



关于珠海传美讯新材料股份有限公司

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申请文件的

审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区浦明路8号

二〇二六年四月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 17 日出具的《关于珠海传美讯新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。根据贵所的要求，珠海传美讯新材料股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“传美讯”）与国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、广东华商律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询函中所涉及的问题进行了认真核查并发表意见，在此基础上对发行人向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请相关文件进行了补充和修订。现将问询函的落实和修改情况逐项书面回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词释义与《珠海传美讯新材料股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的相同。本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体	问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对审核问询函所列问题的回复的修改或补充

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	2
一、基本情况	3
问题1.控制权稳定性.....	3
二、业务与技术	17
问题2.关于市场空间与市场地位.....	17
问题3.成长能力及业绩持续下滑风险.....	45
三、公司治理与独立性	71
问题4.关联交易公允性.....	71
四、财务会计信息与管理层分析	136
问题5.销售真实性及核查充分性.....	136
问题6.原材料价格波动及采购价格公允性.....	305
问题7.毛利率波动真实合理性.....	366
问题8.新增固定资产真实性及必要性.....	400
问题9.收入确认合规性.....	420
问题10.其他财务问题.....	434
五、募集资金运用及其他事项	463
问题11.募集资金规模及募投项目的必要性、合理性.....	463
问题12.其他问题.....	510

一、基本情况

问题 1. 控制权稳定性

根据申请文件，迪明公司为公司控股股东，LIMKHENGTEE 和林裕翔为公司实际控制人。LIMKHENGTEE、林裕翔分别持有迪明公司 62.48%、12.53%股权，二人签有一致行动协议。李玲因与林裕翔协议离婚，于 2024 年 10 月获得迪明公司 12.84%股权，从而间接持有发行人 6.78%股权。

请发行人：（1）结合所在地法律法规规定，说明迪明公司设立、经营的合规性；结合我国外商投资、外汇管理、安全审查等方面法律法规规定，简要说明迪明公司投资、增资发行人的合规性。（2）说明李玲与林裕翔就涉及发行人股权、经营管理等作出的分割安排、交易过程与支付方式，是否已实施完毕、是否存在权属纠纷，是否就林裕翔持有的珠海前景份额作出分割安排，双方是否存在一致行动关系或其他类似安排。（3）结合李玲未来持有、减持迪明公司股权的计划，参与公司治理或管理的安排，说明双方安排是否存在规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形。（4）说明李玲及其关联方是否与发行人及其关联方、客户、供应商存在业务或资金往来。（5）结合迪明公司股本演变，林裕翔直接或间接持有发行人股份变化情况、参与公司经营管理的历史与发挥的作用，LIMKHENGTEE 加入公司的原因与背景、与林裕翔的关系等，说明将林裕翔认定为共同实际控制人的依据是否充分，财产分割事项是否对林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营的稳定性产生影响，并揭示相关风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合所在地法律法规规定，说明迪明公司设立、经营的合规性；结合我国外商投资、外汇管理、安全审查等方面法律法规规定，简要说明迪明公司投资、增资发行人的合规性

（一）结合所在地法律法规规定，说明迪明公司设立、经营的合规性

迪明公司成立于 2004 年 2 月 26 日，商事登记号码为 34360426，企业类型

为私人公司，董事为林裕翔，住所为 Unit B,3/F, Eton Building, 288 Des Voeux Road Central, Sheung Wan, Hong Kong，业务性质为 TECHNOLOGY。

迪明公司于 2004 年 2 月 26 日依据当时有效的《公司条例》注册成立为私人有限公司，并领取了香港公司注册处签发的公司注册证书，编号为 885031；自迪明公司成立至今，每年均有向香港公司注册处递交周年申报表，亦未见有任何在公司注册处的登记影响该公司的合法存续，或导致其终止营业；没有在香港高等法院、区域法院、小额钱债审裁处、土地审裁处、劳资审裁处、以及高等法院辖下破产与清盘部门发现任何该公司作为原告人或被告人的记录。

综上，迪明公司系依据其所在地中国香港有效的法律注册成立，目前合法存续、经营。

（二）结合我国外商投资、外汇管理、安全审查等方面法律法规规定，简要说明迪明公司投资、增资发行人的合规性

自发行人设立至本反馈回复出具日，迪明公司投资、增资发行人的共计 5 次，其历次出资均已按照相关法律法规履行必备的外商投资、外汇管理、安全审查等审批或备案程序，相关审批或备案手续如下：

序号	事项	外商投资	外汇管理	安全审查
1	2004 年 4 月，传美讯有限设立：迪明公司出资 24.50 万美元，占注册资本的 49%。	2004 年 4 月 2 日，公司取得珠海市香洲区对外贸易经济合作局出具的珠香贸外资管字（2004）018 号《关于设立外资企业传美讯电子科技（珠海）有限公司申请书及企业章程的批复》；2004 年 4 月 9 日，传美讯有限取得珠海市人民政府颁发的商外资粤珠外资证字（2004）0128 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	国家外汇管理局珠海市中心支局出具的外汇业务登记凭证（业务编号为 441915042946-02）	不涉及
2	2006 年 11 月，传美讯有限第一次增资：注册资本增至 73.5 万美元（投资总额 80 万美元）；迪明公司出资 36.00 万美元，占注册资本的 49%	2006 年 10 月 20 日，公司取得珠海市香洲区对外贸易经济合作局出具的珠香贸外资管字（2006）107 号《关于外资企业传美讯电子科技（珠海）有限公司章程修改之（三）的批复》；2006 年 10 月 24 日，传美讯有限取得变更后珠海市人民政府颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	国家外汇管理局珠海市中心支局出具的外汇业务登记凭证（业务编号为 44191504294603 、44191504294605）	不涉及
3	2007 年 9 月，传美讯有限第二次增资：注册资本增至 86 万美元（投资总额增至 97 万美	2007 年 6 月 26 日，公司取得珠海市香洲区对外贸易经济合作局出具的珠香贸外资管字（2007）107 号《关于外资企业传美讯电子科技（珠海）有限公司章	国家外汇管理局珠海市中心支局出具的外汇业务登记凭证（业务编号为 44191504294606 、	不涉及

序号	事项	外商投资	外汇管理	安全审查
	元)：迪明公司认缴出资 42.10 万美元，占注册资本的 49%。	程修改之(六)的批复》；2007 年 6 月 28 日，公司取得变更后珠海市人民政府颁发的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。	44191504294607)	
4	2009 年 2 月，传美讯有限第三次增资：注册资本增至 150 万美元(投资总额增至 188 万美元)：迪明公司出资 73.50 万美元，占注册资本比例为 49%。	2008 年 9 月 25 日，珠海市香洲区对外贸易经济合作局出具的珠香贸外资管字(2008)139 号《关于外资企业传美讯电子科技有限公司章程修改之(八)的批复》；2008 年 9 月 26 日，公司取得变更后珠海市人民政府颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	国家外汇管理局珠海市中心支局出具的外汇业务登记凭证(业务编号为 4404002008002336001、4404002008002336006、4404002008002336007)	不涉及
5	2011 年 7 月，传美讯有限第一次股权转让：FENSOLL 公司将其认缴出资 76.50 万美元对应的 51%股权转让给迪明公司，转让后，迪明公司持有公司 100%股权。公司类型变更为外商独资企业。	2011 年 5 月 21 日，珠海市香洲区科技工贸和信息化局出具的珠香贸外资管字(2011)027 号《关于传美讯电子科技有限公司重新修订章程的批复》；2011 年 5 月 25 日，公司取得变更后珠海市人民政府颁发的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。	不存在外汇流入，无需进行外汇备案	不涉及

1、外商投资事宜

发行人的主营业务为适配于喷墨打印机、大幅面写真机、数码印花机等数码喷印设备的数码喷印墨水的研发、生产、销售业务，不属于历版《外商投资产业指导目录》范围内的限制类、禁止类投资项目，亦不属于历版《外商投资准入特别管理措施(负面清单)》中需实施特别管理措施的项目。同时，迪明公司历次出资已履行了必备外商投资审批程序。同时，迪明公司历次出资已履行了必备外商投资审批程序。

综上，发行人主营业务不属于外商投资负面清单行业或业务的情形；同时，迪明公司历次出资已履行了必备外商投资审批程序；同时，迪明公司历次出资已履行了必备外商投资审批程序；迪明公司投资、增资发行人符合外商投资相关监管要求。

2、外汇管理事宜

迪明公司历次出资均已根据《外汇管理条例》《外国投资者境内直接投资外汇管理规定》等相关法律法规，于国家外汇管理局珠海市中心支局进行外汇登记，迪明公司投资、增资发行人已按照外汇管理相关法律法规履行必备的外汇

审批或备案程序，符合外汇管理相关监管要求。

3、安全审查事宜

根据《关于建立外国投资者并购境内企业安全审查制度的通知》《外商投资安全审查办法》《商务部实施外国投资者并购境内企业安全审查制度的规定》等法律法规，外商投资并购安全审查的范围主要涉及军工、国防安全、重要农产品、能源资源、基础设施、关键技术等领域的企业并购。而发行人主营业务为适配于喷墨打印机、大幅面写真机、数码印花机等数码喷印墨水的研发、生产和销售，发行人主营业务不涉及外商投资并购安全审查的范围。因此，迪明公司投资、增资发行人不涉及安全审查事宜。

综上，迪明公司依据其所在地有效的法律注册成立，目前合法存续、经营；迪明公司投资、增资发行人符合外商投资、外汇管理、安全审查相关法律法规的要求。

二、说明李玲与林裕翔就涉及发行人股权、经营管理等作出的分割安排、交易过程与支付方式，是否已实施完毕、是否存在权属纠纷，是否就林裕翔持有的珠海前景份额作出分割安排，双方是否存在一致行动关系或其他类似安排

（一）李玲与林裕翔就涉及发行人股权、经营管理等作出的分割安排、交易过程与支付方式，已实施完毕、不存在权属纠纷

根据林裕翔、李玲所签署的《离婚协议书》，双方就离婚财产进行分割如下：
1、林裕翔将其间接持有的传美讯 4.45%的股份转让后所得款项归李玲个人所有；
2、林裕翔将其持有迪明公司的 12.84%股权分割至李玲；
3、经上述离婚股权分割、迪明公司内部股权调整完成后，林裕翔最终持有迪明公司 12.53%的股权（对应传美讯 6.61%的股份），该部分股权归林裕翔个人所有；
4、李玲确认对林裕翔名下持股情况及上述股权出售、分割情况无任何异议。

林裕翔已将其间接持有的传美讯 4.45%的股份的转让所得款项支付给李玲，并将持有的迪明有限公司 12.84%股份无偿转让给李玲，相关财产分割已实施完毕。

李玲除作为迪明公司的股东在迪明公司股东会层面行使股东权利外，未参与迪明公司及传美讯的经营管理；其对离婚财产分割不存在异议，相关财产均

已按照离婚协议处理完毕，不存在需要继续分割的其他财产。

综上，李玲除作为迪明公司的股东在迪明公司股东会层面行使其股东权利外，未参与迪明公司及发行人的经营管理；李玲与林裕翔就涉及发行人股权的分割安排已实施完毕、不存在权属纠纷。

（二）李玲与林裕翔就林裕翔所持有珠海前景份额不作分割安排

根据林裕翔、李玲所签署的《离婚协议书》，李玲确认对林裕翔名下持股情况及分割情况无任何异议。同时，双方共同确认，除离婚协议约定外，未在该协议中列明的财产，无论是婚前还是婚后以何种方式获得的，无论另一方是否知悉该等财产的存在，各自名下登记的或者各自保管或掌握的一切财产在离婚后均归各自一方单独所有，双方均放弃对对方名下登记的、保管的或掌握的其他财产要求分割或补偿的权利，并承诺在双方依照该协议的约定履行完毕相应义务后，不会再就该等财产或者因该等财产产生的任何收益主张任何权利（包括但不限于所有权、居住权、使用权以及任何其他对财产进行处分、支配或者要求对财产或对应的财产价值进行分割的权利等）。

林裕翔持有的珠海前景份额归林裕翔所有，李玲不会就此提出任何诉求或主张，其对财产分割或离婚协议不存在异议，相关财产均已按照离婚协议处理完毕，不存在需要继续分割的其他财产。

李玲已对林裕翔持有珠海前景份额归林裕翔所有的事宜作出确认，合法有效，不存在争议或潜在纠纷。

（三）李玲与林裕翔不存在一致行动关系或其他类似安排

根据李玲、林裕翔出具的确认函，李玲所持有迪明公司的股权由其自主行使表决权，不存在与任何人或机构存在一致行动关系或其他类似安排；林裕翔除与 LIM KHENG TEE 先生存在一致行动关系外，与其他第三方不存在一致行动关系或其他类似安排。因此，李玲与林裕翔不存在一致行动关系或其他类似安排。

综上，李玲除作为迪明公司的股东行使其股东权利外，未参与迪明公司及传美讯的经营管理；李玲与林裕翔就涉及发行人股权的分割安排已实施完毕、不存在权属纠纷；林裕翔持有的珠海前景份额归林裕翔个人所有，双方不存在

争议或潜在纠纷；李玲与林裕翔不存在一致行动关系或其他类似安排。

三、结合李玲未来持有、减持迪明公司股权的计划，参与公司治理或管理的安排，说明双方安排是否存在规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形

（一）李玲未来持有、减持迪明公司股权的计划

根据李玲出具的《关于股份锁定的承诺函》，其承诺：“一、本人所间接持有的发行人股份自取得之日起 12 个月内不转让；

二、本人自发行人审议本次公开发行股票并上市的股东会股权登记日次日起至完成股票发行并上市之日不减持公司股票，但公开发行股票并上市事项终止的，本人可申请解除前述自愿限售。

三、本人持有或控制的发行人向不特定合格投资者公开发行前的股票，自公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让或委托他人代为管理，也不由发行人回购该部分股票。

四、锁定期满后，本人将依法向发行人申报本人持有发行人的股份数量及相应变动情况；本人减持发行人股份将严格遵守相关法律、法规、规章及规范性文件的规定。

五、本承诺出具后，如有新的法律法规和规范性文件及北京证券交易所规则的要求与本承诺内容不一致，且上述承诺不能满足该等要求的，本人将按新的要求出具补充承诺。”

李玲目前已参照《北京证券交易所股票上市规则》2.4.2 规定“上市公司控股股东、实际控制人及其亲属，以及上市前直接持有 10%以上股份的股东或虽未直接持有但可实际支配 10%以上股份表决权的相关主体，持有或控制的本公司向不特定合格投资者公开发行前的股份，自公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让或委托他人代为管理。”的要求进行股份锁定，其自持有迪明公司股权之日起至传美讯公开发行股票并上市后 12 个月内，不转让其所持有迪明公司股权。

（二）李玲未参与公司治理或管理的安排

李玲自 2006 年 6 月至今未参加工作，其未来除作为迪明公司的股东行使其股东权利外，不存在参与公司治理或管理的安排。

（三）双方安排不存在规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形

报告期内，公司实际控制人均为 LIM KHENG TEE 先生和林裕翔先生。李玲、林裕翔的离婚不影响公司实际控制人的认定，不存在通过离婚来规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形。

根据 LIM KHENG TEE、林裕翔以及李玲的调查表以及相关公安局或派出所出具的无犯罪记录证明，并检索中国裁判文书网、证监会证券期货市场失信记录查询平台，上述人员均不存在犯罪记录或重大违法行为，因此，公司不存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的情形，实际控制人认定真实、合规，不存在通过离婚安排规避实际控制人合法合规要求的情况。

报告期内李玲及其关联方名下不存在控制的企业，与发行人不存在同业竞争的情形。同时，李玲已比照实际控制人的标准出具《避免同业竞争的承诺函》，在与公司关联期间，现在及未来均不从事任何与公司及其下属子公司构成同业竞争的业务，若有违反，愿承担全部赔偿责任及法律责任。

报告期内李玲除为发行人向银行申请贷款提供关联担保外，李玲与发行人之间不存在其他关联交易。同时，李玲已比照实际控制人的标准出具《关于规范和减少关联交易的承诺函》，在与公司关联期间，将避免并规范关联交易，严格履行回避义务，不占用公司资源或谋取不当利益，如违反将承担全部法律责任。

李玲已比照实际控制人的标准作出股份锁定承诺，具体详见本节前文“（一）结合李玲未来持有、减持迪明公司股权的计划”内容。因此，林裕翔、李玲的离婚安排不存在规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形。

综上所述，李玲在公司公开发行股票并上市后 12 个月内，将继续持有迪明

公司股权，不存在转让、减持迪明公司股权的计划；其无意参与公司治理或管理；双方的离婚安排不存在规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形。

四、李玲及其关联方同发行人及其关联方、客户、供应商不存在异常业务或资金往来。

报告期内，李玲及其关联方分别与发行人实际控制人林裕翔和财务总监兼董事会秘书徐新妹配偶控制的 CRA RECYCLING INTERNATIONAL LIMITED 存在资金往来；其中，与林裕翔的资金往来系过往的日常家庭开销及离婚财产分割；与 CRA RECYCLING INTERNATIONAL LIMITED 的资金往来系 2024 年向其提供临时周转资金 150.37 万元，且当期已收回。该等资金往来系正常家庭开支、离婚财产分割或民间借贷，不存在大额异常资金往来；除此之外，李玲及其关联方与发行人及其关联方、客户、供应商不存在业务或资金往来。

五、结合迪明公司股本演变，林裕翔直接或间接持有发行人股份变化情况、参与公司经营管理的历史与发挥的作用，LIMKHENGTEE 加入公司的原因与背景、与林裕翔的关系等，说明将林裕翔认定为共同实际控制人的依据是否充分，财产分割事项是否对林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营的稳定性产生影响，并揭示相关风险。

（一）结合迪明公司股本演变，林裕翔直接或间接持有发行人股份变化情况、参与公司经营管理的历史与发挥的作用

林裕翔直接或间接持有发行人股份变化情况如下：

序号	时间	迪明公司工商登记事项	林裕翔持有迪明公司的股份占比	迪明公司持有发行人的持股比例	林裕翔间接持有发行人股份占比（迪明公司）	林裕翔持有发行人的持股占比总和	林裕翔担任发行人的职务
1	2004 年 2 月 26 日	迪明公司设立	/	/	/	/（发行人尚未设立）	/
2	2004 年 3 月 12 日	第一次股权转让	100%	49%	49%	49%	董事长
3	2008 年 9 月 25 日	第一次股份增资	28%	48.95%	13.70%	13.70%	董事长
4	2012 年 2 月 23 日	第二次股权转让	65%	100%	65%	65%	执行董事
5	2014 年 3 月 25 日	第三次股权转让	77%	100%	77%	77%	执行董事

序号	时间	迪明公司工商登记事项	林裕翔持有迪明公司的股份占比	迪明公司持有发行人的持股比例	林裕翔间接持有发行人股份占比（迪明公司）	林裕翔持有发行人的持股占比总和	林裕翔担任发行人的职务
6	2018年3月26日	第四次股权转让	100%	90%	90%	90%	董事长
7	2019年8月7日	第二次股份增资	36.44%	81%	29.51%	29.51%	董事长
8	2021年11月23日	第五次股权转让	22.03%	72.9%	16.06%	18.20%	董事长
9	2021年12月1日	第六次股权转让	31.17%	72.9%	22.73%	24.87%	董事长
10	2024年5月14日	第七次股权转让	25.37%	52.79%	13.39%	15.53%	董事、副总经理
11	2024年10月10日	第八次股权转让	12.53%	52.79%	6.61%	8.76%	董事、副总经理

注：自迪明公司第五次股权转让完成后，林裕翔担任发行人股东珠海前景的普通合伙人及执行事务合伙人，可实际支配珠海前景所持发行人 10%股份对应的表决权。但此表格中就持股比例而言，林裕翔通过珠海前景间接持有发行人的股份比例按直接持股计算为 2.14%。

发行人自设立至 2023 年 12 月，林裕翔一直担任执行董事或董事长；2023 年 12 月，公司董事长调整为共同实际控制人之一 LIM KHENG TEE，林裕翔作为董事、副总经理依然对发行人经营决策产生重要影响。

（二）LIM KHENG TEE 加入公司的原因与背景、与林裕翔的关系

LIM KHENG TEE 曾于 1990 年 4 月至 2005 年 12 月期间，在 AE CORPORATION (M) SDN BHD（下称“AE 公司”）担任总经理职务。林裕翔则于 1998 年 11 月至 2000 年 3 月期间，在 AE 公司担任业务员。因此，双方曾于 AE 公司存在同事关系。

2004 年 4 月，林裕翔创办了传美讯有限。LIM KHENG TEE 于 2006 年 1 月从 AE 公司离职，并于 2006 年 1 月至 9 月期间处于自由职业状态。随后，林裕翔邀请其加入传美讯有限。LIM KHENG TEE 遂于 2006 年 10 月起正式加入传美讯有限，并担任总经理一职。

2017 年 12 月，LIM KHENG TEE 因个人职业规划原因于传美讯离职，考虑到传美讯的未来发展前景，LIM KHENG TEE 于 2018 年 8 月再次入职传美讯担任总经理，并逐步形成与林裕翔共同控制的格局。

（三）将林裕翔认定为共同实际控制人的依据是否充分

公司将 LIM KHENG TEE、林裕翔认定为公司共同实际控制人，符合公司实际情况，认定的依据合理充分，具体情况如下：

1、林裕翔作为公司的创始股东，自公司设立以来担任重要职务

林裕翔作为公司创始股东，自公司设立以来一直担任重要职务：2004 年 4 月至 2011 年 7 月，任传美讯有限董事长；2011 年 7 月至 2017 年 7 月，任传美讯有限执行董事；2017 年 8 月至 2022 年 6 月，任传美讯有限董事长；2022 年 6 月至 2023 年 12 月，任传美讯董事长；2023 年 12 月至 2024 年 3 月，任传美讯董事；2024 年 3 月至今，任传美讯董事、副总经理，对公司经营经营决策有着重大影响。

2、林裕翔和 LIM KHENG TEE 系一致行动人，共同控制发行人多数表决权

林裕翔作为迪明公司的董事，持有迪明公司 12.53%股权，LIM KHENG TEE 持有迪明公司 62.48%股权，两人合计持有迪明公司 75.01%股权；两人于 2019 年 8 月 1 日签署《一致行动人协议》，对发行人生产经营及其他重大事务决策保持一致。由于迪明公司系发行人控股股东，直接持有发行人 52.79%股份，因此林裕翔与 LIM KHENG TEE 通过迪明公司间接控制发行人 52.79%股份对应的表决权。同时，林裕翔作为珠海前景的执行事务合伙人，通过珠海前景控制发行人 10%股份对应的表决权。综上，二人合计控制发行人 62.79%的表决权，该比例足以对发行人股东会决议产生重大影响，对发行人的共同控制地位稳固。一致行动期限为协议签订之日起至公司首次公开发行股票满 5 年，如双方无明确终止协议的表示，则协议到期后自动续期 5 年。

3、二人在发行人的重大事项中共同商议、一致决策

报告期内林裕翔参与了公司的历次董事会及股东会；自发行人设立以来，在发行人的生产经营决策、董事和监事的提名及选举、高级管理人员的任免以及发行人董事会、股东会决议的形成过程中，LIM KHENG TEE 和林裕翔在历届董事会、代表迪明公司和珠海前景行使股东权利时对相关议案表决前，两人均充分沟通，达成一致意见方作出表决，两人在发行人整体经营管理和重大事

项上共同商议、一致决策。

综上，公司将林裕翔认定为共同实际控制人的依据充分。

（四）财产分割事项对林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营的稳定性不产生影响，并揭示相关风险

林裕翔与李玲离婚财产已分割完毕，双方不存在任何争议或潜在纠纷。报告期内，发行人共同实际实际控制人为 LIM KHENG TEE、林裕翔，财产分割事项未对林裕翔的实控人地位、发行人控制权稳定性产生影响。具体详见“（三）将林裕翔认定为共同实际控制人的依据是否充分”。

同时，报告期内，发行人已依据《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规建立了股东会、董事会、监事会，并配备总经理、副总经理等高级管理人员，同时设置证券法务部、研发部、财务部等职能部门，各机构及人员均能依法履行职责，公司法人治理结构健全；发行人已制定《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》及各专门委员会工作细则，对三会的召集、表决、决议执行等程序作出明确规定，确保决策科学、监督有效。

报告期内，发行人治理结构运行良好，林裕翔与 LIM KHENG TEE 的共同控制未对公司规范运作产生不利影响。本次财产分割未破坏上述治理结构的稳定性，亦未对公司经营决策程序造成影响。

截至本问询函回复出具之日，林裕翔与李玲离婚财产分割已实施完毕，该事项未对林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营稳定性产生重大不利影响。

发行人已将财产分割事项导致林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营的稳定性可能产生的影响在招股说明书中的“第三节 风险因素”之“四、管理风险”中补充披露如下：

“（四）实际控制人变更风险

2024 年 9 月，林裕翔先生与李玲女士离婚事宜导致林裕翔先生持有公司股份变动，双方离婚财产分割已实施完毕，双方均不存在异议。本次离婚财产分割后，林裕翔先生持有发行人控股股东迪明公司 12.53%的股权，一致行动人 LIM KHENG TEE 先生持有迪明公司 62.48%的股权，两人合计持有迪明公司

75.01%的股权；两人通过迪明公司控制发行人 52.79%的股份对应的表决权。同时，林裕翔先生作为珠海前景的执行事务合伙人控制发行人 10%股份对应的表决权。此外，林裕翔先生作为发行人的创始人，目前还担任发行人的董事、副总经理。

报告期内，发行人共同实际控制人为 LIM KHENG TEE 和林裕翔，未发生变更。如果双方一致行动关系到期后不再延续，将影响林裕翔先生实际控制人地位，公司将存在实际控制人变更的风险，可能对发行人经营稳定性造成不利影响。”

六、请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师执行了下列核查程序：

1、查阅李绮华·赵国贤律师事务所出具的《有关迪明有限公司（PANTIX LIMITED）（香港公司编号：34360426）之香港法律意见书》及查阅了发行人控股股东的迪明公司的《公司注册证书》《周年申报表》等文件；

2、查阅《中外合资经营企业法》《关于加强外商投资企业审批、登记、外汇及税收管理有关问题的通知》《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实施条例》《外商投资信息报告办法》《关于外商投资信息报告有关事项的公告》《外商投资安全审查办法》，了解迪明公司投资、增资发行人的合规性；

3、查阅历版《外商投资产业指导目录》和历版《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》，了解发行人主营业务是否属于产业投资限制的情形；

4、获取并查阅发行人的《无违法违规证明公共信用信息报告》；

5、通过公开渠道就发行人涉及外汇、外商投资及安全审查方面的诉讼、纠纷以及行政处罚的情况进行检索；

6、查阅林裕翔的离婚协议书、离婚证、2024 年 9 月 4 日传美讯公告的《权益变动报告书》《关于股东持股情况变动的提示性公告》、李玲及林裕翔分别出具的关于持股情况的确认函，并就离婚相关事项访谈李玲；

7、查阅 LIM KHENG TEE 和林裕翔的《一致行动人协议》；

8、查阅 LIM KHENG TEE、林裕翔及李玲的调查表、相关公安局或派出所出具的无犯罪记录证明，并检索中国裁判文书网、证监会证券期货市场失信记录查询平台；

9、保荐机构取得并核查了李玲名下的银行流水，比对报告期内李玲名下银行账户与发行人及其关联方、客户、供应商是否存在业务往来或异常资金往来。

10、查阅公司发起设立后历次股东（大）会、董事会、监事会会议文件以及公司历次公司章程、股东协议、内部管理制度；

11、通过在发行人处开展现场工作期间对发行人的经营管理情况进行的实地调查，对主要股东及发行人高级管理人员、核心人员的访谈；

12、查阅发行人的招股说明书、《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》及各专门委员会工作细则。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、迪明公司依据所在地当时有效的法律注册成立，目前合法存续、经营；迪明公司投资、增资发行人符合外商投资、外汇管理、安全审查相关法律法规的要求；

2、李玲除作为迪明公司的股东行使其股东权利外，未参与迪明公司及传美讯的经营管理；李玲与林裕翔就涉及发行人股权的分割安排已实施完毕、不存在权属纠纷；林裕翔持有的珠海前景份额归林裕翔个人所有，双方不存在争议或潜在纠纷；李玲与林裕翔不存在一致行动关系或其他类似安排；

3、李玲在公司公开发行股票并上市后 12 个月内，将继续持有迪明公司股权，不存在转让、减持迪明公司股权的计划；其无意参与公司治理或管理；双方的离婚安排不存在规避实际控制人合法合规、同业竞争、关联交易、股份减持等方面监管要求或其他责任义务的情形；

4、报告期内，李玲及其关联方与发行人实际控制人林裕翔和财务总监兼董事会秘书徐新妹配偶控制的 CRA RECYCLING INTERNATIONAL LIMITED 存在资金往来；其中，与林裕翔的资金往来系过往的日常家庭开销及离婚财产分割；与 CRA RECYCLING INTERNATIONAL LIMITED 的资金往来系 2024 年向其提供临时周转资金 150.37 万元，且当期已收回。该等资金往来系正常家庭开支、离婚财产分割或民间借贷，不存在大额异常资金往来；除此之外，李玲及其关联方与发行人及其关联方、客户、供应商不存在业务或资金往来。

5、林裕翔作为创始股东，自发行人设立至 2023 年 12 月，林裕翔一直担任执行董事或董事长；2023 年 12 月，公司董事长调整为共同实际控制人之一 LIM KHENG TEE，林裕翔作为董事、副总经理依然对发行人经营决策产生重要影响；LIM KHENG TEE 与林裕翔曾为同事；2004 年 4 月，林裕翔创办传美讯，并于 2006 年邀请 LIM KHENG TEE 入职并担任总经理；2017 年 12 月，LIM KHENG TEE 因个人职业规划原因于传美讯离职，并于 2018 年 8 月再次入职传美讯担任总经理，并与林裕翔形成共同控制的格局；林裕翔认定为共同实际控制人依据充分；林裕翔与李玲离婚财产分割已实施完毕，该事项未对林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营稳定性产生重大不利影响；发行人已将财产分割事项导致林裕翔实控人地位、发行人控制权及经营稳定性可能产生的影响在招股说明书中的“第三节 风险因素”中补充披露。

二、业务与技术

问题 2. 关于市场空间与市场地位

根据申请文件：（1）根据 Societe Generale de Surveillance S.A.（通标标准技术服务有限公司，简称“SGS”）出具的检测报告，公司水性染料墨水和水性颜料墨水已达到或优于原装品牌同类墨水的性能水平，分散墨水已达到或优于进口品牌同类墨水的性能水平、与同行业可比公司相比各有优势。（2）公司在关键原材料自主化和技术与工艺方面具有创新性。

请发行人：（1）结合 SGS 的职责、业内影响力等，说明其检测报告显示的数据是否权威、客观，发行人对相关数据的引用是否完整、准确，并说明发行人产品性能优势在销售价格、满足市场需求、市场份额拓展、取得知名客户认可等方面产生的竞争优势。（2）选取体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标，分析说明发行人核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能力升级等方面的具体体现，相关技术取得的难度或门槛，与行业通用技术、竞争对手同类技术的差异或优势。（3）按照产品终端应用领域分类说明对应销售的产品类型、数量及收入情况。结合各类产品主要用途、下游应用领域、销售区域等合理确定细分市场范围，分类说明主要产品的市场规模（销售量、销售额）、可比公司同类产品销售规模、发行人的市场份额及相关排名（或分位数位置）情况，主要产品对应市场规模的变化趋势；发行人主要产品是否具有较大市场空间、市场份额是否位于行业前列。（4）结合报告期内经营情况及与同行业公司对比情况，说明发行人是否具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性。（5）结合前述内容更新《关于符合国家产业政策和北交所定位要求的专项说明》。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合 SGS 的职责、业内影响力等，说明其检测报告显示的数据是否权威、客观，发行人对相关数据的引用是否完整、准确，并说明发行人产品性能优势在销售价格、满足市场需求、市场份额拓展、取得知名客户认可等方面产生的竞争优势。

根据 SGS 通标标准技术服务有限公司官网和工商登记信息显示，SGS 通标标准技术服务有限公司由 SGS 集团和隶属于中国标准化研究院的中国标准科技集团有限公司共同于 1991 年成立，取“通用公证行”和“标准计量局”首字之意，现已在全国建成了 100 多个分支机构和 200 多间实验室，拥有 16,000 多名训练有素的专业人员。

SGS 通标标准技术服务有限公司是中国境内首家获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）ISO 17020 认可的第三方合资检验机构，其实验室获多家权威机构的认可，如 CNAS、CMA、IECCC、GS、DAKKS、UKAS、HOKLAS、KFDA、JPMA、ISTA、CCC、cGMP 等；SGS 的核心服务包括测试、检验、认证、培训和咨询等，在中国的服务能力已全面覆盖到纺织品及鞋类、玩具及婴幼儿用品、家居及轻工产品、电子电气、农产食品、生命科学、化妆品及个人护理、石油化工、矿产、环境、工业、交通和电子商务等多个行业的供应链上下游。

公司对 SGS 通标标准技术服务有限公司出具的报告进行了完整、准确地引用，其中天威新材的数据源自其北交所审核问询函相关回复文件。因此，结合上述 SGS 的服务和影响力，其出具的检测报告权威、客观，公司对相关数据的引用完整、准确。

公司产品性能优势在销售价格、满足市场需求、市场份额拓展、取得知名客户认可等方面产生的竞争优势情况如下：

1、销售价格

报告期内，公司主要产品与同行业可比公司的同类产品销售价格对比情况如下表所示：

公司名称	销售价格（元/KG）			
	产品	2025 年	2024 年	2023 年
天威新材	分散墨水	未披露	29.40	30.74
	UV 墨水	未披露	85.84	87.68
	水性墨水	未披露	24.40	23.24
蓝宇股份	分散墨水	20.75	24.69	26.53
宏华数科	墨水	41.92	45.38	49.72

公司名称	销售价格（元/KG）			
	产品	2025 年	2024 年	2023 年
墨库股份	分散墨水	23.04	26.21	29.40
	UV 墨水	78.42	82.80	92.60
	水性染料墨水	14.29	14.85	14.99
鸿盛数码	墨水	未披露	未披露	未披露
传美讯	水性染料墨水	20.19	21.08	21.60
	分散墨水	27.90	32.22	36.99
	水性颜料墨水	59.83	74.46	83.87
	UV 墨水	70.18	81.41	86.51

注 1：天威新材 2024 年销售价格为 1-6 月；蓝宇股份的分散墨水包括完全自产和受托加工；宏华数科的墨水主要包括活性墨水和分散墨水；鸿盛数码未披露销售价格。

注 2：墨库股份 2025 年销售价格为 1-9 月。

如上表所示，公司通过染料精滤技术制备高纯度色浆从而提高了产品性能、降低了成本，因此水性染料墨水销售价格低于天威新材，墨库股份自 2023 年起将大部分小包装规格水性染料墨水调整为以大包装规格进行生产，使单位成本有所下降，相应调低产品价格以保持市场竞争力，因此水性染料墨水销售价格低于传美讯；通过智能化自动墨水配制技术和分散剂合成技术，在保证分散墨水产品性能的同时销售价格随市场变动呈现下降趋势，但受制于销量规模影响，议价能力较同行业可比公司有所减弱，因此分散墨水销售价格高于天威新材和墨库股份；通过智能化自动墨水配制技术和分散剂合成技术，UV 墨水销售价格呈现下降趋势，以进一步拓展市场份额。综上所述，公司主要产品的销售价格处于行业平均水平，在水性染料墨水部分具备一定价格优势。

2、满足市场需求

公司水性染料墨水和水性颜料墨水以其达到或优于原装品牌同类墨水产品的性能水平和价格优势持续在兼容墨水市场深耕细作，同时不断拓展满足印刷品与包装、户外广告等领域的市场需求；分散墨水以其达到或优于进口品牌同类墨水产品的性能水平不断扩大销售规模以满足纺织品数码印花等领域的市场需求；UV 墨水也通过价格优势不断扩大销售规模以满足广告图像数码喷印等领域的市场需求。

3、市场份额拓展

报告期内，公司水性染料墨水销量稳定，主要产品销量的年均复合增长率达 10.91%，其中分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水销量年均复合增长率分别达 23.86%、53.22%和 25.89%；2025 年，公司主要产品产量同比增长 11.05%，销量同比增长 10.04%，其中分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水销量同比增长分别达 28.28%、67.83%和 41.80%。

因此，公司主要用于纺织品数码印花、办公家用打印、包装数码喷印、广告图像数码喷印等领域的墨水销量持续增加，公司报告期内的市场份额稳定在 3%以上，与同行业可比公司差距较小。

4、取得知名客户认可

公司知名客户包括上市公司奔图科技（002180.SZ）下属子公司珠海中润靖杰打印科技有限公司和东方精工（002611.SZ）下属子公司深圳市万德数字科技有限公司，根据知名客户的官网介绍和定期报告等资料，奔图科技系全球第四的激光打印机厂商，2014 年在深圳证券交易所上市，连续 6 年上榜中国上市公司 500 强；东方精工主营布局智能包装装备和水上动力设备两大领域，2011 年在深交所上市，在瓦楞纸包装装备领域，全球行业市场整体市占率约 15%左右，在国内同类型企业中排名第一，全球排名前二。

公司与珠海中润靖杰打印科技有限公司持续合作超过 15 年，报告期内主要交易产品包括水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，凭借良好的产品质量、创新的工艺开发、稳定的交期和及时快速的服务响应等通过了客户的月度和年度考核，成功取得客户 A 类供应商资格，获得知名客户高度认可。公司与深圳市万德数字科技有限公司持续合作超过 10 年，报告期内主要交易产品为水性染料墨水，凭借良好的产品质量、较高的技术含量和较强的履约能力等获得客户认可。

综上所述，结合 SGS 的职责、业内影响力等情况来看，SGS 出具的检测报告显示的数据权威、客观，发行人对相关数据的引用完整、准确，发行人产品性能优势在销售价格、满足市场需求、市场份额拓展、取得知名客户认可等方面均产生一定的竞争优势。

二、选取体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标，分析说明发行人核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能力升级等方面的具体体现，相关技术取得的难度或门槛，与行业通用技术、竞争对手同类技术的差异或优势。

（一）选取体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标，分析说明发行人核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能力升级等方面的具体体现

1、体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标

（1）水性染料墨水和水性颜料墨水

公司在水性染料墨水和水性颜料墨水中选取的能够体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标的是光密度（OD 值），根据 SGS 出具的检测报告，具体情况如下表所示：

产品	项目	色块	传美讯	EPSON
水性染料墨水	光密度（OD 值）	BK	1.075	1.064
		M	0.473	0.457
		C	0.714	0.631
		Y	0.394	0.394
水性颜料墨水	光密度（OD 值）	BK	1.283	1.239
		M	0.525	0.511
		C	0.850	0.823
		Y	0.377	0.363

注 1：水性染料墨水和水性颜料墨水检测标准色块类型为四类：BK（黑色）、M（品红色）、C（青色）、Y（黄色）；

注 2：OD 值反映颜色浓度，数值越高代表质量好；

注 3：上述数据源自 SGS 检测报告。

OD 值代表墨水的色彩浓度，OD 值越大表示墨水颜色越浓。无论染料或颜料，在墨水中的添加量达到某个量后，再添加染料或颜料，颜色会没办法再深或再浓，这称为饱和。原装品牌墨水通过对染料的高度纯化工艺、对颜料表面的特殊处理，使得原装品牌墨水的饱和值高，加大与竞争对手的差距。

从光密度方面对比分析，公司水性染料墨水和水性颜料墨水已达到或优于原装品牌同类墨水产品的性能水平。

（2）分散墨水

公司分散墨水主要用于涤纶面料的数码纺织印花，而纺织品对于耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度、耐水洗色牢度等主要指标均有要求，因此公司在分散墨水中选取的能够体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标的是耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度和耐水洗色牢度，根据 SGS 出具的检测报告，具体情况如下表所示：

大项	小项	色块	传美讯	意大利 KIIAN	天威新材	蓝宇股份
耐摩擦色牢度	干沾色	BK	4.5	2.5	4-5	4.0
		M	4.0	4.0	4-5	3.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	湿沾色	BK	4.0	2.0	4-5	3.5
		M	4.0	4.0	4-5	3.0
		C	4.0	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
耐光照色牢度	耐光照色牢度	BK	4.5	4.5	3	4.5
		M	4.0	4.5	4-5	4.0
		C	3.5	4.0	4-5	3.5
		Y	4.5	4.5	6	4.5
耐汗渍色牢度	试样变色	BK	4.5	4.5	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	4.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	醋酸纤维	BK	4.5	3.0	4-5	4.0
		M	4.0	4.0	4-5	3.0
		C	4.5	4.0	4-5	4.5
		Y	4.5	4.0	4-5	4.0
	纯棉	BK	4.5	3.5	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	4.0
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	聚酰胺纤	BK	4.5	3.0	4.0	4.0

大项	小项	色块	传美讯	意大利 KIIAN	天威新材	蓝宇股份
	维（尼龙）	M	4.0	4.0	4.0	3.0
		C	4.5	4.0	4-5	4.5
		Y	4.5	4.0	4-5	4.0
	聚酯纤维（涤纶）	BK	4.5	4.0	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	4.0
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	丙烯酸纤维	BK	4.5	4.0	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	4.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	羊毛	BK	4.5	4.0	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	3.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.0
耐水洗色牢度	试样变色	BK	4.5	4.5	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	4.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	醋酸纤维	BK	4.0	2.5	4.0	4.0
		M	3.5	3.5	3-4	3.0
		C	4.5	4.0	4-5	4.5
		Y	4.0	4.0	4.0	4.0
	纯棉	BK	4.5	3.5	4-5	4.5
		M	4.5	4.0	4-5	4.0
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	聚酰胺纤维（尼龙）	BK	3.5	2.5	4.0	4.0
		M	3.5	3.5	3-4	3.0
		C	4.0	3.5	4-5	4.5
		Y	4.0	4.0	4.0	4.0
	聚酯纤维（涤纶）	BK	4.5	3.5	4-5	4.5
		M	4.5	4.0	4-5	4.0

大项	小项	色块	传美讯	意大利 KIIAN	天威新材	蓝宇股份
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	丙烯酸纤维	BK	4.5	4.0	4-5	4.5
		M	4.5	4.5	4-5	4.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5
	羊毛	BK	4.5	4.0	4-5	4.5
		M	4.0	4.5	4-5	3.5
		C	4.5	4.5	4-5	4.5
		Y	4.5	4.5	4-5	4.5

注 1：分散墨水检测标准色块类型为四类：BK（黑色）、M（品红色）、C（青色）、Y（黄色）；

注 2：耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度、耐水洗色牢度均属于色牢度指标，在纺织领域数值为 1 至 5 级，数值越高代表质量越好；

注 3：上述数据源自 SGS 检测报告，天威新材的数据源自其北交所审核问询函相关回复文件。

除少数指标要求在 3.5 级以上，大部分的指标要求在 4 级以上。影响色牢度指标的主要因素包括分散剂品种与添加量控制。

从耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度、耐水洗色牢度等主要指标方面对比分析，公司分散墨水已达到或优于进口品牌同类墨水产品的性能水平，与同行业可比公司相比各有优势。

2、发行人核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能力升级等方面的具体体现

（1）改善产品质量

1）染料改质及精滤技术：公司借由 1,000 分子量的染料改质及精滤技术，使得染料的镁离子、钙离子、氯离子、硫酸根含量均在 100ppm 以下，提高生产工艺良率、降低生产成本、提升染料稳定性与着色能力。

2）颜料及分散染料预处理技术：公司以自行开发的分散剂给颜料提供很好的分散力，使得颜料粒径能在 100~150 纳米，再以包覆工艺对颜料表面的分散剂进行化学交联反应，获得更稳固的分散剂结构，使得分散剂不会自颜料表面脱落，加强了颜料墨水的稳定性，从而提高了墨水的打印流畅性、延长了喷头

的使用寿命。

3) 超分散高流速纳米研磨技术：公司搭配自主开发超分散剂，可以高效润湿色料，提升色料研磨效率；配合高流量纳米研磨机，可以有效粉碎色料至纳米尺寸，并利用高流速的混合效应，进一步均化色浆；超分散剂的多锚定基与可溶化基，可以强化对色料的吸附与分散稳定，最终获得高稳定性的纳米色浆。

4) 机能性结构化分散剂合成技术：公司选择使用自行研发合成超分散剂，此分散剂具有苯环结构，可与分散染料中的苯环结构产生 π 键与 π 键的结合，形成非常强的分子间的吸引力，使得分散剂不易脱落；同时，分散剂的另一端与面料产生强的附着力，从而增加分散墨水的耐摩擦色牢度、耐汗渍色牢度、水洗色牢度。在不降低色牢度的情况下，公司将自行研发与外购的分散剂混合使用，从而在改善产品质量、降本增效方面增加产品竞争力。

(2) 降本增效或促进产品创新

1) 超重力离心技术：利用超重力离心工艺，去除不稳定颗粒与胶体，取代通用技术所使用的过滤方法，虽然消耗电量稍高，但可免除过滤耗材的成本，仍然降低了操作成本，并且提升了墨水稳定性。

2) 智能化自动墨水配制技术：智能化操作面板可避免任何人为错误，使用误差在 1 克以内的流量计提高量秤物料的精准度，以避免产品的不合格而产生的反工成本，提升产品质量与降本增效。

3) 壳核包覆型自分散墨水技术：公司通过壳核包覆型自分散墨水技术，将吸附在色料表面的分散剂，以交联剂对分散剂上的特定官能基进行化学交联反应完成包覆，使分散剂在恶劣环境中也不易脱落，包覆色料的稳定性能显著提升。而通用技术所采用的物理吸附方法，分散剂容易脱落、稳定性不足，在面对高热海运与长期运输，墨水不容易维持出厂品质。此技术不仅用于部分 4 个基本色的颜料色浆，更使用于专色热升华墨水，特别是荧光橙、紫色、翠蓝、大红、宝蓝，为公司带来创新产品。

(3) 定制化服务

公司始终致力于为全球客户提供适配于不同品牌、机型的数码喷印墨水，而数码喷印墨水属于高定制化产品，公司通过模块化生产技术，将不同生产区

段模块化，快速响应客户需求进行不同功能性墨水的生产，可以快速提供客制化墨水，覆盖不同的色彩、功能性、特殊应用、特种机型喷头及基材等；通过模块化包装技术，从墨瓶、墨袋、墨桶到封膜、纸盒、标签、LOGO 设计等方面提供客制化包装，满足客户多样性需求。

（4）规模生产能力升级

公司采用智能化自动墨水配制技术，将复杂的配方资料，以资料库的形式建立在智能伺服器中，透过数位伺服器精准控制进料以及搅拌参数等，可以达到快速切换不同产品的配制，高效的完成多样化及大量的生产需求，从而提升了公司的规模生产能力。具体表现为：1）操作面板：加强防呆机制与报警提示，避免任何人员有输入错误，配方输入与更改需要多级核准与检查；2）流量计：选择由量测质量流率来代替量测体积流率，避免四季温差的热胀冷缩所带来的误差，并且选择误差在 1 克以内的流量计，提高量秤物料的精准度。

（二）相关技术取得的难度或门槛，与行业通用技术、竞争对手同类技术的差异或优势

公司核心技术取得的难度或门槛，与行业通用技术的差异如下表所示：

工艺分类	核心技术名称	相关技术取得的难度或门槛	是否为行业通用技术	与行业通用技术的差异或优势
原材料预处理技术	染料改质及精滤技术	一般	是	采用多重精滤纯化程序，可以依据染料洁净度进行弹性操作，与通用技术外购不同，具有成本及弹性操作优势
	颜料及分散染料预处理技术	一般	是	采用色料预过滤，减少杂质消耗助剂与研磨功率，与通用技术不过滤研磨不同，具有提升研磨效率优势
色浆研磨技术	超分散高流速纳米研磨技术	一般	是	采用自行研发合成超分散剂提升色料分散润湿效率，导入高流量纳米研磨设备，高流量提升色浆混合均匀性，与通用技术外购不同，具有优化分散稳定性色浆的优势
	机能性结构化分散剂合成技术	难	否	自行研发合成超分散剂能更精准稳定分散色料，与通用技术外购不同，具有优化分散与稳定色浆的优势
	串列式多级精密过滤技术	一般	是	针对不同颗粒性质，进行相应材质滤膜过滤，与通用技术使用孔径大小过滤不同，具有精准过滤的优势
	墨水净化除气技术	难	否	墨水采用负压除气，优势在于不需耗材、操作成本低，与通用技术使用除气膜不同
	超重力离心技术	难	否	利用超重力离心去除大颗粒外，还能去除不稳定颗粒，提升墨水稳定性，与通用技术使用过

工艺分类	核心技术名称	相关技术取得的难度或门槛	是否为行业通用技术	与行业通用技术的差异或优势
				滤去除大颗粒不同，具有提升墨水稳定性优势
墨水配方技术	智能化自动墨水配制技术	难	否	整合配方大数据搭配自动化，达到墨水配制智能化，其优势在于减少人工失误，有利于规模化生产，与通用技术人工配料不同
	超高浓热转印墨水开发技术	难	否	本技术的优势在于自行研发合成超分散剂、高流量纳米研磨、超重力离心、多级过滤等技术，取得高稳定性色浆；再根据墨水动态模拟，优化配方；搭配负压除气与化学除气，降低墨水中微泡的影响，得到流畅性好、不易拉丝断线的超高浓热转印墨水，与通用技术只进行配方比例优化不同
	高渗透高牢度墨水开发技术	难	否	采用低温型小分子分散染料来增强墨水的渗透性，从色料源头改善墨水渗透性，其优势在于可以简化配方，提高渗透效率，与通用技术使用润湿渗透助剂不同
	广色域墨水开发技术	难	否	采用 16 种专色的热升华墨水，并搭配自行研发合成超分散剂进行色料稳定分散，与通用技术 4/6/8 色墨水色域不同，具有更多色彩与更广阔的优势
	功能性白墨墨水技术	难	否	搭配自行研发合成的以梳状共聚物为结构的超分散剂可以得到分散稳定、长时间静置无硬沉淀的白墨墨水，与通用技术外购分散剂不同，具有调控白墨分散稳定性的优势
	壳核包覆型自分散墨水技术	难	否	采用壳核包覆技术将吸附在色料表面的特殊分散剂以交联剂进行化学交联束缚不易脱落，被分散剂包覆的色料分散稳定性能显著提升，与通用技术物理包覆分散剂容易脱附不同
	紫外光固化墨水功能性调整技术	一般	是	将原物料物化性与动态性质分析整合，进行配方功能性优化，与通用技术配方试错优化方式不同，具有精准功能开发的优势
分析检验技术	墨水动态模拟技术	难	否	与通用技术的差异在于采用动态张力/黏度分析墨水的喷射流畅性，从墨水基本性质改善墨水打印的问题，其优势在于能快速筛选配方，改善墨水流畅性
	墨水稳定性分析技术	难	否	与通用技术的差异在于采用分散剂动态吸附分析进行分散稳定性提升；利用超重力絮凝分析改善墨水储存稳定性；应用竞争吸附分析降低配方助剂的干扰，全面提升墨水稳定性，其优势在于能快速筛选配方，改善墨水稳定性
弹性制程与包装技术	模块化生产技术	难	否	将墨水生产的程序模块化，其优势在于能客制化生产、弹性生产，与通用技术流水线生产方式不同
	模块化包装技术	难	否	将墨水包装的程序模块化，其优势在于能客制化包装、弹性包装，与通用技术流水线包装方式不同

与竞争对手同类技术相比较，公司核心技术的优势如下表所示：

工艺分类	核心技术名称	竞争对手的同类技术	发行人核心技术的差异或优势
原材料预处理技术	染料改质及精滤技术	天威新材：原料精制与配方适用性优化技术（分散染料表面处理及包覆技术） 蓝宇股份：原料精制及提纯技术（染料晶型/结构控制/纳滤纯化） 墨库股份： 染料提纯工艺改良技术（离子交换/接枝/膜过滤）	与竞争对手的差异在于采用物理/化学沉淀、超重力离心、染料盐析纯化、染料封端改质、离子交换及纳滤等多重精滤纯化程序，本技术的优势在于可以依据染料洁净度进行弹性操作，优化成本
	颜料及分散染料预处理技术	天威新材：纳米研磨与分散稳定技术（微波震荡与负压搅拌） 蓝宇股份：分散染料及颜料的纳米研磨技术（超声波）	与竞争对手的差异在于采用色料预混润湿、杂质去除与预过滤等，本技术的优势在于减少杂质消耗助剂与研磨功率，提高研磨效率
色浆研磨技术	超分散高流速纳米研磨技术	天威新材：纳米研磨与分散稳定技术（微波震荡与负压搅拌预分散、多种粒径研磨珠（最小 0.1mm）、优化研磨参数） 蓝宇股份：分散染料及颜料的纳米研磨技术（超声波预处理、0.1mm 锆珠研磨配方、粗/细磨） 墨库股份： 颜料色浆研磨技术(小分子分散剂及高分子分散剂相互配合、超级分散剂及低分子分散剂配合)、分散染料研磨工艺技术	与竞争对手的差异在于采用自行研发合成超分散剂提升色料分散润湿效率，导入高流量纳米研磨设备，高流量提升色浆混合均匀性，本技术的优势在于能得到色料分散稳定性佳且均匀性好的色浆
	机能性结构化分散剂合成技术	未披露	与竞争对手的差异在于自行研发合成超分散剂主要由吸附在色料端的锚定基与能稳定分布在溶媒的可溶化基组成，本技术的优势在于可有效润湿分散色料，是稳定墨水的关键材料
	串列式多级精密过滤技术	天威新材：超细精滤技术（细过滤优选熔喷结构的PP滤芯、深层折叠结构的玻纤滤芯等 0.1-1 μ m 亚微米级别滤芯，以及 PES、PVDF、DN66 高精度滤膜等多类材质与精度规格的滤材） 蓝宇股份：数码喷印墨水专用折叠滤芯的开发技术（使用 PP（聚丙烯）、GF（玻纤）、NY（尼龙）和 PES（聚醚砜）等折叠滤芯）	与竞争对手的差异在于针对不同颗粒性质，进行相应滤膜过滤，例如非极性颗粒采用非极性滤膜如 PP/PVDF 等，极性颗粒采用极性滤膜如金属/玻纤等，对于胶体颗粒，则用负压或重力过滤，避免高压压缩胶体，本技术的优势在于可以精准去除墨水中杂质颗粒
	墨水净化除气技术	未披露	与竞争对手的差异在于利用负压使墨水中的气体依据亨利定律扩散/对流至负压区而除气，

工艺分类	核心技术名称	竞争对手的同类技术	发行人核心技术的差异或优势
			相对于除气剂与脱气膜除气，负压除气的优势在于没有耗材费用
	超重力离心技术	未披露	与竞争对手的差异在于采用自行研发合成超分散剂对色料吸附力强且稳定性高，本技术的优势在于可以抗拒离心造成的颗粒挤压与碰撞，进而达到去除不稳定颗粒，强化色料分散稳定性
墨水配方技术	智能化自动墨水配制技术	未披露	与竞争对手的差异在于将复杂的配方资料，以资料库（大数据）的形式建立在智能伺服器中，本技术的优势在于提高生产效率，降低人为错误
	超高浓热转印墨水开发技术	蓝宇股份：墨水配方设计优化（具有高打印流畅性和储存稳定性的超高浓水溶性墨水配方）	与竞争对手的差异与优势在于采用自行研发合成的丙烯酸酯超分散剂，并透过超重力离心与精密过滤，获得高品质色浆；通过配方优化及高低温的环测获得好的动态表张；负压过滤除气与化学除氧并用，全面提升墨水的稳定性与流畅性，改善超高浓墨水容易打印断线拉丝问题
	高渗透高牢度墨水开发技术	天威新材：提高活性墨水渗透性且环保的织物印花前处理液和织物印花方法（采用同时含有疏水基团和亲水基团的渗透剂） 蓝宇股份：控制墨水液滴在材质表面渗透率的墨水配方（通过配方调节）	与竞争对手的差异在于采用低温型小分子分散染料来增强墨水的渗透性，而非使用润湿渗透助剂，本技术的优势在于从色料源头改善墨水渗透性，可以简化配方，提高渗透效率
	广色域墨水开发技术	未披露	与竞争对手的差异与优势在于采用 16 种专色的热升华墨水，并搭配自行研发合成的丙烯酸酯分散剂进行色料稳定分散，可以满足客户广色域需求
	功能性白墨墨水技术	墨库股份：二氧化钛纳米研磨分散稳定技术（自主设计中、高分子量的聚合物分散剂），烫画膜打印彩色墨水和白色墨水层叠固定技术（定制化聚氨酯树脂方案）	与竞争对手的差异与优势在于搭配自行研发合成的以梳状共聚物为结构的丙烯酸酯分散剂，可以得到分散稳定，长时间静置无硬沉淀的白墨墨水
	壳核包覆型自分散墨水技术	天威新材：自研磨颜料色浆技术（该色浆核心是改性色粉，改性色粉包括有机颜料色粉和树脂核壳） 墨库股份：色粉表面处理技	与竞争对手的差异在于采用壳核包覆技术将吸附在色料表面带有二次交联的特殊分散剂，与交联剂进行三维交联包覆，得到壳核包覆型自分散色料颗

工艺分类	核心技术名称	竞争对手的同类技术	发行人核心技术的差异或优势
		术(通过接枝技术及纳米处理技术对色粉表面进行处理)、炭黑自分散技术(在高温下利用氧等离子体改性炭黑表面)	粒；本技术的优势在于包覆在色料表面的是分散剂，故分散稳定性能得到显著提升，此外包覆层接近单分子层，不会影响色料显色
	紫外光固化墨水功能性调整技术	天威新材：UV 墨水配方设计 墨库股份：工业印刷 UV 墨水体系设计及配方优化技术、柔性 UV 墨水配方技术	与竞争对手的差异与优势在于根据客户需求，将原物料物化/动态性质分析整合，进行配方功能性优化
分析检验技术	墨水动态模拟技术	天威新材：微流变与波形驱动液滴可控技术	与竞争对手的差异与优势在于采用动态张力/黏度分析墨水的喷射流畅性，从墨水基本性质改善墨水打印的问题
	墨水稳定性分析技术	蓝宇股份：对分散染料及颜料中高分子有机杂质标定和分析方法 墨库股份：分散染料纳米研磨稳定性控制技术	与竞争对手的差异与优势在于采用分散剂动态吸附分析，进行分散稳定性提升；利用超重力絮凝分析，改善墨水储存稳定性；应用竞争吸附分析，降低配方助剂的干扰，全面提升墨水稳定性
弹性制程与包装技术	模块化生产技术	未披露	与竞争对手的差异在于将墨水生产的程序模块化，本技术的优势在于客制化生产，弹性生产
	模块化包装技术	未披露	与竞争对手的差异在于将墨水包装的程序模块化，本技术的优势在于客制化包装、弹性包装

如上表所示，除染料改质及精滤技术、颜料及分散染料预处理技术、超分散高流速纳米研磨技术和串列式多级精密过滤技术外，公司其他核心技术取得的难度较大且不是行业通用技术，**公司核心技术**与行业通用技术、竞争对手同类技术的主要差异或优势在于：

（1）关键原物料自主化相关：机能性结构化分散剂合成技术、墨水净化除气技术和超重力离心技术；

（2）工业智能相关：智能化自动墨水配制技术、模块化生产技术和模块化包装技术；

（3）功能性墨水相关：超高浓热转印墨水开发技术、高渗透高牢度墨水开发技术、广色域墨水开发技术、功能性白墨墨水技术和紫外光固化墨水功能性调整技术；

（4）墨水稳定性相关：壳核包覆型自分散墨水技术、墨水动态模拟技术和

墨水稳定性分析技术。

综上所述，发行人体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标包括光密度（OD 值）以及耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度、耐水洗色牢度等，参数指标已达到或优于进口品牌同类墨水产品的性能水平，发行人的核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能力升级等方面均有所体现，发行人主要核心技术取得的难度或门槛较大，与行业通用技术、竞争对手同类技术的差异或优势在于关键原物料自主化、工业智能、功能性墨水和墨水稳定性相关的技术。

三、按照产品终端应用领域分类说明对应销售的产品类型、数量及收入情况。结合各类产品主要用途、下游应用领域、销售区域等合理确定细分市场范围，分类说明主要产品的市场规模（销售量、销售额）、可比公司同类产品销售规模、发行人的市场份额及相关排名（或分位数位置）情况，主要产品对应市场规模的变化趋势；发行人主要产品是否具有较大市场空间、市场份额是否位于行业前列。

（一）按照产品终端应用领域分类对应销售的产品类型、数量及收入情况

报告期内，公司按照产品终端应用领域分类的产品类型、数量及收入情况如下表所示：

单位：吨,万元

产品 大类	应用领域	2025 年		2024 年		2023 年	
		销量	金额	销量	金额	销量	金额
水性 染料 墨水	办公家用 打印	5,585.81	11,163.16	5,479.19	11,426.87	4,948.90	10,586.97
	包装数码 喷印	109.68	349.41	113.44	394.56	130.96	456.72
	广告图像 数码喷印	62.47	110.46	87.33	153.39	144.76	243.07
	小计	5,757.97	11,623.03	5,679.96	11,974.82	5,224.62	11,286.77
分散 墨水	纺织品数 码印花	1,877.62	4,760.68	1,431.05	4,174.04	1,093.50	3,546.98
	办公家用 打印	183.89	991.12	175.98	1,003.26	250.32	1,424.18
	小计	2,061.51	5,751.80	1,607.03	5,177.30	1,343.82	4,971.15
水性 颜料	办公家用 打印	253.48	1,777.01	204.20	1,651.50	160.03	1,403.27

产品 大类	应用领域	2025 年		2024 年		2023 年	
		销量	金额	销量	金额	销量	金额
墨水	纺织品数码印花	103.72	396.92	26.06	153.71	22.31	147.63
	广告图像数码喷印	34.26	240.15	14.54	78.53	11.39	85.30
	出版物数码喷印	61.17	295.63	34.22	193.73	5.72	36.69
	包装数码喷印	15.65	92.20	-	-	-	-
	小计	468.28	2,801.90	279.02	2,077.47	199.46	1,672.89
UV 墨水	广告图像数码喷印	133.51	926.69	96.57	778.44	89.50	780.65
	其他	36.22	264.43	23.14	196.06	17.60	145.92
	小计	169.73	1,191.12	119.70	974.49	107.10	926.57

如上表所示，报告期内，公司水性染料墨水和水性颜料墨水主要应用于办公家用打印领域，分散墨水主要应用于纺织品数码印花领域，UV 墨水主要应用于广告图像数码喷印领域。报告期内，公司应用于出版物数码喷印、纺织品数码印花、包装数码喷印和广告图像数码喷印领域的产品的销量和收入都处于快速增长状态，其中分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水销量年均复合增长率分别达到了 23.86%、53.22%和 25.89%，分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水销售金额年均复合增长率分别达到了 7.57%、29.42%和 13.38%，显示出公司产品在工业应用领域的发展潜力。

（二）结合各类产品主要用途、下游应用领域、销售区域等合理确定细分市场范围，分类说明主要产品的市场规模（销售量、销售额）、可比公司同类产品销售规模、发行人的市场份额及相关排名（或分位数位置）情况，主要产品对应市场规模的变化趋势

1、结合各类产品主要用途、下游应用领域、销售区域等合理确定的细分市场范围

公司主要产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，主要应用于办公家用打印、纺织品数码印花、广告图像数码喷印、包装及出版物数码喷印等领域，销售区域以境内销售为主，报告期内境内销售收入占主营业务收入的比例分别为 66.03%、60.54%和 61.41%，占比较为稳定，因此确定

公司主要产品细分市场范围以国内市场的水性数码喷印墨水（水性染料墨水和水性颜料墨水）、纺织领域数码喷印墨水（分散墨水）和 UV 数码喷印墨水（UV 墨水）为主，下游细分市场范围主要包括办公家用打印、纺织印花、印刷品与包装（含书刊出版、户内广告、包装及标签印刷等）及户外广告领域。

2、主要产品的市场规模及变化趋势

（1）水性数码喷印墨水的市场规模及变化趋势

水性数码喷印墨水是数码喷印墨水市场中的常见品种，除了办公家用打印领域外，印刷行业是水性数码喷印墨水的主要应用领域，主要包括出版物印刷、包装印刷、商业印刷等细分领域。根据智研咨询整理，2024 年，中国水性数码喷印墨水市场规模为 26.74 亿元。近年来，由于水性数码喷印墨水安全、环保等特性，受到市场青睐，市场需求量持续上涨。2024 年，中国水性数码喷印墨水市场需求量为 3.89 万吨，同比增长 5.99%。

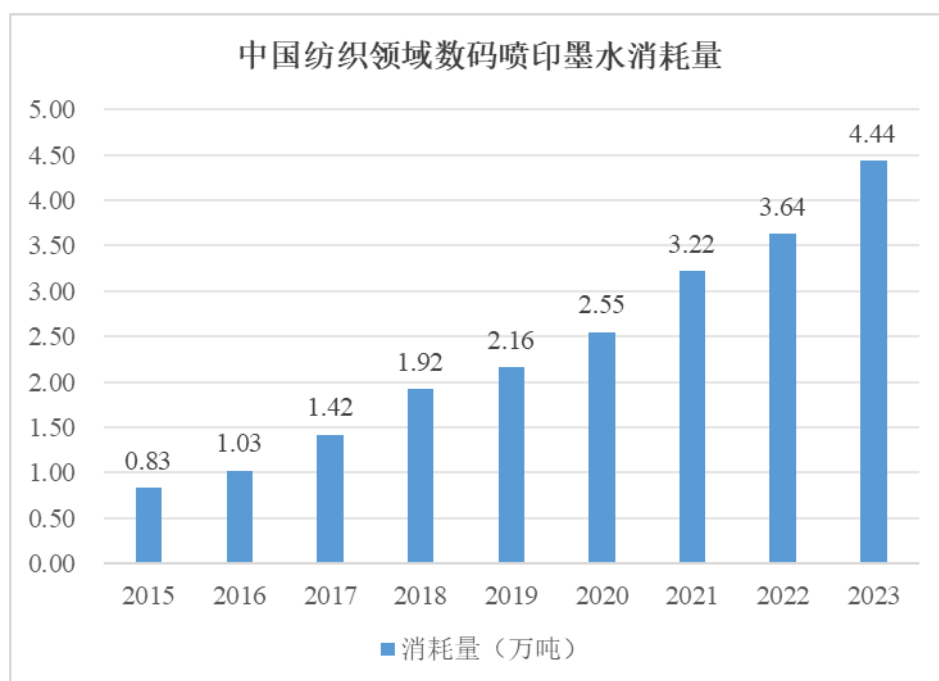


数据来源：智研咨询整理

近些年来，我国水性数码喷印墨水厂家不断发展壮大，并在颜料的稳定性、印刷速度的提升、对不同材料的适应性等方面取得了显著进展，凭借政策支持、成本优势以及对中国市场环境的熟悉，积极进行技术研发和市场拓展，逐步缩小与国际品牌的差距，并逐步拓宽国际视野，抢占市场份额。**2025 年**，我国水性数码喷印墨水进口量为 **0.49 万吨**，进口额约 **0.9 亿美元**，**金额同比下降 27%**；出口额为 **6.2 万吨**，出口额为 **3.4 亿美元**，**金额同比增长 8%**。未来，我国水性数码喷印墨水将成为印刷行业的重要组成部分。

（2）纺织领域数码喷印墨水的市场规模及变化趋势

根据中国印染行业协会统计，中国纺织领域数码喷印墨水消耗量则由 2015 年的 0.83 万吨增长至 2023 年的 4.44 万吨，年复合增长率高达 23.32%，预计到 2025 年中国纺织领域数码喷印墨水消耗量将达到 6 万吨。

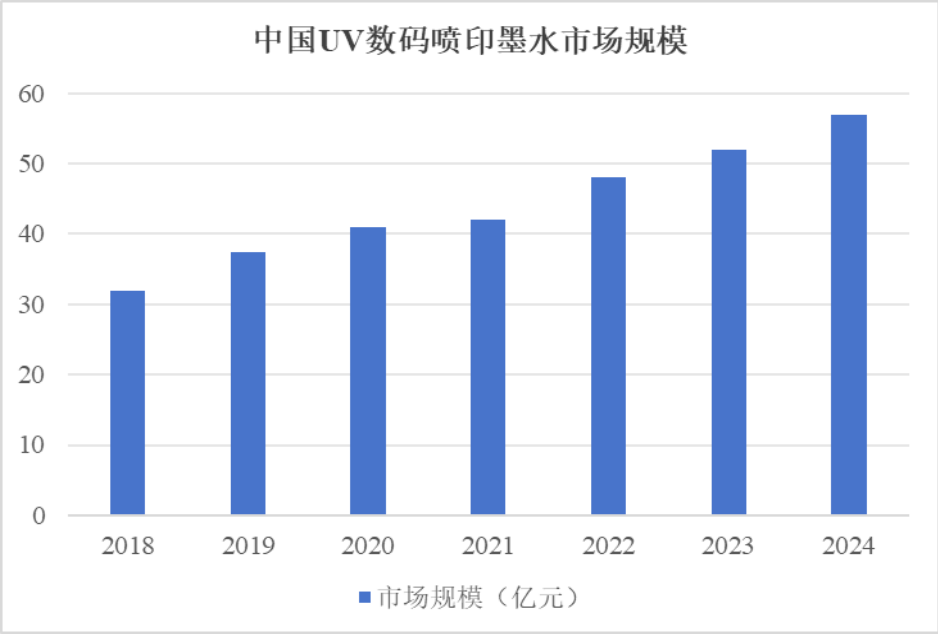


数据来源：中国印染行业协会

随着数码喷墨印花在设备、墨水成本上的快速下降，打印精度和速度的大幅提升，以及不需制版、花回长、起印批量小、绿色环保等特点，适应当前纺织品市场“个性化、快速反应”的发展需求，数码喷墨印花技术在印染行业的应用不断增加，市场份额不断扩大。

（3）UV 数码喷印墨水市场规模及变化趋势

根据华经产业研究院整理，近年来我国 UV 数码喷印墨水行业市场规模不断增长，市场规模从 2018 年的 32.61 亿元增长至 2024 年的 57.44 亿元，年复合增长率为 9.9%。



数据来源：华经产业研究院整理

近年来，出版物、包装印刷品和装饰装潢向个性化、多样化、高档化发展，以及高速、多色、低污染、高效率印刷设备的不断出现，UV 数码喷印墨水凭借优异的印刷性能、环保性能等，市场需求不断增加。

3、可比公司同类产品销售规模

报告期内，同行业可比公司同类产品销售规模情况如下表所示：

单位：吨,万元

可比公司	同类产品	2025 年		2024 年		2023 年	
		销量	金额	销量	金额	销量	金额
天威新材	分散墨水	未披露	21,382.74	未披露	24,780.09	6,618.66	20,345.44
	UV 墨水	未披露	19,944.55	未披露	17,726.51	1,836.22	16,099.52
	水性墨水	未披露	4,663.36	未披露	4,388.64	1,587.27	3,688.74
	合计	-	45,990.66	-	46,895.24	10,042.15	40,133.70
蓝宇股份	分散墨水	12,624.36	26,192.03	11,323.14	27,956.88	8,971.83	23,803.23
宏华数科	墨水	14,882.73	62,394.43	11,423.04	51,837.63	8,265.22	41,092.62
墨库股份	分散墨水	7,321.56	16,871.61	8,864.73	23,233.86	6,993.79	20,559.56
	UV 墨水	1,801.90	14,131.40	1,666.27	13,797.10	1,101.47	10,199.20
	水性染料墨水	2,742.50	3,918.03	4,029.13	5,983.35	3,816.84	5,720.80
	合计	11,865.96	34,921.04	14,560.13	43,014.31	11,912.10	36,479.56
鸿盛	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露

可比公司	同类产品	2025 年		2024 年		2023 年	
		销量	金额	销量	金额	销量	金额
数码							

注：宏华数科的墨水主要为配套其数码印花设备使用的活性墨水和分散墨水；墨库股份 2025 年销售规模为 1-9 月。

如上表所示，除鸿盛数码未披露相关数据外，报告期内，同行业可比公司中宏华数科和墨库股份的墨水销售规模呈现上升趋势，天威新材和蓝宇股份同类产品的销售规模均呈现先上升后下降的趋势。

4、发行人的市场份额及相关排名（或分位数位置）情况

数码喷印墨水市场空间较大，公司主要产品细分市场范围进一步划分以水性数码喷印墨水（对应公司的水性染料墨水和水性颜料墨水产品）、纺织领域数码喷印墨水（对应公司的分散墨水产品）和UV数码喷印墨水（对应公司的UV墨水产品）为主。

（1）公司整体市场份额测算

根据中商产业研究院统计，2016 年至 2019 年，我国数码喷印墨水整体市场规模年均复合增长率为 21.3%，呈快速增长态势。2020 年受到卫生公共事件的影响，市场规模略有下降。随着卫生公共事件影响的消退，下游各应用领域恢复正常生产运营，数码喷印墨水市场规模将继续扩大。根据中金企信国际咨询和华经产业研究院整理，截至 2023 年，我国数码喷印墨水销量约为 16.12 万吨，预计到 2025 年，我国数码喷印墨水市场销量有望增长至 27.5 万吨，行业发展前景广阔，公司具有较大市场空间。

根据中金企信国际咨询和华经产业研究院整理数据和同行业可比公司披露的招股说明书、审核问询函回复及年度报告等文件，报告期内，公司和同行业可比公司按照数码喷印墨水销量情况计算的市场份额情况如下表所示：

单位：万吨

市场规模	2025 年		2024 年		2023 年	
全国数码喷印墨水市场规模	27.50		19.21		16.12	
市场份额	销量	占比	销量	占比	销量	占比
传美讯数码喷印墨水销量	0.85	3.09%	0.77	4.01%	0.69	4.28%
天威新材数码喷印墨水销量	未披露	未披露	未披露	未披露	1.20	7.44%

宏华数科数码喷印墨水销量	1.49	5.42%	1.14	5.93%	0.83	5.15%
蓝宇股份数码喷印墨水销量	1.79	6.51%	1.55	8.07%	1.21	7.51%
墨库股份数码喷印墨水销量	未披露	未披露	1.85	9.63%	1.49	9.24%
鸿盛数码数码喷印墨水销量	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露

如上表所示，我国数码喷墨印刷行业起步较晚，目前数码喷印墨水行业集中度不高，竞争格局较为分散。公司报告期内的市场份额稳定在 3%以上，与同行业可比公司差距较小。

（2）公司水性数码喷印墨水细分市场份额测算

公司在水性数码喷印墨水产品领域具有较强的竞争力和较高的市场地位。报告期内，公司主要产品水性数码喷印墨水的收入占比稳定在 60%以上。根据智研咨询整理，2024 年，中国水性数码喷印墨水市场需求量为 3.89 万吨，市场规模为 26.74 亿元。按销售量和销售金额测算，2024 年公司与同行业可比公司在水性数码喷印墨水产品的市场占有率情况如下表所示：

1）按水性数码喷印墨水销售量测算

单位：万吨		
2024 年全国水性数码喷印墨水市场规模	3.89	
项目	销量	占比
2024 年传美讯水性数码喷印墨水销量	0.60	15.32%
2024 年天威新材水性数码喷印墨水销量	未披露	未披露
2024 年宏华数科水性数码喷印墨水销量	主要为纺织领域数码喷印墨水	—
2024 年蓝宇股份水性数码喷印墨水销量	主要为纺织领域数码喷印墨水	—
2024 年墨库股份水性数码喷印墨水销量	0.40	10.36%
2024 年鸿盛数码水性数码喷印墨水销量	未披露	未披露

注：上述公司及同行业可比公司销量包含当年内外销数量。

如上表所示，按水性数码喷印墨水销售量，2024 年公司水性数码喷印墨水市场占有率为 15.32%。

2）按水性数码喷印墨水销售金额测算

单位：亿元		
2024 年全国水性数码喷印墨水市场规模	26.74	
项目	销售金额	占比
2024 年传美讯水性数码喷印墨水销售金额	1.41	5.26%

2024 年天威新材水性数码喷印墨水销售金额	0.44	1.65%
2024 年宏华数科水性数码喷印墨水销售金额	主要为纺织领域数码喷印墨水	-
2024 年蓝宇股份水性数码喷印墨水销售金额	主要为纺织领域数码喷印墨水	-
2024 年墨库股份水性数码喷印墨水销售金额	0.60	2.24%
2024 年鸿盛数码水性数码喷印墨水销售金额	未披露	未披露

注：上述公司及同行业可比公司销售金额包含当年内外销金额。

如上表所示，按水性数码喷印墨水销售金额，2024 年公司水性数码喷印墨水市场占有率为 5.26%。

综上，在以办公家用打印、印刷品与包装等应用领域为主的水性数码喷印墨水产品方面，公司的市场占有率较高。

根据华经产业研究院《2025 年中国数码喷印墨水行业市场规模及竞争格局》，中国数码喷印墨水行业市场竞争格局总共分为三个梯队，第一梯队为蓝宇股份、天威新材、墨库图文、宏华数科；第二梯队为传美讯、鸿盛数码、色如丹；第三梯队为其他中小型企业。

（三）发行人主要产品具有较大市场空间、市场份额位于行业前列

如前述问题回复所述，发行人主要产品具有较大市场空间，报告期内市场份额稳定在 3%以上，与同行业可比公司差距较小，在以办公家用打印、印刷品与包装等应用领域为主的水性数码喷印墨水产品方面，公司的市场占有率较高；发行人处于第二梯队、市场份额位于行业前列。

综上所述，发行人主要产品的市场规模（销售量、销售额）较大、可比公司同类产品销售规模呈现上升趋势、发行人的市场份额稳定在 3%以上，处于行业第二梯队，主要产品对应市场规模呈现上升趋势；发行人主要产品具有较大市场空间、市场份额位于行业前列。

四、结合报告期内经营情况及与同行业公司对比情况，发行人具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性

报告期内，公司经营情况良好，营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 22,062.55 万元，2024 年和 2025 年分别较上年度增长 7.79%和 6.55%，复合增长率为 7.16%；归母净利润（扣非后孰低）分别为 4,220.23 万元、

3,914.02 万元和 3,885.75 万元，2024 年较上年度小幅下降 7.26%，2025 年和 2024 年基本持平，报告期内公司扣非后净利润持续下滑的原因主要系公司持续增加研发投入和厂房搬迁所致；净利率分别为 21.97%、19.37%和 18.15%，扣非后加权平均净资产收益率分别为 28.89%、21.13%和 17.25%；经营活动产生的现金流量净额分别为 5,293.01 万元、5,925.11 万元和 4,965.11 万元，2024 年较上年度增长 11.94%，2025 年较上年同期减少 16.20%的主要原因系支付了供应商采购货款和信用期内应收账款未结算所致，公司经营活动产生的现金流量净额持续为正，经营活动的现金流量状况良好。

报告期内，公司与同行业可比公司的经营情况对比如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
公司名称	营业收入			营业收入增长率		
天威新材	62,044.80	62,475.09	52,493.51	-0.69%	19.01%	-
蓝宇股份	48,511.82	47,846.07	38,362.37	1.39%	24.72%	-
宏华数科	62,394.43	51,837.63	41,092.62	20.37%	26.15%	-
墨库股份	未披露	72,683.39	61,818.40	未披露	17.58%	-
鸿盛数码	21,275.59	17,268.92	12,189.95	23.20%	41.67%	-
平均值	48,556.66	50,422.22	41,191.37	11.07%	22.41%	-
传美讯	22,062.55	20,707.23	19,211.28	6.55%	7.79%	-
公司名称	归母净利润（扣非后孰低）			归母净利润增长率（扣非后孰低）		
天威新材	7,608.65	10,200.06	8,328.75	-27.56%	22.47%	-
蓝宇股份	6,426.37	9,567.26	8,729.84	-32.83%	9.59%	-
宏华数科	48,166.52	39,158.97	31,189.47	23.00%	25.55%	-
墨库股份	未披露	14,237.71	12,016.52	未披露	18.48%	-
鸿盛数码	1,460.34	1,272.87	628.24	14.73%	102.61%	-
平均值	15,915.47	14,887.37	12,178.56	-5.67%	22.24%	-
传美讯	3,885.75	3,914.02	4,220.23	-0.72%	-7.26%	-
公司名称	净利率			扣非后加权平均净资产收益率		
天威新材	13.46%	16.33%	16.23%	13.69%	21.37%	20.92%
蓝宇股份	14.59%	21.01%	24.16%	6.65%	19.80%	22.58%
宏华数科	22.94%	23.15%	25.85%	14.32%	13.12%	11.97%
墨库股份	未披露	19.74%	19.44%	未披露	28.19%	34.35%

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
鸿盛数码	7.48%	9.14%	5.43%	18.80%	19.97%	11.52%
平均值	14.62%	17.87%	18.22%	13.37%	20.49%	20.27%
传美讯	18.15%	19.37%	21.97%	17.25%	21.13%	28.89%
公司名称	经营活动产生的现金流量净额			经营活动现金流净额增长率		
天威新材	14,728.61	5,998.51	5,409.51	145.54%	10.89%	-
蓝宇股份	4,693.90	8,256.38	7,620.67	-43.15%	8.34%	-
宏华数科	27,958.01	16,442.94	15,718.77	70.03%	4.61%	-
墨库股份	未披露	14,654.39	11,740.66	未披露	24.82%	-
鸿盛数码	1,109.73	2,215.63	763.74	-49.91%	190.10%	-
平均值	12,122.56	9,513.57	8,250.67	30.63%	15.31%	-
传美讯	4,965.11	5,925.11	5,293.01	-16.20%	11.94%	-

注：宏华数科的营业收入取自其墨水产生的收入，净利润为全体收入所产生的利润；墨库股份未披露 2025 年数据，因此 2025 年同行业可比公司平均值取剔除墨库股份后的数值。

如上表所示，报告期内，公司营业收入和利润规模与天威新材、蓝宇股份、墨库股份和宏华数科存在一定差距，但明显高于鸿盛数码；2025 年公司归母净利润增长率（扣非后孰低）高于同行业可比公司平均水平；公司净利率和扣非后加权平均净资产收益率均明显高于同行业可比公司平均水平；公司经营活动产生的现金流量净额增长率明显高于蓝宇股份。

报告期内，公司营业收入增长率低于同行业可比公司的原因主要系产品结构差异所致。报告期内，公司与同行业可比公司的主要产品对比情况如下表所示：

公司名称	主营业务及主要产品	主要产品销量（吨）			
天威新材	天威新材主要从事数码喷印功能性材料及配套产品的研发、生产和销售，主要产品包括分散墨水、UV 墨水、涂料墨水、水性墨水和活性墨水。	主要产品	2025 年	2024 年	2023 年
		分散墨水	未披露	4,144.75	6,618.66
		UV 墨水	未披露	934.39	1,836.22
		涂料墨水	未披露	856.65	1,179.84
		水性墨水	未披露	840.71	1,587.27
		活性墨水	未披露	444.06	620.69
蓝宇股份	蓝宇股份主要从事纺织领域数码喷印墨水的研发、生产和销售，主要产品包括分散墨水、活性墨水、酸性墨水和涂	主要产品	2025 年	2024 年	2023 年
		分散墨水	12,624.36	11,323.14	8,971.83
		活性墨水	3,242.93	2,527.47	2,024.42

公司名称	主营业务及主要产品	主要产品销量（吨）			
	料墨水。				
宏华数科	宏华数科主要从事纺织数码印花综合解决方案的售前咨询、售中调试、售后服务以及软件支持，主要产品包括数码直喷印花机、数码喷墨转移印花机、超高速工业喷印机及墨水等，其中墨水主要包括活性墨水、分散墨水等。	主要产品	2025 年	2024 年	2023 年
		墨水	14,882.73	11,423.04	8,265.22
墨库股份	墨库股份主要从事数码喷印墨水的研发、生产和销售，主要产品包括分散墨水、涂料墨水、UV 墨水和水性染料墨水等。	主要产品	2025 年	2024 年	2023 年
		分散墨水	7,321.56	8,864.73	6,993.79
		涂料墨水	2,591.41	2,999.02	2,192.18
		UV 墨水	1,801.90	1,666.27	1,101.47
		水性染料墨水	2,742.50	4,029.13	3,816.84
鸿盛数码	鸿盛数码主要从事水性纳米喷墨新材料及环保打印设备方案的研发、制造与销售业务。	主要产品	2025 年	2024 年	2023 年
		墨水	未披露	未披露	未披露
传美讯	传美讯主要从事适配于喷墨打印机、大幅面写真机、数码印花机等数码喷印墨水的研发、生产和销售，主要产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水。	主要产品	2025 年	2024 年	2023 年
		水性染料墨水	5,757.97	5,679.96	5,224.62
		分散墨水	2,061.51	1,607.03	1,343.82
		水性颜料墨水	468.28	279.02	199.46
		UV 墨水	169.73	119.70	107.10

注：天威新材 2024 年销量为 1-6 月，墨库股份 2025 年销量为 1-9 月。

如上表所示，报告期内，天威新材和墨库股份主要产品集中在工业印染行业相关领域，分散墨水和 UV 墨水的销量明显高于公司；蓝宇股份聚焦纺织印花领域，分散墨水的销量明显高于公司；宏华数科以纺织数码印花设备起家，逐步拓展至配套墨水，其销量规模也明显高于公司；而公司主要产品中仍然以主要应用于办公家用打印领域的水性染料墨水和水性颜料墨水为主，水性染料墨水的销量年均复合增长率为 4.98%，分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水的销量年均复合增长率分别达到了 23.86%、53.22%和 25.89%，虽然销量规模与同行业可比公司相比仍然较小，但呈现快速增长趋势。

2026 年 1-3 月，公司未经审计的营业收入 5,556.80 万元，相比去年同期

增长 10.51%，未经审计的归属于母公司所有者的净利润 954.54 万元，相比去年同期增长 2.96%，受纷繁复杂的国际形势影响，原材料成本增加，因此净利润增长率低于收入增长率。

综上所述，报告期内发行人经营情况**相对稳定**，营业收入呈现上升趋势，**扣非后净利润持续下滑的原因主要系公司持续增加研发投入和厂房搬迁所致**，因产品结构差异导致增长速度低于同行业可比公司，但净利率、扣非后加权平均净资产收益率明显高于同行业可比公司**平均水平**，经营活动产生的现金流量净额增长率明显高于蓝宇股份，**2025 年归母净利润增长率（扣非后孰低）高于同行业可比公司平均水平**，发行人 2026 年 1-3 月未经审计的业绩较上年同期呈现上升趋势，因此发行人具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性。

五、发行人已结合前述内容更新《关于符合国家产业政策和北交所定位要求的专项说明》

发行人已结合前述内容更新《关于符合国家产业政策和北交所定位要求的专项说明》，具体情况请详见《关于符合国家产业政策和北交所定位要求的专项说明》。

六、保荐机构核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅 SGS 官网并获取 SGS 基本情况、服务内容等信息，获取并查阅通标标准技术服务有限公司的工商登记信息，将 SGS 出具的检测报告与招股说明书披露的内容进行比对；

2、访谈发行人研发总监和核心技术人员，了解发行人产品性能竞争优势主要体现方面、发行人核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能力升级等方面的具体体现，并就相关技术取得的难度或门槛，与行业通用技术、竞争对手同类技术的差异或优势进行了沟通；

3、查阅同行业可比公司招股说明书、审核问询函回复及年度报告等文件，了解同行业可比公司核心技术、同类产品销售规模、经营业绩、现金流等情况；

4、查阅发行人报告期内的收入明细表，并就不同产品类型的数量、收入情

况进行分析；

5、获取并查阅关于发行人主要产品的市场研究报告，了解发行人主要产品的
主要规模及变化趋势；

6、查阅中金企信国际咨询和华经产业研究院出具的行业研究报告，了解发
行人所处市场空间及相关排名情况；

7、查阅发行人报告期内的审计报告和年度报告，了解发行人经营业绩、现
金流等情况；

8、获取并查阅发行人更新后的《关于符合国家产业政策和北交所定位要求
的专项说明》，了解发行人是否结合前述内容进行了更新。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、结合 SGS 的职责、业内影响力等情况，SGS 出具的检测报告显示的数
据是权威、客观的，发行人对相关数据的引用完整、准确，发行人产品性能优
势在销售价格、满足市场需求、市场份额拓展、取得知名客户认可等方面均产
生一定的竞争优势。

