	吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）	195.42	73.30	73.30	-	181	1.25	****	23.53%	100.00%	2周以内	无期末库存	否
9	昆山能嘉兴电子材料有限公司	142.71	77.49	65.99	11.50	188	0.95	****	23.53%	100.00%	2周以内	2周以内	否
10	苏州皆可成电子科技有限公司	140.36	42.18	39.79	2.39	238	0.75	****	23.53%	100.00%	3-4周	3-4周	否

注1：以上数据对同一控制下的客户进行合并计算，其中：深圳市博弛电子有限公司包含同一控制下的苏州迈歌新材料科技有限公司、成都博圳兴电子科技有限公司、成都市博弛电子科技有限公司、苏州市博圳兴电子有限公司，下同；吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）包含同一控制下的重庆旭达胶粘制品有限公司，下同；苏州皆可成电子科技有限公司包含同一控制下的昆山龙斯廷包装制品有限公司，下同；

注 2：下单频率为全年下单次数，平均订单金额=各期订单总额/下单次数，下同；

注 3：期后回款截至 2026 年 2 月 28 日，下同；

注 4：进销存数据、备货周期、期后销售、与发行人及其相关人员是否存在关联关系来源于贸易商确认函或走访问卷内容，下同。

2、2024 年度

单位：万平方米、万元

序号	贸易商名称	收入金额	当期采购数量	当期销售数量	期末存货数量	下单频率	平均订单金额	毛利率	贸易商平均毛利率	期后回款率	备货周期	期后销售	是否存在关联关系
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	2,012.92	894.22	894.22	-	1749	1.39	****	24.91%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
2	苏州君捷晟电子有限公司	1,657.77	1,407.30	1,407.30	-	519	3.52	****	24.91%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
3	昆山万嘉达新型材料有限公司	1,294.05	256.90	256.90	-	415	3.53	****	24.91%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
4	上海尚丙电子科技有限公司	962.11	546.77	546.77	-	889	1.21	****	24.91%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
5	深圳市博弛电子有限公司	839.39	406.85	406.85	-	1680	0.81	****	24.91%	100.00%	3-4 周	无期末库存	否
6	吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）	539.08	228.29	228.29	-	245	1.11	****	24.91%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
7	天津得丰光电材料技术有限公司	426.01	64.85	64.85	-	138	3.75	****	24.91%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
8	苏州研科胶带有限公司	401.44	21.17	21.17	-	15	41.15	****	24.91%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
9	苏州甲腾包装材料科技有限公司	382.96	177.24	174.24	3.00	591	0.89	****	24.91%	100.00%	3-4 周	3-4 周	否
10	昆山景奥电子有限公司	371.72	210.13	210.13	-	299	1.57	****	24.91%	100.00%	3-4 周	无期末库存	否

注：苏州甲腾包装材料科技有限公司包含同一控制下的苏州纳水薄膜科技有限公司，下同。

3、2023 年度

单位：万平方米、万元

序号	贸易商名称	收入金额	当期采购数量	当期销售数量	期末存货数量	下单频率	平均订单金额	毛利率	贸易商平均毛利率	期后回款率	备货周期	期后销售	是否存在关联关系
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	1,628.31	790.42	790.42	-	883	1.50	****	20.46%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
2	苏州君捷晟电子有限公司	866.13	703.16	703.16	-	209	3.67	****	20.46%	100.00%	2周以内	无期末库存	否
3	昆山万嘉达新型材料有限公司	707.20	134.52	134.52	-	179	2.71	****	20.46%	100.00%	2周以内	无期末库存	否
4	上海尚丙电子科技有限公司	451.67	276.30	276.30	-	528	1.04	****	20.46%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
5	吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）	353.15	130.21	130.21	-	50	1.49	****	20.46%	100.00%	2周以内	无期末库存	否
6	苏州甲腾包装材料科技有限公司	343.59	150.53	144.53	6.00	431	0.82	****	20.46%	100.00%	3-4周	3-4周	否
7	苏州研科胶带有限公司	314.75	23.46	23.46	-	22	27.04	****	20.46%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
8	上海伟恒数码科技有限公司	276.09	106.08	106.08	-	85	1.96	****	20.46%	100.00%	2周以内	无期末库存	否
9	天津得丰光电材料技术有限公司	275.84	42.48	42.48	-	126	2.76	****	20.46%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
10	深圳市博弛电子有限公司	274.12	141.79	141.79	-	461	0.76	****	20.46%	100.00%	3-4周	无期末库存	否

4、2022 年度

单位：万平方米、万元

序号	贸易商名称	收入金额	当期采购数量	当期销售数量	期末存货数量	下单频率	平均订单金额	毛利率	贸易商平均毛利率	期后回款率	备货周期	期后销售	是否存在关联关系
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	1,404.05	623.18	623.18	-	278	1.83	****	16.45%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否
2	苏州君捷晟电子有限公司	1,272.06	887.56	887.56	-	74	9.55	****	16.45%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
3	昆山万嘉达新型材料有限公司	1,020.45	196.48	196.48	-	90	2.53	****	16.45%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
4	吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）	500.74	192.09	192.09	-	99	1.33	****	16.45%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
5	苏州可昇胶粘制品有限公司	446.54	115.45	未获取	未获取	362	1.39	****	16.45%	100.00%	未获取	未获取	否
6	苏州甲腾包装材料科技有限公司	328.02	147.66	132.66	15.00	496	0.80	****	16.45%	100.00%	3-4 周	3-4 周	否
7	上海伟恒数码科技有限公司	316.44	118.37	118.37	-	112	0.54	****	16.45%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
8	苏州巨眼新材料有限公司	291.58	107.30	107.30	-	44	1.26	****	16.45%	100.00%	2 周以内	无期末库存	否
9	昆山景奥电子有限公司	283.71	132.25	132.25	-	147	1.82	****	16.45%	100.00%	3-4 周	无期末库存	否
10	苏州研科胶带有限公司	277.45	34.10	34.10	-	31	11.29	****	16.45%	100.00%	一般不备货	无期末库存	否

注：公司自 2024 年 6 月开始未与苏州可昇胶粘制品有限公司开展合作，故未获取其进销存数据。

报告期内，公司主要贸易商期末库存较低，不存在大量压货情况；公司产品通过贸易商实现了最终销售，不存在向贸易商压货而提前确认收入的情形。

报告期内，公司前十大贸易商订单数量呈上升趋势，客户订单金额逐年增加，客户需求持续稳定增长。

报告期内，公司对客户采用相同的定价策略，但受下游客户的需求规模、购货需求的持续性、价格敏感性、付款方式、信用期等的不同，销售价格存在差异；同时同种产品因 PET 膜的颜色、规格型号、批次等差异以及公司涂层配方的不同，产品成本存在差异，上述原因综合导致不同贸易商之间毛利率存在差异。

苏州可昇胶粘制品有限公司于 2017 年与公司开始业务合作，向公司采购的产品主要为功能性保护膜，2022 年度，公司向其销售金额为 446.54 万元，毛利率为****，毛利率较低主要系公司向其销售的功能性保护膜产品因终端应用场景对性能要求较高，部分产品未能满足终端客户使用要求，双方协商后降低了销售价格，从而使得毛利率低于贸易商整体毛利率。

苏州研科胶带有限公司于 2018 年与公司开展业务合作，合作时间较长，向公司采购的产品主要为功能性膜材、功能性胶粘材料，报告期内毛利率分别为****、****、****和****，毛利率水平逐步上升主要受产品结构变动及产品研发力度影响：（1）相较于功能性膜材，功能性胶粘材料附加值较高，盈利水平较强，报告期内，公司销售苏州研科胶带有限公司功能性胶粘材料收入占比分别为 51.95%、78.07%、96.41% 和 100.00%，随着功能性胶粘材料销售收入占比不断提高，客户毛利率水平也随之上升；（2）报告期内，公司不断加大功能性胶粘材料的研发投入力度提升现有产品性能和开发新产品，产品议价能力不断增强，销售单价呈上涨趋势，导致毛利率水平有所提升。

昆山万嘉达新型材料有限公司于 2018 年与公司开展业务合作，合作时间较长，向公司采购的产品主要为功能性膜材，报告期内毛利率分别为****、****、****和****，毛利率水平整体较高。公司功能性膜材产品型号众多，公司销售昆山万嘉达新型材料有限公司产品主要为 15C 和 25C 厚度产品，该等产品毛利率水平总体较高，故客户毛利率水平整体高于贸易商平均水平。报告期内，受原材料价格持续下降的影响，客户毛利率水平呈现一定程度的增长。

上海尚丙电子科技有限公司于 2019 年与公司开展业务合作，系公司合作较早的客户之一，向公司采购的产品主要为功能性膜材，报告期内毛利率分别为****、****、****和****，整体毛利率较低，主要系公司向其销售的产品以常规型号为主，此类产品市场供给较为充裕，终端价格透明度较高，客户对价格相对敏感，因此定价空间相对有限，导致毛利率处于较低水平。

报告期内，公司前十大贸易商与公司均不存在关联关系，且期后回款情况良好，报告期内主要贸易商客户完成终端销售的比例较高，公司少量备货客户的期末库存规模较小，且已于期后实现销售，不存在通过向主要贸易商压货而提前确认收入的情形。

（二）与主要贸易商的合作背景及是否具有持续性

公司贸易商客户期后销售收入及其同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 7-12 月	2024 年 7-12 月	变动情况
贸易商客户	7,442.17	6,707.89	10.95%

注：2025 年 7-12 月数据未经审计。

如上表所示，公司贸易商客户 2025 年下半年未经审计的收入为 7,442.17 万元，与去年同期相比增长 10.95%，收入规模保持增长态势。

报告期内，公司与报告期各期前十大贸易商合作背景、期后交易、在手订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合作背景	2025 年 7-12 月收入	在手订单金额
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	客户介绍，2020 年开始合作	906.15	17.40
2	苏州君捷晟电子有限公司	业内推荐，2018 年开始合作	827.95	20.76
3	昆山万嘉达新型材料有限公司	客户介绍，2018 年开始合作	651.39	15.39
4	深圳市博弛电子有限公司	客户主动接洽，2017 年开始合作	905.70	184.01
5	上海尚丙电子科技有限公司	业务走访开发，2019 年开始合作	219.87	17.22
6	苏州研科胶带有限公司	业务走访开发，2018 年开始合作	290.11	-
7	昆山景奥电子有限公司	业务走访开发，2017 年开始合作	215.22	9.00
8	吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）	客户介绍，2012 年开始合作	115.79	3.00
9	昆山能嘉兴电子材料有限公司	客户介绍，2022 年开始合作	184.32	45.65
10	苏州皆可成电子科技有限公司	客户介绍，2018 年开始合作	198.90	-
11	天津得丰光电材料技术有限公司	客户介绍，2020 年开始合作	69.61	6.78

序号	客户名称	合作背景	2025年7-12月收入	在手订单金额
12	苏州甲腾包装材料科技有限公司	展会获得，2017年开始合作	131.75	4.54
13	上海伟恒数码科技有限公司	客户介绍，2017年开始合作	65.02	5.76
14	苏州巨眼新材料有限公司	业务走访开发，2017年开始合作	6.39	10.61
15	苏州可昇胶粘制品有限公司	业务走访开发，2017年开始合作	-	-
合计			4,788.17	340.10

注 1：同一控制下的客户按照最早合作时间的客户统计合作年限，开始合作时间以公司对该客户第一笔出库单日期为准；

注 2：2025 年 7-12 月收入为未审金额；期后在手订单数据统计日为 2026 年 2 月 28 日，为含税金额；

注 3：公司自 2024 年 6 月开始未与苏州可昇胶粘制品有限公司开展合作。

如上表所示，公司报告期各期前十大贸易商与公司合作年限较长，2025 年 7-12 月实现未审计收入 4,787.84 万元。2026 年 2 月末，公司报告期各期前十大贸易商在手订单 340.10 万元，主要系公司客户下单较为频繁、单笔订单金额较低，且不会提前较长时间下单，公司在手订单主要系在短期内需要交付的订单。公司下游行业发展良好，公司与主要客户合作较为稳定且客户需求持续增加，公司与贸易商的相关合作具有持续性。

综上所述，公司不存在向主要贸易商压货、提前确认收入的情形，主要贸易商基本已实现向下游销售，公司与主要贸易商合作年限较长，且期后交易情况较好，相关交易具有持续性。

五、结合客户合同条款说明退换货相关机制及具体会计处理，各期不同原因退换货金额及占比，未计提预计负债的合理性，是否存在退换货跨期情形

（一）结合客户合同条款说明退换货相关机制及具体会计处理

报告期内，公司与客户所签订的销售合同主要为公司框架合同，其中与退换货条款相关约定如下：“对退回乙方的材料，甲方需保持退回材料标签的完整性，对于标签不完整、材料破损，乙方可以拒绝退换货。”公司制式框架合同中未直接约定其他退换货条件，在业务开展过程中，若公司交付产品的质量不符合客户要求时，经公司确认后可以进行退换货。

公司根据《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》，制定了《销售管理制度》，通过内控制度和相关机制对退换货行为进行规范管理。当客户提出退换货申请时，由公司市场营销部联络客户确定退货原因，发出《质量异常联

络单》，并就质量异常产品进行沟通，确认是否产品回寄；市场营销部业务助理根据客户实际退货情况及《质量异常联络单》在财务系统建立《销售退货单》，生产管理部库管员确认实际收到退货情况并登记《异常退货入库明细》，通知品质部复检；品质部按照《异常退货入库明细》依次开展退货产品复检，判定具体原因并提出退货产品处理意见。

报告期内，公司退换货分为发出商品退换货和确认收入后退换货，具体会计处理如下：

1、发出商品退换货，系公司已发货但尚未确认收入的产品退回，公司在收到客户退回产品时按成本金额将其由发出商品调整至库存商品；

2、确认收入后退换货，系公司已经确认销售收入的产品退回，如退货影响不重大（报告期内未发生重大退货情况），则公司在客户发生退货的当期直接冲减销售收入和销售成本，同时调整应收账款、存货、应交增值税等科目，会计分录为：

类型	会计处理
退货	（1）在退货当期，冲减当期营业收入 借：应收账款（负数） 贷：主营业务收入（负数） 应交税费-应交增值税（销项税额）（负数） 同时冲减当期营业成本 借：主营业务成本（负数） 贷：发出商品（负数） （2）收到客户退回的产品时 借：库存商品 贷：发出商品
换货	产品退回时与退货的会计处理相同，产品再次发出并经客户对账确认时，确认营业收入和营业成本 借：应收账款（正数） 贷：主营业务收入（正数） 应交税费-应交增值税（销项税额）（正数） 借：主营业务成本（正数） 贷：发出商品（正数）

（二）各期不同原因退换货金额及占比

报告期内，公司发生退换货的原因分为产品质量原因和非质量原因两方面，具体情形如下：

项目	具体情形
----	------

项目	具体情形
质量原因	产品离型力、粘性存在偏差，存在白点、脏污、凹凸、褶皱、压痕、划伤等情况
非质量原因	客户原因退货

报告期内，不同原因的退换货金额及占比情况如下：

单位：万元

退换货类型	退换货原因	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品退换货	质量原因	258.36	48.82%	492.16	43.68%	461.07	49.00%	558.85	36.16%
	非质量原因	74.61	14.10%	143.63	12.75%	104.77	11.14%	204.87	13.26%
	小计	332.97	62.92%	635.79	56.43%	565.84	60.14%	763.72	49.42%
确认收入后退换货	质量原因	178.77	33.78%	448.45	39.80%	318.20	33.82%	692.70	44.82%
	非质量原因	17.47	3.30%	42.48	3.77%	56.88	6.04%	89.06	5.76%
	小计	196.24	37.08%	490.92	43.57%	375.08	39.86%	781.76	50.58%
合计		529.20	100.00%	1,126.71	100.00%	940.92	100.00%	1,545.49	100.00%

如上表所示，公司报告期内 80%以上退换货原因为质量原因，存在少量非质量原因退货，主要考虑到维护客户业务关系，以及无质量问题的产品退回后通常不影响再次销售。

（三）未计提预计负债的合理性

报告期内，公司确认收入后退换货金额占各期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
确认收入后退换货金额	196.24	490.92	375.08	781.76
营业收入金额	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
占营业收入比例	0.73%	0.87%	0.79%	1.58%

如上表所示，报告期内，公司确认收入后退换货金额分别为 781.76 万元、375.08 万元、490.92 万元和 196.24 万元，占营业收入的比例分别为 1.58%、0.79%、0.87% 和 0.73%，金额及占比较小。报告期内，公司不存在大额销售退回的情形，退换货对公司经营影响较小。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。由于报告期内公司确认收入后退换货情形具有不可预测性，是否退换货取决于不确定的未来事项，对于履行该义务很可能导致经济利益流出公司的金额无法合理估计和可靠计

量，且各期退换货金额占比较低，不存在大额销售退回的情形。综合考虑发生退换货的可能性和比重之后，公司根据重要性原则合理判断对退换货事项不确认预计负债，符合《企业会计准则》等相关规定。

报告期内，同行业可比上市公司针对退换货计提预计负债的情况如下：

可比公司	是否计提预计负债			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	否	否	否	否
晶华新材	否	否	否	否
世华科技	否	否	否	否
永冠新材	否	否	否	否

注：数据来源于同行业可比上市公司公开披露的定期报告。

如上表所示，同行业可比公司均未对退换货计提预计负债，公司与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上所述，公司基于退换货的实际情况，并结合行业惯例未计提预计负债具有合理性。

（四）是否存在退换货跨期情形

报告期内，公司跨期退换货产品情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
跨期退换货金额	95.46	158.87	108.04	330.20
营业收入	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
跨期退换货占营业收入的比例	0.35%	0.28%	0.23%	0.67%

如上表所示，公司报告期内跨期退换货金额分别为 330.20 万元、108.04 万元、158.87 万元和 95.46 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.67%、0.23%、0.28%和 0.35%，金额及占比较小，对各期业绩影响较小。

六、结合与可比公司的比较情况、销售合同中与产品质量相关的具体条款及执行情况，说明以对账单确认收入是否符合行业惯例及《企业会计准则》相关要求，是否存在跨期确认收入、调节业绩的情况；结合业务模式、主要合同条款、权利义务约定情况等说明各类业务的收入确认时点、依据，说明存在验收条款的具体合同履行情况及其对应的收入金额及占比，进一步分析合同约定的验收条款是否为实质验收条款，发行人收入确认方法是否合理、合规

（一）结合与可比公司的比较情况、销售合同中与产品质量相关的具体条款及执行情况，说明以对账单确认收入是否符合行业惯例及《企业会计准则》相关要求

公司主营功能性涂层复合材料的生产和销售等，属于在某一时点履行履约义务。国内销售产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交至客户确定的地点，客户已经接受该商品且在双方对账确认函上确认，商品所有权上的主要风险和报酬以及商品的法定所有权已转移，公司已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。

报告期内，公司与前五大客户签订的销售合同相关条款如下：

序号	客户名称	合同中有关采购订单条款约定	合同中与产品质量相关的条款	结算方式及期限	其他约定事项
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	采购订单经双方签字盖章后生效	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业标准HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型号、数量	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定付款期为对账之日起105天（2022年调整为135天）内甲方确保货款应在双方约定的时间内结清	双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对
2	江苏皇冠新材料科技有限公司	采购订单经双方签字盖章后生效	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业标准HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定付款期为对账之日起90天内甲方确保货款应在双方约定的	双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月

序号	客户名称	合同中有关采购订单条款约定	合同中与产品质量相关的条款	结算方式及期限	其他约定事项
			号、数量	时间内结清	未已到货未确认的部分进行数量核对
3	迈锐精密科技（苏州）有限公司	采购订单由甲方以电子邮件方式发送至乙方。乙方应在收到采购订单后2个工作日内回复确认，逾期未回复确认也未提出异议的，视为接受订单	交货、收货或异议：（1）乙方负责发货、运输、卸货到甲方指定仓库，以及被甲方退货、拒收产品的装货、运输，并承担过程风险。（2）货物到达甲方指定地点时应做到包装完整、标识明确、规格统一，乙方应提供出厂检验单和送货单。（3）如甲方指定的交货地点是境外的，乙方须提交符合甲方及海关保管要求的文件。因乙方提供资料不符合要求造成的损失及费用均由乙方承担。（4）乙方所供产品需通过甲方入厂检验（IQC），方可为甲方所接受。（5）如乙方交付的产品数量、包装标识、质量不符合要求，或与订单名称不一致，甲方有权拒收或要求重新发货，由此产生的所有费用都由乙方承担。（6）甲方 IQC 检验合格或接收产品并不意味着对乙方质量责任的免除，甲方及甲方客户、最终用户在生产、使用的过程中发现乙方产品存在问题的，乙方依然应当按照本协议或《质量合约书》的约定承担责任	订单、FCST 非双方实际结算的依据，甲方以实际到货并检验合格的数量与乙方结算货款。月结支付，账期 90 天；货到支付，账期 90 天，自收到发票及账单之日起计算。	结算：如双方采用月结方式支付货款，乙方应按甲方要求的日期就上月交货情况与甲方进行对账。
4	无锡市迦南胶粘科技有限公司	未约定	甲方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。乙方（购方）对甲方（供方）所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日向甲方提出，逾期视为符合合同约定。 验收过程中如发现质量问题可以退货，质量如有问题，乙方（购方）应书面投诉，质量投诉的有效期为收到货物当天起三个月内，逾期视为产品合格。	结算方式：电汇、支票、银行承兑汇票，期限：90 天内付清	产品订购数量：以送货单或对账单为准
5	昆山万嘉达新型材料有限公司	采购订单经双方签字盖章后生效	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定	双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产

序号	客户名称	合同中有关采购订单条款约定	合同中与产品质量相关的条款	结算方式及期限	其他约定事项
	司		告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型号、数量	付款期为对账之日起140天内甲方确保货款应在双方约定的时间内结清	品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对
6	深圳市法新 深鑫材料有限公司	采购订单经双方签字盖章后生效	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业标准HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型号、数量	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定付款期为对账之日起60天（2025年调整为90天）内甲方确保货款应在双方约定的时间内结清	双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对
7	深圳市优电 深凯科技有限公司	采购订单经双方签字盖章后生效	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业标准HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型号、数量	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定付款期为对账之日起120天（2024年调整为90天）内甲方确保货款应在双方约定的时间内结清	双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对
8	东莞市骏材 东鸿光有限公司	采购订单经双方签字盖章后生效	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业标准HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型号、数量	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定付款期为对账之日起90天内甲方确保货款应在双方约定的时间内结清	双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对

注：上表统计为非合并口径客户。

由上表可知，公司与主要客户的合同关键条款内容为：（1）客户签收时仅确认数量、规格、型号等基础信息；（2）货物质量需在使用过程复核检验，最终以对账单签署作为质量责任转移时点。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》及其应用指南的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司应当考虑下列迹象，具体对照分析如下：

收入确认类型	收入确认时点	控制权转移考虑迹象	公司具体执行情况
销售合同包含的履约义务属于在某一时点履行履约义务	以商品的控制权转移时点	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司根据合同约定将货物送至合同约定地点或客户指定地点，交付给客户后，每月定期与客户对符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行对账确认，作为财务结算和开具发票的依据。经对账确认后，公司就该商品享有现时收款权利，商品的法定所有权以及所有权上的主要风险和报酬也转移给客户
		企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	
		企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	
		企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	
		客户已接受该商品	

公司与主要客户的合同约定双方定期对已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价等进行确认，作为财务结算和开具发票的依据。公司产品单品价值低、供货频率高，在实际业务执行过程中，公司产品送达客户时，客户通常仅初步核对送货件数、检查外包装等，根据合同约定及业务惯例，客户此时尚无现时付款义务。

客户在收到货物后有一定检验周期和检验标准要求，只有客户对收到的产品进行质量检验后，该批产品品质、数量及是否涉及退换货的情况才能得到客户的最终确认，由于公司的产品具有多品种、发货批次频繁、数量较多等特点，客户一般不针对单次收货出具验收证明，一般会采用固定周期集中与公司对账，作为对公司具体送货产品数量、质量、金额等信息进行最终确认的依据。因此，只有客户与公司完成对账确认后，才能最终确认产品的结算金额，公司产品的的主要风险和报酬及控制权才完成转移，公司享有收款权利，客户负有现时付款义务。根据《企业会计准则》，客户取得控制权的关键迹象之一是“企业就该商品享有现时收款权利”，公司合同通常约定按月对账结算，在双方对账完成后，公司才享有就该部分商品无条件收取货款的现时权利。因此，公司以对账单确认收入符合《企业会计准则》相关要求。

同行业可比公司收入确认方式如下：

公司名称	板块	收入确认方式
斯迪克 (300806)	创业板	内销： 本公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；寄售模式下，本公司按照合同的约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，客户签收后，经领用并与客户对账确认，以客户实际领用时间作为收入确认的时点。
晶华新材 (603683)	沪市主板	内销： 在综合考虑下列因素的基础上，以商品的控制权转移时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。控制权转移的具体判断依据为：在商品交付并经对方确认后确认销售收入。
永冠新材 (603681)	沪市主板	内销： 公司内销业务在货物交付买方后并按照交付方式区分为客户签收或者自提日期确认收入。
世华科技 (688093)	科创板	内销： 直接发货：公司将货物发至客户后，在客户签收、取得客户对账确认的凭据时确认销售收入；通过 VMI 仓发货：VMI 仓由仓储物流企业根据公司与客户及仓储物流企业三方共同签订的货物仓储及分拨服务合同的约定进行管理。公司先将货物发往 VMI 仓，由仓储物流企业根据客户需求进行货物的拨付。公司在客户实际领用，并取得经双方确认的对账凭据时确认销售收入。

如上表所示，同行业可比公司中收入确认方式通常为客户签收确认收入、客户对账后确认收入两种方式中的一种。公司销售业务实际开展过程中，因产品具有多品种、发货批次频繁、数量较多等特点，公司产品送达客户时，客户通常仅初步核对送货件数、检查外包装等，客户签收货物并不代表对货物质量的验收，对账时点才是双方对货物质量、数量、金额的确认。为保证双方权利义务，以对账确认收入更符合公司业务实际特点，具有合理性和谨慎性，在同行业中不属于特例，符合行业惯例。

除上述可比公司外，经查询公开信息，已/拟上市公司中也存在以对账方式确认收入的相关案例，具体如下：

公司名称	板块	收入确认方式
激智科技 (300566)	创业板	内销： 签收：公司将产品发运并交付购货方，购货方收货，验收合格并与公司就数量、金额核对确认后转移控制权，确认销售收入； 领用结算：公司将产品发运至客户指定仓库，客户领用后控制权转移，根据客户领用的数量，双方核对后确认销售收入。
鸿富诚 (审核中)	创业板	内销： 公司产品控制权转移的时点为客户签收货物后、双方对账确认的日期。公司将产品运送至合同约定的交货地点并由客户签收，客户签收后一

公司名称	板块	收入确认方式
		般会对签收货物进行品质检验，然后对通过验收的产品型号、数量、金额等信息与公司进行对账确认，双方确认完成后，视为客户已接受该货物，并对相关产品负有现时付款义务，产品控制权转移，公司确认收入。 VMI 模式： 对于采用 VMI 模式的客户，公司将产品运至客户指定地点，并经客户领料对账后作为收入确认时点。
博俊科技 (300926)	创业板	内销： 客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格并取得与客户的对账材料。
拓普泰克 (提交注册)	北交所	内销：根据订单或合同，发出货物并将货物送达客户，在客户收到货物后，公司根据合同约定定期与客户对账结算，核实对账期内客户验收合格商品数量及结算金额，在双方对账完成时确认收入。
酉立智能 (920007)	北交所	内销： 公司根据销售合同或订单发货，客户确认收货后根据合同约定时间进行对账，双方确认无误后开具发票，收入货款金额已经确定，款项已收讫或预计可以收回，经双方对账确认数量及结算金额后，公司即认为产品所有权的风险和报酬已经转移给客户，公司与客户完成对账时点作为销售收入确认的时点。
吉冈精密 (920720)	北交所	内销： 以产品（含受托加工产品）发出，并经双方对账确认数量及结算金额后确认收入。
格利尔 (920641)	北交所	内销： 一般销售模式：内销根据销售合同约定将货物运达客户指定地点，在客户收到货物，双方完成对账后确认收入；寄售模式：根据与客户签订的合同，将货物送达客户指定地点，待客户实际领用后，根据客户领用清单确认收入。

综上所述，公司按照对账单确认收入充分考虑了自身业务特性及合同约定，符合行业惯例及《企业会计准则》相关要求。

（二）说明以对账单确认收入是否存在跨期确认收入、调节业绩的情况

公司与客户签订的合同约定，公司每月定期与客户就截至上月末已发货且符合质量要求的产品、规格、型号、数量、单价进行确认。除客户特殊要求外，公司通常与客户在每月 20-25 日中的不固定一天进行对账，具体对账时间考虑双方交易习惯和操作便利性，与客户协商确定。公司与客户的对账频次通常为每月一次，对账周期通常在 30 天左右，对账时点、对账频次以及对账周期固定且一贯执行，不存在跨期确认收入、调节业绩的情况。

（三）结合业务模式、主要合同条款、权利义务约定情况等说明各类业务的收入确认时点、依据

报告期内，公司销售以内销为主，各期内销金额占比均超过 99.90%。公司内销包含自产自销、外购产品销售、受托加工三类业务模式，三类业务模式的收

入确认时点、依据不存在重大差异。报告期内，三类业务模式主营业务收入金额、占比情况如下：

单位：万元

业务模式	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产自销模式	25,710.00	95.43%	53,939.63	95.84%	45,321.09	96.16%	47,111.51	95.64%
外购产品销售	1,023.35	3.80%	1,904.53	3.38%	1,525.81	3.24%	1,912.24	3.88%
受托加工模式	207.21	0.77%	435.24	0.77%	283.95	0.60%	233.06	0.47%
小计	26,940.56	100.00%	56,279.40	100.00%	47,130.85	100.00%	49,256.81	100.00%

三类业务模式下主要客户的主要合同条款、权利义务约定情况如下：

1、自产自销模式

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
1	滨海烯旺新材料科技有限公司	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为对账之日起105天（2022年调整为135天），甲方确保货款应在双方约定的时间内结清对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。
2	江苏皇冠新材料科技有限公司	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起2个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为对账之日起开票后90天，甲方确保货款应在双方约定的时间内结清。对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。
3	迈锐精密科技（苏州）有限公司	质量要求：乙方交付的采购产品，必须符合甲方技术文件及FQ-106《质量合约书》之要求。乙方对质量要求的内容等有疑义或异议时，须立即通知甲方。乙方对于提供给甲方的产品质量负责，对于因此给甲方造成的损失，包含交付检验过程中发现的不良，甲方制程中发现的不良，甲方客户处发现的不良，以及消费者处发现的不良等。质量问题追溯无时间限制，被甲方确认的技术文件中标出使用寿命的除外，具体按FQ-106《质量合约书》处理。付款：订单、FCST非双方实际结算的依据，甲方以实际到货并检验合格的数量与乙方结算货款。月结支付，账期90天；货到支付，账期90天，自收到发票及账单之日起计算；如双方采用月结方式支付货款，乙方应按甲方要求的日期就上月交货情况与甲方进行对账。 交货、收货或异议：（1）乙方负责发货、运输、卸货到甲方指定仓库，以及被甲方退货、拒收产品的装货、运输，并承担过程风险。（2）货物到达甲方指定地点时应做到包装完整、标识明确、规格统一，乙方应提供出厂检验单

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
		和送货单。（3）如甲方指定的交货地点是境外的，乙方须提交符合甲方及海关保管要求的文件。因乙方提供资料不符合要求造成的损失及费用均由乙方承担。（4）乙方所供产品需通过甲方入厂检验（IQC），方可为甲方所接受。（5）如乙方交付的产品数量、包装标识、质量不符合要求，或与订单名称不一致，甲方有权拒收或要求重新发货，由此产生的所有费用都由乙方承担。（6）甲方 IQC 检验合格或接收产品并不意味着对乙方质量责任的免除，甲方及甲方客户、最终用户在生产、使用的过程中发现乙方产品存在问题的，乙方依然应当按照本协议或《质量合约书》的约定承担责任。

2、外购产品销售

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
1	苏州朗旺金属科技有限公司	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起 2 个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为对账之日起 60 天，甲方确保货款应在双方约定的时间内结清。 对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。
2	伯恩光学（惠州）有限公司	质量要求：供应方交付货物应符合如下所有要求：采购方品质要求；双方约定标准；国家标准、行业标准、通常标准或者符合合同目的的特定标准中最严格的标准履行。货物质保期自验收合格之日起 6 个月。货物验收合格，不得视为免除供应方依双方约定及相关法律规定的质量保证责任和货物责任。（MER 单或报价附约定的质量标准）。结算方式：月结 120 天
3	杭州快诊新材料科技有限公司	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起 2 个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为对账之日起 30 天内，甲方确保货款应在双方约定的时间内结清。 对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。

3、受托加工模式

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
1	无锡市兴沛龙胶粘材料厂	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起 2 个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为开票后 90 天内，甲方确保货款应在双方约定的时间内结清。 对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。
2	苏州新与兴新材料科技有限公司	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起 2 个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为开票后 30 天内，甲方确保货

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
		款应在双方约定的时间内结清。 对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。
3	苏州昱焯塑业有限公司	质量要求：乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起 2 个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的要求。付款：双方约定付款期为到货后当月底结清，甲方确保货款应在双方约定的时间内结清。 对账：双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。

如上表所示，公司内销三类业务模式下所签订的合同条款内容基本一致，合同条款约定的主要权利义务条款内容为：（1）客户收到货物时对产品数量、品牌、型号、规格等基础信息进行确认；（2）双方通过对账确认符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价，作为双方支付结算货款的依据。

公司内销收入的确认原则为：公司已根据合同约定将产品交至客户确定的地点，客户已经接受该商品且在双方对账确认函上确认，商品所有权上的主要风险和报酬以及商品的法定所有权已转移，公司已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。三类业务模式的收入确认时点均为对账时，以客户确认的对账单为收入确认的主要单据。

（四）说明存在验收条款的具体合同履行情况及其对应的收入金额及占比，进一步分析合同约定的验收条款是否为实质验收条款，收入确认方法是否合理、合规

报告期内，公司与客户签订的合同主要为公司框架合同、客户订单式合同和客户框架合同三类，报告期内，公司主要客户三类合同收入金额合计分别为 31,223.72 万元、31,061.71 万元、39,978.64 万元和 19,314.09 万元，占营业收入的比例分别为 63.23%、65.80%、70.89%和 71.54%，三类合同收入金额及占比具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司框架合同	10,793.14	55.88%	23,539.91	58.88%	18,415.94	59.29%	18,818.14	60.27%

客户框架合同	4,330.55	22.42%	9,468.06	23.68%	7,808.74	25.14%	7,726.84	24.75%
客户订单式合同	4,190.39	21.70%	6,970.67	17.44%	4,837.03	15.57%	4,678.74	14.98%
小计	19,314.09	100.00%	39,978.64	100.00%	31,061.71	100.00%	31,223.72	100.00%

注：以上数据统计口径为报告期内合并同控前 50 大客户各期合计收入。

三类合同中，主要客户的合同验收条款如下：

1、公司框架合同

单位：万元

项目	报告期内收入总金额	合同验收等相关条款	是否存在验收条款
签订公司框架合同的主要客户	71,567.13	乙方确保其产品质量符合《中华人民共和国化工行业标准 HG/T4139》标准，具体见检测报告。甲方对乙方所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日起 2 个工作日内向乙方提出，逾期视为符合本合同及采购订单的品牌、规格型号、数量。 双方每月定期对截止上月末已发货且符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价进行确认，作为财务结算和开具发票的依据，对截止上月末已到货未确认的部分进行数量核对。	合同未约定验收条款

2、客户框架合同

报告期内，公司与客户签订合同采用客户框架合同的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	报告期内收入总金额	合同验收等相关条款	是否存在验收条款
1	迈锐精密科技（苏州）有限公司	5,568.11	交货、收货或异议：（1）乙方负责发货、运输、卸货到甲方指定仓库，以及被甲方退货、拒收产品的装货、运输，并承担过程风险。（2）货物到达甲方指定地点时应做到包装完整、标识明确、规格统一，乙方应提供出厂检验单和送货单。（3）如甲方指定的交货地点是境外的，乙方须提交符合甲方及海关保管要求的文件。因乙方提供资料不符合要求造成的损失及费用均由乙方承担。（4）乙方所供产品需通过甲方入厂检验（IQC），方可为甲方所接受。（5）如乙方交付的产品数量、包装标识、质量不符合要求，或与订单名称不一致，甲方有权拒收或要求重新发货，由此产生的所有费用都由乙方承担。（6）甲方 IQC 检验合格或接收产品并不意味着对乙方质量责任的免除，甲方及甲方客户、最终用户在生产、使用的过程中发现乙方产品存在问题的，乙方依然应当按照本协议或《质量合约书》的约定承担责任。 结算：如双方采用月结方式支付货款，乙方应按甲方要求的日期就上月交货情况与甲方进行对账。	合同约定实质性验收条款
2	无锡市迦	3,911.63	产品订购数量：以送货单或对账单为准。 质量要求技术标准：甲方确保其产品质量符合《中华人民	合同约定实质性验

序号	客户名称	报告期内收入总金额	合同验收等相关条款	是否存在验收条款
	南胶粘科技有限公司		<p>共和国化工行业 HG/T4139》标准，具体见检测报告。乙方（购方）对甲方（供方）所提供的产品数量、品牌、型号、规格等有异议的，应在收货当日向甲方提出，逾期视为符合合同约定。</p> <p>其他约定：验收过程中如发现质量问题可以退货，质量如有问题，乙方（购方）应书面投诉，质量投诉的有效期为收到货物当天起三个月内，逾期视为产品合格。</p>	收条款
3	深圳市飞荣达科技股份有限公司	2,667.57	<p>供货：（1）乙方交付货物并不意味着甲方对货物的最终接受，而只是表明货物进入甲方接收、检验、测试阶段。（2）非为甲方特殊定制的物料，甲方有权在物料未过保质期前退回乙方。（3）乙方若不能按订单交付周期、品质要求保证供货，甲方有权取消采购订单而不承担任何责任，并由乙方承担给甲方造成的所有损失。</p> <p>付款：双方按照已确认的《采购订单》规定的付款周期和付款方式付款。乙方应在结账日后一日内提供加盖公章的当月对账单给甲方，双方核对验收合格入库数量。</p>	合同未约定实质性验收条款
4	东莞市哲华电子有限公司	2,020.44	<p>交货：乙方交货到甲方或甲方指定第三方货仓并签收，但不意味着甲方或甲方指定的第三方对物品、质量的接受；物品必须经过甲方或甲方指定的第三方品质验证及数量确定无误后视为接受。</p> <p>质量标准：甲乙双方使用的质量技术标准和参数以乙方所提供的并由甲方认可的产品规格书为基本标准或以甲方工程所提供的技术参数为标准，双方合作工程中，如果甲方需要，乙方必须提供甲方需要的相对应产品的规格书和第三方认证复印本及出货检验报告。</p> <p>验收：（1）产品数量。由甲方在收货后进行验收。如果在甲方点收时发现产品数量与订单要求数量一致（短装不良、少数），乙方无条件进行补货（少一罚十）并给予警告。（2）产品质量。在来料检验中，如果甲方需要测试产品的一般性能参数（例如电压、内阻），应收到货后7天内进行并通知乙方，乙方按照本合同条款的第七条质量保证条款的内容进行售后服务。（3）验收标准：按照 MIL-STD-105E/I 标准进行抽样检验。AQL 指数：0/0.4/0.65（致命/严重/轻微）。（4）乙方因本合同所须承担之一切义务与责任并不因甲方完成检验而免除。</p> <p>货款结算：货到验收合格后按双方所谈定的付款方式进行结算。月结对账截止日为每月 30 号（以甲方入库为准）。</p>	合同约定实质性验收条款
5	苏州恒铭达电子科技股份有限公司	1,994.80	<p>入货/运送方式：由乙方负责运送到甲方的工厂，并于甲方工厂中办理入库手续。</p> <p>质量变异的责任：乙方未按照甲方所认可的的品质要求提供货品，甲方除有权要求退货外，如出现本合同第三条约定的损失或者因乙方品质变异导致甲方生产返工所造成的经济损失，甲方有权全部将损失在货款中扣除，或有权要求乙方为此承担所有损失。</p> <p>结算方式：乙方于请求要求结算货款前必须先行与甲方对账，乙方必须提供合法合规的发票，甲方于协议付款给乙方。</p>	合同未约定实质性验收条款

