

关于江苏斯瑞达材料技术股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮
审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]100Z1283 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于江苏斯瑞达材料技术股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询
函
中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]100Z1283 号

北京证券交易所：

根据贵会 2026 年 1 月 13 日出具的《关于江苏斯瑞达材料技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

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

问题 1.与维信诺合作稳定性及业绩可持续性

根据问询回复：（1）维信诺 OLED 上、下保护膜的同类供应商主要有日本日东、韩国 Innox 等国外供应商以及金张科技等国内供应商。同行业可比公司世华科技和赛伍技术均公开披露了其正在研发 OLED 制程保护膜产品并已进入客户开拓及认证阶段。（2）截至 2024 年，发行人已实现对维信诺体系内三条 OLED 产线 OLED 制程保护膜的批量稳定供货。其中发行人对昆山国显的收入金额较小，适用于固安云谷的 OLED 下保护膜于 2025 年 8 月实现量产，OLED 支撑膜于 2025 年 7 月开始送样。（3）维信诺 2025 年 1-9 月业绩仍处于亏损状态。（4）发行人 2025 年 1-6 月归母扣非后净利润减少 15.84%，2025 年度公司预计可实现营业收入 34,500 万元-36,000 万元，同比增长 10.07%-14.86%；2025 年度公司预计归母扣非后净利润为 8,200 万元-8,900 万元，同比增长 0.11%-8.66%。

（1）与维信诺合作稳定性。请发行人：①结合供货份额、服务年限、产品性能及价格、适配下一代产线的研发进展等方面的对比情况，说明发行人相较于维信诺 OLED 保护膜其他供应商的具体优势，能否有效应对潜在竞争对手的竞争，在招股书中充分揭示“光电制程精密保护材料市场竞争加剧风险”。②分别说明维信诺三条 OLED 产线的具体情况，包括投产时点、产能、产量、技术路线、工艺水平、终端产品等，相关产线技术路线及工艺水平是否符合行业发展趋势，是否存在短期内更迭风险；发行人产品在三条 OLED 产线的具体应用情况，包括服务年限及进入供应商体系的过程、供货内容及金额、供货份额、其他供应商情况，是否覆盖 OLED 生产过程中所需的主要膜材料，发行人供货份额经客户访谈确认情况；昆山国显销售金额较小原因及后续合作情况，固安云谷下保护膜期后销售情况（数量、价格、金额）及截至目前的供货份额。③结合发行人现有产品（上、下保护膜）销售情况、维信诺产线产能利用率情况，定量测算维信诺 OLED 产线对发行人现有产品的年度稳定需求金额。④结合 OLED 支撑膜的研发及量产进展及预计未来销售收入、维信诺下一代产线投产计划及发行人适配产品研发进展、OLED 产线世代更替周期及产线更替对发行人产品销售的不利影响、2025 年全年销售金额及毛利率等，进一步说明发行人与维信诺合作的可持续性。⑤结合 OLED 项目公司经营情况及主要财务数

据、同行业可比公司情况，说明维信诺 2025 年仍大额亏损的原因，维信诺与主要面板厂商在业务规模、产线世代分布、产能及产量、市占率等方面的对比情况，市场地位是否居于行业前列，结合前述情况说明维信诺经营情况、资信状况是否发生重大不利变化，是否对双方合作构成重大不利影响。

(2) 经营业绩可持续性。请发行人：①结合主要产品收入、毛利率、毛利额变动等，量化说明 2025 年 1-6 月业绩下滑、预计 2025 年全年业绩回升的具体原因，2025 年业绩实现数与预测数的差异及其合理性。②列表说明 2025 年全年主要客户销售收入、毛利率、回款情况，相比 2024 年变动较大的具体原因。③说明发行人光电制程精密保护材料在其他面板厂商的供应商认证进展，预计实现量产、形成收入时点，预计形成的收入规模。④结合截至目前在手订单及其执行进展、主要客户预计未来采购需求、期后经营业绩等，说明是否存在期后业绩大幅下滑风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

一、与维信诺合作稳定性

(一) 结合供货份额、服务年限、产品性能及价格、适配下一代产线的研发进展等方面的对比情况，说明发行人相较于维信诺 OLED 保护膜其他供应商的具体优势，能否有效应对潜在竞争对手的竞争，在招股书中充分揭示“光电制程精密保护材料市场竞争加剧风险”。

1、发行人相较于维信诺 OLED 保护膜其他供应商的具体优势

(1) 发行人与维信诺其他 OLED 保护膜供应商的对比情况

项目	供货份额	服务年限 ^{注1}	产品价格	适配下一代产线的研发进展
发行人	三条生产线均供货	2023 年起	低于日本日东和 Innox	1、已完成研发立项，并储备了两种胶系配方的保护膜制作配方 2、正在进行超大尺寸保护膜模切工艺研究
日本日东	受发行人供货份额增加的影响，2023 年起份额逐渐降低	2022 年及以前主要由日本日东和 Innox 供应	较高	根据公开信息搜索，日东材料科技（成都）有限公司第 8.6 代 E-MASK 光学保护薄膜产线将于 2026 年 2 月份投产，E-MASK 为日本日东运用于电子和光学领域的产品系列 ^{注2}

项目	供货份额	服务年限 ^{注1}	产品价格	适配下一代产线的研发进展
Innox			较高	公开资料未披露
金张科技	2025年在固安云谷实现供货	2025年起	对于已供货固安云谷上保，价格较发行人低	公开资料未披露

注 1：国内厂商的服务年限以量产时间列示。

注 2：京东方现有第 6 代 OLED 生产线及在建第 8.6 代 OLED 生产线均位于成渝地区。日本日东旗下日东材料科技（成都）有限公司坐落于四川崇州经济开发区，长期服务于区域内主要面板制造企业。根据公开信息，京东方第 8.6 代 OLED 生产线已于 2025 年 12 月 30 日完成点亮，预计于 2026 年进入量产阶段。日本日东正在推进其第 8.6 代 E-MASK 光学保护薄膜产线建设。

维信诺第 8.6 代 OLED 生产线已于 2025 年 8 月完成主厂房结构封顶，部分关键设备已启动采购招标程序。发行人将持续跟踪该产线建设进度，在具备上线测试条件后，推进相关产品的试制及性能验证工作。

在产品性能方面，从核心性能指标来看，公司产品的大部分技术指标已经达到业内领先的日韩厂商相关产品的水平，同时公司的产品在表面电阻波动范围的控制、异物控制的关键指标方面要优于日韩厂商，体现了公司在该类材料产品上较高的技术水平。

报告期内，公司的光电制程精密保护材料产品主要是 OLED 上、下保护膜产品，该产品为维信诺的 OLED 产线配套开发，技术壁垒较高。在发行人实现对维信诺的批量供货之前，维信诺主要使用 Innox、日东的产品。根据公开信息，国内厂家金张科技于 2025 年初对维信诺实现批量供货，由于其批量供货时间较短且基于维信诺的保密政策，公司未能获取金张科技的核心性能指标。

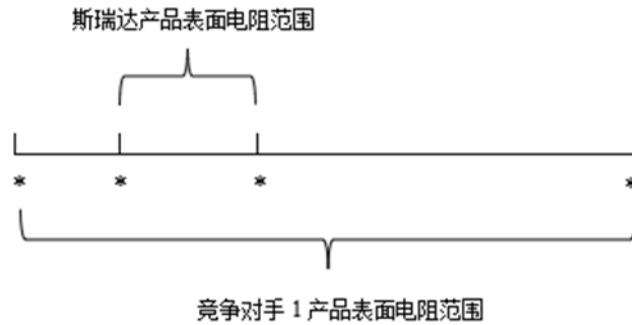
因此，公司主要对标竞争对手 1 的上、下保产品。公司与竞争对手 1 在产品核心性能指标的对比情况如下：

序号	核心性能指标	目标值	竞争对手 1	斯瑞达	比较结果
1	表面电阻（波动范围越小越好）	*	*	*	优于竞品，参见附图
2	表面雾度	*	*	*	竞品更优
3	透光率	*	*	*	与竞品持平
4	胶粘附力	*	*	*	与竞品持平
5	撕膜电压	*	*	*	与竞品持平

6	上、下保的剥离力差 ^注	满足自动化制程	满足	满足	与竞品持平
7	气泡及异物含量（直径）	满足维信诺面板良率要求	*	*	优于竞品

注：由于在制程中上、下保的剥离有先后顺序，这就要求在自动机械手臂撕离下保膜的同时，上保膜不能被拉起，因此上、下保的胶粘附力存在细微的差异。公司的上、下保产品与竞争对手 1 的产品同样都能够完全满足客户产线对这方面的适配要求。

附图：表面电阻范围对比



从核心性能指标来看，公司产品的大部分技术指标已经达到业内领先的日韩厂商相关产品的水平，同时公司的产品在表面电阻波动范围的控制、异物控制的关键指标方面要优于日韩厂商，体现了公司在该类材料产品上较高的技术水平。

（2）发行人相较于维信诺 OLED 保护膜其他供应商的具体优势

① 相较国外的其他供应商，公司的具体优势主要体现在：

A、价格具有竞争力：公司的产品以打破国外垄断为目标，在产品指标与产品性能满足客户需求且不亚于国外厂商的基础上，价格相较国外厂商更具竞争力，因此自 2023 年实现量产供货后公司的产品份额不断提升，截至 2025 年末对维信诺的相关份额已处于较高的水平；

B、客户服务优势：公司针对维信诺成立了专项小组，研发中心、制造中心和质量部予以资源倾斜，重点服务公司战略客户。公司向维信诺派驻了驻场人员，能够针对客户生产过程中提出的问题第一时间沟通处理，极大地提高了客户响应速度。在新产品开发方面，公司能够快速响应客户的产品开发需求，根据客户的需要开发新产品并积极配合客户的进度进行上线测试；

C、供应链本土化优势：公司 OLED 上下保护膜生产所需的主要原材料均由中国境内企业提供，有效保障了原材料供应的及时性与生产的连续性，为客户供应链的安全运行提供了有力支撑，契合维信诺持续推进原材料体系的本土化替代

的趋势。

②相较国内的其他供应商，公司的具体优势主要体现在：

A、与维信诺的合作时间较长：公司与维信诺建立合作时间早于其他国内供应商，基于客户对产品的认可，OLED 上、下保护膜产品已逐步推广至维信诺所有的 OLED 生产线，相较于其他国内竞争对手，维信诺对公司的认可度较高，具备持续供货优势；

B、有较好的成本控制能力：相较于国内其他供应商，公司的量产时间较长，使公司积累了丰富的生产数据和生产经验。同时，公司通过持续优化生产工艺、收回部分外协工序，提升了产品的良率。2023 年至 2025 年公司对维信诺的产品销售价格呈下降趋势，但毛利率未出现明显下滑，体现了公司良好的成本控制能力；

C、持续研发新产品的能力：在 OLED 制程保护膜的核心技术方面，公司归纳形成了“可重工压敏胶技术”、“光学膜的生产及控制技术”、“精密涂布工艺和配方技术”、“特殊规格模切及分切技术”等核心技术，公司的研发团队能够根据市场需求迅速做出响应并进行产品开发。通过与维信诺的深度合作，公司精准洞悉客户需求，2025 年 8 月针对固安云谷研发的下保护膜产品已量产，同时公司还有支撑膜、UV 减黏膜等产品正在进行产品验证，体现了公司不断开发新产品的能力；

D、布局下一代 OLED 制程保护膜生产的先发优势：2025 年 5 月，公司与维信诺召开关于 8.6 代 AMOLED 生产线的技术沟通会议，已初步确认公司目前的 OLED 上、下保的技术指标参数基本满足维信诺 8.6 代 AMOLED 产线的工艺制程要求。报告期内公司通过新增生产线和模切设备、通过研发掌握两种胶系的配方，已初步具备 8.6 代线 OLED 制程保护膜的生产能力，具备一定的先发优势。

2、能否有效应对潜在竞争对手的竞争

综合供货规模、客户合作深度、成本控制能力、技术水平及下一世代产线适配进展等因素，发行人已在维信诺 OLED 上、下保护膜领域形成一定的综合竞争优势，在行业竞争加剧的背景下具备应对潜在竞争对手竞争的能力。

从客户应用及供应商管理上看，OLED 上、下保护膜属于高度定制化材料，

需要与客户产线工艺、设备条件及制程参数深度匹配，产品导入及验证周期相对较长，发行人已在维信诺的三条 OLED 生产线实现规模化量产供货，并通过持续稳定的供货能力进一步稳定了跟客户良好的合作关系，一定程度上也提高了潜在竞争对手的进入门槛。在此背景下，客户更换供应商通常需要投入较高的验证成本并经历较长的验证周期，且在导入过程中可能对产品质量稳定性及生产进度产生影响。因此，面板厂商在实际运营中通常倾向于控制供应商的数量，并与现有供应商建立相对稳定的合作关系。

从公司经营能力及研发实力上看，发行人依托规模化量产形成的制造效率优势和持续推进工艺优化的能力，形成良好的成本控制能力以应对市场竞争。公司未来将持续推进原材料降本和制造工艺优化以应对价格降低的风险。另一方面，公司已围绕 OLED 制程用上、下保护膜形成较为完整的技术积累和产品开发体系，具备根据客户需求持续开发并导入新产品的能力。通过在单一客户体系内不断拓展产品种类，公司得以在一定程度上分散单一产品收入集中带来的风险，并增强客户合作的稳定性。

随着 OLED 行业国产化进程推进，相关领域市场竞争可能进一步加剧。若国外厂商采取更为激进的价格策略，或国内其他厂商在技术水平等方面实现突破，发行人仍面临一定的市场竞争压力。公司将通过持续技术研发、深化客户合作及优化成本结构等方式，积极应对市场竞争变化。

3、招股说明书补充披露情况

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“六、特别风险提示”之“（十）光电制程精密保护材料市场竞争加剧风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十）光电制程精密保护材料市场竞争加剧风险”中补充披露如下：

“（十）光电制程精密保护材料市场竞争加剧风险

随着 OLED 行业国产化进程加速，国内厂商正加速布局 OLED 制程保护膜产品，根据公开信息，公司可比公司中赛伍技术相关产品已进入快速放量阶段，世华科技相关产品处于中试阶段；同时，公司客户维信诺已引入金张科技相关产品并实现量产。随着更多国内厂商进入该领域，未来光电制程精密保护材料市场竞争可能进一步加剧。若竞争对手在产品性能、价格水平或客户导入方面

取得突破，或面板厂商增加供应商数量并调整采购份额，公司可能面临市场份额下降或产品价格下降的风险，从而对公司的经营业绩产生不利影响。”

(二) 分别说明维信诺三条 OLED 产线的具体情况，包括投产时点、产能、产量、技术路线、工艺水平、终端产品等，相关产线技术路线及工艺水平是否符合行业发展趋势，是否存在短期内更迭风险；发行人产品在三条 OLED 产线的具体应用情况，包括服务年限及进入供应商体系的过程、供货内容及金额、供货份额、其他供应商情况，是否覆盖 OLED 生产过程中所需的主要膜材料，发行人供货份额经客户访谈确认情况；昆山国显销售金额较小原因及后续合作情况，固安云谷下保护膜期后销售情况（数量、价格、金额）及截至目前的供货份额。

1、维信诺三条 OLED 产线的具体情况

(1) 投产时点及产能

截至 2025 年末，维信诺一共有建成的 OLED 生产线 3 条，正在建设的 OLED 生产线 1 条，已建成的生产线具体情况如下：

产线名称	对应项目公司	现有产能 (以玻璃基板计算)	投产时点(点亮时点) ^注	转固时点
昆山 G5.5 产线	昆山国显	1.5 万片/月	2015 年	2018 年 4 月
固安 G6 全柔产线	固安云谷	1.5 万片/月	2018 年	2021 年 6 月
合肥维信诺第 6 代全柔产线	合肥维信诺	3 万片/月	2021 年	2024 年 11 月

注：新产线建设需要经历良率提高和产能提升的爬坡过程，且爬坡过程往往耗时较长，其期间一般为自产线点亮至达到预定可使用状态

(2) 产量

根据公开披露信息，2022 年-2025 年维信诺三条 OLED 生产线的产能利用率及投片量情况如下：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
昆山 G5.5 产线	产能利用率	未披露	95.50%	79.18%	90.67%
	产能(万片/年)	未披露	17.61	18.00	18.00
	全年投片量 ^注 (万片)	未披露	16.82	14.25	16.32

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固安 G6 全柔产线	产能利用率	未披露	97.94%	94.34%	84.51%
	产能（万片/年）	未披露	19.84	16.54	15.96
	全年投片量（万片）	未披露	19.43	15.60	13.49
合肥维信诺第 6 代全柔产线	产能利用率	未披露	75.11%	66.31%	24.16%
	产能（万片/年）	未披露	36.00	31.20	24.00
	全年投片量（万片）	未披露	27.04	20.69	5.80

注 1：全年投片量=产能利用率×产能，反映了期间实际投入生产的大片玻璃基板数量：

大片玻璃基板投入生产后，会根据产品的规格与相应裁切率要求切割、加工为小片，并在生产过程中有生产及不良品损耗。最终可用于销售的小片良品进入有价值仓库，其数量即为产量。一般而言，一大片玻璃基板可以裁切 1,000 至 1,700 片左右穿戴设备产品，170 片至 200 片左右 6 英寸左右智能手机产品，90 至 170 片左右折叠产品，40 片左右中尺寸产品。根据公告，报告期内上市公司维信诺将昆山 G5.5 产线和固安 G6 全柔产线的产量合并披露，合肥维信诺的产量单独披露，具体如下：

单位：万小片

产线名称	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年
	产量	同比增减	产量	同比增减	产量	同比增减	产量
昆山 G5.5 产线和固安 G6 全柔产线	未披露	未披露	8,425.44	54.52%	5,452.48	21.60%	4,483.93
合肥维信诺第 6 代全柔产线	未披露	未披露	3,610.19	90.19%	1,898.23	216.16%	600.41

（3）技术路线、工艺水平

OLED 是有机发光二极管的英文缩写，它分为有源驱动（AMOLED）和无源驱动（PMOLED）两种技术类型，有源驱动下每个像素有独立的 TFT 驱动电路，可独立控制、持续发光；无源驱动下像素由行列电极直接控制，需要快速扫描，不能持续发光。AMOLED 凭借其全面且卓越的显示性能，已成为智能手机、可穿戴设备等高端显示领域的主流技术，因此日常所说的“OLED 屏幕”通常指的就是 AMOLED 屏幕。维信诺的三条生产线均为 AMOLED 生产线，其中昆山 G5.5 产线具备刚性和柔性 AMOLED 的生产能力，刚性和柔性 AMOLED 屏幕的区别如下：

项目	刚性 AMOLED 屏幕	柔性 AMOLED 屏幕
可生产的产线	昆山 G5.5 产线	昆山 G5.5 产线、固安 G6 全柔产线、合肥维信诺第 6 代全柔产线
基板类型	直接在玻璃基板上制作 TFT 电路	在玻璃基板的柔性 PI 衬底上制作 TFT 电路
切割方式	刀轮方式切割	激光剥离切割
邦定方式	COG 工艺或 COF 工艺	COF 工艺或 COP 工艺
应用产品	硬屏手机、硬屏穿戴等	大折叠、柔性手机、柔性穿戴等

根据维信诺的公开披露整理，其三条生产线的技术路线、特色工艺和应用情况区别如下：

项目		合肥维信诺第 6 代全柔产线供应能力	昆山 G5.5 产线、固安 G6 全柔产线供应能力
技术路线	刚性 AMOLED 产品	×	√（昆山 G5.5 可生产，固安 G6 为全柔产线不生产刚性 OLED 产品）
	柔性 AMOLED 产品	常规 LTPS 技术 ^{注1}	√
		搭载 Hybrid-TFT 工艺 ^{注2}	√
特色工艺	中尺寸产品	√	○（具有理论供应能力，不具备量产经济性或未进行量产）
	大折叠产品	√	
	HLEMS 高性能光取出技术	√	
	无偏光片工艺技术	√	×
	叠层 OLED 技术	√	×
	智能图像像素化技术	√	×

注 1：LTPS 指 Low Temperature Poly-Silicon，低温多晶硅，LTPS-TFT 指低温多晶硅—薄膜晶体管，LTPS-TFT 驱动的画面具有响应速度快，分辨率高，功耗低等优点

注 2：Hybrid-TFT：基于氧化物 TFT 低漏电流特性和 LTPS 的高迁移率优势，将氧化物 TFT 与传统 LTPS 技术进行结合，实现窄边框的同时，降低屏体的刷新频率，从而实现低功耗的特性，合肥维信诺较固安 G6 全柔产线增添配置了制备 LTPO（低温多晶氧化物）特有膜层的物理气相沉积设备、黄光设备、湿刻设备、干刻设备等

（4）终端产品

维信诺主要生产中小尺寸 OLED 显示器件，其应用领域涵盖智能手机、智能穿戴、平板、笔记本电脑、车载显示等方面，并以智能手机面板为主。由前述可知，合肥维信诺第 6 代全柔产线与昆山 G5.5 产线、固安 G6 全柔产线在常规 LTPS 技术路线上存在重合，维信诺主要根据客户产品技术需求和生产经济考虑来对订单进行分配，对于共同对接的终端客户，维信诺订单分配情况及标准具体区分如下：

订单需求	定点主体	对应的终端机型
中尺寸产品、大折叠产品、Hybrid-TFT 工艺路线产品、需搭载 HLEMS 高性能光取出技术等先进工艺技术的产品	优先定点至合肥维信诺作为后续供应商	主要为高端旗舰柔性手机、大折叠手机、高端穿戴产品、平板电脑等
刚性 AMOLED 产品、常规 LTPS 工艺路线的柔性 AMOLED 产品	优先定点至上市公司维信诺作为后续供应商	主要为中高端、中低端手机、穿戴产品等
合肥维信诺和上市公司维信诺均具有供应能力的常规 LTPS 工艺路线产品	出于客户导入目的，在客户对接初期，可能会由技术更先进的合肥维信诺对接并生产，在取得客户认可后，后续其他常规 LTPS 工艺路线产品由上市公司维信诺生产，合肥维信诺进一步承接该客户高端订单	主要为中高端、中低端手机

因此，合肥维信诺因产线设备更为先进，对应产品的应用相对更为高端。合肥维信诺已进入荣耀、OPPO、vivo 等 4 家终端客户供应链资源池，上市公司维信诺已取得荣耀、小米、OPPO、中兴、LG、努比亚、华米等众多品牌客户的认可。

(5) 相关产线技术路线及工艺水平是否符合行业发展趋势，是否存在短期内更迭风险

2016 年 5 月 18 日，国家发改委、工信部印发了《关于实施制造业升级改造重大工程包的通知》，要求重点发展 LTPS、Oxide、AMOLED 等新一代显示面板的量产技术，建设高世代生产线。经过多年发展，LTPS+LTPO 为第六世代 AMOLED 的主流工艺方式，国内外主要 AMOLED 生产线采取的技术路线情况如下：

公司名称	产线世代	产线代码	背板技术路线
京东方 A	G5.5	鄂尔多斯 B6	LTPS
	G6	成都 B7	LTPS+LTPO
	G6	绵阳 B11	LTPS+LTPO
	G6	重庆 B12	LTPS+LTPO
维信诺	G5.5	昆山 V1	LTPS
	G6	固安 V2	LTPS
	G6	合肥 V3	LTPS+LTPO
深天马 A	G5.5	TM15	LTPS
	G6	TM17	LTPS/LTPO

公司名称	产线世代	产线代码	背板技术路线
	G6	TM18	LTPS/LTPO
TCL 科技	G6	T4	LTPS/LTPO
Samsung	G5.5	SDC A2	LTPS
			LTPS/LTPO
	G5.5	SDC A2-E	LTPS
	G6	SDC A3	LTPS/LTPO
	G6	SDC A4	LTPS/LTPO
LGD	G6	LGDisplayAP3-E5	LTPS/LTPO
	G6	LGDisplayE6	LTPS/LTPO

数据来源：omdia，平安证券研究所

因此，维信诺的三条生产线的技术路线符合国家产业政策和行业发展趋势。根据《维信诺科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》（2025年6月），合肥维信诺的核心技术均为行业主流或前沿，且可替代性弱，具体如下所示：

序号	技术名称	是否为行业主流	依据	布局该技术的其他厂商	所顺应行业主流发展趋势	可替代性	依据
1	柔性折叠技术	是	目前，仅有 OLED 产品能达到柔性折叠效果，主流 AMOLED 厂商均进行布局	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	显示形态拓展	弱	目前，仅有 OLED 产品能达到柔性折叠效果
2	On-cell 柔性触控技术	是	主流 AMOLED 手机产品均采用 On-cell 柔性触控技术	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	显示形态拓展，产品形态轻薄	弱	On-cell 柔性触控技术为行业主流技术，暂无成熟的替代方案。根据 Omdia，On-cell 触控已经成为 AMOLED 面板上的唯一技术
3	Hybrid-TFT 技术	是	CINNOResearch 预测，Hybrid-TFT 技术手机将逐渐取代传统 LTPS 手机在高端市场的份额，主流 AMOLED 手机面板厂商均进行布局	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	产品功耗优化，产品外形美观	弱	该技术 2020 年方实现手机产品量产出货，技术先进程度高，为未来高端手机的主要搭载技术方向，暂无成熟的替代方案
4	窄边框技术	是	该技术符合产品发展潮流，主流 AMOLED 手机面板厂商均进行布局	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	产品外形美观	弱	该技术通过综合方式达到产品窄边框效果，为满足消费者对于极致全面屏的需求须采用此技术
5	AA 区开孔技术	是	主流 AMOLED 手机产品均采用 AA 区开孔技术，主流 AMOLED 厂商均进行布局	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	产品外形美观	弱	目前 AA 区开孔技术是市场主流显示技术，为满足消费者对于极致全面屏的需求须采用此技术
6	HLEMS 高性能光取出技术	是	头部 AMOLED 厂商进行布局，已有主流旗舰机型使用该技术	三星显示、LGD、京东方等	产品功耗优化	弱	通过改善出光模型改善产品功耗，技术先进程度高，暂无成熟的替代方案，已有主流旗舰机型使用该技术
7	高刷新技术	是	CINNOResearch 显示，搭载高刷新率屏幕的终端占比不断提高，将成旗舰手机标配技术，主流 AMOLED 厂商均进行布局	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	显示效果优化	弱	该技术提高刷新率以提高显示效果，为满足消费者对于流畅显示效果的需求须采用此技术，暂无成熟的替代方案

序号	技术名称	是否为行业主流	依据	布局该技术的其他厂商	所顺应行业主流发展趋势	可替代性	依据
8	无偏光片工艺技术	是	主流 AMOLED 手机面板厂商均进行布局，已有国际厂商进行产品量产	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	产品功耗优化显示效果优化产品形态轻薄	弱	根据 Omdia 报道，目前新技术无法达到无偏光片工艺技术的功率优化效果，暂无更成熟替代方案
9	叠层 OLED 技术	是	叠层 OLED 技术为适用于中尺寸产品的主流工艺方向，已有国际厂商进行产品量产	三星显示、LGD、京东方等	产品功耗优化显示效果优化	弱	中尺寸产品对于亮度、能耗的要求较高，叠层 OLED 技术具有重要意义，暂无更成熟替代方案
10	柔性卷曲技术	是	目前，仅有 OLED 产品能达到柔性卷曲效果，主流 AMOLED 手机面板厂商均进行探索，主流 AMOLED 厂商均进行布局	三星显示、LGD、京东方、深天马、TCL 科技等	显示形态拓展	弱	目前，仅有 OLED 产品能达到柔性卷曲效果
11	智能图像像素化技术	未来前沿趋势探索	AMOLED 底层技术路线改变	该技术为标的公司首发	产品功耗优化工艺路线升级	弱	为底层技术路线的全面改变，处于研发阶段，暂无替代技术

综上，维信诺相关产线技术路线及工艺水平符合行业发展趋势，短期内更迭风险较低。

2、发行人产品在三条 OLED 产线的具体应用情况

(1) 发行人产品在三条 OLED 产线的服务年限及进入供应商体系的过程

生产线	初步技术验证	样品验证	取得供应商代码	审厂	小批量试供	实现量产	服务年限 ^注
合肥维信诺第 6 代全柔产线	2020 年 7 月-2022 年 2 月	2020 年 10 月-2022 年 2 月	2022 年 2 月	2022 年 3 月初审、2022 年 11 月复审	2022 年 3 月-2023 年 5 月	2023 年 5 月（上保护膜、下保护膜）	约 2.5 年
固安 G6 全柔产线	前期合肥维信诺技术沟通较为顺利且固安 G6 全柔产线的保护膜需求类似，直接进入样品验证阶段	2021 年 8 月-2023 年 5 月			2023 年 5 月	2023 年 5 月（上保护膜）	约 2.5 年
昆山 G5.5 产线	2023 年 10 月				2023 年 11 月-2024 年 2 月	2024 年 3 月	约 1.8 年

注：服务年限截至 2025 年末，从量产开始计算

(2) 供货内容及金额

报告期内公司向三条生产线的供货内容及金额情况如下：

单位：万元

产线名称	销售产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年
合肥维信诺第 6 代全柔产线	上、下保护膜	12,004.59	11,806.85	4,225.37	78.48
固安 G6 全柔产线	上、下保护膜	2,898.69	3,952.46	1,873.91	-
昆山 G5.5 产线	上保护膜	223.30	145.92	-	-

(3) 供货份额、其他供应商情况及供货份额客户访谈确认情况

报告期内，发行人测算的供货份额与访谈确认的信息比较情况如下：

项目	2025 年度	2024 年	2023 年	2022 年
固安云谷				
按发行人销量与固安云谷投片量换算的上下保需求测算的占比	*	*	*	未量产
访谈确认发行人占当期同类产品采购金额的比例	80%以上 ^{注1}	50%左右	30~50%	未量产

项目	2025年度	2024年	2023年	2022年
访谈了解的其他供应商	日韩供应商、金张科技	日韩供应商	日韩供应商	日韩供应商
合肥维信诺				
按照发货与合肥维信诺投片量测算的占比	*	*	*	未量产
访谈确认发行人占当期同类产品采购金额的比例	80%以上	独供	30%-50%	未量产
访谈了解的其他供应商	无	无	日韩供应商	日韩供应商
昆山国显^{注2}				
访谈确认占比	80%以上	50%以上	未量产	未量产
访谈了解的其他供应商	无	日韩供应商	日韩供应商	日韩供应商

注 1：客户提供了固安云谷上、下保护膜均向公司批量采购后的占比情况；

注 2：结合昆山 G5.5 产线收入较低且发行人的供货占比已较高的情况来看，同类产品的需求较低，不适合比照合肥维信诺、固安云谷按照投片量进行测算

由于公开信息有限，上述测算未考虑维信诺各产线具体的产品领用时间、在生产时的使用损耗、良率、库存等情况，因此测算结果与实际情况可能有一定的差距。但从测算数据结果与访谈获取的数据对比情况来看，测算结果与访谈结果能够互相印证。

(4) 是否覆盖 OLED 生产过程中所需的主要膜材料

OLED 屏幕模组的制造过程中会使用到多种类型的膜类材料，组成屏体的膜类材料包括偏光片、OCA、支撑膜、SCF 模组等，制程中使用的膜材料包括屏体工段使用的 OLED 制程用上下保护膜以及在模组工段使用的 UV 减黏膜等，具体情况如下：

①非制程类

项目	说明	发行人目前是否存在开发计划
CG	Cover Glass（玻璃盖板）保护膜，保护玻璃盖板不会划伤	否
OCA	Optically Clear Adhesive，指用于胶结透明光学元件的特种胶粘剂	否
POL	偏光片（Polarizer），是用来控制特定光束的偏振方向的光学膜材料。其原理是将入射的自然光成分加以分离，其中一部分是使其通过，另一部分则是吸收、反射和散射等作用使其遮蔽，从而实现对其偏振方向的控制。	否
BP	OLED 支撑膜，柔性 OLED 屏内使用的功能膜，在模组生产中用于支撑柔性 OLED 基板	是
SCF	SCF 模组具有导热散热、屏蔽、缓冲等功能	是

②制程类

制程类	说明	发行人是否存在开发计划
OLED 上下保护膜	在 OLED 屏体生产过程中为有机发光层提供表面保护、为柔性屏体提供支撑稳定的作用，并配合智能制造设备实现光学级高度自动化生产和流转。	已量产供货
UV 减黏膜	具备延展性好、耐酸碱、防静电等特性，并能在 UV 照射前后实现粘性可控转换（照射前高粘，照射后低粘），确保无残胶、不污染被贴材料。	是
其他制程保护膜	其他在制造过程中用的保护膜	否

因此，公司的产品尚未覆盖 OLED 生产过程中所需的主要膜材料。

3、昆山国显销售金额较小原因及后续合作情况

报告期内，发行人针对昆山 G5.5 产线研发的上保护膜于 2024 年实现量产，2024 年度、2025 年度实现收入分别为 145.92 万元、223.30 万元，其收入规模相较合肥维信诺、固安云谷低。由于昆山 G5.5 产线的制程工艺与六代线存在区别，对该类保护膜材料的需求较第六代产线少，因此昆山国显销售金额较小。但发行人在报告期内占昆山 G5.5 产线同类产品的份额已较高，根据中介机构走访维信诺了解的情况，2024 年发行人占昆山国显采购同类产品的比例为 50%以上，2025 年全年的占比在 80%以上，因此昆山国显销售金额较小具有合理性。

发行人对昆山国显实现的收入中，还包括送货地址为固安 G6 全柔产线的产品收入，报告期后昆山国显实现的收入按照产品类型区分情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-2 月
送货地址为固安 G6 全柔产线的产品收入	898.16
送货地址为昆山 G5.5 产线的产品收入	53.35
昆山国显合计	951.51

报告期后公司与昆山国显继续保持良好的合作关系，2026 年 1-2 月对昆山国显形成收入 951.51 万元。

4、固安云谷下保护膜期后销售情况（数量、价格、金额）及截至目前的供货份额

2026 年 1-2 月，固安云谷下保护膜的销售情况如下：

项目	金额（万元）	数量（万平方米）	单价（元/平方米）
下保护膜	536.88	*	*

根据与客户确认的情况，截至 2025 年末，固安云谷下保护膜公司的供货份额为 80%以上。

（三）结合发行人现有产品（上、下保护膜）销售情况、维信诺产线产能利用率情况，定量测算维信诺 OLED 产线对发行人现有产品的年度稳定需求金额

按照维信诺目前最大产能以及发行人最新的供货价格，维信诺 OLED 产线在发行人不同份额下的年度稳定需求金额计算如下：

单位：万元

产线名称	产能利用率 90%	产能利用率 90%的情况下不同供货份额测算		
		供货份额 90%	供货份额 70%	供货份额 50%
合肥维信诺第 6 代全柔产线	11,152.08	10,036.87	7,806.46	5,576.04
固安 G6 全柔产线	5,788.92	5,210.02	4,052.24	2,894.46
昆山 G5.5 产线	200.00	180.00	140.00	100.00
合计	17,141.00	15,426.90	11,998.70	8,570.50

如本题 1、维信诺三条 OLED 产线的具体情况中所示，合肥维信诺第 6 代全柔产线 2022 年-2024 年处于产能爬坡、产能利用率提升的阶段，固安 G6 全柔产线、昆山 G5.5 产线在 2024 年的产能利用率已超过 90%，因此产能利用率按照 90%进行测算。

在产能利用率 90%的情况下，维信诺对 OLED 制程用上、下保护膜的稳定需求金额为 17,141.00 万元，假设发行人供货份额为 90%，则年度稳定需求金额为 15,426.90 万元。

（四）结合 OLED 支撑膜的研发及量产进展及预计未来销售收入、维信诺下一代产线投产计划及发行人适配产品研发进展、OLED 产线世代更替周期及产线更替对发行人产品销售的不利影响、2025 年全年销售金额及毛利率等，进一步说明发行人与维信诺合作的可持续性。

1、OLED 支撑膜的研发及量产进展、预计未来销售收入

截至 2025 年末，公司针对维信诺开发的 OLED 支撑膜正处于客户小批量上机

测试阶段，预计将于 2026 年第二季度量产，若顺利扩产在 2026 年可形成约 3,000 万元的收入。

2、维信诺下一代产线投产计划及发行人适配产品研发进展

(1) 维信诺 8.6 代 AMOLED 生产线的投产计划

根据公开信息，合肥第 8.6 代 AMOLED 生产线项目运营主体合肥国显科技有限公司（以下简称“合肥国显”）于 2024 年 3 月成立，该公司为上市公司维信诺的参股公司，维信诺持有其 37.73% 的股份。合肥第 8.6 代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目玻璃基板尺寸为 2,290mm×2,620mm，设计产能 32K/月，项目选址在合肥市新站区。合肥第 8.6 代 AMOLED 生产线是全球首条采用 ViP 技术并拥有行业最先进配置的第 8.6 代产线，产品定位中大尺寸市场，覆盖平板、笔记本电脑、车载等多尺寸应用领域，并将搭载 ViP 技术、Hybrid-TFT 技术、无偏光片等多项技术。

截至报告期末，全球范围内已公开宣布建设并开工的 8.6 代 AMOLED 的建设者一共四家，具体如下：

建设项目名称	公司简称	启动时间	设计产能	进展情况	产品定位
三星 A6 产线	三星显示	2023 年	1.5 万片/月	预计 2026 年投产	平板电脑、笔记本电脑等 IT 产品
京东方第 8.6 代 AMOLED 生产线项目	京东方	2023 年	3.2 万片/月	2025 年 12 月 30 日已点亮，预计 2026 年投产	笔记本电脑/平板电脑等高端触控显示屏，主攻中尺寸 OLED IT 类产品
合肥第 8.6 代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目	维信诺	2024 年	3.2 万片/月	已完成厂房建设，转入工艺设备搬入及调试阶段	以平板、笔记本电脑、车载等为代表的中尺寸应用领域
第 8.6 代印刷 OLED 显示面板生产线	华星光电	2025 年	2.25 万片/月	2026 年厂房建设已开工	主要产品涵盖平板、笔记本电脑、显示器等应用领域

根据公开资料显示，目前第 6 代 AMOLED 的技术路线对应的产线包括阵列工程、OLED 蒸镀封装、触控制程、Lami 制程、Cell 制程、模组工程等工艺制程。公司的 OLED 上、下保护膜主要应用于 AMOLED 显示器件生产工艺的 Lami 制程和 Cell 制程，为 OLED 面板提供通过 Lami 制程、Cell 制程工段的激光剥离、切割、检测等工序的过程保护，以及在从屏体工程进入模组工程过程中的转运保护。公司预

计 8.6 代线对 OLED 制程用上、下保护膜的需求依旧存在。

（2）发行人对应产品的研发进展

2025 年 5 月，公司与维信诺召开关于 8.6 代 AMOLED 生产线的技术沟通会议，已初步确认公司目前的 OLED 上、下保的技术指标参数基本满足维信诺 8.6 代 AMOLED 产线的工艺制程要求，目前的胶水配方体系适用于维信诺下一代 OLED 生产线。

截至 2025 年末，维信诺正在推进第 8.6 代 OLED 生产线相关设备的采购工作。由于 OLED 制程上、下保护膜需在客户产线具备上线测试条件后，根据测试反馈持续迭代优化，目前尚不具备上述条件，相关项目整体仍处于前期准备阶段。

为更有效响应维信诺未来第 8.6 代 OLED 产线对制程保护膜产品的需求，发行人已提前开展并完成以下准备工作：

①提前评估配方适配性，降低研发不确定性

基于公司与维信诺前期技术沟通情况，发行人判断第 8.6 代线上、下保护膜产品的胶水体系目前适用于维信诺下一代 OLED 生产线，未来如需调整可在现有成熟配方基础上进行升级优化，无需从零开始重新研发。公司目前已掌握 PU 胶系和硅胶系两种上、下保护膜胶水配方，可根据客户后续工艺选择灵活提供相应产品方案。

②推进新型制程材料产品研发，拓展应用场景

为满足国内面板厂商对制程材料的进一步需求，发行人正在研发 OLED 下保护膜与支撑膜一体化的膜产品。该产品在初始阶段具备与 OLED 下保护膜相当的初粘性能，并可在特定制程经 UV 光照后使黏性提升至支撑膜强度水平，有助于减少面板厂商的生产工序。该产品已进入实验室研发阶段，并将结合维信诺第 8.6 代产线建设进展，适时推进后续研发与验证工作。

③现有生产设备已具备第 8.6 代线产品制造条件

第 8.6 代 OLED 上、下保护膜产品相较现有量产品，主要变化体现在产品面积显著扩大。为适配上述规格变化，发行人于 2024 年末新增第 11 号涂布生产线，该产线最高可支持 1.6 米宽幅产品的涂布需求，可满足第 8.6 代 OLED 制程保护膜的工艺要求。同时，公司同步配置了第 2 号模切线，具备裁切宽幅 OLED 制程保护膜

的能力。另外，公司本次发行募投项目将建设一条高精密超宽幅光学膜生产线，该条生产线因涂布幅宽更宽，更适配第 8.6 代线产品的生产。综上，发行人已在生产工艺及设备条件方面，为第 8.6 代线保护膜产品的制造做好相应准备。

④持续积累超大尺寸模切工艺经验

第 8.6 代 OLED 产线玻璃基板尺寸为 2,290mm×2,620mm（约 6 平方米），较第 6 代线玻璃基板尺寸（1,500mm×1,850mm，约 2.78 平方米）显著增大，预计相关 OLED 制程上、下保护膜产品面积亦将超过公司现有量产产品的 2 倍以上。随着产品幅面扩大，模切工艺在尺寸精度、稳定性、材料张力控制及洁净度控制方面的难度显著提升，且保护膜尺寸偏差可能影响贴合效果，从而导致不良率上升，面板厂商对该类产品的规格精度及一致性的要求很高。

在与其他面板厂商目标客户的技术对接过程中，目标客户对发行人是否具备第 8.6 代 OLED 制程保护膜超大尺寸产品的实际制造能力提出验证需求，并要求进行模切样品试制。发行人已根据相关要求完成超大尺寸制程保护膜样品的模切和送样。通过上述样品验证过程，公司已开始积累超大尺寸 OLED 制程保护膜的模切工艺经验，有助于其后续更快速地响应维信诺的相关需求。

综上所述，在维信诺第 8.6 代 OLED 产线正式建成并具备上机测试条件前，发行人将持续与维信诺保持技术沟通与对接，及时跟进其对制程保护膜产品的技术要求变化，与客户同步推进高世代产线配套产品的开发工作，以缩短相关产品的导入周期。

3、OLED 产线世代更替周期及产线更替对发行人产品销售的不利影响

（1）OLED 产线世代更替周期情况

①OLED 产线世代升级情况

OLED 产线的世代更替情况如下：

产线世代	玻璃基板尺寸	玻璃基板面积	最早量产时间	与上一世代产线量产间隔时间
G4.5	730mm×920mm	0.67 平方米	2006 年	不适用
G5.5	1,300mm×1,500mm	1.95 平方米	2014 年	8 年
G6	1,500mm×1,850mm	2.78 平方米	2015 年	1 年

产线世代	玻璃基板尺寸	玻璃基板面积	最早量产时间	与上一世代产线量产间隔时间
G8.6	2,290mm×2,620mm	6.00 平方米	预计 2026 年	11 年左右

从 2005 年三星在天安工厂建设了第 4.5 代 OLED 专用生产线 A1 至 2025 年 12 月 30 日京东方 8.6 代 AMOLED 产线点亮，20 年间 OLED 产线经历了 3 次迭代升级。OLED 产线世代指玻璃基板的尺寸，代线越大，面板的面积越大，可以切出面板的数量越多，切割中大尺寸的面板经济效率也越好。产线的迭代体现了 OLED 显示技术向中大尺寸应用渗透的过程。

②智能手机面板应用推动第六代 OLED 产线升级

尽管第 5.5 代与第 6 代 OLED 产线在最早量产时间上相对接近，但第 6 代 OLED 产线最终成为行业主流，与智能手机屏幕尺寸扩大及全面屏形态的快速普及高度相关。

2017 年，三星先后发布采用全面屏设计的 GalaxyS8/S8+及 GalaxyNote8 等 OLED 智能手机；同年 9 月，苹果推出其首款全面屏智能手机 iPhoneX，并首次在旗舰机型中采用柔性 OLED 屏幕。上述产品的集中发布，标志着全面屏及柔性 OLED 在主流智能手机市场中进入快速推广阶段，柔性 OLED 显示逐步成为行业主流选择。

在上述市场背景下，第 6 代 OLED 产线在单片玻璃基板面积、单位面积制造成本，以及对柔性 AMOLED 工艺和智能手机主流尺寸的适配性等方面具有显著优势，更有利于实现规模化量产与成本摊薄；相比之下，第 5.5 代 OLED 产线主要以刚性 OLED 面板生产为主，对柔性显示及大尺寸屏幕形态的适应性相对有限。

因此，随着智能手机市场对全面屏和柔性显示需求的持续提升，2017 年及之后新建的 OLED 产线以第 6 代产线为主，并延续至今。根据公开信息，目前已建成量产的 OLED 产线点亮/量产时间如下表所示，可以看到第六代 OLED 产线为目前的主流世代产线。

区域	面板厂	世代	地址	点亮/量产时间
中国大陆	京东方 A	G5.5	B6 鄂尔多斯	2013/Q4
		G6	B7 成都	2017/Q2
		G6	B11 绵阳	2019/Q1

区域	面板厂	世代	地址	点亮/量产时间
中国	和辉光电	G6	B12 重庆	2021/Q3
		G4.5	上海金山	2014/Q1
		G6	上海金山	2018/Q4
	维信诺	G5.5	V1 昆山	2015/Q1 (第一期)
				2017/Q3 (第二期)
		G6	V2 固安	2018/Q3
	深天马 A	G6	V3 合肥	2020/Q4
		G5.5	TM15 上海浦东	2015/Q4
		G6	TM17 武汉	2017/Q2
	TCL 科技	G6	TM18 厦门	2022/Q1
		G6	T4 武汉	2019/Q1
韩国	三星电子	G4.5	A1(天安)	2006 年
		G5.5	A2(大邱)	2014 年
				2014 年
		G6	A3(大邱)	2015/Q2
	G6	A4(大邱)	2018/Q4	
	乐金显示(LGD)	G4.5	E2(龟尾)	2011/Q1
		G6	E5(龟尾)	2017/Q3
		G6	E6(坡州)	2018/Q3

注：中国大陆面板厂采用点亮时间，韩国面板厂采用量产时间，数据源自《维信诺科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》（2025年6月）及相关面板厂商公告整理

③笔记本电脑、平板等中尺寸应用推动第 8.6 代 OLED 产线升级，其并非对既有产线的简单替代

目前 OLED 屏幕的应用领域主要集中在智能手机及智能穿戴等小尺寸领域。笔记本电脑、平板电脑等 IT 设备的 OLED 渗透率仍处于起步阶段，但从显示效果、形态演进及终端厂商产品规划来看，OLED 向中尺寸应用领域渗透具有较为明确的发展趋势。受限于玻璃基板尺寸及切割效率，第 6 代 OLED 产线在中尺寸面板生产中的单位面积成本和经济性相对有限，而第 8.6 代 OLED 产线通过显著扩大单片玻璃基板尺寸，有助于提升中尺寸面板的切割效率并降低成本。基于上述特点，目前建设中的第 8.6 代 OLED 产线，其目标市场主要聚焦于笔记本电脑、平板等中尺寸

IT 显示应用领域。因此，第 8.6 代 OLED 产线并非对既有产线的简单替代，而是为满足新增应用场景而进行的产线升级与扩展。考虑到良率和市场，第 6 代生产线在智能手机面板的生产上仍然具备足够的竞争力。

④目前国内第 6 代 OLED 产线被淘汰的风险较低

国内第 6 代 OLED 生产线在点亮后还要经历产能爬坡、良率提升的阶段，产线整体转固的时间通常在点亮后 3-4 年。国内主要第 6 代 OLED 产线的点亮时间和转固时间具体如下：

公司名称	生产线名称	点亮期间	整体转固期间	点亮到整体转固
京东方 A	成都第 6 代 LTPS/AMOLED 生产线	2017 年 Q2	2020 年 Q4	约 3 年半
	绵阳第 6 代 AMOLED（柔性）生产线	不晚于 2019 年 Q1	2021 年 Q3	约 2 年半
	重庆第 6 代 AMOLED（柔性）生产线	2021 年 Q3	2024 年 Q2	约 3 年
深天马 A	武汉天马第 6 代 AMOLED 生产线	2017 年 Q2	2023 年 Q4	约 6 年半
TCL 科技	武汉第 6 代柔性 LTPS-AMOLED 显示面板生产线（t4）	2019 年 Q1	2023 年 Q4	约 4 年
维信诺	固安 G6 全柔产线	2018 年 Q3	2021 年 Q2	约 3 年
合肥维信诺	第六代柔性有源矩阵有机发光显示器件生产线	2020 年 Q4	2024 年 Q4	约 4 年

数据来源：《维信诺科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》（2025 年 6 月）

结合国内第六代 OLED 生产线的转固时间来看，截至 2025 年末，第 6 代 OLED 生产线整体转固时间距今大约在 1-5 年内。根据公开信息，OLED 生产线相关机器设备的评估经济寿命一般在 10 年以上，根据主营业务为有机发光材料和蒸发源设备的上市公司奥来德（688378）公开披露：“AMOLED 产线由数组段、蒸镀段和模组段组成，蒸镀机是蒸镀段的重要组成部分，使用周期和产线更新周期呈线性关系，预计使用周期达十年以上。蒸发源是蒸镀机的核心组件之一，对蒸镀效果、良品率起到决定性的作用，使用周期预计在十年左右。”因此，结合第 6 代 OLED 产线的转固时间，目前第 6 代 OLED 产线不存在短期内大规模淘汰关停的风险。

（2）产线世代更替对发行人产品销售的不利影响分析

结合 OLED 应用和产线实际运行情况来看，目前产线世代更替尚未对发行人现

有产品销售形成实质性不利影响，未来对发行人的产品销售的影响呈阶段性变化。

产线世代更替短期内预计不会对发行人的产品销售产生不利影响：第 6 代 OLED 产线在智能手机等小尺寸显示应用领域仍具备成熟稳定的经济性和适配优势，而第 8.6 代 OLED 产线主要面向中尺寸 IT 显示应用，在设计目标和应用场景上与第 6 代产线存在区分。发行人目前向维信诺销售的光电制程精密保护材料，主要用于维信诺固安 G6 全柔性 OLED 产线及合肥维信诺第 6 代全柔性 OLED 产线；同时，发行人对其他面板厂商的市场开发亦主要围绕第 6 代 OLED 产线展开。考虑到第 6 代 OLED 产线仍处于生命周期、具备稳定的产能基础和市场需求，因此短期内产线的更替对发行人不会产生实质不利影响。

产线世代更替在中期对发行人的影响，主要体现在公司能否把握 OLED 面板向 IT 显示领域延伸所带来的新增市场机遇。随着第 8.6 代 OLED 产线在笔记本电脑、平板等 IT OLED 目标市场逐步进入规模化量产阶段，OLED 制程用保护膜需求有望随之增加。如发行人能够成功研发并导入适配第 8.6 代 OLED 产线的制程用上、下保护膜产品，有助于拓展产品应用范围并形成新的收入增长点。针对上述趋势，发行人已结合第 8.6 代 OLED 产线的技术特点和应用方向，提前开展相关上、下保护膜产品的研发准备工作，以积极跟进 OLED 面板在 IT 显示领域的应用拓展。相关布局有助于发行人在产线世代演进过程中保持产品适配能力，并在一定程度上降低未来因产线升级可能带来的潜在不利影响。

长期来看，未来如出现能够替代 OLED 显示技术的下一代显示技术并得到大规模商业化应用，或高世代 OLED 产线在切割效率、生产成本等方面实现对第 6 代产线的颠覆性提升，从而导致第 6 代 OLED 产线集中关停，会对发行人目前已有的适配于第 6 代 OLED 生产线制程上、下保护膜产品需求产生不利影响。但就目前行业发展情况判断，上述风险发生的可能性较低：一是目前尚未出现能够替代 OLED 的显示技术，二是目前 8.6 代 OLED 产线的目标市场主要为中、大尺寸的 IT 显示领域，并非对 6 代线的简单替代。

综合来看，OLED 产线迭代升级时间间隔较长，第 6 代 OLED 产线使用年限较长，不存在短期内大规模淘汰关停的风险；在现阶段 OLED 显示技术仍处于持续渗透和应用扩展过程中，第 8.6 代 OLED 产线与第 6 代 OLED 产线在目标应用领域和

经济性层面具备较大差异，二者并行发展的特征较为清晰，产线世代更替尚未对发行人产品销售构成实质性不利影响。

4、2025 年全年销售金额及毛利率

2025 年、2024 年，公司对维信诺的销售金额及毛利率情况如下：

单位：万元、万平方米

项目	2025 年度	2024 年度	变动情况
收入	15,243.44	15,956.76	-4.47%
毛利率	*	*	降低 5.37 个百分点
销量	*	*	21.97%

2025 年公司对维信诺的销售金额较去年同期降低 4.47%，毛利率较去年同期降低 5.37 个百分点，主要系降价的影响，公司对维信诺的销量较去年同期增长了 21.97%。

5、发行人与维信诺合作的可持续性

综上，发行人与维信诺的合作广度持续推进，预计 2026 年将新产品实现量产；在 8.6 代线的适配产品研发上，公司在研发端与生产端已做好充分准备与客户同步推进高世代产线配套产品的开发工作；OLED 产线世代更替周期目前尚未对发行人现有产品销售形成实质性不利影响，第 8.6 代线的建设为发行人带来新的商业机会；在产品销售方面，2025 年公司对维信诺实现收入 15,243.44 万元，公司与维信诺的合作具有可持续性。

（五）结合 OLED 项目公司经营情况及主要财务数据、同行业可比公司情况，说明维信诺 2025 年仍大额亏损的原因，维信诺与主要面板厂商在业务规模、产线世代分布、产能及产量、市占率等方面的对比情况，市场地位是否居于行业前列，结合前述情况说明维信诺经营情况、资信状况是否发生重大不利变化，是否对双方合作构成重大不利影响。

1、维信诺 OLED 生产线项目公司的经营情况

单位：万元

项目	2025 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入 合肥维信诺	未披露	445,275.52	1,052,298.75	490,357.61	105,662.92

项目		2025 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	固安云谷	未披露	255,269.45	494,939.28	340,503.85	381,425.72
	昆山国显	未披露	未披露	未披露	未披露	472,813.78
净利润	合肥维信诺	未披露	2,640.07	79,056.24	-24,963.45	38,292.37
	固安云谷	未披露	-95,489.74	-229,681.04	-314,253.48	-220,273.32
	昆山国显	未披露	未披露	未披露	未披露	15,182.17

报告期内维信诺各项目公司的经营情况说明如下：

（1）合肥维信诺

2022 年度、2023 年度合肥维信诺的净利润中，有较大金额来源为政府补助。为了支持项目稳定建设及爬坡期稳定运营，2022 年至 2024 年，合肥维信诺分别获得并确认政府补助 161,741.47 万元、101,434.82 万元和 2,762.59 万元，取得政府补助为 OLED 行业在产线初期建设和爬坡阶段的常见情况。2022 年度及 2023 年度由于产能较低、尚未体现规模效应，合肥维信诺仍处于经营亏损状态，2024 年，合肥维信诺产量逐步释放，经营净利润扭亏为盈。

合肥维信诺第 6 代全柔产线于 2020 年 12 月初次点亮并于 2024 年 11 月份转固，转固后按目前会计政策，将每年新增 209,841.34 万元折旧费。

（2）固安云谷

固安 G6 全柔产线自 2019 年试运行，2021 年 6 月底达到预定可使用状态。报告期内固安云谷持续亏损，主要亏损原因为受建设规划影响，厂房及部分设备按照规划标准 3 万片/月投入建设，但最终实际产线建成产能为 1.5 万片/月，相关厂房及设备转固后带来较大折旧压力，对固安云谷盈利状况造成不利影响。

（3）昆山国显

昆山 G5.5 产线为维信诺建设最早的 AMOLED 生产线，于 2015 年初点亮。2018 年 4 月，生产线整体达到预定可使用状态。2022 年该项目公司实现了盈利，之后无公开披露的数据。

2、维信诺 2025 年仍大额亏损的原因

（1）维信诺 2025 年业绩预计的情况

根据维信诺《2025 年度业绩预告》，预计 2025 年度维信诺归属于上市公司股东的净利润为负值，业绩预告的情况如下：

单位：万元、元/每股

项目	本报告期			上年同期
归属于上市公司股东的净利润	-250,000	~	-200,000	-250,533.53
扣除非经常性损益后的净利润	-270,000	~	-220,000	-310,156.31
基本每股收益	-1.7899	~	-1.4319	-1.8080
营业收入	790,000	~	830,000	792,866.19

2025 年维信诺实现营业收入区间为 79 亿元至 83 亿元，同比持平至增长 4.68%。归属于上市公司股东的净利润较上年同期有小幅增长。2025 年度业绩较上年同期有所增长，主要原因为 2025 年，下游消费电子行业复苏，智能手机、智能穿戴等 AMOLED 市场渗透率持续提升，OLED 面板整体需求温和增长，产业发展趋势逐渐清晰，国产厂商出货量和市场份额保持向上趋势。维信诺围绕整体发展战略和年度经营目标，持续技术创新，优化产品结构，满足客户多元化需求；同时通过精益化管理，提升产线运营水平，以技术创新带动产业链发展，不断丰富供应链体系，产品毛利率有所改善。

（2）维信诺业绩亏损的原因

根据维信诺公告披露，显示面板生产属于重资产型产业，前期建设投入高、周期长，通常因单位成本较高而产生亏损。

维信诺曾在公开文件中进行过测算，若合肥维信诺生产线已于以前年度转固并以产能利用率达 80%进行估算，合肥维信诺 2024 年的单位成本将增加 34 元/片，毛利率将变为负数，具体情况如下：

单位：元/片

项目	未考虑折旧	考虑折旧	变动额
销售单价	271.03	271.03	0.00
单位成本	240.74	274.74	34.00
毛利率	11.17%	-1.37%	减少 12.54 个百分点

上述测算说明 OLED 生产线的巨大投入将在固定资产折旧期间内每年带来高额的折旧，进而对公司的经营业绩带来不利影响。结合维信诺子公司固安云谷折旧压力较大的情况，维信诺 2025 年仍存在大额亏损。

3、维信诺同行业可比公司 OLED 业务均处于亏损阶段

报告期内国内主要 OLED 生产厂商的产品毛利率情况如下：

证券代码	证券简称	可比产品	2025 年	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
仅有 OLED 产品公司							
002387.SZ	维信诺	OLED 产品	未披露	-1.10%	-9.58%	-44.61%	-11.41%
688538.SH	和辉光电	AMOLED 半导体显示面板	未披露	-13.05%	-26.74%	-66.02%	-16.40%
含 OLED 和 LCD 产品公司							
000725.SZ	京东方 A	显示器件业务	未披露	12.40%	12.76%	9.17%	7.97%
000050.SZ	深天马 A	显示屏及显示模组	16.18%	16.15%	13.13%	6.66%	12.94%
000100.SZ	TCL 科技	半导体显示器件	20.10%	20.30%	19.15%	13.82%	0.87%

维信诺与和辉光电的主要产品均仅为 OLED 产品，不包括 LCD 产品，其 2022 年至 2025 年 1-6 月的毛利率均为负。和辉光电在定期报告中解释公司亏损的原因为：“AMOLED 半导体显示面板行业具有技术密集性和资本密集性的特点，行业对研发技术和生产工艺等要求较高，需要持续投入新技术及新产品的研发，同时生产运营的固定资产投入也较大，且从项目建设到达成规划产能、完成良率爬坡、实现规模效益需要一定的时间周期，因此在投产前期，由于固定成本分摊较大，行业厂商通常因单位成本较高而产生亏损，甚至可能存在产品毛利率在一定时期内为负的情形。”

京东方 A、深天马 A、TCL 科技的毛利率与维信诺、和辉光电差异较大，主要系京东方 A、深天马 A、TCL 科技的主要产品既有 OLED 产品，也包括 LCD 产品，未单独披露 OLED 产品的毛利率。而 LCD 行业经过多年的发展已经进入成熟期，日韩厂商已经退出，市场份额集中在国内厂商，加上早期建设的生产线已逐步折旧完毕，因此毛利率情况相对较好。报告期内主要 OLED 生产厂商扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润情况如下：