2、发行人体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标包括光密
度（OD 值）以及耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度、耐水洗色牢
度等，**参数指标已达到或优于进口品牌同类墨水产品的性能水平**，发行人的核
心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、定制化服务及规模生产能
力升级等方面均有所体现，发行人主要核心技术取得的难度或门槛较大，与行
业通用技术、竞争对手同类技术的差异或优势在于关键原物料自主化、工业智
能、功能性墨水和墨水稳定性相关的技术。

3、发行人主要产品的市场规模（销售量、销售额）较大、可比公司同类产
品销售规模呈现上升趋势、发行人的市场份额稳定在 **3%以上**，处于行业第二梯
队，主要产品对应市场规模呈现上升趋势；发行人主要产品具有较大市场空间、
市场份额位于行业前列。

4、报告期内发行人经营情况**相对稳定**，营业收入呈现上升趋势，**扣非后净**

利润持续下滑的原因主要系公司持续增加研发投入和厂房搬迁所致，因产品结构差异导致增长速度低于同行业可比公司，但净利率、扣非后加权平均净资产收益率明显高于同行业可比公司平均水平，2025 年归母净利润增长率（扣非后孰低）高于同行业可比公司平均水平，经营活动产生的现金流量净额增长率明显高于蓝宇股份，发行人 2026 年 1-3 月未经审计的业绩较上年同期呈现上升趋势，因此发行人具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性。

5、发行人已经结合前述内容对《关于符合国家产业政策和北交所定位要求的专项说明》进行了更新。

问题 3. 成长能力及业绩持续下滑风险

根据申请文件：（1）报告期内，发行人营业收入分别为 18,549.13 万元、19,211.28 万元和 20,707.23 万元，2023 年和 2024 年同比增长 3.57%和 7.79%；扣非归母净利润分别为 3,398.03 万元、4,284.22 万元和 3,914.02 万元，2024 年同比下滑 8.64%。（2）发行人主要产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，产品应用于办公家用打印、广告图像数码喷印、纺织品数码印花、包装及出版物数码印刷等领域。（3）报告期内，发行人同行业可比公司的营业收入和利润增长速度高于发行人。（4）发行人客户较为分散，报告期各期客户数量分别为 648 家、706 家和 675 家，前五大客户收入占比分别为 28.42%、28.15%和 26.20%。（5）报告期内，发行人境外销售占主营业务收入比例分别为 39.75%、33.97%和 39.46%，产品主要销往土耳其、巴西、印度尼西亚、阿根廷、埃及、阿联酋等国家。

请发行人：（1）结合产品结构、行业地位、竞争格局、各下游应用领域市场空间及需求变动情况等，说明发行人报告期内业绩增长主要由哪些领域及其需求驱动，营业收入和利润增长速度均低于同行业可比公司的原因及合理性，是否具备较好的成长能力。（2）结合收入、成本、期间费用、毛利率等财务指标的变动情况及影响因素，量化分析 2024 年扣非归母净利润下滑的原因，影响业绩下滑因素是否发生变化，期后业绩是否仍呈现下滑趋势。（3）说明报告期内发行人客户增减变动的具体情况，包括不限于增减变动原因、对应的收入金额、占比及毛利率等，是否有明确纺织类墨水产品的拓客安排。结合单家客户平均销售收入、新老客户数量及收入贡献占比、发行人与主要客户合作模式等，说明发行人是否存在客户流失风险。（4）列表说明发行人目前在手订单的具体情况，包括但不限于订单数量、订单金额、订单内容、对手方、期后执行进度、收入确认及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险。（5）说明发行人境外主要销售国家和地区的产业政策、贸易政策和贸易环境对发行人境外销售策略和市场开拓的影响，分析发行人在相关地区业务的可持续性，是否会对发行人持续经营产生不利影响，是否影响新订单的承接。（6）结合上述情况，说明发行人 2025 年的业绩情况，是否具备较好的成长能力以及是否存在利润进一步下滑的风险。

(7) 结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示。

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

回复：

一、结合产品结构、行业地位、竞争格局、各下游应用领域市场空间及需求变动情况等，说明发行人报告期内业绩增长主要由哪些领域及其需求驱动，营业收入和利润增长速度均低于同行业可比公司的原因及合理性，是否具备较好的成长能力。

(一) 产品结构

公司主要产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，其中水性染料墨水主要应用于办公家用打印、包装数码喷印和广告图像数码喷印，分散墨水主要应用于纺织品数码印花和办公家用打印，水性颜料墨水主要应用于办公家用打印、出版物数码喷印、纺织品数码印花和广告图像数码喷印，UV 墨水主要应用于广告图像数码喷印，报告期内相关产品的销量和收入情况请详见前述对问题 2 之（3）的回复。

(二) 行业地位

公司是国内最早从事数码喷印墨水的研发及生产销售的企业之一，历经二十多年的不断发展，公司凭借较强的研发实力、良好的产品质量和服务口碑，在市场竞争中占据有利地位。尤其在办公家用打印领域，公司竞争优势明显。作为**国家专精特新“小巨人”企业**和国家高新技术企业、广东省专精特新企业、广东省创新型中小企业，公司自成立以来深耕数码喷印墨水的研发及生产销售，积累了深厚的技术储备。公司从原材料预处理、色浆研磨、墨水配方调配到成品检验分析，形成了完善的自主核心技术体系，尤其在智能化自动墨水配制、染料精滤和分散剂合成方面取得技术突破，提高了原料效能，是行业内少数掌握相关技术的企业之一。

截至本回复出具日，公司已经研发积累了约 2,000 种配方组合，拥有 76 项专利，其中发明专利 31 项。公司近年来曾获得的主要奖项或认定情况如下表所示：

序号	称号	授予/认定单位	日期/有效期
1	国家专精特新“小巨人”企业	国家工业和信息化部	2025 年 10 月 24 日至 2028 年 10 月 23 日
2	高新技术企业 (GR202444010562)	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	2024.12.11（有效期三年）
3	国家级现代打印设备及其耗材产品出口质量安全示范区企业	珠海现代打印设备及其耗材产品出口质量安全示范区建设管理办公室	2018.9
4	广东省喷墨打印影像工程技术研究中心	广东省科学技术厅	2018.12.29
5	广东省绿色工厂	广东省工业和信息化厅	2024.9.26
6	广东省专精特新中小企业	广东省工业和信息化厅	2023.1.18 至 2026.1.17
7	广东省创新型中小企业	广东省工业和信息化厅	2022.12.20 至 2025.12.19
8	广东省知识产权示范企业	广东知识产权保护协会	2020.12
9	珠海市知识产权保护重点企业	珠海市知识产权局	2022.6
10	珠海市专精特新中小企业	珠海市工业和信息化局	2020.12（有效期三年）
11	珠海市 2018 年高新技术企业成长 100 强	广东省技术经济研究发展中心、珠海市生产力促进中心	2018.12
12	2024 年金湾区产业发展重点企业名录和创新驱动企业名录第一批	珠海市金湾区科技和工业信息化局	2024.8.16
13	2023 年金湾区（开发区）产业发展重点企业名录和创新驱动企业名录第五批	珠海市金湾区科技和工业信息化局	2024.1.26
14	2022 年度金湾区产业发展重点企业名录和创新驱动企业名录（第一批）	珠海市金湾区科技和工业信息化局	2022.8.3

此外，公司通过了 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系、ISO50001 能源管理体系、欧盟 REACH 环保、欧盟 RoSH 环保等系列认证，并于报告期内连续三年获得 OEKO-TEX®（国际环保纺织协会）ECO PASSPORT 认证和 ZDHC（危险化学品零排放）level 3 最高级纺织品环保认证。

经过多年的精耕细作，公司凭借良好的口碑和知名度在行业内获得客户认可，与包括**奔图科技**（002180.SZ）、**东方精工**（002611.SZ）在内的上市公司客户保持长期合作关系。

（三）竞争格局

全球数码喷印行业正处于快速发展的阶段，欧美日韩起步较早，技术成熟、

市场稳定、产业化程度高，因此配套耗材厂商也较为集中，早期市场占有率较高，主要包括美国杜邦公司、JK 集团、太阳化学公司等。我国数码喷印行业起步较晚，数码喷印耗材企业规模参差不齐且以中小型企业为主，但包括天威新材、墨库**股份**、蓝宇股份、传美讯在内的少数先进企业，拥有较强的技术开发能力，可以生产与国际品牌竞争的数码喷印墨水。

从国内市场来看，公司主要竞争对手有天威新材、墨库**股份**、蓝宇股份、宏华数科、鸿盛数码等。上述公司的产品应用细分领域侧重点不同，客户群体有交叉但不完全重合。

公司**报告期内**的市场份额稳定在 3%以上，与同行业可比公司差距较小。根据华经产业研究院《2025 年中国数码喷印墨水行业市场规模及竞争格局》，公司为第二梯队企业。公司与同行业可比公司市场份额及相关排名情况请详见前述对问题 2 之（3）的回复。

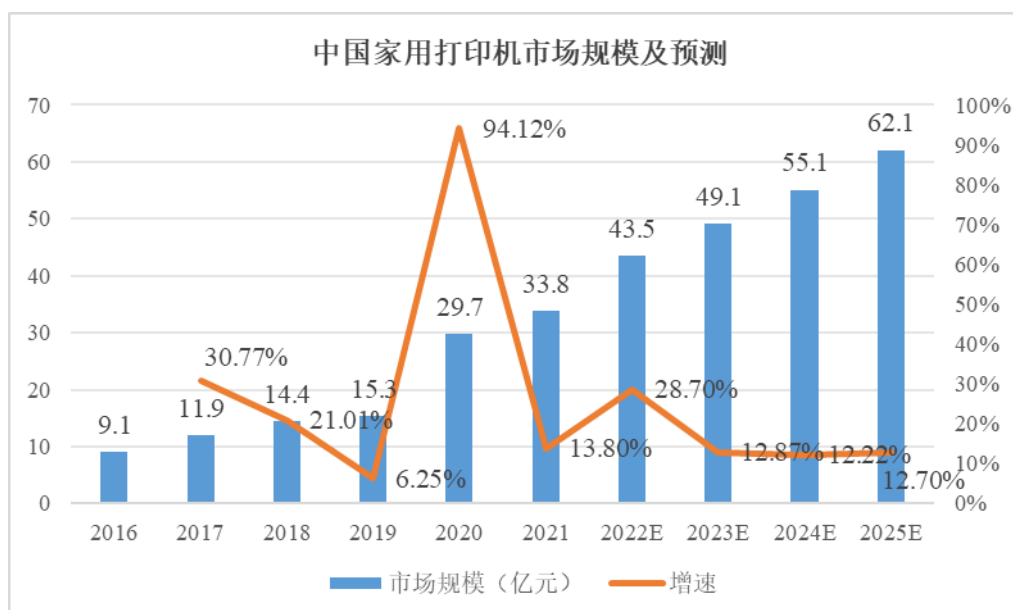
（四）各下游应用领域市场空间及需求变动情况

1、办公家用打印领域

数码喷印墨水在桌面办公打印领域一直有较大的市场需求。随着人们工作生活方式的不断改变和企业精细化管理的日益提高，对办公打印也提出更多要求，主要体现在以下几个方面：一是移动办公打印需求的快速提升，用户希望通过云打印技术及时处理打印任务，随时随地满足打印需求；二是企业精细化管理要求的不断加强，企业希望通过智能化、一体化打印设备管理，降低日常办公综合成本，同时加强对文件保密、权限设置、数据统计等重要信息的管控。

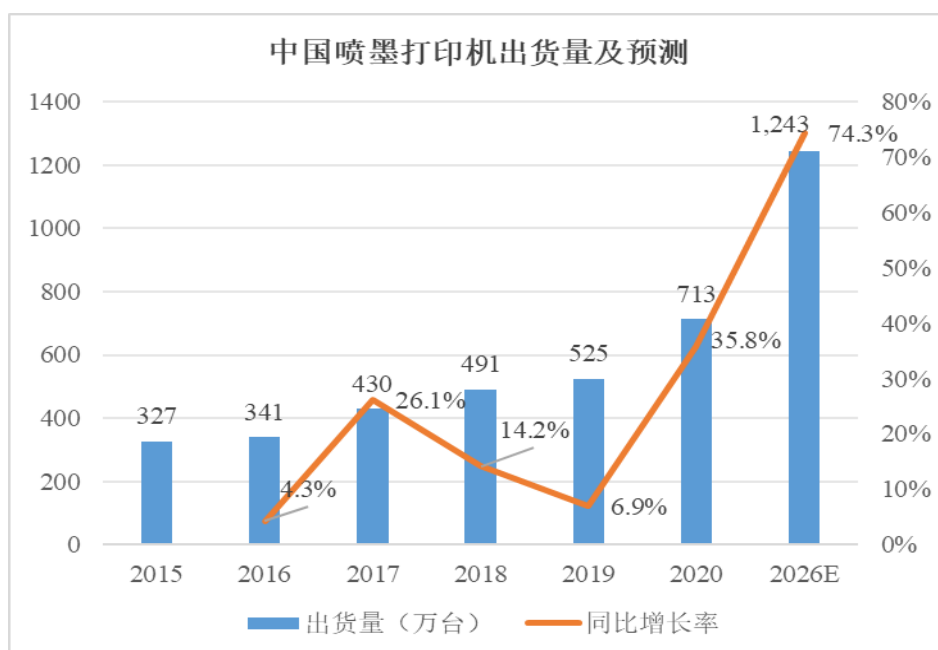
在家用领域，除了居家办公外，远程数字化教育的普及也催生了对数码喷印墨水的市场需求。尤其是随着“双减”政策的实施，居家学习成为常态，导致家庭打印的需求显著增加，特别是 K12 阶段的学生，他们的作业打印需求成为推动家庭打印需求增长的主要因素之一。根据头豹研究院数据，受益于居家办公、远程教育需求增加、教育纸质依赖、国产品牌竞争力提升等多重因素，中国家用打印机市场快速发展，家用打印机入户率从 2019 年的 5%增至 2020 年的 8.9%。然而与欧美发达国家 50%以上的入户率相比，我国家用打印机渗透率仍处于较低水平，家用打印市场规模具备强劲的增长潜力。

根据西南证券研究报告数据，截至 2021 年，中国家用打印机市场规模同比增长 13.8%至 33.8 亿元，预计到 2025 年将增长至 62.1 亿元。



数据来源：西南证券

根据前瞻产业研究院数据，近年来国产喷墨打印机出货量逐年稳步增长，从 2015 年的 327 万台增长至 2020 年 713 万台，尤其是 2020 年受到公共卫生事件的影响，家庭的打印需求呈现出了井喷式爆发，尤其是学生在线学习和员工在家远程办公，所带来大量集中的作业及文件打印需求，成为了打印机市场增长的主要驱动力。相对于激光打印机，喷墨打印机具有静音、打印清晰度高、价格便宜等优点，近年来市场占有率逐年增加，从 2016 年的 21.5%提升至 2022 年 36.4%，未来有望进一步提升。预计到 2026 年，国产喷墨打印机出货量将达到 1,243 万台。

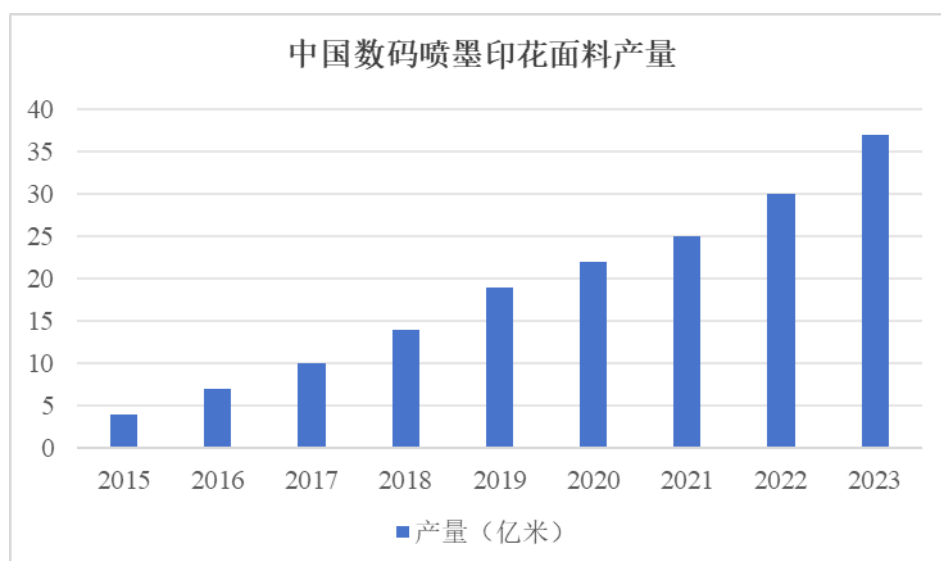


数据来源：前瞻产业研究院

2、纺织印花领域

伴随着经济社会的不断发展和人民生活水平的日益提高，群众对纺织品的消费观念逐步发生变化，个性化、创意化、环保化的理念逐渐深入人心，数码印花技术满足了快速变化的时尚和个性需求，数码喷印墨水的需求也迎来增长。其次，随着数码喷墨印花技术对传统丝网印刷技术的不断替代，数码喷印墨水在纺织印花领域的应用日益广泛，为行业的长期可持续发展提供了有力支撑。

根据中国印染行业协会统计，2015 至 2023 年，中国纺织品数码喷墨印花产量由 4 亿米增加至 37 亿米，年均增速为 37.4%。

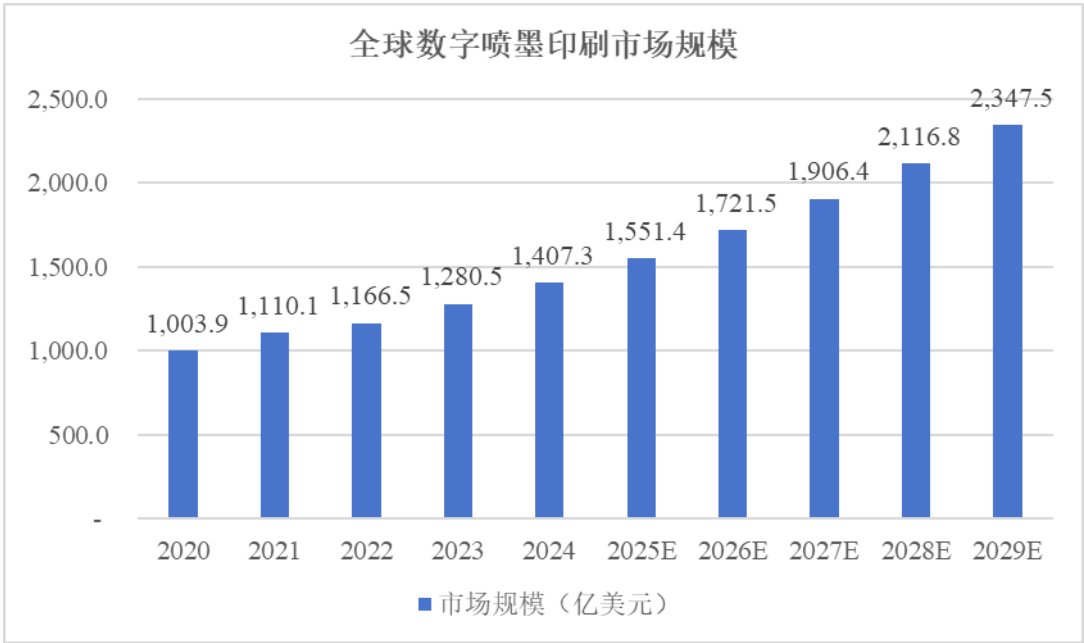


数据来源：中国印染行业协会

随着数码喷墨印花在设备、墨水成本上的快速下降，打印精度和速度的大幅提升，以及不需制版、花回长、起印批量小、绿色环保等特点，适应当前纺织品市场“个性化、快速反应”的发展需求，数码喷墨印花技术在印染行业的应用不断增加，市场份额不断扩大。从全球范围来看，至 2019 年数码喷墨在纺织印花中占比为 7.6%。数码喷印技术起步最早的欧洲，已有 90%以上企业采用数码喷墨印花打样，数码喷墨印花产品产量已占其整个印花产品产量的 25%以上。以中国、韩国和日本为代表的东亚地区，数码喷墨印花产量占比约为 10%-11%，东南亚地区数码喷墨印花占比约为 3%-4%，南亚地区数码喷墨印花占比约为 3%-4%。而上述亚太地区的印花体量约占全球印花总量的 70%以上，因此，亚太地区未来将成为全球数码印花最为重要的市场，增长潜力巨大。

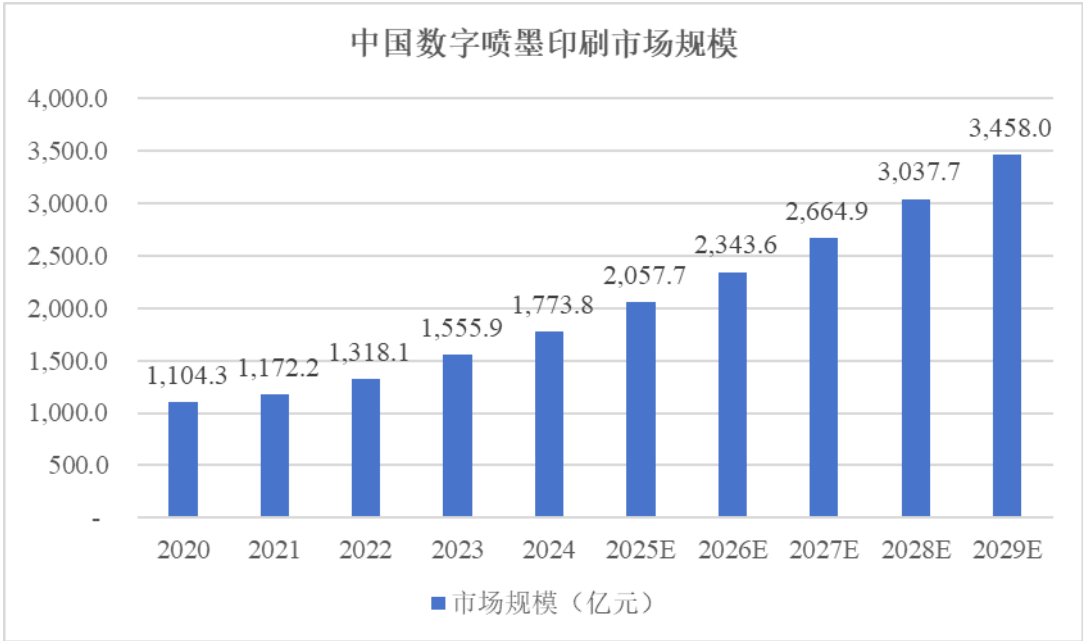
3、印刷品与包装领域

近年来，数码喷墨印刷凭借灵活高效、成本低廉、图像精细度和鲜艳度高等优势，在书刊、广告、包装、标签印刷领域中也逐渐开始规模化应用。根据前瞻产业研究院统计，2020-2024 年全球数字喷墨印刷市场规模逐年增长，在 2024 年达到了 1,407.3 亿美元，这一增长趋势得益于数字喷墨技术在印刷领域的持续渗透，以及消费者对个性化、高质量印刷产品的需求不断上升。根据前瞻产业研究院预测，2025-2029 年全球数字喷墨印刷市场规模年复合增速将达到 10.8%，到 2029 年市场规模将达到 2,347.5 亿美元。



数据来源：前瞻产业研究院

在中国市场，数字喷墨印刷行业同样展现出强劲的增长势头,根据前瞻产业研究院统计，2024 年中国数字喷墨印刷市场规模约为 1,773.8 亿元，并预测 2025-2029 年中国数字喷墨印刷市场规模年复合增速将达到 14.3%，到 2029 年市场规模将达到 3,458.0 亿元。



数据来源：前瞻产业研究院

4、户外广告领域

数码喷印墨水在广告喷绘领域有着广泛的应用，在户外广告领域尤为突出。户外广告是一种历史悠久的媒体形式，也是一个国家或地区经济繁荣程度最直观的体现之一。作为相对独立的媒介资源，与电视、报纸和杂志等传统广告媒体相比，户外广告无需依附媒介载体，而且可用载体广泛、表现形式丰富多样，具有接触率高、到达率高、成本投入低、持续时间长、视觉冲击力强等优势，日益成为备受青睐的广告形式。随着社会休闲活动的增多，户外活动成为休闲娱乐的新趋向，大众生活方式的变化驱动了户外广告的发展。同时，随着科学技术的快速发展，户外广告不断应用新材料、新技术和新设备，为下游客户提供了更加丰富的选择，也拉动了户外广告及广告喷绘墨水的市场增长。

据中国广告协会统计，2023 年全球户外广告市场规模约为 547.8 亿美元，预计到 2028 年将达到 693.2 亿美元，年均复合增长率 4.82%，呈持续稳步增长态势。

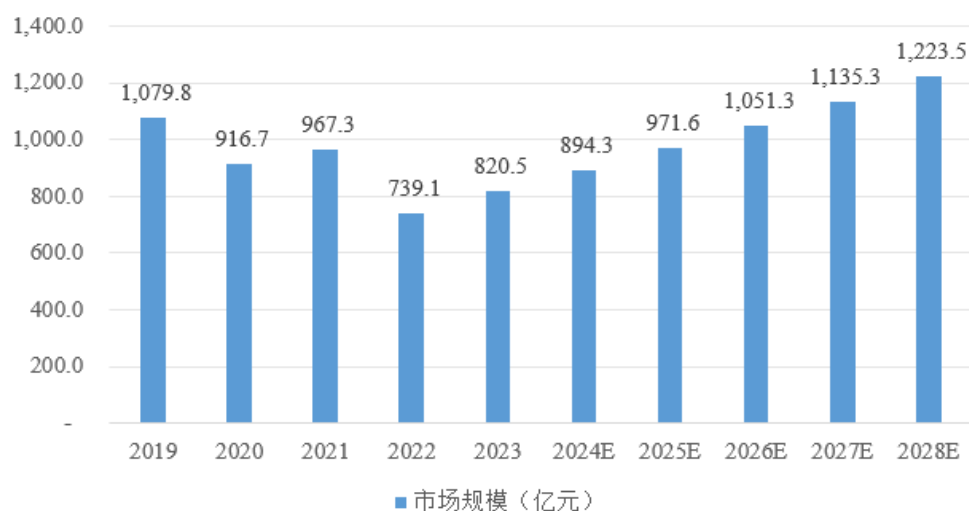
全球户外广告市场规模及预测



数据来源：中国广告协会

2023 年中国户外广告市场规模约为 820.5 亿元，预计到 2028 年将达到 1,223.5 亿元。

中国户外广告市场规模及预测



数据来源：中国广告协会

报告期内，公司主要产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水销量年均复合增长率分别达 **23.86%**、**53.22%**和 **25.89%**；**2025 年**，公司主要产品销量同比增长 **10.04%**，其中分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水销量同比增长分别达 **28.28%**、**67.83%**和 **41.80%**。

因此，从下游应用领域市场空间及需求变动情况来看，公司报告期内业绩增长主要由下游纺织印花、印刷品和包装领域及其需求驱动。

综上所述，发行人未来业绩增长点仍然由下游纺织印花、广告图像数码喷印和印刷品及包装领域及其需求驱动，发行人在智能化自动墨水配制、染料精滤和分散剂合成方面形成核心竞争力，凭借较强的研发实力、良好的产品质量和服务口碑，与主要客户保持持续稳定的合作关系，2026 年 1-3 月未经审计的业绩同比增长，因此具备较好的成长能力。

二、结合收入、成本、期间费用、毛利率等财务指标的变动情况及影响因素，量化分析 2024 年扣非归母净利润下滑的原因，影响业绩下滑因素是否发生变化，期后业绩是否仍呈现下滑趋势。

公司 2024 年与 2023 年收入、成本、期间费用、毛利率等财务指标的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动金额	变动幅度
营业收入	20,707.23	19,211.28	1,495.95	7.79%
营业成本	12,159.19	11,197.17	962.02	8.59%
毛利	8,548.04	8,014.11	533.93	6.66%
毛利率	41.28%	41.72%	-	-0.44%
税金及附加	260.14	28.58	231.56	810.24%
销售费用	798.34	659.87	138.47	20.98%
管理费用	1,921.38	1,456.30	465.09	31.94%
研发费用	927.11	881.84	45.27	5.13%
财务费用	309.51	124.88	184.63	147.84%
净利润	4,010.91	4,220.23	-209.32	-4.96%
归属于母公司所有者的净利润	4,010.91	4,220.23	-209.32	-4.96%
非经常性损益净额	96.90	-63.99	160.88	-251.43%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	3,914.02	4,284.22	-370.20	-8.64%

2024 年，公司营业收入为 20,707.23 万元，较去年增长 1,495.95 万元，毛利率为 41.28%，基本与去年持平，收入的增长带来毛利增加 533.93 万元。而 2024 年归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为 3,914.02 万元，较去年减少 370.20 万元，降幅为 8.64%，扣非归母净利润有所下滑，主要原因如下：

（一）税金及附加增加了 231.56 万元，增幅为 810.24%

与 2023 年相比，2024 年税金及附加增加了 231.56 万元，主要系“传美讯科创园”2024 年 2 月验收备案后开始缴纳房产税，2024 年新增缴纳房产税 121.37 万元，另外，随着“传美讯科创园”的竣工结算，相应进项税已抵扣完，2024 年相比 2023 年城建税等附加增加 109.83 万元。

（二）销售费用同比增加了 138.47 万元，增幅为 20.98%

与 2023 年相比，2024 年销售费用增加了 138.47 万元，增幅为 20.98%，主要系 2024 年参加展会较多，参展费用较 2023 年增加 66.64 万元。另外，随着业务规模扩大，销售团队的职工薪酬较 2023 年增加 60.19 万元。

（三）管理费用同比增加了 465.09 万元，增幅为 31.94%

与 2023 年相比，2024 年管理费用增加了 465.09 万元，增幅为 31.94%，主要系“传美讯科创园”在 2023 年 9 月竣工验收后各主体陆续转固，2024 年相比 2023 年增加累计折旧 299.06 万元，另外，管理人员有所增加，管理人员薪酬较 2023 年增加 172.33 万元。

（四）财务费用同比增加了 184.63 万元，增幅为 147.84%

与 2023 年相比，2024 年财务费用增加了 184.63 万元，增幅为 147.84%，主要系“传美讯科创园”在 2023 年 9 月竣工验收后各主体陆续转固后，对应的银行借款利息停止资本化，对应的利息支出较 2023 年增加 269.05 万元。

综上，2024 年扣非后归母净利润较 2023 年有所下滑主要受“传美讯科创园”达到预定可使用状态转固后，对应的累计折旧与利息支出增加所致，具有合理性，而且随着“传美讯科创园”的投入使用，对应增加的累计折旧影响已固化，并随着“传美讯科创园”带来的新增产能释放，公司收入规模会进一步增长，增加的累计折旧对净利润影响会变小；利息支出也会随着将来银行借款规模缩小而减少。截止 2025 年 12 月 31 日，银行借款余额已从 12,114.15 万元减少至 8,727.26 万元，2025 年度利息支出也较上年同期减少 140.47 万元。

2025 年度，公司营业收入为 22,062.55 万元，较 2024 年度增加 1,355.32 万元，增幅为 6.55%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为

3,885.75 万元，较 2024 年度减少 28.27 万元，扣非后净利润略微下降的原因主要系公司持续增加研发投入所致。

2026 年 1-3 月，公司未经审计的营业收入为 5,556.80 万元，相比去年同期增长 10.51%，未经审计的归属于母公司股东的净利润 954.54 万元，相比去年同期增长 2.96%，受纷繁复杂的国际形势影响，原材料成本增加，因此净利润增长率低于收入增长率。影响公司业绩下滑因素已逐步消化，期后业绩未呈现下滑趋势，相比 2025 年同期有所增长。

三、说明报告期内发行人客户增减变动的具体情况，包括不限于增减变动原因、对应的收入金额、占比及毛利率等，是否有明确纺织类墨水产品的拓客安排。结合单家客户平均销售收入、新老客户数量及收入贡献占比、发行人与主要客户合作模式等，说明发行人是否存在客户流失风险。

（一）说明报告期内发行人客户增减变动的具体情况，包括不限于增减变动原因、对应的收入金额、占比及毛利率等，是否有明确纺织类墨水产品的拓客安排

报告期内，发行人部分客户受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司，不考虑将受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司的客户按合并口径列示，发行人各期客户数量分别为 706 家、671 家和 731 家，按合并口径列示，发行人各期客户数量分别为 600 家、577 家和 631 家，为真实反映发行人客户数量增减变动，下列分析按合并口径统计。

1、报告期内新增客户情况以及变动原因

报告期内，公司新增客户情况如下：

项 目	2025 年				
	数量（家）	占比	金额（万元）	收入比例	毛利率
新增客户	185	29.32%	1,393.44	6.32%	34.34%
原有客户	446	70.68%	20,669.11	93.68%	40.72%
合 计	631	100.00%	22,062.55	100.00%	40.31%
项 目	2024 年				
	数量（家）	占比	金额（万元）	收入比例	毛利率
新增客户	152	26.34%	944.10	4.56%	38.55%

原有客户	425	73.66%	19,763.13	95.44%	41.41%
合 计	577	100.00%	20,707.23	100.00%	41.28%
项 目	2023 年				
	数量（家）	占比	金额（万元）	收入比例	毛利率
新增客户	167	27.83%	612.59	3.19%	45.65%
原有客户	433	72.17%	18,598.69	96.81%	41.59%
合 计	600	100.00%	19,211.28	100.00%	41.72%

注 1：新增客户是指上期无交易，当期开始合作的客户；

注 2：原有客户是指上期有交易，当期继续合作的客户；

注 3：客户按照合并口径统计，受同一实际控制人控制或同一集团内的客户增减变动不影响客户数量变动。

由上表可知，报告期各期公司新增客户的数量占当期客户数量比例分别为 27.83%、26.34%、29.32%，对应收入占当期收入的比例分别为 3.19%、4.56%、6.32%，新增客户的收入增长需要一定时间积累，因此公司收入主要来源于原有客户，原有客户收入各期占比分别为 96.81%、95.44%、93.68%。

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，发行人新增客户数量分别为 167 家、152 家和 185 家，主要是因为：为拓展新客户，扩大市场份额，发行人积极参加海内外各类大型纺织类、印刷类、办公耗材类展会，吸引了下游潜在客户，实现了客户数量的增加。

2、报告期内客户减少情况以及变动原因

报告期内，公司减少客户情况如下：

项 目	2024 年				
	数量（家）	占比	金额（万元）	收入比例	毛利率
减少客户	130	22.53%	590.01	2.85%	46.90%
存续客户	447	77.47%	20,117.21	97.15%	41.12%
合 计	577	100.00%	20,707.23	100.00%	41.28%
项 目	2023 年				
	数量（家）	占比	金额（万元）	收入比例	毛利率
减少客户	175	29.17%	492.08	2.56%	45.92%
存续客户	425	70.83%	18,719.20	97.44%	41.61%
合 计	600	100.00%	19,211.28	100.00%	41.72%
项 目	2022 年				

	数量（家）	占比	金额（万元）	收入比例	毛利率
减少客户	124	22.26%	795.07	4.29%	43.51%
存续客户	433	77.74%	17,754.06	95.71%	35.23%
合 计	557	100.00%	18,549.13	100.00%	35.59%

注 1：当期减少客户是指当期有交易，下期不合作的客户；

注 2：当期存续客户是指当期有交易，下期继续合作的客户。

由上表可知，报告期各期发行人减少客户的数量占当期客户数量比例分别为 22.26%、29.17%、22.53%，对应收入占当期收入的比例分别为 4.29%、2.56%、2.85%，因此公司收入主要来源于存续客户，存续客户收入各期占比分别为 95.71%、97.44%、97.15%。

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，发行人客户数量分别减少 124 家、175 家和 130 家，主要原因为：①部分采购样品或小批量试单的零散客户单次采购后未转化成长期订单；②部分竞争对手通过短期低价策略争夺市场份额导致部分价格敏感型客户流失；③部分贸易商客户因战略调整转向其他品类业务，主动终止采购；④发行人主动优化客户结构，淘汰信用风险较高的客户。

3、纺织类墨水产品的拓客安排

（1）报告期内，公司纺织类墨水的销售情况

报告期内，公司纺织类墨水的销售变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
纺织类墨水收入（万元）	5,157.60	4,326.74	3,695.61
收入总额（万元）	22,062.55	20,707.23	19,211.28
纺织类墨水收入占比	23.38%	20.89%	19.24%
变动额（万元）	830.86	631.13	373.51
变动幅度	19.20%	17.08%	11.24%

报告期内，发行人纺织类墨水的销售收入分别为 3,695.61 万元、4,326.74 万元、5,157.60 万元，占收入总额的比例分别为 19.24%、20.89%、23.38%，占比逐渐提升；增长幅度分别为 11.24%、17.08%、19.20%，呈现逐年稳步增长的趋势。

（2）公司对于纺织类墨水产品的拓客安排

公司应用于纺织类的墨水主要为分散墨水，公司分散墨水已达到或优于进口品牌同类墨水的性能水平，并逐渐得到市场认可。报告期内，公司纺织类墨水收入规模呈现稳步增长趋势，各期收入占比分别为 19.24%、20.89%、**23.38%**，具有较大的成长空间。为提升品牌在纺织墨水市场的占有率，公司计划通过多渠道精准营销，重点拓展国内纺织产业集群及国际中高端市场，建立长期稳定的客户关系。

①线下渠道拓展

A、积极参加国内外知名的数码喷墨展会。通过参加亚洲国际纺织机械展览会（ITMA Asia）、上海国际广告技术设备展览会（APPPEXPO）、欧洲广告标识展（FESPA），国际纺织品及柔性材料缝制加工展览会（Texprocess）等大型国际展会，大力推广数码纺织墨水与纺织解决方案，寻求来自于各国家和地区客户的合作机会，扩大公司数码纺织墨水的全球布局；

B、与头部喷印设备厂商绑定，每月一次回访，提供墨水与设备兼容性、功能性、墨水、储存安定性测试报告，免费提供符合 OEKO-TEX 的环保纺织墨水，提升客户服务质量，加强与客户的密切合作。

②线上渠道推广

A、通过短视频平台（抖音/视频号）介绍 OEKO-TEX®认证流程、展示墨水色彩对比实验、开展展会直播等活动；

B、通过阿里巴巴 B2B 平台推广拓展潜在客户。

（二）结合单家客户平均销售收入、新老客户数量及收入贡献占比、发行人与主要客户合作模式等，说明发行人是否存在客户流失风险。

1、单家客户平均销售收入、新老客户数量及收入贡献占比

报告期内，单家客户平均销售收入、新老客户数量及收入占比贡献占比情况如下：

项 目	2025 年度				
	数量 (家)	占比	金额（万元）	收入贡献 占比	平均销售收入 （万元/家）
新客户	185	29.32%	1,393.44	6.32%	7.53

老客户	446	70.68%	20,669.11	93.68%	46.34
合 计	631	100.00%	22,062.55	100.00%	34.96
项 目	2024 年度				
	数量 (家)	占比	金额 (万元)	收入贡献 占比	平均销售收入 (万元/家)
新客户	152	26.34%	944.10	4.56%	6.21
老客户	425	73.66%	19,763.13	95.44%	46.50
合 计	577	100.00%	20,707.23	100.00%	35.89
项 目	2023 年度				
	数量 (家)	占比	金额 (万元)	收入贡献 占比	平均销售收入 (万元/家)
新客户	167	27.83%	612.59	3.19%	3.67
老客户	433	72.17%	18,598.69	96.81%	42.95
合 计	600	100.00%	19,211.28	100.00%	32.02

注 1：新客户是指上期无交易，当期开始合作的客户；

注 2：老客户是指上期有交易，当期继续合作的客户。

报告期内，公司的销售收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 22,062.55 万元，受各期客户数量的影响，公司单家客户平均销售收入呈现整体上升的趋势，分别为 32.02 万元、35.89 万元和 34.96 万元。

2023 年度、2024 年度、2025 年度，新客户数量分别为 167 家、152 家、185 家，占客户总数量的比例分别为 27.83%、26.34%和 29.32%，新客户的收入贡献占比分别为 3.19%、4.56%和 6.32%，平均销售收入分别为 3.67 万元、6.21 万元和 7.53 万元；新客户的相关指标均呈现出总体上升趋势。老客户数量分别为 433 家、425 家和 446 家，占客户总数量的比例分别为 72.17%、73.66%和 70.68%，老客户的收入贡献占比分别为 96.81%、95.44%和 93.68%，平均销售收入分别为 42.95 万元、46.50 万元和 46.34 万元；老客户的相关指标均呈现出持续稳定的态势。

综上，报告期各期，公司的收入主要来源呈现稳中有进的局面：来源结构稳定，主要来自于老客户；但新客户收入贡献占比和单家平均收入逐渐提升。

2、发行人与主要客户合作模式

报告期内，发行人与前二十大客户（合并口径）的合作模式如下：

序号	客户名称	合作模式	合作历史	销售金额（万元）

				2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	珠海市印弗德打印耗材有限公司及其关联方	贸易商	从 2017 年 7 月开始合作	413.46	706.57	1,107.79
2	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方	贸易商	从 2018 年 6 月开始合作	1,175.93	1,237.26	1,185.14
3	珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方	终端客户、 贸易商	从 2006 年 3 月开始合作	582.60	533.36	438.48
4	广州合御数码贸易有限公司及其关联方	数码喷印设备商	从 2018 年 10 月开始合作	1,632.86	1,415.39	1,255.17
5	Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方	贸易商	从 2018 年 11 月开始合作	1,801.38	1,357.11	682.94
6	珠海杜壹创新科技有限公司及其关联方	贸易商	从 2010 年 1 月开始合作	663.51	672.48	1,176.83
7	深圳市万德数字科技有限公司	数码喷印设备商	从 2012 年 5 月开始合作	221.89	266.29	351.36
8	深圳彩诺科技有限公司	贸易商	从 2020 年 11 月开始合作	80.55	210.25	407.99
9	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	贸易商	从 2018 年 2 月开始合作	530.31	458.10	316.48
10	珠海美景联合科技有限公司及其关联方	贸易商	从 2006 年 3 月开始合作	267.79	260.40	283.53
11	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	贸易商	从 2014 年 10 月开始合作	99.98	414.95	139.59
12	中山蔚莱打印机耗材有限公司	终端客户	从 2019 年 6 月开始合作	-	244.76	223.55
13	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	贸易商	从 2019 年 4 月开始合作	53.41	155.63	252.00
14	G-Commerce S.A.	贸易商	从 2016 年 12 月开始合作	351.63	320.52	296.45
15	广州正和电子科技有限公司及其关联方	数码喷印设备商	从 2011 年 8 月开始合作	562.14	453.56	342.77
16	NEKTECH,S.A.	贸易商	从 2012 年 4 月开始合作	237.06	199.37	226.99
17	温州工升数码科技有限公司	数码喷印设备商	从 2021 年 10 月开始合作	819.98	708.75	388.08
18	广州鑫飞扬数码科技有限公司	数码喷印设备商	从 2016 年 6 月开始合作	464.81	366.63	303.81
19	中山市特弗兰电子有限公司	终端客户	从 2014 年 9 月开始合作	132.93	248.02	241.04
20	珠海京天世纪科技有限公司及关联方	贸易商	从 2017 年 3 月开始合作	245.20	275.36	275.21
21	深圳市壹彩源电子科技有限公司及关联方	贸易商	从 2021 年 6 月开始合作	271.80	250.47	202.42
22	荣霸新材料科技（上海）有限公司	终端客户	从 2022 年 9 月开始合作	234.11	272.23	253.88

序号	客户名称	合作模式	合作历史	销售金额（万元）		
				2025 年度	2024 年度	2023 年度
23	珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方	贸易商	从 2022 年 5 月开始合作	463.83	546.24	421.70
24	珠海辉泓科技有限公司及其关联方	贸易商	从 2021 年 3 月开始合作	416.35	187.40	114.98
25	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S	贸易商	从 2024 年 4 月开始合作	513.70	63.99	-
26	珠海益之印科技有限公司及其关联方	终端客户、贸易商	从 2019 年 6 月开始合作	536.84	130.72	113.86
27	Revcol LLC 及其关联方	贸易商	从 2023 年 11 月开始合作	251.93	194.90	8.93
合 计				13,025.99	12,150.71	11,010.97
营业收入总额				22,062.55	20,707.23	19,211.28
各期前 20 大客户收入占比				59.04%	58.68%	57.32%

注 1：合作历史以客户及其同一控制下企业中与公司较早的合作年份列示。

注 2：①珠海市印弗德打印耗材有限公司及其关联方包括珠海市印弗德打印耗材有限公司和珠海市沃云电子商务有限公司；

②HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方包括 Lydia Reklam Organizasyon Turizm San.Tic.ltd.Sti.和 HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.；

③珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方包括奔图科技股份有限公司、珠海纳思达信息技术有限公司、昊真信息科技（上海）有限公司和珠海中润靖杰打印科技有限公司；

④广州合御数码贸易有限公司及其关联方包括广州合御数码贸易有限公司、东莞市卡色美数码科技有限公司、广州景览科技有限公司和天津裕腾捷数码科技有限公司；

⑤Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方包括 MAHMOUD ALI COMPUTERS（L.L.C.）、周婷婷、Skipper Printers and Inks Trading Company、Colors Gate for General Trading Co.,LTD、珠海印尔包装有限公司；

⑥珠海杜壹创新科技有限公司及其关联方包括珠海杜壹创新科技有限公司和珠海伯礼电子商务有限公司；

⑦珠海美景联合科技有限公司及其关联方包括上海昊群数码科技有限公司、珠海美景联合科技有限公司和昊沣信息科技（上海）有限公司；

⑧广州正和电子科技有限公司及其关联方包括广州印恒电子科技有限公司和广州正和电子科技有限公司；

⑨珠海京天世纪科技有限公司及其关联方包括珠海京天世纪科技有限公司、珠海云印科技有限公司、珠海赛博特恩科技有限公司、珠海百慕川科技有限公司和珠海龙腾无忧科技有限公司；

⑩深圳市壹彩源电子科技有限公司及其关联方包括深圳市壹彩源电子科技有限公司、惠州市壹彩源电子商务有限公司、惠州市优顿商贸有限公司、深圳市彩之源办公用品有限公司和惠州市印美丽科技有限公司；

⑪珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方包括天威打印机耗材制造厂、珠海天威飞马打印耗材有限公司、珠海天威泛凌贸易有限公司和珠海展望打印耗材有限公司；

⑫珠海辉泓科技有限公司及其关联方包括珠海辉泓科技有限公司、胡晓凯、朱慧燕、珠海诺亚天辰科技有限公司和睿泓科技（珠海）有限公司；

⑬珠海益之印科技有限公司及其关联方包括珠海益之印科技有限公司、珠海益捷科技有限公司、黄进有、珠海臻擎科技有限公司、中山蔚来打印机耗材有限公司（因股权关系发生变更，其 2025 年收入与珠海益之印科技有限公司的收入合并统计）；

⑭Revcol LLC 及其关联方包括 Revcol LLC、深圳市绘美源科技有限公司、青岛尚和跨境供应链科技有限公司、EAC Logistic kg LLC、Silk Road Logistic KG LLC、GTC

Consulting Co., LTD.

从上表可知，报告期各期前二十大客户累计 27 家，其中 ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 从 2024 年 4 月开始向公司采购产品；剩余 26 家主要客户报告期内均向发行人持续采购。报告期各期前二十大客户收入占比分别为 57.32%、58.68%、59.04%，公司与主要客户均保持了良好稳定的合作关系，合作关系均具有稳定性以及可持续性。

因此，报告期内发行人不存在主要客户流失的情形，客户丢失风险相对较低。

四、列表说明发行人目前在手订单的具体情况，包括但不限于订单数量、订单金额、订单内容、对手方、期后执行进度、收入确认及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险。

截至 2026 年 2 月 28 日，公司主要产品的在手订单具体情况如下表所示：

单位：吨,万元

序号	订单数量	订单金额	订单内容	期后执行进度	收入确认金额
1	518.85	1,052.24	水性染料墨水	55.06%	542.51
2	32.60	121.19	分散墨水	57.94%	57.56
3	44.66	206.49	水性颜料墨水	72.24%	109.33
4	2.98	24.18	UV 墨水	37.76%	9.13
合计	599.09	1,404.10	-	57.54%	718.53

注：表中为不含税金额；期后执行进度和收入确认情况截至 2026 年 3 月 31 日，其中期后执行进度=已发货金额/订单金额、收入确认金额未经审计，下同。

如上表所示，截至 2026 年 2 月 28 日，公司主要产品的在手订单数量为 599.09 吨、金额为 1,404.10 万元，截至 2026 年 3 月 31 日的订单执行比例为 57.54%，收入确认金额为 718.53 万元，执行情况良好。

截至 2026 年 2 月 28 日，公司前十大对手方的在手订单具体情况如下表所示：

单位：吨,万元

序号	前十大对手方（合并口径）	订单内容	订单数量	订单金额	期后执行进度	收入确认金额	回款金额
1	Skipper Printers and Inks Trading Company/ MAHMOUD ALI	水性染料墨水、水性颜料墨水	*	223.65	32.38%	72.43	-

序号	前十大对手方（合并口径）	订单内容	订单数量	订单金额	期后执行进度	收入确认金额	回款金额
	COMPUTERS (L. L. C.)						
2	深圳市百格朗实业有限公司	水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水	*	96.93	-	-	-
3	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水、UV 墨水	*	93.24	17.88%	16.67	-
4	珠海杜壹创新科技有限公司/珠海伯礼电子商务有限公司	水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水	*	74.83	46.30%	34.65	-
5	ECOLOR INTERNACIONAL S. A. S	水性颜料墨水、UV 墨水、其他	*	65.55	100.00%	65.55	-
6	珠海辉泓科技有限公司/珠海诺亚天辰科技有限公司/睿泓科技（珠海）有限公司	水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水	*	59.22	86.29%	51.10	-
7	PT. SUN DIGITAL TEKNOLOGI INDONESIA	水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水、其他	*	58.32	100.00%	-	-
8	AL RETAJ COMPANY	水性染料墨水	*	39.58	100.00%	39.58	27.58
9	Zmart Plus Corp C. A. / MAXIPRINT S. A.	水性染料墨水、水性颜料墨水	*	39.54	-	-	-
10	TONER WALA	水性染料墨水	*	37.14	100.00%	37.14	-
	合计	-	326.85	788.00	47.64%	317.11	27.58

如上表所示，截至 2026 年 2 月 28 日，公司前十大对手方的在手订单金额为 326.85 万元；截至 2026 年 3 月 31 日，公司前十大对手方的在手订单的期后执行进度为 47.64%；收入确认金额为 317.11 万元，收入确认占在手订单比例为 40.24%；回款金额为 27.58 万元，回款金额不高的原因主要系部分客户未到账期或付款条件所致。

综上所述，公司目前在手订单期后执行情况良好，公司主要订单执行不存在异常，订单储备充足，不存在订单流失的风险。由于公司产品的生产周期较短，而客户订单具有频率高、交期短、批次多、单笔金额较小等特点，因此公司在手订单金额较小；鉴于公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，产品质量和服务均得到客户高度认可，因此公司具备稳定持续的获取市场订单的能力。

五、说明发行人境外主要销售国家和地区的产业政策、贸易政策和贸易环境对发行人境外销售策略和市场开拓的影响，发行人在相关地区业务具有可持续性，不会对发行人持续经营产生不利影响，不影响新订单的承接。

我国与公司主要出口国家土耳其、巴西、印度尼西亚、阿根廷、埃及、阿联酋的贸易关系和往来情况如下：

1、土耳其是我国“一带一路”倡议的重要合作伙伴，作为连接欧亚的战略枢纽，兼具市场潜力与政策优势，2024年中土双边贸易额为428.85亿美元、同比下降1.2%，其中中国对土耳其的出口额为381.15亿美元、同比下降1.9%。

2、巴西是我国第九大贸易伙伴国、第六大进口来源国、第15位出口目的国，我国则连续16年作为巴西的第一大贸易伙伴国，2024年中巴双边贸易额为1,881.7亿美元、同比增长3.56%，其中中国对巴西的出口额为720.8亿美元、同比增长22%，主要出口机械设备、化学与化工品等。

3、我国是印度尼西亚最大的贸易伙伴，2024年中印双边贸易额为1,478亿美元、同比增长6.1%，其中中国对印度尼西亚的出口额为767亿美元、同比增长17.6%。

4、阿根廷是我国在拉美地区的第六大贸易伙伴，我国是阿根廷全球第二大贸易伙伴，2024年中阿双边贸易额为163.51亿美元、同比下降5.8%，其中中国对阿根廷的出口额为93.15亿美元、同比下降13.3%。

5、中国是埃及最大的进口贸易伙伴，2024年，双边贸易额173.8亿美元、同比增长9.9%，其中中国对埃及的出口额为168.01亿美元、同比增长12.5%。

6、阿联酋是我国在中东地区第一大出口市场和第二大贸易伙伴，2024年中阿双边贸易额为1,018.38亿美元，其中中国对阿联酋的出口额为655.93亿美元。

上述主要外销客户所在国家对我国无特别的贸易限制措施，不存在利用征收高额关税限制进口中国产品的情形，未出现不利影响。

报告期内，公司在上述主要出口国家实现的主营业务收入情况如下表所示：

单位：万元

国家	2025 年	2024 年	2023 年
土耳其	1, 241. 54	1,410.27	1,448.81
巴西	975. 98	1,239.30	914.56
印度尼西亚	452. 86	431.05	435.81
阿根廷	547. 12	453.39	530.54
埃及	1, 100. 36	775.34	380.11
阿联酋	321. 27	325.63	344.64
合计	4, 639. 14	4,634.99	4,054.45

如上表所示，报告期内，公司在上述主要出口国家实现的主营业务收入基本稳定。

报告期内，公司对美国实现的营业收入分别为 63,308.20 元、0 和 0，占当期营业收入的比重分别为 0.03%、0 和 0，金额和占比很小，因此公司受美国对等关税的影响很小。

综上所述，发行人境外主要销售国家和地区的产业政策、贸易政策和贸易环境对发行人境外销售策略和市场开拓不构成不利影响，不影响发行人在相关地区业务订单的可持续性，不会对发行人持续经营产生不利影响，不影响发行人新订单的承接。

六、结合上述情况，发行人 2025 年的业绩较上年同期基本持平，但基于 2026 年 1-3 月经营业绩情况公司仍然具备较好的成长能力，若公司未来业务规模增长不及预期，则未来盈利能力可能存在进一步下滑的风险

2025 年，公司营业收入为 22,062.55 万元，较 2024 年同期增加 1,355.32 万元，增幅为 6.55%；扣非后归母净利润为 3,885.75 万元，较 2024 年度减少 28.27 万元，扣非后净利润略微下降的原因主要系公司持续增加研发投入所致。

2026 年 1-3 月，公司未经审计的营业收入为 5,556.80 万元，相比去年同期增长 10.51%，未经审计的归属于母公司所有者的净利润为 954.54 万元，相比去年同期增长 2.96%，受纷繁复杂的国际形势影响，原材料成本增加，因此净利润增长率低于收入增长率。

公司“传美讯科创园”于 2023 年 12 月开始陆续投入使用，新厂区的投入

使用带来的折旧和摊销等费用的增加，使得公司 2024 年和 2025 年盈利能力有所下滑，若公司未来业务规模增长不及预期，未来盈利能力可能存在进一步下滑的风险。

公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节风险因素”之“二、财务风险”部分补充披露如下：

“（五）新厂区折旧摊销导致盈利能力下降风险

报告期内，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 **22,062.55 万元**，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 4,284.22 万元、3,914.02 万元和 **3,885.75 万元**。公司新厂区投入使用带来折旧和摊销费用增加，2024 年和 2025 年公司盈利能力**小幅**下滑，若公司未来业务规模增长不及预期，未来盈利能力可能存在进一步下滑的风险。”

七、发行人已结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示

结合实际情况，公司分别在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”部分就成长能力及业绩持续下滑风险进行了充分揭示并作重大事项提示如下：

“（一）成长能力及业绩持续下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 **22,062.55 万元**，2024 年和 2025 年营业收入分别较上年度增长 7.79%和 **6.55%**，**2023 年至 2025 年**公司营业收入的复合增长率为 **7.16%**；公司净利润分别为 4,220.23 万元、4,010.91 万元和 **4,004.88 万元**，发行人报告期内净利润**有所下滑**，公司未来是否能够持续稳定增长仍受到国家政策、竞争加剧、主要客户流失、产品被替代、主要出口国家和地区的贸易政策和贸易环境等多重因素的影响，故公司存在成长能力及业绩持续下滑的风险。”

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

（一）核查方法、范围、过程

1、查阅发行人报告期内的收入明细表，并就产品结构进行分析；

2、查阅发行人报告期内的专利证明文件、主要奖项或认定相关文件，了解发行人行业地位；

3、查阅发行人主要产品各下游应用领域的市场研究报告，了解发行人各下游应用领域市场空间及需求变动情况；

4、获取发行人 2024 年财务报表和财务报表附注，结合收入、成本、期间费用、毛利率等财务指标的变动情况，分析 2024 年扣非归母净利润下滑的具体原因和影响业绩下滑因素是否发生变化，并结合发行人 **2026 年 1-3 月** 未经审计的财务报表分析发行人期后业绩是否仍呈现下滑趋势，是否具备较好的成长能力以及是否存在利润进一步下滑的风险；

5、获取报告期内公司收入成本明细表，分析报告期各期客户增减变动的具体原因及合理性；

6、访谈公司销售人员，了解主要客户的合作历史，获取报告期内主要客户的销售合同，核查合同内容的具体条款，了解公司与主要客户的合作模式，分析公司与主要客户合作的稳定性和持续性；

7、对主要客户进行实地走访，了解其与公司合作背景、合作历史、合作内容以及持续合作的意愿；

8、获取并核查发行人在手订单及期后执行情况，了解发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险；

9、获取并查阅我国与发行人主要出口国家土耳其、巴西、印度尼西亚、阿根廷、埃及、阿联酋的贸易关系和往来情况，了解发行人主要销售国家和地区的产业政策、贸易政策和贸易环境，分析其对发行人境外销售策略和市场开拓的影响，发行人在相关地区业务的可持续性，是否会对发行人持续经营产生不利影响，是否影响新订单的承接；

10、申报会计师对发行人 **2025 年度** 财务报表进行了审计并出具了审计报告，保荐机构获取并查阅发行人 **2026 年 1-3 月** 未经审计的财务报表，了解发行人 **2026 年 1-3 月** 的业绩预计情况，是否具备较好的成长能力以及是否存在利润进一步下滑的风险；

11、获取并查阅发行人更新后的招股说明书，了解发行人是否结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人未来业绩增长点仍然由下游纺织印花、**广告图像数码喷印**和印刷品及包装领域及其需求驱动，发行人在智能化自动墨水配制、染料精滤和分散剂合成方面形成核心竞争力，凭借较强的研发实力、良好的产品质量和服务口碑，与主要客户保持持续稳定的合作关系，**2026 年 1-3 月**业绩同比增长，因此具备较好的成长能力。

2、发行人 2024 年扣非归母净利润较 2023 年有所下滑主要受“传美讯科创园”投入使用后，对应的累计折旧与利息支出增加影响所致，随着新建厂房带来的新增产能释放与效率提升，期后 **2026 年 1-3 月**未经审计的收入与归母净利润均比去年同期有所增长，期后业绩未呈现下滑趋势。

3、报告期内，公司的收入主要来源呈现稳中有进的局面：来源结构稳定，主要来自于老客户；但新客户收入贡献占比和单家平均收入逐渐提升。因此，报告期内，发行人不存在主要客户流失的情形，客户丢失风险相对较低。

4、截至 **2026 年 3 月 31 日**，发行人截至 **2026 年 2 月 28 日**的在手订单期后执行情况良好，发行人主要订单执行不存在异常，订单储备充足，不存在订单流失的风险。

5、发行人境外主要销售国家和地区的产业政策、贸易政策和贸易环境对发行人境外销售策略和市场开拓不构成不利影响，不影响发行人在相关地区业务订单的可持续性，不会对发行人持续经营产生不利影响，不影响发行人新订单的承接。

6、发行人 **2026 年 1-3 月**未经审计的业绩较上年同期呈现上升趋势，说明公司具备较好的成长能力；发行人“传美讯科创园”于 2023 年 12 月开始陆续投入使用，新厂区的投入使用带来的折旧和摊销等费用的增加，使得 2024 年和 **2025 年**盈利能力有所下滑，若发行人未来业务规模增长不及预期，未来盈利能力可能存在进一步下滑的风险。

7、发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”部分就成长能力及业绩持续下滑风险进行了充分揭示并作重大事项提示。

三、公司治理与独立性

问题 4. 关联交易公允性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人向关联方销售的金额分别为 3,130.67 万元、1,908.88 万元和 1,217.63 万元，占比分别为 16.88%、9.94% 和 5.88%；向关联方采购的金额分别为 1,350.71 万元、1,279.35 万元和 1,155.00 万元，占比分别为 14.25%、15.47%和 11.54%。（2）报告期内，发行人对关联方客户的销售毛利率分别为 29.57%、39.18%和 45.40%，2024 年超过发行人对非关联方客户的销售毛利率。（3）发行人存在部分由前员工设立或控制的客户及供应商，如珠海印弗德打印耗材有限公司为报告期前五大客户，系公司前员工王爱松控制的企业；珠海鸿益莱塑胶制品有限公司为发行人报告期前五大供应商，系前员工赵维奇控制的企业。（4）报告期内，发行人针对珠海印弗德打印耗材有限公司的销售毛利率偏低，主要系发行人会根据销售策略及双方协商情况对价格进行适当调整，2024 年末，该客户欠款余额 366 万元。（5）报告期内，发行人关联采购内容主要为向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购墨水瓶等包材，该供应商为发行人 2022 年第二大供应商及 2023 年和 2024 年的第一大供应商。（6）报告期内，发行人与关联方珠海美景、中润靖杰存在拼柜运输的客户有 12 家。

请发行人：（1）说明发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披的关联交易；说明报告期内发生的关联交易是否已依规履行决策程序。（2）结合产品结构、销售价格、单位料工费情况等说明报告期内发行人向关联方客户销售毛利率大幅增长并在 2024 年超过非关联方客户的原因及合理性。（3）区分水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水等产品类型，结合报告期内发行人向关联方与非关联方销售产品的具体型号、数量、价格、毛利率、质量和性能稳定性等，关联方向其他供应商的采购价格等，说明发行人向关联方和非关联方销售的产品是否为同类产品，价格是否可比，发行人关联销售定价是否公允。说明发行人未来减少关联交易的具体措施及可行性，是否存在因减少关联交易而导致发行人业绩下滑的风险，并视情况作风险揭示和重大事项提示。（4）说明报告期内与发行人存在关联交易的各关联方的基本情况，包括供应商/客户类型（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）、关联关系类

型、成立时间、合作历史、股权结构、实际控制人、经营规模、员工人数、销售内容、销售金额、占比、毛利率等；如为发行人前员工设立或控制，说明前员工在发行人或关联方处的任职时间及部门。结合上述情况说明报告期内发行人向上述公司销售或采购产品金额及结构变动的原因，上述客户或供应商与发行人的交易规模与其经营规模是否匹配，与发行人的交易是否真实，是否存在其他利益安排。（5）说明发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司的销售策略、调价逻辑及实际调价情况，产品定价与同类产品向其他客户销售定价是否存在较大差异及合理性，说明截至目前该客户的回款情况。（6）结合采购产品结构、定价形成机制、可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的交易价格等，说明发行人向关联方采购及向非关联方采购的产品是否为同类产品，相关采购价格是否可比，与市场公允价格及第三方价格是否存在较大差异，发行人关联采购价格是否公允。结合发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司的采购内容、比价过程等，说明发行人向该供应商的采购价格是否公允，是否存在对发行人或关联方的利益输送。（7）说明发行人与关联方销售采用拼柜运输的原因及商业合理性；结合相关交易的销售内容、拼柜运输具体情况、金额、占比、毛利率等，说明是否存在异常、是否存在利益输送或其他利益安排。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查事项（1），申报会计师核查事项（2）-（7），说明核查方法、范围、依据及结论，并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师及发行人律师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（简称《业务规则适用指引第1号》）1-13相关要求就关联交易的必要性、合理性及公允性进行核查。

请保荐机构、申报会计师：（1）说明针对报告期内与发行人存在交易的关联方核查的具体情况，说明核查方法、范围、依据、比例及结论，是否进行全面核查及穿透核查，并对发行人关联交易公允性发表明确意见。（2）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与关联方客户、供应商及其相关方是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。请保荐机构及申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（简称《业务规则适用指引第2号》）2-18相关要求就上述事项进行核查，并提交专项说明。

回复：

一、说明发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披的关联交易；说明报告期内发生的关联交易是否已依规履行决策程序。

（一）说明发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披的关联交易

发行人已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《北交所上市规则》等法律、法规和规范性文件对关联方的认定要求，并结合公司实际情况，在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”中完整地披露报告期内的关联方及关联交易。报告期内，发行人不存在应披露未披露的关联交易。

（二）说明报告期内发生的关联交易是否已依规履行决策程序

报告期内，公司发生的关联交易均按照《公司法》《公司章程》及有关规定履行了决策审批程序，具体如下：

时间	会议届次	议案
2023 年 4 月 25 日	第一届董事会第三次会议、第一届监事会第三次会议	《关于预计 2023 年度日常性关联交易的议案》
2023 年 5 月 19 日	2022 年年度股东大会	
2023 年 6 月 6 日	第一届董事会第四次会议	《关于关联方为公司借款提供担保的议案》
2023 年 6 月 26 日	2023 年第一次临时股东大会	
2024 年 2 月 29 日	第一届董事会第九次临时会议、第一届监事会第七次会议	《关于关联方为公司借款提供担保的议案》
2024 年 3 月 18 日	2024 年第一次临时股东大会	
2024 年 3 月 27 日	第一届董事会第十次会议、第一届监事会第八次会议	《关于关联方为公司固定资产借款提供担保的议案》
2024 年 4 月 12 日	2024 年第二次临时股东大会	
2024 年 4 月 25 日	第一届董事会第十一次会议、第一届监事会第九次会议	《关于确认 2023 年度日常关联交易及预计 2024 年度日常关联交易的议案》
2024 年 5 月 17 日	2023 年年度股东大会	
2025 年 2 月 17 日	第一届董事会第十四次会议、第一届监事会第十二次会议	《关于关联方为公司借款提供担保的议案》
2025 年 3 月 5 日	2025 年第一次临时股东会	
2025 年 4 月 27 日	第一届董事会第十六次会议、第一届监事会第十四次会议	《关于确认公司 2024 年度日常关联交易以及预计 2025 年度日常关联交易的议案》
2025 年 5 月 23 日	2024 年年度股东会	

时间	会议届次	议案
2025 年 5 月 16 日	第一届董事会第十七次会议、 第一届监事会第十五次会议	《关于确认 2022 年关联交易的议案》 《更正<关于确认 2023 年度日常关联交易及预计 2024 年日常性关联交易的公告>的议案》 《更正<关于预计 2023 年日常性关联交易的公告>的议案》
2025 年 6 月 5 日	2025 年第三次临时股东会会议	
2025 年 8 月 26 日	第一届董事会第十八次会议、 第一届监事会第十六次会议	《关于新增预计 2025 年日常性关联交易的议案》
2025 年 9 月 15 日	2025 年第四次临时股东会会议	
2026 年 1 月 22 日	第二届董事会第三次会议	《关于关联方为公司借款提供担保的议案》
2026 年 2 月 9 日	2026 年第一次临时股东会	
2026 年 3 月 16 日	第二届董事会第四次会议	《关于预计 2026 年度日常关联交易的议案》
2026 年 4 月 10 日	2025 年年度股东会	

综上所述，报告期内，发行人关联方、关联交易已披露完整，不存在应披露未披露的关联交易；报告期内发生的关联交易均已按规定履行了相应的决策程序。

二、结合产品结构、销售价格、单位料工费情况等说明报告期内发行人向关联方客户销售毛利率大幅增长并在 2024 年超过非关联方客户的原因及合理性。

（一）报告期内，关联方客户和非关联方客户销售毛利率及其变动情况

报告期内，发行人对关联方客户的销售金额分别为 1,968.94 万元、1,254.67 万元和 981.66 万元，占当期营业收入的比例分别为 10.25%、6.06%和 4.45%，销售金额和收入占比均呈明显下降趋势，发行人的综合毛利率和非关联方客户的毛利率基本接近，受关联方客户的毛利率影响比较小，但关联方客户和非关联方客户之间的销售毛利率存在差异，具体变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
综合毛利率	40.31%	41.28%	41.72%
其中：关联方客户毛利率	49.14%	45.34%	39.48%
非关联方客户毛利率	39.90%	41.02%	41.97%
综合毛利率变动	-0.97%	-0.44%	6.13%
其中：关联方客户毛利率变动	3.80%	5.86%	9.68%
非关联方客户毛利率变动	-1.12%	-0.95%	5.18%
关联方客户毛利率与综合毛利率差异	8.83%	4.06%	-2.24%
关联方客户毛利率与非关联方客户毛利率差异	9.24%	4.32%	-2.49%

从上表可知，报告期内关联方客户销售毛利率呈上升趋势，非关联方客户销售毛利率呈下降趋势，且 2024 年和 2025 年关联方客户销售毛利率超过非关联方客户销售毛利率。

关联方客户、非关联方客户销售毛利率变动受发行人向其销售产品结构和各产品毛利率变动影响。报告期内，发行人向关联方客户、非关联方客户销售的产品结构及各产品毛利率对关联方客户、非关联方客户销售毛利率的影响情况如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
关联方客户销售毛利率	49.14%	45.34%	39.48%
毛利率变动	3.80%	5.86%	9.68%
其中：产品结构变动影响[注 1]	0.56%	0.40%	-0.31%
毛利率变动影响[注 2]	3.24%	5.46%	9.99%
非关联方客户销售毛利率	39.90%	41.02%	41.97%
毛利率变动	-1.12%	-0.95%	5.18%
其中：产品结构变动影响[注 1]	0.44%	0.27%	0.59%
毛利率变动影响[注 2]	-1.56%	-1.23%	4.59%

注 1：产品结构变动对关联方客户/非关联方客户毛利率的影响=Σ（不同类别产品本期收入占比*上期毛利率-不同类别产品上期收入占比*上期毛利率）；

注 2：毛利率变动对关联方客户/非关联方客户毛利率的影响=Σ（不同类别产品本期收入占比*本期毛利率-不同类别产品本期收入占比*上期毛利率）。

从上表可知，关联方客户和非关联方客户销售毛利率变动均主要受发行人向其销售的各类别产品毛利率的变动所致，而受他们各自向发行人采购的各期产品结构变动影响较小。

（二）报告期内，关联方客户销售毛利率大幅增长的原因

报告期内，发行人对关联方客户销售毛利率分别为 39.48%、45.34%、49.14%，呈现小幅增长的趋势，具体情况如下：

单位：万元

2025 年度							
类别	收入 金额	收入 结构	毛利率	毛利率 贡献率	毛利率 贡献率 差异	收入结 构影响	毛利率变 动影响
水性染料墨水	767.15	78.15%	47.85%	37.40%	1.14%	-1.67%	2.82%
分散墨水	92.35	9.41%	51.32%	4.83%	0.08%	0.20%	-0.12%

水性颜料墨水	82.09	8.36%	61.30%	5.13%	1.84%	1.91%	-0.07%
UV 墨水	30.15	3.07%	45.32%	1.39%	0.98%	0.49%	0.49%
其他墨水	0.15	0.02%	79.63%	0.01%	-0.02%	-0.02%	0.00%
材料辅料	9.77	1.00%	38.43%	0.38%	-0.23%	-0.35%	0.12%
总 计	981.66	100%	49.14%	49.14%	3.80%	0.56%	3.24%
2024 年度							
类别	收入 金额	收入 结构	毛利率	毛利率 贡献率	毛利率贡 献率差异	收入结 构影响	毛利率变 动影响
水性染料墨水	1,027.89	81.93%	44.25%	36.25%	1.81%	-2.74%	4.55%
分散墨水	113.29	9.03%	52.57%	4.75%	1.87%	1.34%	0.53%
水性颜料墨水	66.32	5.29%	62.12%	3.28%	1.69%	1.15%	0.54%
UV 墨水	17.65	1.41%	29.32%	0.41%	0.22%	0.17%	0.05%
其他墨水	0.75	0.06%	50.46%	0.03%	0.01%	0.01%	0.00%
材料辅料	28.77	2.29%	26.80%	0.61%	0.27%	0.47%	-0.20%
总 计	1,254.67	100%	45.34%	45.34%	5.86%	0.40%	5.46%
2023 年度							
类别	收入 金额	收入 占比	毛利率	毛利率 贡献率	毛利率贡 献率差异	收入变 动影响	毛利率变 动影响
水性染料墨水	1,752.41	89.00%	38.70%	34.44%	9.82%	1.62%	8.21%
分散墨水	121.29	6.16%	46.71%	2.88%	-0.08%	-1.01%	0.93%
水性颜料墨水	60.49	3.07%	51.97%	1.60%	-0.45%	-1.02%	0.58%
UV 墨水	14.72	0.75%	25.72%	0.19%	0.08%	0.05%	0.02%
其他墨水	0.72	0.04%	55.66%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%
材料辅料	19.31	0.98%	35.47%	0.35%	0.31%	0.05%	0.26%
总 计	1,968.94	100%	39.48%	39.48%	9.68%	-0.31%	9.99%

注：毛利率贡献=收入占比×毛利率；收入结构变动影响=（当期收入结构占比-上期收入结构占比）×上期销售毛利率；毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×本期收入结构占比；

2023 年度，发行人向关联方客户销售的毛利率较 2022 年度增长 9.68%，其中收入结构发生变动导致毛利率下降 0.31%，各类别产品毛利率发生变动推动毛利率增长 9.99%，且主要受水性染料墨水的毛利率变动的影响。

2024 年度，发行人向关联方客户销售的毛利率较 2023 年度增长 5.86%，其中收入结构发生变动推动毛利率增长 0.40%，各类别产品毛利率发生变动推动毛利率增长 5.46%；其中水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水的毛利率变动均是前述 5.86%的毛利率变动的主要影响因素。

2025 年度，发行人向关联方客户销售的毛利率较 2024 年度增长 3.80%，其中收入结构变动导致毛利率增长 0.56%，各类别产品毛利率发生变动推动毛利率增长 3.24%，且主要受水性染料墨水的毛利率变动的影响。

（三）2024 年度关联方客户毛利率超过非关联方客户销售毛利率的原因及合理性

2024 年度、2025 年度关联方客户、非关联方客户销售毛利率对比情况如下：

2025 年度									
类别	关联方销售			非关联方销售			毛利率贡献差异	收入结构变动对毛利率贡献变动的影响	毛利率变动对毛利率贡献变动的影响
	收入结构	毛利率	毛利率贡献	收入结构	毛利率	毛利率贡献			
水性染料墨水	78.15%	47.85%	37.40%	51.50%	44.38%	22.85%	14.54%	11.83%	2.72%
分散墨水	9.41%	51.32%	4.83%	26.85%	28.65%	7.69%	-2.86%	-5.00%	2.13%
水性颜料墨水	8.36%	61.30%	5.13%	12.90%	54.10%	6.98%	-1.85%	-2.46%	0.60%
UV 墨水	3.07%	45.32%	1.39%	5.51%	27.75%	1.53%	-0.14%	-0.68%	0.54%
其他墨水	0.02%	79.63%	0.01%	0.08%	65.36%	0.05%	-0.04%	-0.04%	0.00%
材料辅料销售	1.00%	38.43%	0.38%	1.79%	18.24%	0.33%	0.06%	-0.15%	0.20%
其他	-	-	-	1.37%	34.30%	0.47%	-0.47%	-0.47%	0.00%
合计	100%	49.14%	49.14%	100.00%	39.90%	39.90%	9.23%	3.04%	6.19%
2024 年度									
类别	关联方销售			非关联方销售			毛利率贡献差异	收入结构变动对毛利率贡献变动的影响	毛利率变动对毛利率贡献变动的影响
	收入结构	毛利率	毛利率贡献	收入结构	毛利率	毛利率贡献			
水性染料墨水	81.93%	44.25%	36.25%	56.28%	43.15%	24.28%	11.97%	11.07%	0.90%
分散墨水	9.03%	52.57%	4.75%	26.03%	33.25%	8.66%	-3.91%	-5.65%	1.74%
水性颜料墨水	5.29%	62.12%	3.28%	10.34%	56.96%	5.89%	-2.61%	-2.88%	0.27%
UV 墨水	1.41%	29.32%	0.41%	4.92%	26.27%	1.29%	-0.88%	-0.92%	0.04%
其他墨水	0.06%	50.46%	0.03%	0.13%	17.84%	0.02%	0.01%	-0.01%	0.02%
材料辅料销售	2.29%	26.80%	0.61%	1.93%	32.07%	0.62%	0.00%	0.12%	-0.12%
其他	-	-	-	0.38%	67.49%	0.26%	-0.26%	-0.26%	0.00%
合计	100.00%	45.34%	45.34%	100.00%	41.02%	41.02%	4.32%	1.46%	2.86%

注：毛利率贡献=收入结构占比×毛利率；收入结构变化占比变动影响=（关联方客户各产品收入结构占比-非关联方客户各产品收入结构占比）×非关联方客户销售毛利率；毛

利率变动影响=（关联方客户销售毛利率-非关联方客户销售毛利率）×关联方客户收入结构占比

从上表可知，2024 年度和 2025 年度，关联方客户销售毛利率均超过非关联方客户毛利率，毛利率差异主要受关联方客户、非关联方客户向发行人采购的不同类别产品收入结构差异、采购规模及毛利率差异影响。

1、2024 年度关联方和非关联方毛利率差异具体分析

2024 年度，关联方客户销售毛利率比非关联方客户毛利率高 4.32%，主要系水性染料墨水、分散墨水及水性颜料墨水的收入结构不同和毛利率变动所致，具体分析如下：

（1）水性染料墨水：发行人向关联方客户、非关联方客户销售此类产品毛利率分别为 44.25%和 43.15%，二者毛利率差异不大，但发行人对关联方销售此类产品收入结构为 81.93%，而非关联方此类产品的收入结构为 56.28%，二者差异明显，因此导致关联方和非关联方 2024 年此类产品毛利率贡献差异为 11.97%，其中收入占比差异影响为 11.07%，毛利率差异影响为 0.90%；

（2）分散墨水：发行人向关联方客户、非关联方客户销售此类产品毛利率分别为 52.57%和 33.25%，二者毛利率差异为 19.32%；同时发行人对关联方客户销售此类产品收入结构为 9.03%，而非关联方客户此类产品的收入结构为 26.03%，二者差异也较大；从而导致关联方客户和非关联方客户 2024 年此类产品毛利率贡献率差异为-3.91%，其中收入占比差异影响为-5.65%，毛利率差异影响为 1.74%；

（3）水性颜料墨水：发行人向关联方客户、非关联方客户销售此类产品毛利率分别为 62.12%和 56.96%，二者差异并不明显；同时发行人对关联方客户销售此类产品收入结构为 5.29%，而非关联方客户此类产品的收入结构为 10.34%，二者存在一定的差异，从而导致毛利率贡献率差异为-2.61%，其中收入占比差异影响为-2.88%，毛利率差异影响为 0.27%。

2、2025 年度关联方和非关联方毛利率差异具体分析

2025 年度，关联方客户销售毛利率比非关联方客户毛利率高 9.23%，主要系水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水的收入结构不同和毛利率变动所致，具体分析如下：

（1）水性染料墨水：发行人向关联方客户、非关联方客户销售此类产品毛利率分别为 47.85%和 44.38%，二者差异并不明显，但发行人对关联方销售此产品收入结构为 78.15%，而非关联方此类产品的收入结构为 51.50%，二者差异明显，因此导致关联方和非关联方 2025 年度此类产品毛利率贡献差异为 14.54%，其中收入占比差异影响为 11.83%，毛利率差异影响为 2.72%；

（2）分散墨水：发行人向关联方客户、非关联方客户销售此类产品毛利率分别为 51.32%和 26.85%，二者毛利率差异为 22.67%；同时发行人对关联方客户销售此类产品的收入结构为 9.41%，而非关联方客户此类产品的收入结构为 26.85%，二者差异也较大；从而导致关联方客户和非关联方客户 2025 年度此类产品毛利率贡献率差异为-2.86%，其中收入占比差异影响为-5.00%，毛利率差异影响为 2.13%；

（3）水性颜料墨水：发行人向关联方客户、非关联方客户销售此类产品毛利率分别为 61.30%和 54.10%，二者差异 7.20%；同时发行人对关联方客户销售水性颜料墨水的收入结构为 8.36%，而非关联方客户此类产品的收入结构为 12.90%，二者略有差异，从而导致毛利率贡献率差异为-1.85%，其中收入占比差异影响为-2.46%，毛利率差异影响为 0.60%。

（四）销售价格、单位料工费对毛利率的影响

报告期内，发行人主要产品的销售价格、单位料工费对关联方客户、非关联方客户毛利率的影响对比情况如下：

1、水性染料墨水

单位：元/kg

项 目	关联方客户			非关联方客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
毛利率	47.85%	44.25%	38.70%	44.38%	43.15%	43.53%
毛利率变动	3.60%	5.55%	9.22%	1.23%	-0.38%	6.55%

单位售价	21.11	20.16	19.17	20.12	21.17	22.12
平均售价变动	4.70%	5.17%	-2.02%	-4.96%	-4.27%	-0.90%
单位成本	11.01	11.24	11.75	11.19	12.04	12.49
单位成本变动	-2.07%	-4.35%	-14.83%	-7.00%	-3.63%	-11.20%
其中：单位直接材料	8.78	8.60	8.79	9.00	9.44	9.63
单位人工	1.36	1.55	1.64	1.28	1.45	1.62
单位制造费用	0.71	0.95	1.02	0.68	0.91	0.94

从上表可知，报告期内向关联方客户销售的水性染料墨水毛利率分别为**38.70%、44.25%、47.85%**，呈现小幅增长的趋势；向非关联方客户销售的水性染料墨水毛利率分别为**43.53%、43.15%、44.38%**，整体保持稳定，呈小幅波动趋势。关联方客户和非关联方客户销售毛利率差异呈现小幅波动的情况，并于2024年度和2025年度超过非关联方客户销售毛利率。

（1）发行人向关联方客户销售水性染料墨水毛利率变动分析

2023 年度，发行人向关联方客户销售的水性染料墨水毛利率较上年同期上涨了**9.22%**，主要是因为受主要原材料采购价格下降以及规模效应等影响，单位成本下降，推动毛利率上涨。

2024 年度，发行人向关联方客户销售的水性染料墨水毛利率较 2023 年上涨**5.55%**，主要系：①主要原材料采购价格持续下降导致单位成本持续下降；②兼容佳能桌面染料墨水主要关联方客户珠海市印弗德打印耗材有限公司前期采购规模较大，发行人给与一定价格优惠毛利率偏低，2024 年采购产品型号结构变化提升毛利率水平，具体分析详见问题 4.三、（一）之回复。

2025 年度，发行人向关联方客户销售的水性染料墨水较 2024 年上涨**3.60%**，主要是因为关联方客户向发行人采购的水性染料墨水产品型号结构变化促使平均售价提高，推动毛利率上涨。

（2）发行人向非关联方客户销售水性染料墨水毛利率变动分析

2023 年度，发行人向非关联方客户销售的水性染料墨水毛利率较上年同期上涨了**6.55%**，主要是因为受主要原材料采购价格下降以及规模效应等影响，单位成本下降，推动毛利率上涨。

2024 年度，发行人向非关联方客户销售的水性染料墨水毛利率与 2023 年度基本持平，主要系虽然主要原材料采购价格持续下降导致单位成本持续下降，但发行人为应对市场情况变化及巩固与主要客户关系，对部分主要客户进行一定的价格调整，平均售价同步下降。

2025 年度，发行人向非关联方客户销售的水性染料墨水毛利率较 2024 年上涨 1.23%，主要是因为主要原材料采购价格持续下降导致单位成本持续下降的同时，非关联方客户向发行人采购的产品型号规格变化导致平均售价下降，且单位成本下降的幅度大于平均售价下降幅度，推动毛利率上涨。

（3）发行人向关联方客户和非关联方客户销售水性染料墨水毛利率差异分析

综上所述，2023 年发行人向关联方客户销售的水性染料墨水毛利率低于向非关联方客户销售的毛利率主要是因为兼容佳能桌面染料墨水主要关联方客户珠海市印弗德打印耗材有限公司采购规模较大，发行人给与一定价格优惠毛利率偏低；2024 年发行人向关联方客户、非关联方客户销售的水性染料墨水毛利率差异较小。2025 年发行人向关联方客户销售的水性染料墨水毛利率高于向非关联方客户销售的毛利率 3.47%，主要是因为关联方、非关联方客户向发行人采购的产品规格型号变化导致向关联方销售的水性染料墨水平均售价上涨 4.70%，而向非关联方销售的水性染料墨水平均售价下降 4.96%。

2、分散墨水

单位：元/kg

项 目	关联方			非关联方		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
毛利率	51.32%	52.57%	46.71%	28.65%	33.25%	37.39%
毛利率变动	-1.25%	5.86%	15.09%	-4.60%	-4.15%	5.05%
单位售价	37.24	38.23	39.56	27.79	32.10	36.93
平均售价变动	-2.58%	-3.37%	12.43%	-13.45%	-13.08%	-13.43%
单位成本	18.13	18.13	21.08	19.83	21.43	23.12
单位成本变动	-0.01%	-14.00%	-12.38%	-7.48%	-7.32%	-19.89%
其中：单位直接材料	14.78	14.25	16.41	15.50	16.62	18.66

单位人工	1.62	1.85	2.23	1.71	1.88	1.90
单位制造费用	1.43	1.75	2.14	2.19	2.47	2.27

报告期内，发行人向关联方客户销售的分散墨水分别为 **121.29 万元**、**113.29 万元**和 **92.35 万元**，收入规模较小，占各期营业收入的比例分别为 **0.63%**、**0.55%**和 **0.42%**，发行人向关联方客户销售的分散墨水毛利率分别为 **46.71%**、**52.57%**和 **51.32%**，**2023 年度**至 **2024 年度**呈现小幅增长的趋势，**2025 年较 2024 年度毛利率略有回落**；而向非关联方客户销售的分散墨水毛利率分别为 **37.39%**、**33.25%**和 **28.65%**，呈现**逐年下降**趋势。关联方客户和非关联方客户销售毛利率差异逐期扩大，各期差异分别为 **9.32%**、**19.32%**和 **22.67%**。

（1）发行人向关联方客户销售分散墨水毛利率变动分析

2023 年度发行人向关联方客户销售的分散墨水毛利率较 2022 年上涨 **15.09%**，主要是因为：①受主要原材料采购价格下降以及规模效应等影响，单位成本下降 **12.38%**，推动毛利率上涨；②2022 年，为进一步打开宽幅分散墨水市场，发行人曾对东文泓润（北京）科技有限公司及珠海墨元科技有限公司给与一定的价格优惠，鼓励其加大市场开拓力度，因此销售毛利率偏低，上述两家公司因市场开拓不利，采购金额已从 2022 年的约 108 万元下降至 2023 年的约 26 万元，导致 2023 年度发行人向关联方客户销售的分散墨水单位售价提高 **12.43%**，推动毛利率回升。

2024 年度发行人向关联方客户销售的分散墨水毛利率较 2023 年上涨 **5.86%**，主要是因为主要原材料采购价格持续下降导致单位成本持续下降。

2025 年度，发行人向关联方客户销售的分散墨水毛利率较 2024 年度**略有回落**。

（2）发行人向非关联方客户销售分散墨水毛利率变动分析

2023 年度发行人向非关联方客户销售的分散墨水毛利率较 2022 年上涨 **5.05%**，主要是因为受主要原材料采购价格下降以及规模效应影响，单位成本下降 **19.89%**，但单位售价下降幅度低于单位成本下降幅度，推动毛利率上涨。