3、客户订单式合同

报告期内，公司与客户签订合同采用客户订单式合同的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	报告期内收入总金额	合同验收等相关条款	是否存在验收条款
1	美信新材料股份有限公司	2,697.68	产品运送到指定交货地点后，由甲方按照双方约定对产品的包装、外观和数量进行检查（“到货初步检验”），并按照约定的质量要求和技术标准对产品进行验收，到货初步检验合格后，即由甲方出具产品接收单。前述验收不合格的，乙方应根据甲方的要求在其规定的期限内更换、补足或采取其他补救措施并重新提交甲方再次验收。 品质标准：按照双方确认的产品参数、承认书、图纸或者以其它形式达成一致。供应商如需更改原材料、设计及工艺等，必须事先征得买方同意方可执行，如擅自更改，须承担买方及买方客户造成的损失。	合同约定实质性验收条款
2	伯恩光学（惠州）有限公司	2,225.79	质量要求：采购方品质要求；双方约定标准；国家标准、行业标准、通常标准或者符合合同目的的特定标准中最严格的标准履行。货物质保：货物质保期自验收合格之日起6个月。货物验收合格，不得视为免除供应方依双方约定及相关法律法规规定的质量保证责任和货物责任。（MER单或报价附约定的质量标准）。	合同未约定实质性验收条款
3	浙江时和新材料科技有限公司	2,038.25	包装：要求每卷货管内卷好至少1米的产品样及货表面附上质检报告便于做来料检测。 质量标准：在国家检测及质量标准条件下按需方质检标准进行交付。供方在规定的期限内交付产品至需方，需方对产品进行核验，发现存在不合格的产品可以有权拒绝收货，并回寄至供方，供方需在一周内为需方免费更换不合格产品，往返物流费用由供方负责承担。	合同约定实质性验收条款
4	常州泛西贸易有限公司	1,113.31	如因贵司延迟交货、规格不符、品质不良等而造成本公司之任何损害，贵司应负一切赔偿责任。	合同未约定实质性验收条款
5	广州伟一胶粘制品有限公司	1,085.28	产品质量应符合供需双方共同确认的质量标准或样品品质，如因所供产品品质问题造成需方损失的，由供方承担。供方还应保证其提供的产品应不低于国家和地方相应的产品质量标准。	合同未约定实质性验收条款

如上表所示，公司与客户所签订的合同验收条款主要分为两步：（1）客户签收时，初步确认产品数量、品牌、规格型号等基础信息；（2）客户初步签收后，对产品进行质量检验，双方以对账的方式确认符合质量要求的产品名称、规格、型号、数量、单价，确认最终产品结算金额。从合同条款来看，客户在产品签收后至对账前，会执行其内部的检验、测试、入库清点等流程，这些活动构成客户实质性的验收，验收合格的产品客户不会单独出具验收单据给公司。公司产

品具有多品种、发货批次频繁、数量较多等特点，客户一般会采用固定周期集中与公司结账，经客户与公司确认后的对账单，是客户完成实质性验收并对结果无异议的正式、书面表达。因此，对账时点系客户完成实质性验收的确认时点。

公司以对账单确认时点作为控制权转移时点，能够更加准确地确认客户每月实质性验收的产品数量、金额，以更可靠地计量收入金额，确保会计核算的准确性，符合企业会计准则的规定，也符合与客户相关合同约定与交易习惯，具有合理性。

七、说明与客户对账的方式、周期、发行人及客户关账时间，是否存在未在对账期内确认收入的情形，如存在，说明未及时对账的订单具体情况，包括但不限于金额及占比、毛利率、签收时点、对账时点、未及时对账的原因、对当期利润的影响，对客户延期对账采取的应对措施及有效性，说明签署不规范对账单的金额、占比及发生原因，相关收入是否真实准确，销售管理相关内控是否健全并有效运行

（一）说明与客户对账的方式、周期、发行人及客户关账时间

根据公司与客户签订的合同约定，公司每月通过采购系统平台、邮件对账等方式定期与客户就已发货且符合质量要求的产品、规格、型号、数量、单价进行确认。除客户特殊要求外，公司通常与客户在每月 20-25 日中的不固定一天进行对账，具体时间由公司与客户协商确定，公司与客户的对账频次主要为每月一次。为满足及时结账、按时出具财务报表及履行纳税申报等要求，公司与客户一般每月月末最后 1 日为月度关账日，每年 12 月 31 日为年度关账日。

（二）是否存在未在对账期内确认收入的情形，如存在，说明未及时对账的订单具体情况，包括但不限于金额及占比、毛利率、签收时点、对账时点、未及时对账的原因、对当期利润的影响，对客户延期对账采取的应对措施及有效性

报告期内，公司由于部分客户约定产品领用后再对账、双方对产品质量存在争议等原因，存在未在对账期内确认收入的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
对账期内	25,389.60	94.05%	52,744.47	93.53%	44,128.46	93.48%	45,768.15	92.68%
对账期外	1,607.65	5.95%	3,648.05	6.47%	3,079.78	6.52%	3,613.35	7.32%
合计	26,997.26	100.00%	56,392.53	100.00%	47,208.24	100.00%	49,381.50	100.00%

如上表所示，报告期内，公司未在对账期内对账的收入金额分别为 3,613.35 万元、3,079.78 万元、3,648.05 万元和 1,607.65 万元，占营业收入的比例分别为 7.32%、6.52%、6.47% 和 5.95%，占比较低。

报告期内，公司未在对账期内对账的订单金额及占比、毛利率、签收时点、对账时点、未在对账期内对账的原因如下：

单位：万元

对账月与签收月间隔	未在对账期内对账原因	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率
1-2个月	品质问题	588.61	36.61%	25.96%	1,299.32	35.62%	24.85%	1,328.26	43.13%	17.25%	1,794.67	49.67%	18.75%
	客户延期对账	152.56	9.49%	23.91%	647.08	17.74%	20.00%	395.65	12.85%	17.85%	548.48	15.18%	15.85%
	第三方仓库	151.18	9.40%	25.12%	253.09	6.94%	22.15%	235.82	7.66%	19.36%	156.27	4.32%	15.67%
	春节假期	138.88	8.64%	20.82%	213.65	5.86%	19.76%	147.41	4.79%	17.74%	15.49	0.43%	23.62%
	其他	174.38	10.85%	17.88%	410.99	11.27%	17.72%	367.87	11.94%	15.27%	327.75	9.07%	16.22%
	小计	1,205.61	74.99%	23.84%	2,824.12	77.41%	22.07%	2,475.01	80.36%	17.28%	2,842.64	78.67%	17.75%
2个月以上	品质问题	209.44	13.03%	19.50%	407.34	11.17%	26.19%	365.32	11.86%	14.88%	475.83	13.17%	21.48%
	客户延期对账	63.35	3.94%	13.09%	143.53	3.93%	18.29%	29.49	0.96%	17.97%	105.98	2.93%	8.08%
	第三方仓库	84.37	5.25%	26.57%	164.98	4.52%	22.06%	175.73	5.71%	17.95%	112.75	3.12%	15.75%
	其他	44.88	2.79%	7.77%	108.08	2.96%	0.27%	34.23	1.11%	-15.51%	76.15	2.11%	9.23%
	小计	402.05	25.01%	18.66%	823.93	22.59%	20.59%	604.77	19.64%	14.21%	770.71	21.33%	17.59%
总计	1,607.65	100.00%	22.54%	3,648.05	100.00%	21.74%	3,079.78	100.00%	16.68%	3,613.35	100.00%	17.72%	

由上表所示，公司未在对账期内对账的订单主要在 1-2 个月内，占未在对账期内对账金额的比例为 78.67%、80.36%、77.41% 和 74.99%，其中主要原因为公司向客户发货的产品中部分产品存在品质问题，客户与公司对该批产品协商一致后再进行对账，从而延长了对账周期。

报告期内，公司未在对账期内对账的跨期订单对当期利润的影响具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
收入	-85.22	-39.74	21.57	146.81
成本	-64.58	-58.27	-13.65	147.70
毛利额	-20.64	18.53	35.23	-0.89
营业利润	2,343.78	6,204.76	2,512.33	1,344.09
占比	-0.88%	0.30%	1.40%	-0.07%

注：2025年1-6月跨期金额含2025年1-5月出库但未确认收入的金额。

由上表所示，公司未在对账期内对账的订单存在部分跨期的情形，报告期各期的毛利额分别为-0.89万元、35.23万元、18.53万元和-20.64万元，占营业利润的比例分别为0.07%、1.40%、0.30%和-0.88%，整体金额及比例较小。

为加强对账确认的及时性，公司《销售管理制度》规定，成本会计每月制作《未确收明细台账》，对已发货未确定收入的发出商品明细进行清理，按发出时间划分库龄区间，业务助理会推送预警至业务部销售经理，销售经理分析超过正常对账期的发出商品原因，并对存在质量争议的产品及时与客户沟通处理，如需退货则及时办理退货。针对客户延期对账情形，公司建立了“事前规范标准、事中动态跟踪、事后分类处置”的全流程应对机制，结合信息化工具与责任考核，确保商品状态清晰、账实相符、风险可控，最终实现存货周转效率提升与财务数据真实性保障。报告期内，公司未在对账期内确认收入的金额占比逐年降低，相关措施运行有效。

（三）说明签署不规范对账单的金额、占比及发生原因，相关收入是否真实准确，销售管理相关内控是否健全并有效运行

报告期内，公司采用对账确认收入。由于公司客户较多，各期交易笔数和对账单数量较大，报告期内，公司主营业务收入存在少量对账单未签字盖章情形，具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签字/盖章	23,105.14	85.76%	48,936.69	86.95%	40,883.89	86.75%	44,371.39	90.08%
系统对账	3,159.66	11.73%	4,347.13	7.72%	2,968.02	6.30%	2,335.82	4.74%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
无签字盖章	639.85	2.38%	2,924.02	5.20%	3,259.19	6.92%	2,483.91	5.04%
其中：邮件等方式对账	399.22	1.48%	1,951.62	3.47%	2,309.07	4.90%	1,952.02	3.96%
其他	35.91	0.13%	71.56	0.13%	19.75	0.04%	65.69	0.13%
合计	26,940.56	100.00%	56,279.40	100.00%	47,130.85	100.00%	49,256.81	100.00%

注：其他主要系公司少量客户采用款到发货方式。

如上表所示，报告期内公司存在少量主营业务收入确认单据未签字盖章的情况，各期合计金额分别为 2,483.91 万元、3,259.19 万元、2,924.02 万元和 639.85 万元，占同期主营业务收入比例分别为 5.04%、6.29%、5.20% 和 2.38%，金额及占比均较小。存在该类单据的原因主要系：1、公司客户较多，每月对账单数量较大，存在经办人员或客户指定人员疏漏的情形，部分对账单未能及时签字盖章；2、部分客户因交易量较小而仅对对账内容口头确认，未盖章确认；3、部分客户通过邮件或微信与经办人员确认无误后未签字盖章确认。随着公司内控管理的不断加强，单据存在瑕疵的金额呈现逐年下降的趋势。

此外，对于对账单未签字盖章对应的主营业务收入，公司通过邮件方式等向客户进行确认，通过邮件方式等确认覆盖的收入金额分别为 1,952.02 万元、2,309.07 万元、1,951.62 万元和 399.22 万元，占当期单据缺失覆盖收入的比例分别为 78.59%、70.85%、66.74% 和 62.39%。

从收入确认逻辑来看，公司收入真实性需结合“合同约定、发货记录、客户签收凭证、回款情况”等多维度交叉验证，对账单存在上述瑕疵不影响收入的真实性。报告期各期末，公司对账单未签字盖章对应的客户期后回款率分别为 98.88%、98.96%、99.06% 和 98.22%，整体回款较好。

因此，对账单未签字盖章仅为单据形式层面的瑕疵，未对收入确认的真实性、准确性产生重大影响。同时，公司依据《企业内部控制基本规范》及相关会计准则，制定了《销售管理制度》等销售业务内控管理制度，对销售各环节建立了规范的内部控制程序，确保业务合规开展与资金安全。

综上所述，公司相关收入真实准确，销售管理相关内控健全并有效运行。

八、说明客户供应商重合的具体情况，包括相关客户供应商的名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期采购与销售的内容、合同约定、金额、占比及变动情况，是否存在对应关系，是否具有商业合理性及业务实质等，总额法确认收入依据是否充分；结合公开市场价格或第三方价格，说明主要重叠客户供应商的销售和采购单价、毛利率与其他同类产品客户、供应商是否存在较大差异，相关采购销售价格的公允性及真实性

（一）说明客户供应商重合的具体情况，包括相关客户供应商的名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期采购与销售的内容、合同约定、金额、占比及变动情况，是否存在对应关系，是否具有商业合理性及业务实质等，总额法确认收入依据是否充分

1、说明客户供应商重合的具体情况，包括相关客户供应商的名称、类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模，合作历史、合作模式、订单获取方式、定价模式、信用政策及结算方式，各期采购与销售的内容、合同约定、金额、占比及变动情况，是否存在对应关系

报告期内，公司部分交易对手方存在同为公司客户供应商的情形，对应的企业数、销售/采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	销售				采购			
	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
家数	49家							
重叠交易 金额	2,243.25	5,088.27	4,100.21	3,297.40	2,459.39	5,095.58	4,192.41	4,156.87
收入/采 购总额	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50	17,821.33	34,672.60	28,329.69	31,445.60
占收入/ 采购比例	8.31%	9.02%	8.69%	6.68%	13.80%	14.70%	14.80%	13.22%

注：重叠交易的销售金额包含了客户提供原材料公司加工为成品后卖回给该客户按照净额法核算的收入金额。

如上表所示，报告期内有 49 家交易对手方同为公司客户供应商，公司向重合客户供应商的企业销售金额分别为 3,297.40 万元、4,100.21 万元、5,088.27 万

元和 2,243.25 万元，占当期营业收入的比例分别为 6.68%、8.69%、9.02% 和 8.31%。其中，提供受托加工服务实现的收入金额分别为 55.94 万元、65.27 万元、72.69 万元和 25.09 万元，金额较小。受托加工服务系由客户提供产品所需要的主要原材料，公司主要提供涂布加工服务。公司开展涂布加工服务业务主要系相关原材料规格型号较为特殊，公司下游客户需求量相对较少，公司生产此类功能性涂层复合材料不能形成规模效应，成本较高，因此仅提供涂布加工服务。受托加工服务形成的收入公司按照净额法进行确认。向重合客户供应商的企业采购金额分别为 4,156.87 万元、4,192.41 万元、5,095.58 万元和 2,459.39 万元，占当期采购总额的比例分别为 13.22%、14.80%、14.70% 和 13.80%，占比相对稳定。

报告期内，同时与公司存在大额采购和销售的交易对手方较少，多数作为公司主要客户或者供应商的同时，偶发性地存在其他业务类型，公司单期销售和采购金额超过 20 万元的重叠客户供应商的类型、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务及规模、合作历史等情况具体如下：

名称	类型	注册资本	控股股东	实际控制人	主营业务	业绩规模	合作历史	合作模式	订单获取方式	定价模式
深圳华硕新材料应用科技有限公司	直接客户	2,025.3165万元	深圳市华硕新材管理咨询有限公司	-	研发和销售装饰和功能薄膜与粘胶类化工产品	2024年9000万元左右，2023年、2022年8000-9000万元	8年	直销模式	业内推荐	协商定价
昆山光展应用材料贸易有限公司	贸易商	43万美元	吴志容	吴志容	电子材料、橡胶原料及制品的批发与进出口	2022年-2024年均7000万元左右	7年	直销模式	客户主动接洽	协商定价
合肥乐凯科技产业有限公司	直接客户	138,260.0234万元	中国乐凯集团有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	研发和生产新型显示用光学聚酯薄膜和光学功能膜产品	2023年22.48亿元	4年	直销模式	朋友介绍	协商定价
河源东锋新材料技术有限公司	直接客户	5,000万元	RENOWNIN TERNATION ALCORP.	RENOWNIN TERNATION ALCORP.	新型膜材料制造、合成材料制造以及光电子器件制造	2024年1.5亿元	3年	直销模式	客户介绍	协商定价
东莞市又优科技有限公司	直接客户	100万元	赵利	赵利	橡胶、塑料及塑料制品的批发	2022年-2024年均4000万元左右	7年	直销模式	朋友介绍	协商定价

注1：注册资本、控股股东、实际控制人、主营业务来源于企查查查询；

注2：合肥乐凯科技产业有限公司的业绩规模来源于企查查，其他重叠的客户供应商业绩规模来源于走访内容。

报告期内，公司上述重叠客户供应商各期采购与销售的内容、金额、占比及变动等情况如下：

单位：万元

同客户供应商名称	主要采购/销售内容		2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		是否具有对应关系	信用政策	结算方式
			金额	占比	同比变动金额	金额	占比	同比变动金额	金额	占比	同比变动金额	金额	占比			
深圳华硕新材料应用科技有限公司	销售	光学级硬化膜	31.34	0.12%	7.54	114.27	0.20%	-6.28	120.55	0.26%	28.00	92.55	0.19%	否	60天	承兑、电汇
	采购	高透PET膜	19.82	0.11%	-2.66	38.44	0.11%	32.10	6.34	0.02%	-69.97	76.31	0.24%		30天	承兑、电汇
昆山光展	销	功能性保护膜	51.56	0.19%	-28.93	104.93	0.19%	6.58	98.35	0.21%	62.39	35.96	0.07%	否	款到	承兑、

同客户供	主要采购/销售内容	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		是否具	信用	结算方	
应用材料 贸易有限 公司	售													发货	电汇	
	采购	高透 PET 膜	45.73	0.26%	-50.95	169.85	0.49%	16.71	153.14	0.54%	26.54	126.60	0.40%	30 天	承兑、 电汇	
合肥乐凯 科技产业 有限公司	销售	功能性离型膜	49.66	0.18%	28.12	83.14	0.15%	75.87	7.27	0.02%	7.27	-	-	否	60 天	承兑、 电汇
	采购	普通 PET 膜、高透 PET 膜	9.32	0.05%	-105.80	140.99	0.41%	47.75	93.24	0.33%	-29.13	122.37	0.39%		款到 发货	承兑、 电汇
河源东锋 新材料技 术有限公 司	销售	功能性离型膜	23.09	0.09%	12.28	52.74	0.09%	40.89	11.84	0.03%	11.84	-	-	否	60 天	电汇
	采购	保护膜	164.79	0.92%	150.79	316.00	0.91%	306.60	9.40	0.03%	9.40	-	-		60 天	电汇为 主
东莞市又 优科技有 限公司	销售	功能性离型膜、 功能性保护膜	6.81	0.03%	5.35	12.58	0.02%	7.49	5.09	0.01%	-39.84	44.92	0.09%	否	60 天	承兑、 电汇
	采购	普通 PET 膜	-	-	-	-	-	-2.24	2.24	0.01%	-120.73	122.97	0.39%		款到 发货	承兑、 电汇

注：表格中销售金额不含公司提供受托加工业务的交易金额；占比为采购或销售金额占采购总金额或营业收入的比例。

针对客供重叠业务，均由双方销售部门或采购部门各自独立进行协商谈判及签订合同，合同未对采购数量和销售数量进行约定，同时也未约定采购的原材料需用于向该客户销售的产品中等内容。采购方面，公司按照自身需求，由采购部门负责向上述交易对手方购买原材料，独立协商价格、信用期等事项，并按照公司采购流程进行采购；销售方面，公司销售人员与上述交易对手方洽谈，协商数量、价格、信用期等交易条件，并按照公司销售流程进行销售。报告期内，公司向主要的重叠客户供应商采购金额与销售金额不具有匹配关系。

2、具有商业合理性及业务实质

公司主要从事功能性涂层复合材料的生产、研发和销售，主要原材料为 PET 膜、离型剂、硅胶、亚克力胶以及其他化工原料等。由于功能性涂层复合材料的种类繁多，各品种的功能性涂层复合材料在消费电子、新能源电池等产品的生产加工过程中发挥着不同作用，为满足客户的多样化需求，部分客户拥有相应的 PET 膜等原材料，基于双方合作情况，公司向客户采购零星材料，从而出现客供重叠的情况，重叠均系交易双方供需匹配下产生的真实交易或零星偶发性交易。

3、总额法确认收入依据充分

除公司向重叠客户、供应商提供的受托加工服务形成的收入，公司按照净额法进行确认外，公司向重叠客户、供应商销售商品形成的收入，按照总额法进行确认。

公司与客户、供应商重叠的交易对象的采购或销售，由双方销售部门或采购部门各自独立进行协商谈判及签订合同。合同执行过程中，由双方销售部门或采购部门各自独立执行和开展合同约定的权利义务，按照各自签署的合同内容进行产品交付与货款结算，公司对已采购入库的商品在存放或加工过程中公司承担保管和灭失、价格波动等风险，在向客户销售的商品控制权转移给客户之前，公司亦承担相应商品的保管和灭失、价格波动等风险，公司在采购及销售活动中承担主要责任人的角色，因此公司按照独立购销业务总额法进行会计处理。该模式下公司能够主导商品的使用并获得几乎全部经济利益，符合《企业会计准则第 14 号——收入》中关于“在某一时点履行履约义务”的规定，亦满足总额法确认收入的核心条件。公司客户与供应商重叠的销售、采购业务均为独立业务，不属于委托加工业务，会计处理真实、准确，反映了交易的经济实质。

公司在销售和采购业务中均承担了主要责任人的角色，具体分析如下：

（1）客户与供应商重叠的情形下相关交易以单一方向为主，整体来看，公司向主要客户的采购金额、向主要供应商的销售金额均较小，相关销售和采购行为均系因业务实际需求而发生，具有商业合理性；

（2）原材料采购价格由公司与供应商协商确定，公司拥有原材料的所有权，公司对所采购的原材料进行独立的后续管理，可以控制材料的使用并承担与原材

料所有权有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险；

（3）公司对供应商的采购及对客户的销售在订单、价格、数量上相互独立；公司向同一单位采购的材料并非用于向其销售的产品，在材料采购及产品销售中均为主要责任人；

（4）公司具有所销售产品的定价权，相关合同主要通过商业谈判等方式独立获取，销售价格自主与客户协商后确定；

（5）公司在向客户转让商品前能够对商品进行控制；

（6）公司承担了最终产品销售形成的应收账款的信用风险。

公司与相应客户和供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的风险和权利义务，不属于委托加工业务，因此公司按照独立购销业务进行会计处理，符合《企业会计准则》的相关要求。

综上所述，报告期内，公司与重叠客户供应商的交易金额占当期营业收入/采购总额的比例相对稳定，与重叠客户供应商的销售与采购交易无相应的匹配关系，相关交易具有商业合理性及业务实质，采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）结合公开市场价格或第三方价格，说明主要重叠客户供应商的销售和采购单价、毛利率与其他同类产品客户、供应商是否存在较大差异，相关采购销售价格的公允性及真实性

1、销售价格、毛利率的比较情况

对报告期内采购和销售金额单期超过 20 万元的重叠客户供应商的销售、采购价格、毛利率及公允性分析具体如下：

单位：万元、元/平方米

年度	客户	主要交易内容	金额	单价	毛利率	同类产品均价	同类产品毛利率	单价差异率	毛利率差异
2025年 1-6月	深圳华硕新材料应用科技有限公司	光学级硬化膜	30.64	11.35	16.11%	7.09	17.64%	60.12%	-1.52%
	昆山光展应用材料贸易有限公司	功能性保护膜	51.56	5.53	****	4.74	25.48%	16.73%	****
	合肥乐凯科技产业有限公司	功能性离型膜	49.66	1.42	****	1.68	22.59%	-15.92%	****
	河源东锋新材料技术有限公司	功能性离型膜	23.09	1.06	22.11%	1.68	22.59%	-36.94%	-0.48%
	东莞市又优科技有限公司	功能性保护膜	2.31	4.97	14.79%	4.74	25.48%	4.76%	-10.69%
功能性离型膜		4.50	1.85	16.57%	1.68	22.59%	9.92%	-6.02%	
2024年 度	深圳华硕新材料应用科技有限公司	光学级硬化膜	109.74	11.00	13.30%	10.60	22.36%	3.74%	-9.06%
	昆山光展应用材料贸易有限公司	功能性保护膜	104.93	5.59	****	4.69	22.91%	19.16%	****
	合肥乐凯科技产业有限公司	功能性离型膜	83.14	1.42	****	1.70	23.40%	-16.80%	****
	河源东锋新材料技术有限公司	功能性离型膜	52.74	1.31	28.90%	1.70	23.40%	-22.78%	5.50%
	东莞市又优科技有限公司	功能性保护膜	8.17	5.18	17.82%	4.69	22.91%	10.43%	-5.09%
		功能性离型膜	4.13	1.70	18.34%	1.70	23.40%	0.03%	-5.06%
2023年 度	深圳华硕新材料应用科技有限公司	光学级硬化膜	110.61	10.66	****	10.49	12.21%	1.57%	****
	昆山光展应用材料贸易有限公司	功能性保护膜	98.35	5.49	****	4.97	18.70%	10.37%	****
	合肥乐凯科技产业有限公司	功能性离型膜	7.27	1.34	22.11%	1.69	20.17%	-20.93%	1.94%
	河源东锋新材料技术有限公司	功能性离型膜	11.84	1.34	25.47%	1.69	20.17%	-20.85%	5.30%
	东莞市又优科技有限公司	功能性保护膜	0.68	3.85	-19.45%	4.97	18.70%	-22.68%	-38.15%
		功能性离型膜	4.00	0.86	-4.28%	1.69	20.17%	-49.45%	-24.45%
2022年 度	深圳华硕新材料应用科技有限公司	光学级硬化膜	91.11	9.72	****	10.21	15.57%	-4.84%	****
	昆山光展应用材料贸易有限公司	功能性保护膜	35.96	6.11	****	5.33	16.64%	14.67%	****
	东莞市又优科技有限公司	功能性保护膜	6.37	4.77	-9.57%	5.33	16.64%	-10.52%	-26.21%
		功能性离型膜	38.10	1.40	0.23%	1.79	17.74%	-21.85%	-17.51%

注：毛利率差异=毛利率-同类产品毛利率，单价差异率=(单价-其同类产品均价)/同类产品均价。

①毛利率情况

报告期内，公司新产品定价总体采用研发技术中心根据新品投入料工费及公司规定成本加成率确定新产品价格；成熟产品原则上相同产品、相同出货状态情况下，可参照不低于系统出货价格执行。但受下游客户的需求规模、购货需求的持续性、价格敏感性、付款方式、信用期等的不同，销售价格存在差异；同时同种产品因 PET 膜的颜色、规格型号、批次等差异以及公司涂层配方的不同，产品成本存在差异，上述原因综合导致同种产品的毛利率存在差异，具有合理性。

2022 年，公司销售给深圳华硕新材料应用科技有限公司的主要产品毛利率为****，低于同类产品毛利率，主要系公司硬化膜产品线于 2020 年底开始投产，2020-2021 年尚处于产能爬坡初期，产量规模较低，单位产品固定制造费用较高，导致单位生产成本偏高。2022 年对外销售相关产品时，按照市场定价机制等确认销售单价，收入不足以覆盖前期较高的单位生产成本，从而形成阶段性负毛利，具有合理性，随着后续产能提升、产量扩大，单位固定成本逐步摊薄，毛利率逐步回归正常水平。

报告期内，公司销售给昆山光展应用材料贸易有限公司的主要产品毛利率高于同类产品毛利率****个百分点左右，主要系该客户所采购功能性保护膜在产品性能上存在细分差异，其加工难度更大，附加值更高，故毛利率较高，同时，公司对该客户的毛利率较为稳定，不存在偶发性或异常性。

2024 年和 2025 年 1-6 月，公司销售给合肥乐凯科技产业有限公司的主要产品毛利率高于同类产品毛利率，主要系同类产品涵盖公司所有功能性离型膜产品，公司销售给其的功能性离型膜产品为 5C 透明 PET 逆转非硅产品，该产品毛利率在****左右，差异较小。

②销售价格情况

报告期内，公司销售给深圳华硕新材料应用科技有限公司的光学级硬化膜的价格比较稳定，2025 年 1-6 月，销售单价大于同类产品均价主要系公司硬化膜产品结构发生变化，低单价硬化膜产品占比上升。

公司向昆山光展应用材料贸易有限公司销售的功能性保护膜价格略高于平均价格，主要系向其销售的功能性保护膜所用的 PET 膜以 10C 和 7.5C 厚度为主，

此类膜材略厚，价格偏高，因此拉高了产品的平均价格。

公司向合肥乐凯科技产业有限公司销售的产品价格低于功能性离型膜平均价格，主要系向其销售的功能性离型膜整体属于偏薄，以 5C 和 3.6C 厚度为主，价格相对较低，公司向其销售的产品价格与同类产品的平均价格对比情况如下：

单位：万元、元/平方米

年度	产品名称	金额	占比	单价	同类产品平均价格	单价差异率
2025 年 1-6 月	5C 透明 PET 逆转非硅	49.66	100.00%	1.42	1.30	9.12%
2024 年度	5C 透明 PET 逆转非硅	83.14	100.00%	1.42	1.33	6.08%
2023 年度	3.6C 透明 PET 防静电原膜	3.99	54.85%	1.28	1.27	1.14%
	5C 透明 PET 逆转非硅	2.98	41.02%	1.42	1.45	-2.27%

注 1：占比系产品的销售金额占当年向其销售收入的比重；

注 2：单价差异率=（单价-其同类产品均价）/同类产品均价。

如上表所示，公司向合肥乐凯科技产业有限公司销售的功能性离型膜的价格与同类产品的平均价格相比略有差异，主要由产品的离型力、反光性等性能差异所致，价格差异较小，具有公允性和真实性。

公司向河源东锋新材料技术有限公司销售的功能性离型膜主要以 5C 厚度为主，销售价格与同类产品的平均价格对比情况如下：

单位：万元、元/平方米

年度	产品名称	金额	占比	单价	同类产品平均价格	单价差异率
2025 年 1-6 月	5C 透明 PET 非硅	23.09	100.00%	1.06	1.13	-6.34%
2024 年度	5C 透明 PET 非硅	47.46	89.99%	1.29	1.30	-0.46%
2023 年度	5C 透明 PET 非硅	7.02	59.27%	1.46	1.35	7.79%

注 1：占比系产品的销售金额占当年向其销售金额的比重；

注 2：单价差异率=（单价-其同类产品均价）/同类产品均价。

如上表所示，公司向河源东锋新材料技术有限公司销售的功能性离型膜的价格与同类产品的平均价格相比略有差异，主要由产品的离型力、反光性等性能差异所致，价格差异较小，具有公允性和真实性。

公司向东莞市又优科技有限公司销售的功能性离型膜价格变动较大，主要系所售的功能性离型膜的厚度、性能有所差异，公司向其销售的功能性离型膜与同类产品的平均价格对比情况如下：

单位：万元、元/平方米

年度	产品名称	金额	占比	单价	同类产品平均价格	单价差异率
----	------	----	----	----	----------	-------

年度	产品名称	金额	占比	单价	同类产品 平均价格	单价 差异率
2025年 1-6月	5C 蓝色 PET 防静电单硅	1.83	40.65%	2.16	3.24	-33.47%
	5C 透明 PET 微凹单硅	1.12	24.89%	1.59	1.48	7.31%
2024年度	5C 透明 PET 微凹单硅	1.39	33.58%	1.59	1.49	6.97%
	5C 蓝色 PET 防静电单硅	0.72	17.37%	2.39	3.17	-24.52%
	3.6C 透明 PET 逆转单硅	0.52	12.62%	1.06	1.06	-0.03%
2023年度	2.5C 哑膜 PET 微凹单硅	2.92	72.90%	0.80	1.05	-24.20%
2022年度	2.5C 哑膜 PET 微凹单硅	14.38	37.74%	0.88	1.13	-21.56%
	10C 透明 PET 防静电逆转单硅	8.39	22.02%	3.19	3.43	-7.17%

注 1：占比系产品的销售金额占当年向其销售金额的比重；

注 2：单价差异率=（单价-其同类产品均价）/同类产品均价。

如上表所示，2022 年和 2023 年公司向东莞市又优科技有限公司销售的 2.5C 哑膜 PET 微凹单硅价格低于同类产品平均价格，主要产品离型力、反光性等性能有所差异，该产品销售价格区间分别为 0.88-3.10 元/平方米、0.71-2.29 元/平方米，公司向其销售的价格位于价格区间下限主要系此类产品的客户交易金额偏小，单价变动具有偶发性。2024 年和 2025 年 1-6 月公司向其销售的 5C 蓝色 PET 防静电单硅价格低于同类产品平均价格，主要由离型力、静电值等差异所致，2024 年和 2025 年 1-6 月该产品的销售价格区间均为 2.12-5.34 元/平方米，向其销售的价格位于价格区间内。

报告期内，公司向东莞又优科技有限公司销售的功能性保护膜价格与同类产品价格对比情况如下：

单位：万元、元/平方米

年度	产品名称	金额	占比	单价	同类产品 价格区间	公允性和真实性分析
2025年 1-6月	PTGLE07 02E-25	1.53	66.22%	5.30	4.87-6.83	该产品售价处于同类产品价格区间中，相关交易公允、真实
2024年度	PTGLE07 02E-25	6.87	84.10%	5.31	4.69-6.86	该产品售价处于同类产品价格区间中，相关交易公允、真实
2023年度	PTG0506- 25	0.38	55.73%	3.72	3.72-6.02	该产品售价处于同类产品价格区间下限主要系其他客户交易金额较小，单价变动具有偶发性，相关交易公允、真实
2022年度	PTY0506- E50E	4.32	67.85%	4.69	-	该产品仅向东莞又优科技有限公司销售，公司结合产品成本与客户协商定价，向其销售金额较小，公司与该客户及其关键人员不存在关联关系，相关交易公允、真实

因此，向东莞又优科技有限公司销售的产品价格与同类产品平均价格存在差

异，差异具有合理性，价格公允、真实。

综上所述，公司向重叠客户供应商销售的产品价格与同类产品的平均销售价格存在差异，主要系膜材厚度、产品性能差异所致，价格差异具有合理性，价格公允且真实。

2、采购价格的比较情况

单位：万元、元/平方米

年度	名称	交易内容	金额	单价	均价
2025年 1-6月	深圳华硕新材料应用科技有限公司	高透 PET 膜	19.82	3.91	2.35
	昆山光展应用材料贸易有限公司	高透 PET 膜	45.73	3.00	2.35
	合肥乐凯科技产业有限公司	高透 PET 膜	7.08	1.29	2.35
		普通 PET 膜	1.34	1.15	0.66
		其他	0.90	1.38	0.73
河源东锋新材料技术有限公司	保护膜	164.79	4.35	3.42	
2024年 度	深圳华硕新材料应用科技有限公司	高透 PET 膜	38.44	2.60	3.24
	昆山光展应用材料贸易有限公司	高透 PET 膜	169.85	3.60	3.24
	合肥乐凯科技产业有限公司	高透 PET 膜	136.66	1.01	3.24
		普通 PET 膜	4.33	0.93	0.70
	河源东锋新材料技术有限公司	保护膜	316.00	4.33	3.74
2023年 度	深圳华硕新材料应用科技有限公司	高透 PET 膜	6.34	4.46	3.61
	昆山光展应用材料贸易有限公司	高透 PET 膜	153.14	3.49	3.61
	合肥乐凯科技产业有限公司	高透 PET 膜	81.32	1.02	3.61
		普通 PET 膜	11.92	0.94	0.69
	河源东锋新材料技术有限公司	保护膜	9.40	4.85	3.35
	东莞市又优科技有限公司	普通 PET 膜	2.24	1.80	0.69
2022年 度	深圳华硕新材料应用科技有限公司	高透 PET 膜	76.31	4.90	3.22
	昆山光展应用材料贸易有限公司	高透 PET 膜	126.60	4.74	3.22
	合肥乐凯科技产业有限公司	高透 PET 膜	60.90	1.08	3.22
		普通 PET 膜	61.47	0.78	0.79
	东莞市又优科技有限公司	普通 PET 膜	122.97	0.46	0.79

公司采购的 PET 膜的价格存在差异，主要受膜材的厚度、性能等影响，通常情况下，颜色、性能相同的 PET 膜，膜材越厚价格越高。公司向深圳华硕新材料应用科技有限公司采购的高透 PET 膜价格高于同类产品均价，主要系公司向其采购的高透 PET 膜以 10C 以上厚度为主，因此价格高于高透 PET 膜的平均价格。

报告期内公司向昆山光展应用材料贸易有限公司采购的高透 PET 膜以 12.5C 厚度和 7.5C 厚度为主，以下为向其采购的不同厚度的高透 PET 膜金额、占比、价格及与同类产品的平均价格对比情况：

单位：万元、元/平方米

期间	厚度	金额	占比	单价	同类产品均价	价格差异率
2025年1-6月	7.5C	41.13	89.93%	3.14	2.83	11.04%
2024年度	7.5C	103.01	60.65%	3.08	2.85	8.06%
2023年度	7.5C	100.43	65.58%	3.04	2.96	2.58%
2022年度	12.5C	111.50	88.07%	4.87	4.80	1.55%

注：占比系占其当期采购金额的比例。

如上表所示，公司向昆山光展应用材料贸易有限公司的高透 PET 膜价格略高于同类产品的平均价格，且价格差异率逐年增加，主要系其为新科光电材料股份有限公司的代理商，公司向其采购的高透 PET 膜为进口膜，价格偏高；在满足客户对产品性能的需求情况下，公司逐渐开始使用国内高透 PET 膜代替进口高透 PET 膜，因此价格差异率逐年增加。

公司向合肥乐凯科技产业有限公司采购的产品主要为高透 PET 膜和普通 PET 膜，其中高透 PET 膜生产地为国内，公司向合肥乐凯科技产业有限公司采购的 PET 膜与国内同种 PET 膜的价格对比情况如下：

单位：万元、元/平方米

年度	类别	厚度	金额	占比	单价	同类产品均价	价格差异率
2025年1-6月	高透 PET 膜	7.5C	4.22	45.27%	1.56	1.78	-12.59%
		5C	2.86	30.72%	1.03	1.05	-1.92%
2024年度	高透 PET 膜	5C	136.05	96.50%	1.01	1.12	-9.66%
2023年度	高透 PET 膜	5C	81.32	87.21%	1.02	1.20	-15.03%
2022年度	高透 PET 膜	5C	60.23	49.22%	1.08	1.22	-11.73%
	普通 PET 膜	5C	59.86	48.92%	0.77	0.80	-4.74%

注：占比系占其当期采购金额的比例。

如上表所示，公司向其采购的 PET 膜材价格略低于同类产品均价，主要系 PET 膜的洁净度、力学性、热稳定性等有所差异，使得价格存在差异。

报告期内，公司向河源东锋新材料技术有限公司采购的产品主要为保护膜，产品具有耐高温的特性，价格偏高。

公司向东莞市又优科技有限公司采购的产品均为普通 PET 膜，以下为公司向其采购的 PET 膜与同种 PET 膜的价格对比情况：

单位：万元、元/平方米

年度	厚度	金额	占比	单价	同类产品均价	价格差异率
2023年度	10C	2.24	100.00%	1.80	1.39	28.93%
2022年度	2.5C	93.93	76.39%	0.44	0.41	5.88%

年度	厚度	金额	占比	单价	同类产品均价	价格差异率
	3.6C	15.66	12.73%	0.48	0.59	-18.18%

如上表所示，报告期内公司向东莞市又优科技有限公司采购的产品主要是 2.5C 的普通 PET 膜，该产品的价格与同类产品的平均价格差异不大。

综上所述，公司向重叠客户供应商采购的 PET 膜受膜材的厚度、性能等因素的影响，价格与同类产品的平均价格存在差异，差异较小，具有合理性，采购价格公允且真实。

九、说明主要客户的实控人等主要人员是否存在与发行人员工重名的情形，如存在，说明存在重名人员客户的具体情况及其交易情况，重名员工是否为相同自然人，相关客户是否受发行人员工控制或施加重大影响

报告期内，公司客户数量较多，选出各期营业收入前 50 名客户，将其实际控制人、股东、董事、（原）监事、高级管理人员等与公司 2019 年 1 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日期间的员工进行对比。其中，各期前 50 名客户合计各期收入及占公司收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金额	19,314.09	39,978.64	31,061.71	31,223.72
占比	71.54%	70.89%	65.80%	63.23%

通过对比，报告期各期前 50 名客户的实际控制人、股东、董事、（原）监事、高级管理人员等存在与公司员工重名的情形，通过公开渠道查询及与客户针对员工信息进行确认，重名员工不属于相同自然人，具体情况如下：

序号	客户名称	重名人员姓名	任职情况
1	苏州迈歌新材料科技有限公司	王鑫	历史高级管理人员
2	惠州市方邦新材料有限公司	齐耀	财务负责人
3	苏州凡赛特材料科技有限公司	王东	股东
4	苏州市新广益电子股份有限公司	李娜	监事
5	苏州市新广益电子股份有限公司	李永胜	董事
6	苏州甲腾包装材料科技有限公司	张建	执行董事兼总经理
7	深圳市飞荣达科技股份有限公司	陈旭	历史联络人
8	深圳市飞荣达科技股份有限公司	王燕	历史高级管理人员
9	深圳市飞荣达科技股份有限公司	王勇	历史职工监事
10	深圳市飞荣达科技股份有限公司	张建军	历史其他董事
11	太仓展新胶粘材料股份有限公司	李强	监事
12	太仓展新胶粘材料股份有限公司	王俊	历史高级管理人员