单位：亿元

证券代码	证券简称	2025 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
仅有 OLED 产品公司						
002387.SZ	维信诺	未披露	-11.18	-31.02	-38.02	-22.16
688538.SH	和辉光电	未披露	-8.63	-25.86	-33.32	-17.81
含 OLED 和 LCD 产品公司						
000725.SZ	京东方 A	未披露	22.82	38.37	-6.33	-22.38
000050.SZ	深天马 A	-5.74	-2.51	-22.24	-38.31	-13.59
000100.SZ	TCL 科技 ^注	28.97	15.59	2.98	10.21	-26.98

注：TCL 科技的业务板块还包括新能源光伏及其他硅材料业务

由上表可以看出，主要经营 OLED 产品的相关公司整体亏损规模相对较大。相比之下，同时布局 LCD 与 OLED 业务的公司，因 LCD 业务已进入成熟发展阶段，有些建成较早已折旧完成的生产线仍在持续运营中，因此相关面板企业具备较为稳定的现金流与盈利能力，能够在一定程度上对处于成长期的 OLED 业务形成支撑，从而缓解其对整体经营业绩的影响。

通过查阅京东方 A、深天马 A 及 TCL 科技的公告，2022 年至 2025 年 LCD 及 OLED 业务均运营的面板厂商的 OLED 业务盈亏情况具体如下：

(1) 京东方 A

京东方 A 披露的 OLED 产线经营状况如下：

单位：亿元

公司名称	对应产线	经营情况	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月 ^注 /2024 年度	2023 年度	2022 年度
成都京东方光电科技有限公司	B7	营业收入	未披露	84.61	142.78	未披露
		净利润	未披露	-5.05	-23.74	未披露
绵阳京东方光电科技有限公司	B11	营业收入	未披露	86.59	193.79	163.57
		净利润	未披露	-8.96	-0.24	-23.01
重庆京东方显示技术有限公司	B12	营业收入	58.35	101.05	42.26	8.83
		净利润	-12.52	-28.10	-12.88	-3.27

注 1：以上数据根据京东方 A 定期报告及公告整理，成都京东方光电科技有限公司及绵阳京东方光电科技有限公司只披露了 2024 年 1-6 月的未经审计的财务数据

注 2：京东方 A 尚未披露 2025 年年度报告

(2) 深天马 A

深天马 A 披露的 OLED 产线经营状况如下：

单位：亿元

公司名称	对应产线	经营情况	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
武汉天马微电子有限公司	TM17	营业收入	120.46	115.72	98.45	69.94
		净利润	-3.26	-10.31	-21.47	-16.34
厦门天马显示科技有限公司	TM18	营业收入	73.92	52.34	12.43	0.25
		净利润	-8.48	-10.96	-22.88	-5.46

注：以上数据出自深天马 A 定期报告

（3）TCL 科技

TCL 科技的半导体显示业务主要由子公司 TCL 华星光电技术有限公司（简称“华星光电”）运营，华星光电同时运营 LCD 和 OLED 业务，TCL 科技仅披露了华星光电的财务数据，未单独披露其 OLED 业务的业绩情况。中诚信国际信用评级有限责任公司为 TCL 科技出具的信用评级报告中描述 TCL 科技的 OLED 业务经营情况，具体如下：

①“中诚信国际关注到，TCL 华星中小尺寸面板产能规模相对较小，OLED 产线在规模、良率及成本控制方面与全球先进厂商仍存在差距，公司 OLED 业务持续亏损，同时，作为优势业务的大尺寸面板业务净利润受行业周期性波动影响大，2022 年及 2023 年前三季度 TCL 华星净利润均为亏损状态。”

②“中诚信国际关注到，2024 年以来公司中小尺寸 OLED 产线盈利情况明显改善，但行业中低端 OLED 供给持续增加导致相关产品价格竞争激烈，公司虽与主要客户合作关系较为稳定，但中小尺寸 OLED 产线规模及成本控制方面仍有提升空间，需对中小尺寸 OLED 产线盈利稳定性情况保持关注。”

因此，目前从事 OLED 业务的面板厂商普遍处于亏损阶段。从行业发展规律看，以 LCD 为主的可比厂商在早期亦经历了较长时间的亏损阶段，随着产能爬坡、良率提升及规模效应逐步显现加上后期产线折旧完毕，其盈利能力才逐步释放。

作为较 LCD 更新一代的显示技术，AMOLED 的产业化进程起步更晚，国内面板厂商的部分产线仍处于产能爬坡阶段，整体产能、良率与市场份额仍在提升过程中。鉴于显示行业的技术迭代方向已经明确，AMOLED 作为下一代主流显示技术已被行业普遍认可，因此尽管当前 OLED 业务尚未完全进入成熟盈利期，但行业领

先厂商仍持续推进相关产线布局，在前期投入阶段面临一定经营压力的情况下，仍保持对 OLED 产业的持续投入。

4、维信诺与主要面板厂商在业务规模、产线世代分布、产能及产量、市占率等方面的对比情况，市场地位是否居于行业前列

国内外主要 OLED 面板厂商的基本情况如下：

单位：亿元、千片/月

地区	公司名称	成立时间	市值	2024 年收入	已建成 AMOLED 产线数量	AMOLED 产线世代分布	截至 2025 年末面板产能
中国	京东方 A	1993 年	1,575.12	1,983.81	4	5.5 代 1 条、6 代 3 条	142
	TCL 科技（华星光电）	2009 年	944.36	1,042.54 ^注	2	6 代 1 条、5.5 代印刷 OLED 1 条	54
	维信诺	2001 年	120.40	79.29	3	5.5 代 1 条、6 代 2 条	60
	深天马 A	1983 年	221.93	334.94	3	5.5 代 1 条、6 代 2 条	84.5
	和辉光电	2012 年	367.33	49.58	2	4.5 代 1 条，6 代 1 条	45
韩国	三星显示	1985 年	未上市	未上市	5	4.5 代 1 条、5.5 代 2 条、6 代 2 条	390
	LGD	2012 年	287.00	1,277.31	2	6 代 2 条	75

注：1、市值统计截至 2025 年 12 月 31 日

2、LGD 市值和收入单位原币均为韩元，以 2025 年 12 月 31 日中国外汇交易中心授权公布人民币汇率中间价换算成人民币

3、TCL 科技的收入为其半导体显示业务收入，不包含新能源光伏及半导体材料业务

4、国内面板厂商中，维信诺和和辉光电为仅包含 OLED 业务上市公司，其余三家上市公司的屏体业务包括 LCD 和 OLED，因此其收入规模大于纯 OLED 业务的面板厂商

5、由于大部分面板厂商尚未披露 2025 年年报，收入情况取各面板厂商 2024 年的收入情况进行列示

从产线数量上来看，维信诺在国内排行第二，从面板产能上看，维信诺的月产能略低于深天马 A，在国内排在第三。三星显示凭借 5 条生产线和 390k/月的产能，为全球最大的 AMOLED 屏幕生产厂商。2025 年各面板厂商在智能手机、电视 OLED 细分市场的市场占有率情况如下：

应用市场	2025 年出货量/销售量市场排名	数据来源
智能手机	1、三星显示-42% 2、京东方-16% 3、维信诺-11% 3、深天马 A-11% 5、华星光电-9% 6、LGD-8% 7、和辉光电-3%	CINNO Research 统计

应用市场	2025 年出货量/销售量市场排名	数据来源
电视	1、LGD-49.7% 2、三星显示-31.0%	Omdia

在智能穿戴与笔记本电脑/平板电脑 OLED 细分市场，和辉光电港交所招股说明书曾披露两个应用市场 2024 年的市场排名，具体如下：

应用市场	2024 年出货量/销售量市场排名	数据来源
智能穿戴	1、维信诺-23.4% 2、LGD-19.4% 3、深天马 A-16.4% 4、和辉光电-13.2%	和辉光电港交所招股说明书
笔记本电脑/平板电脑	1、三星显示-56.7% 2、和辉光电-16.1% 3、LGD -15.5% 4、京东方-5.7% 5、维信诺 3.6%	和辉光电港交所招股说明书

2025 年全球 AMOLED 智能手机面板市场国内厂商出货份额 50.6%，同比增加 1.3 个百分点，年度占比首次超越五成，实现历史性跨越。这标志着中国厂商在全球 AMOLED 产业链中的话语权和竞争力持续增强。在中大尺寸领域韩国厂商依旧占据主导地位，市场占有率 70%以上。2025 年维信诺在智能手机的市场份额占比全球第三，全国第二，2024 年在智能穿戴领域的市场占比全球第一，维信诺在小尺寸 OLED 屏幕市场居于行业前列。

5、结合前述情况说明维信诺经营情况、资信状况是否发生重大不利变化，是否对双方合作构成重大不利影响

维信诺的经营情况、资信状况未发生重大不利变化，未对双方的合作构成重大不利影响，具体说明如下：

首先，2025 年维信诺经营活动整体保持稳定，核心业务持续推进。根据维信诺《2025 年度业绩预告》，2025 年度维信诺实现营业收入区间为 79 亿元至 83 亿元，同比持平至增长 4.68%。归属于上市公司股东的净利润较上年同期有小幅增长。2025 年度业绩较上年同期有所增长的原因为：2025 年下游消费电子行业复苏，智能手机、智能穿戴等 AMOLED 市场渗透率持续提升，OLED 面板整体需求温和增长，产业发展趋势逐渐清晰，国产厂商出货量和市场份额保持向上趋势。维信诺围绕整体发展战略和年度经营目标，持续技术创新，优化产品结构，满足客户多元化需求；同时公司通过精益化管理，提升产线运营水平，以技术创新带动产业链发展，不断

丰富供应链体系，产品毛利率有所改善。上述情况表明，截至目前维信诺的经营情况未发生重大不利变化。

其次，维信诺经营活动产生的现金流量净额持续为正。虽然报告期内维信诺持续亏损，但其亏损的主要原因在于固定资产折旧规模较大，压缩了 AMOLED 手机显示产品的利润空间，其经营活动现金流整体表现较为健康。报告期内，维信诺经营活动产生的现金流量净额具体情况如下：

单位：亿元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额	24.10	3.66	21.66	28.45

注：维信诺尚未披露 2025 年年报

从上表可知，尽管维信诺报告期内存在亏损，其经营活动产生的现金流量净额持续为正，未出现经营性现金流明显恶化的情形。

第三，OLED 行业仍处于增长期，智能手机、智能穿戴等 AMOLED 小尺寸领域渗透率持续提升，IT 类产品、车载显示等 AMOLED 中尺寸应用有望迎来增长。维信诺及其他面板厂商 OLED 业务近年来持续亏损，主要与 OLED 面板制造行业重资产、前期投入高、回报周期长的行业特征相关。行业内 OLED 制造企业在扩产及产能爬坡、良率逐步提升的过程中出现阶段性亏损，具有行业共性。因此，目前阶段的亏损并非市场萎缩、需求下降引起。维信诺固安 G6 全柔产线、昆山 G5.5 产线 2024 年的产能利用率均超过 95%，结合 2025 年 1-9 月维信诺的收入增长趋势，需求端未出现重大不利变化。

第四，维信诺的资信状况未出现重大不利变化，维信诺通过持续推进资本运作补充资金实力。根据公开披露的信息，维信诺目前未被列为失信被执行人，其在相关公告中对自身经营、财务及资信状况的表述为“良好”。2025 年 10 月，维信诺终止重大资产重组事项后，于次月披露向特定对象发行 A 股股票的预案，发行对象为维信诺现有股东合肥建曙投资有限公司（以下简称“合肥建曙”），合肥建曙的实际控制人为合肥市蜀山区人民政府。通过认购维信诺本次定向发行股票，合肥建曙将成为维信诺的控股股东，维信诺将结束无控股股东、无实际控制人的状态，有助于增强维信诺控制权的稳定性。维信诺本次向特定对象发行股票募集资金净额将全部用于补充流动资金及偿还债务，可改善维信诺的现金状况和债务压力。

在 8.6 代 OLED 生产线建设方面，2025 年 8 月合肥国显第 8.6 代 AMOLED 生产线实现主厂房封顶。维信诺通过向金融机构申请新型政策性金融工具，为其参股投资的第 8.6 代 AMOLED 生产线项目提供资金支持。2025 年 12 月，维信诺与其他投资方启动合肥国显二期资本金 94.43 亿元的出资工作，为该项目的后续建设提供了资金保障。

第五，发行人与维信诺的合作整体保持稳定，交易与结算安排未发生实质性不利变化。

在产品采购方面，2025 年公司向维信诺实现销售收入 15,243.44 万元，较 2024 年减少 4.47%，销量较 2024 年增长 21.97%。在维信诺产品需求增加、同时其推进降本背景下，公司对相关产品价格进行了阶段性调整，收入与销量变动主要系价格因素影响。

在销售回款方面，维信诺与公司按照合同约定按期结算，信用期未发生变更。维信诺不存在长期拖欠公司货款的情形，相关款项基本能在信用期内收回。

虽然维信诺目前仍处于阶段性亏损状态，但公司持续向其现有产线稳定供货，并积极推动支撑膜等新产品的导入以丰富产品结构；同时，围绕下一代产线，公司已与维信诺开展前期技术对接。综合来看，目前双方合作未因维信诺的经营情况出现影响合作持续性的重大不利事项。

综合上述分析，尽管维信诺当前盈利能力承压，但从其经营现金流、经营及资信状况、所处行业发展趋势及与发行人的合作情况来看，截至本问询回复出具之日，相关情形尚未对发行人业务产生重大不利影响。

二、经营业绩可持续性

（一）结合主要产品收入、毛利率、毛利额变动等，量化说明 2025 年 1-6 月业绩下滑、预计 2025 年全年业绩回升的具体原因，2025 年业绩实现数与预测数的差异及其合理性

1、2025 年全年经营业绩情况

2025 年公司的营业收入较去年同期增长 16.39%，主要受电子多功能复合材料和新能源电池模组功能材料收入增长的影响。2025 年度归属于公司股东的扣除非经

常性损益后的净利润较去年同期增长 9.82%，主要受电子多功能复合材料收入增加导致营业毛利增加的影响，具体情况如下：

单位：万元

业绩情况	2025 年度	2024 年度	增减比例	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月 (未经审计)	增减比例
营业收入	36,481.90	31,343.55	16.39%	16,526.42	14,590.32	13.27%
毛利率	43.37%	45.17%	下降 1.8 个百分点	40.39%	49.10%	下降 8.71 个百分点
归属于公司股东的净利润	9,172.02	8,466.56	8.33%	3,646.03	4,452.55	-18.11%
归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	8,995.22	8,190.96	9.82%	3,491.47	4,148.60	-15.84%

2、2025 年度营业收入情况

2025 年 1-6 月与 2025 全年的收入均呈上涨趋势，其中 2025 年上半年公司营业收入较去年同期增长 13.27%，2025 年度公司营业收入较去年同期增长 16.39%。营业收入按照产品类型分类如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		收入变动比例
	金额	比例	金额	比例	
电子多功能复合材料	12,948.74	35.49%	9,479.74	30.24%	36.59%
光电制程精密保护材料	15,248.49	41.80%	15,905.23	50.74%	-4.13%
新能源电池模组功能材料	8,090.39	22.18%	5,577.65	17.80%	45.05%
其他产品	194.28	0.53%	380.94	1.22%	-49.00%
合计	36,481.90	100.00%	31,343.55	100.00%	16.39%
项目	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月 (未经审计)		收入变动比例
	金额	比例	金额	比例	
电子多功能复合材料	4,907.25	29.69%	4,190.29	28.72%	17.11%
光电制程精密保护材料	6,539.78	39.57%	8,788.44	60.23%	-25.59%
新能源电池模组功能材料	4,965.77	30.05%	1,424.56	9.76%	248.58%
其他产品	113.62	0.69%	187.03	1.28%	-39.25%
合计	16,526.42	100.00%	14,590.32	100.00%	13.27%

2025 年度新能源电池模组功能材料同比增长 45.05%，2025 年新能源电池模组功能材料的收入增长的主要原因是 2025 年运用于终端客户宁德时代及比亚迪的产品销量增长。宁德时代方面，公司与可川科技的合作进一步深化，公司向其供应产

品份额提升；比亚迪方面，52XXXT 系列产品持续放量，对东莞市承林电子有限公司、深圳膜咖的销售收入增加导致增长。

2025 年度电子多功能复合材料收入增长主要受苹果相关新项目、新产品增加的影响，公司对领益制造、美国迈锐等客户的收入增加。根据 IDC 的数据，苹果智能手机 2025 年出货 2.478 亿部，较 2024 年增长 6.3%。受此影响公司电子多功能复合材料的收入实现增长。

2025 年度光电制程精密保护材料收入与去年同期基本持平，存在小幅下降，主要系降价的影响，光电制程精密保护材料的销量较 2024 年增长 21.97%。

与 2025 年 1-6 月的分产品收入变动相比，全年的产品收入增长率趋势与上半年保持一致，其中光电制程精密保护材料的收入降低趋势缩窄，与该产品的销量增长有关。

3、2025 年度毛利率情况

2025 年 1-6 月、2025 年度，公司主营业务毛利率按照下游市场和产品分类的情况如下：

项目	2025 年度			2025 年 1-6 月			毛利贡献率变动幅度
	毛利率	主营业务收入占比	毛利贡献率	毛利率	主营业务收入占比	毛利贡献率	
消费电子市场	54.77%	77.29%	42.33%	55.81%	69.27%	38.66%	3.67%
新能源汽车市场	4.07%	22.18%	0.90%	5.36%	30.05%	1.61%	-0.71%
主营业务	43.37%	100.00%	43.37%	40.39%	100.00%	40.39%	2.98%

注：（1）毛利率贡献率=毛利率×主营业务收入占比

（2）毛利贡献率变动幅度=2025 年度毛利率贡献率-2025 年 1-6 月毛利率贡献率

2025 年度公司主营业务毛利率相比 2025 年 1-6 月毛利率上升 2.98%，主要受产品结构变化的影响：2025 年 1-6 月来自新能源汽车市场的收入占主营业务收入的比例为 30.05%，而该比例在 2025 年度下降至 22.18%，毛利率较高的消费电子市场产品收入占比增加导致毛利率提升 3.67 个百分点，因此 2025 年全年的毛利率较 2025 年上半年提升。

4、2025年度毛利额及净利润情况，2025年1-6月业绩下滑、预计2025年全年业绩回升的具体原因

2025年度及2025年上半年的业绩与去年同期的比较情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动金额	增减比例
营业收入	36,481.90	31,343.55	5,138.34	16.39%
营业成本	20,661.01	17,184.11	3,476.90	20.23%
营业毛利	15,820.88	14,159.44	1,661.44	11.73%
销售费用	1,048.53	773.23	275.30	35.60%
管理费用	1,800.46	2,053.11	-252.65	-12.31%
研发费用	2,212.14	1,539.43	672.71	43.70%
财务费用	-4.67	56.43	-61.10	-108.28%
营业利润	10,511.27	9,691.03	820.24	8.46%
利润总额	10,474.94	9,715.14	759.80	7.82%
所得税费用	1,302.93	1,248.58	54.34	4.35%
净利润	9,172.02	8,466.56	705.46	8.33%
扣除非经常性损益后的净利润	8,995.22	8,190.96	804.26	9.82%

(续上表)

项目	2025年1-6月	2024年1-6月 (未经审计)	变动金额	增减比例
营业收入	16,526.42	14,590.32	1,936.10	13.27%
营业成本	9,850.84	7,426.86	2,423.98	32.64%
营业毛利	6,675.58	7,163.46	-487.88	-6.81%
销售费用	421.71	342.6	79.11	23.09%
管理费用	1,001.55	1,071.08	-69.52	-6.49%
研发费用	1,179.94	712.12	467.82	65.70%
财务费用	-8.11	53.94	-62.06	-115.04%
营业利润	4,114.03	5,040.35	-926.33	-18.38%
利润总额	4,114.53	5,119.61	-1,005.09	-19.63%
所得税费用	468.5	667.07	-198.57	-29.77%
净利润	3,646.03	4,452.55	-806.52	-18.11%

扣除非经常性损益后的净利润	3,491.47	4,148.60	-657.13	-15.84%
---------------	----------	----------	---------	---------

(1) 2025 年全年业绩回升的原因

2025 年度收入较 2024 年度增长 16.39%，主要受电子多功能复合材料和新能源电池模组功能材料收入增长的影响，虽然 2025 年上半年光电制程精密保护材料收入下降 25.59%，但光电制程精密保护材料销量增加及下半年公司针对固安云谷研发的下保护膜量产，一定程度上弥补了光电制程精密保护材料降价带来的收入降低的影响，2025 年全年光电制程精密保护材料的收入与 2024 年度基本持平。综合来看，受电子多功能复合材料的收入增长的影响，2025 年度的营业毛利较 2024 年度增加 1,661.44 万元。

从费用端来看，2025 年度销售费用增加 275.30 万元，主要受 2025 年销售规模扩大，公司增加了销售人员以及提高了销售人员薪酬待遇的影响；2025 年度管理费用较 2024 年减少 252.65 万元，2024 年度管理费用高于 2025 年度主要系 2024 年公司挂牌新三板，管理费用-中介机构服务费较高；2025 年度研发费用增加 672.71 万元，研发费用增加主要系 2025 年新增多名研发人员及 2025 年公司持续推进应用于 OLED 显示面板生产的新产品的研发，相关项目研发投入较高。2025 年度主要费用（销售费用、管理费用、研发费用、财务费用）合计较 2024 年度增长 634.25 万元。

因此 2025 年度的业绩较 2024 年度提升，主要受收入增长，特别是电子多功能复合材料的收入增加的影响，使营业毛利增加，且营业毛利增长的金额大于主要费用增长的金额，因此 2025 年全年的业绩相较 2024 年度有所提升。

(2) 2025 年 1-6 月经营业绩下滑的原因

2025 年 1-6 月归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润较去年同期减少 657.13 万元，降幅 15.84%，导致公司 2025 年 1-6 月收入增长、净利润下滑的原因为：收入方面，2025 年 1-6 月收入增长主要受新能源电池模组功能材料收入较 2024 年 1-6 月增加的影响，2025 年 1-6 月光电制程精密保护材料的收入较 2024 年 1-6 月减少 2,248.66 万元，下降 25.59%，收入下降主要受光电制程精密保护材料平均单价降低的影响，光电制程精密保护材料的价格调整主要发生在 2024 年下半年，因此与 2024 年 1-6 月的平均价格相比，2025 年 1-6 月的价格降低幅度较大；费用方面，公

司为进一步提升研发能力，2025 年新增多名研发人员及 2025 年 1-6 月公司持续推进应用于 OLED 显示面板生产的新产品的研发，相关项目研发投入较高，导致 2025 年 1-6 月的研发费用较去年同期增加 467.82 万元，增幅 65.70%；净利润方面，2025 年 1-6 月的营业毛利受光电制程精密保护材料收入下降、新能源电池模组功能材料收入增长的影响，综合毛利率降低 8.71 个百分点，净利润较 2024 年 1-6 月减少 487.88 万元，而研发费用同比增长，导致 2025 年 1-6 月经营业绩下滑。

（3）导致 2025 年 1-6 月业绩下滑、2025 年全年业绩回升的影响因素

从 2025 年半年度的经营业绩来看，2025 年 1-6 月毛利率降低导致营业毛利较去年同期减少 487.88 万元，同时叠加主要费用增加的影响，导致 2025 年上半年的净利润低于去年同期。2025 年全年业绩能够回升，主要受电子多功能复合材料收入增加的影响。2025 年 1-6 月电子多功能复合材料的收入较 2024 年 1-6 月增长 17.11%，2025 年全年电子多功能复合材料的收入较 2024 年全年增长 36.59%。因消费电子市场存在一定的季节性，各大消费电子终端品牌客户一般在下半年发布新品，同时下半年各大节日较为集中，次年元旦、春节等亦为传统促销旺季，相关消费电子生产厂商一般选择提前生产备货，上述业绩驱动因素主要在 2025 年下半年释放。因此虽然 2025 年 1-6 月业绩下滑，但 2025 年全年的业绩能够实现回升。

5、2025 年业绩实现数与预测数的差异及其合理性

2025 年业绩实现数与预测数的比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度 预测数	2025 年实际数	与 2025 年度预测 上限的差异率
营业收入	34,500-36,000	36,481.90	1.34%
归属于母公司所有者的净利润	8,500-9,100	9,172.02	0.79%
归属于母公司所有者的扣除非 经常性损益后的净利润	8,200-8,900	8,995.22	1.07%

2025 年业绩实现数略微超过预测数的上限，主要系 2025 年电子多功能复合材料的收入增长情况较好，但整体来看 2025 年业绩实现数与预测数的差异较小。

(二) 列表说明 2025 年全年主要客户销售收入、毛利率、回款情况，相比 2024 年变动较大的具体原因

1、收入及回款情况

2025 年度公司前五大客户销售收入、2025 年末的应收账款及整体回款情况如下：

单位：万元

2025 年客户排名	客户名称	2025 年收入	2025 年收入占比	2024 年收入	收入变动比例	2024 年客户排名	2025 年回款金额	期末应收账款余额
1	维信诺	15,243.44	41.78%	15,956.76	-4.47%	1	16,470.99	5,595.52
2	领益智造	2,969.41	8.14%	2,296.51	29.30%	3	3,439.09	508.56
3	深圳市膜咖技术有限公司	2,801.31	7.68%	2,617.84	7.01%	2	4,300.43	878.51
4	美国迈锐	2,135.79	5.85%	670.21	218.68%	7	1,725.96	861.44
5	东莞市承林电子有限公司	2,095.31	5.74%	563.32	271.96%	9	2,033.89	508.28
	合计	25,245.27	69.20%	22,104.64			27,970.36	8,352.30

上述客户中，除东莞市承林电子有限公司为首次进入前五大的客户外，其余客户均为以前年度的前五大客户（美国迈锐为 2022 年度和 2023 年度的前五大客户）。东莞市承林电子有限公司为 2024 年第九大客户，公司向其销售新能源电池模组功能材料产品。受终端客户为比亚迪的新能源产品需求增长的影响，公司向深圳市膜咖技术有限公司和东莞市承林电子有限公司的销售收入增加。美国迈锐、领益智造为苹果供应链企业，受苹果相关新项目、新产品增加的影响，公司对上述客户的收入增加。

从回款情况来看，主要客户的整体回款情况较好。

2、毛利率情况

2025 年度前五大客户的毛利率及变动原因具体如下：

序号	客户名称	2025 年毛利率	2024 年毛利率	毛利率变动	变动原因
1	维信诺	*	*	减少 5.37 个百分点	2025 年产品价格较 2024 年下降
2	领益智造	*	*	增加 11.84 个百分点	新产品的毛利率情况较好
3	深圳市膜咖技术有限公司	10.29%	8.07%	增加 2.22 个百分点	变动较小
4	美国迈锐	*	*	增加 22.73 个百分点	新产品的毛利率情况较好

序号	客户名称	2025年毛利率	2024年毛利率	毛利率变动	变动原因
5	东莞市承林电子有限公司	8.93%	8.24%	增加 0.69 个百分点	变动较小

（三）说明发行人光电制程精密保护材料在其他面板厂商的供应商认证进展，预计实现量产、形成收入时点，预计形成的收入规模

发行人光电制程精密保护材料在其他面板厂商的认证进展及未来收入规模情况如下：

面板厂名称	目标产线世代	目前进展	预计实现量产形成收入的时点	预计年收入规模
面板厂 C	6 代线	上机测试	2026 年 6 月	10,000 万元
面板厂 A	6 代线	前期送样完成，待上机测试	2026 年下半年	8,000 万元-9,000 万元
面板厂 B	8.6 代线	通过材料测试	-	-
面板厂 D	6 代线	送样	-	-

注：预计收入规模为制程用上下保护膜产品实现稳定供货后的预计收入规模

公司在其他面板厂商的认证逐步推进中。公司预计 2026 年能在其他面板厂商 6 代线实现批量导入，进一步拓展光电制程精密保护材料的市场应用范围。在 8.6 代线适配的 OLED 保护膜方面除了维信诺外公司在其他面板厂商的开拓取得进展。截至 2026 年 3 月公司 OLED 保护膜产品已通过面板厂 B8.6 代线的相关材料测试，相关项目待面板厂 B8.6 代线项目具备上机测试条件后进一步推进。

（四）结合截至目前在手订单及其执行进展、主要客户预计未来采购需求、期后经营业绩等，说明是否存在期后业绩大幅下滑风险。

公司与主要客户采取框架协议+订单的模式，客户每月滚动下订单，并定期向公司发送未来一定时期的采购预测。订单的交货周期较短，在手订单一般覆盖未来两个月的销售情况。截至 2025 年末，公司在手订单金额为 4,881.58 万元，截至 2026 年 3 月 30 日，在手订单已实现收入转化 4,643.38 万元，在手订单的执行情况良好。

截至本问询回复之日，公司与主要客户持续合作，主要客户预计未来的采购需求将持续围绕公司三类产品展开，主要客户对公司的未来采购需求持续存在。

2025 年全年，公司实现收入 36,481.90 万元，扣除非经常性损益后的净利润为

8,995.22 万元，较去年同期分别增长 16.39%和 9.82%。公司期后经营情况良好，不存在期后业绩大幅下滑的风险。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，中介机构实施了以下核查程序：

1、通过公开渠道查询发行人竞争对手的信息，对维信诺进行访谈，了解发行人的竞争优势，访谈公司管理层，了解公司的竞争优势，结合发行人的竞争优势分析发行人是否能够应对潜在竞争对手的竞争；

2、查阅维信诺的公告，了解维信诺三条 OLED 产线的具体情况及行业技术路线发展情况；对维信诺进行访谈；访谈公司相关人员，了解发行人产品在维信诺产线的具体应用情况、昆山国显销售金额较小的情况、OLED 生产过程中需要的主要膜材料及公司产品的覆盖情况等；结合公开信息测算发行人的供货份额与客户访谈确认的份额的印证情况；

3、结合维信诺的产能及发行人最新的供货价格测算维信诺对发行人现有产品的年度稳定需求金额；

4、访谈公司相关人员，了解新产品的研发情况；取得公司对维信诺 2025 年全年的销售情况，分析销售收入及毛利率的变动情况；查阅行业公开资料，了解 OLED 产线世代更替的周期，分析产线更替对发行人的影响；

5、查阅维信诺公告，分析其 OLED 生产线项目公司的经营情况；查阅国内主要面板厂商的公开信息及行业公开资料，了解其他面板厂商 OLED 业务的盈利情况；分析维信诺亏损的原因及维信诺的市场地位情况；查阅维信诺的公告，分析其经营情况、资信状况是否发生重大不利变化；查阅发行人的在手订单情况，了解发行人期后与维信诺的合作情况是否发生重大不利变化；

6、获取 2025 年 1-6 月及 2025 年全年的财务数据，分析 2025 年全年业绩较 2025 年 1-6 月变化的原因；访谈公司管理层，了解 2025 年业绩实现数与预测数的差异原因；

7、获取 2025 年全年主要客户销售明细表及回款情况，分析与 2024 年的主要客

户相比是否发生较大变动；

8、访谈公司管理层并查看发行人的送样记录，了解光电制程精密保护材料在其他面板厂商的认证情况、预计量产时间及预计收入规模；

9、获取截至 2025 年末在手订单明细，了解期末在手订单的收入确认情况，分析期后业绩是否存在大幅下滑的风险。

（二）核查意见

1、综合供货规模、客户合作深度、成本控制能力、技术水平及下一代产线适配进展等因素，发行人已在维信诺 OLED 上、下保护膜领域形成一定的综合竞争优势，在行业竞争加剧的背景下具备应对潜在竞争对手竞争的能力；发行人已在《招股说明书》中补充披露“光电制程精密保护材料市场竞争加剧风险”；

2、发行人已说明维信诺三条 OLED 产线的具体情况，相关产线技术路线及工艺水平符合行业发展趋势，不存在短期内更迭风险；发行人已说明产品在三条 OLED 产线的具体应用情况，发行人目前的产品尚未覆盖 OLED 生产过程中所需的主要膜材料；发行人的供货份额已经过客户访谈确认；由于昆山 G5.5 产线的制程工艺与六代线存在区别，对该类保护膜材料的需求较第六代产线少，且发行人在报告期内占昆山 G5.5 产线同类产品的份额已较高，因此昆山国显销售金额较小具有合理性；报告期后固安云谷下保护膜的销售情况较好，供货份额较高；

3、发行人已结合现有产品的销售情况和维信诺产能利用率情况测算维信诺对现有产线的年度稳定需求金额；

4、发行人与维信诺的合作广度持续推进，预计 2026 年支撑膜将实现量产；在 8.6 代线的适配产品研发上，公司在研发端与生产端已做好充分准备与客户同步推进高世代产线配套产品的开发工作；OLED 产线世代更替周期目前尚未对发行人现有产品销售形成实质性不利影响，第 8.6 代线的建设为发行人带来新的商业机会；在产品销售方面，2025 年公司对维信诺实现收入 15,243.44 万元，毛利率水平保持稳定，公司与维信诺的合作具有可持续性；

5、维信诺亏损的主要原因系显示面板生产属于重资产型产业，前期建设投入高、周期长，通常因单位成本较高而产生亏损，目前从事 OLED 业务的面板厂商普

遍处于亏损阶段；从产线数量上来看，维信诺在国内排行第二，从面板产能上看，维信诺的月产能略低于深天马 A，在国内排在第三；2024 年维信诺在智能手机的市场份额占比全球第三，全国第二，在智能穿戴领域的市场占比全球第一，维信诺在小尺寸 OLED 屏幕市场居于行业前列；尽管维信诺当前盈利能力承压，但从其经营现金流、经营及资信状况、所处行业发展趋势及与发行人的合作情况来看，截至目前，维信诺经营情况、资信状况未发生重大不利变化，相关情形尚未对发行人业务产生重大不利影响；

6、2025 年全年业绩能够回升，主要受电子多功能复合材料收入增加的影响，因消费电子市场存在一定的季节性，电子多功能复合材料收入的增长主要集中在下半年，因此虽然 2025 年 1-6 月业绩下滑，但 2025 年全年的业绩能够实现回升；2025 年业绩实现数与预测的差异较小，略微高于预测的上限，主要系 2025 年电子多功能复合材料的收入增长情况较好；

7、发行人已列表说明 2025 年全年主要客户的销售收入、毛利率、回款情况，并说明了变动的具体原因；

8、发行人光电制程精密保护材料在其他面板厂商认证中，预计 2026 年上半年实现量产形成收入；

9、结合在手订单、主要客户未来采购需求和期后经营业绩，发行人的期后业绩大幅下滑的风险较小。

问题 2.光电制程精密保护材料毛利率水平较高的真实合理性

根据问询回复：（1）报告期内，发行人光电制程精密保护材料售价持续下降，销售毛利率保持在 50%以上。公司通过持续完善生产工艺并收回部分外协工艺，提升了产品良率，以及随着产量的提升带来的规模效应，抵消了产品价格持续下降带来的负面影响。光电制程精密保护材料的设计损耗在 14%-27%，报告期各期投入产出比大幅提升。（2）报告期内，新能源电池模组功能材料对宁德时代供应链上客户的销售毛利率为负。（3）发行人部分基材存在终端客户指定采购情形。此外，发行人有机硅胶黏剂 B16826 各期采购价格呈下降趋势。（4）2022 年-2024 年，发行人制造费用-燃动费、辅材及低值易耗品呈先降后升趋势，与产品产量变动趋势不一致。

请发行人：（1）量化测算导致光电制程精密保护材料单位成本下降的关键因素，是否主要为产品良率提升，说明产品良率的具体含义及其表征指标，发行人通过工艺改进提升产品良率的过程、关键举措、实施时点、资金及人员投入情况，是否有客观依据佐证。（2）区分细分产品说明光电制程精密保护材料理论投入产出比的具体测算过程，各期实际投入产出比的提升是否与各期工艺改进时点及投入情况、各期生产废料收发存情况相匹配，生产废料收发存相关内控措施及其健全有效性。（3）结合市场竞争程度、客户向其他供应商采购价格、同行业公司类似产品销售毛利率、边际贡献等，说明以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因及商业合理性，相关存货减值计提情况，期后销售毛利率是否仍为负。（4）说明各期指定采购涉及原材料和供应商、采购金额，定价机制及其公允性；结合供应商向其他客户的报价、市场价格等，进一步说明有机硅胶黏剂 B16826 采购价格下降的原因，2024 年 B15850 采购价格下降的合理性。（5）结合节能改造对燃动费的量化影响及客观依据、收回外协对辅材及低值易耗品的量化影响、产量提升带来的规模效应等，定量说明制造费用-燃动费、辅材及低值易耗品变动趋势与产品产量变动不一致的具体原因。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）列表说明三类主要产品的营业成本倒轧过程、依据及其合理性，各期成本发生额与存

货结转的准确性，主要产品生产成本、销售成本、存货成本之间是否勾稽。

一、量化测算导致光电制程精密保护材料单位成本下降的关键因素，是否主要为产品良率提升，说明产品良率的具体含义及其表征指标，发行人通过工艺改进提升产品良率的过程、关键举措、实施时点、资金及人员投入情况，是否有客观依据佐证。

（一）量化测算导致光电制程精密保护材料单位成本下降的关键因素，是否主要为产品良率提升

报告期内，随着维信诺对发行人光电制程精密保护材料采购量的增长，光电制程精密保护材料的单价呈下降趋势，但光电制程精密保护材料的毛利率总体维持在一个相对较高的水平，主要原因系发行人通过调整工艺、收回模切等方式提升了产品良率，降低了该产品单位成本，具体分析如下：

项目	2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位成本（元/平方米）	*	100.00%	*	100.00%	*	100.00%
其中：单位材料（元/平方米）	*	66.51%	*	62.67%	*	52.93%
单位人工（元/平方米）	*	4.58%	*	3.44%	*	2.09%
单位制造费用（元/平方米）	*	10.63%	*	8.29%	*	4.58%
单位加工费（元/平方米）	*	16.92%	*	24.08%	*	39.85%
单位运输费（元/平方米）	*	1.36%	*	1.52%	*	0.55%

注：报告期内，发行人销售的主要为硅胶系光电制程精密保护材料，为保持各期数据的可比性，以上数据仅为硅胶系光电制程精密保护材料的数据。

报告期内，发行人光电制程精密保护材料单位成本呈下降趋势，成本结构在2023年至2024年间变动较大，主要原因系相关产品于2023年5月进入量产阶段，相关产品的生产工艺在进入量产阶段后经历了持续磨合和调整，因此造成成本结构的波动。随着相关生产工艺在生产实践中逐步趋于完善，产品良率有所提升，发行人相关产品的成本结构趋于稳定。报告期内，发行人光电制程精密保护材料单位直接材料、单位加工费呈逐年下降趋势，故该产品的成本逐年下降，主要是受单位直接材料、单位加工费下降影响。

综上，从单位成本上看，单位材料成本和单位加工费对光电制程精密保护材料

成本的影响是持续的，是影响该产品成本变化的主要因素，具体分析如下：

①单位直接材料成本变动分析

光电制程精密保护材料单位材料成本下降主要原因是发行人通过对生产过程进行持续的精细化管理并优化改进生产工艺，降低了涂布生产环节中的产品外观不良；发行人通过回收模切外协减少模切环节中不必要的材料损耗，进而使该产品的良率在 2023 年、2024 年、2025 年实现了持续的攀升，实现了产品生产端的成本下降。报告期各期，发行人光电制程精密保护材料单位直接材料成本的变化情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
单位直接材料（元/平方米）	*	*	*
单位直接材料变动金额（元/平方米）	*	*	-
其中：主要原材料价格变动的影响金额（元/平方米）	*	*	-
主要原材料耗用量变动影响的金额（元/平方米）	*	*	-

如上表所示，光电制程精密保护材料的单位直接材料成本在报告期内下降主要是受原材料耗用量变动影响，即良率提升使光电制程精密保护材料单位直接材料成本下降较多。

发行人光电制程精密保护材料于 2023 年 5 月量产，该产品量产后的投入产出比变化情况如下：

产品名称	投入原材料	2025 年	2024 年	2023 年
型号 1	PET 基材	*	*	*
型号 2	PET 基材	*	*	*

如上表所示，报告期内发行人光电制程精密保护材料的投入产出比呈上升趋势，表明该产品的良率有所提升，生产单位产品的原料耗用有所下降，与成本变化趋势相匹配。

②单位加工费变动分析

报告期内，光电制程精密保护材料单位加工费呈逐渐下降趋势，一方面系该产品良率在报告期内持续提升，材料损耗下降，使得单位产品的原膜外协加工成本下降；另一方面，发行人通过调整外协供应商、商务谈判等方式降低了单位模切加工的成本。2024 年 1 月，发行人将模切工序收回自行开展，使单位产品直接减少外协

加工费支出近*元/平方米，进而使单位成本进一步下降。报告期各期，发行人光电制程精密保护材料单位加工费成本的变化情况如下：

项目	2025年	2024年		2023年
	非外协	非外协	外协	外协
单位外协加工费（元/平方米）	*	*	*	*
其中：原膜加工（元/平方米）	*	*	*	*
模切加工（元/平方米）	-	-	*	*

如上表所示，随着该产品良率在报告期内持续提升，材料损耗下降，使得单位原膜加工的外协成本下降。

综上，发行人光电制程精密保护材料报告期内单位成本呈下降趋势系发行人通过调整工艺、收回模切等方式提升了产品良率，降低了该产品单位材料成本、单位加工费所致，产品良率提升是光电制程精密保护材料成本下降的关键因素。

（二）说明产品良率的具体含义及其表征指标，发行人通过工艺改进提升产品良率的过程、关键举措、实施时点、资金及人员投入情况，是否有客观依据佐证

1、说明产品良率的具体含义及其表征指标

产品良率是衡量生产制造过程中质量控制水平、资源利用效率以及成本控制能力的重要指标之一，较高的良率通常表明产品质量更为稳定、缺陷较少，同时也表明原材料、制造成本、人工成本的非正常损耗较少，良率计算方式通常为合格产品的产出数量占生产总投入数量的比例。

良率通常指合格产品的产出数量占生产总投入数量的比例，故而投入产出比可作为良率的表征指标，能较好地反映良率情况。发行人的产品是以高分子涂层为核心的功能胶带材料和膜材料，基材是承载功能性涂层的主要载体，因此单位产品基材的耗用情况可以较好地反映投入产出情况。单位产品的基材耗用越少，胶水、溶剂的单耗也会相应减少。因此，发行人投入产出比的计量方式为产出产品的总面积占投入基材的总面积，即：投入产出比=产出产品的总面积/投入基材的总面积。

2、发行人通过工艺改进提升产品良率的过程、关键举措、实施时点、资金及人员投入情况，是否有客观依据佐证

(1) 发行人通过工艺改进提升产品良率的过程

光电制程精密保护材料作为光学级材料，对洁净度有着极高的要求，具体为每片面积约为 1.37 m²的 OLED 上、下保护膜产品上的刮伤、异物、颗粒点、凹凸点等外观缺陷直径小于 100 微米。在实际生产环境中，因人员流动、设备摩擦与磨损、化学反应副产物等因素产生的环境颗粒物始终存在。在静电吸附（ESA）效应的作用下，环境颗粒物存在附着于产品的可能性，进而产生异物、颗粒点、凹凸点等不良现象，对产品质量造成影响。

环境颗粒物对光电制程精密保护材料的影响主要包括以下方面：其一，环境颗粒物落到基材、涂层上可能会直接导致产品外观缺陷，可能导致涂布工序中止，需将受污染部分裁切后才可重新恢复生产，这一方面造成材料浪费，另一方面影响生产效率；其二，若在涂布环节未及时识别环境颗粒对母卷胶带的污染，可能使母卷胶带大面积不良，进而导致母卷整卷报废，造成材料浪费；其三，环境颗粒物附着在涂辊上，使涂层表面产生凹凸点等不良现象。

由于 OLED 上、下保护膜产品面积较大，静电吸附效应更明显，环境微粒受静电场影响吸附至材料的概率增加，加大了生产洁净度的控制难度。因此，对环境颗粒物的控制极大影响光学级材料的生产良率。

报告期内，发行人提升光电制程精密保护材料良率所采取的举措，主要聚焦于控制环境颗粒物、提升检测与监控能力、完善操作规程以提高人员熟练度等方面。总体分为两个阶段，具体如下：

第一阶段（2022 年-2023 年）为构建及完善基础生产能力阶段。受场地、资金等因素的限制，以及客户对产品交付的迫切需求，发行人未新建光电制程精密保护材料的专用生产线，而是对原有的生产电子多功能复合材料的生产线进行改造以满足生产交付需求。该条生产线早期仅达到万级洁净等级，经技术改造增设隔断后，洁净等级提升至千级。但受设备、设施的限制，该生产线在实际使用的过程中仍会出现环境颗粒物控制效果不稳定的情况。另一方面，由于发行人早期未引入 AOI 等自动检测设备，仅通过人工肉眼检查，导致涂布环节中的外观不良未能及时识别，

造成了材料的浪费和损失。发行人经过多次研究、复盘和总结，逐步通过增设洁净设施、优化各级滤网的维护周期、增加线上除尘机构的工作频率等方式强化了对环境颗粒物控制；同时，发行人也陆续购入 AOI 等自动检测设备，增强了产品检测能力，进而形成了相对稳定的产品生产能力，良率逐步提升。

第二阶段（2024 年至今）为生产过程管理能力提升阶段。在此阶段，发行人一方面针对生产中出现的缺陷和客户使用中遇到的问题开展专项技术攻关，持续优化产品生产规程。另一方面，发行人持续引入 AOI 在线检测设备、MES 等生产管理软件，实现了从精密涂布到模切的全过程在线检测和实时监控；同时升级原有检测设备软件加入智能化学习功能，提升了设备自动检测能力和准确性。通过自动化手段，发行人能够在缺陷产生的短时间内进行识别并实时干预，避免不良品继续生产或流入后道工序。此外，通过软件的智能化学习，发行人检查设备判断的准确性明显提升，减少了不必要的材料损耗。发行人通过提升生产过程管理能力进一步提升了生产良率，同时也为精益生产管理奠定了基础。

（2）发行人通过工艺改进提升光电制程精密保护材料良率的关键举措、实施时点、资金及人员投入情况，是否有客观依据佐证

发行人报告期内提升光电制程精密保护材料良率的关键措施、实施时点、投入金额及客观依据如下：

具体措施	投入金额\相关费用金额	生产环节	实施时点	客观依据
引入光学自动检测设备，对涂布、模切过程中母卷胶带的异物、坏点进行检测并标记，以便生产部门可以及时针对异常事项采取措施。	585.87 万元	涂布、模切	2022 年、2023 年、2024 年	设备采购协议、采购发票、验收单、运行记录
车间特定区域增设洁净设施，降低人员移动产生的灰尘颗粒污染风险。	2.00 万元/年	涂布	2023 年	技改方案、采购发票
系统性地优化各级滤网的维护周期，适当缩短滤网的更换间隔，并确保滤网的定期更新，旨在持续控制车间空气中的粉尘浓度，最大限度降低因积尘带来的潜在污染风险。	10 万元/年	涂布	2022 年	技改方案、采购发票
对产线的特定区域进行局部升级改造，在特定区域的周围增设物理隔断，采取净化措施，将隔断区净化等级进一步提升。	6.30 万元	涂布	2022 年	技改方案、工程施工协议、发票、验收单
在特定生产区域的人员通道处增设了高级别的洁净缓冲设施，并配套实施了二次除尘方案，此举有效降低了因人员流动引入的污染物问题。		涂布	2022 年	

具体措施	投入金额\相关费用金额	生产环节	实施时点	客观依据
为确保涂布线生产环境的洁净度与稳定性，在线除尘机更换与检查频率均已显著缩短。具体调整为：除尘机构的更换与设备启动周期紧密绑定，同时，在连续运行过程中，以较高的频次对除尘机构进行状态检查，确保其始终处于有效工作状态。最大限度避免因除尘效果下降可能导致的生产瑕疵或设备风险。	0.1 万元/月	涂布	2023 年	技改方案、采购发票
为提升产品质量检测水平，对现有检测设备进行了重要升级，优化检测流程并提升判定准确性，有助于减少检测过程中的主观判断差异，减少了不必要的复检和时间浪费，整体检测效率获得提升。	5.36 万元	涂布、模切	2024 年	软件采购协议、采购发票、运行记录
对涂布头进行优化升级，确保了胶水在模头腔体内流动的均匀性和稳定性，提高了生产效率和涂布良率。	0.21 万元	涂布	2024 年	技改方案
MES 系统升级后，可对生产过程进行实时监控，收集保存相关数据，支持生产部门对异常事项或者可疑数据实时采取措施。	129 万元	涂布	2024 年	软件采购协议、采购发票、运行记录

发行人建立了《生产管理制度》《生产过程管理程序》《质量管理制度》等与生产、产品质量管理相关的制度，设置了完善的产品质量跟踪、生产过程管理程序。通过相关管理流程，发行人对生产、销售及客户使用过程中造成品质异常的事项进行跟踪，设计改善方案，持续完善生产流程，提升产品良率，并在此过程中形成了相应的资料及记录，发行人实现良率提升有客观依据支撑。

除此之外，发行人报告期内还引入具有丰富涂布、模切行业工作经验的生产管理人员，为发行人的生产运营管理进一步夯实基础，使发行人生产流程的标准化、精细化与高效化得到较大提升，具体情况如下：

职务	人数	入职时间	职责	对发行人生产环节提升的具体贡献	薪酬
制造总监	1 名	2023 年 10 月	基于公司整体战略，制定中长期生产发展规划，包括产能布局、产线升级；主导建立并完善质量管理体系；负责生产全流程的统筹管理，涵盖生产计划排程、车间调度、工序衔接等；制造中心日常事务管理。	具有涂布\模切行业 15 年以上工厂运营工作经验。对发行人生产环节进行了全面梳理，引入同行业公司先进管理理念及流程，主导多项提质增效项目、新产品量产项目，使发行人生产流程的标准化、精细化与高效化得到较大提升。	56 万元/年

职务	人数	入职时间	职责	对发行人生产环节提升的具体贡献	薪酬
设备主管	1名	2024年12月	负责公司生产、研发的设备维护保养以及升级工作；针对产线设备运行、工人操作过程中出现的问题进行常态化跟踪，对出现的问题设计技改方案。	对发行人日常设备使用情况进行了全面梳理，并针对设备使用、维护环节中存在的问题进行了全面的优化调整，使生产效率得到了提升。	22万元/年
模切经理	1名	2024年4月	负责发行人模切工序的日常管理。	主导建立模切工序的标准化流程，针对模切环节中存在的问题进行了全面的优化调整，提升了模切环节的效率、良率。	26万元/年

综上，发行人提升光电制程精密保护材料良率所采取的关键举措主要聚焦于控制环境颗粒物、提升检测与监控能力、完善操作规范以提高人员熟练度等方面；与此同时，发行人还通过引入具有丰富涂布、模切行业工作经验的生产管理人员，使发行人生产流程的标准化、精细化与高效化得到较大提升。发行人提升光电制程精密保护材料良率所采取的关键举措有客观依据佐证。

二、区分细分产品说明光电制程精密保护材料理论投入产出比的具体测算过程，各期实际投入产出比的提升是否与各期工艺改进时点及投入情况、各期生产废料收发存情况相匹配，生产废料收发存相关内控措施及其健全有效性

（一）区分细分产品说明光电制程精密保护材料理论投入产出比的具体测算过程

发行人产品是以高分子涂层为核心的功能胶带材料和膜材料，是将具有特定功能的高分子涂层通过精密涂布工艺方式与特定的基体材料贴合形成的一种材料产品，因此涂布环节是影响产品稳定性、一致性以及整体质量的关键生产环节。涂布的工艺过程一般包括放卷、穿线、贴膜、张力控制、自动纠偏、涂布、干燥、张力控制、贴合、自动纠偏、收卷等连续工序。

基材放卷后需要将基材穿入生产线的涂辊中，即穿线，在此过程中基材会发生褶皱、变形，因此会造成一定的基材损耗。另外在生产中，可能会使用多卷基材，为确保生产不间断，需在连续生产中将不同卷的基材通过接头连接，由于新旧基材连接处较厚，在后续生产过程中会切除，因此会造成一定的基材损耗。因此，在发行人实际生产中，每班次开机涂布穿线、贴膜损耗约在 100 米左右，并产生废膜。

发行人每班次生产量约在 5,000 至 10,000 米之间，因此涂布环节中基材的固定工艺损耗约为 1%至 2%之间。

此外，胶带材料和膜材料还存在一定的设计损耗，具体为：涂布环节生产的母卷胶带需要根据客户的需求分切或模切成不同的尺寸规格、形状，则母卷胶带中多余的部分会被裁切掉，从而产生设计损耗。设计损耗与最终成品的规格、形状有较大关系，最终成品的规格、形状越特殊，设计损耗则越大。

发行人光电制程精密保护材料的最终成品为 1.492 米×0.917 米的矩形片材。光电制程精密保护材料在涂布后需将长 1.5m、宽 1.06m 至 1.24m 左右的母卷胶带通过精密模切裁切为面积约 1.37 m²的矩形片材，则该产品的理论投入产出比测算过程如下：

项目	型号 1	型号 2
母卷长度（米）A	1.50	1.50
母卷宽度（米）B	1.065	1.24
涂布环节穿线损耗 C	1%	1%
单位产品基材耗用量（平方米）D=A×B÷（1-C）	1.61	1.88
产品面积（平方米）E	1.37	1.37
理论最优投入产出率 F=E/D	84.79%	72.82%

如上表所示，生产一片光电制程精密保护材料需要在一段面积为 1.61 m²或 1.88 m²的矩形膜材上切出面积为 1.37 m²的成品，因此该产品在现有生产线上的设计损耗约为 14%-27%，理论最优的投入产出比在 73%-85%之间。

（二）各期实际投入产出比的提升是否与各期工艺改进时点及投入情况相匹配

发行人光电制程精密保护材料于 2023 年 5 月量产，该产品量产后的投入产出比变化情况如下：

产品名称	投入原材料	2025 年	2024 年	2023 年
型号 1	PET 基材	*	*	*
型号 2	PET 基材	*	*	*

由于制造业投入产出比受到来自人员、机器、材料、方法、环境等多维度、非

线性因素影响，且制造业系统具有强耦合性，工艺改进的效果往往存在滞后性，因此投入产出比的提升与工艺改进时点通常不具有单一线性关系。制造业投入产出比的提升通常需要经历爬升期、稳定期，爬升期主要是工艺窗口摸索、解决产品设计缺陷、设备状态调试、建立标准化生产流程，此阶段投入产出比存在明显的上升趋势；稳定期主要是强化生产管理确保参数、设备、材料、人员的稳定性，使投入产出比的波动减少进入相对稳定状态。总体来看，发行人光电制程精密保护材料尚处于良率攀升期。

2022年-2023年，发行人主要通过改造原有生产线、引入自动检测设备，并在生产实践中探索工艺窗口，通过小幅度技改不断解决生产中出现的异常等问题，从而形成了相对稳定的生产能力，产品良率得到提升，实现产品的按时交付。

2024年，发行人持续加大对检测设备及管理软件的投入，增加AOI在线检测设备，引入MES等生产管理软件，实现从精密涂布到模切的全过程在线检测和实时监控。通过自动化手段，发行人实现了在缺陷产生的短期内进行识别并进行实时干预，避免不良品继续生产或流入后道工序，提升了良率。发行人还升级原有检测设备软件，加入智能化学习功能，提升了设备自动检测能力及准确度。通过软件的智能化学习，发行人检查设备判断的准确性明显提升，解决了模切环节由外协供应商开展时对轻微不良的过判问题，减少了不必要的材料损耗。因此，2024年光电制程精密保护材料的生产良率较2023年有较大幅度的增长。

2025年，发行人针对生产中出现的缺陷和客户使用中遇到的问题开展专项技改，使光电制程精密保护材料的生产良率实现了进一步的提升。

发行人各期实际投入产出比的提升与各期工艺改进时点及投入情况相匹配。

（三）各期实际投入产出比的提升是否与各期生产废料收发存情况相匹配，生产废料收发存相关内控措施及其健全有效性

发行人的生产废料主要包括一般固废和危险废物两类。

1、一般固废处置情况

发行人的一般固废主要包括因穿线或设备调整产生的废膜以及模切/分切工序所产生的母卷边角料、研发放大性试验产生的研发不合格品（以废膜的形式存在）。

废膜由于存在破损、卷边、褶皱等问题，通常无法回收使用或销售，处置价值较低；边角料为母卷修边及模切时裁切下来的条状废膜，亦无法回收使用或销售。对于一般固废，发行人区分生产废料和研发废料分别进行登记，分别存放于不同的废料堆放区位置，并定期由专门的废物处置机构定期处置。

在日常生产中，发行人使用涂布线上的废膜辊收集涂布产生的废膜，待废膜辊集满废膜后，再转移至专门的废料存放区等待处置；因相关废料几乎不具备处置价值，出于成本效益和生产效率的考虑，发行人不会单独记录每班次产生废料数量。对于边角料，由生产人员收集后转移至专门的废料存放区等待处置，亦不会单独记录每班次产生的边角料数量。

发行人分别登记生产废料、研发废料台账，因生产废料、研发废料在实物形态上具有同质性，故从成本效益考虑，研发废料实物与生产废料实物统一集中处置，处置时不再区分生产废料与研发废料。一般固废在运走之前需进行称重，发行人每月登记一般工业固废处置记录表，记录废料交接单位、时间、交接量等信息，发行人相关员工及接收方人员均在记录表上签字确认生产废料的交接情况。

报告期各期，发行人处置的一般固废数量、成品产品的产量及研发投入基材数量情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
一般固废处置量（吨）①	77.66	54.42	38.69
成品产量（万平方米）②	1,030.99	667.70	482.40
研发投入基材数量（万平方米）③	68.45	46.83	36.76
一般固废处置量占成品产量及研发基材投入量的比例④=①/（②+③）	7.06%	7.62%	7.45%

废膜及边角料的处置量受多种因素影响，影响因素主要包括：1）产品的设计损耗。产品的设计损耗越高，则分切/模切产生的边角料越多；2）产品生产切换情况。发行人的产品存在不同产品共线生产情况，不同类型或胶系产品生产切换情况发生越多，因穿线或设备调整的废膜则越多；连续大规模生产的情况下，穿线或设备调整产生的废膜则相对较少；3）处置量按吨计量，但不同类型的基材在厚度、重量存在差异，因此产品结构的变化会导致处置量与产量不呈明显的线性关系；4）不同产品良率不同，工艺越成熟的产品，良率越高，所产生的废膜及边角料越少。

2024年，一般固废处置数量较2023年增加较多，原因一方面系发行人三大类产品的产量均增加较多；另一方面系2024年发行人已将光电制程精密保护材料的模切工序回收，且该产品的良率相对于其他两大类产品而言较低，导致一般固废处置数量显著增加。2025年，随着产品产量及研发投入量增加，发行人一般固废处置数量进一步增加。

报告期各期，发行人一般固废处置量占成品产量及研发基材投入量的比例分别为7.45%、7.62%和7.06%，总体较为稳定。

综上，发行人废膜、边角料的处置量与产量、研发投入量总体呈同步增长趋势，占比情况较为稳定。发行人产品众多，单一产品良率的变化对废料总体产出的影响较小，光电制程精密保护材料实际投入产出比的提升与废料处置量不存在明显的线性关系。

2、危险废料处置情况

发行人生产环节产生的危险废料包括废胶水、废胶桶及废活性炭，发行人集中收集后转移至专门的危化仓库进行储存，并由专门的危险废物处置机构定期进行处置。

报告期各期内，发行人危废处理情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
废胶水处理量（吨）	233.48	203.08	137.99
废活性炭处理量（吨）	20.77	37.55	53.10
废胶桶处理量（吨）	76.82	43.56	35.88
涂布产量（万平方米）	1,768.39	1,018.94	833.13
废胶水处理量占涂布产量的比例	13.20%	19.93%	16.56%
废胶桶处理量占涂布产量的比例	4.34%	4.28%	4.31%

由于发行人存在不同类型、不同胶系产品共线生产的情况，因此每次切换产品时需要生产线的供胶系统、搅拌系统、涂布头进行清洗，故发行人日常生产活动中产生的废胶水主要是清洗生产线供胶系统、搅拌系统、涂布头等产生含胶废液。废胶水的产生量主要与产品切换的频率有关，产品生产切换越频繁，则废胶水产生量越高；而在连续大批量生产的情况下，废胶水则产生越少，与产品良率不存在线