2024 年发行人向非关联方客户销售的分散墨水毛利率较 2023 年度下降 **4.15%**，主要是因为为应对市场情况变化及巩固与主要客户关系，发行人针

对采购规模增长较大的主要境内客户，视情况给予了一定的价格优惠，拉低了向非关联方客户销售的分散墨水平均售价，导致平均售价较 2023 年度下降 13.08%，高于单位成本下降幅度，导致毛利率下降。

2025 年度，发行人向非关联方客户销售的分散墨水毛利率较 2024 年度下降 4.60%，主要是因为为维护与主要客户的合作关系、提高分散墨水市场份额，发行人针对主要的客户根据其采购规模给予了一定的价格优惠，拉低了向非关联方客户销售的分散墨水平均售价，导致平均售价较 2024 年度下降 13.45%，高于单位成本下降幅度，导致毛利率下降。

（3）发行人向关联方客户和非关联方客户销售分散墨水毛利率差异分析

2023 年度、2024 年度、2025 年度发行人向关联方客户销售的分散墨水毛利率高于向非关联方客户销售的毛利率主要是因为非关联方主要客户因采购规模较大发行人给与一定的价格优惠影响。

3、水性颜料墨水

单位：元/kg

项 目	关联方			非关联方		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
毛利率	61.30%	62.12%	51.97%	54.10%	56.96%	55.27%
毛利率变动	-0.82%	10.15%	18.74%	-2.86%	1.69%	8.22%
单位售价	71.64	77.80	70.31	59.54	74.35	84.48
平均售价变动	-7.92%	10.66%	19.76%	-19.92%	-11.99%	-6.99%
单位成本	27.73	29.47	33.77	27.33	32.00	37.79
单位成本变动	-5.93%	-12.72%	-13.85%	-14.60%	-15.32%	-21.43%
其中：单位直接材料	25.49	27.01	30.59	24.90	29.35	35.24
单位人工	1.36	1.46	1.68	1.15	1.14	1.32
单位制造费用	0.79	0.93	1.19	0.84	0.89	0.93

报告期内，发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水分别为 60.49 万元、66.32 万元和 82.09 万元，收入规模较小，占各期营业收入的比例分别为 0.31%、0.32%和 0.37%，报告期内，发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率分别为 51.97%、62.12%和 61.30%，2023 年度至 2024 年度呈现小幅增长的趋势，

2025 年度与 2024 年度毛利率基本持平；向非关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率分别为 55.27%、56.96%和 54.10%，呈现先升后降，但整体仍维持在较高水平。

（1）发行人向关联方客户销售水性颜料墨水毛利率变动分析

2023 年度发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率较 2022 年上涨 18.74%，主要是因为：①受主要原材料采购价格下降的影响，单位成本下降 13.85%，推动毛利率上涨；②珠海中润靖杰打印科技有限公司、昊沣信息科技有限公司（上海）有限公司和珠海市印弗德打印耗材有限公司等客户向发行人采购的水性颜料墨水规模大幅减少，导致发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水规格型号结构发生变化，平均售价提高 19.76%，推动毛利率上涨。

2024 年度发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率较 2023 年上涨 10.15%，主要是因为主要原材料采购价格持续下降导致单位成本持续下降 12.72%的同时，珠海美景联合科技有限公司加大了对售价较高的兼容爱普生桌面颜料墨水的采购规模以及其他客户采购的具体规格型号结构发生变化，促使向关联方客户销售的水性颜料墨水平均售价上涨 10.66%。

2025 年度，发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率较 2024 年略有下降，下降幅度为 0.82%，主要是因为主要原材料采购价格持续下降导致单位成本下降 5.93%的同时，珠海美景联合科技有限公司受下游客户需求影响加大了对售价较低的兼容爱普生桌面颜料墨水的采购规模以及其他客户采购的具体规格型号结构发生变化，导致向关联方客户销售的水性颜料墨水平均售价下降 7.92%。

（2）发行人向非关联方客户销售水性颜料墨水毛利率变动分析

2023 年度发行人向非关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率较 2022 年上涨 8.22%，主要是因为受主要原材料采购价格下降以及规模效应等影响，单位成本下降 21.43%，下降幅度远大于单位售价下降幅度；2024 年向非关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率较 2023 年度上涨 1.69%，增长幅度较小。2025 年度向非关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率较 2024 年度下降 2.86%，主要是因为主要原材料采购价格持续下降导致单位成本下降 14.60%的同时，为维护与主

要客户的合作关系、进一步提高水性颜料市场份额，发行人针对主要客户视其采购规模给予了一定的价格优惠以及其他客户采购的具体规格型号发生变化导致向非关联方客户销售的水性颜料墨水平均售价下降 **19.92%**，下降幅度大于单位成本下降幅度，导致毛利率下降。

（3）发行人向关联方客户和非关联方客户销售水性颜料墨水毛利率差异分析

2023 年度，发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率低于向非关联方客户销售的毛利率，主要是因为：为扩大水性颜料市场份额，助力客户开拓市场，发行人给予了珠海中润靖杰打印科技有限公司和珠海市印弗德打印耗材有限公司一定的价格优惠，导致向关联方客户销售的桌面普通颜料墨水以及惠普佳能共用颜料墨水毛利率低于向非关联方客户销售的毛利率；2024 年和 2025 年，发行人向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率高于向非关联方客户销售的毛利率主要是因为珠海中润靖杰打印科技有限公司 2023 年 8 月以后不再是发行人关联方，减少了毛利率相对较低的产品销售额，从而推动了向关联方客户销售的水性颜料墨水毛利率上升。

综上，报告期内，关联方客户销售毛利率小幅增长且在 2024 年度和 2025 年超过非关联方客户销售毛利率具有合理性。

三、区分水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水等产品类型，结合报告期内发行人向关联方与非关联方销售产品的具体型号、数量、价格、毛利率、质量和性能稳定性等，关联方向其他供应商的采购价格等，说明发行人向关联方和非关联方销售的产品是否为同类产品，价格是否可比，发行人关联销售定价是否公允。说明发行人未来减少关联交易的具体措施及可行性，是否存在因减少关联交易而导致发行人业绩下滑的风险，并视情况作风险揭示和重大事项提示。

（一）区分水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水等产品类型，结合报告期内发行人向关联方与非关联方销售产品的具体型号、数量、价格、毛利率、质量和性能稳定性等，关联方向其他供应商的采购价格等，说明发行人向关联方和非关联方销售的产品是否为同类产品，价格是否可比，发行人关

联销售定价是否公允。

1、报告期内发行人向关联方与非关联方销售产品的具体型号、数量、价格、毛利率、质量和性能稳定性等

报告期内，发行人向关联方客户销售的产品主要为水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，销售收入金额、占发行人营业收入比例及毛利率如下表所示：

单位：万元、%

序号	关联客户	2025 年			2024 年			2023 年		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	珠海市印弗德打印耗材有限公司	358.36	1.62	47.35	612.44	2.96	43.55	1,030.32	5.36	37.45
2	珠海中润靖杰打印科技有限公司	-	-	-	-	-	-	189.57	0.99	38.58
3	珠海美景联合科技有限公司	190.80	0.86	53.02	194.91	0.94	53.92	179.08	0.93	50.34
4	东文泓润（北京）科技有限公司	51.68	0.23	32.38	74.46	0.36	24.63	116.17	0.60	29.37
5	昊沅信息科技有限公司（上海）有限公司	51.82	0.23	42.43	53.90	0.26	37.04	85.61	0.45	50.17
6	珠海市沃云电子商务有限公司	55.10	0.25	54.70	94.13	0.45	54.12	77.47	0.40	36.65
7	Ideal Supply&Engineering Co.,Ltd	102.27	0.46	58.89	97.46	0.47	50.02	100.77	0.52	39.14
8	珠海墨元科技有限公司	-	-	-	-	-	-	30.19	0.16	7.68
9	宝浚科技有限公司	34.53	0.16	57.27	40.57	0.20	54.48	33.94	0.18	53.31
10	昊真信息科技有限公司（上海）有限公司	64.63	0.29	46.44	38.18	0.18	42.53	46.91	0.24	49.73
11	上海昊群数码科技有限公司	25.17	0.11	47.33	11.58	0.06	40.15	18.84	0.10	53.59
12	珠海中凯智创科技股份有限公司	9.31	0.04	50.70	-	-	-	-	-	-
13	珠海泰达电子科技有限公司	38.00	0.17	42.12	37.04	0.18	43.37	60.06	0.31	49.05

序号	关联客户	2025 年			2024 年			2023 年		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
	合计	981.66	4.45	49.14	1,254.67	6.06	45.34	1,968.94	10.25	39.48

注：珠海中润靖杰打印科技有限公司 2023 年 8 月不再是公司的关联方，故 2023 年度交易额系 2023 年 1-7 月数据

发行人对水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，根据兼容打印机品牌、主要应用领域、特定功能等维度进一步细分产品类型，细分产品类型中包含多种兼容不同机型和不同颜色的型号墨水。同一款型号墨水质量和性能稳定性相同，均能满足下游客户数码喷印设备使用要求。发行人墨水产品大类、细分产品及具体型号示例如下：

产品大类	细分产品	具体型号示例	具体型号含义
水性染料墨水	兼容爱普生桌面染料墨水、兼容佳能桌面染料墨水、兼容兄弟桌面染料墨水、兼容惠普染料墨水、通用墨水、宽幅染料墨水等	CD-C056+TV80	兼容佳能特定打印机型号、红色、规格 80ml
分散墨水	桌面分散墨水、宽幅分散墨水等	SE-K0215+TV5000	适用于数码印花打印机型号、黑色、规格 5,000ml
水性颜料墨水	兼容爱普生桌面普通颜料墨水、兼容佳能桌面颜料墨水、兼容兄弟桌面颜料墨水等	EP-K0093+TV100	兼容爱普生特定打印机型号、黑色、规格 100ml

影响细分产品销售单价、成本和毛利率的因素主要包括产品具体型号、规格差异、包装差异、客户采购规模以及销售区域等。具体情况如下：

单价和毛利率影响因素	差异说明
产品型号	发行人的墨水型号众多，现稳定出货的达 3,000 余种，同一客户通常对墨水存在多样化的需求，会采购多种型号墨水；同一款型号墨水质量和性能稳定性相同，均能满足下游客户数码喷印设备使用要求，但因具体型号配方不同，单价、成本和毛利率会有所差异
产品规格	发行人的墨水产品规格从 30ml-5,000ml 不等以及还有 20kg 桶装，30-170ml 小支装墨水折算成 kg 为单位后因使用的瓶子、标签、彩盒等数量增加，包装成本增加，单价更高，同时毛利率也偏高；20kg 桶装墨水因减少瓶子、标签、彩盒等包装成本单价更低，但同时减少了包装工序环节产生的人工成本和设备折旧，因此毛利率也偏高
产品包装	对于同一型号同一规格的墨水，例如都是 70ml 规格的墨水产品，客户可能会要求使用不同设计的瓶子、彩盒等包材，因此成本和单价也会存在差异
采购规模	对于采购规模较大的客户，发行人会视合作情况给与一定价格上的优惠，单价和毛利率因此偏低
销售区域	在市场竞争激烈程度、运输和外汇回款风险等因素的综合考虑下，向外销客户定价一般会高于内销客户，单价和毛利率偏高

Ideal Supply& Engineering Co.,Ltd 和宝浚科技有限公司为发行人外销客户，

其他关联方客户为内销客户。报告期内，区分境内外客户，发行人向关联方客户与非关联方客户销售细分产品的金额、数量、价格、单位成本及毛利率情况如下所示：

(1) 向关联方内销客户销售情况

报告期内，发行人向关联方内销客户销售的细分产品主要为兼容佳能桌面染料墨水、兼容爱普生桌面染料墨水、兼容惠普桌面染料墨水以及通用墨水，报告期内上述细分产品合计占当期发行人向关联方内销客户销售收入的比例分别 **81.05%、74.67%和 66.07%**。

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
兼容佳能桌面染料墨水	190.54	22.55%	433.77	38.85%	916.96	49.99%
兼容爱普生桌面染料墨水	198.55	23.50%	221.56	19.84%	306.99	16.74%
兼容惠普染料墨水	66.40	7.86%	78.37	7.02%	145.87	7.95%
通用墨水	102.74	12.16%	100.06	8.96%	116.86	6.37%
其他细分产品合计	286.63	33.93%	282.89	25.33%	347.55	18.95%
合计	844.86	100.00%	1,116.64	100.00%	1,834.23	100.00%

报告期内，发行人向关联方内销客户和非关联方内销客户销售上述细分产品的金额、数量、单价、单位成本及毛利率情况如下：

1) 兼容佳能桌面染料墨水

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水①	190.54	101,584.36	18.76	9.00	52.02%
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水②	860.69	488,074.32	17.63	9.25	47.53%
差异③=①-②			1.12	-0.25	4.49%
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水①	433.77	225,483.71	19.24	10.51	45.38%
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水	883.40	480,936.23	18.37	10.20	44.49%

②					
差异③=①-②			0.87	0.31	0.89%
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水①	916.96	503,147.47	18.22	11.30	37.97%
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水②	893.60	474,567.32	18.83	10.67	43.33%
差异③=①-②			-0.61	0.63	-5.36%

如上表所示，报告期内，发行人向关联方内销客户和非关联方内销客户销售兼容佳能桌面染料墨水的平均单价和单位成本差异较小，**毛利率变动趋势一致，向关联方内销客户销售的毛利率从略低于非关联方内销客户逐步提升并略超过非关联方内销客户**，主要是受珠海市印弗德打印耗材有限公司采购规模及产品型号变化影响。

珠海市印弗德打印耗材有限公司是发行人兼容佳能桌面染料墨水主要的关联方内销客户，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司销售兼容佳能桌面染料墨水的金额分别为 782.78 万元、394.19 万元和 **131.69 万元**，占关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水销售收入的比例分别为 **85.37%、90.88%和 69.12%**。

报告期内，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司和非关联方内销客户销售兼容佳能桌面染料墨水的金额、数量、单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容佳能桌面染料墨水①	131.69	*	*	7.84	*
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水②	860.69	488,074.32	17.63	9.25	47.53%
差异③=①-②			*	-1.41	*
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容佳能桌面染料墨水①	394.19	*	*	10.33	*
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水②	883.40	480,936.23	18.37	10.20	44.49%
差异③=①-②			*	0.13	*
项目	2023 年				

	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容佳能桌面染料墨水①	782.78	*	*	11.58	*
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水②	893.60	474,567.32	18.83	10.67	43.33%
差异③=①-②			*	0.91	*

如上表所示，2023 年，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司销售的兼容佳能桌面染料墨水平均单价略低于非关联方内销客户，平均毛利率也略低于非关联方内销客户，主要是因为其采购规模较大，2023 年采购金额是发行人向非关联方内销客户销售兼容佳能桌面染料墨水总金额的 **87.60%**，且主要集中在 CD-C056+TV80 等四款型号墨水，发行人视采购情况给与其一定的价格优惠，符合商业惯例。

2024 年，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司销售的兼容佳能桌面染料墨水平均毛利率进一步提升，并略超过非关联方内销客户，主要是销售的产品型号结构变化所致。受下游客户需求变化影响，珠海市印弗德打印耗材有限公司对 CD-C056+TV80 等四款型号墨水的采购规模下降较大，采购金额占比从 2022 年的 69.61%下降至 37.07%；同时新增对 CD-C062+TV60 等四款墨水的采购，采购金额占比为 39.97%。该新增四款墨水是发行人配合其针对下游客户进行开发的新产品，平均毛利率较高，为*，使向其销售整体平均毛利率得到进一步提升。

2025 年，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司销售的兼容佳能桌面染料墨水**单价和单位成本有所下降**，平均毛利率继续提升，与非关联方内销客户的平均毛利率差异有所扩大，主要是：①珠海市印弗德打印耗材有限公司对 CD-C056+TV80 等四款给与其一定价格优惠的型号墨水的采购规模下降至 0 万元。②珠海市印弗德打印耗材有限公司采购 20KG 桶装墨水的占比提升，金额占比从 2024 年的 4.76%提升至 38.30%，高于非关联方内销客户 16.08%，桶装墨水毛利率相对较高。

2) 兼容爱普生桌面染料墨水

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率

关联方内销客户兼容爱普生桌面染料墨水①	198.55	81,563.76	24.34	12.97	46.70%
非关联方内销客户兼容爱普生桌面染料墨水②	2,577.21	1,422,884.34	18.11	10.35	42.86%
差异③=①-②			6.23	2.62	3.84%
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容爱普生桌面染料墨水①	221.56	90,013.10	24.61	13.28	46.06%
非关联方内销客户兼容爱普生桌面染料墨水②	2,467.72	1,229,394.92	20.07	11.83	41.05%
差异③=①-②			4.54	1.44	5.01%
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容爱普生桌面染料墨水①	306.99	120,293.01	25.52	13.67	46.43%
非关联方内销客户兼容爱普生桌面染料墨水②	2,164.98	973,547.22	22.24	13.39	39.80%
差异③=①-②			3.28	0.28	6.64%

如上表所示，2023 年，发行人向关联方内销客户销售兼容爱普生桌面染料墨水的单价和平均毛利率略高于非关联方内销客户，主要是：①受原材料成本下降导致生产成本下降，毛利率提升，但非关联方内销客户中部分主要客户及新增大客户因对包装要求较高，包材成本上升或偏高，因此单位成本下降小于关联方内销客户；②发行人结合市场情况变化对兼容爱普生桌面染料墨水部分主要非关联方内销客户进行了一定价格优惠调整，平均单价只有略微上升，因此非关联方内销客户毛利率提升低于关联方内销客户。2024 年和 2025 年，发行人向关联方内销客户销售单价、单位成本和平均毛利率基本保持稳定，与非关联方内销客户毛利率差异较小。非关联方内销客户销售单价和单位成本有所下降，主要是非关联方内销客户采购的小支装墨水金额占比有所下降，30-170ml 的小支装墨水金额占比下降至 64.04%，低于关联方内销客户采购金额占比约 12.00%。

3) 兼容惠普桌面染料墨水

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率

关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水①	66.40	31,126.64	21.33	11.63	45.47%
非关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水②	641.40	358,376.72	17.90	10.90	39.09%
差异③=①-②			3.44	0.73	6.38%
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水①	78.37	41,985.62	18.66	10.79	42.19%
非关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水②	753.47	393,940.13	19.13	12.35	35.45%
差异③=①-②			-0.46	-1.55	6.73%
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水①	145.87	73,108.69	19.95	12.61	36.82%
非关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水②	771.00	407,907.68	18.90	11.60	38.63%
差异③=①-②			1.05	1.01	-1.81%

如上表所示，2023 年，发行人向关联方内销客户和非关联方内销客户销售兼容惠普桌面染料墨水的平均单价和单位成本差异较小，对关联方内销客户销售此类产品的平均毛利率从低于非关联方内销客户逐年提升，并在 2024 年和 2025 年超过非关联方内销客户，主要是受珠海市印弗德打印耗材有限公司采购规模及非关联方内销主要客户采购产品型号变动影响。

珠海市印弗德打印耗材有限公司是发行人兼容惠普桌面染料墨水主要的关联方内销客户之一，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司销售兼容惠普桌面染料墨水的金额分别为 72.12 万元、60.01 万元和 50.47 万元，占关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水销售收入的比例分别为 49.44%、76.58%和 76.01%。

报告期内，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司和非关联方内销客户销售兼容惠普桌面染料墨水的金额、数量、单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容惠普桌面染料墨水①	50.47	*	*	11.45	*
非关联方内销客户兼容惠桌面普染料墨水②	641.40	358,376.72	17.90	10.90	39.09%

差异③=①-②			*	0.55	*
	2024 年				
项目	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容惠普桌面染料墨水①	60.01	*	*	10.36	*
非关联方内销客户兼容惠桌面普染料墨水②	753.47	393,940.13	19.13	12.35	35.45%
差异③=①-②			*	-1.99	*
	2023 年				
项目	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容惠普桌面染料墨水①	72.12	*	*	12.25	*
非关联方内销客户兼容惠普桌面染料墨水②	771.00	409,337.68	18.90	11.60	38.63%
差异③=①-②			*	0.65	*

如上表所示，2023 年，发行人对该客户销售兼容惠普桌面染料墨水的单价、单位成本和平均毛利率与非关联方内销客户的差异较小。

2024 年，发行人对珠海市印弗德打印耗材有限公司销售此类产品的平均毛利率持续提升主要是受原材料价格继续下降影响；同期超过非关联方内销客户毛利率，主要是因为发行人兼容惠普桌面染料墨水主要非关联方内销客户之一采购了新款型号墨水，该墨水因配方差异单位成本较高从而推高了非关联方内销客户整体单位成本，且该非关联方内销客户采购规模较大，发行人给与了一定的价格优惠，从而拉低了非关联方内销客户整体毛利率水平。

2025 年，发行人对珠海市印弗德打印耗材有限公司销售此类产品的单价和单位成本上升，毛利率提升，主要是珠海市印弗德打印耗材有限公司对 30-170ml 小支装采购金额占比提升，从 2024 年的 55.88%提升至 77.30%。发行人对非关联方内销客户销售此类产品的单价和单位成本下降，毛利率提升，主要是非关联方内销客户对 20 公斤桶装墨水采购金额占比提升，从 2024 年的 7.53%提升至 20.55%，小支装墨水和桶装墨水相对其他规格墨水毛利率较高。

4) 通用墨水

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户通用墨水①	102.74	66,813.85	15.38	10.00	34.94%

非关联方内销客户通用墨水②	536.99	331,645.80	16.19	10.24	36.77%
差异③=①-②			-0.81	-0.23	-1.83%
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户通用墨水①	100.06	63,842.06	15.67	10.51	32.94%
非关联方内销客户通用墨水②	563.53	333,883.95	16.88	11.28	33.19%
差异③=①-②			-1.21	-0.77	-0.26%
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方内销客户通用墨水①	116.86	72,955.08	16.02	11.02	31.18%
非关联方内销客户通用墨水②	546.63	288,117.47	18.97	12.86	32.24%
差异③=①-②			-2.95	-1.83	-1.05%

如上表所示，2023 年、2024 年和 2025 年，发行人向关联方内销客户和非关联方内销客户销售通用墨水的平均单价、单位成本和平均毛利率差异均较小。

（2）向关联方外销客户销售情况

报告期内，发行人向关联方外销客户销售规模整体较小，销售的细分产品集中度较低，主要为兼容爱普生桌面染料墨水和兼容佳能桌面染料墨水，报告期内上述细分产品合计占当期发行人向关联方外销客户销售收入的比例分别为 60.12%、61.70%和 72.40%。

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
兼容爱普生桌面染料墨水	49.73	36.36%	52.14	37.78%	48.92	36.32%
兼容佳能桌面染料墨水	49.31	36.05%	33.03	23.93%	32.06	23.80%
其他细分产品合计	37.76	27.60%	52.86	38.30%	53.72	39.88%
合计	136.80	100.00%	138.03	100%	134.71	100%

报告期内，发行人向关联方外销客户和非关联方外销客户销售上述细分产品的金额、数量、单价、单位成本及毛利率情况如下：

1) 兼容爱普生桌面染料墨水

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方外销客户兼容爱普生桌面染料墨水①	49.73	19,666.60	25.29	10.97	56.61%
非关联方外销客户兼容爱普生桌面染料墨水②	2,237.61	909,562.26	24.60	12.14	50.65%
差异③=①-②			0.69	-1.17	5.96%
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方外销客户兼容爱普生桌面染料墨水①	52.14	20,012.10	26.06	12.23	53.05%
非关联方外销客户兼容爱普生桌面染料墨水②	2,496.00	965,488.17	25.85	12.66	51.02%
差异③=①-②			0.20	-0.43	2.03%
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方外销客户兼容爱普生桌面染料墨水①	48.92	19,494.00	25.10	13.50	46.19%
非关联方外销客户兼容爱普生桌面染料墨水②	1,893.66	688,699.24	27.50	13.61	50.51%
差异③=①-②			-2.40	-0.10	-4.33%

如上表所示，2023 年至 2024 年，发行人向关联方外销客户和非关联方外销客户销售兼容爱普生桌面染料墨水的平均单价、单位成本及毛利率不存在较大差异。2025 年，发行人向关联方外销客户销售兼容爱普生桌面染料墨水的平均毛利率略高于非关联方外销客户，主要是受销售的产品结构变化影响。

2) 兼容佳能桌面染料墨水

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水①	49.31	18,916.26	26.07	10.05	61.45%
非关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水②	436.19	154,863.73	28.17	12.31	56.31%
差异③=①-②			-2.10	-2.26	5.14%
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水①	33.03	14,283.60	23.12	10.48	54.68%
非关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水②	485.14	161,708.28	30.00	12.76	57.45%

差异③=①-②			-6.88	-2.29	-2.77%
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水①	32.06	14,152.00	22.66	13.60	40.00%
非关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水②	443.37	145,847.39	30.40	12.92	57.48%
差异③=①-②			-7.74	0.67	-17.49%

如上表所示，报告期内，发行人向关联方外销客户销售兼容佳能桌面染料墨水的单价逐年提升，单位成本逐年下降，平均毛利率持续提升并超过非关联方外销客户，主要是受 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 影响。

Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 是发行人兼容佳能桌面染料墨水主要的关联方外销客户，发行人向 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 销售兼容佳能桌面染料墨水的金额分别为 31.73 万元、32.65 万元和 **48.90 万元**，占关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水销售收入的比例分别为 98.97%、98.85%和 **99.18%**。

报告期内，发行人向 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 和非关联方外销客户销售兼容佳能桌面染料墨水的金额、数量、单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元、KG、元/KG

项目	2025 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容佳能桌面染料墨水①	48.90	*	*	10.02	*
非关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水②	436.19	154,863.73	28.17	12.31	56.31%
差异③=①-②			*	-2.29	*
项目	2024 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率
该客户兼容佳能桌面染料墨水①	32.65	*	*	10.44	*
非关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水②	485.14	161,708.28	30.00	12.76	57.45%
差异③=①-②			*	-2.32	*
项目	2023 年				
	金额	数量	单价	单位成本	毛利率

该客户兼容佳能桌面染料墨水①	31.73	*	*	13.58	*
非关联方外销客户兼容佳能桌面染料墨水②	443.37	145,847.39	30.40	12.92	57.48%
差异③=①-②			*	0.66	*

如上表所示，发行人向 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 销售的兼容佳能桌面染料墨水，2023 年平均单价和毛利率低于非关联方外销客户，主要是因为：①价格调整。Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 是发行人在泰国市场的主要贸易商客户之一，受当地墨水市场竞争加剧及加大市场开拓需要，发行人结合市场情况及客户诉求对其销售的部分产品价格进行下调；②墨水规格结构变化；2023 年该客户加大了对中大支装墨水的采购，200-2,000ml 规格墨水的金额占比从 34.39%提高至 60.63%，中大支装墨水毛利率比小支装墨水毛利率偏低。2024 年平均毛利率提升较大，主要是对该客户的订单从发行人子公司珠海中墨转移至发行人生产，生产成本有所下降；珠海中墨独立生产经营，受规模效应影响生产成本高于发行人。**2025 年**，平均单价和毛利率提升较大，主要受 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 对单价较高的墨水型号采购占比提升以及单位成本下降影响。

2、关联方向其他供应商的采购价格

报告期内，发行人关联方客户向其他供应商的采购情况如下所示：

序号	关联客户名称	关联客户向其他供应商的采购情况
1	Ideal Supply& Engineering Co.,Ltd	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
2	宝浚科技有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
3	昊沅信息科技（上海）有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
4	上海昊群数码科技有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
5	珠海美景联合科技有限公司	采购的墨水主要来自发行人，基于商业秘密原因，未向发行人提供同类产品采购价格
6	珠海中凯智创科技股份有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
7	珠海中润靖杰打印科技有限公司	基于商业秘密原因，未向发行人提供同类产品采购价格
8	昊真信息科技（上海）有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
9	珠海墨元科技有限公司	2024 年已停止经营，未向发行人提供同类产品采购价格
10	珠海市印弗德打印耗材有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
11	珠海市沃云电子商务有限公司	采购的墨水均来自发行人，无同类产品可比采购价格
12	东文泓润（北京）科技有限公司	基于商业秘密原因，未向发行人提供同类产品采购价格

序号	关联客户名称	关联客户向其他供应商的采购情况
13	珠海泰达电子科技有限公司	采购的墨水部分来自发行人，基于商业秘密原因，未向发行人提供同类产品采购价格

发行人关联方客户多数面向办公家用打印领域下游客户，发行人墨水产品质量稳定，在办公家用领域具有较强的竞争力，因此该等关联方客户均只向发行人采购墨水。

除采购的墨水均来自发行人的关联方客户外，其他关联方客户因商业秘密保护或已停止经营原因，未向发行人提供同类产品采购价格。针对未能获取关联方客户向其他同类供应商的采购价格进行对比分析的情况，发行人主要通过对向关联方客户和非关联方客户销售同类产品的价格来分析关联销售的公允性，具体分析过程详见前述回复。

3、说明发行人向关联方和非关联方销售的产品是否为同类产品，价格是否可比，发行人关联销售定价是否公允

综上所述，发行人向关联方客户和非关联方客户销售的产品为同类产品，但规格型号构成存在差异，价格因此不同但具有可比性。报告期内，发行人向关联方客户和非关联方客户销售的同类产品平均单价和毛利率存在差异，主要是受采购规模、产品规格、产品具体型号等因素的影响，具有合理性。发行人关联销售定价公允。

（二）说明发行人未来减少关联交易的具体措施及可行性，是否存在因减少关联交易而导致发行人业绩下滑的风险，并视情况作风险揭示和重大事项提示。

1、说明发行人未来减少关联交易的具体措施及可行性

报告期内，发行人关联销售收入占营业收入的比例分别为 10.25%、6.06% 和 4.45%，发行人在保证公司稳健经营发展的同时，进一步减少和降低对关联方的关联销售规模，关联销售收入占比呈逐年下降趋势。

未来，发行人将严格执行公司销售制度，加大力度拓宽公司产品销售渠道和开发新的客户，在保证正常经营的前提下，一是不再新增对其他关联方的关联销售，二是进一步降低对关联方的关联销售金额和比例，具有可行性。

对于难以避免的关联交易，发行人将严格按照国家现行法律、法规、规范

性文件以及《公司章程》《关联交易管理制度》等有关规定履行必要程序，遵循公平、公正、公开以及等价、有偿的商业原则，明确双方的权利和义务，切实履行信息披露的有关规定，确保关联交易的公平，不损害全体股东特别是中小股东的合法权益。

为进一步规范和减少公司的关联交易，公司控股股东、实际控制人、其他股东、以及公司全体董事、原监事、高级管理人员分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺》，内容详见招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”，并严格履行。

2、是否存在因减少关联交易而导致发行人业绩下滑的风险，并视情况作风险提示和重大事项提示

报告期内，发行人实现营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 **22,062.55 万元**，呈稳步增长趋势。发行人前五大客户基本保持稳定，报告期内年度销售收入占比合计均在 25%以上，能够为公司业绩带来良好的支撑。此外，发行人通过持续的研发投入和技术创新完善产品功能，通过参加国内国际展会等方式进一步加大力度拓宽公司产品销售渠道和开发新的客户，业绩增长具有可持续性。**2025 年**，发行人关联销售收入占营业收入的比例进一步下降至 **4.45%**，未来进一步减少关联交易对发行人的业绩影响有限，不存在因减少关联交易而导致发行人业绩下滑的风险。对其它可能影响发行人业绩增长的风险因素，发行人已在招股书“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）成长能力及业绩持续下滑风险”进行风险提示及“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）成长能力及业绩持续下滑风险”进行重大事项提示。

四、说明报告期内与发行人存在关联交易的各关联方的基本情况，包括供应商/客户类型（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）、关联关系类型、成立时间、合作历史、股权结构、实际控制人、经营规模、员工人数、销售内容、销售金额、占比、毛利率等；如为发行人前员工设立或控制，说明前员工在发行人或关联方处的任职时间及部门。结合上述情况说明报告期内发行人向上述公司销售或采购产品金额及结构变动的原因，上述客户或供应商与发行人的交易规模与其经营规模是否匹配，与发行人的交易是否真实，是否存在其他利益安排。

（一）说明报告期内与发行人存在关联交易的各关联方的基本情况，包括供应商/客户类型（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）、关联关系类型、成立时间、合作历史、股权结构、实际控制人、经营规模、员工人数、销售内容、销售金额、占比、毛利率等；

1、存在关联销售的关联方基本情况

单位：万元、%

序号	关联客户名称	客户类型	关联关系类型	成立时间	合作开始时间
1	Ideal Supply& Engineering Co.,Ltd	贸易商	实控人 LIM KHENG TEE 亲属控制的企业	2007.10.03	2014 年 2 月
2	宝浚科技有限公司	贸易商	实控人林裕翔亲属控制的企业	2003.06.17	2006 年 6 月
3	昊沅信息科技（上海）有限公司	贸易商	股东王晓光及其亲属持股/任职的企业	2015.08.14	2018 年 7 月
4	上海昊群数码科技有限公司	贸易商	股东王晓光及其亲属持股/任职的企业	2003.07.14	2006 年 3 月
5	珠海美景联合科技有限公司	贸易商	股东王晓光及其亲属持股/任职的企业	2016.03.29	2017 年 3 月
6	珠海中凯智创科技股份有限公司	贸易商	股东彭轶及其亲属持股/任职的企业	2015.12.14	2017 年 8 月
7	珠海泰达电子科技有限公司	贸易商	股东彭轶亲属持股的企业	2007. 05. 08	2011 年 3 月
8	珠海中润靖杰打印科技有限公司	终端客户	股东彭轶亲属曾任职的企业	2016.01.28	2006 年 3 月
9	昊真信息科技（上海）有限公司	贸易商	股东王晓光亲属任职的企业	2016.05.06	2017 年 1 月
10	珠海墨元科技有限公司	贸易商	前员工冯亮控制的企业	2018.11.12	2020 年 7 月
11	珠海市印弗德打印耗材有限公司	贸易商	前员工王爱松控制的企业	2017.06.30	2017 年 7 月
12	珠海市沃云电子商务有限公司	贸易商	前员工王爱松控制的企业	2021.07.07	2021 年 10 月
13	东文泓润（北京）科技有限公司	贸易商	前员工王爱东控制的企业	2017.11.14	2017 年 11 月

续上表

序号	关联客户名称	股权结构	实际控制人	经营规模	员工人数
1	Ideal Supply& Engineering Co.,Ltd	林景鸿持股 49.00%；吉拉达·林普贾纳塔持股 50.59%；N.S.拉蒂尼·努蒂斯蒂，持股 0.41%	LIM KENG HONG、吉拉达·林普贾纳塔	年销售额两亿多泰铢，折合成人民币约 4000 多万元	约 20 人
2	宝浚科技有限公司	林裕淳持股 100%	林裕淳	年销售额 2500 万元新台币左右	4 人
3	昊沅信息科技	王晓光持股 50%、印翠凤持	王晓光	年销售额 6000	15 人

序号	关联客户名称	股权结构	实际控制人	经营规模	员工人数
	(上海) 有限公司	股 40%、王骏宇持股 10%		万元-7000 万元	
4	上海昊群数码科技有限公司	王晓光持股 50%、印翠凤持股 40%、王骏宇持股 10%	王晓光	年销售额 6000 万元左右	8 人
5	珠海美景联合科技有限公司	王晓光持股 50%、印翠凤持股 42%、王骏宇持股 8%	王晓光	年销售额 3 亿元左右	324 人
6	珠海中凯智创科技股份有限公司	彭轶持股 30%、赵彦雄持股 15%、赵炯持股 14.33%、彭可云持股 13.56%、刘荣华持股 10%、保安勇持股 7.11%、珠海市中凯创达投资合伙企业(有限合伙)持股 10%	彭轶、彭可云	年销售额 5 亿元左右	446 人
7	珠海泰达电子科技有限公司	彭可云持股 41%、崔琪暄持股 49%、唐素萍持股 10%	崔琪暄	年销售额 6000 至 7000 万元	28 人
8	珠海中润靖杰打印科技有限公司	珠海横琴格之格科技有限公司持股 100%	汪东颖、李东飞、曾阳云	年销售额 3-4 亿元	近 600 人
9	昊真信息科技有限公司(上海) 有限公司	珠海中润靖杰打印科技有限公司持股 100%	汪东颖、李东飞、曾阳云	年销售额 3000 万元左右	6 人
10	珠海墨元科技有限公司	鲁芳蓉持股 60%、刘创红持股 40%	冯亮, 鲁芳蓉为冯亮配偶	公司经营处于停滞状态	1 人
11	珠海市印弗德打印耗材有限公司	江海燕持股 90%、江世跃持股 10%	王爱松, 江海燕为王爱松配偶、江世跃为王爱松岳父	2022 年-2023 年在 1000 万元以上, 2024 年不到 1000 万元	8 人
12	珠海市沃云电子商务有限公司	王明胜持股 99%、邓波斌持股 1%	王爱松, 王明胜为王爱松表弟	月销售额十几万元	3 人
13	东文泓润(北京) 科技有限公司	王傲文持股 100%	王爱东, 王傲文为王爱东儿子	年销售额 1200 万元-1800 万元	6 人

续上表

序号	关联客户	主要销售内容	2025 年			2024 年			2023 年		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	Ideal Supply& Engineering Co.,Ltd	数码喷印墨水	102.27	0.46	58.89	97.46	0.47	50.02	100.77	0.52	39.14
2	宝浚科技有限公司	数码喷印墨水	34.53	0.16	57.27	40.57	0.20	54.48	33.94	0.18	53.31
3	昊沅信息科技有限公司(上海) 有限公司	数码喷印墨水	51.82	0.23	42.43	53.90	0.26	37.04	85.61	0.45	50.17
4	上海昊群数码科技	数码喷	25.17	0.11	47.33	11.58	0.06	40.15	18.84	0.10	53.59

序号	关联客户	主要销售内容	2025 年			2024 年			2023 年		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
	有限公司	印墨水									
5	珠海美景联合科技有限公司	数码喷印墨水	190.80	0.86	53.02	194.91	0.94	53.92	179.08	0.93	50.34
6	珠海中凯智创科技股份有限公司	数码喷印墨水	9.31	0.04	50.70	-	-	-	-	-	-
7	珠海泰达电子科技有限公司	数码喷印墨水	38.00	0.17	42.12	37.04	0.18	43.37	60.06	0.31	49.05
8	珠海中润靖杰打印科技有限公司	数码喷印墨水	-	-	-	-	-	-	189.57	0.99	38.58
9	昊真信息科技（上海）有限公司	数码喷印墨水	64.63	0.29	46.44	38.18	0.18	42.53	46.91	0.24	49.73
10	珠海墨元科技有限公司	数码喷印墨水	-	-	-	-	-	-	30.19	0.16	7.68
11	珠海市印弗德打印耗材有限公司	数码喷印墨水	358.36	1.62	47.35	612.44	2.96	43.55	1,030.32	5.36	37.45
12	珠海市沃云电子商务有限公司	数码喷印墨水	55.10	0.25	54.70	94.13	0.45	54.12	77.47	0.40	36.65
13	东文泓润（北京）科技有限公司	数码喷印墨水	51.68	0.23	32.38	74.46	0.36	24.63	116.17	0.60	29.37

注 1：珠海中润靖杰打印科技有限公司与发行人合作时间早于其成立时间，主要系因为珠海中润靖杰打印科技有限公司是承继珠海中润靖杰打印机耗材有限公司资产和业务而来，珠海中润靖杰打印机耗材有限公司成立于 2002 年 2 月，基于实质性原则，此处披露的开始合作时间以发行人与珠海中润靖杰打印机耗材有限公司开始合作时间为准。

注 2：A 股上市公司**奔图科技**股份有限公司持有珠海中润靖杰打印科技有限公司的股东珠海横琴格之格科技有限公司 100%股权，**奔图科技**股份有限公司实际控制人为汪东颖、李东飞、曾阳云，因此，珠海中润靖杰打印科技有限公司实际控制人为汪东颖、李东飞、曾阳云。

2、存在关联采购的关联方基本情况

单位：万元、%

序号	关联供应商	供应商类型	关联关系类型	成立时间	合作开始时间
1	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	包材	前员工赵维奇控制的企业	2018.08.22	2018 年 9 月
2	上海昊群数码科技有限公司	包材	股东王晓光及其亲属持股/任职的企业	2003.07.14	2006 年 3 月
3	珠海美景联合科技有限公司	包材、其他	股东王晓光及其亲属持股/任职的企业	2016.03.29	2017 年 3 月
4	珠海中润靖杰打印科技有限公司	其他	股东彭轶亲属曾任职的企业	2016.01.28	2006 年 3 月
5	东文泓润（北京）科技有限公司	其他	前员工王爱东控制的企业	2017.11.14	2017 年 11 月

续上表

序号	关联供应商	股权结构	实际控制人	经营规模	员工人数
1	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	陈美容持股 90%、 陈海荣持股 10%	赵维奇，陈美容为其配偶	年销售额 2500 万元- 3000 万元	25 人，不包含部分临时工
2	上海昊群数码科技有限公司	王晓光持股 50%、 印翠凤持股 40%、 王骏宇持股 10%	王晓光	年销售额 6000 万元左右	8 人
3	珠海美景联合科技有限公司	王晓光持股 50%、 印翠凤持股 42%、 王骏宇持股 8%	王晓光	年销售额 3 亿元左右	324 人
4	珠海中润靖杰打印科技有限公司	珠海横琴格之格科技有限公司持股 100%	汪东颖、李东飞、曾阳云	年销售额 3-4 亿元	近 600 人
5	东文泓润（北京）科技有限公司	王傲文持股 100%	王爱东，王傲文为王爱东儿子	年销售额 1200 万元- 1800 万元	6 人

续上表

序号	关联供应商	主要采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	墨水瓶	749.70	6.75	1,126.46	11.26	1,269.75	15.36
2	上海昊群数码科技有限公司	盒子、标签	3.82	0.03	4.38	0.04	6.42	0.08
3	珠海美景联合科技有限公司	硒鼓、气泡袋	-	-	-	-	1.99	0.02
4	珠海中润靖杰打印科技有限公司	墨盒	-	-	-	-	0.52	0.01
5	东文泓润（北京）科技有限公司	实验测试喷头、耗材	29.07	0.26	24.16	0.24	0.67	0.01

（二）如为发行人前员工设立或控制，说明前员工在发行人或关联方处的任职时间及部门。

上述关联方中，珠海墨元科技有限公司、珠海市印弗德打印耗材有限公司、珠海市沃云电子商务有限公司、东文泓润（北京）科技有限公司和珠海鸿益莱塑胶制品有限公司为发行人前员工控制的企业，前员工任职时间及部门情况如下：

前员工控制的企业	前员工名字	在发行人处任职时间	任职部门
珠海墨元科技有限公司	冯亮	2009.12-2018.11	内销二部
珠海市印弗德打印耗材有限公司	王爱松	2005.10-2017.09	内销一部

前员工控制的企业	前员工名字	在发行人处任职时间	任职部门
珠海市沃云电子商务有限公司			
东文泓润（北京）科技有限公司	王爱东	2018.07-2020.11	内销二部
珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	赵维奇	2004.05-2018.07	采购部

（三）结合上述情况说明报告期内发行人向上述公司销售或采购产品金额及结构变动的原因，上述客户或供应商与发行人的交易规模与其经营规模是否匹配，与发行人的交易是否真实，是否存在其他利益安排。

1、报告期内发行人向关联客户销售产品金额及结构变动的原因，上述客户与发行人的交易规模与其经营规模是否匹配，与发行人的交易是否真实，是否存在其他利益安排

（1）Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd

Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 成立于 2007 年，为发行人贸易商客户。该客户系发行人实控人 LIM KHENG TEE 的弟弟控制的企业，因此与发行人开始合作时间较早。由于其从事贸易业务，因此所需的员工人数较少。

报告期内，发行人向 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 销售产品金额及结构变动如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	92.61	90.55	11.02	77.51	79.53	-1.95	82.11	81.48	7.98
材料辅料销售	6.79	6.64	-11.12	17.31	17.76	2.96	14.91	14.80	4.73
水性颜料墨水	1.57	1.53	0.09	1.40	1.44	-0.59	2.04	2.03	-0.04
分散墨水	0.25	0.25	-1.02	1.23	1.27	-0.42	1.70	1.69	-11.94
其他墨水	1.05	1.03	1.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.73
合计	102.27	100.00		97.46	100.00		100.77	100.00	

发行人向该客户销售的产品主要为水性染料墨水和材料辅料。2023 年和 2024 年，发行人向其销售的产品金额和占比基本保持稳定。2025 年，发行人向其销售的水性染料墨水金额有所增长，主要是因为墨水业务收入占 Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 主要业务收入来源比例较小，随着泰国墨水市场竞争日

趋激烈，部分竞争对手陆续退出，Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 仍能够依靠价格优势持续获取市场份额；此外，Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd 逐步将墨水业务从零售客户拓展至政府部门等企业客户，采购需求和规模有所提升。

（2）宝浚科技有限公司

宝浚科技有限公司成立于 2003 年，为发行人贸易商客户。该客户系发行人实控人林裕翔的弟弟控制的企业，因此与发行人开始合作时间较早。由于其从事贸易业务，因此所需的员工人数较少。

报告期内，发行人向宝浚科技有限公司销售产品金额及结构变动如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	24.45	70.81	9.02	25.07	61.79	1.51	20.46	60.28	23.08
分散墨水	2.48	7.20	-8.36	6.31	15.55	2.52	4.42	13.03	-31.22
水性颜料墨水	6.16	17.83	2.66	6.16	15.17	1.12	4.77	14.06	4.93
其他墨水	0.06	0.16	0.16	-	-	-	-	-	-
材料辅料销售	1.38	4.01	-3.48	3.04	7.48	-5.15	4.29	12.63	3.21
合计	34.53	100.00		40.57	100.00		33.94	100.00	

发行人向该客户销售的产品主要为水性染料墨水和水性颜料墨水。报告期内，发行人向其销售的产品金额和占比基本保持稳定，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

（3）珠海美景联合科技有限公司、昊沅信息科技（上海）有限公司和上海昊群数码科技有限公司

珠海美景联合科技有限公司、昊沅信息科技（上海）有限公司和上海昊群数码科技有限公司均为发行人股东王晓光持股和控制的企业，成立时间和合作时间均早于发行人报告期，为发行人贸易商客户。其中，珠海美景联合科技有限公司为生产型企业，因此员工人数较多；昊沅信息科技（上海）有限公司和上海昊群数码科技有限公司主要从事贸易业务，员工人数较少。

上述关联方在实际经营中，其部分下游客户在采购硒鼓等打印耗材的同时，

可能还存在采购墨水的需求。为提升客户服务质量、提高客户采购的便捷性，上述关联方会结合其下游客户的实际需求，向发行人采购墨水后与其他打印耗材产品一同销售。

报告期内，发行人向珠海美景联合科技有限公司、昊沅信息科技（上海）有限公司和上海昊群数码科技有限公司销售产品金额及结构变动如下表所示：

1) 珠海美景联合科技有限公司

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	147.82	77.47	-0.77	152.50	78.24	-10.51	158.94	88.75	0.63
水性颜料墨水	30.86	16.17	0.41	30.71	15.76	11.59	7.46	4.17	-2.03
分散墨水	11.98	6.28	0.27	11.70	6.00	-1.02	12.58	7.03	1.38
材料辅料销售	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.05	0.10	0.05	0.02
其他墨水	0.15	0.08	0.08	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-
合计	190.80	100.00		194.91	100.00		179.08	100.00	

发行人向珠海美景联合科技有限公司销售的产品主要为水性染料墨水、水性颜料墨水和分散墨水。2024 年，发行人向其销售的水性颜料墨水金额和占比提升，主要是其近两年加大对墨水市场的开拓力度取得了一定成效，其下游客户增加了采购量。2025 年，发行人向其销售的墨水金额和结构占比基本保持稳定。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

2) 昊沅信息科技（上海）有限公司

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	40.48	78.13	8.05	37.77	70.08	-27.05	83.15	97.13	23.08
水性颜料墨水	1.45	2.80	-0.06	1.54	2.86	1.42	1.23	1.44	-22.14
分散墨水	0.42	0.81	0.03	0.42	0.77	-0.66	1.22	1.43	-0.89
材料辅料销售	0.16	0.31	-15.33	8.43	15.63	15.63	0.00	0.00	-0.05
UV 墨水	9.03	17.42	6.76	5.74	10.66	10.66	0.00	0.00	0.00
其他墨水	0.28	0.54	0.54						

合计	51.82	100.00		53.90	100.00		85.61	100.00	

发行人向昊沅信息科技（上海）有限公司销售的产品主要为水性染料墨水和水性颜料墨水。报告期内发行人与其整体交易金额呈逐年下降趋势，主要是昊沅信息科技（上海）有限公司及其下游客户以销售硒鼓为主，随着市场情况变化，其下游客户墨水采购需求量减少。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

3) 上海昊群数码科技有限公司

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	11.52	45.78	-53.98	11.55	99.76	13.45	16.26	86.31	-10.79
分散墨水	0.00	0.00	-0.24	0.03	0.24	-3.28	0.66	3.52	3.35
水性颜料墨水	0.83	3.29	3.29	0.00	0.00	-10.16	1.92	10.16	7.44
UV 墨水	12.82	50.92	50.92						
合计	25.17	100.00		11.58	100.00		18.84	100.00	

发行人向上海昊群数码科技有限公司销售的产品主要为水性染料墨水和 UV 墨水。报告期内发行人与其整体交易金额均较小，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

(4) 珠海中凯智创科技股份有限公司

珠海中凯智创科技股份有限公司成立于 2015 年，为发行人股东彭轶及其父亲彭可云持股和控制的企业，主要从事硒鼓生产和销售业务，为发行人贸易商客户。该客户向发行人采购墨水的原因与珠海美景联合科技有限公司等公司的相同，其部分下游客户在采购硒鼓等打印耗材的同时，可能还存在采购墨水的需求。为提升客户服务质量、提高客户采购的便捷性，珠海中凯智创科技股份有限公司会结合其下游客户的实际需求，向发行人采购墨水后与其他打印耗材产品一同销售。

报告期内，发行人在 2025 年向珠海中凯智创科技股份有限公司销售墨水，金额较小，销售产品金额及结构变动如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	8.37	89.90	-					-	-
分散墨水	0.78	8.33	-						
水性颜料墨水	0.16	1.77	-					-	-
合计	9.31	100.00							

报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

(5) 珠海中润靖杰打印科技有限公司、昊真信息科技（上海）有限公司

珠海中润靖杰打印科技有限公司成立于 2016 年，主要从事墨盒的生产和销售业务，现为上市公司**奔图科技股份有限公司**子公司，其向发行人采购的墨水主要用于墨盒生产制造，为发行人终端客户。其成立时间和与发行人开始合作时间均早于发行人报告期。

昊真信息科技（上海）有限公司为珠海中润靖杰打印科技有限公司全资子公司，其成立于 2016 年，为发行人贸易商客户。

报告期内，发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司和昊真信息科技（上海）有限公司销售产品金额及结构变动如下表所示：

1) 珠海中润靖杰打印科技有限公司

产品金额及结构变动如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	448.10	91.22	4.74	406.87	86.48	1.44	326.83	85.05	-1.81
分散墨水	34.81	7.09	-3.19	48.36	10.28	0.99	35.69	9.29	5.87
水性颜料墨水	7.87	1.60	-1.61	15.12	3.21	-1.88	19.58	5.10	-4.49
材料辅料销售	0.43	0.09	0.07	0.07	0.02	-0.47	1.88	0.49	0.37
其他墨水	0.02	0.00	0.00	0.04	0.01	-0.07	0.30	0.08	0.05
合计	491.23	100.00		470.46	100.00		384.29	100.00	

注：2023 年 8 月开始，发行人不再将珠海中润靖杰打印科技有限公司作为关联方披露，因此 2023 年 8 月以后的交易金额亦不再作为关联交易披露。但基于分析的完整性，此处对珠海中润靖杰打印科技有限公司报告期内完整的交易情况进行分析。

发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司销售的产品主要为水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水。2024 年，发行人向其销售的水性染料墨水金额与 2023 年相比增加，主要是发行人加大对该客户的开发力度，配合其开发所需的型号墨水，使其增加了采购金额。2025 年，发行人向其销售的墨水金额和结构占比与 2024 年相比变动不大。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

2) 昊真信息科技（上海）有限公司

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	50.88	78.72	0.02	30.05	78.70	-3.00	38.33	81.70	-0.01
水性颜料墨水	12.72	19.67	1.71	6.86	17.97	3.11	6.97	14.86	-3.44
分散墨水	1.04	1.60	-1.73	1.27	3.33	-0.11	1.62	3.44	3.44
合计	64.63	100.00		38.18	100.00		46.91	100.00	

发行人向昊真信息科技（上海）有限公司销售的产品主要为水性染料墨水和水性颜料墨水。2023 年和 2024 年，发行人与其整体交易金额均较小，结构保持稳定。2025 年，发行人向其销售的墨水金额有所增长，主要是其下游客户订单需求增多。其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

(6) 珠海墨元科技有限公司

珠海墨元科技有限公司成立于 2018 年，为发行人前员工控制的贸易商客户。其成立时间和与发行人开始合作时间均早于发行人报告期。因公司目前经营处于停滞状态，因此员工人数为 1 人。

报告期内，发行人向珠海墨元科技有限公司销售产品金额及结构变动如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2023 年		
	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	27.64	91.54	19.11
分散墨水	2.55	8.44	-19.11

UV 墨水	0.00	0.00	-0.02
材料辅料销售	0.01	0.02	0.02
合计	30.19	100.00	

发行人 2023 年向珠海墨元科技有限公司销售的产品主要为水性染料墨水和分散墨水。2024 年和 2025 年，因其经营处于停滞状态，发行人未再向其销售墨水产品。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

(7) 珠海市印弗德打印耗材有限公司、珠海市沃云电子商务有限公司

珠海市印弗德打印耗材有限公司成立于 2017 年，珠海市沃云电子商务有限公司成立于 2021 年，为发行人前员工控制的贸易商客户。上述关联方成立时间和与发行人开始合作时间均早于发行人报告期。因其主要从事贸易业务，因此员工人数较少。

报告期内，发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司和珠海市沃云电子商务有限公司销售产品金额及结构变动如下表所示：

1) 珠海市印弗德打印耗材有限公司

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	318.98	89.01	-7.07	588.46	96.09	-0.13	991.31	96.21	1.71
水性颜料墨水	25.69	7.17	4.30	17.57	2.87	0.58	23.63	2.29	-1.76
分散墨水	13.64	3.81	2.88	5.66	0.92	-0.52	14.93	1.45	0.02
其他墨水	0.00	0.00	-0.12	0.75	0.12	0.08	0.46	0.04	0.03
材料辅料销售	0.05	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	358.36	100.00		612.44	100.00		1,030.32	100.00	

发行人向珠海市印弗德打印耗材有限公司销售的产品主要为水性染料墨水。报告期内，发行人向其销售的水性染料墨水呈下降趋势，下降较大，主要是：
①佳能打印机设备未通过 3C 认证而下架产品，导致下游经营佳能打印机及相关耗材销售的客户受到影响，进而减少了对墨水的采购；②惠普带头墨盒打印机原厂推出大容量型号墨盒，并对价格进行调整，导致其部分下游客户不再改装墨盒而是直接销售原装墨盒，墨水采购需求有所减少；③其下游客户主要为

从事线上交易的电商企业，受市场竞争日趋激烈影响，销售额有所下降，导致对发行人采购量逐年下降。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

2) 珠海市沃云电子商务有限公司

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
分散墨水	44.31	80.42	10.86	65.47	69.55	22.03	36.81	47.52	-42.46
水性染料墨水	10.79	19.58	-9.50	27.37	29.08	-23.40	40.65	52.48	42.46
水性颜料墨水	0.00	0.00	-1.37	1.29	1.37	1.37	0.00	0.00	0.00
合计	55.10	100.00		94.13	100.00		77.47	100.00	

发行人向珠海市沃云电子商务有限公司销售的产品主要为分散墨水和水性染料墨水。报告期内，发行人向其销售的分散墨水和水性染料墨水波动较大，主要是因为其下游客户根据自身经营情况需求调整对珠海市沃云电子商务有限公司的采购。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

(8) 东文泓润（北京）科技有限公司

东文泓润（北京）科技有限公司成立于 2017 年，为发行人前员工控制的贸易商客户。其成立时间和与发行人开始合作时间均早于发行人报告期。因其主要从事贸易业务，因此员工人数较少。

报告期内，发行人向东文泓润（北京）科技有限公司销售产品金额及结构变动如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	25.86	50.03	-6.82	42.32	56.84	-10.59	78.33	67.43	9.51
分散墨水	17.46	33.79	6.63	20.23	27.16	7.32	23.06	19.85	-12.91
UV 墨水	8.30	16.07	0.07	11.91	15.99	3.33	14.72	12.67	3.36
水性颜料墨水	0.06	0.12	0.12	0.00	0.00	-0.05	0.06	0.05	0.05
合计	51.68	100.00		74.46	100.00		116.17	100.00	

发行人向东文泓润（北京）科技有限公司销售的产品主要为水性染料墨水

和分散墨水。报告期内，发行人向其销售的水性染料墨水和分散墨水金额呈逐年下降趋势，主要是东文泓润（北京）科技有限公司对下游市场开拓不畅，需求下降。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

(9) 珠海泰达电子科技有限公司

珠海泰达电子科技有限公司成立于 2007 年，股东兼董事彭轶的父亲持股 41%。其成立时间和与发行人开始合作时间均早于发行人报告期。因其主要从事境外电子商务贸易业务，因此员工人数较少。

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动	销售收入	占比	增减变动
水性染料墨水	35.40	93.16	-2.10	35.28	95.25	1.93	56.05	93.32	5.25
分散墨水	2.60	6.84	4.23	0.97	2.61	-1.41	2.41	4.02	-3.53
水性颜料墨水	0.00	0.00	-2.14	0.79	2.14	-0.52	1.60	2.66	-1.72
合计	38.00	100.00		37.04	100.00		60.06	100.00	

发行人向珠海泰达电子科技有限公司销售的产品主要为水性染料墨水。报告期内，发行人向其销售的水性染料墨水呈下降趋势，主要是其下游客户根据自身经营情况需求调整对珠海泰达电子科技有限公司的采购。报告期内，其经营规模与发行人的交易金额相匹配。

综上所述，发行人关联客户与发行人的交易规模与其经营规模相匹配，与发行人的交易真实，是基于合理的商业需求，不存在其他利益安排。

2、报告期内发行人向关联供应商采购产品金额及结构变动的原因，上述供应商与发行人的交易规模与其经营规模是否匹配，与发行人的交易是否真实，是否存在其他利益安排

(1) 珠海鸿益莱塑胶制品有限公司

珠海鸿益莱塑胶制品有限公司成立于 2018 年，主要从事墨水瓶的生产和销售，为发行人前员工控制的企业。其成立时间和与发行人开始合作时间均早于发行人报告期。发行人向其采购的产品主要为墨水瓶，主要是因为发行人在生产过程中需要使用到墨水瓶对墨水产品进行包装，珠海鸿益莱塑胶制品有限公司在产品质量、交期、定制化需求等方面能满足发行人的需要，因此发行人与

其进行合作。

发行人采购的墨水瓶容量规格在 30ml-5,000ml 不等，通常容量越大，单价越高。根据容量规格大小可以划分为小瓶（30-170ml）、中瓶（200-600ml）、中大瓶（1,000-2,000ml）以及大瓶（5,000ml）四种规格。报告期内，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的产品及结构变动情况如下表所示：

单位：万元、%

产品类别	2025 年			2024 年			2023 年		
	金额	占比	增减变动	金额	占比	增减变动	金额	占比	增减变动
小瓶	700.90	93.50	17.60	853.40	75.90	-1.77	984.40	77.68	-1.11
中瓶	31.64	4.22	-2.21	72.33	6.43	1.73	59.64	4.71	0.94
中大瓶	17.12	2.28	-15.15	195.94	17.43	1.47	202.17	15.95	1.20
大瓶	0.00	0.00	-0.23	2.64	0.23	-1.43	21.10	1.66	-1.03
合计	749.65	100.00	0.00	1,124.31	100.00		1,267.31	100.00	

发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的墨水瓶以小瓶、中瓶以及中大瓶为主。报告期内，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的小瓶金额逐年下降，一是为保证墨水瓶供应体系稳定及减少不必要的关联交易，发行人对其他供应商也可生产提供的墨水瓶型号的采购订单逐步转向其他供应商；二是发行人下游客户需求结构发生变化，对墨水需求部分从小瓶装转向中瓶及以上规格装。**2025 年**，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的小瓶金额占比提升较大，主要是因为发行人大幅减少了向其中大瓶的采购数量。

报告期内，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中瓶金额和占比呈现先增加后减少的情况，主要受发行人下游客户对中瓶装墨水需求变化影响。**2023 年和 2024 年**，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中大瓶金额和占比基本保持稳定；**2025 年**，发行人向其采购的中大瓶金额和占比下降较大，主要是为保证墨水瓶供应体系稳定及减少不必要的关联交易，发行人主动逐步将中大瓶采购订单转移至其他供应商。发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的大瓶金额和占比逐年下降，主要是其自身因生产成本、市场情况等因素调整产品结构，减少对发行人的供应。

综上所述，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的产品结构变动具

有合理性，与发行人的交易规模与其经营规模相匹配，与发行人的交易真实，不存在其他利益安排。

（2）珠海美景联合科技有限公司、上海昊群数码科技有限公司

报告期内，发行人向珠海美景联合科技有限公司采购的产品主要是硒鼓及用于包装硒鼓的气泡袋，2023 年采购金额是 1.99 万元，整体采购金额较小。上述采购发生的原因主要是发行人个别客户存在采购硒鼓的需求，发行人为维系客户关系向其采购后出售给客户。为进一步减少关联交易，2024 年起发行人不再向其采购硒鼓。

发行人向上海昊群数码科技有限公司采购的产品主要是盒子和标签，采购金额分别是 6.42 万元、4.38 万元和 **3.82 万元**，整体采购金额较小，变动不大。上述采购发生的原因主要是对部分型号墨水，上海昊群数码科技有限公司要求发行人使用其指定的盒子和标签进行包装，因此向其采购。

（3）珠海中润靖杰打印科技有限公司

报告期内，发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司采购的产品主要是墨盒，2023 年关联采购金额是 0.52 万元，整体采购金额较小。上述采购发生的原因主要是发行人个别客户存在采购墨盒的需求，发行人为维系客户关系向其采购后出售给客户，因此向其采购；少量墨盒用于研发测试。

（4）东文泓润（北京）科技有限公司

报告期内，发行人向东文泓润（北京）科技有限公司采购的产品主要是实验测试喷头，上述采购发生的原因主要是发行人在进行研发过程中需要购买实验测试喷头进行打印测试，在对喷头供应商进行比价后，选择合适的供应商进行采购。

报告期内，发行人向其采购的金额分别为 0.67 万元、24.16 万元和 **29.07 万元**。上述采购金额发生波动的原因主要与发行人研发项目相关。发行人研发项目需要使用特定测试喷头时，会向其采购；随着研发项目结束，对特定测试喷头的需求减少，发行人对其采购金额相应减少。

综上所述，发行人关联供应商与发行人的交易规模与其经营规模相匹配，

与发行人的交易真实，是基于合理的商业需求，不存在其他利益安排。

五、说明发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司的销售策略、调价逻辑及实际调价情况，产品定价与同类产品向其他客户销售定价是否存在较大差异及合理性，说明截至目前该客户的回款情况。

（一）发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司的销售策略、调价逻辑及实际调价情况

发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司的销售策略与其他客户一致，产品价格以成本加成原则为基础，根据客户采购规模、交付时间要求、信用条件、合作深度等综合因素确定，并结合市场价格变化、原材料采购成本变化、市场开拓需要等因素适当调整。

报告期内，发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司实际调价情况如下表所示：

产品类别	细分产品	具体型号	调价情况	调价时间	调价原因
水性颜料墨水	兼容爱普生水性颜料墨水	*、*、*、*	折合成 kg 后下调价 5-5.71 元/kg，下调幅度在 1.38%-5.97%之间	2023 年 1 月 1 日起	加大市场开拓力度
	兼容爱普生桌面普通颜料墨水	*、*、*、*、*	下调 5-10 元/kg，下调幅度在 7.14%-13.33% 之间	2025 年 7 月 5 日起	根据市场行情变动调整
水性染料墨水	兼容佳能桌面染料墨水	*、*、*、*、*、*、*、*	上调 0.02-0.14 元/支，上调幅度在 1.18%-8.00%之间	2023 年 6 月 1 日起	因采购规模有所减少，适当进行调价
	兼容惠普染料墨水	*、*、*、*、*、*	上调 0.06-0.08 元/支，上调幅度在 2.86%-4.91% 之间		
	通用墨水	*、*、*、*	上调 0.05 元/支，上调幅度为 3.03%		

2023 年 1 月，发行人对其销售的水性颜料墨水进行价格下调，主要是发行人为进一步打开水性颜料墨水市场，结合市场情况，选择部分长期合作的客户进行调价，鼓励其加大水性颜料墨水市场的开拓。2023 年 6 月，发行人对其销售的水性染料墨水进行价格上调，主要是因其向发行人采购规模有所减少，整体价格上调幅度较小。2025 年 7 月，发行人对其销售的兼容爱普生桌面普通颜

料墨水进行价格下调，主要根据市场行情变化予以调整。

(二) 产品定价与同类产品向其他客户销售定价是否存在较大差异及合理性

报告期内，上述对珠海印弗德打印耗材有限公司进行调价的各类型号墨水，发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司和非关联方客户的销售金额、数量、平均单价和毛利率如下所示：

1、兼容爱普生水性颜料墨水（调价型号）

报告期内，发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司销售的调价型号的兼容爱普生水性颜料墨水金额分别 7.65 万元、3.96 万元和 3.78 万元，销售的调价型号的兼容爱普生桌面普通颜料墨水金额分别为 0 万元、0 万元和 5.34 万元，对发行人经营利润影响较小。

2、兼容佳能桌面染料墨水（调价型号）

单位：万元、万 KG、元/KG、%

项目	2025 年				2024 年				2023 年			
	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
该客户兼容佳能桌面染料墨水（调价型号）	0.67	*	*	*	169.19	*	*	*	657.97	*	*	*
非关联方内销客户兼容佳能桌面染料墨水（调价型号）	44.67	2.11	21.16	45.55	61.67	2.84	21.71	41.93	83.61	4.04	20.72	37.53
差异			*	*			*	*			*	*

如上表所示，2023 年和 2024 年，发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司销售的调价型号的兼容佳能桌面染料墨水平均单价和毛利率与非关联方内销客户不存在较大差异，毛利率略低，主要是因为采购规模较大。2025 年，珠海印弗德打印耗材有限公司向发行人采购的调价型号的兼容佳能桌面染料墨水金额下降至 0.67 万元，对发行人经营利润影响较小。

3、兼容惠普染料墨水（调价型号）

单位：万元、万 KG、元/KG、%

项目	2025 年	2024 年	2023 年

	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
该客户兼容惠普染料墨水（调价型号）	32.01	*	*	*	28.25	*	*	*	42.97	*	*	*
非关联方内销客户兼容惠普染料墨水（调价型号）	44.35	1.97	22.53	35.93	112.04	4.87	23.02	33.00	215.62	10.06	21.43	36.63
差异			*	*			*	*			*	*

如上表所示，发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司销售的调价型号的兼容惠普染料墨水，**2023 年和 2024 年**，平均毛利率与非关联方客户差异较小。**2025 年**，平均毛利率大幅高于非关联方客户，主要是因为单位成本下降使毛利率得到提升；同时随着非关联方客户整体采购金额下降，调价型号墨水销售毛利率偏低的主要非关联客户之一采购金额占比提升，该主要非关联方客户之一前期对调价型号墨水采购金额较大，因此发行人一直给与一定的价格优惠。

4、通用墨水（调价型号）

单位：万元、万 KG、元/KG、%

项目	2025 年				2024 年				2023 年			
	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
该客户通用墨水（调价型号）	45.52	*	*	*	45.61	*	*	*	28.53	*	*	*
非关联方内销客户通用墨水（调价型号）	152.32	9.26	16.45	36.13	127.08	7.28	17.46	35.53	134.65	7.56	17.80	32.36
差异			*	*			*	*			*	*

如上表所示，报告期内，发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司销售的调价型号的通用墨水平均单价和毛利率与非关联方内销客户不存在较大差异，毛利率偏低，主要是因为采购规模较大。

综上所述，发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司产品定价与同类产品向其他客户销售定价不存在较大差异，差异原因主要是采购规模引起，具有合理性。

（三）说明截至目前该客户的回款情况

2025 年末，发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司的应收账款为 276.19 万元，截至本回复出具日，回款金额为 157.69 万元，回款比例为 57.10%。

六、结合采购产品结构、定价形成机制、可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的交易价格等，说明发行人向关联方采购及向非关联方采购的产品是否为同类产品，相关采购价格是否可比，与市场公允价格及第三方价格是否存在较大差异，发行人关联采购价格是否公允。结合发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司的采购内容、比价过程等，说明发行人向该供应商的采购价格是否公允，是否存在对发行人或关联方的利益输送。

（一）结合采购产品结构、定价形成机制、可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的交易价格等，说明发行人向关联方采购及向非关联方采购的产品是否为同类产品，相关采购价格是否可比，与市场公允价格及第三方价格是否存在较大差异，发行人关联采购价格是否公允。

1、珠海鸿益莱塑胶制品有限公司

报告期内，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的产品主要为墨水瓶，根据瓶子规格容量大小可以划分为小瓶、中瓶、中大瓶以及大瓶。通常而言，瓶子规格容量越大，单价越高。对于同一规格容量的瓶子，不同的瓶子供应商提供的瓶子设计、外观、样式不同，能满足客户多样化的需求，对应的生产设备、模具、工艺不同，综合生产成本不同，导致其价格也会存在一定差异。此外，发行人会要求部分供应商根据发行人提供的专利瓶设计要求生产特定的墨水瓶，该部分墨水瓶价格通常会高于通用型墨水瓶。

发行人对墨水瓶的定价以成本加成原则为主，参考墨水瓶主要原材料聚酯（PET）、聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）的市场价格以及供应商报送的成本费用加成数据确定采购价格是否合理，对于单次采购规模较大的订单，发行人会寻找多家供应商进行询价比价，结合供应商产品质量、交付期限等因素综合考虑确定最有利于发行人的采购价格。

发行人采购的墨水瓶目前无可比市场公允价格及第三方市场价格可以查询，经与珠海鸿益莱塑胶制品有限公司沟通，其基于商业秘密保护需要拒绝向发行

人提供其向其他交易方销售同类产品的价格。因此，发行人主要对向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司及其他主要的非关联方供应商采购同类墨水瓶的价格进行比较。

报告期内，按采购产品结构，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司及其他主要的非关联方供应商采购同类墨水瓶的平均价格如下表所示：

单位：万元、元/个

产品类型	供应商名称	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价
小瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	700.90	*	853.40	*	984.40	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	266.87	*	324.98	*	360.21	*
	中山市普利升模具有限公司	102.79	*	35.62	*	31.64	*
中瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	31.64	*	72.33	*	59.64	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	13.96	*	3.28	*	0.73	*
	中山市普利升模具有限公司	31.80	*	4.95	*	3.48	*
中大瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	17.12	*	195.94	*	202.17	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	99.54	*	64.30	*	4.65	*
	中山市普利升模具有限公司	260.29	*	114.42	*	71.75	*
大瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	0.00	*	2.64	*	21.10	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	77.51	*	76.44	*	37.35	*
	中山市普利升模具有限公司	40.64	*	21.53	*	19.29	*

注：深圳市绘美源科技有限公司及其关联方包括深圳市绘美源科技有限公司、湖南天创源科技有限公司及珠海塑通材料技术有限公司。

（1）小瓶采购平均单价分析

报告期内，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的小瓶平均价格高于深圳市绘美源科技有限公司及其关联方的平均价格，主要是因为发行人向珠

海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的小瓶中，部分瓶子为按发行人专利瓶设计要求生产的特定墨水瓶，以及部分瓶子能满足客户特定的需求，该部分墨水瓶单价较高。

2023 年和 2024 年，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的小瓶平均价格低于中山市普利升模具有限公司的平均价格，主要是因为发行人根据客户天威新材要求向中山市普利升模具有限公司购买指定的墨水瓶，该款墨水瓶单价较高；2025 年，采购的小瓶平均价格高于中山市普利升模具有限公司的平均价格，主要是因为：①受发行人客户天威新材订单需求变化影响，发行人向中山市普利升模具有限公司采购的天威新材指定的瓶子数量和占比下降较大，数量占比从 2024 年的 81.40%下降至 2025 年的 1.72%，使发行人向中山市普利升模具有限公司平均采购单价下降较大；②随着发行人加大了向中山市普利升模具有限公司其他通用小瓶的采购力度，中山市普利升模具有限公司在价格上给与了一定折让。

（2）其他瓶子采购平均单价分析

2023 年和 2024 年，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中瓶平均价格略低于深圳市绘美源科技有限公司及其关联方、中山市普利升模具有限公司的平均价格，主要是发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的数量较多，珠海鸿益莱塑胶制品有限公司在价格上给与一定优惠。2025 年，随着发行人加大了向中山市普利升模具有限公司瓶子采购规模，中山市普利升模具有限公司在价格上给与了一定折让，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中瓶平均价格与中山市普利升模具有限公司已不存在较大差异。

2023 年，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中大瓶平均价格与深圳市绘美源科技有限公司及其关联方的平均价格接近，不存在较大差异；2024 年和 2025 年，采购平均价格略高于深圳市绘美源科技有限公司及其关联方的平均价格，主要是随着对深圳市绘美源科技有限公司及其关联方采购量的增加，深圳市绘美源科技有限公司及其关联方给予了一定的价格折扣，向深圳市绘美源科技有限公司及其关联方采购单价下降。2023 年至 2024 年，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中大瓶平均价格略低于中山市普利升模具有限公司的平均价格，主要是发行人向中山市普利升模具有限公司采购的中

大瓶包括部分用于包装 UV 墨水的高克重墨水瓶，以及部分满足客户特定需求的墨水瓶，该部分墨水瓶采购单价较高；**2025 年**，随着发行人向中山市普利升模具有限公司采购的中大瓶规模进一步提升，中山市普利升模具有限公司给与了一定的价格折扣，单价有所下降，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的中大瓶平均价格已与中山市普利升模具有限公司不存在较大差异。

2023 年和 2024 年，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司采购的大瓶平均价格与深圳市绘美源科技有限公司及其关联方的平均价格接近，略低于中山市普利升模具有限公司的平均价格，主要是因为中山市普利升模具有限公司报价较高。**2025 年**，为完善墨水瓶供应体系，发行人加大了向中山市普利升模具有限公司的采购规模，向中山市普利升模具有限公司的采购平均单价已有所下降。

综上所述，发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司和向非关联方采购同类瓶子的价格差异具有合理性，不存在重大差异，关联采购价格公允。

2、珠海美景联合科技有限公司

报告期内，发行人向珠海美景联合科技有限公司采购的产品主要是硒鼓及用于包装硒鼓的气泡袋，2023 年采购金额是 1.99 万元，整体采购金额较小。硒鼓的价值量较低，同时发行人对硒鼓采购需求较少，因此发行人向其采购硒鼓的价格主要是在其报价基础之上双方进行协商。

除向珠海美景联合科技有限公司采购硒鼓外，发行人不存在向其他供应商采购硒鼓的情况。

报告期内，发行人向珠海美景联合科技有限公司采购的主要型号硒鼓平均单价及市场价格如下表所示：

单位：元/个

硒鼓型号	2023 年平均单价	1688 平台价格
85A with customized box	*	25.80
83A with customized box	*	25.00

注：以上平均单价为含税价

发行人向珠海美景联合科技有限公司采购的硒鼓与市场价格相比略低，主要是因为采购量较大，不存在较大差异，关联采购价格公允。

3、上海昊群数码科技有限公司

报告期内，发行人向上海昊群数码科技有限公司采购的产品主要是盒子和标签，采购金额分别是 6.42 万元、4.38 万元和 3.82 万元，整体采购金额较小，变动不大。上述采购发生的原因主要是发行人向上海昊群数码科技有限公司销售墨水的过程中，上海昊群数码科技有限公司对部分瓶装墨水要求发行人使用其指定的盒子和标签进行包装，因此发行人向其采购。

发行人向其采购盒子和标签的价格主要是双方进行协商确定，关联采购价格公允。

4、珠海中润靖杰打印科技有限公司

报告期内，发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司采购的产品主要是墨盒，2023 年的关联采购金额是 0.52 万元，整体采购金额较小。墨盒的价值量较低，同时发行人对墨盒采购需求较少，因此发行人向其采购墨盒的价格主要是在其报价基础上双方进行协商。

发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司和其他供应商采购的墨盒型号不同，价格不具有可比性。

报告期内，发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司采购的主要型号墨盒平均单价及市场价格如下表所示：

单位：元/个

墨盒型号	2023 年平均单价	1688 平台价格
HP RC-564BK/364XLBK (684)	*	4.96
HP RC-564XL C	-	4.52
HP RC-564XL M	-	4.52
HP RC-564XL Y	-	4.52

注：以上平均单价为含税价

发行人 2023 年向珠海中润靖杰打印科技有限公司采购的主要型号墨盒平均单价高于 1688 平台市场价格，主要是发行人采购时间较早，报告期内墨盒价格呈持续下降趋势。

综上所述，发行人向珠海中润靖杰打印科技有限公司采购的墨盒平均单价和市场价格的差异具有合理性，关联采购价格公允。

5、东文泓润（北京）科技有限公司

报告期内，发行人向东文泓润（北京）科技有限公司采购的产品主要是实验测试喷头。发行人在采购喷头前，会对多家供应商进行询价和比价，综合考虑喷头质量、价格等因素最终确定供应商。因此，发行人向东文泓润（北京）科技有限公司采购喷头的价格主要在其报价基础上通过询价比价形成。

2024 年和 2025 年，发行人存在同时向东文泓润（北京）科技有限公司及其他非关联方供应商采购京瓷喷头、Ricoh Gen6 喷头和 I3200 喷头的情况，采购数量及单价对比情况如下表所示：

单位：个、元/个、%

2025 年				
喷头型号	供应商名称	采购数量	采购平均单价	单价差异率
I3200 喷头	东文泓润（北京）科技有限公司	12	*	-
	郑州彩悦电子科技有限公司	2	*	-0.91
	温州工升数码科技有限公司	24	*	0.00
Ricoh Gen6 喷头	东文泓润（北京）科技有限公司	14	*	-
	珠海晟彩科技有限公司	14	*	-1.93
	东莞市世通智能科技有限公司	10	*	0.87
	郑州彩悦电子科技有限公司	3	*	-8.26
2024 年				
喷头型号	供应商名称	采购数量	采购平均单价	单价差异率
京瓷喷头	东文泓润（北京）科技有限公司	16	*	-
	深圳市和睿丰彩喷墨技术有限公司	7	*	6.45
	深圳泰捷斯数码科技有限公司	15	*	5.81

如上表所示，发行人向东文泓润（北京）科技有限公司和其他非关联方供应商的采购单价不存在重大差异。

综上所述，发行人向上述关联方的关联采购价格公允。

（二）结合发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司的采购内容、比价过程等，说明发行人向该供应商的采购价格是否公允，是否存在对发行人或关联方的利益输送

发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司的采购内容、比价过程、与向其他

非关联方供应商采购价格的对比分析详见本小问回复。发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司的采购价格公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

七、说明发行人与关联方销售采用拼柜运输的原因及商业合理性；结合相关交易的销售内容、拼柜运输具体情况、金额、占比、毛利率等，说明是否存在异常、是否存在利益输送或其他利益安排。

（一）“拼柜”运输的定义及商业合理性

“拼柜”（less than container load，简称 LCL）是指装不满一整箱的小票货物。承运人通常将不同货主的小票货物集中至集装箱货运站或内陆站，按货物性质和目的地分类整理后拼装入同一集装箱运输。“拼柜”是国际物流中一种高度灵活且对中小规模进出口商极具实用价值的运输方案。

由于发行人的客户以贸易商客户为主，销售产品包括墨水及其他耗材，采用拼柜运输的商业合理性如下：①墨水属高频率补货品，但单次采购量有限，整柜运输成本过高，通过拼柜能有效降低平均运输成本。②客户通过拼柜实现多批次小批量补货，避免囤积整柜墨水占用资金与仓储空间，尤其适合试销新品或应对月份需求性波动。③数码喷印产业链包含打印机、墨水、喷头、硒鼓、墨盒等多品类，客户常从不同供应商采购，拼柜有利于这些产品整合运输，缩短整体供应链周期。

（二）“拼柜”运输中涉及关联方的具体情况

发行人存在少量终端为外销客户的收货地址为内销贸易商的情况。其中，内销贸易商涉及发行人关联方情况如下：

公司名称	拼柜产品
珠海美景联合科技有限公司	硒鼓为主，以及墨盒等打印耗材
珠海中润靖杰打印机耗材有限公司	墨盒及补充水
珠海中凯智创科技股份有限公司	硒鼓

以珠海美景联合科技有限公司为例，公司主要以硒鼓销售为主。境外客户根据自身需求向发行人采购墨水产品，同时向珠海美景联合采购硒鼓。当境外客户单次采购墨水量较少时，会通过和其向珠海美景联合采购硒鼓一起，以“拼柜”的方式一起运输至境外目的地，从而降低单次运费成本。发行人和内

销贸易商针对各自销售的“拼柜运输”产品，独立进行报关申报，或者由客户自行对采购商品进行报关申报（适用于客户主要为内销贸易商客户，其客户主要针对海外市场）。

报告期各期，发行人涉及与关联方同时向客户销售，并采用拼柜运输的金额、占比、毛利率如下所示：

单位：万元

公司名称	合作关系建立时间	是否存在 关联关系	项目	2025 年			2024 年		
				销售 收入	收入 占比	毛利率	销售 收入	收入 占比	毛利率
MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	2018 年 11 月	否	拼柜业务	-	-	-	-	-	-
			非拼柜业务	79.64	0.36%	*	286.25	1.38%	*
			合计	79.64	0.36%	*	286.25	1.38%	*
Potencial Suprimentos de Informática Ltda	2018 年 2 月	否	拼柜业务	-	-	-	-	-	-
			非拼柜业务	319.37	1.45%	*	458.10	2.21%	*
			合计	319.37	1.45%	*	458.10	2.21%	*
PT. WARNA WARNI KREASI	2018 年 9 月	否	拼柜业务	16.81	0.08%	*	51.14	0.25%	*
			非拼柜业务	18.03	0.08%	*	5.60	0.03%	*
			合计	34.84	0.16%	*	56.74	0.27%	*
宝浚科技有限公司	2017 年 3 月	是	拼柜业务	19.60	0.09%	59.15%	35.15	0.17%	54.82%
			非拼柜业务	14.93	0.07%	54.80%	5.42	0.03%	52.31%
			合计	34.53	0.16%	57.27%	40.57	0.20%	54.48%
深圳市印通达科技有限公司	2021 年 12 月	否	拼柜业务	2.88	0.01%	*	3.03	0.01%	*
			非拼柜业务	10.95	0.05%	*	30.27	0.15%	*
			合计	13.83	0.06%	*	33.30	0.16%	*
A MY TECHNOLOGY & TRADING CO.,LTD	2019 年 12 月	否	拼柜业务	3.06	0.01%	*	4.96	0.02%	*
			非拼柜业务	4.06	0.02%	*	-	-	-
			合计	7.11	0.03%	*	4.96	0.02%	*
昊沅信息科技（上海）有限公司	2018 年 8 月	是	拼柜业务	45.33	0.21%	42.55%	28.66	0.14%	41.52%
			非拼柜业务	6.49	0.03%	41.47%	25.24	0.12%	31.95%
			合计	51.82	0.23%	42.42%	53.90	0.26%	37.04%
昊真信息科技（上海）有限公司	2017 年 1 月	是	拼柜业务	20.32	0.09%	42.62%	29.36	0.14%	42.74%
			非拼柜业务	14.36	0.07%	49.39%	8.81	0.04%	41.81%
			合计	34.68	0.16%	45.42%	38.18	0.18%	42.53%

公司名称	合作关系建立时间	是否存在关联关系	项目	2025 年			2024 年		
				销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
上海昊群数码科技有限公司	2006 年 3 月	是	拼柜业务	5.07	0.02%	43.42%	7.43	0.04%	39.99%
			非拼柜业务	2.20	0.01%	51.91%	4.15	0.02%	40.45%
			合计	7.27	0.03%	45.99%	11.58	0.06%	40.15%
南京美瑞网络科技有限公司	2024 年 3 月	否	拼柜业务	-	-	-	3.87	0.02%	*
			非拼柜业务	-	-	-	-	-	-
			合计	-	-	-	3.87	0.02%	*
珠海辉泓科技有限公司	2021 年 3 月	否	拼柜业务	65.30	0.30%	*	145.78	0.70%	*
			非拼柜业务	10.02	0.05%	*	0.51	0.00%	*
			合计	75.32	0.34%	*	146.29	0.71%	*
珠海诺亚天辰科技有限公司	2024 年 6 月	否	拼柜业务	35.37	0.16%	*	20.91	0.10%	*
			非拼柜业务	15.93	0.07%	*	-	-	-
			合计	51.30	0.23%	*	20.91	0.10%	*
Colors Gate for General Trading Co., LTD	2023 年 9 月	否	拼柜业务	2.50	0.01%	*	-	-	-
			非拼柜业务	486.87	2.21%	*	355.26	1.72%	*
			合计	489.38	2.22%	*	355.26	1.72%	*
Apus Soluções de Informática Comercial Eireli	2021 年 1 月	否	拼柜业务	4.36	0.02%	*	-	-	-
			非拼柜业务	-	-	-	11.95	0.06%	*
			合计	4.36	0.02%	*	11.95	0.06%	*
拼柜业务合计				220.60	1.00%	-	330.27	1.60%	-

(续上表)

公司名称	合作关系建立时间	是否存在关联关系	项目	2023 年		
				销售收入	收入占比	毛利率
MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	2018 年 11 月	否	拼柜业务	1.38	0.01%	*
			非拼柜业务	241.08	1.25%	*
			合计	242.46	1.26%	*
Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	2018 年 2 月	否	拼柜业务	5.33	0.03%	*
			非拼柜业务	311.15	1.62%	*
			合计	316.48	1.65%	*

公司名称	合作关系 建立时间	是否存在 关联关系	项目	2023 年		
				销售收入	收入占比	毛利率
PT. WARNA WARNI KREASI	2018 年 9 月	否	拼柜业务	7.57	0.04%	*
			非拼柜业务	54.52	0.28%	*
			合计	62.09	0.32%	*
宝浚科技有限公 司	2017 年 3 月	是	拼柜业务	25.10	0.13%	55.42%
			非拼柜业务	8.84	0.05%	47.34%
			合计	33.94	0.18%	53.31%
陈凯	2023 年 7 月	否	拼柜业务	0.05	0.00%	*
			非拼柜业务	-	-	-
			合计	0.05	0.00%	*
深圳市印通达科 技有限公司	2021 年 12 月	否	拼柜业务	-	-	-
			非拼柜业务	29.51	0.15%	*
			合计	29.51	0.15%	*
A MY TECHNOLOGY & TRADING CO.,LTD	2019 年 12 月	否	拼柜业务	-	-	-
			非拼柜业务	31.72	0.17%	*
			合计	31.72	0.17%	*
昊沅信息科技 (上海)有限公 司	2018 年 8 月	是	拼柜业务	40.08	0.21%	47.14%
			非拼柜业务	45.53	0.24%	52.83%
			合计	85.61	0.45%	50.17%
昊真信息科技 (上海)有限公 司	2017 年 1 月	是	拼柜业务	42.04	0.22%	50.65%
			非拼柜业务	4.88	0.03%	41.83%
			合计	46.91	0.24%	49.73%
上海昊群数码科 技有限公司	2006 年 3 月	是	拼柜业务	18.84	0.10%	53.59%
			非拼柜业务	-	-	-
			合计	18.84	0.10%	53.59%
珠海辉泓科技有 限公司	2021 年 3 月	否	拼柜业务	92.04	0.48%	*
			非拼柜业务	21.63	0.11%	*
			合计	113.67	0.59%	*
Colors Gate for General Trading Co., LTD	2023 年 9 月	否	拼柜业务	-	-	-
			非拼柜业务	80.07	0.42%	*
			合计	80.07	0.42%	*
Apus Soluções de Informatica	2021 年 1 月	否	拼柜业务	-	-	-
			非拼柜业务	4.54	0.02%	*