序号	客户名称	重名人员姓名	任职情况
13	广东泰迈新材料有限公司	黄丹	历史高级管理人员
14	上海伟恒数码科技有限公司	李强	历史监事
15	重庆致贯科技有限公司	王辉	董事
16	深圳市沛霖鑫科技有限公司	陈平	历史高级管理人员
17	昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司	李娜	历史高级管理人员
18	昆山汉品电子股份有限公司	陈艳	监事
19	安徽省宝立元新材料有限公司	袁刚	财务负责人
20	湖北嘉望达电子有限公司	张波	财务负责人
21	武汉华彩光电有限公司	李丹	历史高级管理人员
22	华彩（湖北）电子材料有限公司	李丹	监事
23	伯恩光学（深圳）有限公司	陈城	历史投资人
24	伯恩光学（深圳）有限公司	蒋振	历史投资人
25	伯恩光学（深圳）有限公司	李丹	历史投资人
26	广州伟一胶粘制品有限公司	李霞	历史财务负责人
27	苏州纳水薄膜科技有限公司	张建	执行董事兼总经理

注：客户人员信息来源于企查查查询。

报告期内，上述客户的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	开始合作时间	客户类型	销售内容	销售金额				是否仅销售公司产品
							2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	
苏州迈歌新材料科技有限公司	2019-07-03	2000	电子专用材料制造、销售等	2023年开始	贸易商	功能性离型膜	215.22	234.67	20.72	-	否
惠州市方邦新材料有限公司	2020-12-14	1000	塑料制品销售、塑料制品制造、电子产品销售等	2022年开始	直接用户	功能性离型膜、光学级硬化膜、其他	212.66	49.97	126.16	-	否
苏州凡赛特材料科技有限公司	2016-08-11	12102.9168	新型膜材料销售、电子专用材料制造等	2020年开始	直接用户	功能性离型膜	167.90	169.61	156.68	182.04	否
苏州市新广益电子股份有限公司	2004-05-14	11014.8	高性能特种功能材料研发、生产及销售	2022年开始	直接用户	功能性离型膜	139.84	177.20	113.88	21.13	否
苏州甲腾包装材料科技有限公司	2009-10-27	200	纸制品、塑料膜销售等	2017年开始	贸易商	功能性保护膜、功能性离型膜	130.39	382.30	279.20	300.66	否
深圳市飞荣达科技股份有限公司	1993-11-10	58000.6431	电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件的研发、设计、生产与销售，为客户提供电磁屏蔽及导热应用解决方案的服务	2017年开始	直接用户	功能性保护膜、功能性离型膜	125.59	1,009.04	848.55	684.39	否
太仓展新胶粘材料股份有限公司	2002-03-20	8700	生产、加工、销售胶粘带、保护膜、胶粘复合制品等	2017年开始	直接用户	功能性保护膜、功能性离型膜	112.96	89.82	96.28	216.66	否
广东泰迈新材料有限公司	2015-08-06	1000	新型膜材料制造、销售等	2023年开始	直接用户	功能性离型膜、光学级硬化膜	110.62	429.63	324.80	-	否
上海伟恒数码科	2001-11-19	600	生产销售标签印刷，	2017	贸易商	功能性离型膜	65.78	165.29	276.09	316.44	否

客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	开始合作时间	客户类型	销售内容	销售金额				是否仅销售公司产品
							2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	
技有限公司			条码打印机耗材、离型带纸等贸易业务	年开始							
重庆致贯科技有限公司	2010-01-13	3707.8652	电子专用材料研发、制造、销售等	2017年开始	直接用户	功能性保护膜、功能性离型膜	41.75	202.24	198.03	177.01	否
深圳市沛霖鑫科技有限公司	2014-06-25	100	泡棉、保护膜、不干胶、标签、电子辅料产品、OCA模切、电子产品的研发与销售，胶纸、胶带、包装材料的销售等	2014年开始	直接用户	功能性保护膜、功能性离型膜	34.95	299.15	75.24	-	否
昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司	2012-03-26	50	橡胶制品制造、销售等	2017年开始	直接用户	功能性保护膜、功能性离型膜	30.83	48.15	111.20	183.15	否
昆山汉品电子股份有限公司	2003-11-18	5000	电磁屏蔽、导热散热、绝缘耐高温等电子级复合功能性材料的研发、生产、销售	2020年开始	直接用户	功能性离型膜	20.91	61.70	90.90	293.27	否
安徽省宝立元新材料有限公司	2023-05-31	1200	新型膜材料制造、电子专用材料制造等	2023年开始	直接用户	功能性离型膜	15.19	-	129.16	-	否
湖北嘉望达电子有限公司	2020-11-02	200	胶粘材料、光学材料等开发、生产、销售	2021年开始	直接用户	功能性离型膜	2.88	-	133.66	263.80	否
武汉华彩光电有限公司	2018-02-27	3150	光学膜、高分子复合材料、功能膜材料等的生产及销售	2020年开始	直接用户	功能性离型膜	1.25	67.83	394.67	79.10	否
华彩（湖北）电子材料有限公司	2024-01-09	1000	电子专用材料、新型膜材料制造及销售等	2025年开始	直接用户	其他	0.61	-	-	-	否
伯恩光学（深圳）	2001-12-28	58351.266	生产加工显示屏镜	2021	直接用户	功能性胶粘材料、	-	26.32	21.31	16.21	否

客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	开始合作时间	客户类型	销售内容	销售金额				是否仅销售公司产品
							2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	
有限公司			片、PC 胶片、PET 胶片等	年开始		功能性保护膜、功能性离型膜					
广州伟一胶粘制品有限公司	2010-10-22	400	橡胶制品制造、销售等	2017年开始	直接用户	功能性离型膜	-	-9.94	510.48	584.11	否
苏州纳水薄膜科技有限公司	2016-04-20	300	薄膜制品、胶粘制品的研发与销售	2019年开始	贸易商	功能性离型膜	-	-	61.45	26.95	否

注 1：客户成立时间、注册资本、经营范围来源于企查查等公开信息整理；

注 2：上述客户销售金额为主营业务口径，非合并数据；广州伟一胶粘制品有限公司 2024 年度收入金额为负数主要是当年度退货所致；

注 3：伯恩光学（深圳）有限公司注册资本为 58351.266 万港元。

由上表可知，安徽省宝立元新材料有限公司成立当年便与公司开展合作，主要系其同一控制下的安徽玥琪新材料科技有限公司于 2018 年开始与公司展开合作，华彩（湖北）电子材料有限公司成立次年便与公司开展合作，主要系其为武汉华彩光电有限公司全资子公司，公司与武汉华彩光电有限公司于 2020 年开始合作。

公司主要客户的实控人等主要人员与公司员工存在重名的客户其经营范围与其向公司采购的内容相匹配，且均不存在仅销售公司产品的情形，公司与上述客户不存在关联关系，其不受公司员工控制或施加重大影响。

十、说明发行人及其关键人员与重合客户供应商、存在重名员工的客户及其关键人员是否存在关联关系或异常资金往来，相关交易是否公允、真实

（一）说明发行人及其关键人员与重合客户供应商、存在重名员工的客户及其关键人员是否存在关联关系或异常资金往来

报告期内，公司及其关键人员与重合客户供应商、存在重名员工的主要客户及其关键人员不存在关联关系或异常资金往来。

（二）相关交易是否公允、真实

公司与重合客户供应商相关交易的公允性及真实性详见本题回复之“八、（二）结合公开市场价格或第三方价格，说明主要重叠客户供应商的销售和采购单价、毛利率与其他同类产品客户、供应商是否存在较大差异，相关采购销售价格的公允性及真实性”。

公司与存在重名员工的主要客户相关交易的公允性及真实性分析如下：

单位：元/立方米

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析
1	苏州迈歌新材料科技有限公司	2025年1-6月	7.5C 浅蓝色 PET 微凹单硅	2.17	1.90-3.26	公司 7.5C 浅蓝色 PET 微凹单硅产品基本向苏州迈歌新材料科技有限公司销售，故选取公司 7.5C 蓝色 PET 微凹单硅产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024年度		2.28	1.95-3.11	
		2023年度		2.13	2.07-3.33	
2	惠州市方邦新材料有限公司	2025年1-6月	1.6C 透明 PET 双硅	1.19	0.95-1.19	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但公司在该客户上的毛利率为 26.54%，与公司主营业务毛利率 23.76% 不存在重大差异，该产品销售价格略低于公司 2.5C 透明 PET 双硅平均价格 1.25 元/平方米，价格具有公允性，相关交易公允、真实
			7.5C 蓝色 PET 原膜	1.53	1.40-1.95	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			3.6C 透明 PET 单硅	1.16	0.99-1.16	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但公司在该客户上的毛利率为 26.54%，与公司主营业务毛利率 23.76% 不存在重大差异，该产品销售价格略低于公司 3.6C 白色 PET 单硅平均价格 1.26 元/平方米，价格具有公允性，相关交易公允、真实
		2024年度	7.5C 透明 PET 防静电原膜	1.43	0.93-1.74	公司 7.5C 透明 PET 防静电原膜产品基本向惠州市方邦新材料有限公司销售，故选取公司 7.5C 透明 PET 原膜产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			YHK123SGU	31.50	-	公司 YHK123SGU 产品仅向惠州市方邦新材料有限公司销售，且无相似可比产品，公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，客户采购该产品属于抗菌保护膜，主要系用于苹果产品，故而产品单价较高。公司与该客户及其关键人员不存在关联关系，相关交易公允、真实
			5C 透明 PET 防静电原膜	1.09	1.09-1.63	公司 5C 透明 PET 防静电原膜产品基本向惠州市方邦新材料有限公司销售，该产品售价处于同类产品单价区间下限主要系其他客户交易金额较小，单价变动具有偶发性，公司 2.5C 透明 PET 防静电原膜平均单价为 0.83 元/平方米，7.5C 透明 PET 防静电原膜平均单价为 1.50 元/平方米，5C 透明 PET 防静电原膜单价位于两者之间，相关交易公允、真实

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析
		2023 年度	YHK123SGU	31.84	-	公司 YHK123SGU 产品仅向惠州市方邦新材料有限公司销售，且无相似可比产品，公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，客户采购该产品属于抗菌保护膜，主要系用于苹果产品，故而产品单价较高。公司与该客户及其关键人员不存在关联关系，相关交易公允、真实
			7.5C 透明 PET 防静电原膜	1.44	1.02-1.85	公司 7.5C 透明 PET 防静电原膜产品基本向惠州市方邦新材料有限公司销售，故选取公司 7.5C 透明 PET 原膜产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			5C 透明 PET 防静电原膜	1.11	1.11-1.17	该产品售价虽处于同类产品单价区间下限，但整体价格区间差异较小，价格具有公允性，相关交易公允、真实
3	苏州凡赛特材料科技有限公司	2025 年 1-6 月	7.5C 透明 PET 微凹单硅	2.87	1.36-3.10	公司向苏州凡赛特材料科技有限公司销售的产品单价处于同类产品单价区间范围，且报告期内整体较为稳定，相关交易公允、真实
		2024 年度		2.85	1.36-3.01	
		2023 年度		2.96	1.50-2.96	
		2022 年度		2.85	1.68-3.54	
			10C 透明 PET 微凹单硅	3.46	2.40-3.54	
4	苏州市新广益电子股份有限公司	2025 年 1-6 月	2.5C 哑膜 PET 微凹单硅	1.81	0.71-2.16	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024 年度		1.76	0.61-2.28	
		2023 年度		1.67	0.71-2.29	
		2022 年度		1.56	0.85-3.10	
5	苏州甲腾包装材料有限公司	2025 年 1-6 月	7.5C 透明 PET 单硅	1.65	1.36-3.01	公司 2025 年 1-6 月向苏州甲腾包装材料有限公司销售的 5C 透明 PET 双面防静电微凹单硅产品位于同类产品单价区间下限，公司向深圳市博弛电子有限公司销售该产品的单价为 2.29 元/平方米，不存在显著差异； 公司 2024 年向苏州甲腾包装材料有限公司销售的 5C 透明 PET 双硅产品位于同类产品单价区间下限，公司向东莞力德胶粘制品有限公司销售该产品的单价为 1.59 元/平方米，不存在显著差异； 公司向苏州甲腾包装材料有限公司销售的其他产品单价处于同类
			5C 透明 PET 单硅	1.24	1.13-1.91	
			5C 透明 PET 双面防静电微凹单硅	2.19	2.19-3.69	
		2024 年度	7.5C 透明 PET 单硅	1.63	1.18-3.01	
			7.5C 蓝色 PET 单硅	2.36	1.98-4.07	
			5C 透明 PET 双硅	1.55	1.55-2.92	
		2023 年度	7.5C 透明 PET 单硅	1.77	1.46-3.10	

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析	
6	深圳市飞荣达科技股份有限公司	2022 年度	7.5C 透明 PET 双硅	2.41	1.89-2.99	产品单价区间范围，相关交易公允、真实	
			7.5C 蓝色 PET 单硅	2.39	2.04-4.12		
			7.5C 透明 PET 单硅	1.86	1.54-3.10		
			7.5C 蓝色 PET 单硅	2.40	1.50-3.98		
			5C 透明 PET 单硅	1.42	1.09-2.65		
		2025 年 1-6 月	7.5C 红色 PET 双面防静电单硅	4.92	4.40-4.92	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但公司在该客户上的毛利率为 32.99%，与公司主营业务毛利率 23.76% 不存在重大差异，毛利率较高主要系销售的高毛利产品占比增加，且报告期内整体较为稳定，价格具有公允性，相关交易公允、真实	
			5C 蓝色 PET 双面防静电单硅	3.54	2.25-3.54		
			5C 红色 PET 双面防静电单硅	3.96	3.26-3.96		
		2024 年度	7.5C 红色 PET 双面防静电单硅	4.93	4.42-4.93	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但公司在该客户上的毛利率为 29.20%，与公司主营业务毛利率 24.17% 不存在重大差异，且报告期内整体较为稳定，价格具有公允性，相关交易公允、真实	
			5C 哑膜 PET 单硅	1.24	1.08-1.64		相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			2.5C 哑膜 PET 微凹单硅	1.19	0.71-2.28		相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2023 年度	7.5C 红色 PET 双面防静电单硅	5.02	4.87-5.75	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间下限，但公司在该客户上的毛利率为 24.20%，与公司主营业务毛利率 20.27% 不存在重大差异，且该产品平均单价为 1.49 元/平方米，价格具有公允性，相关交易公允、真实	
			5C 哑膜 PET 单硅	1.44	1.44-1.66		
2.5C 白色 PET 微凹单硅	1.30		1.16-1.31	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实			
2022 年度	5C 哑膜 PET 单硅	1.79	1.61-1.79	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但公司在该客户上的毛利率为 21.37%，与公司主营业务毛利率 17.56% 不存在重大差异，且该产品平均单价为 1.72 元/平方米，价格具有公允性，相关交易公允、真实			

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析
			7.5C 红色 PET 双面防静电单硅	5.10	4.25-5.48	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			PTGL0501-50	4.91	4.04-5.11	公司 PTGL0501-50 产品仅向深圳市飞荣达科技股份有限公司销售，故选取公司 PTGL0501 系列产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
7	太仓展新胶粘材料股份有限公司	2025 年 1-6 月	PTUE0701-50-1	7.21	4.78-13.34	公司 PTUE0701-50、PTUE0701-50-1 产品仅向太仓展新胶粘材料股份有限公司销售，故选取公司 PU 保护膜产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024 年度	PTUE0701-50-1	7.45	4.80-13.53	
			PTU0701E-50	7.45	4.80-13.53	
		2023 年度	PTUE0701-50-1	7.70	4.59-16.38	
			PTU0701E-50	7.16	4.59-16.38	
2022 年度	5C 透明 PET 离型面防静电微凹单硅	2.82	2.29-3.74	公司对该客户价格系基于合理成本加成并协商确定，该产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但公司在该产品上的毛利率为 39.69%，该产品公司向昆山耀圳电子有限公司的毛利率为 36.94%，毛利率不存在重大差异，相关交易公允、真实		
8	广东泰迈新材料有限公司	2025 年 1-6 月	YHF22X	10.57	10.44-10.57	YHF22X 产品售价虽处于同类产品单价区间上限，但整体价格区间差异较小，其余产品相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			5C 透明 PET 逆转单硅	1.13	0.95-1.77	
		2024 年度	5C 透明 PET 逆转单硅	1.13	0.99-1.77	
		2023 年度	5C 透明 PET 逆转单硅	1.14	1.00-1.79	
9	上海伟恒数码科技有限公司	2025 年 1-6 月	110g 全木浆黄双塑双硅	2.66	1.76-2.69	公司 110g 全木浆黄双塑双硅产品基本向上海伟恒数码科技有限公司销售，故选取公司其他 110g 双塑双硅产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024 年度		2.67	1.76-2.70	
		2023 年度		2.67	1.83-2.70	
		2022 年度		2.69	1.92-2.84	
10	重庆致贵科技有限公司	2025 年 1-6 月	FGL75B04-25	4.90	4.90-6.02	公司 FGL75B04-25 产品基本向重庆致贵科技有限公司销售，故选取公司 FGL75 系列-25 产品单价进行对比，2025 年 1-6 月，相关交易价格处于同类产品单价区间下限，但公司在该客户上的毛利率为 26.93%，与
			7.5C 蓝色 PET 单硅	2.47	1.69-3.56	
		2024 年度	FGL75B04-25	5.19	4.60-5.93	

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析
			7.5C 透明 PET 单硅	1.84	1.18-3.01	公司主营业务毛利率 23.76% 不存在重大差异，相关交易公允、真实 公司向重庆致贯科技有限公司销售的其他产品单价处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			7.5C 透明 PET 逆转单硅	1.81	1.50-2.65	
		2023 年度	FGL75B04-25	5.57	5.33-5.71	
			7.5C 透明 PET 逆转单硅	1.89	1.54-2.39	
		2022 年度	7.5C 透明 PET 逆转单硅	1.95	1.14-2.91	
			7.5C 透明 PET 单硅	2.02	1.54-3.10	
11	深圳市沛霖鑫科技有限公司	2025 年 1-6 月	PTY0503-50	2.53	1.77-4.42	公司 PTY0503-50 产品基本向深圳市沛霖鑫科技有限公司销售，故选取公司 PTY0503 产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实 公司 PTY0502-50 产品基本向深圳市沛霖鑫科技有限公司销售，故选取公司 PTY0502 产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024 年度		3.02	1.93-4.42	
				3.20	2.02-4.43	
		2023 年度	PTY0502-50	3.23	3.07-4.43	
12	昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司	2025 年 1-6 月	7.5C 透明 PET 氟塑单硅	5.27	2.74-6.60	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			7.5C 透明 PET 单硅	1.71	1.36-3.01	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024 年度	7.5C 透明 PET 氟塑单硅	5.37	3.39-6.60	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			7.5C 透明 PET 单硅	1.72	1.18-3.01	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			PTG0701-25	4.44	3.54-6.92	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2023 年度	7.5C 透明 PET 氟塑单硅	5.64	3.06-7.53	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			SY90C04E1-50	5.84	1.99-10.12	公司 SY90C04E1-50 产品仅向昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司销售，故选取公司亚克力保护膜产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，公司在该客户上的毛利率与公司整体毛利率不存在重大差异，相关交易公允、真实
			7.5C 透明 PET 氟塑逆转单硅	5.67	3.06-7.53	公司 7.5C 透明 PET 氟塑逆转单硅产品主要向昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司销售，故选取公司 7.5C 透明 PET 氟塑单硅产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2022 年度	7.5C 透明 PET 氟塑单硅	5.90	3.04-6.28	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析
			SY90C04E1-50	6.06	2.02-9.29	公司 SY90C04E1-50 产品仅向昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司销售，故选取公司亚克力保护膜产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，公司在该客户上的毛利率与公司整体毛利率不存在重大差异，相关交易公允、真实
			MGL75C18-50	7.22	1.81-19.31	公司 MGL75C18-50 产品仅向昆山皓瑞亿胶粘制品有限公司销售，故选取公司硅胶保护膜产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，公司在该客户上的毛利率与公司整体毛利率不存在重大差异，相关交易公允、真实
13	昆山汉品电子股份有限公司	2025年1-6月	5C 透明 PET 逆转单硅	1.51	0.95-1.77	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024年度		1.58	0.99-1.77	
		2023年度		1.62	1.00-1.79	
		2022年度		1.68	1.05-1.86	
14	安徽省宝立元新材料有限公司	2025年1-6月	5C 透明 PET 微凹双硅	1.64	1.56-1.69	公司 2023 年向安徽省宝立元新材料有限公司销售的 5C 透明 PET 微凹双硅产品位于同类产品单价区间下限，公司向金华大盛新材料科技有限公司销售该产品的单价同样为 1.50 元/平方米，与其他客户在价格上不存在显著差异，相关交易公允、真实
		2023年度		1.50	1.50-2.05	
15	湖北嘉望达电子有限公司	2025年1-6月	3.6C 透明 PET 微凹单硅	1.50	1.09-1.50	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实，2025年1-6月，公司向湖北嘉望达电子有限公司销售的 3.6C 透明 PET 微凹单硅产品单价位于可比单价区间上限，主要系销售金额为 2.88 万元，为兼顾订单的经济效益与合理成本，定价相对较高
		2023年度	7.5C 透明 PET 防静电微凹单硅	2.93	2.12-3.00	
		2022年度		2.99	2.32-4.31	
16	武汉华彩光电有限公司	2025年1-6月	5C 透明 PET 逆转单硅	1.42	0.95-1.77	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2024年度	5C 透明 PET 防静电逆转单硅	1.80	1.46-2.26	
		2023年度		1.82	1.55-2.41	
		2022年度		1.85	1.78-2.80	
17	华彩(湖北)电子材料有限公司	2025年1-6月	来料加工	0.62	/	公司向华彩(湖北)电子材料有限公司主要提供来料加工服务，仅 2025年1-6月存在 0.61 万元收入，金额较小，公司主要与其母公司武汉华彩光电有限公司发生业务往来

序号	客户名称	年份	主要销售产品	销售单价	同类产品单价范围	公允性及真实性分析
18	伯恩光学（深圳）有限公司	2024年度	YX561-075BA	14.47	14.24-15.25	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2023年度	5C透明PET逆转单硅	1.02	1.00-1.79	
		2022年度	PTU0501E-50-N	7.07	5.02-7.08	
19	广州伟一胶粘制品有限公司	2023年度	5C白色PET双硅	2.21	1.59-2.92	公司5C白色PET双硅产品基本向广州伟一胶粘制品有限公司及其关联公司销售，故选取公司5C透明PET双硅产品单价进行对比，相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
		2022年度		2.21	1.59-2.92	
20	苏州纳水薄膜科技有限公司	2023年度	7.5C透明PET单硅	1.87	1.46-3.10	相关交易价格处于同类产品单价区间范围，相关交易公允、真实
			5C透明PET单硅	1.42	1.13-2.39	
			7.5C透明PET双硅	2.49	1.89-2.99	
		2022年度	7.5C透明PET单硅	1.86	1.54-3.10	
			7.5C透明PET双硅	2.48	2.07-2.66	
			7.5C透明PET微凹单硅	2.48	1.68-3.54	

注：主要产品按照金额排序选择超过50%收入比例或前三名的产品进行分析。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期销售明细表，了解发行人报告期各期对主要客户的销售内容、销售金额、占比及变动情况；对发行人收入按照合作年限和金额分别进行分层统计金额，分析客户数量和收入金额的变动情况，分析新增客户、老客户、退出客户的数量变动对业绩影响；

2、走访报告期内主要客户，了解与发行人的合作历史与合作情况、主营业务及规模等，通过公开信息查询了解报告期内主要客户基本情况；

3、查阅发行人《销售管理制度》等内部管理制度，了解发行人客户管理方式；

4、查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，了解同行业可比公司前五大客户的收入比例，对比分析公司客户分散是否符合行业惯例；了解同行业可比公司经销、贸易销售的主要约定条款；了解同行业可比公司是否计提预计负债；了解同行业可比公司收入确认政策，分析发行人收入确认政策是否符合行业惯例；了解同行业可比公司是否存在客户与供应商重叠情形；

5、走访发行人主要贸易商客户，了解发行人与主要贸易商的合作背景、合作历史、终端客户情况、经营规模以及是否存在关联关系；

6、获取主要贸易商进销存确认函，了解主要贸易商客户进销存数据、备货周期等信息；

7、查阅发行人各期订单明细，期后在手订单明细表、期后回款明细表等，了解主要贸易商下单频率、期后回款率、在手订单等；

8、获取报告期各期退换货明细表，了解退换货原因，查阅相关会计准则，分析发行人未计提预计负债是否合理，是否符合企业会计准则的相关规定；

9、访谈发行人财务负责人，了解发行人退换货相关政策、销售业务模式、不同业务模式收入确认政策等；了解发行人的关账时间，未在对账期内确认收入

的原因，发行人对账单存在瑕疵的原因；了解客商重叠的原因及合理性；

10、获取发行人报告期内主要客户销售合同、订单，了解合同、订单中关于对账、签收、验收、退换货、产品质量保证等约定，了解发行人与主要客户对账周期及实际执行情况，结合企业会计准则分析以对账时点确认收入的合规性；

11、获取报告期内发行人销售明细表与采购明细表，了解客户与供应商重叠的具体情况及相关核算情况，判断是否符合会计准则规定；对主要重叠客商、员工重名客户单价、毛利率等进行分析；

12、通过第三方网站企查查，核查发行人主要客户的实控人等主要人员是否存在与发行人员工重名情况，并就重名有关事宜与相关客户进行文件确认；

13、通过第三方网站企查查，了解主要客户、重叠客供的工商资料，核查客户经营范围是否与发行人业务相关；

14、获取发行人 5% 以上个人股东、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员及核心技术人员关联关系调查表，核实其与主要重合客户供应商、存在重名员工的主要客户及其关键人员不存在关联关系；

15、获取发行人及其子公司、关键个人银行流水，对发行人借贷双方发生额 10 万元以上的交易记录以及关键个人 5 万元以上大额流水进行核查，确认上述主体与主要重合客户供应商、存在重名员工的主要客户及其关键人员不存在异常资金往来。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已列示报告期各期前二十大客户的基本情况、各期销售内容、销售金额、占比及变动情况等；

2、报告期内，发行人以合作年限在 3 年以上的客户为主，发行人客户主要集中在主营业务收入大于 100 万元以上的客户，报告期内新增客户和退出客户对业绩影响较小；发行人制定并严格执行《销售管理制度》等内部管理制度，对客户进行有效管理，对销售流程中的相应环节进行把控；发行人客户分散具有合理性且符合行业惯例；

3、发行人向贸易商客户销售与同行业可比公司向经销商销售存在差异，且与一般经销商销售模式、经销商在产品销售中的作用存在差异，发行人认定相关客户为贸易商而非经销商具有合理性；

4、发行人已列示报告期各期前十大贸易商的进销存情况、下单频率、平均订单金额、毛利率、期后回款情况、备货周期等，发行人主要贸易商期后回款良好，与发行人及其相关人员不存在关联关系，发行人不存在向主要贸易商压货、提前确认收入的情形，主要贸易商基本实现终端销售，发行人与主要贸易商的合作时间较长，具有持续性；

5、发行人已结合客户合同条款说明退换货相关机制及具体会计处理，符合《企业会计准则》规定，发行人退换货主要系质量问题，金额及占比较小；发行人未计提预计负债具有合理性，且符合行业惯例；发行人跨期退换货金额及占比较小，对报告期各期业绩影响较小；

6、发行人已结合与可比公司的比较情况、销售合同中与产品质量相关的具体条款进行分析，发行人内销客户以对账单确认产品实质性验收完成，内销收入以双方对账确认时点作为收入确认时点具有合理性，符合发行人业务实际情况及企业会计准则相关规定，与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异，不存在跨期确认收入、调节业绩的情况；发行人内销三类业务模式下所签订的合同条款内容基本一致，三类业务模式的收入确认时点均为对账确认时点，以客户确认的对账单为收入确认的主要单据；发行人以对账单确认时点作为控制权转移时点，能够更加准确地确认客户每月实质性验收的产品数量、金额，以更可靠地计量收入金额，发行人收入确认方法合理、合规；

7、发行人每月通过采购系统平台、邮件对账等方式与客户对账，对账频次主要为每月一次；发行人存在未在对账期内确认收入的情形，主要是产品质量问题等导致延期对账，发行人未在对账期内对账的订单存在部分跨期的情形，占营业利润的比例较小，对发行人不存在重大影响，发行人对客户延期对账已采取应对措施并有效实施；报告期内，发行人对账单存在瑕疵的情形仅为单据形式层面的瑕疵，未对收入确认的真实性、准确性产生重大影响，发行人依据《企业内部控制基本规范》及相关会计准则，制定了《销售管理制度》等销售业务内控管理

制度，对销售各环节建立了规范的内部控制程序，销售管理相关内控健全并有效运行；

8、发行人已列示主要重叠客户供应商重合的具体情况，各期采购与销售的内容不存在对应关系，发行人客户供应商重合具有商业合理性及业务实质等，总额法确认收入依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定；主要重叠客户供应商的销售和采购单价、毛利率与其他同类产品客户、供应商不存在较大差异，相关采购销售价格具有公允性及真实性；

9、发行人主要客户的实控人等主要人员存在与发行人员工重名的情形，重名员工不是相同自然人，相关客户不受发行人员工控制或施加重大影响；

10、发行人及其关键人员与主要重合客户供应商、存在重名员工的主要客户及其关键人员不存在关联关系或异常资金往来，相关交易公允、真实。

二、说明对于贸易商及终端销售核查的具体情况及充分性、有效性，重点说明对滨海烯旺新材料科技有限公司、非法人贸易商、前员工或现员工设立或持股贸易商的核查情况

（一）对贸易商及终端销售核查的具体情况及充分性、有效性

报告期内，针对贸易商及终端销售核查，申报会计师采取包括走访、函证、细节测试、实质性分析程序、终端客户走访等方式对公司贸易商客户进行核查，具体如下：

1、贸易商客户走访

报告期内，申报会计师对贸易商客户实地走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
完成走访的贸易商交易金额	5,168.68	11,202.04	7,912.41	7,985.85
贸易商收入金额	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
完成走访的贸易商交易金额占贸易商收入比例	83.49%	86.87%	80.31%	71.77%

注：以上走访金额包含访谈问卷未盖章签字的客户，报告期交易金额分别为 1,404.05 万元、1,628.31 万元、2,012.92 万元和 818.81 万元，占贸易商收入的比例分别为 12.62%、16.53%、15.61%和 13.23%。

如上表所示，报告期内，走访贸易商客户收入覆盖贸易商客户收入的 71.77%、80.31%、86.87%和 83.49%，在走访过程中，申报会计师对公司部分贸易商客户

进行了进一步核查，核查方式为：①获取贸易商下游主要客户信息，核查下游客户真实性；②获取贸易商向下游客户销售公司产品的合同、订单单据、报关单、发票等支持性资料。

2、贸易商客户函证

报告期内，申报会计师对贸易商客户的函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
贸易商发函金额	5,800.43	12,013.66	8,834.24	9,180.10
贸易商回函金额	5,250.62	10,847.27	7,349.57	7,866.36
其中：回函相符金额	4,629.43	9,767.33	6,648.91	7,499.00
回函不符金额	621.20	1,079.95	700.66	367.36
调节后回函金额	5,250.62	10,847.27	7,349.57	7,866.36
未回函替代测试金额	549.81	1,166.39	1,484.67	1,313.74
贸易商收入金额	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
发函金额占贸易商收入比例	93.70%	93.17%	89.67%	82.50%
回函金额占发函金额比例	90.52%	90.29%	83.19%	85.69%
调节后回函金额占贸易商收入比例	84.82%	84.12%	74.60%	70.69%
调节后回函及未回函函证替代测试金额占贸易商收入比例	93.70%	93.17%	89.67%	82.50%

如上表所示，报告期内，经函证确认贸易商客户收入分别占贸易商客户收入的82.50%、89.67%、93.17%和93.70%。

3、贸易商客户细节测试

申报会计师对贸易商客户查验送货签收单、发票、对账单、银行回单、物流对账单等收入确认单据和记账凭证，核实贸易商收入的真实性，细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
贸易商细节测试金额	2,610.19	7,487.28	4,559.24	5,030.70
贸易商收入金额	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
细节测试金额占比	42.16%	58.06%	46.28%	45.21%

4、贸易商终端客户走访

申报会计师对贸易商客户的终端客户进行走访，了解贸易商及其终端销售真实性。终端客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
完成终端访谈的贸易商交易金额	1,731.70	4,089.02	2,909.59	2,583.64
贸易商收入	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
完成终端访谈的贸易商交易金额占贸易商收入比例	27.97%	31.71%	29.53%	23.22%

截至本回复出具之日，完成终端访谈的贸易商交易金额分别占贸易商客户收入的 23.22%、29.53%、31.71% 和 27.97%。

5、获取贸易商客户进销存数据

申报会计师取得主要贸易商客户进销存确认函，了解主要贸易商客户进销存数据，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
提供进销存数据的贸易商交易金额	4,496.70	9,495.98	6,046.01	6,109.33
贸易商收入	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
提供进销存数据的贸易商客户收入金额占比	72.64%	73.64%	61.37%	54.90%

6、其他分析性程序

申报会计师对贸易商客户执行其他分析性程序，核查贸易商及其终端销售真实性，具体如下：

（1）贸易商分层及新增退出贸易商分析

报告期内，贸易商客户按与公司交易规模分类收入分布、家数分布情况如下：

单位：万元

时间	分类	家数	家数占比	收入金额	金额占比
2025年 1-6月	200万元以上	8	5.84%	3,262.66	52.72%
	100-200万元	10	7.30%	1,390.81	22.47%
	50-100万元	7	5.11%	476.03	7.69%
	50万元以下	112	81.75%	1,059.32	17.12%
	合计	137	100.00%	6,188.82	100.00%
2024年度	200万元以上	16	10.39%	9,440.14	73.23%
	100-200万元	9	5.84%	1,337.91	10.38%
	50-100万元	18	11.69%	1,189.73	9.23%
	50万元以下	111	72.08%	923.48	7.16%
	合计	154	100.00%	12,891.26	100.00%
2023年度	200万元以上	13	6.91%	5,748.09	58.37%
	100-200万元	10	5.32%	1,386.49	14.08%

时间	分类	家数	家数占比	收入金额	金额占比
	50-100 万元	19	10.11%	1,374.00	13.95%
	50 万元以下	146	77.66%	1,338.53	13.59%
	合计	188	100.00%	9,847.12	100.00%
2022 年度	200 万元以上	13	6.05%	6,431.71	57.81%
	100-200 万元	13	6.05%	1,804.36	16.22%
	50-100 万元	21	9.77%	1,514.05	13.61%
	50 万元以下	168	78.14%	1,375.90	12.37%
	合计	215	100.00%	11,126.02	100.00%

注 1：以上统计口径为主营业务对应的客户家数及收入金额；

注 2：由于同一控制下的企业存在贸易商和直接客户两种情形，客户数量按非合并口径统计。

由上表可知，报告期各期公司贸易商客户家数分别为 215 家、188 家、154 家和 137 家，与公司年度交易金额 50 万元以上的贸易商客户家数占比约 15%-30%，但其主营业务收入金额占比约 80%-95%，大部分贸易商客户与公司交易规模较小。

报告期各期，新增及退出贸易商收入、家数情况如下：

单位：万元

时间	分类	新增贸易商			退出贸易商		
		家数	收入金额	收入金额占比	家数	收入金额	收入金额占比
2025 年 1-6 月	200 万元以上	-	-	-	-	-	-
	100-200 万元	-	-	-	-	-	-
	50-100 万元	-	-	-	1	74.99	0.13%
	50 万元以下	29	90.25	0.33%	54	260.60	0.46%
	合计	29	90.25	0.33%	55	335.59	0.60%
2024 年度	200 万元以上	-	-	-	-	-	-
	100-200 万元	-	-	-	-	-	-
	50-100 万元	2	126.25	0.22%	2	150.36	0.32%
	50 万元以下	15	35.25	0.06%	57	273.10	0.58%
	合计	17	161.49	0.29%	59	423.46	0.90%
2023 年度	200 万元以上	-	-	-	-	-	-
	100-200 万元	1	133.08	0.28%	-	-	-
	50-100 万元	2	135.57	0.29%	2	173.17	0.35%
	50 万元以下	29	222.39	0.47%	62	242.28	0.49%
	合计	32	491.05	1.04%	64	415.44	0.84%
2022 年度	200 万元以上	-	-	-	-	-	-
	100-200 万元	1	165.87	0.34%	1	135.01	0.21%
	50-100 万元	2	130.76	0.27%	-	-	-
	50 万元以下	40	142.88	0.29%	93	210.10	0.33%
	合计	43	439.51	0.89%	94	345.11	0.54%

注 1：客户数量按非合并口径统计；

注 2：新增及退出贸易商仅考虑报告期前 1 年公司客户情况，“新增贸易商”统计口径为本期与公司开始交易且前期与公司无业务往来的客户；“退出贸易商”统计口径为以前年度有交易，本期至报告期末无交易的客户，退出客户销售额为退出上年度的销售额。

报告期内，公司新增贸易商数量分别为 43 家、32 家、17 家和 29 家，对应主营业务收入分别为 439.51 万元、491.05 万元、161.49 万元和 90.25 万元；公司退出贸易商数量分别为 94 家、64 家、59 家和 55 家，对应主营业务收入分别为 345.11 万元、415.44 万元、423.46 万元和 335.59 万元，报告期各期新增/退出贸易商家数中主要是交易金额 50 万元以下的客户，这些客户一般属于规模较小、需求不稳定的客户，公司较少给予此类客户信用期，公司客户维护重点也不在此类客户，而且此类客户对价格较为敏感，因此与公司的交易存在波动。公司新增退出贸易商为正常的商业合作新增退出，且新增退出金额均较小，对公司经营业绩无明显影响。

（2）贸易商客户各期退换货情况

报告期内，公司贸易商客户确认收入后退换货金额及占贸易商收入比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
退换货金额	67.54	113.60	84.19	177.41
贸易商收入金额	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
退换货金额占比	1.09%	0.88%	0.85%	1.59%

报告期内，公司贸易商客户退换货金额占当期贸易商收入的比例分别为 1.59%、0.85%、0.88% 和 1.09%，整体比例较低，公司不存在贸易商客户大额退换货的情形。

（3）贸易商客户期后回款情况

报告期内，公司贸易商客户各期应收账款的期后回款金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款	5,242.18	5,204.64	4,117.17	3,709.00
期后回款	5,226.04	5,108.87	4,020.55	3,628.59
期后回款率	99.69%	98.16%	97.65%	97.83%

注：期后回款金额截止日为 2026 年 2 月 28 日。

截至 2026 年 2 月 28 日，报告期各期末贸易商客户应收账款期后回款比例分别为 97.83%、97.65%、98.16% 和 99.69%，回款比例较高。

经核查，申报会计师认为：报告期内，针对贸易商客户采取函证、走访、细节测试、终端客户走访、获取进销存明细等核查程序具有充分性、有效性。

（二）说明对滨海烯旺新材料科技有限公司、非法人贸易商、前员工或现员工设立或持股贸易商的核查情况

1、滨海烯旺新材料科技有限公司

针对滨海烯旺新材料科技有限公司，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）现场走访该客户，了解其与公司的合作背景、合作事项等情况；
- （2）向该客户寄发询证函，核实各期销售金额等；
- （3）获取客户进销存确认函，了解其终端销售情况，报告期各期末是否存在期末库存；
- （4）抽取公司对该客户的送货签收单、发票、对账单、银行回单、物流对账单等收入确认单据和记账凭证，对其进行全样本细节测试；
- （5）检查该客户期后退货情况，报告期各期，退货金额分别为 52.03 万元、30.54 万元、27.11 万元和 22.28 万元，金额较小；
- （6）对该客户报告期各期期后回款进行核查，报告期各期末应收账款均已回款；
- （7）核查该客户报告期期后与公司交易情况，2025 年下半年，公司向其销售收入未审金额为 906.15 万元，双方交易具有持续性；
- （8）分析该客户报告期下单频率、平均订单金额、季度收入分布，未见期末突击采购迹象。

2、非法人贸易商

报告期内，公司贸易中非法人贸易商共有 5 家，收入金额分别为 395.04 万元、351.16 万元、453.30 万元和 199.57 万元，占营业收入的比例分别为 0.80%、0.74%、0.80%和 0.74%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户）	168.34	392.36	296.28	386.93

客户名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
吴江市经济技术开发区梨林电子材料经营部	28.73	57.09	52.69	2.24
绍兴市上虞区韩韩健身器材厂	2.12	2.17	-	2.23
昆山市千灯镇溢恩电子材料商行	0.37	0.25	0.90	2.47
东莞市清溪伽美包装制品厂	-	1.43	1.30	1.18
合计	199.57	453.30	351.16	395.04
营业收入	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
占比	0.74%	0.80%	0.74%	0.80%

注：非法人贸易商包含个体工商户等。

如上表所示，公司非法人贸易商中主要为吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户），占非法人贸易商营业收入的比例分别为 97.95%、84.37%、86.56%和 84.35%，针对吴中区临湖达辉电子材料厂（个体工商户），申报会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）现场走访该客户，了解其与公司的合作背景、合作事项等情况；
- （2）向该客户寄发询证函，核实各期销售金额等；
- （3）获取该客户进销存确认函，了解其终端销售情况，报告期各期末是否存在期末库存；
- （4）抽取公司对该客户的送货签收单、发票、对账单、银行回单、物流对账单等收入确认单据和记账凭证，进行细节测试；
- （5）检查该客户期后退货情况，报告期各期，确认收入后退货金额分别为 2.90 万元、2.65 万元、2.05 万元和 1.41 万元，金额较小；
- （6）对该客户报告期各期期后回款进行核查，报告期各期末应收账款均已回款；
- （7）核查该客户报告期期后与公司交易情况，2025 年下半年，公司向其销售收入未审金额为 104.70 万元，双方交易具有持续性。