性变化关系。

报告期各期，发行人废胶水的处理量分别为 137.99 吨、203.08 吨和 233.48 吨，呈逐年增长趋势，与发行人涂布产量变动趋势相匹配。报告期各期，发行人废胶水的处理量占涂布产量的比例分别为 16.56%、19.93%、13.20%，其中：2024 年占比上升，主要系发行人当年不同类型产品生产切换情况增加导致；2025 年占比下降，主要系发行人当期生产产品主要为以宁德时代为终端客户的产品，相关产品为大批量连续生产，产品切换的情况相对有所减少。

报告期各期，发行人废活性炭的处理量分别为 53.10 吨、37.55 吨和 20.77 吨，公司采购的活性炭主要是置于吸附塔等废气处理装置中，活性炭每次的投入量基本固定，每两个月需更换一次，与产量、销量无线性增长关系。2024 年起，废活性炭处理量下降，主要原因公司 2024 年下半年启用 RTO 处理废气，活性炭的使用量有所下降。

报告期各期，发行人废胶桶的处理量分别为 35.88 吨、43.56 吨和 76.82 吨，呈逐年增长趋势，与发行人涂布产量变动趋势相匹配。报告期各期，发行人废胶桶的处理量占涂布产量的比例分别为 4.31%、4.28%、4.34%，总体较为稳定。

综上，发行人生产环节产生的危险废料数量与涂布产量变动相匹配；光电制程精密保护材料实际投入产出比的提升与危废处置量不存在明显的线性关系。

3、生产废料收发存相关内控措施及其健全有效性

（1）一般固废收发存的内控措施

发行人生产环节产生的一般固废由生产人员收集后转移至专门的废料存放区等待处置。发行人的安环人员每月定期联系专门的废物处置机构转移处置前述一般固废。一般固废在运走之前需进行称重，发行人每月登记一般工业固废处置记录表，记录废料交接单位、时间、交接量等信息，发行人相关员工及接收方人员均在记录表上签字确认生产废料的交接情况。

（2）危险废料收发存的内控措施

发行人生产活动产生危险废料包括废胶水、废胶桶及废活性炭，由生产人员集中收集后转移至专门的危化仓库进行储存。我国对工业危险废料实施全国联网管理，

对危险废料的产生、贮存、转移到利用处置进行全过程信息化追溯与闭环监管。发行人的安环人员根据危险废料每日入库情况在江苏省固体废物管理信息系统（以下简称“废物管理系统”）中进行入库登记；处置时，发行人需在废物管理系统同步登记危险废物处置类型、处置量、处置单位、承运车辆等信息；处置完毕后，需发行人、承运方、处置方同步在废物管理系统进行确认。

综上，发行人生产废料收发存的相关内控措施健全有效。

三、结合市场竞争程度、客户向其他供应商采购价格、同行业公司类似产品销售毛利率、边际贡献等，说明以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因及商业合理性，相关存货减值计提情况，期后销售毛利率是否仍为负

（一）结合市场竞争程度、客户向其他供应商采购价格、同行业公司类似产品销售毛利率、边际贡献等，说明以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因及商业合理性

报告期内，发行人终端客户为宁德时代的相关销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

2025 年度		2024 年度		2023 年度	
销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
2,594.94	-7.89%	1,034.25	-14.48%	1,635.59	-8.84%

报告期内，发行人终端客户为宁德时代的销售毛利率分别为-8.84%、-14.48%和-7.89%，持续为负。

发行人为抓住国家大力发展新能源汽车产业契机，于 2019 年开始接触、开发新能源领域相关客户。在知悉宁德时代有意愿开发本土供应商，以替代由 3M 公司供应的电芯固定粘接类产品之后，发行人着手根据宁德时代的需求研发相关产品。发行人于 2020 年开始研发该产品并于 2022 年 1 月量产。

1、以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因

发行人以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因主要为相关产品的市场竞争较为激烈。发行人目前向宁德时代供应的产品主

要为 61XXXL 系列产品，该产品为一款常温压敏胶带，主要用于电芯的固定粘接，是一款相对成熟的产品，开发及生产门槛相对较低。因此该款产品在市场上的供应商较多，其中业内知名企业包括：赛伍技术、晶华新材、皇冠新材料科技股份有限公司、3M 等。

除供应商较多之外，宁德时代对该产品主要采取定期招标的方式向材料供应商进行询价，且报价设置有最高价格上限，在确定采购价格后宁德时代将采购价格报送给其上游的模切厂商，模切厂商据此与供应商定价。此定价模式加剧了市场竞争，导致该产品的销售价格呈下降趋势。

（1）相关客户向其他供应商采购价格

发行人以宁德时代为终端客户的直接下游客户主要为湖北平安电工科技股份有限公司、苏州可川电子科技有限公司，均为上市公司。根据其内部管理规定，上述客户拒绝向发行人提供向其他供应商采购的价格。

发行人相关客户通常有 3-4 家供应商，为了维持相应的供货份额，不同供应商的报价总体趋于一致。根据中介机构对可川科技、平安电工的访谈，发行人的销售价格与其他供应商的价格基本持平，总体差异不大。

（2）同行业公司类似产品销售毛利率

上市公司赛伍技术、晶华新材系发行人相关产品的主要竞争对手，相关同行业公司均未在其公开信息中披露单个产品的销售毛利率。

根据同行业公司公开披露的信息，赛伍技术、晶华新材 2022 年至 2025 年涉及新能源汽车材料的相关业务的毛利率如下：

公司名称	业务类型	主要产品	业务毛利率			
			2025年	2024年	2023年	2022年
晶华新材	电子级胶带	<p>晶华新材电子级胶粘材料主要应用于消费电子、新能源动力电池、汽车行业等领域。</p> <p>在消费电子领域，晶华新材电子胶粘产品能满足包括手机、平板电脑、笔记本电脑、VR/AR 等各类消费电子产品制程保护、结构粘接、元器件粘接、密封、固定、缓冲等功能上的需求。</p> <p>在新能源动力电池领域，晶华新材通过前瞻性的技术布局，几年前已经成功进入全球最大的动力电池宁德时代供应体系，为电池组装过程提供各类胶带，包括PET 胶带、阻燃胶带、无基材胶带、泡棉胶带等。</p>	未披露	27.45%	24.10%	24.45%
赛伍技术	半导体、电气、交通运输工具材料	电芯蓝膜、车用双面胶带、防刺穿胶带、CCS 及侧板绝缘膜等。	未披露	10.30%	13.05%	26.88%

如上表所示，晶华新材涉及新能源汽车材料相关业务的毛利率相对较高，主要系其电子级胶带业务除包含新能源动力电池领域产品外还包含毛利率相对较高的消费电子领域产品。报告期内，赛伍技术涉及新能源汽车材料相关业务的毛利率下降较多，且呈持续下降趋势。

对于新能源汽车材料业务毛利率下降，赛伍技术在其公开信息中披露的主要原因因为下游厂商降本压力、同质化产品进入市场导致新能源汽车材料赛道竞争加剧，具体如下：

公司名称	披露文件	新能源汽车材料业务毛利率下降的原因
赛伍技术	2022 年年度报告	2022 年度，公司该业务毛利率出现下滑，主要系主要产品电芯外蓝膜 2022 年下半年受到竞争对手低价竞争的压力，受此影响，该产品 2022 年毛利率同比下降 4.87%。
	2023 年年度报告	营业收入及毛利率的下降原因是 2023 年新能源汽车行业价格战导致降本压力传导至供应链企业，导致现有产品单价降低。

公司名称	披露文件	新能源汽车材料业务毛利率下降的原因
	2024 年年度报告	受益于公司成熟产品电芯蓝膜、双面胶带等产品随着降本增效扩大销售规模和市占率，以及新产品顺利导入和量产交付，该业务板块在报告期内实现收入规模和出货量的双增长，进一步巩固市场占有率和行业地位。但下游电动汽车终端和动力电池供给相对饱和，导致降本压力向产业链上游层层传递，叠加同质化竞品相继进入市场，使得锂电和新能源汽车材料赛道竞争加剧，主流产品价格承压，导致板块毛利率出现下滑。

由此可见发行人同行业公司的新能源汽车材料业务也受行业竞争加剧影响，产品价格也面临下降的压力。

发行人目前向宁德时代供应的产品主要为 6105 等系列产品，该产品为一款常温压敏胶带，主要用于电芯的固定粘接，是发行人为宁德时代开发以替代进口材料的产品，技术较为成熟，开发及生产门槛相对较低，竞争较为激烈。

因此，虽然无法从公开市场渠道获取同行业公司类似产品具体的销售毛利率，但新能源汽车市场竞争较为激烈，符合行业的基本情况。

2、在相关产品毛利率持续为负的情况下发行人仍开展宁德时代相关业务的商业合理性

在相关产品毛利率持续为负的情况下，发行人依然保持与宁德时代开展业务的原因主要如下：

（1）积累新能源动力电池领域相关技术、提升行业知名度

发行人通过为宁德时代开发热压膜材料产品，逐渐掌握了热固性树脂配方技术，开发应用于新能源电池不同模组的热固性粘接功能材料，实现了技术积累。同时，通过与宁德时代的合作，发行人提升了行业知名度，也为后续开拓比亚迪的业务提供了成功案例。

（2）提升产能利用率改善公司经营情况

发行人早期业务主要聚焦电子多功能复合材料，电子多功能复合材料市场的业务模式以终端客户认证模式为主，受制于规模较小、资金实力不足等原因，发行人与终端客户沟通渠道相对有限，导致相关业务增长较为缓慢，产能利用率不及预期，固定资产运营成本居高不下。通过开拓与宁德时代的业务，发行人产能利用率得到

提升，产销量增加带来的规模效应使得单位产品分摊的直接人工和制造费用降低，从而改善了整体的经营情况。

（3）以宁德时代为终端客户的产品边际贡献为正

报告期内，发行人以宁德时代为终端客户的产品主要包括型号 19、型号 22、型号 21，前述产品占发行人对宁德时代销售收入的比例分别为 72.78%、74.03%和 96.89%，具体如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
型号 19	341.88	13.17%	401.66	38.84%	1,014.94	62.05%
型号 22	345.69	13.32%	341.95	33.06%	175.40	10.72%
型号 21	1,826.66	70.39%	22.07	2.13%	-	-
小计	2,514.23	96.89%	765.68	74.03%	1,190.35	72.78%
合计	2,594.94	100.00%	1,034.25	100.00%	1,635.59	100.00%

前述产品的边际贡献如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
型号 19	77.32	124.17	317.24
型号 22	68.54	104.21	58.37
型号 21	334.36	2.04	-
合计	480.22	230.41	375.61

注：边际贡献=销售收入-变动成本；变动成本=直接材料+燃动费

由上表可知，发行人销售给宁德时代供应体系的主要产品的边际贡献均为正，可以覆盖部分的固定资产折旧摊销、生产人员薪酬等固定成本、半变动成本，提升发行人整体利润，故发行人在毛利率持续为负的情况下依然保持与宁德时代开展业务具有合理性。

（4）与宁德时代保持业务往来获取新的业务机会

宁德时代作为全球动力电池龙头，其采购需求规模庞大，通过与宁德时代保持业务往来，可以更好的获取宁德时代最新的业务需求。目前，发行人正为宁德时代开发一款应用于 CCS 模组的 UV 固化产品，并已进入送样阶段。与现阶段主流的热

固化材料相比，UV 固化材料是一种利用紫外光照射使之迅速发生化学反应从而转变为固态的材料，具有生产效率高、节能等优势。由于该项目属于全新的技术方案，若该项目最终通过宁德时代的技术认证，预计毛利率将远高于现有产品，有望扭转现阶段毛利率为负的情况。

综上，发行人在毛利率为负的情况下仍继续开展与宁德时代的业务具有商业合理性。

（二）终端客户为宁德时代的相关存货的跌价准备计提情况

报告期各期末，发行人终端客户为宁德时代的相关存货余额及存货跌价准备计提情况如下：

项目	2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日
存货期末余额（万元）	211.38	319.40	233.84
存货跌价准备（万元）	30.72	54.80	26.05
存货跌价准备率	14.53%	17.16%	11.14%
终端客户为宁德时代的销售毛利率	-7.89%	-14.48%	-8.84%

如上表所示，发行人 2023 年末、2024 年末、2025 年末对宁德时代相关存货的存货跌价准备率分别为 11.14%、17.16%和 14.53%；发行人 2023 年度、2024 年度、2025 年度终端客户为宁德时代的销售毛利率分别为-8.84%、-14.48%和-7.89%，存货跌价准备率均高于毛利率的绝对值。

综上，发行人对终端客户为宁德时代的相关存货的存货跌价准备计提充分。

（三）终端客户为宁德时代的期后销售情况

2026 年 1-2 月，发行人终端客户为宁德时代的销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

2026 年 1-2 月	
销售收入	220.08
销售毛利率	-14.50%

注：2026 年 1-2 月的数据未经审计。

2026 年 1-2 月，发行人终端客户为宁德时代的销售收入为 220.08 万元，毛利率为-14.50%。

单位：元/平方米

产品名称	项目	2026年1-2月	2025年	变动率/变动额
型号 19	单位售价	7.45	7.33	1.62%
	单位成本	8.10	7.87	2.96%
	毛利率	-8.73%	-7.31%	-1.42%
型号 22	单位售价	6.97	7.00	-0.38%
	单位成本	8.24	7.91	4.13%
	毛利率	-18.22%	-13.10%	-5.12%
型号 21	单位售价	6.59	6.60	-0.13%
	单位成本	7.60	7.08	7.42%
	毛利率	-15.30%	-7.20%	-8.10%

如上表所示，2026年1-2月发行人终端客户为宁德时代的主要产品期后销售的单价较2025年未发生重大变化，单位成本较2025年有小幅上升，故销售毛利率仍为负。

四、说明各期指定采购涉及原材料和供应商、采购金额，定价机制及其公允性；结合供应商向其他客户的报价、市场价格等，进一步说明有机硅胶黏剂B16826采购价格下降的原因，2024年B15850采购价格下降的合理性

（一）说明各期指定采购涉及原材料和供应商、采购金额，定价机制及其公允性

报告期内，发行人存在终端客户指定原材料采购的情况，具体情况为：发行人型号15、型号25、型号18等系列产品应用于比亚迪的新能源动力电池之上，比亚迪在对发行人相关产品进行产品技术验证的过程中对基材的供应商进行了指定，即比亚迪在该款材料的技术文件中列示符合其技术要求的原材料及其供应商的信息。发行人在采购相关基材时会根据生产需求向技术文件中列示的供应商进行采购。除上述供应比亚迪的产品外，发行人其他产品均不涉及终端客户的指定采购。

报告期内，发行人涉及终端客户指定原材料的供应商及采购情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
深圳瑞华泰薄膜科技股份有限公司	892.34	1,862.47	1,036.50
无锡顺铨光电科技有限公司	614.14	917.85	20.16

项目	2025年	2024年	2023年
东营欣邦电子科技有限公司	1,203.30	-	-
浙江中科玖源新材料有限公司	49.61	0.88	
合计	2,759.38	2,781.19	1,056.66
采购总额	18,877.17	15,129.42	10,609.53
终端客户指定采购金额占采购总额的比例	14.62%	18.38%	9.96%

供应商对比亚迪指定原材料的定价方式具体为：比亚迪会定期通过招标、竞争性报价的方式邀请相关基材供应商进行报价并根据报价情况决定相应供应份额，供应商会根据与终端客户的招标、竞价情况向发行人报价，发行人按照前述报价与供应商进行交易。

发行人采购终端客户指定原材料的采购价格系终端客户与发行人的供应商通过招标、竞争性报价的方式确定，定价具有公允性。

（二）结合供应商向其他客户的报价、市场价格等，进一步说明有机硅胶黏剂 B16826 采购价格下降的原因，2024 年 B15850 采购价格下降的合理性

1、有机硅胶黏剂 B16826 采购价格下降的原因

报告期内，发行人采购 B16826 的情况如下：

单位：万元、元/kg

2025年		2024年		2023年	
采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价
1,423.31	96.90	1,458.17	99.03	1,144.47	115.18

B16826 系一款高端有机硅胶黏剂，主要应用于发行人光电制程精密保护材料的生产，报告期内，随着发行人相关产品销售量的增加，发行人对该款原材料的采购量同步增加。

报告期内，B16826 的采购价格分别为 115.18 元/kg、99.03 元/kg 和 96.90 元/kg，呈下降趋势，主要原因系发行人光电制程精密保护材料报告期内在维信诺的销售份额逐步提升，相关产品的销售价格随之出现下降，为抵消产品降价的影响，发行人在 B16826 采购量逐年增加的情况下，与供应商协商了降价。

根据相关供应商提供的向其他客户的报价，2022 年供应商向其他客户销售该原料的报价为 159.29 元/kg；2023 年供应商向其他客户销售该原料的报价为 141.59 元

/kg；2024 年供应商向其他客户销售该原料的报价为 123.89 元/kg；2025 年供应商向其他客户销售该原料的报价为 119.47 元/kg，具体比较情况如下：

单位：元/kg

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
发行人的采购价格	96.90	99.03	115.18	141.59
供应商向其他客户销售的价格	119.47	123.89	141.59	159.29

如上表所示，发行人 2022 年采购 B16826 的价格与供应商向其他客户的销售价格较为接近；2023 年至 2025 年发行人的采购价格及供应商向其他客户销售价格均呈下降趋势，但发行人下降幅度更大，主要原因是发行人采购的增量更为突出，根据对供应商实地访谈获取的信息测算，2022 年至 2024 年发行人向该供应商采购的金额占该供应商业务规模的比重分别为 1.61%、10.20%和 13.41%，增长迅速，故取得相对更多的价格优惠。

综上，发行人采购 B16826 的价格公允，报告期内的价格变化趋势与供应商向其他客户销售的价格变化趋势一致，价格变化主要系发行人采购量增长所致，具有合理商业理由。

2、2024 年 B15850 采购价格下降的合理性

报告期内，发行人采购 B15850 的情况如下：

单位：万元、元/kg

2025 年		2024 年		2023 年	
采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价
965.13	473.45	1,003.00	476.94	394.96	501.85

B15850 主要应用于热辊压绝缘保护膜材料产品，报告期内，随着相关产品销售量的增加，发行人对该款原材料的采购量同步增加。

B15850 系一款高纯度聚烯烃树脂，因其具有对金属密着好、抗电解液等特性，通常用于金属膜材料的生产，并非普适性的材料，其生产厂商一般通过分销商销售产品，且不会在公开信息平台披露其产品售价，发行人在询价后通过商务谈判与供应商协商确定相关材料的价格。

报告期各期，B15850 的采购平均单价分别为 501.85 元/kg、476.94 元/kg 和 473.45 元/kg，总体较为稳定，2024 年有所下降，主要原因系热辊压绝缘保护膜材料

主要产品的销售价格在 2024 年下降较多，加之发行人 2024 年的采购量大幅增加，为抵消产品降价的影响，与供应商协商降价所致。报告期内，发行人相关产品的销售单价情况如下：

单位：万元、元/平方米

2025 年		2024 年		2023 年	
销售金额	单价	销售金额	单价	销售金额	单价
4,349.32	54.89	3,321.30	59.65	1,380.56	76.22

如上表所示，2024 年热辊压绝缘保护膜材料主要产品的销售单价为 59.65 元/平方米，较 2023 年下降 21.75%，下降较多。

出于保守商业机密的考虑，发行人供应商拒绝向发行人提供其向其他客户销售该原材料的报价。B15850 在开发之初是用于金属膜材料生产的一款改性聚烯烃树脂，其对标的竞品为另一家知名化工生产企业生产的一款具有类似性能的改性聚烯烃树脂。发行人在开发热辊压绝缘保护膜材料时曾使用前述与 B15850 性能类似的聚烯烃树脂进行测试，在经过一系列测试和验证后，因 B15850 符合发行人对产品的开发目标，发行人最终选择使用并采购 B15850。根据该类似原材料的代理商提供的报价单，其对前述类似原料的报价为 513.27 元/kg，报告期内 B15850 的采购价格在 473.45 元/kg-501.85 元/kg 之间，二者较为接近。

综上，发行人采购 B15850 的价格与市场同类产品的价格较为接近，采购价格公允；发行人 2024 年 B15850 采购价格下降系在产品售价下降，原材料采购量增加的背景下与供应商协商后下调价格所致，具有合理性。

五、结合节能改造对燃动费的量化影响及客观依据、收回外协对辅材及低值易耗品的量化影响、产量提升带来的规模效应等，定量说明制造费用-燃动费、辅材及低值易耗品变动趋势与产品产量变动不一致的具体原因。

（一）结合节能改造、产量提升带来的规模效应对燃动费的量化影响及客观依据

1、节能改造、产量提升带来的规模效应对燃动费的影响

燃动费主要为电费、石油液化气、管道燃气费用，报告期内燃动费变动主要受节能改造、产量提升的规模效应影响，具体情况如下：

（1）节能改造

发行人主要生产线布置在无尘车间，需要在规定的温度及湿度下进行作业，满足公司连续生产需要，发行人通过空调调节无尘车间的温度及湿度。发行人每月对空调设备进行检查保养，于 2023 年 3 月开始聘请外部供应商对发行人空调设备进行全面的检查，并根据检查结果与发行人制定维修保养计划，发行人于 2023 年 6 月对公司主要空调设备进行维修、改造；维修、改造内容主要包含更换压缩机、更换热继电器、补氟等，经维修后洁净房空调系统的能耗下降。

无尘车间空调机组原安装于车间与厂房顶部的夹层（技术夹层）内，由于夹层空间相对密闭、空气流通性较差，夏季时受屋面日晒及设备散热影响，夹层内温度显著高于室外环境。空调系统进行新风补风时，所吸入的空气温度远高于设计温度，导致空调制冷系统需消耗更多电能以将高温新风处理至送风状态点，进而造成制冷效率下降、能耗（燃动费）攀升。发行人于 2023 年在厂房夹层内增设新风、排风工业扇，通过强制对流方式显著改善夹层内的空气流通状况，将积聚的高温空气有效排出，并引入温度相对较低的室外空气，使夹层环境温度下降，空调机组吸入的新风温度随之降低，直接减小了新风与设定送风温度之间的焓差，从而降低制冷系统处理新风的冷量需求，使制冷机组能在更高能效比（COP）的工况下运行，减少电能消耗。

（2）规模效应

报告期内，发行人涂布产量分别为 833.13 万平方米、1,018.94 万平方米、1,768.39 万平方米，随着涂布产量的不断提升，规模效应使得单位燃动费下降。

2、节能改造、产量提升带来的规模效应对燃动费的量化分析

报告期内，节能改造、产量提升带来的规模效应对燃动费单位变动影响如下表所示：

单位：元/平方米、万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	2023 年度		
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	金额	变动金额	金额
节能改造情况	节能改造后		节能改造后		全年	节能改造后		节能改造前
涂布产量	1,768.39		1,018.94		833.13	577.51		255.62
单位燃动费①=②+⑥	0.27	-0.09	0.36	-0.05	0.41	0.37	-0.10	0.50
其中：单位电费②=③+④+⑤	0.22	-0.08	0.30	-0.03	0.33	0.29	-0.11	0.43
单位空调电费③	0.09	-0.03	0.12	-0.01	0.13	0.11	-0.08	0.19
单位 RTO、模切产线电费④	0.04	-	0.04	0.04	-	-	-	-
单位生产线及其他电费⑤	0.09	-0.05	0.14	-0.06	0.20	0.18	-0.03	0.24
其中：单位液化气/燃气费⑥	0.05	-0.01	0.06	-0.02	0.08	0.08	0.01	0.07

注：2024 年度变动金额系 2024 年各项金额与 2023 年度全年金额比较。

报告期内，发行人单位燃动费分别为 0.41 元/平方米、0.36 元/平方米、0.27 元/平方米，呈下降趋势。电费、液化气及燃气费对燃动费的影响分析如下：

（1）电费及规模效应对燃动费的影响

报告期内，发行人单位电费分别为 0.33 元/平方米、0.30 元/平方米、0.22 元/平方米，发行人单位电费变动主要受空调设备、RTO 设备及模切产线、涂布产线等设施设备的影 响；同时，发行人的涂布产量分别为 833.13 万平方米、1,018.94 万平方米、1,768.39 万平方米，随着发行人销售规模的不断扩大及涂布产量整体逐渐提升，规模效应逐渐显现，单位电费呈下降趋势，具体情况如下：

①节能改造对电费的影响

空调设备耗电主要系为满足规定的温度、湿度等无尘车间生产条件。报告期内，发行人单位空调电费为 0.13 元/平方米、0.12 元/平方米、0.09 元/平方米。发行人于 2023 年 6 月对无尘车间空调设备进行维修改造，对燃动费的影响主要体现在无尘车间空调设备耗能降低，2023 年节能改造后单位空调电费较 2023 年节能改造前降低 0.08 元/平方米；2024 年在节能改造的持续影响下，单位空调电费由 2023 年全年的 0.13 元/平方米降低至 0.12 元/平方米，单位空调电费降低 0.01 元/平方米，与 2023 年节能改造后的单位空调电费基本持平；2025 年度单位空调电费较 2024 年降低

0.03 元/平方米，主要系：a.发行人在 2025 年优化空调控电方案，在生产线非作业期间关闭部分空调系统，并依据生产计划提前开启空调，确保无尘车间在生产时段达到规定环境标准，从而实现单位空调电费降低；b.2024 年度、2025 年涂布产量分别为 1,018.94 万平方米、1,768.39 万平方米，产量大幅度增加，使得规模效应呈现，单位空调电费降低。

②新增 RTO 设备、模切产线对电费的影响

发行人光电制程精密保护材料量产初期，由于场地、设备等限制，发行人无法自行对其进行模切，委托外协供应商进行模切，发行人于 2023 年底建立模切产线，并于 2024 年收回光电制程精密保护材料模切外协，由发行人自行进行模切，模切产线投入使用；同时，发行人 2024 年新增 RTO 设备并投入运行，新增模切产线及 RTO 设备使得耗电量增加，不涉及公司的节能改造项目。2024 年、2025 年度单位 RTO、模切产线电费为 0.04 元/平方米、0.04 元/平方米。

③生产线及其他设备对电费的影响

生产线及其他电费主要系生产线主体设备、配套辅助设备及厂区照明等生产活动所产生的电力消耗。报告期内，单位生产线及其他电费分别为 0.20 元/平方米、0.14 元/平方米、0.09 元/平方米；变动金额分别为-0.06 元/平方米、-0.05 元/平方米，随着发行人销售规模的不断扩大及产量整体逐渐提升，规模效应逐渐显现，单位生产线及其他电费逐年下降，其中 2025 年单位生产线及其他电费下降幅度低于 2024 年较 2023 年下降幅度，主要系发行人新增 11 号产线，该产线处于刚刚投产的初期阶段，生产环节的产能利用率暂未达到设计预期水平，单位能耗较高。

(2) 液化气及燃气费对燃动费的影响

报告期内，发行人单位液化气及燃气费分别为 0.08 元/平方米、0.06 元/平方米、0.05 元/平方米，随着发行人产量逐渐增加，单位液化气及燃气费整体呈下降趋势。

综上所述，发行人燃动费的变动主要受节能改造、产量提升带来的规模效应、新增模切产线及 RTO 设备的影响，燃动费随产量变动的变动趋势具有合理性。

3、节能改造客观依据

对于空调维修，发行人聘请外部维保人员对空调设备进行定期检查和维修，维

保人员记录中央空调维修保养记录，登记空调主电源、压缩机、冷凝器、蒸发器、配管及排水系统的检查情况，同时记录检查过程中的故障及维修建议，该维修保养计划记录由维保人员及发行人行政人员签字确认，相关记录由发行人存档。对于在厂房夹层内增设新风、排风工业扇，降低制冷系统处理新风的冷量需求，提高制冷机组的高能效比，发行人留存购买相关合同、发票记录。

综上，发行人节能改造具有客观证据佐证。

（二）收回外协对辅材及低值易耗品的量化影响、产量提升带来的规模效应

辅材及低值易耗品系引膜材料、清洗材料、托盘、无尘布、滤芯、护角架等生产过程使用的耗材。报告期内，单位辅材及低值易耗品成本分别为 0.29 元/平方米、0.32 元/平方米、0.18 元/平方米，具体情况如下表所示：

单位：元/平方米

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
收回外协情况	收回外协		收回外协		外协
辅材及低值易耗品金额	322.49		325.92		238.55
单位辅材及低值易耗品成本 ①=②+③	0.18	-0.14	0.32	0.03	0.29
其中：模切车间单位辅材及低值易耗品成本②	0.04	-0.05	0.09	0.09	—
其中：单位其他辅材及低值易耗品成本③	0.14	-0.09	0.23	-0.05	0.29
单位可重复使用其他辅材及低值易耗品金额 ^注	0.04	-0.01	0.05	-0.02	0.07

注：单位可重复使用其他辅材及低值易耗品金额不包含模切车间可重复使用的辅材及低值易耗品

2023 年、2024 年单位辅材及低值易耗品成本为 0.29 元/平方米、0.32 元/平方米，2024 年较 2023 年增长 0.03 元/平方米，主要系：

①光电制程精密保护材料量产初期，由于场地、设备等限制，发行人无法自行对其进行模切，委托外协供应商进行模切，外协阶段与光电制程精密保护材料相关的生产辅料等低值易耗品成本由外协供应商来承担；发行人 2024 年收回光电制程精密保护材料模切外协，模切生产相关的辅料及低值易耗品成本由发行人承担，由于外协收回使单位辅材及低值易耗品成本增加 0.09 元/平方米。

②随着发行人生产规模的扩大，发行人继续投入可重复使用的低值易耗品，2023年、2024年可重复使用辅材及低值易耗品的单位成本金额分别为0.07元/平方米、0.05元/平方米，使得发行人2024年辅材及低值易耗品规模效应不明显。

2025年度单位辅材及低值易耗品成本为0.18元/平方米，较2024年降低0.14元/平方米，主要系：

①2025年度涂布产量为1,768.39万平方米，较2024年涂布产量增长73.55%，涂布产量大幅度提升，使得规模效应显现，单位辅材及低值易耗品下降幅度较大。

②发行人前期投入的可重复使用的辅材及低值易耗品在2025年仍可继续使用，使得2025年度投入金额降低，使得单位辅材及低值易耗品较2024年降低0.01元/平方米。

③2025年度模切车间单位辅材及低值易耗品成本0.04元/平方米，较2024年降低58.69%，幅度较大，主要系新能源电池模组功能材料、电子多功能复合材料涂布产量增加，将模切车间单位辅材及低值易耗品成本摊薄；模切车间辅材及低值易耗品与光电制程精密保护材料产量的匹配情况如下表所示：

项目	2025年度		2024年度
	金额	变动金额	金额
模切相关辅材及低值易耗品（万元）	73.24	——	86.81
光电制程精密保护材料涂布产量（万平方米）	336.11	——	267.99
单位辅材及低值易耗品（元/平方米）	0.22	-0.10	0.32
其中：可重复使用的辅材及低值易耗品单位成本（元/平方米）	0.02	-0.05	0.07
不可重复使用的辅材及低值易耗品单位成本（元/平方米）	0.20	-0.05	0.25

如上表所示，2024年、2025年模切车间辅材及低值易耗品按光电制程精密保护材料产量计算单位成本为0.32元/平方米、0.22元/平方米，2024年模切产线投产初期，投入较多可重复使用的辅材及低值易耗品，单位成本为0.07元/平方米，2025年度前期可重复使用的辅材及低值易耗品可满足生产需求，投入较少，使得2025年度单位辅材及低值易耗品降低。

发行人单位辅材及低值易耗品呈下降趋势，受外协收回产量增加规模效应显现的影响，发行人辅材及低值易耗品变动趋势与产量变动具有合理性。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）获取发行人收入成本明细表，了解光电制程精密保护材料各项成本的变化情况，分析光电制程精密保护材料变化的关键因素；

（2）访谈发行人制造总监，并获取发行人关于生产的内部管理制度，了解发行人对于改善生产良率、提升生产效率的内部管理情况，了解发行人提升良率光电制程精密保护材料所采取的过程、关键举措、实施时点、资金及人员投入情况；了解光电制程精密保护材料的具体工艺流程及在实际生产中造成材料损耗、影响生产良率的因素，测算光电制程精密保护材料的合理投入产出比水平；

（3）访谈发行人安环人员，了解发行人生产废料收发存管理等内部控制措施；获取发行人一般固废处置记录表、危险废物转移联单，核查发行人生产废料的处置情况；

（4）访谈发行人业务人员，了解发行人与宁德时代开展合作的背景、原因以及未来合作的规划，了解相关产品的市场竞争情况、定价方式等；查阅同行业公司公开披露的信息，了解同行业公司新能源汽车相关业务的毛利率及变化原因，分析以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因及商业合理性；

（5）获取发行人存货明细表及存货跌价准备计提明细表，了解发行人以宁德时代为终端客户的相关存货的跌价准备计提情况，分析相关存货跌价准备计提的充分性；获取发行人以宁德时代为终端客户的相关产品的期后销售毛利率明细表；

（6）访谈发行人采购负责人，了解发行人终端客户指定采购的背景、原因及定价方式；实地走访涉及终端客户指定采购的供应商，了解发行人与相关供应商的合作背景、合作的真实性、指定采购的业务模式及定价方式等；

（7）访谈发行人采购负责人，了解 B16826、B15850 采购价格下降的原因及合理性；获取发行人供应商就 B16826 对其其他客户的报价，获取其他供应商对 B15850 类似原材料的报价情况，并与主要原材料采购价格进行比价分析；

(8) 访谈发行人厂务，了解发行人对于节能、设备维修的内部管理情况，了解生产过程中影响电费、燃气费等燃动费的主要因素，了解发行人针对节能事项采取的具体措施及实施效果；分析燃动费变动的影响因素；

(9) 获取发行人收入成本明细表，分析发行人节能改造、规模效应对燃动费的影响，分析燃动费变动趋势与产量变动趋势是否一致及其合理性；

(10) 查阅发行人中央空调系统日常维保记录等日常管理形成的文件、厂房夹层内增设新风、排风工业扇的合同、发票等；

(11) 获取发行人辅材及低值易耗品明细，了解与光电制程精密保护材料相关的辅材及低值易耗品，分析收回外协对辅材及低值易耗品的影响，分析辅材及低值易耗品与产量变动趋势是否一致及其合理性。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人光电制程精密保护材料报告期内单位成本呈下降趋势系发行人通过调整工艺、收回模切等方式提升了产品良率，降低了该产品单位材料成本、单位加工费所致，产品良率提升是光电制程精密保护材料成本下降的关键因素；

(2) 发行人已说明产品良率的具体含义及其表征指标；报告期内，发行人提升光电制程精密保护材料良率所采取的关键举措主要聚焦于控制环境颗粒物、提升检测与监控能力、完善操作规程以提高人员熟练度等方面；同时，发行人还通过引入具有丰富涂布、模切行业工作经验的生产管理人员，使发行人生产流程的标准化、精细化与高效化得到较大提升；发行人提升光电制程精密保护材料良率所采取的关键举措有客观依据佐证；

(3) 发行人已区分细分产品说明光电制程精密保护材料理论投入产出比的具体测算过程，相关测算方式具有合理性；发行人各期实际投入产出比的提升与各期工艺改进时点及投入情况相匹配；

(4) 受产品结构差异、产品生产排期、产品原材料差异、产品良率差异、模切环节外协等因素影响，发行人废膜、边角料的处置量与产量不呈明显的线性关系；发行人产品众多，单一产品良率的变化对废料总体产出的影响较小，光电制程精密

保护材料实际投入产出比的提升与废料处置量不存在明显的线性关系；发行人生产环节产生的危险废料数量与涂布产量变动相匹配；光电制程精密保护材料实际投入产出比的提升与危废处置量不存在明显的线性关系；

（5）发行人生产废料收发存的相关内控措施健全有效；

（6）以宁德时代为终端客户的新能源电池模组功能材料销售毛利率持续为负的原因主要系相关产品的供应商较多、宁德时代对相关产品的定价呈逐年下降趋势，市场竞争较为激烈所致，具有合理性；

（7）发行人在相关产品毛利率持续为负的情况下仍开展与宁德时代业务主要是基于积累新能源动力电池领域相关技术、提升行业知名度、提升产能利用率以及获取其他业务机会等方面的考虑，且以宁德时代为终端客户的产品边际贡献为正，可以覆盖部分固定成本、半变动成本改善经营业绩，具有商业合理性；

（8）发行人对终端客户为宁德时代的相关存货的存货跌价准备计提充分；2026年1-2月，发行人终端客户为宁德时代的期后销售的单价较2025年末发生重大变化，单位成本较2025年有小幅上升，销售毛利率仍为负；

（9）发行人已说明各期指定采购涉及原材料和供应商、采购金额以及相关的定价机制，发行人指定采购的定价具有公允性；

（10）发行人采购 B16826 的价格公允，报告期内的价格变化趋势与供应商向其他客户销售的价格变化趋势一致，价格变化主要系发行人采购量增长所致，具有合理商业理由；

（11）发行人采购 B15850 的价格与市场同类产品的价格较为接近，采购价格公允；发行人 2024 年 B15850 采购价格下降系在产品售价下降，原材料采购量增加的背景下与供应商协商后下调价格所致，具有合理性；

（12）发行人节能改造、规模效应使得单位燃动费呈下降趋势，发行人节能改造有客观证据佐证；受新增生产线及其他相关辅助设备影响，使得燃动费变动与产量变动存在变动趋势不一致的情况，变动趋势具有合理性。

七、列表说明三类主要产品的营业成本倒轧过程、依据及其合理性，各期成本发生额与存货结转的准确性，主要产品生产成本、销售成本、存货成本之间是

否勾稽。

发行人的产品是以高分子涂层为核心的功能胶带材料和膜材料，主要原材料为基材、离型膜、胶黏剂、溶剂等，由于光电制成精密保护材料、电子多功能复合材料、新能源电池模组功能材料的生产过程中存在较多共用的原材料，共用的原材料在采购环节为统一采购，因此难以按照三类产品拆分营业成本倒轧过程，但可以按照三类产品的总营业成本进行倒轧。报告期各期，营业成本倒轧过程如下表所示：

单位：万元

项目	序号	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初原材料余额	1	1,566.63	1,539.30	943.14
加：本期购货净额	2	18,867.14	15,121.13	10,588.44
减：期末原材料余额	3	1,654.23	1,566.63	1,539.30
减：其他原材料发出额	4	775.71	873.88	393.38
直接材料成本	5=1+2-3-4	18,003.83	14,219.92	9,598.90
加：直接人工成本	6	1,079.29	908.30	609.84
加：制造费用	7	2,643.97	2,078.42	1,514.24
产品生产成本	8=5+6+7	21,727.09	17,206.64	11,722.97
加：半成品期初余额	9	431.86	511.28	147.67
减：半成品期末余额	10	664.52	431.86	511.28
加：库存商品、发出商品期初余额	11	2,225.23	2,074.98	957.95
减：库存商品、发出商品期末余额	12	2,951.30	2,225.23	2,074.98
库存商品成本	13=8+9-10+11-12	20,768.36	17,135.81	10,242.33
减：存货跌价准备转销	14	299.51	32.75	14.62
加：运费、进项税额转出及其他	15	168.37	144.63	188.41
当期应结转成本	16=13-14+15	20,637.22	17,247.69	10,416.12
主营业务成本	17	20,661.01	17,184.11	10,368.20
差异	18=16-17	-23.79	63.58	47.92
差异率	19=18/17	-0.12%	0.37%	0.46%

经成本倒轧计算，差异金额较小，公司存货余额变动与营业成本的变动相匹配、可以勾稽，成本核算真实、准确。

问题 3.收入确认准确性

根据问询回复：（1）发行人部分客户的产品入库或过账时点与对账时点存在差异。（2）发行人存在第三方仓库确认收入情形。

请发行人：（1）明确说明对账模式下收入确认时点是否为对账完成时点，对账单上入库时点、过账时点的具体含义，各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的具体情况，包括客户名称、各期差异金额（是否跨年）及占比、差异原因，相关产品控制权转移时点是否实际为入库或已完成质检时点，发行人仍以对账时点确认收入的合理性、合规性，是否存在收入跨期。（2）列表说明主要客户关于验收、对账视同验收的具体约定内容，各期确认收入订单存在验收或对账视同验收约定的金额及占比情况。（3）结合测算过程、依据及其合理性，说明按照签收模拟调整对发行人 2023 年收入影响较大、2024 年收入影响较小的原因。（4）说明各期模切厂商发运模式的收入金额及对应客户，模切厂商发货情况下发货、运输、签收、对账流程，各环节业务单据是否存在缺失情况，如何核实相关产品是否流转至终端客户处，发行人是否对交易全过程进行管控。（5）说明各期获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细的金额及比例，是否存在对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见缺失或者不明确、无客户名称或 logo 等情形，如何核实相关对账单据的真实有效性；东莞承林对账邮箱为 qq 邮箱的情况下，如何核实其对账邮箱及对账人身份的真实有效性，是否得到客户确认。（6）说明第三方仓库确认收入的背景及原因，第三方仓库所在地，涉及客户及主要产品发货到签收、签收到对账的平均周期，入库、领用、出库相关内控制度及其健全有效性，相关存货盘点情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

一、明确说明对账模式下收入确认时点是否为对账完成时点，对账单上入库时点、过账时点的具体含义，各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的具体情况，包括客户名称、各期差异金额（是否跨年）及占比、差异原因，相关产品控制权转移时点是否实际为入库或已完成质检时点，发行人仍以对账时点确认收入的合理性、合规性，是否存在收入跨期。

（一）明确说明对账模式下收入确认时点是否为对账完成时点

报告期内，发行人对账模式下收入确认时点系完成对账并取得对账凭据时点。

报告期内，发行人与主要客户的合同中约定“经对账单确认的产品，视为货物验收完成”，发行人境内销售收入确认政策为：已根据合同约定将产品交付给客户，并取得客户对账凭据时，商品的控制权已转移给购货方，公司确认商品销售收入。发行人一贯的执行上述收入确认政策，在与客户完成对账并取得对账凭据时确认收入的实现。

（二）对账单上入库时点、过账时点的具体含义，各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的具体情况，包括客户名称、各期差异金额（是否跨年）及占比、差异原因，相关产品控制权转移时点是否实际为入库或已完成质检时

1、对账单上入库时点、过账时点的具体含义

（1）入库时点的含义

报告期内，发行人的客户中，仅维信诺采用系统对账后发行人可以在对账系统中直接查看并获取产品的入库时点信息。维信诺系统中的“入库时点”系维信诺内部系统中使用的、允许供应商查看的日期，维信诺未在合同或其他盖章文件中解释入库时点的含义。通过访谈维信诺供应链中心负责与公司对接维信诺采购业务的工作人员了解入库时点的含义。

经了解，维信诺系统中的入库时点系其公司内部管理流程需要，维信诺收到发行人交付的产品后，由其品质部质检人员对每个来料批次进行检验；由于光电制成精密保护材料对洁净度、抗静电性、平整性等要求较高，需要采用真空包装，若拆除真空包装，空气中的水汽、氧气将影响产品性能，维信诺质检人员在检验时使用发行人每批次送货附带的 A4 样品包进行检验，未对发行人交付全部产品逐一检验，质检人员对样品包验收合格后，该批产品在系统中登记入库。

入库时点系维信诺在采用系统对账后，在对账系统中可以查看的内容，其中合肥维信诺于 2025 年 1 月开始系统对账、云谷固安于 2024 年 8 月开始系统对账。发行人与维信诺 2022 年度-2024 年度主要采用邮件对账，邮件对账阶段发行人与维信诺对账一般仅核对交付产品的型号、数量、金额等信息，维信诺一般不会向发行人提供其入库时点信息，仅当维信诺核对过程中发现差异，将其系统数据回传至发行

人时，或维信诺对账人主动回复入库时点信息时，发行人才能获取维信诺入库时点信息，若对账过程中维信诺与发行人对交付产品的型号、数量、金额等信息核对一致，一般回复核对无误，则发行人无法获取维信诺入库时点相关信息，故在维信诺未使用系统对账时发行人仅可取得少量产品的入库时点信息。

发行人交付的产品在入库后仍可发生退货。在交易过程中，存在已在系统中显示入库、但在对账前发生退货的情形。同时，发行人与维信诺合同约定“经对账单确认的产品，视为货物验收完成”，但并无“经入库的产品，视为货物验收完成”相关约定。

（2）过账时点含义

报告期内，发行人的客户中，仅领益智造采用系统对账后可以获取过账时点信息，但仅在次月启动对账后才可主动在系统中查看并获取产品的过账时点信息，在次月启动对账前无法在系统中查看未完成对账产品的过账时点。领益智造系统中的“过账时点”系领益智造内部系统中使用的、允许供应商查看的日期，领益智造未在合同或其他盖章文件中解释入库时点的含义。通过访谈领益智造采购部与公司对接领益智造采购业务的工作人员了解过账时点的含义。

经了解，领益智造在 2022 年 7 月陆续开始采用系统对账后，过账时点系在对账系统中可以查看的内容。领益智造系统中过账时点系其公司内部管理流程需要，发行人按照合同约定将产品交付给客户，客户对产品的数量、型号、外包装等进行检查无误后，客户的收货人员对已收到的货物进行签收，再按照其内部验收流程、验收标准对产品质量检验完成后生成入库凭证的时间。发行人与领益智造合同约定“经对账单确认的产品，视为货物验收完成”，但并无“经过账的产品，视为货物验收完成”相关约定。

报告期内，仅上述两个客户的部分期间可以直接获取入库时点、过账时点的的相关信息，其他客户无法直接取得相关信息。

2、各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的具体情况，包括客户名称、各期差异金额（是否跨年）及占比、差异原因

（1）各期客户产品入库、过账时点与对账时点获取的具体情况

报告期内，由于发行人与维信诺、领益智造的对账主要系本月 1-10 日对账上月 1-31 日内验收完成的产品，所以各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异，也会存在跨年差异金额，该差异产生的原因主要系对账一般在产品入库、过账时点的次月完成。

2022 年至 2025 年，发行人与客户产品入库、过账时点获取情况如下所示：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
维信诺	内销收入①	15,243.44	15,956.76	6,127.82	78.63
	已获取入库时点金额②	15,679.23	4,782.69	807.65	122.13
	占内销收入的比例 ③=②/①	102.86%	29.97%	13.18%	155.32%
领益智造	内销收入④	2,952.67	2,287.86	2,143.62	1,830.34
	已获取过账时点金额⑤	3,031.21	2,426.85	1,994.89	1,432.21
	占内销收入的比例 ⑥=⑤/④	102.66%	106.08%	93.06%	78.25%
合计	维信诺和领益智造内销收入 金额⑦=①+④	18,196.11	18,244.62	8,271.44	1,908.97
	维信诺和领益智造已获取 入库、过账时点确认收入 金额⑧=②+⑤	18,710.44	7,209.54	2,802.54	1,554.34
	占维信诺和领益智造内销 收入比例⑨=⑧/⑦	102.83%	39.52%	33.88%	81.42%

注 1：已获取入库时点、过账时点按入库时点或过账时点所在年度列示；

2022 年度、2023 年度、2024 年度、2025 年度发行人获取入库时点、过账时点金额分别为 1,554.34 万元、2,802.54 万元、7,209.54 万元、18,710.44 万元，占维信诺、领益智造内销收入的比例分别为 81.42%、33.88%、39.52%、102.83%，2022 年占比较高主要系维信诺 2022 年未实现量产，销售金额较低；2023 年度、2024 年度获取入库时点、过账时点金额占内销收入比例较低主要系合肥维信诺于 2025 年 1 月开始系统对账、云谷固安于 2024 年 8 月开始系统对账，采用系统对账之前，发行人一般无法获取客户入库时点、过账时点。2025 年度已获取入库时点、过账时点占比大于 100%，主要系按入库时点、过账时点所在年度列示所致，即 2025 年 12 月入库于 2026 年 1 月对账的商品模拟增加列示在 2025 年度金额，大于 2024 年入库于 2025 年对账的商品模拟减少列示在 2025 年度金额，导致 2025 年度入库时点、过账时点金额大于以对账时点确认收入金额。

(2) 各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的具体情况

2022 年至 2025 年，发行人与客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
维信诺	内销收入①	15,243.44	15,956.76	6,127.82	78.63
	按入库时点模拟确认收入金额②	15,681.78	16,871.71	6,069.62	136.83
	差额③=②-①	438.34	914.95	-58.20	58.20
	占内销收入的比例④=③/①	2.88%	5.73%	-0.95%	74.01%
	其中：本期入库下期对账金额	1,353.29	914.95	-	58.20
	上期入库本期对账金额	-914.95	-	-58.20	-
领益智造	内销收入⑤	2,952.67	2,287.86	2,143.62	1,830.34
	按过账时点模拟确认收入金额⑥	3,031.21	2,426.85	1,994.89	1,857.82
	差额⑦=⑥-⑤	78.54	138.99	-148.73	27.48
	占内销收入的比例⑧=⑦/⑤	2.66%	6.07%	-6.94%	1.50%
	其中：本期入库下期对账金额	271.33	192.78	53.80	202.52
	上期入库本期对账金额	-192.78	-53.80	-202.52	-175.04
合计	维信诺和领益智造内销收入金额⑨=①+⑤	18,196.11	18,244.62	8,271.44	1,908.97
	维信诺和领益智造模拟按入库、过账时点确认收入金额⑩=②+⑥	18,712.99	19,298.56	8,064.51	1,994.65
	差额⑪=⑩-⑨	516.88	1,053.94	-206.93	85.68
	全部客户内销收入⑫	35,355.93	30,383.22	15,888.10	8,364.64
	差额占比⑬=⑪/⑫	1.46%	3.47%	-1.30%	1.02%

注 1：无入库、过账时点收入金额系对账记录中无客户入库时点或过账时间，仍按对账时点确认收入；按入库时点、过账时点模拟确认收入系发行人获取客户入库时点或过账时点，按入库时点或过账时点模拟确认收入。

①对维信诺入库时点与对账时点差异分析

合肥维信诺于 2025 年 1 月开始系统对账、云谷固安于 2024 年 8 月开始系统

对账，发行人与维信诺 2022 年度-2024 年度主要采用邮件对账，邮件对账阶段在维信诺与发行人对账过程中存在差异时，客户将其系统数据回传至发行人时，或维信诺对账人主动回复入库时点信息；根据客户提供的入库时点，模拟测算确认收入金额。系统对账阶段，根据系统中查询到的入库时点作为收入确认时点模拟测算收入金额。

2022 年至 2025 年，维信诺入库时点与过账时点差异金额分别为 58.20 万元、-58.20 万元、914.95 万元、438.34 万元，占维信诺内销收入的比例分别为 74.01%、-0.95%、5.73%、2.88%。

2022 年入库时点与对账时点的差异占维信诺内销收入的比例较高，主要系 2022 年度发行人销售给维信诺的光电制程精密保护材料未形成量产，收入金额较低所致。

2023 年度，入库时点与对账时点的差异占维信诺内销收入的比例较低，主要系发行人与维信诺 2023 年度采用邮件对账，发行人获取的入库时点明细主要系与维信诺对账过程中差异的部分，发行人未获取 2023 年入库但 2024 年对账的明细，所以差异较小。

2024 年度，入库时点模拟确认收入与对账时点差异金额较大，主要系发行人于 2024 年 8 月、2025 年 1 月分别开始与云谷固安、合肥维信诺采用系统对账，发行人可于 2025 年在维信诺系统中获取入库时点为 2024 年 12 月，并于 2025 年对账确认收入的 914.95 万元列示在 2024 年度，2024 年初发行人与维信诺采用邮件对账，发行人未获取 2023 年入库并于 2024 年对账相应商品的明细，则 2024 年度入库时点与对账时点差异为 2024 年入库 2025 年对账的金额 914.95 万元。

2025 年入库时点与对账时点差异金额较小，主要系发行人对维信诺的营业收入变动相对稳定且可获取维信诺入库时点，使发行人对维信诺收入从 2026 年 1 月模拟调整至 2025 年度与 2025 年度模拟调整至 2024 年的收入金额差异较小，故发行人按照入库时点模拟调整对发行人 2025 年度收入影响较小。

②对领益智造以过账时点与对账时点差异分析

2022 年至 2025 年，领益智造过账时点与对账时点差异对收入影响较小主要系：

发行人与领益智造集团及其下属公司于 2017 年开始陆续合作，建立长期稳定的合作关系；发行人与领益智造的对账系本月 1-10 日对账上月 1-31 日内验收完成的产品，发行人交付产品的时间顺序为先签收后再质检入库，再进行对账，故发行人本月对账确认收入的产品主要系上月入库的产品；报告期发行人对领益智造的营业收入变动相对稳定，使发行人对领益智造收入从次年 1 月模拟调整至当年与当年 1 月模拟调整至上年的收入金额差异较小，故发行人按照入库时点模拟调整对发行人 2024 年、2025 年收入影响较小。

（三）相关产品控制权转移时点是否实际为入库或已完成质检时，发行人仍以对账时点确认收入的合理性、合规性，是否存在收入跨期

1、相关产品控制权转移时点是否实际为入库或已完成质检时

相关产品控制权转移时点系对账完成时点，并非入库或已完成质检时点，具体原因如下：

（1）《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》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。对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

迹象	公司情况
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；	对账后客户对已对账的产品有现时付款义务；若未完成对账，则客户不会支付相关货款；
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有了该商品的法定所有权；	客户将产品收货入库后，公司已将该商品的法定所有权转移给客户，客户已拥有了该商品的法定所有权；
公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；	交货时客户已占有产品；
公司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；	客户将产品验收入库后，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户；
客户已接受该商品。	由于发行人客户订单交货具有频次高、小批量的特点，客户未对发行人每批次产品单独出具验收单，而是在定期的对账时点将对账周期内已验收产品的情况与发行人集中进行验收对账确认，对账凭据即为验收情况的汇总确认。在对账时客户已完成对商品的质量检验，产品数量和金额已与发行人核对一

致，在该阶段发行人可以判断客户已接受该产品。

（2）相关产品控制权转移时点分析

① 入库或已完成质检时点无法代表客户已接受该商品

发行人与维信诺合同约定：“经对账单确认的产品，视为货物验收完成”，发行人与领益智造合同约定：“甲乙双方通过书面、邮件、系统等途径，以对账单的形式对产品购销情况进行确认。”根据合同约定及交易习惯，发行人与维信诺、领益智造对账视同货物验收，与客户对账作为验收流程的一部分，对账完成表明客户已完成验收，客户已接受该商品。发行人与维信诺、领益智造签订的合同中不存在关于入库或质检完成时点的约定，同时维信诺、领益智造亦没有通过书面等方式向发行人说明其入库完成、质检完成即可代表验收完成并与客户进行货款结算，入库或已完成质检时点无法代表客户已接受该商品。

在客户入库或已完成质检时点，客户仅将产品入库或质检完成而未对账，发行人未满足合同中关于验收的相关约定，未完成验收流程。发行人在对账完成时，以对账完成时点作为收入确认时点，符合合同中关于验收、出具对账单的相关约定，发行人以取得对账凭据的时点作为收入确认时点更具有合理性。客户入库时点或已完成质检时点，不满足收入确认条件。

② 入库或已完成质检时点发行人不享有现时收款权利

针对发行人与维信诺、领益智造的付款条款有如下约定，发行人与维信诺合同约定：“验收合格后月结，收到发票后 90 天付款”，发行人与领益智造合同约定：“乙方要求甲方付款需同时满足以下条件：……出具甲方已认可的统一对账单……”；同时，根据合同约定及交易习惯，发行人需在对账完成后开具发票，客户收到发票后安排付款，故对账完成后，发行人就商品享有现时收款权利。发行人交付产品的时间顺序为先签收后再质检入库，再进行对账；在入库或已完成质检时点，发行人与客户未完成对账，不享有现时收款权利。

③ 入库或过账时点的获取具有不确定性

客户的入库时点、过账时点主要系在维信诺、领益智造采用系统对账后，将其业务系统相关权限向发行人开放后可查询的信息，为客户内部管理相关操作记录时

点，入库时点、过账时点并非发行人与客户日常交易执行过程中所必需的信息，入库时点、过账时点信息的可得性完全依赖于客户系统权限设置，若客户后续调整发行人查看信息的系统权限，发行人将无法继续获取相应的入库时点、过账时点数据。

对账系双方合同明确约定的、发行人依法享有收款权利的时点，对账时点作为相关权利义务确认的时点，是交易过程中必须确定的关键节点，不会因客户系统权限等发行人无法控制的因素导致无法获取。

综上所述，入库或已完成质检时点，不是发行人相关产品控制权转移时点。

2、发行人以对账时点确认收入具有合理性、合规性，收入确认不存在跨期

(1) 发行人具体收入确认政策具有一贯性

报告期内，发行人的对账模式的收入确认政策为：已根据合同约定将产品交付给客户，并取得客户对账凭据时，商品的控制权已转移给购货方，公司确认商品销售收入，发行人一贯执行上述收入确认政策，在与客户完成对账并取得对账凭据时确认收入的实现。

(2) 与客户签订的销售合同约定对账

发行人与维信诺合同约定验收条款为“经对账单确认的产品，视为货物验收完成”，付款条款为“验收合格后月结”；发行人与领益智造合同约定验收条款为“甲乙双方通过书面、邮件、系统等途径，以对账单的形式对产品购销情况进行确认。”约定付款条件为“产品验收合格后，甲方按照双方约定的付款条件向乙方支付货款。货款金额以甲方确认的发票金额为限。乙方要求甲方付款需同时满足以下条件：……出具甲方已认可的统一对账单”。

发行人主要依据与客户的合同约定及业务实质、交易习惯确定收入确认方式。境内销售的收入确认均采用对账确认收入，主要系发行人无论是否获取客户入库或过账时点，发行人与客户合同均约定对账视同货物验收完成，而未约定入库或过账时点可以视同货物验收完成；发行人与客户对账作为验收流程的一部分，在对账时客户已完成对商品的质量检验，产品数量和金额与发行人核对一致，在该阶段发行人可以判断客户已接受该产品，对账完成后发行人享有现时收款权利，相关商品控制权转移给客户。发行人以对账时点作为收入确认时点，以对账凭据作为收入确认

单据，符合合同约定。

(3) 控制权三要素分析

发行人收入确认政策按《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。

关于客户取得商品控制权判定的三要素进行分析，具体如下：

取得控制权判定的三要素	发行人情况
①能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益，才能确认收入；如果客户只能在未来的某一期间主导该商品的使用并从中获益，则表明其尚未取得该商品的控制权。	双方在对账时点，已就客户签收的商品数量和金额进行确认，确认后公司可对商品行使已享有的现时收款权。
②主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用。即客户在其活动中有权使用该商品，或者允许或阻止其他人使用该商品	在对账时点，双方已就过去一段期间内实际交付商品数量和金额进行确认，并就双方确认的金额进行结算，即表明客户已就对账的商品拥有法定所有权。
③能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力，才能被视为获得了对该商品的控制。商品的经济利益指该商品的潜在现金流，既包括现金流入的增加，也包括现金流出的减少。	在对账时点，公司已能确定交付给客户商品数量和金额，即表明交付的商品的所有权上的主要风险和报酬已明确转移给客户。

(4) 发行人与同行业上市公司收入确认政策一致

公司	收入确认方式	收入确认时点
世华科技	<p>公司销售商品业务，按地区分为内销和外销两种模式，不同模式下收入确认条件及确认时点的具体判断标准如下：</p> <p>1、内销</p> <p>(1) 直接发货：公司将货物发至客户后，在取得客户对账确认的凭据时确认销售收入的实现。公司将货物发送至客户后，取得客户签收的送货单作为货物送达的书面凭据，根据合同的约定，按固定的对账周期和客户进行对账，双方对账无误后，确认已签收货物相关的主要风险和报酬转移至客户，公司按对账确认凭据上列明的销售明细确认收入。</p> <p>(2) 通过 VMI 仓发货：VMI 仓由第三方仓储物流企业根据公司与客户及第三方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，由第三方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进行收入确认。公司将货物发送至客户指定 VMI 仓，取得 VMI 仓签收的送货单作为货物送达的书面凭据，根据货物仓储及分拨服务合同的约定，货物管理权转移至 VMI 仓，所有权仍归属公司所有。在客户实际领用时，由 VMI 仓负责将货物送至客户处。公司根据 VMI 仓提供的客户实际领用记录，按固定的对账周期和客户进行对账，双方对账无误后，确认已领用货物相关的主要风险和报酬转移至客户，</p>	对账时点

	公司按对账确认凭据上列明的销售明细确认收入。	
发行人	境内销售收入确认条件：已根据合同约定将产品交付给客户，并取得客户对账凭据时，商品的控制权已转移给购货方，公司确认商品销售收入。	对账时点