公司名称	合作关系 建立时间	是否存在 关联关系	项目	2023 年		
				销售收入	收入占比	毛利率
Comercial Eireli			合计	4.54	0.02%	*
拼柜业务合计				232.42	1.21%	-

报告期各期，上述拼柜业务收入占比较低，产品毛利率与非拼柜业务不存在显著差异，上述交易符合国际贸易正常商业逻辑和交易惯例。大部分客户和发行人合作年限要早于报告期初，按照常规商业逻辑，若下游客户在能够直接与发行人建立了合作关系情况下，能够获取到最优惠的进货价格，基本不会通过发行人下游客户采购同类产品。经与关联方访谈确认，客户向发行人关联方拼柜采购的产品与向发行人采购的产品不同，不存在关联方利益输送或者其他利益安排等情形。

八、保荐机构核查上述事项，发行人律师核查事项（1），申报会计师核查事项（2）-（7），说明核查方法、范围、依据及结论，并发表明确意见。

（一）说明核查方法、范围、依据

针对事项（1），保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人提供的关联方清单、并通过工商登记信息、公开资料、网络搜索、走访等途径，核实关联方关系的真实性；

2、查阅发行人提供的实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东、董事、原监事及高级管理人员填写的调查表；了解发行人离职员工控制的客户和供应商情况；

3、将发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的银行流水交易对手方、公司离职前员工名单与发行人报告期内客户供应商股东和董事、原监事及高级管理人员等重要人员进行比对，对出现的重名人员向发行人客户供应商进行确认；

4、对发行人管理层就公司关联方和关联交易情况进行访谈，了解发行人主要关联方范围、报告期内发生的关联交易主要内容以及商业合理性和必要性；

5、对发行人主要客户和供应商进行实地走访或视频访谈，确认与发行人是否存在关联关系，并获取关联关系情况声明；

6、查阅相关法律法规以及发行人公司章程关于关联交易的规定，核查发行人关联交易是否履行必要的决策程序。

针对事项（2）-（7），保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内与关联方交易明细、订单等资料，核查发生的关联交易金额及占比情况，是否对发行人独立性构成影响，是否具有合理性和必要性；

2、向主要销售人员了解关联方交易定价原则、产品结构、销售价格的变动情况等；

3、对关联方客户和供应商进行实地走访，核查关联交易的真实性和商业合理性；对关联方贸易商客户的下游客户进行穿透走访、获取关联方贸易商客户下游客户销售明细、报关单等资料，核查其最终销售实现情况；

4、分析报告期内单位料工费的变动对关联方销售毛利率变动的影响，结合产品结构变化以及销售价格的变动，分析关联方销售毛利率大幅增长的原因；

5、比较报告期内发行人同类产品关联方交易与非关联方交易的销售价格等情况，核查关联方交易定价是否公允，是否存在特殊利益安排，评估关联方交易的商业合理性；

6、获取对关联方客户产品销售明细，按细分产品对关联方销售与非关联方销售的金额、数量、销售价格、成本和毛利率等进行比较分析，获取对关联方客户的调价单等，核查关联方销售价格和毛利率变动及与非关联方客户差异的合理性；

7、通过工商查询、走访等方式核查报告期内与发行人存在关联交易的各关联方基本情况、包括供应商/客户类型、关联关系类型、成立时间、合作历史、股权结构、实际控制人、经营规模、员工人数等；

8、了解发行人减少和避免关联交易的措施，查阅公司控股股东、实际控制人、其他股东、以及公司全体董事、原监事、高级管理人员出具《关于规范和

减少关联交易的承诺》，核查措施及承诺内容的可行性；

9、向发行人询问了解对珠海印弗德打印耗材有限公司的销售策略、调价逻辑及实际调价情况，获取对珠海印弗德打印耗材有限公司报告期内的调价单，比较发行人同类产品向珠海印弗德打印耗材有限公司和其他非关联方客户的销售定价，分析关联交易价格公允性；

10、核查珠海印弗德打印耗材有限公司报告期后回款情况、获取回款单据、记账凭证等资料；

11、通过查询 1688 平台等网站核查发行人关联采购及销售产品是否存在市场公开价格，对关联方采购和销售的单价或毛利率与非关联方、公开市场价格进行对比分析，分析关联交易定价公允性；

12、对发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的银行流水进行核查，核查资金流向、金额、用途等，是否存在与关联方客户和供应商的异常资金往来、是否存在利益输送；

13、向发行人了解与关联方销售采用拼柜运输的原因、涉及金额及合理性；

14、对发行人向涉及拼柜业务的客户的销售收入，区分拼柜业务与非拼柜业务收入金额、占比、毛利率进行比较分析，核查是否存在重大差异；

15、对涉及拼柜业务的关联方进行访谈，了解向发行人关联方拼柜的客户与关联方交易内容、关注是否存在关联方利益输送或者其他利益安排等情形。

（二）核查结论

针对事项（1），经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、发行人关联方、关联交易已披露完整，不存在应披未披的关联交易。
- 2、报告期内发行人发生的关联交易已依规履行决策程序。

针对事项（2）-（7），经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内，关联方销售毛利率大幅增长主要是因为关联方向发行人采购

的产品结构发生变化以及受主要原材料下降、规模效益应等因素影响生产成本下降推动产品毛利率上升，具有合理性。

2、2024 年度和 2025 年度向关联方销售毛利率超过非关联方销售毛利率主要是因为向关联方和非关联方销售的产品结构差异、不同类别产品毛利率差异所致，具有合理性。

3、发行人向关联方客户和非关联方客户销售的产品为同类产品，但规格型号构成存在差异，价格因此不同但具有可比性。报告期内，发行人向关联方客户和非关联方客户销售的同类产品平均单价和毛利率存在差异，主要是受采购规模、产品规格、产品具体型号等因素的影响，具有合理性。发行人关联销售定价公允。

4、发行人未来减少关联交易的具体措施具有可行性，不存在因减少关联交易而导致发行人业绩下滑的风险。

5、报告期内，发行人关联方客户和供应商与发行人的交易规模与其经营规模相匹配，与发行人的交易真实，不存在其他利益安排。

6、发行人向珠海印弗德打印耗材有限公司产品定价与同类产品向其他客户销售定价不存在较大差异，差异原因主要是采购规模引起，具有合理性。

7、截至本回复出具日，发行人对珠海印弗德打印耗材有限公司 2025 年末应收账款的回款比例为 57.10%。

8、报告期内，发行人向关联方采购及向非关联方采购的产品为同类产品，相关采购价格可比。发行人向关联方采购及向非关联方采购同类产品的平均价格存在差异，主要是受产品规格、采购规模、定制化要求等因素影响，具有合理性；对存在公开市场价格的产品，与市场公允价格的差异主要受采购时间等因素影响，具有合理性。发行人关联采购价格公允。

9、发行人向珠海鸿益莱塑胶制品有限公司的采购价格公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

10、发行人销售与关联方采取“拼柜”方式，主要是因为发行人的客户以贸易商客户为主，对墨水、硒鼓及其他耗材均存在采购需求，贸易商客户为降

低运输成本，要求从发行人及关联方采购的产品采用拼柜运输的方式，具有商业合理性。不存在异常、利益输送或其他利益安排。

九、保荐机构、申报会计师及发行人律师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（简称《业务规则适用指引第1号》）1-13 相关要求就关联交易的必要性、合理性及公允性进行核查。

（一）核查程序

针对发行人报告期内关联交易的必要性、合理性及公允性，保荐机构、申报会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、对发行人管理层就公司关联方和关联交易情况进行访谈，了解发行人主要关联方范围、报告期内发生的关联交易主要内容以及商业合理性和必要性；向主要销售人员了解关联方交易定价原则、产品结构、销售价格的变动情况等；

2、获取发行人报告期内与关联方交易明细、订单等资料，核查发生的关联交易金额及占比情况，是否对发行人独立性构成影响，是否具有合理性和必要性；

3、对关联方客户和供应商进行实地走访，核查关联交易的真实性和商业合理性；对关联方贸易商客户的下游客户进行穿透走访、获取关联方贸易商客户下游客户销售明细、报关单等资料，核查其最终销售实现情况；

4、比较报告期内同类产品关联方交易与非关联方交易的销售和采购价格等情况，核查关联方交易定价是否公允，是否存在特殊利益安排，评估关联方交易的商业合理性；

5、通过查询 1688 平台等网站核查发行人关联采购产品是否存在市场公开价格，对关联方供应商采购的单价与非关联方供应商、公开市场价格进行对比分析，分析关联采购定价公允性；

6、对发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的银行流水进行核查，核

查资金流向、金额、用途等，是否存在与关联方客户和供应商的异常资金往来、是否存在利益输送。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：发行人的关联交易具有商业必要性、合理性，定价公允，发行人不存在通过关联交易进行利益输送、操纵利润等不当行为。

十、请保荐机构、申报会计师：

（一）说明针对报告期内与发行人存在交易的关联方核查的具体情况，说明核查方法、范围、依据、比例及结论，是否进行全面核查及穿透核查，并对发行人关联交易公允性发表明确意见。

1、核查方法、范围、依据、比例

（1）对发行人管理层就公司关联方和关联交易情况进行访谈，了解发行人主要关联方范围、报告期内发生的关联交易主要内容以及商业合理性和必要性；向主要销售人员了解关联方交易定价原则、产品结构、销售价格的变动情况等；

（2）获取发行人报告期内与关联方交易明细、订单等资料，核查发生的关联交易金额及占比情况，是否对发行人独立性构成影响，是否具有合理性和必要性；

（3）对关联方客户和供应商进行实地走访，核查关联交易的真实性和商业合理性，报告期内走访金额占关联方客户销售金额分别为 100%、100%和 99.05%，占关联方供应商采购金额的比例分别为 99.25%、97.53%和 95.80%；

（4）对关联方贸易商客户的下游客户进行穿透走访、获取关联方贸易商客户下游客户销售明细、报关单等资料进行穿透核查，核查其最终销售实现情况；关联方贸易商客户穿透核查情况如下表所示：

关联方贸易商客户	实地及视频穿透走访下游客户家数	是否获取下游客户销售数据	是否获取报关单
珠海市印弗德打印耗材有限公司	12 家	是	否
珠海市沃云电子商务有限公司	2 家	是	否
珠海墨元科技有限公司	5 家	否	否

关联方贸易商客户	实地及视频穿透走访下游客户家数	是否获取下游客户销售数据	是否获取报关单
东文泓润（北京）科技有限公司	8 家	否	否
Ideal Supply&Engineering Co.,Ltd	7 家	是	否
宝浚科技有限公司	1 家	是	否
昊沅信息科技（上海）有限公司	未走访	是	是
昊真信息科技（上海）有限公司	未走访	是	是
上海昊群数码科技有限公司	未走访	是	是
珠海美景联合科技有限公司	未走访	是	是
珠海中凯智创科技股份有限公司	未走访	否	否
珠海泰达电子科技有限公司	未走访	否	否

上述关联方贸易商客户中，珠海美景联合科技有限公司、上海昊群数码科技有限公司、昊沅信息科技（上海）有限公司以及昊真信息科技（上海）有限公司下游墨水客户主要位于境外，其下游客户配合度较低，中介机构未能进行穿透走访，因此获取其向下游客户销售明细数据以及报关单等资料进行替代核查。

（5）对关联方客户和供应商进行函证，报告期内，关联方客户函证金额占关联方客户销售金额的比例分别为 100%、100%和 **99.05%**；关联方供应商函证金额占关联方供应商采购金额的比例均为 100%；

（6）比较报告期内同类产品关联方交易与非关联方交易的销售和采购价格等情况，核查关联方交易定价是否公允，是否存在特殊利益安排，评估关联方交易的商业合理性；

（7）通过查询 1688 平台等网站核查发行人关联采购及销售产品是否存在市场公开价格，对关联方采购和销售的单价或毛利率与非关联方、公开市场价格进行对比分析，分析关联交易定价公允性；

（8）对发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的银行流水进行核查，核查资金流向、金额、用途等，是否存在与关联方客户和供应商的异常资金往来、是否存在利益输送。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：已对报告期内与发行人存在交易的关联方进行全面核查和穿透核查，关联交易价格公允，不存在利益输送。

（二）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与关联方客户、供应商及其相关方是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。请保荐机构及申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（简称《业务规则适用指引第2号》）2-18相关要求就上述事项进行核查，并提交专项说明。

经核查，报告期内，林裕翔与个别关联方客户、**供应商**的主要股东或董事、原监事及高级管理人员存在少量的大额资金往来，均属个人之间资金周转行为，且部分债权债务关系已结清，不属于异常资金往来，不存在替发行人体外资金循环、替发行人代垫成本、替发行人收取款项等利益输送情形。**发行人与关联方客户、供应商及其相关方不存在异常资金往来**。保荐机构及申报会计师已按照《业务规则适用指引第2号》2-18相关要求就上述事项进行核查，出具并提交《国联民生证券承销保荐有限公司关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5. 销售真实性及核查充分性

(1) 补充说明销售情况。根据申请文件：①报告期内，发行人前五大客户收入占比分别为 28.42%、28.15%和 26.20%，客户集中度较低。②发行人主要客户类型为贸易商、数码喷印设备商以及终端客户，报告期内以贸易商销售为主，各期销售金额分别为 14,209.90 万元、14,191.41 万元和 14,847.81 万元，占比分别为 77.59%、75.18%和 73.40%。

请发行人：①按销售金额对客户进行分层，说明境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况及合理性，说明客户集中度较低且小客户较多是否符合行业惯例。

②区分境内外，贸易商、数码喷印设备商以及终端客户，分别列示报告期各期前五大客户的具体情况，包括销售内容、销售金额、占比、毛利率、客户工商信息、合作历史、发行人销售金额占其业务规模的比例，是否存在成立时间较短即与发行人合作，实缴或参保人数较少等情形，说明同类产品不同客户的销售单价及毛利率是否存在显著差异及其原因。

(2) 非终端销售真实性。根据申请文件：①发行人客户以贸易商为主，数码喷印设备商以及终端客户占比较小，终端客户主要包括数码印刷企业、墨盒生产商、纺织品印染企业和广告制作公司等。②发行人存在向自然人客户销售的情形。请发行人：①说明非终端客户销售占比较高的原因，与同行业可比公司的客户构成是否存在明显差异，是否符合行业惯例。②结合贸易商备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款情况、贸易商终端客户构成及销售情况等，说明发行人是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商是否实现终端销售。③说明下游自然人客户的数量、类型、金额及占比，向自然人客户销售的合理性及交易方式（银行转账或现金交易），是否发行人代扣代缴及税务处理是否合规。④说明终端客户的数量、类型、金额及占比，与非终端客户的最终客户是否重合，如重合，请说明原因及合理性。⑤说明发行人与非终端客户之间的结算政策、信用期限，与终端客户相比是否存在差异，发行人与非终端客户之间是否存在销售折扣或返利，如有，说明返利政策、各期金

额及会计处理；发行人与非终端客户之间的退换货条款与终端客户是否一致，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求。

(3) 境外销售真实性。根据申请文件，发行人报告期内境外销售金额分别为 7,279.39 万元、6,411.99 万元和 7,981.80 万元，占主营业务收入比重分别为 39.75%、33.97%和 39.46%，境外客户以贸易商为主。请发行人：①区分国家和地区分别说明发行人在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等。②结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配。③结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析相关数据与外销收入是否匹配。

(4) 客户供应商重合的原因及合理性。根据申请文件，发行人存在主要客户与供应商重叠的情形，报告期各期发生的销售金额为 1,587.55 万元、2,905.42 万元和 3,807.59 万元，采购金额为 367.16 万元、481.36 万元和 721.77 万元。请发行人：①说明部分客户同时为供应商的原因和合理性，是否存在客户指定供应商的情况。②区分关联方与非关联方，说明发行人向相关客户销售、采购的具体内容及金额，相关交易价格是否公允，是否存在毛利率异常的情形，采购及销售行为是否独立，相关交易与客户的经营范围、经营规模是否匹配。③说明发行人与关联方是否存在客户、供应商重叠情形，如存在，请说明具体情况、相关交易内容、金额及占比，交易金额是否与其经营情况相匹配，交易价格是否公允，是否存在异常销售或采购情形。④说明发行人及其关联方与相关主体及其关联方的资金流水是否存在异常，是否存在特殊利益安排。

(5) 第三方回款真实性。根据申请文件，发行人报告期内第三方回款金额分别为 2,138.57 万元、2,040.32 万元和 2,806.29 万元，占营业收入的比例为 11.53%、10.62%和 13.55%。请发行人：说明报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况，出现第三方回款的具体原因及商业合理性，是否在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，相应内控措施及执行情况，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利

益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（2）说明对发行人客户销售金额进行分层的标准及确定依据，区分内外销，完整列示不同层级下不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查结论，以及不同核查手段去重后的整体核查比例。（3）说明不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）函证、走访及细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，不接受走访对应客户的收入、占比、原因及替代程序的有效性。（4）说明针对贸易商客户最终销售真实性的核查方法、范围、比例及结论，是否存在客户压货提前确认收入情形或其他利益安排。（5）说明针对自然人客户销售收入真实性的核查方式、过程、证据、比例及结论，相关支撑性单据是否齐备。（6）结合《业务规则适用指引第2号》2-13相关要求就上述事项进行核查。（7）结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、完整性及准确性发表明确意见。

回复：

一、补充说明销售情况

（一）按销售金额对客户进行分层，说明境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况及合理性，说明客户集中度较低且小客户较多是否符合行业惯例。

1、报告期客户销售分层情况

发行人将客户按照客户类型区分为贸易商、数码喷印设备商和终端客户。发行人存在客户通过其关联方下单的情况，针对相同客户类型且按照合并口径统计，存在不同客户类型的，区分客户类型分别统计。发行人按照销售规模将客户区分为500万以上、50-500万和50万以下的客户进行统计分析。

（1）报告期内，发行人境内客户销售金额分层收入情况如下所示：

单位：万元

销售 区域	收入分层	客户类型	2025 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售 金额
境内 销售	500 万元 及以上	贸易商	663.51	4.94%	1	0.20%	663.51
		数码喷印设备商	3,014.98	22.46%	3	0.59%	1,004.99
		终端客户	-	-	-	-	-
		小计	3,678.49	27.40%	4	0.79%	919.62
	50 万 元 (含) 至 500 万元 (不含)	贸易商	4,646.50	34.61%	35	6.88%	132.76
		数码喷印设备商	1,424.57	10.61%	9	1.77%	158.29
		终端客户	1,360.49	10.13%	6	1.18%	226.75
		小计	7,431.56	55.35%	50	9.82%	148.63
	50 万 元 以下	贸易商	1,864.48	13.89%	369	72.50%	5.05
		数码喷印设备商	323.96	2.41%	47	9.23%	6.89
		终端客户	127.08	0.95%	39	7.66%	3.26
		小计	2,315.52	17.25%	455	89.39%	5.09
	合计		13,425.56	100.00%	509	100.00%	26.38

(续上表)

销售 区域	收入分层	客户类型	2024 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售 金额
境内 销售	500 万元 及以上	贸易商	1,925.29	15.31%	3	0.62%	641.76
		数码喷印设备商	2,124.13	16.89%	2	0.41%	1,062.07
		终端客户	-	-	-	0.00%	-
		小计	4,049.42	32.20%	5	1.03%	809.88
	50 万 元 (含) 至 500 万元 (不含)	贸易商	3,005.62	23.90%	25	5.14%	120.22
		数码喷印设备商	1,349.22	10.73%	7	1.44%	192.75
		终端客户	1,459.10	11.60%	6	1.23%	243.18
		小计	5,813.94	46.23%	38	7.82%	153.00
	50 万 元 以下	贸易商	2,397.33	19.06%	371	76.34%	6.46
		数码喷印设备商	211.69	1.68%	38	7.82%	5.57
		终端客户	103.06	0.82%	34	7.00%	3.03
		小计	2,712.09	21.57%	443	91.15%	6.12
	合计		12,575.45	100%	486	100%	25.88

(续上表)

销售 区域	收入分层	客户类型	2023 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售 金额
境内 销售	500 万元 及以上	贸易商	2,284.62	17.98%	2	0.39%	1,142.31
		数码喷印设备商	1,255.17	9.88%	1	0.20%	1,255.17
		终端客户	-	-	-	-	-
		小计	3,539.79	27.86%	3	0.59%	1,179.93
	50 万元 (含) 至 500 万元 (不含)	贸易商	3,715.07	29.24%	33	6.51%	112.58
		数码喷印设备商	1,861.21	14.65%	8	1.58%	232.65
		终端客户	1,283.41	10.10%	6	1.18%	213.90
		小计	6,859.69	53.98%	47	9.27%	145.95
	50 万元 以下	贸易商	2,033.19	16.00%	371	73.18%	5.48
		数码喷印设备商	173.74	1.37%	40	7.89%	4.34
		终端客户	100.69	0.79%	46	9.07%	2.19
		小计	2,307.61	18.16%	457	90.14%	5.05
	合计		12,707.09	100%	507	100%	25.06

报告期内，发行人境内客户总量保持相对稳定，各期分别为 507 家、486 家和 509 家，客户基数庞大且波动较小；单客户平均销售金额呈现稳步提升趋势，分别为 25.06 万元、25.88 万元和 26.38 万元，客户数量、结构、销售方式和金额未发生显著变化。

发行人客户集中度较低，内销收入规模超过 500 万的客户数量较少，但收入贡献度较高，客户主要为大型贸易商和数码喷印设备商。

内销收入中等规模（50 万-500 万）客户是发行人收入的核心支撑群体，2023 年至 2025 年分别为 47 家、38 家和 50 家，客户家数呈现小幅波动趋势，绝大多数中等规模客户均与发行人建立了稳定的合作关系，客户家数变化主要是由于不同客户各年销售情况不同导致采购规模差异所致。中等规模客户销售金额占比最高，符合发行人以贸易商为主要渠道模式的特点——贸易商通过整合中小终端需求形成持续订单，成为公司分销网络的关键节点。

内销收入在 50 万元以下的小微客户数量最多，2023 年至 2025 年数量分别为 457 家、443 家和 455 家，数量基本保持稳定，数量占比约占九成，年平均销售额低于 7 万元，主要覆盖桌面办公领域的个体经营者及小型终端用户，反

映了发行人产品在低用量场景的渗透布局。

(2) 报告期内，发行人境外客户销售金额分层收入情况如下所示：

单位：万元

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售金额
境外销售	500 万元及以上	贸易商	3,949.48	45.73%	4	2.80%	987.37
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-
		小计	3,949.48	45.73%	4	2.80%	987.37
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	3,342.78	38.70%	31	21.68%	107.83
		数码喷印设备商	75.29	0.87%	1	0.70%	75.29
		终端客户	135.68	1.57%	1	0.70%	135.68
		小计	3,553.75	41.15%	33	23.08%	107.69
	50 万元以下	贸易商	1,061.12	12.29%	100	69.93%	10.61
		数码喷印设备商	71.01	0.82%	4	2.80%	17.75
		终端客户	1.63	0.02%	2	1.40%	0.81
		小计	1,133.76	13.13%	106	74.13%	10.70
	合计		8,636.99	100.00%	143	100.00%	60.40

(续上表)

销售区域	收入分层	客户类型	2024 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售金额
境外销售	500 万元及以上	贸易商	2,518.60	30.97%	2	1.68%	1,259.30
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-
		小计	2,518.60	30.97%	2	1.68%	1,259.30
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	4,066.64	50.01%	33	27.73%	123.23
		数码喷印设备商	57.46	0.71%	1	0.84%	57.46
		终端客户	174.61	2.15%	1	0.84%	174.61
		小计	4,298.70	52.86%	35	29.41%	122.82
	50 万元以下	贸易商	1,266.09	15.57%	78	65.55%	16.23
		数码喷印设备商	48.38	0.59%	4	3.36%	12.10
		终端客户	-	-	-	-	-

销售区域	收入分层	客户类型	2024 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售金额
		小计	1,314.47	16.16%	82	68.91%	16.03
	合计		8,131.77	100%	119	100%	68.33

(续上表)

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年				
			销售金额	收入占比	家数	家数占比	平均销售金额
境外销售	500 万元及以上	贸易商	1,847.65	28.41%	2	1.69%	923.83
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-
		小计	1,847.65	28.41%	2	1.69%	923.83
	50 万元(含)至 500 万元(不含)	贸易商	3,229.70	49.66%	26	22.03%	124.22
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-
		终端客户	112.80	1.73%	1	0.85%	112.80
		小计	3,342.50	51.39%	27	22.88%	123.80
	50 万元以下	贸易商	1,310.09	20.14%	86	72.88%	15.23
		数码喷印设备商	3.94	0.06%	3	2.54%	1.31
		终端客户	-	-	-	-	-
		小计	1,314.03	20.20%	89	75.42%	14.76
	合计		6,504.19	100%	118	100%	55.12

发行人境外客户数量整体少于境内客户，2023 年至 2025 年分别为 118 家、119 家和 143 家，呈现逐年上升趋势。单客户平均销售金额远高于境内客户，2023 年至 2025 年年分别为 55.12 万元、68.33 万元和 60.40 万元，客户数量、结构、销售方式和金额未发生显著变化。报告期内，发行人产品远销全球 60 个国家及地区，境外客户主要为贸易商客户，考虑海运运费对产品成本的影响，境外客户平均采购规模较大，销售金额较高，小微客户数量相对较少。

外销收入规模超过 500 万的客户数量，2023 年至 2025 年分别为 2 家、2 家和 4 家，收入占比分别为 28.41%、30.97%和 45.73%，主要系 ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 和 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 这两家客户 2025 年的销售收入均超过 500 万元，大规模客户的收入贡献度增加。

该类客户展业区域主要集中在中东和南美地区，当地对于数码喷印墨水的需求旺盛，收入贡献度较高。

外销收入中等规模（50 万-500 万）的客户数量占比最高，2023 年至 2025 年收入占比分别为 51.39%、52.86%和 41.15%。2023 年至 2025 年客户家数分别为 27 家、35 家和 33 家。2024 年中等规模客户家数增长主要是发行人在中南美洲市场开拓情况良好，2025 年中等规模客户家数降低主要系 ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 和 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 这两家客户经营良好，销售收入均突破 500 万元。中等规模客户通过整合当地及周边国家零散订单形成规模采购，符合发行人以贸易商为主要渠道模式的特点。

外销收入 50 万以下的客户的特点是数量多、收入占比低、平均订单金额小，2023 年至 2025 年客户家数分别为 89 家、82 家和 106 家，2025 年显著增长主要是发行人持续开拓海外市场，挖掘新客户。此类客户主要包括小型贸易商及新建立合作关系的客户，他们遍布全球，深耕于本地细分市场。由于其业务规模较小或处于合作试探期，采购行为通常表现为需求不稳定、订单偶发性强的特征。

2、客户集中度较低且小客户较多是否符合行业情况

(1) 同行业可比公司客户集中度

我国数码喷印墨水行业主要采购方为纺织印染厂、广告图文店、包装企业等，普遍存在客户单体规模较小、单次采购有限等客户集中度较低的特征。目前，国内印染企业超万家，其中 90%为中小型厂商；超 10 万家图文广告店，多数为个体或小微企业。上述客户墨水采购存在小批量、多批次、单笔订单金额较低等共性。发行人生产的数码喷印墨水以桌面墨水为主，纺织类墨水为辅；销售渠道主要以贸易商客户为主，数码喷印设备商为辅。销售模式决定了发行人客户集中度低、客户分散程度较高的特征。

报告期内，发行人与同行业可比公司前五大客户集中度的对比情况如下表所示：

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
天威新材	18.05%	19.69%	19.28%

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
蓝宇股份	22.64%	27.75%	33.79%
宏华数科	19.03%	13.31%	14.55%
鸿盛数码	20.85%	19.91%	20.78%
墨库股份	11.27%	13.52%	13.85%
行业平均	18.37%	18.84%	20.45%
传美讯	27.62%	26.20%	28.15%

注 1：数据源自同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书或问询函回复等。

注 2：发行人前五大客户按照合并口径统计披露。

注 3：墨库股份 2025 年数据为其招股说明书披露的 2025 年 1-9 月前五大客户集中度数据。

由上表可知，行业平均客户集中度较低，发行人前五大客户集中度略高于同行业可比公司平均水平，2023 年和 2024 年发行人与同行业可比公司客户集中度整体均呈现小幅下降趋势，2025 年发行人客户集中度相比 2024 年小幅上升。

天威新材前五大客户集中度呈略微上升趋势，是因为天威新材第一大客户广州鑫飞扬数码科技有限公司和第二大客户深圳市润天智数字设备股份有限公司销售规模快速增长，2023 年和 2024 年合计销售占比分别为 12.53%和 13.76%。天威新材整体销售规模大于发行人，销售应用场景包括办公打印、广告图像、纺织印花等多个领域，而发行人销售主要以桌面墨水为主，因此天威新材前五大客户集中度要低于发行人。

蓝宇股份前五大客户集中度呈下降趋势，2024 年蓝宇股份前五大客户集中度与发行人基本持平。蓝宇股份专注于研发纺织领域数码喷印墨水，相较于桌面办公墨水领域，纺织领域客户规模相对较大，客户集中度较高。同时蓝宇股份贸易商客户收入占比低于发行人，数码喷印设备商客户收入占比较高。数码喷印设备商采购墨水配套机器设备销售，因此采购规模相对贸易商较大，因此蓝宇股份前五大客户集中度高于发行人。

宏华数科前五大客户集中度整体保持低于同行业可比公司平均水平，主要是由于产品结构差异所致。宏华数科聚焦纺织领域数码喷印设备生产及销售，销售策略采用“设备先行，耗材跟进”的模式，报告期内设备销售收入占比呈上升趋势。由于其设备销售主要针对纺织印染企业为主，多为中小型厂商，呈

现客户分散、单笔数量有限、设备单价高、采购频次低这一特性。因此，宏华数科前五大客户集中度低于发行人。

鸿盛数码前五大客户集中度整体保持稳定，与同行业可比公司平均水平差异较小。根据鸿盛数码公开披露文件显示，鸿盛数码主要通过“直销+代理”的销售模式，业务领域已经涉及纺织品类、影像类、纸张与包装印刷、家纺、皮革、箱包和鞋材等多个行业。不同于发行人主要客户类型为贸易商客户，鸿盛数码的销售模式直接服务于终端客户，因此客户集中度低于发行人。

墨库股份前五大客户集中度整体保持低于同行业可比公司平均水平，其产品包括分散墨水、涂料墨水、UV 墨水、水性染料墨水等，并主要应用于纺织品数码印花、广告图像、桌面办公打印、包装及出版物、电子电路等领域，因此客户比较分散，客户集中度低于发行人。

(2) 同行业可比公司小客户数量

2023 年和 2024 年，天威新材和蓝宇股份披露了按销售金额分层的客户数量情况，具体如下：

单位：万元、家							
公司名称	销售金额分层	2024 年			2023		
		销售金额	家数	平均销售金额	销售金额	家数	平均销售金额
天威新材	≥1000 万	4,328.87	2	2,164.44	11,439.39	6	1,906.57
	500-1000 万	3,214.18	6	535.70	8,191.93	11	744.72
	400-500 万	1,785.36	4	446.34	2,645.26	6	440.88
	300-400 万	2,126.01	6	354.34	6,895.78	20	344.79
	200-300 万	2,752.91	12	229.41	6,324.20	27	234.23
	100-200 万	6,011.14	41	146.61	6,281.78	44	142.77
	50-100 万	4,003.57	55	72.79	4,407.33	64	68.86
	50 万以上小计	24,222.04	126	192.24	46,185.67	178	259.47
	10-50 万	4,497.62	180	24.99	5,247.68	220	23.85
	≤10 万	1,053.34	373	2.82	1,060.16	412	2.57
	50 万以下小计	5,550.96	553	10.04	6,307.84	632	9.98
	合计	29,773.00	679	43.85	52,493.51	810	64.81
蓝宇股份	500 万元及以上	未披露	未披露	未披露	25,107.63	20	1,255.38

公司名称	销售金额分层	2024 年			2023		
		销售金额	家数	平均销售金额	销售金额	家数	平均销售金额
	100 万元至 500 万元	未披露	未披露	未披露	8,318.36	35	237.67
	100 万元及以下	未披露	未披露	未披露	4,936.39	300	16.45
	合计	未披露	未披露	未披露	38,362.37	355	108.06
传美讯	500 万元及以上	7,177.15	8	897.14	5,407.87	5	1,081.57
	50-500 万	9,966.58	71	140.37	10,489.57	72	145.69
	50 万以下	3,563.49	501	7.11	3,313.84	527	6.29
	合计	20,707.23	580	35.70	19,211.28	604	31.81

注 1：天威新材未披露 2024 年销售分层收入情况，2024 年数据为其 2024 年 1-6 月数据。
注 2：发行人存在客户通过其关联方下单的情况，按照未区分客户类型合并口径统计。

如上表所示，2023 年和 2024 年 1-6 月，天威新材收入规模在 50 万元以下的客户家数分别为 632 家和 553 家，数量占比为 78.02%和 81.44%。蓝宇股份未披露收入规模在 50 万下的收入规模占比，2023 年，蓝宇股份收入规模在 100 万元及以下的客户家数为 300 家，数量占比为 84.51%。2023 年和 2024 年，发行人收入规模在 50 万以下的客户家数分别为 527 家和 501 家，数量占比为 87.25%和 86.38%，发行人小客户数量较多与同行业可比公司不存在显著差异。

2025 年，同行业可比公司未披露按销售金额分层的客户数量情况，发行人客户按销售金额分层情况如下：

单位：万元、家

销售金额分层	2025 年		
	销售金额	家数	平均销售金额
500 万元及以上	7,627.97	8	953.50
50-500 万	10,985.30	83	132.35
50 万以下	3,449.28	561	6.15
合计	22,062.55	652	33.84

综上所述，发行人客户集中度较低且小客户数量较多符合行业特征。

（二）区分境内外，贸易商、数码喷印设备商以及终端客户，分别列示报告期各期前五大客户的具体情况，包括销售内容、销售金额、占比、毛利率、客户工商信息、合作历史、发行人销售金额占其业务规模的比例，是否存在成立时间较短即与发行人合作，实缴或参保人数较少等情形，说明同类产品不同客户的销售单价及毛利率是否存在显著差异及其原因。

1、区分境内外，贸易商、数码喷印设备商以及终端客户，分别列示报告期各期前五大客户的具体情况，包括销售内容、销售金额、占比、毛利率、客户工商信息、合作历史、发行人销售金额占其业务规模的比例

（1）境内贸易商

1) 境内贸易商各期前五大客户的销售情况

报告期内，境内贸易商各期前五大客户的销售内容、销售金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	珠海市印弗德打印耗材有限公司	墨水产品	358.36	1.62%	47.35%	612.44	2.96%	43.55%	1,030.32	5.36%	37.45%
	珠海市沃云电子商务有限公司	墨水产品	55.10	0.25%	54.70%	94.13	0.45%	54.12%	77.47	0.40%	36.65%
2	珠海杜壹创新科技有限公司	墨水产品及少量材料	657.89	2.98%	*	672.48	3.25%	*	1,176.83	6.13%	*
	珠海伯礼电子商务有限公司	墨水产品	5.62	0.03%	*	无销售			无销售		
3	深圳彩诺科技有限公司	墨水产品及少量材料	80.55	0.37%	*	210.25	1.02%	*	407.99	2.12%	*
4	珠海天威飞马打印耗材有限公司	墨水产品及少量材料	310.70	1.41%	*	419.16	2.02%	*	307.43	1.60%	*
	珠海天威泛凌贸易有限公司	墨水产品	137.58	0.62%	*	121.99	0.59%	*	114.26	0.59%	*
	珠海展望打印耗材有限公司	墨水产品	15.55	0.07%	*	5.09	0.02%	*	无销售		
5	珠海京天世纪科技有限公司	墨水产品及少量材料	219.41	0.99%	*	238.96	1.15%	*	221.47	1.15%	*
	珠海云印科技有限公司	墨水产品	0.45	0.00%	*	2.20	0.01%	*	0.20	0.00%	*
	珠海赛博特恩科技有限公司	墨水产品	0.99	0.00%	*	0.49	0.00%	*	无销售		
	珠海龙腾无忧科技有限公司	墨水产品	24.35	0.11%	*	33.71	0.16%	*	53.35	0.28%	*
6	珠海美景联合科技有限公司	墨水产品及少量材料	190.80	0.86%	53.02%	194.91	0.94%	53.92%	179.08	0.93%	50.34%
	昊沅信息科技（上海）有限公司	墨水产品及少量材料	51.82	0.23%	42.43%	53.90	0.26%	37.04%	85.61	0.45%	50.17%

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
	上海昊群数码科技有限公司	墨水产品	25.17	0.11%	47.33%	11.58	0.06%	40.15%	18.84	0.10%	53.59%
7	珠海辉泓科技有限公司	墨水产品及少量材料	168.91	0.77%	*	146.29	0.71%	*	113.67	0.59%	*
	珠海诺亚天辰科技有限公司	墨水产品	153.95	0.70%	*	20.91	0.10%	*	无销售		
	睿泓科技（珠海）有限公司	墨水产品及少量材料	93.49	0.42%	*	20.20	0.10%	*	1.30	0.01%	*
8	深圳市壹彩源电子科技有限公司	墨水产品	51.64	0.23%	*	187.92	0.91%	*	160.15	0.83%	*
	惠州市壹彩源电子商务有限公司	墨水产品	30.57	0.14%	*	32.81	0.16%	*	41.69	0.22%	*
	惠州市优顿商贸有限公司	墨水产品	24.66	0.11%	*	8.78	0.04%	*	0.58	0.00%	*
	深圳市彩之源办公用品有限公司	墨水产品	144.88	0.66%	*	9.50	0.05%	*	无销售		
	惠州市印美丽科技有限公司	墨水产品	20.05	0.09%	*	11.46	0.06%	*	无销售		

注 1：表中销售金额为营业收入金额，包含主营业务收入及其他业务收入。

注 2：表中占比为占各期营业收入总额的比例。

2）境内贸易商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况

报告期内，境内贸易商前五大客户的客户工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况如下：

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
1	珠海市印弗德打印耗材有限公司	2017-06-30	江海燕	50 万元	10 万元	5	打印耗材。	江 海 燕（90%）、江世跃（10%）	2017 年 7 月	约 100%

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
	珠海市沃云电子商务有限公司	2021-07-07	王明胜	5 万元	-	1	办公设备销售；油墨制造；办公设备耗材制造；文具用品批发等。	王 明 胜（99%）、邓波斌（1%）	2021 年 10 月	约 100%
2	珠海杜壹创新科技有限公司	2008-10-17	王志东	1000 万元	50 万元	59	办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；计算机及办公设备维修；办公设备销售；油墨制造；油墨销售等。	王 志 东（62.5%）、王基祥（27.5%）、黄美英（10%）	2010 年 1 月	约 100%
	珠海伯礼电子商务有限公司	2016-8-3	欧祖信	50 万元	5 万元	28	办公设备耗材销售；油墨销售；厨具卫具及日用杂品批发；家居用品销售；电子产品销售；日用品批发；家用电器销售。	欧 祖 信（100%）	2025 年 10 月	不愿告知
3	深圳彩诺科技有限公司	2011-12-28	林俊清	100 万元	100 万元	25	打印耗材及电脑周边产品的技术开发、销售；印刷专用设备制造；办公设备销售；油墨制造；油墨销售；打印耗材及电脑周边产品的生产等。	林 俊 清（100%）	2020 年 11 月	2023 年和 2024 年约 40%，2025 年为 8%
4	珠海天威飞马打印耗材有限公司	1995-12-25	汤付根	7350 万港元	7350 万港元	336	办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；办公设备销售；办公用品销售；计算机及办公设备维修等。	天威恒信有限公司（100%）	2023 年 3 月	2023 年约 40%；2024 年约 50%；2025 年不愿告知
	珠海天威泛凌贸易有限公司	1995-01-03	汤付根	10000 万元	8100 万元	49	批发、零售：通信设备、文具、办公设备、办公用纸、电脑及配件、家电；办公设备维修；办公设备租赁等。	珠海天威飞马打印耗材有限公司（100%）	2023 年 3 月	2023 年约 60%；2024 年约 65%；2025 年不愿告知
	珠海展望打印耗材有限公司	2009-08-28	李兴尧	168 万元	168 万元	204	生产和销售自产的打印机耗材产品（包括激光碳粉盒、喷墨用填充墨水和墨盒、色带）、耗材零配件及办公文具，打印机激光碳粉盒和墨盒的回收再制造	展望繁荣投资有限公司（45%）、珠海景行贸易有限	2024 年 4 月	不愿意告知

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
							和销售。	公司（40%）、殷大伟（15%）		
5	珠海京天世纪科技有限公司	2014-04-03	冯志强	200 万元	-	134	办公设备耗材销售；办公设备耗材制造；油墨制造；油墨销售；复印和胶印设备销售；办公设备销售；文具用品零售；办公用品销售；纸制品销售；计算机及办公设备维修；打字复印；	冯志强（40%）、朱荣（30%）、潘桂宝（20%）	2017 年 3 月	2023 年 约 76%；2024 年 约 76%； 2025 年不愿告知
	珠海云印科技有限公司	2020-12-29	冯志强	100 万元	100 万元	18	计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备零售；办公设备耗材制造；计算机及办公设备维修；办公设备耗材销售；复印和胶印设备销售；办公设备销售等。	珠海京天世纪科技有限公司（100%）	2023 年 9 月	2023 年 为 1-3%；2024 年 为 5-7%； 2025 年不愿告知
	珠海赛博特恩科技有限公司	2024-06-03	冯志强	100 万元	-	0	办公设备耗材制造；计算机及办公设备维修；办公设备耗材销售；复印和胶印设备销售；电池销售；通信设备制造；移动通信设备制造；办公设备销售；显示器件销售等	珠海京天世纪科技有限公司（100%）	2024 年 8 月	2023 年 为 0%；2024 年 为 7-10%； 2025 年不愿告知
	珠海龙腾无忧科技有限公司	2000-12-05	冯志强	200 万元	120 万元	18	办公设备耗材销售；计算机及办公设备维修；文具用品批发；打字复印；办公服务；油墨制造；油墨销售；办公设备耗材制造；办公用品销售；文具用品零售；复印和胶印设备销售；纸制品销售等。	冯志恒（50%）、冯志强（50%）	2019 年 1 月	2023 年 约 66%；2024 年 约 40%； 2025 年不愿告知
6	珠海美景联合科技有限公司	2016-03-29	沈伟	1500 万元	1500 万元	326	办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；文化、办公用设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；电子产品销售；机械设备研发等。	王晓光（50%）、印翠风（42%）、王骏宇（8%）	2017 年 3 月	约 100%

序号	客户名称	客户工商信息						合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例	
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务			股权结构
7	昊沅信息科技（上海）有限公司	2015-08-14	王骏宇	1000万元	1000万元	13	一般项目：计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；通讯设备销售；家用电器销售；办公设备销售；办公设备耗材销售；文具用品批发；文具用品零售；办公用品销售等。	王 晓 光（50%）、印翠风（40%）、王骏宇（10%）	2018年 8 月	约 100%
	上海昊群数码科技有限公司	2003-07-14	王骏宇	1000万元	120 万元	6	办公设备销售；办公设备耗材销售；文具用品批发；文具用品零售；办公用品销售；电子产品销售；集成电路芯片设计及服务等	王 晓 光（50%）、印翠风（40%）、王骏宇（10%）	2006年 3 月	约 100%
	珠海辉泓科技有限公司	2019-12-27	张国文	300 万元	100 万元	23	打印机耗材及配件的研究开发、技术咨询、技术转让及批发、零售、进出口业务；文具、办公用品、建材、五金交电、电子产品、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、家具、家居用品、百货的批发及零售。	谭 尧 祖（90%）、张国文（10%）	2021年 3 月	2023 年为 30%-40%；2024 年为 40%-50%； 2025 年为 40%-50%
7	珠海诺亚天辰科技有限公司	2023-8-31	江周渝	50 万元	50 万元	1	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；办公设备销售；计算器设备销售；信息技术咨询服务；办公服务；办公用品销售；办公设备耗材销售；日用百货销售；文具用品批发；复印和胶印设备销售。	江 周 渝（50%）、李再丽（50%）	2024年 6 月	2023 年为 0%；2024 年为 100%； 2025 年为 30%-40%
	睿泓科技（珠海）有限公司	2020-5-27	谭尧祖	150 万元	150 万元	33	办公设备耗材制造；文化、办公用设备制造；办公设备耗材销售；计算机软硬件及辅助设备零售；办公设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软	谭 尧 祖（39%）、珠海羿雷科技有限公司（36%）、	2021年 12 月	2023 年为 2%；2024 年为 5%；2025 年为 33%

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
							硬件及外围设备制造；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；计算机及办公设备维修。	梁桥（25%）		
8	深圳市壹彩源电子科技有限公司	2014-5-22	刁燕燕	100万元	100万元	11	办公用品、打印机、复印机、墨盒、硒鼓、碳粉、打印机耗材、复印机耗材的研发与销售；办公设备、数码产品、3C配件的销售；国内贸易；货物及技术进出口。	刁燕燕（100%）	2021年6月	不愿告知
	惠州市壹彩源电子商务有限公司	2015-6-17	刁燕燕	100万元	29.8万元	2	电子商务；销售：日用品、办公用品、文具、工艺品、饰品、玩具、电子产品、手机配件、家用电器、电脑设备、汽车用品、纺织品；国内贸易。	刁燕燕（50%）、袁文新（50%）	2022年3月	不愿告知
	惠州市优顿商贸有限公司	2020-5-29	刁燕燕	100万元	2万元	1	生产、销售；装饰材料、家居饰品、工艺品、相册、相框、装饰画、家具、服装、家具、餐具、办公用品、文具、打印耗材、电脑周边产品、电子产品、日用百货；国内贸易；电子商务。	袁文新（60%）、刁燕燕（40%）	2023年5月	不愿告知
	深圳市彩之源办公用品有限公司	2023-3-7	袁文新	100万元	-	4	办公设备销售；办公用品销售；办公设备耗材销售；办公设备租赁服务；文化用品设备出租；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；3D打印基础材料销售；新材料技术研发；计算器设备销售；贸易经纪；销售代理。	袁文新（70%）、刁燕燕（30%）	2024年2月	不愿告知
	惠州市印美丽科技有限公司	2022-9-28	王素红	100万元	-	3	网络技术服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；办公设备销售；办公设备耗材销售；工艺美术品及礼仪用品销售；日用品销售；办公用品销售；文	王素红（60%）、刁展煜（40%）	2024年3月	不愿告知

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
							具用品零售；文具用品批发；3D 打印基础材料销售；电子产品销售。			

注 1：公司销售金额占其业务规模的比例，系客户采购公司产品占其采购同类产品的比例。

基于业务保密性等考虑，部分客户不愿告知发行人销售金额占其业务规模的比例，因此表中**部分**客户关于发行人销售金额占其业务规模的比例信息未能获取。

（2）境内数码喷印设备商

1）境内数码喷印设备商各期前五大客户的销售情况

报告期内，境内数码喷印设备商各期前五大客户的销售内容、销售金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	广州合御数码贸易有限公司	墨水产品	446.54	2.02%	*	972.98	4.7%	*	1,255.17	6.53%	*
	广州景览科技有限公司	墨水产品	379.55	1.72%	*	175.79	0.85%	*	无销售		
	东莞市卡色美数码科技有限公司	墨水产品	559.36	2.54%	*	203.16	0.98%	*	无销售		
	天津裕腾捷数码科技有限公司	墨水产品	247.40	1.12%	*	63.45	0.31%	*	无销售		
2	温州工升数码科技有限公司	墨水产品	819.98	3.72%	*	708.75	3.42%	*	388.08	2.02%	*
3	深圳市万德数字科技	墨水产品及少	221.89	1.01%	*	266.29	1.29%	*	351.36	1.83%	*

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
	有限公司	量材料									
4	广州正和电子科技有限公司	墨水产品及少量材料	562.14	2.55%	*	453.56	2.19%	*	300.81	1.57%	*
	广州印恒电子科技有限公司	墨水产品及少量材料	无销售			无销售			41.96	0.22%	*
5	广州鑫飞扬数码科技有限公司	墨水产品及少量材料	464.81	2.11%	*	366.63	1.77%	*	303.81	1.58%	*

注 1：表中销售金额为营业收入金额，包含主营业务收入及其他业务收入。

注 2：表中占比为占各期营业收入总额的比例。

2）境内数码喷印设备商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例

报告期内，境内数码喷印设备商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况如下：

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
1	广州合御数码贸易有限公司	2017-10-30	范安辉	3000 万元	3000 万元	39	印刷专用设备制造；油墨销售；办公设备耗材销售；3D 打印服务；3D 打印基础材料销售等。	范安玲（51%）、范安辉（49%）	2018 年 10 月	约 30%
	广州景览科技有限公司	2021-06-10	江定邦	100 万元	100 万元	13	3D 打印服务；办公设备耗材销售；复印和胶印设备销售；油墨销售；办公设备销售；3D 打印基础材料销售等。	陈志恩（90%）、江定邦（10%）	2024 年 9 月	约 35%
	东莞市卡色美数码科技有限公司	2019-12-31	韩凤真	100 万元	30 万元	14	设计、研发、销售：数码电子产品及配件；数码电子产品技术的研发、技术转让及咨询服务；销售：打印设备、印刷设备、通用机械设	陈志恩占（75%）、韩凤真（25%）	2024 年 9 月	约 50%

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
							备、计算机及配件等。			
	天津裕腾捷数码科技有限公司	2024-05-10	林广裕	100 万元	100 万元	8	3D 打印服务；办公设备耗材销售；复印和胶印设备销售；油墨销售；办公设备销售；3D 打印基础材料销售等。	韩凤真（88%）、林广裕（10%）、杨飞龙（2%）	2024 年 10 月	约 50%
2	温州工升数码科技有限公司	2020-06-18	刘彦博	100 万元	100 万元	55	油墨销售；复印和胶印设备制造；印刷专用设备制造等。	浙江工正智能设备股份有限公司（67%）、刘彦博（23%）、陈跃炜（10%）	2021 年 10 月	2023 年约 40%； 2024 年约 60%； 2025 年不愿告知
3	深圳市万德数字科技有限公司	2011-11-16	赵江	3117.1949 万元	3117.1949 万元	153	墨水的研发；印刷专用设备制造等。	广东东方精工科技股份有限公司（51%）、李亚君（17.5003%）、赵江（19.3378%）、罗三亮（9.6530%）、深圳市万德商务服务合伙企业（有限合伙）（2.5089%）	2012 年 5 月	2023 年和 2024 年约 60%； 2025 年约 20%
4	广州正和	2013-06-21	干俊虎	50 万	50 万元	7	办公设备租赁服务；计算机及办公	陈敏芬	2018 年	2023 年约 90%；

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
	电子科技有限公司			元			设备维修；国内贸易代理；运输货物打包服务；计算机软硬件及外围设备制造等。	（50%）、干俊虎（50%）	8月	2024 年约 93%； 2025 年为 87%
	广州印恒电子科技有限公司	2010-11-30	干俊虎	33 万元	33 万元	3	电子、通信与自动控制技术研究、开发；商品批发贸易；商品零售贸易；家用电子产品修理等	陈敏芬（86.3636%）、干俊虎（13.6364%）	2011 年 8 月	2023 年和 2024 年约 90%； 2025 年为 0%
5	广州鑫飞扬数码科技有限公司	2012-05-07	刘科	310 万元	-	1	电脑喷绘、晒图服务；广告业；商品批发贸易；颜料制造；其他文教办公用品制造；办公设备耗材批发；墨水、墨汁制造；商品零售贸易等。	刘科（51%）、姚明拨（49%）	2016 年 6 月	约 10%

注 1：公司销售金额占其业务规模的比例，系客户采购公司产品占其采购同类产品的比例。

基于业务保密性等考虑，部分客户不愿告知发行人销售金额占其业务规模的比例，因此表中**部分**客户关于发行人销售金额占其业务规模的比例信息未能获取。

（3）境内终端客户

1）境内终端客户各期前五大客户的销售情况

报告期内，境内终端客户各期前五大客户的销售内容、销售金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	珠海中润靖杰打印科技有限公司	墨水产品及少量材料	491.23	2.23%	*	470.46	2.27%	41.71%	384.29	2.00%	40.59%

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
2	中山蔚莱打印机耗材有限公司	墨水产品	360.30	1.63%	*	244.76	1.18%	*	223.55	1.16%	*
3	中山市特弗兰电子有限公司	墨水产品	132.93	0.60%	*	248.02	1.20%	*	241.04	1.25%	*
4	荣霸新材料科技（上海）有限公司	墨水产品	234.11	1.06%	*	272.23	1.31%	*	253.88	1.32%	*
5	中山市普利升模具有限公司	墨水产品及少量材料	64.76	0.29%	*	99.24	0.48%	*	90.64	0.47%	*
	中山市贯驻科技有限公司	墨水产品	6.99	0.03%	*	无销售			0.50	0.00%	*
6	嘉兴百川打印科技有限公司	材料	无销售			31.43	0.15%	*	89.51	0.47%	*
	江苏逸宣秀科技发展有限公司	材料	70.18	0.32%	*	92.95	0.45%	*	无销售		

注 1：表中销售金额为营业收入金额，包含主营业务收入及其他业务收入。

注 2：表中占比为占各期营业收入总额的比例。

注 3：珠海中润靖杰打印科技有限公司、**奔图科技**股份有限公司、珠海纳思达信息技术有限公司、昊真信息科技（上海）有限公司受同一实际控制人控制，其中珠海中润靖杰打印科技有限公司为终端客户，另外三家均为贸易商，因此表中“珠海中润靖杰打印科技有限公司”相关数据不包含另外三家客户。

2）境内终端客户各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况

报告期内，境内终端客户各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售占其业务规模的比例情况如下：

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
1	珠海中润	2016-01-28	黄建斌	1133.3333 万元	1133.3333 万元	378	办公设备耗材制造；油墨制造；	珠海横琴格之	2006 年 3 月	2023 年为 20.70%；

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
	靖杰打印科技有限公司						复印和胶印设备制造；办公设备耗材销售；油墨销售；复印和胶印设备销售；办公设备销售；3D打印基础材料销售等。	格科技有限公司（100%）		2024 年为 21%； 2025 年不愿告知
2	中山蔚莱打印机耗材有限公司	2019-05-14	何卫胜	1250 万元	810 万元	184	办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；办公用品销售；油墨制造；油墨销售；印刷专用设备制造；办公设备销售；复印和胶印设备销售；文化、办公用设备制造；涂料销售；3D 打印基础材料销售等。	中山宝丽图电子科技有限公司（51%）、何卫胜（35.2%）、龚芬（9.8%）、王可珍（4%）	2019 年 6 月	2023 年约 20%； 2024 年约 30%； 2025 年约 65%
3	中山市特弗兰电子有限公司	2011-11-10	官浩峰	300 万元	50 万元	48	研发、生产、加工、销售：电子产品、电器、机电设备、金属制品、计算机及零配件、打印耗材等；销售：家电用品、日用品、办公用品；货物或技术进出口。	珠海邦威家用电器技术服务有限公司（75%）、官浩峰（25%）	2014 年 9 月	2023 年为 70%-80%；2024 年为 85%-90%； 2025 年为 90%-95%
4	荣霸新材料科技（上海）有限公司	2017-04-11	唐小炳	800 万元	260 万元	15	交通及公共管理用标牌销售；专业设计服务；办公设备耗材制造；涂料制造。	唐小炳（80%）、唐献阳（20%）	2022 年 9 月	2023 年约 20%； 2024 年约 20%； 2025 年不愿告知
5	中山市普利升模具有限公司	2007-03-22	黄直升	50 万元	50 万元	47	设计、生产、加工、销售：塑胶模具、五金模具、塑胶制品、打印机耗材、五金配件、电子产品、计算机配件等。	黄直升（95%）、赖国红（5%）	2012 年 12 月	2023 年为 30-40%； 2024 年约 30%； 2025 年不愿告知
	中山市贯驻科技有限公司	2022-04-26	谢潘洋	50 万元	8 万元	4	日用杂品制造；日用杂品销售；家具零配件生产；家具零配件销售；建筑材料销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售；建筑装饰材料销售；卫生洁具制造；卫生洁	许良帅（80%）、谢潘洋（20%）	2023 年 8 月	不愿意告知

序号	客户名称	客户工商信息							合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	法定代表人	注册资本	实缴资本	参保人数	主营业务	股权结构		
							具销售；货物进出口。			
6	嘉兴百川打印科技有限公司	2004-07-02	陈钰卜	13.1 万美元	13.1 万美元	23	办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售等。	太平洋领航有限公司（100%）	2022 年 2 月	2023 年和 2024 年约 10%； 2025 年不愿告知
	江苏逸宣秀科技发展有限公司	2018-6-26	陈钰卜	1000 万美元	261.915 万美元	2	环保新材料研发；墨水、计算机、软件及辅助设备、数码印花设备及配件、转印设备及配件、色浆、化工产品及其原料（危险化学品除外）、服装、鞋帽、包装材料、广告材料、印刷器材及配件、工艺礼品、电子产品、家用电器、日用百货、办公用品、文具用品销售。	ESSENTIAL COLORANT LIMITED（50.50%）、蔡裕淞（49.50%）	2024 年 3 月	2023 年为 0%；2024 年约 10%； 2025 年不愿告知

注 1：公司销售金额占其业务规模的比例，系客户采购公司产品占其采购同类产品的比例。

注 2：珠海中润靖杰打印科技有限公司与公司合作时间早于其成立时间，主要系珠海中润靖杰打印科技有限公司是承继珠海中润靖杰打印机耗材有限公司资产和业务而来，珠海中润靖杰打印机耗材有限公司成立于 2002 年 2 月，基于实质性原则，此处披露的开始合作时间以发行人与珠海中润靖杰打印机耗材有限公司开始合作时间为准。

基于业务保密性等考虑，部分客户不愿告知发行人销售金额占其业务规模的比例，因此表中**部分**客户关于发行人销售金额占其业务规模的比例信息未能获取。

（4）境外贸易商

1）境外贸易商各期前五大客户的销售情况

报告期内，境外贸易商各期前五大客户的销售内容、销售金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	墨水产品	1,175.93	5.33%	*	1,157.21	5.59%	*	1,185.14	6.17%	*
	Lydia Reklam Organizasyon Turizm San.Tic.ltd.Sti.	墨水产品及少量材料	无销售			80.05	0.39%	*	无销售		
2	Skipper Printers and Inks Trading Company	墨水产品及少量材料	968.52	4.39%	*	639.83	3.09%	*	339.99	1.77%	*
	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	墨水产品及少量材料	271.65	1.23%	*	286.25	1.38%	*	242.46	1.26%	*
	Colors Gate for General Trading Co.,LTD	墨水产品及少量材料	489.38	2.22%	*	355.26	1.72%	*	80.07	0.42%	*
3	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	墨水产品及少量材料	530.31	2.40%	*	458.1	2.21%	*	316.48	1.65%	*
4	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	墨水产品	99.98	0.45%	*	414.95	2.00%	*	139.59	0.73%	*
5	G-Commerce S.A.	墨水产品及少量材料	351.63	1.59%	*	320.52	1.55%	*	296.45	1.54%	*
6	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJİ URUNLERİ.SARF MALZEMELERİ SANAYİ. VE TİCARET.	墨水产品及少量材料	53.41	0.24%	*	155.63	0.75%	*	252.00	1.31%	*

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
	LTD.STI										
7	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S	墨水产品及少量材料	513.70	2.33%	*	63.99	0.31%	*	无销售		

注 1：表中销售金额为营业收入金额，包含主营业务收入及其他业务收入

注 2：表中占比为占各期营业收入总额的比例。

注 3：Skipper Printers and Inks Trading Company、MAHMOUD ALI COMPUTERS（L.L.C.）、Colors Gate for General Trading Co.,LTD、珠海印尔包装有限公司、周婷婷互为关联方，其中 Skipper Printers and Inks Trading Company、MAHMOUD ALI COMPUTERS（L.L.C.）、Colors Gate for General Trading Co.,LTD 为境外客户，珠海印尔包装有限公司、周婷婷为境内客户，故在境外贸易商客户前五大中列示 Skipper Printers and Inks Trading Company、MAHMOUD ALI COMPUTERS（L.L.C.）、Colors Gate for General Trading Co.,LTD，其余两家境内客户未列示。

2）境外贸易商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例

报告期内，境外贸易商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况如下：

序号	客户名称	客户工商信息					合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	公司代表人	注册资本	所在国家或地区	主营业务		
1	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2006-6-19	Bekir Aras	300,000 土耳其里拉	土耳其	织物和纺织产品印花服务（包括服装，包括压花印花，不包括转移印花），其他环境管理和维护以及景观工程的实施活动（公园、花园和绿地的种植、维护和修复）	2022 年 10 月	2023 年和 2024 年约 60%；2025 年为 75%
	Lydia Reklam Organizasyon Turizm San.Tic.ltd.Sti.	1990-10-4	Bekir Aras	100,000 土耳其里拉	土耳其	照明标志、照明广告牌等的制造；会议和贸易展览组织；外衣（针织或钩编的除	2018 年 6 月	2023 年为 0%；2024 年约 100%；

序号	客户名称	客户工商信息					合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	公司代表人	注册资本	所在国家或地区	主营业务		
						外)制造(不包括运动服和婴儿服)		2025 年不愿告知
2	Skipper Printers and Inks Trading Company	2018-3-28	Ammar Yasir Nazar	2000000 埃及镑	埃及	贸易和供应(各种打印机和备用件零件,各种油墨,各种复印机和备用零件,各种尺寸的纸张,电脑和配饰、文具。	2021 年 11 月	95-100%
	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	2004-5-11	Ammar Yasir Nazar	800000 阿联酋迪拉姆	迪拜	打印机、墨水、硒鼓、纸张和其他配件贸易	2018 年 11 月	95-100%
	Colors Gate for General Trading Co.,LTD	2023-5-22	Ammar Yasir Nazar	10000000 伊拉克第纳尔	伊拉克	打印机、墨水、硒鼓、纸张和其他配件贸易	2023 年 9 月	95-100%
3	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	2004-12-28	Renato Moreno	25,322,592 巴西币	巴西	喷墨墨水,硒鼓,打印机、墨粉、打印机配件贸易	2018 年 2 月	约 95%
4	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	2007-8-6	Monica Karine	411,000 巴西币	巴西	墨水及打印耗材的批发贸易。	2014 年 10 月	约 100%
5	G-Commerce S.A.	2005-9-2	Ramiro Katsuren	800 万美元	阿根廷	墨水,相纸,热传印耗材批发贸易	2016 年 12 月	约 100%
6	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	2012-1-12	Birol Cil	1000 万美元	土耳其	碳粉盒、打孔工具、津巴机、胶带切割器、写字板(包括智能板)、卷笔刀等。办公工具及设备制造	2019 年 4 月	约 100%
7	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S	2023-1-3	KWAN SAN FONG	300 美元	哥伦比亚	打印耗材产品的贸易	2024 年 4 月	2023 年为 0%; 2024 年为 30%; 2025 年不愿告知

注 1: 公司销售金额占其业务规模的比例, 系客户采购公司产品占其采购同类产品的比例

基于业务保密性等考虑, 部分客户不愿告知发行人销售金额占其业务规模的比例。

(5) 境外数码喷印设备商

1) 境外数码喷印设备商各期前五大客户的销售情况

报告期内，境外数码喷印设备商各期前五大客户的销售内容、销售金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	AK ENTERPRISES	墨水产品	75.29	0.34%	*	57.46	0.28%	*	无销售		
2	Desert Sign Trading LLC	墨水产品	25.51	0.12%	*	29.35	0.14%	*	3.16	0.02%	*
3	PACIFICTECGROUP DE MAQUINAS Y EQUIPOS SA DE CV	墨水产品	29.18	0.13%	*	10.36	0.05%	*	0.43	0.00%	*
4	MYTONER INK SDN BHD	墨水产品及少量材料	3.74	0.02%	*	4.31	0.02%	*	无销售		
5	TRUE COLORS IMPEX	墨水产品	无销售			无销售			0.35	0.00%	*
6	4ALL COMERCIO DE PRODUTOS E SERVICOS PARA IMPRESSAO DIGITAL	墨水产品	3.27	0.01%	*	无销售			无销售		
7	SFG COMERCIO E REPRESENTACOES DE IMPRESSORAS LTDAis	墨水产品	13.03	0.06%	*	无销售			无销售		

注 1：表中销售金额为营业收入金额，包含主营业务收入及其他业务收入。

注 2：表中占比为占各期营业收入总额的比例。

注 3： 2023 年度境外数码喷印设备商仅 3 家客户，2024 年度境外数码喷印设备商仅 4 家客户，

2) 境外数码喷印设备商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例

报告期内，境外数码喷印设备商各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况如下：

序号	客户名称	客户工商信息					合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	公司代表人	注册资本	所在国家或地区	主营业务		
1	AK ENTERPRISES	2008-3-10	MOHAMMAD AAMIR	100 万美元	巴基斯坦	打印机及耗材配件的销售	2023 年 12 月	不愿意告知
2	Desert Sign Trading LLC	2010-10-31	AMAR MUSHTAQ MUSHTAQ AHMAD	不愿告知	阿联酋	促销礼品准备、广告用品贸易。	2023 年 10 月	不愿意告知
3	PACIFICTECGROUP DE MAQUINAS Y EQUIPOS SA DE CV	2019-7-10	Javier Gomez	100,000 美元	墨西哥	纤维、纱线和织物批发；制造业机械设备批发。	2023 年 9 月	约 100%
4	MYTONER INK SDN BHD	2012-6-27	LEE PEIR YUEH	200000 马币	马来西亚	硒鼓，墨盒，墨水，打印机和办公耗材销售	2019 年 12 月	约 100%
5	TRUE COLORS IMPEX	2021-10-9	Sanjay Desai	1.9 亿卢比	印度	其他纺织品制造：数码纺织印花设备批发，热升华纸张生产和批发，纺织品生产和批发	2023 年 11 月	不愿意告知
6	4ALL COMERCIO DE PRODUTOS E SERVICOS PARA IMPRESSAO DIGITAL	2018-12-10	不愿告知	不愿告知	巴西	印刷油墨制造及销售，计算机设备和用品的销售	2025 年 9 月	不愿告知
7	SFG COMERCIO E REPRESENTACOES DE IMPRESSORAS LTDA is	2019-3-21	不愿告知	不愿告知	巴西	印刷油墨制造及销售，计算机设备和用品的销售	2025 年 12 月	不愿告知

注 1：公司销售金额占其业务规模的比例，系客户采购公司产品占其采购同类产品的比例。

注 2：境外数码喷印设备商前五大的销售规模很小，未获取到销售金额占其业务规模的比例信息。

报告期内，公司境外数码喷印设备商客户数量少、销售占比极低，因其交易规模较小，个别境外数码喷印设备商客户配合提供工商信息意愿不高，经发行人多次沟通仍未能获取相关信息，因此表中**部分客户**未列示**公司代表人和**注册资本。此外，基于业务保密性等考虑，部分客户不愿告知发行人销售金额占其业务规模的比例，因此表中**部分客户**关于发行人销售金额占其业务规模的比例信息未能获取。

(6) 境外终端客户

1) 境外终端客户各期前五大客户的销售情况

报告期内，公司境外终端客户仅有 3 家，其销售内容、销售金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年		
			销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	CRESC INCORPORATED	墨水产品	135.68	0.61%	*	174.61	0.84%	*	112.80	0.59%	*
2	Petr Julinek	墨水产品	0.12	0.00%	*	无销售			无销售		
3	GTC Imaging Poland Sp. z o.o	墨水产品	1.51	0.01%	*	无销售			无销售		

注 1：表中销售金额为营业收入金额，包含主营业务收入及其他业务收入。

注 2：表中占比为占各期营业收入总额的比例。

2) 境外终端客户各期前五大客户的工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况

报告期内，公司境外终端客户仅有 3 家，其工商信息、合作历史、公司销售金额占其业务规模的比例情况如下：

序号	客户名称	客户工商信息					合作历史	公司销售金额占其业务规模的比例
		成立时间	公司代表人	注册资本	所在国家或地区	主营业务		
1	CRESC INCORPORATED	1996-4-1	MSC Corporation	PHP297040000	菲律宾	墨盒及相关耗材的制造及销售	2016 年 10 月	2023 年为 29.87%；2024 年为 34.11%；2025 年不愿告知
2	Petr Julinek	不适用					2025 年 4 月	不愿意告知
3	GTC Imaging Poland Sp. z o.o	2025-10-22	Malgorzata Klumpp	5000PLN	波兰	打印耗材墨盒产品的清理和销售	2025 年 10 月	不愿告知

注 1：公司销售金额占其业务规模的比例，系客户采购公司产品占其采购同类产品的比例。

注 2：Petr Julinek 为境外自然人客户，因此未填写工商信息。

2、是否存在成立时间较短即与公司合作，实缴或参保人数较小等情形

(1) 是否存在成立时间较短即与公司合作的情形

报告期内，境内外的贸易商、数码喷印设备商、终端客户的各期前五大客户中存在成立当年或次年即与公司合作情形，具体情况如下：

序号	客户名称	客户类型	成立时间	合作开始年月	原因及合理性
1	广州合御数码贸易有限公司	数码喷印设备商	2017-10-30	2018 年 10 月	行业内从业人员自主创业成立的公司，拥有稳定的销售渠道。
	天津裕腾捷数码科技有限公司	数码喷印设备商	2024-05-10	2024 年 10 月	与广州合御数码贸易有限公司互为关联方，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
2	珠海市印弗德打印耗材有限公司	贸易商	2017-06-30	2017 年 7 月	公司前员工离职后创立的公司，主要向其下游客户销售向公司采购的产品。
	珠海市沃云电子商务有限公司	贸易商	2021-07-07	2021 年 10 月	与珠海市印弗德打印耗材有限公司属同一实际控制人，销售渠道主要在电商平台。
3	温州工升数码科技有限公司	数码喷印设备商	2020-06-18	2021 年 10 月	该客户是工正集团旗下专为纺织应用成立的子公司，成立初期与公司建立合作关系，公司向其销售定制化墨水产品。
4	深圳市万德数字科技有限公司	数码喷印设备商	2011-11-16	2012 年 5 月	该客户系东方精工集团下属的一家从事数码印刷设备制造的子公司，成立初期与客户建立了合作关系。
5	广州印恒电子科技有限公司	数码喷印设备商	2010-11-30	2011 年 8 月	与广州正和电子科技有限公司属同一控制人，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
6	中山蔚莱打印机耗材有限公司	终端客户	2019-05-14	2019 年 6 月	客户原通过珠海市蔚莱科技有限公司与公司交易，因客户自身发展需要将珠海市蔚莱科技有限公司注销，成立中山蔚莱打印机耗材有限公司继续与公司合作交易。
7	珠海赛博特恩科技有限公司	贸易商	2024-06-03	2024 年 8 月	与珠海京天世纪科技有限公司属同一控制人，该客户的销售渠道主要在电商平台。
8	Colors Gate for General Trading Co.,LTD	贸易商	2023-5-22	2023 年 9 月	与 Skipper Printers and Inks Trading Company 属同一控制人，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
9	珠海美景联合科技有限公司	贸易商	2016-03-29	2017 年 3 月	该客户是公司的关联方，成立初期即与公司建立业务合作关系。

序号	客户名称	客户类型	成立时间	合作开始年月	原因及合理性
10	中山市贯驻科技有限公司	终端客户	2022-04-26	2023 年 8 月	与中山市普利升模具有限公司属同一控制人，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
11	深圳市彩之源办公用品有限公司	贸易商	2023-3-7	2024 年 2 月	与深圳市壹彩源电子科技有限公司属同一控制人，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
12	珠海诺亚天辰科技有限公司	贸易商	2023-8-31	2024 年 6 月	与珠海辉泓科技有限公司属同一控制人，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
	睿泓科技（珠海）有限公司	贸易商	2020-5-27	2021 年 12 月	与珠海辉泓科技有限公司属同一控制人，根据客户对其主体采购策略的安排，由此主体承接部分采购业务。
13	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S	贸易商	2023-1-3	2024 年 4 月	行业内从业人员自主创业成立的公司，拥有稳定的销售渠道。

报告期内，境内外的贸易商、数码喷印设备商、终端客户的各期前五大客户中，存在成立当年或次年即与公司合作的情形，主要系具有行业从业背景人员自主创业、公司原有客户基于自身采购策略及主体安排、行业上下游相关公司基于集团布局等原因成立新公司后与公司开始合作，客户成立时间较短即与发行人合作具有合理性。

（2）报告期内，境内外的贸易商、数码喷印设备商、终端客户的各期前五大客户中存在实缴资本较少或者参保人数较少的情形，具体情况如下：

序号	客户名称	客户类型	注册资本	实缴资本	实缴资本是否较小	参保人数	参保人数是否较少
1	东莞市卡色美数码科技有限公司	数码喷印设备商	100 万元	30 万元	是	14	否
2	珠海市印弗德打印耗材有限公司	贸易商	50 万元	10 万元	是	5	否
	珠海市沃云电子商务有限公司	贸易商	5 万元	-	是	1	是
3	广州印恒电子科技有限公司	数码喷印设备商	33 万元	33 万元	是	3	否
4	珠海京天世纪科技有限公司	贸易商	200 万元	-	是	134	否
	珠海赛博特恩科技有限公司	贸易商	100 万元	-	是	0	是

序号	客户名称	客户类型	注册资本	实缴资本	实缴资本是否较小	参保人数	参保人数是否较少
5	中山市贯驻科技有限公司	终端客户	50 万元	8 万元	是	4	否
6	珠海诺亚天辰科技有限公司	贸易商	50 万元	50 万元	否	1	是
7	江苏逸宣秀科技发展有限公司	终端客户	1000 万美元	261.915 万美元	否	2	是
8	珠海伯礼电子商务有限公司	贸易商	50 万元	5 万元	是	28	否
9	广州鑫飞扬数码科技有限公司	数码喷印设备商	310 万元	-	是	1	是
10	惠州市壹彩源电子商务有限公司	贸易商	100 万元	29.8 万元	是	2	是
11	惠州市优顿商贸有限公司	贸易商	100 万元	2 万元	是	1	是
12	深圳市彩之源办公用品有限公司	贸易商	100 万元	-	是	4	否
13	惠州市印美丽科技有限公司	贸易商	100 万元	-	是	3	否

注：实缴资本及参保人数数据来源于企查查，实缴资本较小是指小于 50 万元，参保人数较少是指小于 3 人。

从上表可知，公司部分客户存在实缴资本较小的情况，主要是因为：

①贸易商属于轻资产运营，无需投入大量资金购入设备、土地组织生产，其主要盈利模式为利用自身的渠道优势和客户资源优势赚取合理价差利润，交易周转较快，对资金需求量较低，其注册资本、实缴资本与实际经营规模无直接对应关系；②部分数码喷印设备商或终端客户为了自身业务需求，成立了多家关联公司，关联公司之间员工、土地场所、设备共用，因此关联公司中个别公司的实缴资本较少。

公司存在部分客户社保缴纳人数较低的情况，主要是因为：

①贸易商客户日常经营中主要侧重于和下游客户的关系维护以及下游市场的业务拓展工作，人员需求少，无须较大规模的经营团队。②客户为了自身业务需求，成立了多家关联公司，关联公司员工共用，因此关联公司中的个别公司社保缴纳人数较少；③部分员工社保缴纳意愿低或自行缴纳城乡居民医疗保险。

综上所述，公司存在部分客户实缴资本较少、参保人数较少具有商业合理性。

3、说明同类产品不同客户的销售单价及毛利率是否存在显著差异及其原因

公司同类产品不同客户的销售单价及毛利率存在较大差异，主要原因有：

A.境外区域客户较为关注产品质量及服务，且区域市场竞争较小，溢价空间较大，因此境外客户的销售单价及毛利率普遍高于境内客户；B.小剂量支装、定制化包装的产品附加值较高，销售单价及毛利率一般高于大剂量桶装或包装要求较为简单的产品；C.对于采购规模较大的客户，公司会在销售价格上给予一定的优惠，因此产品销售价格及毛利率较低。

（1）报告期内，公司水性染料墨水各期前五大客户的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/kg

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率
1	Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方	*	*	*	*	*	*
2	珠海市印弗德打印耗材有限公司及其关联方	*	46.16%	*	43.09%	*	36.62%
3	珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方	*	*	*	*	*	*
4	珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方	*	*	*	38.93%	*	39.06%
5	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	*	*	*	*	*	*
6	深圳彩诺科技有限公司	*	*	*	*	*	*
平均售价及毛利率		20.19	44.61%	21.08	43.25%	21.60	42.78%

1) 2023 年度

①销售单价比较

2023 年度，公司对 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 的销售单价高于其他前五大客户，主要原因系：A. 公司对该客户销售的墨水产品以小容量支装的包装方式居多，耗用的包材成本较大，导致销售单价较高；B. 该客户系境外区域客户，境外客户的销售单价普遍较高。

2023 年度，公司对珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方的销售单价低于其他前五大客户，主要原因系：A. 公司对中润靖杰及其关联方销售产品中

存在较大比例的产品包装采用桶装方式，桶装材料成本相对于支装及彩盒包装成本而言更低，公司在保证一定销售毛利率的基础上，鉴于其包装材料成本较低，因此销售单价也较低；B.中润靖杰及其关联方除了向公司采购水性染料墨水外，同时也向其他供应商采购相关墨水产品，中润靖杰及其关联方采购墨水产品的供应商可选择性较多，在采购价格上具有较强的议价能力，因此公司向其销售水性染料墨水的单价较低。

②销售毛利率比较

2023 年度，公司对 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 的销售毛利率较高，主要原因与前述 2023 年公司对其销售水性染料墨水的单价较高的原因一致。

2023 年度，公司对深圳彩诺科技有限公司、珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方的销售毛利率低于其他前五大客户。主要原因系：A. 深圳彩诺科技有限公司向公司采购水性染料墨水金额较大，公司对该客户的销售价格给予了一定的优惠，因此毛利率较低；B. 珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方在行业内属于大型企业，整体采购规模较大，议价能力较强，因此销售毛利率较低。

2) 2024 年度

①销售单价比较

2024 年度，公司对 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 的销售单价高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性染料墨水的单价较高的原因一致。

2024 年度，公司对珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方的销售单价低于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性染料墨水的单价较低的原因一致。

②销售毛利率比较

2024 年度，公司对 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 的销售毛利率较高，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性染料墨水的毛利率较高的原

因一致。

2024 年度，公司对 Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方、珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方的销售毛利率低于其他前五大客户。主要原因系：A.Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方为公司水性染料墨水的第一大客户，2024 年公司对该客户的销售收入增长较大，公司对其给予的价格优惠较大，因此毛利率较低；B.珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方在行业内属于大型企业，整体采购规模较大，议价能力较强，因此销售毛利率较低。

3) 2025 年度

①销售单价比较

2025 年度，公司对深圳彩诺科技有限公司的销售单价高于其他前五大客户，公司向其销售的墨水产品以小容量支装的包装方式居多，且部分型号产品所需的包装瓶子是定制化的，公司具有瓶子的外观专利权，产品的包材成本较高，因此销售单价也较高。

2025 年度，公司对珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方的销售单价低于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性染料墨水的单价较低的原因一致。

②销售毛利率比较

2025 年度，公司对 Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方、珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方的销售毛利率低于其他前五大客户，主要原因与前述 2024 年度公司对其销售水性染料墨水的毛利率较低的原因一致。

(2) 报告期内，公司分散墨水各年度前五大客户的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/kg

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率
1	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方	*	*	*	*	*	*
2	广州合御数码贸易有限公司及其关联方	*	*	*	*	*	*
3	温州工升数码科技有限公司	*	*	*	*	*	*
4	珠海杜壹创新科技有限公司	*	*	*	*	*	*
5	广州鑫飞扬数码科技有限公司	*	*	*	*	*	*
平均售价及毛利率		27.90	29.01%	32.22	33.67%	36.99	37.62%

1) 2023 年度

①销售单价比较

2023 年度，公司对珠海杜壹创新科技有限公司、HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售单价高于其他前五大客户。

公司对珠海杜壹创新科技有限公司的销售单价较高的原因主要系：A. 公司向其销售的墨水产品所需的包装瓶子是定制化的，公司具有瓶子的外观专利权，在包装方面还会使用到彩盒，产品的包材成本较高，因此销售单价也较高；B. 公司对其销售的墨水产品属于定制化产品，在性能、包装上与其他客户销售产品存在不同，且该客户对公司产品性能及质量认可度高、合作粘性强，公司有较强的议价权，因此销售单价较高。

公司对 HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI. 及其关联方的销售单价与其他前五大客户相比较，该客户是土耳其地区较早从事数码纺织印花设备及相关耗材销售的企业之一，在纺织行业深耕多年，销售区域较广，具有较强的品牌竞争力，品牌定位中高端，中高端产品往往质量要求较高，所使用材料要求较为严格，因此销售单价较高。

2023 年度，公司对温州工升数码科技有限公司、广州鑫飞扬数码科技有限公司和广州合御数码贸易有限公司及其关联方的销售单价较低，三家客户销售单价率较低的原因相似，主要系：A. 公司对该三家客户的销售规模在报告期内是逐年增长的趋势，且销售金额较大，公司为维持及扩大对该三家客户的销售规模，采取了定价较低的销售策略，加之国内分散墨水的市场竞争激烈，三家客户对供应商选择范围较广，使其向公司采购时具有较强的议价主动权，进一步的压低了公司的销售单价。B. 三家客户向公司采购的分散墨水产品，通常采取较大容量的分装，包装成本较低，产品的销售单价较低。

②销售毛利率比较

2023 年度，公司对珠海杜壹创新科技有限公司、HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售毛利率高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的单价较高的原因一致。

2023 年度，公司对温州工升数码科技有限公司、广州鑫飞扬数码科技有限公司和广州合御数码贸易有限公司及其关联方的销售毛利率较低，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的单价较低的原因一致。

2) 2024 年度

①销售单价比较

2024 年度，公司对珠海杜壹创新科技有限公司、HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售单价高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的单价较高的原因一致。

2024 年度，公司对温州工升数码科技有限公司、广州鑫飞扬数码科技有限公司和广州合御数码贸易有限公司及其关联方的销售单价较低，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的单价较低的原因一致。

②销售毛利率比较

2024 年度，公司对珠海杜壹创新科技有限公司、HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售毛利率高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的毛利率较高的原因一致。

2024 年度，公司对温州工升数码科技有限公司、广州鑫飞扬数码科技有限公司和广州合御数码贸易有限公司及其关联方的销售毛利率较低，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的毛利率较低的原因一致。

3) 2025 年度

①销售单价比较

2025 年度，公司对珠海杜壹创新科技有限公司、HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售单价高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的单价较高的原因一致。

2025 年度，公司对温州工升数码科技有限公司、广州鑫飞扬数码科技有限公司和广州合御数码贸易有限公司及其关联方的销售单价较低，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的单价较低的原因一致。

②销售毛利率比较

2025 年度，公司对珠海杜壹创新科技有限公司、HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售毛利率高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的毛利率较高的原因一致。

2025 年度，公司对温州工升数码科技有限公司、广州鑫飞扬数码科技有限公司和广州合御数码贸易有限公司及其关联方的销售毛利率较低，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售分散墨水的毛利率较低的原因一致。

(3) 报告期内，公司水性颜料墨水各期前五大客户的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/kg

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率
1	广州正和电子科技有限公司及其关联方	*	*	*	52.83%	81.97	60.37%
2	中山蔚莱打印机耗材有限公司	*	*	*	66.21%	79.65	63.25%
3	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方	*	*	*	15.73%	78.84	49.73%

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率
4	PT. Digital Indo Makmur 及其关联方	*	*	*	*	*	*
5	CRESC INCORPORATED 及其关联方	*	*	*	*	*	*
6	珠海京天世纪科技有限公司及其关联方	*	*	*	*	*	*
7	INKRITE INK REFILLING STATION	*	*	*	*	*	*
8	Cuong	*	*	*	*	*	*
9	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S	*	*	无销售		无销售	
10	Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方	*	*	*	*	*	*
平均售价及毛利率		59.83	54.31%	74.46	57.12%	83.87	55.15%

1) 2023 年度

①销售单价比较

2023 年度，公司对 PT. Digital Indo Makmur 及其关联方、Cuong 的销售单价高于其他前五大客户。原因主要系：A. 公司对该两家客户销售的水性颜料墨水在产品浓度、性能方面要求较高，因此销售单价普遍高于其他水性颜料墨水；B. 该两家客户均是公司合作时间较长且合作稳定的境外客户，销售溢价空间较大，销售单价可以维持在较高的水平。

2023 年度，公司对珠海中润靖杰打印科技有限公司及其关联方、珠海京天世纪科技有限公司及其关联方的销售单价较低，主要原因系境内产品市场相对于境外市场竞争较为激烈，公司对境内客户的销售单价普遍较低。

②销售毛利率比较

2023 年度，公司向 PT. Digital Indo Makmur 及其关联方、Cuong、INKRITE INK REFILLING STATION 的销售毛利率高于其他前五大客户，原因主要系：A. 公司对该几家客户销售的水性颜料墨水在产品浓度、性能方面要求较高，因此

销售毛利率普遍高于其他水性颜料墨水；B.前述几家客户均是公司合作时间较长且合作稳定的境外客户，销售溢价空间较大，销售单价可以维持在较高的水平，因此销售毛利率较高。

2023 年度，公司对珠海京天世纪科技有限公司及其关联方的销售毛利率较低，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性颜料墨水的单价较低的原因一致。

2) 2024 年度

①销售单价比较

2024 年度，公司对 PT. Digital Indo Makmur 及其关联方、Cuong 的销售单价高于其他前五大客户。主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性颜料墨水的单价较高的原因一致。

2024 年度，公司向 HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售单价较低，主要原因系：HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方在中东、欧洲地区具备较强的品牌竞争力，公司考虑借助该客户的品牌影响力，扩大在中东、欧洲地区的水性颜料墨水产品的销售规模，因此公司销售给 HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的水性颜料墨水的单价较低。

②销售毛利率比较

2024 年度，公司向 PT. Digital Indo Makmur 及其关联方的销售毛利率高于其他前五大客户，主要原因与前述 2024 年度公司对其销售水性颜料墨水的单价较高的原因一致。

2024 年度，公司向 HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方的销售毛利率较低，主要原因与前述 2024 年度公司对其销售水性颜料墨水的单价较低的原因一致。

报告期内，公司销售给境内客户的水性颜料墨水的销售单价及毛利率普遍低于境外客户，主要原因有：①相比于境外客户，公司向境内客户销售水性颜料墨水的数量较大，公司对于销售规模较大的客户，价格方面会给予一定的优惠；②境内的水性颜料墨水市场竞争较为激烈，在境外市场，基于公司产品的

良好品质，公司产品具有较大的溢价空间，公司向境内客户销售的水性颜料墨水的销售单价及毛利率低于境外客户。

3) 2025 年度

①销售单价比较

2025 年度，公司对 PT. Digital Indo Makmur 及其关联方、Cuong 的销售单价高于其他前五大客户。主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性颜料墨水的单价较高的原因一致。

2025 年度，公司向 ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 的销售单价较低，主要原因系：ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 向公司的采购规模较大，公司在价格上给予了一定的让利，因此销售单价较低。

②销售毛利率比较

2025 年度，公司向 PT. Digital Indo Makmur 及其关联方、Cuong 的销售毛利率高于其他前五大客户，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售水性颜料墨水的单价较高的原因一致。

2025年度，公司向ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S的销售毛利率较低，主要原因系该客户向公司的采购规模较大，公司对该客户的销售单价较低，因此销售毛利率较低。

(4) 报告期内，公司 UV 墨水各期前五大客户的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/kg

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率	平均 售价	毛利率
1	荣霸新材料科技（上海）有限公司	*	*	*	*	*	*
2	广州合御数码贸易有限公司及其关联方	*	*	*	*	*	*
3	深圳市深极致科技有限公司	*	*	*	*	*	*

