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

保荐机构暨主承销商

东莞证券股份有限公司
DONGGUAN SECURITIES CO.,LTD

（住所：东莞市莞城区可园南路一号）

二〇二六年三月

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，东莞证券股份有限公司（以下简称“东莞证券”“保荐人”或“保荐机构”）会同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”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“信永中和”“会计师”或“申报会计师”）、国浩律师（成都）事务所（以下简称“国浩律师”“发行人律师”）对相关问题进行了核查和落实。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。

目 录

一、基本情况 4
问题 1.报告期内收购、注销子公司合规性 4
二、业务与技术 22
问题 2.进一步说明创新特征 22
三、公司治理与独立性 82
问题 3.生产经营合规性 82
四、财务会计信息与管理层分析 108
问题 4.2024 年收入利润增长合理性及业绩稳定性 108
问题 5.销售真实性和收入确认合规性 152
问题 6.期间费用归集准确性 244
问题 7.存货跌价准备计提充分性 269
问题 8.财务内控不规范及整改情况 284
问题 9.其他财务问题 301
五、募集资金运用及其他事项 315
问题 10.募投项目必要性、合理性 315
问题 11.其他问题 348

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。

【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备设施，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		**371.43**
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
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，不存在无业务背景的异常资金往来，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 年未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）	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。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、发行人律师、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，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

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。

二、业务与技术

问题 2.进一步说明创新特征

根据申请文件：（1）公司主要从事功能性涂层复合材料的研发、生产与销售，主营产品包括功能性离型膜、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。所属行业为橡胶和塑料制品业（C29）。（2）报告期内，公司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，各期研发费用率分别为 2.22%、2.71%、1.97%和 2.64%。截至 2025 年 10 月，公司已取得专利 117 项，其中发明专利 26 项（含 4 项合作发明）。此外，报告期内公司采用“前瞻研发+客户需求联动”研发模式，且与部分高校存在合作研发的情形。（3）公司掌握了涂层配方设计、精密涂布工艺以及涂布设备设计改进等核心技术。

请发行人：（1）结合可比公司选取标准，说明公司与可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域，主要产品原材料构成、主要生产工艺、主要性能指标等方面是否具有可比性，公司属于橡胶和塑料制品业行业分类是否准确，与

可比公司属于不同行业的原因及合理性。（2）说明“前瞻研发+客户需求联动”研发模式是否属于行业通用模式，报告期内与下游客户是否存在定制化研发情形；列表说明报告期各期公司与高校等第三方合作开发情况，包括合作模式、项目起始时间、项目进展及资金投入、已形成研发技术成果及其权利归属，研发成果应用于主营业务及各期产品类型、数量、销售金额及其占比情况等，公司对于研发合作方是否存在重大依赖。（3）结合研发人员学历、工作履历、岗位职责匹配度等情况，说明研发人员认定依据是否充分，研发费用归集是否符合《企业会计准则》相关要求，与高新技术企业研发费用认定口径是否存在明显差异。（4）结合各类主营产品生产工艺流程和涂层配方设计、精密涂布工艺以及涂布设备设计改进等核心技术应用情况，公司现有核心技术及其储备方向、对应专利、行业技术发展进程等，说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备明显技术优势。（5）结合公司生产的功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主营产品相关情况，说明公司各主营产品在应用场景、应用环节等方面的差异情况，与同行业主要竞争对手同类产品在性能指标、技术指标、销售规模及占比、细分市场境内外竞争格局及其市场地位、销售区域等方面是否具备比较优势；结合前述情况，说明招股说明书中披露“公司是国内少数具备离型膜、保护膜、硬化膜及功能性胶粘材料综合开发与制造能力的企业之一”“公司已发展成为国内离型材料细分市场的领军企业”依据是否充分。（6）结合模式创新和转型升级具体案例情况，说明招股说明书关于模式创新、转型升级相关表述是否客观、准确。（7）结合前述情况，说明主营业务是否属于国家产业政策鼓励领域且具有较大市场空间，市场份额是否位于行业前列，是否具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性，并补充完善申请文件“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合可比公司选取标准，说明公司与可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域，主要产品原材料构成、主要生产工艺、主要性能指标等方面是否具有可比性，公司属于橡胶和塑料制品业行业分类是否准确，与可比公司属于不同行业的原因及合理性

（一）结合可比公司选取标准，说明公司与可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域，主要产品原材料构成、主要生产工艺、主要性能指标等方面是否具有可比性

1、公司可比公司的选取标准及选取情况

公司主营业务为功能性涂层复合材料的研发、生产和销售，主要产品包括功能性离型膜、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、汽车及新能源电池等领域。报告期内，公司主营产品以功能性离型膜为主，主要应用于消费电子行业。

根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，公司主营业务属于“C29 橡胶和塑料制品业”下的“C292 塑料制品业”；根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司主营业务属于“C2921 塑料薄膜制造”。

结合自身业务情况，公司选取可比公司的标准包括：①与公司具有相同或部分相同业务结构，即从事功能性膜材料或功能性胶粘材料中的一种或多种业务；②与公司经营范围、主营业务、生产工艺或主要应用领域等具有可比性，下游主要应用领域包含消费电子、汽车等；③按公司的业务分部口径披露了相关业务数据，能够公开获取相关可比信息资料。

公司在选择同行业可比公司时，查询了所有所属证监会行业为“橡胶和塑料制品业”、“计算机、通信和其他电子设备制造业”以及所属 WIND 行业为“材料-材料Ⅱ-化工”的上市公司名单，再通过逐一查阅相关公司的公开资料，对比其经营范围、主营业务、具体产品、主要应用领域等，最终确定了斯迪克（300806.SZ）、世华科技（688093.SH）、晶华新材（603683.SH）和永冠新材（603681.SH）四家同行业可比公司。可比公司选取过程具体如下：

序号	公司	公司选取依据	同行业可比公司选取的可比公司
1	斯迪克	行业分类、主要产品构成、生产工艺特点、主要应用领域、主要原材料、数据可获得性等	激智科技、晶华新材、世华科技（再融资）、新纶科技（IPO）

序号	公司	公司选取依据	同行业可比公司选取的可比公司
2	世华科技	主要产品构成、生产工艺特点、主要应用领域、主要原材料、数据可获得性等	斯迪克、方邦股份
3	晶华新材	主要产品构成、生产工艺特点、数据可获得性等	永冠新材、纳尔股份、回天新材、斯迪克（再融资）、高盟新材（IPO）、康达新材（IPO）
4	永冠新材	主要产品构成、生产工艺特点、数据可获得性等	晶华新材、高盟新材、回天新材、康达新材、斯迪克

注 1：上述公司同行业公司选取的可比公司信息来源于招股书及募集说明书；
注 2：新纶科技已于 2024 年 8 月退市。

上述同行业公司选取的可比公司，亦部分包含公司本次选取的同行业可比公司。此外，激智科技以扩散膜、增量膜等光学膜产品为主，主要定位于平板显示行业及光伏组件行业；方邦股份主营产品为电磁屏蔽膜、极薄挠性覆铜板、薄膜电阻、超薄可剥离铜箔等；纳尔股份主营产品为数码喷印材料，下游主要为户外广告领域和装饰美饰领域；高盟新材、回天新材、康达新材主营产品为胶粘剂，属于化工试剂范畴。由于该等企业与公司主营业务和产品存在差异，公司未将其纳入同行业可比公司。

综上所述，公司在选取同行业可比公司时综合考虑了主营业务、产品结构、生产工艺、主要应用领域、数据的可获取性等因素，将斯迪克、世华科技、晶华新材和永冠新材作为同行业可比公司具有合理性。

2、公司与可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域，主要产品原材料构成、主要生产工艺、主要性能指标等方面的比较情况

公司与上述可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域，主要产品原材料构成、主要生产工艺、主要性能指标等方面的比较情况如下：

公司名称	主营业务	产品分类	主要产品应用领域	主要产品原材料构成	主要生产工艺	主要性能指标
斯迪克	胶粘剂、功能性涂层复合材料研发、生产、销售	电子级胶粘材料、功能性薄膜材料、薄膜包装材料、热管理复合材料	消费电子、新型显示、新能源汽车、家用电器、陶瓷电容、医疗设备等领域	BOPP 膜、PET 膜、PI 膜等薄膜基材和丙烯酸丁酯等胶材料	基材经表面清洁、电晕，涂层试剂经混合、搅拌、过滤、脱泡等，历经精密涂布、涂层干燥、固化、冷却复合、缺陷检测、收卷、分切等环节	透明性、剥离力、粗糙度
世华科技	功能性材料研发、生产和销售	功能性电子材料、高性能光学材料	AI 智能硬件、消费电子、显示面板、新能源等领域	PET 膜、PC 膜、PI 膜等基材和丙烯酸酯系、硅	基材经表面处理、除尘，涂层试剂经混合、搅拌、静置、过滤等，历经底涂、烘	粘接特性（初粘力、剥离强度等）、物理

公司名称	主营业务	产品分类	主要产品应用领域	主要产品原材料构成	主要生产工艺	主要性能指标
				胶系等胶黏剂	干、面涂、二次烘干、贴合、收卷、熟化、分切/复卷等环节	特性（导热、导电、电磁屏蔽等）、化学特性（耐腐蚀、阻燃等）、耐候性等
晶华新材	胶粘新材料研发、生产和销售	工业胶粘材料、电子级胶粘材料、特种纸、光学胶膜材料	建筑装饰、汽车制造与售后、消费电子、新型显示、新能源汽车、动力电池等行业	纸浆、纸基、橡胶、树脂、含浸液、离型液、助剂等	电子级胶粘材料胶带经涂胶、烘干、冷却、贴合，离型纸/膜经复合、切边、电晕、涂布、烘干、冷却，然后将其双面贴合、收卷；功能性薄膜材料经制胶、配胶、涂布复合、光固化、收卷等流程	粘性、贴合力、再剥离性等
永冠新材	民用消费级、车规级、工业级胶粘新材料及可降解新材料的研发、生产与销售	民用消费级胶粘新材料、可降解新材料、工业级胶粘新材料、车规级胶膜新材料	涵盖日常消费、汽车产业、新能源、消费电子、智能家居、集成电路、广告耗材、快递物流、装修建材、办公文具等	塑料粒子、树脂、纸浆、SIS 橡胶、其他橡胶、OPP 膜、PVC 粉、纱等	膜基胶带制备流程包括基膜制备、胶水制备，历经涂胶、烘干、熟化、收卷、裁切、包装等流程	粘性、贴合力、再剥离性、透明度等
羽玺新材	功能性涂层复合材料的研发、生产与销售	功能性膜材料、功能性胶粘材料	消费电子、新型显示、汽车及新能源电池等领域	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	基材除尘、电晕，涂层试剂经混合搅拌，历经涂布、涂层干燥、固化、冷却、贴合、除尘、收卷、熟化、分切等流程	离型力、剥离性、残余粘着率、粘着力、透明度等

数据来源：根据同行业可比公司官网信息及公开资料整理，下同。

由上表所示，公司与上述可比公司的主营业务和同类产品生产工艺具有相似性，均以高分子材料或其上游原材料为基础，通过涂布、烘干、固化等工艺制成，属于塑料深加工制品。其中，公司与斯迪克、世华科技的主要产品应用领域、主要产品原材料构成和主要性能指标具有较高的相似度；与晶华新材、永冠新材的主要原材料、应用场景存在部分差异，主要是该两家可比公司应用领域广泛，产业链往上游延伸且在民用及工业领域的市场占有率较高，产品结构中纸基材料及布基材料占比较高，而公司以膜基材料为主且主要面向消费电子领域。

综上所述，公司与可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域，主要产品

原材料构成、主要生产工艺、主要性能指标等方面具有可比性。

（二）公司属于橡胶和塑料制品业行业分类是否准确，与可比公司属于不同行业的原因及合理性

1、公司所属行业分类的准确性

国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）第 3.3 条规定了确定单位行业归属的原则：“本标准按照单位的主要经济活动确定其行业性质。当单位从事一种经济活动时，则按照该经济活动确定单位的行业；当单位从事两种以上的经济活动时，则按照主要活动确定单位的行业。”

公司的主要经济活动系功能性涂层复合材料的研发、生产、销售和服务，主营产品包括功能性膜材料和功能性胶粘材料。公司以 PET 膜等合成树脂制成的基材为主要原料，通过自主掌握的涂层配方与精密涂布等工艺进行加工，赋予其离型、保护、硬化、粘接等特定功能，最终产品形态为功能化的塑料薄膜制品。报告期内，公司产品主要应用领域为消费电子等行业。公司基于业务的具体产出形式及其材料特征，将所属行业划分为“C29 橡胶和塑料制品业”之“C292 塑料制品业”之“C2921 塑料薄膜制造”。其中，《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）的“C2921 塑料薄膜制造”具体指“用于农业覆盖，工业、商业及日用包装薄膜的制造”。

因此，公司的主要经济活动符合“橡胶和塑料制品业行业”之“塑料薄膜制造”的定义，将其归入该行业分类准确。

2、公司与部分可比公司属于不同行业的合理性

公司与上述可比公司的行业分类情况对比如下：

公司	国民经济行业分类	行业大类
斯迪克	C29 橡胶和塑料制品业—C291 塑料制品业—C2921 塑料薄膜制造	功能性涂层复合材料行业
世华科技	C39 计算机、通信和其他电子设备制造业—C398 电子元件及电子专用材料制造—C3985 电子专用材料制造	功能性材料行业
晶华新材	①胶粘材料：C26 化学原料和化学制品制造业； ②电子胶粘材料、功能性薄膜材料：C29 橡胶和塑料制品业	胶粘材料行业、功能性薄膜材料行业
永冠新材	C26 化学原料和化学制品制造业—C265 合成材料制造—C2659 其他合成材料制造	胶粘剂和胶粘带行业
羽玺新材	C29 橡胶和塑料制品业—C291 塑料制品业—C2921 塑料薄膜制造	功能性涂层复合材料行业

公司所属行业大类为功能性涂层复合材料行业，与上述同行业公司招股说明书等公开资料中披露的行业大类相同或相似。公司按照《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的所属行业与可比上市公司斯迪克一致，与世华科技、晶华新材、永冠新材不一致主要是自身产品结构及占比、业务定位等存在一定差异，具有合理性。

结合可比公司公开披露的相关信息，公司与世华科技、晶华新材、永冠新材行业分类存在差异的主要原因说明如下：

（1）世华科技

世华科技主要产品为功能性电子材料及高性能光学材料，广泛应用于 AI 智能硬件、显示面板等领域，下游主要产品为消费电子精密功能器件，应用场景中电子终端产品及其制造过程占主导地位。尽管报告期内世华科技主要产品亦是通过不同的涂层材料与各类薄膜基材结合形成的功能性材料，与公司相类似，但其按照下游主要应用领域进行行业归属分类，因此区别于公司。

（2）晶华新材、永冠新材

晶华新材与永冠新材的行业大类为“C26 化学原料和化学制品制造业”。其中，晶华新材按照产品加工工艺分类，进一步将胶粘材料分类为“C26 化学原料和化学制品制造业”，将电子胶粘材料、功能性薄膜材料等产品分类为“C29 橡胶和塑料制品业”，后者与公司所属行业分类相同。

报告期内，晶华新材、永冠新材产品收入占比情况如下：

可比公司	主营业务收入分类	主营业务收入占比			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
晶华新材	工业胶粘材料	未按该收入口径分类	54.06%	57.51%	58.23%
	电子级胶粘材料		26.29%	21.39%	21.35%
	功能性薄膜材料（2024 年更名为光学胶膜材料）		7.28%	8.44%	7.36%
	特种纸等其他		12.37%	12.65%	13.05%
永冠新材	民用消费级胶粘新材料	50.31%	50.66%	未按该收入口径分类	
	工业级胶粘新材料	18.16%	20.67%		
	可降解新材料	27.19%	25.09%		
	车规级胶膜新材料	4.33%	3.57%		
	膜基材料	未按该收入口径分类		53.93%	55.65%
	非膜基材料			46.07%	44.35%

注：数据来源为公司年报，其中永冠新材膜基材料为“膜基胶带”“OPP 膜”合计占比。

从应用领域、主营产品及主要原材料来看，上述可比公司的产品主要应用于工业及民用消费领域，且产品结构中纸基材料及布基材料的占比较高，该类非膜基产品不属于塑料薄膜制品。从生产工艺来看，其具备化工中间体与专用胶粘剂的自主生产能力，产业链部分延伸至公司行业上游。因此，可比公司综合自身业务特点将行业分类归属为化学原料和化学制品制造业，更突出高分子材料制造的经济活动特性，而非塑料薄膜制品行业。

综上所述，公司所属行业分类准确、合理，与可比公司斯迪克行业分类一致，与世华科技、晶华新材、永冠新材等可比公司的行业分类存在差异具有合理性。

二、说明“前瞻研发+客户需求联动”研发模式是否属于行业通用模式，报告期内与下游客户是否存在定制化研发情形；列表说明报告期各期公司与高校等第三方合作开发情况，包括合作模式、项目起始时间、项目进展及资金投入、已形成研发技术成果及其权利归属，研发成果应用于主营业务及各期产品类型、数量、销售金额及其占比情况等，公司对于研发合作方是否存在重大依赖

（一）说明“前瞻研发+客户需求联动”研发模式是否属于行业通用模式，报告期内与下游客户是否存在定制化研发情形

1、公司“前瞻研发+客户需求联动”研发模式属于行业通用模式

公司以自主研发为主，采取“前瞻研发+客户需求导向”的研发模式。具体表现为：一方面，公司根据行业动态和技术发展趋势，进行前瞻性研发，提升关键产品性能并储备创新技术；另一方面，公司下游客户具备科技创新性高、产品更新迭代快、材料需求多样化等特点，公司结合不同的下游应用场景，进行材料开发、产品设计、性能优化等研发工作，从而快速响应客户需求，保证核心技术能够快速推广并转化为经营成果。

公司同行业可比公司的研发模式如下：

公司名称	研发模式相关描述
斯迪克	①公司借鉴、吸收传统研发模式的优点，结合产业特征以及下游市场需求变化快，技术更新迅速等特点，成立了以研发部门为主，销售、市场和生产部门协同配合的“嵌入式”研发体系。该体系的最大特点是贴近市场需求、反应迅速，通过研发部、市场部及销售部等多部门多纬度了解、掌握最新的行业动态及客户需求，确保公司走在行业需求的前端。公司通过与终端客户的直接交流和个性化需求分析，实现了与终端客户联合研发。联合研发主要体现为将公司的研发活动延伸至终端客户新产品的研发阶段，根据终端客户对新产品性能、技术指标等要求，通过不断的测试、打样等研发活动，为客户的产品需求提供最具可行性的材料解决方案。凭借创新的“嵌入式”研发

公司名称	研发模式相关描述
	体系，公司与下游终端客户建立了紧密的合作关系，增加了客户黏性。 ②在核心技术创新方面，公司在进一步推动现有技术优化和应用的基础上，将重点针对 OCA 光学胶膜、热管理复合材料、功能性膜材料等行业前瞻性技术课题，巩固公司核心技术的行业领先地位。
世华科技	公司已建立了完善的平台化研发创新体系，以创新驱动为核心，形成了以自主研发为主，以行业技术发展趋势、市场需求为导向的研发模式。一方面，公司根据功能性材料行业的技术发展和演进趋势，通过战略性技术开发掌握前沿技术，强化关键产品性能提升及创新技术的储备。另一方面，公司从终端产品创新设计、结构设计到材料开发等多维度进行产品研发，为不同需求的客户提供功能材料解决方案。
晶华新材	①公司的研发分为基础研究与应用开发相结合的研发模式。在公司层面设立研究院，研究院从技术角度提供产品创意和基础研发，各个事业部以项目组带动研发。公司系统性地建立研发体系，完善基础研发、产品开发、应用技术优化和工艺测试的系统能力。建立匹配市场先进的研发实验中心和制成应用实验室。此外，深化产学研合作，与华南理工、东华大学、四川大学就新兴热点与国家政策导向如新能源、可降解、碳中和、航空、新材料国产替代等领域，开展共同开发、深入合作，打造产学研的前沿阵地。 ②近年来，随着公司业务不断的发展和产品技术含量不断的提升，公司的产品被下游终端客户所认证，进入其供应商体系。公司积极与终端客户开展新产品的“嵌入式研发”，围绕终端客户新产品对材料的性能要求进行产品开发。
永冠新材	①公司研发中心主要从事产品的开发和先进工艺技术的研究，根据客户需求和行业发展的要求制定研发课题，为公司的中长期业务发展提供技术支撑。 ②公司始终坚持以市场为导向的创新理念，强调及时发现客户需求、把握市场脉动，以市场检验研发工作的成果。

由上表可见，上述同行业公司与公司均采取了以行业技术发展趋势和客户需求为双轮驱动的研发战略，在战略导向上高度一致。同时，由于各方在产品结构、应用场景及客户群体等方面存在差异，公司与同行业公司在与客户的研发协同紧密程度、介入阶段及具体合作深度上亦呈现出各自的特点。

因此，公司采用的“前瞻研发+客户需求导向”研发模式属于行业通用模式。

2、公司与下游客户不存在定制化研发的情形

报告期内，公司与下游客户不存在定制化研发情形。

公司始终坚持以自主创新为核心的研发模式，所有研发活动均基于对行业技术趋势、市场需求及自身战略发展的自主研判进行规划与主导。公司将下游客户功能需求变化、应用场景痛点以及行业前沿技术方向作为研发的重要导向，旨在通过前瞻性技术布局和快速响应能力，持续提升产品性能、丰富技术储备，而非为特定客户提供合同约定的定制化研发服务。

在研发执行层面，公司依托平台化的研发体系与模块化工艺数据库，将长期积累的研发成果转化为可复用、可灵活组合的基础技术模块与解决方案。当客户提出具体的产品性能或应用方向需求时，公司研发人员基于现有技术平台，通过

调用和重组不同的技术模块资料，并结合配方、产品结构、工艺参数等方面的灵活微调，在实验室层面进行配方验证、工艺模拟及样品制备等工作。样品经客户多轮测试与反馈确认后，公司将固化后的工艺参数、物料清单及标准化作业指导书导入量产体系，实现从研发样品到批量交付的转化。研发过程所发生的物料消耗、设备工时及研发人员投入，均作为公司的研发支出独立核算，计入当期研发费用，由公司独立承担，不存在向客户收取研发费用或接受客户委托研发资金的情形。

公司研发活动所形成的技术方案、工艺参数及知识产权等成果，其所有权均归属于公司，并被纳入公司中心数据库。报告期内，公司与主要客户签订的销售合同中，仅包含产品交付的标准技术参数和质量标准，不存在通过定制化研发合同或业务合同等限制公司研发成果或新产品销售的情形。公司研发成果具备在同类或近似应用场景下的良好适配性，能够灵活应用于后续多样化的市场需求。

综上所述，公司能够针对不同客户的应用场景快速响应，提供涵盖多样化规格、性能及外观的定制化产品方案，是公司综合研发实力的体现。公司研发活动均基于自主规划开展，研发过程中的成本由公司承担并规范归集，研发成果归公司所有且具备可复用性，可应用于多客户、多场景，不属于为下游客户进行定制化研发的情形。

（二）列表说明报告期各期公司与高校等第三方合作开发情况，包括合作模式、项目起始时间、项目进展及资金投入、已形成研发技术成果及其权利归属，研发成果应用于主营业务及各期产品类型、数量、销售金额及其占比情况等，公司对于研发合作方是否存在重大依赖

公司在自主研发的基础上，重视与相关高校的合作，加强产学研结合。报告期内，公司与高校等第三方合作开发情况如下：

序号	合作单位名称	合作项目	主要研发内容	合作模式	项目起始时间	项目进展及资金投入	已形成研发技术成果及其权利归属
1	四川大学	无卤环保耐高温光学保护膜制备技术成果转化及产业化	研制一款无卤环保胶粘剂并应用于功能性保护膜，使其粘性强、不残胶，并在180℃高温下不脱胶、不翘曲、不漏光	合作研发	2021年3月	已完成，报告期内共投入407.61万元	1项发明专利，专利权人为羽玺新材

序号	合作单位名称	合作项目	主要研发内容	合作模式	项目起始时间	项目进展及资金投入	已形成研发技术成果及其权利归属
2	四川大学	柔性显示硬化涂层材料技术研发与应用	研发一款双固化型柔性胶粘剂，兼顾高硬度与高柔韧性，使涂层在保持优异耐磨、耐弯折和耐候性能的同时，具备高透光性与适宜雾度，满足柔性显示对材料性能与视觉表现的双重要求	合作研发	2022 年 3 月	已完成，报告期内共投入 289.27 万元	1 项实用新型专利，专利权人为羽玺新材
3	四川大学	一种自修复超轻耐溶剂防静电离型膜制备技术成果转化示范项目	通过研制一款特殊离型剂，实现超轻离型力与稳定防静电性能，并增加石墨烯改性微胶囊自修复涂层，有效保护 PET 膜	合作研发	2024 年 3 月	进行中，报告期内共投入 316.22 万元	-

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。根据双方签署的科技计划项目协议书，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。

报告期内，公司合作研发项目成果应用于主营业务产品的销售数量、金额及其在主营业务收入的占比情况具体如下：

单位：万平方米、万元

序号	合作单位名称	合作研发项目	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
			数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
1	四川大学	无卤环保耐高温光学保护膜制备技术成果转化及产业化	311.14	1,453.44	5.40%	823.25	3,821.24	6.96%	585.82	2,805.69	5.95%	-	-	-
2	四川大学	柔性显示硬化涂层材料技术研发与应用	70.25	613.48	2.28%	183.01	1,505.32	2.67%	123.84	1,055.65	2.24%	-	-	-

序号	合作单位名称	合作研发项目	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
			数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
3	四川大学	一种自修复超轻耐溶剂防静电离型膜制备技术成果转化示范项目	尚未结项											

注：上述项目成果收入自结项次月起开始计算。。

上述三个合作研发项目中，一种自修复超轻耐溶剂防静电离型膜制备技术成果转化示范项目在报告期内尚未结项，尚未形成具体研发成果及相关主营业务收入。其余两个项目成果转化形成的相关产品收入由公司独立收取，且在报告期内收入占比较小，对公司经营业绩不构成重要影响。

综上所述，公司对于研发合作方不存在重大依赖。

三、结合研发人员学历、工作履历、岗位职责匹配度等情况，说明研发人员认定依据是否充分，研发费用归集是否符合《企业会计准则》相关要求，与高新技术企业研发费用认定口径是否存在明显差异

1、结合研发人员学历、工作履历、岗位职责匹配度等情况，说明研发人员认定依据是否充分

截至报告期末，公司共有研发人员 42 名，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，具备理工科专业学历人员占比为 92.85%，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，公司研发人员专业与其岗位工作相匹配。截至报告期末，公司本科及以上学历研发人员占比 90.48%，其中研究生学历 10 人，占比为 23.81%，公司研发人员学历与其岗位工作相匹配。

公司研发人员工作履历情况如下：

序号	人员	工作履历
1	袁勇	2008.9-2011.4，三信化学（上海）有限公司研发工程师、研发主管； 2011.5-2013.4，常州昊天新材料科技有限公司研发经理； 2013.5-2014.5，苏州赛伍应用技术股份有限公司研发经理； 2014.6-2022.7，苏州德佑新材料科技有限公司资深研发经理； 2023.10-至今，羽玺新材胶黏事业部负责人、研发技术中心负责人。

序号	人员	工作履历
2	孙甲	2013.6-2016.6，张家港康得新光电材料有限公司研发工程师； 2016.7-2020.2，宁波惠之星新材料科技股份有限公司研发经理； 2020.3-至今，羽玺新材研发总监。
3	邬艺	2016.8-至今，羽玺新材研发工程师、研发经理（毕业即进入公司）。
4	其他研发人员	公司其余 39 名研发人员中有 24 名毕业即进入公司工作，无其他工作履历，剩余人员存在四川艾珂新材料科技有限公司、濮阳市欧亚化工科技有限公司等工作履历。

报告期各期末，公司研发人员入职时间情况如下：

类别	2025.6.30		2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
1 年以内	13	30.95%	18	37.50%	15	37.50%	10	31.25%
1-3 年	16	38.10%	15	31.25%	12	30.00%	11	34.38%
3 年及以上	13	30.95%	15	31.25%	13	32.50%	11	34.38%
合计	**42**	**100.00%**	**48**	**100.00%**	**40**	**100.00%**	**32**	**100.00%**

由上表来看，公司研发人员各司龄区间的人员相对均衡。

截至报告期末，公司研发人员在研发中发挥的具体作用统计情况如下：

职能类别	研发中发挥的具体作用	人数	占比
研发技术中心负责人	主要负责公司研发团队建设，产品开发和项目管理工作，负责前沿技术探索、预研	1	2.38%
研发总监	主要协助研发副总负责公司研发团队建设，产品开发和项目管理工作，参与产品规划及论证工作	1	2.38%
研发经理	作为研发项目负责人组织研发活动的实施、结项验收等活动，主要工作包括研发计划管理、研发立项管理、研发实施过程管理、研发项目异动管理和研发成果管理	1	2.38%
研发技术员	作为研发项目主要人员主导具体研发试验、解决一般性产品开发中的异常与争议	18	42.86%
研发助理	作为研发项目参与人员负责具体研发试验、数据统计分析等工作，以及零星负责文档管理、项目管理工作的人员	21	50.00%
合计		**42**	**100.00%**

公司研发团队能够快速洞察和响应客户需求，为客户提供创新、高效的解决方案和技术服务。公司研发人员司龄结构合理，有稳定的岗位职能，在研发流程的各主要环节中承担相关的具体工作，不承担非研发职能。报告期内，公司将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认定为研发人员，主要包括：在公司研发技术中心直接从事研发项目的技术人员以及具有相关技术知识和经验并在专业技术人员指导下参与研发活动的助理人员。公司研发人员认定标准统一，未发生变化，公司研发人员认定依据充分。

2、研发费用归集是否符合《企业会计准则》相关要求，与高新技术企业研发费用认定口径是否存在明显差异

报告期内，公司根据《企业会计准则》制定研发费用会计政策，对研发支出的范围和标准进行明确，仅包括与研发活动直接相关的职工薪酬、材料费用、折旧与摊销等，具体归集核算方法如下：

项目	归集范围	归集核算方法
职工薪酬	从事研发活动的相关人员的薪酬	以研发工时记录为依据，并根据受益性原则将研发人员薪酬分配至各研发项目
材料费用	研发活动直接消耗的原材料相关支出	每月根据研发领料单实际发生的材料费用直接归集至对应研发项目
折旧与摊销	研发部门使用的固定资产折旧	仅归集研发专用资产的折旧，与生产共用的资产折旧不计入研发费用
咨询费用	研发活动直接相关的咨询服务费用	研发活动需要向企业外部相关领域专业人员进行专业咨询或获取专业服务支出的费用

综上所述，公司对于研发费用相关支出的用途和性质据实列支，并按照研发项目归集相关费用，将各项目归集、分摊的直接研发支出结转计入当期研发费用。公司对于研发相关的材料领用、研发产出等会计处理准确，归集核算方式符合《企业会计准则》的相关规定。

公司根据《企业会计准则》和《高新技术企业认定管理工作指引》等有关规定，制定了《研究与开发管理制度》，明确了研发费用的核算范围及核算流程，以保证研发费用归集、分摊的准确性。公司研发费用归集与高新技术企业研发费用认定口径基本一致，不存在明显差异。2024 年，公司通过高新技术企业复审，按照公司经审定的财务数据，公司适用的高新技术企业认定及维持条件情况如下：

高新技术企业申请条件	认定指标	维持指标
从事研发和相关技术创新活动的科技人员，占企业当年职工总数的比例不低于 10%	21.79%	22.42%
近三个会计年度研发费用总额占同期销售收入总额比例≥3%	4.28%	4.36%

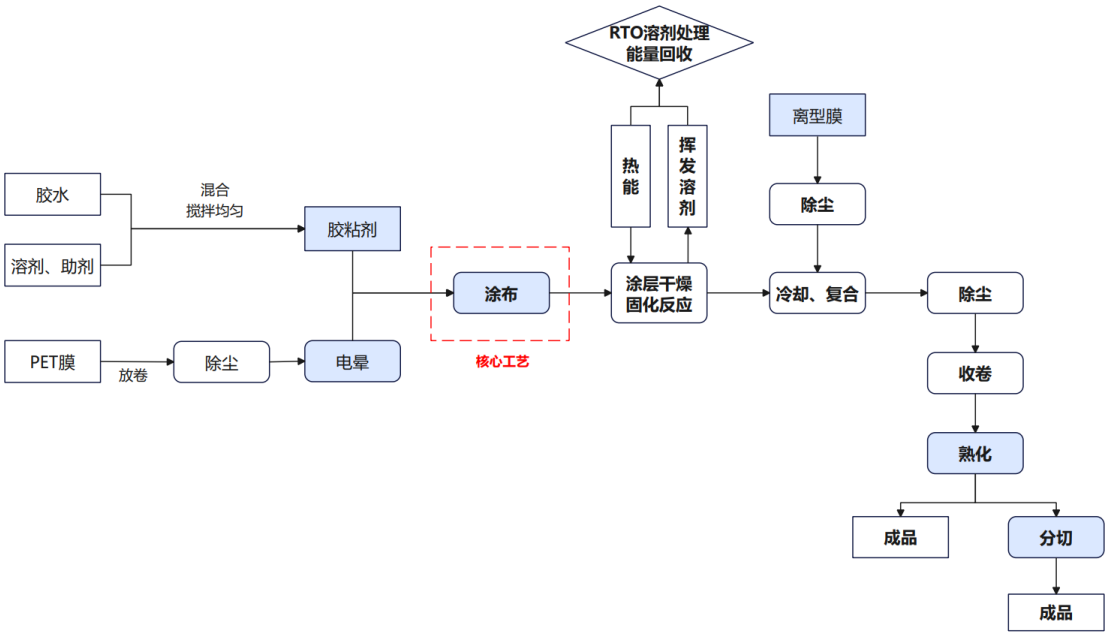
由上表可以看出，公司符合高新技术企业申请相关要求的研发指标条件。综上所述，公司研发费用归集与高新技术企业研发费用认定口径不存在明显差异。

四、结合各类主营产品生产工艺流程和涂层配方设计、精密涂布工艺以及涂布设备设计改进等核心技术应用情况，公司现有核心技术及其储备方向、对应专利、行业技术发展进程等，说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备明显技术优势

（一）各类主营产品生产工艺流程和涂层配方设计、精密涂布工艺以及涂布设备设计改进等核心技术应用情况

公司主营产品的生产工艺流程具有相似性，均主要包括基材预处理、涂布液配制、涂布、干燥、固化、复合、收卷等环节。针对不同功能需求，公司分别以离型涂层体系、压敏胶粘剂体系或硬化涂层体系为基础，结合相应的交联机制，形成满足特定应用场景的功能性涂层。

以产品结构相对更复杂的功能性胶粘材料为例，生产工艺流程如下：



公司主要生产环节、核心技术在各环节中的应用情况及其技术优势具体如下：

生产环节	具体流程	公司核心技术应用情况	公司在各环节的技术优势
放卷	将符合要求的基材卷安装至放卷工位，实现基材的平稳、连续输送	通过对放卷装置的设计改造，精准控制涂布线张力；引入自动化控制系统，对放卷张力进行实时监测与调节	有效保证基材输送过程中的平整性与张力稳定性，为后续精密涂布提供稳定的工艺条件；具备宽幅超薄基材连续稳定作业的工艺及装备基础
除尘	去除基材表面的异物、灰尘，保证涂布面洁净度	结合引进的高性能涂布机、超声波除尘设备等先进装备，创新应用局部二次净化等技术方案，提升膜面洁净度	有效降低表面不良产生率；为高端 OCA 离型膜等光学级产品提供洁净的涂布界面基础
电晕	通过电晕等方式提高基材表面能，增强涂层与基材的界面结合力	自主开发膜卷直径自适应静电消除系统，搭配表面预处理装置，减少静电积累；掌握膜材表面能与膜面洁净度的平衡技术，实现基材表面能的精准调控	在保证产品外观洁净度的同时，实现涂层与薄膜界面的可靠结合，提升产品可靠性；有效避免电晕导致的膜面静电大、涂布花斑、异物点多等问题
涂布	根据产品目标	掌握高分子聚合物的合成、改性及多	从分子层面实现离型力、粘附

生产环节	具体流程	公司核心技术应用情况	公司在各环节的技术优势
液配置	性能，将主剂、助剂、溶剂等按配比调配，形成均匀的涂布液	相共混技术，通过分子结构设计，定向合成具有特定功能的聚合物，保证涂布液稳定性及差异化功能特性；针对具体应用需求，设计不同的主剂体系、功能助剂与溶剂体系，形成专用涂层配方，实现产品性能的可调可控。同时，将长期研发实践中积累的材料数据、配方参数及工艺知识进行系统化梳理与整合，构建中心数据库与平台化技术体系，支持材料配方的快速调用重组	力、硬度等核心性能的精准调控，构筑差异化技术壁垒；依托平台化研发体系，提升研发效率，快速响应定制化需求，高效孵化多体系、多品类专有技术
涂布	将涂布液通过供料系统输送至涂布头，在基材表面形成厚度均匀的液态涂层	掌握微凹涂布、狭缝涂布、精密刮刀涂布、两辊涂布等多种精密涂布技术，能够根据不同涂层配方和产品加工特性，灵活选择适配的涂布方式。在设备层面，对涂布线功能、局部结构及涂布头等关键模块进行设计改造，优化涂布工位，并将多种涂布技术整合至同台设备，增强产线适配能力。推动标准化作业与自动化协同，将最优工艺参数固化为标准配方并支持一键调用，推动生产管控向数据驱动转变	实现产品厚度、涂层均匀性及表面光泽度等关键指标的稳定可控；具备涂布产线定制化设计与关键部位改造能力，显著提升涂布精度与均一性，增强产线对多系列产品的适配能力与生产柔性；通过标准化作业与自动化协同，有效规避人工设定误差，提升生产效率，保障产品批次间稳定性与量产一致性。凭借多年积累，公司掌握了覆盖离型膜、保护膜、硬化膜及功能性胶粘材料等多类产品的专有技术体系，产品性能可达到光学级应用要求
干燥固化	涂布后的湿膜进入烘箱系统，使溶剂挥发、聚合物交联固化，形成稳定的固态功能层	针对不同产品特性，公司掌握差异化的固化工艺方案，如 OCA 离型膜通过“低温高速涂布+后固化（恒温熟化）”工艺，经客户 UV 固化后撕膜力长期稳定；耐高温保护膜通过高温固化工艺优化，确保高温后粘性稳定、无残胶。同时形成标准化工艺参数库，可快速调用设定多烘箱温度曲线、进回风风量及烘箱张力等关键参数。采用改良导热油加热方式，结合组合式烘箱与内部风道的定制化设计，针对不同聚合物涂布液形成针对性的热量循环方案，配套 RTO 能量回收装置，在保障产品品质的前提下，提升生产效率、降低能耗	实现温度与风场的精准调控，确保涂层充分固化且无表观缺陷，实现产品性能稳定可控；涂层干燥产生的废气经 RTO 装置燃烧处理，热量回用于产线，降低天然气消耗与废气排放
冷却	对烘箱高温烘烤过的薄膜和涂层复合结构，在复合前进行提前冷却，保证复合层之间的温度差异满足工艺	对烘箱出口的薄膜进行恒温冷却处理，使其温度与环境温度保持一致，避免因温差导致收缩率差异而出现卷曲问题；同时结合环境温湿度变化进行调控，防止冷却过程中出现水凝现象污染光学薄膜表面	有效避免热胀冷缩导致的卷曲问题，保证多层复合结构平整性；有效防止水凝对光学膜面的污染，满足光学级产品对外观洁净度的要求