发行人同行业可比上市公司世华科技以对账方式确认收入，并以取得对账凭据的时点，作为收入确认时点，发行人收入时点与可比公司世华科技相同。

(5) 客户为维信诺、领益智造的其他上市公司以对账确认收入

上市公司名称	收入确认政策	客户
苏州天脉 (301626)	按照业务类型披露收入确认和计量所采用的会计政策 ①内销：以按照合同条款约定将产品交付客户，经客户签收并与客户对账完成时作为收入的确认时点。 ②外销：以报关单上记载的出口日期作为确认外销收入的时点。 ③VMI（寄售）模式：对于内销和外销中个别采用VMI模式的客户，以将产品运至客户指定地点，客户按其实际领用数量定期与本公司核对完成时作为收入的确认时点。	华为、ELENTEC、华茂电子、三星、富士康、长盈精密、领益智造、耕德电子
沃尔德 (688028)	公司主要业务包括销售超硬刀具、超硬材料、硬质合金刀具、抛光机、研磨机等产品业务及来料加工等业务。产品收入确认需满足以下条件： (1) 超硬刀具、超硬材料、硬质合金刀具及来料加工：①内销业务，公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户签收确认，或公司已根据合同约定将产品交付给客户且收到经客户确认的对账单，且产品销售收入金额已确定，取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；②外销业务，公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，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，产品相关的成本能够可靠地计量。 (2) 抛光机、研磨机：根据公司与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产或备货，公司已根据合同约定将产品交付给客户，并按合同要求完成安装调试，取得安装调试验收单，且产品销售收入金额已确定，取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	长盈精密、立铠精密、蓝思科技、领益智造（按对账确认收入）、通达集团等

上市公司名称	收入确认政策	客户
世华科技 (688093)	<p>公司销售商品业务，按地区分为内销和外销两种模式，不同模式下收入确认条件及确认时点的具体判断标准如下：</p> <p>①内销</p> <p>A 直接发货：公司将货物发至客户后，在取得客户对账确认的凭据时确认销售收入的实现。公司将货物发送至客户后，取得客户签收的送货单作为货物送达的书面凭据，根据合同的约定，按固定的对账周期和客户进行对账，双方对账无误后，确认已签收货物相关的主要风险和报酬转移至客户，公司按对账确认凭据上列明的销售明细确认收入。</p> <p>B 通过 VMI 仓发货：VMI 仓由第三方仓储物流企业根据公司与客户及第三方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，由第三方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进行收入确认。公司将货物发送至客户指定 VMI 仓，取得 VMI 仓签收的送货单作为货物送达的书面凭据，根据货物仓储及分拨服务合同的约定，货物管理权转移至 VMI 仓，所有权仍归属公司所有。在客户实际领用时，由 VMI 仓负责将货物送至客户处。公司根据 VMI 仓提供的客户实际领用记录，按固定的对账周期和客户进行对账，双方对账无误后，确认已领用货物相关的主要风险和报酬转移至客户，公司按对账确认凭据上列明的销售明细确认收入。</p>	德康医疗 (DXCM)、小米、 维信诺、领益智造等

注：上市公司信息来源于公开披露的招股说明书、年度报告、半年度报告、问询函回复。

由上表可见，上市公司苏州天脉（301626）、沃尔德（688028）、世华科技（688093）的境内收入确认系以对账完成时点作为收入确认时点，该等上市公司的主要客户也包含维信诺或领益智造。发行人与上述客户为维信诺或领益智造的上市公司的具体收入确认政策相同，均系完成对账并取得对账凭据时点确认收入。

综上所述，对账时点系发行人相关商品控制权转移时点，发行人以对账时点确认收入具有合理性、合规性，收入确认不存在跨期。

二、列表说明主要客户关于验收、对账视同验收的具体约定内容，各期确认收入订单存在验收或对账视同验收约定的金额及占比情况

（一）列表说明主要客户关于验收、对账视同验收的具体约定内容

报告期内，发行人与主要客户控制权转移时点与合同约定一致，发行人根据合同约定或与客户的交易习惯确定控制权转移时点为：购销双方通过书面/邮件/系统

以对账单的形式对上个自然月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。

报告期各期，发行人采用对账方式的销售前五大客户的关于验收、对账视同验收合同约定具体情况如下：

客户		合同约定
维信诺	合肥维信诺科技有限公司、云谷（固安）科技有限公司	甲乙双方通过书面/邮件/系统以对账单的形式对上个自然月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。
	昆山国显光电有限公司	甲乙双方通过书面/邮件/系统等途径，以对账单的形式对上个自然月/当月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为产品验收完成。
	成都辰显光电有限公司	若甲乙双方就该批次产品对账单内容达成一致时，或甲方收到产品后 15 个工作日内未提出异议的，视为已经对收到的产品完成验收。
	广州国显科技有限公司	供需双方通过书面/邮件/系统以对账单的形式对上个自然月/当月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。
	领益智造	甲乙双方通过书面、邮件、系统等途径,以对账单的形式对产品购销情况进行确认。
深圳市膜咖技术有限公司	甲乙双方通过书面/邮件/系统以对账单的形式对上个自然月/当月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。	
美国迈锐	甲乙双方通过书面/邮件/系统以对账单的形式对上个自然月/当月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。	
苏州佳值	甲乙双方通过书面/邮件/系统以对账单的形式对上个自然月/当月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。	
东莞市承林电子有限公司	供需双方通过书面/邮件/系统以对账单的形式对上个自然月/当月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成。	
昆山尚为新材料有限公司	甲乙双方通过书面/邮件/系统等途径，以对账单的形式对上个自然月的产品购销情况进行确认，对于经对账单确认的产品，视为产品验收完成。	
可川科技	公司可以按其选择在 a) 产品交付之前在供应商的地点或者公司要求的其他地点；或者 b) 在产品交付之后在公司的场所，对产品进行检验。只有在公司已经对产品进行检验合格之后，公司方应被视为接受了产品。	

由上表可见，发行人与主要客户的销售合同中对验收、对账视同验收进行了相关约定。

（二）各期确认收入订单存在验收或对账视同验收约定的金额及占比情况

由于发行人客户订单交货具有频次高、小批量的特点，发行人与客户的协议一般会约定发行人交付的产品需经过客户的验收，合同中也存在“对于经对账单确认的产品，视为货物验收完成”的约定。2022年至2025年，发行人前五大内销客户合同中约定验收或对账视同验收的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
前五大内销客户营业收入金额 ①	29,134.46	23,762.63	11,304.78	4,821.73
合同中约定验收或对账视同货物验收的收入 金额②	28,512.38	23,127.26	10,924.85	4,572.46
占比③=②/①	97.86%	97.33%	96.64%	94.83%

2022 年至 2025 年，发行人前五大内销客户合同中约定验收或对账视同验收条款的营业收入金额分别为 4,572.46 万元、10,924.85 万元、23,127.26 万元和 28,512.38 万元，占内销前五大客户收入的比例分别为 94.83%、96.64%、97.33%和 97.86%。发行人与前五大内销客户的销售合同（包括框架合同及订单合同）中一般都约定了验收条款或对账视同验收条款，发行人个别客户未约定验收条款或对账视同验收条款，主要系苏州益邦电子材料有限公司、迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司、广德裕正电子科技有限公司，发行人对该等客户的销售金额较小，故结合交易习惯并参考同一集团内其他客户或关联方与发行人签订的合同中关于验收或对账视同验收条款执行，在实际销售过程中亦履行了验收对账流程。发行人每月与客户对账确认客户验收的产品数量和金额，并确认销售收入。

三、结合测算过程、依据及其合理性，说明按照签收模拟调整对发行人 2023 年收入影响较大、2024 年收入影响较小的原因

若假设发行人境内销售收入以签收时点确认收入，发行人测算过程中以签收单、物流信息等作为模拟测算依据，以签收单签收时点作为收入确认时点，综合考虑物流运输周期、物流签收时点等，模拟计算报告期内销营业收入金额，测算过程、依据具有合理性。

发行人 2022 年至 2025 年的模拟调整后的营业收入金额分别为 9,638.97 万元、18,554.95 万元、31,401.13 万元和 36,837.68 万元，与营业收入的差异情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入金额①	36,481.90	31,343.55	16,818.17	9,626.40
模拟签收确认收入金额 ^注 ②	36,837.68	31,401.13	18,554.95	9,638.97
差额③=②-①	355.78	57.58	1,736.78	12.58
占收入的比例④=③/①	0.98%	0.18%	10.33%	0.13%

其中：本期签收下一期对账金额	2,653.05	2,297.26	2,239.39	502.61
上一期签收本期对账金额	-2,297.26	-2,239.69	-502.61	-490.03

注:模拟签收确认收入金额=境内销售境内收入模拟以签收确认收入的营业收入金额+外销收入营业收入金额

2022年至2025年，发行人主要客户维信诺占营业收入的比例分别为0.82%、36.44%、50.91%和41.78%，发行人对维信诺的收入占营业收入的比例从2023年开始显著增加。发行人与维信诺的对账系本月1-10日对账上月1-31日内验收完成的产品，发行人交付产品的时间顺序为先签收后再质检入库，再进行对账，故发行人本月对账确认收入的产品主要系上月签收的产品。

发行人按签收模拟调整对2023年度收入影响较大主要系：发行人于2023年5月开始对维信诺批量供货，相关收入往前模拟调整后其收入确认仍在2023年度；而发行人2023年签收但2024年度确认对维信诺的收入向前模拟调整后，其收入确认从2024年度模拟调整至2023年度，涉及收入金额为1,816.74万元。若扣除维信诺模拟调整对2023年度的影响，则2023年度营业收入金额与模拟调整签收确认收入金额由1,736.78万元下降为-79.96万元（其中本期签收下一期对账金额为422.65万元、上一期签收本期对账金额-502.61万元），占收入的比例为-0.48%，差异金额及占比显著变低。

发行人按照签收模拟调整对发行人2024年收入影响较小，主要系发行人对主要客户的营业收入变动相对稳定，使发行人从2025年模拟调整至2024年度与2024年模拟调整至2023年度的收入金额差异较小，故发行人按照签收模拟调整对发行人2024年收入影响较小。

四、说明各期模切厂商发运模式的收入金额及对应客户，模切厂商发货情况下发货、运输、签收、对账流程，各环节业务单据是否存在缺失情况，如何核实相关产品是否流转至终端客户处，发行人是否对交易全过程进行管控。

（一）说明各期模切厂商发运模式的收入金额及对应客户

模切厂商发运模式系光电制程精密保护材料量产初期，由于场地、设备等限制，发行人无法自行对其进行模切，委托模切厂商进行模切。由于模切后的产品可以直接向客户交付，考虑运输成本等因素，发行人委托模切厂商将模切完成后的产品发运给对应客户。2022年至2025年，模切厂商发运模式的收入金额及对应客户情况

如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
维信诺	-	2,034.46	5,514.49	-

报告期内发行人模切厂商发货模式对应客户为维信诺，2023 年该发运模式涉及收入金额 5,514.49 万元，金额较高主要系发行人于 2023 年 5 月光电制程精密保护材料开始批量向维信诺供货，且 2023 年主要采用委托加工的方式进行模切；2024 年度模切厂商发货下降，以及 2025 年模切厂商发货为 0，系随着模切相关的场地、设备逐步就位，发行人将相关产品的模切工序回收，由发行人委托物流公司进行发运。

（二）模切厂商发货情况下发货、运输、签收、对账流程，各环节业务单据是否存在缺失情况，如何核实相关产品是否流转至终端客户处，发行人是否对交易全过程进行管控

1、模切厂商发货情况下发货、运输、签收、对账流程

模切厂商发货模式下，发行人根据客户订单需求数量、交货期限等信息，将生产完成的半成品，通过第三方物流公司交付给模切厂商，模切厂商仓库人员会在随货发出的发货明细上签字确认（以下简称“发货明细”）。

模切厂商模切完成后聘请第三方货运公司将模切后的产品运输给对应客户，模切厂商发货前将运输车辆车牌号、司机姓名、电话、运输时间等信息发送给发行人，发行人再将运输车辆车牌号、司机姓名等信息发送给维信诺采购人员，维信诺采购人员在维信诺内部系统中办理运输车辆入场权限。

货运公司根据发行人的要求，将货物发送至客户厂区，客户的收货人员会在随货发出的送货单或出库单上签字确认（客户签字后的送货单或出库单以下统称为“签收单”），并由第三方货运公司将签收单据回传至模切厂商，模切厂商将签收单回传至发行人。模切厂商业务人员与发行人采购人员每月进行对账，发行人与模切厂商根据对账单结算包含运费的外协模切费。

采用模切厂商发货期间，发行人与维信诺采用邮件对账的方式，与非模切厂商发货期间的邮件对账流程相同，对账流程未因模切厂商发货而产生差异。一般由发

行人将制作好的对账单发送给客户，对相关产品的产品名称、数量、规格、金额等核对一致。

2、各环节业务单据是否存在缺失情况，如何核实相关产品是否流转至终端客户处，发行人是否对交易全过程进行管控

(1) 各个环节单据留存情况

模切厂商发运模式下，发货、运输、签收、对账流程发行人留存的单据如下：发货环节留存发行人与维信诺采购人员关于运输车辆、运输时间沟通记录，运输环节留存发行人与模切厂商关于加工费对账单，加工费对账单中包含模切厂商发往客户运费结算情况；签收环节发行人留存经客户的收货人员签字确认的签收单；对于对账环节，如采用邮件对账方式，发行人留存对账邮件及对账单明细，如采用系统对账方式，发行人留存系统对账截图及系统导出对账明细。

报告期内，发货、运输、签收、对账流程中留存单据金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

环节	项目	2024 年度	2023 年度
—	模切厂商发货营业收入 ①	2,034.46	5,514.49
发货	运输时间沟通记录	2,034.46	5,514.49
	占比⑤=④/①	100.00%	100.00%
运输	与模切厂商对账单④	2,034.46	5,514.49
	占比⑤=④/①	100.00%	100.00%
签收	签收单⑥	2,034.46	5,514.49
	占比⑦=⑥/①	100.00%	100.00%
对账	对账凭据及对账单⑧	2,034.46	5,514.49
	占比⑨=⑧/①	100.00%	100.00%

注：2022 年度、2025 年度未采用模切厂商发货模式，所以本表未进行列示。

报告期内，发货、运输、签收、对账环节留存单据均为 100%，留存情况较好。

(2) 核实相关产品流转至终端客户处，对交易全过程进行管控

对于模切厂商发货，发行人从发货、运输、签收、对账、回款环节核实相关产品已流转至维信诺客户，具体核实过程如下：

①发货环节：发货前发行人向模切厂商获取运输车辆车牌号、司机姓名、电话、运输时间等信息，并将相关信息发送给维信诺采购人员，办理运输车辆入场权限；

②运输环节：发行人查看与模切厂商对账记录中运费结算明细；

③签收环节：发行人查看经客户签字的签收单，核实客户是否收到相关产品、产品数量及规格与客户订单是否一致；

④对账环节：发行人按照合同约定，在定期的对账时点将产品名称、数量、规格等与客户核对一致。

⑤回款环节：截至报告期期末（2025 年末），发行人通过模切厂商发送至客户产品相关货款，均已回款。

发行人通过查看发货时间、客户签收单、与客户定期对账、销售回款相关信息，核实通过模切厂商发货产品已流转至终端客户，发行人可对交易的全过程进行管控。

五、说明各期获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细的金额及比例，是否存在对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见缺失或者不明确、无客户名称或 logo 等情形，如何核实相关对账单据的真实有效性；东莞承林对账邮箱为 qq 邮箱的情况下，如何核实其对账邮箱及对账人身份的真实有效性，是否得到客户确认

（一）说明各期获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细的金额及比例，是否存在对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见缺失或者不明确、无客户名称或 logo 等情形，如何核实相关对账单据的真实有效性

1、说明各期获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细的金额及比例

2022 年至 2025 年，发行人根据合同约定或交易习惯，以固定的对账周期按月与客户进行对账；发行人对账主要系采用邮件方式或客户开放的业务系统进行，各期获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细的金额及比例如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对账邮件及附件对账单金额①	18,944.41	25,545.05	12,782.29	6,782.40
占邮件回复、系统确认对账的比例②	53.64	84.31	81.80	83.64
系统对账截图及导出对账明细金额③	16,374.22	4,712.09	2,709.22	1,187.48
占邮件回复、系统确认对账的比例④	46.36	15.55	17.34	14.64
合计金额⑤=①+③	35,318.63	30,257.14	15,491.51	7,969.88
合计金额占比⑥=②+④	100.00	99.86	99.14	98.28

2022 年至 2025 年，发行人获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细金额分别为 7,969.88 万元、15,491.51 万元、30,257.14 万元、35,318.63 万元，占内销收入的比例在 98%以上，相关资料保存较为完整。

2、是否存在对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见缺失或者不明确、无客户名称或 logo 等情形，如何核实相关对账单据的真实有效性

对于内销客户，发行人与客户采用邮件对账、系统对账的方式进行对账，对账完成后发行人与客户未发生过争议，截至问询函回复日，2022 年末、2023 年末、2024 年末应收账款已全部回款。

对于邮件对账，一般由发行人发起，业务助理每月根据与客户约定的对账时间，将对账期间的对账单通过邮件发送至客户指定的邮箱进行对账，对账内容包括订单号、材料名称、物料规格、单位、数量、单价、金额等；客户将对账单中产品数量、规格、单价、金额等信息与客户记录信息进行核对，客户一般在三个工作日内进行回复确认；少量客户的对账流程由客户发起，客户通过指定的邮箱发出对账单，业务助理接收到对账邮件，将对账单中产品数量、规格、单价、金额等信息，与发行人系统数据进行核对，确认无误后，发送确认邮件反馈至客户。

对于系统对账，发行人通过登录客户开放给发行人的业务系统端口查看对账单信息。发行人前五大销售客户中，维信诺、领益智造采用系统对账的方式，维信诺系统对账流程为公司的业务助理登录客户的业务系统，核对当期对账单中产品数量、规格、单价、金额等信息，确认无误后，点击确认完成对账；领益智造对账流程为公司的业务助理按时登录客户的业务系统，查询并核对当期应对账产品数量、规格、单价、金额等信息，核对无误后发起对账流程，由客户点击确认完成对账。

①对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见情况

2022年至2025年，对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见缺失或者不明确情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
对账内容、对账时点、对账意见缺失或不明确金额	-	41.62	134.67	147.28
对账内容、对账时点、对账意见缺失或不明确占比	-	0.14	0.86	1.82

注：上表中各项占比系占邮件对账、系统对账收入的比例。

2022年至2025年，对账内容、对账时点、对账意见缺失或不明确的合计金额分别为147.28万元、134.67万元、41.62万元、0.00万元，占邮件对账、系统对账的收入比例1.82%、0.86%、0.14%、0.00%，占比较低。主要系因为保管不善等原因导致部分对账单缺失，主要涉及销售金额较小的客户，客户比较分散，涉及对账单缺失客户回款较好，不存在跨期的情况，发行人与客户对于销售情况未产生过争议。

②客户名称或 logo

2022年至2025年，邮件对账、系统对账中无客户名称或 logo 的情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
邮件对账	80.88	193.54	196.30	433.98
系统对账	1.03	-	3.77	-
合计	81.90	193.54	200.07	433.98
占邮件对账、系统对账收入的比例	0.23	0.64	1.28	5.35

对于邮件对账，发行人一般与客户通过公司邮箱进行对账，可通过企业官网邮箱后缀、企查查等公开网站查询域名确认为客户邮箱，2022年至2025年，对账邮箱无客户名称金额分别为433.98万元、200.07万元、193.54万元、81.90万元，占邮件对账、系统对账的比例分别为5.35%、1.28%、0.64%、0.23%，占比逐年降低；对账邮件中无客户名称或 logo，主要系由于客户对账人个人习惯不同，未在邮箱中

添加客户名称或 logo，与发行人可日常往来邮件后缀对比，确认对账邮箱为客户公司邮箱。

对于系统对账，客户开放给发行人的业务系统端口分为两种：

A.客户自有系统：发行人在登录该系统时，可直接于登录界面查看该客户名称或 logo，同时在系统对账单界面可查看客户名称，报告期内发行人通过客户自有系统对账的主要客户为维信诺、领益智造，均可在对账界面查看客户名称；

B.客户使用第三方供应商管理协同平台：发行人在获得授权后登录相应系统查看对账单时，可在对账界面查看客户名称。

对于系统对账，报告期内仅 2023 年、2025 年存在 3.77 万元、1.03 万元无公司名称或 logo，金额较小，同时客户在系统中向发行人发起订单，订单中可查看客户名称，发行人可在系统中确认客户信息。

综上所述，发行人对账单据真实、有效。

（二）东莞承林对账邮箱为 qq 邮箱的情况下，如何核实其对账邮箱及对账人身份的真实有效性，是否得到客户确认

2022 年至 2025 年，东莞市承林电子有限公司（以下简称“东莞承林”）销售金额分别为 0.00 万元、8.13 万元、563.32 万元、2,095.31 万元，占营业收入的比例分别为 0.00%、0.05%、1.80%、5.74%，占比较小。

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
东莞市承林电子有限公司	2,095.31	563.32	8.13	-
收入金额	36,481.90	31,343.55	16,818.17	9,626.40
占比	5.74%	1.80%	0.05%	-

东莞承林对账邮箱为 QQ 邮箱，主要系该客户无以公司域名为后缀的企业邮箱，而是长期、稳定使用 QQ 邮箱与发行人进行业务往来、订单确认及对账沟通。客户指定该邮箱与发行人进行对账，具有持续性和唯一性，公司基于客户习惯与其开展业务沟通，具备合理性。

发行人采用如下方式核实对账邮箱和对账人身份有效性：

(1) 在与客户建立合作关系时，发行人已获取东莞承林营业执照、银行账户信息、增值税开票信息等基础资料，对客户主体资格及其联系人进行核实；

(2) 该 QQ 邮箱长期用于与发行人订单确认、对账沟通等业务环节，对账邮箱内容与订单约定、发货记录、物流信息及回款记录在时间、金额、交易对象等方面均保持一致，在业务往来中具有连贯性与对应性；

(3) 发行人将对账邮件内容与银行回款流水等独立证据进行交叉验证，确认交易真实发生、金额准确且对方主体一致；

(4) 发行人获取东莞承林采购订单，对比采购订单经办人与对账人员，对账人与采购订单经办人一致；确认对账人为东莞承林员工；

(5) 发行人获取东莞承林出具的盖章版授权书，指定该 QQ 邮箱及对账人作为与发行人进行对账及日常业务沟通的真实渠道。

发行人已核实东莞承林对账邮箱及对账人员身份的真实性、有效性，并取得客户东莞承林出具的授权书，东莞承林已对对账邮箱及对账人员进行确认。

六、说明第三方仓库确认收入的背景及原因，第三方仓库所在地，涉及客户及主要产品发货到签收、签收到对账的平均周期，入库、领用、出库相关内控制度及其健全有效性，相关存货盘点情况

(一) 说明第三方仓库确认收入的背景及原因，第三方仓库所在地，涉及客户及主要产品发货到签收、签收到对账的平均周期

1、说明第三方仓库确认收入的背景及原因

(1) 说明第三方仓库确认收入的背景及原因

第三方仓库发货的收入确认方式为对账确认收入，具体为：已根据合同约定将产品交付给客户，并取得客户对账凭据时，商品的控制权已转移给购货方，公司确认商品销售收入。

发行人采用第三方仓库模式客户为美国迈锐，作为优质客户，发行人基于与其长期良好的合作基础以及对于未来继续保持业务合作的良好预期，为满足客户材料的时效性、稳定性、库存管理效率，通过第三方仓库模式向其供货，该业务模式有

利于增加客户粘性、深度绑定客户需求，且符合行业惯例。

发行人所处的消费电子行业的上市公司中也存在第三方仓库销售模式，如世华科技（688093）、中石科技（300684）、恒铭达（002947）等销售模式中均包含第三方仓库销售模式。根据《苏州世华新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函之回复（第二轮）》，发行人同行业上市公司世华科技（688093）采用第三方仓库销售模式向美国迈锐进行供货，江苏佳利达国际物流股份有限公司作为第三方仓储物流企业，其位于苏州工业园区的仓库为美国迈锐指定的第三方仓所在地之一，存在多家供应商通过该仓库第三方仓库销售模式向美国迈锐销售。

综上所述，发行人采用第三方仓库确认收入背景及原因符合行业惯例，具有合理性。

2、第三方仓库所在地，涉及客户及主要产品发货到签收、签收到对账的平均周期

(1) 第三方仓库所在地，涉及客户及主要产品

2022 年至 2025 年，发行人通过第三方仓库销售的收入占各期营业收入的比例分别为 10.32%、2.55%、1.21%和 3.33%，占比较低。

报告期内，发行人第三方仓库所在地，涉及客户及主要产品如下表所示：

单位：万元

客户	主要产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	第三方仓库公司	第三方仓库地址	仓储费承担方
迈锐精密科技（苏州）有限公司	电子多功能复合材料	1,183.79	367.94	418.76	939.17	江苏佳利达国际物流苏州有限公司	江苏省苏州市吴中区金陵东路 89 号	发行人
迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司	电子多功能复合材料	31.23	11.43	9.97	54.75	深圳市友通达供应链管理有限公司	深圳市龙华区华宁路 46 号东龙兴科技园 5 栋 1 楼	发行人
						深圳市泓宇供应链科技有限公司	广东省深圳市龙华大浪华霆路 119 号潮回楼科技工业园 4 栋 3 楼	发行人
合计	-	1,215.02	379.36	428.73	993.91	-	-	-

(2) 第三方仓库确认收入发货到签收、签收到对账的平均周期

2022 年至 2025 年，第三方仓库确认收入发货时点至签收时点的平均周期（以下简称“平均运输周期”）均在 1-2 天内到达客户处进行签收，第三方仓库确认收入签收时点至对账时点的平均周期（以下简称“平均对账周期”）一般在 30 天以内，具体情况如下表所示：

单位：万元、天

年度	客户	收入金额	占比	平均运输周期	平均对账周期
2025 年度	迈锐精密科技（苏州）有限公司	1,183.79	3.24%	1.00	16.21
	迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司	31.23	0.09%	1.00	18.60
	合计	1,215.02	3.33%	-	-
	营业收入合计金额	36,481.90	-	-	-
2024 年度	迈锐精密科技（苏州）有限公司	367.94	1.17%	1.00	22.74
	迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司	11.43	0.04%	1.00	18.63
	合计	379.37	1.21%	-	-
	营业收入合计金额	31,343.55	-	-	-
2023 年度	迈锐精密科技（苏州）有限公司	418.76	2.49%	1.06	24.00
	迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司	9.97	0.06%	1.00	15.13
	合计	428.73	2.55%	-	-
	营业收入合计金额	16,818.17	-	-	-
2022 年度	迈锐精密科技（苏州）有限公司	939.17	9.76%	1.03	24.53
	迈锐恩精密元器件（深圳）有限公司	54.75	0.57%	1.00	27.16
	合计	993.92	10.32%	-	-
	营业收入合计金额	9,626.40	-	-	-

(二) 入库、领用、出库相关内控制度及其健全有效性，相关存货盘点情况

1、入库、领用、出库相关内控制度及其健全有效性

发行人制定了《仓库管理程序》等相关内部控制制度，对存货的加工过程、质量和库存管理等进行规定，公司执行相关内部控制制度以保障存货的存在、真实、准确和完整。具体执行情况如下：

①入库环节：发行人根据客户发货通知后，按照发货通知要求安排物流公

司送货至客户指定仓库，并获取寄售仓库送货单签收回执；在发行人业务系统中设置寄售仓库，对运输至寄售仓库的存货进行单独管理，货物发出后将相应物流从成品库调拨至对应寄售库。

②领用及出库环节：发行人与寄售仓库、客户签订三方协议，授权客户分拨提取发行人存放于寄售仓库的商品，客户在寄售仓库的供应商平台管理系统下单，寄售仓库将产品运至客户。

③盘点：发行人于年终或半年实施盘点，对寄售存货的数量和状况进行现场盘点和查看。

综上所述，发行人第三方仓库存货管理相关内控是健全有效的。

2、相关存货盘点情况

2022 年末、2023 年末、2024 年末、2025 年末，第三方仓库存货余额分别为 126.61 万元、32.91 万元、24.02 万元、58.01 万元，占公司存货余额的比例分别为 6.18%、0.80%、0.57%、1.10%，占比较小。报告期各年的第三方仓库盘点情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
第三方仓库存货余额	58.01	24.02	32.91
盘点金额	58.01	24.02	32.91
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：2022 年末受公共卫生事件影响公司未对第三方仓库进行盘点，发行人通过上年库存数量、本年发出数量、与客户对账数量、供应商平台系统出库明细，确认第三方仓库存货数量。

发行人对第三方仓库采取全盘的方式对库存情况实施盘点，各期末寄售仓库盘点库存账实相符。

七、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解对账模式下收入确认时点是否为对账完成

时点；获取发行人与主要客户的销售合同、对账凭据等资料，核查收入确认时点是否为对账完成时点；访谈发行人销售负责人，了解发行人客户维信诺对入库时点、领益智造过账时点的具体含义，复核发行人各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的计算过程，了解形成差异原因。结合销售合同、《企业会计准则》的相关规定，并查询与发行人存在共同客户维信诺、领益智造的上市公司中是否存在以对账完成时点确认收入的情况，分析相关产品控制权转移时点是否实际为入库或已完成质检时点，发行人仍以对账时点确认收入的合理性、合规性，是否存在收入跨期；

2、获取发行人与主要客户的销售合同，检查关于验收、对账视同验收的具体约定内容，复核发行人各期确认收入订单存在验收或对账视同验收约定的金额及占比情况；

3、获取并检查发行人模拟测算过程、依据并判断其合理性，分析按照签收模拟调整对发行人 2023 年收入影响较大、2024 年收入影响较小的原因；

4、获取并检查发行人各期模切厂商发运模式的收入金额及对应客户明细，访谈发行人销售负责人，了解模切厂商发货情况下发货、运输、签收、对账流程，检查各环节业务单据是否存在缺失的情况，获取发行人相关产品是否流转至终端客户处的证据，检查发行人是否对交易全过程进行管控；

5、获取并检查发行人各期获取对账邮件及附件对账单、系统对账截图及导出对账明细的金额及比例，检查是否存在对账内容（数量、金额）、对账时点、对账意见缺失或者不明确、无客户名称或 logo 等情形，并判断如何核实相关对账单据的真实有效性；对主要客户进行走访，确认相关对账单据的真实有效性；

6、访谈发行人销售负责人，了解东莞成林通过 QQ 邮箱与发行人对账原因，了解发行人与东莞承林业务主要对接人员、对账人员情况；通过客户实地走访，确认该 QQ 邮箱为东莞承林指定与发行人对账的邮箱；在细节测试中，获取东莞承林与发行人订单相关邮件，对比订单沟通邮箱、经办人员与对账邮箱及对账人是否一致；获取东莞承林盖章版采购订单，检查采购订单经办人与对账人员是否一致；检查东莞承林授权书中指定对账人、对账邮箱；

7、访谈发行人销售负责人，了解第三方仓库确认收入的背景及原因，查询

第三方仓库所在地，检查涉及客户及主要产品发货到签收、签收到对账的平均周期；获取发行人关于第三方仓库入库、领用、出库相关内控制度，并判断其健全有效性；获取发行人第三方仓库相关存货的盘点表。

（二）核查结论

1、发行人对账模式下收入确认时点为对账完成时点；各期客户产品入库、过账时点与对账时点存在差异的原因主要系对账一般在产品入库、过账时点的次月完成；相关产品控制权转移时点并非实际入库或已完成质检时点，发行人以对账时点确认收入具有合理性、合规性；报告期内，发行人收入确认不存在跨期；

2、发行人已列表说明主要客户关于验收、对账视同验收的具体约定内容，以及各期确认收入订单存在验收或对账视同验收约定的金额及占比情况；

3、按照签收模拟调整对发行人 2023 年收入影响较大、2024 年收入影响较小的原因具有合理性；

4、发行人各期模切厂商发货情况下，发货、运输、签收、对账流程各环节业务单据留存比例均在 99%以上，留存情况较好；发行人可以对交易全过程进行管控；

5、发行人相关对账单据具有真实性、有效性；发行人已核实东莞承林对账邮箱及对账人员身份的真实性、有效性，并取得客户东莞承林出具的授权书，东莞承林已对对账邮箱及对账人员进行确认。

6、发行人第三方仓库入库、领用、出库相关内控制度健全有效性，报告期各期，发行人对第三方仓库相关存货均进行了 100%盘点。

问题 4.是否存在关联方体外代垫成本费用情形

根据问询回复，实际控制人高超通过其个人直接或澳冠集团间接向其控制的其他企业提供资金支持。报告期内，实际控制人控制的部分其他企业存在亏损。

请发行人：（1）详细说明实控人高超向其控制的其他企业提供资金支持的时点、金额，相关企业获取资金后的最终用途，是否有客观证据佐证，最终

使用方的还款来源，是否为自有资金，与相关主体的收入水平是否匹配。（2）列表说明实控人控制的部分其他企业存在亏损的具体原因，相关亏损的形成背景、金额、时点（是否报告期内）及对应客观证据佐证。（3）明确说明发行人与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业是否存在重叠客户或供应商，涉及相关交易的金额、定价依据及其公允性，是否存在利益输送情形。（4）说明实控人控制的其他企业各类员工（销售、管理、生产、研发）数量及各期变动、管理层及员工薪资水平，发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属是否在实际控制人控制的其他企业任职或领薪，是否存在未披露的非经营性资金往来，是否存在关联方体外代垫成本费用情形。（5）说明发行人与实际控制人控制的其他企业在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面的分开情况，相关隔离措施及其有效性，双方是否存在共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形。（6）说明报告期内实际控制人及其亲属转让其控制的其他企业股权定价公允性，受让方与发行人及实际控制人是否存在关联关系。（7）说明杭杰等实际控制人近亲属控制的企业是否与发行人构成同业竞争，信息披露是否完整。

请保荐机构核查上述事项、申报会计师核查上述事项（1）-（4）、发行人律师核查上述事项（6）-（7）并发表明确意见。

一、详细说明实控人高超向其控制的其他企业提供资金支持的时点、金额，相关企业获取资金后的最终用途，是否有客观证据佐证，最终使用方的还款来源，是否为自有资金，与相关主体的收入水平是否匹配

2022 年至 2025 年内，高超曾向其控制的澳龙农业、蔚金模塑、蔚联精密提供资金支持。相关资金支持情况系根据前述企业的审计报告，将澳龙农业、蔚金模塑、蔚联精密对澳冠集团、高超的其他应付款余额合并口径统计，相关公司的审计情况请见本问询回复“问题 4 之二、列表说明实控人控制的部分其他企业存在亏损的具体原因，相关亏损的形成背景、金额、时点（是否报告期内）及对应客观证据佐证”的相关内容。

为核查相关资金支持款项是否源自或流向发行人或发行人的客户、供应商，检查是否存在关联方体外代垫成本费用的情形，中介机构结合相关审计报告，从

相关企业与高超、澳冠集团的银行资金流水往来出发，对相关资金支持款的最终用途以及还款的来源进一步获取了相关客观证据，具体如下：

（一）澳龙农业

根据银行资金流水，2022 年至 2025 年内，发行人共同控股股东、实际控制人高超通过其个人直接或澳冠集团间接为澳龙农业提供资金支持单笔金额超过 1 万元的时点、最终用途、客观证据如下：

单位：万元

时间	借出金额	最终用途	客观证据
2022.1.28	9.00	主要用于生产经营，包括支付贷款利息、工程款，发放员工工资，购买玉米、农资品，支付水费等	贷款利息银行回单；工资明细表及相应凭证；缴纳水费票据；购买农资品明细等；购买玉米单据等以及相关凭证
2022.3.3	7.00	主要用于支付树苗款	相关发票及树苗明细表
2022.3.25	1.50	主要用于发放员工工资	工资明细表及相应凭证
2022.4.8	5.00	主要用于支付贷款利息	贷款利息银行回单
2022.4.27	20.00	主要用于支付员工工资、购买农产品、支付差旅费；支付员工备用金，用于支付液化气电费、玉米款、购买三轮车、支付差旅费；购买油卡、玉米、藕苗等	员工工资及备用金、差旅费明细表；购买农资器械三轮车及玉米、藕苗的送货单、收款收据；支付电费、汽油费的发票和凭证等
2022.5.27	7.00	支付工程款，主要为园区维修、不锈钢鱼箱、屠宰场工程等	工程合同及对应工程照片
2022.8.29	10.00	主要用于支付员工工资、支付农忙时临时雇佣当地农民工的劳务费用；购买打包机、粉碎机；购买烟酒等	工资明细表及相应凭证；购买机器设备的凭证、银行转账回单及设备照片；采购烟酒银行回单及相应凭证
2022.9.5	200.00	偿还贷款	银行回单及相应凭证
2022.10.19	5.00	主要用于支付员工工资、支付贷款利息、购买小鸡苗等	工资明细表及相应凭证；贷款利息银行回单；购买鸡苗、鸭苗等农产品凭证
2023.1.17	25.00	主要用于支付工程款（主要为木筏板、大棚区、园区新建及维修项目等），支付员工工资、临时雇工费、缴纳社保，挖机费、增氧机和维修费、电费、化肥费等	工程合同及对应工程照片；工资明细表及相应凭证、缴纳社保费银行回单；挖机台班单；购买增氧机和维修材料费清单；电费发票、化肥费农产品凭证等
2023.3.20	1.50	主要用于偿还贷款利息、缴纳社保	贷款利息银行回单；缴纳社保费银行回单及相应凭证
2023.4.27	8.00	主要用于支付工程款，购买柴火灶、油锯、电剪、农具、厨房用具等，支付烟酒费等杂费	购买柴火灶、油锯、电剪等凭证及农具的图片；厨房用具明细单；烟酒送货明细单等相应凭证
2023.5.9	2.00	主要用于购买鸡苗、鸭苗、鹅	购买鸡苗、鸭苗、鹅苗等农产品的凭证

时间	借出金额	最终用途	客观证据
2023.6.16	55.00	主要用于支付田亩租金、贷款利息	相关银行回单及相应凭证、田亩租赁合同
2023.8.18	3.00	主要用于缴纳社保、支付员工工资，购买饲料、汽油、鱼药等	缴纳社保银行回单；工资明细表；饲料、桂鱼用药收据；汽油发票等及相应凭证
2023.9.19	201.00	主要用于偿还贷款及利息	相关银行回单及相应凭证
2024.2.7	30.00	主要用于支付工程款（主要为北门维修餐厅装修、下水道、灶台及路牙维修等）、员工工资、购买烟酒等	工程合同及对应工程照片；员工工资明细表；采购烟酒明细表及相应凭证
2024.4.1	5.00	主要用于支付树木移栽费、饲料费等	树木移栽结算单及购买饲料相关凭证
2024.4.23	15.00	主要用于购买厨房用品，包括破壁机、饲料机、烘箱等；花木、草坪种植费；业务招待费等	厨房用品购买、花木、草坪种植及业务招待费等凭证
2024.5.20	20.00	主要支付景观改造工程款	工程合同及对应工程照片
2024.5.23	40.00	主要用于支付工程款、改造电缆费用、运输费；支付员工工资等	工程合同及对应工程照片；改造电缆费、运输费发票及凭证等；工资明细表及相应凭证等
2024.7.31	1.98	主要用于购买玉米、麦麸、树木、菜籽、种麦等农资品；支付贷款利息	购买玉米、麦麸等农资品收据及凭证；相关银行回单及相应凭证

如上表所示，澳龙农业获取资金后的最终用途主要为用于生产经营，不存在向发行人或者发行人客户、供应商进行利益输送的情形。2022年至2025年内，澳龙农业无金额超过1万元的单笔还款，1万元以下多为其用自产猪肉、鱼肉小额抵债。澳龙农业主要从事农产品的生产和销售，其用自产农产品抵债金额很小，与其收入水平匹配。

（二）蔚金模塑

根据银行资金流水，2022年至2025年内，发行人共同控股股东、实际控制人高超通过其个人直接或澳冠集团间接为蔚金模塑提供资金支持的时点、最终用途、客观证据、还款来源如下：

单位：万元

发生日期	资金支持金额	还款金额	最终用途	还款来源	客观证据
2022.1.30	-	880.00 ^注	-	盐城市城南新区新河街道财政所支付的蔚金模塑厂房拆迁补偿款	与盐城市高新区新河街道办事处签署的《房屋搬迁补偿协议》；新河街道财政所支付补偿款的进账单
2022.1.31	-	30.00	-	蔚金模塑厂房拆迁补偿款	蔚金模塑厂房拆迁补偿款的进账单

发生日期	资金支持金额	还款金额	最终用途	还款来源	客观证据
2022.3.18	-	2.51	-	自有资金	蔚金模塑银行流水，金额较小，直接使用账面资金支付
2022.6.24	600.00	-	偿还蔚金汽车银行贷款	-	借款合同、银行回单
2023.4.20	11.00	-	支付蔚金汽车银行贷款利息	-	收贷收息凭证、贷款利息的增值税发票
2023.5.19	23.00	-		-	
2024.5.10	28.00	-	缴纳税费	-	完税凭证、银行回单

注：含冲正金额 210 万元

如上表所示，蔚金模塑获取资金后的最终用途主要为偿还银行贷款本息，不存在向发行人或者发行人客户、供应商进行利益输送的情形；蔚金模塑于 2023 年开始逐步停止经营活动，2024 年起至报告期末已无收入，报告期内未还款。

除上述情形外，其余资金支持款项系蔚金模塑停止经营后、澳冠集团注销前聘请第三方会计师事务所进行审计时因 2022 年以前的往来、固定资产清理等事项确认蔚金模塑对澳冠集团的应付款形成，不涉及资金收付。根据相关借款协议，由于蔚金模塑经营困难，在报告期内无法偿还相关应付款形成对澳冠集团的债务。针对该情况，中介机构已获取蔚金模塑的审计报告、借款协议、蔚金模塑出具的说明并对第三方会计师事务所进行了访谈，前述事项不存在关联方体外代垫成本费用或形成对发行人或者发行人客户、供应商进行利益输送的情形。

（三）蔚联精密

根据银行资金流水，2022 年至 2025 年内，高超未向蔚联精密提供资金支持。报告期期初，蔚联精密欠高超 509.49 万元，蔚联精密已于 2023 年将该欠款全部偿还给高超，具体情况如下：

单位：万元

时间	还款金额	还款来源	客观证据
2023.1.12	20.00	自有资金	蔚联精密银行账户流水，金额较小，直接使用账面资金支付
2023.4.4	489.49	自筹资金	银行贷款合同、借款借据等

如上表所示，蔚联精密的还款资金来源为自有及自筹资金，并非来自于发行人或发行人的客户、供应商。2023 年，蔚联精密的营业收入为 12,651.29 万元，

2023年还款金额占当年营业收入的比为4.03%，与其收入水平相匹配。

上述企业2022年以前及2022年至2025年内的累计资金支持情况汇总如下：

单位：万元

公司名称	2022年以前的累计资金支持金额	占比	2022年至2025年的累计资金支持净额	占比
澳龙农业	766.86	53.53%	685.70	47.87%
蔚金模塑	12,774.89	100.00%	-40.51	0.00%
蔚联精密	509.49	100.00%	0.00	0.00%

注：2022年以前的累计资金支持金额指相关企业2022年年初对高超、澳冠集团的其他应付款余额；2022年至2025年的累计资金支持净额系根据该期间内涉及资金支持的资金往来净额统计，即不含前述蔚金模塑第三方会计师事务所进行审计时因2022年以前的往来、固定资产清理等事项确认蔚金模塑对澳冠集团的应付款部分

综上所述，相关企业获取资金后最终主要用于支付工资、偿还贷款等经营用途，中介机构已获取相关客观证据；最终使用方的还款来源为自有或自筹资金，与相关主体的收入水平相匹配。

二、列表说明实控人控制的部分其他企业存在亏损的具体原因，相关亏损的形成背景、金额、时点（是否报告期内）及对应客观证据佐证

截至本问询回复出具之日，除发行人及其分、子公司外，公司共同控股股东、共同实际控制人高雅无控制的其他企业，公司共同控股股东、共同实际控制人高超控制的其他企业分别为蔚联精密、澳龙农业、沃达视听、蔚金模塑、蔚金汽车、蔚金新能源、江苏达冠，前述企业存在亏损的具体原因，相关亏损的形成背景、金额、时点（是否报告期内）及对应客观证据佐证具体如下：

（一）蔚联精密

1、报告期前、报告期内亏损金额、时点

（1）报告期前的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2022年	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
净利润	241.04	703.39	748.03	476.90	-938.88	-957.59
财务指标	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	-
净利润	342.53	58.98	-1,206.04	-343.84	-94.78	-

注：由于部分曾在新三板挂牌的企业在摘牌后仅编制了个别报表，为了保持一致性，上表相关企业在挂牌期间的净利润是指母公司个别报表的净利润，下同

(2) 报告期内的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2025年	2024年	2023年
净利润	316.34	-258.20	-1,644.68

综上，自蔚联精密新三板挂牌的首个报告期 2012 年起至报告期末，蔚联精密净利润呈较大波动，报告期前已曾出现过亏损，报告期内系 2023 年、2024 年出现亏损。

(3) 累计盈利/亏损情况

单位：万元

序号	项目	金额	报告期前/后的累计亏损占截至报告期末累计亏损的比例
1	报告期前的累计亏损/盈利	-1,610.12	50.37%
2	报告期内的累计亏损/盈利	-1,586.54	49.63%
3	截至报告期末累计亏损/盈利	-3,196.66	100.00%

注：由于相关公司未曾分红且未计提盈余公积，因此上表中，报告期前的累计亏损金额/盈利金额，是指该公司报告期期初未分配利润金额；报告期内的累计亏损/盈利金额是指报告期期末的未分配利润金额减去报告期期初的未分配利润金额；截至报告期末累计亏损/盈利金额系报告期前的累计亏损/盈利及报告期内的累计亏损/盈利之和；报告期前的累计亏损/盈利占比，系报告期前的累计亏损/盈利金额÷截至报告期末累计亏损/盈利金额的比；报告期内的累计亏损占比，系报告期内的累计亏损/盈利金额÷截至报告期末累计亏损/盈利金额的比；负数代表亏损，正数代表盈利，下同

由上表可知，蔚联精密报告期前的累计亏损占截至报告期末累计亏损金额的比例超过 50%。

蔚联精密报告期内的累计亏损的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	资产减值等占报告期内累计亏损的占比
1	报告期内的累计亏损	-1,586.54	100.00%
1.1	其中：报告期内累计资产减值金额	-3,106.87	100.00%
1.1.1	其中：报告期内累计应收款项减值金额	-3,106.87	-
1.2	报告期内剔除资产减值后的盈利/亏损金额	1,520.33	-

注：部分公司在报告期内曾计提资产减值、处置资产损失或投资损失，资产减值等的占比是指各类资产减值、处置资产损失或投资损失金额÷报告期内累计亏损金额的比，如果报告期内剔除资产减值、处置资产损失或投资损失后累计为盈利，则其占比为零，下同

由上表可知，报告期内，蔚联精密亏损的原因主要是产生了较大金额的资产减值所致。假设剔除资产减值的影响，蔚联精密报告期内累计盈利 1,520.33 万元。

2、亏损的原因及背景

蔚联精密的前身盐城市水利机械厂于 1976 年 5 月设立，2004 年 6 月由澳冠集团投资购买盐城市水利机械厂全部资产并将其改制为民营企业。蔚联精密自 1976 年成立以后主要从事水工金属结构业务，主要产品包括钢制闸门、启闭机、拦污栅和清污机等，应用于水利工程，曾是盐城市唯一从事水工金属结构生产的专业厂家，曾是江苏省具有大型闸门生产许可证的两家厂家之一，公司业务规模曾在江苏省水工金属结构行业内位居前列并在全国同行业公司中占有重要地位；自 2012 年起开始正式生产精密铝合金结构件，主要产品为各种电子类高精度铝合金散热器，家电类及外观件铝型材及其深加工制品，下游主要应用于小米电视、乐视电视、海尔电视等电子产品；自 2022 年起，蔚联精密开始涉足储能金属配件业务，主要产品为端板、钢带、铜排等储能箱体金属结构件。

自蔚联精密新三板挂牌的首个报告期 2012 年起至报告期前，亏损主要发生在 2014 年、2017 年和 2018 年。根据蔚联精密披露的 2014 年及 2017 年年度报告以及 2018 年的财务报表，报告期前亏损的主要原因为 2014 年因互换类金融衍生品交易业务亏损确认投资收益-1,050.42 万元，2017 年、2018 年因扩大经营规模加大生产投入导致人员、研发费用等支出增加以及新产品开发不及预期导致亏损。

报告期内，蔚联精密的亏损主要因资产减值计提形成，该等会计处理属于非现金性损益调整，并未形成实际的现金流入与流出。报告期内，蔚联精密不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

3、对应客观证据

中介机构获取的对应客观证据包括：蔚联精密新三板挂牌期间公开披露的信息，包括公开转让说明书、年度报告、审计报告等；2018 年至 2021 年财务报表及企业所得税纳税申报表；2022 年至 2024 年度审计报告；2025 年财务报表；对蔚联精密进行实地走访，获取其主要客户、供应商名单、银行资金流水以及员工人数、结构变化以及薪资水平情况的说明。

（二）澳龙农业

1、报告期前、报告期内亏损金额、时点

(1) 报告期前的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2022年	2021年	2020年
净利润	-18.59	-195.15	-48.56

(2) 报告期内的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2025年	2024年	2023年
净利润	-65.02	-70.54	-269.00

综上，澳龙农业在报告期以前已出现亏损，报告期内持续亏损。

(3) 累计盈利/亏损情况

单位：万元

序号	项目	金额	报告期前/后的累计亏损占截至报告期末累计亏损的比例
1	报告期前的累计亏损/盈利	-676.54	62.58%
2	报告期内的累计亏损/盈利	-404.56	37.42%
3	截至报告期末累计亏损/盈利	-1,081.10	100.00%

由上表可知，澳龙农业截至报告期末的累计亏损主要系由报告期前的累计亏损所致。

澳龙农业报告期内的累计亏损的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	资产减值等占报告期内累计亏损的占比
1	报告期内的累计亏损	-404.56	100.00%
1.1	其中：报告期内累计资产减值金额	-214.04	52.91%
1.1.1	其中：报告期内累计应收款项减值金额	-213.53	52.78%
1.1.2	报告期内累计存货跌价准备金额	-0.51	0.13%
1.2	报告期内剔除资产减值后的盈利/亏损金额	-190.52	47.09%

由上表可知，澳龙农业报告期内的累计亏损系资产减值及经营性亏损的双重压力所致，且由于剔除资产减值后澳龙农业仍为累计亏损，因此经营性亏损和资产减值是报告期内累计亏损的主要原因。

2、亏损的原因及背景

2019 年至今，澳龙农业一直主要从事农产品的生产、销售，其管理的田土园林占地约 300 亩，地上除产出蔬菜、瓜果、鸡、猪肉等农产品外，还建有仓库、羊舍、猪舍等生产性建筑，需要一定的生产和资本性投入，但整体经营规模较小。

澳龙农业作为从事初级农产品生产与销售的企业，往往面临行业周期性波动、饲料、人工、物流及种植养殖成本上涨、生鲜产品易损耗、产品附加值偏低等多重压力，整体盈利能力偏弱。澳龙农业报告期内持续亏损，一方面是由于前述农产品市场竞争激烈，澳龙农业持续增加投入使得 2023 年、2024 年营业收入持续增长的同时，营业成本也在大幅增加且超过了营业收入的增长幅度，使得毛利率由正转负；另一方面，由于 2023 年计提了较大金额的坏账损失所致。

综上所述，澳龙农业亏损的原因及背景符合其所处行业特征。报告期内，澳龙农业不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

3、对应客观证据

中介机构获取的对应客观证据包括：2020 年至 2021 年财务报表；2022 年至 2024 年年度审计报告；2025 年财务报表；对澳龙农业进行实地走访，获取其主要客户、供应商名单、银行资金流水以及员工人数、结构变化以及薪资水平情况的说明。

（三）沃达视听

1、报告期前、报告期内亏损金额、时点

（1）报告期前的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2022 年	2021 年	2020 年
净利润	-1,036.66	-995.77	-1,165.20

（2）报告期内的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2025 年	2024 年	2023 年
净利润	-677.28	-854.77	4,656.88

综上，沃达视听亏损时点在报告期以前。

(3) 累计盈利/亏损情况

单位：万元

序号	项目	金额	报告期前/后的累计亏损占截至报告期末累计亏损的比例
1	报告期前的累计亏损/盈利	-6,207.13	100.00%
2	报告期内的累计亏损/盈利	3,124.83	-
3	截至报告期末累计亏损/盈利	-3,082.30	100.00%

由上表所知，沃达视听截至报告期末的累计亏损主要是由报告期前的累计亏损所致。

沃达视听报告期内的累计盈利的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	投资收益等占报告期内累计盈利的占比
1	报告期内的累计盈利	3,124.83	100.00%
1.1	其中：因转让苏州园林股权投资收益	5,210.56	100.00%
1.2	处置固定资产损失所产生的营业外支出	-91.25	-
1.3	剔除转让股权收益、资产减值后的盈利/亏损金额	-1,994.48	-

沃达视听在报告期内实现累计盈利，主要是由于 2023 年沃达视听转让参股公司苏州园林的股权产生投资收益所致。由于剔除转让股权收益、资产减值部分后，沃达视听报告期内为累计亏损，因此经营性亏损是报告期内累计亏损的主要原因，与其经营情况相符。

2、亏损的原因及背景

2020 年至 2023 年，沃达视听主要从事智能视听终端产品的研发、生产和销售，经营模式为品牌厂商提供 OEM 服务，具体产品为智能黑板教育机，主要客户为 TCL、海康威视、四川长虹教育科技有限公司等，终端客户为地方教育局、学校等教育单位。

一方面，智能视听终端产品市场竞争激烈，头部集中，行业壁垒较高，中小厂商生存压力较大。根据沃达视听同行业可比上市公司鸿合科技（002955）2023 年 11 月公开披露的信息，在国内的 IFPD（交互式智能平板）教育市场，行业 Top2 的市占率合计约 70%，品牌集中度高，IFPD 教育市场竞争激烈，教育市场

终端资金短缺，预算紧缩；另一方面，沃达视听以提供 OEM 代工服务为主，主要依靠生产制造能力赚取加工费，因此在行业竞争日趋激烈、业内加速洗牌的大背景下，沃达视听在报告期前已处于亏损状态。

沃达视听的智能视听终端产品的主要业务活动终止后，由于沃达视听对前期销售的产品仍附有质保期的质保义务，且账面仍有部分固定资产未处置，因此未立即注销。2023 年年底至报告期末，沃达视听保留智能视听终端产品售后服务的同时开始从事新能源储能金属制品的贸易，但相关业务盈利空间较小，且原业务相关固定资产仍产生较大金额折旧，沃达视听仍有人员工资、贷款利息等固定支出，因此仍然亏损。

2023 年，沃达视听的净利润较高系当年转让参股公司苏州园林的股权产生投资收益所致，具体相关情况请见本问询回复“问题 5 之（6）/四、说明苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发的背景及原因，交易过程及关键时间节点，定价依据及其公允性，股权转让款流转情况，是否存在税收合规性风险”的相关内容。

综上所述，沃达视听亏损具有合理性。报告期内，沃达视听不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

3、对应客观证据

中介机构获取的对应客观证据包括：2020 年至 2024 年财务报表；鸿合科技（002955）公开披露的行业信息；2025 年财务报表；对沃达视听进行实地走访，获取其主要客户、供应商名单、银行资金流水以及员工人数、结构变化以及薪资水平情况的说明。

（四）蔚金模塑及其子公司

1、报告期前、报告期内亏损金额、时点

（1）报告期前的盈利/亏损情况

单位：万元

公司名称	财务指标	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
蔚金模塑	净利润	-1,856.31	-3,666.05	129.68	-2,522.02	-2,592.76

公司名称	财务指标	2022年	2021年	2020年	2019年	2018年
蔚金汽车	净利润	-4,528.13	-2,601.02	-336.50	-389.30	-129.24
蔚金新能源	净利润	尚未设立				
公司名称	财务指标	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
蔚金模塑	净利润	-1,447.45	714.23	-2,014.96	465.29	884.33
蔚金汽车	净利润	-91.87	515.61	35.11	0.00	0.00
蔚金新能源	净利润	尚未设立				

(2) 报告期内的盈利/亏损情况

单位：万元

公司名称	财务指标	2025年	2024年	2023年
蔚金模塑	净利润	636.67	-106.97	-4,289.18
蔚金汽车	净利润	11.77	-1,177.31	-8,930.85
蔚金新能源	净利润	-8.03	-364.47	-118.39

综上，自蔚金模塑新三板挂牌的首个报告期 2013 年起至报告期末，蔚金模塑净利润呈较大波动，报告期前已存在亏损。

(3) 累计盈利/亏损情况

蔚金汽车、蔚金新能源系蔚金模塑子公司，其累计亏损情况合并分析如下：

单位：万元

序号	项目	金额	报告期前/后的累计亏损占截至报告期末累计亏损的比例
1	报告期前的累计亏损/盈利	-21,791.44	60.30%
2	报告期内的累计亏损/盈利	-14,346.76	39.70%
3	截至报告期末累计亏损/盈利	-36,138.19	100.00%

由上表可知，蔚金模塑及其子公司截至报告期末累计亏损金额主要是由报告期前的累计亏损所致。

蔚金模塑及其子公司报告期内的累计亏损的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	资产减值等占报告期内累计亏损的占比
1	报告期内的累计亏损	-14,346.76	100.00%
1.1	其中：累计资产减值金额	-9,584.50	66.81%

序号	项目	金额	资产减值等占报告期内累计亏损的占比
1.1.1	其中：累计应收款项减值金额	-9,584.50	66.81%
1.2	存货、固定资产盘亏及固定资产处置所产生的营业外支出	-1,074.73	7.49%
1.3	对子公司长期股权投资确认的投资收益	-2,601.69	18.13%
1.4	因蔚金模塑政府拆迁补偿产生的营业外收入	761.55	-
1.5	剔除资产减值、投资减值准备、拆迁收益后的盈利/亏损金额	-1,847.39	12.88%

由上表可知，蔚金模塑及其子公司报告期内的累计亏损系资产减值、处置资产、子公司亏损以及经营性亏损等综合因素的影响所致，由于剔除资产减值等后蔚金模塑及其子公司仍为累计亏损，因此经营性亏损是报告期内累计亏损的主要原因。

2、亏损的原因及背景

蔚金汽车、蔚金新能源系蔚金模塑子公司，其亏损的原因及背景合并分析如下：

根据蔚金模塑公开披露的信息，蔚金模塑及其子公司蔚金汽车自新三板挂牌首个报告期 2013 年起，一直从事汽车零部件的研发、生产与销售，主要产品系为悦达起亚车型配套零部件，包括散热器格栅系列、后视镜系列、内/外门拉手系列、牌照灯装饰件系列、车门防擦条系列、仪表台系列、后尾灯系列、保险杠缓冲支架系列等。2022 年至 2023 年，蔚金模塑及蔚金汽车逐步终止了其燃油车的相关业务，蔚金模塑、蔚金汽车截至 2023 年底已停止传统燃油车相关产品的生产活动；蔚金模塑子公司蔚金新能源于 2023 年 6 月成立，主要从事储能电池箱体等金属制品的贸易。

自蔚金模塑新三板挂牌的首个报告期 2013 年起至报告期前，亏损主要发生在 2015 年、2017 年及以后。根据蔚金模塑披露的信息及财务报表，报告期前亏损的主要原因为 2015 年因产品合格下降、员工福利增加、老产品降价原因造成毛利率大幅下降，2017 年以后因终端客户汽车制造厂生产量减少、市场竞争激烈，产品单价下降，产能过剩使得固定成本相对过高导致亏损，其中 2017 年以后悦达起亚在国内销量的大幅下滑以及汽车行业整体的变化是蔚金模塑 2017 年以后亏损的主

要原因。

悦达起亚是盐城市对外开放的标志性企业、当地汽车产业的龙头企业。蔚金模塑在当地主要为悦达起亚生产配套零部件，其客户集中度较高。2016 年底至 2017 年初，因韩国部署萨德反导系统，直接冲击韩系车 2017 年在华销售，悦达起亚销量当年相较上年下跌将近 50%，至今其在国内销量未恢复到 2017 年以前的水平；另一方面，随着比亚迪、吉利、长城等国产品牌的崛起以及新能源汽车渗透率的迅速提高，传统燃油车行业整体下行，汽车市场竞争日趋激烈。一方面，蔚金模塑、蔚金汽车燃油车相关业务盈利能力大幅下滑，并最终在报告期内终止了相关业务；另一方面，蔚金模塑、蔚金汽车计提了较大金额的资产减值且处置资产导致营业外支出增加使相关公司整体出现亏损。