3、前员工或现员工设立或持股贸易商

报告期各期，公司贸易商客户中存在 4 家贸易商为公司前员工或现员工设立或持股，具体金额及占比如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
------	-----------	--------	--------	--------

客户名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
四川冠驰新材料科技有限公司	40.97	175.34	156.59	69.25
昆山翰洋新材料有限公司	35.99	107.85	41.30	5.69
昆山卓昭电子材料有限公司	33.22	54.10	50.28	90.82
苏州华而多电子材料有限公司	-	-	-	9.99
合计	110.19	337.30	248.17	175.75
营业收入	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
占比	0.41%	0.60%	0.53%	0.36%

报告期内，公司前员工或现员工设立或参股的贸易商收入金额分别为 175.75 万元、248.17 万元、337.30 万元和 110.19 万元，占营业收入的比例分别为 0.36%、0.53%、0.60% 和 0.41%，占比较低，对公司的业绩贡献较小。

（1）四川冠驰新材料科技有限公司

公司向四川冠驰新材料科技有限公司销售主要产品与公司向其他主要客户销售同类产品单价对比分析如下：

单位：万元、元/平方米

主要产品	2025年1-6月		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C 透明 PET 双面防静电逆转单硅	20.35	1.90	1.45-4.84
2.5C 透明 PET 防静电原膜	8.96	0.84	0.84
合计	29.31		
主要产品	2024年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C 透明 PET 双面防静电逆转单硅	55.27	1.90	1.44-4.21
2.5C 透明 PET 防静电原膜	40.36	0.84	0.72-1.06
合计	95.63		
主要产品	2023年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C 透明 PET 逆转单硅	71.28	1.24	1.00-1.79
2.5C 透明 PET 防静电原膜	40.40	0.84	0.73-1.06
合计	111.68		
主要产品	2022年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C 透明 PET 逆转单硅	24.93	1.26	1.05-1.86
2.5C 透明 PET 防静电原膜	16.25	0.83	0.83-0.86
合计	41.18		

注 1：主要产品按照金额排序选择超过 50% 收入比例进行分析；

注 2：公司 5C 透明 PET 双面防静电逆转单硅产品主要向四川冠驰新材料科技有限公司销售，故选取相似产品 5C 透明 PET 双面防静电产品的主要价格区间。

由上表所示，2022 年，公司向四川冠驰新材料科技有限公司销售的 2.5C 透明 PET 防静电原膜产品单价位于同类产品价格区间下限，但整体价格区间差异

较小；2025年1-6月，公司向四川冠驰新材料科技有限公司销售的2.5C透明PET防静电原膜产品单价为0.84元/平方米，与上年度持平。公司向四川冠驰新材料科技有限公司销售主要产品的单价与公司向其他主要客户销售同类产品单价无明显差异，处于可比区间，交易价格公允。

（2）昆山翰洋新材料有限公司

公司向昆山翰洋新材料有限公司销售主要产品与公司向其他主要客户销售同类产品单价对比分析如下：

单位：万元、元/平方米

主要产品	2025年1-6月		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C透明PET微凹单硅	7.96	1.34	1.06-3.96
7.5C红色PET单硅	3.93	2.74	2.74-3.10
10C透明PET单硅	3.36	2.09	1.95-3.24
合计	15.25		
主要产品	2024年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C透明PET微凹单硅	21.07	1.44	1.22-2.45
7.5C红色PET单硅	18.10	2.89	2.88-4.12
12.5C白色PET单硅	8.38	3.51	2.31-3.71
合计	47.55		
主要产品	2023年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
5C透明PET微凹单硅	8.46	1.51	1.20-2.48
5C透明PET单硅	5.46	1.40	1.13-2.39
PTG0701-25	4.62	3.97	3.72-6.92
合计	18.54		
主要产品	2022年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
PTG0502-25-C	1.14	3.01	3.01-4.89
5C透明PET单硅	1.12	1.42	1.09-2.65
5C透明PET微凹单硅	0.83	1.59	1.33-2.48
合计	3.09		

注1：由于公司向昆山翰洋新材料有限公司销售的产品型号较多，故选取各期销售前三名产品进行分析；

注2：公司12.5C白色PET单硅产品主要向昆山翰洋新材料有限公司销售，故选取相似产品12.5C透明PET单硅产品的主要价格区间。

由上表所示，2022年，公司向昆山翰洋新材料有限公司销售的PTG0502-25-C产品单价位于同类产品价格区间下限，主要系公司向其销售的金额较小，交易价格具有偶发性；2025年1-6月，公司向昆山翰洋新材料有限公司销售的7.5C红

色 PET 单硅产品单价位于同类产品价格区间下限，该产品公司向其销售金额最大，公司客户群体采购金额均较小，公司向东莞市昆恒新材料科技有限公司的销售单价为 2.78 元/平方米，向厦门市德兴龙工贸有限公司的销售单价为 2.75 元/平方米，差异较小。公司向昆山翰洋新材料有限公司销售主要产品的单价与公司向其他主要客户销售同类产品单价无明显差异，处于可比区间，交易价格公允。

（3）昆山卓昭电子材料有限公司

公司向昆山卓昭电子材料有限公司销售主要产品与公司向其他主要客户销售同类产品单价对比分析如下：

单位：万元、元/平方米

主要产品	2025 年 1-6 月		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
7.5C 透明 PET 逆转单硅	12.28	1.77	1.41-2.67
PTGL0702-25	4.85	4.82	3.59-6.37
5C 透明 PET 逆转单硅	4.75	1.33	0.95-1.77
合计	21.88		
主要产品	2024 年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
7.5C 透明 PET 逆转单硅	33.40	1.77	1.50-2.65
PTG0702-25	4.78	4.51	3.90-5.74
5C 透明 PET 逆转单硅	4.36	1.33	0.99-1.77
合计	42.53		
主要产品	2023 年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
7.5C 透明 PET 逆转单硅	28.73	1.80	1.54-2.39
7.5C 透明 PET 非硅	5.89	1.78	1.78-2.04
5C 透明 PET 逆转单硅	5.29	1.37	1.00-1.79
合计	39.91		
主要产品	2022 年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
7.5C 透明 PET 逆转单硅	40.91	1.94	1.14-2.91
5C 透明 PET 逆转单硅	17.41	1.47	1.05-1.86
7.5C 透明 PET 非硅	16.82	1.95	1.86-2.57
合计	75.14		

由上表所示，2023 年公司向昆山卓昭电子材料有限公司销售的 7.5C 透明 PET 非硅产品单价位于同类产品价格区间下限，该产品公司平均售价为 1.84 元/平方米，差异较小。公司向昆山卓昭电子材料有限公司销售主要产品的单价与公司向其他主要客户销售同类产品单价无明显差异，处于可比区间，交易价格公允。

（4）苏州华而多电子材料有限公司

公司向苏州华而多电子材料有限公司销售主要产品与公司向其他主要客户销售同类产品单价对比分析如下：

单位：万元、元/平方米

主要产品	2022 年度		
	收入	单价	同类产品单价（区间）
2.5C 哑膜 PET 微凹单硅	7.88	0.93	0.85-2.21
7.5C 透明 PET 单硅	2.08	1.78	1.54-3.10
合计	9.96		

由上表所示，公司向苏州华而多电子材料有限公司销售主要产品的单价与公司向其他主要客户销售同类产品单价无明显差异，处于可比区间，交易价格公允。

针对前员工或现员工设立或持股贸易商，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）现场走访前员工或现员工设立或持股贸易商，了解其与公司的合作背景、合作事项等情况；

（2）向前员工或现员工设立或持股贸易商寄发询证函，核实各期销售金额等；

（3）分析报告期内向发行人前员工或现员工设立或持股贸易商销售主要产品的收入结构，对比销售同类产品的单价差异情况；

（4）抽取上述客户送货签收单、发票、对账单、银行回单、物流对账单等收入确认单据和记账凭证，进行细节测试；

（5）检查上述客户期后退货情况：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
四川冠驰新材料科技有限公司	-	2.90	-	0.44
昆山翰洋新材料有限公司	-	-	0.05	-
昆山卓昭电子材料有限公司	-	-	-	0.75
苏州华而多电子材料有限公司	-	-	-	-
合计	-	2.90	0.05	1.19

报告期内，发行人对上述客户确认收入后其退货金额分别为 1.19 万元、0.05 万元、2.90 万元和 0 万元，金额较小；

（6）对上述客户报告期各期期后回款进行核查，报告期各期末应收账款均

已回款。

三、说明对收入的核查方式、过程、范围及比例，包括但不限于函证、走访、细节测试、截止性测试、穿行测试等，并对发行人收入真实准确性及收入确认方法合规性发表明确意见

（一）核查程序

针对营业收入，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、执行穿行测试等程序，了解、评估并测试发行人与收入确认相关的内部控制，具体收入穿行测试比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
穿行测试金额	3,219.94	3,827.97	2,786.99	3,466.46
收入金额	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
穿行测试金额占比	11.93%	6.79%	5.90%	7.02%

2、对发行人客户执行函证程序，确认对主要客户的销售额及往来款余额信息的准确性，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
发函金额	24,159.50	49,373.29	39,987.00	39,475.08
回函金额	20,371.02	42,551.49	33,394.73	32,001.00
其中：回函相符金额	16,877.07	33,723.16	25,921.31	25,515.26
回函不符金额	3,493.95	8,828.34	7,473.42	6,485.74
调节后回函金额	20,371.02	42,551.49	33,394.73	32,001.00
未回函替代测试金额	3,788.49	6,821.80	6,592.26	7,474.08
收入金额	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
发函金额占收入比例	89.49%	87.55%	84.70%	79.94%
回函金额占发函金额比例	84.32%	86.18%	83.51%	81.07%
调节后回函金额占收入比例	75.46%	75.46%	70.74%	64.80%
调节后回函及未回函函证替代测试金额占收入比例	89.49%	87.55%	84.70%	79.94%

3、对发行人客户进行现场访谈，了解客户的基本情况和经营状况、与发行人业务合作情况、与发行人是否存在关联关系等，具体走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
走访金额	20,838.28	43,856.65	34,704.66	32,283.31
收入金额	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
走访金额占收入比例	77.19%	77.77%	73.51%	65.38%

4、对发行人报告期内确认销售情况进行细节测试，查验主要客户送货签收单、发票、对账单、银行回单、物流对账单等收入确认单据和记账凭证，核实收入的真实性，细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
细节测试金额	13,559.24	28,129.50	21,891.05	22,181.06
收入金额	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
细节测试金额占比	50.22%	49.88%	46.37%	44.92%

5、对发行人的销售收入进行截止性测试，截止性测试的具体情况如下：

单位：万元

项目		2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
截止日前一个月	截止测试金额	2,921.19	3,015.93	2,629.44	1,703.33
	收入确认金额	5,504.05	5,690.52	4,972.68	4,130.15
	截止测试比例	53.07%	53.00%	52.88%	41.24%
截止日后一个月	截止测试金额	1,899.76	2,178.62	2,926.07	1,115.26
	收入确认金额	4,819.24	3,929.17	5,217.85	2,094.72
	截止测试比例	39.42%	55.45%	56.08%	53.24%

6、对发行人银行流水进行核查，检查收款流水，将大额银行收款与账面记录进行核对是否相符，执行大额资金流水抽凭；

7、检查主要客户的销售合同、订单相关条款，判断发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

8、查阅同行业公司公开资料，了解发行人收入确认政策是否符合行业惯例；

9、查阅同行业可比公司的年度报告等公开信息，将发行人收入波动情况与同行业可比公司进行对比；

10、获取报告期内发行人销售明细表，执行分析性程序，对于发行人客户分散且小客户较多的情形，采取适当分层方法分析发行人收入的构成与变动的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人收入真实准确、收入确认方法合规，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、说明针对客户分散且小客户较多的情形采取的核查程序，包括按销售金额分层说明对各层客户收入发出函证、回函、回函不符以及未回函、走访及访谈的数量、金额及占比情况，对回函不符以及未回函客户所实施的进一步核查、替代程序，相关核查证据能否支撑核查结论

（一）针对客户分散且小客户较多的情形采取的核查程序，包括按销售金额分层说明对各层客户收入发出函证、回函、回函不符以及未回函、走访及访谈的数量、金额及占比情况

报告期内，申报会计师对公司客户函证情况如下：

单位：万元

时间	收入情况		函证情况										
	收入规模	收入金额	函证金额	发函比例	回函金额	回函比例	回函相符金额	不符金额	回函不符比例	未回函金额	未回函比例	回函不符调节金额	未回函替代测试金额
2025年1-6月	200万元以上	13,217.02	13,217.02	100.00%	11,272.65	85.29%	9,477.26	1,795.39	13.58%	1,944.37	14.71%	1,795.39	1,944.37
	100-200万元	4,966.84	4,966.84	100.00%	4,644.72	93.51%	3,804.50	840.22	16.92%	322.12	6.49%	840.22	322.12
	50-100万元	3,271.89	3,159.46	96.56%	2,494.15	78.94%	2,092.77	401.38	12.70%	665.31	21.06%	401.38	665.31
	50万元以下	5,541.50	2,816.18	50.82%	1,959.49	69.58%	1,502.54	456.95	16.23%	856.69	30.42%	456.95	856.69
	合计	26,997.26	24,159.50	89.49%	20,371.02	84.32%	16,877.07	3,493.95	14.46%	3,788.49	15.68%	3,493.95	3,788.49
2024年度	200万元以上	37,400.35	36,845.93	98.52%	33,046.40	89.69%	26,455.54	6,590.86	17.89%	3,799.53	10.31%	6,590.86	3,799.53
	100-200万元	7,106.96	6,890.84	96.96%	5,290.10	76.77%	4,231.24	1,058.86	15.37%	1,600.74	23.23%	1,058.86	1,600.74
	50-100万元	5,694.24	4,205.77	73.86%	3,232.48	76.86%	2,286.32	946.16	22.50%	973.29	23.14%	946.16	973.29
	50万元以下	6,190.98	1,430.75	23.11%	982.52	68.67%	750.06	232.46	16.25%	448.24	31.33%	232.46	448.24
	合计	56,392.53	49,373.29	87.55%	42,551.49	86.18%	33,723.16	8,828.34	17.88%	6,821.80	13.82%	8,828.34	6,821.80
2023年度	200万元以上	26,637.72	25,903.01	97.24%	23,452.14	90.54%	18,321.00	5,131.14	19.81%	2,450.87	9.46%	5,131.14	2,450.87
	100-200万元	7,817.86	7,563.69	96.75%	5,743.86	75.94%	4,538.91	1,204.95	15.93%	1,819.82	24.06%	1,204.95	1,819.82
	50-100万元	5,960.85	4,774.33	80.09%	3,167.95	66.35%	2,205.18	962.78	20.17%	1,606.37	33.65%	962.78	1,606.37
	50万元以下	6,791.81	1,745.97	25.71%	1,030.78	59.04%	856.22	174.55	10.00%	715.19	40.96%	174.55	715.19
	合计	47,208.24	39,987.00	84.70%	33,394.73	83.51%	25,921.31	7,473.42	18.69%	6,592.26	16.49%	7,473.42	6,592.26
2022年度	200万元以上	28,342.28	27,582.29	97.32%	23,252.40	84.30%	17,975.67	5,276.74	19.13%	4,329.88	15.70%	5,276.74	4,329.88
	100-200万元	8,040.75	7,183.77	89.34%	5,690.73	79.22%	5,377.22	313.51	4.36%	1,493.04	20.78%	313.51	1,493.04
	50-100万元	5,961.22	3,435.44	57.63%	2,138.98	62.26%	1,537.90	601.08	17.50%	1,296.46	37.74%	601.08	1,296.46
	50万元以下	7,037.25	1,273.58	18.10%	918.88	72.15%	624.47	294.41	23.12%	354.69	27.85%	294.41	354.69
	合计	49,381.50	39,475.08	79.94%	32,001.00	81.07%	25,515.26	6,485.74	16.43%	7,474.08	18.93%	6,485.74	7,474.08

注1：以上分层金额客户按照非合并口径统计。

报告期内，申报会计师发函数量如下：

单位：家

时间	收入规模	合并口径	单体口径	函证发出	回函相符	调节相符	未回函已替代测试	合计
2025年 1-6月	200万元以上	28	45	39	27	8	4	39
	100-200万元	38	56	48	38	7	3	48
	50-100万元	46	65	55	32	9	14	55
	50万元以下	612	633	93	50	15	28	93
	合计	724	799	235	147	39	49	235
2024 年度	200万元以上	69	112	92	63	18	11	92
	100-200万元	43	56	50	28	9	13	50
	50-100万元	68	78	49	29	8	12	49
	50万元以下	685	704	57	31	6	20	57
	合计	865	950	248	151	41	56	248
2023 年度	200万元以上	61	98	85	55	18	12	85
	100-200万元	48	61	53	30	12	11	53
	50-100万元	71	89	53	32	6	15	53
	50万元以下	769	789	61	32	4	25	61
	合计	949	1,037	252	149	40	63	252
2022 年度	200万元以上	59	95	81	47	17	17	81
	100-200万元	47	55	45	33	3	9	45
	50-100万元	81	91	47	21	10	16	47
	50万元以下	828	850	65	38	8	19	65
	合计	1,015	1,091	238	139	38	61	238

注1：合并口径为将存在同一控制的客户视为一家，单体口径未合并计算，如皇冠新材包括同一控制下的皇冠新材料科技股份有限公司、江苏皇冠新材料科技有限公司、广东皇冠新材料科技有限公司，合并口径下该公司统计为一家，单体口径统计为三家，上表函证家数均按单体口径统计；

注2：对于同一客户与公司不同主体之间均存在交易的，若出现某单一主体回函不符则视为回函不符。

报告期内，申报会计师对公司客户走访情况如下：

单位：万元

时间	收入情况		走访情况		
	收入规模	收入金额	走访家数	走访金额	走访金额占比
2025年 1-6月	200万元以上	13,217.02	26	11,995.09	90.75%
	100-200万元	4,966.84	35	4,866.38	97.98%
	50-100万元	3,271.89	35	2,399.91	73.35%
	50万元以下	5,541.50	69	1,576.91	28.46%
	合计	26,997.26	165	20,838.28	77.19%
2024 年度	200万元以上	37,400.35	61	34,974.53	93.51%
	100-200万元	7,106.96	37	5,405.43	76.06%
	50-100万元	5,694.24	36	2,703.03	47.47%
	50万元以下	6,190.98	34	773.67	12.50%
	合计	56,392.53	168	43,856.65	77.77%

时间	收入情况		走访情况		
	收入规模	收入金额	走访家数	走访金额	走访金额占比
2023 年度	200 万元以上	26,637.72	57	25,891.04	97.20%
	100-200 万元	7,817.86	41	5,717.66	73.14%
	50-100 万元	5,960.85	31	2,399.05	40.25%
	50 万元以下	6,791.81	29	696.91	10.26%
	合计	47,208.24	158	34,704.66	73.51%
2022 年度	200 万元以上	28,342.28	49	24,612.99	86.84%
	100-200 万元	8,040.75	35	5,130.13	63.80%
	50-100 万元	5,961.22	25	1,906.65	31.98%
	50 万元以下	7,037.25	33	633.54	9.00%
	合计	49,381.50	142	32,283.31	65.38%

注 1：以上走访客户按照非合并口径统计。

（二）对回函不符以及未回函客户所实施的进一步核查、替代程序，相关核查证据能否支撑核查结论

报告期内，客户回函不符主要原因包括：1、客户因交易额尾差导致的回函不符；2、客户以发票作为入账依据，由此产生的时间性差异；3、部分客户回函数据为含税金额导致的差异。对于回函差异部分，申报会计师获取了经客户确认的对账单等作为差异调节表的支撑文件，同时针对时间性差异的情况获取了对应的记账凭证，回函不符调节金额核查比例为 100%。对于客户未回函部分，申报会计师获取经客户确认的对账单，并对该客户进行细节测试，抽取记账凭证、出库单、发票、回单、物流单等单据确认收入的真实性及准确性，通过细节测试进行替代程序的核查比例为 100%。

五、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》（以下简称《2 号指引》）2-18 资金流水核查的相关要求进行核查并发表明确意见，并提交资金流水核查的专项说明

申报会计师按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的要求，对公司报告期内资金流水予以了核查，资金流水核查的具体情况详见与本次问询回复同步提交的《资金流水情况专项核查报告》。

问题 6. 期间费用归集准确性

根据申请文件及公开信息：（1）发行人各期研发费用分别为 1,096.85 万元、1,279.22 万元、1,108.83 万元和 712.06 万元，研发费用率分别为 2.22%、2.71%、1.97%和 2.64%，低于同行业可比公司。（2）发行人研发人员数量占比、

人均薪酬低于同行业可比公司均值，发行人披露其专利总数及发明专利数量处于行业中上游水平。（3）发行人报告期内管理费用率、销售费用率高于同行业可比公司。

请发行人：（1）说明专利的取得方式，权属是否清晰，是否存在受让取得情形，结合研发人员学历、专业、工作年限、技能资质及与可比公司的比较情况，说明是否具备承担相应研发项目的能力。（2）说明研发人员的认定标准和划分依据，是否均为专职研发人员，各期研发人员的数量及占比、部门分布、研发项目分布，是否存在非研发人员薪酬计入研发费用情形。（3）说明研发与生产领料的区分方式、依据及准确性，研发工时的具体核算方法及准确性，是否存在研发费用跨期情况，发行人研发费用归集相关内控的是否健全并有效运行。（4）结合业务模式、营销策略、订单获取方式与合规性、客户数量等差异情况，说明销售人员人均薪酬高于可比公司的原因及合理性。（5）说明各期销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因，销售人员、管理人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资是否存在重大差异；销售人员人员较少但销售人员薪酬费用大幅增加的原因及合理性，与收入变动规模及趋势是否相符，是否存在利益输送或不正当竞争行为，相关内控制度是否健全有效。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）按照《2号指引》2-14研发投入的相关要求进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明专利的取得方式，权属是否清晰，是否存在受让取得情形，结合研发人员学历、专业、工作年限、技能资质及与可比公司的比较情况，说明是否具备承担相应研发项目的能力

（一）说明专利的取得方式，权属是否清晰，是否存在受让取得情形

截至2025年10月31日，公司及其子公司共拥有117项专利权，其中发明专利26项，实用新型专利91项。公司专利及取得方式情况如下：

序号	专利类型	取得方式	专利数量（项）
1	发明专利	原始取得	20

序号	专利类型	取得方式	专利数量（项）
2		受让取得	6
3	实用新型专利	原始取得	91

公司受让取得的6项发明专利为全资子公司羽玺科技原始取得5项、全资子公司苏州璟澜原始取得1项，均无偿转让给羽玺新材。

综上所述，公司专利实际均为原始取得，权属清晰，不存在自子公司以外主体受让取得的情形。

（二）结合研发人员学历、专业、工作年限、技能资质及与可比公司的比较情况，说明是否具备承担相应研发项目的能力

公司研发人员学历、专业、工作年限情况如下：

项目	结构	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
按学历划分	研究生	10	10	6	6
	本科	28	31	25	19
	专科	3	3	4	2
	大专以下	1	4	5	5
	合计	42	48	40	32
按专业划分	材料及化学相关专业	28	30	21	18
	化工及能源工程相关专业	8	8	10	6
	其他工程等理工专业	3	4	2	1
	非理工专业	3	6	7	7
	合计	42	48	40	32
按工作年限划分	3年以上	13	15	13	11
	1-3年	16	15	12	11
	1年以内	13	18	15	10
	合计	42	48	40	32

注：工作年限系指在公司工作的年限。

由上表可以看出，报告期各期末，公司研发人员以本科及以上学历为主，且主要研发人员均系材料科学与工程、应用化学等专业背景和技术经验的人员，少量非理工科背景研发人员主要负责研发试验的数据统计及分析等工作；从工作年限划分来看，公司研发人员工作年限各工龄阶段的人员分布均衡；同时，公司截至2025年6月末的42名研发人员中，具备工程师资质人员15人。整体来看，公司研发人员学历、专业、工作年限与其岗位工作相匹配。

同行业可比公司仅披露了其研发人员的学历结构，具体如下：

可比公司	结构	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	硕士及以上	-	105	119	84

可比公司	结构	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	本科	-	116	118	102
	大专及以下	-	37	54	68
	小计	-	258	291	254
晶华新材	硕士及以上	-	15	10	6
	本科	-	95	95	53
	大专及以下	-	133	124	137
	小计	-	243	229	196
世华科技	硕士及以上	51	44	32	27
	本科	34	38	33	23
	大专及以下	29	31	31	28
	小计	114	113	96	78
永冠新材	硕士及以上	-	3	1	1
	本科	-	29	21	17
	大专及以下	-	196	184	176
	小计	-	228	206	194

由上表来看，同行业可比公司研发人员数量较公司更多，但从学历结构上看，公司与斯迪克相当，以本科及以上学历人员为主，较其他同行业可比公司占比更高。

同时，公司获得了与研发有关的荣誉或评定如下：

公司名称	时间	颁发/认证机构	荣誉或评定
羽玺新材	2015年7月	内江市高新区	内江高新区综合检验检测中心
羽玺新材	2015年9月	内江市人民政府	内江市科学技术进步三等奖
羽玺新材	2015年10月 2018年12月 2021年12月 2024年12月	四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局	高新技术企业
羽玺新材	2015年11月	内江市科学技术和知识产权局	高分子材料合成与改性工程技术研究中心
羽玺新材	2015年12月	内江市发展和改革委员会	内江市工程实验室
羽玺新材	2016年10月	四川省经济和信息化委员会、四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省地方税务局、中华人民共和国成都海关	四川省企业技术中心
羽玺电子	2017年2月	四川省经济和信息化委员会	四川省“专精特新”中小企业
羽玺新材	2017年3月	四川省人民政府	四川名牌称号
羽玺电子	2017年10月	四川省经济和信息化委员会、四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省地方税务局、中华人民共和国成都海关	四川省企业技术中心
羽玺电子	2018年9月	四川省科学技术厅	四川省多功能涂层复合材料

			工程技术研究中心
羽玺电子	2019年1月	巴中市人民政府	院士（专家）工作站
羽玺新材	2020年9月	中共内江市委、内江市人民政府	内江市制造业先进企业
羽玺新材	2020年12月 2023年7月	中华人民共和国工业和信息化部	国家级专精特新“小巨人”企业
羽玺新材	2025年11月	四川省市场监督管理局	四川省知识产权强企培育企业

综上所述来看，公司研发人员以材料科学与工程、应用化学等专业背景和技术经验的人员为主，本科及以上学历研发人员占比较高，公司研发人员学历、专业与其岗位工作相匹配，公司研发人员具备承担相应研发项目的能力。

二、说明研发人员的认定标准和划分依据，是否均为专职研发人员，各期研发人员的数量及占比、部门分布、研发项目分布，是否存在非研发人员薪酬计入研发费用情形

（一）说明研发人员的认定标准和划分依据，是否均为专职研发人员

1、研发人员的认定标准和划分依据

公司研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。公司设置了专职从事研发工作的研发技术中心，全面统筹负责研发工作。根据员工所属部门、岗位性质及其工作内容，公司将研发技术中心直接参与各研发项目的人员、研发管理人员，以及与研发活动密切相关的全时直接服务人员认定为研发人员。报告期内，公司研发人员每月的研发工时占其考勤工时的比例为 100%。

2、是否均为专职研发人员

公司研发技术中心负责专职从事研发工作，因此将任职于研发技术中心的研发人员认定为专职研发人员，公司研发人员均为专职研发人员。

（二）各期研发人员的数量及占比、部门分布、研发项目分布，是否存在非研发人员薪酬计入研发费用情形

1、各期研发人员的数量及占比

报告期各期末，公司研发人员数量及占比情况如下：

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
期末研发人员数量（人）	42	48	40	32

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
期末总人数（人）	571	557	482	536
期末研发人员数量占比	7.36%	8.62%	8.30%	5.97%

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 32 人、40 人、48 人和 42 人，报告期内，随着公司对研发的持续性投入，2022 年-2024 年公司研发人员数量和占比呈上升趋势。2025 年 6 月末研发人员数量和占比较 2024 年有所下降，主要系员工总数上升以及研发人员数量下降两方面因素影响：一方面 2025 年因生产任务增加，公司招聘生产人员导致员工总数上升；另一方面 6 名研发人员因个人职业发展规划原因在 2025 年上半年离职，该等人员变动未涉及核心研发人员，但导致 2025 年 6 月末研发人员数量和占比下降。

2、各期研发人员的部门分布

报告期各期末，公司研发人员部门分布情况如下：

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
期末研发人员数量（人）	42	48	40	32
部门分布 研发技术中心（人）	42	48	40	32

公司研发人员均任职于研发技术中心。

3、各期研发人员的项目分布

报告期各期末，公司研发人员项目分布情况如下：

项目	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
期末研发人员数量（人）	42	48	40	32
项目分布	研发项目数量（个）	8	6	6
	月均研发人员数量（人）	45	41	41
	单个项目的平均研发人员数量（人）	6	7	7

报告期各期，公司研发项目数量分别为 9 个、6 个、6 个和 8 个，单个项目平均研发人员数量分别为 3 人、7 人、7 人和 6 人，2022 年公司单个研发项目的平均研发人员数量偏低，主要系“2004-低转移 OCA 模切离型膜的研制”、“2005-TP 制程用超低撕膜电压抗静电有机硅压敏胶保护膜的研究”两个研发项目在 2022 年初结项，若剔除上述两个研发项目，报告期内公司研发项目整体较为均衡，单个研发项目的平均研发人员数量也基本稳定，公司研发项目的平均人员配置保持在合理水平。

4、是否存在非研发人员薪酬计入研发费用情形

报告期内，公司研发费用-职工薪酬核算的是全时研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等支出。公司研发人员均全时从事研发活动，不存在既从事研发活动又从事非研发活动的情形，也不存在非研发人员的薪酬分配计入研发费用的情形。对于同时参与多个研发项目的人员，财务部根据研发人员参与各项目的工时占比，将其薪酬分摊至不同的研发项目。公司研发人员均实际参与研发活动，不存在将非研发人员薪酬计入研发费用的情形。

三、说明研发与生产领料的区分方式、依据及准确性，研发工时的具体核算方法及准确性，是否存在研发费用跨期情况，发行人研发费用归集相关内控的是否健全并有效运行

（一）说明研发与生产领料的区分方式、依据及准确性

公司研发与生产领料在领料单据、申请人员、审批人员、出库操作、财务归集等方面进行了严格的区分，并通过执行有效的领料审批流程进行管控。研发与生产领料的区分方式、依据及控制流程如下：

项目	研发领料	生产领料	区分方式
发起需求	研发项目需求	生产订单（工单）、BOM（物料清单）	领料依据不同：研发基于研发项目需求，生产基于生产订单和 BOM，从源头上确定了物料的不同用途
关键单据	《研发领料单》，明确注明研发项目号、领料日期、领料人员、审批人员	《生产领料单》，关联生产订单	单据信息差异：研发领料单需填写研发项目号，生产领料单关联生产订单，单据名称和内容均有明显差异
领料人员	研发项目组指定的人员	生产人员	部门与人员隔离：申请由不同部门人员发起，易于识别和区分
审批人员	研发项目负责人审批	生产管理部门审批	审批权限隔离：研发与生产的审批负责人不同，审批路径独立，实现权责分离
出库操作	仓库人员录入其他出库单，单据类型为研发部门领用材料出库	仓库人员录入生产领料单，单据类型为普通/简单生产领料	系统分类隔离：ERP 系统通过不同的单据类型，从系统层面实现严格区分
财务归集	归集至研发费用-研发材料	归集至生产成本-材料成本	会计科目与核算对象隔离：根据领料单据区别，将材料成本归集至不同的科目

公司研发领料时，研发项目组设置专人负责领料，由项目组领料人员填写研发领料单，注明研发项目号、领料日期、物料信息，经研发项目负责人审批后提

交给仓库，仓库确认后发料，并依据经审批的研发领料单将发料的物料编码、物料名称、实发数量以及研发项目号等信息登记至 ERP 系统，财务部对 ERP 系统推送的研发领料记录进行复核，通过系统将材料成本归集至研发费用-研发材料。

公司生产领料由生产人员直接在 ERP 系统发起领料申请，经生产管理部负责人审批后，由仓库确认并发料，生产领料与生产订单直接关联，并将领料成本对应至生产完工入库单，通过系统将领料成本归集至生产成本-材料成本。

公司研发与生产领料的相关内控制度完善，均需经过严格的审批流程，相关单据记录的材料用途、领料部门、领料人员、审批人员等方面信息存在明显差异，研发与生产领料可以准确区分。

（二）研发工时的具体核算方法及准确性

公司制定了《研究与开发管理制度》，建立了相关的研发工时管理制度，对研发工时的填报、审批及统计进行规范管理。

研发人员根据其参与的研发项目和实际工作情况进行工时记录填报，填报内容包括人员姓名、日期、项目编号、投入工时等，形成研发项目工时表，每月经研发项目负责人和研发技术中心负责人审批。研发技术中心负责人审批后，将研发项目工时表提交至人力资源部，由人力资源部复核工时表与考勤表的一致性。公司财务部根据人力资源部提交的经复核的工时表以及工资表将研发人员薪酬归集至研发费用。公司研发人员均全时从事研发活动，其薪酬全部计入研发费用，对于同时参与多个研发项目的人员，财务部根据其参与各项目的工时占比，将其薪酬分摊至不同的研发项目。

报告期内，公司明确规定工时填报及审批复核的流程、责任人，各研发项目的工时填报均经过恰当审批，研发人员薪酬核算准确。

（三）是否存在研发费用跨期情况

报告期内，公司通过自查发现存在少量费用已发生、但未及时报销以及各报告期末研发材料未完全耗用导致的研发费用跨期，公司已进行前期会计差错更正，并对相关财务报表进行了追溯调整，跨期事项差错更正对研发费用的影响金额如下：

单位：万元

研发费用跨期差错更正影响	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发材料未完全耗用	-0.85	72.23	-48.54
未及时预提研发费用	-0.33	-5.26	6.76
合计影响研发费用金额	-1.18	66.97	-41.78

报告期内，公司出现上述费用跨期情况，主要是业务人员提交报销不及时而财务人员亦未及时预提费用，以及研发材料未完全耗用所致，研发费用跨期事项的金额对财务报表影响较小。

针对研发费用跨期事项，公司积极采取整改措施，强化业务部门及时报销意识，加强业务与财务部门沟通，确保单据及时传递，并向财务人员强调按照权责发生制对已发生未报销的费用应及时预提、暂估入账。同时，为避免研发材料投入跨期，公司研发技术中心按月统计研发材料领用与实际耗用情况，并依据实际耗用归集研发费用-研发材料。

（四）发行人研发费用归集相关内控的是否健全并有效运行

公司根据《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》的要求，结合公司研发活动实际情况，制定了《研究与开发管理制度》相关内控管理制度，规定了研发项目从计划、立项、实施过程、结题验收与总结、成果管理、研发费用管理等各方面的内部控制流程要求。

1、公司已建立分层递进、全程可控的研发项目管理与审批体系。以阶段化流程控制为核心，明确了从计划、立项、实施、评审直至结项的完整闭环，并通过严谨的授权审批机制确保研发活动的规范性。公司每年制定年度研发计划，明确公司的研发方向及重要的研发项目，提交会审后上报总经理审批。具体研发项目的立项由研发项目负责人发起，经研发技术中心负责人、总经理审批。在项目实施过程中，公司通过阶段性评审机制对关键技术节点、进度与成果进行监控。阶段性评审由研发项目负责人发起，经研发技术中心负责人审批确认。项目结项时，由项目负责人提出验收申请，经研发技术中心负责人审核评估后，报总经理进行最终审批。

2、公司已建立一套涵盖成果产出、登记备案、归档管理及知识产权保护的全流程成果管理制度。由研发技术中心负责研发项目全过程档案资料的归集与归档，同时负责公司所有专利证书的实物保管，并定期更新和维护内部知识产权台

账，确保技术成果与无形资产的清晰、可追溯。

3、公司已建立并完善涵盖研发人员管理、工时管理、薪酬归集与材料领用核算全过程的内部控制体系。

（1）公司严格执行《研究与开发管理制度》，明确定义了研发人员的范围与认定标准，并建立了相应的研发人员名册清单。公司对研发人员进行了严格划分，报告期内，公司研发人员每月的研发工时占其考勤工时的比例为 100%。

（2）公司建立以研发项目为核心，覆盖从工时填报、审批到薪酬归集全过程的内控控制体系。研发人员根据参与项目的实际情况填报工时，按月经研发项目负责人、研发技术中心负责人审批，并与人力资源部的考勤记录核对，确保了工时记录的真实性、准确性。公司财务部根据经复核的工时表以及工资表将研发人员薪酬归集至研发费用。公司研发人员均全时从事研发活动，不存在既从事研发活动又从事非研发活动的情形，也不存在非研发人员的薪酬分配计入研发费用的情形。

（3）公司建立了完善的研发物料领用内部控制体系，规范领料申请、审批以及出库流程。公司在领料环节实施了严格的物理与系统隔离。研发领料需由研发技术中心的研发项目组发起领料申请，注明研发项目信息，经研发项目负责人审批。仓库根据独立于生产领料单的研发领料单办理出库，财务根据研发领料单据归集至研发费用-研发材料。通过与生产领料独立区分的申请、审批、核算路径，保证了研发材料投入归集的准确性。

综上所述，公司已建立健全覆盖研发活动全流程的《研究与开发管理制度》，相关制度在报告期内得到有效执行。

四、结合业务模式、营销策略、订单获取方式与合规性、客户数量等差异情况，说明销售人员人均薪酬高于可比公司的原因及合理性

（一）公司业务模式、营销策略、订单获取方式与合规性、客户数量等差异情况

1、业务模式、营销策略

公司采用直销模式，为扩大销售规模，公司部分产品通过贸易商销售，与贸易商的合作基于市场价格和商业谈判，属于买断式销售。贸易商拥有自主定价权，公司不对贸易商的客户、产品范围及库存进行管理。在定价策略、结算、退换货、风险转移及权利义务等方面，公司对直接客户和贸易商执行统一标准。

报告期内，随着下游消费电子产品需求好转，公司逐步实施聚焦大客户战略的营销策略，客户服务与维护重心开始聚焦于大客户。

2、订单获取方式与合规性

公司获取客户订单主要分为维护现有客户和开拓新客户：

（1）原有客户

公司通过紧密沟通、快速响应、产品持续优化等方式深化与现有客户的合作。公司通过频繁现场拜访、电话沟通等方式及时了解客户需求，挖掘存量客户的潜在订单机会，加强与客户的紧密联系。同时畅通客户反馈渠道，建立快速响应的服务团队，为客户在使用过程中遇到的各类问题提供精准解决方案及必要的技术支持。此外，通过持续的技术创新、产品创新为客户提供更优质、更具性价比、种类丰富的功能性涂层复合材料产品，应对客户的个性化、多样化需求。

（2）新客户

公司主要通过以下方式开拓新客户：第一、客户拜访。公司深耕于功能性涂层复合材料领域，对该行业的客户情况较为熟悉，在日常业务开展中，公司积极主动拜访新客户以寻求合作机会。第二、行业内推荐。公司现有客户等合作伙伴在与公司的合作中建立起对公司产品的认可，推荐其他合作伙伴与公司开展技术交流等合作。第三、品牌营销。公司长期服务于消费电子等知名企业，在行业内树立了良好的市场口碑和品牌形象；公司在官方网站通过文字、图片等形式，展

示公司的相关产品及发展情况，便于潜在客户及时了解公司动态，部分潜在客户进行信息检索主动寻求合作。

公司客户主要为企业法人，获取业务订单的方式主要为商业谈判，即通过与客户的直接沟通和协商，最终达成合作意向，公司报告期内订单的获取方式合法合规。

3、客户数量

公司主营业务系功能性膜材料、功能性胶粘材料，具有客户数量众多，单个客户金额小的业务特点，报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户占营业收入比例情况对比如下：

可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	/	28.21%	25.98%	33.13%
晶华新材	/	9.99%	10.00%	11.95%
世华科技	/	67.70%	77.53%	74.80%
永冠新材	/	13.16%	11.98%	13.21%
平均值	/	29.77%	31.37%	33.27%
羽玺新材	17.91%	16.31%	15.40%	12.68%

由上表可见，公司前五大客户集中度低于同行业可比公司平均值，主要系可比公司世华科技前五名客户收入占比超 50%，系其产品的终端客户为苹果公司，苹果公司一直以其强大的品牌号召力和较高的客户黏性占据着高端智能手机市场份额，因此其客户集中度远高于同行业公司。公司与晶华新材、永冠新材前五大客户收入占比较为类似，前五大客户收入占比较低，具有客户众多，客户结构分散的特点。

（二）公司销售人员等人均薪酬高于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司销售人员人均薪酬、收入规模与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
人均薪酬	斯迪克	/	22.40	22.05	20.35
	晶华新材	/	21.36	19.32	15.25
	世华科技	/	57.79	58.26	44.33
	永冠新材	/	21.32	19.41	18.93
	平均值	/	30.72	29.76	24.72
	羽玺新材	38.18	42.48	32.19	29.01