生产环节	具体流程	公司核心技术应用情况	公司在各环节的技术优势
	设定要求		
复合	将两层或多层功能材料进行贴合，形成满足外观与性能要求多层复合结构产品	根据不同膜材与高分子聚合物的特性，选择适配的复合工艺，综合考虑膜材材质、厚度、表面特性、弹性模量及涂层分子结构等因素，实现多层结构的稳定复合。例如，通过超薄单/双面胶制造技术实现多层超薄结构精密复合；通过遮光胶带制造技术优化多层结构设计，提升耐反翘与抗溢胶性能	具备多材质、多结构膜材的复合能力，工艺适应性强；确保复合后无气泡、无分层、无卷曲，可满足多层结构产品的性能要求
收卷	将成品膜材按设定张力与卷绕方式收卷成母卷	应用自动化控制系统对收卷张力进行实时监测与调节；在传统自动接料基础上，针对不同产品开发分段式裁切与张力控制方式	有效减少收卷裁切时的设备丢速、膜材张力抖动、膜面划伤、裁切分层及卷芯底部不平整等问题，提升母卷端面整齐度与卷材松紧一致性
熟化	母卷在特定温度条件下静置存放，使涂层充分交联、应力释放，提升长期性能	公司基于多年对高分子聚合物反应机理的理解，针对不同材质产品，形成了差异化的熟化技术体系。通过对熟化房温度与风道的优化设计，确保温场均匀恒定，有效控制批次间物性差异；针对不同产品采用单种或多种阶段性熟化条件，使产品具备更好的外观和稳定的性能	通过温场均匀性控制，有效解决行业常见的批次间性能波动问题，提升产品一致性；差异化熟化工艺兼顾制程效率与产品外观、力学性能、耐候性、耐化学性、耐热性的平衡，综合性能优于传统单一熟化工艺
分切	将大型母卷按客户规格进行精密分条，形成符合交付要求的成品卷	基于前期涂布工序对涂层全宽幅厚度一致性的精准控制，为分切环节提供良好基础。根据材料特性匹配适宜的分切刀具与工艺参数，确保分切边缘平整无毛刺；通过控制张力梯度、卷芯松紧度及收卷方式，确保分切过程的稳定性	针对不同材质匹配适宜的分切工艺，确保边缘平整，提升客户模切良率；有效提高母卷利用率与成品率，同时防止菊花纹、塌卷等问题

公司产品性能由基材品质、涂层配方设计与精密涂布工艺等共同决定，同时也取决于全链条各环节的精细化过程控制。依托长期研发投入与实践积累，公司构建了平台化、梯次化的研发创新体系，形成了覆盖多类产品的核心技术能力，并结合对涂布装备及关键部件的优化改造，部分产品性能可达到光学级应用要求，产品批次间稳定性与量产一致性优异，公司产品综合竞争力较强。

（二）公司现有核心技术及其储备方向、对应专利、行业技术发展进程等

1、公司现有核心技术及其储备方向、对应专利

公司持续深耕功能性涂层复合材料领域，积累了多年的研发经验，主要研发成果已转化为核心技术并应用于主营产品。基于技术属性与应用场景，公司核心技术可分为基础技术与产品技术两大体系。基础技术聚焦涂层环节，构成各类产

品的底层技术支撑；产品技术则贯穿具体产品的设计生产全流程，实现技术与产品的深度融合。为应对行业发展趋势，保持技术领先优势，公司在现有核心技术基础上进行了前瞻性布局，并通过专利布局强化技术壁垒。

公司现有核心技术、技术储备方向及对应专利情况如下表所示：

技术体系	核心技术领域	技术特色	技术储备方向	核心技术对应专利情况
基础技术	涂层配方设计	1.聚合物分子结构设计技术采用不同的单体、助剂及配比，结合自动化控制反应条件，定向合成聚合物，保证了涂布液的稳定及差异化功能特性，实现产品性能可调、可控和稳定性，提高技术壁垒及差异化产品利润率； 2.配方设计根据产品的性能要求，通过大量的试验与筛选，选择不同的主剂体系、功能助剂、溶剂体系，实现涂层不同的性能以及产品超轻剥离、高残粘、抗静电、遮光、高硬度、防指纹等性能	1.依托平台化配方研发体系，公司持续开展前沿涂层材料配方的预研，已储备了低小分子迁移、低撕膜电压、耐高温黄变、高透过率保持等关键配方技术，为各类高精密、高光学性能应用场景提供更优的配方技术支撑； 2.公司掌握了面向 UV 固化体系的高分子树脂合成技术，能在较少引发剂的作用下实现快速交联，形成具有优异粘接性能的大分子聚合物，显著降低固化能耗与时间	21 项发明、1 项实用新型
	精密涂布工艺	根据不同涂层配方和产品加工特性，采用微凹涂布、狭缝涂布、精密刮刀涂布等涂布工艺和组合式烘箱设计，实现了产品厚度、涂层分散的稳定性和均匀性以及表面光泽度等要求的可控	面向下游领域对材料性能日益提升的高要求，公司围绕超薄涂布与多功能复合两大方向，持续强化核心技术储备，聚焦涂布厚度、均匀性及表面质量的精准控制。目前形成了 UV 解粘胶带精密涂布、高固含胶粘剂均匀涂布、多层结构胶带一体化涂布等关键技术，为产品轻薄化、高集成化提供工艺支撑	9 项实用新型
	涂布设备设计改进	拥有自主设计和定制化生产涂布线的能力，改进了涂布设备的关键涂布工位，改善了涂布精度和洁净度，提高了生产品质；将多种涂布技术整合到同台涂布设备，提升了涂布设备的多元化工艺生产能力	围绕高洁净度、智能化与绿色化发展方向，公司加速推进生产线洁净升级、自动化改造与能效优化等工作。重点布局高精度涂布单元、自动化控制系统、在线质量检测装置等技术应用，为提升产品良率、降低生产成本提供设备保障	12 项实用新型
产品技术	功能性离型膜设计制造技术	1.超轻剥离框胶专用离型膜技术：通过开发一种特定的离型剂，实现了超轻离型力、高残余粘着率以及经时稳定性等性能，确保框胶快速分离、不易拉胶； 2.氟素离型材料制造技术：采用特殊的氟素离型剂，有效解决了现有有机硅离型剂硅迁移的技术问题，广泛应用于对硅较为敏感的电子行业；	围绕光学级离型膜产品进行技术储备与布局，主要包括： 1. OCA 光学胶用离型膜：聚焦轻膜与重膜的配套开发，精准控制离型力及撕膜力，解决 OCA 涂布及模切过程中离型力波动导致的加工不良问题。公司持续开展原材料筛选及配方体系储备开发，推动多型号 OCA 离型膜产品的验证优化，以适配更多的下游场景需求；	1 项发明

技术体系	核心技术领域	技术特色	技术储备方向	核心技术对应专利情况
		3.防静电离型膜制造技术：通过特殊涂层配方及涂布工艺，可实现防静电性能达表面电阻率 10^6-$10^9\Omega$，具有电阻率持久稳定、离型力稳定、耐溶剂擦拭等特点； 4.OCA 光学离型膜制造技术：采用公司自主研发的离型剂配方体系，在高洁净的环境下采用高精密涂布设备加工，实现涂层覆盖良好不拉胶、离型力均匀稳定、残余粘着率高、无晶点； 5.一种应用于陶瓷流延的光学离型膜制造技术：通过搭配合适粗糙度的基材和离型涂布液，满足陶瓷浆料在超薄涂布厚度下的流平均匀性，同时产品具有离型力稳定、残余粘着力高、外观好的特性	2. MLCC 流延用离型膜：主要应用于陶瓷浆料超薄流延工艺，对膜材表面粗糙度、平整度及离型力稳定性均有极高要求。公司已在超平滑表面成型、涂层微观均匀性控制等方面形成核心技术。目前正积极推进产线高洁净化、智能化升级，以进一步切入 MLCC 配套材料领域，实现规模化、产业化； 3. LCD 背光离型膜：主要应用于 LCD 背光模组领域。公司已掌握成熟的产品制备工艺与配方体系，具备稳定量产能力。目前正围绕高透光率、低雾度、优异耐候性等核心关键指标，持续深化技术储备，适配 LCD 背光模组高端化发展需求	
	功能性保护膜设计制造技术	1.耐高温保护膜制造技术：采用耐高温亚克力胶水、特殊透明 PET 作为基材，在高洁净的环境下采用高精密涂布设备加工，洁净度优异，180℃高温后粘性爬升范围小，尺寸稳定性佳，移除保护膜时无残胶、无转移、无水波纹； 2.超轻剥离自排气压敏涂层材料技术：采用多种单体在特定条件下进行共聚，有效调节涂层的表面能、热稳定性和抗低温性等性能；解决了现有保护材料鬼影污染、加工困难、粘性偏高和自排气效果差的问题； 3.抗静电保护膜制造技术：通过特殊涂层配方及涂布工艺，使基材表面或胶面达到表面电阻率 10^6-$10^9\Omega$ 的抗静电效果，有效防止静电对光学材料、电子元器件的损伤以及防止静电吸附灰尘； 4.柔性膜材的加工与应用技术：通过对涂层技术和柔性膜材涂布工艺的研发，把自修复、防指纹、防蓝光、防紫外等技术应用到柔性材料上，从而开发出适用于 2.5D、3D、4D 曲面屏幕的保护类产品	围绕光学级保护膜产品进行技术储备与布局，主要包括： 1.OLED 光学级保护膜：聚焦 OLED 制程需求，储备低撕膜电压、低硅转移、耐高温的专用保护膜技术，重点解决 OLED 面板制造与出货过程中静电击伤、异物污染等痛点； 2.光学级防爆膜：聚焦精密电子产品屏幕保护场景，掌握了防窥柔性防爆膜设计制造技术，其可见光透射比≥90%，表面硬度高达 4H，紫外线阻隔率≥99%，可同时实现屏幕保护、防爆裂与隐私保护等多重功能。伴随电动汽车大屏幕的广泛应用，中控屏、车载显示等部位对硬化防爆膜的需求持续增长，公司重点储备车载内防爆膜技术，将高透光、高硬度、耐高温高湿等功能更多延伸至车载场景	1 项实用新型
	光学级硬化膜	光学硬化膜设计制造技术：通过搭配合适的基材和涂液，满足不同功能要求，如高硬度、防指纹、高耐	OLED 折叠屏领域硬化膜：聚焦折叠屏柔性、易形变的特点，公司重点储备可折叠硬化膜技术，通过硬化层配	1 项发明

技术体系	核心技术领域	技术特色	技术储备方向	核心技术对应专利情况
		磨、防眩光、抗静电等，并通过工艺优化，实现薄膜晶点优、外观好	方优化与涂布工艺调控，兼顾表面耐刮擦性能与反复折叠可靠性。目前正围绕柔性显示应用需求，持续推进相关产品的配方验证与工艺优化，为折叠屏等新兴应用领域做好技术储备	
	功能性胶粘材料设计制造技术	1.超薄单/双面胶制造技术：自制超薄双面胶带用胶水，单面涂覆 0.002mm 厚的胶水就能达到传统单面涂覆 0.004mm 厚胶水的性能，双面胶带的厚度从 0.01mm 降低到 0.004mm，为电子产品薄型化和轻便化的发展需求提供了支撑； 2.遮光胶带制造技术：采用独特工艺制作的基材以及胶水配方体系，提高胶带耐反翘性能、抗溢胶性、模切加工性，同时具有良好的遮蔽效果及粘接性能	围绕高性能胶带产品进行技术储备与布局，主要包括： 1.耐高温高湿胶带：针对传统胶带在高温高湿环境下粘性下降、残胶、脱落等问题，公司已掌握耐高温高湿胶带技术，可将胶带使用环境温度提升至 150℃以上，有效满足精密电子设备的固定与保护需求； 2.耐反弹胶带：针对 FPC 柔性印刷线路板、5G 天线等曲面部件，以及屏幕背光模组等需粘合包覆的部件边缘，公司掌握了耐反弹胶带技术，可粘接低表面能材料及高弹性、易形变材料，长期耐温可达 85-100℃，有效解决普通胶带长期高温蠕变、反弹应力下的粘合失效等问题； 3.抗冲击耐反翘防水泡棉胶带：依托新能源、5G 通信设备等新兴产业需求，公司储备了抗冲击耐反翘防水泡棉胶带技术，该产品具备高剥离强度、高持粘力、高冲击吸收率、优异抗反弹抗起翘性能、高防水等级及宽泛耐温范围，适配复杂环境； 4.导电屏蔽胶带：聚焦电子设备散热、抗射频干扰、电磁兼容及静电释放需求，公司已具备导电屏蔽胶带技术，可实现较低的表面电阻率、较高的屏蔽效能	专利申请中

2、行业技术发展进程

（1）精细化

我国作为全球制造业的重要基地，下游消费电子、新型显示等行业持续升级，对功能性涂层复合材料的性能、一致性与可靠性提出了更严苛的要求。产业正朝着高端化、精密化方向加速发展，推动行业内厂商加大研发投入，提升研发实力，探索新的材料和工艺，在材料合成、涂层配方及工艺控制等环节实现更多技术突破，以达成对产品关键指标的精准管控。同时，生产制造环节也通过自动化、智能化改造提升精密制造水平，以适应下游对材料性能日益提升的标准。

（2）多功能化

为应对下游多元化应用场景，功能性涂层复合材料正朝着多功能化的方向发展。通过材料创新与工艺整合，新型涂层能够同时具备耐高温、防静电、隔热、防腐、增亮、防尘、抗菌等多种功能，满足下游领域对材料性能的集成化需求。在消费电子领域，功能性涂层复合材料被广泛应用于手机、蓝牙耳机、穿戴设备主板的防水、防潮、防腐蚀保护等；在新型显示领域，具有高透过率、高折射率等功能的功能性涂层复合材料能提升显示效果，还可以用于 LCD 液晶显示器及 LCM 显示模组的防潮防护；在汽车领域，集成了导电、防静电和抗菌功能的功能性涂层复合材料，有效提高了车载电子设备的可靠性和用户体验。在此基础上，行业竞争逐渐从提供单一产品转向为客户提供个性化、场景化的整体解决方案，能够紧跟技术前沿、实现产品系列化布局的企业将持续提升市场竞争力。

（3）高透明度与光学性能

随着 OLED、Micro-LED 等新型显示技术的快速发展，市场对功能性涂层复合材料的光学性能要求显著提高。高透光性材料的应用成为提升显示效果的关键，它能有效减少光线的折射与吸收，从而提高显示画面的亮度和清晰度，确保在不同光照环境下都能维持优异的视觉表现。此外，抗反射和抗眩光技术也愈加重要，通过降低反射光干扰，提升屏幕的对比度和色彩还原度，使用户在强光环境下仍能享受清晰、舒适的视觉体验。防蓝光和防紫外线技术也逐渐成为核心功能之一。防蓝光膜能有效隔离蓝光波段，减少眼疲劳与视力损伤，而防紫外线膜则能够阻挡有害紫外线，保护眼睛免受长期伤害。因此，材料的光学性能与界面特性（如硬度、耐刮擦、抗指纹）共同影响着终端设备的视觉体验与耐用性，已成为功能性涂层复合材料行业重要的技术演进方向。

（4）功能性膜与电子设备的结合

在电子设备高性能、高集成度的发展趋势下，功能性涂层复合材料已成为提升设备性能与可靠性的关键组成部分。一方面，导电、抗静电材料广泛应用于触控、传感及电路保护，确保触控操作的精准性和稳定性，提高电子设备的灵敏度和响应速度；另一方面，随着设备功耗上升，高性能导热界面材料、热管理膜等在散热系统中发挥越来越重要的作用，使得设备在高负荷运行下依然保持优异性能。此外，在新能源汽车、储能等领域，材料在电池热管理、绝缘防护等方面的

功能创新也在不断拓展，推动功能性涂层复合材料与电子系统更紧密地结合。

综上所述，当前我国功能性涂层复合材料行业已经步入转型升级阶段，下游领域的持续升级，对材料的性能精准度、功能集成度、光学表现力及适配性提出了更高要求。行业技术正朝着精细化、多功能化、高透明度与光学性能提升以及与电子设备深度融合的方向加速演进。在这一趋势下，公司业务发展的技术路线与行业主流发展方向高度契合。

（三）说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备明显技术优势

1、公司核心技术与行业通用技术的比较情况

公司核心技术系依托十余年功能性涂层复合材料行业深耕经验，紧密围绕消费电子、新型显示、新能源汽车等下游产业精密化、功能化升级趋势，在行业通用涂布技术基础上，在涂层配方设计、精密涂布工艺、涂布装备设计改进等方面持续开拓创新，形成了涵盖高分子聚合物合成改性、多相共混均相控制等在内的自有核心技术体系，并成熟应用于功能性离型膜、保护膜、光学硬化膜及功能性胶粘材料等系列产品。公司核心技术与行业通用技术的比较情况如下：

序号	核心技术名称	是否为行业通用技术	与行业通用技术的差异点	公司技术先进性体现
1	涂层配方设计	否	通过分子层级的基础性研究，对有机硅油、氟素离型剂、聚氨酯预聚物、聚丙烯酸酯胶粘剂、有机硅胶粘剂、环氧胶粘剂等进行底层改性，解决不同涂层配方底层设计存在的缺陷或提升其特殊应用特性。同时，对合成后的聚合物进行二次改性，添加交联剂、促进剂、表面活性剂、纳米级二氧化硅、增粘树脂、导热填料、导电填料、发泡填料等功能性组分，可根据不同的应用需求，设计满足客户要求的涂层配方	1.离型涂层体类：涂层与基材结合力优秀，离型力稳定，小分子迁移率低，涂层外观优良；2.压敏胶粘剂体系：粘着力稳定，耐候性能、耐化学性能、耐环境稳定性、模切性能、耐湿热性能优异；3.光学级材料类：耐候性优秀，涂层与基材附着力强，耐UV老化性能优异，界面水滴角稳定
2	精密涂布工艺	否	1.精准赋予材料功能化：通过传送收卷系统将涂覆的流体涂层经烘箱干燥或固化方式，使基材增加一层具有特殊功能的膜层；2.提高生产效率与质量：提升生产效率，使胶层均匀，易于实现操作自动化；3.适应大规模生产：例如，微凹涂布工艺和狭缝涂布工艺在平板显示、光电子产品、锂电池等领域中的应用，能够实现卷对卷式大规模生产	1.提升粘合性能与可靠性：均匀涂覆保障粘合强度，适配多材料粘合需求；2.高效生产与自动化兼容：连续化与规模化生产，工艺集成度高；3.功能拓展与材料创新：赋予功能性涂层，兼具环保与低成本优势

序号	核心技术名称	是否为行业通用技术	与行业通用技术的差异点	公司技术先进性体现
3	涂布设备设计改进	否	1.放卷装置改造：实现无需储料架的自动化不停机换卷接膜；2.高精度自动化涂布线：集成微凹、网纹、刮刀、狭缝挤出等高精度涂布模组；3.在线涂布加料搅拌装置：在胶槽内壁安装搅拌桨，实现对浆液的持续搅拌；4.干燥固化技术：现代气浮式烘箱设计可提高热效率，减少产品表面划擦造成的缺陷	张力控制平稳，避免收卷裁切时的设备丢速、膜材张力抖动、膜面划伤等问题；解决胶槽静置后造成的色差、组分分离以及人工搅拌效果差、劳动强度大等问题；优化产品干燥条件与固化条件
4	超轻剥离框胶专用离型膜技术	否	采用硅油复配技术，使离型膜表面平整无彩虹纹，离型性能稳定且低爬升，可针对不同应用场景灵活调节离型性能	离型性能稳定，耐溶剂腐蚀，长期使用不反离型
5	氟素离型材料制造技术	否	1.采用氟素硅油改性，使硅油的离型性能得到提升，涂布溶剂选择范围更广，有效解决涂布缩孔问题；2.采用高固含低涂布量氟素离型剂涂布，得到超薄超轻无彩虹纹的氟素离型膜，解决特种硅胶贴合易剥离问题	离型性能稳定，耐溶剂腐蚀，长期使用低爬升，氟转移率低
6	防静电离型膜制造技术	否	通过对有机硅油复配，解决硅油在聚噻吩涂层上离型力波动及残余粘着力偏低等问题，离型膜表面电阻率稳定在10^6-10^9Ω，解决有机硅油与抗静电剂的兼容性问题，产品性能长期使用稳定	离型性能稳定，耐溶剂腐蚀，耐大气暴露
7	OCA 光学离型膜制造技术	否	采用硅油复配技术，使离型膜表面平整无彩虹纹，离型性能稳定且低爬升，UV 照射后离型力稳定或轻微爬升。可根据不同产品需求调整离型性能	离型性能稳定，平整度好，耐 UV 照射，残余粘着率高，长期使用不反离型
8	耐高温保护膜制造技术	否	公司掌握耐高温改性丙烯酸酯压敏胶制备技术，采用软单体、硬单体、功能单体、有机硼酸改性单体、引发剂和溶剂等原料，有效解决行业技术中交联不充分、反应不完全、稳定性差及压敏胶高温剥离力升高等问题	耐高温性好，无残胶，高温后剥离力爬升幅度小，易撕取，贴合性好
9	超轻剥离自排气压敏涂层材料技术	否	采用多种单体替代三元共聚，发挥各单体优势互补作用，满足多种性能的综合需求，特别是对表面能进行有效调节，流平性能好，浸润能力强，自排气效果优异，各基团分布均匀，不易产生凝胶，综合性能优良	有效调节涂膜的表面能、阻透性、热稳定性、抗氧化性、拉伸性能和抗低温性能
10	抗静电保护膜制造技术	否	采用有机硅对聚丙烯酸酯压敏胶进行化学改性，优化整体导电性及强度，同时兼具有机硅压敏胶的耐温性能和聚丙烯酸酯压敏胶的高剥离性能	粘结强度高，耐候、耐温、抗老化能力强，使用稳定性和寿命有效延长
11	超薄单/双面胶制造技	否	胶带厚度仅 0.005mm，配方不含卤素，无 VOC 产生，对环境和人体无害；离型层差异化设计，便于产品模切作业，保	超薄设计，兼具高粘合性能、良好抗张强度、极低热阻、优异耐候性能和耐温性

序号	核心技术名称	是否为行业通用技术	与行业通用技术的差异点	公司技术先进性体现
	术		障先后剥离作业中不破坏产品	能
12	柔性膜材的加工与应用技术	否	采用丙烯酸树脂、溶剂、固化剂、助剂、纳米粒子等原料的匹配，根据不同应用需求设计满足要求的配方	该技术不同于普通硬化技术，普通硬化膜在达到硬度的同时难以兼顾弯折性能，柔性硬化是实现“柔性”形态的基础，能够保障高难度贴合过程中的良率
13	遮光胶带制造技术	否	采用成本较低的组分降低整体造价，并添加长链羧酸单体，有效解决难以兼顾强粘性与可移性、粘合性与耐久性不足的问题	初粘性、可移性较好，180°剥离强度高，保持力均匀
14	光学硬化膜设计制造技术	否	采用改性聚丙烯酸树脂、溶剂、固化剂、助剂、纳米粒子等原料的匹配，根据不同应用需求设计满足要求的配方，实现低雾度、高透光率、高水接触角等光学性能，以及不同雾度等级的高精细防眩光硬化膜	在消费电子领域（如手机屏幕、折叠屏铰链区），通过微米级硬化涂层实现抗刮擦与抗冲击双重防护；应用于汽车中控屏时，耐候性优异，可满足高温高湿环境下的长期使用要求；替代传统玻璃盖板时，可支持复杂曲面成型，助力产品轻量化
15	一种应用于陶瓷流延的光学离型膜制造技术	否	通过涂布工艺优化，使产品表面更加平整；优化硅油配方，使陶瓷浆料流平性更好，同时降低硅转移率；高洁净度产线保障产品良率	应用于 MLCC 和 LTCC 陶瓷流延工艺，能够实现更薄陶瓷浆料的涂布，提升陶瓷电容的性能

2、公司核心技术与行业内主要公司可比产品相关技术参数的比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司关于核心技术、相关专利方面的对比情况如下：

序号	可比公司	核心技术名称	技术优势及专利转化
1	斯迪克	干燥与固化技术、自主涂布设备设计、涂布配方设计、精密涂布工艺、光学涂层结构设计、聚合物分子结构设计、分子量控制、环保性能优化、纳米颗粒分散、石墨烯/聚酰亚胺复合导热膜、消费电子行业用高性能全方位导电材料、乳液型耐低温保护膜胶黏剂、OCA 光学胶制造技术、防酸碱保护膜制造技术、超薄单面胶制造技术、光学膜/功能膜制造技术、丙烯酸保护膜制造技术、有机硅保护膜制造技术、抗静电保护膜制造技术、铝箔麦拉制造技术、PET 基材/棉纸及无纺布基材/泡棉基材/热熔胶/无基材制造技术、无基材/铝箔导电胶/铝麦导电胶制造技术、硅油/非硅离型材料制造技术、光学 OCA 胶制造技术、高导热石墨材料制造技术、光学保护膜制造技术等	在高分子聚合、涂层配方优化、功能结构设计和产品精密涂布方面形成了核心技术优势。截至 2025 年 6 月末，拥有 300 项授权专利，其中发明专利 227 项

序号	可比公司	核心技术名称	技术优势及专利转化
2	晶华新材	一种导电胶带制造技术、一种阻燃导电胶带制造技术、一种超薄电子泡棉胶带制造技术、一种太阳能边框胶带制造技术、一种挂钩泡棉胶带制造技术、一种耐高温无基材胶带制造技术、一种电子胶带用高性能丙烯酸酯胶水、一种纸基胶带用水性丙烯酸酯胶水、一种纸基胶带用解卷剂、一种纸张含浸技术、一种橡胶型胶水、一种纸张离型处理技术、一种高延伸胶带生产技术等	在精密涂布工艺、各类胶带、解卷剂、压敏胶、胶黏剂、特种纸等领域具有 30 项核心技术，截至 2025 年 10 月末，拥有 98 项授权专利，其中发明专利 32 项
3	世华科技	高分子聚合物聚合技术、高分子聚合物接枝改性技术、功能涂层配方设计技术、功能材料结构设计技术、精密涂布技术、涂布设备设计技术、功能涂层均相融合技术、无尘室管控技术、电子粘接材料合成技术、耐高温材料合成技术、抗翘曲材料合成技术、耐化学特种材料合成技术、生物基粘接材料合成技术、柔性 OLED 支撑模组设计技术、OLED 导热模组设计技术等	在关键树脂合成、功能涂层设计、粘接剂制备、精密涂布等方面形成技术优势，截至 2025 年 6 月末，拥有 139 项授权专利，其中发明专利 81 项
4	永冠新材	环保型防潮剂在玻璃纤维补缝胶带上的应用、环保型可降解超级和纸遮蔽胶带、环保型水性胶在胶带上的应用、有机硅在轻剥离力 PVC 胶带里的应用、美纹纸胶带产品用高性能环保型胶粘剂、耐高温美纹纸胶带产品用新型合成橡胶、环保型清洁胶带用高性能环保型胶粘剂、PVC 电工胶带用高性能环保型胶粘剂、水性胶在强粘条纹型清洁胶带上的应用、低噪声环保 OPP 胶带、环保型美纹纸装潢胶带、无涂膜清洁胶带、离型材料选用及涂布工艺、再剥离力胶水配制技术、高持粘力布基胶带、天然橡胶布基胶带、美纹纸胶带防渗涂硅工艺等	掌握多项核心技术，涉及基材制备、胶粘剂制备、涂布等多个关键工艺步骤，并且研发了拥有自主知识产权的关键生产设备。截至 2025 年 10 月末，拥有 85 项授权专利，其中发明专利 17 项
5	羽玺新材	涂布设备设计改进、超轻剥离框胶专用离型膜技术、氟素离型材料制造技术、防静电离型膜制造技术、OCA 光学离型膜制造技术、耐高温保护膜制造技术、超轻剥离自排气压敏涂层材料技术、抗静电保护膜制造技术、超薄单/双面胶制造技术、柔性膜材的加工与应用技术、遮光胶带制造技术、光学硬化膜设计制造技术、一种应用于陶瓷流延的光学离型膜制造技术等	在涂层配方、工艺、设备改进和高性能涂层复合材料制造等方面拥有核心技术及优势。截至 2025 年 10 月末，拥有 117 项授权专利，其中发明专利 26 项

公司相关产品和技术在关键性能指标和技术参数上与行业内主要公司的比较情况详见本题回复之“五、（二）与同行业主要竞争对手同类产品在性能指标、技术指标、销售规模及占比、细分市场境内外竞争格局及其市场地位、销售区域等方面是否具备比较优势”。

3、公司技术优势

从材料底层原理来看，功能性涂层的性能表现需综合考虑高分子链结构设计、涂层-基材的界面作用以及涂层体系自身的流变特性。各类被贴物宏观表面平整，但微观层面存在凹凸结构，涂层需与微观界面精准适配，才能实现稳定贴合与防护。不同分子形态结构的高分子聚合物涂层，在外力刮擦、高温高湿、弯折、

UV 老化等条件下表现出差异化的形态与特性，结合终端应用场景的具体需求，不同产品往往需要兼顾不同类型分子间的协同作用，以及涂层硬度、韧性、贴合性、耐候性等多重要求。这是行业共性技术难点，也是公司核心技术攻关的重点方向。

公司作为国内功能性涂层复合材料领域的主要参与者之一，深耕行业多年，针对上述行业共性难点，公司从分子结构进行设计，通过特定聚合手段和交联改性技术，形成稳定的三维空间网状结构，同时精准控制分子运动、界面浸润性等微观参数，全面提升涂层综合性能。在此基础上，公司的核心技术并非行业通用技术的简单复制，而是在关键环节持续创新，形成了具有竞争力的技术特色与壁垒。经过多年自主研发与产业化实践，公司在涂层配方设计、精密涂布工艺、生产设备改进及新型功能材料开发等方面积累了一系列专有核心技术，与可比公司同类产品相比，在多项关键性能参数上具备优势。

功能性离型膜领域，公司摒弃行业通用离型配方的同质化应用模式，针对超轻剥离框胶专用离型膜、OCA 光学离型膜、防静电离型膜等高端产品开展专项技术攻关，形成了针对性的配方体系与工艺方案。与行业通用产品相比，公司产品在经时稳定性、硅转移控制、残余粘着率等核心性能指标上表现突出，高温高湿环境下离型力波动可控制在 30%以内，残余粘着率可达 85%以上，远超行业平均水平；同时离型力覆盖 1g 至 1000g 区间，掌握有机硅与非硅双技术路线，可全面满足客户从超轻剥离到重型贴合的多样化需求

在功能性保护膜及胶粘材料领域，公司突破丙烯酸树脂体系自主合成核心技术，摆脱了行业内依赖外购树脂复配的传统模式，通过分子结构定向设计，实现产品性能的精准定制，在配方灵活性、成本控制、性能稳定性上形成多重优势。其中，基于自主合成树脂开发的耐高温保护膜，可在 180℃极限温度下长期稳定使用，适配精密电子设备的严苛应用场景；超轻剥离自排气涂层材料实现低剥离力与快速排气的平衡，解决了行业内同类产品加工卡顿、残留气泡等痛点；功能性胶粘材料通过填料复配与结构创新设计，可集成导电、散热、遮光、防水等多重附加功能，适配新能源汽车、5G 通信、半导体等新兴领域的高端需求，相关产品在耐温性、排气速率、多功能集成等方面处于行业先进水平。

依托在涂层配方与精密涂布领域的深厚技术积累，公司成功开发光学级硬化

膜并达成规模化销售，实现了从功能性涂层复合材料向主材类材料领域的战略拓展。与行业通用硬化膜生产工艺相比，公司自主设计硬化层树脂体系及复合固化工艺，突破了传统工艺在硬度与柔韧性平衡上的技术瓶颈，产品在铅笔硬度、透光率、雾度等关键光学指标上达到国内先进水平，在涂层附着力、抗翘曲变形能力及耐候性等方面具备优势，已批量应用于消费电子及车载显示等高端领域。

为支撑技术优势持续落地，在生产工艺与设备方面，公司结合自身产品特性与高端化需求，对微凹涂布、狭缝涂布等先进涂布技术进行定制化适配改进，自主设计优化放卷装置、涂层加热循环装置及涂布机在线裁切结构，大幅提升了涂布精度、生产效率与产品一致性。固化工艺方面，公司同时具备可循环式热固化与无级可调 UV 固化能力，可灵活适配不同基材与涂层体系的工艺要求，同步实现能耗降低与品质提升。截至 2025 年 10 月末，公司拥有专利 117 项，其中发明专利 26 项，围绕涂层配方、涂布工艺及设备改进形成了完善的知识产权保护体系，构建了坚实的技术壁垒。同时，公司建立了下游客户需求快速响应机制，通过持续跟踪下游消费电子、新型显示、新能源汽车等领域的技术迭代方向，提前开展前瞻性技术储备，能够在客户推出新一代产品或采用新工艺后，快速完成产品开发、打样测试，及时进入与客户产品的联合验证阶段，抢占市场先机。

综上所述，公司核心技术并非行业通用技术的简单应用，而是形成了具备自身特色、难以复制的专有技术体系。与行业通用技术路线及可比公司同类产品相比，公司在离型膜经时稳定性、保护膜耐温性、硬化膜光学性能、胶粘材料多功能集成等方面形成了差异化优势，部分技术达到国内先进水平。相关技术优势已在规模化生产和下游核心客户应用中得到充分验证，为公司巩固市场地位、保持核心竞争力提供了坚实的技术支撑，使公司具备持续参与高端市场竞争、推动行业技术升级的能力。

五、结合公司生产的功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主营产品相关情况，说明公司各主营产品在应用场景、应用环节等方面的差异情况，与同行业主要竞争对手同类产品在性能指标、技术指标、销售规模及占比、细分市场境内外竞争格局及其市场地位、销售区域等方面是否具备比较优势；结合前述情况，说明招股说明书中披露“公司是国内少数具备离型膜、保护膜、硬化膜及功能性胶粘材料综合开发与制造能力的企业之一”“公司已发展成为国内离型材料细分市场的领军企业”依据是否充分

（一）结合公司生产的功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主营产品相关情况，说明公司各主营产品在应用场景、应用环节等方面的差异情况

公司主营产品涵盖功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等功能性膜材料及功能性胶粘材料，虽同属功能性涂层复合材料范畴，但在应用场景、功能定位及具体应用环节等方面存在一定差异，分别服务于下游消费电子、新型显示、汽车电子等领域产业链的不同生产阶段与使用需求，覆盖精密制程保护、产品出货保护、屏幕硬化保护及零部件粘接固定等环节。

1、功能性膜材料

（1）功能性离型膜：主要应用于压敏胶制品加工环节的临时承载与离型

功能性离型膜是压敏胶制品生产过程中的关键耗材，其核心功能是作为涂层载体，在涂布、分切、模切等工序中为压敏胶层提供临时支撑与隔离保护，待胶制品贴合使用时被剥离回收。微观层面，其核心是离型层表面能的精准控制，通过选择低表面能的有机硅或非硅体系，在分子层面构建疏离界面，确保压敏胶可轻松剥离且储存期内离型力稳定，同时需严格控制离型层交联密度与官能团分布，避免硅转移、离型力不稳定等问题。

公司功能性离型膜产品涵盖超轻剥离框胶专用离型膜、OCA 光学离型膜、防静电离型膜等系列，离型力覆盖范围广且具备多技术路线，主要应用于产业链中游的胶粘制品加工环节，直接客户主要为胶带厂、模切厂等。产品不直接进入终端电子设备，而是作为加工辅助材料参与生产流程。该产品的技术核心聚焦离型力的精准控制、经时稳定性及硅转移抑制，以保证下游客户涂布、模切良率。

（2）功能性保护膜：以非压敏胶类材料加工承载为主，部分延伸至终端表

面防护

功能性保护膜主要承担精密电子元器件、加工部件的临时承载与保护，应用场景与离型膜具有一定相似性，但在被保护对象及工序定位上存在差异。在下游产品的分切、模切及周转运输过程中，保护膜作为临时贴附载体，贴合于材料表面，提供防刮伤、防尘、抗静电及耐化学腐蚀等保护，待下游模切厂或组件装配环节加工完成后剥离回收，常规产品不进入终端结构。微观层面，其胶粘层需平衡初粘力与持粘力，通过选择低极性、低交联密度的压敏胶体系，在分子链上保留适度的自由链段，实现易贴易撕、不留残胶，同时需适配玻璃、金属、塑料等多种被贴材质，对胶粘层分子设计的适配性要求更高。

公司保护膜产品涵盖硅胶系、亚克力系及聚氨酯系等，可根据被贴材料表面特性、粘着力需求及耐温性要求进行个性化定制，在超轻剥离、自排气、耐高温等性能方面形成差异化优势。部分高端保护膜产品已实现向终端应用的延伸，以防爆保护膜为例，该类产品直接贴合于各类电子设备屏幕、后盖外壳等表面，在用户使用周期内提供防爆裂、抗冲击、抗刮擦及防指纹等长期防护功能，产品属性由临时保护材料升级为终端结构组件，其应用环节覆盖从触控感应器加工、屏幕模组组装到整机装配及终端使用的全过程，与以加工承载为主要功能的普通保护膜相比，在应用场景、产品寿命及性能要求上具有更高的技术壁垒。

（3）光学级硬化膜：应用于消费电子与车载显示屏幕的光学防护

光学级硬化膜主要面向智能手机、平板电脑、笔记本等消费电子及智能汽车中控屏等显示屏的永久性或半永久性光学防护。该类产品通过高硬度涂层为屏幕提供抗刮擦、抗冲击、防污染保护，同时具备高透光率、低雾度等光学特性，以保证显示效果。微观层面，其技术核心在于构建高交联密度的立体网络结构，通过多官能度丙烯酸酯或聚氨酯丙烯酸酯体系，在固化过程中形成高度致密的化学交联网络，从而实现高硬度与耐磨性能。与常规保护膜的“易剥离”不同，硬化膜要实现“永久附着”与“抗形变”，因此其分子设计强调涂层与基材界面的化学键合，以及涂层自身的高内聚强度。为满足光学显示要求，硬化层需保持分子级别的均一性，避免微相分离或结晶导致的光学缺陷，技术难度较高。公司部分光学级硬化膜产品可作为防爆保护膜的基材使用，在使用周期内通常无需撕除。

2、功能性胶粘材料：应用于电子产品内部模块的永久性粘接与功能集成

功能性胶粘材料主要用于消费电子、汽车电子等设备内部各功能模块的机械固定、电气连接及热管理，是典型的永久性结构粘接材料。从微观机制来看，其与保护膜虽同属压敏胶体系，但分子设计逻辑存在本质差异。胶粘材料核心侧重“永久粘接”，需在分子链上引入更多极性官能团，增强与被粘物的化学亲和力，同时通过提高交联密度提升内聚强度和抗蠕变性能，确保在长期受力、高温高湿等苛刻条件下不发生滑移或脱胶。

公司功能性胶粘材料在传统压敏胶粘接性能基础上，依托自主树脂合成及功能填料复配技术，可实现导电、导热、遮光、电磁屏蔽等附加功能的一体化集成。其应用场景涵盖手机、平板、可穿戴设备的电池固定、FPC 粘接、摄像头模组固定、石墨散热膜贴合及内部组件装配等关键制程环节，部分产品还应用于新能源汽车显示设备、动力电池绝缘保护与热管理组件粘接。与保护膜、硬化膜主要用于表面防护不同，胶粘材料大多应用于设备内部，承担结构粘接与功能传导的双重任务，其性能失效将直接影响整机可靠性与使用寿命，因此对粘接力持久性、耐候性、功能稳定性及抗跌落冲击等性能要求极为严苛，是公司向主材化、高端化升级的代表性产品。