2023 年，蔚金模塑和蔚金汽车亏损金额较大，主要系蔚金汽车计提了较大的资产减值以及处置资产产生较大营业外支出所致。2024 年以后，蔚金模塑因未实际经营，未产生营业收入因此亏损。

综上所述，虽然蔚金模塑及其子公司在报告期内存在较大亏损，但一方面因资产减值计提形成亏损的部分属于非现金性损益调整，并未形成实际的现金流入与流出；另一方面剔除资产减值和营业外支出的影响后虽然仍为亏损，但具有合理性。报告期内，蔚金模塑及其子公司不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

3、对应客观证据

中介机构获取的对应客观证据包括：蔚金模塑新三板挂牌期间公开披露的信息，包括公开转让说明书、年度报告等；2022 年至 2024 年年度审计报告；2025 年财务报表；关于韩国部署萨德反导系统以及悦达起亚的销售量等经营情况的公开信息；对蔚金模塑及其子公司进行实地走访，获取其主要客户、供应商名单、银行资金流水以及员工人数、结构变化以及薪资水平情况的说明。

（五）江苏达冠

1、报告期前、报告期内亏损金额、时点

（1）报告期前的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2022年	2021年	2020年
净利润	-52.43	-149.39	-86.60

(2) 报告期内的盈利/亏损情况

单位：万元

财务指标	2025年	2024年	2023年
净利润	-76.72	-1,061.93	-974.85

综上，江苏达冠亏损时点在报告期以前。

(3) 累计盈利/亏损情况

单位：万元

序号	项目	金额	报告期前/后的累计亏损占截至报告期末累计亏损的比例
1	报告期前的累计亏损/盈利	-739.93	25.93%
2	报告期内的累计亏损/盈利	-2,113.50	74.07%
3	截至报告期末累计亏损/盈利	-2,853.43	100.00%

由上表可知，江苏达冠截至报告期末累计亏损金额主要是由报告期内的累计亏损所致。

江苏达冠报告期内的累计亏损的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	资产减值等占报告期内累计亏损的占比
1	报告期内的累计亏损	-2,113.50	100.00%
1.1	其中：累计资产减值金额	-712.98	33.74%
1.1.1	其中：累计应收款项减值金额	-700.00	33.12%
1.1.2	累计固定资产减值金额	-12.98	0.61%
1.2	因转让南京达冠股权投资损失	-1,000.00	47.31%
1.3	剔除资产减值、投资损失后的盈利/亏损金额	-400.52	18.95%

由上表可知，江苏达冠报告期内的累计亏损主要是由于资产减值及转让南京达冠股权投资损失所致。由于剔除资产减值、投资损失后，江苏达冠报告期内仍为累计亏损，因此经营性亏损是报告期内累计亏损的主要原因，与其经营情况相符。

2、亏损的原因及背景

2023 年以前，江苏达冠主要从事配套沃达视听智能视听终端产品的研发和销售业务，其亏损的原因与前述沃达视听亏损的原因基本相同，具体请见上文。2023 年年底至报告期末，江苏达冠开始主要从事新能源储能金属制品的贸易，其中 2023 年及 2024 年亏损金额较大，主要是由于 2023 年计提坏账损失 700 万元，2024 年江苏达冠以 0 元的价格对外转让其持有的 1,000 万元出资（占注册资本的 100%）的净资产为负的南京达冠的股权，确认投资损失 1,000 万元所致。前述计提坏账损失及确认投资损失均属于非现金性损益调整，并未形成实际的现金流入与流出。

综上所述，江苏达冠亏损的原因具有合理性。报告期内，江苏达冠不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

3、对应客观证据

中介机构获取的对应客观证据包括：2020 年至 2021 年财务报表及企业所得税纳税申报表；2022 年至 2024 年年度审计报告；2025 年财务报表；对江苏达冠进行实地走访，获取其主要客户、供应商名单、银行资金流水以及员工人数、结构变化以及薪资水平情况，核查其报告期内经营情况的说明。

（六）上述实际控制人高超控制的其他企业亏损的原因具有合理性，不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形

上述相关企业亏损的原因汇总如下：

单位：万元

公司名称	报告期前亏损原因	报告期前的累计亏损金额	占比	报告期内亏损原因	报告期内的累计亏损金额	占比	报告期内亏损中资产减值、投资损失等的占比
蔚联精密	经营亏损	-1,610.12	50.37%	资产减值	-1,586.54	49.63%	100.00%
澳龙农业	经营亏损	-676.54	62.58%	经营亏损、资产减值	-404.56	37.42%	52.91%
沃达视听	经营亏损	-6,207.13	100.00%	-	0.00	0.00%	-
蔚金模塑及其子公司	经营亏损	-21,791.44	60.30%	经营亏损、资产减值、对子公司长期股权投资确认的投资损失、存货、固定资产盘亏及固定资产处置所产生的营业外支出	-14,346.76	39.70%	92.43%
江苏达冠	经营亏损	-739.93	25.93%	经营亏损、资产减值、转让子公司股权投资损失	-2,113.50	74.07%	81.05%

综上所述，报告期内，虽然上述实际控制人高超控制的其他企业存在亏损，但亏损的原因具有合理性，且相关企业亏损时点主要出现在报告期以前，截至报告期末累计亏损主要是由报告期前的累计亏损所致，报告期内的亏损金额中资产减值、投资损失等金额的占比较高，且发行人报告期内的业绩增长与实际控制人控制的其他企业的亏损不存在相关性；发行人业绩大幅增长发生在报告期内，且主要依靠新产品、新客户、新市场实现，并非因相关企业让渡商业机会或代垫费用所致；上述实际控制人高超控制的其他企业均在报告期前已经长期实际经营，具有独立经营能力和独立业务，且其所处行业与发行人差异很大，亦不属于各自产业链的上下游，发行人的业绩增长与上述企业的亏损系各自市场环境、业务结构及经营状况独立导致，相互之间不存在关联影响；报告期内，发行人与上述企业之间不存在经常性关联交易，偶发性关联交易的金额分别为 2.04 万元、86.73 万元、0.00 万元，金额及占营业成本的比例都较小，除关联交易外，发行人与上述企业不存在其他资金往来，上述企业亦不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

三、明确说明发行人与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业是否存在重叠客户或供应商，涉及相关交易的金额、定价依据及其公允性，是否存在利益输送情形

发行人主要从事功能高分子材料研发、生产及销售业务，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主营业务、所处行业与发行人存在显著差异，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在从事相同或相类似业务的情况。

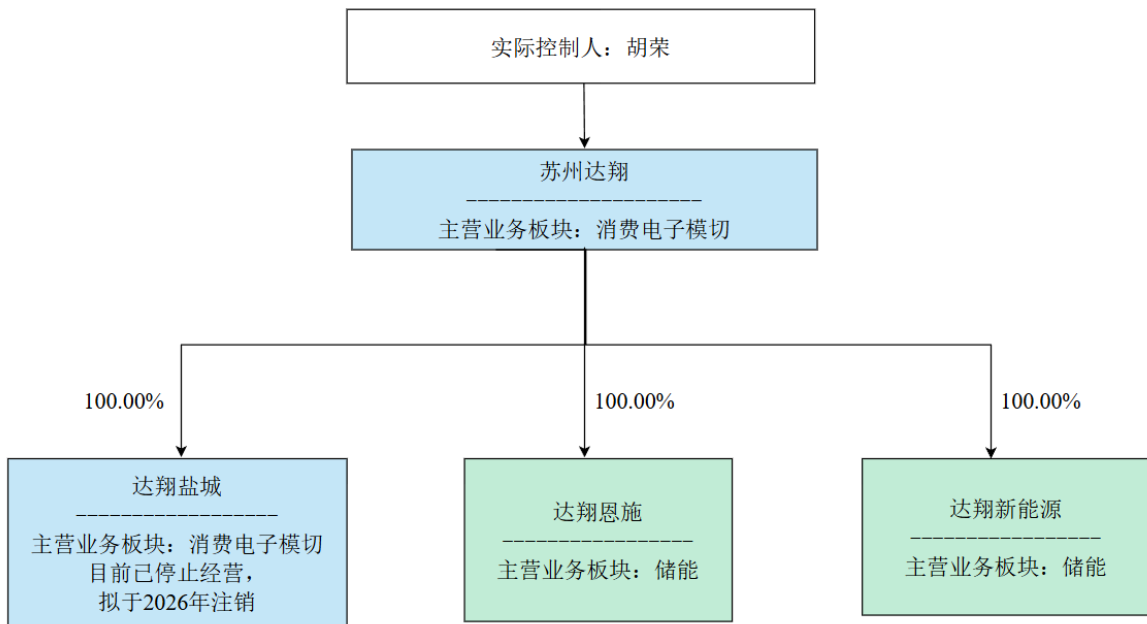
除盐城瑞秋汽车配件有限公司外，发行人的供应商与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在重合的情形；发行人的客户与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户不存在直接重合，但发行人的客户苏州达翔技术股份有限公司（以下简称“苏州达翔”）、盐城达翔科技有限公司（以下简称“达翔盐城”）与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户达翔技术（恩施）有限公司（以下简称“达翔恩施”）、盐城达翔新能源有限公司（以下简称“达翔新能源”）存在股权关联关系；因所处地域主要位于盐城，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业存在个别服务商重合的情形，相关具体情况如下：

（一）发行人客户与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户重合的情况

发行人的客户与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户不存在直接重合；发行人的客户苏州达翔、达翔盐城与控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户达翔恩施、达翔新能源之间的股权关联关系以及发行人、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业与前述企业的交易情况等具体如下：

1、苏州达翔、达翔盐城、达翔恩施、达翔新能源的基本情况

截至本问询回复出具之日，苏州达翔系达翔盐城、达翔恩施、达翔新能源的母公司，实际控制人为胡荣，前述公司的股权结构图如下：



蓝色：与发行人存在交易的主体

绿色：与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业存在交易的主体

根据中介机构的现场走访及苏州达翔出具的说明，苏州达翔目前的主营业务分为消费电子模切、新能源汽车和新能源储能三个主要板块。消费电子模切方面，其终端客户主要为苹果，下游客户主要为上市公司；新能源汽车方面主要从事整车刹车系统金属件的生产和销售，下游客户为知名新能源汽车品牌；新能源储能方面主要从事储能电箱的生产和销售，下游客户为国、央企及上市企业的子公司。2024年、2025年，苏州达翔的整体收入分别约为*亿元、*亿元，其中消费电子模切业务的收入分别约为*亿元、*亿元，新能源汽车业务的收入分别约为*亿元、*亿元，储能业务的收入分别约为*亿元、*亿元，2024年、2025年净利润分别约为

*万元、*万元。

一方面，由于发行人与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主营业务、所处行业存在显著差异，未从事相同或相类似业务；另一方面，苏州达翔不同业务板块之间进行了隔离，由各个公司独立经营各个板块业务，亦通过不同公司在各个业务板块进行独立采购，因此，虽然报告期内发行人与高超控制的部分其他关联方企业对苏州达翔体系内的公司存在交易，但苏州达翔及其子公司向发行人或高超控制的其他关联方企业采购的产品差异很大，而且具体的采购方不存在重合，具体如下：

客户名称	该客户所处主营业务板块	该板块主要涉及的具体产品	采购对象	发行人或发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业向其销售的产品
苏州达翔	消费电子	消费电子胶带模切	发行人	电子多功能复合材料
达翔盐城				
达翔恩施	新能源储能	储能电箱	蔚联精密、蔚金新能源	储能箱体的金属结构件及电芯等
达翔新能源				

苏州达翔的新能源汽车板块主要由苏州达翔控股的浙江达翔汽车零部件有限公司、达翔汽车部件（金华）有限公司经营，主要产品为整车刹车系统金属件。报告期内，发行人及发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业均未与前述公司发生交易。

2、发行人与苏州达翔、达翔盐城、达翔恩施、达翔新能源的交易情况

（1）报告期内，发行人与达翔恩施、达翔新能源的交易情况

报告期内，发行人与达翔恩施、达翔新能源不存在交易。

（2）报告期内，发行人与苏州达翔、达翔盐城的交易情况

报告期内，发行人曾向苏州达翔、达翔盐城销售电子多功能复合材料，相关销售的具体交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
达翔盐城	-	-	4.56
苏州达翔	182.09	214.72	100.37

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
合计	182.09	214.72	104.93
占发行人营业收入的比例	0.50%	0.69%	0.62%

报告期内，公司向苏州达翔销售的电子多功能复合材料的主要产品型号、收入情况如下：

单位：万元

产品型号	2025 年度	2024 年度	2023 年度
5104SA	5.56	18.54	16.69
5105SA	176.40	192.28	82.91
小计	181.96	210.82	99.59
占发行人向苏州达翔销售的比例	99.93%	98.18%	94.92%

报告期内，上述主要产品与其他直销客户的价格的公允性比较情况如下：

单位：元/平方米

产品型号	项目	单价			单价差异		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
5104SA	苏州达翔	*	*	*	-5.26%	-5.26%	-5.26%
	其他直销客户	*	*	*			
5105SA	苏州达翔	*	*	*	-1.58%	-2.26%	-3.04%
	其他直销客户	*	*	*			

报告期内，发行人向苏州达翔、达翔盐城的销售收入占比很小，均未超过 1%；发行人向苏州达翔销售的主要产品均价与其他直销客户相比不存在重大差异，均不超过 10%；报告期内，发行人向其销售产品的定价依据系遵循市场化定价原则，经交易双方充分市场化协商确定，定价过程综合考虑业务成本及交易双方合理利润水平，定价依据具备公允性。

3、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业与苏州达翔、达翔盐城、达翔恩施、达翔新能源的交易情况

(1) 报告期内，控股股东、实际控制人控制的其他企业与苏州达翔、达翔盐城的交易情况

报告期内，控股股东、实际控制人控制的其他企业与苏州达翔、达翔盐城不





存在交易。

(2) 报告期内，控股股东、实际控制人控制的其他企业与达翔恩施、达翔新能源的交易情况

报告期内，达翔恩施、达翔新能源系发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业蔚联精密、蔚金新能源的客户，具体销售情况如下：

①蔚联精密、蔚金新能源向达翔新能源、达翔恩施销售的具体产品情况

报告期内，蔚联精密、蔚金新能源向达翔新能源、达翔恩施销售的产品主要为储能箱体的金属结构件及电芯，包括端板、端板模具、钢带、组件、电芯等产品，相关产品基本情况如下：

序号	产品名称	产品类型/产品照片	产品描述/用途
1	端板		<p>加工工艺：铝挤型材+CNC，材质：AL6063—T6、AL6061—T6，主要作用：1、结构支撑与固定：作为模块的两端承力部件，配合侧板、螺栓等组件夹紧电芯，维持模组整体结构稳定，防止电芯因振动、冲击出现位移或变形。2、散热辅助：铝合金具有良好的导热性，可将电芯工作时产生的部分热量传导至外部散热结构，辅助控制模组内部温度，保障电池安全与性能</p>
2	钢带		<p>加工工艺：下料+套热缩管+折弯+焊接，材质：SUS201、SUS301，主要作用是捆扎、紧固电芯簇，配合端板实现对电芯的均匀预紧力，防止电芯在充放电循环中因膨胀、收缩发生变形或位移，同时提升模组整体的结构刚性和抗振性</p>
3	组件	<p>组件</p>  <p>箱盖</p> 	<p>加工工艺：铝挤型材+FDS，材质：AL6063-T6；主要作用：1.承载与防护：作为模组的外壳，固定内部电芯、铜排、钢带等所有部件，同时隔绝外界的灰尘、水汽、碰撞冲击，保护模组内部结构和电气元件。2.散热控温：箱体可设计流道或贴合散热结构，配合散热系统将电芯工作产生的热量导出，避免局部过热影响电池性能和安全。3.绝缘与阻燃：箱体材料（如铝合金、复合材料）具备良好的绝缘性和一定的阻燃性，能防止漏电风险，在电芯热失控初期延缓火势蔓延</p>

序号	产品名称	产品类型/产品照片	产品描述/用途
		<p data-bbox="434 304 584 336">前面板钣金</p>  <p data-bbox="434 467 584 499">箱盖橡胶圈</p>   <p data-bbox="434 842 584 874">前面板总成</p> 	
4	铜排		<p data-bbox="1200 1002 2047 1177">加工工艺：使用 0.1mm 厚度的软紫铜片，上下接触表面附镍片进行高分子焊接、打磨、冲孔、成型。主要作用：实现电芯或模组间的电气连接，承担汇流、分流的功能，保障电流稳定传输。铜的导电性能优异，能降低传输过程中的电阻损耗和发热，同时铜排的结构强度较高，可提升电气连接的可靠性和抗震性</p>

序号	产品名称	产品类型/产品照片	产品描述/用途
5	电芯		<p>储能电芯是储能系统中储存和释放电能的核心部件，是储能电池的最小单元。</p> <p>储能电芯是储能电池的电极组件，通过电化学反应实现电能存储与释放，解决新能源发电间歇性、电网峰谷错配问题，具备长循环、高安全、集成效率高、大容量特性。</p>
6	液冷板总成		<p>液冷板总成是储能系统热管理的核心换热部件，是储能电池温控的关键单元。</p> <p>液冷板总成是储能电池的散热组件，通过冷却液循环实现高效换热控温，保障电芯工作温度均匀稳定，提升系统安全与寿命，具备高导热、均温性好、密封可靠、流阻低、适配性强特性。</p>

如上表所示，上述产品与发行人的产品差异很大，且不涉及发行人所处行业的上下游，最终应用领域亦不相同。

②蔚联精密、蔚金新能源对达翔恩施、达翔新能源的销售收入情况

单位：万元

公司名称	交易对象	产品大类	2025年度	2024年度	2023年度
蔚联精密	达翔新能源	端板、液冷板总成、端板模具	35.89	0.14	143.86
蔚金新能源	达翔新能源	端板、组件、钢带、铜排、电芯、端板模具	2,039.60	1696.89	1,247.04
	达翔恩施	端板、组件、钢带、铜排	349.87	317.84	921.44

公司名称	交易对象	产品大类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
①模拟合并口径蔚联精密、蔚金新能源对达翔新能源、达翔恩施的销售收入			2,425.36	2,014.87	2,312.34
②模拟合并口径蔚联精密、蔚金新能源的营业收入			11,737.28	12,169.60	12,684.06
占比（①/②）			20.66%	16.56%	18.23%

注：相关企业 2025 年度财务报表尚未经审计，2023 年、2024 年度财务报表经审计；报告期内，蔚联精密生产储能箱体的金属结构件，将其销售给蔚金新能源后再对外销售，上表中模拟合并口径系指剔除实际控制人控制的其他企业的内部交易后的营业收入；电芯、液冷板总成相关业务为贸易业务，相关销售收入系按照净额法进行模拟测算；已剔除向达翔新能源出租厂房的收入，出租厂房的相关情况请详见下文

由上表可知，报告期内，高超控制的其他企业的收入并不依赖于达翔新能源、达翔恩施，与其的主要交易内容为储能电池箱体的金属结构件。根据苏州达翔出具的说明，达翔新能源、达翔恩施各期向高超控制的其他企业采购的金额占其采购总额的比例均未超过 5%。

根据苏州达翔出具的说明，达翔新能源、达翔恩施向高超控制的其他企业采购产品的定价依据为根据市场化原则，在考虑双方合理利润后协商一致确定。根据苏州达翔出具的说明及其提供的其向其他供应商采购同类产品的部分订单，蔚联精密、蔚金新能源向达翔新能源、达翔恩施的主要产品价格的具体比较情况如下：

单位：元

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率
2023 年	蔚联精密	达翔新能源	端板	*	*	*	*	1.72%
				*	*	*	*	0.70%
				*	*	*	*	2.37%
				*	*	*	*	2.93%

¹ 指达翔恩施、达翔新能源向其他供应商采购同类产品的价格

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率
				*	*	*	*	0.49%
			模具	*	*	*	*	3.58%
	蔚金 新能源	达翔恩 施	组件	*	*	*	*	0.88%
				*	*	*	*	0.03%
				*	*	*	*	1.27%
				*	*	*	*	1.15%
				*	*	*	*	3.91%
	蔚金 新能源	达翔新 能源	端板	*	*	*	*	1.42%
				*	*	*	*	0.70%
				*	*	*	*	2.54%
				*	*	*	*	0.00%
				*	*	*	*	2.96%
			组件	*	*	*	*	0.44%
				*	*	*	*	0.44%
				*	*	*	*	0.55%
2024 年	蔚金 新能源	达翔恩 施	钢带	*	*	*	*	1.95%
				*	*	*	*	0.43%
				*	*	*	*	0.43%

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率
			铜排	*	*	*	*	1.22%
				*	*	*	*	2.14%
				*	*	*	*	-0.27%
				*	*	*	*	1.43%
				*	*	*	*	0.12%
			端板	*	*	*	*	1.49%
				*	*	*	*	4.94%
				*	*	*	*	8.75%
				*	*	*	*	4.14%
			组件	*	*	*	*	0.88%
				*	*	*	*	0.03%
				*	*	*	*	1.27%
				*	*	*	*	0.87%
				*	*	*	*	0.92%
			蔚金 新能源	达翔新 能源	模具	*	*	*
	端板	*			*	*	*	0.65%
		*			*	*	*	2.27%
		*			*	*	*	1.12%

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率
				*	*	*	*	-0.09%
				*	*	*	*	1.33%
			钢带	*	*	*	*	1.48%
				*	*	*	*	0.21%
				*	*	*	*	1.08%
				*	*	*	*	1.17%
				*	*	*	*	5.35%
				*	*	*	*	0.32%
			电芯	*	*	*	*	0.42%
				*	*	*	*	-0.37%
				*	*	*	*	-0.37%
				*	*	*	*	0.47%
				*	*	*	*	1.28%
			铜排	*	*	*	*	0.23%
				*	*	*	*	0.26%
				*	*	*	*	0.33%
				*	*	*	*	1.70%
				组件	*	*	*	*

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率
				*	*	*	*	0.03%
				*	*	*	*	1.27%
				*	*	*	*	0.35%
				*	*	*	*	1.67%
	蔚联精密	达翔新能源	端板	*	*	*	*	5.88%
2025年	蔚联精密	达翔恩施	液冷板总成	*	*	*	*	1.45%
		盐城达翔新能源	液冷板总成	*	*	*	*	0.84%
				*	*	*	*	0.84%
	蔚金新能源	达翔恩施	端板	*	*	*	*	2.62%
				*	*	*	*	-0.75%
				*	*	*	*	0.00%
				*	*	*	*	1.85%
				*	*	*	*	2.94%
			钢带	*	*	*	*	0.14%
				*	*	*	*	0.39%
				*	*	*	*	1.12%
				*	*	*	*	1.19%

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率	
				*	*	*	*	0.00%	
			铜排	*	*	*	*	2.56%	
				*	*	*	*	0.48%	
			组件	*	*	*	*	2.31%	
				*	*	*	*	0.28%	
				*	*	*	*	0.00%	
				*	*	*	*	1.45%	
				*	*	*	*	3.92%	
	蔚金 新能源	达翔新 能源	端板	*	*	*	*	1.05%	
				*	*	*	*	*	0.07%
				*	*	*	*	*	0.18%
				*	*	*	*	*	1.95%
				*	*	*	*	*	1.85%
			钢带	*	*	*	*	*	0.68%
				*	*	*	*	*	0.81%
				*	*	*	*	*	1.39%
				*	*	*	*	*	1.66%
				*	*	*	*	*	0.82%

年份	供应商	客户	大类	对应大类下前五大产品或具体型号	规格	单价	同类产品价格 ¹	差异率
			铜排	*	*	*	*	0.55%
				*	*	*	*	0.21%
				*	*	*	*	-0.41%
				*	*	*	*	0.14%
				*	*	*	*	-0.10%
			电芯	*	*	*	*	0.05%
				*	*	*	*	0.31%

综上，苏州达翔的子公司向实际控制人控制的其他企业采购商品的价格与其向其他供应商采购同类产品价格相比不存在重大差异，均遵循市场定价原则，相关采购价格公允；根据苏州达翔出具的说明，其关联公司与发行人及实际控制人控制的其他企业的交易均为独立开展，交易内容差异很大，处于不同行业亦不属于各自产业链的上下游，不存在互相让渡商业机会或不当利益输送情形。

③除前述销售情况外的其他交易情况

A、采购情况

报告期内实际控制人控制的其他企业沃达视听还曾向达翔恩施采购电芯，采购情况如下：

2024年至2025年，沃达视听曾向达翔恩施采购电芯，具体型号为鹏辉 314 电芯、海辰 314Ah 储能专用电芯、宁德 280Ah 电芯-CATL 等，主要用于转手贸易，合计采购金额为 3,546.43 万元，按照净额法测算形成的销售收入合计为 37.65 万元。经苏州达翔确认，达翔恩施

向沃达视听销售电芯的价格与其向其他客户销售电芯的价格相比价格差异不超过 3%。

报告期内，发行人未曾向苏州达翔或其子公司进行采购。

B、租赁厂房情况

报告期内，受外部环境的影响，近年来韩系燃油车销量在国内整体下滑，叠加受新能源汽车行业的冲击的影响，传统燃油车行业整体下行，汽车市场竞争日趋激烈，蔚金模塑已停止经营活动，其子公司蔚金汽车仍持有一块约 2.5 万平米的闲置厂房。在能够彻底处置房产之前，蔚金汽车为提高资产使用效率，自其停业起一直在寻找出租厂房的机会，但由于厂房面积相对较大以及受整体经济环境增长速度放缓的影响，未能在短时间内找到能以公允价格租赁厂房的企业。同时，由于达翔新能源为拓展其储能业务，欲在盐城租赁厂房，鉴于其实控人胡荣与高超相熟，因此决定租赁蔚金汽车的厂房。除蔚金汽车的厂房外，达翔新能源也在附近工业区进行了询价对比，经比价后最终决定自 2023 年 9 月起，达翔新能源向蔚金汽车租赁其空闲厂房。

报告期内，租金收入金额如下：

单位：万元

出租方	租赁方	2025 年	2024 年	2023 年
蔚金汽车	达翔新能源	395.81	395.81	131.94

注：由于银行账户受限，2025 年之前，系由蔚金新能源替蔚金汽车收款，但出租方均为蔚金汽车

按照面积计算，蔚金汽车收取的租金为 13.24 元/平方米/月，该租金与蔚金汽车附近厂房出租的租金价格差异很小。根据 58 同城、安居客等公开渠道查询，与蔚金汽车位置接近的厂房的租金价格比较情况如下：

单位：元/每平方米/月

序号	信息来源	出租厂房或公司名称	出租厂房地址	月租金
1	58同城	盐城浩大数控机床有限公司	亭湖区周边盐城经济开发区太湖路38号	14.70
2	58同城	江苏汇源食品饮料有限公司	亭湖周边太湖路40号	13.53
3	58同城	江苏恩伟驰复合材料有限公司	盐城市经济开发区境内	12.00
4	58同城	国网盐城供电公司湘江路仓库	盐城市经济开发区湘江路32号	14.54
5	安居客	江苏正壹物流有限公司	盐城经济开发区岷江路1号	12.06
6	安居客	江苏农华智慧农业科技股份有限公司	盐城开发区湘江路厂房	10.79
7	58同城	SK新能源(盐城)有限公司	亭湖区黄山路与松花江交汇路	15.00
8	58同城	亭湖桑力太阳能	盐城市会展中心湘江路18号	10.83
9	58同城	盐城会展中心	盐城会展中心东环路 & 盐渎路路口	12.90
10	安居客	大仓路厂房	亭湖城南新区	16.50
11	58同城	江苏红蜻蜓油脂有限责任公司	亭湖区新兴镇盐青路228号	13.32
12	58同城	佳运汽车工贸产业园	亭湖区经济开发区黄山南路16号	15.00
平均值				13.43
蔚金汽车的厂房出租每平米单价(含税)				13.90
蔚金汽车的厂房出租每平米单价(不含税)				13.24

综上，蔚金汽车收取的租金价格与蔚金汽车附近厂房的租金价格差异很小。

除上述情形外，控股股东、实际控制人控制的其他企业与苏州达翔及其控股的其他子公司不存在其他交易。

(二) 发行人供应商与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的供应商重合的情况

除盐城瑞秋汽车配件有限公司外，发行人的供应商与关联方的供应商不存在重合的情形。盐城瑞秋汽车配件有限公司系公司非主要供应商，发行人与关联方与其交易情况如下：

单位：万元

公司名称	主营业务	交易对象	2025年		2024年		2023年	
			交易金额	交易内容	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
盐城瑞秋汽车配件有限公司	汽车零部件、纸制包装材料加工、销售；塑料包装材料、托盘、塑料薄膜、塑料袋、珍珠棉制品、五金产品、电子产品销售	发行人	-	-	0.71	包装材料	1.09	包装材料
		蔚联精密	-	-	2.82	纸箱、纸隔板、护角	8.39	纸箱、纸隔板、护角
		蔚金汽车	-	-	-	-	8.99	螺丝配件及纸箱包装物

如上所示，发行人向该公司采购的金额很小，不是发行人的主要供应商。该公司与发行人不存在关联关系。

(三) 发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业重合服务商的情形

因所处地域主要位于盐城，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业存在个别服务商重合的情形，剔除贷款银行等金融机构、水力电力供应商、加油站等企业后，报告期内与关联方单期交易金额超过 10 万元的重合服务商及其与发行人和关联方的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	主营业务	交易对象	2025 年		2024 年		2023 年	
			交易金额	交易内容	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
上海嘉舍空间艺术设计有限公司	建筑设计、室内外装潢及设计、建筑装饰装饰建设工程及园林绿化工程施工	发行人	-	-	80.28	室内装修，设计费	-	-
		蔚联精密	-	-	3.65	办公室室内装修	101.89	办公室室内装修
盐城韩瑞机械制造有限公司	普通机械、金属制品、模具、汽车配件、纳品容器制造；塑料制品、五金、电器销售	发行人	131.78	办公楼电器制作安装，设备维修，不锈钢台面、水槽等	371.5	2#线顶面板更换，设备维修，套袋，不锈钢挂板等	82.28	不锈钢货架，厂区设施修缮、设备维修等
		沃达视听	-	-	-	-	7.17	点亮测试架，设备车间整改增项，三楼设备间隔断
		蔚联精密	63.19	厂区设备维修及充电桩安装	80.28	车间设备维修安装、5#车间延伸及改造、水冷机维修及新设备管道、厂区设备维修及充电桩安装	129.4	管道及装修工程、办公楼装饰工程、钢平台制作安装、生产线辅助设备工程等
		蔚金汽车	-	-	-	-	57.27	生产线维修、改造款
盐城景宸建筑工程有限公司	住宅室内装饰装修、土石方、体育场地设施工程、园林绿化工程、金属门窗工程等	发行人	-	-	573.22	研发办公楼装修，研发实验区隔断，10#线胶房改造等，厂区活性炭更换，南北厂房仓库改造等	157.18	车间顶板更换，甲类仓库工程，厂区维修等

公司名称	主营业务	交易对象	2025年		2024年		2023年	
			交易金额	交易内容	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
	建设工程施工	蔚联精密	48.76	新建停车位、办公楼地砖及石材铺贴	13.2	新建停车位工程	411.52	厂区道路沥青摊铺、办公楼装修、厂房外墙真色漆、厂区改造施工、生产区维修、办公区维修等
盐城市勇创电气安装工程有限公司	电力工程、建筑装饰工程、城市及道路照明工程施工	发行人	4.73	配电类维护费	209.95	电路设备安装工程	57.25	电路设备安装工程
		蔚联精密	1.5	配电房运行维修	-	-	13.6	车间设备配电工程、配电房新增电柜及电缆线安装工程、800KVA 电容补偿更换用电工程
盐城东亭企业服务有限公司	科技中介服务、知识产权服务、商标代理、信息咨询服务、信息技术咨询服务；技术服务等商务服务	发行人	-	-	37.87	项目咨询费	21.09	项目咨询费、知识产权服务费
		蔚联精密	-	-	9.8	咨询费	23.05	高企复审费、咨询费、知识产权服务费、专利费等
盐城东禹物流有限公司及其分公司	普通货物道路运输、大型物件运输、普通货物仓储服务、普通货物装卸服务	发行人	43.54	运输费	96.76	运输费	24.57	运输费
		蔚联精密	13.87	运输费	37.01	运输费	73.62	运输费
		蔚金汽车	-	-	-	-	16.27	运输费
上海零馨信息咨询服务中心	技术转让、技术咨询、技术服务等咨询服务	发行人	-	-	-	-	1.50	节能服务费
		蔚联精密	11.19	节能服务费	9.72	节能服务费	7.50	节能服务费
盐城西都科	科技中介服务、科技	发行人	52.08	咨询服务费	32.67	咨询服务费	67.46	咨询服务费

公司名称	主营业务	交易对象	2025年		2024年		2023年	
			交易金额	交易内容	交易金额	交易内容	交易金额	交易内容
技服务有限公司	推广和应用服务、知识产权服务、信息咨询服务等商务服务	澳龙农业	0.95	餐饮服务	0.96	餐饮服务	-	-
		蔚联精密	63.86	知识产权服务费、咨询服务费	8.66	知识产权服务费、咨询服务费	8.94	知识产权服务费、咨询服务费
江苏工威安全防护科技有限公司	特种劳动防护用品生产、特种劳动防护用品销售、劳动防护用品生产、劳动防护用品销售、服装制造等	发行人	2.97	采购工作服	2.67	采购工作服	5.12	采购工作服
		蔚联精密	10.46	采购工作服	0.92	采购工作服	7.12	采购工作服

上述服务商大部分位于盐城，其中盐城韩瑞机械制造有限公司、盐城景宸建筑工程有限公司、盐城市勇创电气安装工程有限公司与发行人及关联方的交易金额相对较大，前述三家公司与发行人及关联方开展的业务主要为房屋及厂房装修、电气安装及维护、厂区设施修缮、设备维修等工程类业务。发行人通过询价的方式确定上述业务需求的提供方，每次询价至少有两家以上的供应商参与，由于以上三家公司曾为关联方提供相关服务且评价较好，因此在询价时发行人也会根据项目的需要向以上三家公司询价。发行人在取得不同供应商报价后，综合考虑供应商的资质、成功案例、报价、质量及安全管控能力等要素选择供应商，因前述三家公司的方案性价比较高，故发行人与前述三家公司开展业务。

上述相关服务商的基本情况如下：

序号	企业名称	股权结构	注册资本	成立日期	企业地址	经营范围
1	上海嘉舍空间艺术设计有限公司	王群 100% 持股	50 万元	2015 年 9 月 15 日	上海市金山区张堰镇松金公路 2514 号 1 幢 3493 室	空间艺术设计，家具设计，装饰品设计，包装设计，平面设计，标识标牌设计，建筑设计，建筑装修装饰建设工程专业施工，设计制作各类广告，室内外装潢及设计，园林绿化工程，针纺织品，服装服饰，日用百货，陶瓷制品，家居用品，床上用品，灯具灯饰，家纺，母婴用品，布艺制品，窗帘，壁纸，地毯，家具，艺术品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
2	盐城韩瑞机械制造有限公司	孙金萍 100% 持股	100 万元	2012 年 6 月 6 日	盐城市亭湖区南洋镇青墩潭尖村六组 107-109 室（8）	普通机械、金属制品、模具、汽车配件、纳品容器制造；塑料制品、五金、电器销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
3	盐城景宸建筑工程有限公司	邹长付持股 90%；盐城韩杰机械制造有限公司持股 10%	300 万元	2023 年 3 月 8 日	盐城经济技术开发区新都东路 31 号涌鑫经贸中心 2 幢 1801 室	许可项目：建设工程施工；建筑劳务分包；建筑智能化系统设计；住宅室内装饰装修（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：对外承包工程；土石方工程施工；体育场地设施工程施工；园林绿化工程施工；金属门窗工程施工；工程管理服务；工程造价咨询业务；建筑工程机械与设备租赁；建筑材料销售；住宅水电安装维护服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
4	盐城市勇创电气安装工程有限公司	宋广勇 100% 持股	300 万元	2016 年 5 月 30 日	盐城市城南新区伍佑街道龙园新村商业区 5 号楼 F1（CNW）	电力工程、建筑装修装饰工程、城市及道路照明工程施工；五金产品（除电动三轮车）、化工产品（除农药及其他危险化学品）、建材、水卫器材批发、零售；汽车租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

序号	企业名称	股权结构	注册资本	成立日期	企业地址	经营范围
5	盐城东亭企业服务有限公司	王海兵 100%持股	100 万元	2015 年 5 月 26 日	盐城市区希望大道 58 号绿地商务城 11 幢 2-402 室 (18)	许可项目：代理记账（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：科技中介服务；知识产权服务（专利代理服务除外）；商标代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业征信业务；企业信用管理咨询服务；市场主体登记注册代理；财务咨询；税务服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；市场营销策划；社会经济咨询服务；会议及展览服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
6	盐城东禹物流有限公司	韩菁菁 100%持股	200 万元	2017 年 8 月 16 日	盐城市盐都区大冈镇呈祥路 1 号科创大厦 416 室 (N)	普通货物道路运输，大型物件运输，普通货物仓储服务，普通货物装卸服务（除港口经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
7	上海零馨信息咨询服务中心	孙星持股 100%	258 万元	2018 年 3 月 30 日	上海市崇明区新海镇跃进南路 495 号 2 幢 1021 室（光明米业经济园区）	商务信息咨询，企业管理咨询，法律信息咨询，财务咨询，税务咨询，企业形象策划，文化艺术交流策划，公关活动策划，市场营销策划，品牌策划与推广，网络、计算机、信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，展览展示服务，会务服务，电脑图文设计、制作，广告设计、制作、代理、发布，知识产权代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

序号	企业名称	股权结构	注册资本	成立日期	企业地址	经营范围
8	盐城西都科技服务有限公司	刘丽华持股 60%； 王吉成持股 40%	5 万元	2017 年 4 月 11 日	盐城市盐都区龙冈镇工业园区服务中心（303 室）	一般项目：科技中介服务；科技推广和应用服务；知识产权服务（专利代理服务除外）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；版权代理；企业管理咨询；社会经济咨询服务；信息技术咨询服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；安全咨询服务；商标代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
9	江苏工威安全防护科技有限公司	朱九生持股 100%	5,500 万元	2012 年 1 月 6 日	盐城市盐都区张庄街道办事处成庄村 3 幢 2#厂房	一般项目：工程和技术研究和试验发展；特种劳动防护用品生产；特种劳动防护用品销售；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售；服装制造；服装服饰批发；日用品销售；日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售；医用口罩批发；医用口罩零售；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发；消防器材销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；窗帘布艺制品制造；家用纺织制成品制造；针纺织品销售；纺织、服装及家庭用品批发；箱包销售；日用杂品销售；化妆品批发；化妆品零售；产业用纺织制成品制造；产业用纺织制成品销售；日用百货销售；交通及公共管理用标牌销售；显示器件销售；电子元器件批发；电子元器件零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

上述服务商与发行人、发行人的董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

发行人与关联方均系按照各自内部程序独立决策，独立与相关服务商开展业务，该等交易不存在共用采购、销售渠道，捆绑销售、捆绑定价，体外代垫成本费用、利益输送的情形，该等个别服务商重合的情况未对发行人的独立性产生不利影响。

（四）涉及相关交易的金额、定价依据及其公允性，是否存在利益输送情形

综上所述，虽然发行人与实际控制人控制的其他企业存在个别重合供应商、服务商，发行人的个别客户与实际控制人控制的其他企业的客户存在股权关联关系，但发行人对前述客户、供应商的交易金额较小，与个别重合服务商的交易主要为偶发性的建筑设计、施工服务，且相关交易具有公允性；报告期内，发行人的业绩增长系基于自身独立的研发、生产及市场开拓能力，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在从事相同或相类似业务的情况，不存在服务于同一下游行业的终端客户群体或面临相同的上游原材料行业的情形，不存在实际控制人控制的其他企业让渡商业机会情形，且发行人的历史沿革、经营决策、机构、业务、财务、资产和人员等各方面均与实际控制人控制的其他企业保持独立，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环或进行不当利益输送的情形。

四、说明实控人控制的其他企业各类员工（销售、管理、生产、研发）数量及各期变动、管理层及员工薪资水平，发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属是否在实际控制人控制的其他企业任职或领薪，是否存在未披露的非经营性资金往来，是否存在关联方体外代垫成本费用情形

（一）说明实控人控制的其他企业各类员工（销售、管理、生产、研发）数量及各期变动、管理层及员工薪资水平

截至本问询回复出具之日，实控人控制的其他企业在报告期内的各类员工数量及各期变动、管理层及员工薪资水平情况如下：

1、蔚联精密

单位：人、元

工作岗位	2025年/2025年末			2024年/2024年末			2023年/2023年末	
	人数	占比	变动情况	人数	占比	变动情况	人数	占比
销售人员	8	5.23%	-38.46%	13	8.13%	18.18%	11	6.36%
管理人员	25	16.34%	-3.85%	26	16.25%	4.00%	25	14.45%
生产人员	94	61.44%	-2.08%	96	60.00%	-13.51%	111	64.16%
研发人员	26	16.99%	4.00%	25	15.63%	-3.85%	26	15.03%
合计	153	100.00%	-4.38%	160	100.00%	-7.51%	173	100.00%
管理层平均月薪资水平	20,240.71		-17.10%	24,416.43		-22.84%	31,645.56	
员工平均月薪资水平 ^注	7,841.39		5.39%	7,440.22		-1.62%	7,562.63	

注：不包括管理层人员工资，下同

报告期内，蔚联精密管理层薪资平均水平的变化主要是由于各期对管理层发放的奖金金额变化所致。2024年管理层平均月薪资下降22.84%，系因2024年蔚联精密剔除资产减值、营业外收支后的净利润相较2023年出现下滑，因此2024年管理层奖金相比2023年减少52.81万元所致；2025年，管理层平均薪资继续下降，是由于2025年剔除营业外收支后的净利润相较上年仍然出现下滑，所以未发放管理层奖金所致。如果剔除上述管理层奖金的影响，2023年至2025年蔚联精密的管理层平均月薪资变化情况分别为4.96%、3.73%，未出现重大变化。

报告期内，蔚联精密基层员工平均月薪资水平未发生重大变动。蔚联精密主要从事金属结构件的设计和制造，具体产品为电视机金

属灯罩、背盖板、支架以及端板、钢带、铜排等储能金属配件，该公司位于盐城市高新技术产业开发区内。根据盐城市统计局发布的数据，2024年盐城市城镇非私营单位就业人员月平均工资为8,796.25元、城镇私营单位就业人员月平均工资为5,924.92元，两者平均值为7,360.50元，与报告期内蔚联精密的员工平均月薪资水平相比处于合理区间内。

2、澳龙农业

单位：人、元

工作岗位	2025年/2025年末			2024年/2024年末			2023年/2023年末	
	人数	占比	变动情况	人数	占比	变动情况	人数	占比
销售人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
管理人员	1	12.50%	0.00%	1	12.50%	0.00%	1	12.50%
生产人员	7	87.50%	0.00%	7	87.50%	0.00%	7	87.50%
研发人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
合计	8	100.00%	0.00%	8	100.00%	0.00%	8	100.00%
管理层平均月薪资水平	8,500.00		0.24%	8,480.00		31.27%	6,460.00	
员工平均月薪资水平	4,312.58		16.72%	3,694.76		8.37%	3,409.33	

报告期内，澳龙农业的员工人数基本保持稳定，员工以从事农务、农产品生产加工的生产人员为主。

2024年管理层平均月薪资相较2023年增长31.27%，主要是由于原管理人员于2022年下半年离职，新任管理人员于2023年上半年到任，随着前述管理人员已全面熟悉公司业务，且由于2024年澳龙农业营业收入相较上年有较大幅度增长，因此在2024年提高了其薪酬所致。

澳龙农业主要从事农产品的生产、销售，该公司位于盐城市盐都区北龙港镇，地处农村地区，其基层员工均系从当地周边招聘的农民，因此基层员工平均月薪资水平整体较低。2024年、2025年员工平均月薪资水平相较前一期均有所增长，主要是由于2024年、2025年员工总人数未变化，但基层员工结构发生了调整，分别新增了薪资相对较高的一名电焊专业人员、一名食品加工专业人员所致。

3、薪金模塑及其子公司

单位：人、元

工作岗位	2025年/2025年末			2024年/2024年末			2023年/2023年末	
	人数	占比	变动情况	人数	占比	变动情况	人数	占比
销售人员	3	33.33%	0.00%	3	33.33%	-25.00%	4	40.00%
管理人员	6	66.67%	0.00%	6	66.67%	0.00%	6	60.00%
生产人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
研发人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
合计	9	100.00%	0.00%	9	100.00%	-10.00%	10	100.00%
管理层平均月薪资水平	14,751.11		0.08%	14,738.88		43.64%	10,261.17	
员工平均月薪资水平	7,152.77		-0.50%	7,188.95		87.22%	3,839.83	

2023年以前，薪金模塑及其子公司薪金汽车分别主要从事汽车用橡塑制品和汽车零部件的开发、生产及销售，具体产品包括汽车外饰件塑料涂装中网、倒车镜、底座、门把手、外拉手、后牌照灯架、车身防擦条、后尾灯罩等。由于燃油车市场竞争日趋激烈，2023年，薪金模塑及薪金汽车逐步终止了其燃油车的相关业务，因此生产人员、研发人员逐渐减少，至2024年末已全部离职。2024年至2025年，薪金模塑已停止经营，其子公司薪金汽车及薪金新能源开始逐步主要从事新能源储能箱体等金属制品的贸易，因此保留了部分销售及行

政管理人员。

2023年，由于经营困难及相关业务的关停，管理层薪酬大幅下调，员工工资自2023年3月起按照盐城市当地最低基本工资发放所致；2024年，管理层和员工平均薪酬均大幅增长，主要是随着员工清退工作基本完成，蔚金模塑及其子公司的业务调整完毕，其高管及员工恢复了正常工资水平所致。2024年工资恢复正常水平后，与前述盐城市统计局发布的盐城市城镇非私营单位就业人员月平均工资、城镇私营单位就业人员月平均工资相比，处于合理区间内。

4、沃达视听

单位：人、元

工作岗位	2025年/2025年末			2024年/2024年末			2023年/2023年末	
	人数	占比	变动情况	人数	占比	变动情况	人数	占比
销售人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	-100.00%	3	7.32%
管理人员	4	100.00%	0.00%	4	100.00%	-71.43%	14	34.15%
生产人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	-100.00%	21	51.22%
研发人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	-100.00%	3	7.32%
合计	4	100.00%	0.00%	4	100.00%	-90.24%	41	100.00%
管理层平均月薪资水平	25,408.00		-1.38%	25,762.89		6.40%	24,213.89	
员工平均月薪资水平	12,800.00		101.25%	6,360.15		23.93%	5,132.15	

2023年以前，沃达视听主要从事智能视听终端产品的研发、生产和销售，经营模式为品牌厂商提供OEM服务。截至2023年底，沃达视听的智能视听终端产品的研发、生产和主要的销售活动已终止，相应业务仅保留部分售后服务，因此到2024年末，公司销售人员、

生产人员及研发人员均已离职。2023 年年底至报告期末，沃达视听开始从事新能源储能金属制品的贸易，销售客户为实际控制人控制的其他企业，因此不再需要专业的生产、研发及销售人员，仅保留个别管理层及行政管理人員。

报告期内，管理层平均月薪水平的变动主要是由于管理层人事变化所致，未发生重大变化。2024 年，员工平均月薪水平相较上年增长 23.93%，主要是由于当年工资较低的基层员工已全部离职，保留的行政管理人員工资水平相对较高所致；2025 年，员工平均月薪水平相较上年增长 101.25%，主要是由于 2023 年大部分普通员工系于 2024 年 1-2 月离职且按照盐城市最低工资发放，因此拉低了 2024 年全年的员工平均月薪水平，保留下来的员工工资相对较高所致。

5、江苏达冠

单位：人、元

工作岗位	2025 年/2025 年末			2024 年/2024 年末			2023 年/2023 年末	
	人数	占比	变动情况	人数	占比	变动情况	人数	占比
销售人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	-100.00%	9	40.91%
管理人员	4	100.00%	0.00%	4	100.00%	-55.56%	9	40.91%
生产人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
研发人员	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	-100.00%	4	18.18%
合计	4	100.00%	0.00%	4	100.00%	-81.82%	22	100.00%
管理层平均月薪水平		7,100.00	0.00%		7,100.00	-58.88%		17,266.67
员工平均月薪水平		2,000.00	-44.23%		3,586.13	-54.75%		7,925.14

注：上述人员包含江苏达冠子公司南京达冠的员工，江苏达冠已于 2024 年 12 月对外转让其持有的全部南京达冠的股权

2023 年以前，江苏达冠主要从事配套沃达视听智能视听终端产品的研发和销售业务，如前所述，随着沃达视听智能视听终端产品相关业务终止，江苏达冠的研发人员及大部分销售人员和管理人员也逐步离职。2023 年年底至报告期末，江苏达冠开始主要从事新能源储能金属制品的贸易，销售客户为实际控制人控制的其他企业，因此不再需要专业的生产、研发及销售人员，仅保留个别管理层及行政管理人员。

整体来看，报告期内，江苏达冠管理层薪资平均水平呈下滑趋势，主要是随着沃达视听智能视听终端产品业务的终止，江苏达冠对销售人员、管理层工资进行了大幅下调，原工资水平较高的销售人员、高管大量离职所致。

2024 年，由于 2023 年全年销售业绩未达预期，2024 年 2 月沃达视听开始清退智能视听终端产品业务相关的销售人员，因此 2024 年员工平均月薪资水平下降了 54.75%。截至 2024 年末，江苏达冠仅保留一名高管处理日常事务，且另外三名行政管理人员为实际控制人控制的其他企业的正式员工，仅发放兼职工资，因此 2025 年基层员工平均月薪资水平继续下滑且整体水平较低。

综上所述，前述实控人控制的其他企业在报告期内各期员工人员结构、员工人数的变化以及薪资水平及其变化与相关企业所处业务板块、报告期内的业务和经营情况的变化密切相关，具备合理性。相关企业经营状况变化及亏损原因请见本问询回复“问题 4 之二、列表说明实控人控制的部分其他企业存在亏损的具体原因，相关亏损的形成背景、金额、时点（是否报告期内）及对应客观证据佐证”的相关内容。

（二）发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属是否在实际控制人控制的其他企业任职或领薪

中介机构通过获取发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属的名单，查阅实际控制人控制的其他企业的工商信息，对发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属是否在实际控制人控制的其他企业任职或领薪进行了核查。

经核查，报告期内，发行人董监高及其近亲属未在实际控制人控制的其他企业领薪。

报告期内，发行人董事长高超曾担任澳冠集团执行董事兼总经理，于 2023 年 4 月辞任，且该公司已于 2024 年 5 月注销；因 2025 年 3 月继承沃达视听的股权并于当月开始担任该公司执行董事；因 2025 年 7 月签署《合作经营协议之终止协议》收回澳龙农业股权并于 2025 年 9 月开始担任该公司执行董事，上述相关企业均为高超本人实际控制或曾实际控制的企业；除上述情形外，报告期内，发行人的董监高及其近亲属未在实际控制人控制的其他企业任职。

截至本问询回复出具之日，发行人员工中有 3 名员工系从实际控制人控制的其他企业沃达视听离职，再经发行人主管部门独立面试后在发行人处上岗，其离职前曾在相关企业领薪，但前述员工从离职再到发行人入职期间，不存在同时在发行人和实际控制人控制的其他企业领薪的情况，其入职发行人后，除收到离职前拖欠工资外²，未再从实际控制人控制的其他企业处领取报酬。

报告期内，澳龙农业的员工王建洪、沈秀梅夫妻之女王桃磊在发行人处担任保洁工，蔚金汽车副总经理张锦荣（2004 年 6 月入职蔚金模塑，已于 2023 年 5 月从蔚金汽车离职）配偶的父亲邵瑞春在发行人处担任门卫，蔚联精密生产部普工杨兴（2025 年 7 月入职蔚联精密，已于 2025 年 9 月从蔚联精密离职）的配偶杨乐乐在发行人处担任分切技工。王桃磊、邵瑞春、杨乐乐在发行人担任的职务并非重要岗位，王桃磊系 2022 年 3 月入职发行人，其入职发行人后应发工资基本未发生变化；邵瑞春系 2016 年 12 月入职，报告期内其平均工资基本稳定，与报告期

² 相关员工于 2024 年 1 月、2 月分别从沃达视听离职前，由于沃达视听经营困难，其离职前按照盐城市最低工资发放了 1-2 个月的工资，离职时沃达视听曾承诺未来将补发在职期间拖欠工资。相关员工于 2024 年 4 月收到拖欠工资，该部分拖欠工资与离职前收到的工资合计的平均水平与其从沃达视听降薪前的工资水平基本持平

前一年相比没有重大差异；杨乐乐系 2018 年 6 月入职，报告期内工资未发生重大变化，与报告期前一年相比没有重大差异。

除上述情形外，发行人员工及其近亲属未在实际控制人控制的其他企业任职或领薪。针对前述员工，中介机构已获取前述从沃达视听离职，目前仍在发行人处任职的 3 名员工入职发行人前后三个月工资卡的银行流水，检查其从关联方离职再到发行人处任职前后的平均工资水平是否存在异常，是否存在其他异常的资金往来；获取前述员工在关联方的离职申请表、离职证明，在发行人的员工入职信息登记表、劳动合同、入职审批单以及相关企业、员工出具的声明等客观证据。

发行人具有独立的人事管理制度并且有效执行，发行人的员工均为发行人独立聘任，发行人的员工不存在在实际控制人控制的其他企业兼职或同时领薪的情况。

（三）是否存在未披露的非经营性资金往来，是否存在关联方体外代垫成本费用情形

中介机构通过获取发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行资金流水并对达到重要性水平以上的资金流水记录并核查；获取发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属的名单，与实际控制人控制的其他企业的银行流水的交易对手方进行匹配，获取发行人董监高及实际控制人控制的其他企业的银行流水，取得实际控制人控制的其他企业的审计报告、财务报表等，对发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属与实际控制人控制的其他企业之间是否存在未披露的非经营性资金往来，是否存在关联方体外代垫成本费用情形进行了核查。

经核查，报告期内，发行人实际控制人、董事长高超与其控制的其他企业之间存在非经营性资金往来，相关款项最终主要用于关联方内部资金拆借、归还贷款及经营支出；高超的近亲属杭杰与高超控制的其他企业江苏达冠存在非经营性资金往来，系苏州园林股权转让款。

前述相关事项均已在第一轮问询回复中披露，发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属与实际控制人控制的其他企业之间不存在其他达到重要性水平以上的应当披露而未披露的非经营性资金往来，不存在关联方体外代垫成本费用情形。

五、说明发行人与实际控制人控制的其他企业在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面的分开情况，相关隔离措施及其有效性，双方是否存在共用OA办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形

(一) 发行人与实际控制人控制的其他企业在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面的分开情况，相关隔离措施及其有效性

1、发行人与实际控制人控制的其他企业在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面的分开情况

(1) 发行人的人员独立于实际控制人控制的其他企业

发行人自设立至今与实际控制人控制的其他企业均不存在股权控制或投资关系，报告期内，发行人的董事、总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等管理人员的任命均由发行人股东会、董事会独立决策聘任，聘任程序均符合《公司章程》及其他内部制度的规定，不存在实际控制人控制的其他企业干预发行人人事任免的情形，发行人实际控制人控制的其他企业有独立于发行人的管理团队，不存在管理人员相互兼职的情况；发行人具有独立的人事管理制度并且有效执行，发行人的员工均为发行人独立聘任，发行人的员工不存在在实际控制人控制的其他企业兼职或同时领薪的情况。

(2) 发行人的机构独立于实际控制人控制的其他企业

发行人设有独立的组织架构，发行人的经营管理机构及各部门均与实际控制人控制的其他企业完全分开；发行人上述各经营管理机构及各部门的设立符合法律、行政法规、规范性文件、《公司章程》及其他内部制度的规定，并且独立履行其职能，其设置、运行不受任何实际控制人控制的其他企业影响。

(3) 发行人的场所独立于实际控制人控制的其他企业

发行人的办公场所、仓库、厂房均与实际控制人控制的其他企业完全分开且距离较远，发行人与实际控制人控制的其他企业的办公场所、仓库和厂房均为各自的自有房产或向第三方租赁的房产。

(4) 发行人的资产独立于实际控制人控制的其他企业

发行人合法、独立、完整拥有与生产经营有关主要土地、房屋等不动产和经营所需的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施等动产的所有权或使用权，合法、独立、完整拥有与生产经营相关的商标专用权、专利权、特许经营权、软件著作权等无形财产权益，不存在发行人与实际控制人的其他企业共有资产或相互占有、使用对方资产的情形；截至本回复出具之日，发行人不存在实际控制人控制的其他企业违规占用或转移发行人资金、资产及其他资源的情形。

（5）发行人的业务独立于实际控制人控制的其他企业

发行人拥有开展经营所需的资产、人员和业务系统并自主决策其各项经营活动，不存在依赖实际控制人控制的其他企业的情形；发行人独立开展业务、拥有生产经营的相关资质证书，在市场准入条件方面不依赖于实际控制人控制的其他企业；发行人与实际控制人控制的其他企业间均不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响发行人独立性或者显失公平的关联交易；发行人与实际控制人控制的其他企业存在个别重合供应商、服务商，发行人的个别客户与实际控制人控制的其他企业的客户存在股权关联关系，但发行人对前述客户、供应商的交易金额较小，与个别重合服务商的交易主要为偶发性的建筑设计、施工服务，且相关交易具有公允性；报告期内，发行人的业绩增长系基于自身独立的研发、生产及市场开拓能力，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在从事相同或相类似业务的情况，不存在实际控制人控制的其他企业让渡商业机会情形，且发行人的历史沿革、经营决策、机构、业务、财务、资产和人员等各方面均与实际控制人控制的其他企业保持独立，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环或进行不当利益输送的情形。

（6）发行人的财务独立于实际控制人控制的其他企业

发行人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、财务管理制度；发行人具备独立的财务负责人及其他财务人员，并设有财务部作为独立的财务部门；发行人不存在与实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；截至本回复出具之日，发行人不存在资金被实际控制人及其控制的其他企业占用或为实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

2、相关隔离措施及其有效性

为保证发行人与实际控制人控制的其他企业分开，发行人采取了以下隔离措施：

（1）在物理空间方面进行隔离

发行人的办公场所、仓库、厂房均与实际控制人控制的其他企业完全分开且距离较远，发行人与实际控制人控制的其他企业的办公场所、仓库和厂房均为各自的自有房产或向第三方租赁的房产，发行人与实际控制人控制的其他企业不存在共用相同或毗邻的经营场所的情形。

（2）建立保证独立性的相关内控制度并有效实施

发行人建立了独立的财务管理制度、行政人事制度、采购制度、生产制度、销售制度和研发制度，确保公司在财务、人力、采购、生产、销售、研发等各方面均独立运行。发行人建立健全了《江苏斯瑞达材料技术股份有限公司防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》《江苏斯瑞达材料技术股份有限公司信息系统管理制度》《斯瑞达员工商业行为规范》等内控制度，并设置了独立的组织架构，防范实际控制人控制的其他企业对发行人实施经营管理干预、资金占用等不当行为，限制斯瑞达员工在其他企业兼职，避免出现发行人与实际控制人控制的其他企业在财务、业务、人员、机构等方面出现混同情形。

（3）建立独立的管理系统

发行人所使用的 OA 系统、电子邮箱系统和财务系统均为发行人独立采购、独立管理和独立使用，实际控制人控制的其他企业及其员工不存在该等系统中的账号，不享有该等系统的使用权限、审批权限，并且该等系统的运行、维护均由系统服务供应商进行，管理系统的采购、使用、管理、运行维护等环节均不受实际控制人控制的其他企业干预。

因此，发行人在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面均独立于实际控制人控制的其他企业，相关隔离措施有效。

（二）双方是否存在共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形

发行人拥有独立于实际控制人控制的其他企业的 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统，双方不存在共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形。此外，发行人建立了《江苏斯瑞达材料技术股份有限公司信息系统管理制度》，防范双方共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统。

综上所述，发行人在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面均独立于实际控制人控制的其他企业。发行人已经采取了在物理空间方面进行隔离、建立防范和保证独立性的相关内控制度并有效实施及建立独立的管理系统的隔离措施，相关隔离措施有效。双方不存在共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形。