项目	可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
收入规模	斯迪克	139,586.77	269,054.67	196,851.54	187,719.31
	晶华新材	94,657.34	188,499.74	155,856.64	141,388.44
	世华科技	53,650.78	79,468.34	51,149.97	46,229.42
	永冠新材	325,268.55	620,499.37	545,656.35	502,695.22
	平均值	153,290.86	289,380.53	237,378.63	219,508.10
	羽玺新材	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50

注1：可比公司销售人员人均薪酬、收入规模数据来源定期报告，可比公司均为上市公司，2025年半年度报告未披露销售人员数量；

注2：人均薪酬=各期间销售费用中职工薪酬/[（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2]；

注3：2025年1-6月人均薪酬均已年化。

公司销售人员平均薪酬高于同行业可比公司，主要原因系：（1）同行业可比公司均系上市公司，在市场地位、业务规模等方面具有较大优势，公司较同行业可比公司规模较小且处于快速发展阶段，公司高度重视销售人才团队的建设工作，通过提供市场有竞争力的薪酬水平，以充分激励和回报销售团队，以促进其不断拓展业务规模；（2）公司业务具有客户数量众多，单个客户金额小的业务特点，公司销售人员覆盖及服务的客户较多，需要保持较高的薪酬水平维护与开展业务。

五、说明各期销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因，销售人员、管理人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资是否存在重大差异；销售人员较少但销售人员薪酬费用大幅增加的原因及合理性，与收入变动规模及趋势是否相符，是否存在利益输送或不正当竞争行为，相关内控制度是否健全有效

（一）说明各期销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因

1、销售费用率高于同行业可比公司的原因

报告期内，公司的销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	3.06%	3.14%	3.65%	2.93%
晶华新材	2.95%	2.23%	2.00%	1.54%
世华科技	3.47%	4.81%	5.70%	5.15%
永冠新材	1.07%	1.04%	1.00%	0.73%
平均值	2.64%	2.81%	3.09%	2.59%
羽玺新材	4.35%	4.36%	4.35%	4.21%

由上表可见，公司销售费用率高于同行业可比公司。报告期内，公司收入规

模较小，销售费用中职工薪酬占比较高，因此其销售费用率主要受收入规模及人员薪酬的影响，公司销售人员人均薪酬、公司收入规模与同行业可比公司对比情况具体如下：

单位：万元

项目	可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
人均薪酬	斯迪克	/	22.40	22.05	20.35
	晶华新材	/	21.36	19.32	15.25
	世华科技	/	57.79	58.26	44.33
	永冠新材	/	21.32	19.41	18.93
	平均值	/	30.72	29.76	24.72
	羽玺新材	38.18	42.48	32.19	29.01
收入规模	斯迪克	139,586.77	269,054.67	196,851.54	187,719.31
	晶华新材	94,657.34	188,499.74	155,856.64	141,388.44
	世华科技	53,650.78	79,468.34	51,149.97	46,229.42
	永冠新材	325,268.55	620,499.37	545,656.35	502,695.22
	平均值	153,290.86	289,380.53	237,378.63	219,508.10
	羽玺新材	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50

注1：可比公司销售人员人均薪酬、收入规模数据来源定期报告，可比公司均为上市公司，2025年半年度报告未披露销售人员数量；

注2：人均薪酬=各期间销售费用中职工薪酬/[（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2]；

注3：2025年1-6月人均薪酬均已年化。

公司销售费用率较高主要系：（1）公司业务规模较小，同行业可比公司均为上市公司，其业务规模整体较大，相比之下公司业务规模较小，销售费用规模效应较低；（2）基于公司快速发展及客户众多的特点，销售人员人均薪酬高于同行业可比公司，上述因素共同导致公司销售费用率高于可比公司。

2、管理费用率高于同行业可比公司的原因

报告期内，公司的管理费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	6.13%	6.22%	7.71%	7.38%
晶华新材	4.73%	5.64%	5.05%	4.38%
世华科技	4.94%	6.74%	7.10%	6.30%
永冠新材	1.89%	1.68%	1.71%	1.69%
平均值	4.42%	5.07%	5.39%	4.94%
羽玺新材	7.75%	6.83%	7.14%	8.01%

报告期内，公司收入规模较小，管理费用中职工薪酬与资产折旧与摊销等固定支出占比较高，因此其管理费用率主要受收入规模、管理人员薪酬、管理费用-资产折旧与摊销等固定支出的影响，公司管理人员人均薪酬、资产折旧摊销、

收入规模与同行业可比公司对比情况具体如下：

项目	可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
人均薪酬（万元）	斯迪克	/	26.31	23.98	23.72
	晶华新材	/	31.42	19.30	15.30
	世华科技	/	49.40	40.09	35.34
	永冠新材	/	14.32	16.18	14.48
	平均值	/	30.36	24.89	22.21
	羽玺新材	27.04	26.70	21.89	23.41
资产折旧摊销（万元）	斯迪克	2,945.37	4,687.69	3,664.08	2,600.46
	晶华新材	503.90	931.34	852.99	863.95
	世华科技	456.63	729.70	526.52	312.42
	永冠新材	862.98	1,396.75	1,150.74	789.61
	平均值	1,192.22	1,936.37	1,548.58	1,141.61
	羽玺新材	204.60	443.40	405.97	408.23
收入规模（万元）	斯迪克	139,586.77	269,054.67	196,851.54	187,719.31
	晶华新材	94,657.34	188,499.74	155,856.64	141,388.44
	世华科技	53,650.78	79,468.34	51,149.97	46,229.42
	永冠新材	325,268.55	620,499.37	545,656.35	502,695.22
	平均值	153,290.86	289,380.53	237,378.63	219,508.10
	羽玺新材	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50

注 1：可比公司管理人员人均薪酬数据来源定期报告，可比公司均为上市公司，2025 年半年度报告不披露管理人员数量；

注 2：人均薪酬=各期间管理费用中职工薪酬/[（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2]；

注 3：2025 年 1-6 月人均薪酬均已年化。

由上表可见，公司管理人员人均薪酬较同行业可比公司总体差异较小且资产折旧金额较低，受公司营业规模较小的影响，管理费用率高于同行业可比公司，具有合理性。

（二）销售人员、管理人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资是否存在重大差异

1、销售人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资对比情况

报告期内，公司销售人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	/	22.40	22.05	20.35
晶华新材	/	21.36	19.32	15.25
世华科技	/	57.79	58.26	44.33
永冠新材	/	21.32	29.76	24.72
平均值	/	30.72	29.76	24.72

可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
羽玺新材	38.18	42.48	32.19	29.01
四川地区平均工资	/	9.18	9.02	8.49

注 1：可比公司销售人员人均薪酬数据来源定期报告，可比公司均为上市公司，2025 年半年度报告未披露销售人员数量；

注 2：人均薪酬=各期间销售费用中职工薪酬/[（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2]；

注 3：2024 年四川省统计局未发布全部单位的平均水平，但四川省城镇私营单位较 2023 年度同比增长 1.7%。

公司销售人员人均薪酬高于同行业可比公司，主要基于公司快速发展及客户众多的特点，详见本题回复之“四、（一）结合业务模式、营销策略、订单获取方式与合规性、客户数量等差异情况，说明销售人员人均薪酬高于可比公司的原因及合理性”。

公司销售人员人均薪酬与四川地区差异较大，主要系四川省数据中就业人员覆盖范围更广，人员收入跨度大，平均工资水平较低，二者不具有可比性。因公司地处四川省内江市，故选取四川省内江市上市公司汇宇制药（688553）作进一步比较，对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
汇宇制药销售人员平均薪酬	/	29.68	24.95	27.70
发行人销售人员平均薪酬	38.18	42.48	32.19	29.01

注 1：汇宇制药未披露 2025 年销售人员人数；

注 2：发行人销售人员平均薪酬=各期间销售费用中职工薪酬/[（期初销售人员人数+期末销售人员人数）/2]。

由上表可见，公司与汇宇制药销售人员薪酬差异相对较小，差异主要系公司与汇宇制药所处行业不同，其业务模式、市场规模、激励考核机制等均有所差异。此外，公司业务人员的职能安排具有较强的流动性和全域性，以市场需求为导向，服务范围不局限于特定区域，同一业务人员可能同时对接多个区域的客户，因此公司业务人员并无明显的地区分布特征。

2、管理人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资对比情况

报告期内，管理人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
斯迪克	/	26.31	23.98	23.72
晶华新材	/	31.42	19.30	15.30
世华科技	/	49.40	40.09	35.34
永冠新材	/	14.32	16.18	14.48
平均值	/	30.36	24.89	22.21
羽玺新材	27.04	26.70	21.89	23.41
四川地区平均工资	/	9.18	9.02	8.49

注 1：可比公司管理人员人均薪酬数据来源定期报告，可比公司均为上市公司，2025 年半年度报告未披露销售人员数量；

注 2：人均薪酬=各期间管理费用中职工薪酬/[（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2]；

注 3：2024 年四川省统计局未发布全部单位的平均水平，但四川省城镇私营单位较 2023 年度同比增长 1.7%。

由上表可见，公司管理人员人均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异。公司管理人员平均薪酬高于四川地区平均工资，主要系管理人员涵盖了诸多高、中层管理人员，其薪酬水平相对较高，因公司地处四川省内江市，故选取四川省内江市上市公司汇宇制药（688553）作进一步比较，对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
汇宇制药管理人员平均薪酬	/	29.67	29.53	28.92
发行人管理人员平均薪酬	27.04	26.70	21.89	23.41

注 1：汇宇制药未披露 2025 年管理人员人数；

注 2：发行人管理人员平均薪酬=各期间费用中职工薪酬/[（期初员工人数+期末员工人数）/2]。

由上表可见，汇宇制药管理人员平均薪酬高于公司管理人员平均薪酬，主要系公司业务规模相对较小，汇宇制药为科创板上市公司，其业务规模、管理规模相对较高，差异具有合理性。

（三）销售人员人员较少但销售人员薪酬费用大幅增加的原因及合理性，与收入变动规模及趋势是否相符，是否存在利益输送或不正当竞争行为，相关内控制度是否健全有效

报告期内，公司销售人员人数、人均创收等变动情况如下：

单位：万元、万元/人

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售人员数量①	56	53	58	63

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
人员薪酬②	1,068.95	2,251.51	1,866.82	1,827.55
营业收入③	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
人均薪酬④=②/①	38.18	42.48	32.19	29.01
人均创收⑤=③/①	964.19	1,064.01	813.94	783.83

注1：销售人员数量=（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2。

注2：2025年1-6月人均薪酬与人均创收均已年化。

由上表可见，公司销售人员总体变化较小，销售人员薪酬费用大幅增加主要受营业收入变动的影 响，公司销售人员薪酬与人均创收的变动趋势一致。2025年1-6月，受公司业务季节性的影响，上半年收入相对较低，因此本期人均创收及人均薪酬均有所下降，销售人员薪酬与业务规模具有匹配性，薪酬费用大幅增加具有合理性。

公司内部制定了《合同管理制度》《销售管理制度》等内部控制制度，要求公司员工严格遵守公司制度，规范公司员工行为，自觉防范和抵制商业贿赂行为，公司严格复核报销费用支出，对公司业务合同的签订、审批等各个环节进行严格复审，与部分主要客户签署的合同附件包括《廉洁从业协议》等文件，杜绝支付不正当费用等，以防范利益输送及不正当竞争行为，公司相关内控制度健全有效。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人专利证书、登记簿等文件，查阅组织架构图、研发部门相关制度文件及岗位说明书，访谈研发负责人和财务负责人，了解研发部门组织架构、岗位设置、研发活动及研发人员认定标准，结合《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》等法规要求，分析发行人研发人员认定合规性；

2、获取报告期内员工花名册、研发人员清单、研发人员学历资质及工作资料，核查研发人员数量及学历分布、专业背景、岗位职责及实际工作内容；检索查阅同行业可比公司研发人员相关情况；

3、访谈发行人研发及财务负责人，了解发行人研发项目工时填报、审核、

汇总及传递的业务流程，获取发行人报告期内经审批的研发项目工时记录，结合工时表、考勤表及工资表，复核研发人员薪酬归集和分配的准确性；

4、访谈发行人研发及财务负责人，了解发行人研发材料申请、审批、出库到财务入账的流程，了解研发与生产领料的区分方式，获取研发领料台账及领料单，对研发领料进行细节测试；

5、针对研发费用归集期间的准确性，执行截止性测试，复核发行人研发费用所属会计期间的恰当性；

6、获取发行人报告期内研发项目的立项、阶段性评审以及结项验收等过程资料，结合研发项目台账，核查研发活动真实性及进展合理性；

7、访谈发行人销售负责人，了解发行人业务模式、营销策略、订单获取方式与合规性、客户数量、销售人员薪酬等情况，分析销售人员薪酬增长的原因及人均薪酬高于同行业可比公司的原因；

8、访谈发行人财务负责人，了解发行人销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因；

9、查阅同行业可比公司平均薪酬水平及当地平均工资，对比分析发行人销售及管理人员薪酬与同行业可比公司、当地平均工资是否存在重大差异并分析其合理性；

10、核查发行人董事、取消监事会前的监事、高级管理人员等关键人员银行流水，结合发行人主要客户走访情况，了解主要客户与发行人的资金结算模式、是否存在其他资金往来情况，分析是否存在不当利益输送情况；抽取销售人员大额报销凭证，检查是否得到有效审批；对发行人销售业务执行穿行测试和细节测试，分析相关内控制度是否有效执行。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人专利实际均为原始取得，权属清晰，不存在自外部受让取得的情形；发行人研发人员以材料科学与工程、应用化学等专业背景和技术经验的人员为主，本科及以上学历研发人员占比较高，发行人研发人员学历、专业与其岗位

工作相匹配，发行人研发人员具备承担相应研发项目的能力；

2、发行人研发人员认定具有合理性，均为专职研发人员；报告期内，发行人研发人员规模的增长与研发的持续投入相匹配；研发人员具备从事研发活动的的能力，实际工作内容与研发活动相关，不存在非研发人员薪酬计入研发费用的情形；

3、报告期内，发行人研发领料在领料单据、申请人员、审批人员、出库操作、财务归集等方面与生产领料进行了严格的区分，并通过有效的领料审批流程进行管控；报告期内，发行人研发人员据实填报研发项目工时，形成研发项目工时表，每月经研发项目负责人和研发技术中心负责人审批。发行人对研发工时的填报、审批及统计进行了规范管理；报告期内，发行人存在少量研发费用跨期情况，并已进行前期会计差错更正，按相关规定履行了内部审批程序；发行人研发费用核算准确，研发费用归集相关内控健全并有效运行；

4、销售人员人均薪酬高于同行业可比公司主要系发行人处于快速发展阶段，高度重视销售人才团队的建设工作，提供市场有竞争力的薪酬水平，以及客户数量众多的特点，具有合理性；

5、发行人销售费用率高于同行业可比公司主要系发行人销售人员薪酬较高及收入规模较小所致，管理费用率高于同行业可比公司主要系发行人收入规模较小所致，具有合理性。销售人员、管理人员平均薪酬与同行业、同地区平均工资差异较大，主要受销售规模差异、人员结构等因素影响，具有合理性；销售人员较少但销售人员薪酬费用大幅增加主要系发行人收入增长所致，具有合理性，销售人员薪酬费用与收入变动规模及趋势相符，发行人不存在利益输送或不正当竞争行为，相关内控制度健全有效。

二、按照《2号指引》2-4研发投入的相关要求进行核查并发表明确意见

（一）保荐机构、申报会计师应对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、相关信息披露是否符合招股说明书准则要求进行核查，并发表核查意见

1、核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）访谈研发负责人和财务负责人，了解研发组织架构、岗位设置、研发活动及研发人员认定标准，了解研发费用的归集对象、核算依据及流程；
- （2）获取报告期内员工花名册、研发人员清单，核查研发人员数量、学历分布、专业背景、岗位职责及实际工作内容；
- （3）获取研发项目工时表及审批记录，结合考勤表、工资表，复核研发人员薪酬归集和分摊的准确性；
- （4）获取研发项目台账，复核研发项目立项审批表、可行性研究报告、阶段性总结评审表、结项报告等资料，核查研发活动真实性及进展情况；
- （5）获取研发领料台账及领料单，对研发领料进行细节测试，了解研发过程中产品的产出情况；
- （6）查阅报告期内股份支付计算表，核查是否存在将股份支付费用计入研发支出的情形；
- （7）获取研发项目固定资产折旧分配计算表、费用报销相关单据，复核折旧费用计算是否准确、分配是否合理，核查费用报销是否真实、归集是否准确；
- （8）查阅发行人招股说明书，核查相关信息披露是否符合招股说明书准则要求。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人设置了专职从事研发工作的研发技术中心，全面统筹负责研发工作。根据员工所属部门、岗位性质及其工作内容，发行人将研发技术中心直接参与各研发项目的人员、研发管理人员，以及与研发活动密切相关的全时直接服务人员认定为研发人员。发行人研发人员认定具有合理性，与生产、管理、销售等其他人员能够明确区分；

（2）报告期内，发行人研发人员每月的研发工时占考勤工时的比例为 100%，其薪酬全额计入研发费用，不涉及在研发费用与其他成本费用科目之间的分配。对于同时参与多个研发项目的研发人员，按其参与各研发项目的工时占比，将薪酬分配至对应的研发项目。研发人员职业背景、能力经验与研发项目需求匹配，

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，属于发行人研发工作所需的必要人员；

（3）发行人研发活动认定合理，研发项目组基于研发进程中的材料需求，按项目填写研发领料单，载明物料信息、研发项目编号等，经过研发项目负责人审批后提交至仓库，履行研发物料出库流程。财务部根据研发领料单、出库单等单据将对应的材料成本归集至研发费用。发行人领用的研发材料、发生的制造费用能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；

（4）发行人研发活动产生的产品系在研发试制阶段形成的功能性膜材料与功能性胶粘材料样品。基于发行人主营业务所涉研发项目的技术特性和材料属性，研发过程中产出的样品主要用于内部验证与性能测试，其可销售性较低。报告期内发行人存在将样品赠送给客户进行测试的情形，不存在将研发过程中形成的产品对外销售的情形；

（5）发行人依据被激励对象的所属部门及具体岗位职责，将股份支付费用分别计入销售费用、管理费用、研发费用及营业成本等对应科目。报告期内，发行人计入研发支出的股份支付费用分别为0万元、0万元、0.62万元和3.72万元，系一名任职于研发技术中心的研究员的股份支付费用。该研究员专职从事研发工作，其薪酬费用全额计入各期研发费用，其岗位职责明确、工时记录及研发工作相关材料完整，发行人将该名研发人员的股份支付费用计入研发费用，具有明确合理的依据。

经核查，报告期内，发行人的研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规、相关信息披露符合招股说明书准则要求。

（二）保荐机构及申报会计师应对发行人研发相关内部控制制度是否健全且被有效执行进行核查，就发行人以下事项作出说明，并发表核查意见：（1）是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；（2）是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；（3）是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；（4）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效；（5）报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形；（6）是否建立研发支出审批程序

1、是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制

申报会计师获取并查阅了发行人研发相关内部控制制度，获取研发项目台账、研发项目立项、组织实施过程、研发费用管理、项目结项验收等资料。

经核查，发行人已制定了《研究与开发管理制度》，对研发项目立项、项目实施过程、项目结题验收、研发费用管理、成果管理等进行了明确的规定。结合研发管理相关制度，发行人已建立与研发相关的管理机制，包括研发项目的跟踪管理以及与研发项目相对应的人财物管理，根据该等机制，发行人对研发项目的监控、记录进展情况如下：研发部门明确了研发项目的立项审批、实施进度、成果验收、技术资料的验收及存档等管理流程，对研发项目的研发过程实施有效管控。发行人的研发活动以自主研发为主，通过研发项目组的形式开展，每个研发项目均指定了项目组长，在研发项目实施过程中的相关原始记录实时整理并经审核后归档。发行人建立了研发项目台账，按项目对发生的费用进行准确归集与核算。

综上所述，发行人研发相关内控制度健全，发行人已建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制。

2、是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

申报会计师获取并查阅了发行人《研究与开发管理制度》，选取关键控制点执行穿行测试及控制测试，以验证相关内控制度设计及运行的有效性。

经核查，发行人制定了《研究与开发管理制度》等内控制度，明确了研发支出开支范围和标准。发行人按照研发项目建立辅助台账，根据所发生费用的实际情况，对各项支出进行准确归集与核算。综上所述，发行人已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行。

3、研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效

申报会计师获取了报告期内研发人员花名册，结合组织架构、岗位职责、实际工作内容等，核查研发人员的认定标准。重点关注研发人员的学历、专业背景、从业年限及在研项目中的具体工作，评估其是否具备相应研发能力。获取并查阅了公司研发人员薪酬支出相关内控制度，复核研发人员薪酬核算的准确性。

经核查，公司将研发技术中心直接参与各研发项目的人员、研发管理人员，以及与研发活动密切相关的全时直接服务人员认定为研发人员。公司对研发人员的认定标准符合《2号指引》2-4研发投入相关要求的规定，与同行业可比公司不存在显著差异，相关标准在报告期内得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关的核算制度及配套内部控制制度健全有效。

4、报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形

申报会计师获取并查阅了公司报告期内研发费用明细账、研发项目台账，获取研发项目的立项报告、可行性研究报告、阶段评审记录、验收报告等过程性文件，对研发支出执行分析性复核、细节测试、截止测试等程序，核查研发支出的真实性、准确性。

经核查，报告期内发行人严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

5、是否建立研发支出审批程序

申报会计师获取并查阅了发行人《研究与开发管理制度》，访谈了研发负责人、财务负责人，了解公司研发支出审批程序，获取并查阅了研发支出相关资料，复核研发支出审批程序。

经核查，公司建立了研发支出审批程序，包括研发材料申请、费用报销、财务付款等相关审批程序。

综上所述，公司研发相关内部控制制度健全且被有效执行。

（三）对于合作研发项目，保荐机构及申报会计师还应核查项目的基本情况并发表核查意见，基本情况包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方；若存在关联关系，需要进一步核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性

1、核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司合作研发项目清单，结合合作研发相关协议，对项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方等进行核查。报告期内，公司与四川大学存在合作研发情形，具体情况如下：

项目	无卤环保耐高温光学保护膜制备技术成果转化及产业化	柔性显示硬化涂层材料技术研发与应用	一种自修复超轻耐溶剂防静电离子膜制备技术成果转化示范项目
合作方	四川大学	四川大学	四川大学
项目合作背景	为加速科学技术进步，促进学校科研与企业生产相结合，加速科技成果转化，增强企业的技术创新能力，公司与四川大学本着优势互补和互利互惠的原则，展开合作研发。		
合作方基本情况	教育部直属的全国重点大学，中央直管高校，是国家布局在中国西部的重点建设的高水平研究型综合大学；位列国家“双一流”建设高校（A类）、985工程、211工程		

项目	无卤环保耐高温光学保护膜制备技术成果转化及产业化	柔性显示硬化涂层材料技术研发与应用	一种自修复超轻耐溶剂防静电离子膜制备技术成果转化示范项目
相关资质	不涉及	不涉及	不涉及
合作内容	公司牵头，四川大学在项目合作中主要协助解决制约产业发展的关键技术、共性技术以及项目的具体技术工艺问题，为项目科研人员提供指导		
协议约定合作时间	2021年4月1日至2023年3月31日	2022年1月1日至2023年12月31日	2024年1月1日至2025年12月31日
主要权利义务	公司牵头项目申报，项目的整体实施、产业应用、项目管理及结题；四川大学协助公司解决制约产业发展的关键技术、共性技术以及项目的具体技术工艺问题，协助专利申请，为公司科研人员提供指导。		
成果分配的主要机制	由各课题组独立完成的知识产权归属于各课题组。由各课题组共同完成的知识产权或知识产权中存在共同完成的部分，由共同完成的课题组共同商定；若无对方许可，各课题组不得擅自申请或使用共同完成的成果。各课题组均应采取必要措施以保护因课题协作需要而知悉的属于对方或属于双方共有的知识产权		
知识产权安排	公司作为项目牵头方，承担项目的整体实施、产业应用以及管理结题等核心职责，四川大学仅就部分工艺技术问题提供协助及指导，不掌握研发主导权。上述已完成项目的研发成果均为公司独立所有，相关核心技术及知识产权由公司自主掌控。		
知识产权成果	1项发明专利，专利权人为羽玺新材	1项实用新型专利，专利权人为羽玺新材	-
收入成本费用分摊	项目专项总经费100万元，其中四川大学占总经费的20%	项目专项总经费100万元，其中四川大学占总经费的20%	项目专项总经费50万元，其中四川大学占总经费的20%
合作方是否为关联方	否	否	否

（2）公开检索合作方的工商信息，核查与发行人是否存在关联关系。

2、核查意见

经核查，公司合作研发项目系基于主营业务开展，具有真实的合作背景，合作方主要为高等院校，具备参与合作研发的能力与资质，与发行人不存在关联关系。

（四）对于研发支出资本化，保荐机构及申报会计师应从研究开发项目的立项与验收、研究阶段及开发阶段划分、资本化条件确定、费用归集及会计核算和相关信息披露等方面，关注发行人研究开发活动和财务报告流程相关内部控制制度是否健全有效并一贯执行，对发行人研发支出资本化相关会计处理的合规性、谨慎性和一贯性发表核查意见：1. 研究阶段和开发阶段划分是否合理，是否与研发流程相联系，是否遵循正常研发活动的周期及行业惯例并一贯运用，是否完整、准确披露研究阶段与开发阶段划分依据；2. 研发支出资本化条件是否均已满足，是否具有内外部证据支持，应重点从技术可行性，预期产生经济利益方式，技术、财务资源和其他资源支持等方面进行关注；3. 研发支出资本化的会计处理与同行业可比公司是否存在重大差异及差异的合理性

申报会计师核查了报告期内公司研发费用明细账和账务处理情况。经核查，公司研发支出均费用化，不存在研发支出资本化的情形。

问题 7. 存货跌价准备计提充分性

根据申请文件：（1）发行人报告期各期末存货账面余额分别为 11,394.35 万元、9,870.26 万元、10,529.20 万元及 12,532.81 万元，按存货类别和库龄合并计提存货跌价准备。（2）发行人采购的主要原材料包括 PET 膜、离型剂等，各期末前五大供应商占比分别为 42.15%、44.73%、44.57%、45.74%，离型剂期末库存单价与当期采购、生产领用单价差异较大。（3）发行人发出商品账面余额分别为 1,888.82 万元、2,116.55 万元、2,080.81 万元和 1,747.49 万元，占公司存货账面余额的比例分别为 16.58%、21.44%、19.76%和 13.94%。（4）发行人生产周期较短，不核算在产品，产品于各个生产环节均可以对外销售。

请发行人：（1）结合产品定制化特征，详细说明各类存货可变现净值的具体确认方法及依据，是否与同行业可比公司存在较大差异，是否符合行业惯例。

（2）说明各类原材料的发出计价方法及合理性、各期采购单价、生产领用单价、期末库存单价，计价方法在报告期内是否发生变更，量化分析离型剂当期采购、生产领用单价低于期末库存单价的原因。（3）说明发出商品占比与可比公司的比较情况及差异合理性，对发出商品计提跌价准备的具体计算方法及充分性。

（4）说明原材料投入生产后各环节的存货如何核算，结合生产过程、周期、产

品存储方式等，说明不核算在产品是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）详细说明对供应商采购公允性与真实性的核查程序、核查方式、核查比例、核查结论。

【公司回复】

一、结合产品定制化特征，详细说明各类存货可变现净值的具体确认方法及依据，是否与同行业可比公司存在较大差异，是否符合行业惯例

（一）结合产品定制化特征，详细说明各类存货可变现净值的具体确认方法及依据

公司产品并非针对单一客户进行定制化开发，而是基于现有技术平台，通过调用和重组不同的技术模块，实现对配方、结构、工艺参数等方面的灵活微调，提供不同产品规格、性能及外观的定制选择，实现快速响应，因此，不同客户、不同产品所能够共用的原材料较多，且多为行业通用材料，不存在产品定制化变更导致的滞销情形。

公司根据《企业会计准则》相关规定，并结合实际生产经营特点谨慎制定与存货跌价准备计提相关的会计政策，按照存货成本与可变现净值孰低的原则，将存货成本高于可变现净值的差额部分计提存货跌价准备。

库存商品可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。各类存货可变现净值的具体确认方法及依据如下：

1、原材料

公司原材料主要为 PET 膜、离型剂、硅胶、亚克力胶、溶剂及助剂等。原材料按照所生产的产成品预计销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定可变现净值。

公司原材料主要为生产备货，报告期内公司产成品总体毛利率较高，预计售价能够覆盖原材料成本、预计继续加工成本、估计的销售费用及相关税费等。

公司结合生产经营经验判断，离型剂、硅胶等化工材料若存放时间超过 1 年，影响产品品质稳定性可能性较大且基本无回收价值，基于谨慎性原则，公司确认库龄 1 年以上的化工材料可变现净值为零，全额计提存货跌价准备。聚酯薄膜（BOPET）、聚丙烯膜（BOPP）等主要膜材特性稳定、易保存，能够持续消耗，但若存放时间超过 2 年，继续用于生产或实现对外销售的可能性较低，因此公司将库龄 2 年以上的膜材按照预计材料售价（账面成本的 30%）确认其可变现净值。PE 管、ABS 管、缠绕膜等主要辅料在妥善保管下性能稳定、通用性较强，公司将库龄 2 年以上的辅料按照预计材料售价（账面成本的 5%）来确认其可变现净值。

2、库存商品

公司库存商品主要为离型膜、保护膜、胶粘材料等。库存商品按照同类产品预计销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

公司结合功能性膜材料和功能性胶粘材料逐渐老化的特点，判断长库龄存货存在滞销风险。公司基于谨慎性原则，针对库龄 2 年以上的库存商品，按照预计材料售价（账面成本的 20%）来确认其可变现净值。

3、发出商品

公司发出商品通常有对应的销售订单，公司按照订单销售价格减去销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

（二）是否与同行业可比公司存在较大差异，是否符合行业惯例

同行业可比公司各类存货可变现净值的具体确认方法及依据如下：

可比公司	可变现净值的确认方法及依据
斯迪克	<p>（1）直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p> <p>（2）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。</p> <p>（3）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p>
晶华新材	<p>（1）直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p> <p>（2）需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减</p>

可比公司	可变现净值的确认方法及依据
	去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
世华科技	<p>(1) 直接用于出售的存货，以该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p> <p>(2) 用于生产而持有的材料等存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p> <p>(3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。</p>
永冠新材	<p>(1) 直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p> <p>(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。</p> <p>(3) 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p>

由上表可见，公司存货可变现净值的具体确认方法及依据与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业惯例，公司存货跌价准备计提审慎、合理。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例具体情况如下：

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
斯迪克	8.67%	10.06%	4.56%	3.37%
晶华新材	1.10%	1.74%	1.42%	0.88%
世华科技	8.07%	4.85%	3.38%	3.63%
永冠新材	1.62%	1.54%	1.22%	1.15%
平均值	4.87%	4.55%	2.65%	2.26%
羽玺新材	4.23%	4.65%	5.13%	2.62%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 2.62%、5.13%、4.65% 和 4.23%，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

二、说明各类原材料的发出计价方法及合理性、各期采购单价、生产领用单价、期末库存单价，计价方法在报告期内是否发生变更，量化分析离型剂当期采购、生产领用单价低于期末库存单价的原因

（一）说明各类原材料的发出计价方法及合理性、各期采购单价、生产领用单价、期末库存单价，计价方法在报告期内是否发生变更

1、说明各类原材料的发出计价方法及合理性，计价方法在报告期内是否发生变更

公司根据各类原材料的规格型号情况、价值特性、采购及生产领用模式，采用与实际业务相匹配的发出计价方法，具体如下：

膜材类原材料（如 PET 膜）的发出计价方法为个别计价法，该类原材料具有规格明确、批次清晰的特点。公司对膜材类原材料实施严格的批次管理，以批号作为其全流程的唯一识别编码。膜材类原材料采购入库时，公司 ERP 系统自动生成唯一的批次编码，并将该批次的实际采购成本与该批号进行绑定和归集。生产部门根据生产订单领用膜材时，系统的生产领料单中会明确记录所领用膜材的具体批号。根据生产工艺要求，生产特定产品所领用的膜材与该产品的生产批号通常直接对应。ERP 系统通过识别各生产领料单上的膜材批号，能够将所耗用的膜材成本准确追溯并归集至对应批次的完工产品。产品完工入库时，其对应的生产入库单亦关联该产品批号，从而实现了“膜材批号-生产领料单-生产订单-产品批号-生产入库单”的全链条成本匹配与闭环管理。膜材类原材料通过采用分批个别计价的发出计价方法，提高了成本核算的精确性。

化工类原材料（如离型剂、硅胶等）的发出计价方法为月末一次加权平均法，该类原材料具有采购频繁、类型稳定、为多种产品共同耗用的特点，难以按各个批次精确追溯至单一产品。报告期内，公司主要采购和使用的化工材料保持稳定，未发生重大变化。各个生产订单所依据的化工配方通常同时涉及多种化工材料组合，各品类的化工材料在多个生产订单中均有涉及，作为共同材料被耗用。每月末，公司根据期初结存和本月入库的各类化工材料的数量和成本，按具体的化工材料品类计算当月各类化工材料的加权平均单价，并以此作为对应品类当月发出材料及期末结存材料的计价金额。每月根据加权平均单价与当月实际耗用总量的

乘积归集化工材料总成本，再按照化工定额分摊计入当月完工产品成本中。

综上所述，公司各类原材料的发出计价方法合理，且在报告期内保持一贯性，未发生变更。

2、说明各类原材料的各期采购单价、生产领用单价、期末库存单价

公司的主要原材料为 PET 膜、离型剂、硅胶、亚克力胶、助剂、溶剂。报告期各期，公司主要原材料采购单价、生产领用单价、期末库存单价情况如下：

单位：元/平方米、元/Kg

原材料类别	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
PET 膜	期初库存单价	0.71	0.73	0.84	0.89
	采购单价	0.68	0.74	0.72	0.82
	生产领用单价	0.71	0.77	0.76	0.84
	期末库存单价	0.68	0.71	0.73	0.84
离型剂	期初库存单价	113.47	113.60	120.84	113.36
	采购单价	81.83	82.39	84.70	92.53
	生产领用单价	81.44	81.88	86.14	92.47
	期末库存单价	109.24	113.47	113.60	120.84
硅胶	期初库存单价	55.34	50.17	50.52	51.98
	采购单价	50.36	53.56	54.31	45.55
	生产领用单价	51.21	53.12	54.06	45.66
	期末库存单价	51.75	55.34	50.17	50.52
亚克力胶	期初库存单价	21.31	23.96	27.64	27.46
	采购单价	20.04	20.54	19.78	23.25
	生产领用单价	19.96	20.69	20.09	23.02
	期末库存单价	21.47	21.31	23.96	27.64
助剂	期初库存单价	502.51	484.39	468.47	524.62
	采购单价	537.21	619.40	661.12	597.77
	生产领用单价	554.80	624.84	649.74	609.31
	期末库存单价	483.72	502.51	484.39	468.47
溶剂	期初库存单价	6.78	7.66	8.03	8.67
	采购单价	6.83	7.37	7.72	8.58
	生产领用单价	6.84	7.39	7.73	8.59
	期末库存单价	6.68	6.78	7.66	8.03

公司主要原材料的采购单价、生产领用单价、期末库存单价存在差异，主要受不同细分品类价格差异及结构差异等因素影响。

（二）量化分析离型剂当期采购、生产领用单价低于期末库存单价的原因

报告期内，公司离型剂的当期采购单价、生产领用单价低于期末库存单价，主要系不同规格、型号、品质的离型剂物料价格差异及结构差异影响所致。离型

剂作为一类化工材料，其内部包含多种物料，因性能、用途等不同，其采购单价存在较大差异。

报告期各期，公司离型剂的采购、生产、库存单价与金额占比情况列示如下：

1、2025 年 1-6 月

单位：元/Kg

物料名称	2025 年初结存			2025 年 1-6 月采购			2025 年 1-6 月生产领用			2025 年 6 月末结存		
	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比
7458	64.81	14.29%	25.02%	64.46	36.62%	46.49%	64.52	36.90%	46.58%	64.36	16.76%	28.44%
759	215.52	12.62%	6.65%	214.85	13.32%	5.07%	215.39	13.18%	4.98%	213.91	12.98%	6.63%
GJ-06	46.09	3.95%	9.73%	45.40	11.76%	21.20%	45.56	12.07%	21.58%	44.79	4.24%	10.34%
7210	154.11	12.09%	8.90%	154.42	9.78%	5.18%	154.34	9.64%	5.09%	154.33	12.24%	8.66%
SY-FSRA-K500A	1,398.23	1.20%	0.10%	1,361.20	5.39%	0.32%	1,367.97	4.07%	0.24%	1,355.01	5.23%	0.42%
SG1250A	87.61	2.24%	2.90%	65.65	1.00%	1.24%	83.20	1.14%	1.11%	61.18	1.71%	3.05%
750A	218.60	6.97%	3.62%	213.43	2.44%	0.93%	216.41	2.44%	0.92%	215.31	6.31%	3.20%
7795 硅油	11,749.24	6.97%	0.07%	-	-	-	11,749.24	0.66%	0.00%	11,749.24	4.43%	0.04%
X-62-2888	123.95	5.01%	4.59%	132.74	1.97%	1.22%	127.78	2.59%	1.65%	130.61	3.05%	2.55%
其他	102.29	34.64%	38.43%	79.06	17.72%	18.34%	79.05	17.31%	17.84%	98.51	33.06%	36.66%
合计	113.47	100.00%	100.00%	81.83	100.00%	100.00%	81.44	100.00%	100.00%	109.24	100.00%	100.00%

2、2024 年度

单位：元/Kg

物料名称	2024 年初结存			2024 年采购			2024 年生产领用			2024 年末结存		
	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比
7458	63.06	15.57%	28.05%	64.29	37.72%	48.34%	64.18	38.60%	49.24%	64.81	14.29%	25.02%
759	212.18	13.68%	7.32%	213.50	14.88%	5.74%	213.04	15.12%	5.81%	215.52	12.62%	6.65%
GJ-06	49.21	2.21%	5.11%	46.78	10.93%	19.25%	46.90	10.88%	19.00%	46.09	3.95%	9.73%
7210	150.93	10.79%	8.12%	152.87	11.42%	6.15%	152.36	11.32%	6.08%	154.11	12.09%	8.90%

物料名称	2024 年初结存			2024 年采购			2024 年生产领用			2024 年末结存		
SY-FSRA-K500A	-	-	-	1,398.23	0.44%	0.03%	1,398.23	0.13%	0.01%	1,398.23	1.20%	0.10%
SG1250A	88.52	1.53%	1.96%	87.61	3.17%	2.98%	87.68	3.07%	2.87%	87.61	2.24%	2.90%
750A	218.60	17.95%	9.33%	218.60	0.22%	0.08%	218.60	1.67%	0.63%	218.60	6.97%	3.62%
7795 硅油	11,100.00	3.67%	0.04%	11,814.16	1.16%	0.01%	11,229.85	0.57%	0.00%	11,749.24	6.97%	0.07%
X-62-2888	122.28	5.02%	4.67%	132.74	1.16%	0.72%	132.28	1.09%	0.68%	123.95	5.01%	4.59%
其他	94.91	29.57%	35.40%	93.25	18.90%	16.70%	91.60	17.55%	15.68%	102.29	34.64%	38.43%
合计	113.60	100.00%	100.00%	82.39	100.00%	100.00%	81.88	100.00%	100.00%	113.47	100.00%	100.00%

3、2023 年度

单位：元/Kg

物料名称	2023 年初结存			2023 年采购			2023 年生产领用			2023 年末结存		
	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比
7458	70.00	14.58%	25.16%	64.89	42.52%	55.50%	65.38	41.44%	54.61%	63.06	15.57%	28.05%
759	233.14	25.22%	13.07%	216.82	11.60%	4.53%	223.63	14.20%	5.47%	212.18	13.68%	7.32%
GJ-06	58.61	2.60%	5.36%	52.00	6.87%	11.20%	52.66	6.80%	11.13%	49.21	2.21%	5.11%
7210	183.64	8.97%	5.90%	152.36	10.96%	6.09%	157.13	10.47%	5.74%	150.93	10.79%	8.12%
SG1250A	88.79	7.26%	9.88%	89.37	4.36%	4.13%	89.25	5.49%	5.30%	88.52	1.53%	1.96%
SC1035A	79.87	2.64%	3.99%	78.95	1.96%	2.10%	79.16	2.46%	2.68%	-	-	-
750A	190.07	5.11%	3.25%	218.60	4.19%	1.62%	201.51	1.93%	0.82%	218.60	17.95%	9.33%
7795 硅油	-	-	-	11,100.00	1.33%	0.01%	11,100.00	0.64%	0.00%	11,100.00	3.67%	0.04%
X-62-2888	122.12	4.31%	4.27%	132.74	0.03%	0.02%	123.89	0.08%	0.05%	122.28	5.02%	4.67%
其他	121.64	29.32%	29.13%	92.65	16.18%	14.79%	100.05	16.48%	14.19%	94.91	29.57%	35.40%
合计	120.84	100.00%	100.00%	84.70	100.00%	100.00%	86.14	100.00%	100.00%	113.60	100.00%	100.00%