综上所述，公司主营产品在应用场景、功能定位上形成明确分工与互补。功能性离型膜主要服务于产业链中游压敏胶制品加工环节，作为临时承载与离型耗材，核心是离型层表面能调控与硅转移抑制，不直接进入终端产品；功能性保护膜以非压敏胶类材料的加工承载与保护为主，微观侧重低交联压敏胶的适配性，部分高端产品如防爆膜已延伸至消费电子终端的表面长期防护；光学级硬化膜则定位于消费电子及车载显示屏幕的光学防护，核心是高交联网络构建与光学性能平衡，技术复杂度更高；功能性胶粘材料应用于设备内部，微观侧重极性官能团与交联密度设计，承担永久性粘接及导电、导热、遮光等功能集成，直接影响整机可靠性与使用寿命。各类产品覆盖“加工辅助→表面防护→光学增强→内部连接”的全流程环节，在离型可控、临时保护、光学硬化、功能集成等方面各具技术侧重，共同构建了公司覆盖精密制程到终端应用的多品类材料供应能力。

（二）与同行业主要竞争对手同类产品在性能指标、技术指标、销售规模及占比、细分市场境内外竞争格局及其市场地位、销售区域等方面是否具备比较优势

1、与同行业主要竞争对手同类产品在性能指标、技术指标的比较优势

公司主要产品包括功能性离型膜、保护膜、光学级硬化膜等功能性膜材料以及功能性胶粘材料。鉴于同行业可比公司的年报等公开披露文件中未详细披露具体产品核心技术参数，故公司通过查阅其官方网站、微信公众号等公开宣传渠道，取得行业内部分企业的同类可比产品核心技术参数，具体对比如下：

（1）功能性离型膜

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 1000g 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。

一般而言，离型膜的离型力是以能否契合特定客户的工艺需求为最终判定依据，较难以横向比较。公司选取了 OCA 光学离型膜、非硅离型膜及 MLCC 离型膜等产品系列，与行业内主要企业的同类产品进行对比。

①OCA 制程离型膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	初始离型力	老化离型力	残余粘着率	非离型面剥离力
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将离型膜与测试胶带 TESA7475 贴合静置 20min 后，以 300mm/min 速度进行 180° 剥离所测得的力值，反映离型膜的剥离难易程度。无绝对优劣，根据应用场景判断。数值越低，剥离所需外力越小	在常温或一定温度条件下，将离型膜与测试胶带 TESA7475 贴合，施加恒定压力并静置一定时间后，测试离型力变化，反映离型膜的经时稳定性。该数值相较初始离型力的变化幅度越小，稳定性越好。测试温度越高，保持难度越大	将测试胶带与离型膜经过特定环境下粘贴-剥离后，被贴物最终粘着力与初始粘着力的百分比，反映离型膜对被贴物的影响程度。数值越高越好，表明离型膜对被贴物粘性体系的影响越小	在非离型面贴上测试胶带 TESA7475 后，测试将其剥离所需的力值。数值越高越好，表明背面粘附越牢固，自动化排废时离型膜越容易被完整带离；反之，剥离力不足易导致排废残留或失败
		/	μm	gf/25mm	gf/25mm	%	gf/25mm
羽玺新材	YOL075D-2E20S	透明 PET	75±3	21.5	29（70℃*24h 条件下）	≥85	2,067
斯迪克	SDK75T-T4-E	透明 PET	75±5	/	22.7-42.3（常温*24h 条件下）	≥80	/
比较情况		/	公差范围更小	公司产品性能良好	高温老化后离型力接近斯迪克常温老化离型力下限区间，相较初始离型力变动较小，经时稳定性高，耐温性良好	优于同行业公司	非离型面剥离力达 2,067 gf/25mm，可确保自动化排废时离型膜的完整剥离

注：相关数据来源于同行业竞品官方网站、微信公众号等渠道，下同。

②OCA 模切离型膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	初始离型力	老化离型力	残余粘着率
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将离型膜与测试胶带 TESA7475 贴合静置 20min 后，以 300mm/min 速度进行 180° 剥离所测得的力值，反映离型膜的剥离难易程度。无绝对优劣，根据应用场景判断。数值越低，剥离所需外力越小	在常温或一定温度条件下，将离型膜与测试胶带 TESA7475 贴合，施加恒定压力并静置一定时间后，测试离型力变化，反映离型膜的经时稳定性。该数值相较初始离型力的变化幅度越小，稳定性越好。测试温度越高，保持难度越大	将测试胶带与离型膜经过特定环境下粘贴-剥离后，被贴物最终粘着力与初始粘着力的百分比，反映离型膜对被贴物的影响程度。数值越高越好，表明离型膜对被贴物粘性体系的影响越小
		/	μm	gf/25mm	gf/25mm	%
羽玺新材	BJ50TE-03WG	透明 PET	50±3	2.5	3.2 （70℃*24h 条件下）	≥85
斯迪克	SDK50FT0 (SDK50T0E-1)	透明 PET	50±5	/	＜3 （常温*24h 条件下）	＞75
洁美科技	OCA 光学胶离型膜	透明 PET	50	3-5 （相对于 MY-2G 测试胶带）	/	≥80
比较情况		/	公差范围低于斯迪克	公司产品属于超轻离型范畴。由于洁美科技测试标准不同，数据难以横向对比，但从数值量级看，公司产品能够满足 OCA 光学胶对超轻离型力的严苛需求	高温老化后离型力与斯迪克常温老化离型力区间接近。相较初始离型力变动较小，经时稳定性高，耐温性良好	优于同行业公司

注：洁美科技为深主板上市公司，主营产品为电子封装材料及离型膜等电子级薄膜材料，其离型膜产品主要为 MLCC 离型膜及偏光片离型膜等。洁美科技以纸基材料为主，离型膜及膜材料占比在 10%左右，且主要应用在片式电子元器件和集成电路等电子信息领域，故未将其纳入同行业可比公司。

③非硅离型膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	初始离型力	残余粘着率
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将离型膜与测试胶带 TESA7475 贴合静置 20min 后，以 300mm/min 速度进行 180°剥离所测得的力值，反映离型膜的剥离难易程度。无绝对优劣，根据应用场景判断。数值越低，剥离所需外力越小	将测试胶带与离型膜经过特定环境下粘贴-剥离后，被贴物最终粘着力与初始粘着力的百分比，反映离型膜对被贴物的影响程度。数值越高越好，表明离型膜对被贴物粘性体系的影响越小
		/	μm	gf/25mm	%
羽玺新材	TJT-50-30F	透明 PET	50±3	31	≥90
斯迪克	SDK50T-T2(非硅)-G	透明 PET	50±5	10-30	≥80
洁美科技	非硅离型膜	透明 PET	50	50-100 （相对于 MY-2G 测试胶带）	≥85
比较情况		/	公差范围低于斯迪克	公司产品初始离型力处于中轻离型区间，可适配多种下游工艺需求	优于同行业公司

④MLCC 离型膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	初始离型力	残余粘着率
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将离型膜与测试胶带 TESA7475 贴合静置 20min 后，以 300mm/min 速度进行 180°剥离所测得的力值，反映离型膜的剥离难易程度。无绝对优劣，根据应用场景判断。数值越低，剥离所需外力越小	将测试胶带与离型膜经过特定环境下粘贴-剥离后，被贴物最终粘着力与初始粘着力的百分比，反映离型膜对被贴物的影响程度。数值越高越好，表明离型膜对被贴物粘性体系的影响越小
		/	μm	gf/25mm	%
羽玺新材	PT30H-HGM	透明 PET	30±2	12	≥90
洁美科技	SDK75T-T4-E	透明 PET	30	3-4.9、14.8-39.4	≥85
万润光电	7910X	/	50、75	147.6-246	≥80

比较情况	/	同行业未披露公差范围	洁美科技产品覆盖超轻及中轻区间，其超轻产品可适用于超薄流延片加工；万润光电产品为重离型膜，主要用于厚流延片或特殊转移工艺。公司主推中轻离型膜，覆盖常规厚度流延加工的主流需求，兼顾剥离顺畅性与收卷稳定性，通用性较强	优于同行业公司

注：万润光电为新三板挂牌公司，主营产品为功能性离型膜，应用于汽车功能膜、消费电子、偏光片、OCA 光学胶、MLCC 陶瓷电容等领域的大规模、自动化生产，与公司同类产品在技术指标上有一定可比性。根据其公开转让说明书披露，“根据弗若斯特沙利文分析，以 2023 年功能性离型膜的国内销售量统计（其当年功能性离型膜收入为 3.10 亿元），公司在中国大陆功能性离型膜厂家中排名第二”。为保证财务数据的规范性与口径可比性，公司仅选取已上市公司作为同行业可比公司。

（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、亚克力胶或聚氨酯胶作为压敏胶粘剂，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，其具有高强度、透明性好、耐酸碱等特点，可实现防尘、防指纹、防静电、防刮、防爆裂、防眩等功能性作用，为相关产品的制程或成品出货提供保护。

公司部分保护膜产品与行业内企业的比较情况如下：

①抗静电硅胶保护膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	180°剥离力	膜面阻抗	胶面阻抗
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将产品与 SUS304 贴合静置 20min 后，以特定速度进行 180° 剥离所测得的力值，反映胶面的粘附强度。无绝对优劣，需根据应用场景判断，数值过高，难剥离且易残胶，反之易脱落翘边	产品非胶面的表面电阻值，反映其抗静电能力。在抗静电应用中，膜面阻抗的理想范围为 10^6–10^9Ω	产品胶面（粘性面）的表面电阻值，反映胶面抗静电能力。无绝对优劣，根据应用场景判断。在抗静电应用中，10^6–10^9Ω 区间适用于快速导静电场景，中等稳定的阻抗材料可以快速有效耗散静电，避免对敏感电子元件造成伤害
		/	μm	gf/25mm	Ω	Ω
羽玺新材	PG36B02E2-25	透明 PET	46±5	5.1	10^6–10^9	10^6–10^9
斯迪克	SDK2K94 蓝-DE	蓝色 PET	46±5	9.8-19.7	10^6–10^9	10^9–10^{11}

比较情况	/	公差范围持平	公司产品属超低粘范畴，更适用于精密制程保护等对剥离力要求严苛的场景	基本持平	公司产品能稳定实现 10^6－10^9Ω区间，对配方选择、胶水相容性、涂布工艺要求极高，技术难度更高

②耐高温亚克力保护膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	180°剥离力	耐温性
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 常温条件下，将产品与不锈钢板 SUS304 贴合静置 20min 后，以特定速度进行 180° 剥离所测得的力值，反映胶面的粘附强度。无绝对优劣，需根据应用场景判断，数值过高，难剥离且易残胶，反之易脱落翘边。	指将产品贴附于玻璃等标准被贴物表面，置于设定高温环境中一小段时间后取出，冷却至室温后观察并评估其性能变化，反映产品的耐温性能
		/	μm	gf/25mm	/
羽玺新材	PY25D07R-50	透明 PET	40±4	76	无污染，无残胶（180℃*60min 条件下）
斯迪克	SDK2702G	透明 PET	60±5	3-6.9	无污染，无残胶（180℃*30min 条件下）
晶华新材	JPAT08-01	透明 PET	110±5	8-16	无污染，无残胶（180℃*90min 条件下）
比较情况		/	公差范围低于同行业公司	公司产品属于中高粘范畴，更适用于需要较强附着力的保护场景	整体持平，均表现优异

③聚氨酯胶保护膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	180°剥离力	透光率	胶面阻抗	耐老化性
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将产品与 SUS304 贴合静置 20min 后，以特定速度进行 180° 剥离所测得的力值，反映胶面的粘附强度。无绝对优劣，需根据应用场景判断，数值过高，难剥离且易残胶，反之易脱落翘边	指透过产品的光通量与入射光通量的百分比，反映产品的通透度及光学洁净度。数值越高越好，表明其透明度优异，对被贴物的视觉效果影响小	产品胶面（粘性面）的表面电阻值，反映胶面抗静电能力。无绝对优劣，根据应用场景判断。在抗静电应用中，10^6–10^9Ω 区间适用于快速导静电场景，中等稳定的阻抗材料可以快速有效耗散静电，避免对敏感电子元件造成伤害技术难度更大；10^9–10^{11}Ω 适用于绝缘防护场景，为常规产品的典型阻抗范围	指将产品贴附于玻璃等标准被贴物表面，置于设定高温高湿环境中放置 24h 以上后取出，冷却至室温后观察并评估其性能变化，反映产品的耐老化性能。
		/	μm	gf/25mm	%	Ω	/
羽玺新材	PU50B01E1-50	透明 PET	60±5	2.8	≥89	10^6–10^9	无污染，无残胶（85℃*85%RH*72h 条件下）
斯迪克	SDK2281T-E	透明 PET	60±5	＜3	/	10^9–10^{11}	/
晶华新材	JPUS06-01F	透明 PET	/	≤3	≥88	/	无污染，无残胶（65℃*95%RH*120h 条件下）
比较情况		/	公差范围持平	基本持平	略优于晶华新材	公司产品能稳定实现 10^6–10^9Ω 区间，对配方选择、胶水相容性、涂布工艺要求极高，技术难度更高	公司产品经 85℃*85%RH*72h 高温高湿老化测试后无污染、无残胶，耐老化性能优异，环境适应性良好

④防爆保护膜

项目	产品型号	基材材质	总厚度	180°剥离力	透光率	雾度
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将产品与 SUS304 贴合静置 20min 后，以特定速度进行 180°剥离所测得的力值，反映胶面的粘附强度。对于防爆保护膜，在无残胶的前提下，数值过高越好，表明贴合越牢固、防护效果越好	指透过产品的光通量与入射光通量的百分比，反映产品的通透度及光学洁净度。数值越高越好，表明其透明度优异，对被贴物的视觉效果影响小	指透过产品时，偏离入射光方向±2.5°以上的散射光通量与总透射光通量的百分比，是衡量材料光学清晰度的指标。对于高透明应用，数值越低越好，表明产品更通透清晰
		/	μm	gf/25mm	%	%
羽玺新材	YX562-100TFA	透明 PET	100±5	1,815	≥91	＜0.5
斯迪克	SDK7525A-2	透明 PET	100±5	＞1,181	≥90	≤0.5
皇冠新材	PA509T	透明 PET	75	≥1,354	≥90	≤1
比较情况		/	公差范围持平	优于行业常规区间下限，处于行业内中高水平	略优于同行业公司	略优于皇冠新材，与斯迪克持平

注：皇冠新材为深主板 IPO 在审企业，主营产品为功能性复合材料，包括工业级胶粘材料、电子级胶粘材料和功能性薄膜材料，部分产品与公司同类产品在技术指标上有一定可比性。皇冠新材是公司离型膜产品的主要客户之一。为保证财务数据的规范性与口径可比性，公司仅选取已上市公司作为同行业可比公司。

（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，光学性能优异，通过核心涂层配方设计和优化，具有抗划伤、防静电、防指纹、高透亮、高硬度等一种或多种功能。公司防指纹硬化膜产品与行业内企业的比较情况如下：

项目	产品型号	基材材质	总厚度	耐磨耗	铅笔硬度	水接触角	附着力	透光率	雾度
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在规定负荷和磨轮条件下，测试膜层抵抗反复摩擦磨损的能力，反映产品的抗刮擦耐久性。次数越高，产品表面越耐磨	用标准硬度铅笔在膜层表面划压，测试其抵抗划痕的能力，反映产品的表面抗刮硬度。等级越高，产品表面越硬、更耐刮擦	将去离子水滴于膜层表面，测量水滴与膜面接触的夹角，反映产品的疏水防污能力。角度越大越好，产品表面防指纹效果更佳	在膜层表面划出网格，贴上胶带后剥离，观察膜层从基材上脱落的程度，反映涂层与基材的结合牢固度。等级越高越好，表明使用时越不易脱落	指透过产品的光通量与入射光通量的百分比，反映产品的通透度及光学洁净度。数值越高越好，表明其透明度优异，对被贴物的视觉效果影响小	指透过产品时，偏离入射光方向±2.5°以上的散射光通量与总透射光通量的百分比，是衡量材料光学清晰度的指标。对于高透明应用，数值越低越好，表明产品更通透清晰
		/	μm	次	H	°	B	%	%
羽玺新材	YZF322S	透明 PET	103±3	5,000 次（负载 1Kg 条件下）	3H	≥110	5B	≥91	＜1
惠之星	6704T	透明 PET	/	2,000 次（负载 1Kg 条件下）	3H	≥106	5B	＞90	＜1
比较情况		/	/	优于同行业公司	基本持平	略优于同行业公司	基本持平	略优于同行业公司	基本持平

注：惠之星为新三板挂牌公司，主营产品为光学硬化膜等功能性薄膜材料，按原材料种类划分为 CPI 功能性膜材料、TAC 功能性膜材料及 PET 功能性膜材料，其中 2024 年度 PET 功能性膜材料收入占比约 20%。该公司部分 PET 类产品与公司同类产品在技术指标上具备一定可比性。为保证财务数据规范性与口径可比性，公司仅选取已上市公司作为同行业可比公司。

（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，可以提供粘接、固定等基础功能，以及散热、导电、遮光、保护、绝缘、电磁屏蔽、减震、防水等特殊功能。主要用于电子产品零部件、组件的粘接和固定。

公司部分功能性胶粘材料产品与行业内企业的比较情况如下：

①抗反弹 PET 双面胶带

项目	产品型号	基材材质	总厚度	180°剥离力	常温保持力	高温保持力	抗反弹性能
		产品选用的基材材质	基材与所有功能涂层的累加厚度	在 23±2℃、50±10%RH 条件下，将产品与 SUS304 贴合静置 20min 后，以特定速度进行 180°剥离所测得的力值，反映胶面的粘附强度。数值越高，表明胶带粘得越牢，越不易从被贴物表面脱落	在 23±2℃，50±10%RH 环境下，将 25mmx25mm 胶带与 SUS304 贴合静置 20min 后，一端悬挂指定砝码，记录胶带与钢板的相对位移或掉落时间，反映胶带的抗蠕变性能。位移越小或保持时间越长，表明胶带的内聚强度越好，受外力作用时越不易发生滑移	将 25mmx25mm 胶带与 SUS304 贴合静置 20min 后，一端悬挂指定砝码，放置在高温环境下，记录胶带与钢板的相对位移或掉落时间，反映胶带在高温下的抗蠕变性能。位移越小或保持时间越长，表明胶带在高温下的内聚强度越好，受外力作用时越不易发生滑移	将 25mmx100mm 胶带与 SUS304 贴合静置 20min 后，将胶带弯折 90°并悬挂指定砝码，放置在高温环境下，记录位移或掉落时间，反映胶带在高温下的抗曲面反弹性能。位移越小或保持时间越长，表明胶带在曲面贴附后越不易反弹开，贴合可靠性越好
		/	μm	gf/25mm	min	min	mm/24H
羽玺新材	YX222-100T	透明 PET	100±10	2,990	≥10,000（挂重 1Kg 条件下）	≥1,440（80℃*挂重 1Kg 条件下）	≤50（50℃*挂重 50g 条件下）
德国德莎	4982	透明 PET	100	2,804	/	/	/
斯迪克	SDK8110H	透明 PET	100±10	＞1,476	≥1,440（未披露挂重条件）	/	/
对比情况		/	公差范围与斯迪克持平	优于斯迪克，与德国德莎持平	显著优于斯迪克	公司产品高温保持力优异	公司产品抗曲面反弹性能良好

②可重工胶带

项目	产品型号	总厚度	180°剥离力	常温保持力	拉伸强度	断裂伸长率
		基材与所有功能涂层的累加厚度	在23±2℃、50±10%RH条件下，将产品与SUS304贴合静置20min后，以特定速度进行180°剥离所测得的力值，反映胶面的粘附强度。数值越高，表明胶带粘得越牢，越不易从被贴物表面脱落	在23±2℃、50±10%RH环境下，将25mm×25mm胶带与不锈钢板SUS304贴合静置20min后，一端悬挂指定砝码，记录胶带与钢板的相对位移或掉落时间，反映胶带的抗蠕变性能。位移越小或保持时间越长，表明胶带的内聚强度越好，受外力作用时越不易发生滑移	在常温环境下，对25mm宽，特定长度胶带以300mm/min速度拉伸至断裂，记录断裂瞬间的最大力值，反映胶带的抗拉伸能力。数值越高越好，表明胶带能承受的拉伸应力越大	在常温环境下，对25mm宽，特定长度胶带以300mm/min速度拉伸至断裂，记录断裂瞬间的伸长度，并计算其与初始长度的百分比，反映胶带的延展性。数值越高越好，表明胶带在受力时延展性越好，更适用于需要适应形变、曲面贴合或缓冲应力的应用场景
		μm	gf/25mm	min	MPa	%
羽玺新材	YX906-150W	150±10	3,741	≥1,440（挂重1Kg条件下）	9.5	1,306
德国德莎	70415	150	3,314	/	/	/
斯迪克	可拉伸移除胶带	150±10	＞2,165	＞1,440（未披露挂重条件）	≥0.8	＞800
对比情况		公差范围与斯迪克持平	优于同行业公司	基本持平	显著优于斯迪克	优于斯迪克

综上所述，公司在功能性离型膜、保护膜、光学级硬化膜及功能性胶粘材料等领域已形成较为完整的产品体系，主要产品的性能参数及技术指标在多项对比中达到或优于国内领先的同行业公司水平，部分产品如抗反弹PET双面胶带的关键性能已接近或超过国际龙头材料厂商，展现出较强的市场竞争力。随着我国消费电子、新能源等下游产业的持续发展，产业链配套体系不断完善，公司凭借丰富的产品品类、稳定可靠的产品性能、高效的响应速度及本土化服务优势，未来有望进一步巩固和扩大市场份额。

2、与同行业主要竞争对手在销售规模及占比、细分市场境内外竞争格局及其市场地位、销售区域等方面的比较优势

（1）销售规模方面

公司与同行业可比公司在销售规模方面的比较情况如下：

序号	可比公司	营业收入（万元）			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	斯迪克	139,586.77	269,054.67	196,851.54	187,719.31
2	世华科技	53,650.78	79,468.34	51,149.97	46,229.42
3	晶华科技	94,657.34	188,499.74	155,856.64	141,388.44
4	永冠新材	325,268.55	620,499.37	545,656.35	502,695.22
5	羽玺新材	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50

（2）细分市场境内外竞争格局、市场占比方面

①功能性膜材市场

据统计，2024 年全球功能薄膜规模达到 3,879 亿元，并有望在 2030 年进一步增长至 4,118 亿元，展现出强劲的增长潜力。在国家政策支持及市场驱动下，我国功能性膜材料产业高速发展，在产业规模和增长速度方面均保持全球领先。

中国是功能性膜材料最大的消费市场，2024 年国内市场规模达 1,690.50 亿元，2018-2024 年复合增长率达到 14.48%。随着消费电子、新型显示及新能源汽车等下游领域需求的持续增加，未来市场规模将继续扩大。

结合上述数据，公司及同行业公司的 2024 年功能性膜材料收入、行业规模及市场占有率情况如下：

项目	羽玺新材	斯迪克	晶华新材	洁美科技	皇冠新材	万润光电	惠之星
中国功能性膜材料市场规模	1,690.50 亿元						
功能性膜材料收入（万元）	50,895.04	51,749.76	13,668.97	17,550.65	36,175.36	37,217.52	32,960.23
市场占有率	0.30%	0.31%	0.08%	0.10%	0.21%	0.22%	0.19%

注 1：上表中斯迪克收入为 2024 年报披露的“功能性薄膜材料”收入；晶华新材收入为“光学胶膜材料”收入；洁美科技收入为“电子级薄膜材料”收入。其他同行业可比上市公司同类收入极少且未单独拆分；

注 2：上表中皇冠新材收入为招股说明书披露的 2024 年“功能性薄膜材料”收入，其中与公司可比产品为保护膜；万润光电、惠之星收入为 2024 年报披露的主营业务收入，可比产品分别为离型膜、硬化膜。

由上表可见，公司在功能性离型膜等功能性膜材料领域具有竞争优势，市场

占有率处于行业前列。

②功能性胶粘材料市场

根据新思界产业研究中心发布的《2023-2027 年胶粘带行业深度市场调研及投资策略建议报告》显示，2016 年到 2022 年全球胶粘带市场规模从 475.37 亿美元增长至 649.53 亿美元，预计 2025 年将达到 752.54 亿美元；其中亚洲地区合计占全球胶粘带市场份额的 56%，是全球最大的胶粘带消费市场。

结合上述数据，公司及同行业 2024 年功能性胶粘材料收入、行业规模及市场占有率如下：

单位：万元

项目	羽玺新材	斯迪克	晶华新材	世华科技	永冠新材
亚洲胶粘带市场规模					2,873.80 亿元
功能性胶粘材料收入	3,999.68	189,487.48	164,532.00	79,302.64	613,972.69
市场占有率	0.01%	0.66%	0.57%	0.28%	2.14%

注 1：亚洲胶粘带市场规模是以 5.34%复合增长率计算的 2024 年市场规模并按照 2024 年平均汇率中间价 7.12 元/美元折算；

注 2：2024 年同行业公司收入为 2024 年度报告披露的胶粘材料相关收入。

由此可见，公司主要产品的市场容量大，公司及同行业企业的市场占有率均较低，市场仍主要由进口品牌主导。

（3）市场地位、销售区域等方面

公司与同行业可比公司在市场地位、销售区域等方面的比较情况如下：

序号	可比公司	市场地位	销售区域	销售模式及渠道
1	斯迪克	国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业、江苏省企业技术中心、江苏省科学技术三等奖、江苏省优秀企业、江苏省绿色工厂、江苏省创新型领军企业、国家级知识产权示范企业、江苏省院士工作站、中国石油和化工上市公司市值 500 强等	2024 年直销占比 91.65%、经销占比 8.35%；大陆地区占比 92.84%、境外占比 7.16%	公司设有专门的销售部门，具体负责产品的市场开拓、营销以及售后服务等营销管理工作。报告期内，公司产品的销售模式以直销为主、经销为辅。直销模式是指公司与下游客户直接签订销售合同/订单实现销售的业务模式；经销模式是指公司与授权经销商签订销售合同/订单并实现买断式销售，再由其销售给最终客户的业务模式。
2	世华科技	高新技术企业、省级创新型中小企业、上海创新型中小企业、2021 中国石油和化工上市公司市值 500 强、2021 中国石油和化工上市公司	2024 年直销占比 100%；内销占比 89.07%、外销占比 10.93%	公司主要采用直销的销售模式，并制定了相应的销售管理制度，对销售流程进行规范。公司营销中心主要负责客户开发与维护、产品推广与市场开拓等工作。

序号	可比公司	市场地位	销售区域	销售模式及渠道
		500 强名单等		
3	晶华新材	高新技术企业、江苏省企业技术中心、江苏省示范智能车间、苏州市高分子保护膜企业工程技术研究中心、苏州瞪羚企业、人才工作标杆企业、吴江经济技术开发区科技创新奖等	2024 年直销占比 47.34%、经销占比 30.98%、ODM 模式占比 21.68%；内销占比 77.39%、外销占比 22.61%	根据产品形式，公司的销售模式有如下方式：工业胶粘材料，分为内销和外销，公司拥有完善的销售网络布局，10 多个销售网点的布局，上千家经销商，70 个国家和地区的外销市场，围绕客户多点布局，及时响应客户需求。销售渠道上，公司主要通过参加国际展会、竞标、客户介绍、网络宣传等多元化方式进行市场开拓，或与长期合作伙伴直接洽谈采购意向；电子胶粘材料、化工新材料、光学胶膜材料，主要以大客户开发模式为主。公司的产品通过终端客户的认证，进入其供应商体系。同时，公司依托终端客户合作，开展新产品的“嵌入式研发”，围绕终端客户新产品对材料的性能要求进行产品开发。
4	永冠新材	国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业、省级企业技术中心、战略性新兴产业企业等	公司存在直销、经销等多种模式，未披露占比。2024 年内销占比 28.62%、外销占比 71.38%	外销方面，公司以 ODM、OEM 的形式为全球各地品牌提供代工生产为主，部分海外客户直接向公司采购母卷，由客户自行后道加工为成品后出售给最终消费者。公司主要通过参加国际展会、竞标、客户介绍、网络宣传等多元化方式进行市场开拓，或与长期合作伙伴直接洽谈采购意向；内销方面，公司采取直接销售和经销商销售，辅以网络销售。通过参加行业展会、团队自主销售、竞标、客户介绍等方式拓展国内销售渠道，积累客户资源。同时，为扩大内销市场和塑造品牌形象，公司积极顺应数字经济时代的发展趋势，利用淘宝、京东、亚马逊等电商平台开展线上销售，并积极探索新媒体销售模式。
5	羽玺新材	国家级专精特新“小巨人”企业、四川省多功能涂层复合材料工程技术研究中心、四川省企业技术中心、高新技术企业、四川省知识产权强企培育企业、市级院士（专家）工作站、市级高分子材料合成与改性工程技术研究中心等。公司生产的精密涂层保护膜及离型产品被评为“四川名牌产品”	2024 年直销占比 77.09%、贸易商占比 22.91%；内销占比 99.98%、外销占比 0.02%	公司采用直销模式，主要面向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。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。

由此可见，公司在功能性涂层复合领域已具有较高的市场参与度和认可度，

是行业内的主要参与者之一。受限于整体产能规模、发展阶段与战略布局规划，在销售体量、境外市场覆盖等方面与部分头部可比公司相比仍存在一定差距。

（三）结合前述情况，说明招股说明书中披露“公司是国内少数具备离型膜、保护膜、硬化膜及功能性胶粘材料综合开发与制造能力的企业之一”“公司已发展成为国内离型材料细分市场的领军企业”依据是否充分。

1、公司是国内少数具备离型膜、保护膜、硬化膜及功能性胶粘材料综合开发与制造能力的企业之一

公司深耕功能性涂层复合材料领域，在离型膜、保护膜、硬化膜和功能性胶粘材料等细分领域均形成了核心技术和研发成果，并实现了规模化制造。报告期内，公司离型膜、保护膜、硬化膜和功能性胶粘材料累计收入分别为 13.15 亿元、2.47 亿元、0.75 亿元和 1.17 亿元。

上述产品虽同属于功能性涂层复合材料领域，但各自的技术要求与工艺难点存在差异，同时掌握四大类产品的研发与规模化制造能力，意味着企业必须搭建跨品类的技术研发体系，并持续投入大量资源进行配方开发、工艺优化及产线建设。这类企业既需要长期的技术积淀，也构成较高的资金壁垒。当前国内功能性涂层复合材料市场整体集中度较低，竞争格局较为分散，多数中小型企业受限于技术水平和资本实力，难以同步开展多品类产品的综合开发与生产。

经进一步查询同行业可比上市公司年报等信息，公司与同行业可比上市公司主营业务的比较情况如下：

公司简称	主营业务、主营产品分类及具体应用情况	与发行人比较情况
斯迪克	斯迪克主营业务是胶粘剂、功能性涂层复合材料的研发、生产、销售。主要业务产品包括电子级胶粘材料、功能性薄膜材料、薄膜包装材料、高分子薄膜材料和热管理复合材料五类： 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。 3、薄膜包装材料包括 BOPP 压敏胶带，主要应用在工业包装、民用办公、物流封箱的包装、捆绑和固定。 4、高分子薄膜材料包括 PET 基材和预涂膜，PET 基材可广泛应用于光学级压敏胶制品、精密离型膜、感光干膜等产品，预涂膜主要应用于 LCD 背光模组中光学复合膜，在线涂布可以有效增加附着力和光学性能。	主营产品涉及离型膜、保护膜、胶粘材料，未涉及硬化膜

公司简称	主营业务、主营产品分类及具体应用情况	与发行人比较情况
	5、热管理复合材料包括人工石墨散热材料，主要应用于消费电子和汽车行业内部器件的导热和散热。	
世华科技	世华科技主营业务为功能性材料研发、生产及销售，主要业务产品包括功能性电子材料和光电显示模组两类： 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。 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求，根据具体应用场景不同其性能要求有所差异。	主营产品以胶粘材料为主，涉及少量保护膜，未涉及离型膜和硬化膜
晶华新材	晶华新材主营业务是功能性涂层复合材料的研发、生产与销售。主要业务产品包括工业胶粘材料、电子级胶粘材料、特种纸、光学胶膜材料和化工五类： 1、工业胶粘材料包括美纹胶带、和纸胶带、牛皮胶带/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。 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。 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。 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。 5、化工材料包括高性能胶粘剂和特种涂层。	主营产品以胶粘材料为主，涉及少量保护膜和离型膜，未涉及硬化膜
永冠新材	永冠新材主营业务是各类胶粘、胶膜新材料的研发、生产与销售。主要业务产品包括民用消费级胶粘新材料、可降解新材料、工业级胶粘新材料、车规级胶膜新材料四类： 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。 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。 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。 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。	主营产品以胶粘材料为主，涉及少量保护膜，未涉及离型膜、硬化膜

由上表可见，同行业可比上市公司的主营业务聚焦在胶粘材料、保护膜、离型膜等部分领域，未同时具备离型膜、保护膜、硬化膜及胶粘材料的规模化生产制造能力。公司是国内少数具备离型膜、保护膜、硬化膜及功能性胶粘材料综合

开发与制造能力的企业之一，相关表述依据充分。

2、公司已发展成为国内离型材料细分市场的领军企业

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 1000g 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。报告期内，公司功能性离型膜业务收入分别为 3.62 亿元、3.51 亿元、4.04 亿元和 1.98 亿元，在公司主营业务收入占比超 70%。截至 2025 年 10 月 31 日，公司共拥有 117 项专利，其中与离型膜相关的发明专利 7 项、实用新型专利 37 项。凭借在核心技术领域的持续创新与实践，公司自 2015 年起连续多年被认定为高新技术企业，并被工信部评定为国家级专精特新“小巨人”企业。

公司离型膜产品相较同行业公司具有比较优势，对比情况详见本题回复之“五、（二）与同行业主要竞争对手同类产品在性能指标、技术指标、销售规模及占比、细分市场境内外竞争格局及其市场地位、销售区域等方面是否具备比较优势”。根据四川领创科技评估有限公司于 2023 年 3 月出具的《科学技术成果评价报告》，经中科院成都有机化学有限公司研究员、高校教授、业内专家等组成的专家团队评估，公司双面防静电超轻 PET 离型膜产品在同类成果中达到国内领先水平。四川领创科技评估有限公司是按照科技部和省科技厅关于开展科技成果评价试点的相关文件精神组建的独立第三方科学技术成果评价机构。

中国胶粘剂和胶粘带工业协会主办《中国胶粘剂信息》（2020 年第 6 期）期刊发表的《我国离型材料行业概况及发展趋势分析》中提及，目前国内离型材料市场已经形成了以四川羽玺新材料股份有限公司等企业为代表的第一梯队阵营。根据重庆市新材料产业联合会于 2023 年 4 月出具的说明，公司研制的离型材料在细分行业领域是国内第一梯队阵营企业，并处于国内领先地位。

此外，咨询机构普华有策于 2024 年 10 月发表的《2024-2030 年功能性离型膜行业细分市场投资新机遇及发展前景预测报告》中提出，从国内市场来看，国内从事功能性离型膜的厂商众多，但多数规模较小、产品种类相对单一，且中低端产品占比较大。少数起步较早且已经实现大规模生产的国内厂商，凭借多年的技术经验积累和自主研发已逐步掌握部分高端材料的生产技术，部分产品性能、规格已达到或接近国际先进水平。行业内主要国内企业包括羽玺新材、斯迪克、

洁美科技、万润光电等。

上述协会及咨询机构出具的第三方资料能够客观反映公司在离型材料细分领域具有领先的行业地位，所引内容来源于行业协会等机构或在公开渠道可查询，并非专门为本次发行而准备，公司亦未向其支付费用。但为避免表述可能产生的误导性，公司已删除招股说明书中部分关于“领军企业”的相关表述。

六、结合模式创新和转型升级具体案例情况，说明招股说明书关于模式创新、转型升级相关表述是否客观、准确

（一）关于“模式创新”相关表述的客观性和准确性分析

公司的模式创新，是为将技术优势转化为市场优势，在研发、采购、生产、销售等环节构建的一套高效运营体系。报告期内，该体系已深度融入公司的日常经营，具体实践如下：

1、平台化、梯次化的研发机制

公司基于长期研发实践与数据沉淀，建立了“平台支撑、梯次布局”的研发创新体系。这一体系在技术成果共享和研发效率提升方面具有显著优势，是公司将技术优势转化为市场优势的关键路径，也是公司从单一的功能性涂层复合材料产品供应商向综合解决方案服务商转型的核心驱动力。

（1）梯次化的技术储备体系

公司紧密跟踪消费电子、新型显示、汽车等下游领域的前沿需求与市场趋势，依托平台化技术体系对各类功能性涂层复合材料进行系列化开发，由此形成了“量产一代、储备一代、预演一代”的梯次化技术储备。其中，“量产一代”属于已实现产业化的技术成熟产品；“储备一代”是已经研发成功或在客户验证阶段，具备快速推向市场的技术基础但尚未大规模量产的产品；“预演一代”则处于实验室研发或概念验证阶段，属于面向未来需求的前瞻性技术布局。

以公司自主开发的低小分子迁移硅胶保护膜产品系列为例，目前量产一代产品以粘着力经时低爬升、硅转移小为主要特性，已稳定供应迈锐精密、飞荣达、博驰等知名模切厂商，主要用于常规电子产品薄膜的制程和出货保护。同时，公司已储备一代产品，该系列能有效改善硅分子转移问题，采用 Tesa 7475 评估的残余性能达到 80%以上，可应用于具有更高要求的光学薄膜制程和出货保护，相

关产品已在京东方、深天马、迈锐精密等知名客户的产业链成功验证，具备量产的技术基础。在此基础上，公司正在推进预演一代产品的前瞻性技术研发，聚焦耐高温、低硅转移、低撕膜电压等前沿特性，进一步面向莱宝高科、TCL 华星、京东方等头部客户的新型显示需求进行技术预研。通过这一梯次化的布局，公司能够根据市场需求变化快速实现产品迭代升级，保障新产品的连续推出，持续满足下游客户的多元化、定制化的功能需求。

（2）平台化研发体系与模块化数据库

公司产品系列齐全，涵盖离型膜、保护膜、硬化膜和胶带等多种类别，在原材料、配方及工艺上既有差异又存在交叉。为此，公司对长期研发实践中积累的材料数据、配方参数及工艺知识等进行系统化的梳理与整合，创新性地建立了覆盖原材料特性、涂层配方、产品设计、工艺控制、产品性能及应用效果等技术资料在内的中心数据库。例如，针对聚酯薄膜等通用基础材料，公司集中建立特性数据库，供全集团各业务线在开发功能性膜材料、功能性胶粘材料等不同产品时直接调用。这避免了重复的基础特性测试与论证，实现了研发资源在母子公司与各业务线间的高效共享。同时，公司将过往在消费电子、新型显示、汽车等领域成功验证的产品或方案，进行通用化、模块化处理。当面对下游客户提出的多样化、定制化需求时，研发人员可基于公司技术资源体系，快速检索并调用现有成熟模块进行组合与微调。这种模式大幅缩短了从需求分析到方案输出的周期，也有助于公司将研发资源聚焦于前沿领域的预研，保障了技术创新的前瞻性。

公司该等研发创新机制与传统开发模式的比较情况如下：

数据/流程	传统开发模式	中心数据库与平台化技术体系
原材料特性	靠研发小组或研发人员单体经验，难以实时共享和查阅	公司原材料实验室进行原材料单体评估并将相关实验数据整合至数据库，可供全平台研发共享；公司设有人员权限，不同职级研发人员只能调阅对应权限的数据
涂层配方	靠研发小组或研发人员单体经验，难以实时共享和查阅	由原材料实验室进行常规基础配方评估并将相关实验数据整合至数据库，可供全平台研发共享；公司设有人员权限，不同职级研发人员只能调阅对应权限的数据
产品特性及应用效果等数据	由研发小组或研发人员独立管理各自的研发数据，不同研发小组之间、研发组员之间的数据难以实时共享和查阅	根据产品类型、系列型号等将所有研发数据更新到相应数据库，可供全平台研发共享；公司设有人员权限，不同职级研发人员只能调阅对应权限的数据