六、发行人不存在对关联方进行不当利益输送或者关联方体外代垫成本费用情形，发行人及发行人实际控制人已建立相应机制防范未来可能出现的不当利益输送或转移

报告期内，发行人不存在关联方体外代垫成本费用情形，发行人及发行人实际控制人已建立相应机制防范未来可能出现的不当利益输送或转移，进一步分析如下：

（一）报告期内，发行人无经常性关联交易，偶发性关联交易金额较小，占比很低，不存在通过关联交易进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用的情形

报告期内，发行人不存在向关联方采购或销售商品、服务的经常性关联交易；不存在向关联方销售商品或服务的偶发性关联交易；向关联方采购的偶发性关联交易金额较小，占营业成本的比例分别为 0.02%、0.50%、0.00%。

报告期内，发行人不存在通过经常性或偶发性关联交易进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用的情形。

（二）针对报告期内发行人与关联方之间发生的资金占用、转贷事项，不存在通过资金占用或转贷进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用的情形

针对报告期内发行人与关联方之间发生的资金占用、转贷涉及的资金的最终

用途，中介机构进行了穿透核查并获取了相应的客观依据。经核查，报告期内，发行人涉及转贷相关资金的 35.06%用于公司偿还银行贷款、支付货款、工资等经营用途，其余 64.94%构成资金占用；发行人涉及资金占用相关资金主要用于关联方日常经营、还贷、个人资金借款往来以及高超个人消费等方面，相关款项均未流向发行人的客户或供应商；经核查，资金占用方的还款来源为其自有或自筹资金，并非来自于发行人的客户或供应商。

报告期内，发行人不存在通过资金占用或转贷进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用情形。

（三）通过穿透核查报告期内实际控制人高超向其控制的其他企业提供的资金支持来源及用途，不存在通过相关资金支持进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用的情形

针对报告期内高超向其控制的其他企业提供的资金支持涉及的相关款项，中介机构对其最终用途进行了穿透核查。经核查，相关企业获取资金后最终主要用于支付工资、偿还贷款等经营用途，中介机构已获取相关客观证据；最终使用方的还款来源为自有或自筹资金，与相关主体的收入水平相匹配；发行人不存在通过相关资金支持款项进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用的情形。

资金支持的最终用途等相关具体情况请见本问询回复“问题 4 之一”的相关内容。

（四）除发行人实际控制人、控股股东、董事长高超外，发行人其他董事、监事、高管、关键岗位人员与高超控制的其他企业不存在大额异常资金往来

除发行人控股股东、实际控制人、董事长高超与其控制的企业之间存在大额资金往来以外，发行人其他董事、监事、高管、关键岗位人员与高超控制的其他企业不存在大额异常资金往来。

针对高超与其控制的企业之间的往来款项，中介机构对其最终用途进行了穿透核查。经核查，报告期内，自关联方内部流入高超的款项穿透核查后主要来源于关联方内部资金拆借、贷款发放及关联方自有资金；自高超流出至关联方内部的款项穿透核查后主要用于关联方内部资金拆借、归还贷款及经营支出，资金流

向或用途合理，不存在异常大额资金往来。

（五）发行人具有独立性，与实际控制人控制的其他企业不存在同业竞争，不存在服务于同一下游行业的终端客户群体或面临相同的上游原材料行业的情形

发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的企业不存在与发行人从事相同或相类似业务的情况，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业与发行人不存在同业竞争；发行人与发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业在历史沿革、资产、人员、业务、机构、财务等方面均保持独立性；发行人与实际控制人控制的其他企业不存在服务于同一下游行业的终端客户群体或面临相同的上游原材料行业的情形。

报告期内，发行人的业绩增长系基于独立的研发、生产及市场开拓能力，不存在实际控制人控制的其他企业让渡商业机会或进行不当利益输送或关联方体外代垫成本费用的情形。

发行人的独立性及同业竞争的具体情况请见本问询回复“问题 4”之“四”及“五”的相关内容。

（六）报告期内，实际控制人高超控制的其他企业亏损具有合理理由，且与发行人的业绩增长不存在相关性，不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当利益安排的情形

报告期内，虽然前述实际控制人高超控制的其他企业存在亏损，但亏损的原因具有合理性，且相关企业亏损时点主要出现在报告期以前，截至报告期末累计亏损主要是由报告期前的累计亏损所致，发行人报告期内的业绩增长与实际控制人控制的其他企业的亏损不存在相关性；发行人业绩大幅增长发生在报告期内，且主要依靠新产品、新客户、新市场实现，并非因相关企业让渡商业机会或代垫费用所致；相关企业均在报告期前已经长期实际经营，具有独立经营能力和独立业务，且其所处行业与发行人差异很大，亦不属于各自产业链的上下游，发行人的业绩增长与上述企业的亏损系各自市场环境、业务结构及经营状况独立导致，相互之间不存在关联影响；除小额偶发性关联交易外，发行人与相关企业不存在其他资金往来，相关企业亦不存在为发行人代垫费用、进行利益输送或其他不当

利益安排的情形。

实际控制人高超控制的其他企业亏损的原因及背景等相关具体情况请见本问询回复“问题 4 之二”的相关内容；实际控制人高超控制的其他企业员工变化情况与其经营情况相匹配，具体请见本问询回复“问题 4 之四”的相关内容。

（七）报告期内，发行人的客户与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户不存在直接重合，不存在重大重合供应商，不存在通过重合客户、供应商、服务商为发行人代垫费用或让渡商业机会等进行利益输送或其他不当利益安排的情形

发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主营业务、所处行业与发行人存在显著差异。报告期内，发行人与实际控制人控制的其他企业仅存在个别重合供应商、服务商，发行人的个别客户与实际控制人控制的其他企业的客户存在股权关联关系，但发行人对相关客户的交易金额较小，占比均未超过 1%，交易内容与实际控制人控制的其他企业的交易内容截然不同，且经过比价分析，发行人、实际控制人控制的其他企业与相关客户的交易价格具有公允性；发行人重合供应商的交易金额很小，与个别重合服务商的交易主要为偶发性的建筑设计、施工服务，相关交易具有公允性；报告期内，发行人不存在通过重合客户、供应商、服务商为发行人代垫费用或实际控制人控制的其他企业让渡商业机会等进行利益输送或其他不当利益安排的情形。

（八）通过发行人及实际控制人控制的其他企业的银行流水进行资金流水核查，检查是否存在发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形

中介机构获取了实际控制人控制的其他企业（包括报告期内注销或对外转让的重要关联法人）的全部银行流水，对除涉及资金占用、转贷、实际控制人与其控制的其他企业的资金往来等重要事项的资金进行穿透核查以外，还对相关企业在报告期各期重要性水平以上的资金流水进行全面核查。

经核查，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。相关具体情况请见《国海证券股份有限公司关于江苏斯瑞达材料技术股份有限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

市之资金流水专项核查意见》的相关内容。

（九）报告期内，发行人的投入产出、成本构成和毛利率变动具有合理性，不存在无法解释的异常变动

报告期内，发行人电子多功能复合材料、新能源电池模组功能材料主要产品的投入产出比不存在异常且接近理论水平；光电制程精密保护材料主要产品的投入产出比呈上升趋势，主要系发行人通过增加检测设备投入、增加洁净设施、强化对生产环境的日常管控等措施实现了该产品良率的提升，变化具有合理性，符合制造业良率变化的规律。

报告期内，发行人整体成本结构、毛利率的变动主要系产品结构变化、产品良率变化等因素导致，不存在无法解释的异常变动。

（十）发行人客户优质且集中度较高，原材料采购无异常，主要客户及供应商变动不存在异常

报告期内，发行人的直接客户主要为上市公司或上市公司的子公司以及业内知名企业，主要包括领益智造、美国迈锐、维信诺、东山精密、可川科技、平安电工、捷邦科技、苏州佳值等；终端客户包括苹果、友达光电、宁德时代、比亚迪、维信诺，客户优质且具有一定知名度。报告期内，发行人向前五名客户合计销售金额占当期销售收入的比例分别为 64.98%、72.35%和 69.20%，总体较为集中。

发行人制定了《采购管理总则》《采购管理程序》《供应商管理程序》，根据自身产品开发、生产需求，通过市场化询价的方式，综合考虑供应商的价格、质量、交货期和生产状况等方面确定供应商，并与供应商议价后协商确定最终采购价格。报告期内，发行人主要原材料价格总体保持平稳，且与市场价格不存在重大差异；部分原材料采购价格呈下降趋势系因采购量增加而与供应商协商降价所致，具有合理性，发行人原材料采购不存在异常。

报告期内，发行人主要客户及供应商的变动主要是由于经营状况变化所致，具有商业实质及合理性，不存在异常。

（十一）发行人及发行人实际控制人已建立相应机制防范未来可能出现的利益输送或转移

发行人及发行人实际控制人已建立相应机制防范未来可能出现的利益输送或转移，具体包括：

1、优化公司治理结构，健全公司治理制度

报告期内，公司通过增资引入了专业外部投资者，进一步合理配置了股权比例；公司现有 9 名董事，其中 3 名独立董事，自聘任以来，独立董事依据相关法律法规、上市规则、《公司法》及《独立董事工作制度》，以审慎、认真、勤勉的态度履行职责，积极参与公司重大经营决策。在涉及公司高级管理人员的聘任等重大事项中，独立董事和专业外部投资者发挥了监督作用，有效维护了全体股东的利益，并在公司治理结构的优化、战略发展等方面发挥了促进作用。

公司落实新《公司法》关于优化监督机制、提升治理效能的要求，以审计委员会替代原监事会，充分发挥审计委员会的专业性和独立性优势，强化对财务报告、内部控制及关联交易等重点领域的监督有效性，进一步提升公司治理水平。根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关法律法规，公司制订了《独立董事工作制度》《董事会专门委员会工作细则》，并已根据实际需求设立了董事会审计、战略、提名、薪酬与考核专门委员会，各专门委员会成员充分发挥各自的专业特长，勤勉尽责，在督促公司完善内部控制制度及执行有效性等方面发挥了积极作用。

2、制定并执行关联交易管理制度

公司已严格按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和《非上市公众公司信息披露管理办法》及《公司章程》《关联交易管理制度》等规定，将共同实际控制人高超控制的其他企业等纳入关联方管理，并严格执行关联交易的审议程序，以确保关联交易定价公允、决策合规，切实维护公司及全体股东合法权益。

为进一步减少和规范关联交易，公司将采取如下具体措施：

（1）公司已制定《关联交易管理制度》，对关联方认定、关联交易的价格管

理、关联交易的决策程序等内容进行了规定，未来将持续根据最新的规则修订，确保各类关联交易均处于有效管控之下；

(2) 公司已规范建立治理架构，将严格遵守相关关联交易制度、履行相关决策程序，达到重要性水平以上的关联交易由董事会进行审议。董事会将按照公司制度审议关联交易情况，并就其公允性、合规性发表明确意见。

3、制定并执行信息披露管理制度

公司已按照《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等有关法律法规的规定，制定了北交所上市后适用的《公司章程（草案）》《信息披露管理制度》《重大信息内部报告制度》以及《投资者关系管理制度》等，该等制度明确了公司的重大信息报告、审批及披露等相关内容，明确了公司管理人员在信息披露和投资者关系管理中的责任和义务。该等制度有助于加强公司与投资者之间的信息沟通，提升规范运作和公司治理水平，切实保护投资者的合法权益。

4、实际控制人已针对避免关联方不当利益输送、减少或规范关联交易、避免资金占用、避免同业竞争等事项出具了相应承诺

(1) 避免关联方不当利益输送的承诺

实际控制人已就避免关联方不当利益输送等事项进行补充承诺，并在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”部分补充披露如下：

“截至本承诺出具之日，本人或本人控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业或其他组织、机构（以下简称“本人控制的其他企业”）与公司及其子公司之间不存在代垫成本费用、相互依赖的情形，双方在各自业务获取过程中不存在不当利益输送或不正当竞争的情形；不存在以任何形式的相互投资、相互参与经营的情形；不存在相互或单方让渡商业机会的情形，不存在共享渠道、共享资源、共享人员的情形。

本人控制的其他企业与公司及其子公司保持资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面的相互独立，本人承诺本人控制的其他企业与公司及其子公司

之间未来将继续保持独立性，确保不发生任何形式的不当利益输送、代垫成本费用、不正当竞争、相互或者单方让渡商业机会，且承诺长期有效。”

(2) 关于减少或规范关联交易的承诺

“1、本人承诺将严格遵守所适用的法律、法规、规范性文件及中国证监会、北京证券交易所的有关规定，充分尊重公司的独立法人地位，善意、诚信的行使权利并履行相应义务，保证不干涉公司在资产、业务、财务、人员、机构等方面的独立性，保证不会利用控股股东/实际控制人地位促使公司董事会、监事会、管理层等机构或人员作出任何可能损害公司及其股东合法权益的决定或行为。

2、本人保证在遵守有关上市公司监管法律法规并尊重市场规律的前提下，将尽可能的避免和减少本人或本人控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业或其他组织、机构（以下简称“本人控制的其他企业”）与公司之间的关联交易。

3、对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人或本人控制的其他企业将根据有关法律、法规和规范性文件以及公司章程的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司可能发生的任何交易以市场公认的价格进行，确保价格公允性，并按规定履行合法程序及信息披露义务。

4、本人保证以上承诺在本人作为公司控股股东/实际控制人期间持续有效且不可变更或撤销，如违反上述承诺、保证的，本人愿意承担由此给公司造成的直接或间接经济损失、索赔责任及额外的费用支出。”

(3) 关于避免资金占用的承诺

“1、截至本承诺函出具日，本人及本人的关联方不存在以任何形式占用公司资金的情况。

2、本人及本人的关联方不要求且不会促使公司为本人代垫费用，也不互相代为承担成本和其他支出。

3、本人及本人的关联方不会要求且不会促使公司通过下列方式将资金直接或间接地提供给本人及本人的关联方使用：

(1) 有偿或无偿地拆借公司的资金给本人及本人的关联方使用；

- (2) 通过银行或非银行金融机构向本人及本人的关联方提供委托贷款；
- (3) 委托本人及本人的关联方进行投资活动；
- (4) 为本人及本人的关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- (5) 代本人及本人的关联方偿还债务；
- (6) 其他实质导致公司资金被占用的行为。

上述承诺在本人作为公司的控股股东/实际控制人期间持续有效。若本人违反上述承诺，则本人赔偿由此给公司造成的损失并承担相应的法律责任。”

(4) 关于避免同业竞争的承诺

“一、本人目前在中国境内外未生产经营任何与公司所生产经营产品构成竞争或可能构成竞争的产品，未直接或间接从事或参与任何与公司所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务。

二、为避免对公司的生产经营构成新的（或可能的）、直接（或间接）的业务竞争，本人承诺，在本人作为公司控股股东/实际控制人期间：

1、非为公司利益之目的，本人、本人控股或能够实际控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业将不从事任何与公司及其控制的企业相同或类似的产品生产及/或业务经营；

2、本人、本人控股或能够实际控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业将不会投资于任何与公司及其控制的企业的产品生产及/或业务经营构成竞争或可能构成竞争的企业；

3、本人、本人控股或能够实际控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业将不会以任何形式支持第三方直接或间接从事或参与任何与公司及其控制的企业构成竞争或可能构成竞争的产品生产及/或业务经营；

4、如公司及其控制的企业此后进一步扩展产品或业务范围，本人、本人控股或能够实际控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业将不与公司及其控制的企业扩展后的产品或业务相竞争，如与公司及其控制的企业扩展后的产品或业务构成或可能构成竞争，则本人、本人控股或能够实际控制的除公司及其控股子公

司之外的其他企业将采取措施，以按照最大限度符合公司利益的方式退出该等竞争，包括但不限于：

- (1) 停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；
- (2) 停止经营构成或可能构成竞争的业务；
- (3) 将相竞争的业务转让给无关联的第三方；
- (4) 将相竞争的业务纳入到公司来经营。

本人确认本承诺函所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺。如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，本人将向公司赔偿一切直接或间接损失。”

- (5) 关于避免关联方不当利益输送的承诺

“截至本承诺出具之日，本人或本人控制的除公司及其控股子公司之外的其他企业或其他组织、机构（以下简称“本人控制的其他企业”）与公司及其子公司之间不存在代垫成本费用、相互依赖的情形，双方在各自业务获取过程中不存在不当利益输送或不正当竞争的情形；不存在以任何形式的相互投资、相互参与经营的情形；不存在相互或单方让渡商业机会的情形，不存在共享渠道、共享资源、共享人员的情形。

本人控制的其他企业与公司及其子公司保持资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面的相互独立，本人承诺本人控制的其他企业与公司及其子公司之间未来将继续保持独立性，确保不发生任何形式的不当利益输送、代垫成本费用、不正当竞争、相互或者单方让渡商业机会，且承诺长期有效。”

综上所述，报告期内，发行人不存在对关联方进行不当利益输送或者关联方体外代垫成本费用情形，发行人及发行人实际控制人已建立相应机制防范未来可能出现的不当利益输送或转移。

七、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

1、获取发行人实际控制人高超以及高超控制的其他企业的银行资金流水，追查相关企业获得资金支持款后的最终用途，取得银行贷款合同、销售及采购合同、银行回单、发票、记账凭证等客观证据；追查相关企业归还资金支持款的还款来源，检查还款来源是否为自有资金；获取相关企业的审计报告及财务报表，检查还款金额是否与其收入水平相匹配；

2、获取高超控制的其他企业的审计报告或财务报表，结合相关企业的公开披露信息、行业动态新闻报道等公开信息分析亏损的背景和原因；对相关企业进行实地走访，获取其主要客户、供应商名单、银行资金流水以及员工人数、结构变化以及薪资水平情况，了解其报告期内经营情况，分析其亏损的原因是否具有合理性；

3、针对发行人与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业是否存在重合客户、供应商，通过将发行人所有客户、供应商的名单、重要性水平以上的发行人银行资金流水的交易对手与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主要客户、供应商名单、重要性水平以上的银行资金流水交易对手进行匹配，检查客户、供应商是否重合；

针对发行人的客户苏州达翔、达翔盐城与控股股东、实际控制人控制的其他企业的客户达翔恩施、达翔新能源之间的股权关联关系以及发行人、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业与前述企业的交易情况，通过企查查等公开信息渠道查询苏州达翔及其子公司之间的股权关系；对苏州达翔进行现场实地走访，获取苏州达翔出具的关于其基本经营情况、与发行人实际控制人控制的其他企业的交易情况的说明；获取发行人实际控制人控制的其他企业与苏州达翔的子公司交易的相关产品照片及具体说明；获取发行人实际控制人控制的其他企业与苏州达翔的子公司的交易明细，检查发行人实际控制人控制的其他企业是否存在依赖苏州达翔子公司的情形；获取相关交易的单价，与苏州达翔出具的说明以及其提供的其向其他供应商采购同类产品的部分订单进行比较，检查是否存在重大差异；抽查发行人实际控制人控制的其他企业与苏州达翔的子公司的交易合同、发票、记账凭证等凭证，核查相关交易的真实性；获取厂房租赁相关的租赁合同，并抽查部分发票，前往租赁厂房地址进行实地查看，

检查交易的真实性；通过 58 同城、安居客等公开渠道查询与蔚金汽车位置接近的厂房的租金价格情况，比较租赁价格的公允性；

因所处地域均在盐城，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业存在个别服务商重合的情形。针对上述情况，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）通过查询公开信息，获取发行人与关联方的重合服务商工商信息，包括成立日期、经营范围、主要人员及主要股东、注册资本等情况，核查重合服务商与发行人及其关联方是否具有关联关系，分析相关服务商的营业范围、公司规模、资信情况与其提供的服务是否相匹配；

（2）获取发行人与重合服务商相关的工程项目合同、发票、验收资料、询比价资料等；获取广东诚安信工程造价咨询有限公司出具的《关于江苏斯瑞达公司新增固定资产及在建工程造价审计报告》，分析发行人在建工程单位造价的公允性；

（3）获取发行人关联方与重合服务商的工程合同、发票、付款凭证等，实地查看重合服务商为发行人关联方建设的固定资产，核实发行人关联方与重叠供应商业务的真实性。

4、获取发行人实际控制人控制的其他企业各类员工数量及各期变动、管理层及员工薪资水平的统计情况说明，结合其经营情况分析变化的原因；查询盐城市统计局发布的数据，了解盐城市城镇非私营单位就业人员月平均工资和城镇私营单位就业人员月平均工资水平，检查相关企业员工工资水平是否处于合理区间；获取发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属的名单，查阅实际控制人控制的其他企业的工商信息，检查发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属是否在实际控制人控制的其他企业任职或领薪；获取从沃达视听离职，目前仍在发行人处任职的 3 名员工入职发行人前后三个月工资卡的银行流水，检查其从关联方离职再到发行人处任职前后的平均工资水平是否存在异常，是否存在其他异常的资金往来；获取相关员工在关联方的离职申请表、离职证明，在发行人的员工入职信息登记表、劳动合同、入职审批单以及相关企业、员工出具的声明等客观证据；

获取发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行资金流水并对达到重要性水平以上的资金流水记录并核查；获取发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属的名单，与实际控制人控制的其他企业的银行流水的交易对手方进行匹配，获取发行人董监高及实际控制人控制的其他企业的银行流水，取得实际控制人控制的其他企业的审计报告、财务报表等，对发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属与实际控制人控制的其他企业之间是否存在未披露的非经营性资金往来，核查是否存在关联方体外代垫成本费用情形；

5、实地走访实际控制人控制的其他企业，就发行人与实际控制人控制的其他企业在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面是否存在混同情形进行访谈，并取得实际控制人控制的其他企业出具的独立性确认函，核查发行人与实际控制人控制的其他企业在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面的分开情况；

查阅并比对实际控制人控制的其他企业的员工花名册和发行人的员工花名册，查阅发行人的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》、人事管理制度、任命董事和高级管理人员的股东会会议文件、董事会会议文件，访谈发行人的人事专员，核查发行人是否有独立的人事管理制度，是否存在员工混同、实际控制人控制的其他企业干预发行人人事任免的情形，发行人与实际控制人控制的其他企业在人员方面是否分开；

查阅发行人的组织结构图，核查发行人与实际控制人控制的其他企业在机构方面的分开情况；

查阅发行人经营场所的不动产权证书和房屋租赁协议，查阅实际控制人控制的其他企业经营场所的不动产权证书和房屋租赁协议，核查发行人与实际控制人控制的其他企业在场所方面的分开情况，发行人与实际控制人控制的其他企业在物理空间是否隔离；

取得并查阅了发行人的营业执照、公司章程、业务资质许可、重大业务合同、审计报告等文件，访谈了发行人实际控制人，通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站等公开渠道查询发行人实际控制人近亲属控制的其他企业的

工商信息与主营业务情况，取得并查阅了发行人实际控制人近亲属控制的其他企业的财务报表、纳税申报表以及该企业出具的关于公司经营情况的说明，查阅并比对发行人客户、供应商名单和实际控制人控制的其他企业主要客户、供应商名单，核查发行人与实际控制人在业务方面的分开情况；

访谈发行人的财务负责人，查阅并比对发行人的银行账户清单和实际控制人控制的其他企业的银行账户清单，查阅并比对实际控制人控制的其他企业的员工花名册和发行人的员工花名册，查阅发行人报告期内的银行流水，查阅发行人的财务会计制度和财务管理制度，查阅发行人的组织架构图，查阅发行人的审计报告，核查发行人与实际控制人控制的其他企业之间是否存在共用银行账户、财务人员混同的情形，发行人是否有独立的财务部门、财务制度，发行人报告期末是否存在资金被实际控制人控制的其他企业占用的情形，发行人在财务方面是否独立；

查阅发行人的《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》《斯瑞达员工商业行为规范》《江苏斯瑞达材料技术股份有限公司信息系统管理制度》等规定，查阅发行人的财务管理制度、行政人事制度、采购制度、生产制度、销售制度和研发制度，核查发行人是否建立保证独立性的相关内控制度并有效实施。

查阅发行人以及实际控制人控制的其他企业 OA 系统、电子邮箱系统、财务系统的使用用户清单，查阅发行人 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统的采购合同和系统使用费用支付凭证，访谈发行人的财务负责人、董事会秘书、IT 运维人员，取得实际控制人控制的其他企业出具的确认函，取得了发行人关于系统独立性的说明，核查发行人是否建立独立的管理系统，发行人是否存在与实际控制人控制的其他企业共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形。

（二）核查意见

1、发行人已列表说明实际控制人高超向其控制的其他企业提供资金支持的时点、金额，相关企业获取资金后最终主要用于支付工资、偿还贷款等经营用

途，申报会计师已获取相关客观证据；最终使用方的还款来源为自有或自筹资金，与相关主体的收入水平相匹配。

2、发行人已列表说明实际控制人控制的部分其他企业存在亏损的具体原因、亏损的形成背景、金额、时点，相关企业亏损具有合理理由，申报会计师已获取相关客观证据。

3、发行人与实际控制人控制的其他企业存在个别重合供应商、服务商，发行人的个别客户与实际控制人控制的其他企业的客户存在股权关联关系，但发行人对前述客户、供应商的交易金额较小，与个别重合服务商的交易主要为偶发性的建筑设计、施工服务，且相关交易具有公允性；报告期内，发行人的业绩增长系基于自身独立的研发、生产及市场开拓能力，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在从事相同或相类似业务的情况，不存在服务于同一下游行业的终端客户群体或面临相同的上游原材料行业的情形，不存在实际控制人控制的其他企业让渡商业机会情形，且发行人的历史沿革、经营决策、机构、业务、财务、资产和人员等各方面均与实际控制人控制的其他企业保持独立，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环或进行不当利益输送的情形。

4、蔚联精密、澳龙农业等实控人控制的其他企业在报告期内各期员工人员结构、员工人数的变化以及薪资水平及其变化与相关企业所处业务板块、报告期内的业务和经营情况的变化密切相关，具备合理性；报告期内，发行人董监高及其近亲属未在实际控制人控制的其他企业领薪；除高超、杭杰曾在高超控制的其他企业任职外，发行人的董监高及其近亲属未在实际控制人控制的其他企业任职；除个别发行人员工的亲属在实际控制人控制的其他企业任职外，发行人员工及其近亲属未在实际控制人控制的其他企业任职或领薪，前述相关发行人的员工分别在发行人处担任保洁工和门卫，并非重要岗位；

经核查，报告期内，发行人实际控制人、董事长高超与其控制的其他企业之间存在非经营性资金往来，相关款项最终主要用于关联方内部资金拆借、归还贷款及经营支出；高超的近亲属杭杰与高超控制的其他企业江苏达冠存在非经营性资金往来，系苏州园林股权转让款。前述相关事项均已在第一轮问询回复中披露，发行人董监高及其近亲属、员工及其近亲属与实际控制人控制的其

他企业之间不存在其他达到重要性水平以上的应当披露而未披露的非经营性资金往来，不存在关联方体外代垫成本费用情形。

5、经核查，发行人在人员、机构、场所、资产、业务、财务等方面均独立于实际控制人控制的其他企业。发行人采取了物理隔离措施、内控制度隔离措施、管理系统隔离措施，相关隔离措施有效。双方不存在共用 OA 办公系统、电子邮箱系统、财务系统等情形。

问题 5.其他问题

(1) 关于股东一致行动关系及共同控制权稳定性。根据申请文件：①沃冠达投资、斯瑞达投资分别为胡拥军和蔡磊控制的企业，沃冠达投资持有发行人 16.45%的股份，斯瑞达投资持有发行人 9.73%股份，蔡磊持有发行人 2.65%股份。②共同实际控制人高超、高雅签订《一致行动协议》，双方持有斯瑞达股份期间在行使股东、董事权利上作出相同的意思表示。请发行人说明：①沃冠达投资与胡拥军、斯瑞达投资与蔡磊是否构成一致行动关系及信息披露是否准确，相关限售措施合规性。②共同实际控制人就上市后至少 36 个月内维持一致行动关系稳定作出的具体安排。

(2) 募投项目可行性及产能消化风险。根据申请文件及问询回复：①公司尚未取得募投项目用地的使用权，尚待履行招拍挂程序。②本次募投项目拟新增产能 1,386.67 万平方米。请发行人：①结合 OLED 光学保护膜市场空间、发行人与维信诺合作稳定性及维信诺产线产量、对发行人的采购需求，新产品研发进度及新客户验证进度、对发行人的采购需求，其他 OLED 光学保护膜供应商的验证进度、是否可能抢占发行人的供应份额等，量化分析说明本次募投拟新增 OLED 光学保护膜产能是否能够有效消化，视情况作重大事项提示及风险揭示。②结合电子多功能复合材料在手订单及与客户合作稳定性、新客户拓展情况等，量化分析电子多功能复合材料产能能否有效消化。③说明发行人取得募投项目用地权属证明的最新进展，是否存在重大不确定性及发行人应对措施。④说明募投项目是否涉及危险化学品等，是否按规定取得了相应资质、审批、备案手续，募投项目是否可能存在重大不确定性风险。

(3) 外协采购的真实公允性。根据申请文件，公司 2023 年新增外协厂商

江苏南锦电子材料有限公司，公司股东（持有 0.88%股份）杨铮间接持有江苏南锦电子材料有限公司 10%的股权。请发行人说明：①杨铮个人履历及对外投资情况，入股发行人方式、时点、价格及其公允性、出资来源，是否涉及股权代持。②与江苏南锦电子建立合作的过程及原因，主要经营者及其股东背景，是否与发行人及其关联方存在其他业务或资金往来，各期交易金额，2024 年采购金额大幅下降原因，采购定价依据及其公允性，与其他供应商定价存在较大差异的合理性。

（4）第三方代发职工薪酬。根据问询回复，公司将部分高管的奖金通过第三方公司深圳市瑞娜科技发展有限公司代为发放。请发行人：①说明瑞娜科技基本情况及其股东背景，配合发行人体外代发工资的原因，瑞娜科技与发行人及其关联方、发行人客户或供应商是否存在其他业务或资金往来，是否存在利益输送、代垫成本费用情形。②列表逐笔说明通过瑞娜科技体外发放工资的资金流转时点、金额、涉及相关方，是否形成资金闭环，是否涉及现金交易及其真实性，是否有客观证据佐证。

（5）关于市场顾问费。请发行人：①说明蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的客户、产品、应用领域的具体情况，业务开展具体流程，蔡磊、朱亮提供顾问服务的具体体现及客观依据，田向阳、林希勇支付顾问费的资金来源及蔡磊、朱亮取得顾问费后的资金最终去向，是否涉及利益输送情形，蔡磊及朱亮与田向阳、林希勇之间是否存在其他利益安排。②列表分别说明田向阳、林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况，是否与发行人存在重叠客户或供应商；说明蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据及其合理性，是否影响发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性。

（6）关于资金流水核查。请发行人：①说明杭杰的个人履历及对外投资情况，列表逐一说明杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来的具体情况，包括资金往来背景、时点、金额，对应客观证据佐证，是否形成闭环，是否涉及发行人客户或供应商，是否存在利益输送或资金体外循环情形。②列表逐一说明高超控制的其他企业与外部第三方往来的具体情况，是否闭环，是否涉及利益输送、资金体外循环情形。③说明周大雄与郭昇旺、郭柏坤换汇的背景及原因，周大雄换汇资金来源及获取资金后的用途，是否有客

观依据佐证，是否影响发行人向东台台博采购价格的公允性，是否涉及利益输送情形。④说明苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发的背景及原因，交易过程及关键时间节点，定价依据及其公允性，股权转让款流转情况，是否存在税收合规性风险。⑤说明发行人及其关联方资金流水的部分对手方与发行人部分客户及供应商主要人员重名的原因及合理性，是否有客观依据佐证，发行人及其关联方与发行人客户及供应商是否存在非经营性资金往来，是否涉及体外资金循环情形。⑥说明报告期曾与高超签订《合作经营协议》的四名自然人分红款去向，是否存在流向实际控制人及其亲属的情形。

(7) 其他财务问题。请发行人：①列表说明中间试验费的具体构成（职工薪酬、折旧费用、燃动费），与各期研发打样的投入产出情况、耗用的人工及机器工时是否匹配；说明各期研发人员是否参与非研发活动，金小林薪资全额计入研发费用的合理性，作为副总经理其如何区分管理及研发职责，是否从事管理活动。②列表说明报告期内经销商客户向终端客户销售情况，中介机构针对经销商终端销售的具体核查方式、获取的核查证据、核查比例及结论。③列表说明 2025 年 9 月末、2025 年 12 月末发行人主要客户对应的应收账款金额及期后回款情况，截至目前厦门宝益应收账款是否已收回。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，提供关于发行人及其关联方资金流水核查的专项报告，并提交研发费用相关核查底稿。请申报会计师核查上述事项（3）-（7）并发表明确意见，说明针对发行人研发工时填报准确性、研发直接投入归集核算准确性、研发相关内控健全有效性的核查比例及核查结论。请发行人律师核查上述事项（1）、（2）③-④并发表明确意见。

一、外协采购的真实公允性

（一）杨铮个人履历及对外投资情况，入股发行人方式、时点、价格及其公允性、出资来源，是否涉及股权代持

1、杨铮个人履历及对外投资情况

杨铮，男，中国国籍，无永久境外居留权，本科学历，毕业于名古屋市立大学，2002 年至 2004 年 3 月，任上海锦富精密塑胶器材有限公司（后更名为新余市兆腾投资管理有限公司，以下简称“新余兆腾”）经理；2004 年 3 月至

2017年6月，任苏州锦富技术股份有限公司（300128.SZ，2010年10月在深交所创业板上市，以下简称“锦富技术”）董事、副总经理。目前为自由职业。

截至本问询回复出具之日，杨铮先生的对外投资情况如下：

企业名称	入股时间	持有注册资本金额（万元）	持股比例
新余兆腾	2008年5月	70.00	7.00%
斯瑞达	2018年3月	50.00	0.88%
江苏南锦新材料有限公司（以下简称“南锦新材料”）	2020年6月	150.00	10.00%

2、入股发行人方式、时点、价格及其公允性、出资来源，是否涉及股权代持

杨铮先生于2018年3月通过购买高超先生所持斯瑞达股权的方式投资入股斯瑞达。高超先生向杨铮先生转让了50万元注册资本对应的股权（占发行人当时股权比例的1.00%），转让价格为1.10元/出资额，转让价格与同期其他投资入股斯瑞达的股东一致，系在《资产评估报告》（中水致远评报字[2017]第140030号）的基础上结合当时发行人实际情况经各方协商一致而达成。根据杨铮先生出资入股发行人时的个人银行流水和对杨铮先生的访谈，杨铮先生出资入股斯瑞达的资金来源为其自有资金，杨铮先生通过受让方式入股发行人系交易双方的真实意思表示，股份转让款已经足额支付，不存在股权代持。

（二）与江苏南锦电子建立合作的过程及原因，主要经营者及其股东背景，是否与发行人及其关联方存在其他业务或资金往来，各期交易金额，2024年采购金额大幅下降原因，采购定价依据及其公允性，与其他供应商定价存在较大差异的合理性。

1、与江苏南锦电子建立合作的过程及原因

江苏南锦电子材料有限公司（以下简称“江苏南锦电子”）系一家从事高分子复合材料及光电产品的生产、销售业务的模切厂商。报告期内，发行人主要向江苏南锦电子采购光电制程精密保护材料的模切加工服务。

由于场地和设备限制，发行人在光电制程精密保护材料上市初期无法自行对其进行模切，故选择通过外协进行模切。由于该产品相对较新，尚处于市场

导入期，而工艺要求相对较高，且业内多以小尺寸材料的模切为主，拥有大尺寸片材模切能力的企业较少，故愿意承接相关业务的供应商较少，经与多家供应商接洽后，仅南京冠石科技股份有限公司（以下简称“冠石科技”）同意与发行人进行合作。

在与冠石科技合作的过程中，冠石科技未配置相应在线检测设备，导致模切良率低且加工费高昂。为提升良率、降低成本，发行人积极寻找新的供应商，并与江苏南锦电子进行了业务对接。由于江苏南锦电子拥有较齐备的设备，并且具备相对成熟的加工条件，经双方协商后，发行人将产品委托给江苏南锦电子进行模切。

综上，发行人与江苏南锦电子合作是基于自身提升光电制程精密保护材料产品良率、降低成本的需求而开展的，具有合理性。

2、江苏南锦电子主要经营者及其股东背景，是否与发行人及其关联方存在其他业务或资金往来

（1）江苏南锦电子主要经营者及其股东背景

江苏南锦电子的工商信息如下：

公司名称	江苏南锦电子材料有限公司	
成立日期	2019/8/20	
统一社会信用代码	91321191MA1YXRHP62	
法定代表人	邓世强	
注册资本	3,000 万人民币	
实收资本	3,000 万人民币	
注册地址	镇江市新区大港通港路 130 号	
经营范围	光电子材料、磁性材料、棱镜片、扩散片、反射片、扩散板的研发、制造、销售、技术咨询；塑料胶粘板、塑料胶粘带的加工、销售、技术咨询；包装材料、照明设备的销售；自有设备和房屋租赁；自营和代理各类商品和技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
股东情况	江苏南锦新材料有限公司持股 100%	
主要经营者	邓世强	董事长、经理
	蒋文跃	董事

	徐广毅	董事
	程平	监事

江苏南锦电子系南锦新材料的全资子公司，其主要经营者包括邓世强、蒋文跃、徐广毅、程平。

江苏南锦新材料有限公司的工商信息如下：

公司名称	江苏南锦新材料有限公司	
成立日期	2006/6/26	
统一社会信用代码	91320115787141957Y	
法定代表人	邓世强	
注册资本	1,500 万人民币	
实收资本	1,500 万人民币	
注册地址	常州市新北区太湖东路 9 号 3 幢 2 楼 221-20 室	
经营范围	一般项目：显示器件销售；电子专用设备销售；半导体器件专用设备销售；电子元器件批发；电子专用材料销售；电子测量仪器销售；新型金属功能材料销售；建筑装饰材料销售；高性能纤维及复合材料销售；新型膜材料销售；光电子器件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
股东情况	邓世强持股 75%、徐广毅持股 15%、杨铮持股 10%	
主要经营者	邓世强	董事长、总经理
	蒋文跃	董事
	徐广毅	董事
	程平	监事

南锦新材料有限公司成立于 2006 年 6 月 26 日，前身为锦富技术的子公司南京锦富电子有限公司。根据公开信息，因南锦新材料持续亏损、经营业绩不及预期，锦富技术及其子公司香港赫欧电子有限公司分别于 2017 年 11 月、2018 年 5 月对外出售其持有的南锦新材 51.71%和 48.29%股权。2020 年 6 月-2022 年 6 月期间，经过多次股权转让，南锦新材料的股东变更为邓世强、徐广毅、杨铮，其中邓世强持股 75%，系南锦新材料的实际控制人。

根据公开信息，邓世强曾于 2012 年 12 月 13 日至 2017 年 6 月 27 日期间担任锦富技术副总经理。任职于锦富技术期间，邓世强还曾担任锦富技术下属子公司东莞锦富迪奇电子有限公司总经理、深圳锦富光电有限公司总经理、香港赫欧电子有限公司董事等职务。

(2) 江苏南锦电子主要经营者及其股东与发行人及其关联方其他业务或资金往来情况

报告期内，南锦新材料持股 10%的股东，同时也是发行人持股 0.88%的股东杨铮与发行人关联方盐城蔚金新能源科技有限公司存在资金往来，主要系资金拆借，具体情况如下：

单位：万元

交易对方	日期	资金流入	资金流出	资金净流入/出	交易背景说明
杨铮	2024/3/1	700.00	-	-	为周转借款，杨铮于 2024 年 3 月借给蔚金新能源用于公司经营，蔚金新能源已归还完毕，已闭环。
	2024/3/7	300.00	-		
	2024/6/19	-	500.00		
	2024/12/20	-	200.00		
	2025/1/20	-	300.00		
合计	-	1,000.00	1,000.00	-	-

报告期内，盐城蔚金新能源科技有限公司向杨铮拆入的资金均用于其自身经营，且均已归还，不存在为发行人代垫费用、成本或向公司输送利益等情形。

除前述情况外，发行人及其关联方与江苏南锦电子主要经营者及其他股东不存在其他业务或资金往来。

3、发行人与江苏南锦电子各期交易金额，2024 年采购金额大幅下降原因，采购定价依据及其公允性，与其他供应商定价存在较大差异的合理性

(1) 发行人与江苏南锦电子各期交易金额及变动原因

报告期各期，发行人向江苏南锦电子采购光电制程精密保护材料的模切加工服务，具体交易金额如下：

单位：万元

2025 年	2024 年	2023 年
-	132.97	926.73

2022 年，发行人光电制程精密保护材料处于试样送样阶段，在此阶段，相关产品的模切主要交由冠石科技开展。2023 年，出于成本效益、加工良率等方面考虑，发行人开始向江苏南锦电子采购模切加工服务，随着光电制程精密保护材料转入量产，销售量逐步增加，发行人与江苏南锦电子的交易额亦同步增

加，当年交易额为 926.73 万元。由于外协加工在生产管理方面存在信息不对称、滞后性，模切外协良率与发行人的预期存在较大偏差，故发行人也在同步构建模切相关的设施设备，并择机将模切外协回收以降低生产成本、提升产品良率。

随着发行人模切相关的场地、设备、人员逐步到位，发行人于 2024 年起回收光电制程精密保护材料的模切工序自行开展，故 2024 年与江苏南锦电子的交易金额大幅下降。

(2) 发行人与江苏南锦电子的采购定价依据及其公允性，与其他供应商定价存在较大差异的合理性

发行人向外协厂商委托加工的物料、产品主要为定制化产品，加工内容也有定制化特征，不存在市场公开交易价格。发行人主要通过市场询价确定价格，在有加工需求时先向外协厂商询价，收到对方报价后选择性价比较高的外协厂商，并与外协厂商通过市场化协商、议价的方式确定最终交易价格。发行人外协加工单价的定价主要结合外协厂商的成本、合理利润率、包装运输费等因素，由双方协商确定。

近年来，以京东方、维信诺为代表的 OLED 面板厂商均在推进技术和材料的本地化，在此过程中原材料市场的竞争者逐步增加，故必然会出现产品价格随着供应量增加而下降的情况。在此背景下，发行人在开发和选择供应商时会重点考虑成本效益因素，优先选择价格相对较低供应商进行合作，发行人与外协供应商的定价符合企业发展及行业发展的客观规律，不存在利益输送或其他安排，具体分析如下：

2022 年到 2025 年，发行人向不同供应商采购模切加工的金额及单位价格情况如下：

单位：万元、万片、元/片

供应商名称	2025 年			2024 年		
	加工费	数量	平均价格	加工费	数量	平均价格
深圳市晶锐惺科技有限公司	-	-	-	-	-	-
江苏南锦电子材料有限公司	-	-	-	132.97	8.20	16.21
南京冠石科技股份有限公司	-	-	-	-	-	-

合计	-	-	-	132.97	8.20	16.21
供应商名称	2023年			2022年		
	加工费	数量	平均价格	加工费	数量	平均价格
深圳市晶锐惺科技有限公司	145.48	10.04	14.49	-	-	-
江苏南锦电子材料有限公司	926.73	52.91	17.51	-	-	-
南京冠石科技股份有限公司	14.30	0.54	26.40	42.63	2.45	17.37
合计	1,086.51	63.50	17.11	42.63	2.45	17.37

2022年，发行人光电制程精密保护材料处于试样、送样阶段，尚处于市场导入期，而工艺要求相对较高，且业内多以小尺寸材料的模切为主，拥有大尺寸片材模切能力的企业较少，故愿意承接相关业务的供应商较少，经与多家供应商接洽后，仅冠石科技同意与发行人进行合作。经双方商务谈判，发行人与冠石科技商定按照13.20元/片的价格进行交易，该定价不考虑合格率，即无论加工的产品是否合格发行人均需支付加工费。由于冠石科技未配置相应在线检测设备，导致其加工合格率较低，按照不考虑合格率的价格结算导致发行人成本过高，故发行人与冠石科技在综合考虑相应成本的变化后重新协商了结算价格，按照每片合格产品26.40元的价格结算，并在2022年7月开始执行。因此，冠石科技的结算价格相对较高，且在2023年有较大幅度的增长。

鉴于冠石科技的加工成本较高且合格率未达到预期，发行人出于降本的考虑，经同行介绍后与江苏南锦电子进行了业务对接。由于江苏南锦电子拥有较齐备的设备，并且具备相对成熟的加工条件，发行人在2023年将产品委托给江苏南锦电子进行模切，并按照每片合格品16.92元（不含运费，运费按实际发生一并结算）的价格进行结算。为进一步降低模切加工成本，发行人进一步开发了报价相对更低的深圳市晶锐惺科技有限公司作为模切供应商。

2024年，发行人已经将光电制程精密保护材料模切加工工序回收自行开展，并终止与上述三家供应商的委托加工业务。

综上，发行人外协加工单价主要结合外协厂商的成本、合理利润率、包装运输费等因素，由双方通过商务谈判确定，定价公允；江苏南锦电子定价与其他供应商定价存在差异一方面系各个供应商内部成本差异造成，另一方面系发行人基于成本效益原则，优先选择价格相对较低供应商进行合作，符合行业发

展的客观规律，具有合理性。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）访谈了斯瑞达股东杨铮先生，了解其任职经历、对外投资情况、入股发行人的方式、时点、价格及其公允性、资金来源以及是否存在股权代持；取得并查阅了杨铮先生入股发行人时的股权转让协议、同期通过受让方式入股发行人的其他自然人投资者的股权转让协议以及定价依据《资产评估报告》（中水致远评报字[2017]第 140030 号），了解杨铮先生入股发行人的价格是否公允、合理；取得了杨铮先生入股发行人时的资金流水，核查杨铮先生入股发行人的资金来源，判断杨铮先生入股发行人是否存在代持情形；

（2）访谈发行人采购负责人，了解发行人与江苏南锦电子建立合作的过程及原因；了解公司的外协采购基本情况，包括但不限于供应商选取标准、管理制度，产品和服务的质量控制措施，供应商选择的过程，定价机制及公允性等；

（3）通过公开信息渠道查询江苏南锦电子的工商登记信息，包括成立时间、实缴资本、经营范围、主要经营者、主要股东等信息；对江苏南锦电子进行实地走访，了解其与发行人的合作背景、合作年限、人员及业务规模、定价机制等情况；了解其与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务、资金往来，是否存在发行人董监高及其亲属、（前）员工及其亲属在供应商处投资、任职情形；

（4）获取并查阅了公司《采购管理总则》《采购管理程序》《供应商管理程序》等与外协采购相关的内部管理制度；

（5）获取了发行人外协采购明细，了解报告期内公司外协采购情况，包括外协内容、外协金额、外协供应商名称；抽查发行人与主要外协供应商的报价单、业务订单、发票等业务凭据；分析发行人报告期内外协采购价格的公允性；

（6）对发行人及相关方资金流水进行核查，核查江苏南锦电子主要经营者及其股东是否与发行人及其关联方存在其他业务或资金往来。

2、核查意见

(1) 发行人已说明杨铮个人履历及对外投资情况，入股发行人方式、时点、价格及其公允性、出资来源等情况，不涉及股权代持；

(2) 发行人与江苏南锦电子合作是基于自身提升光电制程精密保护材料产品良率、降低成本的需求而开展的，具有合理性；

(3) 报告期内，发行人关联方盐城蔚金新能源科技有限公司与南锦新材料持股 10%的股东，同时也是发行人持股 0.88%的股东杨铮存在资金往来，主要系盐城蔚金新能源科技有限公司向杨铮拆入资金用于自身经营而形成，相关资金均已归还，不存在为发行人代垫费用、成本或向公司输送利益等情形；除前述情况外，发行人及其关联方与江苏南锦电子主要经营者及其他股东不存在其他业务或资金往来；

(4) 发行人与江苏南锦电子 2024 年采购金额大幅下降原因系发行人于 2024 年起回收光电制程精密保护材料的模切工序自行开展所致；

(5) 发行人外协加工单价主要结合外协厂商的成本、合理利润率、包装运输费等因素，由双方通过商务谈判确定，定价公允；江苏南锦电子定价与其他供应商定价存在差异一方面系各个供应商内部成本差异造成，另一方面系发行人基于成本效益原则，优先选择价格相对较低供应商进行合作，符合行业发展的客观规律，具有合理性。

二、第三方代发职工薪酬

(一) 说明瑞娜科技基本情况及其股东背景，配合发行人体外代发工资的原因，瑞娜科技与发行人及其关联方、发行人客户或供应商是否存在其他业务或资金往来，是否存在利益输送、代垫成本费用情形

1、瑞娜科技基本情况及其股东背景，配合发行人体外代发工资的原因

(1) 瑞娜科技的简要历史沿革、经营情况等基本情况及其股东背景

①瑞娜科技的简要历史沿革

根据公开信息以及对林希勇的访谈记录，瑞娜科技的简要历史沿革如下：

A、2013年7月，瑞娜科技成立

瑞娜科技成立时，其股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	郑天英	90.00	90.00
2	钱王勇	10.00	10.00
合计		100.00	100.00

B、2017年3月，股东变更

本次股东变更后，瑞娜科技股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	郑天英	90.00	90.00
2	郑金明	10.00	10.00
合计		100.00	100.00

C、2019年7月，股东变更

本次股东变更后，瑞娜科技股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	王箭	51.00	51.00
2	郑金明	49.00	49.00
合计		100.00	100.00

D、2022年2月，股东变更

本次股东变更后，瑞娜科技股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	林慧慧	100.00	100.00
合计		100.00	100.00

E、2024年4月，股东变更

本次股东变更后，瑞娜科技股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	谢国鹏	100.00	100.00
合计		100.00	100.00

瑞娜科技历次变更的股东中，除林慧慧系林希勇的配偶，林希勇控制的深圳市联金邦科技有限公司、深圳市英思创新材料有限公司系发行人客户、供应商外，郑天英等其他自然人均不是发行人客户或供应商及其主要人员；包括林慧慧、林希勇在内，前述股东均未在发行人处领薪或担任职务或持有发行人股份。

②报告期内，瑞娜科技的经营范围、许可经营项目等经营情况变化情况

报告期内，瑞娜科技的经营范围的变化、许可经营项目变更情况等经营情况如下：

A、自报告期期初至 2022 年 2 月，瑞娜科技主要从事文化娱乐类业务

项目	内容
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；计算机技术咨询及转让；计算机软件、计算机硬件的技术研发与销售；动漫及衍生产品、玩具、电子产品设计与研发、销售；文化艺术活动策划、展览展示策划；孵化器的销售；企业管理咨询（不含人才中介服务）、经济信息咨询（不含限制项目）；礼仪服务；会务服务；酒店订房服务；机票销售的服务；从事广告业务；影视文化信息咨询服务；文化艺术交流活动策划艺术鉴赏（不含鉴定、评估）咨询；酒文化信息咨询工艺品（象牙及其制品除外）、艺术品、摄影作品、模型、乐器、服装服饰、日用百货（不含食品）、家具、酒类、展览展示设备及材料的批发与零售国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外）
许可经营项目	商品拍卖（不含文物）及提供相关咨询和服务，制作、发行、摄制电影，预包装食品的销售。许可文件名称：《摄制电影许可证》《电影发行经营许可证》《食品流通许可证》《拍卖经营批准证书》
主营业务	文化娱乐类业务
经营情况	实际经营，但销售额较小

B、2022 年 2 月至 2024 年 4 月，瑞娜科技主要从事电子元器件与机电组件进出口销售

项目	内容
经营范围	电子元器件与机电组件设备销售、电力电子元器件销售、电子专用设备销售、机械电气设备销售、高性能密封材料销售、高性能纤维及复合材料销售、电子专用材料销售、光学玻璃销售、玻璃纤维及制品销售、新兴能源技术研发、电子专用材料研发、新材料技术研发、国内贸易代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
许可经营项目	电子元器件与机电组件设备制造、货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。许可文件名称：《建设项目环境影响审查批复》
主营业务	电子元器件、材料的贸易交易

项目	内容
经营情况	实际经营，但销售额较小，主要客户为深圳市瑞驰信息技术有限公司、东莞俐华电子有限公司、东莞市锦泰胶粘制品有限公司。前述公司不是发行人的客户或供应商，与发行人不存在资金往来。

③截至本问询回复出具之日，瑞娜科技的基本情况

截至本问询回复出具之日，瑞娜科技的基本情况如下：

公司名称	深圳市瑞娜科技发展有限公司
成立时间	2013年7月19日
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
统一社会信用代码	914403000743622824
法定代表人	谢国鹏
股权结构	谢国鹏持股 100%
注册地址	深圳市宝安区西乡街道渔业社区海城路 210 号 607
经营范围	一般经营项目是：电子元器件与机电组件设备销售；电力电子元器件销售；电子专用设备销售；机械电气设备销售；高性能密封材料销售；高性能纤维及复合材料销售；电子专用材料销售；光学玻璃销售；玻璃纤维及制品销售；新兴能源技术研发；电子专用材料研发；新材料技术研发；国内贸易代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：电子元器件与机电组件设备制造；货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主营业务为销售电子元器件，与发行人主营业务无关联

谢国鹏系林希勇、林慧慧的朋友，系 IT 工程师，主要从事软件和芯片研发、销售。由于其工作关系，也认识一些电子元器件和电子材料的客户，其取得瑞娜科技股权以后也在从事相关交易。股权转让后林希勇、林慧慧未参与瑞娜科技的经营活动，且林希勇、林慧慧就相关交易不参与分成或享有收益。谢国鹏目前在深圳比特微电子科技有限公司就职，该公司不是发行人的客户、供应商，与发行人无资金往来。

谢国鹏未在林希勇控制的企业内任职或领薪，谢国鹏不是斯瑞达客户或供应商及其主要人员，亦未在斯瑞达处领薪或担任职务或持有斯瑞达股份。

(2) 配合发行人体外代发工资的原因

2023 年公司维信诺项目取得重大进展，在当年内实现了对维信诺的批量供货，由于预计公司业绩增长较好，实际控制人拟对部分高管进行奖励。出于保密目的且基于税务筹划的考虑，公司将部分高管的奖金通过第三方公司瑞娜科技代为发放，涉及总经理蔡磊 68 万元及副总经理朱亮 67.77 万元，合计 135.77 万元，占公司 2023 年度计提薪酬 2,270.05 万元的 5.98%。

瑞娜科技受托代发工资事项，开始于 2023 年 4 月。彼时瑞娜科技的股东、法定代表人为林慧慧，林慧慧系林希勇之配偶。因发行人董事、总经理蔡磊与林希勇相熟，因此委托林希勇夫妇帮忙。

根据对林希勇的访谈及公开信息查询，其基本情况如下：

林希勇，2000 年毕业于桂林电子科技大学。2006 年，林希勇开始创业，成立了深圳市昇发科技有限公司，当时主要从事电子周边产品的设计与销售，市场服务于无线通讯、家电、手机、智能产品、汽车电子、安防系统等。2012 年以后，其开始主要从事美国 3M、日本寺冈等材料的代理，市场服务于高端的消费类电子产品、工业品、汽车等市场。2012 年至今，林希勇仍以代理美国 3M、日本寺冈等材料为主。

林希勇从 2009 年开始涉足 3M 代理业务并结识蔡磊。2012 年左右林希勇已成为华南的 3M 代理商，而彼时蔡磊已在 3M 中国工作多年并担任中国事业部总经理。每年蔡磊都会代表中国 3M 公司拜访客户及业务突出的代理商，随着林希勇公司的业务不断增长，其与中国 3M 及蔡磊的沟通交流逐步增加，在上述交流过程中，各方逐渐熟悉。出于资金安全及私密目的，蔡磊委托其相熟的林希勇夫妇受托代发工资事项。为避免资金混淆，蔡磊与林希勇协商，决定通过瑞娜科技实施代发工资事项。瑞娜科技不是专为发行人代发工资事项成立的公司，报告期内主要从事电子元器件交易，主营业务与发行人不重合。

2、瑞娜科技与发行人及其关联方、发行人客户或供应商是否存在其他业务或资金往来，是否存在利益输送、代垫成本费用情形

报告期内，除涉及第三方代发职工薪酬事项的资金外，发行人与瑞娜科技不存在其他业务或资金往来；发行人的关联方与瑞娜科技不存在业务或资金往来；根据林希勇出具的说明及提供的相关交易的发票，报告期内，瑞娜科技曾

向发行人的供应商东莞市佰盈新材料科技有限公司采购导电无纺布胶带，采购具体情况如下：

单位：万元

采购的具体产品	2025年	2024年	2023年
0.018mm 厚度黑色导电无纺布胶带	-	1.25	1.65

发行人向东莞市佰盈新材料科技有限公司采购的产品为无纺布，为基材；瑞娜科技采购的产品为胶带，二者存在较大差异。瑞娜科技采购上述产品后，已由林希勇控制的其他企业销售给其他客户。瑞娜科技向该供应商采购的金额很小，除上述情形外，瑞娜科技与发行人的客户、供应商不存在其他业务或资金往来，不存在利益输送、代垫成本费用情形。

报告期内，林希勇控制的公司联金邦也曾向该公司采购，但采购金额较小，具体情况请见本问询回复“问题 5 之五/（二）/1、/（2）林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况，是否与发行人存在重叠客户或供应商”的相关内容。

（二）列表逐笔说明通过瑞娜科技体外发放工资的资金流转时点、金额、涉及相关方，是否形成资金闭环，是否涉及现金交易及其真实性，是否有客观证据佐证

发行人通过瑞娜科技发放工资的资金流转时点、金额具体如下：

单位：万元

日期	资金流入	资金流出	备注
2023年4月11日	-	20.16	由于相关费用已最终支付给蔡磊、朱亮，已构成第三方代发工资，均计入薪酬。
2023年9月21日	-	27.12	
2023年11月29日	-	30.12	
2023年12月26日	-	58.38	
2023年净流出		135.77	-

2024年6月，蔡磊、朱亮就代发薪酬事项补缴完毕个人所得税并取得完税凭证，至此该事项整改完毕。

出于保密目的，蔡磊、朱亮要求获取现金。根据对林希勇的实地访谈，瑞娜科技在收到发行人相关款项后，如果直接在瑞娜科技取现或瑞娜科技直接向自然人转账后取现，可能导致瑞娜科技产生较大的税务风险，因此瑞娜科技收到款项后，林希勇使用家中现金支付等额款项。

上述款项涉及相关方包括发行人、瑞娜科技、彼时瑞娜科技的股东林慧慧的配偶林希勇以及蔡磊、朱亮，相关款项涉及现金交易。蔡磊、朱亮合计收到135.77万元，与发行人2023年向瑞娜科技合计支付的款项等额，相关款项已经形成闭环。

就上述事项，中介机构对林希勇进行了实地访谈，对瑞娜科技进行了实地走访；获取了蔡磊、朱亮补缴个人所得税的证明；取得瑞娜科技对第三方代发薪酬事项的说明；通过企查查获取瑞娜科技的企业信用报告，对公司董事、监事、高级管理人员、持股5%以上的股东等进行访谈，确认瑞娜科技与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务、资金往来；取得了公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的《关于代发薪酬的声明》；通过获取报告期内发行人及重要关联方的银行流水，对公司重要的供应商进行实地走访，对发行人采购交易实施细节测试等方式，核查发行人与供应商交易的真实性，确认瑞娜科技与发行人及其关联方是否存在其他业务、资金往来，检查发行人是否已完整披露第三方代发职工薪酬的相关情况，是否存在其他尚未披露的第三方代发职工薪酬情形；查看发行人账务处理情况，检查第三方代发职工薪酬事项的整改情况。

综上，中介机构已获得相关客观证据以证实该事项真实性。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台，查询并获取瑞娜科技工商登记资料，包括历次股权变更、法定代表人及董事监事高级管理人员变更、经营范围变更等档案；

（2）对瑞娜科技报告期内及当前股东的背景进行核查，通过公开渠道查询其投资任职情况，并与发行人客户、供应商名单及主要人员、发行人关联方清单进行交叉比对，识别是否存在关联关系；

(3) 获取瑞娜科技出具的说明，并对林希勇进行实地访谈，确认瑞娜科技历史沿革、股权变动的的原因，详细了解委托瑞娜科技代发薪酬的具体背景、原因；获取林希勇出具的说明及提供的相关交易的发票，检查瑞娜科技与发行人客户或供应商的交易情况；

(4) 针对林希勇所述使用家庭备用金支付现金的情况，核查其个人及配偶的资产证明、其控制企业的纳税申报表及业务规模，核实其家庭持有大额现金的合理性；

(5) 获取蔡磊、朱亮就奖金补缴个人所得税的完税凭证；获取发行人将相关薪酬费用规范入账的会计凭证；取得了公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的《关于代发薪酬的声明》；