4、2022 年度

单位：元/Kg

物料名称	2022 年初结存			2022 年采购			2022 年生产领用			2022 年末结存		
	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比	单价	金额占比	数量占比
7458	75.60	9.71%	14.56%	75.90	38.98%	47.52%	76.33	36.49%	44.21%	70.00	14.58%	25.16%
759	207.33	22.60%	12.36%	240.16	13.98%	5.39%	228.47	14.18%	5.74%	233.14	25.22%	13.07%
GJ-06	80.86	4.62%	6.48%	73.63	7.08%	8.90%	75.85	7.32%	8.92%	58.61	2.60%	5.36%
7210	173.35	9.80%	6.41%	183.99	10.27%	5.17%	181.54	10.45%	5.32%	183.64	8.97%	5.90%
SG1250A	86.51	9.54%	12.50%	87.61	2.36%	2.49%	87.52	3.28%	3.46%	88.79	7.26%	9.88%
SC1035A	79.44	2.35%	3.35%	80.68	10.33%	11.85%	80.64	9.83%	11.27%	79.87	2.64%	3.99%
750A	190.07	8.78%	5.24%	-	-	-	190.07	1.21%	0.59%	190.07	5.11%	3.25%
X-62-2888	122.12	3.27%	3.03%	132.74	0.01%	0.01%	124.78	0.04%	0.03%	122.12	4.31%	4.27%
其他	92.18	29.33%	36.07%	84.11	16.98%	18.68%	77.76	17.20%	20.45%	121.64	29.32%	29.13%
合计	113.36	100.00%	100.00%	92.53	100.00%	100.00%	92.47	100.00%	100.00%	120.84	100.00%	100.00%

注：上表物料名明细系各期采购前五大和结存前五大离型剂。

报告期内，公司使用的离型剂主要为“7458”、“GJ-06”等单价较低型号的产品，主要用于生产离型材料，因其周转较快、耗用量大，故其在采购与生产领用的占比较高，结存占比相对较低，受其单价较低的影响，公司采购与生产领用存货中低价产品的权重较高，结存存货中低价产品的权重较低，由此导致当期采购、生产领用单价低于期末库存单价。

三、说明发出商品占比与可比公司的比较情况及差异合理性，对发出商品计提跌价准备的具体计算方法及充分性

（一）说明发出商品占比与可比公司的比较情况及差异合理性

报告期各期末，公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例与可比公司的比较情况如下：

公司简称	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
斯迪克	8.20%	4.86%	7.52%	未披露
晶华新材	未披露	未披露	未披露	未披露
世华科技	7.61%	7.53%	2.73%	6.68%
永冠新材	10.37%	12.35%	11.70%	12.29%
平均值	8.73%	8.25%	7.32%	9.48%
羽玺新材	13.94%	19.76%	21.44%	16.58%

注：可比公司中，晶华新材未单独披露发出商品金额，斯迪克自2023年年度报告开始披露发出商品数据。

报告期各期末，公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例分别为16.58%、21.44%、19.76%和13.94%。与可比公司相比，公司发出商品占比相对较高，主要受收入确认方式和地理位置差异所致。

公司的收入确认时点为已根据合同约定将产品交至客户确定的地点，客户已经接收该商品且在双方对账确认函上确认。对账时点晚于产品发出及签收时点，因此报告期各期末均存在已发货但尚未对账的发出商品。可比公司斯迪克、晶华新材、永冠新材主要业务的收入确认时点为签收时点，与公司的收入确认时点相比较早，因此公司发出商品占比相对较高。

功能性涂层复合材料行业的区域性特征显著，华东和华南区域的产业链配套完善，技术研发能力较强，且与消费电子、新型显示等下游行业紧密关联，上海、苏州和东莞等地是功能性涂层复合材料的研发和制造中心，相关企业不仅在国内市场占据重要份额，还积极开拓国际市场。距离客户较近、运输周期较短的公司，其发货运输的周期更短，期末发出商品占比相对较低。可比公司的生产经营均集中于江苏、上海等长三角地区，与客户集群的地理位置、平均运输距离及物流效率均更便利，因此发出商品占比相对较低。

综上所述，公司发出商品占比与可比公司的差异具有合理性。

（二）对发出商品计提跌价准备的具体计算方法及充分性

公司根据《企业会计准则》相关规定，并结合实际生产经营特点谨慎制定与存货跌价准备计提相关的会计政策，按照存货成本与可变现净值孰低的原则，将发出商品成本高于可变现净值的差额部分计提存货跌价准备。

公司发出商品通常有对应的销售订单，公司发出商品根据销售订单价格减去销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并对可变现净值低于成本的部分相应计提存货跌价准备。公司产品毛利率总体较高，公司计提发出商品存货跌价准备主要受少量瑕疵产品质量问题的影响。

报告期各期末，公司发出商品跌价准备余额及计提比例，与可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司	2025.6.30			2024.12.31		
	账面余额	跌价准备余额	跌价计提比例	账面余额	跌价准备余额	跌价计提比例
斯迪克	7,930.45	-	-	4,040.20	-	-
世华科技	900.29	-	-	811.94	-	-
永冠新材	9,614.28	138.67	1.44%	10,661.16	304.96	2.86%
平均值	/	/	0.48%	/	/	0.95%
羽玺新材	1,747.49	9.35	0.53%	2,080.81	10.60	0.51%
公司	2023.12.31			2022.12.31		
	账面余额	跌价准备余额	跌价计提比例	账面余额	跌价准备余额	跌价计提比例
斯迪克	5,151.45	-	-	未披露	未披露	未披露
世华科技	184.37	-	-	340.18	-	-
永冠新材	8,675.21	93.10	1.07%	8,095.24	106.64	1.32%
平均值	/	/	0.36%	/	/	0.66%
羽玺新材	2,116.55	46.15	2.18%	1,888.82	33.68	1.78%

注：可比公司中，晶华新材未单独披露发出商品金额，斯迪克自2023年年度报告开始披露发出商品数据。

可比公司中，晶华新材未单独披露发出商品金额，斯迪克、世华科技和永冠新材发出商品均按照成本与可变现净值孰低原则计量，并按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，斯迪克、世华科技均未对发出商品计提跌价准备，仅永冠新材对发出商品计提跌价准备。报告期内，永冠新材发出商品跌价计提比例总体稳定，2024年度，随着公司发出商品中瑕疵产品数量减少，发出商品跌价计提比例有所下降，总体而言，公司对发出商品计提跌价准备

的比例与同行业相比不存在重大差异。

综上所述，公司发出商品跌价准备计提方式合理且符合《企业会计准则》相关规定，发出商品跌价准备计提充分。

四、说明原材料投入生产后各环节的存货如何核算，结合生产过程、周期、产品存储方式等，说明不核算在产品是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）说明原材料投入生产后各环节的存货如何核算

公司原材料投入生产后各环节的存货具体核算流程如下：

环节	会计处理	核算过程
1、原材料投入生产	借：生产成本—直接材料 贷：原材料	原材料中的膜材：每月根据各生产订单实际领用的批次，以分批个别认定的方法归集成本，计入直接材料。系统通过普通生产领料自动归集至对应的生产订单； 原材料中的化工材料：根据 BOM 领用，采用月末一次加权平均的方法归集成本，计入直接材料。根据化工定额计算各个生产订单完工产品所占权重，并以此为基础分配当月各生产订单耗用的化工材料成本。
2、生产过程	借：生产成本—直接人工/制造费用 贷：应付职工薪酬/累计折旧/应付账款等	直接人工：每月按车间/生产线归集直接生产人员薪酬费用，计入直接人工。按每笔生产订单完工入库数量*对应产品权重分摊至当月生产完工入库的每笔生产完工入库单，产品权重按不同产品类别的机台运行速度核定； 制造费用：每月按车间归集当月发生的应计入产品成本的各项间接费用，计入制造费用。按每笔生产订单完工入库数量*对应产品权重分摊至当月生产完工入库的每笔生产完工入库单，产品权重按不同产品类别的机台运行速度核定。
3、库存商品完工入库	借：库存商品 贷：生产成本	生产完工入库单与生产订单直接关联，归集该生产订单完工产品发生的所有成本。月末，财务系统依据生产完工入库单直接获取并汇总各批号产品对应的直接材料、直接人工和制造费用，将生产成本全额结转至库存商品。
4、库存商品发出	借：发出商品 贷：库存商品	产品销售出库时，系统生成销售出库单，与生产完工入库单通过系统批号关联，并按系统批号结转相应库存商品的成本金额至发出商品。
5、结转营业成本	借：主营业务成本 贷：发出商品	在确认产品销售收入时，按照系统批号将该批次产品的成本金额由发出商品结转至主营业务成本。

（二）结合生产过程、周期、产品存储方式等，说明不核算在产品是否符合《企业会计准则》相关规定

公司产品分为功能性膜材料和功能性胶粘材料，主要产品功能性离型膜以 PET 膜等为基材，表面涂布热固化/UV 固化的聚有机硅油，经过烘箱挥发溶剂并交联固化，形成坚韧的离型涂层。其余产品如功能性保护膜、光学级硬化膜和功能性胶粘材料的生产过程与功能性离型膜类似。生产过程的核心工序为涂布工序，

生产过程高度自动化。原材料投入后，经过一次加工处理即形成完工产品。

公司实行“以销定产+需求预测”的生产模式，根据销售订单以及客户需求预测情况制定生产任务，生产部结合客户需求、产品库存、备料情况等安排相应的生产计划并组织生产，产品经检验合格后入库。公司生产计划紧凑，生产周期较短，每卷产品当天即可完工（单硅离型膜每卷通常1至2小时即可完工）。月末存在少量未全部完工的生产订单，所涉及的物料分为已完工的产品和待加工的原材料。针对已完工的产品公司会按照批次进行完工入库，针对待加工的原材料公司做退库核算。生产所涉及的料工费在完工产品中按照实际完工入库数量进行分配。

公司产品存储界限分明，原材料存储区存放所有待加工的物料，产品存储区存放所有加工完毕、可供销售的产品，区域之间无在产品暂存区。原材料一旦离开原材料区进入生产工序，就会被连续加工直至完成，然后使用叉车移入成品区等待包装。

基于上述生产特点，公司在各月末完工的产品均按批次办理完工入库，少量没有加工完成的产品均已退库核算。公司当月归集的生产成本全部由当月完工产品承担，故公司不核算在产品。

《企业会计准则应用指南汇编 2024》第二章存货中规定：“月末，企业应当根据在产品数量的多少、各月在产品数量变化的大小、各项成本比重的大小，以及定额管理基础的好坏等具体条件，采用适当的分配方法将直接人工、制造费用以及直接材料等生产成本在完工产品与在产品之间进行分配。常用的分配方法有：不计算在产品成本法、在产品按固定成本计价法、在产品按所耗直接材料成本计价法、约当产量比例法、在产品按定额成本计价法、定额比例法等。”《企业产品成本核算制度（试行）》（财会[2013]17号）第三十九条中规定：“在产品数量、金额不重要或在产品期初期末数量变动不大的，可以不计算在产品成本。”

综上所述，公司根据自身生产经营特点和实际情况，不核算在产品具有合理性且保持一贯性，符合《企业会计准则》相关规定。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人存货可变现净值的具体确认方法及依据，获取了存货明细表等资料，复核发行人各类存货的可变现净值。查阅同行业可比公司公开资料，比较发行人各类存货可变现净值确认方法与可比公司是否存在较大差异；

2、了解发行人报告期内各类原材料的发出计价方法，核查发出计价方法在报告期内是否发生变更。获取报告期各期原材料采购入库明细、生产领料明细等收发存数据，复核报告期各期各类原材料采购单价、生产领用单价及期末结存单价，了解离型剂当期采购、生产领用单价低于期末库存单价的原因，分析其合理性；

3、获取发行人报告期各期末存货明细表，查阅同行业可比公司公开资料，分析发行人发出商品占比与可比公司比较情况及差异合理性。复核报告期各期发出商品跌价准备测试，分析发出商品计提跌价准备的充分性；

4、访谈发行人生产负责人、财务负责人，了解发行人原材料投入生产后各环节存货的核算方法，了解生产过程、生产周期及产品存储方式等，分析发行人不核算在产品是否符合《企业会计准则》相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人根据《企业会计准则》相关规定并结合生产经营特点谨慎制定了与存货跌价准备计提的相关会计政策。发行人存货可变现净值的具体确认方法及依据与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业惯例；

2、发行人各类原材料发出计价方法合理，且在报告期内未发生变更；离型剂当期采购、生产领用单价低于期末库存单价主要受不同规格、型号、品质的离型剂物料价格差异及结构差异影响所致，具有合理性；

3、与可比公司相比，发行人发出商品占比相对较高，主要系收入确认方式

及地理位置差异所致，发行人发出商品占比与可比公司的差异具有合理性；发出商品跌价准备计提政策符合《企业会计准则》相关规定，金额计提充分；

4、发行人根据自身生产经营特点和实际情况，不核算在产品具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定。

二、详细说明对供应商采购公允性与真实性的核查程序、核查方式、核查比例、核查结论

1、核查程序

针对采购公允性及真实性，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人采购相关制度，访谈采购负责人，了解发行人采购模式、采购流程、主要原材料采购情况等；

（2）通过公开信息查询发行人主要供应商的成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等信息，确认发行人与主要供应商的交易内容是否与其主营业务相匹配，核实是否存在关联关系；

（3）获取发行人采购明细表，访谈发行人采购负责人，分析各类原材料主要供应商各期采购内容、金额、占比及变动原因；

（4）通过公开渠道查询同行业可比公司采购信息、上游行业上市公司销售信息、主要原材料大宗市场价格等，分析报告期各期主要原材料采购单价变动原因；

（5）比较发行人向不同供应商采购同类材料的单价，分析是否存在重大差异；同时，获取发行人不同类型材料主要供应商的销售报价情况，比较分析发行人采购价格是否在其主要价格区间；

（6）对报告期内发行人主要供应商选取样本执行细节测试，检查其采购合同、采购订单、入库单、发票、记账凭证、银行回单等，核查采购真实性，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
细节测试金额	9,462.52	18,364.17	12,723.90	17,375.19
采购总额	17,821.33	34,672.60	28,329.69	31,445.60
细节测试金额占比	53.10%	52.96%	44.91%	55.25%

(7)对发行人主要供应商选取样本执行函证程序,确认交易金额的真实性、完整性,具体如下:

单位:万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
发函金额	16,298.55	31,934.69	23,530.65	27,898.30
回函金额	15,996.40	31,451.98	22,998.01	27,502.21
其中:回函相符金额	10,051.90	19,757.31	15,886.64	21,713.68
回函不符金额	5,944.49	11,694.67	7,111.37	5,788.54
调节后回函金额	15,996.40	31,451.98	22,998.01	27,502.21
未回函替代测试金额	302.15	482.71	532.64	396.09
采购总额	17,821.33	34,672.60	28,329.69	31,445.60
发函金额占采购总额比例	91.46%	92.10%	83.06%	88.72%
回函金额占发函金额比例	98.15%	98.49%	97.74%	98.58%
调节后回函金额占采购总额比例	89.76%	90.71%	81.18%	87.46%
调节后回函及未回函函证替代测试金额占采购总额比例	91.46%	92.10%	83.06%	88.72%

(8)对发行人主要供应商选取样本进行访谈,了解供应商的基本情况、交易内容、定价机制、人员及业务规模,确认其交易定价是否公允,与发行人及其关联方是否存在关联关系,是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形,具体如下:

单位:万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
供应商走访金额	15,221.78	29,765.48	21,549.20	26,759.45
采购总额	17,821.33	34,672.60	28,329.69	31,445.60
供应商走访金额占采购总额比例	85.41%	85.85%	76.07%	85.10%

(9)获取并核查发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员等关键人员报告期内的资金流水,确认发行人与主要供应商是否存在大额异常资金往来。

2、核查结论

经核查,申报会计师认为:发行人对供应商的采购具有公允性和真实性。

问题 8. 财务内控不规范及整改情况

根据申请文件及公开信息:(1)2025年12月审计机构对发行人研发费用、存货跌价准备、所得税费用等进行差错更正。(2)报告期内发行人存在第三方回款,并存在现金收支不规范等情形。

请发行人：（1）逐项说明会计差错更正涉及的具体事项、产生原因、处理情况及对财务报表的影响金额及比例，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失情形。（2）说明是否存在因信息系统不可靠导致的会计差错，如是，请说明对相关信息系统的具体整改措施，并结合整改后系统的运行情况、相关业务财务数据的一致性，说明整改措施是否充分有效。（3）列示第三方回款涉及的主要客户、代付方名称及关系、代付原因、代付金额是否与交易金额匹配，是否取得委托付款协议，发行人及其相关人员与第三方回款代付方是否存在关联关系或其他利益安排。（4）说明报告期内财务内控不规范行为及其规范整改情况，期后是否存在其他财务内控不规范情形，发行人财务内控运行的健全有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明对发行人信息系统运行可靠性的核查情况并发表明确意见。（3）按照《2号指引》2-10 财务内控不规范情形、2-12 第三方回款的相关要求进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、逐项说明会计差错更正涉及的具体事项、产生原因、处理情况及对财务报表的影响金额及比例，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失情形

（一）逐项说明会计差错更正涉及的具体事项、产生原因、处理情况及对财务报表的影响金额及比例

1、逐项说明会计差错更正涉及的具体事项、产生原因、处理情况

公司会计差错更正涉及的具体事项、产生原因和处理情况如下：

（1）研发费用更正

根据《2号指引》2-4 研发投入的相关规定，公司基于审慎原则对研发属性不充分的项目所归集的研发投入、研发耗用界限不清晰的材料成本、工作内容及胜任能力与研发活动关联性不足的人员薪酬等事项进行调整，处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----------	---------	---------	---------

受影响的报表科目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业成本	120.61	554.37	567.42
销售费用	-	-	20.08
管理费用	64.80	327.83	232.59
研发费用	-185.41	-882.20	-820.10

(2) 存货跌价准备更正

由于存货在集团内不同主体间流转时未连续计算库龄等原因，公司未充分识别长库龄存货，存货跌价准备计提不充分。公司根据实际批号修正了部分存货的库龄，并按照存货跌价政策对长库龄存货补充计提了存货跌价准备。另外，公司对发出商品补充计提了跌价准备，并调整存货跌价准备变动的的影响科目，处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
未分配利润	-164.21	-70.31	-29.32
存货	-207.32	-166.10	-71.17
递延所得税资产	-3.76	1.89	0.86
营业成本	-	-	192.04
资产减值损失	-41.22	-94.93	146.26
所得税费用	5.65	-1.03	-4.80

(3) 跨期事项更正

公司针对报告期各期末费用类科目进行自查，针对未及时预提费用、研发领用材料未完全耗用等原因导致的跨期事项进行调整，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
未分配利润	-19.14	39.30	21.94
存货	7.62	6.77	79.00
其他应付款	22.57	25.90	39.70
营业成本	-20.85	-9.85	12.66
销售费用	-3.16	4.89	1.82
管理费用	20.99	-3.57	9.95
研发费用	-1.18	66.97	-41.78

(4) 应收票据重分类更正

公司针对 2024 年末已背书未到期应收票据的重分类错误及报告期各期末持有的数字化债权凭证的列报错误进行调整，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
----------	-----------------	-----------------	-----------------

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
未分配利润	-	-0.86	-
应收账款	1.59	48.04	16.30
应收票据	-1,322.70	-48.04	-17.16
其他流动负债	-1,319.31	-	-
信用减值损失	-1.80	0.86	-0.86

（5）营业收入更正

公司对营业收入进行了更正，在客户、供应商重叠情况下，基于谨慎性原则对客户提供材料的采购、销售业务按净额法核算，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
存货	9.35	-	-
其他流动资产	1.26	-	-
营业收入	-125.30	-114.05	-88.57
营业成本	-124.81	-113.93	-88.57
信用减值损失	11.10	0.11	-

（6）其他应收款更正

前期存在其他应收款错误重分类至其他非流动资产，公司调整列报口径，并根据账龄组合计提坏账准备，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
未分配利润	-3.74	-	-
其他应收款	0.74	-	-
其他非流动资产	-	-3.74	-
财务费用	-0.78	-	-
信用减值损失	3.70	-3.74	-

（7）其他应付款更正

公司清理报告期各期末往来挂账，将其他应付款中的设备款调整至应付账款列报，将原列报在其他应付款的员工补偿款按照权益性交易原则调整至资本公积，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
预付款项	-	-	-6.25
其他非流动资产	-	-	-22.38
应付账款	7.60	45.19	67.92
其他应付款	-607.60	-645.19	-696.55
资本公积	600.00	600.00	600.00

（8）职工薪酬列报科目更正

公司根据报告期各期人员的职责及具体工作内容，针对薪酬分配科目不准确的情况进行重分类调整，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业成本	68.07	-	-
销售费用	-366.10	-	-
管理费用	298.03	-	-

（9）政府补助列报科目更正

公司将 2024 年计入其他收益的与资产相关的政府补助调整至递延收益列报，并分期摊销计入其他收益，具体处理情况如下：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
递延收益	44.97	-	-
其他收益	-44.97	-	-

（10）上述差错更正间接影响的其他报表科目

公司根据上述调整事项对所得税费用等科目进行重新计算，并对差异进行调整：

单位：万元

受影响的报表科目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
未分配利润	126.73	-191.47	24.61
其他流动资产	-48.09	-32.19	-291.30
递延所得税资产	279.08	324.74	503.19
应交税费	154.85	161.54	73.98
递延所得税负债	-	-7.22	292.05
所得税费用	62.10	-309.03	170.80
盈余公积	11.51	20.68	-7.95

2、对财务报表的影响金额及比例

（1）2024 年度

①资产负债表项目

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
应收票据	5,892.36	-1,322.70	4,569.66	-22.45%
应收账款	21,543.34	1.59	21,544.93	0.01%

项目	2024年12月31日			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
其他应收款	176.31	0.74	177.04	0.42%
存货	10,229.83	-190.35	10,039.48	-1.86%
其他流动资产	502.65	-46.82	455.83	-9.31%
递延所得税资产	808.31	275.32	1,083.63	34.06%
应付账款	5,085.58	7.60	5,093.18	0.15%
应交税费	738.69	154.85	893.54	20.96%
其他应付款	671.07	-585.03	86.04	-87.18%
其他流动负债	4,887.91	-1,319.31	3,568.59	-26.99%
递延收益	1,236.44	44.97	1,281.41	3.64%
资本公积	19,883.41	600.00	20,483.41	3.02%
盈余公积	2,529.54	11.51	2,541.04	0.46%
未分配利润	23,682.54	-196.82	23,485.72	-0.83%

②利润表项目

单位：万元

项目	2024年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
营业收入	56,517.82	-125.30	56,392.53	-0.22%
营业成本	42,772.51	43.02	42,815.53	0.10%
销售费用	2,827.65	-369.25	2,458.40	-13.06%
管理费用	3,467.22	383.82	3,851.05	11.07%
研发费用	1,295.42	-186.59	1,108.83	-14.40%
财务费用	-6.07	-0.78	-6.85	12.85%
其他收益	744.55	-44.97	699.58	-6.04%
信用减值损失	-185.72	13.00	-172.72	-7.00%
资产减值损失	56.11	-41.22	14.89	-73.46%
所得税费用	856.69	67.75	924.44	7.91%
净利润	5,405.60	-136.46	5,269.14	-2.52%

(2) 2023年度

①资产负债表项目

单位：万元

项目	2023年12月31日			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
应收票据	5,102.64	-48.04	5,054.60	-0.94%
应收账款	17,575.22	48.04	17,623.26	0.27%
存货	9,522.76	-159.33	9,363.42	-1.67%
其他流动资产	476.48	-32.19	444.29	-6.76%
递延所得税资产	843.67	326.63	1,170.29	38.72%
其他非流动资产	109.85	-3.74	106.11	-3.40%
应付账款	3,587.46	45.19	3,632.65	1.26%
应交税费	407.59	161.54	569.12	39.63%

项目	2023年12月31日			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
其他应付款	713.80	-619.28	94.52	-86.76%
递延所得税负债	313.34	-7.22	306.11	-2.30%
资本公积	19,877.80	600.00	20,477.80	3.02%
盈余公积	2,177.91	20.68	2,198.59	0.95%
未分配利润	20,678.56	-69.53	20,609.03	-0.34%

②利润表项目

单位：万元

项目	2023年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
营业收入	47,322.29	-114.05	47,208.24	-0.24%
营业成本	37,289.25	430.59	37,719.84	1.15%
销售费用	2,050.89	4.89	2,055.77	0.24%
管理费用	3,047.87	324.26	3,372.13	10.64%
研发费用	2,094.46	-815.23	1,279.22	-38.92%
信用减值损失	-211.73	-2.76	-214.49	1.30%
资产减值损失	-113.23	-94.93	-208.17	83.84%
所得税费用	586.80	-310.06	276.74	-52.84%
净利润	2,053.78	153.81	2,207.59	7.49%

(3) 2022年度

①资产负债表项目

单位：万元

项目	2022年12月31日			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
应收票据	4,850.86	-17.16	4,833.70	-0.35%
应收账款	15,474.28	16.30	15,490.58	0.11%
预付款项	207.11	-6.25	200.87	-3.02%
存货	11,087.85	7.83	11,095.68	0.07%
其他流动资产	583.53	-291.30	292.22	-49.92%
递延所得税资产	545.53	504.06	1,049.59	92.40%
其他非流动资产	135.21	-22.38	112.83	-16.55%
应付账款	3,661.47	67.92	3,729.39	1.85%
应交税费	1,128.71	73.98	1,202.69	6.55%
其他应付款	734.89	-656.84	78.04	-89.38%
递延所得税负债	112.45	292.05	404.50	259.72%
资本公积	19,877.80	600.00	20,477.80	3.02%
盈余公积	1,687.94	-7.95	1,679.99	-0.47%
未分配利润	21,148.09	-178.05	20,970.04	-0.84%

②利润表项目

单位：万元

项目	2022 年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
营业收入	49,470.07	-88.57	49,381.50	-0.18%
营业成本	40,116.41	683.56	40,799.97	1.70%
销售费用	2,059.10	21.90	2,081.00	1.06%
管理费用	3,710.85	242.53	3,953.38	6.54%
研发费用	1,958.73	-861.88	1,096.85	-44.00%
信用减值损失	154.63	-0.86	153.77	-0.56%
资产减值损失	-227.50	146.26	-81.24	-64.29%
所得税费用	38.60	166.00	204.60	430.05%
净利润	1,320.12	-195.28	1,124.84	-14.79%

（二）是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失情形

本次会计差错更正系公司在上市辅导过程中，基于对企业会计准则和监管要求的深入理解，结合公司实际情况和谨慎性原则，为更客观、公允反映公司财务状况和经营成果而进行的主动性规范调整。相关处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定。

公司会计差错更正对财务报表的综合影响数和影响比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
资产总计	69,631.25	-1,282.23	68,349.02	-1.84%
负债合计	15,335.78	-1,696.92	13,638.86	-11.07%
股东权益合计	54,295.48	414.69	54,710.16	0.76%
营业收入	56,517.82	-125.30	56,392.53	-0.22%
净利润	5,405.60	-136.46	5,269.14	-2.52%
项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
资产总计	63,155.49	131.37	63,286.86	0.21%
负债合计	12,221.22	-419.78	11,801.43	-3.43%
股东权益合计	50,934.27	551.15	51,485.42	1.08%
营业收入	47,322.29	-114.05	47,208.24	-0.24%
净利润	2,053.78	153.81	2,207.59	7.49%
项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
资产总计	64,621.07	191.10	64,812.17	0.30%
负债合计	13,707.24	-222.90	13,484.34	-1.63%
股东权益合计	50,913.83	414.00	51,327.83	0.81%
营业收入	49,470.07	-88.57	49,381.50	-0.18%
净利润	1,320.12	-195.28	1,124.84	-14.79%

如上表所示，报告期各期会计差错更正金额及对财务报表影响比例总体较小。

从性质来看，相关会计差错更正主要系相关人员对企业会计准则理解偏差以及公司基于谨慎性原则进行的调整，未对报告期内公司会计规范产生重大不利影响，不构成会计基础工作薄弱和内控缺失。

公司会计差错更正事项已于 2025 年 12 月 9 日经公司第三届董事会第十次会议审议通过，并按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国中小企业股份转让系统有限责任公司《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关日常监管要求在全国股转系统进行了信息披露。公司已履行必要的决策程序，决策程序符合相关法律法规及公司章程的规定。

公司在财务会计相关方面已建立《财务报告管理制度》《货币资金管理制度》《采购管理制度》《生产管理制度》《存货管理制度》《销售管理制度》等，财务人员按岗位职责配备齐全，财务会计制度和内部控制制度得到有效执行，确保财务信息的真实、准确、完整。

综上所述，公司已根据相关规定制定了健全的财务会计制度和内部控制制度并有效执行，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

二、说明是否存在因信息系统不可靠导致的会计差错，如是，请说明对相关信息系统的具体整改措施，并结合整改后系统的运行情况、相关业务财务数据的一致性，说明整改措施是否充分有效

公司会计差错更正主要系相关人员对企业会计准则理解偏差以及公司基于谨慎性原则进行的调整，不存在因信息系统不可靠导致的会计差错，具体事项如下：

会计差错更正事项	是否是因信息系统不可靠导致的会计差错
研发费用更正	否
存货跌价准备更正	否
跨期事项更正	否
应收票据重分类更正	否
营业收入更正	否
其他应收款更正	否
其他应付款更正	否
职工薪酬列报科目更正	否
政府补助列报科目更正	否

会计差错更正事项	是否是因信息系统不可靠导致的会计差错
上述差错更正间接影响的其他报表科目更正	否

三、列示第三方回款涉及的主要客户、代付方名称及关系、代付原因、代付金额是否与交易金额匹配，是否取得委托付款协议，发行人及其相关人员与第三方回款代付方是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司存在第三方回款情形，主要系客户关联方代付款，各期第三方回款金额占当期营业收入的比例均低于 1%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户的关联方代为支付	257.33	0.95%	385.94	0.68%	43.56	0.09%	168.93	0.34%
境外客户委托第三方付款	-	-	-	-	-	-	27.08	0.05%
其他	1.70	0.01%	25.63	0.05%	35.27	0.07%	16.73	0.03%
合计	259.02	0.96%	411.58	0.73%	78.83	0.17%	212.74	0.43%

注：占比系第三方回款金额占营业收入的比重。

如上表所示，报告期内公司第三方回款主要系客户关联方、境外客户委托第三方付款及其他方代为付款。其中，其他是指客户指定第三方、客户员工以及客户将零星采购货款通过支付平台转账等方式向公司员工支付，员工在收到款项后转账至公司账户。报告期各期，通过公司员工代收款的金额分别为 0.65 万元、3.54 万元、10.32 万元和 0.23 万元，此种方式具有偶发性，最近一期金额已大幅减少。

报告期内，第三方回款涉及的主要客户、代付方名称及关系、代付金额等情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月					
客户名称	对应的付款方名称	代付方与客户的关系	含税收入	第三方回款金额	第三方回款占比
重庆升越达光电科技有限公司	重庆宇隆光电科技股份有限公司	客户的关联方	132.68	126.02	48.65%
安徽灿宇光电科技有限公司	重庆宇隆光电科技股份有限公司	客户的关联方	81.92	118.98	45.93%
合计	-	-	214.61	245.00	94.59%
2024 年度					
客户名称	对应的付款方名称	代付方与客户	含税收	第三方回	第三方回

		的关系	入	款金额	款占比
安徽灿宇光电科技有限公司	重庆宇隆光电科技股份有限公司	客户的关联方	324.95	243.00	59.04%
重庆升越达光电科技有限公司	重庆宇隆光电科技股份有限公司	客户的关联方	220.36	125.63	30.52%
合计	-	-	545.31	368.62	89.56%
2023 年度					
客户名称	对应的付款方名称	代付方与客户的关系	含税收入	第三方回款金额	第三方回款占比
重庆致贯科技有限公司	重庆宜能信新材料科技有限公司	客户委托的第三方	223.77	29.64	37.60%
深圳综邦电子材料有限公司	东莞综邦实业有限公司	客户的关联方	-	18.85	23.91%
苏州昆宏羽电子科技有限公司	昆山泰克莱电子材料有限公司	客户的关联方	1.01	17.15	21.75%
合计	-	-	224.79	65.64	83.26%
2022 年度					
客户名称	对应的付款方名称	代付方与客户的关系	含税收入	第三方回款金额	第三方回款占比
深圳综邦电子材料有限公司	东莞综邦实业有限公司	客户的关联方	-	59.63	28.03%
重庆致贯科技有限公司	苏州致贯光电科技有限公司	客户的关联方	200.02	49.95	23.48%
苏州方林科技股份有限公司	ALLISTINTL(HK)CO.,LIMITED	客户委托的第三方	-	18.62	8.75%
伯恩光学（惠州）有限公司	伯恩光学（深圳）有限公司/伯恩精密（惠州）有限公司	客户的关联方	439.69	15.51	7.29%
福州艾瑞数码影像有限公司	肖某	客户的员工	12.98	12.98	6.10%
合计	-	-	652.69	156.69	73.65%

注：第三方回款占比系占当期第三方回款总金额的比例。

报告期内，公司已取得主要第三方回款客户的委托付款协议，公司第三方回款主要系客户出于资金统筹管理、操作便利等原因，由关联方或者委托其他第三方以及客户或公司员工代为支付货款；境外客户委托第三方付款系由于外汇管理规定等原因，指定第三方付款，相关回款存在必要性及商业合理性。

上述客户的第三方回款中，存在部分客户当期第三方代付金额大于当期含税收入的情况，系代付前期部分销售款，代付金额与交易金额具有匹配性。报告期内，公司均取得了上述第三方回款主要客户的委托付款协议；除存在少量公司员工代收形成的第三方回款外，公司及其相关人员与第三方回款代付方之间不存在关联关系或其他利益安排。

四、说明报告期内财务内控不规范行为及其规范整改情况，期后是否存在其他财务内控不规范情形，发行人财务内控运行的健全有效性

（一）说明报告期内财务内控不规范行为及其规范整改情况

报告期内，公司财务内控不规范行为及其规范整改情况如下：

财务内控不规范行为	发行人情况	规范整改情况
第三方回款	<p>报告期内，公司存在少量第三方回款情况，第三方回款金额分别为 212.74 万元、78.83 万元、411.58 万元和 259.02 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.43%、0.17%、0.73% 和 0.96%，整体处于较低水平。</p> <p>公司第三方回款的情形主要为客户关联方代付款。该情况属于《2 号指引》2-12 所列示的“发行人在正常经营活动中存在的第三方回款”的情形，金额较小且具有商业合理性。</p>	<p>在业务执行环节，原则上不接受第三方回款。在收款环节，由于客观原因导致由第三方进行回款时，与交易对方确认，获取相应的代付协议、确认款项归属和款项性质，对回款进行全流程关注和记录，确保业务及第三方回款的真实性。针对以前年度未取得代付协议的，补充获取代付协议或情况说明，作为支持性文件备存。报告期内，通过第三方回款金额大于 1 万元的客户数量分别为 17 家、6 家、8 家和 4 家，呈下降趋势。</p>
票据找零	<p>报告期内，公司在与少量客户、供应商进行货款结算时，为提高交易的便捷性及加快资金回收、避免产生资金占用，存在客户以较大面额票据背书支付货款或公司以较大面额票据背书支付供应商采购款，导致应支付的票据票面金额超过应结算金额，公司或供应商以自身小额票据、电汇进行差额找回的情况。</p> <p>报告期内，公司收到供应商找零的票据分别为 302.58 万元、114.76 万元、4.97 万元和 4.76 万元，公司向客户找零的票据分别为 1,580.19 万元、794.75 万元、10.34 万元和 0.07 万元，公司发生票据找零的金额已大幅降低。公司票据找零均具备真实的商业背景，相关票据均已到期兑付完毕，不存在逾期兑付的情形。</p>	<p>公司组织了相关财务人员进行专项法规学习，提升合规意识。要求汇票的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系，不允许收取无真实交易背景的汇票、不允许收取客户大额汇票并用较小面额汇票找零的行为、不允许支付给供应商的票据金额大于其所需支付的货款并收取小额票据找零的行为。</p> <p>公司完善了《货币资金管理制度》，要求财务部对各部门上报的办理承兑汇票资料进行审核，对票据相关方名称、汇票收到日期、开票日期、到期日期、汇票金额、承兑银行、背书人、被背书人等进行核对，对于不合规的业务有权不予办理。经规范整改后，公司票据找零金额已大幅降低。</p>
现金收付款	<p>报告期内，公司现金收款分别为 108.92 万元、49.73 万元、31.18 万元和 11.90 万元，主要为公司取现作为备用金，用于满足日常零星支付需求。公司现金付款分别为 109.30 万元、55.61 万元、31.33 万元和 15.69 万元，主要为现金支付零星薪酬及福利、报销款项。公司现金收付款金额较小，呈逐年递减趋势。</p>	<p>公司已制定《货币资金管理制度》，原则上不允许使用现金，如发生现金收付需按流程进行逐级审批，严格控制现金收支的范围。公司强化了业务部门、财务部门员工的规范意识，减少现金收付的情形。</p> <p>经规范整改后，公司现金收付款金额逐年降低。</p>

综上所述，关于报告期内的财务内控不规范情形，公司已采取了有效措施进行整改规范，整改措施有效。

（二）期后是否存在其他财务内控不规范情形，发行人财务内控运行的健全有效性

除上述财务内控不规范情形外，公司根据《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》中“2-10 财务内控不规范情形”规定的财务不规范事项进行核查，情况如下：

序号	财务内控不规范情形	期后是否存在该情况
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	不存在该情形
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	不存在该情形
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	不存在该情形
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	不存在该情形
5	利用个人账户对外收付款项	不存在该情形
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在该情形
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在该情形
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	不存在该情形
9	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	不存在该情形
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	不存在该情形

报告期期后，公司不存在其他财务内控不规范情形，符合相关法律法规的要求。

报告期内，公司针对财务内控不规范的情形进行了规范整改，财务内控不规范情形的发生频率得到有效控制。公司已建立了健全的财务内控体系，且得到有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告可靠性。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解会计差错更正事项的背景及具体原因，及针对前述事项的整改措施和整改情况，了解公司报告期后是否存在财务内控不规范的情形；评价会计差错更正事项对发行人财务报表以及内控有效性的影响；了解是否存在因信息系统不可靠导致的会计差错；

- 2、查阅发行人审议会计差错更正事项的相关决议以及相关信息披露情况；
- 3、获取发行人报告期内的银行流水、票据台账、代付协议等资料，通过比对银行流水和票据中的交易对手方、收款金额与公司销售收款单中的对应信息，核查第三方回款与交易金额的匹配性及商业合理性；
- 4、获取发行人报告期内的关联方清单，核查第三方回款代付方与发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员及其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排；
- 5、获取报告期内的票据台账，结合账面信息识别票据找零行为，核查对应的原始凭证，确认票据找零行为是否基于真实交易背景及债权债务关系；取得发行人票据合规性培训资料，获取现金日记账及总账，抽查现金收支的原始凭证，验证交易的真实性、合理性；
- 6、获取并审阅发行人《货币资金管理制度》等财务内部控制制度，核查报告期内财务内控不规范行为的规范整改情况，获取报告期后银行流水、票据台账等，核查报告期后是否存在财务内控不规范情形；
- 7、获取并查阅发行人及其子公司的企业信用报告、《无违法违规信用报告》，取得国家金融监督管理总局隆昌、巴中监管局出具的证明，核查是否存在被金融监管部门处罚的情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已对会计差错更正进行说明，相关会计差错更正主要系相关人员对企业会计准则理解偏差以及公司基于谨慎性原则进行的调整，未对报告期内会计规范产生重大不利影响，不构成会计基础工作薄弱和内控缺失；发行人不存在因信息系统不可靠导致的会计差错；
- 2、发行人报告期内第三方回款事项均基于与相关客户之间真实、合法的销售交易，代付金额与交易金额整体匹配，第三方回款的发生具有商业合理性。除存在少量发行人员工代收形成的第三方回款外，发行人及其相关人员与第三方回款的支付方之间不存在关联关系或其他利益安排；

3、报告期内，针对现金交易、第三方回款、票据找零的财务内控不规范情形，发行人积极推进规范整改工作，完善相关内控制度，明确了现金交易、第三方回款、票据管理的合规要求，加强对财务人员、关键业务人员的培训，对财务内控不规范情形实施严格管控，相关不规范情形得到有效控制；

4、报告期后，发行人不存在其他财务内控不规范情形，发行人财务内控健全且有效执行。

二、说明对发行人信息系统运行可靠性的核查情况并发表明确意见

1、核查程序

针对发行人信息系统运行可靠性，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人内部控制相关制度文件，访谈信息系统管理人员，通过对信息技术控制环境、程序和数据的访问控制、系统开发与变更管理、计算机运行维护等信息系统关键领域的审查，综合评估发行人信息系统一般控制情况的总体可靠性；

（2）结合发行人主要业务流程，识别系统中的关键自动控制，对销售与收款、采购与付款、存货管理及成本计算等主要业务流程中的关键自动控制执行抽样测试，以验证信息系统运行的可靠性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