数据/流程	传统开发模式	中心数据库与平台化技术体系
关键研发节点跟踪	研发人员通过周报、月报或项目例会等形式反馈进展，研发项目负责人主要依靠项目计划书设定时间节点进行对照检查	研发人员将研发进度、实验数据、关键参数等信息实时更新至数据库，研发项目负责人可随时查阅对应项目进展情况。有效避免了信息滞后和重复开发

以手机玻璃背板喷砂制程用亚克力保护膜项目为例，公司研发团队通过数据库检索相似案例，将产品结构设计阶段缩短至 2 至 3 天；并根据原材料数据库匹配接近的配方和原材料，将传统流程中需要 1 至 2 个月的配方设计与原材料寻源环节缩短至 1 至 3 周，有力支撑公司对客户多样化需求的快速响应能力。

2、供应-生产-客户端的产业链协同机制

公司基于对下游客户需求的敏锐洞察，围绕 OCA 光学胶等复杂材料体系，创新构建了覆盖供应端、生产端、客户端的全链条协同机制。该机制下，公司主动向上下游延伸，成为技术信息的交汇枢纽。在供应端，公司深度参与上游供应商生产环节，进行现场技术指导及质量管控，确保从源头端对材料特性的精准把控；在生产端，公司依托自主生产能力，根据上游原材料的特性调整涂布工艺、固化条件等，并基于下游复杂材料的变化反向优化产品配方设计，以确保生产出的产品与原材料特性匹配、与终端应用适配；在客户端，公司持续跟踪客户的材料使用与工艺适配情况，形成应用闭环。该机制贯穿了从原材料特性验证、生产过程协同调试到客户端工艺优化的各个环节，有效破解了产业链信息割裂的痛点，实现了从标准材料供应商向产业链核心协同方的角色深化。

报告期内，公司积极走访供应链上下游，全面深入了解 OCA 制程及模切离型膜的技术特性与应用需求，成功开发出适配不同固化工艺及黏性要求的 OCA 光学胶离型膜产品并逐步推向市场。

3、生产全流程数字化运营体系

公司通过引入 ERP 等信息管理系统，对生产全流程进行数字化改造，围绕订单执行、产品信息、工艺执行、生产过程记录及基础数据统计等方面建立信息化运营管理机制，实现从订单下达至产品出货的关键信息记录、过程监控与可追溯管理。该生产数字化运营体系对生产过程中的关键数据进行规范归集，支持对历史订单从工艺参数到物料清单的全维度关联查询，为持续优化生产工艺、提升产品良率提供了数据支持。

针对配胶及涂布等核心工序，公司进行了生产工艺参数的数字化整合，可在

线拆解生产订单并快速匹配原材料、化工配液、生产制程等信息，并将生产指令实时推送至各工位终端，确保工艺执行的稳定性与一致性。同时，公司创新性地对化工原料实施数字化编码与有效期管理，实现安全库存动态设定及失效预警，从源头上保障原料质量稳定性。通过该数字化运营体系，有效提升了生产可视化与精细化管理水平，同时降低了对操作人员的要求，属于公司在运营层面的模式创新。报告期内，公司产品的综合良品率在97%以上，保持在较高水平。

4、解决方案导向的销售服务模式

在销售服务端，公司逐步向解决方案导向的模式转型，致力于为客户提供涵盖材料选型、性能定制、应用测试到现场工艺优化的制程适配解决方案，而非简单销售离型膜、保护膜、硬化膜或胶带等单一产品。基于对产品工艺特性的深刻理解，公司采取差异化的市场切入策略。离型膜、保护膜等过程材料主要面向模切厂、涂布厂等产业链中游环节；而硬化膜、胶带等功能材料则可以直接切入终端应用环节，与消费电子、新型显示等领域的终端客户建立技术对接。凭借对不同类型产品在配方、涂布、固化等工艺环节的共通性与差异性的深刻理解，公司具备将单一产品的技术优势拓展为多品类、系列化综合方案的能力。

以公司与全球消费电子ODM巨头立讯精密的合作为例，公司在其产品设计及技术标准制定阶段即参与其中，协助完成材料技术指标界定与产品综合评估，深度融入客户的产品开发与制程优化过程。凭借精准的材料选型与性能定制能力，公司胶带产品成功进入立讯精密合格供应商库，并导入其指定的多家模切厂，实现了从终端需求到中游采购的传导。在此基础上，公司与模切厂等过程厂商的合作持续深化。公司充分发挥产品系列齐全的优势，能够为模切厂提供从过程材料到功能应用材料的综合配套，满足其对不同材料的多样化需求，降低分散采购成本，提升供应效率；同时，基于对各类材料特性的深刻理解，公司可协助模切厂优化材料选型与工艺适配，逐步将单一产品供应拓展为多品类、综合性的材料解决方案，有效增强了客户黏性与合作深度。

通过此类合作，公司从前沿应用场景获取的真实反馈持续反哺公司技术数据库的迭代，进一步夯实了公司在功能性涂层复合材料领域的技术积累与方案能力。

（二）关于“转型升级”相关表述的客观性和准确性分析

公司所经历的转型升级，是以“智能化、数字化”为核心对生产制造体系进

行的系统性改造，其成果直接体现在效率、品质与绿色制造等关键运营指标上。报告期内，公司关于转型升级的具体实践如下：

1、生产管理从“经验驱动”到“数据驱动”的转变

针对核心涂布工序，公司进行了系统性的自动化改造与工艺适配。传统模式下，设备参数需操作人员手动调节，参数设定受个人经验、操作习惯影响较大，影响产品在不同批次、机台间的工艺一致性。为此，公司结合产品工艺特性与设备运行机理，引入自动化控制系统，实现设备运行参数的实时采集、显示与存储。经长期生产验证与数据积累，公司将各产品系列对应的最优工艺参数，如张力、温度、涂布线速度等进行固化，集成至设备控制系统中形成标准化工艺配方库。生产同款产品时，操作人员可直接从系统调用对应工艺配方并一键下发，有效缩短开机准备时间，规避人工设定误差。

此外，针对 OCA 离型膜等高价值涂布产品原材料米数有限、品质要求严苛的特点，公司对涂布工序的接料环节进行了创新改造。传统人工换卷不仅依赖操作人员在狭窄空间内手动操作，更因涂布头频繁启停易引发晶点、厚度不均等品质异常及短米报废，成为制约良率的关键瓶颈。为此，公司设计开发了自动接料系统，实现新旧基材的机械化对接，延长单卷基材连续生产长度，减少因换卷带来的停机次数和基材报废长度。以典型产线核算，该改造单日可节约生产时间约 5 小时，设备综合利用率提升约 20%，从源头上规避了启停波动引发的涂层缺陷，显著降低高价值基材的生产损耗。

综上所述，公司上述针对关键工序的自主创新，有效推动了生产向连续化、智能化方向升级。

2、质量管控从“末端检验”到“过程预防”的升级

针对质量管控环节，公司构建了覆盖生产全流程、闭环式的数字化质量监控体系。传统模式下，质量检验主要依赖人工抽检和成品末端把关，存在检测滞后、覆盖不全等问题，难以及时发现和干预生产过程中的品质波动。为此，公司将数字技术与先进检测方法深度融合，引入在线表面缺陷检测与涂层厚度实时测试系统等，实现质量数据在生产过程中的实时采集、分析与监控。

公司引入的在线表面缺陷检测系统可实时识别原材料及半成品中的异物、未熔料、线条等微观缺陷，同步生成缺陷分布图及异常报警记录。依托该系统的实

时检测数据，公司能够对异常点位进行追溯分析，并联动供应商对库存材料实施定向排查，避免问题材料持续流入产线；针对已识别的不良品，通过分切处理、降级使用等方式提前分类处置，有效降低了在客户端出现质量问题的损耗与索赔风险。报告期内，客户晶点投诉率呈下降趋势。公司涂层厚度实时测试系统可实现对每一平方米产品的连续监控，厚度数据超出设定阈值时自动报警并记录，便于操作人员及时调整工艺参数。

通过上述智能化改造，公司实现了质量管控节点从成品抽检向生产环节前移，有效提升了产品良率与批次稳定性。综上所述，公司上述针对关键工序的质量管控创新，推动了质量管理从末端检验向过程预防的升级。

3、制造体系向“绿色化、智能化”的演进

公司对能耗系统实施智能化联动改造，推动能源管控向精细化、自动化方向升级。2023 年以来，公司围绕降本增效目标，结合生产工艺数据与设备运行特征，对核心耗能环节开展系统性创新改造。

一方面，通过排风系统的变频与参数优化，实现能耗与工艺需求的动态匹配。公司结合产品工艺数据与烘箱废气浓度监测，对产线排风系统进行智能化改造，根据生产负荷自动调节风门开度及风机转速，非满产时段保持低速运行，在保障工艺稳定的前提下显著降低无效电能损耗及锅炉供热负荷。另一方面，推进设备间的智能化联动控制，提升系统整体运行效能。公司对中央空调、锅炉等公用设施实施联动改造，使其根据涂布产线实际运行状态自动启停；2024 年，RTO 系统增设与产线的联动控制，在产线运行后才接入废气处理设备，有效减少风机运转时长及天然气耗用。上述改造以控制系统程序升级和管理优化为核心，辅以变频装置等简易改造，实现了能源消耗与生产需求的精准匹配，显著提升了单位产品的能效水平。

报告期内，公司分季度的天然气用量及单位耗用量情况如下：

项目	季度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
天然气用量（万平方米）	第一季度	89.75	82.35	70.31	106.56
	第二季度	105.21	83.35	79.62	91.56
	第三季度	/	80.78	79.59	84.96
	第四季度	/	101.48	93.44	97.42
天然气单位耗用量（立方米/平方米）	第一季度	0.01294	0.01169	0.01556	0.01533
	第二季度	0.01127	0.01105	0.01196	0.01469

项目	季度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	第三季度	/	0.00939	0.01004	0.01185
	第四季度	/	0.01188	0.01190	0.01488

由上表可见，公司 2023 年第二季度开始的天然气单位耗用量大幅下降，且 2024 年整体略低于 2023 年水平，2025 年上半年受产能利用率影响略高于 2024 年水平，整体与上述节能降耗措施的实际应用阶段具有一致性。

综上所述，通过数据驱动的能耗管控创新，公司推动了生产体系向绿色化、智能化方向持续升级。

（三）说明招股说明书关于模式创新、转型升级相关表述是否客观、准确

综上所述，招股说明书中关于模式创新、转型升级的相关表述，是基于公司报告期内的实际业务实践、具体制度安排及运营成果进行的客观提炼与总结，相关表述与实际生产经营情况一致，具有客观性和准确性。

七、结合前述情况，说明主营业务是否属于国家产业政策鼓励领域且具有较大市场空间，市场份额是否位于行业前列，是否具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性，并补充完善申请文件“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”

公司主要从事功能性涂层复合材料的研发、生产及销售，所属行业为“C292 塑料制品业”中的“C2921 塑料薄膜制造”，属于《北京证券交易所发行上市审核动态创新性评价专刊（总第 11 期）》（以下简称《创新性评价专刊》）中的轻工行业。

（一）主营业务属于国家产业政策鼓励领域，且凭借持续创新在细分赛道中具备高成长潜力

功能性涂层复合材料行业涉及应用范围广、服务行业跨度大、产业关联度强，对我国电子信息制造业等支柱性行业的推动作用明显，是我国重点鼓励和扶持的行业之一。近年来，中共中央、国家部委以及行业自律组织相继颁布了《标准提升引领原材料工业优化升级行动方案（2025—2027 年）》《关于进一步全面深化改革推进中国式现代化的决定》等多项政策和规定支持新材料、功能性涂层复合材料的发展，同时也出台了多项政策促进公司下游行业的发展，有效促进公司产品的市场需求增长。

公司主营产品包括功能性膜材料和功能性胶粘材料，下游主要面向消费电子、新型显示、汽车、新能源电池等领域，属于《战略性新兴产业分类（2018）》中的“高性能膜材料”。根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，公司业务属于“十一、石油化工”之“7.专用化学品：低 VOCs 含量胶粘剂，环保型水处理剂，新型高效、环保催化剂和助剂，功能性膜材料，超净高纯试剂、光刻胶、电子气体、新型显示和先进封装材料等电子化学品及关键原料的开发与生产”，为鼓励类行业。

公司业务布局层次清晰，发展战略定位精准，具备可持续成长的弹性与韧性，具体如下：

其一，公司作为国内离型膜细分领域的主要参与者，产品定位于国内中高端市场。离型膜作为消费电子、新型显示、新能源电池等下游领域生产过程中的关键过程材料，在材料转涂、精密模切、元器件成型等工序中发挥着隔离、保护、承载体的核心作用，具有不可替代的刚需属性。该细分市场形成了“国内低端产能受制于技术壁垒难以突破、国际龙头企业缺乏深耕动力”的独特格局，技术门槛较高且市场规模可观。公司依托长期技术积累与工艺沉淀，在保障产品稳定性、一致性等核心性能指标达到严苛要求的同时，充分发挥本土化服务的响应优势——相较于国际企业，公司能够更快速贴近客户需求，提供从材料选型、应用测试到现场工艺优化的全流程技术支持，显著缩短客户产品开发与量产导入周期。由此形成的差异化竞争优势，深度契合下游产业链供应链优化升级的长期趋势。

其二，公司构建了多品类、多技术路线的综合布局，自主掌握丙烯酸酯、有机硅、聚氨酯等多种高分子聚合物的材料特性与核心加工工艺。依托自主研发的涂层配方设计、精密涂布工艺及涂布设备设计改进等核心技术，能够针对下游客户的特定需求，提供多样化产品及应用解决方案。公司主营产品从离型膜、保护膜等过程材料延伸至胶粘材料等终端功能材料，并实现了从普通电子级产品到光学级产品的多维度覆盖，多项核心产品在性能指标上达到行业领先水平。产品附加值持续提升，战略布局兼具广度与深度，为未来持续成长打开了广阔空间。

其三，作为功能性涂层复合材料领域的重要参与者，公司与下游客户深度协同、共生发展。伴随消费电子、新型显示、新能源汽车等下游产业加速向国内转移布局，核心材料本地化配套需求日益迫切。公司凭借深厚的技术储备与快速响

应能力，深度参与并助力下游客户攻克关键材料配套难题，在产业链供应链中发挥着重要支撑作用。

公司及其子公司拥有省级多功能涂层复合材料工程技术研究中心、市级高分子材料合成与改性工程技术研究中心、院士专家工作站等研发平台，持续推动技术成果转化。截至 2025 年 10 月 31 日，公司已取得专利 117 项，其中发明专利 26 项，技术成果持续转化为市场竞争力；公司获得国家级专精特新“小巨人”企业、四川省企业技术中心等多项资质认定，已成为服务于高端制造、具有显著创新特征和技术附加值的新材料企业，其创新属性与成长潜力深度契合北交所支持“创新型中小企业”的核心定位。

报告期内，公司主营业务及产品未发生重大变化，且均不涉及限制类、淘汰类产业。因此，公司主营业务属于国家产业政策鼓励领域，并依托持续的技术创新，在细分赛道中展现出较高的成长潜力。

（二）公司主营业务所属行业具有较大市场空间

1、功能性涂层复合材料市场规模

公司深耕于功能性涂层复合材料领域，主营产品包括功能性膜材料和功能性胶粘材料。根据百谏方略（DI Resaerch）研究统计，2024 年全球功能薄膜市场规模达到 3,879 亿元，并有望在 2030 年进一步增长至 4,118 亿元，展现出较强的增长潜力。在国家政策支持及市场驱动下，我国功能性膜材料产业高速发展，中国已成为功能性膜材料最大的消费市场，2024 年国内市场规模达 1,690.50 亿元，2018-2024 年复合增长率达到 14.48%。根据新思界产业研究中心数据，2016 年到 2022 年全球胶粘带市场规模从 475.37 亿美元增长至 649.53 亿美元，预计 2025 年将达到 752.54 亿美元。亚洲地区占据全球胶粘带销量最大的市场份额，市场占比约 56%。随着消费电子、新型显示及新能源汽车等下游领域需求的持续增加，功能性涂层复合材料的未来市场规模有望继续扩大。

2、功能性离型膜市场规模

功能性离型膜是公司具有领先优势的主要细分业务领域，在公司收入构成中占比超过 70%。离型膜下游应用领域广泛，可作为电子胶粘材料和保护膜的转涂基材、精密模切行业的冲型耗材、OCA 光学胶和偏光片的制程材料、各类汽车功能膜的转涂及保护材料、MLCC 元器件涂布流延的承载体等。

根据智研咨询研究报告，近年来，受下游市场需求波动的影响，中国离型膜市场规模也呈现波动态势，2021-2024 年期间，我国离型膜市场规模维持在 220 亿元以上，2024 年市场规模为 233.7 亿元，同比增长 2.4%。未来，随着下游市场进一步发展，将推动离型膜需求持续放量，市场规模有望进一步扩大。从 2024 年消费结构来看，消费电子为离型膜最大应用领域，占比 49%；其次为 MLCC 领域，占比 36%；偏光片领域占比 6%。汽车、OCA 光学胶也为离型膜重要应用领域，但目前消费需求占比较小。

根据弗若斯特沙利文的数据，预计未来得益于功能性离型膜在多个应用领域的渗透率提升，以及下游客户对高性能材料需求的持续增长，到 2028 年中国功能性离型膜市场规模将扩大至 256.69 亿元，其中消费电子离型膜市场规模有望达到 118.71 亿元。

综上所述，公司主营业务所属行业具备较大市场空间。

（三）公司市场份额位居细分行业前列

公司是国内离型材料细分市场的主要参与者之一，自成立以来始终专注于以功能性离型膜为核心的功能性涂层复合材料的研发、生产与销售。经过多年发展，公司“羽玺”品牌在功能性离型膜等领域已树立了良好的市场声誉，精密涂层离型膜等产品被四川省人民政府评为“四川名牌产品”。根据中国胶粘剂和胶粘带工业协会的信息，公司处于国内离型材料细分行业第一梯队阵营。

公司功能性离型膜产品广泛应用于消费电子、新型显示、汽车及新能源电池等领域，在偏光片离型膜领域尚在技术积累阶段，未形成产业化。公司及同行业企业在国内功能性离型膜领域的市场占有率情况如下：

项目	羽玺新材	斯迪克	洁美科技	项目
2024 年中国功能性离型膜市场规模（亿元）				233.70
2024 年公司功能性离型膜收入（万元）	40,375.95	51,749.76	17,550.65	33,341.15
市场占有率	1.73%	2.21%	0.75%	1.43%

注 1：斯迪克收入为 2024 年报披露的“功能性薄膜材料”收入，其中包含功能保护材料、精密保护材料、光学功能薄膜材料、标示材料和精密离型膜，未披露细分类别的收入；公司其他同行业公司功能性离型膜收入极少且未单独拆分；

注 2：洁美科技为深主板上市公司，上表收入为其 2024 年报披露的“电子级薄膜材料”收入，以 MLCC 离型膜和偏光片离型膜为主；

注 3：万润光电为新三板挂牌公司，主营产品为功能性离型膜等功能性涂层复合材料，上表收入为其 2024 年报披露的“功能性离型膜”收入。

上述同行业企业为国内功能性材料行业内知名企业。公司功能性离型膜产品

的市场占有率与行业龙头斯迪克较为接近，高于上市公司洁美科技和挂牌公司万润光电。此外，国内功能性离型膜市场呈现高度分散的竞争格局，行业内以中小规模的离型膜企业为主，公司在细分市场具有领先地位。

公司与皇冠新材、迈锐集团等下游多家知名模切及制造企业保持了长期稳定的合作，产品最终应用于主流消费电子品牌，亦充分印证了公司在离型膜细分领域的领先市场地位与客户认可度。

综上所述，公司市场份额位居细分行业前列。

（四）公司具有稳健良好的经营业绩，现金流或成长性

报告期内，公司主要经营成果指标如下：

单位：万元

项目	2025.6.30/2025 年 1-6 月	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度	2022.12.31/2022 年度
资产总计	69,234.45	68,349.02	63,286.86	64,812.17
归属于母公司所有者权益	56,877.38	54,710.16	51,485.42	51,327.83
营业收入	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
主营业务收入	26,940.56	56,279.40	47,130.85	49,256.81
归属于母公司所有者的净利润	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	2,051.10	4,846.57	1,876.99	994.58
经营活动产生的现金流量净额	2,385.55	5,490.34	3,403.39	5,694.93

2022 年至 2024 年，公司平均营业收入为 50,994.09 万元，最近三年营业收入复合增长率为 6.86%。2022 年至 2024 年，公司平均归属于母公司所有者的净利润为 2,867.19 万元，最近三年归属于母公司所有者的净利润复合增长率为 116.43%。2022 年至 2024 年，公司平均经营活动产生的现金流量净额为 4,862.89 万元。公司具有稳健良好的经营业绩、现金流及成长性。

综上所述，虽然公司属于《创新性评价专刊》规定的部分特定行业领域，但公司主营业务符合国家产业政策鼓励方向，公司主营业务具有较大市场空间，市场份额位于行业前列，公司具有稳健良好的经营业绩、现金流、成长性，符合《创新性评价专刊》相关要求。

公司已结合前述情况进一步补充完善申请文件《7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》。

【中介机构核查情况】

一、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层及研发负责人，了解可比公司的选取标准及选取情况；了解“前瞻研发+客户需求导向”模式的具体运作机制及与下游客户定制化研发情形、各类主营产品生产工艺流程及核心技术、发行人创新特征的具体案例等；

2、检索同行业可比公司公开披露文件，通过公开或市场渠道获取可比公司同类产品技术指标说明，对比分析发行人与可比公司在主营业务、产品应用、原材料、生产工艺及性能指标等方面的异同，评估可比性及行业分类差异的合理性，分析发行人核心技术是否与行业通用技术存在明显差异，是否具备技术优势；

3、获取报告期内研发项目台账，查阅与高校等第三方合作协议、专利证书等文件，了解合作模式、项目进展、资金投入及研发成果权利归属；统计合作研发成果对应产品的销售金额及占比，评估对合作方是否存在重大依赖；

4、取得发行人报告期内研发人员名册，获取其学历、履历及岗位信息，查阅发行人《研究与开发管理制度》及研发部门岗位说明书等文件；查阅《企业会计准则》和《高新技术企业认定管理工作指引》等相关文件；

5、查阅行业研究报告及中国胶粘剂和胶粘带工业协会出具的行业资料，查阅发行人科技成果评价证书等，分析细分市场竞争格局、市场空间及发行人市场地位，评估招股说明书中相关表述的依据是否充分；

6、取得发行人关于模式创新和转型升级具体案例的说明，获取相关业务合同、研发记录、客户反馈等资料，评估招股说明书相关表述是否客观、准确；

7、查阅《产业结构调整指导目录（2024 年本）》等产业政策文件，确认主营业务是否属于国家鼓励领域；根据市场规模数据及发行人收入数据，复核市场占有率测算过程，评估市场份额是否位居行业前列；查阅发行人报告期内的审计报告及财务报表，分析营业收入、净利润、经营活动现金流量净额等关键指标，评估经营业绩的稳健性、现金流状况及成长性；复核发行人与保荐机构出具的《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》，判断其内容是否准确、完整。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与可比公司在主营业务范围、主要产品应用领域、原材料构成、生产工艺及性能指标等方面具有可比性；发行人所属“C29 橡胶和塑料制品业”行业分类准确，与部分可比公司行业分类存在差异主要系产品结构及业务定位不同，具有合理性；

2、发行人“前瞻研发+客户需求导向”研发模式属于行业通用模式，报告期内不存在为特定客户进行定制化研发的情形；发行人合作研发项目的研发成果权利归属清晰，相关成果已应用于主营业务，项目成果转化形成的相关收入由发行人独立收取且在报告期内收入占比较小，发行人对研发合作方不存在重大依赖；

3、结合研发人员学历、工作履历、岗位职责匹配度等情况来看，发行人研发人员认定依据充分，发行人研发费用归集符合《企业会计准则》相关要求，与高新技术企业研发费用认定口径不存在明显差异；

4、发行人掌握了涂层配方设计、精密涂布工艺及涂布设备设计改进等核心技术，与行业通用技术存在差异；经与行业内主要公司可比产品技术参数对比，发行人具备明显技术优势；

5、发行人各主营产品在应用场景、功能定位上形成明确分工与互补。与同行业主要竞争对手同类产品相比，发行人在性能指标、技术指标等方面具备比较优势。招股说明书中相关表述依据充分，但为避免表述可能产生的误导性，发行人已删除招股说明书中部分关于“领军企业”的相关表述；

6、发行人招股说明书中关于模式创新、转型升级的相关表述，是基于发行人报告期内的实际业务实践、具体制度安排及运营成果进行的客观提炼与总结，相关表述与实际生产经营情况一致，具有客观性和准确性；

7、发行人主营业务属于国家产业政策鼓励领域，所处功能性涂层复合材料行业市场空间较大，具备持续增长潜力。发行人在国内功能性离型膜细分市场占有率位居行业前列，报告期内具有稳健良好的经营业绩、现金流及成长性。发行人与保荐机构出具的《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》内容准确、完整，发行人符合北交所上市条件。

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。

【回复】

一、租赁厂房合规性

（一）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

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

截至本回复出具之日，公司租赁房产瑕疵基本情况如下表所示：

单位：平方米

序号	出租方	位置信息	面积	承租方	房产权利主体	土地权利主体	占地用途
1	冯东明	东莞市横沥镇山厦村四海工业区四海中路 9 号的左建筑物（340 ㎡）、右建筑物（400 ㎡）、单一层钢结构厂房（3200 ㎡）、单一层钢结构厂房（5260 ㎡）	建筑面积 9,200.00、占地面积 13,000.00	东莞鑫玉	冯东明	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	厂房、仓库及办公场所
2	张淦培	东莞市横沥镇山厦村四海十三街 8 号、10 号二、三楼	518.40	东莞鑫玉	张淦培	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	员工宿舍
3	甘业清	东莞市横沥镇山厦村四海十街 11 号 2 楼、4 楼、5 楼共 6 间	350.00	东莞鑫玉	甘业清	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	员工宿舍
4	周效昌、香凤喜	东莞市横沥镇四海南路 7 号 2 楼、3 楼、4 楼、5 楼、6 楼	960.00	东莞鑫玉	周效昌	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	员工宿舍
5	张嘉聪、张就成	东莞市横沥镇山厦村四海工业区四海九街 11 号 2 至 5 层	520.00	东莞鑫玉	张嘉聪	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	员工宿舍
6	李丽芳、邓雪峰	东莞市横沥镇山厦村四海十一街 12 号 401、402、502、503、303	450.00	东莞鑫玉	李丽芳、邓雪峰	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	员工宿舍
7	郑汉青	东莞市横沥镇山厦村横浦路 24 号	60.00	东莞鑫玉	郑汉青、郑汉忠	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	员工宿舍
合计			**12,058.40**	/	/	/	/

注：上述出租方和房产权利人不一致的，系出租方和房产权利人属于亲属关系。

报告期内，公司子公司东莞鑫玉承租部分厂房、员工宿舍存在未取得权属证书的情形。截至本回复出具之日，公司自有及租赁房产的面积合计 79,502.90 平方米，其中存在瑕疵情形的房产面积合计 12,058.40 平方米，占公司全部自有及租赁房产面积的比例为 15.17%。

2、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

（1）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

公司上述租赁瑕疵房产中的第 1 项主要用于生产功能性离型膜等主营产品，第 2-7 项主要用于员工住宿。

上述租赁瑕疵房产中第 1 项用于主营产品生产的产能情况（以下简称“瑕疵产能”）及其占比情况如下：

单位：万平方米

产品大类	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
功能性离型膜	瑕疵产能	3,307.20	6,614.40	5,291.52	5,291.52
	瑕疵产能占比	21.28%	22.73%	19.05%	19.59%
功能性保护膜、功能性胶粘材料	瑕疵产能	-	-	407.04	407.04
	瑕疵产能占比	-	-	14.35%	16.47%

注：瑕疵产能占比=瑕疵产能/对应产品大类总产能。

（2）前述产品产生的收入、利润及其占比情况

报告期内，公司租赁上述存在瑕疵的房屋建筑物所产生的收入、利润及占公司对应产品利润比例的情况如下：

单位：万元

产品大类	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
功能性离型膜	瑕疵收入	5,426.84	13,517.35	11,058.29	10,956.74
	瑕疵成本	4,228.98	10,488.62	9,005.26	9,065.23
	瑕疵利润	1,197.86	3,028.73	2,053.03	1,891.51
	瑕疵利润占比	26.79%	32.06%	29.00%	29.45%
功能性保护膜、功能性胶粘材料	瑕疵收入	470.21	1,639.04	1,160.16	1,062.35
	瑕疵成本	367.06	1,316.18	1,041.40	918.35
	瑕疵利润	103.15	322.86	118.76	144.01
	瑕疵利润占比	6.95%	11.12%	6.06%	8.59%
合计	**瑕疵收入**	**5,897.06**	**15,156.39**	**12,218.46**	**12,019.09**
	瑕疵利润	**1,301.02**	**3,351.59**	**2,171.80**	**2,035.52**
	瑕疵利润占比	**21.84%**	**27.14%**	**24.03%**	**25.13%**

报告期内，前述瑕疵房产对应收入分别为 12,019.09 万元、12,218.46 万元、15,156.39 万元和 5,897.06 万元，对应利润占比分别为 25.13%、24.03%、27.14%和 21.84%，对公司整体收入和利润具有一定影响。但在实际生产经营中，公司已取得相应土地权利主体的书面说明，双方就东莞鑫玉承租该瑕疵厂房的行为不存在潜在争议或纠纷，公司短期内无法继续使用该瑕疵厂房的风险较小。同时，公司已制定后续整改计划，将在租赁期限届满前提前安排续租或搬迁工作。鉴于东莞及周边区域功能性涂层复合材料产业配套成熟，同类型、具备改造条件的工业厂房资源较为丰富，且公司产线以涂布设备为主，对厂房结构无特殊、不可逆的土建依赖，仅需对新租赁厂房进行洁净度、通风、供电等常规工艺改造，即可快速完成产线搬迁与重新投产，不会出现长期停产情形。

因此，即使前述瑕疵房产无法继续使用、被征收拆迁或改变用途，东莞鑫玉可在较短时间内完成替代厂房租赁与产线搬迁，该部分业务可在短期内实现平稳过渡，不会对公司的正常生产经营和持续经营能力构成重大不利影响。

3、公司报告期内未进行整改的原因及后续整改计划

（1）对于从冯东明处承租房屋未进行整改的原因

①该厂房虽未取得权属证书，但其权属获得了该房屋土地权利人东莞市横沥镇山厦股份经济联合社（以下简称“横沥山厦经联社”）认可，取得了横沥山厦经联社、东莞市横沥镇山厦村村民委员会（以下简称“横沥山厦村委会”）联合出具的说明，根据该说明，东莞鑫玉承租该厂房的行为无潜在争议或纠纷，且该厂房土地近五年无公共基础设施和旧工业区改造计划要求，对于上附的建筑物暂未列入拆迁计划，未来五年可以使用。预计未来发生争议或者不能续租的风险较小；②对未来不能续租的风险，出租方与公司实际控制人已分别出具承诺。冯东明承诺，若因政府拆迁等原因无法续租将会提前通知东莞鑫玉，且会尽量为东莞鑫玉提供周边产权齐全的厂房、协调处理相关损失；公司实际控制人出具了《关于物业瑕疵事项的承诺》，其将无条件全额承担相关处罚款项、第三人的追索、公司搬离承租场所而支付的相关费用以及公司遭受的其他所有损失。故即使不能续租，也不会给公司带来直接经济损失；③东莞及周边区域功能性涂层复合材料产业集聚、配套成熟，具备洁净改造条件的替代工业厂房资源充足，公司仅需常规工艺改造即可快速搬迁，易于找到替代生产场所，该部分业务可在短期内平稳

过渡；④公司自 2016 年 5 月起承租该厂房至今，租赁期间一直正常使用该厂房开展生产经营活动，从未发生因房产权属瑕疵导致厂房无法使用、生产中断等影响公司经营的情形，也未因房产权属问题与横沥山厦经联社、横沥山厦村委会及任何第三方发生过任何争议或纠纷。

（2）对于从张淦培、甘业清等人处承租房屋未进行整改的原因

东莞鑫玉自张淦培、甘业清等人处承租的房屋系小产权房，出租方无产权证书。东莞鑫玉承租该等房屋是为方便员工生活居住，该房屋非主要生产经营场所，替代性强。目前东莞鑫玉对该等房屋的使用未受到影响，如因权属原因导致不能继续使用的，东莞鑫玉可以根据需要随时更换租赁房屋，不会对公司的生产经营产生重大影响，不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

（3）后续整改计划

公司将在租赁期限届满前与出租方协商续租事宜，若届时无法续租或应发行人进一步生产需要，公司将提前租赁同类型房屋，并同步搬迁、合理过渡，即便发生搬迁，公司的日常持续经营也将不受影响。

（二）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

1、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

除下表列明相关租赁房屋外，其他瑕疵房产系用于员工住宿，不属于主要生产经营性用房，如未来无法持续租赁，在周边也较为容易找到替代场所，对公司生产经营影响较小。

序号	出租方	位置信息	面积	瑕疵类型	房产权利主体	土地权利主体	占地用途
1	冯东明	东莞市横沥镇山厦村四海工业区四海中路 9 号的左建筑物（340 平方米）、右建筑物（400 平方米）、单一层钢结构厂房（3,200 平方米）、单一层钢结构厂房（5,260 平方米）	建筑面积 9,200.00 平方米、占地面积 13,000.00 平方米	房产	冯东明	东莞市横沥镇山厦股份经济联合社	厂房、仓库及办公场所

针对上述瑕疵房产，横沥山厦经联社、横沥山厦村委会已联合出具了补充说明，横沥山厦经联社及横沥山厦村委会知晓并同意将标的土地（包括其附属建筑物）转租给东莞鑫玉，不会因冯东明的转租行为向冯东明和东莞鑫玉主张任何权利、违约责任；四海中路 9 号的房屋所属地块在本区域行政规划范围内属于工业用地，近五年无公共基础设施和旧工业区改造计划要求，对于上附的建筑物暂未列入拆迁计划，未来五年可以使用。若作为应对极端不利情况的审慎预案，公司亦可在周边区域寻找合适场所进行搬迁，相关搬迁费用初步测算情况如下：

单位：万元

序号	项目明细	测算金额
1	拆迁及搬运费用	100.00
2	环评立项加验收费用	13.50
3	重点建设项目装修	520.00
合计		**633.50**

注：预估价格结合前期项目建设时的相关费用进行估算。

针对公司上述瑕疵租赁房产，出租方冯东明出具《承诺函》：若因政府部门拆迁等原因导致东莞鑫玉无法继续使用出租房屋的，将提前 90 日通知东莞鑫玉，且尽量为东莞鑫玉提供周边产权齐全的厂房，并协调处理东莞鑫玉由此产生的各项损失。横沥山厦经联社、横沥山厦村委会联合出具《补充说明》：横沥山厦经联社及横沥山厦村委会知晓并同意将标的土地（包括其附属建筑物）转租给东莞鑫玉，不会因冯东明的转租行为向冯东明和东莞鑫玉主张任何权利、违约责任；若因政府部门拆迁等原因导致无法继续使用厂房的，横沥山厦经联社承诺提前 90 日通知相关租赁公司。

同时，公司控股股东、实际控制人张建军已出具承诺：“1、如因公司（含子公司，下同）所租房屋无房产证、未办理房屋租赁备案或存在其他不合规情形，而被第三人主张权利或政府部门行使职权导致公司需要搬离承租场所、被有权政府部门处罚、被其他第三方追索或遭受其他损失的，本人将无条件全额承担相关处罚款项、第三人的追索、公司搬离承租场所而支付的相关费用以及公司遭受的其他所有损失。本人自愿放弃向公司追偿的权利，保证公司不会因此遭受任何损失，并为公司寻找其他合适的租赁标的，以保证公司业务经营的持续稳定。2、若东莞鑫玉所租赁的房产被相关部门要求强制拆除，本人将全额承担东莞鑫玉因拆除、搬迁所产生的一切成本费用，并放弃向东莞鑫玉及羽玺新材追偿的权利。”

综上所述，上述的瑕疵房产在短期内无法持续租赁的风险较小；若未来该等

瑕疵房产无法持续租赁，公司可就近租赁其他同类型生产场地，并合理安排生产计划，有序进行搬迁工作，涉及的搬迁费用初步测算共计 633.50 万元，该等金额较小且经实际控制人承诺将由其代为承担，不会对公司持续经营产生重大不利影响。

2、说明是否存在租赁违约的风险

东莞鑫玉及出租方已签订了合法有效的租赁合同，且东莞鑫玉已向出租方支付了相应的租金，严格按照租赁合同的约定用途使用租赁房屋。截至本回复出具之日，东莞鑫玉未接到出租方或其他第三方因权属纠纷而致使无法持续使用租赁房屋的通知。横沥山厦经联社及横沥山厦村委会已出具相关说明，其知晓并同意将标的土地（包括其附属建筑物）转租给东莞鑫玉，不会因冯东明的转租行为向冯东明和东莞鑫玉主张任何权利、违约责任。

综上所述，截至本回复出具之日，公司就上述瑕疵情形承租房产不存在违约的情形，基于该等瑕疵原因被主张违约并要求承担违约责任的风险较小。

3、根据前述情况充分揭示风险、作重大事项提示

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”补充披露了租赁房产瑕疵的风险，并做重大事项提示：

“五、法律风险

（一）部分房屋未取得产权证书的风险

截至本招股说明书签署日，公司自有及租赁房产的面积合计 79,502.90 平方米，其中存在瑕疵情形的房产面积合计 12,058.40 平方米，占公司全部自有及租赁房产面积的比例为 15.17%。报告期内，公司部分生产经营用房存在产权瑕疵。其中，公司子公司东莞鑫玉位于东莞市横沥镇山厦村四海工业区四海中路 9 号的左建筑物（340 平方米）、右建筑物（400 平方米）、单一层钢结构厂房（3,200 平方米）、单一层钢结构厂房（5,260 平方米）为租赁瑕疵房产，未取得产权证书，该房产用于公司主营产品的生产，若出现任何导致公司无法继续使用该等房产的情形，则会对公司主营产品的产能、收入、利润造成不利影响。公司存在因政策变化等原因导致该部分房产因瑕疵不能继续使用的风险。此外，若无法继续租赁使用该等瑕疵房产，公司对整体搬迁费用估算约为 633.50

万元，该等搬迁费用实际控制人承诺将由其代为承担，但搬迁期间对公司排产的影响也会对公司的收入、利润造成不利影响。”

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					
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）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%

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

三、安全生产合规性

（一）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

1、昆山宝晶生态修复资金缴纳来源及合理性

2020 年 6 月，昆山宝晶时任副总经理兼运营总监陈永仁、时任人事行政经理邓正江、时任物流主管邓勇杰，未按照公司规定处理废有机溶剂，引发环保违规事项。

2020 年 8 月 5 日，昆山宝晶先行向昆山市财政局高新区分局缴纳应急处置、生态修复等资金共计人民币 600 万元。2020 年 9 月 24 日至 29 日，邓正江分批次将上述 600 万元生态修复费返还给昆山宝晶，具体如下：

付款方	收款方	金额（万元）	交易日期
邓正江	昆山宝晶	70.00	2020.9.24
邓正江	昆山宝晶	100.00	2020.9.27
邓正江	昆山宝晶	100.00	2020.9.27
邓正江	昆山宝晶	100.00	2020.9.28
邓正江	昆山宝晶	100.00	2020.9.28

付款方	收款方	金额（万元）	交易日期
邓正江	昆山宝晶	100.00	2020.9.28
邓正江	昆山宝晶	30.00	2020.9.29
合计		**600.00**	-