(6) 通过获取报告期内发行人及重要关联方的银行流水，对公司重要的客户、供应商进行实地走访，对发行人销售、采购交易实施细节测试等方式，核查发行人与客户、供应商交易的真实性，确认瑞娜科技与发行人及其关联方、发行人客户、供应商是否存在其他业务、资金往来。

2、核查意见

(1) 发行人已说明瑞娜科技基本情况及其股东背景以及配合发行人体外代发工资的原因，具有合理性；报告期内，发行人及其关联方与瑞娜科技不存在其他业务或资金往来；根据林希勇出具的说明及提供的相关交易的发票，报告期内，瑞娜科技曾向发行人的供应商东莞市佰盈新材料科技有限公司采购导电无纺布胶带，其采购金额很小，且采购内容与发行人向该供应商采购的商品不一致，除上述情形外，瑞娜科技与发行人的客户、供应商不存在其他业务或资金往来，不存在利益输送、代垫成本费用情形。

(2) 发行人已逐笔说明通过瑞娜科技体外发放工资的资金流转时点、金额及涉及的相关方，相关款项已闭环，且涉及现金交易；中介机构已获得相关客观证据以证实该事项真实性。

三、关于市场顾问费

(一) 说明蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的客户、产品、应用领域的具体情况，业务开展具体流程，蔡磊、朱亮提供顾问服务的具体体现及客观依据，田向阳、林希勇支付顾问费的资金来源及蔡磊、朱亮取得顾问费后的资金最终去向，是否涉及利益输送情形，蔡磊及朱亮与田向阳、林希勇之间是否存在其他利益安排

1、说明蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的客户、产品、应用领域的具体情况，业务开展具体流程，蔡磊、朱亮提供顾问服务的具体体现及客观依据

报告期内，蔡磊、朱亮不存在从林希勇或其近亲属获取顾问费的情形；2022年，蔡磊、朱亮曾依据与林希勇控制的联金邦签署的《顾问协议》提供市场顾问居间服务并获得顾问费。

报告期内，蔡磊曾依据与田向阳控制的无锡瑞诚签署的《高级顾问协议》提供市场顾问服务。

上述相关情况具体如下：

(1) 蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的客户、产品、应用领域的具体情况

蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的客户、产品、应用领域及其与发行人的客户、产品、应用领域比较情况如下：

项目	蔡磊、朱亮为林希勇控制的联金邦提供顾问服务情况	蔡磊为田向阳控制的无锡瑞诚提供顾问服务情况	与发行人客户、产品、应用领域比较情况
涉及的直接客户名称	*	*	不是发行人的直接客户或供应商
涉及的下游终端客户名称	台达电子、日本胜美达集团	苹果、特斯拉汽车	台达电子、日本胜美达集团、特斯拉均不是发行人的终端客户；苹果虽然系发行人终端客户，但果链供应商众多，相关直接客户均不是发行人的客户
涉及产品的型号	3M 胶带 92 号、3M 胶带 1205 号	3M PT-03、3M 521+	发行人未生产或销售相关型号的产品

项目	蔡磊、朱亮为林希勇控制的联金邦提供顾问服务情况	蔡磊为田向阳控制的无锡瑞诚提供顾问服务情况	与发行人客户、产品、应用领域比较情况
涉及产品的用途/应用领域	用于电子变压器的铜线绝缘包裹	3M PT-03 系用于苹果手机中框绝缘补强；3M 521+系一种高压绝缘铜排环氧绝缘粉末，用于汽车铜排绝缘	发行人无应用于电子变压器的产品；发行人无应用于苹果手机中绝缘板补强的类似产品；发行人无粉末类产品
涉及产品的制造商	3M	3M	发行人产品均为自研自产，发行人也未向 3M 采购相关产品
涉及产品的其他区别	相关产品系由终端客户指定品牌及型号，且需要取得国际 UL 体系、绝缘系统认证才能销售	相关产品系由终端客户指定品牌及型号	由于发行人无类似产品亦不代工生产 3M 产品，因此发行人无法向相关客户提供相同品牌或型号的产品；发行人已开发的产品无需国际 UL 体系、绝缘系统认证

林希勇、田向阳主要从事美国 3M 产品代理销售业务。如上表所述，蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及直接客户、产品、应用领域与发行人不一致。

(2) 业务开展具体流程，蔡磊、朱亮提供顾问服务的具体体现及客观依据

①业务开展具体流程

蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务的流程一般为：由林希勇、田向阳根据其自身企业经营情况、拟开拓的客户或新介入的新产品，征求蔡磊、朱亮的意见或寻求客户资源，成交后结算服务费用。

林希勇、田向阳控制的企业具备独立客户群体及供应链体系，具有独立的经营场所、人员和组织机构，系具有独立经营能力的企业。在涉及上述客户及产品的交易中，林希勇、田向阳占主导地位，起主导作用，由其自行决定是否从事相关交易、相关交易的定价以及相关交易的客户及供应商。蔡磊、朱亮仅根据《顾问协议》提供市场顾问服务，起到咨询、建议的作用。

林希勇、田向阳邀请蔡磊、朱亮担任顾问，主要看重其在 3M 的工作经历。蔡磊、朱亮向林希勇、田向阳提供的顾问服务与其在发行人的任职无关，蔡磊、朱亮未凭借其在发行人的地位、在发行人获取的信息或利用发行人的资金、人

力、信息、客户等方面的资源就相关产品为林希勇、田向阳获取商业机会。

综上，蔡磊、朱亮不存在侵占公司财产、挪用资金，或为个人利益开立账户存储公司资金、收受贿赂或非法收入，接受与公司交易的佣金归为己有、擅自披露公司商业秘密、自我交易、与发行人订立合同或交易、利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或为他人经营与公司同类业务的情形。

②蔡磊、朱亮提供顾问服务的具体体现及客观依据

A、蔡磊、朱亮为林希勇控制的联金邦提供顾问服务的具体体现如下：

蔡磊、朱亮在 3M 公司服务超过 10 年，蔡磊曾担任 3M 中国事业部总经理，朱亮曾担任 3M 中国市场部经理。蔡磊、朱亮对于 3M 在中国本地新产品的开发水平、产品定价、对于国内市场以及不同等级的大客户策略方面都有相对准确的判断。通过蔡磊、朱亮的建议，林希勇在服务客户的过程中能够提高效率并收获更多的合作机会。根据《顾问协议》，蔡磊、朱亮促成了深圳市联金邦科技有限公司与相关客户 3M 胶带 92 号、3M 胶带 1205 号的交易。在协议约定的顾问期间内相关产品销售金额合计为 2,622.37 万元。经双方协商一致，最后根据该金额按照 5% 结算顾问费用，合计应共向蔡磊、朱亮支付顾问费 131.12 万元。相应的税费由林希勇控制的公司承担。3M 胶带 92 号、3M 胶带 1205 号的销售系出口项目，货交香港美金结算，主要终端客户是中国台湾电源厂家台达电子，该 3M 产品的生产地在东南亚，该产品用于电子变压器的铜线绝缘包裹。前述客户、产品、产品产地、应用领域均与发行人无关。

B、蔡磊为田向阳控制的无锡瑞诚提供顾问服务的具体体现如下：

基于蔡磊对 3M 的了解，通过蔡磊的建议，无锡瑞诚在服务客户的过程中能够提高效率并收获更多的合作机会。例如在服务特斯拉的过程中，客户的铜排上需要做绝缘处理，并且客户向无锡瑞诚明确了最终需要达成的效果以及希望的成本，经向蔡磊咨询后，蔡磊认为该产品在 3M 上海可以本地开发，成本方面最终应该也能达到客户的要求，后来无锡瑞诚请 3M 开发了相应的产品。在后续的送样、小批量、中批量以及后续的量产中，客户端不断地提出新的要求，蔡磊与无锡瑞诚共同分析可能出现的原因并反馈给原厂对产品加以改进。

最终该产品在客户端在 2022 年得以成功应用。由于及时抓住了市场机会，该产品在客户端 2022 年实现的销售收入约为 700 万元。

C、针对上述情况，中介机构实施的核查程序及获取的客观证据包括：

(a) 查阅蔡磊、朱亮与联金邦签署的《顾问协议》、蔡磊与无锡瑞诚签署的《高级顾问协议》；

(b) 对林希勇、田向阳进行的现场访谈，了解其向蔡磊、朱亮支付市场顾问费的相关背景、原因，蔡磊、朱亮发挥的具体作用等等；现场查看田向阳使用手机向现场访谈人员展示的向蔡磊支付顾问费前后的银行流水情况；

(c) 获取联金邦、无锡瑞诚 2022 年至 2024 年增值税及附加税费申报表，检查顾问费与相关企业收入是否匹配；

(d) 对林希勇控制的联金邦、田向阳控制的 YIK、富奕盛进行实地走访；

(e) 获取相关人员就上述事项的部分微信聊天记录。³

2、田向阳、林希勇支付顾问费的资金来源及蔡磊、朱亮取得顾问费后的资金最终去向，是否涉及利益输送情形，蔡磊及朱亮与田向阳、林希勇之间是否存在其他利益安排

(1) 田向阳、林希勇支付顾问费的资金来源

根据对田向阳的现场访谈以及现场访谈过程中田向阳向访谈人员用手机银行展示的其向蔡磊支付顾问费前后的银行流水情况，田向阳支付顾问费的资金来源系来源于其关联企业的经营累积；根据对林希勇的现场访谈，林希勇支付顾问费的资金来源系最终来源于相关产品的销售。

(2) 蔡磊、朱亮取得顾问费后的资金最终去向

蔡磊取得相关顾问费后主要用于证券投资、购买理财产品以及家庭生活消费；朱亮取得相关顾问费后主要用于购买理财产品。蔡磊、朱亮取得顾问费后资金最终去向如下：

³ 由于蔡磊、朱亮提供咨询主要发生在 2022 年及以前，提供咨询的方式主要为电话或微信沟通，因此由于时间相对久远，相关人员仅留存部分微信聊天记录

单位：万元

户名	交易日期	对方户名	资金流入	资金流出	最终去向
蔡磊	2022/1/26	林慧慧	81.12	-	-
	2022/1/26	东北证券股份有限公司	-	10.00	证券投资
	2022/1/26	应昉	-	10.00	蔡磊配偶，其收到后主要用于理财、证券投资、小额日常消费
	2022/1/26	应昉	-	20.00	蔡磊配偶，其收到后主要用于理财、证券投资、小额日常消费
	2022/1/27	东北证券股份有限公司	-	20.00	证券投资
	2022/1/28	蚂蚁（杭州）基金销售有限公司	-	5.00	理财
	2022/1/28	东北证券股份有限公司	-	10.00	证券投资
	2022/1/28	东北证券股份有限公司	-	10.00	证券投资
	2022/6/16	田向阳	30.00	-	-
	2022/8/16	中国工商银行个人金融业务部代销理财业务资金清算专户	-	30.00	2022年6-8月存在零星的五万以下个人支出，其余二十余万储蓄后购买理财
	2023/7/31	田向阳	20.00	-	-
	2023/8/10	蔡磊	-	10.90	归还个人信用卡，剩余部分已储蓄
	2023/8/31	田向阳	20.00	-	-
2023/9/7	蔡磊	-	15.85	归还个人信用卡，剩余部分已储蓄	
朱亮	2022/1/26	林慧慧	50.00	-	-
	2022/1/26	樊晓莺	-	20.00	朱亮配偶，其收到后用于购买理财
	2022/1/27	朱亮	-	3.20	转至本人工商银行卡用于理财购买
	2022/1/27	樊晓莺	-	15.00	朱亮配偶，其收到后用于购买理财
	2022/1/28	樊晓莺	-	10.00	朱亮配偶，其收到后用于购买理财

就上述资金最终用途，中介机构已经获取蔡磊、朱亮及其配偶的相关流水作为客观依据。

(3) 是否涉及利益输送情形，蔡磊及朱亮与田向阳、林希勇之间是否存在其他利益安排

综上所述，根据相关顾问费的资金来源及最终去向，不存在向发行人的客户或供应商进行不当利益输送的情形，蔡磊及朱亮与田向阳、林希勇之间不存在其他利益安排。

(二) 列表分别说明田向阳、林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况，是否与发行人存在重叠客户或供应商；说明蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据及其合理性，是否影响发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性

1、列表分别说明田向阳、林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况，是否与发行人存在重叠客户或供应商

(1) 田向阳及其近亲属对外投资企业的具体情况，是否与发行人存在重叠客户或供应商

①田向阳及其近亲属对外投资企业的具体情况

截至本问询回复出具之日，田向阳及其近亲属对外投资企业如下：

企业名称	注册资本	持股情况	经营范围
无锡瑞诚科技有限公司	51 万元	田向阳之母叶桂芳直接持股 97% 并担任监事；田向阳直接持股 3% 并担任执行董事、总经理	计算机软硬件的研发；工业胶带、胶粘剂（不含危险品）、电子产品及电子材料（不含发射装置及卫星电视地面接受设施）、无尘防静电产品、五金机电设备、办公自动化系统设备、包装材料、劳保用品、化工产品及其原料（不含危险品）、工业设备的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
苏州富奕盛电子科技有限公司	81 万元	田向阳直接持股 90% 并担任监事；田向阳的配偶于晓霞直接持股 10%，并担任执行董事兼总经理	研发、销售：电子产品；销售：工业胶带、胶粘剂、无尘防静电制品、仓储物流设备、五金机电、电子材料、包装材料、办公自动化系统设备、五金工具、劳保用品、非危险化工产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
YIK SHING TECHNOLOGY LIMITED	1 万港元（实缴资本）	田向阳直接持股 100%	销售电子产品及电子材料，各类胶粘剂制品、机电及劳保用品

②是否与发行人存在重叠客户或供应商

根据田向阳提供的客户、供应商明细，报告期内，田向阳及其近亲属对外投资企业与发行人重叠客户、供应商及交易内容如下：

A、重叠客户及交易内容

根据田向阳提供的其本人及其近亲属对外投资企业客户清单，报告期内，田向阳及其近亲属对外投资企业的客户合计为 38 家⁴，其中 6 家为与发行人重叠的客户，相关汇总情况如下：

序号	客户名称	田向阳及其近亲属对外投资企业与该客户交易内容	与发行人客户重叠的原因
1	重合客户 1	*	部分境内客户有支付美元的需求，境内客户通过向经销商下订单，经销商再向公司下订单，交易过程全部以美元支付的形式，以满足客户的需求；客户的人民币订单由公司承接，因此存在客户重叠的情形
2	重合客户 2	*	
3	重合客户 3	*	
4	重合客户 4	*	
5	重合客户 5	*	
6	重合客户 6	*	公司在取得重合客户 6 的供应商认证之前，通过已获得客户认证的富奕盛的渠道进行销售，2023 年公司在取得客户的供应商认证后转成直接向该客户销售，之后不再通过富奕盛进行交易，因此存在客户重叠的情况

田向阳及其近亲属对外投资企业的客户中，除向上表客户销售的是发行人产品外，向其他客户销售的均为 3M 产品。

a、上述客户与发行人客户重叠的原因

上述客户系发行人经销商客户的下游客户，由于发行人也与前述客户直接交易，因此客户存在重叠。其中序号 1-5 的客户存在支付美元的需求，由于境内企业之间互相支付美元存在限制，因此以上客户通过向注册地位于中国香港的经销商下订单，经销商再向公司下订单，交易过程全部以美元支付的形式，以满足客户的需求；客户的人民币订单一直由公司承接，因此存在客户重叠的情形；序号 6 的客户系公司在取得重合客户 6 的供应商认证之前，通过已获得客户认证的富奕盛的渠道进行销售，2023 年公司在取得客户的供应商认证后转成直接向该客户销售，之后不再通过富奕盛进行交易，因此存在客户重叠的情况。

b、中介机构核查情况

⁴ 剔除田向阳及其近亲属对外投资企业的内部交易，下同

针对上述构成发行人经销商的下游客户，中介机构进行了穿透核查，具体情况如下：

(a) 获取并核查经销商终端销售记录

中介机构从 YIK、富奕盛处获取其向终端客户销售发行人产品的销售明细，与发行人向 YIK、富奕盛销售产品进行比对。

(b) 对经销商下游终端客户进行实地走访

报告期内，发行人对 YIK、富奕盛经销收入合计分别为 663.47 万元、765.25 万元、817.56 万元，中介机构终端销售走访比例均为 100%。

(c) 相关客户实地走访过程具体如下：

i. 访谈时间

中介机构对终端客户的访谈时间主要集中在首次申报前。

ii. 核实访谈地点

中介机构对主要终端客户的访谈地点为其实际经营场所，走访地点与通过公开信息查阅的注册地址进行比对核实。由于重合客户 5 采购业务由母公司统一安排，中介机构走访该母公司时确认了重合客户 5 终端销售情况，除前述情况外，其余终端客户走访地点均为其注册地址。

iii. 核实访谈对象身份

获取被访谈人的名片、工牌或身份证等身份证明材料，与被访谈人在终端客户明显标识处合影。

iv. 访谈内容

对终端客户关键经办人员进行访谈，了解主要经销商与终端客户之间业务合作情况、双方业务开展情况等。报告期内，走访的终端客户为制造加工类企业，不存在走访的下游客户仍是经销商的情况，经销商销售的产品已经实现终端销售。

v. 关联关系核查

了解终端客户是否与发行人存在关联关系或特殊利益安排等情况。

综上，终端客户与发行人及其关联方不存在关联关系；不存在发行人董高及其亲属、（前）员工及其亲属在终端客户处投资、任职情形。

vi.访谈确认情况

访谈结束后获取终端客户营业执照、访谈记录经终端客户盖章并经受访人员签字确认。

vii.中介机构核查意见：

经核查，报告期各期，田向阳及其近亲属对外投资企业与其终端客户业务合作情况不存在异常情形，已基本实现终端销售。

除上述情况外，发行人与田向阳及其近亲属对外投资企业不存在其他重叠客户。

B、田向阳及其近亲属对外投资企业与发行人不存在重叠供应商

根据田向阳提供的其本人及其近亲属对外投资企业供应商清单，报告期内，田向阳及其近亲属对外投资企业的供应商与发行人的供应商不存在重叠的情形。

（2）林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况，是否与发行人存在重叠客户或供应商

①林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况

截至本问询回复出具之日，林希勇及其近亲属对外投资企业如下：

企业名称	注册资本	持股情况	经营范围
深圳市联金邦科技有限公司	300 万元	林希勇直接持股 100% 并担任执行董事、总经理	工业胶带及材料、绝缘片、铝片、铜片、塑胶片、五金制品、智能通讯产品研发、销售；电子产品与设备集成；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外）^工业胶带及材料、绝缘片、铝片、铜片、塑胶片、五金制品、智能通讯产品生产。

企业名称	注册资本	持股情况	经营范围
深圳市英思创新材料有限公司	100 万元	林希勇直接持股 80%并担任执行董事、总经理	一般经营项目是：高性能密封材料销售；新材料技术研发；橡胶制品销售；橡胶加工专用设备销售；电子专用材料研发；金属制品研发；光学玻璃销售；玻璃纤维及制品销售；包装材料及制品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：货物进出口；技术进出口；橡胶制品制造；橡胶加工专用设备制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
香港联鑫邦科技发展有限公司	1 万港元（实缴资本）	林希勇直接持股 95%	从事电子胶带的进出口加工贸易，产品主要品牌为美国 3M、日本寺冈

②是否与发行人存在重叠客户或供应商

根据林希勇提供的客户、供应商明细，报告期内，林希勇及其近亲属对外投资企业的客户合计为 240 家⁵。其中报告期内任意一期交易超过 10 万元的客户中，有 9 家系与发行人重叠的客户，相关汇总情况如下：

A、重叠客户及交易内容

序号	客户名称	交易内容	与发行人重叠的原因
1	重合客户 7	*	联金邦作为发行人的经销商，该两个客户为经销商的下游客户，后两个客户选择与发行人直接交易，因此该两个客户不再通过联金邦采购发行人的产品，该两个客户还向联金邦采购其他 3M 产品
2	重合客户 8	*	
3	重合客户 9	*	系联金邦报告期内的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致
4	重合客户 10	*	该客户系联金邦 2023 年的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致
		*	该客户系联金邦报告期内的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致
5	重合客户 11	*	该客户系联金邦 2024 年、2025 年的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致
6	重合客户 12	*	该客户系联金邦 2023 年、2024 年的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致

⁵ 剔除林希勇及其近亲属对外投资企业的内部交易，下同

序号	客户名称	交易内容	与发行人重叠的原因
7	重合客户 13	*	该客户系 A 股上市公司集团内子公司，该客户系联金邦 2024 年、2025 年的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致
8	重合客户 14	*	该客户系联金邦 2024 年、2025 年的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致
9	重合客户 15	*	该客户系联金邦 2024 年、2025 年的客户，联金邦向其销售的产品与发行人向其销售的产品不一致

林希勇及其近亲属对外投资企业的报告期任意一期交易超过 10 万元客户中，除向上表序号 1-2 的客户销售的产品包括发行人产品外，向其他 7 家客户销售的均为 3M 产品。

a、针对上表序号 1-2 的客户，即构成发行人经销商的下游客户，与发行人客户重叠的原因及中介机构核查情况

上表序号 1-2 的客户系发行人经销商客户的下游客户，2023 年下半年重合客户 7、重合客户 8 选择跟发行人直接交易，因此该两个客户不再通过联金邦采购发行人的产品，因此，虽然存在客户重合，但不存在同时向经销商和重合客户销售的情形。同时该重合客户还向林希勇及其近亲属对外投资企业购买 3M 的产品，该产品与发行人向其销售的产品不一致。

针对上述构成发行人经销商的下游客户，中介机构对重合客户 7 进行了实地走访，具体实地走访过程如下：

(a) 访谈时间

中介机构对重合客户 7 的访谈时间为 2026 年 1 月 28 日。

(b) 核实访谈地点

中介机构对重合客户 7 的访谈地点为其实际经营场所，走访地点与通过公开信息查阅的注册地址进行比对核实，走访地点均为其注册地址。

(c) 核实访谈对象身份

获取被访谈人的名片、工作证明等身份证明材料，与被访谈人在终端客户

明显标识处合影。

(d) 访谈内容

对重合客户 7 关键经办人员进行访谈，了解双方业务合作情况、双方业务开展情况等。确认重合客户 7 为制造加工类企业。

(e) 关联关系核查

了解终端客户是否与发行人存在关联关系或特殊利益安排等情况。重合客户 7 与发行人及其关联方不存在关联关系；不存在发行人董高及其亲属、（前）员工及其亲属在终端客户处投资、任职情形。

(f) 访谈确认情况

访谈结束后获取重合客户 7 营业执照、访谈记录经公司盖章并经受访人员签字确认。

(g) 中介机构核查意见：

经核查，报告期各期，发行人与重合客户 7 业务合作情况不存在异常情形。

b、上表序号 3-9 的客户，即不是发行人经销商的下游客户，但与发行人客户重叠的情况

报告期内，林希勇及其近亲属对外投资企业向相关客户的销售具体情况如下：

单位：万元

林希勇及其近亲属对外投资企业的名称	交易对方名称	交易内容	2025 年	2024 年	2023 年
联金邦	重合客户 9	*	240.77	198.21	79.93
	重合客户 11	*	46.26	87.75	-
	重合客户 10	*	-	-	22.64
		*	190.42	131.59	182.30
	重合客户 12	*	-	0.12	36.83
	重合客户 13	*	70.14	182.93	-
	重合客户 14	*	30.51	0.96	-
重合客户 15	*	1,753.80	2.40	-	

根据联金邦提供的 2022 年至 2024 年增值税及附加税费申报表以及出具的说明，除重合客户 15 外，联金邦对上述客户的销售收入占其当年销售收入的占

比均未超过 10%，未对联金邦产生重大影响；重合客户 15 系日资企业，该公司注册资本为 7.91 亿元，专注于软性印刷电路板（FPC）的生产制造，拥有完整的 FPC 后制程生产线及 SMT 实装搭载线，联金邦 2025 年对其销售收入占比约为 20%，未构成重大依赖。

报告期内，发行人向上述客户销售具体情况如下：

单位：万元

交易对方名称	交易内容	2025 年	2024 年	2023 年
重合客户 9	*	4.97	-	-
重合客户 11	*	-	18.06	299.46
重合客户 10	*	-	10.54	282.92
	*	1,603.39	873.33	417.69
重合客户 12	*	80.34	134.22	114.84
重合客户 13	*	134.79	0.91	-
重合客户 14	*	-	2.27	9.04
重合客户 15	*	40.63	-	-

报告期内，发行人对上述客户销售收入的占比如下：

交易对方名称	2025 年	2024 年	2023 年
重合客户 9	0.01%	0.00%	0.00%
重合客户 11	0.00%	0.06%	1.78%
重合客户 10	0.00%	0.03%	1.68%
	4.40%	2.79%	2.48%
重合客户 12	0.22%	0.00%	0.00%
重合客户 13	0.37%	0.00%	0.00%
重合客户 14	0.00%	0.01%	0.05%
重合客户 15	0.11%	0.00%	0.00%

如上表，发行人对上述客户销售收入的占比较小。

B、重叠供应商及交易内容

报告期内，林希勇及其近亲属对外投资企业的供应商合计为 87 家。其中报告期内任意一期交易超过 10 万元的供应商中，有 2 家为与发行人重叠的供应商，相关汇总情况如下：

序号	供应商名称	交易内容	与发行人重叠的原因
1	重合供应商 1	*	深圳联金邦的下游客户主要为从事胶带材料模切企业，日常除向深圳联金邦采购 3M 品牌胶带外，部分客户还存在采购国产导电布胶带的需求。经同行介绍，深圳联金邦根据自身业务向重合供应商 1 采购导电布胶，之后直接转售或进一步加工后销售给其客户。
2	重合供应商 2	*	深圳联金邦存在部分胶带分切、模切、贴合等加工业务。深圳联金邦根据自身业务需求采购离型膜，部分用于胶带加工，部分进行转售。

林希勇及其近亲属对外投资企业向上述供应商的采购具体情况如下：

单位：万元

林希勇及其近亲属对外投资企业的名称	供应商名称	交易内容	2025 年	2024 年	2023 年
联金邦	重合供应商 1	*	-	25.59	-
	重合供应商 2	*	-	20.68	33.20

报告期内，发行人向上述供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	交易内容	2025 年	2024 年	2023 年
重合供应商 2	*	12.93	80.00	50.91
重合供应商 1	*	414.49	337.54	-
合计		427.42	417.54	50.91
占发行人采购总额的占比		2.26%	2.82%	0.48%

报告期内，发行人向重合供应商 1 采购的产品系基材，还需要进一步加工，最终用于生产电子多功能复合材料；联金邦向其购买的产品为胶带，系已经具有高分子功能涂层的产品，不需要进一步加工，两者之间存在较大差别；发行人向前述两家供应商采购占比较小。

根据联金邦提供的部分采购订单，其向重合供应商 2 采购产品的价格为*元/平方米，发行人向其采购产品的价格为*元/平方米，由于发行人采购量更大，因此相比联金邦的采购价格相对较低，但两者之间不存在重大差异。

2、说明蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据及其合理性，是否影响发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性

(1) 蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据及其合理性

报告期内，田向阳合计向蔡磊支付顾问费 40 万元；2022 年，田向阳曾合计向蔡磊支付顾问费 30 万元，计提依据及其合理性情况具体如下：

蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据为《高级顾问协议》约定的顾问费用计算条款，约定的计算方式为：经甲乙双方协商，乙方的基础顾问费用为人民币贰拾万元（¥200,000 元），若通过乙方介绍的客户年度销售收入高于 300 万元，则在基础顾问费的基础上甲方向乙方额外支付顾问费人民币壹拾万元（¥100,000 元）；若因乙方介绍客户出现违约或无法支付货款的情况而乙方不能及时处理导致甲方出现亏损的，甲方有权在当年不支付财务顾问费。每年的顾问费在下一年度支付。

根据上述约定，蔡磊从田向阳处收取顾问费的计算过程如下：

时间	蔡磊收到的顾问费金额	计算过程
2022 年 6 月	30 万元	其中 20 万为 2021 年基础顾问费；10 万系结算 2021 年额外顾问费，相关产品用于苹果手机中绝缘板补强，成交金额合计约 400 万元，已超过 300 万元，顾问费金额与协议约定的条款及相关产品的销售情况匹配
2023 年 7 月	20 万元	2022 年的基础顾问费，顾问费金额符合协议的约定
2023 年 8 月	20 万元	其中 10 万系结算 2022 年额外顾问费，相关产品为高压绝缘铜排环氧绝缘粉末，2022 年该绝缘粉末成交金额约为 700 万元，已超过 300 万元；10 万元系结算 2021 年绝缘板补强业务在 2022 年继续产生收入所产生的额外顾问费，故 2023 年合计支付额外顾问费 20 万元；顾问费金额与协议约定的条款及相关产品的销售情况匹配

前述《高级顾问协议》于 2019 年 12 月 20 日签署，约定的期限为 2020 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，该协议于 2022 年 12 月 20 日解除，顾问费系按照前一年的销售情况结算并支付，因此综上所述，蔡磊从田向阳处收取顾问费时间、金额均与《高级顾问协议》约定的条款及相关产品的销售情况匹配，具有客观依据及合理性。

(2) 是否影响发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性

YIK、富奕盛均为田向阳控制的企业。报告期内，发行人与 YIK、富奕盛销售情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
YIK	817.56	765.25	638.48
富奕盛	-	-	24.99
合计	817.56	765.25	663.47

①关于发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的真实性情况

针对 YIK、富奕盛销售收入的真实性，中介机构实施了以下核查程序：

A、函证情况

单位：万元

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
YIK	营业收入	817.56	765.25	638.48
	发函金额	817.56	765.25	638.48
	回函确认比例	100.00%	100.00%	100.00%
富奕盛	营业收入	-	-	24.99
	发函金额	-	-	24.99
	回函确认比例	-	-	100.00%

报告期内，YIK、富奕盛的销售函证均回函，且回函相符。

B、实地走访情况

单位：万元

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
YIK	营业收入	817.56	765.25	638.48
	走访金额	817.56	765.25	638.48
	走访比例	100.00%	100.00%	100.00%
富奕盛	营业收入	-	-	24.99
	走访金额	-	-	24.99
	走访比例	-	-	100.00%

中介机构对 YIK、富奕盛进行实地走访，访谈内容主要包括：

(a) 主要客户的基本信息，包括主要人员、营业规模和主营业务；

(b) 主要客户的合作情况，包括合作时间、初洽途径、合作原因、销售商品种类及用途、合同签订及执行情况、对账时间及对账方式、定价依据及方式、

结算模式、退换货情况、质保条款等；

(c) 主要客户与发行人等相关主体的关联关系、其他利益往来事项；

(d) 合作意愿和对发行人的评价等。

C、细节测试

对发行人对 YIK、富奕盛的收入执行细节测试，采用抽样方式，检查与收入确认相关的支持性证据，包括检查销售合同、销售订单、物流单、对账单、报关单、发票及销售回款等，核查金额及比例如下所示：

单位：万元

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
YIK	细节测试核查收入	817.56	765.25	638.48
	主营业务收入	817.56	765.25	638.48
	细节测试核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
富奕盛	细节测试核查收入	-	-	-
	主营业务收入	-	-	24.99
	细节测试核查比例	-	-	0.00%

D、实地走访 YIK、富奕盛下游客户

中介机构对 YIK、富奕盛的下游客户进行实地走访，实地查看下游客户的办公环境及使用发行人产品的情况，关注下游客户购买发行人产品的原因、主要用途，终端客户是否与发行人存在关联关系或特殊利益安排等情况。

报告期各期，中介机构对下游执行实地走访以进行穿透核查的比例情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
YIK	已穿透走访下游客户对应收入	817.56	765.25	638.48
	主营业务收入	817.56	765.25	638.48
	下游穿透走访核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
富奕盛	已穿透走访下游客户对应收入	-	-	24.99
	经销模式下主营业务收入	-	-	24.99
	下游穿透走访核查比例	-	-	100.00%

综上所述，发行人对 YIK、富奕盛的相关收入真实，YIK、富奕盛采购发行人的产品后已实现最终销售。

②发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的公允性情况

报告期内，公司向 YIK、富奕盛销售电子多功能复合材料产品。2023 年至 2025 年，公司向 YIK、富奕盛销售的主要产品占 YIK、富奕盛的收入比例分别为 76.93%、69.65%和 71.52%，占比较为集中。

关于 YIK、富奕盛主要产品与直销对应产品的销售价格与毛利率比较情况如下：

A、单价对比

向 YIK、富奕盛销售的主要产品与公司向直销客户销售的同类产品的单价比较情况如下：

单位：元/平方米

产品代码	项目	单价			单价差异		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
型号 31	直销	*	*	*	-3.30%	-2.38%	-4.10%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 32	直销	*	*	*	6.48%	10.87%	7.12%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 30	直销	*	*	*	-1.51%	-2.15%	1.05%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 6	直销	*	*	*	6.08%	2.88%	7.57%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 3	直销	*	*	*	经销当期未销售	经销当期未销售	-8.21%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 10	直销	*	*	*	-12.13%	-13.59%	-12.92%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 33	直销	*	*	*	-0.09%	2.18%	1.29%
	YIK、富奕盛	*	*	*			

产品代码	项目	单价			单价差异		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
型号 36	直销	*	*	*	-2.43%	-1.75%	-0.97%
	YIK、富奕盛	*	*	*			

报告期内公司向 YIK、富奕盛销售的主要产品的单价较为稳定，平均单价的变化主要受美元汇率波动的影响，主要产品对应的直销客户较多，不同直销客户的采购量、商务条件存在差别导致直销产品的平均单价存在波动并与 YIK、富奕盛的单价存在一定差异。总体来看向 YIK、富奕盛销售的主要产品与对应直销产品的单价相比差异基本在 10%以内，其中：（1）型号 32 的 2024 年度价格差异大于 10%，主要系该产品的直销客户较多，不同客户之间因商务谈判价格存在一定差异，2024 年价格相对低的直销客户收入较多，因客户结构的变动导致直销均价波动；（2）型号 10 报告期内价格差异大于 10%，主要系公司与 YIK 在型号 10 项目上合作时间较早，公司未对 YIK 的价格进行调整，与后续直销客户型号 10 项目的报价存在一定差异。

B、毛利率对比情况

向 YIK、富奕盛销售的主要产品与公司向直销客户销售的同类产品的毛利率比较情况如下：

单位：万元、元/平方米

产品代码	项目	毛利率			毛利率差异		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
型号 31	直销	*	*	*	-4.43%	3.34%	-0.68%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 32	直销	*	*	*	2.52%	2.42%	-1.36%

产品代码	项目	毛利率			毛利率差异		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 30	直销	*	*	*	-2.63%	-3.36%	-6.93%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 6	直销	*	*	*	-0.41%	-0.81%	1.08%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 3	直销	*	*	*	经销当期未销售	经销当期未销售	-1.10%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 10	直销	*	*	*	-5.55%	-5.66%	-6.64%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 33	直销	*	*	*	-2.83%	-0.58%	0.05%
	YIK、富奕盛	*	*	*			
型号 36	直销	*	*	*	-1.27%	-2.15%	-4.89%
	YIK、富奕盛	*	*	*			

报告期内，YIK、富奕盛主要产品与对应的直销产品的毛利率差异主要在 5%以内，其中型号 10 产品的毛利率差异略高于 5%，主要系价格差异的影响。

综上所述，蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据为按照《高级顾问协议》约定的顾问费用计算条款，具备合理性，且相关产品均与发行人无关，未对发行人与YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性产生重大不利影响。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）对林希勇、田向阳进行了现场访谈，了解其基本情况、其本人及近亲属以及控制的公司与蔡磊、朱亮及其近亲属、蔡磊、朱亮或其近亲属控制的公司的资金往来情况、相关资金往来的背景及原因、相关业务是否与发行人有关等；

（2）查阅蔡磊、朱亮与联金邦签署的《顾问协议》、蔡磊与无锡瑞诚签署的《高级顾问协议》；获取联金邦、无锡瑞诚 2022 年至 2024 年增值税及附加税费申报表，检查顾问费与相关企业收入是否匹配；现场访谈中中介机构曾向林希勇索取其个人及公司资金流水，其基于个人隐私及商业秘密未提供，相关情况已记载于访谈记录并经林希勇确认；获取无锡瑞诚 2022 年至 2024 年增值税及附加税费申报表；现场访谈中中介机构曾向田向阳索取其个人及公司资金流水，其基于个人隐私及商业秘密未提供，但田向阳使用手机向现场访谈人员展示了向蔡磊支付顾问费前后的银行流水情况。田向阳个人银行流水显示，2022 年 6 月其向蔡磊支付顾问费前，没有大额流入，系通过累积的银行存款支付；2023 年 7 月、8 月其向蔡磊支付顾问费前，均有同等金额从无锡瑞诚流入田向阳个人账户，流水摘要为无锡瑞诚还款，上述相关情况已记载于访谈记录并经田向阳确认；获取相关人员就上述事项的部分微信聊天记录；

（3）对林希勇控制的深圳市联金邦科技有限公司、田向阳控制的 YIK 和富奕盛进行实地走访；

（4）核查蔡磊、朱亮个人流水，了解其取得相关顾问费后主要用途，涉及支付给配偶的部分，对其配偶的相应部分的流水进行了核查；

(5) 通过企查查等公开渠道查询田向阳及其近亲属、林希勇及其近亲属对外投资企业的基本情况，获取其出具的关于其本人及其近亲属对外投资企业的说明；

(6) 获取田向阳及其近亲属、林希勇及其近亲属对外投资企业的客户、供应商明细，检查是否存在与发行人重叠的客户、供应商；对于存在重叠客户、供应商的，获取其对外投资企业与相关客户、供应商的交易明细，检查相关交易的金额及交易内容，检查田向阳及其近亲属、林希勇及其近亲属对外投资企业是否对相关客户、供应商构成重大依赖，交易内容是否与发行人与相关客户、供应商的交易内容一致；对主要的重叠客户、供应商进行实地走访，核查交易的真实性，检查终端销售实现情况；发行人与林希勇及其近亲属对外投资企业向重叠供应商采购相同产品的，进一步获取林希勇及其近亲属对外投资企业对该供应商采购订单，比较采购价格是否存在重大差异；获取林希勇、田向阳就上述相关情况出具的说明；

(7) 根据蔡磊与无锡瑞诚签署的《高级顾问协议》中关于顾问费用计算的条款分析蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据及其合理性；

(8) 通过函证、实地走访、细节测试、实地走访 YIK、富奕盛下游客户、将发行人向 YIK、富奕盛销售的主要产品与直销对应产品的销售价格、毛利率进行比较分析等核查程序，核查发行人与 YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性。

2、核查意见

(1) 发行人已说明蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的客户、产品、应用领域的具体情况、业务开展具体流程以及蔡磊、朱亮提供顾问服务的具体体现，蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务所涉及的直接客户、产品、应用领域与发行人不一致，中介机构已就上述情况通过前述核查程序获取客观依据；

(2) 田向阳、林希勇支付顾问费的资金来源为其经营所得；蔡磊取得相关顾问费后主要用于证券投资、购买理财产品以及家庭生活消费；朱亮取得相关顾问费后主要用于购买理财产品；

(3) 蔡磊、朱亮根据《顾问协议》提供市场顾问服务不存在向发行人的客户或供应商进行不当利益输送的情形，蔡磊及朱亮与田向阳、林希勇之间不存在其他利益安排；

(4) 发行人已列表分别说明田向阳、林希勇及其近亲属对外投资企业的具体情况以及与发行人重叠客户或供应商的情况，相关重叠客户、供应商占田向阳、林希勇及其近亲属对外投资企业的销售、采购占比以及占发行人的销售、采购占比均较小；

(5) 蔡磊从田向阳处收取顾问费的计提依据为按照《高级顾问协议》约定的顾问费用计算条款，具备合理性，未对发行人与YIK、富奕盛之间相关交易的真实公允性产生重大不利影响。

四、关于资金流水核查

(一) 说明杭杰的个人履历及对外投资情况，列表逐一说明杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来的具体情况，包括资金往来背景、时点、金额，对应客观证据佐证，是否形成闭环，是否涉及发行人客户或供应商，是否存在利益输送或资金体外循环情形。

1、杭杰的个人履历及对外投资情况

(1) 杭杰的个人履历及基本情况

杭杰，1970年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高超之兄。杭杰的主要工作履历如下：1988年10月至1993年10月曾在盐城无线电总厂任机芯车间员工；1993年11月至1994年1月自由职业；1994年1月至1999年3月在北海银河股份有限公司任办公室主任；1999年4月至2000年9月在北海银河股份有限公司任监事；2000年10月至2007年10月在南宁银河南方软件有限公司任系统集成部经理；2007年11月至2018年8月在银河天成集团有限公司北京办事处任主任；2018年9月至2022年7月担任银河天成集团有限公司董事。目前杭杰长期在成都生活，主要收入来源为理财和证券投资。

(2) 杭杰对外投资及任职情况

报告期内，杭杰对外投资及任职情况如下：

企业名称	注册资本	对外投资/任职情况	对外投资企业经营范围	是否为/曾经为 发行人关联方	经营情况
北海嘉阳投资有限公司	100万元	杭杰直接持股100%，并担任执行董事兼总经理	对旅游开发、酒店、工业项目的投资，房地产开发、经营，市场营销策划，企业管理咨询（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	是	未实际经营
北海通台经济发展有限公司	100万元	杭杰通过北海嘉阳投资有限公司间接持股70%的公司	房地产开发经营，房地产租赁经营，投资及资产管理，综合管理服务，社会经济咨询，计算机系统服务，科技中介服务，体育中介代理服务；建筑材料、建筑机械、钢材、五金、工具、交电、仪器仪表、日用百货、化工原料及产品（国家法律法规允许部分）、农副土特产品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	是	未实际经营

企业名称	注册资本	对外投资/任职情况	对外投资企业经营范围	是否为/曾经为 发行人关联方	经营情况
北京汇智创达信息科技有限公司	500 万元	杭杰直接持股 3.28%，并担任经理	销售汽车配件；橡胶制品；技术推广服务；货物进出口、代理进出口、技术进出口；投资咨询；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；销售电子产品、机械设备、五金交电、化工产品（不含危险化学品）、建材。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	是	未实际经营
北京融易通投资有限公司	1,000 万元	杭杰直接持股 10%，未任职	投资管理；房地产信息咨询；技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询（不含中介）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）	否	未实际经营
长沙中乙投资咨询有限公司	51 万元	杭杰直接持股 70%，并担任执行董事兼总经理	投资咨询服务。（涉及行政许可经营的凭许可证经营）	是	未实际经营，已于 2024 年 5 月注销
江苏佳美佳生物技术有限公司	10,000 万元	杭杰直接持股 10%，并担任监事	许可项目：第三类医疗器械生产（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：医学研究和试验发展；细胞技术研发和应用；自然科学研究和试验发展；海洋生物活性物质提取、纯化、合成技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；健康咨询服务（不含诊疗服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否	未实际经营，已于 2024 年 3 月注销

企业名称	注册资本	对外投资/任职情况	对外投资企业经营范围	是否为/曾经为 发行人关联方	经营情况
YING XIN CHEMICAL CO., LTD 盈欣化工有限公司	40 亿基普（按照 2026 年 1 月 15 日汇率计算约为 130 万元人民币）	杭杰直接持股 18.6%，未任职	该公司位于老挝，主要从事易制爆化学品进出口业务	否	实际经营

除上述情形外，杭杰未投资其他企业或担任董监高等重要管理岗位职务。上述杭杰控制或任职的企业均未实际经营，且经营范围与发行人的主营业务不存在重合。上述企业与发行人不存在交易，与发行人、发行人董监高、关键岗位人员不存在资金往来。

（3）杭杰与发行人、发行人董监高、员工的关系

杭杰除系高超之兄、高雅之伯父外，与发行人董监高、员工不存在关联关系。自发行人设立以来，杭杰从未参与发行人的管理，未在发行人处任职，未在发行人处领薪。

2、列表逐一说明杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来的具体情况，包括资金往来背景、时点、金额，对应客观证据佐证

（1）杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来的具体情况

2022 年-2025 年，杭杰与刘伟、丁力以及刘伟控制且丁力参股的公司及其关联方、职工存在资金往来，相关汇总情况如下：

单位：万元

交易对手方	身份	交易对手方是否为斯瑞达客户、供应商或主要人员	交易年份	资金流入	资金流出	资金净流入	说明
刘伟、丁力以及刘伟控制且丁力参股的公司及其关联方、职工	朋友刘伟、丁力以及刘伟控制且丁力参股的公司及其关联方、职工	否	2022年	5,036.41	3,217.05	917.43	已闭环，款项用于刘伟控制且丁力参股的公司资金周转，部分巴马股份的借款发生于报告期前，部分款项杭杰于报告期后转至巴马股份账户
			2023年	2,340.49	4,115.56		
			2024年	592.31	270.64		
			2025年	2,280.19	1,728.72		

2022年-2025年，出于资金周转的目的，刘伟通过金伟烨（成都）企业管理有限公司（以下简称“金伟烨”）⁶控制的北京银河巴马生物技术股份有限公司（以下简称“巴马股份”）及其子公司北京银河巴马医疗器械有限公司（以下简称“巴马器械”）等公司或个人银行账户多次向杭杰借款。资金净流入 917.43 万元中，901.63 万元系朋友刘伟控制且丁力参股的公司及其关联方归还杭杰于报告期前借出的 800 万元、2023 年 8 月借出的 100 万元，15.80 万元为员工报销款，报告期后杭杰已转至巴马股份账户，相关资金往来已闭环。

⁶ 曾用名亚统和（成都）企业管理有限公司，已于 2026 年 1 月改名为金伟烨（成都）企业管理有限公司

(2) 中介机构实施的核查程序及获取的客观依据

针对上述资金往来情况，中介机构执行了以下核查程序：

①中介机构对巴马股份进行了实地走访，并对巴马股份董事、财务负责人李晓敏进行访谈，了解巴马股份的主营业务、经营情况及与相关主体与杭杰资金往来的背景；

②现场导出并查看巴马股份、巴马器械报告期内的银行流水，将其银行资金流水的对手方与发行人的关联方、客户、供应商及资金流水对手方进行匹配，并对导出及匹配过程进行现场视频录像，匹配结果如下：

A、经核查，2022年-2025年，发行人及巴马股份均曾向杭州科百特过滤器材有限公司、上海复达检测技术集团有限公司、霆智网络科技股份有限公司采购，具体采购情况：

(a) 巴马股份向相关公司采购情况

单位：万元

公司名称	项目	2025年	2024年	2023年	2022年
杭州科百特过滤器材有限公司	交易金额	0.16	-	-	-
	交易内容	管道过滤器	-	-	-
霆智网络科技股份有限公司	交易金额	-	-	-	1.99
	交易内容	-	-	-	计算机服务器
上海复达检测技术集团有限公司	交易金额	-	0.43	-	-
	交易内容	-	检测费	-	-

(b) 发行人向相关公司采购情况

单位：万元

公司名称	项目	2025年	2024年	2023年	2022年
杭州科百特过滤器材有限公司	交易金额	2.47	5.01	2.24	0.21
	交易内容	滤芯	滤芯	滤芯	滤芯
霆智网络科技股份有限公司	交易金额	-	10.50	-	-
	交易内容	-	用友服务器	-	-
上海复达检测技术集团有限公司	交易金额	-	0.22	-	-
	交易内容	-	胶水测试费	-	-

相关公司与发行人、巴马股份交易的金额均很小，不存在代垫费用或不当利益输送的情形；针对上述巴马股份与相关公司的交易，中介机构已获得相应的采购合同或发票。

B、经核查，2022年-2025年，巴马股份的员工刘芳、王威、李萌与发行人的银行流水交易对手方华能贵诚信托有限公司的董事、总经理刘芳、南京永衡计量测试技术有限公司的实际控制人王威、发行人的员工李萌重名，经核对身份证号码，系重名，非同一自然人；

③针对杭杰与巴马股份之间的资金拆借情况，中介机构获取了报告期前双方签订的借款协议；

④针对由于巴马股份股权冻结、账户冻结而进行内部资金互转情况，中介机构进行了访谈确认，现场查阅了相关裁定书并进行了部分截图存证；中介机构现场向巴马股份董事张艳勤了解关于资金互转事项的事项，并取得张艳勤签字确认函；获得巴马股份关于资金互转事项的说明，并对相关流转明细进行确认；

⑤针对代发年度奖金情况，中介机构获得巴马股份对管理团队进行年度奖金发放的决议；

⑥针对支付借款利息事项，中介机构获取了巴马股份与丁力等相关方签订的协议；

⑦针对员工报销款项，现场核查巴马股份银行流水，获得对应的巴马股份支付相关费用款项的流水明细。

综上所述，2022年-2025年，杭杰与刘伟、丁力以及刘伟控制且丁力参股的公司及其关联方、职工的资金拆借主要用于其公司经营；2022年-2025年，杭杰自刘伟、丁力以及刘伟控制且丁力参股的公司及其关联方、职工处的净流出系报告期前后拆借及归还，相关资金往来已闭环。

(3) 杭杰未持有刘伟、丁力对外投资的公司的股份，与刘伟、丁力不存在关联关系

根据公开信息，截至本问询回复出具之日，刘伟、丁力对外投资情况如下：

对外投资企业名称	注册资本	股权控制关系	对外投资企业经营范围
金伟焯（成都）企业管理有限公司	3,500万元	刘伟直接持股 80%，丁力直接持股 20%	一般项目：企业管理；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
北京银河巴马生物技术股份有限公司	6,000万元	金伟焯持有该公司 68% 的股权	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口；进出口代理；第二类医疗器械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
北京银河巴马医疗器械有限公司	500 万元	北京巴马持有该公司 100% 的股权	销售（不含零售）医疗器械；技术咨询、技术推广、技术服务；货物进出口、技术进出口、代理进出口（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本区产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

除上述公司外，刘伟、丁力未持有其他公司股权。刘伟、丁力对外投资的企业主要从事生物技术、医疗器械相关业务。根据公开信息，截至 2026 年 3 月末，巴马股份共拥有发明专利 13 项、实用新型专利 19 项、外观设计专利 1 项，均为医疗器械行业相关专利；根据中介机构实地访谈中该公司提供的产品宣传册，其主要产品为植入性医疗器械，包括硬脑膜修复材料、口腔膜修复材料等，其经营范围与发行人的主营业务不存在重合。通过获取发行人、发行人董监高、关键岗位人员的银行资金流水，上述企业与发行人、发行人董监高、关键岗位人员不存在资金往来。

根据企查查等公开信息查询，以及杭杰、巴马股份所出具的声明，刘伟、丁力不存在为杭杰代持金伟焯及其子公司内公司股份的情形，杭杰与刘伟、丁力不存在关联关系；根据杭杰的个人银行流水，不存在其向金伟焯及其子公司支付投资款或者收取金伟焯及其子公司的分红款的情形。

3、是否形成闭环，是否涉及发行人客户或供应商，是否存在利益输送或资金体外循环情形

综上所述，相关款项已闭环；通过核查最终资金用途及还款来源，相关资金往来不涉及发行人客户或供应商，不存在利益输送或资金体外循环情形。

4、中介机构核查程序及核查意见

（1）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

①获取杭杰的个人情况调查表，了解杭杰个人简历及基本情况、杭杰对外投资及任职情况；

②针对杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来，申报会计师执行对巴马股份进行实地走访等核查程序并获取了相关的客观依据，具体请见本问询回复之“问题 5.其他问题”之“（6）/（一）/2 /（2）申报会计师实施的核查程序及获取的客观依据”。

（2）核查意见

①发行人已说明杭杰的个人履历及对外投资情况，已列表逐一说明杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来的具体情况，包括资金往来背景、时点、金额，中介机构就相关情况已获取对应客观证据佐证；

②杭杰与刘伟、丁力及其投资企业、关联方、职工之间资金往来已闭环；通过核查最终资金用途及还款来源，相关资金往来不涉及发行人客户或供应商，不存在利益输送或资金体外循环情形。

（二）列表逐一说明高超控制的其他企业与外部第三方往来的具体情况，是否闭环，是否涉及利益输送、资金体外循环情形。

2022 年-2025 年，发行人共同实际控制人高超控制的其他企业中，与外部第三方存在往来的企业分别为江苏蔚联精密科技有限公司、盐城蔚金新能源科技有限公司、江苏蔚联水利机械制造有限公司、江苏澳冠集团有限公司，具体往来情况具体如下：

1、江苏蔚联精密科技有限公司

单位：万元

性质	合计	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度		交易背景及说明
	资金净流入	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
与外部第三方的往来款	-150.00	-	-	500.00	500.00	-	150.00	-	-	与第三方发生往来，系资金拆借，其中 2023 年流出的 150 万元中，有 100 万元当年归还至澳冠集团，剩余 50 万元相关方尚未归还

注：不包括与发行人的往来，下同

蔚联精密与外部第三方的往来款具体情况如下：

单位：万元

交易对方	日期	资金流入	资金流出	资金净流入	交易背景说明
胡建成	2023/5/16	-	50.00	-50.00	为周转借款，胡建成为盐城市福德宫餐饮管理有限公司经营者，其用于餐饮店经营，尚未归还。
刘婷	2024/10/8	-	500.00	-	已闭环，为临时周转借款，刘婷于 2024 年 10 月 8 日向蔚联精密借取 500 万元，已于 2024 年 10 月 11 日归还。
	2024/10/11	500.00	-		
盐城恒达盛商贸有限公司	2023/4/4	-	100.00	-100.00	已闭环，为往来款，澳冠集团于 2023 年 4 月 4 日收到 100 万元后于同日转给蔚联精密，蔚联精密同日归还给恒达盛。
合计	-	500.00	650.00	-150.00	合计净流出的 150 万元中，有 100 万元已通过澳冠集团、蔚联精密偿还；剩余 50 万元为胡建成借款，用于其餐饮店经营，尚未归还。

2、盐城蔚金新能源科技有限公司

单位：万元

性质	合计	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度		交易背景及说明
	资金净流入	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
与外部第三方的往来款	-	-	300.00	1,000.00	700.00	-	-	-	-	系与外部自然人的资金拆借，已闭环

蔚金新能源与外部第三方的往来款具体情况如下：

单位：万元

交易对方	日期	资金流入	资金流出	资金净流入	交易背景说明
杨铮	2024/3/1	700.00	-	-	已闭环，为周转借款，杨铮于 2024 年 3 月借给蔚金新能源用于公司经营，蔚金新能源已归还完毕。
	2024/3/7	300.00	-		
	2024/6/19	-	500.00		
	2024/12/20	-	200.00		
	2025/1/20	-	300.00		
合计	-	1,000.00	1,000.00	-	该公司与外部第三方往来已全部闭环。

3、江苏蔚联水利机械制造有限公司

单位：万元

性质	合计	2023 年度		2022 年度		交易背景及说明
	资金净流入	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
与第三方的往来款	-161.00	310.00	310.00	-	161.00	与外部第三方资金拆借，已全部闭环。部分款项于报告期前借入，2022 年归还。

蔚联水利与外部第三方的往来款具体情况如下：

单位：万元

交易对方	日期	资金流入	资金流出	资金净流入	交易背景说明
胡建成	2023/1/16	180.00	-	-	已闭环，为周转借款，胡建成为盐城市福德宫餐饮管理有限公司经营者，其与蔚联水利均有资金周转需求，双方进行周转拆借，双方均已归还完毕。
	2023/1/18	-	180.00		
	2023/2/6	-	130.00		
	2023/2/7	130.00	-		
江苏盐城水利建设有限公司	2022/1/25	-	161.00	-161.00	已闭环，报告期前盐城水利建设转给蔚联水利 161 万元，委托蔚联水利付给第三方投标保证金，而后未投标，故退回。
合计	-	310.00	471.00	-161.00	该公司与外部第三方往来已全部闭环，161 万元净流出为报告期前已收到该笔款项，于 2022 年退回。

蔚联精密已于 2023 年 7 月 7 日对外转让其持有的该公司 100% 股权。

4、江苏澳冠集团有限公司

单位：万元

性质	合计	2024年度		2023年度		2022年度		交易背景及说明
	资金净流入	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	
与外部第三方的往来款	-351.00	-	-	530.00	530.00	-	351.00	与第三方发生往来，系资金拆借，已全部闭环。部分于报告期前已拆出，2022年归还。

澳冠集团与外部第三方的往来款具体情况如下：

单位：万元

交易对方	交易日期	资金流入	资金流出	资金净流入	交易背景及说明
陈立	2022/1/4	-	101.00	-101.00	已闭环，为周转借款，报告期前澳冠集团收到陈立转来100万元，2022年归还101万元，其中1万元系利息。
费卫涛	2022/1/4	-	250.00	-250.00	已闭环，为周转借款，报告期前澳冠集团收到250万元借款，2022年归还。
	2023/5/12	300.00	300.00		
胡建成	2023/1/9	-	130.00	-	已闭环，为周转借款，胡建成成为盐城市福德宫餐饮管理有限公司经营者，2023年1月9日向澳冠集团借取130万元，于2023年1月13日归还。
	2023/1/13	130.00	-		
金伟焯（成都）企业管理有限公司	2023/8/8	-	100.00	-100.00	已闭环，为关联主体沃达视听收到苏州园林发展股份有限公司（以下简称“苏州园林”）股权转让款后，据苏州园林原股东盐城恒达盛商贸有限公司实际控制人杭正东之父杭杰要求，将100万元转给杭杰朋友刘伟控股且丁力参股的金伟焯（成都）企业管理有限公司。
盐城恒达盛商贸有限公司	2023/4/4	100.00	-	100.00	已闭环，为往来款，澳冠集团于2023年4月4日收到100万元后于同日转给蔚联精密，蔚联精密同日归还给恒达盛。
合计		530.00	881.00	-351.00	综上，净流出351万为报告期前借入款项，已于2022年归还，该公司与外部第三方往来已全部闭环。

江苏澳冠集团有限公司已于 2024 年 5 月 22 日办理完毕注销登记。

综上所述，截至本问询回复出具之日，除胡建成尚欠蔚联精密 50 万元，用于其餐饮店经营，尚未闭环外，高超控制的其他企业与外部第三方往来均已闭环，不存在涉及利益输送、资金体外循环的情形。

5、中介机构核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

①获取 2022 年-2025 年发行人实际控制人高超控制的主要其他企业银行账户流水，核查其中与外部第三方的大额资金往来，逐笔核对其发生时间、金额、交易对手方名称、资金流向，判断是否存在通过异常资金往来为发行人承担成本费用、输送利益或构成资金体外循环的情形；

②对于 2022 年-2025 年发生且已结清的往来款项，核查资金是否已实际归还至原始付款方或相关约定方，验证其是否形成闭环；

③对于 2022 年-2025 年发生但尚未结清的往来款项，获取相关人员对于往来款项的说明，核实其合理性；

④核查外部第三方往来款交易对手方的基本情况，并与发行人主要客户、供应商、股东、董事、监事、高级管理人员名单进行比对，识别是否存在关联关系；

⑤对于 2022 年-2025 年已对外转让或已注销的企业，核查其股权转让或注销过程涉及的转让协议、股东会决议、税务及工商注销凭证等文件，关注在转让或注销前与外部第三方的资金往来是否已清理完毕，相关义务是否已履行完毕；

⑥取得了发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主要客户和供应商清单并与发行人进行比对，核查相关企业与发行人是否存在主要客户、供应商重合的情形；

⑦对蔚联精密、蔚金模塑、蔚金汽车零部件、蔚金新能源、沃达视听、江苏达冠等重要关联方进行实地走访，了解相关企业的业务开展情况，确认其业务与发行人不存在重合情形。

(2) 核查意见

经核查，截至本问询回复出具之日，除胡建成尚欠蔚联精密 50 万元，用于其餐饮店经营，尚未闭环外，高超控制的其他企业与外部第三方往来均已闭环，不存在涉及利益输送、资金体外循环的情形。

(三) 说明周大雄与郭昇旺、郭柏坤换汇的背景及原因，周大雄换汇资金来源及获取资金后的用途，是否有客观依据佐证，是否影响发行人向东台台博采购价格的公允性，是否涉及利益输送情形。

1、周大雄与郭昇旺、郭柏坤换汇的背景及原因，周大雄换汇资金来源及获取资金后的用途，是否有客观依据佐证

(1) 周大雄的基本情况

周大雄，1980 年 1 月出生，中国台湾籍，无境外永久居留权，大学本科学历，化学与材料工程专业。本科毕业后 2005 年 9 月至 2010 年 9 月，任台湾大立高分子股份有限公司产品管理经理；2010 年 10 月至 2016 年 12 月，任台虹科技股份有限公司（中国台湾地区上市公司）技术部副经理；2017 年 1 月至 2018 年 11 月，自由职业；2018 年 12 月至 2020 年 12 月，任江苏斯瑞达材料技术股份有限公司产品经理；2021 年 1 月至今，任江苏斯瑞达材料技术股份有限公司供应链总监。