通过对发行人报告期内信息系统一般控制（即 ITGC）进行测试，识别出发行人信息系统一般控制中存在一般缺陷，主要涉及 IT 治理与战略的建设、运维持续性管理规范化等方面，上述一般缺陷不对财务报表数据产生重大影响，发行人信息系统一般控制有效。

通过对发行人报告期内信息系统应用控制（即 ITAC）进行测试，发行人在销售与收款流程、采购与付款流程、存货管理及成本核算流程等关键业务流程中的应用控制基本运行有效。

综上，申报会计师认为发行人信息系统运行具有可靠性。

三、按照《2号指引》2-10 财务内控不规范情形、2-12 第三方回款的相关要求进行核查并发表明确意见

（一）按照《2号指引》2-10 财务内控不规范情形的相关要求进行核查并发表明确意见

1、核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并审阅了发行人《货币资金管理制度》《票据管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》《研究与开发管理制度》等关键内部控制制度，了解并测试相关关键内部控制的设计和执行情况，检查是否存在财务内控重大缺陷的情形；

（2）获取发行人及其子公司报告期内银行流水及银行存款、应收票据明细账等账务记录，逐笔核查并识别是否存在转贷、资金占用、与关联方或第三方直接进行资金拆借等财务内控不规范情形；

（3）获取发行人票据台账，并与发行人关联方、供应商进行匹配，分析是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、通过票据贴现获取银行融资的情形；

（4）查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员及重要岗位员工的银行流水，分析是否存在利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项的情形；

（5）查阅发行人资金管理内控制度，检查大额款项支付、大额现金收支，确认是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金的情形；

（6）获取发行人票据台账，核对票据出票人、承兑人、出票日、到期日、背书人等相关信息，检查记账是否准确、是否存在票据管理不规范的情形；

（7）查看发行人金蝶系统中的账务信息及业务系统操作情况、原始凭证，核查会计账簿及凭证管理是否存在不规范的情形、是否存在账外账的情形；

（8）访谈发行人财务负责人，获取发行人报告期后银行流水、票据台账、

现金日记账等资料，核查发行人报告期后是否存在财务内控不规范情形。

2、核查意见

经核查，申报会计师核查意见如下：

（1）报告期内，《2号指引》2-10 财务内控不规范情形中，发行人仅存在“现金收付款、票据找零”内控不规范的情形，不存在“转贷、资金占用”等问题。发行人财务内控不规范情形的频率、金额及比例较低，未对内控制度有效性构成重大不利影响；

（2）报告期内，发行人已加强内控、积极整改相关财务内控不规范行为，针对性完善有关制度规定，并对关键业务人员和财务人员进行培训。发行人现金收付款及票据找零金额明显下降，发行人未发生其他财务内控不规范行为，发行人整改后的内控制度已合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件和上市条件的情形；

（3）发行人财务内控持续符合规范要求，能够合理保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不影响发行条件、上市条件及信息披露质量。

（二）按照《2号指引》2-12 第三方回款的相关要求进行核查并发表明确意见

1、核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人银行存款明细账、银行流水、现金日记账、票据台账以及第三方回款明细，核查客户名称、付款名称是否一致，确认发行人第三方回款明细的准确性和完整性；查阅相关业务的合同或订单、销售出库单、发票、银行回单等资料，核实第三方回款的真实性；

（2）查阅报告期内第三方回款明细表，分析计算第三方回款占营业收入的比例；

（3）获取第三方回款的代付协议或代付证明，并通过公开信息查询代付方与客户之间的关联关系，了解第三方回款的支付方是否与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等具有关联关系；并通过实地走访、访谈发行人财务负责人、

查阅同行业可比公司第三方回款情况，核查第三方回款的原因、必要性和商业合理性；

（4）获取发行人关联方清单并与第三方回款的支付方进行比对，核查发行人及关联方资金流水，确认发行人及其相关人员与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

（5）获取发行人报告期内销售收入明细表，核查发行人境外销售情况及对应第三方回款情况；

（6）查阅报告期内发行人诉讼相关资料，并通过裁判文书网等公开网络查询报告期内是否存在发行人与第三方回款相关的诉讼；

（7）查阅发行人第三方回款相关的销售合同并访谈销售负责人，了解是否存在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款的情况；

（8）查阅报告期内发行人与第三方回款相关的销售明细和银行流水，检查相关合同或订单、销售出库单、签收单、银行回单等原始凭证，核查第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

2、核查意见

经核查，申报会计师核查意见如下：

（1）报告期内，发行人第三方回款均基于真实交易产生，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

（2）报告期各期，发行人第三方回款金额分别为 212.74 万元、78.83 万元、411.58 万元和 259.02 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.43%、0.17%、0.73% 和 0.96%，总体金额和占比较小；

（3）报告期内，发行人第三方回款主要系：①客户出于资金统筹管理、操作便利等原因，由关联方或者委托其他第三方以及客户或公司员工代为支付货款；②境外客户委托第三方付款系由于外汇管理规定等原因指定第三方付款。发行人同行业可比公司永冠新材存在第三方回款的情形，符合行业经营情况，发行人第三方回款情形具有必要性和商业合理性。

（4）除存在少量发行人员工代收形成的第三方回款外，发行人及其相关人

员与第三方回款的支付方之间不存在关联关系或其他利益安排；

（5）发行人境外销售涉及境外第三方回款的金额较小，代付行为具有商业合理性；

（6）报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷情况；

（7）报告期内，发行人不存在签订合同时已明确约定由第三方付款的情形；

（8）报告期内，发行人第三方回款的资金流、实物流与商业实质一致，发行人第三方回款具备真实性。

问题 9. 其他财务问题

（1）应收账款坏账准备计提充分性。根据申请文件：①发行人报告期各期应收账款余额分别为 16,866.25 万元、19,182.83 万元、23,238.26 万元和 21,916.31 万元。②应收票据余额分别为 4,833.70 万元、5,055.00 万元、4,573.78 万元和 4,350.55 万元，其中商业承兑汇票金额分别是 0 万元、8.03 万元、46.50 万元和 719.20 万元。请发行人：①列示报告期各期前十大应收账款客户名称、账款余额及账龄情况、信用政策及变动情况、减值准备计提金额及方法、期后回款情况、未回款原因及回款计划，结合客户分散特点，说明对客户经营情况及回款风险的评估方法，是否存在应单项计提坏账准备但未单项计提、放宽信用政策刺激销售的情形。②说明账龄 1-3 年应收账款坏账准备计提比例低于可比公司均值的合理性，按迁徙率模型测算坏账准备计提是否充分。③说明应收票据期后兑付或终止确认情况，报告期内商业承兑汇票大幅增长的商业合理性，是否存在对客户改变结算方式刺激销售的情形。

（2）关于预付账款。根据申请文件，发行人报告期各期末预付账款余额分别为 200.87 万元、497.60 万元、489.42 万元和 758.22 万元，主要预付对象为供应商康辉新材。请发行人：①说明对康辉新材的资金结算特点在报告期内是否发生变动，是否与其他主要供应商存在差异及其商业合理性。②结合与康辉新材的合作背景、采购内容、预付款产生原因、期后结转情况、与交易规模的匹配性，说明对康辉新材存在大额预付款的真实合理性。

（3）关于外协加工。根据申请文件，发行人因基材油墨印刷等偶发辅助工艺环节临时需要，存在向外部厂商采购外协加工服务的情形。请发行人说明各

期外协加工的金额及比例，结合产品生产工艺、流程及产能等，说明报告期采购外协加工的必要性，是否涉及核心工序，是否符合行业惯例，外协加工费用的定价依据及合理性。

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

【公司回复】

一、应收账款坏账准备计提充分性

（一）列示报告期各期前十大应收账款客户名称、账款余额及账龄情况、信用政策及变动情况、减值准备计提金额及方法、期后回款情况、未回款原因及回款计划，结合客户分散特点，说明对客户经营情况及回款风险的评估方法，是否存在应单项计提坏账准备但未单项计提、放宽信用政策刺激销售的情形

1、列示报告期各期前十大应收账款客户名称、账款余额及账龄情况、信用政策及变动情况、减值准备计提金额及方法、期后回款情况、未回款原因及回款计划

报告期内，公司前十大应收账款客户名称、账款余额及账龄情况、信用政策及变动情况、减值准备计提金额及方法、期后回款情况、未回款原因及回款计划如下：

审核问询函的回复（续）

单位：万元

截止日	序号	客户	应收账款余额	账龄情况	信用政策及变动情况	减值准备计提金额	减值准备计提方法	期后回款情况	未回款原因及回款计划
2025.6.30	1	皇冠新材	974.12	1年以内	90天，未变更	48.71	账龄组合计提	全部回款	-
	2	滨海烯旺新材料科技有限公司	971.48	1年以内	135天，未变更	48.57		全部回款	-
	3	无锡市迦南胶粘科技有限公司	866.01	1年以内	90天，未变更	43.30		全部回款	-
	4	昆山万嘉达新型材料有限公司	836.12	1年以内	140天，未变更	41.81		全部回款	-
	5	东莞市正贤合成材料有限公司	570.25	1年以内 451.26万元、1-2年 118.99万元	120天，未变更	34.46		367.76	客户回款较慢但未见客户经营异常，公司拟继续索要欠款
	6	浙江时和新材料科技有限公司	561.18	1年以内	30天，未变更	28.06		全部回款	-
	7	迈锐集团	559.02	1年以内	90天，未变更	27.95		全部回款	-
	8	苏州君捷晟电子有限公司	543.90	1年以内	60天变更为90天	27.20		全部回款	-
	9	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	459.70	1年以内	60天变更为90天	22.99		全部回款	-
	10	伯恩光学（惠州）有限公司	455.55	1年以内	120天，未变更	22.78		全部回款	-
合计			6,797.33	-	-	345.83	-	-	
2024.12.31	1	飞荣达	1,186.91	1年以内	150天，子公司飞荣达（江苏）有限公司由120天变更为150天	59.35	账龄组合计提	全部回款	-
	2	滨海烯旺新材料科技有限公司	1,095.11	1年以内	135天，未变更	54.76		全部回款	-
	3	东莞市骏鸿光学材料有限公司	943.80	1年以内	90天，未变更	47.19		全部回款	-
	4	东莞市正贤合成材料有限公司	857.64	1年以内	120天，未变更	42.88		723.57	客户回款较慢但未见客户经营异常，公司拟继续索要欠款
	5	皇冠新材	620.83	1年以内	90天，未变更	31.04		全部回款	-
	6	无锡市迦南胶粘科技有限公司	617.49	1年以内	90天，未变更	30.87		全部回款	-

审核问询函的回复（续）

截止日	序号	客户	应收账款余额	账龄情况	信用政策及变动情况	减值准备计提金额	减值准备计提方法	期后回款情况	未回款原因及回款计划
	7	昆山万嘉达新型材料有限公司	613.41	1年以内	140天，未变更	30.67		全部回款	-
	8	迈锐集团	569.55	1年以内	90天，未变更	28.48		全部回款	-
	9	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	514.59	1年以内	60天，未变更	25.73		全部回款	-
	10	上海尚丙电子科技有限公司	488.55	1年以内	105天变更为120天	24.43		全部回款	-
	合计		7,507.88	-	-	375.40		-	-
2023.12.31	1	飞荣达	849.86	1年以内	120天、150天，未变更	42.49	账龄组合计提	全部回款	-
	2	滨海烯旺新材料科技有限公司	849.84	1年以内	135天，未变更	42.49			-
	3	东莞市骏鸿光学材料有限公司	740.85	1年以内	90天，未变更	37.04			-
	4	皇冠新材	733.85	1年以内	75天变更为90天	36.69			-
	5	迈锐集团	509.05	1年以内	90天，子公司迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司0账期调整为90天	25.45			-
	6	昆山万嘉达新型材料有限公司	405.54	1年以内	140天，未变更	20.28			-
	7	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	393.74	1年以内	60天，未变更	19.69			-
	8	美信新材料股份有限公司	367.19	1年以内	120天，未变更	18.36			-
	9	深圳市优凯特光电科技有限公司	363.51	1年以内	120天，未变更	18.18			-
	10	恒铭达	362.86	1年以内	120天，未变更	18.14			-
	合计		5,576.29	-	-	278.81		-	-
2022.12.31	1	滨海烯旺新材料科技有限公司	702.40	1年以内	105天变更为135天	35.12	账龄组合计提	全部回款	-
	2	广东鹏龙光电股份有限公司	642.82	1年以内	60天调整为120天	32.14			-
	3	恒铭达	476.49	1年以内	120天，未变更	23.82			-
	4	昆山万嘉达新型材料有限公司	465.70	1年以内	140天，未变更	23.29			-
	5	东莞市正贤合成材料有限公司	460.04	1年以内 282.82万元、1-2年 177.22万元	120天，未变更	31.86			-
	6	飞荣达	400.81	1年以内	飞荣达集团下深圳市飞	20.04			-

截止日	序号	客户	应收账款余额	账龄情况	信用政策及变动情况	减值准备计提金额	减值准备计提方法	期后回款情况	未回款原因及回款计划
					荣达科技股份有限公司 120天调整为150天				
	7	深圳市方胜光学材料科技有限公司	397.40	1年以内	45天，未变更	19.87			-
	8	美信新材料股份有限公司	393.34	1年以内	120天，未变更	19.67			-
	9	迈锐集团	384.75	1年以内	90天、0账期，未变更	19.24			-
	10	广州伟一胶粘制品有限公司	353.02	1年以内	90天，未变更	17.65			-
		合计	4,676.77	-	-	242.70	-	-	-

注1：以上客户按同一控制下合并口径统计；

注2：期后回款统计时点截至2026年2月28日。

2、结合客户分散特点，说明对客户经营情况及回款风险的评估方法，是否存在应单项计提坏账准备但未单项计提、放宽信用政策刺激销售的情形

公司客户分散，数量较多，针对客户经营情况及回款情况，公司专门设立了风控部门，负责客户经营情况和回款风险的日常监控，发行人针对客户经营情况及回款情况主要评估方法如下：

客户经营情况	回款风险
<p>1、业务人员不定期拜访客户，了解客户生产和经营情况，关注客户现金流是否良好。</p> <p>2、不定期网查客户工商信息，查看客户经营是否出现重大异常，是否出现合同纠纷，是否存在诉讼案件等。</p> <p>3、从行业内多渠道了解该客户的口碑和信用情况，关注客户经营是否出现异常情况。</p>	<p>1、信用期内正常回款的客户，公司评估其回款风险较低</p> <p>2、客户出现逾期情况，公司结合客户的合作时间、行业内口碑声誉、历史回款情况来评估客户的回款风险，如合作时间较长且历史回款良好、或行业口碑声誉良好的客户，公司评估其回款风险较低但关注客户经营情况，一旦出现异常，公司第一时间安排相关人员催款。</p> <p>3、对于逾期时间较长的客户，公司积极督促相关人员催款并与客户协商回款的保障措施，如要求客户签署个人连带责任担保函、付款计划书等，给客户一定的筹款时间进行分期支付，若仍无法按时回款，或客户出现严重财务困难的情况，公司将采取法律措施追偿欠款，公司评估其回款风险较高。</p>

公司按照信用风险特征组合计提减值准备，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难的情况下，公司评估其回款风险较高，对应收该客户款项按照单项计提损失准备，报告期各期，公司单项 10 万元以上全额计提坏准备具体情形如下：

单位：万元

公司	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	单项计提原因
深圳市鑫马通粘胶科技有限公司	95.27	95.27	95.27	95.27	账龄较长、客户长期拖欠货款，公司已起诉
上海都源科技发展有限公司	79.67	79.67	79.67	79.67	客户长期拖欠货款且不再合作
深圳市瑞迪新材料科技有限公司	54.46	54.46	54.46	58.12	账龄较长、客户长期拖欠货款，公司已起诉
苏州楚川电子材料有限公司	59.07	59.07	59.41	59.41	账龄较长、客户长期拖欠货款，公司已起诉
深圳综邦电子材料有限公司	36.53	36.53	48.75	67.60	账龄较长、客户长期拖欠货款，公司已起诉
芜湖德仓光电	27.81	27.81	27.81	27.81	公司已破产、公司已起

公司	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	单项计提原因
有限公司					诉
东莞市玖盛电子材料有限公司	16.33	16.33	17.18	-	账龄较长、客户长期拖欠货款，公司已起诉
无锡百和织造股份有限公司	14.19	14.19	14.19	-	客户长期拖欠货款且不再合作
深圳市鑫赢聚电子有限公司	8.47	13.55	-	-	客户拖欠货款，公司已起诉
东莞市锦盛光电科技有限公司	-	32.34	32.34	32.34	客户拖欠货款，公司已起诉
合计	391.80	429.22	429.08	420.22	-

由上表可见，公司单项 10 万元以上全额计提坏账准备的客户回款风险较高，但整体应收款项金额较小且均非公司主要客户，不存在应单项计提坏账准备但未单项计提、放宽信用政策刺激销售的情形。

（二）说明账龄 1-3 年应收账款坏账准备计提比例低于可比公司均值的合理性，按迁徙率模型测算坏账准备计提是否充分。

公司与同行业可比公司信用减值损失比例对比情况如下：

项目	斯迪克	晶华新材	世华科技	永冠新材	平均值	羽玺新材
6 个月以内	5.00%	5.00%	2.00%	1.00%	3.25%	5.00%
6 个月至 1 年	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 至 2 年	10.00%	10.00%	20.00%	20.00%	15.00%	10.00%
2 至 3 年	30.00%	30.00%	50.00%	50.00%	40.00%	30.00%
3 至 4 年	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%	87.50%	100.00%
4 至 5 年	100.00%	80.00%	100.00%	100.00%	95.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告。

由上表可见，公司账龄 1-3 年应收账款坏账准备计提比例低于可比公司均值主要系可比公司世华科技、永冠新材 1-3 年应收账款坏账准备计提比例较高，拉高了平均值。

公司应收账款具有以 1 年以内为主且 3 年以上客户回款风险较高的特征，因此选取 1 年以内、3 年以上较为谨慎的计提比例符合公司自身的业务特点，公司信用减值损失计提比例与斯迪克、晶华新材一致，较同行业可比公司坏账准备计提比例不存在显著差异，具有合理性。

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
1年以内	21,179.27	22,679.45	18,671.22	16,204.66
1-2年	324.75	115.65	223.51	422.15
2-3年	9.81	182.49	74.00	10.98
3年以上	402.48	260.66	214.09	228.46
其中：3-4年	150.06	65.02	4.95	13.32
合计	21,916.31	23,238.26	19,182.83	16,866.25

报告期内，公司根据历史账龄数据测算应收账款迁徙率，及基于平均迁徙率计算的损失率情况如下：

账龄	2024年 末-2023 年末迁 徙率	2023年 末-2022 年末迁 徙率	2022年 末-2021 年末迁 徙率	平均迁徙率	损失率计算	按迁徙率计 算的损失率
	A	B	C	D= (A+B+C) /3		
1年以内	0.62%	1.38%	1.72%	D1=1.24%	E=D1*F	0.38%
1-2年	81.64%	17.53%	18.64%	D2=39.27%	F=D2*G	30.47%
2-3年	87.87%	45.09%	99.80%	D3=77.59%	G=D3*H	77.59%
3年以上	-	-	-	-	H	100.00%

注：因期间口径不一致，故未计算2025年6月末的迁徙率。

报告期各期末，公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款余额情况如下：

单位：万元

账龄	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
1年以内	21,154.51	22,649.76	18,546.55	16,041.92
1-2年	313.68	30.73	3.71	270.67
2-3年	-	-	0.99	10.22
3年以上	1.17	1.17	1.69	2.08
合计	21,469.36	22,681.66	18,552.95	16,324.89

公司基于按迁徙率计算的损失率，测算按组合计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	按迁徙率计算的 损失率	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
1年以内	0.38%	79.93	85.58	70.08	60.61
1-2年	30.47%	95.57	9.36	1.13	82.47
2-3年	77.59%			0.77	7.93
3年以上	100.00%	1.17	1.17	1.69	2.08
合计		176.68	96.12	73.67	153.09
公司实际按账龄组合计提的坏账准备		1,090.27	1,136.73	929.69	834.31
金额差异		-913.59	-1,040.62	-856.02	-681.22

综上所述，公司按照迁徙率模型模拟计算的坏账准备金额小于实际按账龄组合计提的坏账准备金额，公司应收账款坏账准备计提充分。

（三）说明应收票据期后兑付或终止确认情况，报告期内商业承兑汇票大幅增长的商业合理性，是否存在对客户改变结算方式刺激销售的情形

报告期末，应收票据期后兑付或终止确认情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
应收票据余额	4,350.55	4,573.78	5,055.00	4,833.70
其中：在手票据	1,355.49	929.15	1,614.13	1,265.48
期后背书或到期①	1,355.49	929.15	1,614.13	1,265.48
已背书未终止确认	2,995.06	3,644.63	3,440.87	3,568.22
到期终止确认②	2,995.06	3,644.63	3,440.87	3,568.22
期后结转合计③=①+②	4,350.55	4,573.78	5,055.00	4,833.70
期后结转比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司应收票据期后结转情况良好，不存在无法兑付或追偿的情形。

报告期各期末，公司应收商业承兑汇票金额分别是 0.00 万元、8.03 万元、46.50 万元和 719.20 万元，主要应收商业承兑汇票情况如下：

单位：万元

客户	年末/期末	信用状况	汇票期限	金额	坏账
飞荣达	2025年6月末	良好	6个月	719.20	34.56
湖北嘉望达电子有限公司	2024年末	良好	3个月-6个月	36.00	3.60

注：飞荣达包括同一控制下的深圳市飞荣达科技股份有限公司、江苏格优碳素新材料有限公司、飞荣达科技（江苏）有限公司、昆山市飞荣达电子材料有限公司、江苏中迪新材料技术有限公司。

由上表可见，商业承兑汇票大幅增长主要是飞荣达在 2025 年 1-6 月采用较多商业汇票回款所致，飞荣达系深交所创业板上市公司，客户业务规模大、资信良好，公司评估其商业承兑汇票兑付风险较低，为保障应收款项的有效回款，公司接受其以商业承兑汇票的方式结算，具有合理性。报告期内，公司对飞荣达主营业务收入分别为 766.46 万元、894.26 万元、1,064.05 万元和 138.60 万元，收入未明显增长，不存在对客户改变结算方式刺激销售的情形。

二、关于预付账款

（一）说明对康辉新材的资金结算特点在报告期内是否发生变动，是否与其他主要供应商存在差异及其商业合理性

报告期内，公司对康辉新材和其他主要供应商资金结算特点情况如下：

供应商名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
康辉新材料科技有限公司	预付款，先款后货			
宁波长阳科技股份有限公司	先货后款			
浙江强盟印刷科技股份有限公司	先货后款			
绍兴未名塑胶有限公司	先货后款			
江苏东材新材料有限责任公司	先货后款			
浙江中发薄膜有限公司	先货后款			
陶氏化学	先货后款			

由上表可见，公司对康辉新材采用预付款的结算方式，且在报告期末未发生变化，与公司其他主要供应商采用先货后款的资金结算方式存在差异，主要系：（1）康辉新材系“世界500强企业”恒力集团控制的公司，其资信实力强、产品质量稳定、供货保障能力较强，基于其行业地位及销售政策，康辉新材对下游客户存在预收款项方式进行结算，A股上市公司天地数码（SZ300743）、苏州龙杰（SH603332）等向康辉新材采购时，亦采用预付款结算模式，公司与康辉新材的资金结算特点不存在重大差异；（2）公司于2017年底开始与康辉新材开展业务合作，合作时间较长，业务配合度较高，系公司较为优质的商业合作伙伴，公司在合作之初即采用预付款的结算方式，从合作之初到报告期末，公司与其结算方式未发生变更。

（二）结合与康辉新材的合作背景、采购内容、预付款产生原因、期后结转情况、与交易规模的匹配性，说明对康辉新材存在大额预付款的真实合理性

1、合作背景

康辉新材料科技有限公司于2011年8月29日成立，系恒力石化股份有限公司（股票简称：恒力石化，股票代码：600346）控股的子公司，其资信实力较强，公司于2017年底开始与康辉新材料科技有限公司开展业务合作。

2、采购内容、预付款产生原因

公司采购内容主要系PET膜，按照双方签订的合同约定情况向其支付货款，

均为先款后货政策，具体情况如下：合同签订后三个工作日内公司需向康辉新材料有限公司支付合同总价 30% 的货款；合同生效待其完成备货后，公司在收到备货完成通知后五个工作日内，向其支付剩余 70% 的货款。康辉新材料科技有限公司系“世界 500 强企业”恒力集团控制的公司，其资信实力强、产品质量稳定、供货保障能力较强，系公司较为优质的商业合作伙伴，公司在合作之初即采用预付款的结算方式，从合作之初到报告期末，公司与其结算方式未发生变更。

3、期后结转情况、与交易规模的匹配性

报告期内，公司对康辉新材预付款及期后结转情况，交易规模等情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末预付款	457.60	292.77	220.53	-
期后结转金额	457.60	292.77	220.53	-
期后结转比例	100.00%	100.00%	100.00%	-
交易规模	1,834.53	3,804.99	2,869.94	2,163.68

由上表可见，报告期各期末，公司对康辉新材的预付款在期后全部结转，期后结转良好，康辉新材系公司主要供应商之一，报告期内，随着消费电子行业需求的增长，其交易规模也呈现增长趋势，因公司具有生产周期短、产品周转快的业务特点，公司对康辉新材预付款占交易规模的比例较低，期末预付款变动趋势与交易规模变动趋势整体一致，具有匹配性。2025 年 6 月末预付款金额较高主要系公司为应对第三季度传统旺季，保障原材料供应稳定性，提前对公司原材料进行备货，因此预付款项金额有所增加。

三、关于外协加工

（一）说明各期外协加工的金额及比例

报告期内，公司外协加工费用及其占主营业务成本的比重情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外协加工费用	90.32	120.36	151.24	170.68
主营业务成本	20,538.75	42,678.80	37,579.01	40,604.99
外协加工费用/主营业务成本	0.90%	1.20%	1.51%	1.71%

报告期内，公司因基材油墨印刷等偶发辅助工艺环节临时需要，存在向外部厂商采购外协加工服务的情形。公司外协加工费用占主营业务成本的比重较小，

报告期内受客户需求波动影响整体呈下降趋势。

（二）结合产品生产工艺、流程及产能等，说明报告期采购外协加工的必要性，是否涉及核心工序，是否符合行业惯例

报告期内，公司外协加工主要涉及胶带用基膜表面处理等辅助性工序，公司不具备相关产能，具体外协加工内容、涉及的流程及公司产品等情况如下：

外协加工工序	具体加工内容及涉及流程	相关工序涉及的公司产品	公司产能	是否核心工序
油墨印刷	应客户对产品外观标识或特定色彩的个性化需求，在原膜完成胶粘层涂布后进行的非涂布面油墨印刷，属于后道简单加工	功能性胶粘材料	无	否
预涂层	对原膜非涂布面进行底涂处理，以提升后续非涂布面的附着性能，主要用于适配少数客户后续印刷工艺。通常在公司完成胶粘层涂布后进行委外，属于后道简单加工	功能性保护膜、功能性胶粘材料	无	否
预收缩	根据客户对材料初始收缩率的特定参数要求，对原膜进行一道温和、均匀的加热处理，以保证客户后续高温制程的材料尺寸稳定性。属于前置工序，公司一般在经预收缩处理后的原膜上进行涂布	功能性保护膜、功能性胶粘材料	无	否
镀色相	为满足市场对产品颜色的多样化外观需求，通过成熟的真空镀膜工艺为非涂布面添加颜色层。属于前置工序，公司一般在经镀色处理后的原膜上进行涂布	功能性胶粘材料	无	否

报告期内，公司表面油墨印刷外协加工的金额分别为 150.95 万元、134.90 万元、100.53 和 75.65 万元，占外协加工总费用的比例分别为 88.44%、89.20%、83.52%和 83.77%，是公司最主要的外协加工工序。

上述表面油墨印刷、预涂层和镀色相工序均作用于产品非涂布面，旨在满足客户对外观、标识或特定色彩的个性化需求，不涉及产品功能涂层的性能改变；预收缩工序则是为适应客户后续加工尺寸要求而进行的物理热处理，技术门槛与附加值较低，不涉及公司核心的涂层配方与涂布工艺。上述工序均属于通用、成熟且市场供应充足的非核心环节，仅应用于零星的客户需求场景，公司自主开展不具备经济效益。公司将上述零星、非核心工序通过外协方式完成，有利于集中资源与产能于核心技术的研发与生产，具有必要性与商业合理性。

公司同行业公司中存在外协加工的情况，具体如下：

同行业公司	外协环节	外协情况说明
斯迪克	公开渠道未查询到	
世华科技	部分材料分切、标识涂层面涂、离型涂层加工等基础工序	该部分工序较为基础，不涉及涂层的设计且对材料功能无重要影响，外协加工后产品为离型材料或标识半成品，外协加工厂商仅负责将发行人的基材进行加工生产，相关的质量检测等品质控制环节均由公司负责
晶华新材	报告期内未查询到，IPO阶段存在关于电子编带裁切的外协加工	
永冠科技	报告期内存在委托加工物资，未披露具体外协内容及模式	

由上表可知，同行业可比公司世华科技亦存在将标识涂层面涂等基础工序采用外协加工的情况，公司采用外协加工符合行业惯例。

（三）外协加工费用的定价依据及合理性

公司综合考虑市场行情、客户需求、供应商加工能力、交货速度等多种因素，一般选取两家及以上符合要求的供应商进行询价比价，择优选取合适的外协厂商。公司与外协厂商结合同期市场报价、自身合理利润等因素并经商业谈判后确定最终的采购价格，采购外协加工服务定价具有公允性。通常情况下，为保证外协加工质量稳定性，在非质量问题的情况下，公司不会轻易更换外协厂商。

报告期内，公司主要外协厂商及外协加工情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	主要外协工序	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1	广东兆美新材料科技有限公司	油墨印刷	75.65	100.53	134.90	150.95
2	浙江福莱新材料股份有限公司	预涂层	12.09	18.61	13.23	18.09
3	上海晶路电子科技有限公司	预收缩	1.05	1.22	2.10	1.52
4	中山市彩鸿真空镀膜有限公司	镀色相	1.06	-	-	-
合计			89.86	120.36	150.24	170.57
外协加工总费用			90.32	120.36	151.24	170.68

注：上表不包含报告期内合作金额低于1万元的外协厂商。

由此可见，公司报告期内主要合作的外协厂商为广东兆美新材料科技有限公司和浙江福莱新材料股份有限公司，公司向其他外协厂商的采购极为零星。根据主要外协厂商提供的报价对比表，公司向其采购外协加工服务的价格对比如下：

外协厂商	采购类别	单位	主要规格/型号	报价对象	报价（元/平方米，不含税）			
					2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度

外协厂商	采购类别	单位	主要规格/型号	报价对象	报价（元/平方米，不含税）			
					2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
广东兆美新材料科技有限公司	油墨印刷	元/平方米	YX-A	公司	1.30-1.50	1.20-1.50	-	-
				其他客户	1.20-2.00	1.20-1.80	-	-
			YX-PET	公司	2.50	2.50	2.50-2.80	2.10-2.80
				其他客户	2.50-3.00	2.50-3.00	2.50-3.00	2.00-3.00
			1.2C透明PET	公司	-	-	3.50-3.80	3.50-3.80
				其他客户	-	-	3.50-4.00	3.50-4.00
			YX黑膜	公司	3.50	3.50	3.80	3.80
				其他客户	3.30-4.00	3.30-4.00	3.30-4.00	3.30-4.00
			YX有色膜	公司	2.50-3.50	2.50-3.50	2.50	-
				其他客户	2.50-4.00	2.50-4.00	2.50-3.00	-
YSB6BF	公司	-	-	5.00	5.00			
	其他客户	-	-	4.50-5.50	4.50-5.50			
浙江福莱新材料股份有限公司	预涂层	元/Kg	预涂层外协	公司	0.35-0.37	0.37	0.35-0.37	0.35-0.38
				其他客户	0.35-0.37	0.37-0.38	0.35-0.37	0.35-0.38

由上表可见，公司同类外协加工服务供应商的报价整体水平接近，因不同供应商的设备配置、加工能力、服务质量及地理位置等不同导致报价略有差异，具有合理性。

综上所述，报告期内公司外协加工费用金额及占比较小。公司基于专注核心工艺、生产效率与经济效益考量等原因，在生产过程中，将基材表面油墨印刷等零星加工需求委托外协厂商完成，具有必要性与商业合理性。该等外协工序不涉及公司核心工序，符合行业惯例。公司外协加工定价合理、公允。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人风控部门负责人，了解发行人主要客户经营情况及回款风险的评估方法，获取应收账款明细表、结合应收账款账龄情况、信用政策及变动情况、减值准备计提金额及方法、期后回款情况、工商信息及信用中国官网查询等分析应收账款的回款风险及单项计提是否恰当；

2、访谈发行人财务负责人，了解 1-3 年应收账款坏账准备计提比例低于可比公司均值的原因，分析其合理性，按迁徙率模型测算坏账准备，并与实际计提情况进行对比，分析坏账准备计提是否充分；

3、访谈发行人财务负责人，结合应收票据明细表及期后兑付或终止确认情况，了解报告期内商业承兑汇票大幅增长原因，分析其商业合理性；

4、访谈发行人财务负责人，了解康辉新材与其他主要供应商的资金结算特点及变动情况，分析其差异的商业合理性；实地走访康辉新材，了解发行人与其合作背景、采购内容等，获取业务合同及大额订单，结合相关采购细节测试，核查预付款及采购的真实性、合理性；

5、访谈发行人采购负责人，了解发行人的采购模式、具体外协加工内容等情况；获取外协明细表，分析外协加工的金额及比例、单价及其变动情况；获取发行人采购相关制度、与外协厂商签订的合同/订单、主要外协厂商出具的报价单或比价说明等，了解外协加工的必要性，分析其合理性及定价公允性等；

6、查阅发行人同行业可比公司的公开资料，了解发行人外协加工是否符合行业惯例。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不存在应单项计提坏账准备但未单项计提、放宽信用政策刺激销售的情形；发行人账龄 1-3 年应收账款坏账准备计提比例低于可比公司均值主要系自身业务特点所致，公司信用减值损失计提比例与斯迪克、晶华新材一致，较同行业可比公司坏账准备计提比例不存在显著差异，具有合理性，发行人按照迁徙率模型模拟计算的坏账金额小于按照账龄组合计提的坏账准备金额，发行人应收账款坏账准备计提充分。报告期各期末应收票据期后均已结转，报告期内商业承兑汇票大幅增长主要系客户飞荣达以商业承兑汇票结算应收款项所致，具有合理性，不存在对客户改变结算方式刺激销售的情形；

2、康辉新材的资金结算特点在报告期内未发生变动，与其他主要供应商存在差异主要系其资信较好、供货保障较强、合作时间较长所致，具有合理性；发行人对康辉新材存在大额预付款具有真实性、合理性；

3、报告期内发行人外协加工费用金额及占比较小。发行人基于专注核心工艺、生产效率与经济效益考量等原因，在生产过程中，将基材表面油墨印刷等零星加工需求委托外协厂商完成，具有必要性与商业合理性。该等外协工序不涉及公司核心工序，符合行业惯例。公司外协加工定价公允。

五、募集资金运用及其他事项

问题 11. 其他问题

(1) 员工持股平台相关事项。根据申请文件：①公司通过隆腾投资、盛玺投资、天玺投资和隆恒投资等四个员工持股平台实施员工持股计划，其中，部分员工持有两个及以上员工持股平台份额。②公司部分核心技术人员未持有公司股份或未参与员工持股计划。请发行人：①结合员工持股平台设立以来人员变化情况，说明公司设立四个员工持股平台的原因及合理性，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求，部分员工（含已离职）持有两个及以上持股平台份额的原因及其合理性，是否存在非员工入股的情形。②结合报告期以来核心技术人员（含已离职）履历情况、参与公司研发活动及取得研发成果情况、持有公司股份或员工持股平台份额情况等，说明核心技术人员未持股、未参与员工持股计划的原因及合理性，各员工持股平台是否存在份额代持的情形。③结合报告期内离职及新聘任核心技术人员参与研发项目、取得知识产权、在任岗位职责与分工等情况，说明核心技术人员变动是否对公司生产经营、在研项目等产生重大不利影响。④结合各员工持股平台所持股份取得过程及定价相关情况、平台内部各期份额转让情况等，说明相关税务处理是否合规。

(2) 公司股权相关事项。根据申请文件，公司实际控制人张建军直接和间接合计控制公司 77.85% 的表决权。此外，公司历史沿革中存在股权代持的情形。请发行人：①结合股权代持人员情况，与羽玺电子和昆山宝晶的整合情况，说明前述主体与实际控制人是否存在关联关系，股权代持解除是否彻底，是否存在潜在纠纷。②说明实际控制人是否实际控制盛玺投资、天玺投资、隆恒投资等主体，已签署的一致行动协议有效期限及内容，能否满足上市后至少 36 个月内保持一致行动关系稳定的要求。③结合公司股权结构及《1 号指引》1-15 相关规定，逐项说明公司治理规范性、内控制度有效性和独立性是否符合相关要

求。

(3) 子公司业务情况。根据申请文件，报告期内发行人存在多家子公司（含已注销）。请发行人：说明各子公司的具体业务及分工情况；结合母子公司主营业务情况及生产资质取得情况，说明发行人是否已取得生产经营需要的全部资质、备案等，报告期内是否存在超许可生产或经营的情况。

(4) 承诺事项可执行性。请发行人：结合公司发行价格、融资规模、发行前后公众股持股比例（不考虑超额配售）、股份限售情况等，说明现有稳定股价预案可行性及有效性。

(5) 完善相关信息披露内容。请发行人：①在招股说明书中进一步明确所选择的具体上市标准、采取超额配售相关安排。②全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，结合主营业务、行业竞争等情况总结重要风险因素并按照重要性原则排序，删除针对性不强的表述，对风险因素作定量分析；对导致风险的变动性因素进行敏感性分析，无法定量分析的，有针对性地进行定性分析。删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素类似表述。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查上述事项（1）-（3），申报会计师核查上述事项（1），并发表明确意见。

【公司回复】

一、员工持股平台相关事项

（一）结合员工持股平台设立以来人员变化情况，说明公司设立四个员工持股平台的原因及合理性，股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求，部分员工（含已离职）持有两个及以上持股平台份额的原因及其合理性，是否存在非员工入股的情形

1、员工持股平台设立以来人员变化情况

（1）隆腾投资

2017年10月17日，张建军、张宏分别认缴8万元、2万元，占合伙企业财产份额的80%、20%设立隆腾投资，由张建军担任执行事务合伙人。2017年10

月 20 日，隆腾投资全体合伙人做出决议，新增 44 名合伙人入伙，合伙企业的出资额由 10 万元增加至 4,752 万元。公司 2017 年 10 月 27 日实施员工持股计划时，隆腾投资的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
1	张建军	225.60	4.75%
2	张宏	192.00	4.04%
3	杨凡	192.00	4.04%
4	胡奎	168.00	3.54%
5	魏翔	168.00	3.54%
6	杨双才	168.00	3.54%
7	许显成	168.00	3.54%
8	施玲瑕	168.00	3.54%
9	常张远	168.00	3.54%
10	曾裕斌	168.00	3.54%
11	邓正江	168.00	3.54%
12	邓科	158.40	3.33%
13	黄亚军	120.00	2.53%
14	陈永仁	120.00	2.53%
15	许金海	120.00	2.53%
16	胡唐贵	120.00	2.53%
17	夏克彬	72.00	1.52%
18	王宾	120.00	2.53%
19	赵鸽	110.40	2.32%
20	张灵	110.40	2.32%
21	程国虎	96.00	2.02%
22	段友林	96.00	2.02%
23	江盛芳	96.00	2.02%
24	陈迎兵	76.80	1.62%
25	杨江元	76.80	1.62%
26	夏克军	76.80	1.62%
27	吕深	76.80	1.62%
28	徐盼	76.80	1.62%
29	王亮亮	72.00	1.52%
30	陈雁	72.00	1.52%
31	常敬远	72.00	1.52%
32	钟正国	72.00	1.52%
33	范兴保	24.00	0.51%
34	孙洲	72.00	1.52%
35	董大康	72.00	1.52%
36	张立兰	72.00	1.52%
37	张璨	72.00	1.52%
38	郑汉洋	72.00	1.52%
39	张黎	72.00	1.52%
40	唐一航	72.00	1.52%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
41	胡建明	62.40	1.31%
42	张硕冉	48.00	1.01%
43	刘宝林	62.40	1.31%
44	董亚娟	48.00	1.01%
45	秦绪超	24.00	0.51%
46	万晓虹	14.40	0.30%
合计		4,752.00	100.00%