邓正江支付给昆山宝晶的生态修复费来源为邓金彬、陈永仁、邓勇杰，具体如下：

资金来源	关系	金额（万元）	交易日期
邓金彬	邓正江同胞姐姐	50.00	2020.9.24
邓金彬	邓正江同胞姐姐	50.00	2020.9.24
陈永仁	责任人员	50.00	2020.9.26
陈永仁	责任人员	50.00	2020.9.26
邓金彬	邓正江同胞姐姐	85.00	2020.9.26
邓金彬	邓正江同胞姐姐	86.00	2020.9.27
陈永仁	责任人员	60.00	2020.9.27
邓勇杰	责任人员	100.00	2020.9.27
邓金彬	邓正江同胞姐姐	63.00	2020.9.28
邓金彬	邓正江同胞姐姐	6.00	2020.9.29
合计		**600.00**	-

邓金彬基于姐弟关系，先后向邓正江转款累计 340 万元；陈永仁、邓勇杰因工作疏忽引发环保事件，故分别向邓正江转款 160 万元、100 万元。上述资金来源为其三人家庭自有及自筹资金。

因此，昆山宝晶生态修复资金由责任员工实际缴纳，缴纳来源具有合理性。

2、后续仍聘任责任员工的原因及合理性

针对报告期内存在的环保违规事项，公司已进行深刻的内部反思与全面整改。在整改过程中，公司并未对相关责任人员采取“一刀切”的辞退处理，而是在调整其核心管理岗位、剥离其环保决策权限的基础上，基于多重因素的审慎考量，继续予以留任。具体原因及合理性分析如下：

（1）保障生产经营的稳定性

相关责任人员陈永仁（原运营总监，现已退休）、邓正江（原昆山宝晶行政经理，现任苏州璟澜综合办公室经理）及邓勇杰（原昆山宝晶物流主管，现任苏州璟澜仓储物流部主任）长期任职于公司，深度参与了公司的日常运营，对生产工艺流程、物流仓储体系及内部管理环节具有深刻理解。相较于外部招聘的新任人员，上述人员无需经历较长的适应期与企业文化磨合过程，能够迅速响应生产需求，有效降低因人员更替带来的管理摩擦与沟通成本。将其调离至非关键环保

岗位，既能发挥其业务专长保障运营效率，又能隔离其环保管理职责。

（2）强化内部治理

作为公司历史问题的亲历者，上述人员对违规行为产生的根源、管理的薄弱环节有最直观的认识。通过保留其职务并进行岗位调整，能够将“教训”转化为“经验”，反向推动公司环保管理制度的完善。这有助于公司建立更严格的内部监督机制，从根本上堵塞管理漏洞，确保环保制度在基层得到更有效的执行。

（3）履行社会治理责任

事发后相关责任人员积极认错悔改，主动筹措资金用于生态环境修复，最大限度减少了公司损失。根据《中华人民共和国监狱法（2012 修正）》等相关法律规定，刑满释放人员享有与其他公民平等的就业权利。公司继续聘用上述人员，既是依法保障其劳动权益、帮助其顺利回归社会、降低再犯罪风险的具体实践，也是公司作为市场主体，在追求经济效益的同时，积极承担社会治理责任、促进社会和谐稳定的体现。在严格落实环保管理制度、确保合规经营的前提下，实现法律效果、管理效益与社会价值的统一。

综上所述，公司在进行全面整改和责任追究的基础上，继续聘任相关责任人员是基于保障经营稳定、强化内部治理以及履行社会责任的综合考量。

3、昆山宝晶是否存在其他未披露的重大违法违规事项

通过苏州市生态环境局（https://sthjj.suzhou.gov.cn/）、江苏省生态环境厅（https://sthjt.jiangsu.gov.cn/）、苏州市市场监督管理局（https://scjgj.suzhou.gov.cn/）、江苏省市场监督管理局（https://scjgj.jiangsu.gov.cn/）、苏州市应急管理局（https://yjglj.suzhou.gov.cn/）、江苏省应急管理厅（https://yjglt.jiangsu.gov.cn/）、昆山市人民政府（https://www.ks.gov.cn/）、苏州市人民政府（https://www.suzhou.gov.cn/）、江苏政务服务（https://www.jszwfw.gov.cn/）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/）、企查查（https://www.qcc.com/）等公开渠道检索，截至本回复出具之日，除招股说明书中“第六节 公司治理”之“四、违法违规情况”已披露的行政处罚事项外，昆山宝晶不存在其他未披露的重大违法违规事项。

综上所述，昆山宝晶生态修复资金缴纳来源为责任员工邓正江及其亲属邓金彬，责任员工邓勇杰、陈永仁，具有合理性，后续仍聘任责任员工主要基于保障经营稳定、强化内部治理以及履行社会责任的综合考量，具有合理性。昆山宝晶不存在其他未披露的重大违法违规事项。

（二）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

1、环保事故发生原因、处理情况和相关处罚情况

自 2017 年 1 月至 2020 年 6 月，昆山宝晶时任副总经理、运营总监陈永仁，时任人事行政经理邓正江，时任物流主管邓勇杰，违反公司内部管理制度，将部分危险废物交给无危险废物处理资质的无业人员蔡月贵处置。从 2018 年 1 月起，蔡月贵将废有机溶剂转售给昆山市高新区环卫所员工王琼瑶等人，王琼瑶伙同他人将废有机溶剂倾倒在昆山市高新区瑞科路恒盛路路口附近的公共污水管网内。

案发后，昆山宝晶进行了一系列整改措施：

（1）积极缴纳应急处置费、生态修复费。案发后，昆山宝晶于 2020 年 8 月 5 日主动向昆山市财政局高新区分局缴纳应急处置、生态修复等资金共计人民币 600 万元。

（2）内部针对性整改。第一，调整岗位，委派经验丰富、法律意识较强的人员负责日常生产经营；第二，全面自查，强化合法合规教育和培训。昆山宝晶开展了全面自查工作，确保危险废物申报、储存、处置全流程合法合规，对于自查中发现的问题要求限期整改，聘请了专业律师团队对昆山宝晶开展“合规管理体系及安全环保领域风险防控主题培训”。

（3）拆除生产线。2020 年 12 月 20 日，昆山宝晶向昆山市周市镇财政和经济发展局、苏州市昆山生态环境局等政府部门递交搬迁申请，拟将其中四条涂布线于 2020 年 12 月 23 日起陆续拆除；2021 年 10 月 11 日，昆山宝晶向前述部门再次递交搬迁申请，将剩余两条涂布线于 2021 年 10 月 13 日起陆续拆除。

2022 年 3 月 1 日，苏州市生态环境局作出《行政处罚决定书》（苏环行罚字〔2022〕83 第 60 号），认定昆山宝晶转移危险废物未按照国家有关规定填写危险废物转移联单的行为违反《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》〔2016 年修正本〕第五十九条之规定，依据《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》（2016 年修正本）第七十五条第（六）项和第二款的规定，结合昆山宝晶已完成生态修复资金缴纳的情况，对昆山宝晶处罚款人民币七万五千元整，昆山宝晶于 2022 年 3 月 7 日足额缴纳罚款。

2、是否构成重大违法行为

《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》（2016 年修正本）第七十五条规定“违反本法有关危险废物污染环境防治的规定，有下列行为之一的，由县级以上人民政府环境保护行政主管部门责令停止违法行为，限期改正，处以罚款：……（六）不按照国家规定填写危险废物转移联单或者未经批准擅自转移危险废物的；……有前款第三项、第五项、第六项行为之一的，处二万元以上二十万元以下的罚款”。苏州市生态环境局依据的处罚文件的罚款额度范围为 2-20 万元内，苏州市生态环境局在“苏环行罚字〔2022〕83 第 60 号”《行政处罚决定书》中明确表述了“结合你单位已完成生态修复资金缴纳的情况，对你单位处罚款人民币七万五千元整”，该等处罚结果即是考虑了本案中昆山宝晶具备的从轻情节。另外，根据该法第八十二条的规定，“违反本法规定，造成固体废物污染环境事故的，由县级以上人民政府环境保护行政主管部门处二万元以上二十万元以下的罚款；造成重大损失的，按照直接损失的百分之三十计算罚款，但是最高不超过一百万元，对负有责任的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分；造成固体废物污染环境重大事故的，并由县级以上人民政府按照国务院规定的权限决定停业或者关闭”，由此可见，苏州市生态环境局对昆山宝晶所作出的 75,000 元罚款属于处罚标准幅度内（二万元以上二十万元以下）的较低处罚金额，且相关处罚依据未认定昆山宝晶相应行为属于情节严重的情形。

前述违规行为非因昆山宝晶主观故意导致，且昆山宝晶已积极主动整改，消除违规情形并已于规定期限内缴纳罚款，且《行政处罚决定书》〔苏环行罚字〔2022〕83 第 60 号）及相关处罚依据中均未认定该违法行为属于“情节严重”，且苏州市生态环境局作出的处罚决定考虑了昆山宝晶主动缴纳生态修复资金的从轻情

节，罚款数额亦属于处罚标准幅度内的较低处罚金额，因此，上述行政处罚不构成重大违法违规行为。

3、对公司生产经营是否存在重大不利影响

如前所述，昆山宝晶环保事件不属于重大违法行为。本次罚款金额为 7.50 万元，占昆山宝晶 2022 年度净利润的 1.78%，占公司 2022 年度净利润的 0.67%，未对公司及昆山宝晶的财务状况造成实质性影响。且本次处罚未涉及停产停业、限制生产等措施，公司出于整体规划考虑，于 2024 年 8 月收购苏州璟澜以承接昆山宝晶原有业务，公司生产经营活动未中断，业务订单、客户合作等均未发生异常变动，故昆山宝晶环保事件对公司生产经营不存在重大不利影响。

4、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”有关规定

根据《1 号指引》“1-17 重大违法行为”规定“（一）涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为是指发行人及其控股股东、实际控制人违反相关领域法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。”“有以下情形之一且保荐机构及发行人律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：违法行为轻微、罚款数额较小；相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；有权机关出具该行为不属于重大违法的相关证明。违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣并被处罚的，不适用前述规定。”“前述情形计算期间为从刑罚或者行政处罚执行完毕之日起 36 个月。”

如前所述，《行政处罚决定书》（苏环行罚字〔2022〕83 第 60 号）及相关处罚依据中未认定该违法行为属于“情节严重”，且《行政处罚决定书》于 2022 年 3 月 2 日作出，昆山宝晶于 2022 年 3 月 7 日缴纳罚款，截至本回复出具之日，该行政处罚执行完毕已届满 36 个月，据此，公司不存在《1 号指引》“1-17 重大违法行为”规定的情形。

5、是否符合《1 号指引》）“1-18 环保问题的披露与核查要求”有关规定

根据《1 号指引》1-18 环保问题的披露及核查要求规定：

（1）发行人应当在招股说明书中充分做好相关信息披露，主要包括：生产经营中可能导致环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要环保处理设施及处理能力；报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额等；公司生产经营与募集资金投资项目是否符合地方和国家环保要求，发行人发生环保事故或受到行政处罚的，应披露原因、经过等具体情况，以及发行人是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的有关规定。

针对上述事项，公司进行了以下核查：

序号	《1 号指引》	核查结论
1	生产经营中可能导致环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要环保处理设施及处理能力	公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（八）公司经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”进行了信息披露
2	报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配	公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（八）公司经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”进行了信息披露
3	募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额等	公司已在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“一、募集资金概况”及“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”进行了信息披露
4	公司生产经营与募集资金投资项目是否符合地方和国家环保要求，发行人发生环保事故或受到行政处罚的，应披露原因、经过等具体情况，以及发行人是否构成重大违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的有关规定	公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（八）公司经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”、“第六节 公司治理”之“四、违法违规情况”、“第九节 募集资金运用”之“一、募集资金概况”及“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”进行了信息披露

因此，公司已按照《1 号指引》“1-18 环保问题的披露与核查要求”在招股说明书中充分做好相关信息披露。

（2）保荐机构和发行人律师应对发行人的环保情况进行核查，主要包括：是否符合地方和国家环保要求，已建项目和已经开工的在建项目是否履行环评手续，公司排污达标检测情况和环保部门现场检查情况，公司是否发生环保事故或重大群体性的环保事件，有关公司环保的媒体报道。

针对上述事项，保荐机构、发行人律师进行了以下核查：

序号	《1 号指引》	核查结论
1	是否符合地方和国家环保要求	发行人及子公司已依法取得排污许可证或进行了固定污染源排污登记；发行人及子公司按照相关规定定期委托拥有相关资质的环保检测机构对排污达标情况进行检测，检测结果均合格，同时已妥善保存前述检测报告；发行人及子公司与具备相关资质的第三方危险废物处理机构签署了危险废物处置协议；发行人在生产经营过程中产生的污染物均能通过环保处理设施达标排放或由具备专业资质的第三方处置，发行人现有的环保处理设施可以满足当前生产经营处理污染物的需求，报告期内，发行人环保设施运行良好，环保支出情况与处理公司生产经营所产生的污染相匹配
2	已建项目和已经开工的在建项目是否履行环评手续	根据主管部门出具的环评批复、环境影响登记表等资料，发行人已建项目和已经开工的在建项目均已履行必要的环评手续
3	公司排污达标检测情况和环保部门现场检查情况	发行人报告期内定期委托具有相关资质的第三方监测机构对公司厂界噪声、废水、废气等污染物进行监测并出具监测报告，检测结果均合格；环保主管机关不定时对发行人进行现场检查，现场检查均合格或已完成整改
4	公司是否发生环保事故或重大群体性的环保事件	根据发行人及子公司《无违法违规信用报告》，并经查询发行人及子公司所在地环保主管部门官网，发行人报告期内未发生过环保事故或重大群体性的环保事件
5	有关公司环保的媒体报道	通过互联网公开信息查询，未发现有关发行人环保的重大负面媒体报道

综上所述，保荐机构及发行人律师已对发行人的环保情况进行核查，经核查认为：报告期内，发行人符合地方和国家环保要求，发行人已建项目和已经开工的在建项目均已履行必要的环评手续，发行人排污达标检测情况均显示合格，环保主管部门现场检查均合格或已完成整改，除已披露的已注销子公司环保事故外，发行人未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发现有关发行人环保的重大负面媒体报道。

（3）在对发行人全面系统核查的基础上，保荐机构和发行人律师应对发行人生产经营总体是否符合地方和国家环保法规和要求发表明确意见，发行人曾发生环保事故或因环保问题受到处罚的，保荐机构和发行人律师应对是否构成重大违法行为发表明确意见。

经对发行人全面系统核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人生产经营总体符合地方和国家环保法规和要求；发行人已注销子公司昆山宝晶曾因环保问题受到行政处罚，但不构成重大违法行为。

综上所述，公司符合《1 号指引》）“1-18 环保问题的披露与核查要求”有关规定。

（三）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

公司建立健全了《社会责任管理制度》《生产管理制度》等与环保、安全生产相关内部控制制度，包括全员安全生产责任制、生产安全检查、生产安全事故处理、安全教育与培训管理等与生产安全管理相关制度；环境保护责任制、环境保护责任书的签订、环境监测年度报告等与环境保护管理相关制度；职业健康责任制、职业健康责任书的签订、职业病危害项目申报、员工体检管理、危险源辨识与风险评估等与职工权益保护相关制度；应急工作小组、风险评估、应急能力评估、编制应急预案、应急预案培训、应急演练、事故报告等应急预案管理制度。

公司建立健全了以公司法定代表人为公司安全生产第一责任人的责任制度，并对公司各部门的安全生产职责进行划分，确保安全生产相关内部控制制度能够得到有效执行，其中，董事会负责公司事故报告的审核事项；综合管理部负责编制公司安全、环保、职业卫生健康、事故应急管理等相关管理制度，编制安全、环保、职业卫生健康相关计划，并跟踪和监督计划执行情况，负责公司各级安全、环保、职业健康培训管理工作，组织公司应急预案的编制与演练工作；品质部负责组织各部门、单位开展环境因素识别、危险源识别、风险评价和必要控制措施的制定活动，制定公司安全、环保管理规章制度，并监督、检查制度的贯彻执行，负责公司安全、环保检查，安环事故调查，安全培训取证，安全、环保生产的宣传、安全活动等；生产管理部负责生产现场的安全与环保职责，对现场安全、环境卫生、职业健康等情况进行记录，配合综合管理部、品质部的监督检查；人力资源部负责对环保、职业健康培训计划备案，并纳入总体培训计划；行政部负责员工岗位培训、安全教育、安全技能培训管理。

根据信永中和出具的《内部控制审计报告》（编号：XYZH/2025CDAA2B0703），公司内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

通过内江市人民政府（https://www.neijiang.gov.cn/）、四川省生态环境厅（https://sthjt.sc.gov.cn/）、四川省应急管理厅（https://yjt.sc.gov.cn/）、四川省市场监督管理局（https://scjgj.sc.gov.cn/）、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/）、企查

查（https://www.qcc.com/）等公开渠道网络查询，截至本回复出具之日，公司不存在其他未披露的安全生产事项。

【中介机构核查情况】

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

1、租赁厂房合规性

针对该事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）发行人出具的关于租赁厂房合规性之说明函；

（2）查阅东莞鑫玉与出租方签署的租赁合同、集体土地使用证、产权证明、租金支付凭证；

（3）取得横沥山厦经联社、横沥山厦村委会就租赁房产土地产权、地上建筑物产权出具的证明；

（4）取得横沥山厦经联社、横沥山厦村委会联合出具的《关于冯东明租赁山厦村集体地块情况的补充说明》；

（5）查阅出租方冯东明出具的有关租赁厂房的承诺函；

（6）查阅东莞鑫玉关于租赁厂房的相关说明；

（7）查阅发行人控股股东、实际控制人就瑕疵租赁厂房出具的相关承诺；

（8）查阅发行人关于搬迁厂房的搬迁周期、搬迁费用的测算文件；

（9）核查发行人关于租赁厂房用于主营产品的相关产能、占比、收入、利润等情况。

2、社保、公积金缴纳合规性

针对该事项，保荐机构、发行人律师、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。

3、安全生产合规性

针对该事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅昆山宝晶生态修复资金相关银行流水，并访谈邓正江、邓金彬、陈永仁、邓勇杰，了解昆山宝晶生态修复资金缴纳来源；访谈发行人董事会秘书，

了解后续仍聘任责任员工的原因；网络核查昆山宝晶是否存在其他未披露的重大违法违规事项；

（2）查阅发行人营业外支出明细、《行政处罚决定书》（苏环行罚字〔2022〕83 第 60 号）、《不起诉决定书》（昆检一部刑不诉〔2022〕Z1 号）及昆山宝晶缴纳罚款的支付凭证、昆山宝晶 2022 年度财务报表、发行人 2022 年度《审计报告》，了解环保事故发生原因、处理情况和相关处罚情况，分析对公司生产经营是否存在重大不利影响；

（3）查阅《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》（2016 年修正本）、《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》《中华人民共和国固体废物污染环境防治法（2020 修订）》《排污许可管理条例》（国务院令第七百三十六号）、《建设项目环境保护管理条例（2017 修订）》《环境监管重点单位名录管理办法》（生态环境部令第 27 号）等相关法律规定；

（4）通过公开渠道网络核查发行人及其控股股东、实际控制人是否存在违反相关领域法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为；

（5）对照《1 号指引》“1-18 环保问题的披露及核查要求”进行核查；查阅发行人及子公司取得的排污许可证或固定污染源排污登记回执，查阅报告期内发行人的环境监测报告，获取了发行人关于环保主管机关现场检查的说明及相关记录；查阅发行人及子公司与危险废物处理机构签署的危险废物处置协议及受托方业务资质等相关资料；通过公开渠道网络核查发行人及其子公司报告期内是否存在环保行政处罚记录及环保事故、是否存在重大群体性的环保事件、环保情况的负面媒体报道等情况、安全生产事故；

（5）查阅发行人及其子公司的《无违法违规信用报告》；

（6）查阅发行人已建项目、已开工的在建项目及募投项目的环境影响报告书或环境影响报告表、环境影响登记表、环评批复、环评验收等文件；查阅发行人报告期内的环保投资及相关费用支出数据，核查发行人报告期内的环保投入情况，分析是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；查看发行人环保设施，查阅发行人环保相关制度日常管理执行记录；

（7）查阅发行人《社会责任管理制度》《生产管理制度》在内的全套内控

制度；查阅发行人开展安全生产培训、应急演练等资料；查阅《四川羽玺新材料股份有限公司 2025 年 6 月 30 日内部控制审计报告》（编号：XYZH/2025CDAA2B0703）。

（二）核查结论

1、租赁厂房合规性

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）报告期内，发行人子公司东莞鑫玉承租部分厂房、员工宿舍存在未取得权属证书的情形，瑕疵房产用于发行人主营产品生产和员工宿舍。发行人短期内无法继续使用该瑕疵厂房的风险较小，且该等瑕疵房产不会对公司的正常生产经营和持续经营能力构成重大不利影响。发行人报告期内未进行整改具有合理原因，已制定后续整改计划；

（2）若未来该等瑕疵房产无法持续租赁，发行人可就近租赁其他同类型场地，并合理安排生产计划，有序进行搬迁工作，涉及的搬迁费用初步测算共计 633.50 万元，该等金额较小且经实际控制人承诺将由其代为承担，不会对公司持续经营产生重大不利影响；

（3）东莞鑫玉及出租方已签订了合法有效的租赁合同并按约履行，截至本回复出具之日，未接到出租方或其他第三方因权属纠纷而致使无法持续使用租赁房屋的通知，基于该等瑕疵原因被主张违约并要求承担违约责任的风险较小；

（4）发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”更新披露了租赁房产瑕疵的风险，并做重大事项提示。

2、社保、公积金缴纳合规性

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

（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。

3、安全生产合规性

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）昆山宝晶生态修复资金由责任员工实际缴纳，缴纳来源具有合理性；后续仍聘任责任员工主要基于保障经营稳定、强化内部治理以及履行社会责任的综合考量，具备合理性。昆山宝晶不存在其他未披露的重大违法违规事项；

（2）昆山宝晶环保事项不构成重大违法行为，对公司生产经营不存在重大不利影响，符合《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）发行人安全生产相关内部控制制度健全有效，报告期内或期后不存在其他未披露的安全生产事项。

二、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

保荐机构、发行人律师已按照《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 1 号》1-17 重大违法行为、1-18 环保问题的披露及核查的要求，提交了环保问题的专项核查意见，具体详见《东莞证券股份有限公司关于四川羽玺新材料股份有限公司环保问题的专项核查意见》《国浩律师（成都）事务所关于四川羽玺新材料股份有限公司环保问题的专项核查意见》。

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。

【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。

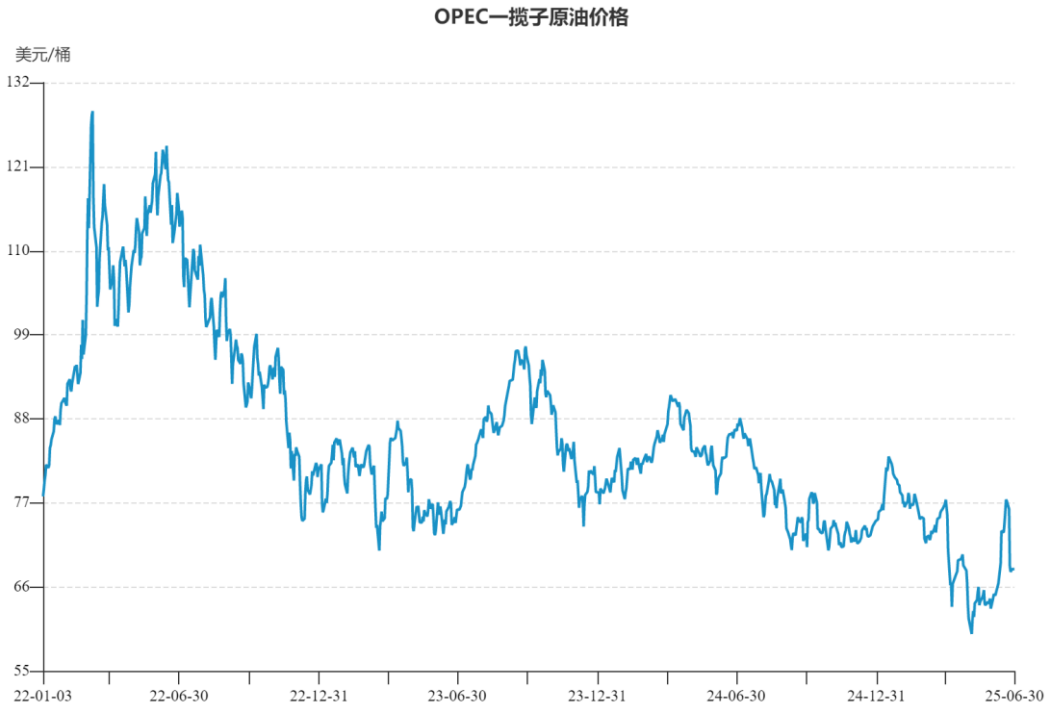
报告期内，公司主要原材料的采购价格情况具体如下：

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。

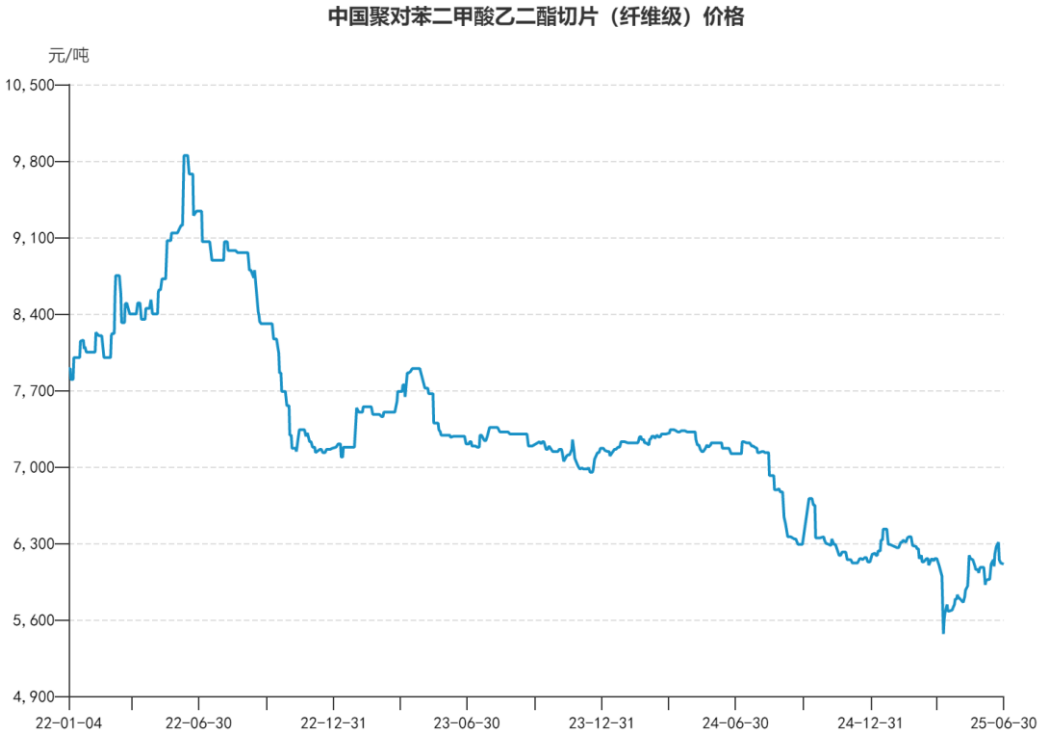
报告期内，国际原油价格走势情况如下：



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：



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
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

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

政策及法规	发布部门	发布时间	主要内容
			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
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%
	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%，主要原因为：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%**

公司	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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，与公司毛利额变动趋势相符。

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员数量均呈下降趋势。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

客户	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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%
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原因及合理性

报告期内各类产品毛利率变动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。 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。 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。 4、光学胶膜材料包括OCA、PU保护膜、离型膜、复合材料等，	国内销售采取直销与经销两种方式，海外销售主要采用ODM的销售方式	内销收入占比较高，外销产品覆盖50多个国家和地区	直销客户、经销商	公司突破了在高内聚胶粘剂及PE与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

公司	产品结构	业务模式	销售区域	客户类型	产品竞争优势
	主要用于消费电子和汽车行业内部器件特定功能的实现。 5、化工材料包括高性能胶粘剂和特种涂层。				
世华科技	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。 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求，根据具体应用场景不同其性能要求有所差异。	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
永冠新材	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。 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。 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。 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	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	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

公司	产品结构	业务模式	销售区域	客户类型	产品竞争优势
	保护、遮蔽分色和漆面保护。				
羽玺新材	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。 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。	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	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

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%

公司名称	产品	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	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%
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与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。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、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，保荐机构、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约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。（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。

【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
6	无锡市	直	1,000	姚梁杰	姚梁杰	塑料制品制造与	2024年1.5亿	9年	直销	朋友介	协商	90天	90天	90天	90天	承兑

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	
	迦南胶粘科技有限公司	接用户	万元			销售等	元，2023年1.1亿元，2022年1.2亿元		模式	绍	定价					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	直	200万	陈淑芽	陈淑芽	塑胶光学薄膜、特	2024年9000万	9年	直销	客户介	协商	120天	120天	120天、	90天	承兑

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	
	优凯特光电科技有限公司	接用户	元			殊电子胶带、绝缘材料、粘胶纸等生产与销售	元左右，2023年、2022年1亿元左右		模式	绍	定价			90天		为主
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	直接	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

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	
	料（江苏）有限公司	用户														
16	重庆正峰电子技术有限公司	直接用户	800万元	戴兴隆	戴兴隆	生产、加工、销售、研发：电子产品、电子元器件、机电产品、磁性材料	2024年7363万元，2023年、2022年6000多万元	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
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	直	1,300	上海铂	孙孝辉	研发、生产、加工、	2024年1.3亿	9年	直销	业务走	协商	90天	90天	90天	90天	承兑

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	
	淳新材料股份有限公司	接用户	万元	淳胶粘技术有限公司		销售：胶粘带、光学材料及制品、发泡材料、高分子材料等	元左右，2023年1亿元左右，2022年8000万元左右		模式	访开发	定价					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
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、	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

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	
						生产及销售等										
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
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	直	60,500	无控股	林克兴	主要生产BOPP封	2024年121.2	5年	直销	业务走	协商	30天、	60天	60天	60天	承兑

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	
	谊胶粘带集团有限公司	接用户	万元	股东		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	亿元，2023年107.5亿元		模式	访开发	定价	60天				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466.99亿元	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

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%
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	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%

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
	有限公司												
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	四川中久国峰科技有限公司	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%
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、	191.12	0.71%	-119.36	510.00	0.90%	-272.76	782.77	1.66%	-163.93	946.69	1.92%

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
		功能性胶粘材料											
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	东莞市正贤合成材料有限公司	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%
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

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	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	（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。 （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。 （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。
背景调查	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。
回款管理	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。
后续维护	（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。 （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。 （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。

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%

公司简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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

项目	公司贸易商模式	一般经销商模式
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
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

序号	客户名称	合作背景	2025 年 7-12 月收入	在手订单金额
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
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约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
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	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。

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
			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书或《质量合约书》的约定承担责任		
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	昆山万嘉材达新型料有限公司	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。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 140 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
6	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	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。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	深圳市优凯特光电科技有限公司	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 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	电汇、支票、银行承兑汇票。双方约定付款期为对账之日起 120	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

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
			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	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	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	东莞市骏鸿光学材料有限公司	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。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	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》

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
	新材料科技有限公司	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书或《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。

序号	客户	主要合同条款、权利义务约定
		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	苏州昱烨塑业有限公司	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约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 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	5,568.11	交货、收货或异议：（1）乙方负责发货、运输、卸货到	合同约定

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
	精密科技（苏州）有限公司		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书或《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。	实质性验收条款
2	无锡市迦南胶粘科技有限公司	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。 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。	合同约定实质性验收条款
3	深圳市飞荣达科技股份有限公司	2,667.57	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。 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。	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	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。 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。 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	合同约定实质性验收条款

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
			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。 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）。	
5	苏州恒铭达电子科技股份有限公司	1,994.80	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。 质量变异的责任：乙方未按照甲方所认可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。 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。	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	合同约定实质性验收条款

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
			承担。	
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对账，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%
无签字盖章	639.85	2.38%	2,924.02	5.20%	3,259.19	6.92%	2,483.91	5.04%

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
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，对销售各关键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，对应的企业家数、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	RENOWNINTERNATIONALCORP.	RENOWNINTERNATIONALCORP.	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
昆山光展应用材料	销售	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	款到发货	承兑、电汇

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			
贸易有限公司	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
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%

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
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	PTGLE0702E-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	PTGLE0702E-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%

期间	厚度	金额	占比	单价	同类产品均价	价格差异率
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%
	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
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

序号	客户名称	重名人员姓名	任职情况
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 年开始	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								
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，客户采购该类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，客户采购该类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	苏州甲腾包装材料科技有限公司	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科技有限公司销售的 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科技有限公司销售的 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科技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
			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	
		2022 年度	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	
6	深圳市飞荣达科技股份有限公司	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	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 哑膜 PET 单硅	1.44	1.44-1.66	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
			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 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
			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

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
			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	
			7.5C 透明 PET 防静电单硅	3.58	2.40-3.58	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
		2022 年度	5C 透明 PET 离型面防静电微凹单硅	2.82	2.29-3.74	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
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		1.13	0.99-1.77	
		2023 年度		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	重庆致贯科技有限公司	2025 年 1-6 月	FGL75B04-25	4.90	4.90-6.02	公司 FGL75B04-25 产品基本向重庆致贯科技有限公司销售，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
			7.5C 蓝色 PET 单硅	2.47	1.69-3.56	
		2024 年度	FGL75B04-25	5.19	4.60-5.93	
			7.5C 透明 PET 单硅	1.84	1.18-3.01	

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 逆转单硅	1.81	1.50-2.65	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
		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
		2024 年度		3.02	1.93-4.42	
		2023 年度		3.20	2.02-4.43	
			PTY0502-50	3.23	3.07-4.43	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
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
			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

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
						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
18	伯恩光学	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

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
	（深圳）有限公司	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。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、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，保荐机构、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，对销售各关键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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构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	5,811.24	12,019.47	8,834.24	9,180.10
贸易商回函金额	5,636.15	11,611.68	7,945.09	8,343.94
其中：回函相符金额	4,725.45	10,110.85	7,000.82	7,665.23
回函不符金额	910.70	1,500.84	944.27	678.71
调节后回函金额	5,636.15	11,611.68	7,945.09	8,343.94
未回函替代测试金额	175.09	407.79	889.15	836.16
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	93.87%	93.21%	89.67%	82.50%
回函金额占发函金额比例	96.99%	96.61%	89.94%	90.89%
调节后回函金额占贸易商收入比例	91.05%	90.05%	80.64%	74.98%
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	93.87%	93.21%	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%、93.21%和 93.87%。

3、贸易商客户细节测试

保荐机构、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、贸易商客户确认函

保荐机构针对未走访且报告期内交易金额在 50 万元以上的贸易商发送确认函，核查贸易商期末囤货、压货情况。确认函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
取得确认函的贸易商交易金额	724.45	1,032.84	833.91	791.45
贸易商收入金额	6,190.43	12,894.83	9,852.01	11,127.51
取得确认函的贸易商交易金额占贸易商收入比例	11.70%	8.01%	8.46%	7.11%

经核查，公司未走访且报告期内交易金额在 50 万元以上的贸易商不存在期末囤货的情况。

5、贸易商终端客户走访

保荐机构、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%。

6、获取贸易商客户进销存数据

保荐机构、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%

7、其他分析性程序

保荐机构、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%

时间	分类	家数	家数占比	收入金额	金额占比
	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%
	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%

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
	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，保荐机构、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，保荐机构、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，公司贸易商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
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），保荐机构、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
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，该类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，该类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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函金额	24,229.48	49,379.10	39,987.00	39,475.08
回函金额	21,822.80	45,090.65	35,538.71	34,140.02
其中：回函相符金额	17,222.27	34,361.16	26,021.25	26,115.90
回函不符金额	4,600.53	10,729.49	9,517.46	8,024.12
调节后回函金额	21,822.80	45,090.65	35,538.71	34,140.02
未回函替代测试金额	2,406.68	4,288.45	4,448.28	5,335.06
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	89.75%	87.56%	84.70%	79.94%
回函金额占发函金额比例	90.07%	91.32%	88.88%	86.48%
调节后回函金额占收入比例	80.83%	79.96%	75.28%	69.14%
调节后回函及未回函函证替代测试金额占收入比例	89.75%	87.56%	84.70%	79.94%

注：函证数据统计截至 2025 年 12 月 31 日。

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，保荐机构、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，保荐机构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%	12,310.55	93.14%	9,638.08	2,672.47	20.22%	906.47	6.86%	2,672.47	906.47
	100-200万元	4,966.84	4,966.84	100.00%	4,506.08	90.72%	3,813.40	692.68	13.95%	460.77	9.28%	692.68	460.77
	50-100万元	3,271.89	3,218.62	98.37%	2,963.18	90.56%	2,248.63	714.55	21.84%	255.44	7.81%	714.55	255.44
	50万元以下	5,541.50	2,827.00	51.01%	2,042.99	36.87%	1,522.16	520.83	9.40%	784.00	14.15%	520.83	784.00
	合计	**26,997.26**	**24,229.48**	**89.75%**	**21,822.80**	**80.83%**	**17,222.27**	**4,600.53**	**17.04%**	**2,406.68**	**8.91%**	**4,600.53**	**2,406.68**
2024年度	200万元以上	37,400.35	36,845.93	98.52%	34,367.06	91.89%	26,677.38	7,689.69	20.56%	2,478.87	6.63%	7,689.69	2,478.87
	100-200万元	7,106.96	6,890.84	96.96%	6,266.32	88.17%	4,502.57	1,763.75	24.82%	624.52	8.79%	1,763.75	624.52
	50-100万元	5,694.24	4,211.58	73.96%	3,484.82	61.20%	2,420.26	1,064.57	18.70%	726.76	12.76%	1,064.57	726.76
	50万元以下	6,190.98	1,430.75	23.11%	972.45	15.71%	760.96	211.49	3.42%	458.30	7.40%	211.49	458.30
	合计	**56,392.53**	**49,379.10**	**87.56%**	**45,090.65**	**79.96%**	**34,361.16**	**10,729.49**	**19.03%**	**4,288.45**	**7.60%**	**10,729.49**	**4,288.45**
2023年度	200万元以上	26,637.72	25,903.01	97.24%	24,278.49	91.14%	17,882.95	6,395.54	24.01%	1,624.52	6.10%	6,395.54	1,624.52
	100-200万元	7,817.86	7,563.69	96.75%	6,713.00	85.87%	4,955.36	1,757.64	22.48%	850.69	10.88%	1,757.64	850.69
	50-100万元	5,960.85	4,774.33	80.09%	3,445.63	57.80%	2,228.29	1,217.34	20.42%	1,328.69	22.29%	1,217.34	1,328.69
	50万元以下	6,791.81	1,745.97	25.71%	1,101.59	16.22%	954.66	146.94	2.16%	644.38	9.49%	146.94	644.38
	合计	**47,208.24**	**39,987.00**	**84.70%**	**35,538.71**	**75.28%**	**26,021.25**	**9,517.46**	**20.16%**	**4,448.28**	**9.42%**	**9,517.46**	**4,448.28**
2022年度	200万元以上	28,342.28	27,582.29	97.32%	25,223.61	89.00%	18,717.22	6,506.39	22.96%	2,358.68	8.32%	6,506.39	2,358.68
	100-200万元	8,040.75	7,183.77	89.34%	5,736.09	71.34%	5,338.56	397.52	4.94%	1,447.69	18.00%	397.52	1,447.69
	50-100万元	5,961.22	3,435.44	57.63%	2,218.51	37.22%	1,422.21	796.30	13.36%	1,216.93	20.41%	796.30	1,216.93
	50万元以下	7,037.25	1,273.58	18.10%	961.81	13.67%	637.90	323.91	4.60%	311.77	4.43%	323.91	311.77
	合计	**49,381.50**	**39,475.08**	**79.94%**	**34,140.02**	**69.14%**	**26,115.90**	**8,024.12**	**16.25%**	**5,335.06**	**10.80%**	**8,024.12**	**5,335.06**