自周大雄 2018 年 12 月来大陆工作后，其经常居住地为江苏盐城，一般在长假或公休期间返台，每年返台 3-4 次，公共卫生事件发生后每年返台 1-2 次。周大雄来陆后，一方面由于微信、支付宝、手机银行等较为便利，其在大陆的日常生活主要使用线上收付人民币；另一方面由于外汇管制，在大陆使用新台币限制较多，加之返台次数较少、留台时间短，且中国台湾地区仍以使用纸质货币为主，因此来陆工作后周大雄就逐渐不再主要使用新台币。

由于在大陆地区无法通过微信或支付宝直接进行台币转账；根据中介机构对国有四大行客服电话咨询并录音，江苏省内四大行中仅中国银行的大型网点可以携带现金进行现钞换汇，但不可使用现汇换汇（即仅能携带现金台币到柜台换汇，不可直接用台湾银行卡内的台币直接换汇），因此在银行柜台进行台币换汇较为不便；周大雄的台湾手机银行等线上转账方式下，新台币的每日转账限额为 10 万新台币（约 2 万余人民币），因此其在大陆时一般不使用台湾电子银行转账，但在台湾时仍主要使用纸质存折或现金交易。由于周大雄在台湾银行的存折仅在中国台湾地区可以使用，因此日常由其配偶在台湾保管。周大雄的配偶仍在中国台湾居住生活，其主要从事为台湾居民海外代购化妆品、奢侈品等业务。一方面由于台湾居民具有现金交易的习惯，另一方面由于涉及奢侈品等昂贵商品的交易，一般客户会当面验收商品并使用新台币现货现结，因此其家中会保留一定量现金。

（2）周大雄与郭昇旺、郭柏坤的认识经历及发行人与台博胶粘材料（东台）有限公司（以下简称“东台台博”）合作经过

周大雄在 2018 年 12 月入职发行人前就曾与东台台博接触，该公司系周大雄前工作单位台虹科技股份有限公司的合格供应商。郭昇旺（郭柏坤之子）系盐城市台湾同胞投资企业协会副会长，其来陆工作后亦经常居住在盐城，因此周大雄来陆工作后与其进一步加强了联系。出于工作或者生活上互帮互助的目的，周大雄在江苏盐城逐渐结识了一些来陆工作的台湾青年。因此在 2023 年 6 月之前，周大雄除了为自己少量换汇外，还曾帮助台湾朋友换汇，其与前述相关人员的换汇具有真实背景。

发行人系 2020 年 9 月开始与东台台博建立合作关系并开始交易，双方开始合作的时间晚于周大雄与郭昇旺相识时间。在发行人与东台台博建立合作关系时，周大雄还未担任供应链总监职务，且根据公司《供应商管理程序》，供应商的选取由研发中心、质量部及供应链中心共同负责，供应链中心不具有独立决定供应商的权限；且彼时除了该公司外，发行人还向耐恒集团 (Loparex Group)、琳得科株式会社 (LINTEC Corporation)等其他供应商进行了询价及取样。发行人系在综合考虑了原材料价格、性能以及各供应商资质背景、响应速度等因素后，才将东台台博纳入发行人的合格供应商管理并采购，并非仅由于周大

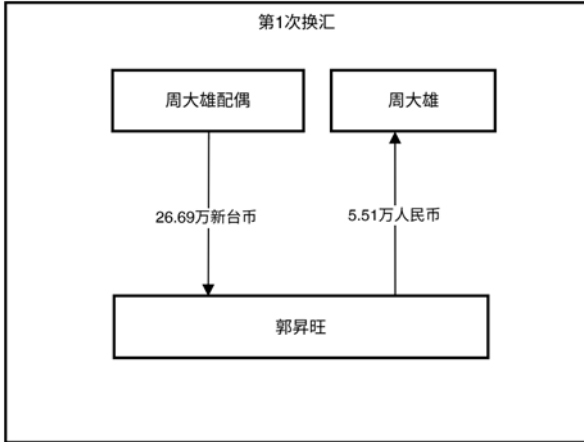
雄与郭昇旺相识，发行人才向该公司采购。报告期内，发行人向东台台博采购离型材料的价格基本保持稳定，与向其他供应商采购同类产品的均价的差异较小，具体分析请见本问询回复“问题 4 之三/2、是否影响发行人向东台台博采购价格的公允性，是否涉及利益输送情形”的相关内容。

（3）周大雄换汇的具体情况及换汇资金来源及获取资金后的用途

综上，周大雄入职发行人后，系因其在中国大陆用台币换取人民币存在较多不便，因此出于便利考虑，周大雄曾用其本人在中国台湾的新台币与郭昇旺、郭柏坤以及其他朋友交换人民币。随着银行换汇服务越来越便利，周大雄在大陆居住的时间越来越长，其逐渐不再使用新台币，2023 年 5 月以后周大雄未再与相关自然人进行换汇。周大雄换汇的资金来源为其本人或家庭积累，其获取人民币后主要用于其在大陆的生活。

2022 年-2025 年，周大雄换汇的具体过程如下：

单位：万元

交易对手方	身份	交易对手方是否为斯瑞达客户、供应商或主要人员	交易日期	资金流入	资金流出	资金净流入	说明
郭昇旺	朋友，台博胶粘材料（东台）有限公司总经理，郭柏坤之子	是	2022/03/27	5.51	-	5.51	<p>第一次换汇，周大雄使用新台币为自己换汇，换汇对手方郭昇旺已将新台币存入其台新国际商业银行账户，换汇资金已闭环。</p> 
		是	2022/06/01	10.22	-	5.21	第二次换汇，包含周大雄为自己换汇和帮助蒋大为换汇 ^注 两部

交易对手方	身份	交易对手方是否为斯瑞达客户、供应商或主要人员	交易日期	资金流入	资金流出	资金净流入	说明
蒋大为	朋友	否	2022/06/02	-	5.01		<p>分：周大雄、蒋大为将新台币支付给郭昇旺后，郭昇旺于6月1日将人民币共计10.22万元支付给周大雄。其中蒋大为收到周大雄5.01万元人民币，系蒋大为将新台币支付给郭昇旺后，郭昇旺于6月1日将等值人民币支付给周大雄，周大雄于6月2日再将该笔款项转给蒋大为。郭昇旺及其配偶已将上述换汇的新台币款项存入台新国际商业银行账户。综上，换汇资金已闭环。</p>
郭柏坤	朋友，台博胶粘材料（东台）有限公司法定代表人、实际控制人，郭昇旺之父	是	2022/12/27	4.28	-	0.20	<p>第三次换汇，均系帮助朋友换汇，换汇的新台币需求方为郭柏坤，人民币需求方为蒋大为、程佳佳、丁亚丽。蒋大为、程佳佳、丁亚丽将新台币支付给郭柏坤，郭柏坤将人民币支付给周大雄，周大雄再将款项转给蒋大为、程佳佳、丁亚丽，换汇资金已闭环。</p>
		是	2022/12/27	5.50	-		
蒋大为	朋友	否	2023/01/04	-	6.70		

交易对手方	身份	交易对手方是否为斯瑞达客户、供应商或主要人员	交易日期	资金流入	资金流出	资金净流入	说明
郭柏坤	朋友，台博胶粘材料（东台）有限公司法定代表人、实际控制人，郭昇旺之父	是	2023/01/04	7.12	-		<p style="text-align: center;">第3次换汇</p> <pre> graph TD A[郭柏坤、郭昇旺一家] -- 新台币 --> B[蒋大为/程佳佳/丁亚丽亲友] B -- 16.7万人民币 --> C[蒋大为/程佳佳/丁亚丽] D[周大雄] -- 16.9万人民币 --> C </pre>
丁亚丽	朋友	否	2023/01/05	-	5.00		
程佳佳	朋友	否	2023/01/17	-	5.00		
郭柏坤	朋友，台博胶粘材料（东台）有限公司法定代表人、实际控制人，郭昇旺之父	是	2023/05/11	11.85	-	1.42	第四次换汇，包含周大雄为自己换汇和帮助蒋大为、邓英宏换汇两部分：郭柏坤于5月11日将人民币共计11.85万元支付给周大雄。周大雄、蒋大为、邓英宏于相近的时间将新台币支付给郭柏坤之子郭昇旺。其中蒋大为收到周大雄5.43万元人民币，系郭柏坤于5月11日将等值人民币支付给周大雄，周大雄于同日将该笔款项转给蒋大为；邓英宏收到周大雄5.00万元人

交易对手方	身份	交易对手方是否为斯瑞达客户、供应商或主要人员	交易日期	资金流入	资金流出	资金净流入	说明
蒋大为	朋友	否	2023/05/11	-	5.43		<p>民币，系郭柏坤于 5 月 11 日将等值人民币支付给周大雄，周大雄于 6 月将该笔款项转给邓英宏。综上，换汇资金已闭环。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">第4次换汇</p> <pre> graph TD subgraph "第4次换汇" A[蒋大为/邓英宏亲友] -- 新台币 --> B[郭柏坤、郭昇旺一家] B -- 10.43万人民币 --> C[周大雄] C -- 10.43万人民币 --> D[蒋大为/邓英宏] E[周大雄朋友吴柏谚] -- 8.24万新台币 --> F[郭柏坤、郭昇旺一家] G[周大雄] -- 1.42万人民币 --> H[周大雄] end </pre> </div>

注：因蒋大为、丁亚丽、程佳佳、邓英宏与郭柏坤、郭昇旺不熟悉，因此曾通过周大雄作为中间人换汇

(4) 中介机构获取的周大雄换汇事项的相关客观依据

针对周大雄的换汇事项，中介机构采取的核查程序及获取的客观依据如下：

中介机构已陪同周大雄现场获取其在中国大陆的所有银行账户清单及银行流水；针对周大雄在中国台湾的银行账户，中介机构获取了其在中国台湾当地银行现场打印银行流水的照片、全程录音等获取记录以及银行流水原件，具体如下：

①获取周大雄针对换汇事项的微信聊天记录，取得郭柏坤之子郭昇旺及其配偶将与周大雄换汇自用部分相关的款项存入其台新国际商业银行账户的存折记录，了解周大雄用于换汇的资金来源并获取其出具的说明；根据周大雄报告期内银行资金流水核查其换汇获取人民币后的主要用途；

②检查周大雄于 2026 年 1 月 18 日至 20 日往返中国台湾的行程记录，获取其到中国台湾当地银行现场获取银行流水的照片、全程录音等记录，获取其现场打印的报告期内的银行流水原件；

③获取周大雄在中国台湾银行账户的报告期内部分期间的电子流水，将其与现场获取的银行流水原件交叉匹配，核查是否一致；⁷

④获取发行人及其子公司报告期内银行流水、银行日记账等，核查周大雄及前述其他人员在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来；

⑤通过对发行人实际控制人、其他董事、其他监事、高级管理人员的银行流水进行核查，关注相关账户与前述人员是否存在大额异常资金往来；

⑥实地走访台博胶粘材料（东台）有限公司，了解发行人向其采购的基本情况、是否存在商业贿赂或其他异常情况；走访发行人主要客户和其他主要供应商，确认是否与发行人存在异常资金往来；

⑦获取周大雄关于其本人的基本情况及其与郭柏坤、郭柏坤之子郭昇旺的认识经历的说明；

⁷ 由于周大雄台湾手机银行限制，仅能够导出自获取之日前 6 个月的银行电子流水

⑧获取周大雄提供的书面承诺，其承诺与发行人及其主要客户、供应商、员工不存在异常资金往来的情况，亦不存在通过其银行账户为发行人代收公司货款、代付公司采购款、代付职工薪酬、代垫费用、成本或向公司输送利益等情形。

综上所述，周大雄与郭柏坤换汇具有真实背景及合理理由，周大雄换汇资金来源于其本人及家庭积累，其获取换汇资金后主要用于其在大陆的生活，中介机构已经获取相关客观依据佐证。

2、是否影响发行人向东台台博采购价格的公允性，是否涉及利益输送情形

根据前述周大雄与郭昇旺、郭柏坤的认识经历及发行人与东台台博合作经过，周大雄与郭昇旺、郭柏坤的换汇事项未对发行人向东台台博采购价格的公允性产生不利影响，不存在涉及利益输送的情形。

2022年至2025年，发行人向东台台博采购的原材料为离型材料，采购金额分别为759.80万元、506.24万元、489.91万元和439.52万元，发行人对东台台博采购金额占采购总额的占比分别为15.18%、4.77%、3.24%和2.33%，采购金额及占比均呈逐年下降趋势，具体采购明细如下：

单位：万元、元/平方米

名称	类型	料号	2025年			2024年			2023年			2022年	
			采购金额	单价	单价变化	采购金额	单价	单价变化	采购金额	单价	单价变化	采购金额	单价
*	*	*	4.23	1.64	0.00%	14.75	1.64	-0.34%	59.63	1.64	-4.80%	302.56	1.73
*	*	*	22.06	1.24	-0.20%	45.25	1.24	-0.02%	55.54	1.24	-6.31%	73.11	1.33
*	*	*	28.28	1.23	-1.01%	28.07	1.25	0.65%	22.76	1.24	-6.67%	45.20	1.33
*	*	*	-	-	-	-	-	-	41.27	2.19	3.25%	17.65	2.12
*	*	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.99	2.11
*	*	*	-	-	-	-	-	-	-1.81	1.75	1.33%	5.57	1.73
*	*	*	-	-	-	1.12	1.46	-	-	-	-	-	-
*	*	*	-	-	-	2.05	2.12	-	-	-	-	-	-
*	*	*	18.57	1.64	0.00%	6.10	1.64	-	-	-	-	-	-
*	*	*	17.76	1.24	0.00%	5.23	1.24	-	-	-	-	-	-
*	*	*	-	-	-	55.65	6.64	-	-	-	-	-	-
*	*	*	23.02	1.24	-	-	-	-	-	-	-	-	-
*	*	*	36.88	1.64	-	-	-	-	-	-	-	-	-
离型膜小计			150.79	1.37	-	158.23	1.84	-	177.39	1.51	-	450.07	1.61
*	*	*	173.43	2.14	0.82%	133.07	2.12	1.65%	206.24	2.09	-3.79%	169.71	2.17

*	*	*	45.18	2.14	0.60%	81.29	2.13	0.85%	66.46	2.11	-2.94%	114.79	2.18
*	*	*	25.73	2.35	0.00%	71.38	2.35	-0.95%	41.30	2.37	-3.27%	18.38	2.45
*	*	*	10.25	2.35	-0.16%	13.57	2.35	0.16%	9.58	2.35	0.00%	6.84	2.35
*	*	*	-	-	-	-	-	-	5.26	2.35	-	-	-
*	*	*	-	-	-	1.48	2.25	-	-	-	-	-	-
*	*	*	34.14	2.08	-2.32%	30.89	2.12	-	-	-	-	-	-
离型纸小计			288.73	2.16	-	331.69	2.18	-	328.85	2.14	-	309.73	2.19
合计			439.52	1.80	-	489.91	2.06	-	506.24	1.87	-	759.8	1.81

注：2023 年采购金额为负数系退货所致

如上表所示，2022 年至 2025 年发行人向东台台博采购离型材料的价格基本保持稳定，部分产品的单价随着双方合作年限增加或交易量增加有小幅下降。2022 年至 2025 年发行人对东台台博采购金额占采购总额的占比呈逐年下降趋势，主要系产品结构变化导致的原材料采购结构变化所致。

发行人采购的离型材料主要包括单面/双面 PET 离型膜、PET 氟塑离型膜、离型纸等，属于较为常见的离型材料，市场中的规格、品目众多，产品功能参数的差异会导致单价存在差异，但价格差异总体来说相对较小，发行人在询价后通过商务谈判与供应商协商确定采购价格，采购价格公允。发行人向东台台博采购离型材料及向其他供应商采购离型材料的价格比较情况如下：

单位：万元、元/平方米

离型材料类型	项目	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
离型膜	东台台博	150.79	*	158.23	*	177.39	*	450.07	*
	除台博外的其他供应商	1,659.94	*	848.90	*	594.59	*	287.10	*

离型材料类型	项目	2025年		2024年		2023年		2022年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
离型纸	东台台博	288.73	*	331.69	*	328.85	*	309.73	*
	除台博外的其他供应商	591.71	*	76.43	*	38.81	*	62.44	*

如上表所示，发行人 2022 年至 2025 年向东台台博采购离型纸、离型膜的均价与向其他供应商采购离型纸、离型膜的均价相比差异总体较小，其中：2022 年、2023 年、2025 年东台台博的均价低于其他供应商的均价，主要原因系发行人向东台台博采购的离型膜主要为 25um 厚度离型膜，向其他供应商采购的离型膜主要为 50-75um 离型膜，25um 离型膜单价相对较低所致；2024 年东台台博的均价有所上升，主要系发行人 2024 年向其采购了一款单价较高的氟素离型膜，该材料用于电子多功能复合材料的生产。发行人其他供应商对该款氟塑离型膜的销售单价为*元/平方米，与东台台博的销售单价一致，据爱采购等公开渠道查询到的信息，PET 氟塑离型膜的市场价格在 3.54 元/平方米至 9.73 元/平方米之间，发行人实际采购价格处于正常区间。因此总体来看，发行人 2022 年至 2025 年向东台台博采购离型材料的价格与发行人向其他供应商采购离型材料的价格不存在较大差异。

综上所述，2022 年至 2025 年，发行人对东台台博采购价格总体稳定，与发行人对其他供应商的采购单价不存在重大差异，价格公允；除 2022 年以外，报告期内发行人对东台台博的采购占比均低于 5%，且发行人对其采购的金额及占比均呈逐年下降趋势，主要系基于自身生产需求变化所致，具有合理的交易背景和商业理由；周大雄与郭昇旺、郭柏坤的换汇事项未对发行人向东台台博采购价格的公允性产生不利影响，不存在涉及利益输送的情形。

3、中介机构核查程序及核查意见

（1）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

针对周大雄的换汇事项，申报会计师执行的核查程序请见本问询回复“问题 4 之三/1、/（4）申报会计师获取的周大雄换汇事项的相关客观依据”的相关内容。

针对发行人原材料采购价格的公允性及向东台台博采购的情况，申报会计师执行的核查程序包括：

①获取并查阅了公司《采购管理总则》《采购管理程序》《供应商管理程序》等与采购相关的内部管理制度；

②获取发行人报告期内主要原材料的采购明细表，了解发行人不同原材料的主要供应商构成情况、主要原材料的采购金额及采购平均单价情况；通过阿里巴巴、爱采购等公开信息渠道查询发行人主要原材料的市场价格，并就主要原材料采购价格与公开市场价格进行对比分析；获取发行人对主要原材料进行询价过程中其他供应商提供的报价以及供应商对其其他客户的报价，并与主要原材料采购价格进行比价分析；

③对发行人采购业务执行细节测试，核查发行人采购合同、入库单、发票、付款凭证等单据，核实公司材料采购的准确性，核查金额占 2022 年至 2025 年采购总额的比例分别为 77.63%、85.76%、89.12%和 89.06%；

④对发行人采购与付款循环、生产与仓储循环执行控制测试，包括对供应商管理、供应商考评采购定价审批、到货验收与入库办理、生产计划编制、存货流转、成本计算、存货盘点等关键控制点的设计及运行有效性的测试；

⑤对发行人管理层进行访谈，了解供应商选择标准，发行人采购的主要原材料，主要供应商的基本情况与合作历史；了解发行人主要原材料采购过程，不同种类原材料采购的定价方式；

⑥通过天眼查、企查查、国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道查询发行人主要供应商的成立时间、实缴资本、参保人员、主要股东、主要人员等信息，核查发行人主要供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否存在发行人董监高及其亲属、（前）员工及其亲属在供应商处投资、任职情形；

⑦对东台台博进行访谈，了解该供应商与发行人的合作背景、合作年限、该供应商的人员及业务规模、定价机制等情况；了解该供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务，是否存在发行人董监高及其亲属、（前）员工及其亲属在供应商处投资、任职情形，是否存在商业贿赂或其他利益输送情形。

（2）核查意见

①周大雄与郭昇旺、郭柏坤换汇具有真实背景及合理理由，周大雄换汇资金来源于其本人及家庭积累，其获取换汇资金后主要用于其在大陆的生活，申报会计师已经获取相关客观依据佐证；

②报告期内，发行人对东台台博采购价格总体稳定，与发行人对其他供应商的采购单价不存在重大差异，价格公允；除 2022 年以外，报告期内发行人对东台台博的采购占比均低于 5%，且发行人对其采购的金额及占比均呈逐年下降趋势，主要系基于自身生产需求变化所致，具有合理的交易背景和商业理由；周大雄与郭昇旺、郭柏坤的换汇事项未对发行人向东台台博采购价格的公允性产生不利影响，不存在涉及利益输送的情形。

（四）说明苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发的背景及原因，交易过程及关键时间节点，定价依据及其公允性，股权转让款流转情况，是否存在税收合规性风险。

1、苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发的背景及原因

发行人共同实际控制人高超之兄杭杰之子杭正东控制的盐城恒达盛商贸有限公司（以下简称“恒达盛”）设立后未实际经营。恒达盛在 2021 年筹划将其持有苏

州园林发展股份有限公司（以下简称“苏州园林”）13.52%股份对外转让。发行人共同实际控制人高超控制的沃达视听当时存在较大金额的未弥补亏损。因此出于税务优化和提升股权管理效能的目的，杭杰、杭正东向高超提议将苏州园林股权转让给沃达视听后再对外转让。发行人共同实际控制人高超基于亲属关系，同意本次股权转让安排。因此，沃达视听于 2021 年先受让了恒达盛持有的苏州园林 13.52%股份，并在确定受让方后，于 2023 年再将股权转让给苏州园发建设管理有限公司（以下简称“苏州园发”）。

2、交易过程及关键时间节点，定价依据及其公允性，股权转让款流转情况

（1）交易过程及关键时间节点，定价依据及其公允性

①恒达盛转让给沃达视听

2021 年 3 月 2 日，恒达盛与沃达视听就苏州园林股权转让事宜签订了《股权转让协议》，约定恒达盛将其持有的苏州园林 13.52%的股份按照 3,197.25 万元的价格转让给沃达视听。本次转让价格系根据恒达盛取得相关股权的成本价格确定，本次股权转让系亲属控制的企业之间的股权转让，定价具有合理性。2023 年 3 月，本次股权转让的转让款支付完毕。

②沃达视听转让给苏州园发

2023 年 7 月 7 日，沃达视听与苏州园发签署了《股权转让协议》，约定沃达视听将其持有的苏州园林 13.52%的股份按照 8,407.81 万元的价格转让给苏州园发。因苏州园林股权的受让方为国有独资公司，相关股权转让程序已经过国资履行审批程序，根据《股权转让协议》的约定，本次股权转让价格系基于评估审计报告确定，价格公允。2023 年 7 月，本次股权转让的转让款支付完毕。

（2）股权转让款流转情况

苏州园发根据前述《股权转让协议》的约定，分别于 2023 年 7 月 14 日、8 月 18 日合计向沃达视听支付股权转让款 8,407.81 万元。沃达视听在收到相关款项后，于 2023 年 7 月至 8 月，分别通过江苏达冠教育科技有限公司等主体，向杭杰合计支付 7,000.00 万元。前述差额部分金额为 1,407.81 万元，由于高超及其控制的企业具有资金需求，因此高超暂时借用。

根据获取的银行资金流水及相关依据，该部分资金已用于高超控制的其他企业经营或高超个人消费等，未流向发行人及发行人的客户、供应商，具体流向如下：

单位：万元

资金最终使用主体	用途	金额	获取的依据
澳冠集团	归还斯瑞达资金占用、购买装饰字画、支付工商代理费等	249.69	相关凭证、字画图片、工商代理合同等
蔚金汽车零部件	归还银行贷款、付审计费等	300.00	银行贷款合同、还款回单凭证；审计相关合同等
蔚联精科	归还银行贷款、日常经营费用等	395.00	银行贷款合同、还款回单凭证等
沃达视听	日常经营费用	63.12	发放工资表等
高超	消费、归还报告期前产生的债务等	400.00	购物凭证、报告期前债务相关说明等
合计		1,407.81	-

3、是否存在税收合规性风险

本次股权涉及的转让主体恒达盛与沃达视听均系注册在盐城市盐都区的企业，其主管税务机关均为国家税务总局盐城市盐都区税务局。

根据中介机构对涉税主体主管税务机关国家税务总局盐城市盐都区税务局相关工作人员的访谈，主管税务机关已经知悉本次股权转让的整体过程，相关工作人员认为恒达盛、沃达视听未因上述股权转让缴纳企业所得税均符合国家和地方税收监管的相关规定，不存在违反税务相关法律法规的情形，上述股权转让事项不存在导致股权转让方（恒达盛、沃达视听、杭正东、高超等主体）面临重大税务风险或存在重大税务违法违规的情形。

根据涉税主体主管税务机关国家税务总局盐城市盐都区税务局于 2025 年 12 月 24 日出具的证明，截至该证明出具之日，恒达盛、沃达视听、杭正东（恒达盛的法定代表人）、高超（沃达视听的法定代表人）遵守国家及地方税收法律法规的相关规定，按时申报和缴纳各类税款，未有欠缴税款的情形，无重大违法违规行为，不存在因税务违法行为受到行政处罚或正在被立案调查的情形，亦不存在面临重大税务风险或重大税务违法违规的情形。

综上，恒达盛将苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发不存在面临重大税务风险或存在重大税务违法违规的情形，不存在税收合规性风险。

4、中介机构核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

①访谈了发行人实际控制人，了解苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发的背景及原因；

②查阅了苏州园林股权转让事项涉及的股权转让协议、价款支付银行流水，核查股权转让的具体情况；

③取得了沃达视听股权转让款流向涉及的相关银行流水、相关证明文件，核查资金流向及用途；

④访谈了国家税务总局盐城市盐都区税务局的相关工作人员，就苏州园林股权转让事项是否符合国家及地方税收法律法规及监管要求，征询了主管税务机关工作人员的意见；

⑤取得并查阅了国家税务总局盐城市盐都区税务局出具的证明文件。

(2) 核查意见

发行人已说明苏州园林股权转让给沃达视听后再转让给苏州园发的背景及原因，交易过程及关键时间节点，定价依据及其公允性，股权转让款流转情况，不存在税收合规性风险。

(五) 说明发行人及其关联方资金流水的部分对手方与发行人部分客户及供应商主要人员重名的原因及合理性，是否有客观依据佐证，发行人及其关联方与发行人客户及供应商是否存在非经营性资金往来，是否涉及体外资金循环情形。

1、说明发行人及其关联方资金流水的部分对手方与发行人部分客户及供应商主要人员重名的原因及合理性，是否有客观依据佐证

报告期内，发行人及其关联方资金流水的部分对手方与发行人部分报告期内累计交易金额 300 万元以上客户及累计交易金额 100 万元以上的供应商的主要人员因常用姓名导致重名，相关情况如下：

(1) 同名不同人的情形

发行人及其关联方资金流水的部分对手方姓名及身份	发行人部分客户及供应商主要人员姓名及身份	是否为同一人	重名原因	客观依据
陆建平，控股股东、共同实际控制人高雅之母张志秀的朋友	陆建平，苏州天华新能源科技股份有限公司法人及副董事长；陆建平，苏州可川电子科技有限公司间接历史股东	否	常用姓名	获取发行人及其关联方资金流水的对手方的身份证、重名的发行人客户及供应商的主要人员的公开简历或相关企业的工商底档，通过比较相关人员的身份证号、公开简历披露的出生年月核查是否为同一人
张鹏，控股股东、共同实际控制人高超之兄杭杰资金流水交易对手方，从事家电维修	张鹏，深圳市领略数控设备有限公司的间接对外投资主体成都中科迪宏人工智能科技有限公司的监事	否	常用姓名	
刘伟，控股股东、共同实际控制人高超之兄杭杰的朋友	刘伟，天诺光电材料股份有限公司持股 0.2773% 的股东	否	常用姓名	
林少萍，发行人供应商苏州亚元包装材料有限公司法人	林少萍，维信诺科技股份有限公司借壳（辽宁黑牛食品工业有限公司）上市前的历史股东、曾任监事	否	常用姓名	

通过使用公安部科技信息化局提供的公安一网通办一同名人数服务查询，陆建平、张鹏、刘伟、林少萍在全国范围内的同名人数分别为 4,175 人、149,032 人、239,200 人、1,015 人⁸，同名人数较多，重名具有合理性。

上述重名人员具体对比情况如下：

①陆建平

报告期内，控股股东、共同实际控制人高雅之母张志秀与陆建平存在资金往来。陆建平为张志秀朋友，系无锡天豪电子有限公司股东、法人，资金往来性质为朋友拆借，其与发行人的客户苏州天华超净科技有限公司的控股股东苏州天华新能源科技股份有限公司的法人及副董事长陆建平以及客户苏州可川电子科技有限公司历史间接股东陆建平重名。

A、苏州天华新能源科技股份有限公司法人及副董事长陆建平

根据公开信息查询苏州天华新能源科技股份有限公司的法人、副董事长陆建平的简历，对比其出生年份及张志秀的朋友陆建平的身份证号码，其出生年份不同，系同名不同人。

B、苏州可川电子科技有限公司间接历史股东陆建平

⁸ 系截至 2026 年 1 月 15 日查询结果

通过查阅苏州可川电子科技股份有限公司的股东共青城壹翔投资管理合伙企业（有限合伙）的工商底档，对比其与张志秀的朋友陆建平的身份证号码，两人身份证号不一致，系同名不同人。

②张鹏

报告期内，控股股东、共同实际控制人高超之兄杭杰与张鹏存在资金往来。经核查，因杭杰的房产需装修，杭杰向张鹏采购空调，张鹏系家电店经营者，系成都家舒适环境科技有限公司股东、法人，其与发行人的客户深圳市领略数控设备有限公司的间接对外投资主体成都中科迪宏人工智能科技有限公司的监事张鹏重名。

通过查阅深圳市领略数控设备有限公司的间接对外投资主体成都中科迪宏人工智能科技有限公司的工商底档，对比其身份证号码，两人身份证号不一致，系同名不同人。

③刘伟

报告期内，控股股东、共同实际控制人高超之兄杭杰与刘伟存在资金往来。经核查，刘伟为杭杰朋友，系金伟焯（成都）企业管理有限公司股东、法人，资金往来为朋友拆借，其与发行人的客户天诺光电材料股份有限公司股东刘伟重名。

通过公开渠道查阅天诺光电材料股份有限公司股东刘伟的简历，对比其出生年份及杭杰的朋友刘伟的身份证号码，其出生年份不同，系同名不同人。

④林少萍

报告期内，发行人与苏州亚元包装材料有限公司存在资金往来，该公司系发行人供应商，发行人向该公司采购铝箔袋等包装材料。该公司的法人林少萍与发行人的客户维信诺科技股份有限公司的历史股东林少萍重名。

通过公开信息查询，维信诺科技股份有限公司借壳（辽宁黑牛食品工业有限公司）上市前的历史股东林少萍为时任监事，经对比其简历披露的出生年份及苏州亚元包装材料有限公司法人林少萍的身份证号码，其出生年份不同，系同名不同人。

⑤其他重合的情形

除上述情形外，达到资金流水核查重要性水平以上的发行人及其关联方银行流水交易对手方与发行人客户、供应商的主要人员同名不同人的情况具体如下：

发行人及其关联方资金流水对手方的姓名	身份	发行人客户及供应商主要人员的姓名	身份	重名原因	客观依据
张军	发行人的股东、蔚金新能源的法定代表人及执行董事	张军	发行人客户广州国显科技有限公司的监事	常见姓名	获取发行人及其关联方资金流水的对手方的身份证以及重名的发行人客户及供应商的主要人员相关企业的工商底档，通过比较相关人员的身份证号是否一致
杨光	蔚联水利的法定代表人、股东及执行董事	杨光	发行人供应商上海衡驰化工有限公司的股东、监事	常见姓名	
吴鑫	北京盛世经典博大文化发展有限公司员工，澳冠集团向其购买装饰字画	吴鑫	发行人的客户思睿观通科技（江苏）股份有限公司的股东、董事	常见姓名	

通过使用公安部科技信息化局提供的公安一网通办一同名人数服务查询，张军、杨光、吴鑫在全国范围内的同名人数分别为 159,264 人、50,022 人、13,958 人⁹，同名人数较多，重名具有合理性。

（2）同名同人的情形

达到资金流水核查重要性水平以上的发行人及其关联方银行流水交易对手方与发行人客户、供应商的主要人员重名对象中，属于同名同人的对象为林希勇、林慧慧、田向阳，涉及的关联方为蔡磊、朱亮，相关背景及资金往来情况请见本问询回复问题 5 之“三、关于市场顾问费”的相关内容。

2、发行人及其关联方与发行人客户及供应商是否存在非经营性资金往来，是否涉及体外资金循环情形

综上所述，发行人及其关联方资金流水的部分对手方与发行人部分客户及供应商主要人员重名的对象中，部分仅同名，并非同一人；部分同名同人的相关情况已进行说明，除已说明的情形外，发行人及其关联方与前述发行人客户、供应

⁹ 系截至 2026 年 2 月 24 日查询结果

商不存在非经营性资金往来；发行人及其关联方与前述发行人客户、供应商不存在体外资金循环的情形。

3、中介机构核查程序及核查意见

（1）核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

①获取了报告期内发行人、控股股东、实际控制人及其亲属、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水。同时，获取了报告期内发行人主要客户、供应商名单及其主要人员信息。对前述取得的发行人及其关联方资金流水中的交易对手方姓名，与发行人主要客户及供应商的主要人员名单进行交叉比对，识别出所有存在姓名重合的交易对手方；

②针对发行人及关联方流水对手方，对于识别的重名人员，获取其身份证号、身份证照片等证明文件，确认其准确身份信息；针对主要客户、供应商涉及的主要人员，对于重名的客户、供应商主要人员，通过调取其任职或投资单位的工商底档、查阅其股东名册或董事监事经理备案信息等，或通过公开披露的年度报告及其他公开信息，获取其身份证号、出生年月、履历等，确认个人身份信息；将来自双方的身份信息进行详细比对，比对身份证号码、出生日期、籍贯、职业履历等关键信息，以核实是否为同一自然人；

③利用第三方公开系统验证重名普遍性，通过公安部科技信息化局提供的“公安一网通办一同名人数查询”等权威或公开渠道，查询相关重名姓名在全国范围内的同名人数，评估重名的概率与合理性；

④了解发行人及其关联方与该等重名对手方发生资金往来的具体原因、背景及资金用途；

⑤分析相关资金往来与发行人业务的匹配度等，核查是否存在通过该等人员进行资金转移，最终用于为发行人承担成本费用、虚增收入等可能构成体外资金循环的情形。

（2）核查意见

经核查，发行人及其关联方资金流水的部分对手方与发行人部分客户及供应

商主要人员重名的对象中，部分仅同名，并非同一人；部分同名同人的相关情况已进行说明，除已说明的情形外，发行人及其关联方与前述发行人客户、供应商不存在非经营性资金往来，申报会计师已就上述情况获取相应的客观依据佐证；发行人及其关联方与前述发行人客户、供应商不存在体外资金循环的情形。

（六）说明报告期曾与高超签订《合作经营协议》的四名自然人分红款去向，是否存在流向实际控制人及其亲属的情形。

报告期内，涉及签订《合作经营协议》的相关企业均未曾分红，具体情况如下：

1、《合作经营协议》对利润分配的约定

根据高超与乐斌、严德平、张军、王诗华、单绍云（以下合称“经营团队”）就蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业签订的《合作经营协议》约定：关于合作经营目标。经营团队保证在标的公司经营期间的收益在保留生产经营必须的流动资金后应首先用于偿还对高超的债务，在偿还前不得进行利润分配。

2025年7月，澳龙农业经营团队与高超签署了《合作经营协议之终止协议》，澳龙农业已经终止合作经营，高超已经收回澳龙农业股权；同时，与蔚金模塑经营团队与高超签署了《合作经营协议之补充协议》，约定蔚金模塑标的的经营目标变更为：在五年内完成土地等资产处置及资金回收并逐步清偿对外债务，双方合作经营期限相应延长至经营目标实现之日，在完成上述资产处置及偿还债务后，蔚金模塑经营团队无需将股权转回给甲方，由蔚金模塑经营团队直接注销标的公司。

2、报告期内蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业的利润分配情况

根据报告期内蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业的财务报表，前述合作经营企业在报告期内未分配利润均为负数，未进行过利润分配；根据报告期内蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业、乐斌、严德平、张军、王诗华、单绍云的银行流水，经营团队均未收到过蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业的分红款，因此不存在分红款流向实际控制人及其亲属的情形。

3、中介机构核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述事项，申报会计师实施了以下核查程序：

①查阅报告期内蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业的财务报表，了解蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业报告期内利润分配情况；

②对蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业、乐斌、严德平、张军、王诗华、单绍云的报告期内资金流水进行核查，了解乐斌、严德平、张军、王诗华、单绍云是否存在收到蔚联精密、蔚金模塑、澳龙农业分红款的情况。

(2) 核查意见

报告期曾与高超签订《合作经营协议》的四名自然人经营的合作经营企业在报告期内未分配利润均为负数，未进行过利润分配，不存在分红款流向实际控制人及其亲属的情形。

五、其他财务问题

(一) 列表说明中间试验费的具体构成（职工薪酬、折旧费用、燃动费），与各期研发打样的投入产出情况、耗用的人工及机器工时是否匹配；说明各期研发人员是否参与非研发活动，金小林薪资全额计入研发费用的合理性，作为副总经理其如何区分管理及研发职责，是否从事管理活动。

1、列表说明中间试验费的具体构成（职工薪酬、折旧费用、燃动费）与各期研发打样的投入产出情况、耗用的人工及机器工时是否匹配

(1) 中间试验费的具体构成

中间试验费系在研发的小试阶段或放大性实验阶段，参与研发打样实验的生产人员薪酬、打样的设备折旧以及应分摊的燃动费，发行人在研发打样环节对打样工时进行记录，并按照打样的工时占比对相关的生产人员、机器设备折旧费用进行分摊计入研发费用-中间试验费。报告期内，发行人根据打样产品类型、产线生产情况，主要使用 1#、8#、9#及 11#进行试验，报告期内中间试验费的金额分别为 317.67 万元、338.77 万元、327.74 万元，具体构成情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中间试验人工费	98.86	30.16	97.78	28.86	76.85	24.19
中间试验制造费	184.66	56.34	185.02	54.62	200.19	63.02
其中：折旧费	100.09	30.54	105.50	31.14	110.18	34.68
中间试验燃动费	44.21	13.49	55.97	16.52	40.63	12.79
中间试验费合计	327.74	100.00	338.77	100.00	317.67	100.00
研发费用合计	2,212.14	-	1,539.43	-	1,172.99	-
中间试验费占比	14.82	-	22.01	-	27.08	-

中间试验费人工费系研发打样阶段使用生产人员，并按照打样的工时占比分摊的直接人工费用。报告期各期，中间试验费人工费占中间试验费的比例为24.19%、28.86%、30.16%，占比呈上升趋势，2023年、2024年、2025年度的占比提升较多，主要系：

①公司根据研发工时占当月总工时的比例，将参与研发打样的生产人员的职工薪酬分摊至中间试验人工费。受发行人生产人员人数增加及职工薪酬上涨的影响，报告期内发行人生产人员人数分别为85人、103人、112人，随着发行人生产规模扩大及涂布产量增加，生产人员整体工时及薪酬总额相应增长，生产人员工资总成本持续上升。2024年、2025年，由于分摊基数（生产人员薪酬总额）持续扩大，按照工时比例分摊计入中间试验费的人工费用金额相应增加，从而导致报告期内中间试验费中的人工费用整体呈上升趋势。

②制造费用、燃动费主要系设备折旧、无尘车间空调电费等固定成本随着涂布产量的增加，单位制造费用、单位燃动费逐渐降低；单位制造费用与燃动费随产量提升被摊薄，导致中间试验费中直接人工占比逐年提高。

报告期各期，中间试验费-制造费用占中间试验费的比例分别为63.02%、54.62%、56.34%，中间试验费中制造费用占比较高，主要系打样过程中使用机器设备耗用的固定资产折旧等固定成本，受发行人打样频率、涂布产量影响较大，2024年、2025年占比降低主要系发行人各类产品涂布产量提高，随着规模效应逐步显著，制造费用单耗降低，同时研发工时占总工时的比例下降导致研发费用分摊的中间试验费-制造费用下降。

报告期各期，中间试验费燃动费占中间制造费用的比例分别为 12.79%、16.52%、13.49%，2024 年中间试验费燃动费占比较 2023 年增加，主要 2024 年发行人新增模切产线及 RTO 设备等能耗设备，使得整体燃动费占比增加；2025 年中间试验费-燃动费降低主要系优化空调控电方案所致，在生产线非作业期间关闭部分空调系统，并依据生产计划提前开启空调，确保无尘车间在生产时段达到规定环境标准，使得发行人整体燃动费占比降低。

(2) 中间试验费与各期研发打样的投入产出情况、耗用的人工及机器工时的匹配性

①中间试验费与投入产出的匹配性

发行人中间试验费与研发投入产出的匹配性如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中间试验费投入金额（万元）①	516.97	527.57	392.10
研发投入量（万平方米）②	68.45	46.83	36.76
单位中间试验费（元/平方米） ③=①/②	7.55	11.27	10.67

注：①中间试验费投入金额系发行人研发打样时按工时占比分摊金额，未扣除研发样品销售转出至主营业务成本的金额；②研发投入量为投入基材面积

报告期各期，发行人中间试验费投入金额分别为 392.10 万元、527.57 万元和 516.97 万元；研发投入基材量分别为 36.76 万平方米、46.83 万平方米和 68.45 万平方米，总体呈同步变动的趋势。报告期内，单位中间试验费金额分别为 10.67 元/平方米、11.27 元/平方米、7.55 元/平方米，随着发行人产量的不断扩大，单位中间试验费呈下降趋势。另外，单位中间试验费还受研发试验的产品类型、打样所处研发阶段影响：2025 年光电制成精密保护材料新产品进入放大试验阶段，在放大试验阶段单位面积投入耗用工时较少，使得 2025 年单位中间试验费降低。该新产品 2025 年单位投入面积耗用中间试验费金额为 6.87 元/平方米，该产品占中间试验费总投入的比例为 23.35%，占比较高。综上，发行人中间试验费与研发投入具有匹配性。由于研发活动具备探索性、不确定性，其核心目标在于实现技术突破与创新验证，需通过材料配方调试、工艺参数优化、样品性能测试进行大量试错以验证技术可行性，因此研发产出情况不稳定与中间试验费金额不存在可比关系。

②中间试验费与人工工时、机器工时是否匹配

报告期内，研发人工工时主要系专职研发人员，根据其参与研发项目进行填报，专职研发人员薪酬直接计入研发费用-职工薪酬；研发机器工时（研发打样工时）系在现场试验阶段（小试或放大性试验），记录的机器使用工时，公司根据研发工时占当月总工时的比例，将相关的职工薪酬、折旧费用、燃动费等分摊至中间试验费。由于中间试验费的分摊过程不涉及专职研发人员的人工工时，仅分析中间试验费与机器工时的匹配性；中间试验费与研发机器工时的对比情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中间试验费投入金额（万元）①	516.97	527.57	392.10
研发机器工时（小时）②	4,359.28	3,964.33	2,610.09
单位中间试验费（万元/小时） ③=①/②	0.12	0.13	0.15

注：中间试验费投入金额系发行人研发打样时按工时占比分摊金额，未扣除研发样品销售转出至主营业务成本的金额。

报告期内，单位中间试验费分别为 0.15 万元/小时、0.13 万元/小时、0.12 万元/小时，整体呈现下降趋势，主要系随着发行人光电制程精密保护材料的量产、新能源产品产销量逐渐增加，报告期内产量逐期增加，带动与生产相关机器工时增加，使每机器工时分摊的中间试验费逐期下降。

2025 年单位小时中间试验费的投入金额与 2024 年持平，一方面系生产人员人数及薪酬增加、新增产线设备折旧使单位小时中间试验费上升；另外一方面 2025 年生产工时较 2024 年大幅度增涨，规模效应的影响使得单位小时中间试验费下降；受直接人工薪酬增加、新增产线设备折旧双重影响使得 2025 年中间试验费与 2024 年持平。

中间试验费与机器工时具有匹配关系。

2、说明各期研发人员是否参与非研发活动，金小林薪资全额计入研发费用的合理性，作为副总经理其如何区分管理及研发职责，是否从事管理活动。

（1）研发人员不参与非研发活动

报告期内，发行人的研发人员包括研发中心下的研发总监、研发经理、工艺

工程师、研发工程师、技术支持经理、实验室主管、实验员等，日常工作及职责均与研发活动直接相关，不参与公司的生产、管理与销售等非研发活动。各个岗位具体职责为：

岗位	岗位职责
研发总监	全面负责产品研发管理工作，规划公司的技术发展路线与新产品开发，对技术研究、产品开发、分析测试、中试研究等过程进行监督和控制
研发经理	具体落实各项研发工作计划，负责组织研发的日常工作，推进开展技术研究、产品开发、分析测试、评估报告、客户反馈和竞品分析等工作，确保企业技术研究、产品开发目标的实现
研发工程师	负责产品的技术研究和开发、引入的工作，并对全程进行管理与控制，完成具体的技术工作，同时负责相关文件、资料的管理。
工艺工程师	参与企业技术研发的具体工作，根据所开发产品的特点和产品开发过程中的需求建议，解决实际中出现的技术问题，为产品开发工作提供重要的需求信息和评估分析。
技术支持	主要包括新产品、新技术的技术咨询等，以及收集立项技术信息、客户使用反馈及改善点信息
实验员	负责各项试验检测工作

报告期内，发行人按照员工所属部门、岗位职责以及实际工作内容认定研发人员，研发人员工作内容与公司研发活动直接相关，为公司开展研发工作提供实际贡献。发行人研发人员均为专职人员，专门从事研发活动，不参与公司的生产、管理与销售等非研发活动，研发人员不存在参与非研发活动的情况。

（2）金小林薪资全额计入研发费用的合理性，作为副总经理其如何区分管理及研发职责，是否从事管理活动

发行人董事、副总经理金小林系研发部门总监，毕业于上海交通大学，历次工作经历均从事研发相关活动：2003年7月至2004年10月，任株洲时代电气绝缘有限责任公司研发部工程师；2004年11月至2005年9月，自由职业；2005年9月至2008年7月，在校学习；2008年11月至2009年12月，任上海回天新材料有限公司研发工程师、课题组长；2009年12月至2014年7月，任3M中国有限公司研发工程师；2014年7月至2016年11月，任艾仕得涂料系统（上海）有限公司产品专员；2016年12月至2021年8月，任公司研发总监；2021年8月至2024年12月，任公司副总经理、研发总监。2024年12月至今，任公司董事、副总经理、研发总监。

金小林属于发行人核心技术人员，截至问询回复之日作为发明人取得发明专

利 23 项，实用新型专利 7 项。隶属于研发中心，全面负责研发中心工作，制定公司产品研发战略，对研发项目进行技术分析评估，参与研发项目技术评审，指导工程师进行方案设计，分析解决研发项目技术难题。金小林作为副总经理、研发总监承担的管理职责为研发中心部门管理，均与研发活动相关，除此之外未承担其他职责，属于专职研发人员。

金小林全面负责研发中心管理，承担研发部门的管理职责，从事研发部门管理活动，薪资全额计入研发费用的具有合理性。

（二）列表说明报告期内经销商客户向终端客户销售情况，中介机构针对经销商终端销售的具体核查方式、获取的核查证据、核查比例及结论。

1、列表说明报告期内经销商客户向终端客户销售情况

报告期内经销收入金额分别为 1,982.78 万元、3,611.74 万元和 3,657.42 万元，占营业收入的比例分别为 11.79%、11.52%和 10.03%，经销客户向主要终端客户销售情况如下表所示：

单位：万元

经销客户名称	穿透客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
深圳市膜咖技术有限公司	苏州市洛肯电子科技有限公司	383.81	533.46	537.85
	浙江银轮机械股份有限公司	1,168.53	404.87	233.33
	深圳市业丰新能源科技有限公司	1,069.70	1,220.70	334.29
	惠州宝益新能源科技有限公司、厦门宝益科技有限公司	16.66	404.77	-
深圳市膜咖技术有限公司主要终端客户收入合计		2,638.70	2,563.80	1,105.47
深圳市膜咖技术有限公司经销收入		2,801.31	2,617.84	1,156.87
深圳市膜咖技术有限公司穿透核查比例		94.20%	97.94%	95.56%
YIK SHING TECHNOLOGY LIMITED	厦门美塑新质科技有限公司	20.90	80.31	130.59
	苏州佳值电子工业有限公司	195.96	130.09	79.67
	昆山锦悦电子有限公司	286.71	260.98	296.57
	苏州维鲸电子绝缘材料有限公司	294.15	293.18	131.65
	青岛南锦光电有限公司	19.83	0.70	-
苏州富奕盛电子科技有限公司	苏州久泰精密技术股份有限公司	-	-	24.99

YIK、富奕盛主要终端客户收入合计	817.56	765.25	663.47	
YIK、富奕盛经销收入	817.56	765.25	663.47	
YIK、富奕盛穿透核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	
深圳市联金邦科技有限公司	重庆铝器时代科技有限公司	-	178.25	-
深圳市联金邦科技有限公司主要终端客户收入合计	-	178.25	-	
深圳市联金邦科技有限公司经销收入	38.56	222.33	141.18	
深圳市联金邦科技有限公司穿透核查比例	0.00%	80.17%	0.00%	

2、中介机构针对经销商终端销售的具体核查方式、获取的核查证据、核查比例及结论

(1) 具体核查方式、获取的核查证据、核查比例

针对上述事项，申报会计师具体核查方式、获取的核查证据以及核查比例如下：

①实地走访发行人经销商

申报会计师对发行人经销商进行实地走访访谈，了解客户基本信息、主营业务情况、与发行人的交易情况、终端销售情况，确认与发行人及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等，并对主要经销商的库存进行了盘点；针对经销商向下游客户销售的情况，申报会计师向经销商获取了其向下游客户销售产品的明细，包括下游客户名称、销售日期、产品名称及产品数量等信息，并进一步查阅其对下游主要终端客户进行销售的订单、发票等支持性文件。

申报会计师对经销商的实地走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
实地走访对应收入	3,657.42	3,605.43	1,970.57
经销模式下主营业务收入	3,657.42	3,611.74	1,982.78
实地走访比例	100.00%	99.83%	99.38%

②经销模式下终端客户基本情况核查

申报会计师针对经销商执行穿透核查程序，根据主要经销商的销售产品明细

获取经销商下游客户公司名称，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中国出口信用保险公司等第三方系统查询主要终端客户的基本工商信息，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况，核查终端客户的基本情况及其真实性。

③实地走访发行人经销模式下终端客户

报告期各期，申报会计师对经销模式下终端客户执行实地走访以进行穿透核查的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
已穿透走访终端客户对应收入	3,456.25	3,507.30	1,768.94
经销模式下主营业务收入	3,657.42	3,611.74	1,982.78
终端穿透走访核查比例	94.50%	97.11%	89.22%

申报会计师执行终端客户走访程序时，首先对走访地点予以核实：通过公开信息查询终端客户的注册地址等，并与实际走访地点进行比对，以确认走访地点系该客户的注册地址或实际经营场所。

走访过程中，申报会计师对终端客户的主要负责人或相关业务经办人员进行访谈，取得其名片、工牌或身份证等身份证明文件，同时获取终端客户的营业执照。为增强走访证据的可靠性，会计师安排与被访谈人在终端客户经营场所的显著标识处合影，并取得了经终端客户签字盖章的访谈记录。访谈内容主要包括了解其与主要经销商之间的业务合作模式、具体业务开展情况、了解终端客户是否与发行人存在关联关系或特殊利益安排等。

报告期内，受走访的终端客户均属于制造加工类企业，未出现下游客户仍为经销商的情形。经核查，相关经销商销售的产品已实际实现终端销售，未见留存于经销渠道的情形。

报告期各期，申报会计师对经销模式下终端客户执行实地走访以进行穿透核查的比例情况如下：

单位：万元

序号	经销客户名称	穿透客户名称	2025年度销售金额	2024年度销售金额	2023年度销售金额	走访时间
1	深圳市膜咖技术有限公司	苏州市洛肯电子科技有限公司	383.81	533.46	537.85	2025/1/6
		浙江银轮机械股份有限公司	1,168.53	404.87	233.33	2025/1/8
		深圳市业丰新能源科技有限公司	1,069.70	1,220.70	334.29	2025/2/20
		惠州宝益新能源科技有限公司、厦门宝益科技有限公司	16.66	404.77	-	2025/1/8
	合计	-	2,638.70	2,563.80	1,105.46	-
	发行人对深圳市膜咖技术有限公司经销收入	-	2,801.31	2,617.84	1,156.87	-
	终端销售走访比例	-	94.20%	97.94%	95.56%	-
2	YIKSHINGTECHNOLOGYLIMITED	厦门美塑新质科技有限公司	20.90	80.31	130.59	2025/1/6
		苏州佳值电子工业有限公司	195.96	130.09	79.67	2025/1/8
		昆山锦悦电子有限公司	286.71	260.98	296.57	2025/1/10
		苏州维鲸电子绝缘材料有限公司	294.15	293.18	131.65	2025/1/9
		青岛南锦光电有限公司	19.83	0.70	-	2025/4/29
	苏州富奕盛电子科技有限公司	苏州久泰精密技术股份有限公司	-	-	24.99	2025/1/8
	合计	-	817.56	765.25	663.47	-

序号	经销客户名称	穿透客户名称	2025年度销售金额	2024年度销售金额	2023年度销售金额	走访时间
	发行人对 YIK SHING TECHNOLOGY LIMITED、苏州富奕盛电子科技有限公司经销收入	-	817.56	765.25	663.47	-
	终端销售走访比例	-	100.00%	100.00%	100.00%	-
3	深圳市联金邦科技有限公司	重庆铝器时代科技有限公司	-	178.25	-	2025/7/7
	合计	-	-	178.25	-	-
	发行人对深圳市联金邦科技有限公司经销收入	-	38.56	222.33	141.18	-
	终端销售走访比例	-	-	80.17%	-	-

注：惠州宝益新能源科技有限公司、厦门宝益科技有限公司为同一控制，采购业务由厦门宝益科技有限公司资源采购部经理负责，故两家公司合并走访

④经销商细节测试

对发行人报告期各期的主要经销商客户执行了细节测试（含穿行测试），获取发行人报告期内主要经销商客户销售合同、报关单、提单、客户签收单、对账单、物流运输记录，确认经销收入真实性。报告期内，申报会计师通过细节测试对经销收入的核查比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销商收入①	3,657.42	3,611.74	1,982.78
细节测试金额②	3,657.42	3,605.43	1,936.54
经销商细节测试比例③	100.00%	99.83%	97.67%

综上所述，发行人主要经销商客户已实现向终端客户销售。

⑤经销商退换货情况

检查报告期内经销商退换货的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	退货金额	换货金额	退货金额	换货金额	退货金额	换货金额
经销商	0.03	11.56	29.38	4.56	-	-
占经销收入比例	0.00%	0.32%	0.81%	0.13%	-	-

报告期内经销商退换货占经销收入的比例极低。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人经销商客户已实现向终端客户销售。

（三）列表说明 2025 年 9 月末、2025 年 12 月末发行人主要客户对应的应收账款金额及期后回款情况，截至目前厦门宝益应收账款是否已收回

1、列表说明 2025 年 9 月末、2025 年 12 月末发行人主要客户对应的应收账款金额及期后回款情况

发行人前五大客户的整体销售回款情况较好，截至 2025 年 9 月末、2025 年 12 月末主要客户对应的前五大客户应收账款余额及期后回款情况如下表所示：

(1) 2025 年 12 月末

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	截至 2026 年 3 月 28 日回款金额	回款比例
1	维信诺	5,595.52	5,118.54	91.48%
2	深圳市膜咖技术有限公司	878.51	563.60	64.15%
3	美国迈锐	861.44	861.44	100.00%
4	领益智造	508.56	508.56	100.00%
5	东莞市承林电子有限公司	508.28	364.54	71.72%
合计金额		8,352.30	7,416.68	88.80%
应收账款余额		10,951.56	-	
占应收账款余额比例		76.27%	-	

(2) 2025 年 9 月末

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	截至 2026 年 3 月 28 日回款金额	回款比例
1	维信诺	4,880.03	4,880.03	100.00%
2	领益智造	818.78	818.78	100.00%
3	东莞市承林电子有限公司	564.60	564.60	100.00%
4	深圳市膜咖技术有限公司	530.59	530.59	100.00%
5	可川科技	366.91	366.91	100.00%
合计金额		7,160.90	7,160.90	100.00%
应收账款余额		11,555.34	-	-
占应收账款余额比例		61.97%	-	-

注：2025 年 9 月末应收账款余额经审阅，未经审计

截至 2026 年 3 月 28 日，2025 年 9 月末、2025 年 12 月末发行人前五大客户对应的应收账款余额回款金额分别为 7,160.90 万元、7,416.68 万元，回款比例分别为 100.00%、88.80%，2025 年 9 月末应收账款均已回款，期后回款情况较好。

2、截至目前厦门宝益应收账款已全部收回

截至问询函回复日，厦门宝益应收账款已全部收回，应收账款余额为零。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

访谈财务负责人，了解中间试验费归集及分摊的规则，获取发行人中间的分摊计算表，复核中间试验费的计算过程，并对中间试验费耗用工时的归集和核算过程进行检查。获取发行人研发投入明细，复核投入数据是否存在异常，分析中间试验费与研发投入是否匹配；获取发行人工时记录，检查研发工时记录是否存在异常，分析中间试验费与工时记录是否匹配；访谈研发部门负责人，了解研发部门各个岗位的岗位职责，获取公司研发人员清单及员工花名册，确认报告期内是否存在研发人员参与非研发活动；访谈研发总监，了解其岗位职责及管理职责范围，是否从事管理活动。获取发行人收入明细表、应收账款余额明细表，检查发行人主要客户的期后回款情况，检查厦门宝益回款情况。

2、核查意见

发行人中间试验费的具体构成（职工薪酬、折旧费用、燃动费），与各期研发打样的投入产出情况、耗用的人工及机器工时具有匹配性；各期研发人员不参与非研发活动，金小林全面负责研发中心管理，承担研发部门的管理职责，从事研发部门管理活动，不承担其他管理职责，薪资全额计入研发费用具有合理性。发行人报告期内经销商客户均已实现向终端客户销售，不存在经销商囤货的情况。2025年9月末、2025年12月末发行人主要客户对应的应收账款余额分别为11,555.34万元、10,951.56万元，期后回款情况较好，截至问询函回复日厦门宝益应收账款已全部收回。

六、说明针对发行人研发工时填报准确性、研发直接投入归集核算准确性、研发相关内控健全有效性的核查比例及核查结论

（一）核查方式、核查证据、核查比例

针对上述事项，中介机构实施了以下核查程序：

- 1、了解研发工时记录相关的关键内部控制的设计合理性和运行有效性；
- 2、检查工时记录表中填写内容的规范性，检查工时记录表是否经过审核；
- 3、获取报告期内发行人研发人员工时统计表，获取报告期内工资表明细，复核研发人员薪酬分摊情况，测算人员薪酬归集和按工时分配结果的准确性；
- 4、了解研发直接投入相关的关键内部控制的设计合理性和运行有效性；
- 5、获取报告期内发行人研发领料明细表、研发实验申请记录、研发扣料记录，核查研发领料是否经过审批；
- 6、检查发行人其直接投入金额、对应研发项目是否与研发试验申请记录一致，报告期内直接投入核查比例均在 80%以上；
- 7、访谈发行人研发部门负责人，了解研发流程相关内部控制的设计，了解研发相关内控执行情况；
- 8、查阅研发项目管理制度、研发费用管理制度等，获取发行人报告期内研发项目的立项报告、半年度进展报告、年度进展报告、结题报告、年度预算审批报告等研发项目管理文件，核查相关文件审批和项目执行情况是否符合内部控制的规定；核查范围覆盖报告期内所有研发项目。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内研发工时归集与核算准确。发行人报告期内研发直接投入归集核算准确。发行人报告期内研发费用相关内控健全有效。

（此页无正文，为江苏斯瑞达材料技术股份有限公司容诚专字
[2026]100Z1283 号报告之签字盖章页。）



中国注册会计师： 王明健 
王明健

中国注册会计师： 刘洪伟 
刘洪伟

中国·北京

中国注册会计师： 代美红 
代美红

2026年03月31日