4	南昌长风设备有限公司及其关联方	*	*	*	*	*	*
5	Desert Sign Trading LLC	*	*	*	*	*	*
6	宁波市甬选新材料科技有限公司	*	*	*	*	*	*
7	广州市三杰数码图像有限公司	*	*	*	*	*	*
8	广州市普理司科技有限公司	*	*	无销售		无销售	
平均售价及毛利率		70.18	28.19%	81.41	26.33%	86.51	26.50%

1) 2023 年度

①销售单价比较

2023 年度，公司对 Desert Sign Trading LLC、广州市三杰数码图像有限公司的销售单价相比于其他前五大客户较高。

公司对 Desert Sign Trading LLC 销售的单价较高，主要原因系客户当地市场的 UV 墨水单价较高，公司产品的销售单价较高。

公司向广州市三杰数码图像有限公司销售的单价较高，主要原因系其 UV 墨水产品主要向公司以及台湾企业采购，在满足该客户对产品性能、质量等方面的需求外，公司的 UV 墨水产品相对于台湾企业的同类产品具有一定的价格优势，因此其溢价空间较大，销售单价较高。

②销售毛利率比较

2023 年度，公司对 Desert Sign Trading LLC、广州市三杰数码图像有限公司的销售毛利率相比于其他前五大客户较高，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售 UV 墨水的单价较高的原因一致。

2) 2024 年度

①销售单价比较

2024 年度，公司对 Desert Sign Trading LLC、广州市三杰数码图像有限公司的销售单价相比于其他前五大客户较高，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售 UV 墨水的单价较高的原因一致。

2024 年度，公司对南昌长风设备有限公司及其关联方的销售单价较低，主要原因系公司为了加强与该两家客户的合作关系，采取定价较低的销售策略，因此销售单价较低。

②销售毛利率比较

2024 年度，公司对 Desert Sign Trading LLC、广州市三杰数码图像有限公司的销售毛利率相比于其他前五大客户较高，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售 UV 墨水的毛利率较高的原因一致。

2024 年度，公司对南昌长风设备有限公司及其关联方的销售毛利率较低，主要原因系公司为了加强与该两家客户的合作关系，采取定价较低的销售策略，销售单价较低，因此毛利率较低。

3) 2025 年度

①销售单价比较

2025 年度，公司对 Desert Sign Trading LLC 的销售单价相比于其他前五大客户较高，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售 UV 墨水的单价较高的原因一致。

2025 年度，公司对南昌长风设备有限公司及其关联方的销售单价较低，主要原因系公司为了加强与该客户的合作关系，采取定价较低的销售策略，因此销售单价较低。

②销售毛利率比较

2025 年度，公司对 Desert Sign Trading LLC 的销售毛利率相比于其他前五大客户较高，主要原因与前述 2023 年度公司对其销售 UV 墨水的毛利率较高的原因一致。

2025 年度，公司对南昌长风设备有限公司及其关联方、广州市普理司科技有限公司的销售毛利率较低，主要原因系公司为了加强与该两家客户的合作关系，采取定价较低的销售策略，销售单价较低，因此毛利率较低。

报告期内，公司对 UV 墨水前五大客户的销售单价整体上是逐步下降的趋势，主要原因系该产品的市场竞争激烈，公司为了维系或扩大与客户的销售规

模，公司对客户适当的降低了销售价格，导致销售单价呈现逐步小幅度下降的趋势。

综上所述，公司同类产品不同客户的销售单价及毛利率存在差异，主要系不同客户在销售区域、产品包装、产品质量要求、客户采购规模、客户议价能力等存在差异。因此，针对不同客户，公司的销售策略有所不同，导致相应的销售单价及毛利率存在差异，不同客户之间的差异原因具有商业合理性。

二、非终端销售真实性

（一）说明非终端客户销售占比较高的原因，与同行业可比公司的客户构成是否存在明显差异，是否符合行业惯例。

1、非终端客户销售占比较高的原因

公司数码喷印墨水的销售对象为贸易商客户、数码喷印设备商和终端客户。贸易商客户指主要经营数码喷墨设备、配件和耗材等产品销售，并提供相关售后及配套服务的贸易型企业或个人。数码喷印设备商指生产数码喷印设备的生产型企业以及获得数码喷印设备生产商授权销售的代理商；上述两类企业均为非终端客户，在采购公司的墨水产品后，对外进行销售。终端客户指从事数码印刷业务的企业、使用墨水进行生产加工的墨盒厂商等。

报告期各期，按照销售区域区分不同销售类型客户主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

销售区域	销售模式		2025 年		2024 年		2023 年	
			主营业务收入	收入占比	主营业务收入	收入占比	主营业务收入	收入占比
境内销售	非终端客户	贸易商	6,979.82	32.64%	7,146.31	35.33%	7,896.15	41.83%
		数码喷印设备商	4,743.31	22.18%	3,663.38	18.11%	3,279.75	17.37%
	终端客户		1,409.76	6.59%	1,438.10	7.11%	1,289.11	6.83%
	合计		13,132.90	61.41%	12,247.79	60.54%	12,465.01	66.03%
境外销售	非终端客户	贸易商	7,968.91	37.26%	7,701.50	38.07%	6,295.25	33.35%
		数码喷印设备商	146.30	0.68%	105.69	0.52%	3.94	0.02%
	终端客户		137.31	0.64%	174.61	0.86%	112.8	0.60%

	合计	8,252.51	38.59%	7,981.80	39.46%	6,411.99	33.97%
	主营业务收入	21,385.41	100.00%	20,229.59	100%	18,877.00	100%

由上表可知，发行人销售模式以向非终端客户销售为主。报告期各期，非终端客户实现主营业务收入分别为 17,475.10 万元、18,616.88 万元和 **19,838.34** 万元，占主营业务收入的比重分别为 92.57%、92.03%和 **92.77%**。

境内销售中，公司非终端客户占比较高，主要系：①纺织厂、印花厂、广告制作商等终端用户普遍规模较小且地域分散，发行人通过当地贸易商建立业务合作，能够有效降低自建直销团队所需的人力成本；同时，贸易商凭借其本地化优势和现有客户网络，能够更及时地为终端客户提供必要的业务培训、技术支持和售后维护服务，增加客户粘性。②得益于国内数码喷印设备行业的快速发展，华东和华南地区已形成较为完整的产业链集群。鉴于行业普遍采取数码喷印设备和专用耗材捆绑式销售的策略，发行人依托华南市场的优势区位条件辐射全国，通过与数码喷印设备商建立合作，能有效利用其销售渠道，快速提升墨水产品的市场份额和市场覆盖率。

境外销售中，公司也是非终端客户占比较高，尤其主要以贸易商客户为主。发行人受限于目前境外销售规模，尚不足以支撑在海外自建专门销售团队，目前境外客户的开发主要通过参加国际性展会实现。目前发行人产品主要销往土耳其、巴西、印度尼西亚、阿根廷、埃及、阿拉伯联合酋长国、秘鲁、墨西哥等新兴市场国家，采用贸易商模式的优势在于，借助当地贸易商的资源和渠道网络，公司能够更迅速地扩大市场份额。同时，这种模式有助于有效规避因贸易政策变动、汇率大幅波动、国际物流不稳定或特定国家和地区政治经济环境不确定性带来的风险，减少了在陌生市场建立直接运营体系的复杂性和初始投入。

公司境外销售中数码喷印设备商客户占比较低。这主要是由于除中国以外，全球领先的数码喷印设备制造商主要集中在日本、美国和欧洲等发达国家和地区，当地行业发展较为成熟，头部设备商普遍采取封闭式耗材系统策略，对于兼容墨水的准入门槛较高。

2、非终端客户销售占比较高与同行业可比公司不存在差异

发行人同行业可比公司销售模式如下：

可比公司	销售模式
天威新材	公司的销售模式为买断式直接销售，不存在经销模式。由于数码喷印墨水需要结合相应的不同数码喷印设备、喷头才能满足客户需求，同时贸易商可以为客户提供“一站式”采购服务以及较便捷的技术与售后服务，因此数码喷印设备生产商及其代理商、贸易商、终端客户都是公司客户类型。
蓝宇股份	公司销售模式包括直销和贸易服务商两种模式，均为买断式销售，根据客户的合同或订单约定进行发货、销售。 直销模式主要指购买公司墨水直接使用的终端客户及数码喷印设备商。终端客户为实际使用数码喷印墨水的印染印花企业，客户从公司采购数码喷印墨水进行印花、印刷。 数码喷印设备商指专门生产数码喷印设备（数码喷墨打印机等）的生产型企业，其采购公司墨水与其生产的机器配套销售。 贸易服务商指同时销售多种数码喷印设备（数码喷墨打印机及配件）和耗材（墨水），并提供一定的技术及售后服务的贸易型企业。公司将墨水产品销售给贸易服务商，再由贸易服务商将产品销售给终端客户，并由该等贸易服务提供诸如硬件选型及安装、软件调试、墨水堵头维修等方面的售后服务。
宏华数科	公司基于长期积累的行业经验及对纺织工业产业链上下游的深度理解，以客户需求为出发点，结合纺织工业领域客户的应用需求，推行“设备先行，耗材跟进”的经营模式。在销售方面，公司以直销为主、经销为辅。
鸿盛数码	公司采取“代理+直销”的销售模式，通过事业部、子公司、办事处及电商平台构成立体化的销售网络，与客户形成业务协作机制，目前公司拥有 8 家分支/子公司，合作经销商超过 1,000 家。
墨库股份	公司产品销售均为买断式销售，同时以境内销售为主，境外销售为辅，并主要以线下销售方式开展。公司的销售模式按照销售渠道划分，包括直销和贸易服务商两种模式，直销模式包括数码喷印设备生产商及代理商和终端客户。 数码喷印设备生产商及代理商指专门生产数码喷印设备，诸如纺织数码印花机、UV 数码喷绘机等生产型企业，其采购公司墨水与其生产的机器配套销售；或取得数码喷印设备生产商授权的代理商，其采购数码喷印墨水与其代理的机器配套销售，或单独进行销售。 终端客户指数码喷印墨水的最终使用者，包括纺织印染印花企业、广告图像数码印刷企业、PCB 生产企业等，或使用数码喷印墨水生产墨盒、连续供墨系统的生产型企业，其采购数码喷印墨水作为原材料，生产墨盒或连续供墨系统或分装墨水，对外进行销售。 贸易服务商指主要经营数码喷印设备、配件、数码喷印墨水耗材等产品销售，并提供一定技术及售后服务的贸易型企业。

注：同行业可比公司数据来自其年报、首发上市申请材料等公开文件。

如上表所示，发行人同行业可比公司中，天威新材、蓝宇股份和墨库股份销售模式中均存在贸易商模式。宏华数科除生产数码喷印墨水外，还主营数码喷印设备生产和销售，其生产的墨水作为核心耗材主要与其生产的设备配套销售，因此以直销为主。鸿盛数码采用“代理+直销”的销售模式，未具体说明其代理模式和披露销售模式占比。因此，以下对发行人、天威新材、蓝宇股份和

墨库股份的非终端客户收入占比进行比较。

报告期内，发行人、天威新材及蓝宇股份非终端客户收入占比如下表所示：

公司	客户分类		2025 年	2024 年	2023 年
天威新材	非终端客户	贸易商客户	未披露	28.75%	28.45%
		数码喷印设备生产商及其代理商	未披露	62.76%	62.07%
		合计	未披露	91.51%	90.52%
	终端客户		未披露	未披露	9.48%
蓝宇股份	非终端客户	贸易商客户	48.06%	47.52%	51.72%
		数码喷印设备商	未披露	未披露	34.20%
		合计	未披露	未披露	85.92%
	终端客户		未披露	未披露	14.08%
墨库股份	非终端客户	贸易商客户	39.67%	36.90%	35.80%
		数码喷印设备商	52.31%	53.84%	54.05%
		合计	91.98%	90.74%	89.85%
	终端客户		8.02%	9.26%	10.15%
传美讯	非终端客户	贸易商客户	69.90%	73.40%	75.18%
		数码喷印设备商	22.86%	18.63%	17.40%
		合计	92.77%	92.03%	92.58%
	终端客户		7.23%	7.97%	7.43%

注：1、上述比例为非终端客户收入占主营业务收入的比例。2、天威新材未披露 2024 年、2025 年区分销售模式收入占比情况，2024 年数据为其 2024 年 1-6 月数据。3、蓝宇股份在 2024 年、2025 年年报中未对直销客户中数码喷印设备商和终端客户收入占比情况进行单独披露。4、墨库股份尚未披露 2025 年区分销售模式收入占比情况，2025 年数据为其 2025 年 1-9 月数据

如上表所示，报告期内发行人、天威新材和蓝宇股份、墨库股份非终端客户均在 85%以上，非终端客户收入占比高符合行业惯例。

发行人非终端客户收入占比与天威新材较为接近，高于蓝宇股份。公司销售的墨水中水性染料墨水占比较高，其主要用于办公桌面打印、广告图像数码喷印、包装及出版物数码印刷等领域，终端用户群体分散。蓝宇股份的墨水主要用于工业纺织印刷领域，其活性墨水主要用于亲水性的纯棉，巴基斯坦是全球主要的棉花消费和生产国，蓝宇股份成功开拓当地活性墨水终端客户，因此终端客户收入占比相对较高。

综上所述，发行人非终端客户销售占比较高，符合行业惯例，与同行业可

比公司的客户构成不存在明显差异。

(二) 结合贸易商备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款情况、贸易商终端客户构成及销售情况等，说明发行人是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商是否实现终端销售。

在对客户利用分层抽样以及结合特殊事项选取的走访样本执行实地走访或视频走访外，使用分层抽样方法选取贸易商样本进行发放补充问卷调查，以进一步了解贸易商的备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款情况、贸易商终端客户构成及销售情况。

贸易商客户补充问卷调查表选取样本金额及比例、问卷已收回的样本金额及比例情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度
贸易商销售收入总额①	15,527.87	15,179.58	14,420.33
发放调查问卷贸易商的销售收入②	11,893.69	13,209.79	12,339.87
已回复调查问卷贸易商的销售收入③	7,732.65	10,521.53	10,101.04
发放调查问卷贸易商收入比例（④=②/①）	76.60%	87.02%	85.57%
已回复调查问卷贸易商收入比例（⑤=③/①）	49.80%	69.31%	70.05%

如上表所示，公司发放补充问卷调查表的贸易商客户收入占报告期内各期贸易商营业收入总额的比例分别为 **85.57%**、**87.02%**和 **76.60%**。由于客户信息系贸易商客户的重要资源，部分贸易商客户出于保护自身商业秘密的考虑，对发放的补充问卷调查表没有给予回复，已回复调查问卷贸易商客户的营业收入占报告期内各期贸易商营业收入的比例分别为 **70.05%**、**69.31%**和 **49.80%**。

报告期内，公司各期前二十大贸易商客户的销售收入金额为 **7,715.70 万元**、**7,839.50 万元**和 **8,156.88 万元**，占各期贸易商收入总额的比例分别为 **53.51%**、**51.65%**和 **52.53%**，占比较高。对前二十大贸易商客户的备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款情况、贸易商终端客户构成及销售情况进行列举分析，可以反映贸易商整体的情况。

报告期内，公司各期前二十大贸易商客户的备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款、终端客户构成及销售情况如下：

序号	客户名称	备货周期	退换货情况			期末库存（kg）			期后销售	期后回款	终端客户构成及销售情况
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年末	2024 年末	2023 年末			
1	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STL.	备货 4 个月库存	无退货	无退货	无退货	116000	65000	45000	期后 1 个月实现销售	大部分客户款到发货；少部分客户账期 6 个月，到期正常收回	2023 年：打印机终端 80%、经销商 20%；2024 年：打印机终端 70%、经销商 30%；2025 年：打印机终端 65%、经销商 35%
2	珠海市印弗德打印耗材有限公司	不备货	无退货	无退货	无退货	0	0	0	采购后直接发往下游客户，已实现销售	账期 1 个月，到期正常收回	贸易商 95%、自然人客户 5%
3	珠海杜壹创新科技有限公司	不备货	无退货	不愿告知	不愿告知	0	0	0	期后 2 个月实现销售	按销售平台结算规则	自然人客户 100%
4	Skipper Printers and Inks Trading Company	备货 1-2 个月库存	无退货	无退货	无退货	22107.4	150	0	期后 1-2 个月内实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	批发商占 80%、零售商占 20%
5	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	备货 3-4 个月库存	不愿告知	无退货	无退货	不愿告知	27888	27786	期后 3-4 个月内实现销售	大部分客户款到发货；少部分客户	零售商占 90%、批发商占 10%

序号	客户名称	备货周期	退换货情况			期末库存 (kg)			期后销售	期后回款	终端客户构成及销售情况
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年末	2024 年末	2023 年末			
										账期 1-3 个月，到期正常收回	
6	深圳彩诺科技有限公司	备货 1 个月库存	无退货	无退货	无退货	6500	6500	6500	期后 1 个月实现销售	款到发货，无应收账款	不愿意告知
7	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	备货 2-7 个月库存	无退货	无退货	无退货	71416- 78416	70700	43600	期后 1-3 个月内实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	分销商占 80%、零售商占 20%
8	珠海天威飞马打印耗材有限公司	备货 1 个月库存	不愿告知	不愿告知	不愿告知	不愿告知	约 10000	约 6000	期后 1-2 个月内实现销售	账期 2-3 个月，到期正常收回	贸易商 100%
9	G-Commerce S.A.	备货 3 个月库存	不愿告知	无退货	无退货	不愿告知	5025	6000	期后 3-5 个月内实现销售	款到发货，无应收账款	线上销售占 50%、批发商占 30%、零售商占 20%
10	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	备货 1-2 个月库存	无退货	无退货	无退货	14136.97	150	0	期后 1-2 个月内实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	批发商占 80%、零售商占 20%
11	NEKTECH,S.A.	备货 1-2 个月库存	无退货	无退货	无退货	3000.00	4000	4000	期后 2-3 个月内实现销售	账期小于 1 个月，到期正常收回	批发商占 30%、经销商 50%、终端消费者 20%

序号	客户名称	备货周期	退换货情况			期末库存 (kg)			期后销售	期后回款	终端客户构成及销售情况
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年末	2024 年末	2023 年末			
12	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	备货 3-4 个月库存	不愿告知	无退货	无退货	不愿告知	8000	7000	期后 1-2 个月内实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	电商平台占 80%、零售商占 20%
13	Servicios Profesionales en Toner y Tinta SA de C.V. (注)	不备货	不愿告知	不愿告知	不愿告知	不愿告知	不愿告知	不愿告知	采购后直接发往下游客户，已实现销售	不愿告知	印刷设备制造商占 100%
14	珠海京天世纪科技有限公司	备货 1-2 个月库存	不愿告知	475.00kg	465.00kg	不愿告知	15,207.03	11,588.02	期后 3-6 个月实现销售	大部分客户款到发货；少部分客户账期 1-2 个月，到期正常收回	自然人客户 100%
15	北京赛品新材料科技有限公司	备货 2 个月库存	无退货	无退货	无退货	2055	20145	6940	期后 1 个月实现销售	账期 3 个月，少部分客户会发生逾期	纺织厂占 90%、广告商占 10%
16	Colors Gate for General Trading Co.,LTD	备货 1-2 个月库存	无退货	无退货	无退货	24072. 85	150	0	期后 1-2 个月实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	批发商占 80%、零售商占 20%

序号	客户名称	备货周期	退换货情况			期末库存 (kg)			期后销售	期后回款	终端客户构成及销售情况
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年末	2024 年末	2023 年末			
17	珠海美景联合科技有限公司	不备货	无退货	无退货	无退货	0	0	0	采购后直接发往下游客户，已实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	贸易商占 100%
18	MDJ Suprimentos de Informatica LTDA	备货 2 个月库存	不愿告知	无退货	无退货	不愿告知	16711	33996	期后 1-3 个月实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	批发商 75%、零售商 20%、线上销售 5%
19	珠海市佳联信耗材有限公司	不备货	不愿告知	无退货	无退货	不愿告知	0	0	采购后直接发往下游客户，已实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	不愿意告知
20	FBG Energy S.A.	备货 3-4 个月库存	无退货	无退货	无退货	4144.00	5000	4000	期后 1-3 个月实现销售	大部分客户款到发货；少部分客户账期 1-2 个月，到期正常收回	批发商和零售商占 90%、线上销售 10%
21	深圳市壹彩源电子科技有限公司	备货 1-2 个月库存	不愿告知	无退货	无退货	不愿告知	4071	1895	期后 1-2 个月实现销售	大部分客户款到发货；少部分客户账期 1 个月，到期正	贸易商占 50%、自然人客户占 50%

序号	客户名称	备货周期	退换货情况			期末库存 (kg)			期后销售	期后回款	终端客户构成及销售情况
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年末	2024 年末	2023 年末			
										常收回	
22	Cv. Pixco	备货 1-2 个月库存	无退货	无退货	无退货	6154.16	16417.66	17700	期后 1-3 个月实现销售	大部分客户账期 1-3 个月，到期正常收回；少部分客户款到发货	2023 年：政府 46%、学校 26%、消费者 13%，其他 15%；2024 年：政府 44%、学校 23%、消费者 13%，其他 20%；2025 年：政府 14%、学校 28%、消费者 58%
23	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S（注）	不愿意告知									
24	珠海辉泓科技有限公司	不备货	无退货	无退货	无退货	0	0	0	采购后直接发往下游客户，已实现销售	账期 3 个月，到期正常收回	贸易商 100%
25	Revcol LLC	备货 1 个月库存	无退货	无退货	无退货	3117.31	320	20	期后 1 个月实现销售	款到发货，无应收账款	2023 年：贸易商 45%、电商平台 28%，其他 27%；2024 年：贸易商 50%、电商平台 30%，其他 20%；2025 年：贸易商 50%、电商平台

序号	客户名称	备货周期	退换货情况			期末库存 (kg)			期后销售	期后回款	终端客户构成及销售情况
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年末	2024 年末	2023 年末			
											30%，其他 20%
26	MAN ENTERPRISES (注)	不愿意告知									
27	珠海益之印科技有限公司	备货 1 个月库存	无退货	无退货	无退货	1896.62	1401.36	1345.69	期后 1-2 个月实现销售	账期 0.5 个月，到期正常收回	亚马逊平台 100%

注：贸易商前二十大客户中，MAN ENTERPRISES 和 ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 客户对走访程序或补充问卷调查事项不愿意配合，故未取得相关信息。

1、贸易商备货周期情况

报告期内，公司对贸易商执行买断式销售，贸易商备货情况主要分为以下几种情况：（1）对于没有自有仓库或经营规模较小的贸易商客户，通常在收到下游客户订单或采购意向后才向公司下达采购订单，后由公司发货至贸易商指定地点，一般为其下游客户所在地，该情况下贸易商通常不备货；（2）具有自有仓库或在电商平台销售的贸易商客户，会根据历史销售数据、在手销售订单和自身仓储能力情况来确定备货周期，备货周期一般在 1 个月；（3）境外贸易商考虑到运输成本，会有一定的备货周期，备货量和备货周期会综合考虑历史销售情况、报关出口时间、运输时间、交货周期、仓储能力以及客户所在地区的市场行情等因素，备货周期通常为 1-4 个月。

2、退换货情况

公司产品质量稳定，报告期内主要贸易商向下游客户销售公司产品发生退换货的情况很少。公司向贸易商销售产品为买断式销售，贸易商对其下游客户的销售发生退换货除产品质量问题外通常不会导致贸易商向公司进行退换货。报告期内，公司发生退换货的金额较小，退换货情况详见本问询回复“问题 5 二、（五）3、发行人与非终端客户之间的退换货条款与终端客户是否一致”之回复内容。

3、期末库存及期后销售

境内大多数贸易商向公司采购产品后通常是直接发往至下游客户并实现销售，此类贸易商不存在期末库存，少数拥有仓库的贸易商会存在少量期末库存的情况，期后 1-2 个月会实现销售；境外贸易商因为其备货策略，会有一定的期末库存，一般期后 1-3 个月能实现销售。个别通过电商平台销售的贸易商由于未来销售情况较难准确预测，会出现期后销售时间较长的情况，通常不会超过半年。受市场行情变化的影响，部分贸易商的备货周期与期后销售周期存在偏差，系正常的商业现象。

4、期后回款情况

通过对主要贸易商访谈以及获取客户调查问卷知悉，贸易商对下游客户的信用政策主要是款到发货或者会给予一定的信用期限，信用期一般为 1-3 个月，

个别贸易商对其下游客户的账期较长，贸易商下游客户的款项到期可以正常收回。

报告期内，公司对前二十大贸易商的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
应收账款期末余额①	2,502.86	2,141.69	2,043.12
期后回款金额②	1,266.02	2,141.69	2,043.12
期后回款比例③=②/①	50.58%	100.00%	100.00%

注：期后回款截止统计时间为 2026 年 3 月 31 日

2023-2024 年各期末，公司对前二十大贸易商客户的应收账款余额的期后均已回款，2025 年末应收账款余额的期后回款比例较低，主要系部分客户的款项还在信用期内，客户尚未回款所致。

5、贸易商终端客户构成及销售情况

贸易商的下游客户类型主要有批发商、经销商、零售商、广告商、电商平台终端消费者等，其中批发商、经销商占比较高，零售商、广告商、电商个人消费者占比较小。由于客户信息系贸易商客户的核心资源，较为敏感，主要贸易商客户出于保护自身商业秘密考虑，未能透露终端客户销售的具体情况。

综上所述，公司不存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商基本已实现向下游销售。

（三）说明下游自然人客户的数量、类型、金额及占比，向自然人客户销售的合理性及交易方式（银行转账或现金交易），是否发行人代扣代缴及税务处理是否合规。

1、自然人客户的数量、类型、金额及占比情况

报告期各期，发行人向自然人客户的数量、类型、金额及占比情况如下；

单位：家、万元

年度	客户类型	数量	销售收入	平均收入	收入占比
2025 年	贸易商	145	868.06	5.99	3.93%
	终端客户	11	16.40	1.49	0.07%
	合计	156	884.46	5.67	4.01%

年度	客户类型	数量	销售收入	平均收入	收入占比
2024 年	贸易商	151	883.34	5.85	4.27%
	终端客户	7	8.61	1.23	0.04%
	合计	158	891.96	5.65	4.31%
2023 年	贸易商	171	828.19	4.84	4.31%
	终端客户	10	12.73	1.27	0.07%
	合计	181	840.92	4.65	4.38%

注：存在部分客户出于资金调度等方面的因素，通过其关联自然人向发行人下单，为保障核查范围的完整性，上表统计为非合并口径自然人客户，下同。

报告期各期，自然人客户按照产品类别及应用场景划分情况如下：

单位：万元

产品类型	应用领域	2025 年	2024 年	2023 年
水性染料墨水	办公家用打印	637.61	542.31	509.38
	包装数码喷印	16.20	29.02	30.11
	广告图像数码喷印	2.00	4.11	5.94
	小计	655.81	575.45	545.42
分散墨水	办公家用打印	96.77	100.61	50.64
	纺织品数码印花	6.01	33.06	28.16
	小计	102.79	133.67	78.80
水性颜料墨水	办公家用打印	51.89	105.90	147.95
	宽幅纺织	42.28	31.83	29.80
	小计	94.16	137.73	177.75
UV 墨水	广告类应用	15.34	30.98	25.93
	其他	4.97	6.20	2.69
	小计	20.31	37.18	28.62
其他墨水		0.93	3.10	1.41
材料辅料销售		10.46	4.82	8.93
总计		884.46	891.96	840.92

注：UV 墨水应用领域-其他应用领域包括印刷包装、家饰墙纸、标签、皮革、球鞋、电器/电子产品外饰等

报告期各期，发行人的自然人客户数量分别为 181 家、158 家和 156 家，对应实现的销售收入分别为 840.92 万元、891.96 万元和 884.46 万元，占各期总收入的比例均不足 5%，占比较低。自然人客户整体呈现“数量多、平均收入低”的特征。客户类型以贸易商客户为主，和少量终端客户，主要系个人及个

体工商户从事打印耗材的批发、零售以及图文印刷工作室，应用场景主要为办公家用打印，直接面向终端家庭用户和小微企业提供墨盒填充、耗材销售等服务。自然人客户采购发行人墨水主要用于分装、销售或为客户提供打印服务。综上所述，发行人向自然人客户销售具有合理性。

2、向自然人客户销售的合理性及交易方式和税务处理

报告期内，发行人向自然人客户收款通过公司对公银行账户和支付宝账户进行收取，不存在通过现金交易的情况。

对于自然人客户，发行人向客户开具增值税普通发票，对于少量线上交易无法确认对应开票主体的，发行人按照未开票收入按月申报增值税，不存在发行人替自然人代扣代缴税款的情况，税务处理合规。

（四）说明终端客户的数量、类型、金额及占比，与非终端客户的最终客户是否重合，如重合，请说明原因及合理性。

1、终端客户的数量、类型、金额及占比情况

报告期各期，终端客户的数量、类型、金额及占比情况：

单位：家、万元

年度	数量	销售收入	平均收入	收入占比
2025 年	50	1,624.87	32.50	7.36%
2024 年	41	1,736.77	42.36	8.39%
2023 年	53	1,496.89	28.24	7.79%

终端客户是指采购公司墨水用于产品加工、内容创作或服务提供的使用者，主要包括数码印刷企业、墨盒生产商、纺织品印染企业和广告制作公司等。报告期各期，数量分别为 53 家、41 家和 50 家，对应实现的销售收入分别为 1,496.89 万元、1,736.77 万元和 1,624.87 万元，占各期总收入的比例较低，均不足 10%，且不存在较大波动。

报告期各期，终端客户按照产品类别及应用场景划分情况如下：

单位：万元

产品类型	应用领域	2025 年	2024 年	2023 年
水性染料墨水	办公家用打印	1,013.80	945.46	866.81
	包装数码喷印	0.40	0.40	0.40

产品类型	应用领域	2025 年	2024 年	2023 年
	广告图像数码喷印	0.15	0.21	0.32
	合计	1,014.35	946.07	867.53
分散墨水	纺织品数码印花	38.41	57.83	43.95
	办公家用打印	37.83	53.79	38.84
	合计	76.23	111.62	82.80
水性颜料墨水	办公家用打印	210.47	275.63	190.26
	广告图像数码喷印	6.87	5.91	6.43
	宽幅纺织	2.24	0.65	0.19
	合计	219.59	282.19	196.89
UV 墨水	广告图像数码喷印	236.46	271.09	252.90
	其他	0.42	0.62	1.49
	合计	236.87	271.71	254.39
其他墨水		0.02	1.13	0.30
材料辅料销售		77.80	124.06	94.99
总计		1,624.87	1,736.77	1,496.89

注：UV 墨水-其他应用领域包括印刷包装、家饰墙纸、标签、皮革、球鞋、电器/电子产品外饰等

由上表可知，发行人的终端客户的产品需求结构呈现以下特征：①销售主要集中在水性染料墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，其中，水性墨水类客户主要为墨盒生产商和数码印刷服务商为主，产品主要应用于办公家用打印场景；UV 墨水主要是下游客户需求量有所增加，产品主要应用于广告标识标牌的制作。

2、非终端客户的最终客户与发行人终端客户重合情况

报告期内，发行人非终端客户销售收入分别为 17,714.39 万元、18,970.46 万元和 20,437.68 万元，收入占比分别为 92.21%、91.61%和 92.64%。发行人的非终端客户收入占比高且数量较多，非终端客户的下游客户信息是非终端客户的重要信息资源，是其核心竞争力所在，基于商业保密性，获取非终端客户的所有客户明细用于对比分析与发行人终端客户重合情况不切实可行。因此，发行人主要通过向公司的非终端客户发放问卷方式予以统计。发行人通过分层随机抽样的方式，向选取的非终端客户发放问卷，在问卷中填列发行人终端客户名称由非终端客户核对确认其下游客户是否与公司的终端客户相重叠。

发行人非终端客户问卷反馈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
非终端客户收入合计（A）	20,437.68	18,970.46	17,714.39
发放问卷覆盖非终端客户收入（B）	15,595.36	16,616.76	15,109.97
发放问卷收入占非终端收入占比（C=B/A）	76.31%	87.59%	85.30%
非终端客户确认收入（D）	8,981.50	12,353.69	11,459.52
收入占比（E=D/A）	43.95%	65.12%	64.69%

2023 年、2024 年发行人向 234 家非终端客户发放问卷，共收到 99 家非终端客户问卷反馈；2025 年发行人向 109 家非终端客户发放问卷，共收到 52 家非终端客户问卷反馈，部分客户基于商业保密的原因未向发行人反馈问卷。已反馈问卷非终端客户收入占比分别为 64.69%、65.12%和 43.95%。根据反馈的问卷统计，未发现非终端客户向发行人采购后向发行人终端客户销售的情形，不存在客户重叠的情况。

（五）说明发行人与非终端客户之间的结算政策、信用期限，与终端客户相比是否存在差异，发行人与非终端客户之间是否存在销售折扣或返利，如有，说明返利政策、各期金额及会计处理；发行人与非终端客户之间的退换货条款与终端客户是否一致，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求。

1、公司与非终端客户之间的结算政策、信用期限，与终端客户相比是否存在差异

终端客户与非终端客户系公司根据客户采购的产品是否用于客户自身的生产经营进行的客户属性划分。终端客户和非终端客户与公司之间发生的交易均属于买断式交易，合作地位平等，公司在日常客户管理中采用相同的管理方式，结算政策、信用期限不存在明显的实质性区别。

（1）结算政策

公司与客户之间主要有三种货款结算方式：银行转账、第三方支付工具（支付宝、微信）以及银行承兑汇票，其中主要以银行转账为主，第三方支付工具主要用于阿里巴巴平台线上销售收款以及部分自然人客户，报告期内仅深圳市万德数字科技有限公司部分货款使用银行承兑汇票结算。终端客户与非终端客户之间的结算政策不存在差异。

（2）信用期限

对于初始合作的客户以及零星小客户一般会采用先款后货的方式；对于长期合作的客户，公司根据客户的市场地位、资金实力、业内口碑、合作历史、采购规模、信用状况等多因素综合考量给予 30 天、60 天、90 天、120 天和 150 天等不同信用期，合作期间公司会根据合作情况的变化，经过公司内部审批后对客户的信用期限予以调整。针对不同客户，其信用期限存在一定差异，但影响客户信用期限的主要因素并非是否为终端客户，而是受客户市场地位、资金实力、业内口碑、合作历史、采购规模、信用状况等其他多方面因素影响，终端客户与非终端客户信用期限的确定方式不存在实质性差异。

2、发行人与非终端客户之间是否存在销售折扣或返利，如有，说明返利政策、各期金额及会计处理

公司与非终端客户之间存在少量的销售返利或折扣。

（1）返利政策

为激励客户、促进销售目标达成并维护长期稳定的合作关系，公司与部分客户签订返利协议，协议约定客户在当年度或某一期间内向公司采购相关墨水产品达到一定数量或者金额后，公司按照销售数量的一定比例折算成等量产品返还给客户或按照销售金额的一定比例将返利冲减销售货款。

（2）公司对非终端客户的返利金额及比例情况

报告期内，公司对非终端客户的返利金额及比例情况如下：

单位：万元				
客户分类	项目	2025 年	2024 年	2023 年
贸易商	返利金额	1.91	16.95	-
	占营业收入总额比例	0.01%	0.08%	-
数码喷印设备商	返利金额	9.63	8.19	9.91
	占营业收入总额比例	0.04%	0.04%	0.05%
合计	返利金额	11.53	25.14	9.91
	占营业收入总额比例	0.05%	0.12%	0.05%

报告期内，公司对客户的返利金额较小，分别为 9.91 万元、25.14 万元和 11.53 万元，占营业收入的比例分别为 0.05%、0.12%和 0.05%，占比较低。

（3）返利的会计处理

非终端客户返利的账务处理与终端客户一致，会计处理如下：

计提返利时：

借：营业收入

贷：合同负债

返利兑现时：

借：合同负债

贷：营业收入

公司返利相关计提政策及会计处理符合公司实际经营情况，符合《企业会计准则》的规定。

3、发行人与非终端客户之间的退换货条款与终端客户是否一致，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求。

（1）退换货条款

公司与非终端客户关于退换货的约定一般为：“卖方与买方约定售后服务期限，自货物验收合格次日起算，在售后服务期限内，卖方提供退换货服务。因买方自身原因导致的货物质量问题，不属于卖方承担质保责任的情形。”公司发生退换货情况包括产品打印异常、颜色异常、包装破损等。关于约定的退换货条款以及发生退换货的情况，非终端客户与终端客户不存在差异。

（2）退换货情况

报告期内，公司各期退换货情况如下：

单位：万元

客户分类	项目	2025 年	2024 年	2023 年
贸易商	退换货金额	13.56	20.62	26.14
	占该客户类型营业收入比例	0.09%	0.14%	0.18%
数码喷印设备商	退换货金额	77.60	66.59	69.48
	占该客户类型营业收入比例	1.58%	1.76%	2.11%

终端客户	退换货金额	9.95	20.35	14.62
	占该客户类型营业收入比例	0.61%	1.17%	0.98%
合计	退换货金额	101.11	107.56	110.24
	占营业收入总额比例	0.46%	0.52%	0.57%

从上表可知，报告期内，公司发生的退换货金额分别为 110.24 万元、107.56 万元和 101.11 万元，退换货金额占营业收入总额的比例分别为 0.57%、0.52%和 0.46%，各期占比较低，退换货率较为稳定。

（3）退换货会计处理

非终端客户退换货的账务处理与终端客户一致。公司发生退换货情况时，冲减退货当月的营业收入和营业成本、同时增加库存商品，会计处理如下：

借：库存商品

贷：营业成本

借：营业收入

借：应交税费-应交增值税（销项税额）

贷：应收账款/预收账款

报告期内，公司退换货金额总体较低，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

三、境外销售真实性

（一）区分国家和地区分别说明发行人在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等。

1、发行人在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率情况

报告期内，公司境外主营业务收入主要来源于土耳其、巴西、埃及、印度尼西亚等 60 个国家和地区，具体情况如下：

单位：万元

区域	销售的主要产品类型	2025 年度			2024 年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率

土耳其	分散墨水	1,241.54	15.04%	53.89%	1,410.27	17.67%	51.03%
巴西	水性染料墨水	975.98	11.83%	50.55%	1,239.30	15.53%	54.43%
埃及	水性染料墨水	1,100.36	13.33%	33.38%	775.34	9.71%	28.77%
印度尼西亚	水性染/颜料墨水	452.86	5.49%	62.04%	431.05	5.40%	61.37%
阿根廷	分散墨水/水性染料墨水	547.12	6.63%	57.69%	453.39	5.68%	54.99%
墨西哥	水性染料墨水	216.75	2.63%	47.49%	404.52	5.07%	41.05%
阿联酋	水性染料墨水	321.27	3.89%	33.76%	325.63	4.08%	38.57%
秘鲁	水性染料墨水	304.97	3.70%	51.63%	409.58	5.13%	54.17%
哥伦比亚	水性染料墨水	467.95	5.67%	40.90%	208.32	2.61%	51.30%
伊拉克	水性染料墨水	642.15	7.78%	40.62%	384.18	4.81%	30.27%
其他	各类墨水	1,981.56	24.01%	54.71%	1,940.22	24.31%	55.37%
合计		8,252.51	100%	48.85%	7,981.80	100%	49.39%

(接上表)

区域	销售的主要产品类型	2023 年度		
		金额	占比	毛利率
土耳其	分散墨水	1,448.81	22.60%	49.81%
巴西	水性染料墨水	914.56	14.26%	53.92%
埃及	水性染料墨水	380.11	5.93%	36.66%
印度尼西亚	水性染/颜料墨水	435.81	6.80%	54.55%
阿根廷	分散墨水/水性染料墨水	530.54	8.27%	53.19%
墨西哥	水性染料墨水	340.00	5.30%	36.16%
阿联酋	水性染料墨水	344.64	5.37%	42.62%
秘鲁	水性染料墨水	253.86	3.96%	47.51%
哥伦比亚	水性染料墨水	182.88	2.85%	49.34%
伊拉克	水性染料墨水	131.04	2.04%	43.39%
其他	各类墨水	1,449.74	22.61%	56.06%
合计		6,411.99	100%	50.28%

注：2023-2025 年累计销售额前十大的国家及地区占报告期内各年境外主营业务收入的 比例均在 70%以上，予以单独列示，其他国家及地区合并在其他项目列示

2、境外客户数量及各期变动情况、主要客户名称

报告期内，境外客户数量（合并口径）分别为 116 个、118 个和 142 个，
报告期内客户数量呈增长趋势。报告期内，各国家和地区客户变动情况如下：

(1) 报告期内，新增境外客户情况

报告期内，新增境外客户情况如下：

单位：家、万元、万元/家

项 目	2025 年度				
	数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
新增客户	53	37.32%	640.55	7.76%	12.09
原有客户	89	62.68%	7,611.96	92.24%	85.53
合 计	142	100%	8,252.51	100%	58.12
项 目	2024 年度				
	数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
新增客户	33	27.97%	551.45	6.91%	16.71
原有客户	85	72.03%	7,430.35	93.09%	87.42
合 计	118	100%	7,981.80	100%	67.64

注 1：新增客户是指上期无交易，当期开始合作的客户；

注 2：原有客户是指上期有交易，当期继续合作的客户。

从上表可知，报告期各期新增境外客户数量分别为 33 家、53 家，对应收入占当期境外主营业务收入的比重分别为 6.91%、7.76%。公司境外主营业务收入主要来源于原有客户，原有客户收入各期占比分别为 93.09%、92.24%。

按国家和地区列示的境外新增客户情况如下：

单位：家、万元、万元/家

国家或地区	项 目	2025 年度				
		数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
土耳其	新增客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100.00%	1,241.54	100.00%	413.85
	小 计	3	100.00%	1,241.54	100.00%	413.85
巴西	新增客户	6	37.50%	27.93	2.86%	4.66
	原有客户	10	62.50%	948.05	97.14%	94.81
	小 计	16	100.00%	975.98	100.00%	61.00
埃及	新增客户	1	25.00%	14.28	1.30%	14.28
	原有客户	3	75.00%	1,086.09	98.70%	362.03
	小 计	4	100.00%	1,100.36	100.00%	275.09
印度尼西亚	新增客户	1	16.67%	73.36	16.20%	73.36
	原有客户	5	83.33%	379.51	83.80%	75.90

	小 计	6	100.00%	452.86	100.00%	75.48
阿根廷	新增客户	1	25.00%	14.71	2.69%	14.71
	原有客户	3	75.00%	532.41	97.31%	177.47
	小 计	4	100.00%	547.12	100.00%	136.78
墨西哥	新增客户	1	16.67%	3.27	1.51%	3.27
	原有客户	5	83.33%	213.48	98.49%	42.70
	小 计	6	100.00%	216.75	100.00%	36.13
阿联酋	新增客户	1	25.00%	19.38	6.03%	19.38
	原有客户	3	75.00%	301.89	93.97%	100.63
	小 计	4	100.00%	321.27	100.00%	80.32
秘鲁	新增客户	4	33.33%	20.34	6.67%	5.09
	原有客户	8	66.67%	284.62	93.33%	35.58
	小 计	12	100.00%	304.97	100.00%	25.41
哥伦比亚	新增客户	1	20.00%	54.09	11.56%	54.09
	原有客户	4	80.00%	413.86	88.44%	103.47
	小 计	5	100.00%	467.95	100.00%	93.59
伊拉克	新增客户	1	25.00%	12.50	1.95%	12.50
	原有客户	3	75.00%	629.64	98.05%	209.88
	小 计	4	100.00%	642.15	100.00%	160.54
其他	新增客户	36	43.90%	400.68	20.22%	11.13
	原有客户	46	56.10%	1,580.88	79.78%	34.37
	小 计	82	100.00%	1,981.56	100.00%	24.17
合计	新增客户	53	36.30%	640.55	7.76%	12.09
	原有客户	93	63.70%	7,611.96	92.24%	81.85
	合 计	146	100.00%	8,252.51	100.00%	56.52
国家或地区	项 目	2024 年度				
		数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
土耳其	新增客户	-	-	-	-	-
	原有客户	4	100%	1,410.27	100%	352.57
	小 计	4	100%	1,410.27	100%	352.57
巴西	新增客户	4	28.57%	14.32	1.16%	3.58
	原有客户	10	71.43%	1,224.98	98.84%	122.50
	小 计	14	100%	1,239.30	100%	88.52

埃及	新增客户	3	60.00%	123.60	15.94%	41.20
	原有客户	2	40.00%	651.74	84.06%	325.87
	小 计	5	100%	775.34	100%	155.07
印度尼西亚	新增客户	-	-	-	-	-
	原有客户	5	100%	431.05	100%	86.21
	小 计	5	100%	431.05	100%	86.21
阿根廷	新增客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100%	453.39	100%	151.13
	小 计	3	100%	453.39	100%	151.13
墨西哥	新增客户	1	16.67%	15.49	3.83%	15.49
	原有客户	5	83.33%	389.03	96.17%	77.81
	小 计	6	100%	404.52	100%	67.42
阿联酋	新增客户	-	-	-	-	-
	原有客户	4	100%	325.63	100%	81.41
	小 计	4	100%	325.63	100%	81.41
秘鲁	新增客户	4	44.44%	53.44	13.05%	13.36
	原有客户	5	55.56%	356.14	86.95%	71.23
	小 计	9	100%	409.58	100%	45.51
哥伦比亚	新增客户	2	50.00%	72.60	34.85%	36.30
	原有客户	2	50.00%	135.72	65.15%	67.86
	小 计	4	100%	208.32	100%	52.08
伊拉克	新增客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100.00%	384.19	100.00%	128.06
	小 计	3	100.00%	384.19	100.00%	128.06
其他	新增客户	19	27.54%	271.99	14.02%	14.32
	原有客户	50	72.46%	1,668.22	85.98%	33.36
	小 计	69	100.00%	1,940.22	100.00%	28.12
合计	新增客户	33	26.19%	551.45	6.91%	16.71
	原有客户	93	73.81%	7,430.35	93.09%	79.90
	合 计	126	100%	7,981.80	100%	63.35

注：以上述国家和地区口径的客户中，2024 年存在 2 个客户同时在 3 个国家经营，4 个客户同时在 2 个国家经营，实际为原有客户将业务拓展至其他国家；2025 年存在 1 个客户同时在 3 个国家经营，2 个客户分别在 2 个国家经营，实际为原有客户将业务拓展至其他国家。

从上表可知，发行人境外收入主要来源于老客户，2024 年度、2025 年度

新增客户数量分别为 33 家、53 家，新增客户数量占境外客户数量总数的 26.19%、36.30%。

(2) 报告期内，减少境外客户情况

报告期内，境外客户减少情况如下：

单位：家、万元、万元/家

项 目	2024 年度				
	数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
减少客户	29	24.58%	410.04	5.14%	14.14
原有客户	89	75.42%	7,571.76	94.86%	85.08
合 计	118	100%	7,981.80	100%	67.64
项 目	2023 年度				
	数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
减少客户	31	26.72%	252.71	3.94%	8.15
原有客户	85	73.28 %	6,159.28	96.06%	72.46
合 计	116	100%	6,411.99	100%	55.28

注 1：减少客户是指当期有交易，下期未有合作的客户；
 注 2：原有客户是指当期有交易，下期继续合作的客户。

由上表可知，报告期各期发行人境外客户减少的数量占当期客户数量比例分别为 26.72%、24.58%，对应收入占当期收入的比例分别为 3.94%、5.14%，因此公司收入主要来源于存续客户，存续客户收入各期占比分别为 96.06%、94.86%。

按国家和地区列示的境外客户减少情况如下：

单位：家、万元、万元/家

国家或地区	项 目	2024 年度				
		数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
土耳其	减少客户	1	25.00%	8.11	0.57%	8.11
	原有客户	3	75.00%	1,402.17	99.43%	467.39
	小 计	4	100.00%	1,410.27	100.00%	352.57
巴西	减少客户	4	28.57%	16.37	1.32%	4.09
	原有客户	10	71.43%	1,222.93	98.68%	122.29
	小 计	14	100.00%	1,239.30	100.00%	88.52
埃及	减少客户	2	40.00%	34.76	4.48%	17.38

	原有客户	3	60.00%	740.58	95.52%	246.86
	小 计	5	100.00%	775.34	100.00%	155.07
印度尼西亚	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	5	100.00%	431.05	100.00%	86.21
	小 计	5	100.00%	431.05	100.00%	86.21
阿根廷	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100.00%	453.39	100.00%	151.13
	小 计	3	100.00%	453.39	100.00%	151.13
墨西哥	减少客户	1	16.67%	96.79	23.93%	96.79
	原有客户	5	83.33%	307.73	76.07%	61.55
	小 计	6	100.00%	404.52	100.00%	67.42
阿联酋	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	4	100.00%	325.63	100.00%	81.41
	小 计	4	100.00%	325.63	100.00%	81.41
秘鲁	减少客户	1	11.11%	7.90	1.93%	7.90
	原有客户	8	88.89%	401.68	98.07%	50.21
	小 计	9	100.00%	409.58	100.00%	45.51
哥伦比亚	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	4	100.00%	208.32	100.00%	52.08
	小 计	4	100.00%	208.32	100.00%	52.08
伊拉克	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100.00%	384.18	100.00%	128.06
	小 计	3	100.00%	384.18	100.00%	128.06
其他	减少客户	20	28.99%	246.11	12.68%	12.31
	原有客户	49	71.01%	1,694.10	87.32%	34.57
	小 计	69	100.00%	1,940.22	100.00%	28.12
合计	减少客户	29	23.02%	410.04	5.14%	14.14
	原有客户	97	76.98%	7,571.76	94.86%	78.06
	合 计	126	100%	7,981.80	100%	63.35
国家或地区	项 目	2023 年度				
		数量	占比	金额	收入占比	平均销售收入
土耳其	减少客户	1	20.00%	10.83	0.75%	10.83
	原有客户	4	80.00%	1,437.98	99.25%	359.50

	小 计	5	100%	1,448.81	100%	289.76
巴西	减少客户	3	23.08%	16.97	1.86%	5.66
	原有客户	10	76.92%	897.59	98.14%	89.76
	小 计	13	100%	914.56	100%	70.35
埃及	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100%	380.11	100%	126.70
	小 计	3	100%	380.11	100%	126.70
	小 计	3	100%	380.11	100%	126.70
印度尼西亚	减少客户	1	16.67%	11.25	2.58%	11.25
	原有客户	5	83.33%	424.56	97.42%	84.91
	小 计	6	100%	435.81	100%	72.64
阿根廷	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	3	100%	530.54	100%	176.85
	小 计	3	100%	530.54	100%	176.85
墨西哥	减少客户	-	-	-	-	-
	原有客户	5	100%	340.00	100%	68.00
	小 计	5	100%	340.00	100%	68.00
阿联酋	减少客户	3	42.86%	70.60	20.49%	23.53
	原有客户	4	57.14%	274.04	79.51%	68.51
	小 计	7	100%	344.64	100%	49.23
秘鲁	减少客户	1	16.67%	0.12	0.05%	0.12
	原有客户	5	83.33%	253.74	99.95%	50.75
	小 计	6	100%	253.86	100%	42.31
哥伦比亚	减少客户	1	33.33%	45.80	25.04%	45.80
	原有客户	2	66.67%	137.08	74.96%	68.54
	小 计	3	100%	182.88	100%	60.96
伊拉克	减少客户	1	33.33%	13.48	10.29%	13.48
	原有客户	2	66.67%	117.56	89.71%	58.78
	小 计	3	100.00%	131.04	100.00%	43.68
其他	减少客户	20	29.85%	83.66	5.77%	4.18
	原有客户	47	70.15%	1,366.09	94.23%	29.07
	小 计	67	100.00%	1,449.74	100.00%	21.64
合计	减少客户	31	25.62%	252.71	3.94%	8.15
	原有客户	90	74.38%	6,159.28	96.06%	68.44

	合 计	121	100.00%	6,411.99	100.00%	52.99

注：以上述国家和地区口径的客户中，2023 年存在 1 个客户同时在 2 个国家经营，2 个客户同时在 3 个国家经营，实际为原有客户缩减或调整在不同国家的销售。2024 年存在 2 个客户同时在 3 个国家经营，4 个客户同时在 2 个国家经营，实际为原有客户缩减或调整在不同国家的销售。

从上表可知，发行人境外收入主要来源于原有客户，2023 年度、2024 年度减少客户数量分别为 31 家、29 家，减少收入的金额分别为 252.71 万元、410.04 万元。

综上，报告期内，新增客户收入规模一般较小，发行人与新客户合作初期交易金额通常较小，但随着合作的深入，部分客户交易金额会逐渐提高，可能会转化成大客户。从境外主营业务收入覆盖的国家和地区来看，客户分布呈现出相对集中的特点，即同一国家和地区内销售额主要由其中 1-4 家客户贡献。

（3）报告期内境外销售主要客户

报告期内，境外销售主要国家和地区的主要客户名称如下：

国家或地区	主要客户名称	项 目	境外收入排名情况		
			2025 年度	2024 年度	2023 年度
土耳其	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.及其关联方	分散墨水	2	2	1
	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	水性染/颜料墨水	36	11	5
巴西	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水	3	3	3
	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	水性染料墨水	14	4	11
	MDJ Suprimentos de Informatica LTDA	水性染料墨水	74	22	9
埃及	Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方	水性染料墨水	1	1	2
	AL RETAJ COMPANY	水性染料墨水	13	20	-
印度尼西亚	Cv. Pixco	水性染料墨水	26	18	14
	PT. SUN DIGITAL TEKNOLOGI INDONESIA	水性染/颜料墨水	27	16	18
	PT. Digital Indo Makmur 及其关联方	水性染/颜料墨水	22	13	17
	Syn Print	水性染/颜料墨水	20	35	29

国家或地区	主要客户名称	项 目	境外收入排名情况		
			2025 年度	2024 年度	2023 年度
阿根廷	G-Commerce S.A.	分散墨水/ 水性染料墨水	4	5	4
	FBG Energy S.A.及其关联方	分散墨水/ 水性染料墨水	8	7	7
墨西哥	Servicios Profesionales en Toner y Tinta SA de C.V.	水性染料墨水	10	8	8
	Future Color Toner SAS de CV 及其关联方	水性染料墨水	-	17	10
阿联酋	Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方	水性染料墨水	1	1	2
秘鲁	INSUMOS Y ACCESORIOS DE OFICINA SAC	水性染料墨水	28	12	13
	GRUPO INKFINITY S.A.C	水性染料墨水	51	19	44
	GLOBAL SMARTECH EIRL	水性染料墨水	34	23	26
哥伦比亚	DISTRIBUCIONES Y PRODUCCIONES SION S.A.S.及其关联方	水性染料墨水	12	14	16
	ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S	水性染料墨水	5	31	-
	BENITECH SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS 及其关联方	水性染料墨水	35	-	32
伊拉克	Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方	水性染料墨水	1	1	2
	AL TAJ FOR COMPUTERS	水性染料墨水	21	75	46
	ALMOHANDS WORKSHOP	水性染料墨水	33	50	33
其他	Inksystem SP. ZO.O.及其关联方	水性染料墨水	30	10	20
	NEKTECH,S.A.	水性染料墨水/分散墨水	6	6	6
	Ideal Supply & Engineering Co.,Ltd	水性染料墨水	16	26	19
	Revcol LLC	水性染料墨水	7	15	68
	CRESC INCORPORATED 及其关联方	水性染料/颜料墨水	11	9	15
	MAN ENTERPRISES	水性染料墨水	9	-	-

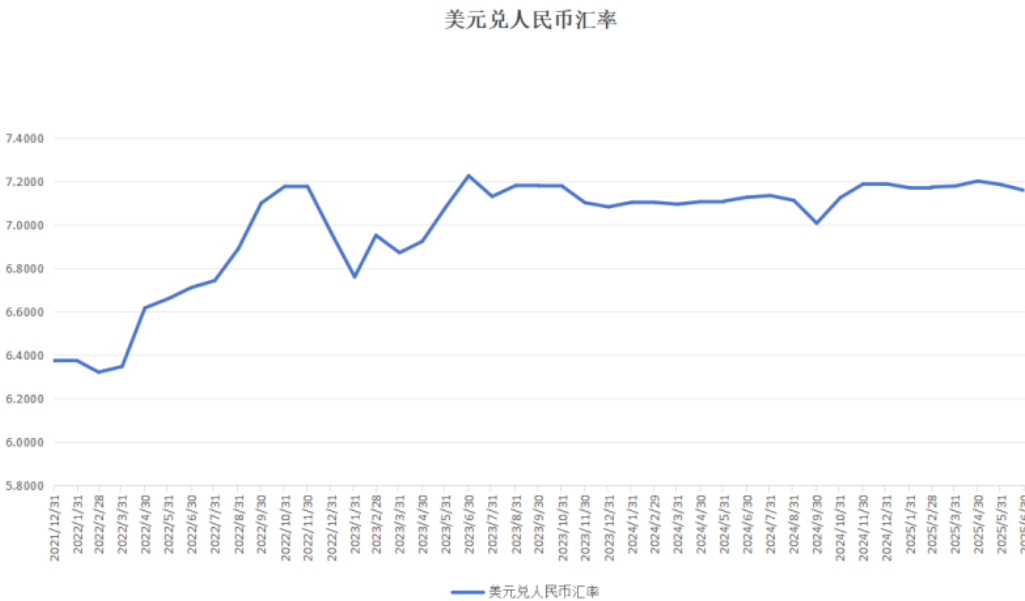
注：排名情况系各期境外主营业务收入客户排名

综上，报告期内，公司境外销售各国家和地区主要客户相对稳定，大多为

各期境外主营业务收入前二十大客户，合作关系较为稳定，其中 Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联方在埃及、阿联酋以及伊拉克均为主要客户。

（二）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配。

报告期内，发行人外销主要以美元和人民币结算，发行人形成汇兑损益主要受美元影响。报告期内，美元兑人民币汇率走势如下图所示：



报告期内，公司外销收入与汇兑损益比较情况如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销主营业务收入金额（万元）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
汇兑损益总额（万元，负数表示收益）	38.80	-94.57	-29.14
汇兑损益占外销收入比例	0.47%	-1.18%	-0.45%
期初美元兑人民币汇率	7.1884	7.0827	6.9646
当年年末美元兑人民币汇率	7.0288	7.1884	7.0827
美元兑人民币汇率变动比例	-2.22%	1.49%	1.70%

汇兑损益的产生与外币金融资产余额大小及汇率波动有关，并受到应收账款确认时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系。

2023 年和 2024 年美元兑人民币汇率总体保持稳定并有略微上升，公司分别实现汇兑收益 29.14 万元和 94.57 万元。2025 年美元兑人民币汇率较 2024 年略微下降，实现汇兑损失 38.80 万元。报告期内，美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，公司汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性。

（三）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析相关数据与外销收入是否匹配。

1、合同与外销收入匹配情况

公司与外销客户发生交易时，一般会根据客户需求签订销售订单，在订单中明确交易的商品名称、数量与单价、金额、交货地点与结算条款等，公司订单与外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
有合同或订单对应的收入金额（D）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
比例（E=D/C）	100%	100%	100%

从有合同或订单对应的收入金额与境外收入对比来看，各期外销收入与合同或订单金额具有匹配性。

2、物流运输记录与外销收入匹配情况

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销销售数量（kg）（A）	2,986,586	2,814,473	2,132,674
外销主营业务收入（万元）（B）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
外销运杂费（万元）（C）	118.12	116.99	79.00
单位运杂费（元/kg）（D=C/A）	0.40	0.42	0.37
运杂费占外销主营业务收入比例（E=D/B）	1.43%	1.47%	1.23%

注：物流运输费用包括报关费、海运费、运输装卸等运杂费

公司外销主要是以 FOB 模式为主，从公司所在地到港口的运杂费由公司承担。相比 2023 年，2024 年与 2025 年单位运杂费与占收入比例有所上升，主要系深圳港口相比珠海港口来说，船次更多，海运费更有优势，为方便客户，2024 年与 2025 年有部分货物出口从原来的珠海港口调整到深圳港口，但对于公司来说，则增加了运输距离，提高了运杂费。

综上，报告期内物流运输记录与外销收入具有匹配性。

3、资金划转凭证与外销收入匹配情况

报告期内，公司外销资金划款凭证（当期实际回款金额）与境外收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
境外销售回款（D）	7,665.39	8,131.78	6,526.68
境外销售回款占境外收入比例（E=D/C）	88.75%	100.00%	100.33%

注：上表中销售回款截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

报告期内，境外销售回款占当期境外收入金额的比例为 100.33%、100.00% 和 88.75%，境外销售回款和境外收入金额略有差异，主要受收入确认时点与实际回款时点汇率变动、各期预收货款等因素的影响。2025 年度境外销售回款比例有所降低，系截止 2026 年 3 月 31 日还有部分外销客户账期未到没有支付货款所致。整体而言，公司外销业务的回款比例较高，境外销售回款情况良好，公司各期资金划转凭证与境外收入具有较高匹配性。

4、发货验收单据与外销收入匹配情况

公司境外销售业务主要是以货运提单、报关单、出口专用发票等作为发货验收单据。报告期内，发货验收单据与外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
有发货验收单据对应的收入金额（D）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
比例（E=D/C）	100%	100%	100%

报告期内，有货运提单等发货验收单据对应的收入占境外收入比例为 100%，各期外销收入与相关单据具有匹配性。

5、出口单证、海关数据与外销收入匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与海关报关金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
海关报关金额（D）	8,605.94	8,225.34	6,399.41
境外收入与报关金额的差额（E=C-D）	31.05	-93.56	104.77
差额占境外收入比例（F=E/C）	0.36%	-1.15%	1.61%

注：报关金额根据国家统计局公布的人民币对外币当年平均汇率进行折算

报告期内，公司境外销售收入与海关报关金额的差额占境外销售收入的比例分别为 1.61%、-1.15%及 0.36%，主要系公司外销收入确认时点主要为货运提单，海关数据以报关时间为准，两者时间上存在差异。总体上，海关报关金额与公司境外销售收入具有较高匹配性。

6、出口信用保险数据与外销收入匹配情况

中国出口信用保险公司的出口信用保险产品是承保国内出口商在经营进出口业务的过程中，因海外进口商的商业风险或进口国的政治风险而避免遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种，公司有部分业务办理出口信用保险，也有部分业务未办理出口信用保险。报告期内，出口信用保险数据与外销收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
办理保险收入金额（D）	5,440.99	3,874.01	3,003.57
办理保险收入占收入比例（E=D/C）	63.00%	47.64%	46.18%

7、外汇管理局数据与外销收入的匹配情况

报告期内，外汇管理局收汇数据与公司境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
外汇管理局收汇数据（D）	7,881.96	8,106.49	6,500.93
差额（E=C-D）	755.03	25.29	3.25
差额占境外收入比例（F=E/C）	8.74%	0.31%	0.05%

报告期内，外汇管理局收汇数据占当期境外收入金额差异率分别为 0.05%、0.31%和 8.74%。2025 年度差异率高于报告期其他期，系 2025 年度境外销售收入有所增加，致 2025 年度末境外销售应收账款有所增加所致。公司境外销售收入金额与外汇管理局收汇数据基本一致，差异部分主要为外币汇率折算差异与时间性差异，具有较高匹配性。

8、出口退税金额与公司境外销售收入匹配情况

报告期内，出口退税数据与公司境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（A）	8,252.51	7,981.80	6,411.99
境外其他业务收入（B）	384.47	149.98	92.19
境外销售收入（C=A+B）	8,636.99	8,131.78	6,504.18
出口退税明细收入金额（D）	8,118.24	8,156.12	6,480.02

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
差异金额 (E=C-D)	518.74	-24.34	24.16
差异率=E/C	6.01%	-0.30%	0.37%
出口退税金额 (F)	1,055.37	1,060.30	842.40
出口退税率 (G=F/C)	12%	13%	13%

2023 年度与 2024 年度境外销售收入与本期申报出口退税销售额的差额比例分别为 0.37%、-0.30%，差异较小，主要系公司外销收入确认时点主要为取得货运提单，出口退税需要在报关完成且收齐出口货物退（免）税所需的有关单证后才能进行申报，存在时间性差异。2025 年度境外销售收入与本期申报出口退税销售额的差额比例为 6.01%，主要系 2025 年度出口的原辅料不可享受出口退税政策。整体而言，出口退税金额与公司境外销售收入具有较高的匹配性。

综上所述，报告期内合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、海关数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入具有匹配性。

四、客户供应商重合的原因及合理性

（一）说明部分客户同时为供应商的原因和合理性，是否存在客户指定供应商的情况。

1、公司部分客户同时为供应商具备合理性

公司客户类型包括贸易商、数码喷印设备商和终端客户，部分客户为提供数码喷印设备、耗材和服务的贸易商以及从事数码喷印设备、耗材等生产或销售的设备商，因此公司在向其销售墨水的同时，因生产、测试墨水或满足客户的需要向贸易商或数码喷印设备商采购水性颜料、助剂、UV 原料、打印机、喷头、墨盒等数码喷印设备或耗材。

除上述贸易商或数码喷印设备商外，公司客户与供应商重叠中的终端客户的具体情况如下：

（1）中山市普利升模具有限公司主营塑料瓶和墨盒的生产和销售，因此公司除了向其采购墨水瓶、瓶盖等包材类产品用于生产外，还向其销售墨水用于其墨盒的生产和销售。

(2) 浙江蓝宇数码科技股份有限公司主营数码喷印墨水的研发、生产和销售，因此公司向其采购水性染料等用于生产，此外 2024 年公司仅存在向其销售一笔分散剂订单，主要系该客户产品开发的需求所致；**2025 年公司仅存在向其销售一笔研磨成品订单，主要系该客户产品开发的需求所致。**

(3) 浙江亿得新材料股份有限公司主营染料的研究、生产和销售，因此公司向其采购水性染料用于生产，此外 2023 年公司仅存在向其销售一笔杀菌剂订单，主要因系公司在开发产品初期，为了匹配配方要求其在色浆里添加指定的杀菌剂所致。

(4) 珠海中润靖杰打印科技有限公司主营墨盒的生产和销售，因此公司在向其销售墨水的同时，因测试墨水和满足客户的需要向其采购墨盒。

(5) 嘉兴百川打印科技有限公司主营办公设备耗材的生产和销售，江苏逸宣秀科技发展有限公司与嘉兴百川打印科技有限公司为同一控制下的企业，因此公司存在向其销售原材料、研磨成品等用于生产，并采购助剂、水性颜料的情况。

(6) 高州市东汇科技有限公司主营墨盒的生产和销售、芯片的技术开发和销售等，因此公司在向其销售墨水的同时，因测试墨水的需要向其采购墨盒、芯片等。

因此，公司部分客户同时为供应商具备商业合理性，公司不存在销售、采购金额同时较高的情形，同行业可比公司中，天威新材、蓝宇股份和**墨库股份**均存在客户与供应商重叠的情形，公司客户与供应商重叠的情形符合数码喷印墨水行业特征。

2、公司存在客户指定供应商的情况且具备合理性

报告期内，公司存在客户指定供应商的情况，具体如下：

(1) 公司自 2023 年开始与珠海天威飞马打印耗材有限公司合作，应客户要求向其采购指定的防伪标签和彩盒。**报告期内**，公司向珠海天威飞马打印耗材有限公司的采购金额分别为 4.38 万元、2.69 万元和 **2.38** 万元，用于珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方的产品中；而公司对珠海天威飞马打印耗材有限公司及其关联方的销售金额分别为 421.70 万元、541.15 万元和 **463.83** 万

元，采购金额较销售金额的比例相对较低。

(2) 报告期内，公司应客户上海昊群数码科技有限公司的要求向上海昊群数码科技有限公司采购指定的标签和彩盒，采购金额分别为 6.42 万元、4.38 万元和 3.82 万元，用于上海昊群数码科技有限公司及其关联方的产品中，而公司对上海昊群数码科技有限公司及其关联方的销售金额分别为 151.37 万元、103.66 万元和 141.62 万元，采购金额较销售金额的比例相对较低。

综上所述，发行人部分客户同时为供应商的情况主要系双方在开展业务过程中基于业务需要发生的正常销售和采购行为，销售和采购行为均由公司的销售部门和采购部门独立完成，具备商业合理性，除珠海天威飞马打印耗材有限公司和上海昊群数码科技有限公司外，不存在其他客户指定供应商的情况。

(二) 区分关联方与非关联方，说明发行人向相关客户销售、采购的具体内容及金额，相关交易价格是否公允，是否存在毛利率异常的情形，采购及销售行为是否独立，相关交易与客户的经营范围、经营规模是否匹配。

1、区分关联方与非关联方，说明发行人向相关客户销售、采购的具体内容及金额

(1) 报告期内，公司向关联方销售、采购的具体内容、金额情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年销售情况		2025 年采购情况	
	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
东文泓润（北京）科技有限公司	51.68	水性染料墨水和分散墨水等	29.07	喷头
上海昊群数码科技有限公司	25.17	水性染料墨水墨水和 UV 墨水等	3.82	彩盒、标签
合计	76.85	-	32.89	-
公司名称	2024 年销售情况		2024 年采购情况	
	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
上海昊群数码科技有限公司	11.58	水性染料墨水和分散墨水	4.38	盒子等
东文泓润（北京）科技有限公司	74.46	水性染料墨水、分散墨水和 UV 墨水	24.16	喷头
合计	86.04	-	28.54	-
公司名称	2023 年销售情况		2023 年采购情况	
	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容

上海昊群数码科技有限公司	18.84	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	6.42	盒子等
珠海中润靖杰打印科技有限公司	189.57	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水等	0.52	墨盒等
珠海美景联合科技有限公司	179.08	水性染料墨水、分散墨水等	1.99	定制盒子
东文泓润（北京）科技有限公司	116.17	水性染料墨水、分散墨水、和 UV 墨水等	0.67	喷头
合计	503.66	-	9.60	-

注：珠海中润靖杰打印科技有限公司 2023 年 8 月不再是公司的关联方，故 2023 年数据为 2023 年 1-7 月。

如上表所示，报告期内公司向关联方销售的均为墨水产品，采购的主要为研发测试用的喷头和生产用的墨盒等包材类产品，采购金额较小，不存在销售和采购金额同时较高的情形。

（2）报告期内，公司向非关联方销售、采购的具体内容、金额情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年销售情况		2025 年采购情况	
	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
温州工升数码科技有限公司	819.98	分散墨水等	13.68	喷头
广州正和电子科技有限公司	562.14	水性染料墨水和水性颜料墨水等	0.45	打印机、复位器、喷头等
珠海中润靖杰打印科技有限公司	491.23	水性染料墨水和分散墨水等	0.11	墨盒、芯片
广州鑫飞扬数码科技有限公司	464.81	分散墨水等	94.77	烫画膜等
广州合御数码贸易有限公司	446.55	分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水等	0.74	电源、烫金膜等
珠海天威飞马打印耗材有限公司	310.70	水性染料墨水和水性颜料墨水等	2.38	标签
广东立彩数码科技有限公司	192.31	分散墨水	5.55	板卡等
睿泓科技（珠海）有限公司	93.49	水性颜料墨水等	27.00	打印机、墨袋、墨盒等
江苏逸宣秀科技发展有限公司	70.18	原材料、研磨成品	12.68	水性颜料
中山市普利升模具有限公司	64.76	水性染料墨水等	440.94	墨水瓶、瓶盖等
广州市普理司科技有限公司	62.05	UV 墨水	2.03	膜、卷材等
珠海市德林商贸发展有限公司	57.67	原材料等	66.69	助剂
广州经纬办公科技有限公司	15.14	水性染料墨水等	0.85	相纸

深圳市鸿煌办公设备有限公司	11.18	水性染料墨水	1.10	墨盒
珠海墨仓塑胶制品有限公司	0.02	水性染料墨水	72.15	墨水瓶、瓶盖等
珠海晟彩科技有限公司	1.78	水性染料墨水	42.18	喷头
浙江蓝宇数码科技股份有限公司	0.10	研磨成品	26.40	水性染料等
东莞市世通智能科技有限公司	3.69	UV 墨水	24.27	喷头
合计	3,667.78	-	834.97	-
公司名称	2024 年销售情况		2024 年采购情况	
	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
深圳市深极致科技有限公司	61.87	UV 墨水	1.34	喷头
中山市普利升模具有限公司	99.24	水性染料墨水等	180.49	墨水瓶、瓶盖等
高州市东汇科技有限公司	5.57	水性染料墨水和水性颜料墨水	23.98	墨盒、墨袋、芯片等
珠海天威飞马打印耗材有限公司	419.16	水性染料墨水和水性颜料墨水等	2.69	标签等
广州鑫飞扬数码科技有限公司	366.63	分散墨水等	7.65	烫画膜等
武汉龙印函数数码科技有限公司	3.73	分散墨水	64.25	喷头
珠海中润靖杰打印科技有限公司	470.46	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水等	0.21	墨盒
宁波市甬选新材料科技有限公司	27.13	UV 墨水	9.29	打印机
广州四通易达数码科技有限公司	14.79	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	0.15	打印机
广州正和电子科技有限公司	453.56	水性染料墨水和水性颜料墨水等	1.82	打印机、墨盒、芯片等
睿泓科技（珠海）有限公司	20.20	水性染料墨水和水性颜料墨水	1.37	墨盒等
广州合御数码贸易有限公司	972.98	水性染料墨水、分散墨水和 UV 墨水等	0.49	烫金膜等
温州工升数码科技有限公司	708.75	分散墨水	13.68	喷头
嘉兴百川打印科技有限公司	31.43	原材料、研磨成品等	11.00	助剂
珠海市德林商贸发展有限公司	37.95	原材料等	52.34	助剂
浙江蓝宇数码科技股份有限公司	0.51	分散剂	90.29	水性染料等
合计	3,693.96	-	461.04	-
公司名称	2023 年销售情况		2023 年采购情况	

	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
中山市普利升模具有限公司	90.64	水性染料墨水等	137.62	墨水瓶、瓶盖等
高州市东汇科技有限公司	2.00	水性染料墨水和水性颜料墨水	31.55	墨盒、芯片等
珠海中润靖杰打印科技有限公司	194.72	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水等	0.20	墨盒等
珠海纳思达信息技术有限公司	7.28	水性染料墨水	12.71	水性颜料
珠海墨宝电子有限公司	13.77	水性染料墨水	1.92	墨盒
杭州威利打印耗材有限公司	10.33	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	0.19	打印机
沈阳远诺网络科技有限公司	13.63	水性染料墨水和水性颜料墨水	0.09	打印机
广州印恒电子科技有限公司	41.96	水性染料墨水、水性颜料墨水和UV墨水	0.41	相纸、墨盒等
广州正和电子科技有限公司	300.81	水性染料墨水和水性颜料墨水等	0.81	打印机和喷头
武汉龙印函数数码科技有限公司	14.66	分散墨水	1.98	喷头
广州合御数码贸易有限公司	1,255.17	水性染料墨水、分散墨水 and UV 墨水等	2.25	打印头印刷机零件、微电压喷头等
珠海天威飞马打印耗材有限公司	307.43	水性染料墨水和水性颜料墨水等	4.38	标签、彩盒等
嘉兴百川打印科技有限公司	89.51	原材料、研磨成品等	8.59	助剂
珠海市德林商贸发展有限公司	59.59	原材料	69.20	助剂、UV 原料
浙江亿得新材料股份有限公司	0.28	杀菌剂	199.85	水性染料
合计	2,401.78	-	471.75	-

注：珠海中润靖杰打印科技有限公司 2023 年 8 月不再是公司的关联方，故 2023 年数据为 2023 年 8-12 月。

如上表所示，报告期内公司向非关联方销售产品主要为墨水、原材料等，采购产品主要为研发测试用的打印机、喷头和生产用的原材料和墨盒、墨袋、标签等包材类产品，也不存在销售和采购金额同时较高的情形。

2、相关交易价格是否公允，是否存在毛利率异常的情形，采购及销售行为是否独立，相关交易与客户的经营范围、经营规模是否匹配

公司与上述客户、供应商之间的交易价格按照市场价格或者双方协商确定，相应的采购及销售行为均由公司采购部门和销售部门独立完成，不存在混同。

报告期内，公司向销售或采购金额大于 50 万元的重叠客户或供应商的相关销售价格或采购价格、毛利率与当期销售平均价格或采购平均价格、毛利率的对比情况如下表所示：

(1) 广州合御数码贸易有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	446.55	分散墨水	*	24.33	*	19.82%
			水性颜料墨水	*	57.95	*	53.67%
			UV 墨水	*	69.07	*	27.04%
2024	销售	972.98	水性染料墨水	*	19.68	*	40.69%
			分散墨水	*	27.77	*	24.05%
			UV 墨水	*	80.21	*	25.20%
2023	销售	1,255.17	水性染料墨水	*	20.43	*	39.82%
			分散墨水	*	32.78	*	30.84%
			UV 墨水	*	85.82	*	25.88%

注：上述金额和价格均为不含税金额和价格；当期产品平均价格与毛利率均为按照客户对应的境内/外当期产品的平均价格与毛利率；下同。

2023 年和 2024 年，公司向广州合御数码贸易有限公司销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和 UV 墨水，其为公司 2023 年和 2024 年的第一大客户（合并口径），2025 年，公司向广州合御数码贸易有限公司销售的主要是分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，其为公司 2025 年的第二大客户（合并口径），因此为进一步开拓纺织印花等领域市场，公司采取对其让利的营销策略。此外，公司向其销售的墨水产品均为 1,000ml 或 5,000ml 规格，相较于 70ml、140ml 等小支装产品价格更低，因此销售价格和毛利率低于当期平均水平。

(2) 温州工升数码科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	819.98	分散墨水	*	24.33	*	19.82%
2024	销售	708.75	分散墨水	*	27.77	*	24.05%

2024 年和 2025 年，公司向温州工升数码科技有限公司销售的主要是分散墨水，其为公司 2024 年第四大客户和 2025 年的第四大客户，为进一步开拓纺

织印花领域市场，公司采取对其让利的营销策略，因此销售价格和毛利率低于当期平均水平。

(3) 珠海中润靖杰打印科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	491.23	水性染料墨水	*	18.61	*	43.21%
			分散墨水	*	24.33	*	19.82%
2024	销售	470.46	水性染料墨水	*	19.68	38.47%	40.69%
			分散墨水	*	27.77	64.37%	24.05%
			水性颜料墨水	*	68.90	56.62%	55.08%
2023	销售	384.29	水性染料墨水	*	20.43	38.02%	39.82%
			分散墨水	*	32.78	64.21%	30.84%
			水性颜料墨水	*	76.43	43.94%	52.05%

报告期内，公司向珠海中润靖杰打印科技有限公司销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，其中水性染料墨水和水性颜料墨水主要用于其墨盒的生产和销售，其为公司报告期内的第一大终端客户，因此销售价格和毛利率低于当期平均水平；此外，水性颜料墨水的销售规模呈现明显下降趋势，因此销售价格和毛利率呈现明显上升趋势；**2025 年**，公司向珠海中润靖杰打印科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和分散墨水，其中水性染料墨水主要用于其墨盒的生产和销售，其为公司第一大终端客户，因此销售价格低于当期平均价格；而报告期内分散墨水的销售规模较小且为直接对外销售，因此销售价格和毛利率高于当期平均水平。

(4) 广州正和电子科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	562.14	水性染料墨水	*	18.61	*	43.21%
			水性颜料墨水	*	57.95	*	53.67%
2024	销售	453.56	水性染料墨水	*	19.68	*	40.69%
			水性颜料墨水	*	68.90	*	55.08%
2023	销售	300.81	水性染料墨水	*	20.43	*	39.82%

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
			水性颜料墨水	*	76.43	*	52.05%

报告期内，公司向广州正和电子科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其为公司报告期内的前五大设备商客户，其中水性颜料墨水销售规模呈现明显上升趋势，因此销售价格呈现明显下降趋势，从 2023 年高于当期平均水平到 2024 年和 2025 年低于当期平均水平；2023 年销售价格高于当期平均水平因此毛利率高于当期平均水平，2024 年和 2025 年销售价格低于当期平均水平因此毛利率低于当期平均水平。水性染料墨水销售价格略高于当期平均价格，但毛利率明显高于当期平均水平的原因主要系销售规模相对较小，且主要为桶装（20KG）墨水从而减少了包装工序、成本较低所致。

（5）珠海天威飞马打印耗材有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	310.70	水性染料墨水	*	18.61	*	43.21%
			水性颜料墨水	*	57.95	*	53.67%
2024	销售	419.16	水性染料墨水	*	19.68	*	40.69%
			水性颜料墨水	*	68.90	*	55.08%
2023	销售	307.43	水性染料墨水	*	20.43	*	39.82%
			水性颜料墨水	*	76.43	*	52.05%

报告期内，公司向珠海天威飞马打印耗材有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其为公司 2023 年和 2024 年的第七大客户以及 2025 年的第六大贸易商客户（合并口径），总体销售规模较大，为了拓展该客户，公司采取适当让利策略，因此水性颜料墨水销售价格和毛利率低于当期平均水平；水性染料墨水销售价格略高于当期平均价格，而毛利率低于当期平均水平的原因主要系应该客户要求增加防伪标签以及支装产品包装成本高综合影响所致。

（6）广州鑫飞扬数码科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	464.81	分散墨水	*	24.33	*	19.82%

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
	采购	94.77	烫画膜	*	109.41	-	-
2024	销售	366.63	分散墨水	*	27.77	*	24.05%

2024 年和 2025 年，公司向广州鑫飞扬数码科技有限公司销售的主要是分散墨水，其为公司 2024 年和 2025 年的第 4 大设备商客户，为进一步开拓纺织印花领域市场，公司采取对其让利的营销策略，因此销售价格和毛利率低于当期平均水平。

2025 年，公司向广州鑫飞扬数码科技有限公司采购的主要是烫画膜，采购价格与当期平均价格相当。

(7) 中山市普利升模具有限公司

单位：万元,元/KG,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	64.76	水性染料墨水	*	18.61	*	43.21%
	采购	440.94	墨水瓶	*	0.53	-	-
2024	销售	99.24	水性染料墨水	*	19.68	*	40.69%
	采购	180.49	墨水瓶	*	0.54	-	-
2023	销售	90.64	水性染料墨水	*	20.43	*	39.82%
	采购	137.62	墨水瓶	*	0.50	-	-

报告期内，公司向中山市普利升模具有限公司销售的主要是水性染料墨水、采购的主要是墨水瓶。其中，公司向其销售的水性染料墨水主要用于其墨盒的生产和销售，其为公司报告期内的前十大终端客户，因此总体销售价格和毛利率低于当期平均水平。

2023 年和 2024 年，公司向中山市普利升模具有限公司采购的墨水瓶主要为规格 1,000 毫升以上的大瓶，因此采购价格明显高于当期平均价格；2025 年，公司向其增加单价较低的中小瓶的采购量，因此采购价格呈现下降趋势但仍高于当期平均价格。

(8) 东文泓润（北京）科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	51.68	水性染料墨水	*	18.61	36.64%	43.21%
			分散墨水	*	24.33	23.45%	19.82%
2024	销售	74.46	水性染料墨水	*	19.68	26.90%	40.69%
			分散墨水	*	27.77	19.27%	24.05%
			UV 墨水	*	80.21	25.66%	25.20%
2023	销售	116.17	水性染料墨水	*	20.43	31.31%	39.82%
			分散墨水	*	32.78	25.00%	30.84%
			UV 墨水	*	85.82	25.72%	25.88%
			UV 墨水	*	101.99	22.32%	28.01%

2023 年和 2024 年，公司向东文泓润（北京）科技有限公司销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和 UV 墨水，销售价格和毛利率低于当期平均水平的原因主要系公司向其销售的主要为个性定制化产品，主要应用于广告图像喷印、工业用大幅面打印设备，公司为了持续开拓相关市场空间，采取对其适当让利的营销策略所致。

2025 年，公司向东文泓润（北京）科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和分散墨水，其中水性染料墨水的销售价格高于当期平均水平而毛利率低于当期平均水平的原因系受销售的定价较高的抗 UV 墨水增加、销售的定价较低的清洗液减少综合影响所致；分散墨水的销售价格低于当期平均水平而毛利率高于当期平均水平的原因系受销售的 100ml 小支装产品增加、前两年仅销售 1,000ml 和 5,000ml 大支装产品综合影响所致。

（9）深圳市深极致科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2024	销售	61.87	UV 墨水	*	80.21	*	25.20%

2024 年，公司向深圳市深极致科技有限公司销售的主要是 UV 墨水，销售价格与当期平均价格相当，而毛利率低于当期平均水平的原因主要系向其销售的主要产品为其专门定制的，相应的成本较高所致。

（10）浙江蓝宇数码科技股份有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2024	采购	90.29	黑色水性染料色浆	*	22.44	-	-
			红色水性染料色浆	*	23.21	-	-

2024 年，公司向浙江蓝宇数码科技股份有限公司采购的主要是黑色水性染料色浆和红色水性染料色浆，其中黑色采购价格低于当期平均价格的原因主要系采购的色浆浓度较低所致；红色采购价格高于当期平均价格的原因主要系采购的产品对生产工艺中的环保要求高从而定价较高所致。

(11) 武汉龙印函数数码科技有限公司

单位：万元,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2024	采购	64.25	喷头	*	5,759.00	-	-

2024 年，公司向武汉龙印函数数码科技有限公司采购喷头价格低于当期平均水平的原因主要系向其采购的用于分散墨水的喷头价格远低于用于 UV 墨水的理光、京瓷等喷头价格所致。

(12) 珠海市德林商贸发展有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	采购	66.69	助剂-杀菌剂	*	34.62	-	-
			光引发剂	*	75.83	-	-
2024	采购	52.34	光引发剂	*	77.25	-	-
2023	采购	69.20	UV 原料-黄色色粉	*	479.60	-	-

2025 年，公司向珠海市德林商贸发展有限公司采购的主要是助剂-杀菌剂和光引发剂，其中助剂-杀菌剂与当期平均价格相当，光引发剂采购价格高于当期平均价格的原因主要系采购的为进口品牌产品、定价较高所致；2024 年，公司向珠海市德林商贸发展有限公司采购的主要是光引发剂，采购价格高于当期平均价格的原因主要系采购的为进口品牌产品、定价较高所致；2023 年，公司向珠海市德林商贸发展有限公司采购的主要是 UV 原料-黄色色粉，采购价格与当期平均价格相当。

(13) 珠海美景联合科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2023	销售	179.08	水性染料墨水	*	20.43	48.93%	47.66%
			分散墨水	*	32.78	66.81%	53.46%

2023 年，公司向珠海美景联合科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和分散墨水，销售价格和毛利率高于当期平均水平的原因主要系其采购的墨水以小支装产品为主，相应增加了后端包装工序所致。

(14) 浙江亿得新材料股份有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2023	采购	199.85	红色水性染料色浆	*	22.84	-	-
			红色水性染料色粉	*	115.68	-	-
			黄色水性染料色粉	*	42.95	-	-

2023 年，公司向浙江亿得新材料股份有限公司采购的主要是红色水性染料色浆、红色水性染料色粉和黄色水性染料色粉，其中黄色水性染料色粉采购价格低于当期平均价格的原因主要系向其采购的酸性黄 23 价格明显低于其他供应商采购的直接黄 86 价格所致；红色水性染料色浆和红色水性染料色粉的采购价格均低于当期平均价格的原因主要系其原材料等生产成本低于以进口原材料为主的其他供应商所致。

(15) 睿泓科技（珠海）有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	93.49	水性颜料墨水	*	57.95	*	53.67%

2025 年，公司向睿泓科技（珠海）有限公司销售的主要是水性颜料墨水，销售价格和毛利率低于当期平均水平的原因主要系销售的主要为桶装或 1,000ml 大支装的产品、相应减少了后端包装工序所致。

(16) 广东立彩数码科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	192.31	分散墨水	*	24.33	*	19.82%

2025 年，公司向广东立彩数码科技有限公司销售的是分散墨水，销售价格和毛利率与当期平均水平相当。

(17) 广州市普理司科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格	毛利率	当期产品平均毛利率
2025	销售	62.05	UV 墨水	*	69.07	*	27.04%