2017年10月27日至本回复出具之日，隆腾投资合伙人变动情况如下：

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份额（万元）	对应发行人股份（万股）	变更原因
1	夏克彬	张建军	2018年1月	48.00	10.00	根据员工实际缴纳出资额，变更持股份额
2	陈迎兵			19.20	4.00	
3	夏克军			38.40	8.00	
4	吕深			19.20	4.00	
5	王亮亮			28.80	6.00	
6	常敬远			24.00	5.00	
7	范兴保			4.80	1.00	
8	张立兰			28.80	6.00	
9	张璨			9.60	2.00	
10	郑汉洋			33.60	7.00	
11	张硕冉			9.60	2.00	
12	董亚娟			19.20	4.00	
13	秦绪超			9.60	2.00	
14	张建军	陈永仁	2018年3月	38.40	8.00	个人原因转让份额
15	王亮亮	张建军	2020年5月	43.20	9.00	个人原因退股
16	张灵	张建军	2022年3月	38.40	8.00	个人原因退股
17	陈迎兵			57.60	12.00	离职退股
18	唐一航			72.00	15.00	个人原因退股
19	夏克军	张建军	2022年6月	38.40	8.00	个人原因退股
20	胡建明			62.40	13.00	离职退股
21	胡奎	张建军	2022年7月	168.00	35.00	离职退股
22	常张远			168.00	35.00	
23	黄亚军			120.00	25.00	
24	王宾			120.00	25.00	
25	常敬远			48.00	10.00	
26	钟正国			72.00	15.00	
27	董亚娟			28.80	6.00	
28	杨双才	张建军	2022年12月	168.00	35.00	离职退股
29	许显成			168.00	35.00	离职退股
30	张立兰			24.00	5.00	个人原因退股
31	万晓虹	张建军	2023年9月	14.40	3.00	个人原因退股
32	程国虎	张建军	2024年2月	96.00	20.00	离职退股
33	张宏	邓茸	2025年9月	192.00	40.00	离婚财产分割

注：以上变动除邓茸受让张宏股份系因离婚财产分割无偿转让外，其余均按原始出资价格转让。

（2）盛玺投资

2017年10月17日，夏克彬、江盛芳分别认缴8万元、2万元，占合伙企业财产份额的80%、20%设立盛玺投资，由夏克彬担任执行事务合伙人。2017年10月20日，盛玺投资全体合伙人做出决议，同意合伙人江盛芳将原出资额2万元全部转让给火建华，同意合伙人夏克彬增资16.00万元，合伙人火建华增资67.60万元，新增47名合伙人入伙，合伙企业的出资额由10.00万元增加至1,574.40万元。公司2017年10月27日实施员工持股计划时，盛玺投资的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
1	夏克彬	24.00	1.52%
2	火建华	69.60	4.42%
3	罗宏扬	57.60	3.66%
4	邓金彬	57.60	3.66%
5	周喻	48.00	3.05%
6	杨梦君	48.00	3.05%
7	陈龙	38.40	2.44%
8	刘松	38.40	2.44%
9	杨皓	38.40	2.44%
10	李和斌	38.40	2.44%
11	周自强	38.40	2.44%
12	陈兵	38.40	2.44%
13	张茂兵	38.40	2.44%
14	孙武权	38.40	2.44%
15	钱丰梅	38.40	2.44%
16	陈欣雨	38.40	2.44%
17	李红阳	38.40	2.44%
18	任春明	38.40	2.44%
19	蔡猛	38.40	2.44%
20	石林	38.40	2.44%
21	冯贞琳	38.40	2.44%
22	苟春林	38.40	2.44%
23	陈鹏文	38.40	2.44%
24	黄瑞峰	38.40	2.44%
25	王龙飞	38.40	2.44%
26	向海孝	19.20	1.22%
27	邓军	28.80	1.83%
28	伍铁花	24.00	1.52%
29	温莉莉	24.00	1.52%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
30	王冲	24.00	1.52%
31	张新平	24.00	1.52%
32	任红军	24.00	1.52%
33	邓勇杰	24.00	1.52%
34	舒国雄	24.00	1.52%
35	邓林	24.00	1.52%
36	陈潇	24.00	1.52%
37	陈平	16.80	1.07%
38	孙林崇	24.00	1.52%
39	杨默	24.00	1.52%
40	孙超	24.00	1.52%
41	朱鹏	24.00	1.52%
42	李转安	19.20	1.22%
43	张蕾	19.20	1.22%
44	张笑	19.20	1.22%
45	袁学林	19.20	1.22%
46	张宗祥	28.80	1.83%
47	蒋华新	24.00	1.52%
48	利炳梯	14.40	0.91%
49	程萍	19.20	1.22%
合计		1,574.40	100.00%

2017年10月27日至本回复出具之日，盛玺投资合伙人变动情况如下：

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份 额（万元）	对应发行人股 份（万股）	变更原因
1	任春明	张建军	2018年1月	9.60	2.00	根据员工实际缴 纳出资额，变更持 股份额
2	蔡猛			14.40	3.00	
3	王龙飞			24.00	5.00	
4	伍铁花			2.40	0.50	
5	孙超			9.60	2.00	
6	朱鹏			4.80	1.00	
7	张笑			4.80	1.00	
8	张宗祥			28.80	6.00	
9	蒋华新			24.00	5.00	
10	利炳梯			14.40	3.00	
11	程萍			19.20	4.00	
12	陈欣雨	张建军	2018年3月	38.40	8.00	个人原因退股
13	孙林崇	孙武权	2018年3月	24.00	5.00	个人原因退股
14	温莉莉	蒋华新	2018年3月	24.00	5.00	个人原因退股
15	向海孝	张建军	2018年7月	9.60	2.00	个人原因退股
16	杨默			24.00	5.00	离职退股
17	钱丰梅	张建军	2019年8月	38.40	8.00	离职退股
18	石林	张建军	2019年11月	38.40	8.00	个人原因退股
19	蒋华新	张建军	2020年6月	24.00	5.00	离职退股
20	火建华	张建军	2021年12月	48.00	10.00	个人原因退股

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份额（万元）	对应发行人股份（万股）	变更原因
21	陈鹏文			38.40	8.00	离职退股
22	火建华	张建军	2022年7月	21.60	4.50	退休离职退股
23	张茂兵			38.40	8.00	
24	陈平			16.80	3.50	
25	孙超			14.40	3.00	
26	张笑			张建军	2022年12月	
27	伍铁花	张建军	2023年9月	21.60	4.50	离职退股
28	冯贞琳	张建军	2023年10月	38.40	8.00	离职退股
29	邓军	张建军	2023年11月	14.40	3.00	个人原因退股
30	杨皓	张建军	2023年11月	19.20	4.00	个人原因退股
31	邓军	张建军	2024年3月	14.40	3.00	离职退股
32	朱鹏	张建军	2025年1月	19.20	4.00	离职退股

注：以上变动均按原始出资价格转让。

（3）天玺投资

2017年10月17日，夏克彬、江盛芳分别认缴8万元、2万元，占合伙企业财产份额的80%、20%设立天玺投资，由夏克彬担任执行事务合伙人。2017年10月20日，天玺投资全体合伙人做出决议，同意合伙人江盛芳将原出资额2万元全部转让给谯宏，同意合伙人夏克彬增资16.00万元，合伙人谯宏增资17.20万元，新增46名合伙人入伙，合伙企业的出资额由10.00万元增加至746.40万元。公司2017年10月27日实施员工持股计划时，天玺投资的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
1	夏克彬	24.00	3.22%
2	谯宏	19.20	2.57%
3	骆民中	19.20	2.57%
4	张荣	19.20	2.57%
5	杨虹	24.00	3.22%
6	蔡宜轩	19.20	2.57%
7	夏五弟	19.20	2.57%
8	兰婷	19.20	2.57%
9	徐仁军	19.20	2.57%
10	张蒲军	19.20	2.57%
11	王刘超	16.80	2.25%
12	张潇	14.40	1.93%
13	何海燕	14.40	1.93%
14	彭朝荣	14.40	1.93%
15	郑永兴	14.40	1.93%
16	陈运祥	14.40	1.93%
17	黄朝辉	14.40	1.93%
18	杨亮	14.40	1.93%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
19	罗武浩	14.40	1.93%
20	刘磊	14.40	1.93%
21	蒋冬冬	14.40	1.93%
22	陈明星	14.40	1.93%
23	李安军	14.40	1.93%
24	范贤芬	14.40	1.93%
25	王龙海	14.40	1.93%
26	黎昌辉	14.40	1.93%
27	张秀良	14.40	1.93%
28	陈兵仁	14.40	1.93%
29	蒲德鹏	14.40	1.93%
30	刘华根	14.40	1.93%
31	罗盛	14.40	1.93%
32	张茂立	14.40	1.93%
33	罗燕	14.40	1.93%
34	邓正国	14.40	1.93%
35	邓余成	14.40	1.93%
36	邓正财	14.40	1.93%
37	唐财贵	14.40	1.93%
38	赵波	14.40	1.93%
39	谭萍	14.40	1.93%
40	许虎	14.40	1.93%
41	王承武	14.40	1.93%
42	邓永红	14.40	1.93%
43	黄胜	14.40	1.93%
44	李明	14.40	1.93%
45	于道乾	9.60	1.29%
46	赵立剑	14.40	1.93%
47	尹世平	14.40	1.93%
48	蒋兵	14.40	1.93%
合计		746.40	100.00%

2017年10月27日至本回复出具之日，天玺投资合伙人变动情况如下：

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份额（万元）	对应发行人股份（万股）	变更原因
1	刘华根	戴素彬	2017年11月	14.40	3.00	个人原因退股
2	蔡宜轩	张建军	2018年1月	9.60	2.00	根据员工实际缴纳出资额，变更持股份额
3	张蒲军			9.60	2.00	
4	张潇			4.80	1.00	
5	范贤芬			4.80	1.00	
6	蒲德鹏			4.80	1.00	
7	邓正财			4.80	1.00	
8	谭萍			14.40	3.00	
9	许虎			14.40	3.00	
10	王承武			14.40	3.00	

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份 额（万元）	对应发行人股 份（万股）	变更原因
11	邓永红			14.40	3.00	
12	黄胜			14.40	3.00	
13	李明			14.40	3.00	
14	于道乾			9.60	2.00	
15	赵立剑			14.40	3.00	
16	尹世平			14.40	3.00	
17	蒋兵			14.40	3.00	
18	张蒲军	张茂立	2018年3月	9.60	2.00	个人原因退股
19	徐仁军	张建军	2018年9月	19.20	4.00	个人原因退股
20	蔡宜轩	张建军	2018年10月	9.60	2.00	个人原因退股
21	邓余成	黄鹂	2020年5月	14.40	3.00	个人原因退股
22	王刘超	张建军	2021年1月	16.80	3.50	个人原因退股
23	王龙海			14.40	3.00	
24	黄鹂	张建军	2021年6月	14.40	3.00	个人原因退股
25	邓正国	张建军	2021年7月	14.40	3.00	个人原因退股
26	罗燕	张建军	2021年8月	14.40	3.00	个人原因退股
27	蒋冬冬	张建军	2021年11月	14.40	3.00	个人原因退股
28	范贤芬	张建军	2022年6月	9.60	2.00	个人原因退股
29	郑永兴	张建军	2022年7月	14.40	3.00	个人原因退股
30	陈明星			14.40	3.00	
31	李安军			14.40	3.00	
32	陈兵仁			14.40	3.00	
33	杨虹	张建军	2022年12月	24.00	5.00	个人原因退股
34	刘磊			14.40	3.00	
35	张秀良			14.40	3.00	
36	张茂立	张建军	2023年9月	9.60	2.00	个人原因退股
37	夏五弟	张建军	2023年10月	19.20	4.00	个人原因退股
38	赵波	张建军	2023年11月	14.40	3.00	个人原因退股
39	张潇	张建军	2024年3月	9.60	2.00	个人原因退股
40	张建军	孙洲	2024年12月	100.80	21.00	2024年股权激励
41		孙甲		48.00	10.00	
42		王宾		48.00	10.00	
43		孙茂元		26.40	5.50	
44		孙正韬		24.00	5.00	
45		周坤		24.00	5.00	
46		陈勇		24.00	5.00	
47		钟正国		19.20	4.00	
48		代林秀		14.40	3.00	
49		邢春丽		14.40	3.00	
50		王宏		14.40	3.00	
51		易绍贵		14.40	3.00	
52		邵红友		14.40	3.00	
53		杨颐		9.60	2.00	
54		苟福林		9.60	2.00	

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份 额（万元）	对应发行人股 份（万股）	变更原因
55		孙秀华		9.60	2.00	
56		苟新春		9.60	2.00	
57		喻凝		9.60	2.00	

注：以上变动均按原始出资价格转让。

（4）隆恒投资

2017年10月19日，夏克彬、江盛芳分别认缴8万元、2万元，占合伙企业财产份额的80%、20%设立隆恒投资，由夏克彬担任执行事务合伙人。2017年10月27日，隆恒投资全体合伙人做出决议，同意合伙人江盛芳将原出资额2万元全部转让给罗菁，同意合伙人夏克彬增资40.00万元，合伙人罗菁增资7.60万元，新增21名合伙人入伙，合伙企业的出资额由10.00万元增加至271.20万元。

公司2017年10月27日实施员工持股计划时，隆恒投资的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
1	夏克彬	48.00	17.70%
2	罗菁	9.60	3.54%
3	朱方兰	14.40	5.31%
4	肖尧	9.60	3.54%
5	周玉飞	14.40	5.31%
6	邓玉川	14.40	5.31%
7	徐刚	4.80	1.77%
8	孙武海	4.80	1.77%
9	钟明亮	9.60	3.54%
10	刘清玉	9.60	3.54%
11	敬轩	4.80	1.77%
12	赖小平	14.40	5.31%
13	杨颐	16.80	6.19%
14	彭瑞阳	4.80	1.77%
15	林茂	9.60	3.54%
16	苟福林	9.60	3.54%
17	胥超	9.60	3.54%
18	黄卫峰	9.60	3.54%
19	贺学龙	4.80	1.77%
20	刘建辉	14.40	5.31%
21	王梅	14.40	5.31%
22	夏勇	9.60	3.54%
23	王海龙	9.60	3.54%
	合计	271.20	100.00%

2017年10月27日至本回复出具之日，隆恒投资合伙人变动情况如下：

序号	转让方	受让方	变更时间	持股平台份额（万元）	对应发行人股份（万股）	变更原因
1	夏克彬	张建军	2018年1月	24.00	5.00	根据员工实际缴纳出资额，变更持股份额
2	周玉飞			14.40	3.00	
3	敬轩			4.80	1.00	
4	夏勇			9.60	2.00	
5	王海龙			9.60	2.00	
6	彭瑞阳	张建军	2020年8月	4.80	1.00	离职退股
7	钟明亮	张建军	2021年3月	9.60	2.00	离职退股
8	赖小平	张建军	2021年7月	14.40	3.00	离职退股
9	刘清玉	张建军	2021年8月	9.60	2.00	离职退股
10	肖尧	张建军	2022年7月	9.60	2.00	离职退股
11	孙武海	张建军		4.80	1.00	
12	胥超	张建军	2023年9月	4.80	1.00	个人原因退股

注：以上变动均按原始出资价格转让。

2、公司设立四个员工持股平台的原因及合理性

2017年10月，公司拟通过由激励对象成立合伙企业持股平台方式实施股权激励。因拟激励的对象人数为161人，股权激励对象较多。根据《中华人民共和国合伙企业法》第六十一条“有限合伙企业由二个以上五十个以下合伙人设立”之规定，公司设立四个员工持股平台，以满足有限合伙企业合伙人人数的要求。其中隆腾投资作为公司部分主要管理人员的股权激励持股平台，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资作为其他员工的股权激励持股平台。

四个持股平台设立时的合伙人均为公司员工，符合相关法律法规和合伙协议的要求或条件，各持股平台的合伙人依据《合伙企业法》的相关规定签署了合伙协议、合伙人会议决议等相关法律文件、完成了出资款的缴纳，并办理完成了相关工商登记手续。

综上所述，因股权激励对象人数较多，出于相关法律对合伙人数量限制的考虑而设置四个员工持股平台，各持股平台均已依照相关法律法规完成相关法律程序，四个员工持股平台的设置具备合理性。

3、股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求

根据《企业会计准则第11号——股份支付》：“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。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允

价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。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。”

根据《2号指引》2-25股份支付的相关规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

离职员工转让持股平台份额系履行原股权激励协议约定的退出机制，不构成新的股权激励，不涉及股份支付。员工持股平台设立以来，公司存在两次股权激励，具体情况如下：

（1）2017年第一次股权激励

2017年10月27日，张建军、张宏将持有的羽玺有限的合计1,530万股股份，以4.80元/股的价格分别转让给隆腾投资、隆恒投资、盛玺投资和天玺投资，参考当时外部投资者入股价格6.00元/股计算股份支付金额，具体计算过程如下：

项目	数值
持股平台受让股份	1,530 万股
其中：实际控制人张建军受让	47 万股
剔除张建军股份数	1,483 万股
公允价格与受让价格的差额	6.00-4.80=1.20 元/股
确认的股份支付费用	1,483 万股*1.20 元/股=1,779.60 万元

注：公允价格为2018年3月外部投资者富恩德蓉俊的增资价格。

公司确认以上股份支付费用时，对受让的股份立即转让完成且没有明确约定服务期等限制条件，故将股份支付金额1,779.60万元于2017年一次性计入管理费用和资本公积。

（2）2024年第二次股权激励

2024年公司依照相关法律法规的要求制定了《2024年持股平台份额转让计划》，为进一步激励公司中高层管理人员以及对公司经营业绩和未来发展有重要影响的骨干员工，对18位员工授予了天玺投资合伙份额，从而实现其间接持有公司股票的目的。同时，公司制定了全新的《员工持股计划管理办法》，用于规

范和约束未来员工持股计划的实施和执行。

受让对象取得的股份，自取得股份之日起三年内不得转让。18 位受让对象于 2024 年 12 月与公司实控人张建军签订《隆昌天玺投资服务中心（有限合伙）财产份额转让协议》，天玺投资于 2024 年 12 月 12 日在隆昌市行政审批局办理合伙人变更登记。

参考评估价格 7.03 元/股计算股份支付金额，具体计算过程如下：

项目	数值
受让合伙份额对应股份数	90.50 万股
公允价格与受让价格的差额	7.03-4.80=2.23 元
总计确认的股份支付费用	90.50 万股*2.23 元=201.82 万元
服务期限	36 个月
2024 年度摊销金额	201.82 万元/36 个月*1 个月=5.61 万元
2025 年 1-6 月摊销金额	201.82 万元/36 个月*6 个月=33.64 万元

注：根据重庆汇丰房地产土地资产评估有限责任公司出具的重庆汇丰评报字(2025)第 55061 号评估报告，2024 年 6 月 30 日，公司股权公允价格为每股 7.03 元。

公司实施的第二次股权激励对员工的服务期限有明确的约定，公司参照评估价格确定股份支付权益工具的公允价值，计算股份支付费用总额，在等待期内均匀摊销，并计入当期经常性损益。

综上所述，公司股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

4、部分员工（含已离职）持有两个及以上持股平台份额的原因及其合理性

四个持股平台中，存在部分员工（含已离职）持有两个及以上持股平台份额的情形，多平台持股情况列示如下：

序号	姓名	持股平台
1	张建军	隆腾投资、隆恒投资、盛玺投资、天玺投资
2	夏克彬	隆腾投资、隆恒投资、盛玺投资、天玺投资
3	杨颐	隆恒投资、天玺投资
4	苟福林	隆恒投资、天玺投资
5	孙洲	隆腾投资、天玺投资

公司于 2017 年 10 月通过 4 个持股平台实施第一次股权激励。2024 年 12 月，为进一步激励公司中高层管理人员以及对公司经营业绩和未来发展有重要影响的其他骨干员工，对 18 位业务骨干授予了天玺投资合伙份额。两次股权激励的相关方案中均未禁止同一员工参与多次员工持股，公司依据员工持股方案的规定和符合条件员工的自主申报情况，确定了两次员工持股的人员名单，杨颐、苟福

林、孙洲基于对公司未来发展的持续看好，先后参与了两次股权激励，因此持有两个持股平台份额。

张建军持有的隆恒投资、盛玺投资、天玺投资平台份额，系通过受让其他合伙人财产份额取得，属于平台内部的份额流转。夏克彬为公司初创员工，对公司发展做出一定贡献且忠诚度高，公司基于其历史贡献与信任，安排夏克彬担任隆恒投资、盛玺投资、天玺投资执行事务合伙人。

部分人员多平台持股不存在违反《公司法》《证券法》等有关法律法规及《公司章程》规定的情形，符合建立长期激励机制的宗旨，具备合理性。

5、是否存在非员工入股的情形

四个持股平台设立时，各持股平台合伙人均为与公司签订劳动合同的员工。截至本回复出具之日，各员工持股平台共有 6 人非公司员工。其中陈永仁、江盛芳、张立兰、戴素彬 4 人已退休离职，赵鸽 2022 年从公司离职，前述 5 人离职时均已入伙满三年，根据《员工持股计划管理办法》第十七条（三）1、持有人离职与退休的规定“持有人自员工持股计划对应的股票登记完成之日起 3 年内因任何原因离职，应当根据持有人代表的要求将其持有的员工持股计划份额转让给持有人代表指定的符合员工持股计划的员工，转让价格为持有人认购份额的成本与持有份额期间参考同期银行贷款利率计算的可得利息的总和。若退休的持有人与公司签署返聘协议或通过其他方式持续为公司提供服务的，其持有的员工持股计划份额及对应的各项收益将按照员工持股计划的规定进行管理。员工持股计划存续期内，持有人达到国家规定的退休年龄而退休的，其持有的员工持股计划权益不作变更。”前述 5 人离职时均已入伙满三年，未退出员工持股平台。邓茸因离婚财产分割，自张宏处受让取得合伙企业份额。

（二）结合报告期以来核心技术人员（含已离职）履历情况、参与公司研发活动及取得研发成果情况、持有公司股份或员工持股平台份额情况等，说明核心技术人员未持股、未参与员工持股计划的原因及合理性，各员工持股平台是否存在份额代持的情形

1、结合报告期以来核心技术人员（含已离职）履历情况、参与公司研发活动及取得研发成果情况、持有公司股份或员工持股平台份额情况等，说明核心技术人员未持股、未参与员工持股计划的原因及合理性

报告期内，公司核心技术人员许显成于 2023 年 1 月退休、于 2023 年 11 月离职，核心技术人员程国虎因个人原因于 2024 年 2 月离职。

公司依据相关人员的专业背景、行业经验、任职情况以及对公司的贡献程度等因素综合认定核心技术人员。具体包括：①拥有专业对口的学历和科研背景，或拥有与公司主要业务及产品、核心技术发展相匹配的任职背景，对行业理解深刻；②目前在公司产品开发及核心技术研发岗位担任重要职务，或发挥重要作用、有突出贡献并具备扎实的技术功底；③为公司核心技术研发、核心专利申请、核心软件著作权申请、核心产品开发重要奖项申请作出突出贡献，主导重要科研项目等。基于此，报告期内认定张建军、袁勇、孙甲、邬艺为公司核心技术人员，其中袁勇为公司报告期内新聘任的研发负责人。

报告期内，公司现任或历任核心技术人员的履历情况、参与公司研发活动、取得研发成果、持有公司股份或员工持股平台份额情况具体如下：

序号	姓名	任职岗位	人员履历	报告期内主要参与的研发活动	取得研发成果	直接或间接持有公司股份数量
1	张建军	董事长、总经理	1999 年进入功能性材料领域，曾任职于上海明裕纸塑有限公司、上海羽玺纸塑有限公司、昆山德行伟业光学材料有限公司等公司。2012 年创立羽玺有限	公司创始人、董事长、总经理，具备丰富的行业经验，在材料应用及结构设计、精密涂布工艺等方面具备深厚的行业积累，引导、制定公司新技术、新工艺、新产品的发展战略和实施方案	6 项发明专利、22 项实用新型专利的发明人	直接持有 48,533,333 股；通过隆腾投资、盛玺投资、天玺投资和隆恒投资间接持有 5,810,000 股

序号	姓名	任职岗位	人员履历	报告期内主要参与的研发活动	取得研发成果	直接或间接持有公司股份数量
2	袁勇	研发技术中心负责人	曾任职于三信化学（上海）有限公司、常州昊天新材料科技有限公司、苏州赛伍应用技术股份有限公司、苏州德佑新材料科技有限公司。2023年10月入职公司	主导公司研发战略，参与评审和指导新项目、新技术、新产品可行性，是公司功能性保护膜和功能性胶粘材料的技术带头人，指导公司胶黏薄膜板块新技术、新产品的开发和产业化	作为发明人的申请发明专利2项	未持股
3	孙甲	研发总监	曾任职于张家港康得新光电材料有限公司、宁波惠之星新材料科技股份有限公司。2020年3月入职公司	光学级硬化膜产品的技术带头人，负责新产品、新技术方案的设计、实施、验证、改进，督导项目实施的有效性、正确性和规范性	2项发明专利、3项实用新型专利的发明人	通过天玺投资间接持有100,000股
4	邬艺	研发经理	2016年8月入职公司，历任研发工程师、研发经理	公司功能性离型膜产品的技术带头人，负责新产品、新技术方案的设计、实施、验证、改进，督导项目实施的有效性、正确性和规范性	7项发明专利、7项实用新型专利的发明人	未持股
5	许显成	曾任副总经理、研发技术中心负责人	曾任职于四川东材科技集团股份有限公司；2014年4月至2023年11月在公司任职（期间于2023年1月退休）	公司技术带头人，主导公司研发战略，参与评审和指导新项目、新技术、新产品可行性，指导公司功能性膜材料和胶粘材料板块新技术、新产品的开发和产业化	20项发明专利、18项实用新型专利的发明人	在职期间曾通过隆腾投资间接持有350,000股，截至目前未持股
6	程国虎	曾任研发总监	曾任职于四川东材科技集团股份有限公司；2014年3月至2024年2月在公司任职	公司功能性保护膜和功能性胶粘材料产品的技术带头人，负责新产品、新技术方案的设计、实施、验证、改进，督导项目实施的有效性、正确性和规范性	4项发明专利、15项实用新型专利的发明人	在职期间曾通过隆腾投资间接持有200,000股，截至目前未持股

由上表可见，公司大部分核心技术人员在任职期间持有公司股份，仅袁勇、邬艺作为核心技术人员但未通过直接或间接方式持有公司股份，具体原因及合理性分析如下：

（1）公司分别于2017年10月和2024年11月开展两次面向主要员工的股权激励/持股计划，上述核心技术人员具备入股资格。袁勇自2023年10月入职公司，公司2024年员工持股计划的筹备时点间隔其入职时间较短，其基于家庭资产配置和对资本市场价值判断的自主选择未入股；邬艺自2016年8月毕业后

入职公司，公司 2017 年股权激励计划的筹备时点间隔其入职时间较短，加之 2022-2024 年家庭开支较大，其基于家庭资产配置等原因未入股。

（2）公司为核心技术人员提供了在行业内具备竞争力的薪酬待遇、绩效奖金及与项目成果挂钩的专项奖励。

报告期内，公司上述核心技术人员薪酬水平如下：

姓名	主要工作地点	职务	月均薪酬（万元）			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
袁勇	江苏、四川	研发技术中心负责人	9.33	5.70	4.61	-
孙甲	四川	研发总监	4.54	4.53	4.56	4.85
邬艺	四川	研发经理	2.19	2.22	1.93	1.38
许显成	四川	曾任研发技术中心负责人	-	-	3.00	3.20
程国虎	四川	曾任研发总监	-	2.90	3.30	3.41
公司核心技术人员薪酬均值			5.35	4.15	3.70	3.12
同行业公司核心技术人员薪酬区间			-	5.60-14.40	4.97-13.78	1.62-13.06
同行业公司核心技术人员薪酬均值			-	8.77	8.15	5.45

注：同行业公司中仅世华科技披露核心技术人员薪酬，数据来源于年度报告。

由上表可见，公司核心技术人员薪酬水平总体接近于同行业公司世华科技核心技术人员薪酬区间，人均薪酬偏低主要是公司非上市公司、体量相较更小，且核心技术人员工作地点主要位于当地薪酬水平更低的四川省内，区别于上述可比的华东地区科创板上市公司世华科技，具有合理性。

因此，公司对核心技术人员综合薪酬体系已能有效激励其履职尽责，并使其个人收益与公司经营发展、技术成果紧密关联。同时，公司建立了面向核心骨干的长期激励与约束机制，除股权激励计划之外，还通过推进有效的绩效管理体系、多样化职业培训、健全人才培养制度等措施保障公司核心人才稳定性。

综上所述，上述部分核心技术人员未持股、未参与员工持股计划是基于家庭资产配置和对资本市场价值判断的自主选择，具有合理性。公司已提供具有行业竞争力的薪酬待遇并建立了面向核心骨干的长期激励与约束机制。该等人员未持股不会对公司持续、稳定的研发创新与技术迭代构成重大不利影响。

2、各员工持股平台是否存在份额代持的情形

根据各员工持股平台工商资料、公司股权激励方案、决策文件、持股平台财

产份额转让协议、合伙协议、持股平台员工出资银行流水、分红银行流水、持股平台合伙人及相关主体出具的说明、公证书等文件，同时访谈持股平台员工，了解其入股资金来源。经核查，公司各员工持股平台不存在份额代持情形。

（三）结合报告期内离职及新聘任核心技术人员参与研发项目、取得知识产权、在任岗位职责与分工等情况，说明核心技术人员变动是否对公司生产经营、在研项目等产生重大不利影响

1、报告期内离职及新聘任核心技术人员参与研发项目、取得知识产权、在任岗位职责与分工

报告期内离职及新聘任核心技术人员取得知识产权、在任岗位职责与分工等情况详见本题回复之“一、（二）、1、结合报告期以来核心技术人员（含已离职）履历情况、参与公司研发活动及取得研发成果情况、持有公司股份或员工持股平台份额情况等，说明核心技术人员未持股、未参与员工持股计划的原因及合理性”部分之所述。报告期内，上述核心技术人员参与研发项目的情况具体如下：

序号	姓名	报告期内主要参与研发项目	项目进展	项目交接情况
1	张建军	全面参与所有研发项目的开发方向与顶层设计		-
2	袁勇	全面参与所有研发项目的方案设计与过程指导		-
3	孙甲	TP 制程用超低撕膜电压抗静电有机硅压敏胶保护膜的研究	2022 年 3 月结项	-
		柔性显示硬化涂层材料技术研发与应用	2023 年 5 月结项	-
		一种芯片用防静电双面胶带的研发	2023 年 12 月结项	-
		一种半导体专用保护膜的研发	2024 年 12 月结项	-
		一种耐 UV 黄变 PU 保护膜的研发	研究中	-
4	邬艺	低转移 OCA 模切离型膜的研制	2022 年 5 月结项	-
		超轻高稳定性氟素离型膜开发	2023 年 12 月结项	-
		应用于盲孔 OCA 制程离型膜的研究	研究中	-
		一种超薄无基材导电胶带工艺技术的研究	2024 年 2 月结项	-
		一种自修复超轻耐溶剂防静电离型膜制备技术的研究	2025 年 6 月结项	-
5	许显成	TP 制程用超低撕膜电压抗静电有机硅压敏胶保护膜的研究	2021 年 3 月结项	离职前已结项，不涉及
		无卤环保耐高温光学保护膜制备技术的研究	2023 年 4 月结项	离职前已结项，不涉及
6	程国虎	一种超薄无基材导电胶带工艺技术的研究	2024 年 2 月结项	离职前已结项，不涉及
		无卤环保耐高温光学保护膜制备技术的研究	2023 年 4 月结项	离职前已结项，不涉及

由上表可见，核心技术人员许显成、程国虎在报告期内参与的研发项目均已于其离职前结项，离职时不存在尚未结项的研发项目。

2、说明核心技术人员变动是否对公司生产经营、在研项目等产生重大不利影响

（1）离职人员工作交接已完成，未对研发连续性与项目进展产生重大影响

原核心技术人员许显成、程国虎在职期间，分别作为公司技术带头人及功能性胶粘材料产品线的技术负责人，主导研发战略并负责具体产品的设计开发与产业化工作。上述二人离职前，已完成所负责研发工作及技术资料的全面交接，其参与的研发项目均已完成结项，不存在未结项的研发项目。其二人负责的研发工作已由研发中心负责人袁勇、研发总监孙甲及研发经理邬艺等人承接，相关项目及所涉专利与技术均为公司研发团队共同成果，专利权人均为公司或其子公司，公司亦具备掌握该等技术其他研发人员。自上述二人离职以来，公司各研发项目均正常推进，2024年3月以来，公司已新增申请专利38项、新立项研发项目11个，其离职未对公司生产研发活动造成重大不利影响。

（2）新任核心技术人员具备充分胜任能力，有效补充并增强了研发实力

公司新聘任及内部晋升的核心技术人员均已具备相应的专业能力与经验，能够保障研发工作的顺利开展。其中，张建军作为创始人，具有深厚的行业积累和实践经验；孙甲、邬艺系由公司内部培养成长，已成为离型膜、硬化膜等产品线的技术带头人，是推动关键产品开发与产业化的中坚力量，部分研发成果已转化为专利。报告期内外聘人员袁勇长期深耕功能性涂层材料领域，拥有从理论研究到产业化的全面研发经验，具有扎实的专业基础和技术能力。上述人员的知识结构、行业视野与研发实践经验，能够有效胜任其岗位职责，保障相关研发项目的持续推进。报告期内，公司始终深耕于功能性涂层复合材料领域，坚持生产工艺与核心技术的自主创新，持续进行研发投入，公司销售规模持续扩大。

（3）公司的研发体系具备稳定性与连续性，不依赖于个别人员

公司已建立并完善了涵盖市场需求、立项评审、项目实施到成果转化的全流程研发管理制度。公司的技术积累、工艺诀窍及专利成果均归属于公司，相关技术资料均按要求存档并执行保密管理。公司的技术迭代与创新主要依托于体系化

的研发平台，研发活动具有连续性和稳定性，不存在对特定核心技术人员的单一依赖。

综上所述，公司离职核心技术人员已妥善交接、新聘任核心技术人员能够胜任相应的研发职责分工，结合其参与研发项目、取得知识产权、在任岗位职责与分工等，核心技术人员变动不会对公司生产经营、在研项目等产生重大不利影响。

（四）结合各员工持股平台所持股份取得过程及定价相关情况、平台内部各期份额转让情况等，说明相关税务处理是否合规。

1、各员工持股平台所持股份取得过程及定价相关情况、平台内部各期份额转让情况

（1）各员工持股平台所持股份取得过程及定价相关情况

截至本回复出具之日，公司共设有 4 个员工持股平台，分别为隆腾投资、盛玺投资、天玺投资和隆恒投资。四个持股平台分别持有公司 990.00 万股、328.00 万股、155.50 万股和 56.50 万股，分别占公司总股本的 12.07%、4.00%、1.90% 和 0.69%。

2017 年 10 月 23 日，羽玺有限召开股东会，审议同意吸收杜敬平、陈的保、聂荣平、张波、隆腾投资、盛玺投资、天玺投资、隆恒投资为新股东；同意张宏退出股东会；同意张建军分别将其所持有羽玺有限 300.00 万元出资额、66.6667 万元出资额、33.3333 万元出资额、16.6667 万元出资额、990.00 万元出资额、17.5441 万元出资额分别转让给杜敬平、陈的保、聂荣平、张波、隆腾投资、隆恒投资；同意张宏分别将其所持有公司 328.00 万元出资额、155.50 万元出资额、38.9559 万元出资额转让给盛玺投资、天玺投资、隆恒投资。

2017 年 10 月 27 日，张建军分别与杜敬平、陈的保、聂荣平、张波、隆腾投资和隆恒投资签署《股权转让协议》。同日，张宏分别与盛玺投资、天玺投资和隆恒投资签署《股权转让协议》。经各方协商确定，杜敬平、陈的保、聂荣平、张波受让羽玺有限股权的价格为 6.00 元/股，隆腾投资、盛玺投资、天玺投资和隆恒投资受让羽玺有限股权合计 1,530 万股股份的价格为 4.80 元/股，其中隆腾投资、盛玺投资、天玺投资和隆恒投资作为公司员工持股平台。

本次员工持股计划取得公司股份的转让价格为 4.8 元/股，低于当时外部投资

者入股价格 6.00 元/股。本次股份转让价格综合考虑了当时外部投资者入股价格、员工持股计划设立目的等多方面因素，以 2018 年 3 月外部投资者富恩德蓉俊的增资价格 6 元/股作为公允价值，并在此基础上给予员工持股平台一定折扣，最终确定为 4.8 元/股。公司将持股平台取得股权的成本低于公允价值的差异确认为股份支付。

（2）平台内部各期份额转让情况

持股平台自设立之日起平台内部各期份额转让情况详见本题回复之“一、（一）、1、员工持股平台设立以来人员变化情况”中相关内容。

截至本回复出具之日，上述持股平台历次份额转让均已完成，已进行工商登记变更，相关份额转让符合合伙协议关于份额转让的相关规定。

2、相关税务处理是否合规

（1）隆腾投资、盛玺投资、天玺投资和隆恒投资受让张建军、张宏的股权

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第四条及第十三条的规定，个人转让股权，以股权转让收入减除股权原值和合理费用后的余额为应纳税所得额，按“财产转让所得”缴纳个人所得税，股权转让收入明显偏低的，如股权转让双方能够提供有效证据证明其合理性的，则视为具有合理理由。2017 年股权激励计划经过股东会审议通过，流程合规且符合商业惯例，张建军、张宏可以按照实际转让价格 4.8 元/股的价格计算缴纳个人所得税。根据国家税务局隆昌市地方税务局出具的税收完税证明，该次股权转让已完成个人所得税的缴纳，股权转让方分别缴纳相应的股权转让印花税，相关税费缴纳完毕并且符合相关规定。

（2）员工持股平台内部各期份额转让

公司持股平台历次股权转让均为平价转让，转让方并未取得实际收益，因此不产生个人所得税纳税义务，不涉及相关税费缴纳。

综上所述，员工持股平台自设立以来，其内部合伙人份额的历次转让均依法履行或无需履行纳税义务，相关税务处理合规。

【申报会计师回复】

一、请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查上述事项（1）-（3），申报会计师核查上述事项（1），并发表明确意见

（一）核查程序

1、员工持股平台相关事项

针对该事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅员工持股平台历次工商变更登记资料、员工持股平台历次财产份额转让协议、合伙协议、银行回单等资料，梳理员工持股平台设立以来人员变化情况；访谈发行人董事会秘书，了解持股平台设置的原因及合理性；核实部分员工（含已离职）持有两个及以上持股平台份额的原因及合理性；对比发行人与同行业公司核心技术人员薪酬水平，分析核心技术人员未参与持股计划的合理性；

（2）查阅发行人股份支付相关协议、评估报告（重庆汇丰评报字（2025）第 55061 号），了解股权激励具体安排，核查股份支付费用分摊依据、公允价值确定依据，并复核发行人股份支付的计算过程，分析相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

（3）查阅发行人员工花名册、股东名册、离职文件等，核实是否存在非员工入股的情形；核查核心技术人员是否持有发行人股份或员工持股平台份额；对于未持股人员，访谈其本人了解未参与持股计划的具体原因；

（4）访谈发行人人力资源负责人，获取发行人报告期初至今的核心技术人员名单及其与发行人签署的劳动合同、保密协议等文件，了解核心技术人员的选取标准、在职时间、工作履历、专业背景及在研发活动中承担的具体职责等；

（5）获取并查阅持股平台员工出资银行流水、分红银行流水，核查出资来源，取得股东承诺函、公证书，核实各员工持股平台是否存在份额代持的情形；

（6）访谈员工持股平台全体合伙人及相关主体，了解其入股资金来源、是否存在股权代持等事项；

（7）获取发行人报告期内的研发项目台账、专利证书、技术成果鉴定文件等，核查核心技术人员参与研发项目及取得研发成果的具体情况，确认其技术贡献，评估人员离职对发行人研发能力的影响；

（8）取得并查阅发行人工商档案、张建军、张宏分别与各员工持股平台签署的《股份转让协议》、持股平台财产份额转让支付凭证、合伙协议等资料，了解各员工持股平台所持股份取得过程及平台内部各期份额转让情况；

（9）查阅员工持股平台自设立以来，内部合伙人份额的历次转让过程中涉及的税收缴纳凭证及税收完税证明。

（二）核查结论

1、员工持股平台相关事项

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人出于相关法律对合伙人数量限制的考虑而设置四个员工持股平台，具备合理性；发行人股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关要求；部分人员多平台持股不存在违反《公司法》《证券法》等有关法律法规及《公司章程》规定的情形，符合建立长期激励机制的宗旨，具备合理性；四个持股平台设立时，各持股平台合伙人均为与公司签订劳动合同的员工，后续因退休、离职、财产分割等原因，发行人存在非员工入股的情形，具备合理性；

（2）部分核心技术人员基于家庭资产配置和对资本市场价值判断的自主选择，未持股、未参与员工持股计划具备合理性；发行人各员工持股平台不存在份额代持的情形；

（3）发行人离职核心技术人员已妥善交接、新聘任核心技术人员能够胜任相应的研发职责分工，结合其参与研发项目、取得知识产权、在任岗位职责与分工等，核心技术人员变动不会对发行人生产经营、在研项目等产生重大不利影响；

（4）员工持股平台自设立以来，其内部合伙人份额的历次转让均依法履行或无需履行纳税义务，相关税务处理合规。

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请文件》《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。

【申报会计师回复】

申报会计师已对照《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。

经核查，申报会计师认为：发行人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。

（以下无正文）

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于四川羽玺新材料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）

签字注册会计师（签字）：


宋朝学




徐洪荣




李金珂



信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



2026年 5月 24日