注1：以上分层金额客户按照非合并口径统计；

注2：函证数据统计截至2025年12月31日，下同。

报告期内，保荐机构发函数量如下：

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	40	26	9	5	40
	100-200 万元	38	56	48	39	7	2	48
	50-100 万元	46	65	55	34	14	7	55
	50 万元以下	612	633	94	51	17	26	94
	合计	**724**	**799**	**237**	**150**	**47**	**40**	**237**
2024 年度	200 万元以上	69	112	92	63	22	7	92
	100-200 万元	43	56	50	30	14	6	50
	50-100 万元	68	78	50	30	10	10	50
	50 万元以下	685	704	57	32	5	20	57
	合计	**865**	**950**	**249**	**155**	**51**	**43**	**249**
2023 年度	200 万元以上	61	98	85	54	23	8	85
	100-200 万元	48	61	53	32	17	4	53
	50-100 万元	71	89	53	31	7	15	53
	50 万元以下	769	789	61	33	4	24	61
	合计	**949**	**1,037**	**252**	**150**	**51**	**51**	**252**
2022 年度	200 万元以上	59	95	81	48	21	12	81
	100-200 万元	47	55	45	32	5	8	45
	50-100 万元	81	91	47	19	12	16	47
	50 万元以下	828	850	65	41	7	17	65
	合计	**1,015**	**1,091**	**238**	**140**	**45**	**53**	**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，保荐机构、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%**
2023	200 万元以上	26,637.72	57	25,891.04	97.20%

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
年度	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；

注 2：走访数据统计至 2025 年 12 月 31 日。

（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，保荐机构、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，保荐机构、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

保荐机构、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。

【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
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
	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

可比公司	结构	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	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

综上分析来看，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
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	9
	月均研发人员数量（人）	45	41	41	29
	单个项目的平均研发人员数量（人）	6	7	7	3

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权的清晰、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**
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**
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
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。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、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，保荐机构、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

保荐机构、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，保荐机构、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

保荐机构、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

保荐机构、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

保荐机构、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

保荐机构、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

保荐机构、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

保荐机构、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型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		
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、		

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型膜制备技术成果转化示范项目
	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，协助专利申报，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

保荐机构、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。

【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	（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。 （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。 （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。
晶华新材	（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。 （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	（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。 （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

可比公司	可变现净值的确认方法及依据
	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。 （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。
永冠新材	（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。 （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。 （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。

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比较情况如下：

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

原材料类别	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	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		
	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
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。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构、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	16,100.69	31,214.39	23,075.34	27,489.54

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
其中：回函相符金额	10,766.77	20,528.90	15,629.13	21,325.15
回函不符金额	5,333.92	10,685.49	7,446.20	6,164.39
调节后回函金额	16,100.69	31,214.39	23,075.34	27,489.54
未回函替代测试金额	197.86	720.30	455.32	408.77
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	98.79%	97.74%	98.07%	98.53%
调节后回函金额占采购总额比例	90.35%	90.03%	81.45%	87.42%
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，保荐机构、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。

【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
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
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%
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%
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%

项目	2023 年度			
	更正前	更正金额	更正后	影响比例
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
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**	**代付方与客户的关系**	**含税收入**	**第三方回款金额**	**第三方回款占比**
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	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。 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。	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。
票据找零	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。	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

财务内控不规范行为	发行人情况	规范整改情况
	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。	据找零的行为。 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。
现金收付款	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。	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。经规范整改后，公司现金收付款金额逐年降低。

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。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、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，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，保荐机构、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，保荐机构、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，访谈相关人员，了解发行人收入确认内控措施的整体设计、相关信息系统的设计和运行逻辑，核查业务流程主要节点的关键控制措施，评价其设计合理性；抽取适当的控制测试样本，评价发行人相关信息系统运行可靠性；

（2）了解系统变更管理流程，查看操作变更日志，关注操作变更申请的授权机制、操作变更不相容职责/岗位分离、确认数据访问控制的执行情况；对 ERP 系统涉及的业务功能模块进行穿行测试和细节测试，获取相关合同、订单、发票、出库单、签收单等资料，核对信息系统记录的关键业务信息与原始资料记录的准

确性；

（3）获取发行人信息系统的 IT 审计报告，复核报告的审计范围、方法及结论，评估 IT 审计机构的专业胜任能力与独立性，确认 IT 审计报告结论的恰当性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、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

保荐机构、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，保荐机构、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

保荐机构、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，保荐机构、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。

【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：

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	-

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		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
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。 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。 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。	1、信用期内正常回款的客户，公司评估其回款风险较低 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。 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。

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
芜湖德仓光电有限公司	27.81	27.81	27.81	27.81	公司已破产、公司已起诉
东莞市玖盛电	16.33	16.33	17.18	-	账龄较长、客户长期拖

公司	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	单项计提原因
子材料有限公司					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

账龄	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
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，与公司对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	功能性胶粘材料	无	否

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
	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			
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
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	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

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
份有限公司				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。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、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，保荐机构、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 10. 募投项目必要性、合理性

根据申请文件：（1）公司拟募集资金 21,013.00 万元，10,706.00 万元用于光学级离型膜生产线建设项目（以下简称离型膜项目），7,147.00 万元用于功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目（以下简称胶带保护膜项目），3,160.00 万元用于研发技术平台建设项目（以下简称研发项目）。（2）胶带保

护膜项目由羽玺新材和羽玺电子共同实施。报告期内公司存在多次现金分红。

请发行人：（1）列表说明离型膜项目、胶带保护膜项目、研发项目各项支出及项目达产后新增产能、相关经济效益数据（如项目收入、营业利润、净利润等）测算依据、测算过程。结合报告期内生产设备购置使用情况，说明在离型膜项目、胶带保护膜项目中将主要资金用于设备购置及安装的原因及合理性，与报告期内相应支出是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异。（2）结合报告期内功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品产能利用率、产销率、销量增长率，主要客户各期需求变化（含公司供应份额变化）、新客户拓展、在手订单变动及执行情况等情况，量化说明离型膜项目、胶带保护膜项目新增产能是否存在闲置风险，报告期内产能波动的原因及合理性，是否存在超产能生产的情形，并结合前述情况补充完善风险揭示。（3）结合铺底流动资金、预备费测算逻辑，说明铺底流动资金、预备费是否实质为补充流动资金。（4）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响。说明离型膜项目和胶带保护膜项目环评批复、节能审查以及碳排放评价工作进展情况，后续工作开展是否存在重大不确定性。结合前述情况补充完善风险揭示。（5）结合报告期内现金分红实施情况（实施依据、启动时间、实施完毕时间等），说明报告期内大比例分红的原因及合理性，是否符合《2 号指引》2-20 分红及转增股本相关要求；结合主要股东分红资金流水核查情况，说明各期分红资金是否存在流向发行人客户、供应商的情形，是否存在体外代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送情形。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，并按照《2 号指引》2-20 相关要求提交专项核查报告。

【回复】

一、列表说明离型膜项目、胶带保护膜项目、研发项目各项支出及项目达产后新增产能、相关经济效益数据（如项目收入、营业利润、净利润等）测算依据、测算过程。结合报告期内生产设备购置使用情况，说明在离型膜项目、胶带保护膜项目中将主要资金用于设备购置及安装的原因及合理性，与报告期内相应支出是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异

（一）列表说明离型膜项目、胶带保护膜项目、研发项目各项支出及项目达产后新增产能、相关经济效益数据（如项目收入、营业利润、净利润等）测算依据、测算过程

1、光学级离型膜生产线建设项目

公司光学级离型膜生产线建设项目预计总投资 10,706.00 万元，其中建设投资 8,458.00 万元，占比 79.00%；铺底流动资金 2,248.00 万元，占比 21.00%。建设投资包括场地建筑工程费用 1,125.00 万元、设备购置及安装调试费 7,065.00 万元，工程建设及其他费用 22.00 万元，预备费 246.00 万元。具体情况如下表：

序号	项目	项目资金（万元）	占比
1	**建设投资**	**8,458.00**	**79.00%**
1.1	建筑工程费	1,125.00	10.51%
1.2	设备购置及安装费	7,065.00	65.99%
1.3	工程建设其他费用	22.00	0.21%
1.4	预备费	246.00	2.30%
2	**铺底流动资金**	**2,248.00**	**21.00%**
3	**项目总投资**	**10,706.00**	**100.00%**

（1）项目建设运营进度

①本项目建设期为 3 年，包括厂房装修改造、设备购置安装、人员招聘及培训等环节。

②项目建设第二年开始投产，阶梯式分年实现达产。项目第二年达到产能上限的 30%，第三年达到产能上限的 50%，第四年达到产能上限的 70%，第五年及以后保持达产 100%。

（2）营业收入分析

①本项目营业收入主要为本项目规划产品的销售收入。假定当期的产量等于当期销量，根据各产品线产能规划，结合各期产能利用率进行估算。

②本项目核定实际产能按照各生产线的宽幅、产线涂布速度、每日生产小时

数、每月工作日、每年生产月数对产能进行估计。

③在产能利用率预估方面，考虑到车间生产线分批进场，同时产能的释放需结合公司的新产线调试磨合等情况，故假设车间建设完毕后存在一定的爬坡期。此处，新购置的产线产能爬坡期预设为 3 年，T+2、T+3、T+4 年内，新产线的产能利用率分别为核定实际产能的 30%，50%，70%，直至 T+5 年达产。

④在产值预估方面，产品单价依据同类产品历史平均单价及目前市场行情综合确定，然后结合产品产线的产能预估，对各产品的产值进行估算。

⑤项目计算期内预计产能及收入如下：

单位：万平方米、万元

产品名称	项目	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
MLCC 离型膜	产能	862.55	1,437.59	2,012.62	2,875.18
	收入	837.82	1,396.36	1,954.91	2,792.73
OCA 光学胶离型膜	产能	2,012.62	3,354.37	4,696.12	6,708.74
	收入	4,899.72	8,166.19	11,432.67	16,332.39
LCD 背光模组离型膜	产能	631.41	1,052.35	1,473.29	2,104.70
	收入	1,936.33	3,227.21	4,518.10	6,454.43
产能合计		**3,506.58**	**5,844.31**	**8,182.03**	**11,688.62**
收入合计		**7,673.86**	**12,789.77**	**17,905.68**	**25,579.54**

注：项目预计第五年实现 100%达产，T+5 至 T+11 的项目产能及营业收入均保持一致。

本项目营业收入测算综合考虑了相应产品整体市场情况。在产品定价方面，项目规划产品的销售价格系根据公司同类产品历史平均单价及目前市场行情综合确定。在产品产能方面，项目规划产品产能系根据各生产线的宽幅、产线涂布速度、每日生产小时数、每月工作日、每年生产月数对产能进行估计。因此，公司该项目营业收入的测算具有合理性。

（3）营业成本费用分析

①本项目营业成本费用主要为营业成本和期间费用。总成本费用=营业成本+销售费用+管理费用+研发费用，估算参照企业近三年的实际经营情况。

②营业成本包括直接材料、直接人工、委外加工、折旧摊销、制造费用等。除折旧摊销外，本项目营业成本采用销售百分比法进行估算，各项成本金额参考公司 2022 至 2024 年各项目成本构成占当期营业收入比重的平均值，并结合同业数据及公司未来预期进行合理估算。

③期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用。本项目期间费用采用销售

百分比法进行估算，各项费用金额参考公司 2022 至 2024 年各项费用构成占当期营业收入比重的平均值，结合公司未来预期进行估算。

④财务费用预设为 0 元。

⑤项目计算期内预计营业成本及费用如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	**生产成本**	**33.34**	**5,327.92**	**9,174.08**	**12,476.05**	**17,421.58**	**17,439.79**	**17,411.15**	**17,431.22**	**17,452.30**	**17,474.43**	**17,497.67**
1.1	直接材料	-	4,154.62	6,924.37	9,694.11	13,848.73	13,848.73	13,848.73	13,848.73	13,848.73	13,848.73	13,848.73
1.2	直接人工	-	177.32	330.27	346.78	364.12	382.32	401.44	421.51	442.59	464.72	487.95
1.3	委外加工费	-	0.68	1.14	1.59	2.27	2.27	2.27	2.27	2.27	2.27	2.27
1.4	制造费用	33.34	995.30	1,918.31	2,433.57	3,206.46	3,206.46	3,158.70	3,158.70	3,158.70	3,158.70	3,158.70
1.4.1	折旧	33.34	222.41	630.16	630.16	630.16	630.16	582.40	582.40	582.40	582.40	582.40
1.4.2	水电费/燃料费	-	330.71	551.18	771.65	1,102.36	1,102.36	1,102.36	1,102.36	1,102.36	1,102.36	1,102.36
1.4.3	其他制造费用	-	442.18	736.97	1,031.76	1,473.94	1,473.94	1,473.94	1,473.94	1,473.94	1,473.94	1,473.94
2	**销售费用**	**-**	**345.31**	**575.51**	**805.71**	**1,151.02**	**1,151.02**	**1,151.02**	**1,151.02**	**1,151.02**	**1,151.02**	**1,151.02**
3	**管理费用**	**-**	**513.55**	**855.92**	**1,198.28**	**1,711.83**	**1,711.83**	**1,711.83**	**1,711.83**	**1,711.83**	**1,711.83**	**1,711.83**
4	**研发费用**	**-**	**273.12**	**455.21**	**637.29**	**910.41**	**910.41**	**910.41**	**910.41**	**910.41**	**910.41**	**910.41**
5	**总成本费用**	**33.34**	**6,459.90**	**11,060.71**	**15,117.34**	**21,194.85**	**21,213.05**	**21,184.42**	**21,204.49**	**21,225.57**	**21,247.70**	**21,270.93**

（4）项目损益分析

①假定不存在营业外收入和成本。营业利润=利润总额=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用。

②净利润=利润总额-企业所得税。

③税金及附加=城市维护建设税+教育费附加+地方教育费附加。

④城市维护建设税=应交增值税×7%。

⑤教育费附加=应交增值税×3%。

⑥地方教育费附加=应交增值税×2%。

⑦羽玺新材拥有高新技术企业资质，企业所得税税率以 15%计算。

⑧项目计算期内各年的营业利润、所得税及税后利润分配情况，详见下表：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	达产期年均
主营业务收入	-	7,673.86	12,789.77	17,905.68	25,579.54	25,579.54	25,579.54	25,579.54	25,579.54	25,579.54	25,579.54	25,579.54
主营业务成本	33.34	5,327.92	9,174.08	12,476.05	17,421.58	17,439.79	17,411.15	17,431.22	17,452.30	17,474.43	17,497.67	17,446.88
毛利	-33.34	2,345.94	3,615.69	5,429.63	8,157.96	8,139.75	8,168.39	8,148.32	8,127.24	8,105.11	8,081.88	8,132.66
毛利率	**-**	**30.57%**	**28.27%**	**30.32%**	**31.89%**	**31.82%**	**31.93%**	**31.85%**	**31.77%**	**31.69%**	**31.60%**	**31.79%**
税金及附加	-	26.96	18.98	128.10	183.00	183.00	183.00	183.00	183.00	183.00	183.00	183.00
销售费用	-	345.31	575.51	805.71	1,151.02	1,151.02	1,151.02	1,151.02	1,151.02	1,151.02	1,151.02	1,151.02
管理费用	-	513.55	855.92	1,198.28	1,711.83	1,711.83	1,711.83	1,711.83	1,711.83	1,711.83	1,711.83	1,711.83
研发费用	-	273.12	455.21	637.29	910.41	910.41	910.41	910.41	910.41	910.41	910.41	910.41
营业利润	-33.34	1,187.00	1,710.08	2,660.24	4,201.69	4,183.49	4,212.12	4,192.05	4,170.97	4,148.84	4,125.61	4,176.40

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	达产期年均
应税总额	-33.34	913.88	1,254.87	2,022.95	3,291.28	3,273.07	3,301.71	3,281.64	3,260.56	3,238.43	3,215.20	3,265.98
调整应税总额	-33.34	880.54	1,254.87	2,022.95	3,291.28	3,273.07	3,301.71	3,281.64	3,260.56	3,238.43	3,215.20	3,265.98
所得税	-	132.08	188.23	303.44	493.69	490.96	495.26	492.25	489.08	485.76	482.28	489.90
净利润	-33.34	1,054.92	1,521.85	2,356.80	3,708.00	3,692.52	3,716.87	3,699.80	3,681.89	3,663.08	3,643.33	3,686.50
净利润率	**-**	**13.75%**	**11.90%**	**13.16%**	**14.50%**	**14.44%**	**14.53%**	**14.46%**	**14.39%**	**14.32%**	**14.24%**	**14.41%**

（5）项目经济效益及其合理性

经综合测算，本项目所得税后内部收益率 IRR 为 14.16%，处于行业同类项目收益水平的合理区间，能够为公司贡献稳定的利润增量。同时，项目税后净现值 NPV 大于 0，税后静态投资回收期为 8.00 年（含基建期），本项目预期经济效益良好，财务风险较低。

综上所述，本项目效益测算过程清晰、依据充分，测算假设均基于公司历史经营数据、行业发展趋势，并充分结合本项目自身建设及运营特点合理设定，不存在脱离实际经营情况的假设。因此，本项目效益测算结果合理性及可靠性，能够客观反映本项目的预期经济效益。

2、功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目

公司功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目预计总投资 7,147.00 万元，其中建设投资 6,347.00 万元，占比 88.81%；铺底流动资金 800 万元，占比 11.19%。建设投资包括场地建筑工程费用 1,710.50 万元、设备购置及安装调试费 4,420.98 万元，工程建设及其他费用 30.66 万元，预备费 184.86 万元。具体情况如下表：

序号	项目	项目资金（万元）	占比
1	**建设投资**	**6,347.00**	**88.81%**
1.1	建筑工程费	1,710.50	23.93%
1.2	设备购置及安装费	4,420.98	61.86%
1.3	工程建设其他费用	30.66	0.43%
1.4	预备费	184.86	2.59%
2	**铺底流动资金**	**800.00**	**11.19%**
3	**项目总投资**	**7,147.00**	**100.00%**

（1）项目建设运营进度

①本项目建设期为 3 年，包括厂房新建、装修改造、设备购置安装、人员招聘及培训等环节。

②项目建设第二年开始投产，分产线阶梯式分年实现达产。功能性胶带项目第二年达到产能上限的 50%，第三年达到产能上限的 85%，第四年达到产能上限的 95%，第五年及以后保持达产 100%。光学级保护膜第三年达到产能上限的 50%，第四年达到产能上限的 85%，第五年及以后保持达产 100%。

（2）营业收入分析

①本项目营业收入主要为本项目规划产品的销售收入。假定当期的产量等于当期销量，根据各产品线产能规划，结合各期产能利用率进行估算。

②本项目核定实际产能按照各生产线的宽幅、产线涂布速度、每日生产小时数、每月工作日、每年生产月数对产能进行估计。

③在产能利用率预估方面，综合考虑到各产品生产线分批进场，同时假设车间建设完毕后存在一定的爬坡期。此处，新购置的功能性胶带产线产能爬坡期预设为 3 年，光学级保护膜产能爬坡期为 2 年。功能性胶带产线在 T+2、T+3、T+4 年内的产能利用率分别为核定实际产能的 50%、85%、95%，直至 T+5 年达产。光学级保护膜产线在 T+3、T+4 年内的产能利用率分别为核定实际产能的 50%、85%，直至 T+5 年达产。

④在产值预估方面，产品单价依据同类产品历史平均单价及目前市场行情综合确定，然后结合产品产线的产能预估，对各产品的产值进行估算。

⑤项目计算期内预计产能及收入如下：

单位：万平方米、万元

分类	产品系列	项目	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
功能性胶带	功能性 PET 胶带	产能	694.32	1,180.34	1,319.21	1,388.64
		收入	5,783.95	9,832.71	10,989.50	11,567.89
	导电屏蔽胶带	产能	361.04	613.76	685.97	722.08
		收入	2,618.76	4,451.90	4,975.65	5,237.53
光学级保护膜	光学级保护膜	产能	-	1,055.36	1,794.11	2,110.72
		收入	-	4,950.32	8,415.55	9,900.64
产能合计			**1,055.36**	**2,849.47**	**3,799.29**	**4,221.43**
收入合计			**8,402.71**	**19,234.93**	**24,380.70**	**26,706.06**

注：项目预计第五年实现 100%达产，T+5 至 T+11 的项目产能及营业收入均保持一致。

（3）营业成本费用分析

①本项目营业成本费用主要为营业成本和期间费用。总成本费用=营业成本+销售费用+管理费用+研发费用，估算参照企业近三年的实际经营情况。

②营业成本包括直接材料、直接人工、委外加工、折旧摊销、制造费用等。除折旧摊销外，本项目营业成本采用销售百分比法进行估算，各项成本金额参考公司 2022 至 2024 年各项目成本构成占当期营业收入比重的平均值，并结合同业数据及公司未来预期进行合理估算。

③期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用。本项目期间费用采用销售百分比法进行估算，各项费用金额参考公司 2022 至 2024 年各项费用构成占当期营业收入比重的平均值，结合公司未来预期进行估算。

④财务费用预设为 0。

⑤项目计算期内预计营业成本及费用如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	**生产成本**	**34.04**	**5,689.93**	**13,141.87**	**16,380.07**	**17,871.04**	**17,927.01**	**17,908.46**	**17,892.85**	**17,957.65**	**18,025.68**	**18,097.13**
1.1	直接材料	-	4,166.20	9,704.63	12,373.34	13,576.59	13,576.59	13,576.59	13,576.59	13,576.59	13,576.59	13,576.59
1.2	直接人工	-	480.34	1,015.44	1,066.21	1,119.52	1,175.50	1,234.27	1,295.98	1,360.78	1,428.82	1,500.26
1.3	委外加工费	-	24.56	56.23	71.27	78.07	78.07	78.07	78.07	78.07	78.07	78.07
1.4	制造费用	34.04	1,018.83	2,365.57	2,869.25	3,096.87	3,096.87	3,019.54	2,942.21	2,942.21	2,942.21	2,942.21
1.4.1	折旧	34.04	196.35	482.80	482.80	482.80	482.80	405.47	328.14	328.14	328.14	328.14
1.4.2	水电费/燃料费	-	362.12	828.94	1,050.69	1,150.91	1,150.91	1,150.91	1,150.91	1,150.91	1,150.91	1,150.91
1.4.3	其他制造费用	-	460.36	1,053.84	1,335.76	1,463.16	1,463.16	1,463.16	1,463.16	1,463.16	1,463.16	1,463.16
2	**销售费用**	**-**	**378.10**	**865.53**	**1,097.07**	**1,201.71**	**1,201.71**	**1,201.71**	**1,201.71**	**1,201.71**	**1,201.71**	**1,201.71**
3	**管理费用**	**-**	**562.33**	**1,287.24**	**1,631.60**	**1,787.22**	**1,787.22**	**1,787.22**	**1,787.22**	**1,787.22**	**1,787.22**	**1,787.22**
4	**研发费用**	**-**	**299.06**	**684.60**	**867.74**	**950.51**	**950.51**	**950.51**	**950.51**	**950.51**	**950.51**	**950.51**
5	**总成本费用**	**34.04**	**6,929.42**	**15,979.23**	**19,976.49**	**21,810.48**	**21,866.45**	**21,847.90**	**21,832.29**	**21,897.09**	**21,965.13**	**22,036.57**

（4）项目损益分析

①假定不存在营业外收入和成本。营业利润=利润总额=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用。

②净利润=利润总额-企业所得税。

③税金及附加=城市维护建设税+教育费附加+地方教育费附加。

④城市维护建设税=应交增值税×7%。

⑤教育费附加=应交增值税×3%。

⑥地方教育费附加=应交增值税×2%。

⑦羽玺新材拥有高新技术企业资质，企业所得税税率以 15%计算。

⑧项目计算期内各年的营业利润、所得税及税后利润分配情况，详见下表：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	达产期年均
主营业务收入	-	8,402.71	19,234.93	24,380.70	26,706.06	26,706.06	26,706.06	26,706.06	26,706.06	26,706.06	26,706.06	26,706.06
主营业务成本	34.04	5,689.93	13,141.87	16,380.07	17,871.04	17,927.01	17,908.46	17,892.85	17,957.65	18,025.68	18,097.13	17,968.13
毛利	-34.04	2,712.78	6,093.06	8,000.63	8,835.03	8,779.05	8,797.60	8,813.22	8,748.42	8,680.38	8,608.94	8,737.93
毛利率	**-**	**32.28%**	**31.68%**	**32.82%**	**33.08%**	**32.87%**	**32.94%**	**33.00%**	**32.76%**	**32.50%**	**32.24%**	**32.72%**
税金及附加	-	41.48	106.60	187.31	204.82	204.82	204.82	204.82	204.82	204.82	204.82	204.82
销售费用	-	378.10	865.53	1,097.07	1,201.71	1,201.71	1,201.71	1,201.71	1,201.71	1,201.71	1,201.71	1,201.71
管理费用	-	562.33	1,287.24	1,631.60	1,787.22	1,787.22	1,787.22	1,787.22	1,787.22	1,787.22	1,787.22	1,787.22
研发费用	-	299.06	684.60	867.74	950.51	950.51	950.51	950.51	950.51	950.51	950.51	950.51
营业利润	-34.04	1,431.81	3,149.10	4,216.89	4,690.77	4,634.79	4,653.34	4,668.96	4,604.16	4,536.12	4,464.68	4,593.67
应税总额	-34.04	1,132.75	2,464.50	3,349.15	3,740.26	3,684.28	3,702.84	3,718.45	3,653.65	3,585.61	3,514.17	3,643.17
调整应税总额	-34.04	1,098.70	2,464.50	3,349.15	3,740.26	3,684.28	3,702.84	3,718.45	3,653.65	3,585.61	3,514.17	3,643.17
所得税	-	164.81	369.67	502.37	561.04	552.64	555.43	557.77	548.05	537.84	527.13	546.48
净利润	-34.04	1,267.00	2,779.42	3,714.52	4,129.73	4,082.15	4,097.92	4,111.19	4,056.11	3,998.28	3,937.55	4,047.20
净利润率	**-**	**15.08%**	**14.45%**	**15.24%**	**15.46%**	**15.29%**	**15.34%**	**15.39%**	**15.19%**	**14.97%**	**14.74%**	**15.15%**

（5）项目经济效益及其合理性

经综合测算，本项目所得税后内部收益率 IRR 为 19.17%，预期盈利能力良好，项目实施后能够有效提升公司整体盈利水平。项目税后净现值 NPV 大于 0，表明未来现金流入足以覆盖初始投资及相关成本，具备经济可行性。税后静态投资回收期为 6.86 年（含基建期），投资回收周期处于合理区间。本项目预期经济效益良好，整体财务风险可控。

综上所述，本项目效益测算过程清晰、依据充分，测算假设均基于公司历史经营数据、行业发展趋势，并充分结合本项目自身建设及运营特点合理设定，不存在脱离实际经营情况的假设。因此，本项目效益测算结果合理性及可靠性，能够客观反映本项目的预期经济效益。

3、研发技术平台建设项目

公司研发技术平台建设项目预计投资总额 3,160.00 万元，其中场地装修 590.00 万元，软硬件设备购置及安装 1,225.09 万元，预备费 108.91 万元，研发费用 1,236.00 万元。各项明细及占比情况如下：

序号	项目	金额（万元）	占比
一	**建设投资**	**1,924.00**	**60.89%**
1	场地装修	590.00	18.67%
2	硬件设备购置及安装	1,221.91	38.67%
3	软件购置	3.18	0.10%
4	预备费用	108.91	3.45%
二	**研发费用**	**1,236.00**	**39.11%**
1	直接投入费用	760.00	24.05%
2	研发人员费用	476.00	15.06%
三	**项目总投资**	**3,160.00**	**100.00%**

研发技术中心建设项目为非生产型项目，不产生直接的经济效益，也不改变公司现有生产销售模式，但该项目的实施有助于公司提升持续创新能力，为公司主营业务发展提供技术支撑，进一步巩固和增强公司在行业中的竞争优势，有利于公司未来的长期可持续发展。

（二）结合报告期内生产设备购置使用情况，说明在离型膜项目、胶带保护膜项目中将主要资金用于设备购置及安装的原因及合理性，与报告期内相应支出是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异

1、报告期内生产设备购置使用情况

公司围绕涂布成型、分切加工、环境控制、质量检测等环节，系统配置了相应生产设备及生产线。在涂布成型环节，公司配备涂布生产线，并辅以供热设备，为功能性离型膜、保护膜、胶带等产品提供精密涂布成型能力；在分切加工环节，公司配备高速高精度分切机、收卷机，以满足各类客户的定制规格要求；在生产环境控制环节，对车间进行净化系统改造，以净化设备维持洁净生产空间，并通过 RTO 设备实现废气的环保处理；同时，公司还配备了 CCD 检测仪、XRF 光谱仪等专业检测设备，全面保障产品性能的一致性、可靠性与工艺的稳定性。

截至 2025 年 6 月末，公司主要生产设备配置使用情况如下：

单位：万元

设备名称	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
涂布生产线	8,896.82	5,265.37	3,631.45	40.82%
涂布打样线	296.98	74.55	222.44	74.90%
净化设备	3,127.32	1,599.36	1,527.96	48.86%
RTO 设备	1,670.61	826.59	844.03	50.52%
供热设备	661.06	391.88	269.18	40.72%
高速分切复卷机	513.71	325.74	187.97	36.59%
CCD 检测仪	170.09	76.75	93.34	54.87%
XRF 光谱仪	92.51	41.06	51.46	55.62%
合计	**15,429.10**	**8,601.30**	**6,827.83**	**44.25%**

截至 2024 年末，公司主要生产设备配置使用情况如下：

单位：万元

设备名称	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
涂布生产线	8,692.87	4,906.70	3,786.18	43.55%
涂布打样线	145.82	66.05	79.76	54.70%
净化设备	2,997.76	1,486.40	1,511.36	50.42%
RTO 设备	1,668.71	758.63	910.08	54.54%
供热设备	661.06	362.88	298.18	45.11%
高速分切复卷机	513.71	304.17	209.54	40.79%
CCD 检测仪	170.09	68.67	101.42	59.62%
XRF 光谱仪	92.51	36.66	55.85	60.37%
合计	**14,942.53**	**7,990.16**	**6,952.37**	**46.53%**

截至 2023 年末，公司主要生产设备配置使用情况如下：

单位：万元

设备名称	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
涂布生产线	8,361.37	4,142.72	4,218.65	50.45%
涂布打样线	145.82	52.20	93.62	64.20%
净化设备	2,781.80	1,240.00	1,541.80	55.42%
RTO 设备	1,576.84	615.99	960.85	60.93%

设备名称	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
供热设备	661.06	304.88	356.18	53.88%
高速分切复卷机	492.60	247.45	245.15	49.77%
CCD 检测仪	170.09	52.51	117.57	69.12%
XRF 光谱仪	66.41	29.06	37.35	56.24%
合计	**14,255.98**	**6,684.81**	**7,571.17**	**53.11%**

截至 2022 年末，公司主要生产设备配置使用情况如下：

单位：万元

设备名称	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
涂布生产线	8,214.52	3,377.11	4,837.41	58.89%
涂布打样线	143.10	38.51	104.58	73.08%
净化设备	2,781.80	993.16	1,788.64	64.30%
RTO 设备	1,576.84	466.17	1,110.68	70.44%
供热设备	631.06	249.59	381.46	60.45%
高速分切复卷机	492.60	202.25	290.35	58.94%
CCD 检测仪	170.09	36.36	133.73	78.62%
XRF 光谱仪	51.28	23.95	27.33	53.29%
合计	**14,061.29**	**5,387.11**	**8,674.18**	**61.69%**

如上表所示，报告期内公司生产设备持续投入。

2、说明在离型膜项目、胶带保护膜项目中将主要资金用于设备购置及安装的原因及合理性，与报告期内相应支出是否匹配

近年来，全球电子信息产业持续高速增长，功能性涂层复合材料作为电子产业链中的关键配套材料，其市场需求呈稳步上升态势。同时，随着下游消费电子、新能源等领域技术迭代速度加快，下游客户对功能性涂层复合材料的洁净度、耐候性、精度等性能指标提出了更为严苛的要求，行业整体呈现出技术升级、产品高端化的发展趋势。

在此行业背景下，为匹配下游客户日益提升的品质要求，突破现有生产条件下的技术瓶颈，公司建设高洁净度生产车间，并引进性能指标、技术标准更为先进的生产设备，有助于升级产品系列规格、优化生产流程。此外，报告期内，公司功能性离型膜的产能利用率持续处于较高水平，产能已趋于饱和，现有设备较难以满足未来下游客户对产品的增量需求。同时，随着公司在下游应用领域的持续拓展及行业需求的持续向好，公司为未来胶带保护膜预留产能空间，以应对市场的快速发展，因此需要通过购置及安装先进生产设备，夯实产能基础，保障业务规模的稳步扩张。

通过本次引进的先进涂布线等设备，公司生产体系将具备更高的自动化、智

能化水平，能够实现更高效、灵活的规模化生产，保障产品质量稳定性与一致性，同时有效提升生产效率，进一步提升公司响应能力和市场竞争力。

综上所述，建设高规格洁净车间，引进先进生产设备是提高公司市场竞争力的关键措施，有助于实现公司长远可持续发展，本次将主要资金用于设备购置及安装具备充分的必要性与合理性。

报告期内，公司产能与设备投入以及募投项目比较情况如下：

单位：万元、万平方米、元/平方米

项目	募投项目估算数据	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
设备原值	11,485.98	15,429.10	14,942.53	14,461.95	14,399.67
产能	16,379.10	32,534.68	31,725.61	26,948.98	26,900.43
单位产能投资强度	0.70	0.47	0.47	0.54	0.54

注 1：募投项目设备原值=（募投项目设备购置费+募投项目设备安装费）；
注 2：2025 年 1-6 月单位产能投资强度已年化处理。

报告期内，公司机器设备配置及单位产能投资强度均维持在相对稳定区间。本次募投项目单位产能投资强度为 0.70，高于报告期内平均水平 0.51，核心原因系募投项目主要针对如光学级保护膜、光学级离型膜等高洁净度产品的规模化生产，对生产设备洁净度等级要求达到百级、千级标准，配套生产设备的单位购置成本显著高于公司现有千级、万级洁净度标准下的设备，进而拉高了项目整体单位产能投资强度。

综上所述，本次募投项目设备购置费支出具有合理性，与报告期各期设备投入及使用情况匹配。

3、与同行业可比公司是否存在明显差异

本次募投项目设备购置及安装费与同行业公司募投项目的对比情况如下：

单位：万元

公司	项目名称	总募集资金	设备购置及安装费	设备购置及安装费占比
斯迪克	OCA 光学胶膜生产扩建项目	31,118.51	19,055.60	61.24%
世华科技	功能性材料扩产及升级项目	50,000.00	26,220.10	52.44%
晶华新材	年产 1.32 亿平方米功能型胶带	34,151.16	14,839.64	43.45%
永冠新材	年产 7,000 万平方米水性美纹纸胶带胶粘制品生产线建设项目	11,996.07	6,000.00	50.02%
	年产 7,380 万平方米水性 PVC 胶带胶粘制品生产线建设项目	10,732.73	8,100.00	75.47%

公司	项目名称	总募集资金	设备购置及安装费	设备购置及安装费占比
	年产 4,200 万平方米无溶剂天然橡胶布基胶带胶粘制品生产线建设项目	10,649.12	8,100.00	76.06%
同行业可比公司平均值		**24,774.60**	**13,719.22**	**59.78%**
羽玺新材	光学级离型膜生产线建设项目	10,706.00	7,065.00	65.99%
	功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目	7,147.00	4,420.98	61.86%
平均值		**8,926.50**	**5,742.99**	**63.93%**

由上表可见，同行业公司募投项目均保持有较高的设备购置及安装投入。公司本次募投项目的设备购置及安装费占总募集资金的比重均值为 63.93%，处于同行业公司募投项目区间范围内，且与主营业务相似度较高的斯迪克最为接近。

因此，公司募投项目的设备购置及安装投入情况与同行业可比公司差异相对较小，具有合理性。

二、结合报告期内功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品产能利用率、产销率、销量增长率，主要客户各期需求变化（含公司供应份额变化）、新客户拓展、在手订单变动及执行情况等情况，量化说明离型膜项目、胶带保护膜项目新增产能是否存在闲置风险，报告期内产能波动的原因及合理性，是否存在超产能生产的情形，并结合前述情况补充完善风险揭示

（一）结合报告期内功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品产能利用率、产销率、销量增长率，主要客户各期需求变化（含公司供应份额变化）、新客户拓展、在手订单变动及执行情况等情况，量化说明离型膜项目、胶带保护膜项目新增产能是否存在闲置风险

1、报告期内功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品产能利用率、产销率、销量增长率情况

公司主要从事功能性涂层复合材料的研发、生产与销售。2022 年度至 2025 年 1-6 月，公司功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品的产能利用率、产销率、销量增长率情况如下：

产品大类	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
功能性离型膜	产能利用率	96.48%	100.07%	89.71%	91.97%
	产销率	77.52%	80.02%	80.41%	79.05%
	销量增长率	12.87%	16.30%	2.04%	-
功能性保护膜、功能性胶粘材料	产能利用率	76.84%	96.59%	63.49%	73.10%
	产销率	81.72%	88.85%	90.77%	93.97%
	销量增长率	2.92%	21.53%	-3.72%	-

产品大类	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
光学级硬化膜	产能利用率	71.81%	96.13%	59.36%	66.25%
	产销率	80.30%	76.24%	72.70%	79.76%
	销量增长率	-28.65%	69.83%	-18.33%	-

注 1：2025 年 1-6 月销量增长率系以 2024 年 1-6 月销量数据为基数计算得出；
注 2：上述销量数据为公司自制产品销量。

公司是国内功能性离型膜细分市场的主要参与者之一，报告期内，公司功能性离型膜销量整体呈稳步增长态势，产能利用率处于较高水平。2022 年至 2023 年，受下游消费电子市场需求疲软的行业态势传导影响，公司保护膜、硬化膜及胶粘材料相关产品订单量有所减少，进而导致该类产品产能利用率偏低。2024 年，公司产品销量及产能利用率显著提升，与消费电子行业需求复苏节奏高度匹配。2025 年上半年，产能利用率下降主要受客户需求波动及订单排产等影响。综上所述，报告期内公司产能利用率、销售增长率等指标存在波动具备合理性。

公司实行“以销定产+需求预测”的生产模式，即按照下游客户实际订单或销售预测，分产品型号分批次组织生产，各类主营产品的产销率整体稳定。由于公司存在部分领用产成品作为其他类别产品的基底材料或辅助材料的情形，尤以离型膜为主，导致报告期内功能性离型膜的产销率较低。

2、主要客户各期需求变化及公司供应份额变化

公司报告期各期向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额
2025 年 1-6 月	1	皇冠新材	1,466.47
	2	浙江时和新材料科技有限公司	914.08
	3	迈锐集团	865.92
	4	滨海烯旺新材料科技有限公司	818.81
	5	苏州君捷晟电子有限公司	770.13
		合计	**4,835.41**
2024 年	1	滨海烯旺新材料科技有限公司	2,012.92
	2	皇冠新材	1,922.84
	3	迈锐集团	1,810.07
	4	无锡市迦南胶粘科技有限公司	1,793.29
	5	苏州君捷晟电子有限公司	1,657.77
		合计	**9,196.89**
2023 年	1	皇冠新材	1,944.20
	2	迈锐集团	1,725.84
	3	滨海烯旺新材料科技有限公司	1,628.31
	4	深圳市法鑫忠信新材料有限公司	1,039.22
	5	深圳市优凯特光电科技有限公司	932.31