2025 年，公司向广州市普理司科技有限公司销售的是 UV 墨水，销售价格高于当期平均水平而毛利率低于当期平均水平的原因系产品为该客户专门定制、成本较高所致。

报告期内，公司重叠客户/供应商的经营范围、经营规模情况如下表所示：

客户/供应商名称	经营范围	经营规模
东文泓润（北京）科技有限公司	技术开发、咨询、服务、转让、推广；货物进出口、技术进出口、代理进出口；会议服务；经济贸易咨询、公共关系服务；销售电子产品、文化用品、家用电器、化工产品（不含危险化学品）。（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。）	年营收超千万元
高州市东汇科技有限公司	电子产品、芯片的技术开发、销售；生产、销售：电脑配件、办公耗材、塑胶产品、手机支架及手机配件；来料加工：注塑模具、电子产品；货物及技术进出口。（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）	年营收超3千万元
广州合御数码贸易有限公司	机械设备销售；印刷专用设备制造；油墨销售（不含危险化学品）；电子专用设备销售；软件销售；办公设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用材料销售；绘图、计算及测量仪器销售；电子产品销售；办公设备耗材销售；纸制品销售；网络与信息安全软件开发；电子元器件零售；电力电子元器件销售；电子元器件批发；货物进出口；办公服务；信息技术咨询服务；网络技术服务；普通机械设备安装服务；机械零件、零部件销售；机械零件、零部件加工；信息系统运行维护服务；信息系统集成服务；计算机及办公设备维修；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；专用设备修理；通用设备修理；塑料制品销售；包装材料及制品销售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；橡胶制品销售；3D 打印服务；3D 打印基础材料销售；技术进出口；广告制作；物业管理；租赁服务（不含许可类租赁服务）；非居住房地产租赁；	年营业额超5千万元
广州四通易达数码科技有限公司	电子产品批发；机械配件批发；计算机技术开发、技术服务；打字机、复印机、文字处理机零售；办公服务；计算机零配件批发；其他办公设备维修；办公设备耗材批发；办公设备批发；办公设备租赁服务；电子产品零售；办公设备耗材零售；电池销售；电子产品检测；电气机械检测服务；电子元器件	年营收超2千万元

客户/供应商名称	经营范围	经营规模
	件批发；电子元器件零售；电子、通信与自动控制技术研究、开发；信息电子技术服务；智能机器销售；电力电子技术服务；家用电子产品修理；计算机批发；计算机零售；电气机械设备销售；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；智能机器系统销售；计算机零配件零售；信息技术咨询服务；商品信息咨询；复印服务	
广州鑫飞扬数码科技有限公司	电脑喷绘、晒图服务；广告业；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；颜料制造；其他文教办公用品制造；包装服务；办公设备耗材批发；墨水、墨汁制造；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；计算机和辅助设备修理；计算机技术开发、技术服务；专用设备修理；电子、通信与自动控制技术研究、开发；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；	年营业额超3亿元
广州印恒电子科技有限公司	电子、通信与自动控制技术研究、开发；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；家用电子产品修理；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；	年营业额85万元
广州正和电子科技有限公司	办公设备销售；办公设备耗材销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机及通讯设备租赁；纸和纸板容器制造；纸制造；纸制品销售；纸浆销售；制浆和造纸专用设备销售；计算机及办公设备维修；技术进出口；货物进出口；办公设备租赁服务；电子专用材料研发；电力行业高效节能技术研发；电力电子元器件制造；信息技术咨询服务；国内贸易代理；运输货物打包服务；工程和技术研究和试验发展；电子产品销售；微特电机及组件制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；贸易经纪；计算机软硬件及外围设备制造；	年产量600吨
杭州威利打印耗材有限公司	经销：打印耗材，金属材料，纺织品，服装，五金机械，办公用品，化工产品（除化学危险品及易制毒化学品），建材，国家政策允许上市的食用农产品，食品，工艺品，家用电器，通讯器材，五金交电，包装器材；其他无需报经审批的合法项目**①食品经营；②餐饮服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	年营收超千万元
嘉兴百川打印科技有限公司	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；办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；服装辅料销售；服装制造；塑料制品制造；软件开发；采购代理服务；技术进出口；进出口代理；货物进出口；新材料技术研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	年营业额约5千万元
宁波市甬选新材料科技有限公司	一般项目：新材料技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；特种设备销售；办公设备耗材销售；油墨销售（不含危险化学品）；机械设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；信息安全设备制造；机械电气设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；电容器及其配套设备销售；电气设备销售；安防设备销售；电子专用设备销售；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；信息安全设备销售；电子产品销售；网络设备销售（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）。	年营业额300万元左右
睿泓科技（珠海）有限公司	一般项目：机械设备研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；办公设备耗材制造；文化、办公用设备制造；办公设备耗材销售；计算机软硬件及辅助设备零售；办公设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及外围设备制造；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；计算机及办公设备维修。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口。（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）	年营收超3千万元

客户/供应商名称	经营范围	经营规模
上海昊群数码科技有限公司	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；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；集成电路芯片及产品销售；集成电路销售；日用百货销售；通讯设备销售；家用电器销售；办公设备销售；办公设备耗材销售；文具用品批发；文具用品零售；办公用品销售；建筑材料销售；五金产品批发；五金产品零售；电子产品销售；家具销售；家居用品销售；集成电路芯片设计及服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；商务代理代办服务；货物进出口；技术进出口；软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	年销售额6千万元左右
深圳市深极致科技有限公司	3D 打印服务；3D 打印基础材料销售；软件开发；软件销售；办公设备耗材销售；增材制造装备销售；油墨销售（不含危险化学品）；机械零件、零部件销售；货物进出口。（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）增材制造装备制造。	年产量200台左右
沈阳远诺网络科技有限公司	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；网络技术服务；计算机系统服务；软件外包服务；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；互联网数据服务；资产评估；数字技术服务；区块链技术相关软件和服务；数字内容制作服务（不含出版发行）；信息系统运行维护服务；人工智能公共数据平台；人工智能基础资源与技术平台；物联网应用服务；物联网技术服务；办公设备销售；办公设备耗材销售；复印和胶印设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；互联网设备销售；电子产品销售；通讯设备销售；家用电器销售；音响设备销售；五金产品零售；电气设备销售；消防器材销售；安防设备销售；机械设备销售；环境保护专用设备销售；电子专用设备销售；制冷、空调设备销售；气体、液体分离及纯净设备销售；厨具卫具及日用杂品批发；厨具卫具及日用杂品零售；日用品销售；日用百货销售；日用化学产品销售；日用杂品销售；化妆品零售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；汽车装饰用品销售；针纺织品销售；服装服饰零售；鞋帽零售；体育用品及器材零售；文具用品零售；办公用品销售；纸制品销售；塑料制品销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；礼品花卉销售；家具销售；家具零配件销售；茶具销售；建筑装饰材料销售；新型陶瓷材料销售；卫生陶瓷制品销售；日用陶瓷制品销售；日用玻璃制品销售；仪器仪表销售；电线、电缆经营；金属制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；润滑油销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；计算机及办公设备维修；通用设备修理；专用设备修理；打字复印；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；会议及展览服务（出国办展须经相关部门审批）；摄像及视频制作服务；组织文化艺术交流活动；礼仪服务；企业管理；市场营销策划；广告设计、代理；广告发布；平面设计；图文设计制作；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；农副产品销售；食品销售（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）。（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：食品互联网销售；食品销售；第三类医疗器械经营；酒类经营；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；住宅室内装饰装修；建设工程施工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	年营收超3千万元
温州工升数码科技有限公司	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；终端计量设备制造；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件制造；电力电子元器件制造；气压动力机械及元件制造；国内贸易代理；金属	年营业额不到1亿元

客户/供应商名称	经营范围	经营规模
	加工机械制造；液压动力机械及元件制造；林业产品销售；建筑装饰材料销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；油墨销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；智能基础制造装备制造；特殊作业机器人制造；工业机器人制造；计算机软硬件及辅助设备零售；电工机械专用设备制造；电气设备销售；机械零件、零部件加工；电子专用设备制造；集成电路芯片设计及服务；通用设备制造（不含特种设备制造）；电机及其控制系统研发；复印和胶印设备制造；增材制造装备制造；包装专用设备制造；集成电路设计；智能输配电及控制设备销售；印刷专用设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：技术进出口；货物进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	
武汉龙印函数数码科技有限公司	一般项目：机械设备研发,印刷专用设备制造,3D 打印服务,机械设备销售,机械零件、零部件销售,3D 打印基础材料销售,技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广,货物进出口,技术进出口,非居住房地产租赁。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	年产量超200 台
浙江蓝宇数码科技股份有限公司	数码喷印墨水、打印耗材（以上经营范围不含油墨、危险化学品、易制毒化学品及监控化学品）、纺织助剂（不含危险化学品、易制毒化学品及监控化学品）销售；数码喷印技术研发；水性纺织品数码打印墨水（不含危险化学品、易制毒化学品及监控化学品）生产；服装面料、数码印花设备销售；货物进出口、技术进出口。	年营业收入超 4 亿元
浙江亿得新材料股份有限公司	一般项目：新材料技术研发；染料制造；化工产品销售（不含许可类化工产品）；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；食品添加剂销售；饲料添加剂销售（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）。	年产量超4 万吨
中山市普利升模具有限公司	设计、生产、加工、销售：塑胶模具、五金模具、塑胶制品、打印机耗材、五金配件、电子产品、计算机配件；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。（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）	年销售额1 亿元左右
珠海美景联合科技有限公司	一般项目：办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；文化、办公用设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；电子产品销售；机械设备研发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	年销售额3 亿元左右
珠海墨宝电子有限公司	一般项目：集成电路芯片及产品制造；办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；文化、办公用设备制造；办公设备销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；办公用品销售；集成电路销售；集成电路芯片设计及服务；集成电路制造；集成电路设计；油墨销售（不含危险化学品）；复印和胶印设备制造；油墨制造（不含危险化学品）；复印和胶印设备销售；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；国内贸易代理；贸易经纪；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	年营收超千万元
珠海纳思达信息技术有限公司	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；计算机及办公设备维修；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及外围设备制造；软件销售；网络技术服务；信息系统运行维护服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；复印和胶印设备制造；复印和胶印设备销售；再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源销售；再生资源加工；以自有资金从事投资活动；互联网销售（除销售需要许可的商	上市公司 奔图科技 的全资子公司

客户/供应商名称	经营范围	经营规模
	品)；科技中介服务；普通货物仓储服务(不含危险化学品等需许可审批的项目)；机械设备租赁；商用密码产品销售；增材制造装备销售；金属工具制造；金属工具销售；五金产品批发；五金产品制造；五金产品研发；五金产品零售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；油墨制造(不含危险化学品)；油墨销售(不含危险化学品)。(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：计算机信息系统安全专用产品销售；废弃电器电子产品处理；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；检验检测服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)	
珠海市德林商贸发展有限公司	一般项目：化工产品销售(不含许可类化工产品)；油墨销售(不含危险化学品)；染料销售；颜料销售；信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务)；以自有资金从事投资活动；科技中介服务；普通货物仓储服务(不含危险化学品等需许可审批的项目)；数据处理服务；国内贸易代理；个人商务服务。(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)	年营业额3,000万元左右
珠海天威飞马打印耗材有限公司	一般项目：办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；办公设备销售；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；企业管理咨询；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发；消毒剂销售(不含危险化学品)；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工艺美术品及礼仪用品销售(象牙及其制品除外)；日用品批发；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；软件开发；软件销售；模具制造；模具销售；办公用品销售；再生资源回收(除生产性废旧金属)；货物进出口；办公设备租赁服务；计算机及办公设备维修。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目：在线数据处理与交易处理业务(经营类电子商务)。(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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)	年收入超4亿元
珠海中润靖杰打印科技有限公司	研发、生产和销售电脑外设、碳粉盒及墨盒等打印机耗材。(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)	年销售额超3亿元
江苏逸宣秀科技发展有限公司	环保新材料研发；墨水、计算机、软件及辅助设备、数码印花设备及配件、转印设备及配件、色浆、化工产品(危险化学品除外)、服装、鞋帽、包装材料、广告材料、印刷器材及配件、工艺礼品、电子产品、家用电器、日用百货、办公用品、文具用品销售；净水器生产、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务(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)一般项目：计算机软硬件及外围设备制造；办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；塑料制品制造；采购代理服务；机械零件、零部件加工；专用设备制造(不含许可类专业设备制造)；通用设备制造(不含特种设备制造)；机械设备销售；塑料制品销售(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)	年营业额约5千万元
东莞市世通智能科技有限公司	研发、生产、销售：智能产品、数码机械及耗材、自动化设备、打印机及配件；厂房租赁；油墨制造(不含危险化学品)；货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(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)	年产720-960台
珠海晟彩科技有限	一般项目：办公设备耗材制造；办公设备耗材销售；办公设备销售；办公用品销售；纸制品销售；油墨制造(不含危险化学品)；油墨销售(不含危险	年销售额1.4亿元

客户/供应商名称	经营范围	经营规模
公司	化学品)；涂料制造(不含危险化学品)；涂料销售(不含危险化学品)；化工产品生产(不含许可类化工产品)；化工产品销售(不含许可类化工产品)；文具用品零售；文具用品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机及办公设备维修；电子产品销售；家居用品销售；互联网销售(除销售需要许可的商品)；租赁服务(不含许可类租赁服务)；计算机及通讯设备租赁；非居住房地产租赁；办公设备租赁服务；机械设备租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；润滑油销售；个人卫生用品销售。(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)	左右
广东立彩数码科技有限公司	研发、销售、组装：数码电子产品、数码打印机及零配件、工业自动化设备；计算机软件技术开发、技术转让、技术服务与技术咨询；会议及展览服务；科普宣传服务；货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(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)	年产 60 台左右
广州经纬办公科技有限公司	计算机技术开发、技术服务；软件开发；会议及展览服务；投资咨询服务；房地产开发经营；房地产中介服务；房地产咨询服务；信息技术咨询服务；文具用品批发；文具用品零售；加工纸制造；办公设备耗材批发；办公设备耗材零售；销售本公司生产的产品(国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营)；电子产品批发；电子产品零售；办公设备批发；计算机零配件批发；计算机零配件零售；其他文教办公用品制造；	年 销 300-500 万元
广州市普理司科技有限公司	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；油墨销售(不含危险化学品)；软件销售；软件开发；数据处理和存储支持服务；数据处理服务；电子产品销售；办公设备销售；办公设备耗材销售；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；其他专用仪器制造；通用设备制造(不含特种设备制造)；其他通用仪器制造；计算机软硬件及外围设备制造；工业控制计算机及系统制造；电子元器件制造；网络技术服务；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；金属加工机械制造；铸造机械制造；机械零件、零部件加工；印刷专用设备制造；金属制品修理；通用设备修理；专用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；智能仪器仪表制造；软件销售；软件外包服务；货物进出口；技术进出口	1.5 亿元
深圳市鸿煌办公设备有限公司	一般经营项目是：办公自动化设备，电子产品的购销；国内贸易；办公自动化设备的维护。(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)，许可经营项目是：	未提供
珠海墨仓塑胶制品有限公司	一般项目：橡胶制品制造；橡胶制品销售；模具制造；模具销售；塑料制品制造；塑料制品销售；塑胶表面处理；合成材料销售；合成材料制造(不含危险化学品)；化工产品销售(不含许可类化工产品)。(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)	年 产 3,600 万个

综上所述，发行人向重叠客户/供应商的销售、采购价格和毛利率的差异均具备合理性，不存在价格不公允或毛利率异常的情形，发行人的采购和销售行为均由相应的采购部门和销售部门独立完成，不存在混同，相关交易与客户/供应商的经营范围、经营规模相匹配。

（三）说明发行人与关联方是否存在客户、供应商重叠情形，如存在，请说明具体情况、相关交易内容、金额及占比，交易金额是否与其经营情况相匹配，交易价格是否公允，是否存在异常销售或采购情形。

1、关联方范围、剔除内部交易和最低交易金额的说明

公司关联法人主要包括控股股东、持有 5%以上股份的股东、控股股东、实际控制人控制的其他法人或其他组织、关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织以及前员工实际控制的企业或曾经的关联方等，其中报告期内与公司发生关联交易的关联方为 14 家，具体名单如下表所示：

序号	关联方名称	关联方关系
1	IDEAL SUPPLY&ENGINEERING CO.,LTD	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 控制的公司
2	宝浚科技有限公司	实际控制人林裕翔弟弟林裕淳控制的公司
3	珠海美景联合科技有限公司	持股 5%以上股东王晓光持股 50%并担任董事长，王晓光配偶的母亲印翠凤持股 42%的企业
4	昊沣信息科技（上海）有限公司	持股 5%以上股东王晓光持股 50%，王晓光配偶濮瑜的母亲印翠凤持股 40%的企业
5	上海昊群数码科技有限公司	持股 5%以上股东王晓光持股 50%，王晓光配偶濮瑜的母亲印翠凤持股 40%的企业
6	昊真信息科技（上海）有限公司	珠海中润靖杰打印科技有限公司持股 100%，王晓光的配偶濮瑜担任执行董事的企业
7	珠海中凯智创科技股份有限公司	董事彭轶持股 30%，彭轶的父亲彭可云持股 13.56%并担任董事长，彭轶母亲的妹妹赵炯持股 14.33%，赵炯的儿子赵彦雄持股 15%的企业
8	珠海市印弗德打印耗材有限公司	公司前员工王爱松控制的企业
9	珠海市沃云电子商务有限公司	公司前员工王爱松控制的企业
10	珠海墨元科技有限公司	公司前员工冯亮控制的企业
11	东文泓润（北京）科技有限公司	公司前员工王爱东控制的企业
12	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	公司前员工赵维奇控制的企业
13	珠海中润靖杰打印科技有限公司	董事彭轶母亲的妹妹赵炯在报告期内曾担任总经理的企业，已于 2022 年 7 月离任
14	珠海泰达电子科技有限公司	董事彭轶的父亲彭可云持股 41%的企业

（1）上表中，珠海中润靖杰打印科技有限公司早于 2017 年成为上市公司**奔图科技**的子公司，且报告期内自 2023 年 8 月起已不再是公司的关联方，因此本

次关联方范围已剔除该公司。

(2) 上述关联法人中包括持有公司 5%以上股份的股东王晓光实际控制的企业昊沣信息科技（上海）有限公司、上海昊群数码科技有限公司和珠海美景联合科技有限公司，这 3 家公司之间存在内部交易，但内部交易并不直接体现对外销售或采购情况，且公司与这 3 家公司之间的交易已经完整披露。因此，本次已剔除这 3 家公司之间的内部交易。

报告期各期，公司销售收入、采购金额在 10 万元以上客户、供应商占营业收入、采购总额的比重如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
10 万元以上客户的销售收入	20,949.38	19,565.83	18,132.01
10 万元以上客户的销售收入占比	94.95%	94.49%	94.38%
10 万元以上供应商的采购金额	10,847.47	9,700.40	7,975.79
10 万元以上供应商的采购金额占比	97.40%	96.93%	96.47%

注：采购金额为不含税金额且未包括委托加工和代工分散剂金额，下同。

如上表所示，报告期内，公司销售收入在 10 万元以上客户占营业收入的比重分别为 94.38%、94.49%和 **94.95%**，公司向 10 万元以上客户销售的收入占比高且稳定；公司采购金额在 10 万元以上供应商占采购总额的比重分别为 96.47%、96.93%和 **97.40%**，公司向 10 万元以上供应商采购的金额占比高且稳定。因此，基于谨慎原则，在本次关联方范围内设定最低交易金额为 10 万元，即与公司和关联方各期交易金额均在 10 万元（含）以上的客户、供应商重叠情况。

2、发行人与关联方存在客户、供应商重叠的具体情况、相关交易内容、金额及占比

报告期内，按照上述“关联方范围、剔除内部交易和最低交易金额的说明”标准，公司与关联方存在的客户、供应商重叠的具体情况以及相关交易情况如下：

(1) 珠海美景联合科技有限公司

1) 报告期内，公司与关联方珠海美景联合科技有限公司存在的客户重叠情

况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水和水性颜料墨水	530.31	2.40%	硒鼓	2,411.24	8.74%
	2	珠海天威飞马打印耗材有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	310.70	1.41%	硒鼓	368.04	1.33%
	3	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	水性染料墨水和水性颜料墨水	271.65	1.23%	硒鼓、墨盒	170.30	0.62%
	4	珠海京天世纪科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	219.41	0.99%	硒鼓	890.42	3.23%
	5	珠海辉泓科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	168.91	0.77%	硒鼓	4,162.34	15.08%
	6	珠海诺亚天辰科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	153.95	0.70%	硒鼓	1,335.31	4.84%
	7	INKRITE INK REFILLING STATION	水性颜料墨水	87.86	0.40%	硒鼓	49.68	0.18%
	8	AL TAJ FOR COMPUTERS	水性染料墨水	86.04	0.39%	硒鼓、墨盒	251.48	0.91%
	9	PT. WARNA WARNI KREASI	水性染料墨水	71.39	0.32%	硒鼓	207.38	0.75%
	10	PRINT PARTS	水性染料墨水	47.52	0.22%	硒鼓、墨盒	77.68	0.28%
	11	珠海泰达电子科技有限公司	水性染料墨水	38.00	0.17%	硒鼓	15.97	0.06%
	12	宝浚科技有限公司	水性染料墨水	34.53	0.16%	硒鼓、相纸	73.38	0.27%
	13	深圳市印通达科技有限公司	水性染料墨水	24.61	0.11%	硒鼓	137.09	0.50%
	14	珠海龙腾无忧科技有限公司	水性染料墨水	24.35	0.11%	硒鼓	18.55	0.07%
	15	A MY TECHNOLOGY & TRADING CO., LTD	水性染料墨水	12.55	0.06%	硒鼓、碳粉、配件	141.65	0.51%
	合计		-	2,081.78	9.44%	-	10,310.51	37.36%
2024	1	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水和水性颜料墨水	458.10	2.21%	硒鼓	2,417.50	7.40%
	2	珠海天威飞马打印耗材有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	419.16	2.02%	硒鼓	579.40	1.77%
	3	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	水性染料墨水和水性颜料墨水	286.25	1.38%	硒鼓、墨盒	178.31	0.55%
	4	BITMEYEN KARTUS	水性染料墨水和水性颜料墨水	155.63	0.75%	硒鼓、墨盒	62.84	0.19%

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
		TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI						
	5	珠海辉泓科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	146.29	0.71%	硒鼓	4,491.44	13.74%
	6	INKRITE INK REFILLING STATION	水性染料墨水和水性颜料墨水	73.38	0.35%	硒鼓	56.40	0.17%
	7	PT. WARNA WARNI KREASI	水性染料墨水	56.74	0.27%	硒鼓	298.31	0.91%
	8	宝浚科技有限公司	水性染料墨水	40.57	0.20%	硒鼓、相纸	92.52	0.28%
	9	珠海泰达电子科技有限公司	水性染料墨水	37.04	0.18%	硒鼓	37.53	0.11%
	10	深圳市印通达科技有限公司	水性染料墨水	33.30	0.16%	硒鼓	115.17	0.35%
	11	珠海诺亚天辰科技有限公司	水性颜料墨水	20.91	0.10%	硒鼓	464.28	1.42%
	12	广州市客之买办公用品耗材有限公司	水性染料墨水	11.02	0.05%	硒鼓、墨盒	156.01	0.48%
		合计	-	1,738.39	8.40%	-	8,949.71	27.37%
2023	1	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水和水性颜料墨水	316.48	1.65%	硒鼓	1,904.37	7.07%
	2	珠海天威飞马打印耗材有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	307.43	1.60%	硒鼓	616.26	2.29%
	3	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	水性染料墨水和水性颜料墨水	252.00	1.31%	硒鼓、墨盒	288.76	1.07%
	4	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	水性染料墨水	242.46	1.26%	硒鼓、墨盒	253.85	0.94%
	5	NEKTECH,S.A.	水性染料墨水和分散墨水	226.99	1.18%	硒鼓	10.73	0.04%
	6	MDJ Suprimentos de Informatica LTDA	水性染料墨水	163.67	0.85%	硒鼓	103.78	0.39%
	7	珠海辉泓科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	113.67	0.59%	硒鼓	3,470.29	12.89%
	8	PT. WARNA WARNI KREASI	水性染料墨水	62.09	0.32%	硒鼓	232.65	0.86%

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
	9	珠海泰达电子科技有限公司	水性染料墨水	60.06	0.31%	硒鼓	10.40	0.04%
	10	宝浚科技有限公司	水性染料墨水	33.94	0.18%	硒鼓、相纸	103.93	0.39%
	11	A MY TECHNOLOGY & TRADING CO.,LTD	水性染料墨水和水性颜料墨水	31.72	0.17%	硒鼓、碳粉、配件	155.03	0.58%
	12	深圳市印通达科技有限公司	水性染料墨水	29.51	0.15%	硒鼓	143.57	0.53%
	13	广州市客之买办公耗材有限公司	水性染料墨水	14.63	0.08%	硒鼓、墨盒	94.10	0.35%
	14	上海全服国际贸易有限公司	水性染料墨水	11.50	0.06%	硒鼓	11.93	0.04%
		合计	-	1,866.15	9.71%	-	7,399.65	27.48%

如上表所示，报告期内，公司向与关联方珠海美景联合科技有限公司重叠客户销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售占比分别为 9.71%、8.40% 和 9.44%；而公司与关联方的主要交易内容完全不同，关联方向重叠客户销售的主要是硒鼓。公司与关联方珠海美景联合科技有限公司存在重叠客户的原因主要系关联方从事的是硒鼓等耗材的生产与销售，且下游客户主要为贸易商，而公司水性染料墨水和水性颜料墨水主要应用于办公家用打印领域，以贸易商客户为主，因此存在下游从事打印机及耗材的贸易商客户既向公司采购墨水又向关联方采购硒鼓的情况。

2) 报告期内，公司与关联方珠海美景联合科技有限公司存在的供应商重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	睿泓科技（珠海）有限公司	墨袋	27.00	0.24%	墨盒	43.28	0.18%
		合计	-	27.00	0.24%	-	43.28	0.18%
2024	1	邯郸汉光办公自动化耗材有限公司	碳粉	27.83	0.28%	碳粉	2,417.50	7.40%
		合计	-	27.83	0.28%	-	2,417.50	7.40%
2023	1	珠海纳思达信息技术有限公司	水性颜料	12.71	0.15%	硒鼓、碳粉	33.42	0.16%

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
		合计	-	12.71	0.15%	-	33.42	0.16%

如上表所示，报告期内，公司向与关联方珠海美景联合科技有限公司重叠供应商采购的主要是碳粉、水性颜料和墨袋，采购占比分别为 0.15%、0.28%和 0.24%，占比较低。2025 年，公司与关联方的主要交易内容分别为墨袋和墨盒，均为包材类，符合各自业务情况；2024 年，公司虽然与关联方的主要交易内容相同，但是使用目的不同：公司采购后直接对外销售，而关联方系作为原材料用于硒鼓的生产和销售，因此交易金额和占比明显高于公司；2023 年，公司采购的水性颜料系制备水性颜料墨水的原材料，与关联方的主要交易内容完全不同。

（2）珠海鸿益莱塑胶制品有限公司

1）报告期内，公司与关联方珠海鸿益莱塑胶制品有限公司存在的客户重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	珠海中润靖杰打印科技有限公司	水性染料墨水和分散墨水	491.23	2.23%	墨水瓶及瓶盖	18.96	0.73%
	2	珠海纳思达信息技术有限公司	水性染料墨水	26.75	0.12%	墨水瓶及瓶盖	26.23	0.22%
		合计	-	517.97	2.35%	-	45.19	0.95%
2024	1	珠海中润靖杰打印科技有限公司	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	470.46	2.27%	墨水瓶及瓶盖	20.70	1.04%
		合计	-	470.46	2.27%	-	20.70	1.04%
2023	1	中山蔚莱打印机耗材有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	223.55	1.16%	墨水瓶及瓶盖	11.72	0.70%
		合计	-	223.55	1.16%	-	11.72	0.70%

如上表所示，报告期内，公司向与珠海鸿益莱塑胶制品有限公司重叠客户销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，销售占比分别为 1.16%、2.27%和 2.35%，占比较低；公司与关联方的主要交易内容完全不同，关联方向重叠客户销售的主要是墨水瓶及盖子。

2) 报告期内，公司与关联方珠海鸿益莱塑胶制品有限公司存在的供应商重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-
2024	1	中山恒联盛包装制品有限公司	纸箱	122.42	1.22%	纸箱	11.92	0.62%
		合计	-	122.42	1.22%	-	11.92	0.62%
2023	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期内，公司向与珠海鸿益莱塑胶制品有限公司重叠供应商采购的主要是纸箱，采购占比分别为 0、1.22%和 0，占比较低。2024 年，公司与关联方的主要交易内容相同的原因主要系中山恒联盛包装制品有限公司主要从事的是纸箱等纸质制品的加工和销售业务所致，当期与公司及关联方的交易金额和占比均较小。

(3) 珠海市沃云电子商务有限公司

报告期内，公司与关联方珠海市沃云电子商务有限公司不存在客户、供应商重叠的情况。

(4) 珠海市印弗德打印耗材有限公司

报告期内，公司与关联方珠海市印弗德打印耗材有限公司不存在客户、供应商重叠情况。

(5) 上海昊群数码科技有限公司

报告期内，公司与关联方上海昊群数码科技有限公司存在的客户重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-
2024	1	Full Color Toner SAS de CV	水性染料墨水	68.41	0.33%	硒鼓	30.04	0.62%
		合计	-	68.41	0.33%	-	30.04	0.62%
2023	1	珠海辉泓科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	113.67	0.59%	芯片	21.58	0.48%
		合计	-	113.67	0.59%	-	21.58	0.48%

如上表所示，报告期内，公司向重叠客户销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售占比分别为 0.59%、0.33%和 0，占比较低；公司与关联方的主要交易内容完全不同，关联方向重叠客户销售的主要是硒鼓和芯片。

报告期内，公司与关联方上海昊群数码科技有限公司不存在供应商重叠的情况。

（6）昊沅信息科技（上海）有限公司

报告期内，公司与昊沅信息科技（上海）有限公司不存在客户、供应商重叠的情况。

（7）昊真信息科技（上海）有限公司

报告期内，公司与关联方昊真信息科技（上海）有限公司存在的客户重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	珠海美景联合科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	190.80	0.86%	墨盒	44.39	1.73%
	2	珠海辉泓科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	168.91	0.77%	墨盒	48.60	1.89%
		合计	-	359.71	1.63%	-	92.99	3.62%
2024	1	珠海美景联合科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	194.91	0.94%	墨盒	11.33	0.41%
	2	珠海辉泓科	水性染料墨水和水	146.29	0.71%	墨盒	92.43	3.38%

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
		技有限公司	水性颜料墨水					
		合计	-	341.20	1.65%	-	103.76	3.79%
2023	1	珠海辉泓科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	113.67	0.59%	墨盒	110.63	3.56%
		合计	-	113.67	0.59%	-	110.63	3.56%

如上表所示，报告期内，公司向与昊真信息科技（上海）有限公司重叠客户销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售占比分别为 0.59%、1.65% 和 1.63%，占比较低；公司与关联方的主要交易内容完全不同，关联方向重叠客户销售的主要是墨盒。

报告期内，公司与关联方昊真信息科技（上海）有限公司存在供应商重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	睿泓科技（珠海）有限公司	墨袋	27.00	0.24%	墨盒	29.68	0.95%
		合计	-	27.00	0.24%	-	29.68	0.95%
2024	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-
2023	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期内，公司向与关联方昊真信息科技（上海）有限公司重叠供应商采购的主要是墨袋，采购占比分别为 0、0 和 0.24%，占比较低。2025 年，公司与关联方的主要交易内容分别为墨袋和墨盒，均为包材类，符合各自业务情况。

（8）东文泓润（北京）科技有限公司

报告期内，公司与关联方东文泓润（北京）科技有限公司存在的客户重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	广州正和电子科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	562.14	2.55%	打印喷头	未提供	未提供
	2	深圳市万德数字科技有限公司	水性染料墨水	221.89	1.01%	打印喷头	未提供	未提供
	3	东莞国扬数字科技有限公司	水性染料墨水	81.62	0.37%	打印喷头	未提供	未提供
	4	深圳市深极致科技有限公司	UV 墨水	43.91	0.20%	打印喷头	未提供	未提供
	合计		-	909.56	4.12%	-	未提供	未提供
2024	1	广州正和电子科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	453.56	2.19%	打印喷头	未提供	未提供
	2	深圳市万德数字科技有限公司	水性染料墨水	266.29	1.29%	打印喷头	未提供	未提供
	3	深圳市深极致科技有限公司	UV 墨水	61.87	0.30%	打印喷头	未提供	未提供
	4	东莞国扬数字科技有限公司	水性染料墨水	52.41	0.25%	打印喷头	未提供	未提供
	5	广州胜伦数码科技有限公司	水性染料墨水	11.82	0.06%	水性染料墨水	未提供	未提供
	合计		-	845.94	4.09%	-	未提供	未提供
2023	1	深圳市万德数字科技有限公司	水性染料墨水	351.36	1.83%	打印喷头	未提供	未提供
	2	广州正和电子科技有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	300.81	1.57%	打印喷头	未提供	未提供
	3	东莞国扬数字科技有限公司	水性染料墨水	84.88	0.44%	打印喷头	未提供	未提供
	4	深圳市深极致科技有限公司	UV 墨水	63.87	0.33%	打印喷头	未提供	未提供
	5	义乌市文力数码科技有限公司	分散墨水	29.37	0.15%	打印喷头	未提供	未提供
	6	沈阳鑫之庭商贸有限公司	分散墨水	12.50	0.07%	水性染料墨水	未提供	未提供
	合计		-	842.78	4.39%	-	未提供	未提供

注：东文泓润（北京）科技有限公司未提供 2025 年客户名单，因此上述 2025 年重叠客户名单为 1-6 月重叠结果。

如上表所示，报告期内，公司向重叠客户销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售占比分别为 4.39%、4.09%和 4.12%，占比较低。公司与关联方的主要交易内容不同，关联方向重叠客户销售的主要是打印喷头。

报告期内，公司与关联方东文泓润（北京）科技有限公司存在的供应商重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-
2024	1	深圳泰捷斯数码科技有限公司	京瓷喷头	21.77	0.22%	打印喷头	未提供	未提供
		合计	-	21.77	0.22%	-	未提供	未提供
2023	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-

注：东文泓润（北京）科技有限公司未提供 2025 年供应商名单，因此上述 2025 年重叠供应商名单为 1-6 月重叠结果。

如上表所示，报告期内，公司向重叠供应商采购的主要是京瓷喷头，采购占比分别为 0、0.22%和 0，占比较低。

（9）珠海中凯智创科技股份有限公司

1）报告期内，公司与关联方珠海中凯智创科技股份有限公司存在的客户重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水和水性颜料墨水	530.31	2.40%	硒鼓	3,093.84	6.05%
	2	珠海中润靖杰打印科技有限公司	水性染料墨水和分散墨水	491.23	2.23%	硒鼓	1,389.48	2.72%
	3	FBG Energy S.A.	水性染料墨水和分散墨水	183.79	0.83%	硒鼓	230.70	0.45%
	4	Servicios Profesionales en Toner y Tinta SA de C.V.	水性染料墨水	146.46	0.66%	硒鼓	51.72	0.10%
	5	杭州天赐成电脑有限公司	水性染料墨水	73.15	0.33%	硒鼓	185.84	0.36%
	6	上海勤科实业有限公司	水性染料墨水	67.71	0.31%	硒鼓	87.72	0.17%
	7	DUC COMPANY LIMITED LAN	水性染料墨水和水性颜料墨水	62.83	0.28%	硒鼓	145.76	0.28%
	8	中山梦彩打印耗材有限公司	水性染料墨水	39.57	0.18%	硒鼓	176.02	0.34%

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
	9	珠海泰达电子科技有限公司	水性染料墨水	38.00	0.17%	硒鼓	147.79	0.29%
	10	中山华印电子科技有限公司	水性染料墨水	22.87	0.10%	硒鼓	51.20	0.10%
	11	A MY TECHNOLOGY & TRADING CO., LTD	水性染料墨水	12.55	0.06%	硒鼓	111.70	0.22%
	12	MDJ Suprimentos de Informatica LTDA	水性染料墨水	12.51	0.06%	硒鼓	2,147.89	4.20%
	合计		-	1,680.98	7.62%	-	7,819.67	15.28%
2024	1	珠海中润靖杰打印科技有限公司	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	470.46	2.27%	硒鼓	1,335.87	2.56%
	2	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水和水性颜料墨水	458.10	2.21%	硒鼓	2,313.01	4.44%
	3	珠海天威飞马打印耗材有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	419.16	2.02%	硒鼓	35.26	0.07%
	4	FBG Energy S.A.	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	127.83	0.62%	硒鼓	361.07	0.69%
	5	CREATIVE SOLUTIONS INTERNATIONAL LIMITED	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	110.87	0.54%	硒鼓	39.42	0.08%
	6	MDJ Suprimentos de Informatica LTDA	水性染料墨水	88.32	0.43%	硒鼓	2,137.94	4.10%
	7	上海勤科实业有限公司	水性染料墨水	43.00	0.21%	硒鼓	173.25	0.33%
	8	中山梦彩打印耗材有限公司	水性染料墨水	37.77	0.18%	硒鼓	115.85	0.22%
	9	珠海泰达电子科技有限公司	水性染料墨水	37.04	0.18%	硒鼓	176.78	0.34%
	10	DUSO COMERCIO DE PRODUTOS PARA INFORMATICA LTDA	水性染料墨水	19.42	0.09%	硒鼓	523.97	1.01%
	合计		-	1,811.97	8.75%	-	7,212.42	13.84%
2023	1	珠海中润靖杰打印科技有限公司	水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水	384.29	2.00%	硒鼓	539.85	1.09%
	2	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	水性染料墨水和水性颜料墨水	316.48	1.65%	硒鼓	2,028.19	4.10%
	3	珠海天威飞马打印耗材有限公司	水性染料墨水和水性颜料墨水	307.43	1.60%	硒鼓	18.95	0.04%

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
	4	FBG Energy S.A.	水性染料墨水和分散墨水	206.06	1.07%	硒鼓	444.62	0.90%
	5	珠海美景联合科技有限公司	水性染料墨水和分散墨水	179.08	0.93%	硒鼓	31.97	0.06%
	6	MDJ Suprimentos de Informatica LTDA	水性染料墨水	163.67	0.85%	硒鼓	2,198.79	4.44%
	7	中山梦彩打印耗材有限公司	水性染料墨水	62.91	0.33%	硒鼓	103.30	0.21%
	8	珠海泰达电子科技有限公司	水性染料墨水	60.06	0.31%	硒鼓	208.50	0.42%
	9	DUC LAN COMPANY LIMITED	水性染料墨水和水性颜料墨水	34.52	0.18%	硒鼓	278.42	0.56%
	10	上海勤科实业有限公司	水性染料墨水	32.71	0.17%	硒鼓	42.04	0.08%
	11	DUSO COMERCIO DE PRODUTOS PARA INFORMATICA LTDA	水性染料墨水	12.10	0.06%	硒鼓	336.20	0.68%
	合计		-	1,759.31	9.15%	-	6,230.83	12.58%

如上表所示，报告期内，公司向与珠海中凯智创科技股份有限公司重叠客户销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售占比分别为 9.15%、8.75% 和 7.62%。公司与关联方珠海中凯智创科技股份有限公司存在重叠客户的原因主要系关联方从事的是硒鼓等耗材的生产与销售，且下游客户主要为贸易商，而公司水性染料墨水和水性颜料墨水主要应用于办公家用打印领域，以贸易商客户为主，因此存在下游从事打印机及耗材的贸易商客户既向公司采购墨水又向关联方采购硒鼓的情况。

2）报告期内，公司与珠海中凯智创科技股份有限公司存在的供应商重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	永光（苏州）光电材料有限公司	水性染料	831.21	7.49%	碳粉	48.85	0.11%
	2	珠海市榕松恒信科技有限公司	标签	144.30	1.30%	标贴	194.23	0.44%
	合计		-	975.52	8.79%	-	243.08	0.56%

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2024	1	永光（苏州）光电材料有限公司	水性染料	979.65	9.79%	碳粉	77.70	0.17%
	2	珠海市榕松恒信科技有限公司	标签	137.43	1.37%	标贴	177.97	0.40%
	3	邯郸汉光办公自动化耗材有限公司	碳粉	27.83	0.28%	碳粉	6,287.93	14.16%
	4	珠海市鸿图包装有限公司	标签	17.52	0.18%	包装材料	53.52	0.12%
	5	中山市福发包装材料有限公司	标签	10.07	0.10%	包装袋	41.62	0.09%
	合计		-	1,172.50	11.72%	-	6,638.74	14.94%
2023	1	永光（苏州）光电材料有限公司	水性染料	1,110.01	13.43%	碳粉	230.97	0.57%
	2	珠海市榕松恒信科技有限公司	标签	78.94	0.95%	标贴	158.90	0.39%
	3	珠海市鸿图包装有限公司	标签	45.65	0.55%	包装材料	54.66	0.14%
	4	中山市福发包装材料有限公司	标签	23.14	0.28%	包装袋	77.55	0.19%
	合计		-	1,257.74	15.21%	-	522.08	1.29%

如上表所示，报告期内，公司向与珠海中凯智创科技股份有限公司重叠供应商采购的主要是水性染料和包材，采购占比分别为 15.21%、11.72%和 8.79%。其中，公司向永光（苏州）光电材料有限公司采购的内容与关联方的交易内容完全不同；2024 年，公司虽然与关联方均向邯郸汉光办公自动化耗材有限公司采购碳粉，但是使用目的不同：公司采购后直接对外销售，而关联方系作为原材料用于硒鼓的生产和销售，因此交易金额和占比明显高于公司；除此之外的重叠供应商均为主要从事包装制品的加工或销售业务，当期采购金额和占比均较低。

（10）IDEAL SUPPLY&ENGINEERING CO.,LTD

报告期内，公司与关联方 IDEAL SUPPLY&ENGINEERING CO.,LTD 不存在客户、供应商重叠的情况。

（11）宝浚科技有限公司

报告期内，公司与关联方宝浚科技有限公司不存在客户重叠的情况。

报告期内，公司与关联方宝浚科技有限公司存在的供应商重叠情况以及相

关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	广州鑫飞扬数码科技有限公司	烫画膜	95.77	0.86%	PET 膜、热熔粉、烫画墨水、烫画机器	25.00	13.42%
		合计	-	95.77	0.86%	-	25.00	13.42%
2024	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-
2023	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期内，公司向重叠供应商采购的主要是烫画膜，采购占比分别为 0、0 和 0.86%，占比较低，与关联方的主要交易内容不尽相同。

（12）珠海墨元科技有限公司

报告期内，公司与关联方珠海墨元科技有限公司存在的客户重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠客户名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	南昌长风设备有限公司	UV 墨水	32.51	0.15%	未提供	未提供	未提供
		合计	-	32.51	0.15%	未提供	未提供	未提供
2024	1	南昌长风设备有限公司	UV 墨水	61.86	0.30%	未提供	未提供	未提供
		合计	-	61.86	0.30%	未提供	未提供	未提供
2023	1	南昌长风设备有限公司	UV 墨水	107.76	0.56%	未提供	未提供	未提供
		合计	-	107.76	0.56%	未提供	未提供	未提供

如上表所示，报告期内，公司向重叠客户销售的主要是 UV 墨水，销售占比分别为 0.56%、0.30%和 0.15%，占比较低。

报告期内，公司与关联方珠海墨元科技有限公司不存在供应商重叠的情况。

(13) 珠海泰达电子科技有限公司

报告期内，公司与关联方珠海泰达电子科技有限公司不存在客户重叠的情况。

报告期内，公司与关联方珠海泰达电子科技有限公司存在的供应商重叠情况以及相关交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	重叠供应商名称	公司交易情况			关联方交易情况		
			主要交易内容	金额	占比	主要交易内容	金额	占比
2025	1	睿泓科技（珠海）有限公司	墨袋	27.00	0.24%	废墨仓	37.48	2.18%
		合计	-	27.00	0.24%	-	37.48	2.18%
2024	1	-	-	-	-	-	-	-
		合计	-	-	-	-	-	-
2023	1	珠海纳思达信息技术有限公司	水性颜料	12.71	0.15%	标签带	16.92	0.82%
		合计	-	12.71	0.15%	-	16.92	0.82%

如上表所示，报告期内，公司向重叠供应商采购的主要是墨袋和水性颜料，采购占比分别为 0.15%、0 和 0.24%，占比较低，与关联方采购内容完全不同。

3、交易金额是否与其经营情况相匹配

报告期内，公司与关联方存在客户重叠的交易金额与经营情况如下表所示：

单位：万元

序号	存在重叠客户的关联方	年份	重叠客户家数	公司与重叠客户的交易金额	占比	关联方与重叠客户的交易金额	占比
1	珠海美景联合科技有限公司	2025	15 家	2,081.78	9.44%	10,310.51	37.36%
		2024	12 家	1,738.39	8.40%	8,949.71	27.37%
		2023	14 家	1,866.15	9.71%	7,399.65	27.48%
2	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	2025	1 家	517.97	2.35%	45.19	0.95%
		2024	1 家	470.46	2.27%	20.70	1.04%
		2023	1 家	223.55	1.16%	11.72	0.70%
3	上海昊群数码科技有限公司	2024	1 家	68.41	0.33%	30.04	0.62%
		2023	1 家	113.67	0.59%	21.58	0.48%
4	昊真信息科	2025	1 家	359.71	1.63%	92.99	3.62%

序号	存在重叠客户的关联方	年份	重叠客户家数	公司与重叠客户的交易金额	占比	关联方与重叠客户的交易金额	占比
	技（上海）有限公司	2024	1 家	341.20	1.65%	103.76	3.79%
		2023	1 家	113.67	0.59%	110.63	3.56%
5	东文泓润（北京）科技有限公司	2025	4 家	909.56	4.12%	未提供	未提供
		2024	5 家	845.94	4.09%	未提供	未提供
		2023	6 家	842.78	4.39%	未提供	未提供
6	珠海中凯智创科技股份有限公司	2025	8 家	1,680.98	7.62%	7,819.67	15.28%
		2024	10 家	1,811.97	8.75%	7,212.42	13.84%
		2023	11 家	1,759.31	9.15%	6,230.83	12.58%
7	珠海墨元科技有限公司	2025	1 家	32.51	0.15%	未提供	未提供
		2024	1 家	61.86	0.30%	未提供	未提供
		2023	1 家	107.76	0.56%	未提供	未提供

如上表所示，报告期内，除珠海美景联合科技有限公司和珠海中凯智创科技股份有限公司外，公司及关联方向重叠客户交易金额的占比均较低，销售金额及占比不存在显著异常的情形，交易金额与其各自营收规模、经营情况相匹配。

报告期内，公司与关联方存在供应商重叠的交易金额与经营情况如下表所示：

单位：万元

序号	存在重叠供应商的关联方	年份	重叠供应商家数	公司与重叠供应商的交易金额	占比	关联方与重叠供应商的交易金额	占比
1	珠海美景联合科技有限公司	2025	1 家	27.00	0.24%	43.28	0.18%
		2024	1 家	27.83	0.28%	2,417.50	7.40%
		2023	1 家	12.71	0.15%	33.42	0.16%
2	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	2024	1 家	122.42	1.22%	11.92	0.62%
3	昊真信息科技（上海）有限公司	2025	1 家	27.00	0.24%	29.68	0.95%
4	东文泓润（北京）科技有限公司	2024	1 家	21.77	0.22%	未提供	未提供
5	珠海中凯智创科技股份有限公司	2025	2 家	975.52	8.79%	243.08	0.56%
		2024	5 家	1,172.50	11.72%	6,638.74	14.94%
		2023	4 家	1,257.74	15.21%	522.08	1.29%

序号	存在重叠供应商的关联方	年份	重叠供应商家数	公司与重叠供应商的交易金额	占比	关联方与重叠供应商的交易金额	占比
6	宝浚科技有限公司	2025	1 家	95.77	0.86%	25.00	13.42%
7	珠海泰达电子科技有限公司	2025	1 家	27.00	0.24%	37.48	2.18%
		2023	1 家	12.71	0.15%	16.92	0.82%

如上表所示，报告期内，除珠海美景联合科技有限公司和珠海中凯智创科技股份有限公司外，公司及关联方向重叠供应商交易金额的占比均较低，采购金额及占比不存在显著异常的情形，交易金额与其各自采购规模、经营情况相匹配。

4、交易价格是否公允，是否存在异常销售或采购情形

报告期内，公司向上述重叠客户或供应商的相关销售价格或采购价格与当期销售平均价格或采购平均价格的对比情况如下表所示：

（1）Potencial Suprimentos de Informatica Ltda

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	530.31	水性染料墨水	*	22.31
			水性颜料墨水	*	62.79
2024	销售	458.10	水性染料墨水	*	23.04
			水性颜料墨水	*	85.26
2023	销售	316.48	水性染料墨水	*	23.86
			水性颜料墨水	*	99.58

注：上述金额和价格均为不含税金额和价格；当期产品平均价格为按照客户对应的境内/外当期产品的平均价格；下同。

报告期内，公司向 Potencial Suprimentos de Informatica Ltda 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其为公司报告期内的前十大贸易商客户，采购规模稳定，水性染料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。此外，2023 年水性颜料墨水销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售规模较小且销售部分低价格的规格产品所致；2024 年水性颜料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的高价格佳能和惠普产品规模明显增加所致；2025 年水性颜料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的高价格佳能和惠普产品规模较大所致。

(2) 珠海天威飞马打印耗材有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	310.70	水性染料墨水	*	18.61
			水性颜料墨水	*	57.95
2024	销售	419.16	水性染料墨水	*	19.68
			水性颜料墨水	*	68.90
2023	销售	307.43	水性染料墨水	*	20.43
			水性颜料墨水	*	76.43

报告期内，公司向珠海天威飞马打印耗材有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，为公司 2023 年和 2024 年的第七大客户，总体采购规模较大且呈明显上升趋势，为了拓展该客户，公司采取适当让利策略，因此水性颜料墨水销售价格低于当期平均价格；水性染料墨水价格略高于当期平均价格的原因主要系销售定价较高的抗 UV 墨水产品影响所致；2025 年，水性颜料墨水价格略高于当期平均价格的原因主要系销售定价较高的产品增加所致。

(3) MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	271.65	水性染料墨水	*	22.31
			水性颜料墨水	*	62.79
2024	销售	286.25	水性染料墨水	*	23.04
			水性颜料墨水	*	85.26
2023	销售	242.46	水性染料墨水	*	23.86

报告期内，公司向 MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.) 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，为公司 2023 年的第五大客户、2024 年的第二大客户、2025 年第一大客户（合并口径），总体采购规模较大且呈明显上升趋势，为了拓展该客户，公司采取适当让利策略，因此销售价格低于当期平均价格。

(4) BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	销售	155.63	水性染料墨水	*	23.04
			水性颜料墨水	*	85.26
2023	销售	252.00	水性染料墨水	*	23.86
			水性颜料墨水	*	99.58

报告期内，公司向 BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致。

(5) 珠海辉泓科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	168.91	水性染料墨水	*	18.61
			水性颜料墨水	*	57.95
2024	销售	146.29	水性染料墨水	*	19.68
			水性颜料墨水	*	68.90
2023	销售	113.67	水性染料墨水	*	20.43
			水性颜料墨水	*	76.43

报告期内，公司向珠海辉泓科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，交易规模呈现明显上升趋势，因此销售价格从期初高于平均价格逐步下降，与当期平均价格变动趋势一致；报告期内，水性颜料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。

(6) INKRITE INK REFILLING STATION

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025 年	销售	38.39	水性颜料墨水	*	66.73
2024	销售	73.38	水性染料墨水	*	23.04
			水性颜料墨水	*	85.26

2024 年，公司向 INKRITE INK REFILLING STATION 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其中水性颜料墨水销售价格与当期平均价格相当，水性染料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。2025 年，公司向 INKRITE INK REFILLING STATION 销售的主要是水性颜料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。

(7) PT. WARNA WARNI KREASI

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	71.39	水性染料墨水	*	22.31
2024	销售	56.74	水性染料墨水	*	23.04
2023	销售	62.09	水性染料墨水	*	23.86

报告期内，公司向 PT. WARNA WARNI KREASI 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其中水性染料墨水销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的支装产品不需要真空、彩盒等后端包装工序所致。

(8) 宝浚科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	34.53	水性染料墨水	*	22.31
2024	销售	40.57	水性染料墨水	*	23.04
2023	销售	33.94	水性染料墨水	*	23.86

报告期内，公司向宝浚科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格从低于当期平均价格到高于当期平均价格的原因主要系受细分产品结构影响所致。

(9) 珠海泰达电子科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	38.00	水性染料墨水	*	18.61
2024	销售	37.04	水性染料墨水	*	19.68

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2023	销售	60.06	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向珠海泰达电子科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，2023 年向其销售的带纸盒的产品较多，从而增加了包装成本，因此销售价格高于当期平均价格；2025 年，销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的定价较低的通用墨水增加所致。

(10) 深圳市印通达科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	24.61	水性染料墨水	*	18.61
2024	销售	33.30	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	29.51	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向深圳市印通达科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，2023 年销售价格与当期平均价格相当，2024 年和 2025 年销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品增加，从而增加了包装成本所致。

(11) 珠海诺亚天辰科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	153.95	水性染料墨水	*	18.61
			水性颜料墨水	*	57.95
2024	销售	20.91	水性颜料墨水	*	68.90

2024 年，公司向珠海诺亚天辰科技有限公司销售的主要是水性颜料墨水，其与珠海辉泓科技有限公司系同一控制下的企业，为拓展该客户，因此 2024 年销售价格低于当期平均价格。2025 年，公司向珠海诺亚天辰科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。

(12) 广州市客之买办公耗材有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	销售	11.02	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	14.63	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向广州市客之买办公耗材有限公司销售的主要是水性染料墨水，2023 年和 2024 年销售价格高于当期平均价格的主要原因系采购规模逐年下降所致。

(13) NEKTECH,S.A.

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2023	销售	226.99	水性染料墨水	*	23.86
			分散墨水	*	52.88

2023 年，公司向 NEKTECH,S.A.销售的主要是水性染料墨水、分散墨水，其中水性染料墨水销售价格与当期平均价格相当；分散墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的支装产品后端包装工序较多所致。

(14) MDJ Suprimentos de Informatica LTDA

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	12.51	水性染料墨水	*	22.31
2024	销售	88.32	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	163.67	水性染料墨水	*	23.86

报告期内，公司向 MDJ Suprimentos de Informatica LTDA 销售的主要是水性染料墨水，2023 年销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致；2025 年销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的以定价较低的通用墨水为主所致。

(15) A MY TECHNOLOGY & TRADING CO.,LTD

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	12.55	水性染料墨水	*	22.31

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2023	销售	31.72	水性染料墨水	*	23.86
			水性颜料墨水	*	99.58

2023 年，公司向 A MY TECHNOLOGY & TRADING CO.,LTD 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，**水性颜料墨水**销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的定价较高的产品较多所致。**2025 年，公司向 A MY TECHNOLOGY & TRADING CO.,LTD 销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售规模较小、产品定价较高影响所致。**

(16) 上海全服国际贸易有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2023	销售	11.50	水性染料墨水	*	20.43

2023 年，公司向上海全服国际贸易有限公司销售的是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系其采购规模较小影响所致。

(17) 邯郸汉光办公自动化耗材有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2024	采购	27.83	碳粉	*	30.25

2024 年，为满足下游客户需求，公司向邯郸汉光办公自动化耗材有限公司采购碳粉后直接对外销售，除此之外不存在其他采购碳粉的情况。

(18) 珠海纳思达信息技术有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	26.75	水性染料墨水	*	18.61
2023	采购	12.71	水性颜料-红色色浆	*	130.04

2025 年，公司向珠海纳思达信息技术有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的的原因主要系销售的均为 30ml 弹簧瓶规格产品，后端包装工序多、定价较高所致。

2023 年，公司向珠海纳思达信息技术有限公司采购的主要是水性颜料，该水性颜料均为进口产品，因此定价明显高于当期平均价格。

(19) 珠海中润靖杰打印科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	491.23	水性染料墨水	*	18.61
			分散墨水	*	24.33
2024	销售	470.46	水性染料墨水	*	19.68
			分散墨水	*	27.77
			水性颜料墨水	*	68.90
2023	销售	384.29	水性染料墨水	*	20.43
			分散墨水	*	32.78
			水性颜料墨水	*	76.43

报告期内，公司向珠海中润靖杰打印科技有限公司销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，其中水性染料墨水和水性颜料墨水主要用于其墨盒的生产和销售，其为公司报告期内的第一大终端客户，因此销售价格低于当期平均价格；而报告期内分散墨水的销售规模较小且为直接对外销售，因此销售价格高于当期平均价格。

(20) 中山蔚莱打印机耗材有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2023	销售	223.55	水性染料墨水	*	20.43
			水性颜料墨水	*	76.43

2023 年，公司向中山蔚莱打印机耗材有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其中水性颜料墨水与当期平均价格相当；水性染料墨水主要用于其墨盒的生产和销售，终端客户采购规模较为稳定，主要销售的是桶装墨水，后端包装工序少，因此定价相对最低。

(21) 中山恒联盛包装制品有限公司

单位：万元,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2024	采购	122.42	纸箱	*	1.86

2024 年，公司向中山恒联盛包装制品有限公司采购的是纸箱，采购规模较大，因此采购价格略低于当期平均价格。

(22) Full Color Toner SAS de CV

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2024	销售	68.41	水性染料墨水	*	23.04

2024 年，公司向 Full Color Toner SAS de CV 销售的主要是水性染料墨水，销售价格低于当期平均价格的原因主要系受该客户主要购买的是 1KG 从而减少包装成本以及市场竞争加剧综合影响所致。

(23) 广州正和电子科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	562.14	水性染料墨水	*	18.61
			水性颜料墨水	*	57.95
2024	销售	453.56	水性染料墨水	*	19.68
			水性颜料墨水	*	68.90
2023	销售	300.81	水性染料墨水	*	20.43
			水性颜料墨水	*	76.43

报告期内，公司向广州正和电子科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其为公司报告期内的前五大设备商客户，其中水性颜料墨水销售规模呈现明显上升趋势，因此销售价格呈现明显下降趋势，从 2023 年高于当期平均水平到 2025 年低于当期平均水平；水性染料墨水销售价格略高于当期平均价格的原因主要系销售规模相对较小所致。

(24) 深圳市万德数字科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	221.89	水性染料墨水	*	18.61

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	销售	266.29	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	351.36	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向深圳市万德数字科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的主要为产品浓度较高的且应用于包装数码喷印领域的产品所致。

(25) 深圳市深极致科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	43.91	UV 墨水	*	69.07
2024	销售	61.87	UV 墨水	*	80.21
2023	销售	63.87	UV 墨水	*	85.82

报告期内，公司向深圳市深极致科技有限公司销售的主要是 UV 墨水，前两年销售价格与当期平均价格相当，2025 年销售价格高于当期平均价格的原因主要系公司为该客户专门定制、成本较高所致。

(26) 东莞国扬数字科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	81.62	水性染料墨水	*	18.61
2024	销售	52.41	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	84.88	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向东莞国扬数字科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的支装产品不需要真空、彩盒等后端包装工序所致。

(27) 广州胜伦数码科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	销售	11.82	水性染料墨水	*	19.68

2024 年，公司向广州胜伦数码科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，

销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。

(28) 义乌市文力数码科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2023	销售	29.37	分散墨水	*	32.78

2023 年，公司向义乌市文力数码科技有限公司销售的主要是分散墨水，销售价格略低于当期平均价格的原因主要系销售的产品浓度相对较低所致。

(29) 沈阳鑫之庭商贸有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2023	销售	12.50	分散墨水	*	32.78

2023 年，公司向沈阳鑫之庭商贸有限公司销售的主要是分散墨水，销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的主要为浓度相对较低的应用于旗帜类纺织数码印花领域的产品所致。

(30) 深圳泰捷斯数码科技有限公司

单位：万元,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	采购	21.77	京瓷喷头	*	5,759.00

2024 年，公司向深圳泰捷斯数码科技有限公司采购的是京瓷喷头，专门用于 UV 墨水测试，属于进口产品，因此采购价格高于当期平均价格。

(31) FBG Energy S.A.

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	183.79	水性染料墨水	*	22.31
			分散墨水	*	45.78
2024	销售	127.83	水性染料墨水	*	23.04
			分散墨水	*	49.02

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
			水性颜料墨水	*	85.26
2023	销售	206.06	水性染料墨水	*	23.86
			分散墨水	*	52.88

报告期内，公司向 FBG Energy S.A.销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，其中 2023 年销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致；2024 年，分散墨水销售价格与当期平均价格相当，水性染料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致；水性颜料墨水销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的主要产品为 1KG、后端包装工序较少所致；2025 年，水性染料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致，分散墨水销售规模较上年同期明显增加因此销售价格略低于当期平均价格。

(32) CREATIVE SOLUTIONS INTERNATIONAL LIMITED

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	销售	110.87	水性染料墨水	*	23.04
			分散墨水	*	49.02
			水性颜料墨水	*	85.26

2024 年，公司向 CREATIVE SOLUTIONS INTERNATIONAL LIMITED 销售的主要是水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水，其中分散墨水销售价格与当期平均价格相当；水性染料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致；水性颜料墨水销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的主要产品为 1KG、后端包装工序较少所致。

(33) 上海勤科实业有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	67.71	水性染料墨水	*	18.61
2024	销售	43.00	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	32.71	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向上海勤科实业有限公司销售的主要是水性染料墨水，2024 年销售价格与当期平均价格相当，2023 年销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致；2025 年销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的通用墨水产品较多、相应的价格较低所致。

(34) 中山梦彩打印耗材有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	39.57	水性染料墨水	*	18.61
2024	销售	37.77	水性染料墨水	*	19.68
2023	销售	62.91	水性染料墨水	*	20.43

报告期内，公司向中山梦彩打印耗材有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致。

(35) DUSO COMERCIO DE PRODUTOS PARA INFORMATICA LTDA

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	销售	19.42	水性染料墨水	*	23.04
2023	销售	12.10	水性染料墨水	*	23.86

2023 年和 2024 年，公司向 DUSO COMERCIO DE PRODUTOS PARA INFORMATICA LTDA 销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多所致。

(36) DUC LAN COMPANY LIMITED

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	62.83	水性染料墨水	*	22.31
			水性颜料墨水	*	62.79
2023	销售	34.52	水性染料墨水	*	23.86
			水性颜料墨水	*	99.58

2023 年和 2025 年，公司向 DUC LAN COMPANY LIMITED 销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，2023 年销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的支装产品不需要真空、彩盒等后端包装工序所致；2025 年水性颜料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的主要是高价格的规格产品所致。

(37) 永光（苏州）光电材料有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	采购	831.21	黑色水性染料色粉	*	95.38
			黑色水性染料色浆	*	22.34
			红色水性染料色浆	*	17.05
			蓝色水性染料色浆	*	18.19
2024	采购	979.65	黑色水性染料色浆	*	22.44
			红色水性染料色浆	*	23.21
			蓝色水性染料色浆	*	19.73
2023	采购	1,110.01	黑色水性染料色浆	*	24.34
			红色水性染料色浆	*	22.84
			蓝色水性染料色浆	*	20.11

报告期内，公司向永光（苏州）光电材料有限公司采购的主要是黑色、红色和蓝色的水性染料色浆，其中 2023 年黑色和蓝色采购价格与当期平均价格相当，红色采购价格高于当期平均价格的原因主要系公司向其采购的红色 2B 产品浓度高、原料成本高，因此采购价较高；2024 年蓝色采购价格与当期平均价格相当，黑色采购价格高于当期平均价格的原因主要系其他供应商色浆浓度更低，因此采购价格较低，而红色采购价格高于当期平均价格的原因主要系其采购的红色 2B 产品属于高端产品、定价较高所致；2025 年，公司向永光（苏州）

光电材料有限公司采购的主要是黑色水性染料色粉、色浆以及红色、蓝色水性染料色浆，其中黑色和蓝色与当期平均价格相当，红色采购价格高于当期平均价格的原因主要系采购的红色 2B 产品属于高端产品、定价较高所致。

(38) 珠海市榕松恒信科技有限公司

单位：万元,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	采购	144.30	标签	*	0.04
2024	采购	137.43	标签	*	0.04
2023	采购	78.94	标签	*	0.04

报告期内，公司向珠海市榕松恒信科技有限公司采购的主要是标签，采购价格高于当期平均价格的原因主要系采购的适用于大包装的标签较多、大标签价格更高所致。

(39) 珠海市鸿图包装有限公司

单位：万元,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	采购	17.52	标签	*	0.04
2023	采购	45.65	标签	*	0.04

报告期内，公司向珠海市鸿图包装有限公司采购的主要是标签，其中 2023 年采购价格与当期平均价格相当；2024 年采购价格低于当期平均价格的原因主要系采购的适用于小包装的标签较多、小标签价格更低所致。

(40) 中山市福发包装材料有限公司

单位：万元,元/个

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2024	采购	10.07	标签	*	0.04
2023	采购	23.14	标签	*	0.04

报告期内，公司向中山市福发包装材料有限公司采购的主要是标签，其中 2024 年采购价格与当期平均价格相当；2023 年采购价格低于当期平均价格的原因主要系采购的适用于小包装的标签较多、小标签价格更低所致。

(41) 南昌长风设备有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	32.51	UV 墨水	*	69.07
2024	销售	61.86	UV 墨水	*	80.21
2023	销售	107.76	UV 墨水	*	85.82

报告期内，公司向南昌长风设备有限公司销售的主要是 UV 墨水，销售价格低于当期平均价格的原因主要系公司为进一步开拓 UV 市场采取适当让利策略所致。

(42) 珠海京天世纪科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	219.41	水性染料墨水	*	18.61
			水性颜料墨水	*	57.95

2025 年，公司向珠海京天世纪科技有限公司销售的主要是水性染料墨水和水性颜料墨水，其中水性颜料墨水销售价格与当期平均价格相当，水性染料墨水销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致。

(43) AL TAJ FOR COMPUTERS

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	49.55	水性染料墨水	*	22.31

2025 年，公司向 AL TAJ FOR COMPUTERS 销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的主要是小支装产品且带彩盒和真空袋所致。

(44) PRINT PARTS

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	47.52	水性染料墨水	*	22.31

2025 年，公司向 PRINT PARTS 销售的主要是水性染料墨水，销售价格高

于当期平均价格的原因主要系受销售的定价较高的抗 UV 墨水以及销售的小支装产品较多、相应的后端包装工序较多综合影响所致。

(45) 珠海龙腾无忧科技有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	24.35	水性染料墨水	*	18.61

2025 年，公司向珠海龙腾无忧科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系受销售规模较小影响所致。

(46) 睿泓科技（珠海）有限公司

单位：万元,元/台

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	采购	27.00	墨袋	*	74.23

2025 年，公司向睿泓科技（珠海）有限公司采购的主要是墨袋，采购价格与当期平均价格相当。

(47) 杭州天赐成电脑有限公司

单位：万元,元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	销售	73.15	水性染料墨水	*	18.61

2025 年，公司向杭州天赐成电脑有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格高于当期平均价格的原因主要系销售的均为小支装产品、相应的后端包装工序较多所致。

(48) 广州鑫飞扬数码科技有限公司

单位：万元,元/卷

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品 平均价格
2025	采购	95.77	烫画膜	*	109.41

2025 年，公司向广州鑫飞扬数码科技有限公司采购的主要是烫画膜，采购价格与当期平均价格相当。

(49) 珠海美景联合科技有限公司

单位：万元, 元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	190.80	水性染料墨水	*	18.61
			水性颜料墨水	*	57.95
2024	销售	194.91	水性染料墨水	*	19.68
			水性颜料墨水	*	68.90
2023	销售	179.08	水性染料墨水	*	20.43
			分散墨水	*	32.78

报告期内，公司向珠海美景联合科技有限公司销售的主要是水性染料墨水、水性颜料墨水和分散墨水，销售价格高于当期平均水平的原因主要系其采购的墨水以小支装产品为主，相应增加了后端包装工序所致。

(50) Servicios Profesionales en Toner y Tinta SA de C.V.

单位：万元, 元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	146.46	水性染料墨水	*	22.31

2025 年，公司向 Servicios Profesionales en Toner y Tinta SA de C.V. 销售的主要是水性染料墨水，销售价格低于当期平均价格的原因主要系销售的以定价较低的通用墨水为主所致。

(51) 中山华印电子科技有限公司

单位：万元, 元/KG

年份	交易类型	交易金额	主要交易内容	销售/采购价格	当期产品平均价格
2025	销售	22.87	水性染料墨水	*	18.61

2025 年，公司向中山华印电子科技有限公司销售的主要是水性染料墨水，销售价格与当期平均价格相当。

综上所述，发行人与关联方存在客户、供应商重叠情形，交易金额与其经营情况相匹配，交易价格公允，不存在异常销售或采购情形。

(四) 说明发行人及其关联方与相关主体及其关联方的资金流水是否存在异常，是否存在特殊利益安排。

报告期内，发行人大额资金往来主要是与客户供应商之间的正常业务往来、

购建厂房设备等固定资产、购买银行理财以及支付股东分红款等往来，不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

报告期内，发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事、原监事、高级管理人员等关键人员等不存在异常大额资金往来，其资金往来主要是分配现金股利、发放工资薪酬、日常费用报销等。

报告期内，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户金额、日期相近的大额资金进出主要是用于购买和赎回理财产品；不同账户之间金额、日期相近的大额资金进出主要是外币结汇，具有合理解释。

报告期内，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

报告期内，发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形；存在偶发大额存现和取现的情形，主要用于日常消费等，符合个人支付习惯，具有合理性，不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员等关键人员存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款和转让发行人股权获得大额股权转让款的情形，主要资金流向或用途不存在重大异常。

报告期内，发行人的个别关键人员与关联方、客户及供应商的重要股东或董事、原监事及高级管理人员存在少量的大额资金往来，均属于个人之间资金周转行为，且部分债权债务关系已经结清，不存在替发行人体外资金循环、替发行人代垫成本、替发行人收取款项等利益输送情形。

报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上所述，发行人及其关联方与相关主体及其关联方的资金流水不存在明显异常，不存在替发行人体外资金循环、替发行人代垫成本、替发行人收取款项等特殊利益安排。

五、第三方回款真实性

（一）说明报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况，出现第三方回款的具体原因及商业合理性，是否在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，相应内控措施及执行情况，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整。

1、报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况

报告期内，公司第三方回款包括境内销售的第三方回款和境外销售的第三方回款，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	第三方回款 金额	占比	第三方回款 金额	占比	第三方回款 金额	占比
境内销售	206.57	6.98%	153.86	5.48%	181.82	8.91%
境外销售	2,751.16	93.02%	2,652.43	94.52%	1,858.50	91.09%
合计	2,957.73	100.00%	2,806.29	100.00%	2,040.32	100.00%

从上表可以看出，报告期内，境内销售的第三方回款金额分别为 181.82 万元、153.86 万元和 206.57 万元，占第三方回款总金额的比例分别为 8.91%、5.48%和 6.98%；境外销售的第三方回款金额分别为 1,858.50 万元、2,652.43 万元和 2,751.16 万元，占第三方回款总金额的比例分别为 91.09%、94.52%和 93.02%，公司的第三方回款主要来源于境外销售。

报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况如下：

单位：万元,%

序号	客户名称	交易内容	合计第三 方回款金 额	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
				交易金额	第三方回 款金额	毛利率	交易金额	第三方回 款金额	毛利率	交易金额	第三方回 款金额	毛利率
1	Skipper Printers and Inks Trading Company	墨水	1,744.76	968.52	950.35	*	639.83	557.98	*	339.99	236.43	*

序号	客户名称	交易内容	合计第三方回款金额	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
				交易金额	第三方回款金额	毛利率	交易金额	第三方回款金额	毛利率	交易金额	第三方回款金额	毛利率
2	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	墨水	681.15	99.98	126.76	*	414.95	414.11	*	139.59	140.28	*
3	MAHMOUD ALI COMPUTERS (L.L.C.)	墨水	901.27	271.65	298.00	*	286.25	222.43	*	242.46	380.84	*
4	G-Commerce S.A.	墨水	297.00	351.63	11.75	*	320.52	59.14	*	296.45	226.11	*
5	PT. Digital Indo Makmur	墨水	167.63	81.99	33.38	*	121.76	66.66	*	84.64	67.59	*
6	Colors Gate for General Trading Co.,LTD	墨水	547.75	489.38	293.14	*	355.26	254.61	*	80.07	-	*
7	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	墨水	321.10	53.41	89.54	*	155.63	104.20	*	252.00	127.36	*
8	Syn Print	墨水	196.95	87.24	88.04	*	54.39	29.35	*	54.54	79.56	*
9	Inksystem SP. ZO.O.	墨水	122.74	32.72	33.61	*	77.05	59.99	*	1.58	29.14	*
10	MIREMAD SEYED ESFAHANI	墨水	139.08	-	-		52.75	49.02	*	83.47	90.06	*
11	CONNECT SUPRIMENTOS PARA INFORMATICA EIRELI ME.	墨水	114.59	-	-		52.07	70.73	*	62.47	43.86	*
12	Cuong	墨水	134.54	16.39	18.52	*	48.61	51.21	*	57.35	64.81	*
13	INKING LTD	墨水	61.80	-	-		44.03	-	*	55.93	61.80	*
14	天诚（中港）运输公司	墨水	145.04	99.96	47.51	*	45.13	97.53	*	-	-	*
15	AL RETAJ COMPANY	墨水	203.84	114.31	114.91	*	88.85	88.93	*	-	-	*
16	FBG Energy S.A.	墨水	84.44	183.79		*	127.83	84.44	*	206.06	-	*
17	Revcol LLC	墨水	308.17	230.10	257.31	*	61.99	41.93	*	8.93	8.93	*
18	COMERCIALIZADO RA VICTORYNK S.A. DE	墨水	65.94	30.54	41.53	*	88.63	24.41	*	14.84	-	*

序号	客户名称	交易内容	合计第三方回款金额	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
				交易金额	第三方回款金额	毛利率	交易金额	第三方回款金额	毛利率	交易金额	第三方回款金额	毛利率
19	ALMOHANDS WORKSHOP	墨水	119.97	55.78	55.77	*	25.08	49.84	*	39.02	14.36	*
20	AK ENTERPRISES	墨水	132.76	75.29	75.26	*	57.46	57.50	*	-	-	-
其他客户合计		墨水	1,371.35	793.06	422.35	52.00	1,443.69	422.28	50.82	1,343.72	469.19	51.74
总计			7,804.37	4,035.74	2,957.73	44.93	4,561.76	2,806.29	46.19	3,363.11	2,040.32	49.07

注： MAHMOUD ALI COMPUTERS （L.L.C.）、Skipper Printers and Inks Trading Company 和 COLORS GATE GENERAL TRADING LIMITED 为关联方

2、涉及第三方回款客户回款金额及毛利率变动

报告期内，涉及第三方回款客户回款金额及毛利率变动情况如下：

单位：万元,%

项目	2025 年	2024 年	2023 年
回款金额	2,957.73	2,806.29	2,040.32
营业收入	22,062.53	20,707.23	19,211.28
回款金额占营业收入比例	13.41%	13.55%	10.62%
毛利率	44.93%	46.19%	49.07%
综合毛利率	40.31%	41.28%	41.72%
与综合毛利率差异	4.62%	4.91%	7.35%

从上表可以看出，报告期内，第三方回款金额分别为 2,040.32 万元、2,806.29 万元和 2,957.73 万元，占营业收入的比例分别为 10.62%、13.55%和 13.41%，整体占比较为稳定。涉及第三方回款客户的毛利率分别为 49.07%、46.19%和 44.93%，毛利率变动趋势与综合毛利率变动趋势一致，涉及第三方回款的客户毛利率高于综合毛利率，主要是因为第三方回款主要来源于境外收入，而境外收入毛利率受消费能力、汇率变动、回款风险等原因影响普遍高于境内收入毛利率。

3、出现第三方回款的具体原因及商业合理性

（1）发行人出现第三方回款的具体原因

境内销售产生的第三方回款主要是因为：部分客户为规模较小的公司、个

体工商户和个人，出于结算便捷性、资金周转需求，通过委托亲戚朋友、企业的法定代表人、个体工商户经营者等方式支付货款。

境外销售产生的第三方回款主要是因为：

1) 外汇、贸易、经济管制等政策性因素：公司客户遍布数十个国家和地区，其中包括埃及、巴西、阿根廷等存在外汇管制、金融限制、外汇储备不足的国家。这些国家存在较为严格的外汇管制、国际结算不便、外汇额度限制等问题，为确保资金顺利结算，该类客户通过第三方机构向发行人进行付款。

根据中国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》（2024 年 12 月版本）文件以及各国央行的最新政策显示，发行人境外销售存在第三方回款涉及的主要国家的外汇管理规定如下：

国家	外汇管理相关规定
埃及	2022 年 2 月乌克兰危机发生后，为应对外汇紧缺，埃及央行规定进口必须使用信用证支付，进口项下信用证保证金比例不得低于 50%；2022 年 10 月，埃及央行宣布将强制使用信用证支付的豁免额度从 5000 美元提高到 50 万美元。2023 年 1 月，该政策被取消，进口商可重新使用托收单据等方式进行交易。进口采取负面清单管理，大多数货物可以自由进口，但部分产品受到限制。埃及中央银行实行有管理的浮动汇率制。根据现行监管规定，外汇经纪商出售外汇时须核实客户身份和交易原因。个人客户须说明兑换理由，并提供身份证、工作场所、具有有效签证的护照或机票等信息。
巴西	巴西政府实行严格的外汇管制政策 ，外国企业或个人不能开立外汇账户，外汇进入巴西折算成当地货币后方能提现，雷亚尔是市场上唯一通用的货币。巴西中央银行是外汇兑换的监管机构。进口外汇兑换通过进口商与巴西中央银行授权的商业银行签署的“外汇买卖合同”进行。
印度尼西亚	印尼实行相对自由的外汇管理制度，资本可自由转移 。印尼货币实行自由浮动汇率政策，印尼银行采取一揽子货币汇率定价法，这种定价是基于印尼主要贸易伙伴的货币汇率在特别提款权（SDR）中的变化来确定印尼盾的对外汇率，每日公布其汇率。
阿根廷	2019 年以来，为维护国内金融体系稳定并防止外汇进一步流失，阿政府采取一系列外汇管制措施，主要包括：外汇收入汇入当地账户有强制结汇要求；针对美元储蓄和外币结算付款为目的的美金购买行为，征收 35%预扣所得税；在特定时间内债务超过每月 100 万美元的公司换汇受限等等。米莱总统上台后提出，实施一系列财税和货币政策措施以支持经济生产发展，并推动消除外汇管制、实现自由汇率。自 2025 年 4 月 14 日开始，阿根廷政府取消对个人和企业购买外币的限制，允许无限制地进入外汇市场。
伊拉克	根据伊拉克中央银行的最新政策，伊拉克将从 2024 年 1 月 1 日起，禁止提取美元现金和用美元进行交易，并逐步取消与美元挂钩的汇率制度。

2) 资金结算便利性、节省操作流程：部分境外企业客户考虑到资金结算便利性、节省操作流程等原因，选择通过第三方机构或委托其关系密切自然人、集团内关联公司或实际控制人等关联方向公司进行付款。

(2) 同行业可比公司的第三方回款情况

1) 天威新材 (874018)

天威新材公开披露信息显示：2020-2023 年 1-6 月均存在第三方回款的情况，存在第三方回款的原因有：①发行人境内客户较为分散、规模较小，其治理结构、日常财务管理相对简单，为了提高资金的周转效率和灵活性、结算便捷性、节省银行汇款手续费等原因，或出于自身资金周转的需要，委托企业的控股股东或实际控制人、其他关联方、合作伙伴、员工、朋友或金融机构等第三方支付货款；②境外客户因外汇管制等原因导致回款不便，因此根据其所在国长期形成的外贸交易习惯，主要委托付汇便捷的财务机构或集团内其他公司代付货款。

2) 蓝宇股份 (301585)

蓝宇股份公开披露信息显示：2021-2023 年度均存在第三方回款的情况，其境内销售产生的第三方回款原因主要系客户所属集团统一采购时，出于集团管理的便利性，通过其指定关联公司代付采购款所致，以及客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人或者亲属、员工代为支付货款；境外销售产生的第三方回款主要原因系外汇管制或限制。

综上，同行业可比公司也存在第三方回款的情况，发行人存在第三方回款的原因与同行业可比公司基本一致，故发行人存在第三方回款具有合理性。

3) 墨库股份

墨库股份公开披露信息显示：2022-2025 年 9 月 30 日均存在第三方回款的情况。墨库股份第三方回款的原因主要包括：(1) 巴基斯坦等国家的一部分境外客户因外汇管制或限制等原因无法直接向公司付款，因此根据其国家的外贸结算支付惯例，委托具有外币支付和结算能力的外汇中介公司、商业合作伙伴等进行付款；(2) 基于结算的便利性，部分客户由其实际控制人及其亲属、股东、员工，或集团内同一控制下的其他公司进行回款；(3) 由于客户信用状况恶化等原因未能支付货款而由中信保进行赔款等。

4、是否在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，相应内控措施及执行情况，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排

上述涉及第三方回款的客户，未在签订合同时明确约定由第三方代客户付款，第三方回款主要是由于客户资金周转安排、外汇管制等原因导致，通常难以提前预知具体的支付方式，公司在与客户合作时亦明确要求由合同签订方直接付款，故通常没有在与客户签订合同时提前约定由第三方代客户付款，更不鼓励客户通过第三方进行付款，因此具有商业合理性。

针对客户的回款方式，公司要求业务人员在与客户谈判过程中明确说明由合同签订方直接付款，避免第三方回款；若确需由第三方回款时，由业务人员按照《销售业务管理制度》中关于第三方回款的规定，获取相关证明文件，保证第三方回款的真实性。

公司《销售业务管理制度》规定，第三方代为付款的，业务人员提交客户委托第三方付款审批单，一般情况下应附上由公司、客户、付款方签订三方协议书，若无法签订三方协议书的，业务部要截图留存客户下订单以及客户发送银行回单的沟通记录或邮件往来记录佐证（聊天记录、订单、银行回单应放大清晰截图），业务部负责人、财务部负责人、总经理（单笔等值人民币 15 万元以上）审批通过后，提交给财务部作为会计账簿登记的依据，财务部负责登记第三方回款台账。

公司已按照上述规范措施对第三方回款进行规范，尽量避免第三方回款的情况，相应的规范措施有效。

通过对发行人及其相关人员的关联关系核查以及资金流水比对，结合第三方回款的主要代付方信息，发行人及其相关人员与第三方回款的主要代付方不存在关联关系或其他利益安排。

5、是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整

针对第三方回款，取得外部可验证的相关证据如下：

（1）根据应收账款明细账和银行对账单，识别付款方名称与客户名称不一致的情形，取得上述情形相关的收款银行记录，并追查至相关的业务合同、订

单及报关单等；

（2）向存在第三方回款情况的客户进行函证，确认付款方名称、付款日期、币种及付款金额；

（3）取得由公司、客户、付款方签订三方协议书、客户通知公司已付款的邮件或即时通讯工具的聊天记录；

（4）对涉及第三方回款的主要客户进行访谈，确认客户存在第三方回款的原因、回款方名称等。

六、请保荐机构、申报会计师：

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。

1、核查方法、范围、过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）根据分层抽样结合特殊事项方法选取客户函证样本，确保样本覆盖到各类别、各规模、法人主体及自然人、境内外国家或地区及异常变动的客户，在此基础上对发行人报告期各期实施函证程序，核查销售收入的真实性；

（2）根据分层抽样结合特殊事项方法选取客户样本执行细节测试程序，检查销售合同或订单、送货单、物流单、提单、报关单以及发票等相关单据，核查销售收入的真实性；

（3）根据分层抽样结合特殊事项方法选取客户样本执行客户走访程序，走访查看客户经营场所、经营情况、仓库库存情况；了解客户与发行人交易细节、是否存在关联关系、双方合作的历史背景及报告期情况、是否存在交易异常事项等，核查发行人收入的真实性；

（4）访谈发行人实际控制人、财务总监、销售经理等了解发行人主要业务模式、行业竞争现状、产品定价政策、报告期内价格变动原因、收入确认政策、收入内部控制制度；结合业务流程，了解关于第三方回款的内部控制及执行情况；

（5）获取发行人销售收入成本明细表、了解和分析发行人主要产品价格、数量、销售金额、收入占比、销售区域、客户分类、成本构成、毛利率等信息；

（6）获取并查阅发行人境内外主要客户、重叠客户供应商的工商登记信息，了解其成立时间、实缴资本、参保人数、股东结构、经营范围和主营业务情况；

（7）在对主要贸易商走访过程中，获取部分贸易商期末库存明细以及下游销售明细，了解贸易商库存情况和下游客户的销售情况；

（8）选取部分贸易商的下游客户进行穿透走访，以确认贸易商的对外销售实现情况；

（9）使用分层抽样方法选取贸易商样本进行补充问卷调查，以进一步了解贸易商的备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款情况、贸易商终端客户构成及销售情况；

（10）查阅同行业可比公司公开信息，比较同类产品单位价格、单位成本、毛利率等指标，分析报告期发行人收入增长的合理性；分析非终端客户销售占比较高是否符合行业惯例，与同行业可比公司的客户构成是否存在明显差异；

（11）对报告期内客户销售回款执行了银行回款双向核对程序，检查回款金额、回款户名是否与实际业务相符，核查销售收入真实性；

（12）获取发行人各月增值税申报表，核查发行人替自然人代扣代缴税款的情况；

（13）通过访谈公司相关管理人员、走访非终端客户及终端客户，了解公司与非终端客户及终端客户的结算政策、信用期限、销售折扣或返利政策及情况、退换货情况；

（14）获取公司与客户签订的返利协议和销售收入明细表，检查返利条款、各期金额及会计处理，对比非终端客户与终端客户是否存在显著差异；

（15）获取销售合同和退换货明细表，检查退换货条款及各期退换货金额，对比非终端客户与终端客户是否存在显著差异；

（16）对期末外币应收账款余额，重新计算汇率调整金额，检查公司是否按准则要求将差额正确计入“财务费用—汇兑损益”；

（17）抽取大额收款记录，核对银行回单的实际到账金额与账面冲销应收账

款的差异，是否与汇率变动方向、幅度一致；

（18）通过中国人民银行官方网站查询报告期内汇率中间价，分析主要结算货币美元对人民币的汇率变动趋势以及汇兑损益是否与汇率变动趋势一致；

（19）获取中国海关电子口岸出口数据、出口退税申报汇总表等数据，抽查境外销售相关的物流运输记录、资金划款凭证、发货单据、报关单、提单等资料，将上述资料与发行人外销收入进行匹配性分析；

（20）获取境外主要客户的中信保资信报告，了解客户成立时间、股权结构、主营业务等，并核查与发行人是否存在关联关系；

（21）向发行人了解客户供应商重叠原因，并进行合理性判断以及是否存在客户指定供应商的情况；

（22）分析发行人与重叠客户供应商的交易价格公允性和毛利率情况；

（23）查阅发行人客户供应商访谈记录和主要客户供应商的销售采购凭证，了解发行人采购及销售行为是否独立，并向发行人了解其经营规模情况后进行分析；

（24）通过走访关联方、关联方提供客户供应商名单等方式核查发行人与关联方存在客户供应商重叠的情况，分析相关交易价格公允性；

（25）获取并复核发行人报告期内第三方回款明细表，核对发行人的销售明细表及银行流水，确认第三方回款统计的准确性和完整性；

（26）获取报告期内涉及第三方回款的销售明细，追查至相关的销售合同/订单、发货记录、报关单及收款凭证，结合访谈确认销售的商业实质和背景，核实和确认第三方回款涉及的销售业务的真实性、准确性及付款方和委托方之间的关系；

（27）查询中国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》（2024年12月版本）文件以及各国央行的最新政策，了解境外销售涉及第三方回款客户所在国家或地区的外汇管理政策，分析第三方回款的合理性；

（28）通过企查查、国家企业信用信息公示系统、其他网络等公开渠道查询第三

方回款方的基本信息，将回款方及其实际控制人、主要人员与发行人的实际控制人、股东、董事、原监事、高级管理人员及其他关联方进行比对分析，核查第三方回款方与发行人之间是否存在关联关系；

（29）核查发行人、实际控制人、董事、原监事及高级管理人员的银行流水，确认与第三方回款单位或自然人不存在资金往来；

（30）对存在第三方回款情况的主要客户执行函证程序，确认第三方回款的日期、金额、付款方是否准确，函证结果如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第三方回款总金额（万元）	2, 957. 73	2,806.29	2,040.32
发函金额（万元）	2, 527. 51	2,547.48	1,817.50
回函金额（万元）	2, 306. 20	2,077.08	1,403.58
其中：回函相符金额	2, 306. 20	2,077.08	1,403.58
回函不符金额	-	-	-
发函比例	85. 45%	90.78%	89.08%
回函金额占第三方回款总金额的比例	77. 97%	74.02%	68.79%

（31）对存在第三方回款情况的主要客户进行现场走访，确认出现第三方回款的原因及真实性，具体情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第三方回款总金额（万元）	2, 957. 73	2,806.29	2,040.32
走访确认金额（万元）	2, 398. 57	2,222.08	1,623.28
走访确认金额占回款总金额的比例	81. 09%	79.18%	79.56%

（32）获取发行人股东、董事、原监事、高级管理人员、财务部相关人员以及涉及第三方回款客户的业务人员与第三方回款付款方是否存在关联关系的声明书；

（33）关于发行人及其关联方与相关主体及其关联方的资金流水的核查程序

1）获取发行人已开立银行结算账户清单，陪同公司员工前往银行现场打印银行流水；核查报告期内银行开户与销户情况，评估开户银行数量及业务地理分布与公司财务核算、实际经营需求的匹配性；

2）保荐机构、申报会计师和发行人律师陪同上述关联自然人前往马来西亚、

广东省珠海市、湖北省武汉市、中国台湾省、中国香港、中国澳门等地银行现场和消费场所打印银行流水，或陪同公司相关人员登陆网银并导出银行流水；

3) 分别核查报告期内发行人与上述关联自然人的银行流水，标识出存在资金往来的流水，并进行双向比对工作，核实发行人和上述自然人账户是否存在遗漏。根据前述重要性水平，对于超过重要性水平的交易，确认交易性质及对手方背景，并取得相关人员的确认说明或其他支持性文件；

4) 就上述关联自然人大额消费如购置房产和车辆以及房屋装修等取得了消费记录、合同协议、沟通记录等支撑依据，保荐机构、申报会计师和发行人律师并对其中重要的消费记录进行了现场访谈；

5) 就上述关联自然人大额资金出借或借款回收等取得了借据和沟通记录等资料；向其大额资金出借或借款回收的相对方访谈或者确认，核查其身份背景，是否存在委托持股、关联关系或其他利益安排，相关资金往来是否与发行人生产经营等相关；

6) 获取上述关联自然人提供的关于个人银行流水提供完整性的承诺函及流水情况说明；

7) 将发行人及其关联方银行流水的交易对手方与公司及子公司客户、供应商及其相关主要人员进行比对，判断是否存在异常收付款行为，是否存在利益输送情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人的客户集中度较低且小客户较多，与同行业可比公司无明显差异，符合行业特征。

(2) 发行人存在部分客户实缴资本较少、参保人数较少的情况符合行业特性，具有商业合理性。

(3) 发行人同类产品不同客户的销售单价及毛利率存在显著差异，原因具有商业合理性。

(4) 发行人向自然人客户销售存在商业合理性，不存在通过现金结算的情

形，不存在代替自然人代扣代缴相关税款的情形。

（5）发行人非终端客户销售占比较高，符合行业惯例，与同行业可比公司的客户构成不存在明显差异。

（6）发行人不存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商基本已实现向下游销售。

（7）对于自然人客户，发行人向客户开具增值税普通发票，对于少量线上交易无法确认对应开票主体的，发行人按照未开票收入按月申报增值税，不存在发行人替自然人代扣代缴税款的情况，税务处理合规。

（8）发行人不存在非终端客户向发行人采购后向发行人终端客户销售的行为，不存在客户重叠的情形。

（9）发行人与非终端客户之间的结算政策、信用期限、返利相关政策、退换货条款等，和终端客户相比不存在重大差异；报告期内发行人发生的返利金额和退换货金额均较小，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。

（10）报告期内发行人各国家及地区的客户数量增减变动无明显异常情况，主要客户合作关系较为稳定。

（11）汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系，发行人汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性；

（12）报告期内，合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、海关数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入具有匹配性。

（13）发行人部分客户同时为供应商的情况主要系双方在开展业务过程中基于业务需要发生的正常销售和采购行为，具备商业合理性，除珠海天威飞马打印耗材有限公司和上海昊群数码科技有限公司外，不存在其他客户指定供应商的情况。

（14）发行人向重叠客户/供应商的销售、采购价格和毛利率的差异均具备合理性，不存在价格不公允或毛利率异常的情形，发行人的采购和销售行为均

由相应的采购部门和销售部门独立完成，不存在混同，相关交易与客户/供应商的经营范围、经营规模相匹配。

（15）发行人与关联方存在客户、供应商重叠情形，交易金额与其经营情况相匹配，交易价格公允，不存在异常销售或采购情形。

（16）发行人的第三方回款包括境内销售产生的第三方回款和境外销售产生的第三方回款，均基于真实业务背景，第三方回款具有商业合理性。发行人、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员与回款方不存在关联关系或其他利益安排。

（17）报告期内合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、海关数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入匹配。

（18）报告期内，发行人及其关联方与相关主体及其关联方的资金流水不存在明显异常情形，不存在替发行人体外资金循环、替发行人代垫成本、替发行人收取款项等特殊利益安排的情形，具体情况详见保荐机构和申报会计师出具的《国联民生证券承销保荐有限公司关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》。

（二）说明对发行人客户销售金额进行分层的标准及确定依据，区分内外销，完整列示不同层级下不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查结论，以及不同核查手段去重后的整体核查比例。

1、客户销售金额进行分层的标准及确定依据

保荐机构及申报会计师对发行人的客户销售金额进行分层，主要考虑收入规模以及客户特征，同时结合同行业可比公司销售金额分层方式。保荐机构及申报会计师按照报告期各期合并口径统计收入规模，将客户区分为三个层级，分别为：大型客户：收入规模在 500 万元及以上的客户；中等规模客户：收入规模在 50 万元（含）至 500 万元（不含）的客户；成长型客户：收入规模在 50 万元以下的客户。

2、不同层级下不同类型客户收入真实性核查方式

保荐机构及申报会计师针对不同层级下不同类型客户收入真实性主要执行包括函证、走访、收入细节测试等相关核查程序，保荐机构及申报会计师针对上述核查程序执行情况及去重后收入真实性核查覆盖数据如下所示。

3、不同层级下不同类型客户函证核查比例

报告期各期，区分内外销，不同层级下不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户），客户函证回函金额及其收入占比情况如下表所示：

单位：万元

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	函证及替代程序确认收入	核查占比	营业收入	函证及替代程序确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	663.51	657.89	99.15%	1,925.29	1,920.20	99.74%
		数码喷印设备商	3,014.98	3,014.98	100.00%	2,124.13	2,124.13	100%
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,678.49	3,672.87	99.85%	4,049.42	4,044.33	99.87%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	4,646.50	4,311.74	92.80%	3,108.15	2,966.59	95.45%
		数码喷印设备商	1,424.57	1,190.23	83.55%	1,349.22	1,349.22	100%
		终端客户	1,360.49	1,360.49	100.00%	1,459.10	1,459.10	100%
		小计	7,431.56	6,862.46	92.34%	5,916.47	5,774.91	97.61%
	50 万元以下	贸易商	1,864.48	292.03	15.66%	2,294.80	900.07	39.22%
		数码喷印设备商	323.96	102.72	31.71%	211.69	63.24	29.87%
		终端客户	127.08	-	0.00%	103.06	63.92	62.02%
		小计	2,315.52	394.75	17.05%	2,609.55	1,027.23	39.36%
	合计		13,425.56	10,930.08	81.41%	12,575.45	10,846.47	86.25%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	3,949.48	3,435.79	86.99%	2,518.60	2,518.60	100%
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,949.48	3,435.79	86.99%	2,518.60	2,518.60	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	3,342.78	1,924.54	57.57%	4,258.53	3,950.31	92.76%
		数码喷印设备商	75.29	75.29	100.00%	57.46	57.46	100%
		终端客户	135.68	135.68	100.00%	174.61	174.61	100%
		小计	3,553.75	2,135.51	60.09%	4,490.59	4,182.37	93.14%

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	函证及替代程序确认收入	核查占比	营业收入	函证及替代程序确认收入	核查占比
	50 万元以下	贸易商	1,061.12	110.89	10.45%	1,074.20	464.07	43.20%
		数码喷印设备商	71.01	-	0.00%	48.38	10.36	21.41%
		终端客户	1.63	-	0.00%	-	-	-
		小计	1,133.76	110.89	9.78%	1,122.59	474.43	42.26%
	合计		8,636.99	5,682.19	65.79%	8,131.77	7,175.40	88.24%
	总计		22,062.55	16,612.26	75.30%	20,707.23	18,021.86	87.03%

(续上表)

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	函证及替代程序确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	2,284.62	2,284.62	100%
		数码喷印设备商	1,255.17	1,255.17	100%
		终端客户	-	-	-
		小计	3,539.79	3,539.79	100%
	50 万元(含)至 500 万元(不含)	贸易商	3,803.14	3,589.45	94.38%
		数码喷印设备商	1,861.21	1,860.33	99.95%
		终端客户	1,283.41	1,282.91	99.96%
		小计	6,947.76	6,732.68	96.90%
	50 万元以下	贸易商	1,945.12	767.05	39.43%
		数码喷印设备商	173.74	68.28	39.30%
		终端客户	100.69	53.03	52.67%
		小计	2,219.54	888.36	40.02%
	合计		12,707.09	11,160.83	87.83%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	1,847.65	1,847.65	100%
		数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	-	-	-
		小计	1,847.65	1,847.65	100%
	50 万元(含)至 500 万元(不含)	贸易商	3,409.35	3,381.00	99.17%
		数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	112.80	112.80	100%
		小计	3,522.15	3,493.79	99.19%
	50 万元以下	贸易商	1,130.44	468.12	41.41%

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	函证及替代程序确认收入	核查占比
		数码喷印设备商	3.94	0.43	10.92%
		终端客户	-	-	-
		小计	1,134.38	468.55	41.30%
	合计	6,504.19	5,810.00	89.33%	
总计		19,211.28	16,970.83	88.34%	

4、不同层级下不同类型客户走访核查比例

报告期各期，区分内外销，不同层级下不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户），实地走访客户收入金额及其收入占比情况如下表所示：

单位：万元

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	走访确认收入	核查占比	营业收入	走访确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	663.51	657.89	99.15%	1,925.29	1,920.20	99.74%
		数码喷印设备商	3,014.98	3,014.98	100.00%	2,124.13	2,124.13	100%
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,678.49	3,672.87	99.85%	4,049.42	4,044.33	99.87%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	4,646.50	4,191.13	90.20%	3,108.15	2,939.29	94.57%
		数码喷印设备商	1,424.57	1,283.77	90.12%	1,349.22	1,349.22	100%
		终端客户	1,360.49	1,353.50	99.49%	1,459.10	1,459.10	100%
		小计	7,431.56	6,828.40	91.88%	5,916.47	5,747.61	97.15%
	50 万元以下	贸易商	1,864.48	540.49	28.99%	2,294.80	825.04	35.95%
		数码喷印设备商	323.96	83.74	25.85%	211.69	83.34	39.37%
		终端客户	127.08	42.96	33.81%	103.06	62.13	60.28%
		小计	2,315.52	667.20	28.81%	2,609.55	970.50	37.19%
	合计		13,425.56	11,168.47	83.19%	12,575.45	10,762.44	85.58%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	3,949.48	3,949.48	100.00%	2,518.60	2,518.60	100%
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,949.48	3,949.48	100.00%	2,518.60	2,518.60	100%
	50 万元（含）至 500 万元	贸易商	3,342.78	2,282.42	68.28%	4,258.53	3,209.53	75.37%
		数码喷印设备商	75.29	-	0.00%	57.46	-	0.00%
		终端客户	135.68	135.68	100.00%	174.61	174.61	100%

销售 区域	收入 分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	走访确认收入	核查占比	营业收入	走访确认收入	核查占比
	(不含)	小计	3,553.75	2,418.10	68.04%	4,490.59	3,384.14	75.36%
	50 万元以下	贸易商	1,061.12	248.50	23.42%	1,074.20	249.71	22.24%
		数码喷印设备商	71.01	-	0.00%	48.38	-	0.00%
		终端客户	1.63	-	0.00%	-	-	-
		小计	1,133.76	248.50	21.92%	1,122.59	249.71	22.24%
合计		8,636.99	6,616.08	76.60%	8,131.77	6,152.44	75.66%	
总计			22,062.55	17,784.55	80.61%	20,707.23	16,914.89	81.69%

(续上表)

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	走访确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	2,284.62	2,284.62	100%
		数码喷印设备商	1,255.17	1,255.17	100%
		终端客户	-	-	-
		小计	3,539.79	3,539.79	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	3,803.14	3,649.38	95.96%
		数码喷印设备商	1,861.21	1,861.21	100%
		终端客户	1,283.41	1,282.91	99.96%
		小计	6,947.76	6,793.49	97.78%
	50 万元以下	贸易商	1,945.12	531.24	27.31%
		数码喷印设备商	173.74	71.03	40.88%
		终端客户	100.69	60.72	60.31%
		小计	2,219.54	662.99	29.87%
	合计		12,707.09	10,996.27	86.54%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	1,847.65	1,847.65	100%
		数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	-	-	-
		小计	1,847.65	1,847.65	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	3,409.35	2,641.56	77.48%
		数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	112.80	112.8	100%
		小计	3,522.15	2,754.35	78.20%

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	走访确认收入	核查占比
	50 万元以下	贸易商	1, 130. 44	331. 40	29. 32%
		数码喷印设备商	3.94	-	-
		终端客户	-	-	-
		小计	1, 134. 38	331. 40	29. 21%
	合计		6,504.19	4, 933. 41	75. 85%
总计			19,211.28	15, 929. 68	82. 92%

5、不同层级下不同类型客户收入细节测试核查比例

报告期各期，区分内外销，不同层级下不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户），细节测试客户收入金额及其收入占比情况如下表所示：

单位：万元

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	细节测试确认收入	核查占比	营业收入	细节测试确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	663.51	657.89	99.15%	1,925.29	1,925.29	100%
		数码喷印设备商	3,014.98	3,014.98	100.00%	2,124.13	2,124.13	100%
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,678.49	3,672.87	99.85%	4,049.42	4,049.42	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	4,646.50	3,258.38	70.13%	3,108.15	1,828.44	58.83%
		数码喷印设备商	1,424.57	1,078.07	75.68%	1,349.22	1,189.16	88.14%
		终端客户	1,360.49	1,353.50	99.49%	1,459.10	1,334.72	91.48%
		小计	7,431.56	5,689.95	76.56%	5,916.47	4,352.32	73.56%
	50 万元以下	贸易商	1,864.48	179.46	9.63%	2,294.80	442.22	19.27%
		数码喷印设备商	323.96	0.69	0.21%	211.69	20.4	9.64%
		终端客户	127.08	-	0.00%	103.06	12.79	12.41%
		小计	2,315.52	180.15	7.78%	2,609.55	475.41	18.22%
	合计		13,425.56	9,542.97	71.08%	12,575.45	8,877.16	70.59%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	3,949.48	3,949.48	100.00%	2,518.60	2,518.60	100%
		数码喷印设备商	-	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,949.48	3,949.48	100.00%	2,518.60	2,518.60	100%
	50 万元	贸易商	3,342.78	1,913.43	57.24%	4,258.53	2,665.07	62.58%

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	细节测试确认收入	核查占比	营业收入	细节测试确认收入	核查占比
	(含) 至 500 万元 (不含)	数码喷印设备商	75.29	75.29	100.00%	57.46	-	0.00%
		终端客户	135.68	135.68	100.00%	174.61	-	0.00%
		小计	3,553.75	2,124.40	59.78%	4,490.59	2,665.07	59.35%
	50 万元以下	贸易商	1,061.12	178.91	16.86%	1,074.20	167.52	15.59%
		数码喷印设备商	71.01	-	0.00%	48.38	-	0.00%
		终端客户	1.63	-	0.00%	-	-	-
		小计	1,133.76	178.91	15.78%	1,122.59	167.52	14.92%
	合计		8,636.99	6,252.79	72.40%	8,131.77	5,351.19	65.81%
	总计		22,062.55	15,795.76	71.60%	20,707.23	14,228.35	68.71%

(续上表)

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	细节测试确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	2,284.62	2,284.62	100%
		数码喷印设备商	1,255.17	1,255.17	100%
		终端客户	-	-	-
		小计	3,539.79	3,539.79	100%
	50 万元 (含) 至 500 万元 (不含)	贸易商	3,803.14	2,271.30	59.72%
		数码喷印设备商	1,861.21	1,609.01	86.45%
		终端客户	1,283.41	1,193.40	92.99%
		小计	6,947.76	5,073.70	73.03%
	50 万元以下	贸易商	1,945.12	280.96	14.44%
		数码喷印设备商	173.74	30.41	17.50%
		终端客户	100.69	8.75	8.69%
		小计	2,219.54	320.11	14.42%
	合计		12,707.09	8,933.61	70.30%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	1,847.65	1,847.65	100%
		数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	-	-	-
		小计	1,847.65	1,847.65	100%
	50 万元 (含) 至	贸易商	3,409.35	2,231.10	65.44%

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	细节测试确认收入	核查占比
	500 万元（不含）	数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	112.80	-	0.00%
		小计	3,522.15	2,231.10	63.34%
	50 万元以下	贸易商	1,130.44	267.98	23.71%
		数码喷印设备商	3.94	-	0.00%
		终端客户	-	-	-
		小计	1,134.38	267.98	23.67%
	合计		6,504.19	4,346.73	66.83%
	总计		19,211.28	13,280.34	69.13%

6、不同核查手段去重后的整体核查比例

报告期各期，区分内外销，不同层级下不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户），不同收入真实性核查方式下，去重后客户收入金额及其收入占比情况如下表所示：

单位：万元

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	去重后确认收入	核查占比	营业收入	去重后确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	663.51	657.89	99.15%	1,925.29	1,925.29	100%
		数码喷印设备商	3,014.98	3,014.98	100.00%	2,124.13	2,124.13	100%
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,678.49	3,672.87	99.85%	4,049.42	4,049.42	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	4,646.50	4,557.46	98.08%	3,108.15	3,107.85	99.99%
		数码喷印设备商	1,424.57	1,283.77	90.12%	1,349.22	1,349.22	100%
		终端客户	1,360.49	1,360.49	100.00%	1,459.10	1,459.10	100%
		小计	7,431.56	7,201.72	96.91%	5,916.47	5,916.17	99.99%
	50 万元以下	贸易商	1,864.48	761.53	40.84%	2,294.80	1,286.69	56.07%
		数码喷印设备商	323.96	132.69	40.96%	211.69	108.98	51.48%
		终端客户	127.08	42.96	33.81%	103.06	86.22	83.66%
		小计	2,315.52	937.19	40.47%	2,609.55	1,481.90	56.79%
	合计		13,425.56	11,811.78	87.98%	12,575.45	11,447.49	91.03%
境外	500 万元	贸易商	3,949.48	3,949.48	100.00%	2,518.60	2,518.60	100%

销售区域	收入分层	客户类型	2025 年			2024 年		
			营业收入	去重后确认收入	核查占比	营业收入	去重后确认收入	核查占比
销售	及以上	数码喷印设备商	-	-	-	-	-	-
		终端客户	-	-	-	-	-	-
		小计	3,949.48	3,949.48	100.00%	2,518.60	2,518.60	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	3,342.78	2,773.91	82.98%	4,258.53	4,143.15	97.29%
		数码喷印设备商	75.29	75.29	100.00%	57.46	57.46	100%
		终端客户	135.68	135.68	100.00%	174.61	174.61	100%
		小计	3,553.75	2,984.88	83.99%	4,490.59	4,375.22	97.43%
	50 万元以下	贸易商	1,061.12	379.28	35.74%	1,074.20	540.41	50.31%
		数码喷印设备商	71.01	-	0.00%	48.38	10.36	21.41%
		终端客户	1.63	-	0.00%	-	-	-
		小计	1,133.76	379.28	33.45%	1,122.59	550.77	49.06%
	合计		8,636.99	7,313.64	84.68%	8,131.77	7,444.59	91.55%
	总计		22,062.55	19,125.42	86.69%	20,707.23	18,892.08	91.23%

（续上表）

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	去重后确认收入	核查占比
境内销售	500 万元及以上	贸易商	2,284.62	2,284.62	100%
		数码喷印设备商	1,255.17	1,255.17	100%
		终端客户	-	-	-
		小计	3,539.79	3,539.79	100%
	50 万元（含）至 500 万元（不含）	贸易商	3,803.14	3,718.76	97.78%
		数码喷印设备商	1,861.21	1,861.21	100%
		终端客户	1,283.41	1,282.91	99.96%
		小计	6,947.76	6,862.87	98.78%
	50 万元以下	贸易商	1,945.12	1,003.02	51.57%
		数码喷印设备商	173.74	97.84	56.31%
		终端客户	100.69	72.85	72.36%
		小计	2,219.54	1,173.71	52.88%
	合计		12,707.09	11,576.37	91.10%
境外销售	500 万元及以上	贸易商	1,847.65	1,847.65	100%
		数码喷印设备商	-	-	-

销售区域	收入分层	客户类型	2023 年		
			营业收入	去重后确认收入	核查占比
		终端客户	-	-	-
		小计	1,847.65	1,847.65	100%
	50 万 元 (含) 至 500 万 元 (不 含)	贸易商	3,409.35	3,381.00	99.17%
		数码喷印设备商	-	-	-
		终端客户	112.80	112.8	100%
		小计	3,522.15	3,493.79	99.17%
	50 万元以下	贸易商	1,130.44	650.61	57.55%
		数码喷印设备商	3.94	0.43	10.92%
		终端客户	-	-	-
		小计	1,134.38	651.04	57.39%
	合计		6,504.19	5,992.48	92.13%
	总计		19,211.28	17,568.85	91.45%

如上所示，报告期内，中介机构针对公司收入真实性核查程序，去重后境内客户整体客户核查比例分别为 91.10%、91.03%和 **87.98%**，境外客户整体核查比例分别为 **92.13%**、91.55%和 **84.68%**，总计整体客户核查比例分别为 **91.45%**、91.23%和 **86.69%**。经履行不同核查手段核查，报告期内，发行人客户销售收入是真实的、准确的。

（三）说明不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）函证、走访及细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，不接受走访对应客户的收入、占比、原因及替代程序的有效性。

1、函证样本选取标准及选取情况，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性

（1）函证选取标准

按照总量控制并考虑应收账款余额及占比、收入金额及占比，采用分层抽样及特殊事项考虑的方式进行选样，确保样本覆盖到各类别、各规模、境内外国家或地区及异常变动的客户，在此基础上对公司报告期各期实施函证程序，

具体选样标准及选样过程如下：

A、分层抽样，按各客户在报告期内的销售金额合计数作为样本总金额，进行分层，具体分为前 20 大、100 万（含）-前 20 大、50 万（含）-100 万、10 万（含）-50 万、10 万以下，其中前两层的样本全选，后三层样本根据生成的随机序列号从大到小排序进行选择；

B、特殊事项考虑，除了上述分层选样外，客户为关联方、客户供应商重叠、应收账款余额较大、报告期新增、第三方回款、自然人客户等事项，补充函证样本量；

（2）报告期各期，保荐机构的客户函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入①	22,062.55	20,707.23	19,211.28
收入发函金额②	18,171.88	18,021.86	16,970.83
收入发函金额占营业收入总额比例③=②/①	82.37%	87.03%	88.34%
发函形式	积极式函证	积极式函证	积极式函证
函证数量	132	194	194
函证内容	营业收入金额、应收账款	营业收入金额、应收账款	营业收入金额、应收账款
已回函收入金额④	16,612.26	16,438.07	15,540.45
其中：回函数量	113	143	143
回函相符收入金额⑤	16,612.26	15,783.34	14,974.49
调节后相符收入金额⑥	16,612.26	16,438.07	15,540.45
回函收入金额占营业收入金额比例⑦=⑥/①	75.30%	79.38%	80.89%

注：2023 年至 2024 年，申报会计师回函数量为 141 份，其中回函相符金额分别为 14,918.50 万元和 15,720.49 万元，申报会计师已对未回函客户销售收入执行的替代程序；2025 年，申报会计师回函数量和回函相符金额与保荐机构一致。

（3）回函不符情况

报告期内，存在部分客户回函不符的情况，经调节后相符，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
函证金额①	-	652.02	360.73
对方公司回函金额②	-	676.97	369.79

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
回函金额与函证金额的差异③=①-②	-	-24.95	-9.06
调整金额④	-	-24.95	-9.06
调整后金额⑤=②+④	-	652.02	360.73
调整后金额与审定数差异⑥=①-⑤	-	0.00	0.00

注：上表发函及回函金额均为不含税金额。

A、2024 年回函不符但经过调节后相符的客户列示如下：

单位：万元

对方单位	销售收入 (不含税)	收入回 函差异	差异原因
中山蔚来打印机耗材有限公司	244.76	-24.07	双方收入确认时点不一致
珠海京天世纪科技有限公司	236.25	-1.52	双方收入确认时点不一致
珠海辉泓科技有限公司	146.29	0.64	双方收入确认时点不一致
珠海纳思达信息技术有限公司	24.72	0.00	尾差原因

B、2023 年回函不符但经过调节后相符的客户列示如下：

单位：万元

对方单位	销售收入 (不含税)	收入回 函差异	差异原因
中山蔚来打印机耗材有限公司	223.55	-10.58	双方收入确认时点不一致
珠海京天世纪科技有限公司	16.24	1.52	双方收入确认时点不一致
珠海辉泓科技有限公司	113.66	0.00	无差异
珠海纳思达信息技术有限公司	7.28	0.00	尾差原因

对回函有差异的函证，发行人编制了函证差异调节表，中介机构对差异原因进行了落实，并检查其对应的合同、出库单、签收记录、销售发票及期后回款情况，经调整后都已相符。

(4) 未回函客户销售的替代程序

对未回函的客户，保荐机构及申报会计师实施了以下替代程序：

A、检查发行人对未回函客户的销售合同或销售订单、出库单、对账单、签收单据、销售发票和会计处理是否一致；

B、检查未回函客户的期后回款；

C、检查期后是否有异常的销售退回。

对于未回函的客户，经执行替代程序，保荐机构及申报会计师认为未回函对应的营业收入、应收账款真实、准确、完整。

2、走访的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点，不接受走访对应客户的收入、占比、原因及替代程序的有效性。

（1）不同类型客户（贸易商、数码喷印设备商、终端客户等）走访的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点

按照总量控制并考虑收入金额及占比，采用分层抽样及特殊事项考虑的方式进行选样，确保样本覆盖到各类别、各规模、境内外国家或地区及异常变动的客户，在此基础上对公司报告期各期选样客户实施实地走访或视频访谈程序，具体选样标准及选样过程如下：

A、分层抽样，按各客户在 2023 年及 2024 年期间的销售金额合计数作为样本总金额，进行分层，具体分为前二十大、100 万（含）-前 20 大、50 万（含）-100 万、10 万（含）-50 万、10 万以下，其中前两层的样本全选，后三层样本根据生成的随机序列号从大到小排序进行选样；同时，对 2025 年度交易金额 50 万以上新增客户全选，交易金额 50 万以下新增客户随机选样，以及对交易金额变动较大客户进行补充走访；

B、特殊事项考虑，除了上述分层选样外，考虑特殊事项，包括客户是关联方的情况、客户与供应商重叠的情况、客户的往来余额在 100 万以上的情况、客户的往来余额账龄超过 1 年以上的情况、报告期内新增重大客户（新增交易额 100 万以上）的情况、涉及第三方回款的客户的情况（对涉及第三方回款的客户单独分层选样）、客户为自然人的情况（对自然人客户单独分层选样）以及客户为数码喷印设备商各年度前十大但未在分层抽样中选中的情况；

报告期各期选取走访客户家数及对应收入金额情况如下表所示：

单位：家、万元			
	2025 年	2024 年	2023 年
选取走访客户家数	179	183	175

选取走访客户对应收入①	19,315.69	18,269.11	17,139.81
当年营业收入②	22,062.55	20,707.23	19,211.28
选取走访客户营业收入占比③=①/②	87.55%	88.23%	89.22%

(2) 实现走访情况

对上述选取的走访客户，中介机构实现走访整体情况如下表所示：

单位：家、万元

	2025 年	2024 年	2023 年
实现走访客户家数	145	149	144
未走访客户家数	34	34	31
实现走访客户对应收入①	17,784.55	16,914.89	15,938.17
未走访客户对应收入②	1,531.14	1,354.22	1,201.63
当年营业收入③	22,062.55	20,707.23	19,211.28
实现走访客户营业收入占比④=①/③	80.61%	81.69%	82.96%
未走访客户营业收入占比⑤=②/③	6.94%	6.54%	6.25%

(3) 不接受走访对应客户的收入、占比、原因及替代程序的有效性

报告期内，不接受走访对应客户的收入分别为 1,201.63 万元、1,354.22 万元和 1,531.14 万元，占发行人营业收入的比例分别为 6.25%、6.54%和 6.94%。客户未接受走访的原因主要包括：①客户基于商业秘密保护要求拒绝配合发行人进行走访；②部分客户已不再合作，无法取得联系；③部分客户尤其是自然人客户认为自身经营规模以及与发行人交易规模较小，没有进行访谈的必要，拒绝配合走访。

对于未实现走访的客户，中介机构综合履行了相应有效的替代核查程序：①通过公开渠道核查客户工商信息、了解客户成立时间、经营范围和主营业务等情况，核查客户是否具有真实的业务背景需求；②函证，以及对未回函客户进行替代测试程序。③收入细节测试，检查报告期内发行人与客户之间的销售订单、送货单、发票、物流单、银行回单等凭证，核查收入是否具有相应的真实业务单据相支持，销售收入是否真实。

经核查，报告期内，发行人对不接受走访对应客户的销售收入具有真实性，替代程序有效。

3、细节测试的样本选取标准及选取情况

(1) 选取标准

细节测试样本选取采用分层抽样及特殊事项考虑的方式，确保样本覆盖到各类别、各规模、境内外国家或地区及异常变动的客户，在此基础上对公司报告期各期实施细节测试程序，具体选样标准及选样过程如下：

A、分层抽样，按各客户在报告期内的销售金额合计数作为样本总金额，进行分层，具体分为前 20 大、100 万（含）-前 20 大、50 万（含）-100 万、10 万（含）-50 万、10 万以下，其中前一层的样本全选，后四层样本根据生成的随机序列号从大到小排序进行选择；

B、特殊事项考虑，除了上述分层选样外，客户为关联方、客户供应商重叠、应收账款余额较大、报告期新增、第三方回款、自然人客户等事项，补充函证样本量；

(2) 选取情况

经上述标准选取后，最终选样的整体情况如下：

单位：万元			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
总营业收入金额①	22,062.55	20,707.23	19,211.28
细节测试客户收入金额②	15,795.76	14,228.35	13,276.04
细节测试客户收入占总营业收入比例②/①	71.60%	68.71%	69.11%

中介机构选取细节测试样本，检查收入确认相关的业务单据，包括销售合同、订单、出库单、签收单、物流单、报关单、提单、销售发票，以核查公司收入真实性。

（四）说明针对贸易商客户最终销售真实性的核查方法、范围、比例及结论，是否存在客户压货提前确认收入情形或其他利益安排。

1、核查范围

（1）利用分层抽样和结合特殊事项选取客户走访样本执行实地走访或视频走访，了解主要贸易商采购公司产品的种类、数量、下游应用领域、下游主要

客户及客户类型、采购的产品是否均实现了最终销售等情况；

(2) 使用分层抽样方法选取贸易商样本进行发放补充问卷调查表，以进一步了解贸易商的备货周期、退换货情况、期末库存及期后销售、期后回款情况、贸易商终端客户构成及销售情况。

(3) 选择部分贸易商的下游客户进行穿透走访，以确认贸易商终端销售实现情况；

(4) 取得部分贸易商提供的各期末库存明细和向下游客户销售的销售明细；

(5) 获取部分贸易商提供的出口报关单据。

2、核查比例

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
(1) 贸易商客户走访情况			
向贸易商销售收入总额①	15,527.87	15,179.58	14,420.33
贸易商走访金额②	11,869.92	11,662.37	11,294.35
贸易商走访金额占贸易商收入总额比例③=②/①	76.44%	76.83%	78.32%
(2) 发放调查问卷情况			
贸易商调查问卷金额④	11,893.69	13,209.79	12,339.87
贸易商调查问卷金额占贸易商收入总额比例⑤=④/①	76.60%	87.02%	85.57%
已回复调查问卷贸易商的销售收入⑥	7,732.65	10,521.53	10,101.04
已回复调查问卷贸易商收入比例⑦=⑥/①	49.80%	69.31%	70.05%
(3) 其他穿透核查情况			
贸易商穿透核查确认金额⑧=⑨+⑩+⑪-重叠核查确认部分金额	7,799.49	8,252.40	7,883.70
其中：穿透走访贸易商下游客户对应贸易商收入确认金额⑨	4,686.39	5,212.96	4,463.33
其中：获取贸易商下游客户销售明细对应贸易商收入确认金额	2,588.76	3,441.47	3,253.23

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
(1) 贸易商客户走访情况			
⑩			
其中：获取贸易商报关单对应的贸易商收入确认金额⑪	2,130.11	1,888.23	2,498.74
贸易商穿透核查确认金额占贸易商销售收入总额比例⑫=⑧/①	50.23%	54.37%	54.67%

3、核查结论

经核查，报告期内发行人对贸易商的销售具有真实性，不存在客户压货提前确认收入情形或其他利益安排。

(五) 说明针对自然人客户销售收入真实性的核查方式、过程、证据、比例及结论，相关支撑性单据是否齐备。

1、函证

2023 年至 2024 年，结合重要性水平和随机抽样方式的方式选取了 21 位自然人客户执行了函证，其中 13 家客户回函相符，8 家客户未回函；2025 年，选取了 13 位自然人执行了函证，其中 11 家客户回函相符，2 家客户未回函；针对未回函客户，项目组执行了收入替代测试，获取了包括销售合同/订单、发货单及签收单、销售发票、物流单/物流轨迹、收入凭证、银行回单等原始凭证，核查自然人客户收入的真实性。

2、收入细节测试

2023 年至 2024 年，结合重要性水平和随机抽样方式的方式选取了 15 位自然人客户执行了收入细节性测试；2025 年，选取了 15 名自然人客户执行收入细节测试，获取收入确认相关的业务单据。其中内销业务主要包括销售合同/订单、发货单及签收单、销售发票、物流单/物流轨迹、收入凭证等，外销业务中还包括报关单和提单，核查自然人客户收入的真实性。

3、客户走访

报告期内，结合重要性水平和随机抽样方式的方式选取了 15 位自然人客户执行了实地走访或视频访谈，对走访实地查看客户经营场所、经营情况、仓库

库存情况；了解客户与发行人交易细节、是否存在关联关系、双方合作的历史背景及报告期情况、是否存在交易异常事项等，核查发行人收入的真实性。

4、收入真实性核查程序执行情况

报告期各期，结合函证、收入细节测试、客户走访覆盖自然人客户情况如下：

单位：万元								
年份	自然人客户收入	函证覆盖收入	回函覆盖收入	函证替代程序覆盖收入	收入细节测试覆盖收入	走访覆盖收入	查重后覆盖收入	查重后覆盖收入占比
2025 年	884.46	542.92	480.62	62.30	532.94	408.52	643.02	72.70%
2024 年	891.96	428.46	339.11	89.35	337.37	382.56	607.83	68.15%
2023 年	840.92	477.32	353.98	123.34	300.85	352.54	574.28	68.29%

5、访谈发行人实控人和财务总监

了解公司自然人客户数量多、单笔交易低的合理性及必要性，是否符合行业惯例，是否存在异常交易情况。

6、核查销售回款情况

核对银行回单的实际到账金额与账面冲销应收账款的差异，是否与汇率变动方向、幅度一致；核对发行人的销售明细表、银行流水、第三方付款协议或双方沟通记录，确认第三方回款统计的准确性和完整性。

经核查，保荐机构及申报会计师认为发行人自然人客户符合企业实际经营实际情况、具备合理性，收入确认的真实性、准确性和及时性不存在异常。

（六）结合《业务规则适用指引第 2 号》2-13 相关要求就上述事项进行核查

1、核查程序

保荐机构及申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈销售部门相关人员及公司管理层，了解发行人境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及未来战略规划，相关产品在境外的应用市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等；

(2) 选取主要境外客户进行实地走访、视频访谈了解客户成立时间、行业地位及与发行人的合作情况，包括合作背景、合作模式、获取订单的方式、结算方式、定价方式、信用政策，后续是否会与发行人继续合作等。报告期内，境外客户走访、视频访谈情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入金额[注]	8,636.99	8,131.77	6,504.19
实地走访、视频访谈金额	6,616.08	6,152.44	4,941.90
实地走访、视频访谈比例	76.60%	75.66%	75.98%

注：境外收入包含主营业务-境外收入和其他业务-境外收入。

(3) 访谈发行人销售部门相关人员及财务部门相关人员，了解发行人与境外客户的结算方式、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

(4) 获取发行人的收入成本大表，分析发行人报告期内境外销售收入与成本结构情况，区域集中情况、销售及结算周期是否发生变动、主要客户及销售金额情况是否发生变动、变动原因以及合理性；

(5) 根据收入成本大表分析报告期内境外与境内境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；

(6) 获取发行人主要外销客户的销售合同、订单，分析发行人向报告期各期主要境外客户销售内容、销售金额与占比，向发行人相关销售人员、管理人员了解上述情况变化原因；

(7) 结合对主要境外客户的走访，了解主要境外客户与发行人是否存在关联关系以及与发行人及其关联方是否存在异常往来。核查发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的银行流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况；

(8) 访谈发行人相关管理人员，了解主要客户所在国家相关贸易政策变化情况，分析对发行人未来经营业绩的影响；

(9) 了解发行人汇兑损益的计算过程是否符合逻辑，对发行人主要结算货币汇率比对分析，查看是否存在较大波动，根据报告期汇兑损益与发行人业绩比较查看汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响；

(10) 获取发行人海关出口数据、出口退税数据、物流运输记录，将海关出口数据、出口退税数据、物流运输记录与外销收入进行比对分析；

(11) 对发行人报告期各期的主要境内、外客户执行了函证程序，函证范围覆盖报告期各期主要境内外客户，根据销售金额重要性、客户性质等抽取函证样本，函证内容主要包括与客户的交易金额、往来余额等信息。

报告期内，保荐机构及申报会计师对境外客户发函回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
发函金额①	7,023.28	7,175.40	5,810.00
境外收入②	8,636.99	8,131.77	6,504.19
发函比例①/②	81.32%	88.24%	89.33%
回函确认相符金额③	5,682.19	5,777.14	4,566.75
回函调节相符金额④	-	-	-
回函确认比例（③+④）/①	80.91%	80.51%	78.60%

境外收入发函比例分别为 89.33%、88.24%和 **81.32%**，各期可确认回函金额占发函金额比例为 78.60%、80.51%和 **80.91%**；境外收入回函不存在不符的情况。对于未回函的客户，执行替代性程序，主要检查销售合同、订单、报关单、提单、银行收款记录等资料。

(12) 对报告期内主要境外客户销售收入执行细节测试程序，检查销售合同、订单、报关单、提单、银行收款记录等与销售收入确认相关的支持性文件。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

(1) 境外业务发展背景

报告期内，发行人产品远销 **60** 个国家和地区，公司与主要境外客户，已建立稳定合作的关系，相关产品并非主要应用于境外市场，发行人 **60%**以上收入

来源于境内；

（2）开展模式及合规性

①发行人境外销售的产品主要为数码喷印墨水，产品主要销往土耳其、巴西、埃及、印度尼西亚等国家和地区，该等产品不属于《禁止出口货物目录》中规定的禁止出口的产品。公司已取得《对外贸易经营者备案登记表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》等必要资质、许可，可依法开展外销业务。报告期内，公司出口业务严格按照所涉及国家和地区的相关法律法规执行，不存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形；

②公司境外客户主要为贸易商，贸易方式主要为 FOB、EXW、CFR、CIF 和 CNF，具有商业合理性。公司主要通过行业展会、客户口碑推广等多种渠道获取客户，产品销售定价主要根据材料成本、加工费及合理利润来确定。境外客户销售的信用期主要为 30-90 天；

③报告期内，发行人境外销售主要采取电汇方式进行结算，发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，相关结算方式、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，报告期内，发行人不存在因外汇、税务等方面违法违规而受到行政处罚的情况。

（3）业绩变动趋势

①报告期内发行人境外销售收入与成本结构、区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况具有合理性；

②报告期内发行人同类产品的境外与境内销售价格、毛利率存在差异，差异原因合理；

③报告期各期，发行人前五名外销客户的收入金额合计占外销收入金额的比例分别为 41.71%、45.65%和 **49.80%**，各期销售情况存在一定波动，主要系受境外客户需求变动影响，销售内容真实、合理。报告期各期发行人前五名外销客户不存在报告期内新成立的客户，与发行人及其关联方不存在关联关系及资金往来。

（4）主要经营风险

①发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，对于发行人未来业绩不会造成重大影响；

②报告期内，发行人外销主要以美元进行结算，各期汇兑损益金额分别为-29.14 万元、-94.57 万元和 **38.80 万元**。占境外收入比例为-0.25%、-1.18%和 **0.47%**，汇兑损益金额占境外收入比例较小，对发行人经营业绩不存在较大影响；

③发行人主要境外客户均为从事墨水贸易贸易商，与发行人合作时间较长、合作情况较为稳定；

④报告期内不存在发行人境外客户指定上游供应商的情形，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

（5）境外销售真实性

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

②报告期内发行人不存在境外子公司；

③保荐机构及申报会计师各类核查方式的覆盖范围足以支持核查结论。

（6）在境外设立子公司开展经营业务

经核查，发行人未在境外设立子公司开展经营业务。

（7）对境外销售业务可能存在的风险进行充分披露

发行人已在招股说明书之“重大风险提示/五/（四）汇率波动风险”和“第三节/二/（四）汇率波动风险”中充分披露汇率波动风险。具体内容如下：

“报告期内，公司的境外主营业务收入分别为 6,411.99 万元、7,981.80 万元和 **8,252.51 万元**，占主营业务收入的比例分别为 33.97%、39.46%和 **38.59%**，受到全球经济形势变动等因素影响，人民币兑美元汇率波动较大，汇兑损益分别为-29.14 万元、-94.57 万元和 **38.80 万元**。若未来人民币兑美元汇率发生较大的波动，可能会对公司的业绩产生一定影响。”

（七）结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、完整性及准确性发表明确意见。

通过履行前述（二）和（六）所述核查程序，经核查，保荐人及申报会计师认为报告期内发行人收入真实、准确、完整。

问题 6. 原材料价格波动及采购价格公允性

根据申请文件：（1）发行人采购的原材料主要包括染料、颜料等色料以及溶剂、助剂类等，报告期各期采购金额分别为 9,477.78 万元、8,267.55 万元和 10,007.24 万元。（2）报告期内，发行人主要原材料水性染料、分散染料等价格均呈现下降趋势。（3）除自主生产外，报告期内公司还存在采用代工模式生产自研分散剂的情况，主要代工厂商为广昌立骅科技股份有限公司。（4）2024 年，发行人电力采购量大幅上升、用水采购量大幅下降。

请发行人：（1）区分水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，说明各类产品原材料采购的数量、金额、占比、平均单价及主要供应商基本情况（工商信息、合作历史、是否存在关联关系、是否为终端供应商等），各期平均采购单价是否存在较大差异。（2）结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内染料、颜料、溶剂、助剂、包材等各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，结合前述情况分析说明发行人采购价格公允性。（3）结合相关协议约定，说明发行人与广昌立骅科技股份有限公司的代工合作模式与其他委托加工商合作模式的区别，相关采购价格是否公允。（4）说明报告期内发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，2024 年电力采购大幅上升、用水采购大幅下降的原因，各能源的耗用单价变动趋势是否与市场情况一致。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（2）说明供应商函证及走访情况，包括但不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及其差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序。（3）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商、代工厂商、委托加工商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在利益输送情形。

回复：

一、区分水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和 UV 墨水，说明各类产品原材料采购的数量、金额、占比、平均单价及主要供应商基本情况（工商信息、合作历史、是否存在关联关系、是否为终端供应商等），各期平均采购单价是否存在较大差异。

公司采购的原材料包括染料、颜料等色料和溶助剂类，其中不同类型的墨水产品所添加的色料有所不同，溶助剂类原材料则在不同类型的产品之间具有一定的通用性。报告期内，公司各类产品的原材料整体采购情况如下：

（一）水性染料墨水原材料采购情况

1、水性染料墨水原材料采购数量、金额、占比与平均单价

报告期内，公司水性染料墨水的主要原材料有黑色水性染料、红色水性染料、黄色水性染料、蓝色水性染料等水性染料，其采购的基本情况如下：

（1）黑色水性染料采购数量、金额、占比与平均单价

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黑色水性染料	黑色色粉	34.01	95.38	-18.94%	324.34	2.92%
	黑色色浆	324.59	22.34	-0.45%	725.17	6.53%
	小 计	358.60	29.27	9.95%	1,049.50	9.45%
2024 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黑色水性染料	黑色色粉	15.03	117.66	-0.04%	176.84	1.77%
	黑色色浆	327.11	22.44	-7.81%	734.00	7.33%
	小 计	342.14	26.62	-1.58%	910.84	9.10%
2023 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黑色水性染料	黑色色粉	8.42	117.70	-7.58%	99.04	1.20%
	黑色色浆	281.44	24.34	-5.82%	684.99	8.29%
	小 计	289.86	27.05	-2.20%	784.03	9.48%

注 1：表中采购占比为占整体采购金额（不包含委托加工和代工分散剂采购）的比例，下同。

报告期内，公司黑色水性染料采购的金额分别为 784.03 万元、910.84 万元、

1,049.50 万元， 占各期整体采购的比例分别为 9.48%、9.10%、**9.45%**； 平均采购单价分别为 27.05 元/KG、26.62 元/KG、**29.27 元/KG**， 呈微跌后上涨的趋势，**2023 年度-2024 年度**各期平均采购单价不存在较大差异，**2025 年度**平均采购单价较 2024 年度有所上升系当期价格较高的黑色色粉采购占比增加， 导致黑色水性染料平均采购单价上升。

(2) 红色水性染料采购数量、金额、占比与平均单价

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
红色 水性 染料	红色色粉	25.73	82.09	-17.58%	211.18	1.90%
	红色色浆	93.42	17.05	-26.54%	159.27	1.43%
	小 计	119.15	31.09	-30.71%	370.45	3.34%
2024 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
红色 水性 染料	红色色粉	24.31	99.60	-13.90%	242.10	2.42%
	红色色浆	61.43	23.21	1.62%	142.58	1.42%
	小 计	85.74	44.87	-7.82%	384.68	3.84%
2023 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
红色 水性 染料	红色色粉	23.74	115.68	-0.87%	274.57	3.32%
	红色色浆	61.56	22.84	-19.59%	140.59	1.70%
	小 计	85.29	48.68	11.11%	415.16	5.02%

报告期内， 公司红色水性染料采购的金额分别为 415.16 万元、384.68 万元、**370.45 万元**， 占各期整体采购的比例分别为 5.02%、3.84%、**3.34%**； 平均采购单价分别为 48.68 元/KG、44.87 元/KG、**31.09 元/KG**， 呈**逐期下降**的趋势，**2023 年度-2024 年度**各期平均采购单价不存在较大差异，**2025 年度**平均采购单价较 2024 年度有所下降**一方面**系价格较低的浙江亿得红色水性染料产品采购占比增加， **另一方面**随着与供应商合作的深入以及市场竞争影响，**2025 年度**红色水性染料供应商报价有所降低， 导致红色水性染料平均采购单价下降。

(3) 黄色水性染料采购数量、金额、占比与平均单价

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黄色水性染料	黄色色粉	43.52	43.40	-0.89%	188.90	1.70%
	黄色色浆	-	-	-	-	-
	小 计	43.52	43.40	-0.89%	188.90	1.70%
2024 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黄色水性染料	黄色色粉	40.11	43.79	1.96%	175.64	1.76%
	黄色色浆	-	-	-	-	-
	小 计	40.11	43.79	1.96%	175.64	1.76%
2023 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黄色水性染料	黄色色粉	32.01	42.95	-27.18%	137.49	1.66%
	黄色色浆	-	-	-	-	-
	小 计	32.01	42.95	-23.47%	137.49	1.66%

报告期内，公司黄色水性染料采购的金额分别为 137.49 万元、175.64 万元、**188.90 万元**，占各期整体采购的比例分别为 1.66%、1.76%、**1.70%**；平均采购单价分别为 42.95 元/KG、43.79 元/KG、**43.40 元/KG**，2023 年度平均采购单价比 2022 年下降 23.47%，主要系 2023 年在保证品质的条件下逐渐加大了对具备价格优势明显的供应商浙江亿得新材料股份有限公司采购量所致；**2024 年度-2025 年度**平均采购单价变动较小。

（4）蓝色水性染料采购数量、金额、占比与平均单价

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
蓝色水性染料	蓝色色粉	16.34	93.66	-32.83%	152.99	1.38%
	蓝色色浆	109.00	18.19	-7.81%	198.23	1.79%
	小 计	125.34	28.02	-17.47%	351.22	3.16%
2024 年度						
项目		数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
蓝色	蓝色色粉	12.67	139.43	26.09%	176.59	1.76%

水性染料	蓝色色浆	94.00	19.73	-1.85%	185.49	1.85%
	小 计	106.67	33.95	4.39%	362.08	3.62%
2023 年度						
	项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
蓝色水性染料	蓝色色粉	12.72	110.58	-15.50%	140.66	1.70%
	蓝色色浆	80.00	20.11	0.50%	160.84	1.95%
	小 计	92.72	32.52	2.54%	301.50	3.65%

报告期内，公司蓝色水性染料采购的金额分别为 301.50 万元、362.08 万元、**351.22 万元**，占各期整体采购的比例分别为 3.65%、3.62%、**3.16%**；平均采购单价分别为 32.52 元/KG、33.95 元/KG、**28.02 元/KG**，呈微涨后下降的趋势，**2023 年度-2024 年度**平均采购单价不存在较大差异，**2025 年度**平均采购单价下降，主要系价格较低的浙江劲光蓝色水性染料产品采购占比增加。

2、水性染料墨水原材料主要供应商情况

（1）水性染料主要供应商采购金额及占比情况

报告期内，公司水性染料采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	永光（苏州）光电材料有限公司	831.21	42.41%	979.65	53.44%	1,110.01	67.76%
2 注 1	色如丹（湖北）影像色素有限公司	503.27	25.68%	289.20	15.78%	-	-
	上海色如丹数码科技股份有限公司	-	-	36.05	1.97%	70.87	4.33%
3	天津亚东隆兴国际贸易有限公司	123.72	6.31%	113.24	6.18%	110.53	6.75%
4	浙江亿得新材料股份有限公司	341.50	17.42%	310.84	16.96%	199.85	12.20%
5	其他供应商小计	160.37	8.18%	104.25	5.69%	146.93	8.97%
合 计		1,960.08	100.00%	1,833.23	100%	1,638.18	100%

注 1：色如丹（湖北）影像色素有限公司为上海色如丹数码科技股份有限公司的全资子公司。

报告期内，公司水性染料的供应商主要有永光（苏州）光电材料有限公司、上海色如丹数码科技股份有限公司及其关联方、天津亚东隆兴国际贸易有限公司、浙江亿得新材料股份有限公司。报告期内，公司向上述主要供应商采购水

性染料金额占水性染料总采购额的比例分别为 91.03%、94.33%、**91.82%**，水性染料的主要供应商较为集中。

（2）水性染料主要供应商的基本情况

报告期内，水性染料采购的主要供应商基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存 在关联 关系	是否 为终端 供应商
		成立日期	公司 状态	注册 资本	股权结构	主要经营范围			
1	永光（苏州）光电材料有限公司	2005/12/19	在业	2365 万美元	EVERLIGHT CHEMICALS (SINGAPORE) PTE LTD (100%)	其他经营：一般危化品：四甲基氢氧化铵、光稳定剂***；研发、设计、生产、加工显影液、化学研磨浆料、数码打印墨水、墨粉、电子用高科技化学品，销售所生产的产品，并提供售后服务；公司生产产品的同类商品、染料及助剂、紫外线吸收剂、光稳定剂、光刻胶、纳米材料及上述产品所需原辅材料、化工中间体、机械设备的批发、进出口、佣金代理及其相关配套业务。	2012 年开始合作，正常合作中	否	是
2 ^{注1}	色如丹（湖北）影像色素有限公司	2020/6/9	存续	11000 万元	上海色如丹数码科技股份有限公司（100%）	高纯度水性染料和水性纳米颜料分散体、喷墨打印墨水、纺织数码印花墨水、电子化学品的生产、加工、销售；3D 打印材料的研发及技术服务。	2024 年 4 月开始合作，正常合作中	否	是
	上海色如丹数码科技股份有限公司	2005/12/27	存续	5249.4444 万元	徐州东伸必应企业管理有限公司（50.2857%）、徐州纬可企业管理合伙企业（有限合伙）（17.8860%）、徐州纬赢企业管理合伙企业（有限合伙）（12.5714%）、Lucky Sun International Enterprise Ltd.（8.3434%）、江苏中小企业发展基金（有限合伙）（5.4422%）、其他持股 5% 以下股东（5.4713%）	高纯度水性染料和水性纳米颜料分散体、喷墨打印及纺织数码印花墨水、电子化学品的制造，3D 打印材料的研发和技术服务。	2012 年 3 月开始合作，正常合作中	否	是
3 ^{注2}	天津亚东隆兴国际贸易有限公司	2010/8/18	存续	500 万元	天津亚东投资集团有限公司（99%）、赵宪鹏（1%）	货物进出口；技术进出口；染料销售；颜料销售；专用化学产品销售；化工产品销售；涂料销售；油墨销售等。	2011 年 4 月开始合作，正常合作中	否	是
4	浙江亿得新材料股份有限公司	2001/6/21	存续	5824.63 万元	蒋志平（70.43%）、景根法（8.58%）、杨厉锋（8.58%）、其他持股 5% 以下股东（12.41%）	新材料技术研发；染料制造；化工产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；食品添加剂销售；饲料添加剂销售。	2022 年 10 月开始合作，正常合作中	否	是

注 1：色如丹（湖北）影像色素有限公司为上海色如丹数码科技股份有限公司的全资子公司。

注 2：天津亚东隆兴国际贸易有限公司自身不属于生产制造商，但其隶属天津亚东集团，其销售产品主要来自天津亚东集团所生产的自产产品，因此将其视为终端供应商。

注 3：上海色如丹数码科技股份有限公司原股东上海东伸投资有限公司、上海纬可投资管理合伙企业（有限合伙）、上海纬赢企业管理合伙企业（有限合伙）分别变更公司名

称为：徐州东伸必应企业管理有限公司、徐州绰可企业管理合伙企业（有限合伙）、徐州绰赢企业管理合伙企业（有限合伙）。

报告期内，公司的水性染料主要供应商与公司不存在关联关系，水性染料的采购主要来源于水性染料的生产制造商，公司与水性染料主要供应商自开始合作以来，合作稳定。

（二）分散墨水原材料采购情况

1、分散墨水原材料采购的数量、金额、占比、平均单价

报告期内，公司分散墨水主要原材料为分散蓝 359、分散蓝 360、分散红 60、分散黄 54、分散棕 27 等分散染料，其采购的基本情况如下：

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
分散蓝 359	31.50	177.00	-0.52%	557.55	5.02%
分散蓝 360	12.75	237.10	-8.52%	302.30	2.72%
分散红 60	37.45	84.71	-5.71%	317.22	2.86%
分散黄 54	18.75	90.98	-5.23%	170.59	1.54%
分散棕 27	16.72	73.55	-15.90%	122.98	1.11%
其他分散染料	1.02	241.68	-5.60%	24.53	0.22%
小 计	118.19	126.51	-7.11%	1,495.17	13.47%
2024 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
分散蓝 359	25.62	177.92	-4.12%	455.83	4.55%
分散蓝 360	10.63	259.18	-9.91%	275.38	2.75%
分散红 60	29.27	89.84	-1.57%	262.97	2.63%
分散黄 54	13.88	96.00	-1.52%	133.25	1.33%
分散棕 27	13.58	87.46	-13.17%	118.78	1.19%
其他分散染料	1.68	256.02	16.09%	42.88	0.43%
小 计	94.65	136.19	-12.72%	1,289.08	12.88%
2023 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
分散蓝 359	13.34	185.56	-29.99%	247.53	2.99%
分散蓝 360	8.35	287.69	-24.70%	240.22	2.91%
分散红 60	8.78	91.27	-21.88%	80.09	0.97%

分散黄 54	11.43	97.48	-13.30%	111.38	1.35%
分散棕 27	6.03	100.73	-24.72%	60.69	0.73%
其他分散染料	1.21	220.53	206.30%	26.68	0.32%
小 计	49.13	156.05	-4.65%	766.59	9.27%

报告期内，公司分散染料采购的金额分别为 766.59 万元、1,289.08 万元、**1,495.17 万元**，占各期整体采购的比例分别为 9.27%、12.88%、**13.47%**，是生产分散墨水的主要原材料。报告期内，公司分散染料的采购价格整体呈现下降趋势，其单价波动具体情况详见“问题 6.二、（一）2、分散染料采购价格的变动情况及原因”之回复内容。

2、分散染料主要供应商情况

（1）分散染料主要供应商采购金额及占比情况

报告期内，公司分散染料采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1 注 1	宁波德欣科技有限公司	40.78	2.73%	173.23	13.44%	135.65	17.69%
	宁波龙欣精细化工有限公司	-	-	150.07	11.64%	119.20	15.55%
2	苏州市罗森助剂有限公司	285.04	19.06%	251.58	19.52%	74.75	9.75%
3	常州市塞普鲁斯商贸有限公司	184.34	12.33%	239.28	18.56%	104.11	13.58%
4 注 2	湖北成宇制药有限公司	-	-	-	-	37.17	4.85%
	天门振宇科技有限公司	370.88	24.81%	140.64	10.91%	-	-
5	新疆天环新材料科技有限公司	112.52	7.53%	61.95	4.81%	-	-
6	杭州艳森化工有限公司	0.50	0.03%	23.91	1.86%	56.55	7.38%
7	杭州景优化工有限公司	1.59	0.11%	47.46	3.68%	127.82	16.67%
8	江苏常州鑫德化工科技有限公司	268.01	17.92%	82.53	6.40%	79.47	10.37%
9	其他供应商小计	231.52	15.48%	118.42	9.18%	31.88	4.16%
合 计		1,495.17	100.00%	1,289.08	100%	766.59	100%

注 1：宁波德欣科技有限公司为宁波龙欣精细化工有限公司的子公司。

注 2：湖北成宇制药有限公司、天门振宇科技有限公司的实际控制人均为刘府成。

报告期内，公司的分散染料主要供应商有宁波龙欣精细化工有限公司及其

关联方、苏州市罗森助剂有限公司、常州市塞普鲁斯商贸有限公司、湖北成宇制药有限公司及其关联方、**新疆天环新材料科技有限公司**、杭州艳森化工有限公司、杭州景优化工有限公司、江苏常州鑫德化工科技有限公司，公司向上述供应商采购分散染料金额占各期分散染料总采购额的比例分别为 95.84%、**90.82%、84.52%**，分散染料的主要供应商较为集中。

(2) 分散染料主要供应商的其他基本情况

报告期内，分散染料采购的主要供应商其他基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否为 终端供 应商
		成立日 期	公司 状态	注册 资本	股权结构	主要经营范围			
1 注1	宁波德欣 科技有限公司	2015/10/ 16	存续	7600 万 元	宁波龙欣精细化工有限 公司（65.7895%）、宁 波晨欣化工有限公司 （34.2105%）	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交 流、技术转让、技术推广；染料制造；染 料销售；化工产品销售；专用化学产品销 售；货物进出口；技术进出口；进出口代 理；有机中间体制造、销售等。	2020 年 7 月 开始合作， 正常合作中	否	是
	宁波龙欣 精细化工 有限公司	2001/12/ 31	存续	2925 万 元	香港动力基业股份有限 公司（65.8120%）、黄 青（25.6410%）、其他 持股 5%以下股东 （8.5470%）	染料、颜料、有机中间体、副产品石膏制 造、加工。	2017 年 12 月 开始合作， 正常合作中	否	是
2	苏州市罗 森助剂有 限公司	1990/11/ 13	在业	2000 万 元	孙娟芬（99.5%）、李根 荣（0.5%）	4-硝基苯胺、氯硝胺、2-氯-4-硝基苯胺制 造加工；化学危险品批发；化工产品生产 和销售；危险化学品生产；货物进出口 等。	2023 年 9 月 开始合作， 正常合作中	否	是
3	常州市塞 普鲁斯商 贸有限公 司	2010/6/2 4	存续	50 万元	余力（50%）、许琴惠 （50%）	化工产品、化工原料、机械设备、建筑材 料、装饰材料、金属材料、针纺织品、纺 织原料、电器机械及器材、电子产品、五 金、交电、百货销售，自营和代理各类商 品及技术的进出口业务。	2022 年 9 月 开始合作， 正常合作中	否	否 （贸易 商）
4 注2	湖北成宇 制药有限 公司	2005/8/3	存续	4680 万 元	刘府成（70%）、欧阳 芳（30%）	原料药（青蒿琥酯、盐酸舍曲林、尿囊 素、法昔洛韦）；中间体（甲氧胺盐酸 盐、氟乙酸乙酯、氟乙酸甲酯、氯乙腈、二 氯乙腈、三氯乙腈、偶氮二异庚腈、偶氮 二异戊腈、偶氮二异丁腈）；化工产品 （3，3-二甲基丁酸、3，3-二甲基丁酰氯、 分散型染料）的生产、销售及进出口业 务。	2022 年 10 月 开始合作， 正常合作中	否	是
	天门振宇 科技有限 公司	2017/4/1	存续	200 万 元	刘山（35%）、刘府成 （35%）、欧阳芳 （30%）	医药化工技术研发、生产、销售；化学 品定制合成及技术服务；医药原料、医 药中间体、食品添加剂、化工原料、分 散性染料的研究、生产、销售；生物医药 化工、精细化工、生物制品、化学试剂的 研发、生产、销售。	2024 年 9 月 开始合作， 正常合作中	否	是
5	新疆天环 新材料科 技有限公 司	2019- 04-14	存续	7500 万 元	王红武（60%）、陈小群 （13.30%）、王建波 （12.50%）、蒋军 （9.20%）、蒋海鸣 （5%）	涂料制造和销售（不含危险化学品）；染 料制造和销售；石灰和石膏制造和销售； 专用化学产品制造和销售（不含危险化 学品）；化工产品生产和销售（不含许可 类化工产品）；货物进出口；技术进出口 ；颜料制造和销售；新材料技术研发。	2024 年 5 开 始合作，正 常合作中	否	是

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在关联关系	是否为终端供应商
		成立日期	公司状态	注册资本	股权结构	主要经营范围			
6	杭州艳森化工有限公司	2018/3/19	存续	100 万元	周佳艳（95%）、郑辰（5%）	销售：化工产品及其原料、染料、颜料、涂料、助剂，纺织品及其原料，橡胶，塑料制品，机械设备，金属材料，建筑及装饰材料。	2018 年 5 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
7	杭州景优化工有限公司	2014/2/12	存续	200 万元	刘喜梅（60%）、王铮（40%）	不带储存经营：其他危险化学品；批发、零售：化工原料及产品，建筑材料，金属材料，日用百货，机械设备，电子产品，丝绸，机电设备（除轿车），家电；货物及技术进出口。	2018 年 5 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
8	江苏常州鑫德化工科技有限公司	2022/11/2	在业	50 万元	李鑫叶（55%）、李六叶（45%）	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化工产品销售；专用化学产品销售；染料销售；油墨销售。	2023 年 1 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）

注 1：宁波德欣科技有限公司为宁波龙欣精细化工有限公司的子公司。

注 2：湖北成宇制药有限公司、天门振宇科技有限公司的实际控制人均为刘府成。

注 3：苏州市罗森助剂有限公司的股东李连珍（0.50%）在 2026 年 2 月 11 日变更为李根荣（0.50%）。

报告期内，公司的分散染料主要供应商与公司不存在关联关系。2023 年以来，公司逐步开发和寻找分散染料的生产制造商，向贸易商采购的分散染料逐渐减少，公司与分散染料主要供应商自开始合作以来，合作稳定。

（三）水性颜料墨水原材料采购情况

1、水性颜料墨水原材料采购的数量、金额、占比、平均单价

报告期内，公司水性颜料墨水主要原材料为黑色水性颜料色浆、红色水性颜料色浆、黄色颜料色浆、蓝色颜料色浆等水性颜料，其采购的基本情况如下：

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黑色颜料色浆	72.96	42.55	-12.91%	310.45	2.80%
红色颜料色浆	24.76	76.85	-22.06%	190.28	1.71%
黄色颜料色浆	6.90	77.02	-17.73%	53.15	0.48%
蓝色颜料色浆	16.55	46.44	-32.62%	76.87	0.69%
其他水性颜料	20.33	50.74	-63.88%	103.17	0.93%
小 计	141.50	51.87	-20.70%	733.92	6.61%
2024 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黑色颜料色浆	53.68	48.86	-10.32%	262.25	2.62%

红色颜料色浆	15.27	98.60	-24.18%	150.51	1.50%
黄色颜料色浆	4.42	93.62	-12.75%	41.38	0.41%
蓝色颜料色浆	11.80	68.92	-31.96%	81.33	0.81%
其他水性颜料	2.88	140.47	-44.81%	40.45	0.40%
小 计	88.04	65.41	-18.55%	575.92	5.76%
2023 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
黑色颜料色浆	33.27	54.48	-12.75%	181.26	2.19%
红色颜料色浆	10.60	130.04	-35.53%	137.84	1.67%
黄色颜料色浆	3.20	107.30	-37.02%	34.34	0.42%
蓝色颜料色浆	7.05	101.29	-29.47%	71.41	0.86%
其他水性颜料	0.57	254.52	330.20%	14.38	0.17%
小 计	54.69	80.32	-15.15%	439.23	5.31%

报告期内，公司水性颜料采购的金额分别为 439.23 万元、575.92 万元、**733.92 万元**，占各期整体采购的比例分别为 5.31%、5.76%、**6.61%**，是水性颜料墨水的主要原材料。报告期内，公司水性颜料的采购价格整体呈现下降趋势，其单价波动具体情况详见“问题 6.二、（一）3、水性颜料采购价格的变动情况及原因”之回复内容。

2、水性颜料主要供应商情况

（1）水性颜料主要供应商采购金额及占比情况

报告期内，公司水性颜料采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	珠海云旦纳米材料科技有限公司	619.59	84.42%	527.75	91.63%	403.08	91.77%
2	南京新化原容和新材料有限公司	-	-	-	-	8.22	1.87%
3	珠海纳思达信息技术有限公司	-	-	-	-	12.71	2.89%
4	广州科廷颜料科技有限公司	28.52	3.89%	-	-	-	-
5	广州尚进化工有限公司	23.51	3.20%	34.17	5.93%	14.23	3.24%
6	其他供应商小计	62.29	8.49%	14.00	2.44%	0.99	0.23%

合 计	733.92	100.00%	575.92	100%	439.23	100%

报告期内，公司的水性颜料采购供应商主要有珠海云旦纳米材料科技有限公司、南京新化原容和新材料有限公司、珠海纳思达信息技术有限公司、广州科廷颜料科技有限公司、广州尚进化工有限公司等。报告期内，公司向上述主要供应商采购水性颜料金额占水性颜料总采购额的比例分别为 99.77%、97.56%、91.51%，水性颜料的主要供应商较为集中。

(2) 水性颜料主要供应商其他基本情况：

报告期内，水性颜料采购的主要供应商其他基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否 为终端供 应商
		成立日期	公司状态	注册资本	股权结构	主要经营范围			
1	珠海云旦纳米材料科技有限公司	2020/1/20	存续	1000万元	珠海市中浆纳米材料科技有限公司（100%）	新材料技术研发；涂料制造和销售；油墨制造和销售；新型催化材料及助剂销售等。	2020年9月开始合作，正常合作中	否	是
2	南京新化原容和新材料有限公司	2016/12/22	在业	5000万元	南京新化原化学有限公司（90%）、孙雷（5%）、王兴琳（5%）	危险化学品经营；新材料技术研发；新材料技术推广服务；炼油、化工生产专用设备销售；石油制品销售；高性能密封材料销售；新型催化材料及助剂销售；化工产品销售；专用化学产品销售等。	2019年10月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
3	珠海纳思达信息技术有限公司	2018/1/30	存续	30000万元	珠海横琴格之格科技有限公司（100%）	货物进出口；油墨制造和销售等。	2022年6月开始合作，正常合作中	否	是
4	广州科廷颜料科技有限公司	2025/4/1	存续	100万元	陈楚华（70%）、蔡雪岸（20%）、刘丽（10%）	信息咨询服务；涂料制造和销售；化工产品生产与销售；技术进出口；合成纤维制造与销售；科技中介服务；专用化学产品制造与销售；货物进出口；日用化学产品制造与销售；国内贸易代理；环保咨询服务；新型催化材料及助剂销售；新材料技术研发；颜料制造与销售；合成材料制造；技术服务等。	2025年7月开始合作，正常合作中	否	（否）贸易商
5	广州尚进化工有限公司	2017/4/28	在业	100万元	王劲光（50%）、温华（50%）	涂料批发；商品批发贸易；涂料制造；货物进出口；颜料制造；商品信息	2019年4月开始合作，正常合	否	否（贸易

						咨询服务；技术进出口； 贸易代理。	作中		商)

报告期内，公司的水性颜料主要供应商与公司不存在关联关系，水性颜料的采购主要来源于水性颜料的生产制造商，少部分来源于贸易商，公司与水性颜料主要供应商自开始合作以来，合作稳定。

（四）UV 墨水原材料采购情况

1、UV 墨水原材料采购的数量、金额、占比、平均单价

报告期内，公司 UV 墨水原材料主要是单体、光引发剂、分散剂等原材料，其采购的基本情况如下：

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
UV 溶剂-单体	197.68	22.79	-9.71%	450.42	4.06%
UV 助剂-光引发剂	21.55	75.83	-1.84%	163.40	1.47%
UV 助剂-分散剂	3.39	239.77	-2.03%	81.28	0.73%
UV 其他助剂	2.24	134.12	-11.33%	30.04	0.27%
红色色粉	2.47	254.24	0.48%	62.80	0.57%
黄色色粉	1.34	183.29	-37.24%	24.47	0.22%
钛白粉	4.00	24.78	-10.31%	9.91	0.09%
其他 UV 原料	1.87	68.29	-12.08%	12.77	0.12%
小 计	234.53	35.61	-6.22%	835.09	7.52%
2024 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
UV 溶剂-单体	134.21	25.24	-15.70%	338.68	3.38%
UV 助剂-光引发剂	12.52	77.25	-4.35%	96.72	0.97%
UV 助剂-分散剂	2.57	244.73	0.29%	62.90	0.63%
UV 其他助剂	1.88	151.25	-1.97%	28.36	0.28%
红色色粉	1.21	253.02	-1.41%	30.62	0.31%
黄色色粉	0.90	292.04	-39.11%	26.28	0.26%
钛白粉	4.53	27.63	-5.87%	12.50	0.12%
其他 UV 原料	0.80	77.67	5.40%	6.21	0.06%
小 计	158.61	37.97	-12.43%	602.27	6.02%

2023 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
UV 溶剂-单体	143.58	29.94	-12.98%	429.82	5.20%
UV 助剂-光引发剂	12.95	80.76	-28.82%	104.59	1.26%
UV 助剂-分散剂	3.15	244.03	-3.53%	76.87	0.93%
UV 其他助剂	1.83	154.29	14.36%	28.16	0.34%
红色色粉	1.40	256.64	1.45%	35.93	0.43%
黄色色粉	0.82	479.60	2.54%	39.33	0.48%
钛白粉	6.00	29.35	2.58%	17.61	0.21%
其他 UV 原料	1.21	73.69	51.39%	8.92	0.11%
小 计	170.93	43.36	-12.10%	741.22	8.97%

报告期内，公司 UV 墨水原材料采购的金额分别为 741.22 万元、602.27 万元、**835.09 万元**，占各期整体采购的比例分别为 8.97%、6.02%、**7.52%**。报告期内，公司 UV 墨水原材料主要包括 UV 溶剂-单体、UV 助剂-光引发剂等，其采购价格整体呈现下降趋势，UV 墨水原材料主要采购材料的单价波动具体情况详见“问题 6.二、（一）4、UV 墨水原材料采购价格的变动情况及原因”之回复内容。

2、UV 墨水原材料主要供应商情况

（1）UV 墨水原材料主要供应商采购金额及占比

报告期内，公司 UV 墨水原材料采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	广东育和新材料有限公司	67.96	8.14%	67.83	11.26%	205.05	27.66%
2	广州市扬诺新材料有限公司	20.94	2.51%	19.79	3.29%	62.67	8.45%
3	广州锐森高分子科技有限公司	126.16	15.11%	137.58	22.84%	138.58	18.70%
4	珠海市德林商贸发展有限公司	23.06	2.76%	34.99	5.81%	57.35	7.74%
5	东莞市德晟新材料有限公司	16.57	1.98%	24.42	4.06%	41.98	5.66%
6	上海嘉极诚新材料有限公司	121.31	14.53%	49.93	8.29%	-	-

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
7	温州金源新材料科技有限公司	62.80	7.52%	30.53	5.07%	35.93	4.85%
8	广州翰凯化工有限公司	45.53	5.45%	-	-	-	-
9	其他供应商小计	350.76	42.00%	237.2	39.38%	199.66	26.94%
合 计		835.09	100.00%	602.27	100%	741.22	100%

报告期内，公司的 UV 墨水原材料供应商各期前五大均有广东育和新材料有限公司、广州市扬诺新材料有限公司、广州锐森高分子科技有限公司、珠海市德林商贸发展有限公司、东莞市德晟新材料有限公司、上海嘉极诚新材料有限公司、温州金源新材料科技有限公司、广州翰凯化工有限公司。报告期内，公司向上述主要供应商采购 UV 墨水原材料金额占 UV 墨水原材料总采购额的比例分别为 73.06%、60.62%、58.00%，UV 墨水原材料的主要供应商相对集中。

（2）UV 墨水原材料主要供应商其他基本情况

报告期内，UV 墨水原材料采购的主要供应商其他基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否为 终端供 应商
		成立日期	公司 状态	注册 资本	股权结构	主要经营范围			
1	广东育和新材料有限公司	2016/12/8	在业	1000 万元	蓝慧敏（80%）、张亚杰（20%）	新材料技术研发和推广服务；工程和技术研究和试验发展；化工产品生产；专用化学产品制造和销售；油墨销售；货物进出口等。	2019 年 7 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
2	广州市扬诺新材料有限公司	2016/7/7	在业	100 万元	王汉彬（100%）	化工产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；生物化工产品技术研发；新材料技术研发和推广服务；颜料销售等。	2020 年 6 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
3	广州锐森高分子科技有限公司	2018/3/8	在业	200 万元	周俊风（70%）、周玲（30%）	化学工程研究服务；树脂及树脂制品批发和零售；新材料技术开发服务；环保技术开发服务；涂料批发和零售；化学试剂和助剂销售；化工产品批发；新材料技术推广服务。	2018 年 7 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
4	珠海市德林商贸发展有限公司	2006/11/3	存续	50 万元	张淑珍（50%）、吴彩萍（50%）	化工产品销售；油墨销售；染料销售；颜料销售等。	2008 年 7 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
5	东莞市德晟新材料有限公司	2010/7/14	在业	500 万元	胡平（50%）、胡志刚（50%）	研发及销售：纳米材料、石墨烯材料、机器设备及配件、锂离子电池及配件、塑胶五金模具及配件、电子产品及配件、印刷器材、金属制品、纸制品、清洗剂、润滑油、洗涤用品（不含危险化学品）。	2011 年 7 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
6	上海嘉极诚新材料有限公司	2020/5/20	存续	1000 万元	李俊凤（100%）	新材料技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化工产品销售等。	2024 年 1 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在关联关系	是否为终端供应商
		成立日期	公司状态	注册资本	股权结构	主要经营范围			
7	温州金源新材料科技有限公司	1995/12/27	存续	2824.7万元	温州市洞头新凯实业有限公司(46.4598%)、浙江信凯科技集团股份有限公司(33%)、温州拓彩企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(20.5402%)	海藻酸钠、磷酸氢钙、磷酸钙、化工产品、化工原料、印染助剂、染料、有机颜料及相关中间体的研发、生产、销售。	2019年10月开始合作，正常合作中	否	是
8	广州翰凯化工有限公司	2010/6/14	存续	300万元	刘欣才(50%)、王秋菊(50%)	日用化学产品销售;化工产品销售(不含许可类化工产品);国内贸易代理;消毒剂销售(不含危险化学品);食品添加剂销售;保健食品(预包装)销售;食品销售(仅销售预包装食品);食品互联网销售(仅销售预包装食品);非食用植物油销售;货物进出口;危险化学品经营。	2025年1月开始合作，正常合作中	否	贸易商

报告期内，公司的 UV 墨水原材料主要供应商与公司不存在关联关系，UV 墨水原材料的采购主要来源于贸易商，公司与 UV 墨水原材料主要供应商自开始合作以来，合作稳定。

（五）通用溶剂

1、通用溶剂采购的数量、金额、占比、平均单价

报告期内，公司通用溶剂采购的基本情况如下：

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
甘油	938.10	6.91	61.45%	648.49	5.84%
二甘醇	576.82	4.01	-19.32%	231.25	2.08%
二甘醇单丁醚	258.10	8.51	-23.61%	219.53	1.98%
山梨糖醇	310.61	3.08	-9.14%	95.75	0.86%
丙二醇	36.30	6.67	-8.76%	24.22	0.22%
其他溶剂	485.92	7.32	-60.04%	355.92	3.21%
小 计	2,605.85	6.04	3.96%	1,575.16	14.19%
2024 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
甘油	1,144.86	4.28	4.27%	490.41	4.90%
二甘醇	532.18	4.97	-11.73%	264.43	2.64%

二甘醇单丁醚	243.81	11.14	16.21%	271.70	2.72%
山梨糖醇	308.32	3.39	-6.57%	104.67	1.05%
丙二醇	78.00	7.31	-10.39%	57.00	0.57%
其他溶剂	122.57	18.32	26.20%	224.49	2.24%
小 计	2,429.74	5.81	2.66%	1,412.70	14.12%
2023 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
甘油	860.64	4.11	-56.24%	353.58	4.28%
二甘醇	466.57	5.63	11.86%	262.63	3.18%
二甘醇单丁醚	197.76	9.59	-21.02%	189.64	2.29%
山梨糖醇	310.61	3.63	-12.37%	112.86	1.37%
丙二醇	84.00	8.16	-31.32%	68.50	0.83%
其他溶剂	112.99	14.51	18.85%	163.98	1.98%
小 计	2,032.57	5.66	-27.78%	1,151.20	13.92%

报告期内，公司通用溶剂采购的金额分别为 1,151.20 万元、1,412.70 万元、**1,575.16 万元**，占各期整体采购的比例分别为 13.92%、14.12%、**14.19%**。通用溶剂可根据具体的墨水工艺及配方添加至不同类型的墨水中，通用溶剂主要有甘油、二甘醇、二甘醇单丁醚、山梨糖醇、丙二醇等，通用溶剂主要材料采购占各期通用溶剂采购额的比例分别为 85.76%、84.11%、**77.40%**。

报告期内，受市场价格波动影响，甘油、二甘醇**单**丁醚的采购单价在 2023 年度下降，并在 2024 年度回升；二甘醇在 2023 年度采购单价上升，在 2024 年度有所下降；山梨糖醇、丙二醇则在报告期内采购单价持续下降；2025 年度，甘油采购价格依然维持上涨趋势，二甘醇、二甘醇单酞醚、山梨糖醇、丙二醇的采购单价则呈现不同幅度的下降趋势。报告期内，公司通用溶剂主要采购材料的单价波动具体情况详见“问题 6.二、（一）5、通用溶剂采购价格的变动情况及原因”之回复内容。

2、通用溶剂主要供应商情况

（1）通用溶剂主要供应商采购金额及占比情况

报告期内，公司通用溶剂采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	珠海市德田精细化工有限公司	375.99	23.87%	290.74	20.58%	291.70	25.34%
2	江苏亿茂化工有限公司	168.96	10.73%	245.58	17.38%	30.37	2.64%
3	广州市遂悦化工有限公司	16.08	1.02%	189.14	13.39%	189.64	16.47%
4	广州市春山海高新材料有限公司	204.41	12.98%	150.75	10.67%	-	-
5	广州伟泽新材料有限公司	277.21	17.60%	113.10	8.01%	-	-
6	广州宏州化工有限公司	-	-	-	-	118.24	10.27%
7	宁波廊裕化学有限公司	74.57	4.73%	68.73	4.86%	229.01	19.89%
8	浙江华康药业股份有限公司	9.44	0.60%	104.67	7.41%	99.03	8.60%
	舟山华康生物科技有限公司	86.31	5.48%	-	-	-	-
9	佛山市新安化工贸易有限公司	168.70	10.71%	-	-	-	-
10	其他供应商小计	193.48	12.28%	249.99	17.70%	193.21	16.79%
合 计		1,575.16	100.00%	1,412.70	100%	1,151.20	100%

报告期内，公司的通用溶剂采购各期前五大供应商有珠海市德田精细化工有限公司、江苏亿茂化工有限公司、广州市遂悦化工有限公司、广州市春山海高新材料有限公司、广州伟泽新材料有限公司、广州宏州化工有限公司、宁波廊裕化学有限公司、浙江华康药业股份有限公司及其关联方、佛山市新安化工贸易有限公司。报告期内，公司向上述主要供应商采购通用溶剂金额占通用溶剂采购额的比例分别为 **83.21%、82.30%、87.72%**，通用溶剂的主要供应商较为集中。

（2）通用溶剂主要供应商其他基本情况

报告期内，通用溶剂采购的主要供应商其他基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否为 终端供 应商
		成立日期	公司状态	注册资本	股权结构	主要经营范围			
1	珠海市德田精细化工有限公司	2016/4/11	存续	500 万元	湛帝（20%）、赵晓明（80%）	危险化学品经营；化工产品销售；专用化学产品销售；日用化学产品销售；油墨销售；涂料销售；防腐材料销售等。	2023 年 3 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
2	江苏亿茂化工有限公司	2021/1/5	存续	1000 万元	徐先锋（50%）、彭	食品经营；货物进出口；技术进出口；进出口代理；化工产品销售；	2023 年 11 月开始	否	否（贸易商）

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否为 终端供 应商
		成立日 期	公司状 态	注册资 本	股权结构	主要经营范围			
					赐添（50%）	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等。	合作，正常合作中		
3	广州市遂悦化工有限公司	2008/3/14	在业	3000 万元	邝健勇（50%）、肖伟华（50%）	食品添加剂批发；饲料添加剂批发；货物进出口；商品批发贸易；化工产品批发；原油加工及石油制品制造；非药品类易制毒化学品销售等。	2018 年 11 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
4	广州市春山海高新材料有限公司	2022/10/26	在业	350 万元	钟雯倩（70%）、袁丹（30%）	日用化学产品销售和制造；专用化学产品销售和制造（不含危险化学品）；化工产品销售和生产（不含许可类化工产品）；高纯元素及化合物销售；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；金属切削加工服务；金属表面处理及热处理加工；自然科学研究和试验发展；非金属废料和碎屑加工处理；仓储设备租赁服务；新型催化材料及助剂销售；电镀加工；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；工程和技术研究和试验发展；汽车装饰用品制造；医学研究和试验发展；高性能纤维及复合材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；装卸搬运；汽车零部件研发；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；道路货物运输（网络货运）；消毒剂生产（不含危险化学品）；道路货物运输站经营；互联网信息服务	2024 年 2 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
5	广州伟泽新材料有限公司	2019/1/17	在业	500 万元	广州市久洋铭科投资有限公司（65%）、许萍（30%）、宋秋兰（5%）	专用化学产品销售；化工产品销售；日用化学产品销售；日用品销售；包装材料及制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术研发；危险化学品经营；货物进出口等。	2024 年 7 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
6	广州宏州化工有限公司	2007/3/28	在业	500 万元	张桂州（100%）	化工产品销售；信息咨询服务；机械设备租赁。	2018 年 10 月开始合作，2023 年 6 月终止合作	否	否（贸易商）
7	宁波廊裕化学有限公司	2013/7/17	存续	108 万元	王接廊（80%）、杨建勇（20%）	危险化学品经营；化工产品销售；专用化学产品销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；贸易经纪；销售代理等。	2013 年 10 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
8	浙江华康药业股份有限公司	2001/7/10	存续	30304.9751 万元	陈德水（15.58%）、程新平（5.51%）、徐小荣（5.18%）、曹建宏	药品生产；食品生产；食品添加剂生产；饲料添加剂生产；货物进出口；化工产品销售。	2022 年 3 月开始合作，正常合作中	否	是

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否为 终端供 应商
		成立日 期	公司状 态	注册资 本	股权结构	主要经营范围			
					(5.18%)、 其他持股 5% 以下股东 (68.55%)				
	舟山华康生物 科技有限公司	2022/8 /11	存续	100000 万元	浙江华康药 业股份有限 公司 (100%)	技术服务、技术开发、技术咨询、 技术交流、技术转让、技术推广； 生物基材料制造；生物基材料销 售；食品添加剂销售；饲料原料销 售；食用农产品初加工；食用农产 品批发；污水处理及其再生利用； 粮食收购；农副产品销售；非食用 植物油加工；非食用植物油销售； 食品生产；食品销售；食品添加剂 生产；饲料添加剂生产；饲料生 产；药品生产。	2025 年 2 月开始合 作，正常 合作中	否	是
9	佛山市新安化 工贸易有限公司	1999/8 /20	存续	500 万 元	谢应光 (40%)、陈 绍昌 (30%)、陈 家良 (30%)	货物进出口；技术进出口；化工产 品销售；专用化学产品销售；石油 制品销售；食品添加剂销售；饲料 添加剂销售；日用百货销售；机械 设备销售；技术服务、技术开发、 技术咨询、技术交流、技术转让、 技术推广；普通货物仓储服务。	2025 年 6 月开始合 作，正常 合作中	否	贸易商

报告期内，公司的通用溶剂主要供应商与公司不存在关联关系，通用溶剂的采购主要来源于贸易商，公司与通用溶剂主要供应商自开始合作以来，合作相对稳定。公司于 2023 年 6 月停止与广州宏州化工有限公司合作的原因系公司根据不同供应商的报价，择优选择供应商。

（六）通用助剂

1、通用助剂采购的数量、金额、占比、平均单价

报告期内，公司通用助剂采购的基本情况如下：

单位：吨、元/KG、万元

2025 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
分散剂	183.51	24.09	-29.27%	442.16	3.98%
树脂	40.33	45.02	-17.55%	181.55	1.64%
其他助剂	271.90	18.98	-35.62%	516.03	4.65%
小 计	495.73	22.99	-30.44%	1,139.74	10.27%
2024 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
分散剂	114.02	34.06	10.91%	388.34	3.88%

树脂	15.88	54.60	-8.08%	86.69	0.87%
其他助剂	128.05	29.48	-11.20%	377.53	3.77%
小 计	257.94	33.05	-3.60%	852.56	8.52%
2023 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
分散剂	63.32	30.71	22.90%	194.46	2.35%
树脂	12.00	59.41	0.41%	71.31	0.86%
其他助剂	69.22	33.20	9.26%	229.85	2.78%
小 计	144.55	34.29	10.48%	495.62	5.99%

报告期内，公司通用助剂采购的金额分别为 495.62 万元、852.56 万元、1,139.74 万元，占各期整体采购的比例分别为 5.99%、8.52%、10.27%，占比较小。