年度	序号	客户名称	销售金额
		合计	**7,269.88**
2022 年	1	滨海烯旺新材料科技有限公司	1,404.05
	2	迈锐集团	1,327.88
	3	苏州君捷晟电子有限公司	1,272.06
	4	皇冠新材	1,237.99
	5	昆山万嘉达新型材料有限公司	1,020.45
		合计	**6,262.43**

报告期内，公司对前五大客户的销售金额逐年递增，从 2022 年的 6,262.43 万元增至 2024 年的 9,196.89 万元，2025 年 1-6 月已达到 4,835.41 万元，客户需求稳中有升。从前五大客户构成看，皇冠新材、迈锐集团、滨海烯旺新材料科技有限公司连续多期为公司前五大客户，合作关系稳定，且最近三年其各期采购金额总体呈增长趋势，体现了核心客户对公司产品的持续认可。同时公司加大销售拓展力度，实施聚焦大客户战略，公司当年销售收入规模在 1,000 万元以上的大客户由 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，公司主要客户的需求增长且合作深化，为公司收入规模的持续增长筑牢坚实基础。

上述主要客户中仅皇冠新材的经营数据可通过公开渠道查询获取。报告期内，皇冠新材向公司采购的产品主要为功能性薄膜材料，其中功能性离型膜采购额占比分别为 99.81%、100.00%、99.79%和 100.00%。公司具体供应情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
皇冠新材离型膜采购额	5,294.91	8,004.28	7,627.70	4,312.70
公司供应份额	1,466.47	1,922.84	1,944.20	1,237.99
其中：功能性离型膜	1,466.47	1,918.71	1,944.12	1,237.99
公司供应离型膜产品占比	**27.70%**	**23.97%**	**25.49%**	**28.71%**

报告期内，公司核心客户皇冠新材收入规模逐年递增，离型膜需求呈现增长态势。同时，公司向皇冠新材供应产品金额占其同类采购额的比例超过 20%，公司在核心客户供应链中具有重要地位，具有较强的合作黏性。

公司产品主要应用于消费电子、新型显示及汽车三大领域，下游各行业市场需求的持续扩容为公司业务增长打开广阔空间。消费电子领域，智能手机、平板电脑、可穿戴设备等终端需求稳步回暖，2024 年全球智能手机出货量同比增长 6.4%，国内手机出货量同比增长 8.7%；新型显示领域，2024 年我国行业产值规模达 7,400 亿元，同比增长 12%，全球市场占有率稳居第一。其中，折叠屏手机

作为显示技术的创新应用，2024 年国内出货量增速高达 52.4%，其复杂的叠层结构显著提升了 OCA 光学胶及配套离型膜的单机用量，有力拉动相关材料需求；汽车领域，2024 年我国汽车产量达 3,128 万辆，新能源汽车产销首次突破 1,000 万辆，同比增速超过 34%。伴随新能源汽车的电动化与智能化升级，车载显示向大屏化、多屏化演进，显著提升了对 OCA 光学胶、光学级硬化膜等屏幕材料的用量；电池模组、传感器的广泛应用，则进一步拉动了导电、导热、阻燃等高性能胶粘材料的市场需求。此外，MLCC 离型膜作为多层陶瓷电容器制造的核心耗材，受益于消费电子与汽车电子需求驱动，2023 年国内市场规模已达 82.52 亿元，预计至 2028 年将增长至 93.83 亿元，公司离型膜产品开辟了新的增量空间。

综上所述，下游各行业的需求持续增长，结合公司与核心客户合作的不断深化，为公司未来销售规模与经营业绩的稳步增长奠定了良好基础。

3、新客户拓展、在手订单变动及执行情况

公司功能性涂层复合材料产品的应用领域广泛，受益于下游行业的景气度提升，公司所在行业市场规模仍处于持续增长阶段。报告期内，公司在持续深挖现有客户合作潜力、稳步拓展与现有客户的合作新项目的同时，积极推进新客户开发工作、开拓新的合作渠道。

报告期内及期后，公司首次建立合作，且当期交易金额达到一定规模或属于行业知名企业及其核心供应链体系的新客户情况具体如下：

序号	客户名称	客户描述	具体合作情况
1	四川东材新材料有限责任公司	国内化工新材料核心企业，主营绝缘、光学膜、电子及环保阻燃材料等，产品应用于新能源汽车、光伏风电、消费电子等领域，技术积淀深厚，产品性能达行业先进水平，具备全国性市场布局及较强行业影响力。	离型膜产品已实现量产供货
2	芜湖新航科技股份有限公司	聚焦特种功能性薄膜领域，主营新型膜材料、隔热隔音材料等，为家电、建筑等领域提供复合材料解决方案，通过多项权威体系认证，标准化生产及配套能力突出，是下游领域重要供应商。	公司已获取项目订单，相关产品已实现量产供货
3	江西蓝海芯新材料有限公司	专注光学及功能性高分子复合材料研发生产，主营屏下指纹材料、硬化膜、光学胶等，应用于消费电子领域，拥有专业研发团队，精密涂布技术优势显著，可满足客户定制化及规模化供货需求。	公司已获取项目订单，相关产品已实现量产供货
4	歌尔股份有限公司	深交所上市公司，主营声光电精密零组件、智能整机等，核心布局智能穿戴、MR、汽车电子等领域，与国际知名客户建立长期战略合作，智能制造及垂直整合能力领先，为全球消费电子核心供应商。	公司已获取项目订单，已实现量产供货

序号	客户名称	客户描述	具体合作情况
5	惠州程胜塑胶制品有限公司	塑胶制品专业制造企业，主营塑胶零部件研发生产，为电子、轻工等领域提供配套解决方案，具备定制化生产能力，供应链服务稳定，是区域内塑胶制品领域重要配套商。	公司已获取项目订单，相关产品已实现量产供货
6	广西安鑫新材料科技有限公司	高分子复合材料高新技术企业，主营 CCS 热压膜、气凝胶热压膜等，应用于动力电池、新能源汽车等领域，拥有多项专利及高洁净生产条件。	离型膜产品已实现量产供货
7	深圳市新珍诚科技有限公司	电子信息产业配套服务商，主营电子元器件批发及电子产品销售，提供电子领域技术服务，依托产业集群优势，具备高效的供应链整合与配送能力，为下游电子制造企业核心配套服务商。	离型膜产品已实现量产供货，保护膜产品正在开发中
8	苏州熠辉茂光电科技有限公司	光电新材料专业制造企业，主营保护膜、离型膜、绝缘及导热材料等，应用于电子制造、光电显示领域。	离型膜、胶带产品已实现量产供货
9	珠海市高仁新材料有限公司	触控显示核心材料研发制造企业，主营丙烯酸类光学胶等，拥有多项核心专利，产品应用于车载显示、消费电子等领域，产销渠道覆盖国内外，为触控显示产业提供高性能材料及整体解决方案。	公司已获取项目订单，预计 2026 年上半年量产供应
10	重庆春笋新材料有限公司	多领域新材料配套企业，主营电子专用材料、光伏元器件、汽车零部件等，产品覆盖电子、光伏、汽车制造等领域，具备多品类综合生产能力及进出口资质，可提供一体化材料配套解决方案。	离型膜产品已实现量产供货
11	深圳日高科技股份有限公司	高性能胶粘新材料高新技术企业，主营精密功能性胶粘带，产品符合国际环保标准，应用于 5G 通讯、新能源汽车、消费电子等领域，研发生产销售体系完善，是胶粘新材料领域知名品牌供应商。	公司已获取项目订单，相关产品已实现量产供货

报告期各期末及最近一期末，公司在手订单金额情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 2 月末	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
在手订单金额	4,034.25	3,295.01	3,606.79	2,797.03	1,056.75

公司客户订单具有高频次、短周期的特点，使得期末在手订单金额主要反映短期销售情况，但公司与主要客户签订了长期框架协议，合作基础稳固。近年来，随着下游市场需求的释放，公司在手订单稳步增长，2026 年 2 月末已达 4,034.25 万元，较 2022 年末的 1,056.75 万元实现显著提升，充分印证了客户需求的连续性和稳定性，为公司未来订单的可持续性奠定了坚实基础。随着募投项目新增产能的逐步释放，公司有望凭借与主要客户的深度绑定关系和良好的市场口碑，依托稳固的订单基础，为新增产能的快速消化提供有力的市场支撑。

4、量化说明离型膜项目、胶带保护膜项目新增产能是否存在闲置风险

产能利用率方面，报告期内功能性离型膜产能利用率始终保持较高水平，

2022 年至 2025 年 1-6 月产能利用率分别为 91.97%、89.71%、100.07%和 96.48%，2024 年利用率超饱和；功能性离型膜销量持续增长，2023 年以来在报告期内的销量增长率分别达 2.04%、16.30%和 12.87%，产销率处于 77%-81%的合理区间。此外，胶带保护膜项目相关的功能性保护膜、功能性胶粘材料的产能利用率由 2022 年的 73.10%提升至 2024 年的 96.59%，2024 年销量增长率达 21.53%。综合来看，公司产能整体处于相对饱和的状态。

主要客户方面，报告期内公司对前五大客户的销售金额逐年递增，从 2022 年的 6,262.43 万元增至 2024 年的 9,196.89 万元，2025 年 1-6 月已达到 4,835.41 万元，主要客户需求稳定且合作深化；报告期内，公司对核心客户皇冠新材的离型膜供应占比分别为 28.71%、25.49%、23.97%和 27.70%。公司在核心客户供应链中具有重要地位，具有较强的合作黏性。下游消费电子、新型显示、汽车三大领域需求持续旺盛，2024 年全球智能手机出货量同比增长 6.4%，国内手机出货量同比增长 8.7%，国内新型显示行业产值规模达 7,400 亿元，同比增长 12%，全球市场占有率稳居第一；国内汽车产量达 3,128 万辆，新能源汽车产销首次突破 1,000 万辆、同比增速超 34%，电动化与智能化升级持续加大对功能性涂层复合材料的需求；OCA 离型膜及 MLCC 离型膜等市场规模稳步扩容，广阔的市场空间为公司新增产能消化打开通道。同时，公司在深挖现有客户合作潜力的同时，不断开拓新合作渠道。公司报告期后新增拓展歌尔股份、四川东材等 10 余家重点客户，均已实现量产供货或获取稳定项目订单，预计 2026 年将取得更多产业化项目的新增订单需求。新客户新增需求将有助于承接部分新增产能。

在手订单方面，2026 年 2 月末，公司在手订单金额达 4,034.25 万元，较 2022 年末的 1,056.75 万元实现显著增长。公司与主要客户签订长期框架协议，合作基础稳固，持续增长的在手订单充分印证公司客户需求的连续性和稳定性。随着募投项目新增产能的逐步释放，公司有望凭借与主要客户的深度绑定关系和良好的市场口碑，为产能消化提供有力的市场支撑。

综上所述，公司产品的高产能利用率、稳步增长的销量、持续扩容的下游市场以及不断深化的客户合作，为公司募投项目新增产能消化提供了较为充分的保障。公司募投项目新增产能闲置的风险较小。

（二）报告期内产能波动的原因及合理性，是否存在超产能生产的情形

1、报告期内产能波动的原因及合理性

有关报告期内产能波动的原因及合理性，参见本问题回复之“二、结合报告期内功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品产能利用率、产销率、销量增长率，主要客户各期需求变化（含公司供应份额变化）、新客户拓展、在手订单变动及执行情况等情况的具体内容……”之“（一）报告期内功能性离型膜、功能性保护膜、光学级硬化膜等主要产品产能利用率、产销率、销量增长率的具体内容……”。

2、是否存在超产能生产的情形

公司主营产品为功能性涂层复合材料。报告期各期，公司产品的产能、产量和环评批复产能情况如下：

单位：万平方米

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总产量	16,267.34	31,725.61	26,948.98	26,900.43
总产能	17,210.16	31,800.00	30,998.64	29,862.32
环评批复产能	17,763.00	35,526.00	35,526.00	33,690.22

报告期内，公司各期总产量未超过总产能及环评批复产能。报告期内，公司不存在超产能生产的违法违规情形。

针对 2024 年功能性离型膜产品产能利用率达到 100.07%的情况，主要系当年下游消费电子需求复苏，客户订单集中释放所致。为满足客户交付需求，公司在不突破环评批复产能红线的前提下，通过合理安排生产班次等方式短期内提升了产出效率。该情况属于临时性、小幅度的产能弹性调度，未改变整体产能核定规模，亦未导致污染物排放超标，不构成违规生产情形。

（三）结合前述情况补充完善风险揭示

公司已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、募投项目风险”补充披露如下风险提示：

“（一）募投项目新增产能无法及时消化的风险

本次募投项目建设完成并顺利投产后，公司产能将进一步增加。**若未来消费电子、新能源等下游行业景气度下降或增长不及预期；或公司主要客户因自身经营策略调整、终端产品需求波动、供应链多元化等因素减少对公司产品的采**

购份额；或新客户、新应用领域的认证周期延长、验证结果未达客户要求、订单放量进度滞后；或行业竞争加剧导致公司市场份额下滑，则公司**将**面临新增产能无法及时消化的风险，进而**导致募投项目产能利用率低于预期，规模效益难以实现，并对项目预期收益及公司整体**经营业绩产生不利影响。

（三）募投项目新增折旧摊销影响盈利能力的风险

本次募投项目实施后，公司每年将产生较高的折旧与摊销费用。若项目投产后，因市场开拓不力、客户导入进度缓慢、产品竞争力不足或下游需求出现阶段性波动等原因，导致产能爬坡不及预期、产能利用率处于较低水平或销售收入增长缓慢，则募投项目产生的效益可能无法覆盖新增的折旧摊销等固定成本。该等情况将直接增加公司的营业成本，对毛利率及当期净利润水平构成压力，存在短期内摊薄公司整体盈利能力、甚至导致业绩下滑的风险。”

三、结合铺底流动资金、预备费测算逻辑，说明铺底流动资金、预备费是否实质为补充流动资金

（一）铺底流动资金、预备费测算逻辑

1、铺底流动资金测算逻辑

本次募投项目的铺底流动资金将主要用于项目投产初期所需要的各项成本费用支出，如购买原材料、燃料、支付工资福利和其他经费等，以及为了保障项目实施的充分性，而增加的辅助性设施投入，是保证项目建成后进行正常运转所必需的流动资金。根据《建设项目经济评价方法与参数》（第三版），铺底流动资金一般不超过 30%。

（1）光学级离型膜生产线建设项目

以分项估算法按照 2022-2024 年间公司各项主要流动资产、流动负债占营业收入的比例情况，测算本项目所需流动资金。铺底流动资金按项目预测期所需流动资金 14,988.42 万元的 15%计算 2,248.30 万元，本次使用募集资金投入铺底流动资金的规模为 2,248.30 万元。各年流动资金测算如下：

单位：万元

项目	近三年平均占营业收入比例	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1.流动资产	-	5,129.31	8,548.86	11,968.40	17,097.71	17,097.71	17,097.71	17,097.71	17,097.71	17,097.71	17,097.71
应收票据及应收账款	45.85%	3,518.50	5,864.17	8,209.83	11,728.33	11,728.33	11,728.33	11,728.33	11,728.33	11,728.33	11,728.33
预付账款	0.78%	59.76	99.60	139.43	199.19	199.19	199.19	199.19	199.19	199.19	199.19
合同资产	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
存货	20.21%	1,551.06	2,585.10	3,619.13	5,170.19	5,170.19	5,170.19	5,170.19	5,170.19	5,170.19	5,170.19
2.流动负债	-	632.72	1,054.54	1,476.35	2,109.07	2,109.07	2,109.07	2,109.07	2,109.07	2,109.07	2,109.07
应付票据及应付账款	7.99%	613.41	1,022.35	1,431.29	2,044.70	2,044.70	2,044.70	2,044.70	2,044.70	2,044.70	2,044.70
预收账款	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合同负债	0.25%	19.31	32.19	45.06	64.38	64.38	64.38	64.38	64.38	64.38	64.38
3.流动资金需求	-	4,496.59	7,494.32	10,492.05	14,988.64	14,988.64	14,988.64	14,988.64	14,988.64	14,988.64	14,988.64
4.流动资金本期增加额	-	4,496.59	2,997.73	2,997.73	4,496.59	-	-	-	-	-	-
5.项目所需要全部流动资金	-	674.49	449.66	449.66	674.49	-	-	-	-	-	-
6.项目铺底流动资金	-	2,248.00				-	-	-	-	-	-

（2）功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目

本项目铺底流动资金测算逻辑与光学级离型膜生产线建设项目保持一致。结合项目实际运营需求，本项目铺底流动资金按项目建

成后运营期所需流动资金15,648.74万元的5%计算确定为800万元，本次拟使用募集资金投入本项目铺底流动资金的金额为800万元。

本项目各年流动资金具体测算情况如下：

单位：万元

项目	近三年平均占营业收入比例	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1.流动资产	-	5,616.49	12,856.89	16,296.39	17,850.70	17,850.70	17,850.70	17,850.70	17,850.70	17,850.70	17,850.70
应收票据及应收账款	45.85%	3,852.68	8,819.30	11,178.66	12,244.85	12,244.85	12,244.85	12,244.85	12,244.85	12,244.85	12,244.85
预付账款	0.78%	65.43	149.78	189.85	207.96	207.96	207.96	207.96	207.96	207.96	207.96
合同资产	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
存货	20.21%	1,698.37	3,887.80	4,927.88	5,397.89	5,397.89	5,397.89	5,397.89	5,397.89	5,397.89	5,397.89
2.流动负债	-	692.82	1,585.95	2,010.23	2,201.96	2,201.96	2,201.96	2,201.96	2,201.96	2,201.96	2,201.96
应付票据及应付账款	7.99%	671.67	1,537.54	1,948.87	2,134.75	2,134.75	2,134.75	2,134.75	2,134.75	2,134.75	2,134.75
预收账款	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合同负债	0.25%	21.15	48.41	61.36	67.21	67.21	67.21	67.21	67.21	67.21	67.21
3.流动资金需求	-	4,923.67	11,270.94	14,286.16	15,648.74	15,648.74	15,648.74	15,648.74	15,648.74	15,648.74	15,648.74
4.流动资金本期增加额	-	4,923.67	6,347.27	3,015.22	1,362.58	-	-	-	-	-	-
5.项目所需要全部流动资金	-	246.18	317.36	150.76	68.13	-	-	-	-	-	-
6.项目铺底流动资金	-	800.00				-	-	-	-	-	-

2、预备费测算逻辑

本次募投项目的预备费为基本预备费，是针对在项目实施过程中初步设计及概算内难以预料的如设计变更、施工中工程量增加等支出而事先预留的费用。根据《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）的规范要求，出于谨慎性原则公司募投项目预备费为按募集资金中建筑工程费、设备购置费和工程建设其他费用之和的 3%。

（二）说明铺底流动资金、预备费是否实质为补充流动资金

根据上述测算分析，公司本次募投项目的铺底流动资金、预备费为募投项目建设或者运营期间所备资金。而补充流动资金主要是为满足公司现有业务扩张对流动资金的需求，更多应用于现阶段公司发展，系为进一步优化财务结构，增强公司的偿债能力，降低公司的经营风险所需资金。

因此，公司募投项目的铺底流动资金、预备费在资金性质上与补充流动资金存在差异，其实质不属于补充流动资金。

四、量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响。说明离型膜项目和胶带保护膜项目环评批复、节能审查以及碳排放评价工作进展情况，后续工作开展是否存在重大不确定性。结合前述情况补充完善风险揭示

（一）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

本次募投项目建成后，将新增营业收入 5.23 亿元、新增营业成本 3.53 亿元，新增年折旧摊销金额合计 1,286.32 万元。募投项目计划产能完全释放情况下的营业收入、营业成本、净利润、折旧及摊销情况具体如下：

单位：万元

项目名称	项目	完全达产后
光学级离型膜生产线建设项目	营业收入	25,579.54
	营业成本	17,421.58
	净利润	3,708.00
	新增折旧与摊销	652.28
功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目	营业收入	26,706.06
	营业成本	17,871.04
	净利润	4,129.73
	新增折旧与摊销	500.50

项目名称	项目	完全达产后
研发中心建设项目	新增折旧与摊销	133.54

以公司 2024 年度的财务数据为基础，假设募投项目为不同达产情况（区分未达产、50%达产、80%达产、100%达产），模拟测算募投项目实施效果及新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	公司募投项目	2024 年度财务数据	公司经营情况（募投项目全部实施后）			
			未达产	50%达产	80%达产	100%达产
1、营业收入、营业成本及毛利率						
营业收入	52,285.60	56,392.53	56,392.53	82,535.33	98,221.01	108,678.13
营业成本	35,292.62	50,723.28	52,009.60	69,012.75	79,214.64	86,015.90
毛利润	16,992.98	5,669.25	4,382.93	13,522.58	19,006.37	22,662.23
毛利率	32.50%	10.05%	7.77%	16.38%	19.35%	20.85%
2、折旧摊销						
折旧摊销	1,286.32	1,009.26	2,295.58	2,295.58	2,295.58	2,295.58
营业收入	52,285.60	56,392.53	56,392.53	82,535.33	98,221.01	108,678.13
折旧摊销占营业收入的比例	2.46%	1.79%	4.07%	2.78%	2.34%	2.11%
3、净利润						
净利润	7,837.73	5269.13	3,982.81	8,544.84	11,282.05	13,106.86

在不同达产情况下，基于 2024 年度财务数据，预计公司未来营业成本在未达产、50%达产、80%达产、100%达产的情况下，将分别为 52,009.60 万元、69,012.75 万元、79,214.64 万元和 86,015.90 万元，毛利率分别为 7.77%、16.38%、19.35%和 20.85%，净利润分别为 3,982.81 万元、8,544.84 万元、11,282.05 万元和 13,106.86 万元。若募投项目实施效果未达预期，如市场开拓受阻、产能利用率较低，新增折旧摊销将对公司当期净利润水平产生一定影响。但考虑到公司现有业务盈利能力稳健、经营活动现金流状况良好，且本次募集资金到位后将进一步增强公司资本实力，即使募投项目短期效益不及预期，公司仍可通过现有业务现金流、多渠道融资等方式保障日常经营所需，新增折旧摊销不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

（二）说明离型膜项目和胶带保护膜项目环评批复、节能审查以及碳排放评价工作进展情况，后续工作开展是否存在重大不确定性

截至本回复出具之日，公司已完成本次募投项目相关的环评批复、节能审查以及碳排放评价工作。具体情况如下：

序号	项目名称	项目备案情况	项目环评情况	节能审查报告
1	光学级离型膜生产线建设项目	川投资备【2506-511028-99-02-990273】JXQB-0781 号	内市环审批〔2025〕41 号	隆审批发〔2026〕2 号
2	功能性胶带和光学级保护膜生产线建设项目	川投资备【2506-511028-99-01-666907】FGQB-0787 号	内市环审批〔2026〕1 号	隆审批发[2026]2 号
3	研发技术平台建设项目	川投资备【2508-511028-99-02-894930】JXQB-0940 号	内市环审批〔2025〕30 号	-

根据 2025 年 9 月 1 日生效的《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》规定，年综合能源消费量达到或超过 1000 吨标准煤的固定资产投资项目，需单独进行节能审查。碳排放评价工作在进行节能审查时同步开展，其结论纳入最终的节能审查意见。根据相关规定，公司扩产募投项目已依规办理节能审查，其中包含对能源消费、碳排放总量与强度的系统核算及降碳措施等碳排放评价相关内容；研发技术平台建设项目无需进行节能审查以及碳排放评价工作。

因此，公司募投项目的后续工作开展不存在重大不确定性。

（三）结合前述情况补充完善风险揭示

公司已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、募投项目风险”补充如下风险提示：

“（二）募投项目实施风险

本次募投项目涉及厂房及产线建设、设备调试、工艺磨合等环节，存在一定的建设周期和产能爬坡期。若未来宏观经济环境和国家产业政策等客观因素发生**不利**变化，**或下游消费电子、新型显示等领域技术迭代导致市场需求结构发生重大变化，或公司在项目实施过程中因技术、管理等因素未能按计划完成建设或有效控制成本，则可能导致募投项目延期投产、运营效率不达预期、单位成本偏高，进而面临**实施完成后无法达到预期收益的风险。”

五、结合报告期内现金分红实施情况（实施依据、启动时间、实施完毕时间等），说明报告期内大比例分红的原因及合理性，是否符合《2 号指引》2-20 分红及转增股本相关要求；结合主要股东分红资金流水核查情况，说明各期分红资金是否存在流向发行人客户、供应商的情形，是否存在体外代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送情形

（一）结合报告期内现金分红实施情况（实施依据、启动时间、实施完毕时间等），说明报告期内大比例分红的原因及合理性，是否符合《2 号指引》2-20 分红及转增股本相关要求

1、报告期内现金分红实施情况（实施依据、启动时间、实施完毕时间等）

报告期内及期前一年，公司现金分红实施情况如下所示：

单位：万元

序号	启动时间	分红决策程序	股利所属期间	实施依据	分红金额	实施完毕时间
1	2021.6.2	经公司第二届董事会第二次会议及 2020 年年度股东大会审议通过	2020 年度	公司综合考虑 2020 年度经审计的净利润水平、2020 年末未分配利润等财务数据以及公司股东需求后确定	2,050.00	2021.6.29
2	2022.6.10	经公司第二届董事会第六次会议及 2021 年年度股东大会审议通过	2021 年度	公司综合考虑 2021 年度经审计的净利润水平、2021 年末未分配利润等财务数据以及公司股东需求后确定	2,050.00	2022.7.15
3	2022.11.17	经公司第二届董事会第九次会议及 2022 年第四次股东大会审议通过	2022 年 1-9 月	公司综合考虑 2022 年前三季度经审计的净利润水平、2022 年 9 月末未分配利润等财务数据以及公司股东需求后确定	2,050.00	2022.12.12
4	2023.8.31	经公司第二届董事会第十三次会议及 2023 年第一次股东大会审议通过	2023 年半年度	公司综合考虑 2023 年半年度经审计的净利润水平、2023 年 6 月末未分配利润等财务数据以及公司股东需求后确定	2,050.00	2023.9.25
5	2024.4.22	经公司第三届董事会第二次会议及 2023 年年度股东大会审议通过	2023 年度	公司综合考虑 2023 年度经审计的净利润水平、2023 年末未分配利润等财务数据以及公司股东需求后确定	2,050.00	2024.5.22

注：上表启动时间为审议现金分红议案的董事会决议日期，挂牌前的实施完毕时间为现金分红派发完毕的时间，挂牌后的实施完毕时间为权益分派除权除息日。

2、说明报告期内大比例分红的原因及合理性

报告期内，公司进行多次分红的主要原因如下：

（1）给予持股平台员工一定投资回报

公司超 100 名员工自 2017 年开始通过四个持股平台投资入股公司，投资周期较长，且未能从资本市场获取任何收益。2020 年，公司因环保事项未如期申报创业板，基于员工投资收益考虑，公司自 2021 年开始通过分红的方式给予员工一定回报。

（2）公司账上未分配利润规模相对较大

报告期各期末，公司未分配利润情况如下：

单位：万元

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
未分配利润	25,619.29	23,485.72	20,609.03	20,970.04

由上表可知，报告期内，基于公司长期经营积累所得，公司账上未分配利润规模相对较大，即使叠加分红的影响，公司各期末未分配利润均在 2 亿元以上，仍处于较高规模水平，因此，公司在报告期内进行了分红。

（3）公司现金流较好，资金相对充裕

报告期内，公司现金流情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84
经营活动现金流量净额	2,385.55	5,490.34	3,403.39	5,694.93
净现比（现金流净额/净利润）	111.81%	104.20%	154.17%	506.29%
收入	26,997.26	56,392.53	47,208.24	49,381.50
销售商品收到的现金	16,471.66	35,362.91	32,887.79	35,729.76
收现比（收到的现金/收入）	61.01%	62.71%	69.67%	72.35%

由上表可知，报告期内，公司经营活动现金流量净额均为正数，且其与净利润的比值较高，均在 100%以上。同时，公司收现比也相对稳定，各期在 60%-70%之间。基于现金流整体较好，公司于报告期内进行了现金分红。

综上所述，报告期内，一方面考虑到持股平台员工投资回报，另一方面基于较高的未分配利润规模水平和较好的现金流，公司于报告期内实施了多次分红。

3、是否符合《2 号指引》2-20 分红及转增股本相关要求

自设立以来，公司仅在 2021 年-2024 年派发了现金红利，具体情况如下：

单位：万元

项目	报告期合计数	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
归母净利润	10,735.15	2,133.58	5,269.14	2,207.59	1,124.84	4,747.56
现金分红金额	8,200.00	-	2,050.00	2,050.00	4,100.00	2,050.00

报告期内，公司累计现金分红金额为 8,200.00 万元，报告期内实现的净利润为 10,735.15 万元，累计现金分红占净利润的比例为 76.38%，低于 80%。

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》第“2-20 分红及转增股本”规定：“1.报告期内实施的累计现金分红金额占报告期内实现的净利润比例超过 80%；2.报告期内实施的累计现金分

红金额占报告期内实现的净利润比例超过 50%且累计现金分红金额超过 1 亿元，同时募集资金用于补充流动资金和偿还银行贷款占募集资金总额的比例超过 20%。”保荐机构应当审慎推荐。公司报告期内分红不存在《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》之“报告期内实施的累计现金分红金额占报告期内实现的净利润比例超过 80%”及“报告期内实施的累计现金分红金额占报告期内实现的净利润比例超过 50%且累计现金分红金额超过 1 亿元，同时募集资金用于补充流动资金和偿还银行贷款占募集资金总额的比例超过 20%。”的情形。

同时，公司自 2021 年度开始实施权益分配，在报告期前及报告期内均执行了一贯的分红政策，具有连贯性和一致性，不存在上市前突击大额或高比例现金分红的情形。

综上所述，公司分红情况符合《2 号指引》2-20 分红及转增股本相关要求。

（二）结合主要股东分红资金流水核查情况，说明各期分红资金是否存在流向发行人客户、供应商的情形，是否存在体外代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送情形

报告期内，公司主要股东合计分红 8,199.99 万元，具体分红金额情况如下：

单位：万元

股东名称	股东身份	直接分红	通过持股平台间接分红
张建军	实控人、董事长	4,853.33	536.25
成都富恩德蓉俊投资管理中心（有限合伙）	私募基金	1,400.00	-
隆昌隆腾投资管理中心（有限合伙）	持股平台	990.00	-
隆昌盛玺投资服务中心（有限合伙）	持股平台	328.00	-
杜敬平	外部财务投资者	299.99	-
隆昌天玺投资服务中心（有限合伙）	持股平台	155.50	-
陈的保	外部财务投资者	66.67	-
隆昌隆恒投资服务中心（有限合伙）	持股平台	56.50	-
聂荣平	外部财务投资者	33.33	-
张波	外部财务投资者	16.67	-
总计	-	**8,199.99**	**536.25**

注：上述分红金额含税。

由上表来看，公司分红流向，除实际控制人、董事长张建军及持股平台外，均为外部专业投资机构或个人财务投资者。同时，根据持股平台合伙份额测算，报告期内，除张建军外，其余员工通过持股平台分红均低于 40 万元（不含税），

不构成大额分红资金流入的情形。

经查阅大股东张建军个人流水，报告期内，其大额分红主要流向包括：（1）理财、炒股交易；（2）回购持股平台离职员工合伙份额；（3）房产、车辆等资产购置；（4）缴纳递延税款；（5）家庭日常消费等。

经核查，公司现金分红款主要用于个人消费、个人理财、家庭用款、个人储蓄等个人支出事项，与公司客户、供应商及其关联方等不存在异常资金往来。综上所述，公司各期分红资金不存在流向发行人客户、供应商的情形，不存在体外代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送情形。

【中介机构核查情况】

一、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，获取发行人募投项目的可行性研究报告，了解各项支出测算依据及达产后经济效益的测算过程、铺底流动资金和预备费的测算依据、主要客户需求变化及新客户拓展情况等，分析募投项目各项资金投入的合理性，进行敏感性分析测算新增折旧对成本、利润和毛利率的影响；

2、获取报告期内固定资产台账，了解主要生产设备投入情况，分析与募投规划的匹配性；查阅同行业可比公司募投项目资料，了解其募投方向及资金构成情况，对比设备购置占比差异；

3、走访发行人主要客户并通过公开渠道查询客户的应用领域、销售采购情况及未来市场拓展情况等，了解客户需求变化、供应份额变动等；获取在手订单明细，分析其构成及变动情况，综合分析新增产能闲置风险；

4、获取报告期内主要产品产能、产量、销量统计表，计算产能利用率、产销率及销量增长率，了解产能波动原因；获取发行人历次环评报告等文件，取得环保等部门合规证明，确认是否存在超产能生产；

5、获取募投项目的环评批复、节能审查等文件，访谈发行人管理层 了解后续工作开展是否存在重大不确定性，并督促完善风险揭示；

6、查阅报告期内利润分配决议文件，了解分红依据、时间及金额，对照监

管要求分析合规性；获取主要股东银行流水，核查分红资金去向，关注是否存在流向客户、供应商等异常；访谈主要股东了解资金用途，确认不存在体外代垫、商业贿赂或利益输送。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人募投项目各项支出、新增产能及相关经济效益数据的测算依据充分、过程合理；发行人在离型膜项目、胶带保护膜项目中将主要资金用于设备购置及安装具有合理性，与报告期内相应支出匹配，与同行业可比公司不存在明显差异；

2、发行人产品的高产能利用率、稳步增长的销量、持续扩容的下游市场以及不断深化的客户合作，为公司募投项目新增产能消化提供了较为充分的保障。公司募投项目新增产能闲置的风险较小；发行人产能波动具有合理原因，不存在超产能生产，已补充完善相关风险揭示；

3、发行人铺底流动资金和预备费系根据项目实际运营需求测算，用于日常周转和不可预见支出，符合项目建设惯例，不属于实质补充流动资金；

4、发行人募投项目实施效果不达预期相关的新增折旧摊销对公司营业成本、毛利率及净利润水平影响较小，已补充完善相关风险揭示；发行人募投项目已取得必要环评批复和节能审查等工作，后续工作开展不存在重大不确定性；

5、报告期内现金分红履行必要决策程序，比例符合章程及监管规定，具有合理性；经资金流水核查，未发现分红资金流向客户或供应商，不存在体外代垫、商业贿赂或利益输送情形，已按要求提交专项核查报告。

二、按照《2 号指引》2-20 相关要求提交专项核查报告

保荐机构按照《2 号指引》2-20 相关要求，对公司报告期内分红情况予以了核查，具体情况详见与本次问询回复同步提交的《分红事项的专项核查报告》。

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 个月内维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的类似表述。

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。

【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%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
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%
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	

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
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%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
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%
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%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
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
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	离职退股
24	陈平			16.80	3.50	
25	孙超			14.40	3.00	
26	张笑	张建军	2022 年 12 月	14.40	3.00	离职退股
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%
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	张秀艮	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%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
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	
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	

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
35	张秀艮			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		孙茂亓		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	
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%

序号	合伙人姓名	认缴资本（万元）	持股比例
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的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

项目	数值
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
2	袁	研发技	曾任职于三信化学	主导公司研发战略，参	作为发	未持股

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
	勇	术中心负责人	（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	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	明人的申请中发明专利2项	
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的薪酬水平如下：

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，公司核心技术人员的薪酬水平总体接近于同行业公司世华科技核心技术人员的薪酬区间，人均薪酬偏低主要是公司为非上市公司、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的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的共同成果，专利权人均为公司或其子公司，公司亦具备掌握该等技术的其他研发人员。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。根据国家税务总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。

二、公司股权相关事项

（一）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

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

2014 年至 2017 年间，张宏代张建军对羽玺电子出资并代其持有羽玺电子股权；2008 年至 2016 年间，陈的保、邓正江先后代张建军对昆山宝晶出资并代其持有昆山宝晶股权，具体情况如下：

（1）股权代持人员情况：

张宏，男，汉族，1969 年 2 月 16 日出生，住所为四川省巴中市巴州区东城街，代持期间为公司员工，系张建军兄长。

陈的保，男，汉族，1969 年 5 月 29 日出生，住所为安徽省安庆市宿松县长铺镇铁寨村，代持期间非公司员工，系张建军朋友。

邓正江，男，汉族，1978 年 1 月 26 日出生，住所为四川省资中县球溪镇高坳村，代持期间为公司员工，系张建军妻弟。

（2）羽玺电子股权历史沿革及整合情况

①设立

2014 年 3 月 12 日，羽玺电子取得四川省工商局核发的《企业名称预先核准通知书》（（川工商）登记内名预核字[2014]第 004474 号），预先核准名称为“四川羽玺电子科技有限公司”。

2014 年 3 月 18 日，张建军、张宏召开羽玺电子股东会并形成如下决议：确定公司名称为“四川羽玺电子科技有限公司”；公司股东由张建军、张宏组成；公司注册资本 2000 万元，张建军货币出资 1800 万元，占注册资本的 90%，张宏货币出资 200 万元，占注册资本的 10%。

设立时，羽玺电子的股权结构如下：

序号	名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	张建军	1,800.00	货币	90.00
2	张宏	200.00	货币	10.00
合计		**2,000.00**	**-**	**100.00**

②2017 年 9 月，张建军、张宏以其持有的羽玺电子股权向羽玺有限缴纳出资

2017 年 9 月 26 日，羽玺电子召开股东会并形成如下决议：同意羽玺有限成为公司股东；同意张建军持有公司 90%的股权、张宏持有公司 10%的股权转让给羽玺有限，其他股东放弃优先购买权。

2017 年 9 月 30 日，羽玺电子取得了巴中市工商局核发的《准予变更通知书》（（川工商巴）登记内变核字[2017]第 1473 号）。

本次股权转让完成后，羽玺电子的股权结构如下：

序号	名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	羽玺有限	2000.00	货币	100.00
合计		**2,000.00**	**-**	**100.00**

2016 年 8 月 11 日，羽玺有限向张宏个人银行账户划转资金 200.00 万元，用于张宏对羽玺电子设立的实缴出资；张宏于 2016 年 8 月 15 日将该款项划转至羽玺电子银行账户实缴出资。该笔款项系羽玺有限接受张建军的委托，向张宏划转的资金，张建军于 2016 年 12 月 31 日前向羽玺有限清偿该笔欠款。

2017 年 9 月，通过同一控制下的股权转让，羽玺有限成为羽玺电子的唯一股东；张宏代张建军持有的羽玺电子股权转化为代张建军持有新增的羽玺有限股权。2017 年 10 月 30 日，张宏将其代张建军持有的羽玺有限股权全部转让给员工持股平台盛玺投资、天玺投资和隆恒投资；股权转让款项均由受让方陆续直接划转至张建军个人银行账户，上述股权转让款已全部支付完毕并已办理工商变更登记手续。至此，张建军与张宏的股权代持关系全部解除。

（3）昆山宝晶股权历史沿革及整合情况

昆山宝晶股权历史沿革及整合情况详见本问询回复之“问题 1.报告期内收购、注销子公司合规性”之“三、（一）、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”。

昆山宝晶历史股东陈的保、邓正江曾先后代张建军持有昆山宝晶股权，均于 2016 年内即整合进入发行人主体前予以全部解除，经各方确认不存在纠纷及潜在纠纷。

（4）关联关系

张宏与实际控制人张建军系同胞兄弟，邓正江系张建军配偶的同胞弟弟，陈的保与张建军间无关联关系，系张建军朋友。

2、股权代持解除是否彻底，是否存在潜在纠纷

2017 年 10 月 30 日，张宏将其代张建军持有的羽玺有限股权全部转让给员工持股平台盛玺投资、天玺投资和隆恒投资，股权转让款项均由受让方陆续直接

划转至张建军个人银行账户，上述股权转让款已全部支付完毕并已办理工商变更登记手续，羽玺电子成为发行人全资子公司，至此，张建军与张宏就羽玺电子的股权代持彻底解除。

2016 年 8 月，陈的保将其代持的昆山宝晶 49%股权无偿转让给邓正江，由邓正江代张建军持有昆山宝晶 49.00%股权；2016 年 9 月 20 日，邓正江将其代持的昆山宝晶 49%股权无偿转让给张建军，至此，张建军与陈的保、邓正江的股权代持关系全部解除，昆山宝晶历次股权变动均办理了工商变更登记手续。

前述股权代持已全部彻底解除，通过中国裁判文书网（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/）等公开渠道检索无潜在争议或纠纷。

（二）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 个月内维持一致行动关系稳定的要求

1、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

盛玺投资、天玺投资、隆恒投资、隆腾投资四个持股平台设立时，基于持股平台管理安排及实际控制人时间、精力等考量，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资由夏克彬等人发起设立，夏克彬担任执行事务合伙人，实际控制人张建军未持有份额。

2017 年至 2025 年间，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资部分合伙人因离职或其他个人原因需转让所持合伙份额，根据合伙协议，经全体合伙人同意合伙人可向持股平台其他合伙人转让其所持合伙份额，出于受让合伙份额的资金考量，前述合伙份额由实际控制人张建军受让。截至本回复出具之日，实际控制人持有盛玺投资 41.16%份额、天玺投资 4.50%份额、隆恒投资 44.25%份额，为盛玺投资、天玺投资、隆恒投资有限合伙人。

《中华人民共和国合伙企业法（2006 修订）》第六十七条规定：“有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。”第六十八条规定：“有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。有限合伙人的下列行为，不视为执行合伙事务：（一）参与决定普通合伙人入伙、退伙；（二）对企业的经营管理提出建议；（三）参与选择承办有限合伙企业审计业务的会计师事务所；（四）获取经

审计的有限合伙企业财务会计报告；（五）对涉及自身利益的情况，查阅有限合伙企业财务会计账簿等财务资料；（六）在有限合伙企业中的利益受到侵害时，向有责任的合伙人主张权利或者提起诉讼；（七）执行事务合伙人怠于行使权利时，督促其行使权利或者为了本企业的利益以自己的名义提起诉讼；（八）依法为本企业提供担保。”张建军受让份额后，虽成为三个持股平台的合伙人，但其为有限合伙人，不对外代表有限合伙企业，不执行合伙事务。

盛玺投资、天玺投资、隆恒投资合伙协议第十三条均约定：“合伙企业作为股东需要对被投资公司的相关事项进行表决时，由执行事务合伙人对拟表决事项直接做出决定并代表合伙企业进行表决，其他合伙人均同意由执行事务合伙人决定并代表合伙企业表决而无需就拟表决事项单独召开合伙人会议或取得其他合伙人同意。”据此，执行事务合伙人对于公司表决事项具有直接决定权，无需通过合伙人会议或取得其他合伙人同意。

基于前述，在签订《一致行动协议书》前，实际控制人未实际控制盛玺投资、天玺投资、隆恒投资等主体。2025 年 11 月 21 日，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资与张建军签订《一致行动协议书》，张建军通过《一致行动协议书》相关约定实际控制盛玺投资、天玺投资、隆恒投资。

2、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 个月内维持一致行动关系稳定的要求

2025 年 11 月 21 日，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资与张建军签订《一致行动协议书》，有效期为自签订之日起生效，至张建军或盛玺投资、天玺投资、隆恒投资不再为公司股东时终止，具体内容如下：

（1）各方同意，共同行使对公司的股东权利，在任何涉及公司经营及管理事宜（包括但不限于公司股东会投票、提名或委派董事、及有关公司财务、经营、管理等方面）保持一致行动；若盛玺投资、天玺投资、隆恒投资与张建军就任何涉及公司运营及管理事宜（包括但不限于公司股东会投票、提名或委派董事、及有关公司财务、经营、管理等方面）发生冲突时，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资同意无条件采纳张建军的决策意见并在股东会上相应行使表决权。

（2）在本协议有效期内，如任一方转让所持股份，应确保该等股份的新持有人自股份转让之日起承担本协议项下的权利义务。

（3）在本协议有效期内，如各方持有的公司的股权比例增加，则增加部分的股份自动受本协议的约束。

张建军、盛玺投资、天玺投资、隆恒投资出具关于维持一致行动关系稳定的承诺：

（1）自本承诺函出具之日起至公司股票在北京证券交易所上市之日起三十六个月内，本人/本企业不会从事下列行为：①主动要求解除或终止一致行动关系；②通过协议、授权或其他约定委托其他任何第三方代为持有公司股份；③协助其他任何第三方谋求公司控股股东或实际控制人的地位。

（2）如公司有实际需要，本人/本企业将在符合法律法规、规章及规范性文件的前提下，通过一切合法措施，努力稳定一致行动关系。

（3）本人/本企业此前出具的承诺内容与本承诺函内容存在冲突的，均以本承诺函内容为准。

根据《一致行动协议书》约定的内容及有效期，并结合张建军、盛玺投资、天玺投资、隆恒投资出具的关于维持一致行动关系稳定的承诺，前述一致行动关系能满足上市后至少 36 个月内维持稳定的要求。

（三）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

1、公司股权结构

截至本回复出具之日，公司总股本 8,200 万股，公司股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	张建军	4,853.33	59.19%
2	富恩德蓉俊	1,400.00	17.07%
3	隆腾投资	990.00	12.07%
4	盛玺投资	328.00	4.00%
5	杜敬平	299.97	3.66%
6	天玺投资	155.50	1.90%
7	陈的保	66.67	0.81%
8	隆恒投资	56.50	0.69%
9	聂荣平	33.33	0.41%
10	张波	16.67	0.20%
11	赵翔玲	0.02	0.0002%
12	周武	0.01	0.0001%
合计		**8,200.00**	**100.00%**

公司主要股东间关联关系的具体情况如下：

序号	关联方股东名称	关联关系描述
1	张建军、隆腾投资	张建军持有 41.82%合伙份额，同时担任隆腾投资执行事务合伙人
2	张建军、天玺投资	张建军持有 4.50%合伙份额，张建军一致行动人
3	张建军、隆恒投资	张建军持有 44.25%合伙份额，张建军一致行动人
4	张建军、盛玺投资	张建军持有 41.16%合伙份额，张建军一致行动人
5	杜敬平、富恩德蓉俊	杜敬平系富恩德蓉俊的有限合伙人，持有富恩德蓉俊 4.64%的合伙份额

2、公司治理的规范性

（1）发行人组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况

公司已根据《公司法》《公司章程》等规定，设立了股东会、董事会及其专门委员会，选举了独立董事，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，并根据公司业务运作的需要设置了相关职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。

股东会是公司的最高权力机构，由全体股东组成，按照《公司法》《公司章程》的规定行使权利。董事会由 6 名董事（包括 2 名独立董事）组成，均由公司股东（大）会选举产生，依法履行执行股东（大）会的决议等职责，并设有战略与发展委员会、审计委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会四个专门委员会。公司于 2025 年 9 月 12 日召开的 2025 年第一次临时股东会决议取消监事会，由董事会中的审计委员会行使监事会的职权。公司设总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，均由董事会聘任，负责具体管理公司的正常生产经营活动，向董事会负责。

报告期内，公司历次股东（大）会、董事会、监事会（目前已取消）的召集、召开程序、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。公司组织机构合理设置且建立健全、决策程序有效运行，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。

（2）发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性

截至本回复出具之日，公司不设监事会及监事职务，公司部分股东、董事、高级管理人员及其他核心人员之间存在亲属关系，具体如下：

序号	姓名	直接或间接股东情况	直接或间接持有公司股份数（股）	直接或间接在公司处持股比例	亲属关系	任职情况
1	张建军	直接股东 间接股东（隆腾投资、盛玺投资、天玺投资、隆恒投资）	48,533,300（直接） 5,810,000（间接）	59.19%（直接） 7.1%（间接）	张建军、张宏系同胞兄弟	公司董事长、总经理
2	张宏	无	无	无		公司董事、副总经理
3	张黎	间接股东（隆腾投资）	150,000	0.18%	张宏儿子	公司子公司羽玺电子仓储物流部主任
4	蒲德鹏	间接股东（天玺投资）	20,000	0.02%	张黎配偶的弟弟	公司子公司羽玺科技仓储物流部专员
5	孙武权	间接股东（盛玺投资）	130,000	0.16%	张建军姐姐的配偶	公司子公司羽玺电子仓储物流部主任
6	邓金彬	间接股东（盛玺投资）	120,000	0.15%	张建军配偶的大姐	公司子公司羽玺电子市场营销中心经理
7	邓正江	间接股东（隆腾投资）	350,000	0.43%	张建军配偶的弟弟	公司子公司苏州璟澜综合办公室总监
8	曾裕斌	间接股东（隆腾投资）	350,000	0.43%	张建军配偶二姐的配偶	公司子公司羽玺电子市场营销中心经理

除上述情况以外，发行人的股东、董事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在其他亲属关系。公司现任董事及高级管理人员符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程规定的任职资格，不存在《公司法》《北交所注册管理办法》《北交所上市规则》以及《公司章程》规定的不得担任公司董事或高级管理人员的情形，不存在最近 12 个月内受到中国证监会及其派出机构行政处罚，或因证券市场违法违规行为受到全国股转公司、证券交易所等自律监管机构公开谴责的情形，不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见的情形。

截至本回复出具之日，发行人董事、高级管理人员的选举或聘任程序如下：

序号	姓名	任职	选举或聘任会议	选举或聘任审议结果
1	张建军	董事长、总经理	第二届董事会第十四次会议、2024 年第一次临时股东大会、第三届董事会第一次会议	审议通过
2	张宏	董事、副总经理	第二届董事会第十四次会议、2024 年第一次临时股东大会、第三届董事会第一次会议	审议通过
3	许金海	董事、董事会秘书	第二届董事会第十四次会议、2024 年第一次临时股东大会、第三届董事会第一次会议	审议通过
4	杜志建	董事	第二届董事会第十四次会议、2024 年第一次临时股东大会	审议通过

序号	姓名	任职	选举或聘任会议	选举或聘任审议结果
5	刘洋	独立董事	第二届董事会第十四次会议、2024 年第一次临时股东大会	审议通过
6	蒋显全	独立董事	第二届董事会第十四次会议、2024 年第一次临时股东大会	审议通过
7	秦绪超	财务总监	第三届董事会第一次会议	审议通过

综上所述，公司董事及高级管理人员的任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程的相关要求，不存在影响公司治理有效性的情形。

（3）对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责

根据《1 号指引》中关于亲属的界定，亲属系相关主体的配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母以及其他关系密切的家庭成员。

根据股东、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员填写的调查问卷、劳动合同等资料，截至本回复出具之日，实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在公司处任职的情况，具体情况如下：

序号	姓名	关系	任职	履职时间、知识、技能说明	勤勉尽责情况
1	张建军	实际控制人、董事长、总经理	董事长、总经理	2012 年 10 月至今，任总经理，拥有丰富的企业管理经验，并已接受上市辅导培训，具备履职知识及技能。	（1）报告期初至今，积极主持或参与发行人的董事会、股东（大）会等会议并根据相关法律法规及内控制度的规定履行了会议审议、表决等程序，不存在无故缺席的情况； （2）报告期初至今，积极主持发行人及其子公司经营管理相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
2	邓红春	张建军配偶	羽玺科技行政部专员	2016 年 5 月至今，任行政专员，熟悉行政管理工作，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
3	张宏	张建军哥哥、董事、副总经理	董事、副总经理	2012 年 10 至今，任副总经理，拥有丰富的企业管理经验，并已接受上市辅导培训，具备履职知识及技能。	（1）报告期初至今，积极参与发行人的董事会、股东（大）会等会议并根据相关法律法规及内控制度的规定履行了会议审议、表决等程序，不存在无故缺席的情况； （2）报告期初至今，积极主持在发行人所分管业务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
4	张玉琼	张建军	羽玺电子	2023 年 9 月至今，一直	报告期内，积极参与在发行人所

序号	姓名	关系	任职	履职时间、知识、技能说明	勤勉尽责情况
		姐姐	仓储物流部专员	从事仓储部门工作，仓储经验丰富，具备履职知识及技能。	任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
5	孙武权	张建军姐姐的配偶	羽玺电子仓储物流部主任	2014 年 4 月至今，一直从事仓储部门管理工作，熟悉仓储管理流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
6	邓金彬	张建军配偶的大姐	羽玺电子市场营销中心经理	2015 年 9 月至 2023 年 2 月，任市场营销中心助理；2023 年 3 月至今，任市场营销中心经理，销售经验丰富，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
7	邓红彬	张建军配偶的二姐	苏州璟澜品质部经理	2017 年 5 至 2025 年 8 月，任东莞鑫玉风控部经理；2025 年 9 月至今，任苏州璟澜品质部经理，熟悉质量管控流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
8	邓正江	张建军配偶的弟弟	苏州璟澜综合办公室总监	2023 年 7 月至今，任综合办公室总监，熟悉行政管理工作，具备履职知识及技能。	报告期内，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
9	曾裕斌	张建军二配偶姐的配偶	羽玺电子市场营销中心经理	2016 年 6 月至今，一直从事市场营销中心工作，客户资源及销售经验丰富，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
10	曾美瑶	张建军二配偶姐的女儿	羽玺科技风控部经理	2018 年 2 月至今，任风控部经理，熟悉风险管控流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
11	王秀梅	张建军弟配偶弟的配偶	羽玺科技行政部专员	2017 年 1 月至今，任行政专员，熟悉行政管理工作，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
12	张黎	张宏儿子	羽玺电子仓储物流部主任	2013 年 7 月至 2025 年 4 月，任采购部经理；2025 年 5 月至今，任仓储物流部主任，熟悉仓储物流管理流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
13	蒲俊	张宏儿子配偶	羽玺电子采购部经理	2017 年 5 月至 2024 年 8 月，任行政部专员；2024 年 9 月至今，任采购经理，熟悉公司采购管理流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
14	蒲德鹏	张宏儿子配偶的弟弟	羽玺科技仓储物流部专员	2017 年 2 月至 2020 年 2 月，任市场营销中心客服专员；2020 年 2 月至今，任仓储物流专员，熟悉仓储物流工作流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。

序号	姓名	关系	任职	履职时间、知识、技能说明	勤勉尽责情况
15	秦绪超	公司财务总监	羽玺新材财务部总监	2016 年 10 月至今，任财务部总监，财务管理工作经验丰富，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
16	谭美桃	秦绪超配偶	东莞鑫玉风控部经理	2020 年 1 月至今，任风控部经理，熟悉风险管控流程，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
17	谭银美	秦绪超配偶的姐姐	东莞鑫玉品质部经理	2022 年 7 月至 2025 年 8 月，任风控部经理；2025 年 9 月，任东莞鑫玉品质部经理，熟悉质量管控流程，具备履职知识及技能。	报告期内，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
18	邬艺	核心技术人员	羽玺新材离型膜开发研究室经理	2016 年 8 月至今，一直从事产品研发及开发工作，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
19	梁平	邬艺配偶	羽玺电子市场营销中心助理	2018 年 4 月至今，一直从事市场营销中心部门工作，协议销售完成订单交付，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
20	夏克彬	取消监事会前的监事	羽玺新材生产办公室总监	2006 年 8 月至今，任生产办公室总监，拥有丰富的生产管理经验，并已接受上市辅导培训，具备履职知识及技能。	（1）任监事期间，积极履行对董事、高级管理人员执行职务行为监督，对发行人进行财务监督等职责； （2）报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
21	钟树兰	夏克彬配偶	羽玺新材分切车间机长	2010 年 1 月至今，一直从事分切车间开机工作，实操经验丰富，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。
22	夏克军	夏克彬哥哥	羽玺新材分切车间主任	2007 年 5 月至今，一直从事分切车间管理工作，实操及车间管理经验丰富，具备履职知识及技能。	报告期初至今，积极参与在发行人所任职务的相关工作，勤勉尽责地履行了所任职务的相关职责。

上述人员出具了关于勤勉尽责情况的声明，保证有足够的时间和精力勤勉尽责地履行在公司所任职务的相关职责。

综上所述，相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和投入的时间，勤勉尽责地履行了相关职责。

3、内控制度的有效性

公司设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。同时，公司制定了《公司章程》

《股东会议事规则》《董事会议事规则》等规章制度及一系列内控制度并有效执行。公司不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性受到行政处罚或被采取监管措施的情形。

根据信永中和对公司财务报告内部控制的有效性进行了审计并出具了《内部控制审计报告》，认为公司于报告期末按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述，报告期内，公司财务独立，内控制度完善且有效执行；公司不存在重大内控缺陷。

4、独立性

（1）发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况

报告期内，除四个持股平台外，公司控股股东、实际控制人及其亲属没有投资除公司以外的其他企业或者经济组织，未在公司及其子公司以外的单位任职。

截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人及其亲属在公司处任职及持股情况具体详见本问题回复之“二、（三）、2、公司治理的规范性”的相关内容。如上所述，公司控股股东、实际控制人及其亲属不存在对公司及其子公司以外的对外投资，不存在在公司客户、供应商处任职或持股的情况。

（2）是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送

报告期内，公司经常性关联交易为关键管理人员薪酬，偶发性关联交易为关联方资金拆借，具体情况如下：

单位：万元

拆入方	拆出方	借出时间	还款时间	金额
张黎	羽玺电子	2024 年 4 月	2024 年 10 月	50.00

公司员工张黎于 2024 年 4 月根据公司福利制度，向公司拆借资金 50.00 万元用于其家庭购房的资金周转。该人员为公司董事、副总经理张宏的儿子，该笔交易属于关联方借款。张黎已于 2024 年 10 月还款，并支付了借款利息。公司于 2025 年 8 月 26 日对该笔借款进行了补充审议，并及时履行了信息披露程序。

除此之外，报告期内，公司不存在其他关联交易情形。

根据公司关于关联交易的相关董事会决议等文件，报告期内，公司与关联方之间发生的关联交易不存在显失公平的情形，不存在严重影响公司独立性或损害公司及其他股东利益的情形，不存在对公司或者关联方输送利益的情形。公司不存在通过控股股东、实际控制人及其亲属在公司客户、供应商处持股和任职对公司或关联方进行利益输送的情形。

报告期内，公司与控股股东、实际控制人及其配偶、父母、子女以及前述主体控制的除公司及其子公司以外的其他企业之间不存在同业竞争。

综上所述，截至本回复出具之日，经逐项比对，公司符合《1 号指引》1-15“股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关要求。

三、子公司业务情况

（一）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

1、说明各子公司的具体业务及分工情况

公司各子公司的具体业务及分工情况如下：

子公司名称	具体业务	分工情况	成立日期与企业状态
羽玺电子	从事功能性涂层材料的研究、生产及销售，主营业务涵盖功能性离型材料、功能性保护膜等产品的生产与销售	羽玺电子主要从事功能性涂层材料产品生产和销售，助力公司围绕西南地区拓展相关业务	2014-03-24 存续
东莞鑫玉	从事功能性涂层材料的生产及销售，主营业务涵盖功能性离型材料、功能性保护膜等产品的生产与销售	东莞鑫玉是公司功能性涂层材料产品的生产基地，并为公司产品在“珠三角”地区的销售提供加工、仓储及中转服务，负责“珠三角”地区的客户服务	2016-06-15 存续
羽玺科技	从事功能性涂层材料的研究、生产及销售，主营业务涵盖功能性离型材料、功能性保护膜、光学级硬化膜等产品的生产与销售	羽玺科技主要从事高附加值功能性涂层材料的生产和销售，与公司目前各类功能性涂层材料形成差异化发展	2014-06-26 存续
苏州璟澜	从事功能性涂层材料的生产及销售，主营业务涵盖功能性离型材料、功能性保护膜、功能性胶粘材料等产品的生产与销售	苏州璟澜是公司功能性涂层材料产品的生产基地，并为公司产品在“长三角”地区的销售提供加工、仓储及中转服务，负责“长三角”地区的客户服务	2017-10-18 存续（2024 年 8 月收购）
昆山宝晶	从事功能性涂层材料的生产及销售，已于 2025 年 6 月注销	昆山宝晶曾为公司产品在“长三角”地区的销售提供加工、仓储及中转服务，负责“长三角”地区的客户服务	2008-05-08 已注销

2、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

报告期内，公司的主营业务为：功能性涂层复合材料的研发、生产和销售。各子公司的主营业务同公司保持一致。

报告期内，公司及其子公司拥有的与其主营业务相关的资质和许可如下：

序号	主体	资质名称	核发机构	编号/文号	有效期至
1	羽玺新材	高新技术企业证书	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	GR202451004997	2027.12.05
2		排污许可证	内江市生态环境局	91511028056087344R001Q	2029.01.23
3		出入境检验检疫报检企业备案表	四川出入境检验检疫局	5103600605	长期
4		中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	中华人民共和国成都海关	5110963646	长期
5		对外贸易经营者备案登记表	/	05144547	/
6	羽玺科技	固定污染源排污登记回执	全国排污许可证管理信息平台	9151102830937828X7001X	2026.07.26
7		对外贸易经营者备案登记表	/	03730238	/
8		中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	中华人民共和国成都海关	5110960395	长期
9	羽玺电子	排污许可证	巴中市生态环境局	91511900095323688M001V	2027.10.30
10		城镇污水排入排水管网许可证	四川巴中经济开发区住房和城乡建设局	巴开（排）字第 2022-002 号	2027.03.30
11	东莞鑫玉	固定污染源排污登记回执	全国排污许可证管理信息平台	91441900MA4UQMMK7D001X	2030.03.04
12		城镇污水排入排水管网许可证	东莞市生态环境局	粤莞排〔2021〕字第 1060162	2026.01.24
13		城镇污水排入排水管网许可证	东莞市生态环境局	粤莞排〔2026〕字第 1060022	2031.02.02
14	苏州璟澜	固定污染源排污登记回执	全国排污许可证管理信息平台	91320509MA1T4K4L9P001W	2030.03.11

报告期内，公司及其子公司持有的与生产经营相关的行政许可、备案、资质均保持有效且未发生变化，结合《中华人民共和国环境保护法》《排污许可管理条例》等相关规定，公司已取得生产经营需要的全部资质、备案等。

根据公司及其子公司《信用报告》，并通过国家企业信用信息公示系统、信用中国以及主管部门官网等公开网站查询，截至本回复出具之日，公司及其子公

司未因前述事宜受到主管部门的行政处罚，也不存在因未取得生产经营资质或产品生产和业务开展超出资质范围而被主管机关处罚的情形。

四、承诺事项可执行性

（一）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

1、发行价格

发行价格以后续的询价或者定价结果作为发行底价，通过公司和主承销商自主协商直接定价、合格投资者网上竞价或网下询价等方式确定发行价格，最终定价方式将由股东会授权董事会与主承销商根据具体情况及监管要求协商确定。

2、融资规模

本次拟公开发行股份不超过 2,700 万股（未考虑超额配售选择权的情况下），且发行完成后公众股东持股比例不低于公司股本总额的 25%；本次发行过程中，公司及主承销商将根据具体情况择机确定是否采用超额配售选择权，如采用超额配售选择权，发行的股票数量不得超过本次发行股票数量的 15.00%（即不超过 405 万股），若全额行使超额配售选择权，本次发行股票数量不超过 3,105 万股。本次发行全部为公司公开发行的新股，不涉及公司原股东公开发售股份。最终发行数量以北京证券交易所核准并经中国证监会注册的数量为准。

本次发行规模符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（六）项的规定，发行股份数量合理。

3、发行前后公众股持股比例

截至本回复出具之日，公司总股本为 8,200.00 万股，本次拟公开发行不超过 2,700 万股（未考虑超额配售选择权的情况下）。以截至 2025 年 12 月 24 日（停牌前一个交易日）公司股权结构测算，本次发行前后公司的股权结构如下：

项目	本次发行前	本次发行后
公众股股数（股）	4,166,667	31,166,667
总股本（股）	82,000,000	109,000,000
公众股持股比例	5.08%	28.59%

本次发行后公众股股数为 31,166,667 股（未考虑超额配售选择权的情况下），持股比例为 28.59%，不低于公司发行后总股本的 25%，超出 25%最低比例要求

部分的社会公众股份数量为 3,916,667 股，为公司实施股票回购计划稳定公司股价提供了充足的空间。

4、股份限售情况

根据《公司法》《北交所上市规则》《1 号指引》等相关规定，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、持股 10%以上股东已依据《北交所上市规则》作出股份流通限制和自愿锁定的承诺函。公司股份限售情况如下：

单位：万股

序号	股东名称	担任职务/身份	持股数量	限售数量	股权比例
1	张建军	控股股东、实际控制人	4,853.33	4,853.33	59.19%
2	富恩德蓉俊	持股 10%以上股东	1,400.00	1,400.00	17.07%
3	隆腾投资	实际控制人之一致行动人	990.00	990.00	12.07%
4	盛玺投资	实际控制人之一致行动人	328.00	328.00	4.00%
5	天玺投资	实际控制人之一致行动人	155.50	155.50	1.90%
6	隆恒投资	实际控制人之一致行动人	56.50	56.50	0.69%
合计		-	**7,783.33**	**7,783.33**	**94.92%**

截至本回复出具之日，公司限售股股数为 7,783.33 万股，占比 94.92%。

5、现有稳定股价预案可行性及有效性

为维护公司股票上市后股价的稳定，充分保护公司股东特别是中小股东的权益，公司已于第三届董事会第十一次会议审议通过《关于修订公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价的预案》，明确了公司上市后三年内稳定公司股价的措施，包含启动情形、中止情形、终止情形以及稳定股价的具体措施、约束措施等。

上述预案的内容如下：

（1）稳定股价具体措施的启动和终止

A.启动情形

情形 1：自公司股票在北交所上市之日起 6 个月内，非因不可抗力因素、第三方恶意炒作原因，若公司股票出现连续 10 个交易日收盘价（如因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照有关规定作相应调整，下同）均低于本次发行价格，且同时满足相关回购或增持公司股票等行为的法律、法规和规范性文件的规定，则公司将启动稳定股价措施。

情形 2：自公司股票在北交所上市之日起第 7 个月至第 36 个月内，非因不

可抗力因素、第三方恶意炒作原因，若公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司最近一年末经审计的每股净资产（若最近一期审计基准日后，公司因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，每股净资产须按照有关规定作相应调整，下同），且同时满足相关回购或增持公司股票等行为的法律、法规和规范性文件的规定，则公司将启动稳定股价措施。

在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止的三个单一期间内，因触发上述启动条件 2 而启动并实施完毕的稳定股价措施，各相关主体的实际增持或回购公司股份的资金总额超过本预案规定的其在单一期间的增持金额上限的，可选择在该单一期限内不再启动新的稳定股价措施。

B.中止情形

a.因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，若公司股票连续 3 个交易日的收盘价均高于本次发行价格，则相关责任主体可选择中止实施股份增持计划；中止实施股份增持计划后，如再次出现公司股票连续 3 个交易日收盘价低于本次发行价的，则相关责任主体应继续实施稳定股价之股份增持计划。

b.因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于上一年度末经审计的每股净资产，则相关责任主体可选择中止实施股价稳定措施；中止实施方案后，如再次出现公司股票连续 5 个交易日收盘价低于公司最近一期末经审计的每股净资产的，则相关责任主体应继续实施稳定股价措施。

c.继续增持股票将导致需要履行要约收购义务。

d.继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合北交所上市条件。

C.终止情形

股价稳定措施实施期间，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕，已公告的稳定股价方案终止执行：

a.因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，具体的稳定股价措施实施期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 1 而启动的全部稳定股价措施已按

公告情况履行完毕的。

b.因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，公司公开发行股票并在北交所上市 36 个月期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 2 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。

c.中国证监会和北交所规定的其他情形。

（2）稳定股价的具体措施和实施程序

当启动股价稳定措施的条件满足时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员应根据当时有效的法律法规和本预案的规定采取稳定股价措施，同时应当按照法律规定履行信息披露义务。股价稳定措施实施后，公司的股权分布应当符合北交所的股票上市条件。

当公司需要采取股价稳定措施时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员等相关责任主体将按以下顺序依次采取部分或全部措施以稳定股价：

A.公司控股股东及实际控制人增持公司股票

a.公司控股股东及实际控制人应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

b.公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知公司控股股东及实际控制人；公司控股股东及实际控制人应在接到通知之日起 5 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。

c.公司控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：

（I）若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%且不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 20%或不超过 200

万元（以二者孰高为准）。

（II）若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额不低于最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%且不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 20%或不超过 200 万元（以二者孰高为准）。

B.在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票

若根据稳定股价措施完成控股股东及实际控制人增持股票后，公司股价仍低于本次发行价格或公司上一年度末经审计的每股净资产时，则启动在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员（以下简称“有增持义务的公司董事、高级管理人员”）增持：

a.有增持义务的公司董事、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

b.公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 5 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。

c.有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：

（I）若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 20%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超

过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 50%。

（II）若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 20%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金总额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 50%。

d.公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司北京证券交易所上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

C.公司回购股票

若根据稳定股价措施完成控股股东、实际控制人和有增持义务的公司董事、高级管理人员增持股票后，公司股价仍低于公司上一年度末经审计的每股净资产时，则启动公司回购：

a.公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《公司法》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 4 号——股份回购》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合北京证券交易所上市条件。

b.满足启动股价稳定措施条件后，公司应在 5 个交易日内召开董事会，讨论回购公司股票的方案，并提交股东会审议（如须）。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的 2 个交易日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股票预案，并发布召开股东会的通知。

c.公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票；回购须经公司股东会决议的，公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东会中投赞成票。

d.公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员，承诺在公司因稳定股价而回购的实施期间内不减持公

司股票。

e.公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求外，还应符合下列各项：

（I）公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司本次公开发行新股所募集资金的总额。

（II）在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间内，公司每期用于回购股份的资金金额不低于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 20%，回购开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则公司需继续进行回购，其每期用于回购股份的资金金额不超过最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 50%。

f.回购价格不超过公司上一年度末经审计的每股净资产。

g.公司回购方案实施完毕后，应按照《公司法》、中国证监会和北交所的相关规定处理回购股份、履行有关信息披露义务。

（3）稳定股价的约束措施

在启动股价稳定措施的条件满足时，如控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司未采取上述稳定股价的具体措施，控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司承诺接受以下约束措施：

A.控股股东及实际控制人约束措施

控股股东及实际控制人在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如未按照上述预案采取稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果控股股东及实际控制人未履行完成增持上述稳定股价的具体措施的，控股股东及实际控制人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

B.有增持义务的董事（不含独立董事）、高级管理人员的约束措施

本人承诺，在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如本人未采取上述稳定

股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果本人未完成上述稳定股价的具体措施的，本人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

C.公司的约束措施

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司未采取上述稳定股价的具体措施，公司将在股东会及北交所官网公开说明未采取稳定股价措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将向投资者依法承担赔偿责任，并按照法律、法规及相关监管机构的要求承担相应的责任；如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

综上所述，发行人本次发行价格较为保守，融资规模合理，本次发行后公众股持股比例不低于公司总股本的 25%，超出 25%最低比例要求的部分为实施股票回购计划稳定公司股价提供了足够的空间；同时，发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、持股 10%以上股东及发行人董事（不含独立董事）、取消监事会前的监事、高级管理人员已依据《北京证券交易所股票上市规则》作出股份流通限制和自愿锁定的承诺函，发行人现有稳定股价预案具体、明确，具有可行性及有效性。

五、完善相关信息披露内容

（一）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

公司已进一步明确所选择的具体上市标准，已在招股说明书之“第二节 概览”之“十、发行人选择的具体上市标准及分析说明”中补充披露如下：

“公司预计市值不低于 2 亿元，最近两年归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为准）分别为 1,876.99 万元、4,846.57 万元，最近两年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）分别为 3.62%、9.16%。公司满足《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%”中的第二款“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%”的上市标准。”

公司已进一步明确采取超额配售相关安排，已在招股说明书之“本次发行概况”及“第二节 概览”之“六、本次发行基本情况”中补充披露如下：

“公司本次公开发行股票不低于 100 万股且不超过 2,700 万股（**含本数，不含**超额配售选择权）。**公司及主承销商将根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行的股票数量不超过本次发行股票数量的 15%，即不超过 405 万股（含本数），包含采用超额配售选择权发行的股票数量在内，本次发行的股票数量不超过 3,105 万股（含本数）。最终发行数量经北交所审核通过及中国证监会同意注册后，由股东会授权董事会与主承销商协商确定。本次发行上市全部为新股发行，原股东不公开发售股份**”

（二）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的类似表述

公司根据《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量的指导意见》的相关规定，全面梳理了招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”及“第三节风险因素”相关章节的内容，结合主营业务、行业竞争情况、所处产业链地位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、公司竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述，修改情况总结如下：

章节	原列示的风险因素内容	修改情况
重大事项提示之“四、特别风险提示”	1、业绩波动风险	删除可能减轻风险因素的类似表述及针对性不强的表述；
	2、原材料价格上升风险	根据公司实际情况完善风险描述，根据重要性原则，调整序号为 3
	3、应收账款发生坏账的风险	根据重要性原则，调整序号为 2
	4、税收优惠政策变动的风险	-
	5、实际控制人不当控制的风险	删除可能减轻风险因素的类似表述

章节	原列示的风险因素内容		修改情况
第三节风险因素	一、经营风险	（一）市场竞争加剧风险	根据重要性原则，调整序号为 4
		（二）业绩波动风险	根据公司实际情况完善风险描述，根据重要性原则，调整序号为 1
		（三）原材料价格上升风险	根据公司实际情况完善风险描述，根据重要性原则，调整序号为 2
		（四）技术泄密风险	根据重要性原则，调整序号为 5
		（五）产品价格和毛利率下滑的风险	根据公司实际情况补充风险描述，序号为 3
	二、财务风险	（一）应收账款发生坏账的风险	-
		（二）存货发生跌价的风险	根据重要性原则，调整序号为 3
		（三）税收优惠政策变动的风险	根据重要性原则，调整序号为 2
	三、内部控制风险	（一）实际控制人不当控制的风险	删除可能减轻风险因素的类似表述
	四、募投项目风险	（一）募投项目尚未取得环评批复的风险	根据公司实际情况删除该风险
		（二）募投项目实施风险	根据公司实际情况补充风险描述
		（三）募投项目新增折旧摊销影响盈利能力的风险	根据公司实际情况补充风险描述，序号为 3
		（四）募投项目新增产能无法及时消化的风险	根据公司实际情况补充风险描述，调整序号为 1
	五、法律风险	（一）部分房屋未取得产权证书的风险	根据公司实际情况补充风险描述
	六、发行失败风险		-

针对“重大事项提示”之“四、特别风险提示”及“第三节风险因素”相关章节的内容修正后的内容详见招股说明书相关章节具体内容。

【中介机构核查情况】

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，保荐机构、发行人律师、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的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。

2、公司股权相关事项

针对该事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅张宏、陈的保、邓正江的身份证明文件，对张建军、张宏、陈的保等人进行访谈，取得相关人员对有关事项的说明，了解股权代持的形成、原因、演变、解除过程；

（2）查阅发行人、羽玺电子、昆山宝晶工商档案；

（3）查阅羽玺电子、昆山宝晶历史沿革的股权转让协议等资料；

（4）查阅发行人出具的《关于股东信息披露的专项承诺》；

（5）查阅盛玺投资、天玺投资、隆恒投资的合伙协议；

（6）查阅张建军与盛玺投资、天玺投资、隆恒投资签订的《一致行动协议书》；

（7）查阅张建军、盛玺投资、天玺投资、隆恒投资出具的关于维持一致行动关系稳定的书面承诺；

（8）核查发行人的组织架构、发行人《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会秘书工作制度》及董事会各专门委员会的工作细则等发行人治理制度；发行人报告期内的历次股东（大）会、董事会、监事会会议全套文件、发行人职工代表大会选举发行人职工代表监事的职工代表大会决议；

（9）核查发行人董事及高级管理人员的身份证明文件、劳动合同、聘任协议、无犯罪记录证明；

（10）查阅发行人董事、高级管理人员、核心技术人员、取消监事会前的监事填写的调查问卷；

（11）查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的发行人《证券持有人名册》，核查发行人股东、董事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系；

（12）查阅发行人报告期内的员工花名册、发行人与实控人相关亲属签署的劳动合同；

（13）通过公开渠道检索实际控制人及其亲属的对外投资和兼职情况；

（14）查阅发行人报告期内的《审计报告》《内控审计报告》；

（15）查阅发行人关于关联交易的相关董事会决议、公告文件。

3、子公司业务情况

针对该事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人出具的关于子公司业务情况的说明函，了解发行人子公司报告期内的生产经营情况、主要产品情况，以及发行人及其子公司依法应当取得

的经营资质、许可、认证及备案文件；

（2）核查发行人及其各子公司的营业执照、工商登记资料；

（3）查阅《中华人民共和国环境保护法》《排污许可管理条例》等关于橡胶和塑料制品行业的相关法律、法规、规范性文件和监管政策；

（4）取得并查阅了发行人的各项业务资质证书，确认发行人及其子公司是否取得生产经营业务所需的全部许可、备案；

（5）核查相关资质的取得及续期情况，确认相关资质是否均在有效期内，是否存在无法续期的风险，以及发行人及其子公司是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形；

（6）登录国家企业信用信息公示系统（htp://www.gsxt.gov.cn）、信用中国（https://www.creditchina.gov.cn）以及主管部门官网等公开网站查询发行人是否存在因生产经营相关违法违规行为而受到业务主管部门行政处罚，并取得发行人关于不存在因生产经营相关违法违规行为而受到业务主管部门行政处罚的书面说明。

4、承诺事项可执行性

（1）获取发行人上市相关三会文件及承诺事项文件，检索发行人信息披露公告；

（2）取得发行人限售股名册。

5、完善相关信息披露内容

（1）全面检索《招股说明书》，查阅《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量的指导意见》等相关文件。

（二）核查结论

1、员工持股平台相关事项

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

（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。

2、公司股权相关事项

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）2014 年至 2017 年间，张宏代张建军对羽玺电子出资并代其持有羽玺电子股权；2008 年至 2016 年间，陈的保、邓正江先后代张建军对昆山宝晶出资并代其持有昆山宝晶股权，其中张宏、邓正江与实际控制人存在关联关系，陈的保与实际控制人不存在关联关系；前述股权代持情形已彻底解除，不存在纠纷或潜在纠纷；

（2）在签订《一致行动协议书》前，实际控制人未实际控制盛玺投资、天玺投资、隆恒投资等主体；《一致行动协议书》有效期限为 2025 年 11 月 21 日至任意一方不再为发行人股东时终止，主要内容为在就任何涉及发行人运营及管理事宜发生冲突时，盛玺投资、天玺投资、隆恒投资同意无条件采纳张建军的决策意见并在股东会上相应行使表决权；张建军、盛玺投资、天玺投资、隆恒投资出具关于维持一致行动关系稳定的承诺，对维持一致行动关系稳定做出了合理、有效的安排，能够满足上市后至少 36 个月内维持一致行动关系稳定的要求；

（3）截至本回复出具之日，经逐项比对，发行人符合《1 号指引》1-15“股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关要求。

3、子公司业务情况

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人已列示各子公司的具体业务及分工情况；发行人已取得生产经营需要的全部资质、备案等，报告期内不存在超许可生产或经营的情况。

4、承诺事项可执行性

经核查，保荐机构认为：

发行人现有稳定股价预案具有可行性及有效性。

5、完善相关信息披露内容

经核查，保荐机构认为：

发行人已全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，完善后的信息披露内容准确完整。

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。

【回复】

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。

经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：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，为四川羽玺新材料股份有限公司《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）

法定代表人：

张建军

四川羽玺新材料股份有限公司

2026 年 3 月 24 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《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》的全部内容，确认本次审核问询函回复的内容不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对审核问询函回复内容的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长（签字）：

张建军

四川羽玺新材料股份有限公司

2026 年 3 月 24 日

（本页无正文，为东莞证券股份有限公司《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）

保荐代表人（签字）：

叶双红　　杨　纯

东莞证券股份有限公司

2026年2月24日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《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》的全部内容，了解本次审核问询函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长（签字）：

潘海标

东莞证券股份有限公司

2026 年 3 月 24 日