公司所采购的通用助剂主要为分散剂、树脂以及其他助剂，2023-2024 年度公司通用助剂采购的平均单价变化不大，2025 年度通用助剂采购平均单价较上年下降，其单价波动具体情况详见“问题 6.二、（一）6、通用助剂采购价格的变动情况及原因”之回复内容。

2、通用助剂主要供应商情况

（1）通用助剂主要供应商采购金额及占比情况

报告期内，公司通用助剂采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	广州伟钦进出口贸易有限公司	350.27	30.73%	246.81	28.95%	42.13	8.50%
	广州天成纳米科技有限公司	74.16	6.51%	-	-	-	-
2	上海载颖新材料科技有限公司	55.60	4.88%	121.26	14.22%	89.87	18.13%
3	广州市锐聚化工科技有限公司	116.40	10.21%	116.41	13.65%	33.97	6.85%
4	广州高态新材料科技有限公司	37.36	3.28%	40.44	4.74%	27.61	5.57%
5	威海华恩橡塑新材料有限公司	39.57	3.47%	39.19	4.60%	27.56	5.56%
6	上海渤洋化工科技有限公司	12.57	1.10%	33.66	3.95%	33.36	6.73%

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
7	广州齐欣化工有限公司	0.23	0.02%	29.57	3.47%	29.93	6.04%
8	珠海市德林商贸发展有限公司	43.63	3.83%	17.35	2.03%	11.86	2.39%
9	清远慧谷新材料技术有限公司	63.62	5.58%	0.61	0.07%	5.11	1.03%
10	其他供应商小计	346.34	30.39%	207.26	24.32%	194.22	39.20%
合 计		1,139.74	100.00%	852.56	100%	495.62	100%

注：广州伟钦进出口贸易有限公司与广州天成纳米科技有限公司系受同一实际控制人控制的关联公司。

报告期内，公司的通用助剂采购各期前五大供应商主要有广州伟钦进出口贸易有限公司及其关联方、上海载颖新材料科技有限公司、广州市锐聚化工科技有限公司、广州高态新材料科技有限公司、威海华恩橡塑新材料有限公司、上海渤沣化工科技有限公司、广州齐欣化工有限公司、珠海市德林商贸发展有限公司、清远慧谷新材料技术有限公司。报告期内，公司向上述主要供应商采购通用助剂金额占通用助剂采购额的比例分别为 60.80%、75.68%、69.61%，通用助剂采购的主要供应商相对集中。

（2）通用助剂主要供应商其他基本情况

报告期内，通用助剂采购的主要供应商其他基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在关联关系	是否为终端供应商
		成立日期	公司状态	注册资本	股权结构	主要经营范围			
1	广州伟钦进出口贸易有限公司	2017/9/13	在业	200 万元	陈斐霞（100%）	技术进出口；化工产品批发；互联网商品销售；商品批发贸易；货物进出口；化工产品零售。	2018 年 12 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
	广州天成纳米科技有限公司	2024/3/25	存续	100 万元	林润财（90%）、陈敏（10%）	化工产品销售；专用化学产品销售；日用化学产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；互联网销售；自然科学研究和试验发展	2024 年 12 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
2	上海载颖新材料科技有限公司	2016/6/22	存续	20 万美元	余奇威（60%）、王丽娇（40%）	技术开发与咨询、技术服务、技术转让；化工原料及产品批发、进出口、网上零售、佣金代理（拍卖除外）及提供相关配套服务和技术咨询。	2018 年 1 月开始合作，正常合作中	否	否（贸易商）
3	广州市锐聚化	2007/6/16	在业	100 万元	阮如意（70%）、	材料科学研究、技术开发；化工产品批发；商品零售贸易；商品	2019 年 1 月开始	否	否（贸易商）

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否为 终端供 应商
		成立日期	公司 状态	注册资本	股权结构	主要经营范围			
	工科技有限公司				田骏翔 (30%)	批发贸易；化工产品零售；货物进出口；技术进出口。	合作， 正常合 作中		
4	广州高态新材料科技有限公司	2016/ 3/24	在业	100 万元	谢佩君 (70%)、 李嘉宜 (30%)	新材料技术研发；化工产品生产与销售；塑料制品销售；橡胶制品销售；国内贸易代理；货物进出口等。	2017 年 9 月开始 合作， 正常合 作中	否	否（贸 易商）
5	威海华恩橡塑新材料有限公司	2012/ 2/29	在业	100 万元	赵成建 (34%)、 张永才 (34%)、 周玉生 (32%)	塑料助剂、橡胶助剂、纺织助剂、乳化剂、抗静电剂、造纸助剂、抗氧剂、紫外线吸收剂的销售。	2018 年 12 月开 始合 作，正 常合 作中	否	是
6	上海渤洋化工科技有限公司	2017/ 5/5	存续	500 万元	余军 (50%)、 范嘉成 (50%)	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；化工原料及产品、化学试剂，水性涂料销售；危险化学品批发；货物进出口及技术进出口等。	2021 年 9 月开 始合 作，正 常合 作中	否	否（贸 易商）
7	广州齐欣化工有限公司	2006/ 12/18	在业	50 万元	朱红军 (51%)、 陈亮 (49%)	商品批发贸易；涂料零售；化工产品批发和零售；润滑油批发和零售；商品零售贸易；化学工程研究服务；材料科学研究、技术开发。	2012 年 12 月开 始合 作，正 常合 作中	否	否（贸 易商）
8	珠海市德林商贸发展有限公司	2006/ 11/03	存续	50 万元	张淑珍 (50%)、吴 彩萍 (50%)	一般项目：化工产品销售（不含许可类化工产品）；油墨销售（不含危险化学品）；染料销售；颜料销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；以自有资金从事投资活动；科技中介服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；数据处理服务；国内贸易代理；个人商务服务。	2008 年 7 月开 始合 作，正 常合 作中	否	否（贸 易商）
9	清远慧谷新材料技术有限公司	2012/ 8/15	存续	3000 万元	广州慧谷新材料科技股份有限公司 (100%)	新材料技术推广服务；基础化学原料制造；专用化学产品制造；日用化学产品制造；涂料制造；油墨制造；合成材料制造；化工产品生产；密封用填料制造；非金属矿物制品制造；非金属矿及制品销售；金属制品研发；橡胶制品制造；皮革制品制造；塑料制品制造；建筑防水卷材产品制造；塑胶表面处理；工程塑料及合成树脂制造；合成材料销售；化工产品销售；专用化学产品销售；橡胶制品销售；新型催化材料及助剂销售；建筑装饰材料销售；工程和技术研究和试验发展；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；非居住房地产租赁；住房租赁；危险化学品生产；新化学物质生产。	2022 年 7 月开 始合 作，正 常合 作中	否	是

注：广州诤钦进出口贸易有限公司与广州天成纳米科技有限公司系受同一实际控制人控制的关联公司。

报告期内，公司的通用助剂主要供应商与公司不存在关联关系，通用助剂的采购主要来源于贸易商，公司与通用助剂主要供应商自开始合作以来，合作稳定。

（七）包材

1、包材采购的数量、金额、占比、平均单价

报告期内，公司包材采购的基本情况如下：

单位：KPCS、元/PCS、万元

2025 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
瓶子	32,761.94	0.5317	-1.08%	1,742.03	15.69%
标签	43,079.06	0.0434	-0.69%	186.76	1.68%
彩盒	14,328.63	0.2245	-15.70%	321.73	2.90%
纸箱	909.04	2.2356	5.93%	203.22	1.83%
其他包材	-	-	-	372.46	3.35%
小 计	-	-	-	2,826.20	25.46%
2024 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
瓶子	34,040.98	0.5375	7.18%	1,829.78	18.28%
标签	47,409.27	0.0437	4.97%	206.99	2.07%
彩盒	11,189.69	0.2663	2.40%	297.99	2.98%
纸箱	870.27	2.1104	-6.37%	183.66	1.84%
其他包材	-	-	-	246.59	2.46%
小 计	-	-	-	2,765.01	27.63%
2023 年度					
项目	数量	平均单价	单价变动率	金额	采购占比
瓶子	36,853.01	0.5015	0.48%	1,848.23	22.36%
标签	46,135.46	0.0416	4.92%	191.89	2.32%
彩盒	9,972.20	0.2601	-9.28%	259.34	3.14%
纸箱	849.26	2.2539	-21.13%	191.41	2.31%
其他包材	-	-	-	238.18	2.88%

小 计	-	-	-	2,729.05	33.01%

报告期内，公司包材采购的金额分别为 2,729.05 万元、2,765.01 万元、**2,826.20 万元**，占各期整体采购的比例分别为 33.01%、27.63%、**25.46%**。报告期内，公司包材采购平均单价不存在较大差异，其单价波动具体情况详见“问题 6.二、（一）7、包材采购价格的变动情况及原因”之回复内容。

2、包材主要供应商情况

（1）包材主要供应商采购金额及占比情况

报告期内，公司包材采购的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	749.65	26.53%	1,124.40	40.67%	1,267.43	46.44%
2 ^{注1}	湖南天创源科技有限公司	129.48	4.58%	151.00	5.46%	170.21	6.24%
	深圳市绘美源科技有限公司	140.50	4.97%	232.19	8.40%	232.73	8.53%
	珠海塑通材料技术有限公司	206.04	7.29%	86.21	3.12%	-	-
3	中山市普利升模具有限公司	436.49	15.44%	177.25	6.41%	129.17	4.73%
4	中山恒联盛包装制品有限公司	46.72	1.65%	122.42	4.43%	130.71	4.79%
5	珠海市榕松恒信科技有限公司	142.91	5.06%	136.86	4.95%	78.93	2.89%
6	珠海市新金业彩色印务有限公司	78.54	2.78%	149.67	5.41%	129.23	4.74%
7	珠海市鑫雅瑞包装科技有限公司	213.96	7.57%	129.72	4.69%	33.24	1.22%
8	其他供应商小计	681.90	24.13%	455.29	16.46%	557.40	20.42%
合 计		2,826.20	100.00%	2,765.01	100%	2,729.05	100%

注 1：湖南天创源科技有限公司与深圳市绘美源科技有限公司、珠海塑通材料技术有限公司的实际控制人均为唐国辉及其配偶。

报告期内，公司的包材采购各期前五大供应商有珠海鸿益莱塑胶制品有限公司、深圳市绘美源科技有限公司及其关联方、中山市普利升模具有限公司、中山恒联盛包装制品有限公司、珠海市榕松恒信科技有限公司、珠海市新金业彩色印务有限公司、珠海市鑫雅瑞包装科技有限公司。报告期内，公司向上述主要供应商采购包材金额占包材采购额的比例分别为 **79.58%、83.54%、75.87%**，包材采购的主要供应商相对集中。

(2) 包材采购主要供应商其他基本情况

报告期内，包材采购的主要供应商其他基本情况如下：

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否 为终端供 应商
		成立日 期	公司状 态	注册资 本	股权结构	主要经营范围			
1	珠海鸿益莱 塑胶制品有 限公司	2018/8/2 2	存续	300 万 元	陈美容 (90%)、陈 海荣 (10%)	塑料制品制造和销 售；橡胶制品制造和 销售。	2018 年 9 月 开始合作， 正常合作中	是	是
2 ^{注 1}	湖南天创源 科技有限公 司	2018/5/2 5	存续	500 万 元	唐国辉 (98%)、陈 建新 (2%)	塑料零件及其他塑料 制品制造与销售	2021 年 4 月 开始合作， 正常合作中	否	是
	深圳市绘美 源科技有限 公司	2011/1/4	存续	500 万 元	唐国辉 (98%)、陈 建新 (2%)	连供、墨盒、塑胶配 件的生产及销售；电 子产品、五金产品、 模具的生产及销售。	2014 年 8 月 开始合作， 正常合作中	否	是
	珠海塑通材 料技术有限 公司	2023/03/ 07	存续	500 万 元	陈美华 (95%)、鄢 历 (5%)	塑料制品制造和销 售；塑料包装箱及容 器制造；塑料加工专 用设备制造；食品用 塑料包装容器工具制 品销售；包装专用设 备销售；包装专用设 备制造；普通玻璃容 器制造；包装服务； 电热食品加工设备销 售；金属包装容器及 材料制造；货物进出 口；技术进出口；五 金产品研发；五金产 品制造；五金产品批 发；五金产品零售； 化工产品销售；办公 设备耗材制造；办公 设备耗材销售；模具 销售；模具制造；油 墨销售；合成材料销 售；食品用塑料包装 容器工具制品生产； 食品用纸包装、容器 制品生产。	2023 年 7 月 开始合作， 正常合作中	否	是
3	中山市普利 升模具有限 公司	2007/3/2 2	在业	50 万 元	黄直升 (95%)、赖 国红 (5%)	生产与销售塑胶模 具、五金模具、塑胶 制品、打印机耗材、 五金配件、电子产 品、计算机配件。	2008 年 5 月 开始合作， 正常合作中	否	是
4	中山恒联盛	2018/4/9	在业	500 万	胡志雄	纸制品制造与销售；	2018 年 10	否	是

序号	公司名称	工商信息					合作历史	是否存在 关联关系	是否 为终端供 应商
		成立日 期	公司状 态	注册资 本	股权结构	主要经营范围			
	包装制品有限公司			元	(80%)、王雄文 (20%)	塑料制品销售；橡胶制品销售；包装专用设备制造与销售；日用木制品制造与销售；木制容器制造与销售等。	月开始合作，正常合作中		
5	珠海市榕松恒信科技有限公司	2017/5/9	在业	50 万元	曾小容 (70%)、刘松柏 (30%)	3D 打印技术研发；包装装潢印刷品及其它印刷品印刷。	2023 年 3 月开始合作，正常合作中	否	是
6	珠海市新金业彩色印务有限公司	1998/1/22	在业	200 万元	范伟明 (30%)、梁锦枝 (30%)、梁欢限 (30%)、梁慧欣 (10%)	出版物、包装装潢印刷品、其他印刷品印刷。	2019 年 3 月开始合作，正常合作中	否	是
7	珠海市鑫雅瑞包装科技有限公司	2023/05/26	存续	100 万元	王春寿 (90%)、王冠霖 (10%)	许可项目：包装装潢印刷品印刷；文件、资料等其他印刷品印刷；出版物印刷；印刷品装订服务；电子出版物复制。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；包装服务；新材料技术研发；包装专用设备销售；包装材料及制品销售；纸制品销售；软件开发；塑料制品制造；塑料制品销售；纸制品制造；塑料包装箱及容器制造；食品用塑料包装容器工具制品销售；金属包装容器及材料销售；摄影扩印服务；办公服务；办公用品销售；文具用品批发；文具用品零售。	2023 年 9 月开始合作，正常合作中	否	是

注 1：湖南天创源科技有限公司与深圳市绘美源科技有限公司、珠海塑通材料技术有限公司的实际控制人均为唐国辉及其配偶。

公司的包材采购主要供应商中，珠海鸿益莱塑胶制品有限公司为公司的前员工赵维奇实际控制的公司，除珠海鸿益莱塑胶制品有限公司外，报告期内的包材主要供应商与公司不存在关联关系，公司与包材主要供应商自开始合作以来，合作稳定。

二、结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内染料、颜料、溶剂、助剂、包材等各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，结合前述情况分析说明发行人采购价格公允性。

（一）结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内染料、颜料、溶剂、助剂、包材等各类原材料采购价格的变动情况及原因

1、水性染料采购价格的变动情况及原因

报告期内，公司水性染料各年的平均采购单价波动情况如下：

单位：元/KG

项目		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
黑色 水性 染料	黑色色粉	95.38	-18.94%	117.66	-0.04%	117.70	-7.58%
	黑色色浆	22.34	-0.45%	22.44	-7.81%	24.34	-5.82%
	小 计	29.27	9.95%	26.62	-1.58%	27.05	-2.20%
红色 水性 染料	红色色粉	82.09	-17.58%	99.60	-13.90%	115.68	-0.87%
	红色色浆	17.05	-26.54%	23.21	1.62%	22.84	-19.59%
	小 计	31.09	-30.71%	44.87	-7.82%	48.68	11.11%
黄色 水性 染料	黄色色粉	43.40	-0.89%	43.79	1.96%	42.95	-27.18%
	黄色色浆	-	-	-	-	-	-
	小 计	43.40	-0.89%	43.79	1.96%	42.95	-23.47%
蓝色 水性 染料	蓝色色粉	93.66	-32.83%	139.43	26.09%	110.58	-15.50%
	蓝色色浆	18.19	-7.81%	19.73	-1.85%	20.11	0.50%
	小 计	28.02	-17.47%	33.95	4.39%	32.52	2.54%

水性染料分为色粉与色浆，色粉是粉末状固体，颗粒细腻，色浆是糊状或液体，由色粉、载体、助溶剂混合制成，两者含量不同，因此两者价格差异较

大。

（1）黑色水性染料

报告期内，黑色水性染料采购均价整体呈微跌趋势，其中：

黑色色粉 2023 年采购均价比 2022 年下降了 7.58%，2024 年与 2023 年基本持平，主要系 2022 年受海运与环保的影响，化工整体价格偏高，经与主要供应商永光（苏州）光电材料有限公司（以下简称“永光”）协商，2023 年采购价格较 2022 年有所调低，2024 年与 2023 年没有变化所致；2025 年度采购价格较 2024 年度下降 **18.94%**，主要系经公司与供应商永光议价，2025 年度永光调低了价格，使采购均价有所下降。

黑色色浆 2023 年采购均价比 2022 年下降 5.82%，主要系主要供应商永光在 2023 年调低了采购价格所致；黑色色浆 2024 年采购均价下降 7.81%，主要系公司在 2024 年增加了向价格更低的供应商色如丹（湖北）影像色素有限公司（色如丹（湖北）影像色素有限公司及其关联方以下简称“色如丹”）的采购量，用于替代向永光的部分采购量所致；黑色色浆 2025 年度采购均价与 2024 年度基本持平。

（2）红色水性染料

红色色粉 2023 年采购均价与 2022 年基本持平，2024 年下跌了 13.90%，主要系 2024 年向价格更低的浙江亿得新材料股份有限公司（以下简称“浙江亿得”）采购部分色粉，用于替换色如丹的部分红色色粉采购量所致；2025 年度采购均价较 2024 年度下降了 **17.58%**，一方面系 2025 年度向浙江亿得的采购占比增加，浙江亿得的红色色粉其生产所需的原粉系自己生产，因此其价格较低，导致平均采购单价下降；另一方面随着与供应商合作的深入以及市场竞争影响，2025 年度红色色粉供应商报价有所降低，导致平均采购单价进一步下降。

红色色浆 2023 年采购均价比 2022 年下降 19.59%，主要系红色色浆中价格较高的红色 2B 产品由色如丹替代永光，降低了采购价格所致，红色色浆 2024 年采购均价较 2023 年变动较小；2025 年度采购均价较 2024 年度下降了 **26.54%**，一方面系 2025 年度向浙江亿得的采购占比增加，浙江亿得的红色色浆浓度较低，因此其价格较低，导致平均采购单价下降；另一方面随着与供应商合作的深入

以及市场竞争影响，2025 年度红色色浆供应商报价有所降低，导致平均采购单价进一步下降。

(3) 黄色水性染料

黄色色粉采购均价 2023 年比 2022 年下降 27.18%，2024 年上涨 1.96%，呈先跌后微涨趋势，主要系 2023 年价格较低的酸性黄色粉采购占比增加所致；2025 年黄色色粉采购均价与上年基本持平。黄色色浆 2023-2025 年期间均没有采购。

(4) 蓝色水性染料

蓝色色粉采购均价 2023 年比 2022 年下降 15.50%，主要系 2023 年主要供应商永光调低采购价格及 2023 年增加对采购均价较低的供应商天津亚东隆兴国际贸易有限公司采购量所致；2024 年上涨 26.09%，主要系 2024 年采购以价格较高的永光蓝色色粉为主，2025 年度采购均价较 2024 年度下降了 **32.83%**，主要系 2025 年度增加对价格较低的供应商浙江劲光的蓝色色粉采购所致；蓝色色浆报告期内采购价格比较稳定，变化较小。

因水性染料不是大宗商品，需要供应商定制化生产，因此无法查询到市场公开报价进行对比分析。

2、分散染料采购价格的变动情况及原因

报告期内，公司分散染料各年的平均采购单价波动情况如下：

单位：元/KG

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
分散蓝 359	177.00	-0.52%	177.92	-4.12%	185.56	-29.99%
分散蓝 360	237.10	-8.52%	259.18	-9.91%	287.69	-24.70%
分散红 60	84.71	-5.71%	89.84	-1.57%	91.27	-21.88%
分散黄 54	90.98	-5.23%	96.00	-1.52%	97.48	-13.30%
分散棕 27	73.55	-15.90%	87.46	-13.17%	100.73	-24.72%
小 计	126.51	-7.11%	136.19	-12.72%	156.05	-4.65%

2023 年，随着市场环境因素的解除，原材料进口恢复顺畅，分散染料生产相关企业稳步量产，市场随之供大于求，报告期内，分散染料采购价格呈现下降趋势。

因分散染料不是大宗商品，需要供应商定制化生产，因此无法查询到市场公开报价进行对比分析。

3、水性颜料采购价格的变动情况及原因

报告期内，公司颜料各年的平均采购单价波动情况如下：

单位：元/KG

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
黑色颜料色浆	42.55	-12.91%	48.86	-10.32%	54.48	-12.75%
红色颜料色浆	76.85	-22.06%	98.60	-24.18%	130.04	-35.53%
黄色颜料色浆	77.02	-17.73%	93.62	-12.75%	107.3	-37.01%
蓝色颜料色浆	46.44	-32.62%	68.92	-31.96%	101.29	-29.47%
小 计	51.87	-20.70%	65.41	-18.55%	80.32	-15.15%

报告期内，颜料的采购均价呈下降趋势，主要系颜料第一大供应商珠海云旦纳米材料科技有限公司（以下简称“珠海云旦”）采购占比高，报告期内，向其采购金额占颜料总采购金额比例分别为 91.77%、91.63%、**84.42%**，随着对珠海云旦采购量的增加，公司与其协商，每年采购价格有所下降所致。

因颜料不是大宗商品，需要供应商定制化生产，因此无法查询到市场公开报价进行对比分析。

4、UV 墨水原材料采购价格的变动情况及原因

UV 墨水原材料种类比较多，但采购金额不大，以采购金额前两大的原材料分析如下：

单位：元/KG

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
UV 溶剂-单体	22.79	-9.71%	25.24	-15.70%	29.94	-12.98%
UV 助剂-光引发剂	75.83	-1.84%	77.25	-4.35%	80.76	-28.82%

近年来,UV 材料行业经历了快速产能扩张, 导致市场供给远超需求, 加上下游行业需求疲软是价格下行的核心原因, 涂料作为 UV 材料的主要应用领域, 2022 年以来受到国内外经济下行影响, UV 涂料在各应用领域需求显著萎缩。报告期内, 因供大于求的市场因素, UV 溶剂-单体与 UV 助剂-光引发剂的采购价格呈下降趋势。

因 UV 溶剂-单体与 UV 助剂-光引发剂不是大宗商品, 需要供应商定制化生产, 因此无法查询到市场公开报价进行对比分析。

5、通用溶剂采购价格的变动情况及原因

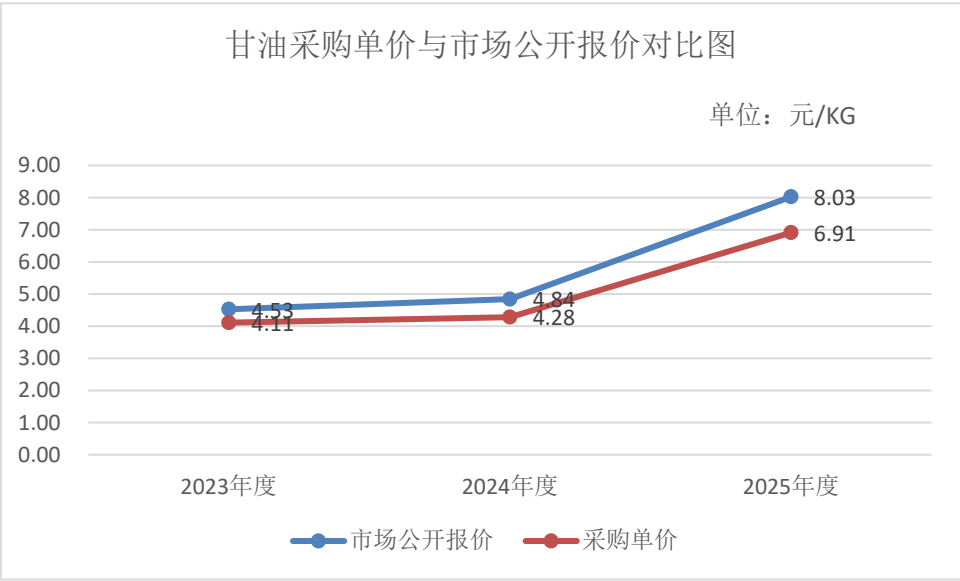
报告期内, 公司通用溶剂中主要产品各年的平均采购单价波动情况如下:

单位: 元/KG

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
甘油	6.91	61.45%	4.28	4.27%	4.11	-56.24%
二甘醇	4.01	-19.32%	4.97	-11.73%	5.63	11.86%
二甘醇单丁醚	8.51	-23.61%	11.14	16.21%	9.59	-21.02%
山梨糖醇	3.08	-9.14%	3.39	-6.57%	3.63	-12.37%
丙二醇	6.67	-8.76%	7.31	-10.39%	8.16	-31.32%

溶剂属于大宗原材料, 能查询到相应的市场公开报价, 下面对公司年度平均采购单价与市场公开报价年度平均价对比分析如下:

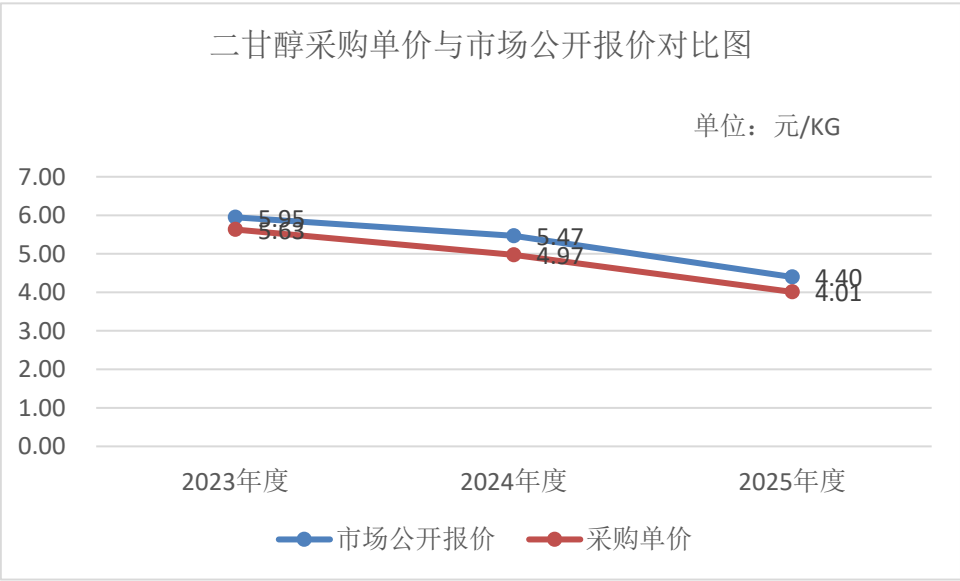
(1) 甘油平均采购单价与市场公开报价对比



注：上述市场公开报价来自于卓创资讯网。

如上图所示，报告期内，公司甘油采购均价从 2023 年的 4.11 元/KG 上升至 2025 年的 6.91 元/KG，上涨 68.13%；市场公开报价从 2023 年的 4.53 元/KG 上升至 2025 年的 8.03 元/KG，增幅 77.26%，两者均呈逐期上升的趋势，变动趋势一致。

(2) 二甘醇平均采购单价与市场公开报价对比

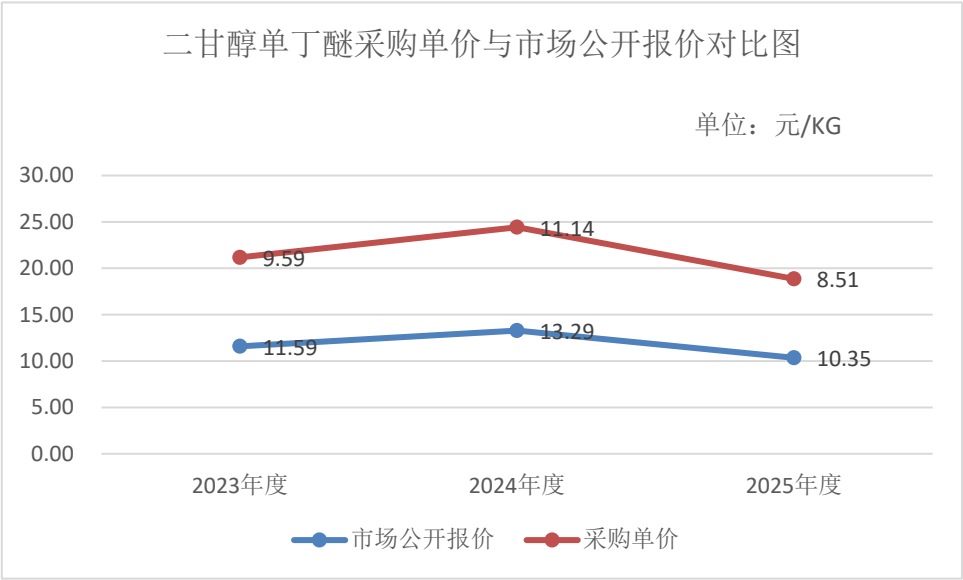


注：上述市场公开报价来自于卓创资讯网。

如上图所示，报告期内，公司二甘醇采购均价与市场公开报价变动趋势一致。其中：2023 年，公司二甘醇采购均价与市场公开报价均呈上涨趋势，公司

采购单价涨 11.86%，市场公开报价涨 12.26%；2024 年则同步回落，公司采购均价降 11.73%，市场报价降 8.07%，两者变动趋势一致；**2025 年**，公司采购均价下降至 **4.01 元/KG**,下降 **19.32%**，市场报价下降至 **4.40 元/KG**,下降 **19.56%**，两者变动趋势一致。

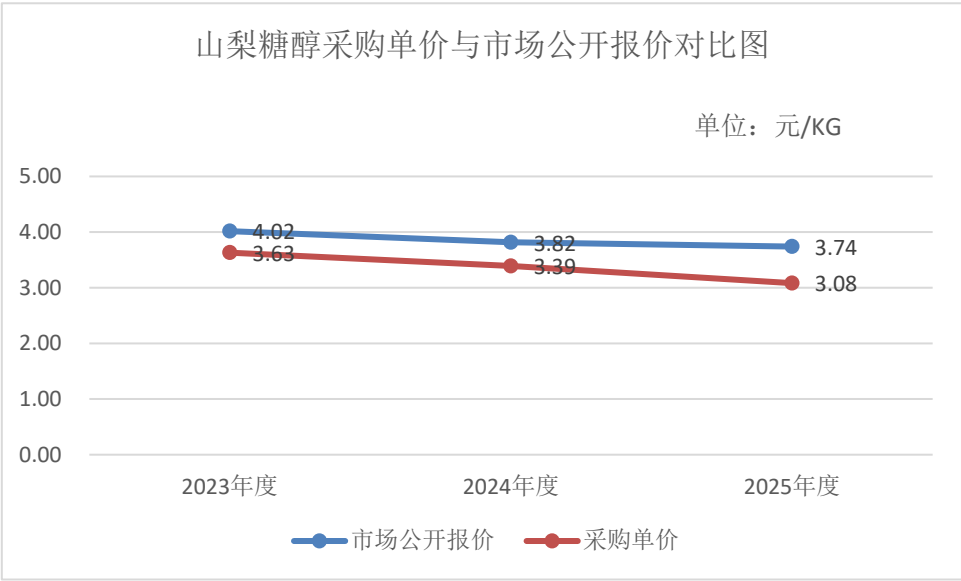
(3) 二甘醇单丁醚平均采购单价与市场公开报价对比



注：上述市场公开报价来自于卓创资讯网。

如上图所示，报告期内，公司二甘醇单丁醚采购均价与市场公开报价变动趋势一致。其中：2023 年，公司二甘醇单丁醚采购单价与市场公开报价均大幅下降，公司采购单价降 21.02%，市场报价降 22.68%；2024 年则同步回升，采购单价涨 16.21%，市场报价涨 14.67%，两者变动趋势一致；**2025 年**公司采购均价下降至 **8.51 元/KG**,下降 **23.61%**，市场报价下降至 **10.35 元/KG**，下降 **22.12%**，两者变动趋势一致。

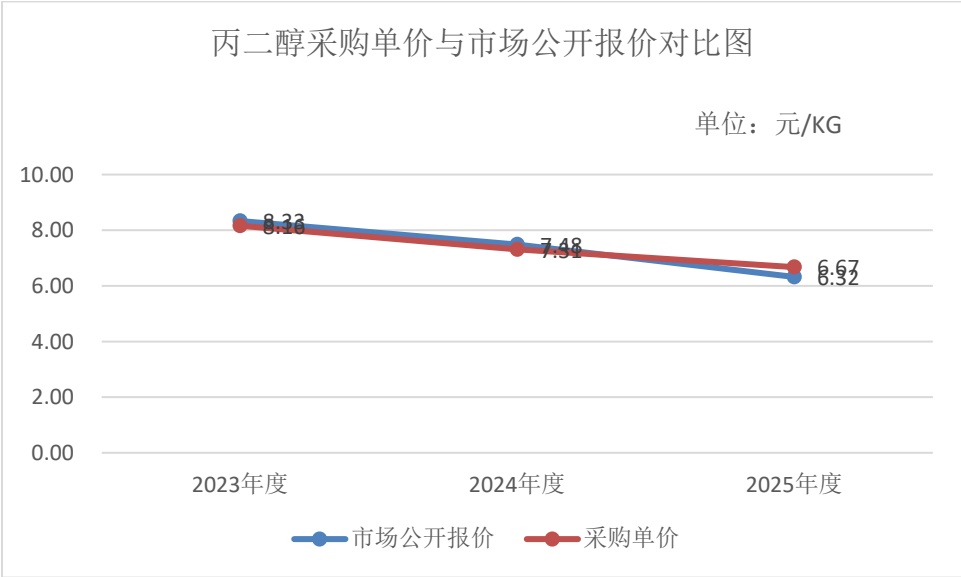
(4) 山梨糖醇平均采购单价与市场公开报价对比



注：上述市场公开报价来自于卓创资讯网。

如上图所示，报告期内，公司山梨糖醇采购单价从 **3.63** 元/KG 降至 **3.08** 元/KG，累计降幅约 **15.15%**，市场公开报价从 **4.02** 元/KG 降至 **3.74** 元/KG，累计降幅约 **6.97%**，公司采购单价降幅大于市场报价，但两者均呈持续下降趋势，变动趋势一致。

(5) 丙二醇平均采购单价与市场公开报价对比



注：上述市场公开报价来自于卓创资讯网。

如上图所示，报告期内，公司丙二醇平均采购单价与市场公开报价均呈持续大幅下降趋势，公司平均采购单价从 **8.16** 元/KG 降至 **6.67** 元/KG，累计降

幅约 18.26%，市场报价从 8.33 元/KG 降至 6.32 元/KG，累计降幅约 24.13%，公司采购均价下降幅度小于市场报价，但两者变动趋势一致。

6、通用助剂采购价格的变动情况及原因

报告期内，通用助剂主要产品的单价情况如下：

单位：元/KG

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单价（元 /KG）	变动率	单价（元 /KG）	变动率	单价（元 /KG）	变动率
分散剂	24.09	-29.27%	34.06	10.91%	30.71	22.90%
树脂	45.02	-17.55%	54.60	-8.08%	59.41	0.41%

报告期内，分散剂采购均价呈先上涨后下降趋势，主要系分散剂种类较多，价格差异较大，分布在 6.27 元/KG 至 420.35 元/KG 之间，采购均价高的种类占比 2024 年增多后在 2025 年度下降所致。

报告期内，树脂采购均价 2023 年与 2022 年基本持平，2024 年较 2023 年下跌 8.08%，呈下跌的态势。2023 年持平主要系树脂品类下游以建材、电子行业为主，2023 年需求增速平缓，同时树脂产能稳定，未出现明显供需失衡。2024 年出现下跌，主要系下游建材（地产不及预期）、消费电子行业需求下滑，树脂类采购量同比减少，致树脂采购价格下跌。2025 年度，受下游需求持续疲软和行业产能过剩的共同影响，树脂价格整体下降，使公司的采购均价下降 17.55%。

因助剂不是大宗商品，需要供应商定制化生产，因此无法查询到市场公开报价进行对比分析。

7、包材采购价格的变动情况及原因

报告期内，包材采购主要以墨水瓶为主，墨水瓶占各期包材采购额的比例分别为 67.72%、66.18%、61.64%。

公司采购的墨水瓶容量规格在 30ml-5,000ml 不等，通常容量越大，单价越高。根据容量规格大小可以划分为小瓶（30-170ml）、中瓶（200-600ml）、中大瓶（1,000-2,000ml）以及大瓶（5,000ml）四种规格。报告期内，公司采购的墨水瓶情况如下表所示：

单位：元/PCS

规格	2025 年			2024 年			2023 年		
	单价	单价波动	采购占比	单价	单价波动	采购占比	单价	单价波动	采购占比
小瓶	0.4062	-3.52%	66.57%	0.4210	0.41%	69.32%	0.4193	-3.03%	77.05%
中瓶	0.6796	-4.25%	4.57%	0.7098	-1.74%	4.70%	0.7224	-4.24%	3.67%
中大瓶	1.3905	-8.02%	21.95%	1.5118	-2.74%	20.48%	1.5544	-1.12%	15.07%
大瓶	4.1224	-8.17%	6.91%	4.4892	-6.50%	5.50%	4.8014	-6.43%	4.21%
小计	0.5317	-1.08%	100.00%	0.5375	7.18%	100%	0.5015	0.48%	100%

由上表可见，2023 年度及 2024 年度，瓶子整体采购单价分别上升 0.48%、7.18%，主要系 2023 年度-2024 年度期间，单价相对较低的小瓶采购占比逐年下降，而单价相对较高的中瓶、中大瓶、大瓶采购占比逐年增加，导致其整体采购单价上升。区分不同规格墨水瓶后，2023 年度相同规格墨水瓶平均采购单价较上年均有所下降，2024 年度除小瓶规格的墨水瓶外，其他规格墨水瓶平均采购单价均有所下降，小瓶规格的墨水瓶采购单价与 2023 年度基本持平。

2025 年度，受市场竞争因素影响，不同规格墨水瓶的采购单价均轻微下降，瓶子整体采购单价下降 1.08%，整体价格变动较小。

墨水瓶种类及规格众多，不是大宗交易商品且部分属于定制化产品，无法查询到公开市场价格对比分析。报告期内，瓶子及瓶盖采购单价呈下降趋势，主要系受市场竞争加剧、上游主要原材料聚乙烯（PE）、聚酯（PET）、聚丙烯（PP）等市场价格波动影响，经与主要供应商议价后，采购单价有所下降。公司向主要供应商的采购价格与上游原材料大宗价格变动趋势对比分析详见“问题 6.二、（二）6、包材不同供应商采购价格对比分析”之回复内容。

（二）说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异

报告期内，主要原材料不同供应商之间采购价格对比分析如下：

1、水性染料不同供应商采购价格对比分析

（1）黑色水性染料

报告期内发行人向主要供应商（按三年累计采购金额前三）采购黑色水性染料的均价情况如下：

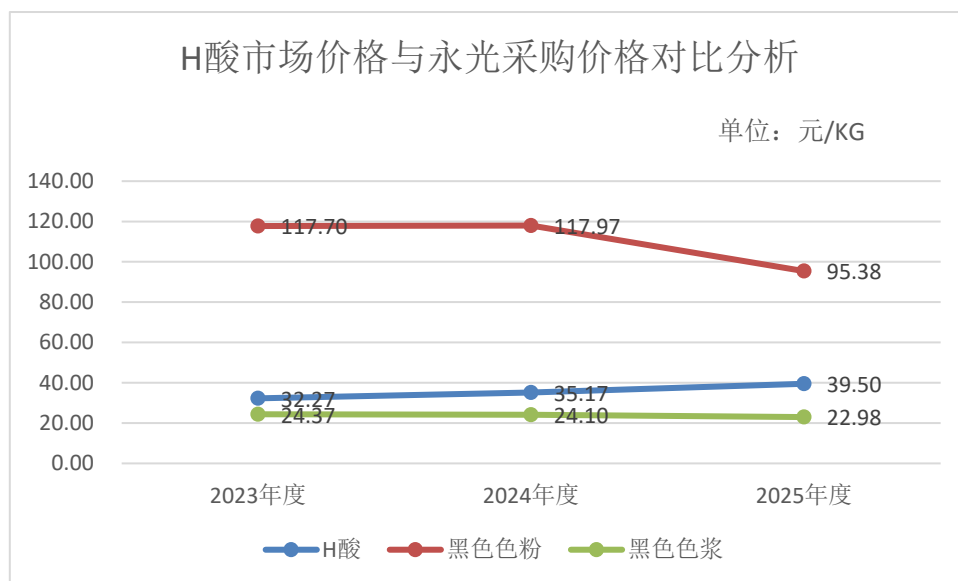
单位：元/KG

项目		供应商	2025 年	2024 年	2023 年
黑色 水性 染料	黑色 色粉	永光（苏州）光电材料有限公司	*	*	*
		浙江亿得新材料股份有限公司	本期无采购	*	本期无采购
		当期采购均价	*	*	*
	黑色 色浆	永光（苏州）光电材料有限公司	*	*	*
		上海色如丹数码科技股份有限公司及关联方	*	*	本期无采购
		浙江蓝宇数码科技股份有限公司	*	*	*
		当期采购均价	*	*	*

报告期内，公司仅向永光、浙江亿得 2 家供应商采购过黑色色粉，2 家供应商采购价格差异较大，主要系向永光采购的黑色色粉产自于台湾，纯度高，色彩饱和度高，是目前所采购黑色色料中黑度最高的，适合生产高黑度的水性染料墨水产品。向浙江亿得采购的黑色色粉为自己合成原粉，加工成本较低，故永光的黑色色粉采购价格高于浙江亿得。2025 年度，向永光采购的黑色色粉价格有所下降，主要系经公司与供应商永光议价，2025 年度永光调低了价格，使采购均价有所下降。

黑色色浆永光的生产技术与色如丹相似，所以永光的黑色色浆与色如丹的采购均价不存在较大差异。浙江蓝宇的黑色色浆采购单价较低主要系向其采购的黑色色浆浓度较低，因此价格低于永光和色如丹。报告期内，色如丹与浙江蓝宇的黑色色浆采购均价基本持平，永光的黑色色浆采购均价在 2025 年度有所下降，主要系经公司与供应商永光议价，2025 年度永光调低了价格，使采购均价有所下降。

H 酸为生产黑色色粉与黑色色浆上游主要原材料之一，报告期内，H 酸的市场价格与主要供应商永光（水性染料最大供应商）采购均价对比如下：



注：H 酸的公开市场价格来自于卓创网。

从上图可知，H 酸采购价格在报告期内价格呈轻微上升趋势，与公司向永光采购黑色色粉与黑色色浆采购价格波动不大相同，两者波动趋势略有不同，主要系 H 酸只是黑色色粉与黑色色浆的其中一种原材料，黑色色粉与黑色色浆的采购价格还取决于其他原材料、人工、制费、技术壁垒、销售策略等，两者价格波动趋势略有不同具有合理性。2025 年度，公司向永光采购黑色水性染料价格呈下降趋势，主要系为进一步强化深入合作，公司于 2025 年与永光签订持续性买卖供应合同，基于年度承诺采购量及长期合作安排，获得了更具竞争力的定价，使采购单价有所降低。

（2）红色水性染料

报告期内发行人向主要供应商（按三年累计采购金额前三且在 10 万元以上）采购红色水性染料的均价情况如下：

单位：元/KG

项目	供应商	2025 年	2024 年	2023 年
红色水性染料	上海臻煦化工有限公司	本期无采购	本期无采购	*
	上海色如丹数码科技股份有限公司	本期无采购	*	*
	浙江亿得新材料股份有限公司	*	*	*
	当期采购均价	*	*	*
	永光（苏州）光电材料有限公司	*	*	*
	浙江蓝宇数码科技股份有限公司	*	*	*
	浙江亿得新材料股份有限公司	*	*	*

项目	供应商	2025 年	2024 年	2023 年
	当期采购均价	*	*	*

如上表所示，报告期内，红色色粉向不同的主要供应商采购价格差异较大，主要系色如丹的红色色粉系购买原粉后，经提纯精炼成色粉，其杂质少，过滤精度高，浙江亿得的红色色粉其生产所需的原粉系自己生产，故色如丹采购价格高于浙江亿得，2023 年公司开始向浙江亿得采购后，逐渐开始替代色如丹的产品。上海臻煦为贸易商，自身不生产红色色粉，因此其价格高于浙江亿得，随着公司与浙江亿得合作的深入，公司逐步转向浙江亿得采购相应产品。报告期内，浙江亿得的红色色粉采购价格逐期下降，主要系自 2022 年公司与浙江亿得开始合作以来，随着公司与浙江亿得交易的增加，公司进一步与浙江亿得议价，使采购单价有所降低。

红色色浆向不同供应商的采购价格也有一定的差异，公司向永光购买的红色色浆中有部分产品为红色 2B 产品，其浓度高、原料成本高，售价也较高，2023 年公司尝试向具有价格优势的色如丹采购红色 2B 产品，因与公司产品匹配性问题，2024 年及 2025 年度又重新向永光采购红色 2B 产品，因此永光采购均价高于亿得。公司向亿得采购的红色色浆，因其色相不同，浓度较低，其采购价格低于永光。报告期内，浙江亿得的红色色浆采购价格逐期下降，一方面系公司向浙江亿得的红色色浆采购中，浓度较低的红色色浆采购占比逐期增加，浓度较低的红色色浆价格较低，其占比增加导致红色色浆整体采购价格下降；另一方面系随着采购量的增加，经与浙江亿得议价，采购报价有所降低。公司向浙江蓝宇所采购红色水性色浆系酸性红色浆，其产品 OD 值高、着色率高，且该产品无其他厂家生产，因此其价格较高。

红色水性染料的上游大宗原材料之一也是 H 酸，H 酸在报告期内的大宗市场价格与主要供应商浙江亿得采购价格趋势关系与黑色水性染料情况相同。

（3）黄色水性染料

报告期内发行人向主要供应商（按三年累计采购金额前三且在 10 万元以上）采购黄色水性染料的均价情况如下：

单位：元/KG

项目	供应商	2025 年	2024 年	2023 年

黄色水性染料	黄色色粉	永光（苏州）光电材料有限公司	*	*	*
		天津亚东隆兴国际贸易有限公司	*	*	*
		浙江亿得新材料股份有限公司	*	*	*
		当期采购均价	*	*	*
	黄色色浆	当期采购均价	本期无采购	本期无采购	本期无采购

如上表所示，报告期内，黄色色粉从不同主要供应商的采购价格差异较大，主要系永光的黄色色粉产自台湾，纯度高、色饱和度高，适合生产颜色比较深的水性染料产品，故采购价格较高，报告期内，永光的黄色色粉采购均价保持稳定。向天津亚东隆主要采购的黄色色粉为直接黄 86，浙江亿得则为酸性黄 23，故天津亚东隆的采购价格高于浙江亿得。黄色色浆在 2023-2025 年期间未发生采购。

黄色色粉的上游主要原材料有对氨基苯磺酸、乙酰丁二酸二乙脂等；黄色色浆的上游原材料主要有三聚氯氰、C 酸等，这些上游原材料因比较小众，没有查询到公开市场价格。

（4）蓝色水性染料

报告期内发行人向主要供应商（按三年累计采购金额前三且在 10 万元以上）采购蓝色水性染料的均价情况如下：

单位：元/KG

项目		供应商	2025 年	2024 年	2023 年
蓝色水性染料	蓝色色粉	永光（苏州）光电材料有限公司	*	*	*
		天津亚东隆兴国际贸易有限公司	本期无采购	*	*
		浙江劲光实业股份有限公司	*	*	本期无采购
		当期采购均价	*	*	*
	蓝色色浆	永光（苏州）光电材料有限公司	*	*	*
		当期采购均价	*	*	*

如上表所示，报告期内，蓝色色粉从不同主要供应商的采购价格差异较大，主要系永光的色粉产自台湾，纯度高、色饱和度高，适合生产颜色比较深的水性染料产品，采购价格高于其他主要供应商；公司向天津亚东隆兴所采购蓝色色粉为原粉，需进一步提纯后使用，向浙江劲光所采购的蓝色色粉为经过提纯

的色粉，因此向浙江劲光采购的蓝色色粉价格高于向天津亚东隆兴的采购价格。
2025 年向浙江劲光的采购均价有所下降，主要系随着公司与浙江劲光合作的深入，采购量增加，经与供应商进一步议价，供应商报价有所下降。

蓝色色浆主要供应商为永光，报告期内采购价格变化不大。

蓝色色粉及色浆的上游原材料主要有对邻磺酸钠苯甲醛、3 磺酸等，这些上游原材料比较小众，没有查询到公开市场价格。

2、分散染料不同供应商采购价格对比分析

报告期内发行人向主要供应商（按三年累计采购金额前三）采购分散染料的均价情况如下：

单位：元/KG

项目	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
分散蓝 359	宁波德欣科技有限公司	*	*	*
	常州市塞普鲁斯商贸有限公司	本期无采购	*	*
	天门振宇科技有限公司及其关联方	*	*	*
	当期采购均价	*	*	*
分散蓝 360	宁波龙欣精细化工有限公司	本期无采购	*	*
	江苏鑫德化工科技有限公司	*	*	*
	常州市塞普鲁斯商贸有限公司	*	本期无采购	269.91
	当期采购均价	*	*	*
分散红 60	杭州艳森化工有限公司	本期无采购	*	*
	苏州市罗森助剂有限公司	*	*	*
	江苏亚邦染料股份有限公司	*	本期无采购	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*
分散黄 54	杭州景优化工有限公司	本期无采购	*	*
	新疆天环新材料科技有限公司	*	*	本期无采购
	河南德宜瑞新材料有限公司	*	95.58	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*
分散棕 27	杭州景优化工有限公司	本期无采购	*	*
	常州市塞普鲁斯商贸有限公司	*	*	本期无采购
	佛山乾泰新材料有限公司	*	本期无采购	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*

(1) 分散蓝 359

报告期内，分散蓝 359 主要供应商为宁波德欣科技有限公司、天门振宇科技有限公司及其关联方与常州市塞普鲁斯商贸有限公司，三家供应商的采购价格没有大的差异。

(2) 分散蓝 360

2023 年，分散蓝 360 主要供应商为江苏鑫德与宁波龙欣，其中江苏鑫德采购均价为 317.88 元/KG，高于宁波龙欣的采购均价，主要系分散蓝 360 的采购价格在 2023 年呈大幅下降趋势，公司对江苏鑫德采购主要集中在 2023 年 1-4 月，采购价格偏高，而对宁波龙欣和常州塞普鲁斯采购主要集中在下半年，采购价格偏低；2024 年度，因分散蓝 360 采购价格全年比较稳定，对两大主要供应商采购单价没有大的差异。2025 年度，分散蓝 360 主要供应商为江苏鑫德和常州塞普鲁斯，受市场竞争因素影响，其采购价格有所下降，江苏鑫德 2025 年度采购价格高于常州塞普鲁斯的原因系分散蓝 360 的采购价格在 2025 年呈下降趋势，公司对江苏鑫德采购主要集中在上半年，对塞普鲁斯采购主要集中在下半年，因此江苏鑫德采购均价较高。

(3) 分散红 60

2023 年度与 2024 年度，分散红 60 主要供应商为杭州艳森与苏州罗森，因分散红 60 在 2023 年与 2024 年价格比较平稳，两家供应商采购单价没有大的差异。2025 年度，公司仅向苏州罗森和江苏亚邦采购分散红 60，受市场竞争因素影响，其采购价格有所下降。

(4) 分散黄 54

2023 年度与 2024 年度，分散黄 54 主要供应商为杭州景优、新疆天环，两家公司采购单价在 2023 年与 2024 年没有大的差异。2025 年度，分散黄 54 主要供应商为新疆天环和河南德宜，受市场竞争因素影响，其采购价格有所下降。

(5) 分散棕 27

报告期内，分散棕 27 主要供应商为杭州景优、常州塞普鲁斯与佛山乾泰，其中杭州景优与常州塞普鲁斯采购均格比较接近，没有大的差异。2025 年度，

公司向佛山乾泰采购分散棕 27 的采购均价低于常州塞普鲁斯，主要系分散棕 27 在 2025 年度价格呈下降趋势，对常州塞普鲁斯的采购主要集中在上半年，而对佛山乾泰的采购发生于 2025 年下半年，因此对佛山乾泰的采购均价较低。

经与供应商沟通与查询相关技术资料，分散蓝 359 的上游主要原材料为溴氨酸等；分散蓝 360 的上游主要原材料为 2 氨基 5 硝基噻唑等；分散红 60 的上游主要原材料为 1-氨基蒽醌等；分散黄 54 的上游主要原材料为靛红喹哪啶等；分散棕 27 的上游主要原材料为 2,6 二氯对硝基苯胺等，这些上游原材料因比较小众，没有查询到对应的公开市场价格。

3、水性颜料不同供应商采购价格对比分析

报告期内，发行人采购的水性颜料金额不大，以采购金额前三的原材料采购均价分析如下：

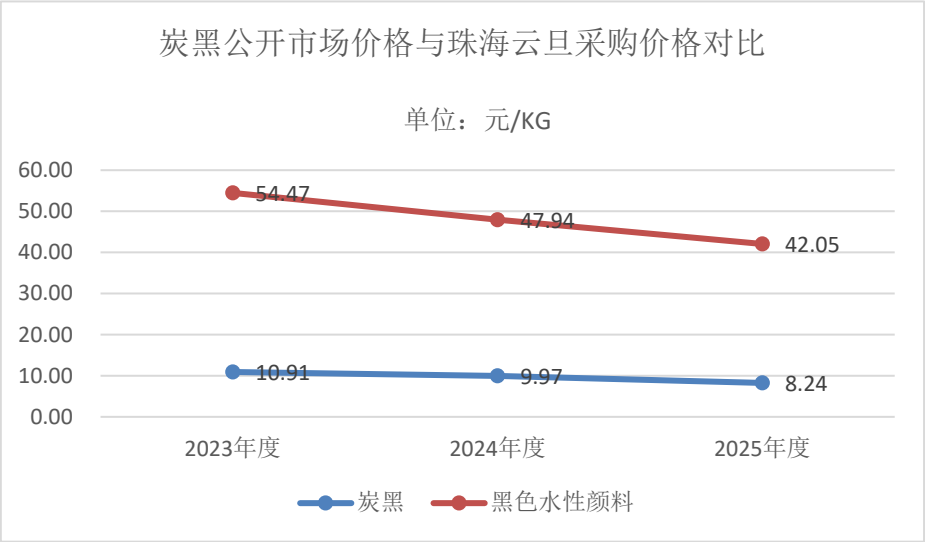
单位：元/KG

项目	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
黑色颜料色浆	珠海云旦纳米材料科技有限公司	*	*	*
	苏州中微纳米科技有限公司	*	*	*
	广州骏业达电子科技有限公司	本期无采购	*	本期无采购
	广州天成纳米科技有限公司	*	*	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*
红色颜料色浆	珠海云旦纳米材料科技有限公司	*	*	*
	珠海纳思达信息技术有限公司	本期无采购	本期无采购	*
	当期采购均价	*	*	*

如上表所示，黑色颜料色浆主要供应商中，广州骏业达产品为进口的杜邦产品，黑饱和度高，因此采购均价高于其他供应商；苏州中微纳米及广州天成因公司对其采购量小，其采购均价略高于珠海云旦。

红色颜料色浆主要供应商中，珠海纳思达的采购均价明显高于珠海云旦，系珠海纳思达为进口的卡搏特产品，因其生产出来的水性颜料墨水，存储安定性好、匹配度广、兼容性高，采购均价较高。报告期内，珠海云旦的红色颜料色浆采购均价逐期下降，主要系随着公司与珠海云旦合作的深入，公司积极与其议价，使采购均价逐年下降。

黑色颜料色浆的上游主要原材料之一为炭黑，红色颜料色浆的上游原材料主要为 PR122，PR122 没有查询到公开市场价格，炭黑查询到了公开市场价格，现将炭黑的公开市场价格与珠海云旦采购价格（水性颜料最大供应商）对比分析如下：



注：炭黑公开市场价格来自于卓创网。

如上图所示，报告期内，炭黑公开市场价格与对供应商珠海云旦的采购均价均呈下降趋势，两者趋势一致。

4、溶剂不同供应商采购价格对比分析

报告期内，发行人向主要供应商（按报告期累计采购金额前三）采购溶剂的均价情况如下：

单位：元/KG				
项目	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
甘油	佛山市新安化工贸易有限公司	*	本期无采购	本期无采购
	珠海市德田精细化工有限公司	*	*	*
	江苏亿茂化工有限公司	*	*	*
	当期采购均价	*	*	*
二甘醇	宁波廊裕化学有限公司	*	*	*
	珠海市德田精细化工有限公司	*	*	*
	广州市春山海新材料有限公司	*	*	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*
二甘醇	广州市遂悦化工有限公司	*	*	*

项目	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单丁醚	广州伟泽新材料有限公司	*	*	本期无采购
	广州市麒旭化工有限公司	本期无采购	*	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*
山梨糖醇	浙江华康药业股份有限公司及其关联方	*	*	*
	广州市盛伟化工有限公司	本期无采购	本期无采购	*
	当期采购均价	*	*	*
丙二醇	珠海市俊达行贸易有限公司	本期无采购	*	*
	广州市春山海新材料有限公司	*	*	本期无采购
	珠海市德田精细化工有限公司	*	本期无采购	*
	当期采购均价	*	*	*

溶剂属于大宗原材料，能查询到相应的市场公开报价，公司向供应商采购溶剂时，按照采购当日的公开市场报价再考虑运输费与税金因素，故溶剂各供应商的采购价格不同主要系采购时点不同所致。

因溶剂本身属于大宗原材料，能查询相应的市场公开报价，已对溶剂采购均价与市场公开报价进行了对比分析（详见“问题 6.二、（一）5、通用溶剂采购价格的变动情况及原因”之内容），不再与其上游原材料大宗价格进行对比分析。

5、助剂不同供应商采购价格对比分析

报告期内，发行人向主要供应商（按三年累计采购金额前三）采购助剂的均价情况如下：

单位：元/KG

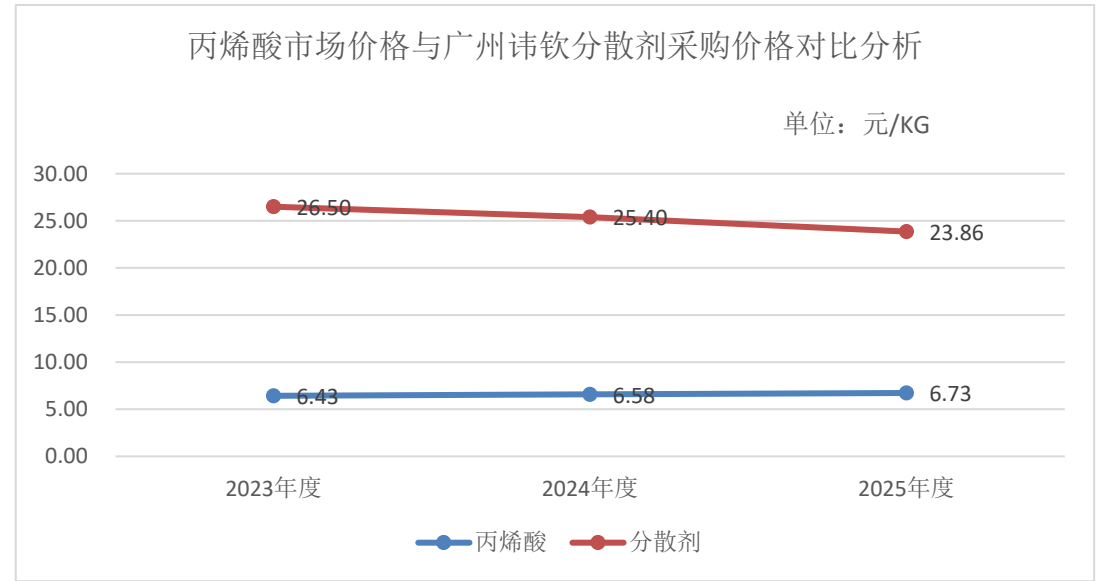
项目	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
分散剂	广州伟钦进出口贸易有限公司及其关联方	*	*	*
	上海载颖新材料科技有限公司	本期无采购	*	*
	安阳市双环助剂有限责任公司	*	*	*
	当期采购均价	*	*	*
树脂	广州高态新材料科技有限公司	*	*	*
	清远慧谷新材料技术有限公司	*	*	*
	艾敏斯帝(中国)有限公司	*	*	本期无采购
	当期采购均价	*	*	*

注：广州伟钦进出口贸易有限公司及其关联方包括：广州伟钦进出口贸易有限公司、广州天成纳米科技有限公司。

分散剂种类较多，其采购价格取决于分散剂和色粉的匹配度，如产品稳定性（分层）、研磨时间、粒径大小等。供应商中上海载颖因其分散剂产自台湾，与色粉匹配度较好，采购均价较高。广州伟钦与**安阳双环**的产品化学结构不一样，广州伟钦分散剂所用的原材料价格高，故其售价高于**安阳双环**。

树脂种类也较多，其采购价格取决于其功能性，如耐擦性、光泽度、拉伸性、聚墨性、细腻度等。公司向主要供应商**广州高态**、**清远慧谷**、**艾敏帝斯**所采购的树脂种类均不同，因不同品种树脂的功能性不同，因此各主要供应商价格有所不同。

分散剂的上游主要原材料之一为丙烯酸；树脂的上游主要原材料之一为环氧树脂，环氧树脂没有查询到公开市场价格，丙烯酸查询到了公开市场价格。现将丙烯酸的市场价格与对供应商**广州伟钦**（三年均有采购，且是分散剂第一大供应商）的采购均价对比分析如下：



注：丙烯酸市场价格来自于卓创网。

如上图所示，**2023-2025年**对供应商**广州伟钦**的分散剂采购均价呈**轻微**下降趋势，丙烯酸**市场价格变动较小**，两者的价格变动趋势及幅度存在一定差异，主要系丙烯酸只是分散剂原材料中的一种，分散剂的价格还取决于其他原材料、人工、制费、技术壁垒、销售策略等，故两者下降幅度有所区别具有合理性。

6、包材不同供应商采购价格对比分析

报告期内，发行人的包材采购以墨水瓶为主，其中发行人向主要供应商（按报告期累计采购金额前三）采购墨水瓶的均价情况如下：

单位：元/个

产品类型	供应商名称	2025 年度	2024 年	2023 年
小瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	*	*	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	*	*	*
	中山市普利升模具有限公司	*	*	*
中瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	*	*	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	*	*	*
	中山市普利升模具有限公司	*	*	*
中大瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	*	*	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	*	*	*
	中山市普利升模具有限公司	*	*	*
大瓶	珠海鸿益莱塑胶制品有限公司	本期无采购	*	*
	深圳市绘美源科技有限公司及其关联方	*	*	*
	中山市普利升模具有限公司	*	*	*

报告期内，上述不同主要供应商的价格差异分析详见“问题 4.六、（一）1、珠海鸿益莱塑胶制品有限公司”之回复内容。

公司墨水瓶的上游原材料主要以 PE 为主，而 PE 种类较多，不同种类 PE 产品的价格存在区别，但价格趋势基本相似，其中 HDPE（5502）市场价格与公司主要供应商鸿益莱（墨水瓶采购最大的供应商）的采购价格对比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
HDPE(5502)（元/吨）	*	*	*
鸿益莱小瓶（元/个）	*	*	*
鸿益莱中瓶（元/个）	*	*	*
鸿益莱中大瓶（元/个）	*	*	*
鸿益莱大瓶（元/个）	本期无采购	*	*

（1）小瓶

报告期内，公司墨水瓶主要供应商鸿益莱小瓶的采购均价先上升后下降，与上游大宗原材料 HDPE（5502）的市场价格波动趋势存在差异，主要原因一

方面系公司向鸿益莱采购的小瓶中部分瓶子为按发行人专利瓶设计要求生产的特定墨水瓶，以及部分瓶子能满足客户特定的需求，该部分墨水瓶单价较高；另一方面原因系小瓶中分为 30ml、50ml、127ml、135ml、170ml 等不同规格墨水瓶，不同规格墨水瓶采购占比变动亦对小瓶的采购均价产生影响，采购均价波动趋势与上游大宗原材料 HDPE（5502）的市场价格变动存在差异具有合理性。

（2）其他规格墨水瓶

由上表可见，鸿益莱中瓶、大瓶采购均价在 **2023 年度-2025 年度**期间逐年下降，与上游大宗原材料 HDPE(5502)的市场价格波动趋势一致。鸿益莱中大瓶在 **2023 年度-2025 年度期间**采购均价轻微上升，主要受中大瓶墨水瓶中不同规格墨水瓶采购占比变动、部分专利瓶单价相对较高的影响，采购均价波动趋势与上游大宗原材料 HDPE(5502)的市场价格变动存在差异具有合理性。

（三）与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异

公司采购的原材料中只有分散染料，同行业可比公司天威新材与蓝宇股份、**墨库股份**披露了相应分散染料的年平均采购价格，最近三年与发行人对比情况如下：

单位：元/KG

项目	2025 年						
	发行人	蓝宇股份	与蓝宇差异率	天威新材	与天威差异率	墨库股份	与墨库差异率
分散蓝 359	177.00	未披露	不适用	未披露	不适用	173.89	1.79%
分散蓝 360	237.10	未披露	不适用	未披露	不适用	未披露	不适用
分散红 60	84.71	未披露	不适用	未披露	不适用	85.36	-0.76%
分散黄 54	90.98	未披露	不适用	未披露	不适用	未披露	不适用
分散棕 27	73.55	未披露	不适用	未披露	不适用	未披露	不适用
项目	2024 年						
	发行人	蓝宇股份	与蓝宇差异率	天威新材	与天威差异率	墨库股份	与墨库差异率
分散蓝 359	177.92	168.33	5.70%	178.36	-0.25%	179.32	-0.78%
分散蓝 360	259.18	266.23	-2.65%	269.86	-3.96%	未披露	不适用
分散红 60	89.84	81.17	10.68%	88.59	1.41%	88.74	1.24%
分散黄 54	96.00	95.58	0.44%	96.55	-0.57%	未披露	不适用
分散棕 27	87.46	93.56	-6.52%	103.16	-15.22%	未披露	不适用
项目	2023 年						
	发行人	蓝宇股份	与蓝宇差异率	天威新材	与天威差异率	墨库股份	与墨库差异率
分散蓝 359	185.56	179.67	3.28%	189.52	-2.09%	192.56	-3.64%
分散蓝 360	287.69	293.46	-1.97%	300.4	-4.23%	286.64	0.37%
分散红 60	91.27	88.76	2.83%	91.2	0.08%	94.53	-3.45%
分散黄 54	97.48	95.75	1.81%	101.17	-3.65%	101.84	-4.28%
分散棕 27	100.73	108.48	-7.14%	114.17	-11.77%	109.81	-8.27%

注：因蓝宇股份与天威新材未披露 2024 年度平均采购价格，以披露 2024 年 1-6 月平均采购价格代替分析。墨库股份未披露 2025 年度平均采购价格，以披露的 2025 年 1-9 月平均采购价格代替分析。

由上表可知，报告期内，发行人与蓝宇股份、天威新材、墨库股份的主要分散染料采购价格均逐年下降，趋势保持一致。从价格上来看，发行人主要分散染料采购价格与蓝宇股份、天威新材、墨库股份没有较大差异。

综上，报告期内，染料、颜料、溶剂、助剂、包材等各类原材料采购价格变动合理，同类原材料不同供应商之间采购价格存在差异合理，分散染料主要原材料与同行业相比，采购价格不存在较大差异。

三、结合相关协议约定，说明发行人与广昌立骅科技股份有限公司的代工合作模式与其他委托加工商合作模式的区别，相关采购价格是否公允。

根据公司与广昌立骅科技股份有限公司（以下简称“广昌立骅”）签署的《委托加工合同》和《保密协议》，公司与广昌立骅的代工合作模式为：公司将自行研发并已申请专利保护的分散剂的原料信息、配方、生产工艺、设备规格要求、商业信息等提供给广昌立骅，并委托其按照要求采购原材料、生产分散剂后再销售给公司；采购价格包括原材料价格与包装、运输、环保处理和代工费等其他费用，其中原材料价格每次由广昌立骅提供报价，经公司复核双方无异议后确定，包装、运输、环保处理和代工费等其他费用为固定价格；前述所有资料及产品要求、生产流程等的所有权均归公司所有，广昌立骅只能在代加工过程中使用且不得向任何第三方透露，也不得将公司提供的信息用于任何其它用途；广昌立骅在代加工过程中所记录的相关技术数据及技术所得，其所有权归公司所有，其必须向公司无保留地提供所有生产记录及技术所得。

根据公司与其他委托加工商珠海鸿益莱塑胶制品有限公司、珠海科林模具有限公司签署的《委托加工合同》，公司与其他委托加工商合作模式为：公司向加工厂商提供主要原材料并委托其加工生产，双方按照约定的加工费进行结算。

两者的区别如下表所示：

区别	广昌立骅	其他委托加工商
生产产品	发行人自行研发并已申请专利保护的分散剂	客户特殊定制需求的包材类产品，包括墨水瓶和瓶盖
主要原材料采购方	广昌立骅（每次由广昌立骅提供报价，经公司复核双方无异议后确定）	公司
配方或生产工艺或生产流程	严格按照发行人的要求	没有特殊要求
定价依据	材料成本和包装费、运输费、环保处理费、代工费	加工费

如上表所示，公司与广昌立骅科技股份有限公司的代工合作模式与其他委托加工商合作模式的区别主要体现在由于产品不同所造成的原材料采购模式、配方或生产工艺或生产流程、定价依据等方面。

报告期内，公司向广昌立骅科技股份有限公司采购的自研分散剂价格与其他外购分散剂的采购平均价格的对比情况如下表所示：

价格（元/KG）	2025 年	2024 年	2023 年
自研分散剂	*	*	*
外购分散剂	24.09	34.06	30.71

如上表所示，报告期内公司自研分散剂价格与外购分散剂采购平均价格差异较大的原因主要如下：

1、定价方式不同：公司自研分散剂价格由材料成本和包装费、运输费、环保处理费、代工费构成，其中包装费、运输费、环保处理费、代工费等其他费用为固定价格，材料成本随市场价格波动而波动；而外购分散剂为双方协商定价。

2、配方不同：自研分散剂的配方为公司所有，其中主要原材料价格报告期内呈现下降趋势，因此自研分散剂价格随主要原材料呈现下降趋势；而外购分散剂的配方属于生产厂家。

3、供应商性质不同：广昌立骅科技股份有限公司为生产型企业，外购分散剂的供应商主要为贸易商性质企业，贸易商较生产型企业定价相对偏高。

综上所述，公司与广昌立骅科技股份有限公司的代工合作模式与其他委托加工商合作模式的区别主要体现在主要原材料采购模式、配方或生产工艺或生产流程、定价依据等方面，采购价格为交易双方协商确定，包括材料成本和包装费、运输费、环保处理费、代工费等其他费用，价格公允。

四、说明报告期内发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，2024 年电力采购大幅上升、用水采购大幅下降的原因，各能源的耗用单价变动趋势是否与市场情况一致。

（一）说明报告期内发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，2024 年电力采购大幅上升、用水采购大幅下降的原因，

报告期内，公司原材料（色料和溶助剂类）及能源（水电）的采购量、耗用量与主要产品产量的情况如下表所示：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
主要产品产量（吨）	8,809.11	7,932.52	7,101.21
原材料采购量（吨）	4,269.60	3,682.82	3,078.34

项目	2025 年	2024 年	2023 年
电力耗用量（度）	3, 251, 192	3,256,042	2,511,746
电力耗用单价（元/度）	0. 62	0.79	0.80
水耗用量（吨）	47, 508	51,027	68,023
用水单价（元/吨）	3. 56	3.56	3.42

注：上述单价均为不含税单价。

1、报告期内，公司原材料采购量随主要产品产量的增加而增加，变动趋势保持一致。

2、2024 年，公司电力采购大幅上升的主要原因系：一方面，公司 2024 年搬入新厂区后新增相关生产设备，包括研磨机、中央空调等，此外新厂污水站的面积是旧厂的 5 倍，相应的增加了用电量；另一方面，由于纳米研磨生产环节的耗电量最大，而公司 2024 年采用纳米研磨工艺制备的分散墨水的产量较 2023 年增长了 28.52%，从而导致 2024 年公司电力采购较 2023 年增长了 29.63%。

3、2025 年，公司电力采购下降的主要原因系：一方面发行人于 2024 年底购入 2 台 150L 研磨机，用 0.1 毫米规格的氧化锆珠进行研磨，缩短了研磨时间从而减少了用电量；另一方面，部分车间停用了冷水机、改用中央空调，相应地减少了用电量。

4、2024 年，公司用水采购大幅下降的主要原因系：一方面，发行人 2024 年自产色浆较 2023 年减少了 30 吨；另一方面，2024 年公司搬入新厂区后使用了新纯水机，与旧纯水机相比较得水率提高了 1 倍左右，因此相应水的耗用量下降。

5、2025 年，公司用水采购下降的主要原因系自产色浆较上年同期减少近 81.5 吨所致。

（二）各能源的耗用单价变动趋势是否与市场情况一致。

市场电力价格是由省级及以上政府价格主管部门或经省级及以上政府授权的其他部门核定或由市场机制形成的电力商品的价格，公司适用于工商业用电和两部制的电力计费模式，电力价格分时段变化，分时段电力价格如下表所示：

峰谷时段划分		峰谷分时电价（比价为 1.7:1:0.38）
高峰时段	10:00-12:00 14:00-19:00	平段电价×1.7
尖峰时段	11:00-12:00 15:00-17:00	峰段电价×1.25
平时段	8:00-10:00 12:00-14:00 19:00-24:00	平段电价
低谷时段	00:00-8:00	平段电价×0.38

注：1、尖峰电价执行时间为 7 月、8 月和 9 月三个整月，以及其他月份中日最高气温达到 35℃及以上的高温天。日最高气温以中央电视台一套每晚 19 点新闻联播节目天气预报中发布的广州次日最高温度为准，次日予以实施。

2、尖峰电价上浮标准：执行电价为峰谷分时电价的峰段电价基础上上浮 25%。

3、蓄冷电价分时比价为 1.65:1:0.25。

报告期内，公司电力的耗用单价呈稳定下降趋势，主要原因系夜晚工业用电单价较低，公司出于降低成本考虑，持续增加在晚上开展自动化程度较高的研磨等工序的作业时长，因此其变动趋势与市场情况一致。

根据珠海市物价局关于珠海自来水价目表，公司用水价格包括非居民生活用水价格 2.43 元/立方米（均为含税价格，下同），污水处理费 1.20 元/立方米。2024 年以前，金湾区三灶镇污水处理费为 0.90 元/立方米，根据《关于调整三灶镇污水处理费征收标准的通知》（珠金发改〔2024〕2 号），2024 年金湾区三灶镇自来水污水处理费收费标准调整为非居民用水污水处理费按 1.20 元/立方米征收。因此，2023 年，传美讯用水市场价格为 3.33 元/立方米，中墨用水市场价格为 3.63 元/立方米（中墨办公地点为红旗镇），传美讯和中墨合计平均市场价格为 3.48 元/立方米，2024 年以后，公司用水市场价格均为 3.63 元/立方米。

报告期内，公司用水的耗用单价变动趋势与市场变动趋势一致。

报告期内，发行人用电采购均价呈下降趋势，主要原因系夜晚工业用电单价较低，发行人出于降低成本考虑，持续增加在晚上开展自动化程度较高的研磨等工序的作业时长。

综上所述，报告期内发行人原材料采购量与产品产量变动趋势一致，能源耗用量受生产、搬厂、成本管理等因素影响与产品产量变动趋势不一致，但具备合理性，各能源的耗用单价变动趋势与市场情况一致。

五、请保荐机构、申报会计师：

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论

1、核查方法、范围、过程

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）选取报告期内公司对主要供应商的采购记录，核对合同、入库单、发票与付款单据等资料，并对主要供应商的采购额进行函证；

（2）通过企查查等网站公开途径进行查询，并对报告期内的供应商进行分层抽样进行实地走访，了解其注册时间、股权结构、经营规模、合作历史，确认交易真实性；

（3）获取公司主要采购合同和相关内控制度，了解公司采购定价机制，分析各主要原材料采购价格变动的原因，网络检索公开市场报价和同行业可比公司采购价格，分析采购价格公允性；

（4）访谈发行人采购负责人，了解发行人主要供应商变动的原因、发行人选择供应商的标准及过程，结合采购明细表对比分析主要原材料不同供应商采购价格是否存在差异；

（5）访谈发行人的技术负责人，了解主要原材料的上游原材料，并网络检索上游原材料大宗价格；

（6）查阅发行人与广昌立骅科技股份有限公司和其他委托加工商的委托加工合同、保密协议等资料，了解发行人的合作模式；

（7）获取并查阅发行人外购分散剂供应商的工商登记信息，分析发行人报告期内的相关价格公允性；

（8）分析发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系；

（9）查阅发行人配方操作表、生产车间记录表并进行配方调整和支装生产对比；

（10）查阅发行人固定资产明细表，了解发行人 2024 年新厂区的新增设备情况以及生产相关的污水站的面积差异情况；

(11) 查阅发行人报告期内分散墨水的产量；

(12) 获取并查阅发行人色浆生产统计表，了解自产色浆情况；

(13) 访谈发行人生产主管，了解纯水机得水率情况；

(14) 获取并查阅南方电网关于电价标准的说明、珠海市及其金湾区、三灶镇关于水价调整的政策文件，了解发行人水电耗用单价是否与市场情况一致；

(15) 项目组核查了发行人及其实际控制人、董事、原监事、高级管理人员等关键人员银行流水，银行账户资金流水。

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 报告期内，染料、颜料、溶剂、助剂、包材等各类原材料采购价格变动合理，同类原材料不同供应商之间采购价格存在差异合理，分散染料主要原材料与同行业相比，采购价格不存在较大差异。

(2) 发行人与广昌立骅科技股份有限公司的代工合作模式与其他委托加工商合作模式的区别主要体现在主要原材料采购模式、配方或生产工艺或生产流程、定价依据等方面，采购价格为交易双方协商确定，包括材料成本和包装费、运输费、环保处理费、代工费等其他费用，价格公允。

(3) 报告期内发行人原材料采购量与产品产量变动趋势一致，能源耗用量受生产、搬厂、成本管理等因素影响与产品产量变动趋势不一致，但具备合理性，各能源的耗用单价变动趋势与市场情况一致。

(4) 发行人及相关主体与主要原材料供应商、代工厂商、委托加工商及相关主体等不存在异常资金往来和利益输送情形。

(二) 说明供应商函证及走访情况，包括但不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序。

1、供应商函证情况

(1) 供应商函证选取标准

2022 年度-2024 年度函证：

1) 保荐机构及申报会计师根据 2022 年-2024 年采购金额对供应商函证采取分层抽样，具体为：对于 2022 年-2024 年各期，综合采购额前二十大供应商选样比例为 100%，对于 2022 年-2024 年综合采购额 100 万（含）-前 20 大以下供应商选样比例为 90%，对于 2022 年-2024 年综合采购额 50 万（含）-100 万供应商选样比例为 80%，对于 2022 年-2024 年综合采购额 10 万（含）-50 万供应商选样比例为 40%，对于 2022 年-2024 年综合采购额 10 万以下供应商选样比例为 2%。

2) 考虑特殊事项进一步补充样本，特殊考虑事项如下：供应商为关联方，供应商与客户交易重叠，2022 年-2024 年各期期末往来余额较大（50 万以上）或账龄明显异常且金额重大，供应商为 2022 年-2024 年新增重大供应商（2022 年-2024 年新增且交易额 50 万元以上）。

2025 年度函证：

1) 保荐机构及申报会计师根据 2025 年度采购金额对供应商函证采取分层抽样，具体为：对于 2025 年度采购额前二十大供应商选样比例为 100%，对于 2025 年度采购额 100 万（含）-前 20 大以下供应商选样比例为 90%，对于 2025 年度采购额 50 万（含）-100 万供应商选样比例为 80%，对于 2025 年度采购额 10 万（含）-50 万供应商选样比例为 40%，对于 2025 年度采购额 10 万以下供应商选样比例为 2%。

2) 考虑特殊事项进一步补充样本，特殊考虑事项如下：供应商为关联方，供应商与客户交易重叠，2025 年期末期末往来余额较大（50 万以上）或账龄明显异常且金额重大，供应商为 2025 年度新增重大供应商（2025 年度新增且交易额 50 万元以上）。

(2) 函证具体情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商采购总金额	12,379.02	11,526.16	9,197.30
供应商发函金额	11,335.79	10,824.72	8,755.20
发函金额占比	91.57%	93.91%	95.19%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函形式	积极式函证	积极式函证	积极式函证
函证数量	93	109	108
函证内容	采购金额、 应付账款	采购金额、 应付账款	采购金额、 应付账款
已回函的金额①=②+③	11,335.79	10,824.72	8,742.73
其中：回函数量	93	109	107
回函相符金额②	10,469.04	10,450.90	8,740.82
调节后相符金额③	866.75	373.82	1.92
回函金额占采购总金额比例	91.57%	93.91%	95.06%

注：上表中采购总金额及发函金额均包含广昌代工分散剂采购、日本化耀受托加工采购。

(3) 回函不符情况

报告期内，存在部分供应商回函不符的情况，经调节后相符，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
函证金额①	866.75	373.82	1.92
对方公司回函金额②	874.81	373.82	2.45
回函金额与函证金额的差异③=①-②	-8.05	-	-0.53
调整金额④	-8.05	-	-0.53
调整后金额⑤=②+④	866.75	373.82	1.92
调整后金额与审定数差异	-	-	-

注：2024 年函证金额与回函金额差异为 2.00 元，折算万元后的差异额为 0.00 万元。

1) 2025 年回函不符但经过调节后相符的供应商列示如下：

单位：万元

对方单位	采购金额	采购回函差异	差异原因
永光(苏州)光电材料有限公司	831.21	-6.64	对方发货与公司收货验收时间差。
上海合朔国际贸易有限公司	35.54	-1.42	对方发货与公司收货验收时间差。

2) 2024 年回函不符但经过调节后相符的供应商列示如下：

单位：万元

对方单位	采购金额	采购回函差异	差异原因
中山市普利升模具有限公司	180.49	-	暂估结算尾差

对方单位	采购金额	采购回函差异	差异原因
郑州新世纪数码科技股份有限公司	193.23	-	折算尾差

3) 2023 年回函不符但经过调节后相符的供应商列示如下:

单位: 万元

对方单位	采购金额	采购回函差异	差异原因
东莞勤达过滤设备有限公司	1.92	-0.53	2023 年交易差异系 22 年 12 月已入库对方未开票的交易额 (不含税 0.53 万元)。

(4) 未回函供应商采购的替代程序

对于未回函的供应商, 保荐机构和申报会计师实施了以下替代程序:

- 1) 检查发行人对未回函供应商的采购合同或采购订单、入库单、采购发票和会计处理是否一致;
- 2) 检查未回函供应商的期后付款;
- 3) 检查期后是否有异常的采购退回。

对于未回函的供应商, 经执行替代程序, 保荐机构和申报会计师认为未回函供应商对应的采购金额、应付账款真实、准确、完整。

(5) 是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形

对主要供应商执行函证程序, 函证内容包括采购内容、本期交易额、往来余额等信息。向发行人获取供应商发函地址, 通过网络信息检索等方法确认发函地址与供应商注册地址是否一致, 如果存在差异, 则向供应商发送《询证函邮寄地址与公司注册地址不一致说明》、通过公开渠道检索核查等途径确认不一致原因, 报告期内存在部分供应商的发函地址与注册地址不一致的情形, 主要是供应商业务需求变化, 另设办公地址、收件地址为集团内关联方地址等原因导致。对于回函, 不存在供应商回函地址、回函时间或发件人异常的情况。

2、供应商走访情况

2.1 走访选取标准

(1) 保荐机构和申报会计师根据 2022 年-2024 年采购金额对供应商走访采取分层抽样, 具体为: 对于 2022 年-2024 年采购额前二十大供应商选样比例为

100%，对于 2022 年-2024 年采购额 100 万（含）-前 20 大以下供应商选样比例为 50%，对于 2022 年-2024 年采购额 50 万（含）-100 万供应商选样比例为 20%。对 2025 年度主要新增供应商进行补充走访。

（2）考虑特殊事项进一步补充样本，特殊考虑事项如下：供应商为关联方，供应商与客户交易重叠，供应商期末余额 100 万以上或账龄明显异常且金额重大，供应商为报告期内新增供应商且交易额 100 万以上。

2.2 走访具体情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年	2023 年
采购总额①	12,379.02	11,526.16	9,197.30
走访确认金额②	10,523.43	9,651.43	7,934.40
走访确认金额占比③=②/①	85.01%	83.74%	86.27%

注：上表中采购总额及走访确认金额均包含广昌代工分散剂采购、日本化耀受托加工采购。

报告期内，保荐机构和申报会计师现场走访供应商比例为 **86.27%、83.74% 和 85.01%**。访谈过程中，访谈对象主要为供应商的主要负责人或经办业务人员，保荐机构和申报会计师通过查看供应商营业执照，获取访谈对象名片、身份证复印件等信息，确认访谈对象身份及与相应供应商的关系，从而验证访谈对象的真实性。

（三）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商、代工厂商、委托加工商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在利益输送情形。

保荐机构、申报会计师和发行人律师取得了：发行人及子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员的报告期内或任职期间内的银行流水。

保荐机构及申报会计师根据上述超过重要性水平的银行流水中所显示的交易对手方，与发行人报告期内的主要原材料供应商、代工厂商、委托加工商及其重要股东和董事、原监事及高级管理人员等相关主体进行交叉核对，并对发行人报告期内主要供应商进行实地走访和访谈，核查业务真实性。还对涉及大

额资金周转情况的交易对手方进行访谈并取得相关确认函或还款凭据，核查资金往来的性质和用途。

经核查，发行人及相关主体与主要原材料供应商、代工厂商、委托加工商及相关主体等不存在异常资金往来，不存在替发行人体外资金循环、替发行人代垫成本、替发行人收取款项的利益输送情形。具体情况详见保荐机构和申报会计师出具的《国联民生证券承销保荐有限公司关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》。

问题 7. 毛利率波动真实合理性

根据申请文件：(1) 报告期内，发行人综合毛利率分别为 35.59%、41.72%和 41.28%，整体高于可比公司。(2) 发行人主营业务成本中原材料成本占比分别为 80.27%、79.97%和 79.41%。(3) 报告期内，发行人主要产品均价呈下降趋势，与毛利率变动趋势相反。(4) 发行人境外销售毛利率高于境内销售，向贸易商销售的毛利率高于数码喷印设备商。

请发行人：(1) 结合发行人与可比公司主要产品结构、规格性能、工序工艺、销售区域、客户结构、成本构成等，说明发行人毛利率高于可比公司的具体原因。

(2) 结合原材料价格波动情况，说明主要产品均价与毛利率变动趋势相反的原因。(3) 结合原材料价格传导机制、上下游议价能力等，说明发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险，原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析并完善相关风险揭示和重大事项提示。(4) 说明发行人向贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

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

回复：

一、结合发行人与可比公司主要产品结构、规格性能、工序工艺、销售区域、客户结构、成本构成等，说明发行人毛利率高于可比公司的具体原因。

(一) 发行人与可比公司主要产品结构、产品用途、客户构成及工艺流程对比情况

报告期各期，发行人选取了天威新材、蓝宇股份、宏华数科、鸿盛数码和墨库股份作为同行业可比公司，上述公司与发行人存在相似的产品。针对同类型业务，发行人与可比公司在可比产品规格性能上的区别，详见本反馈本回复“问题 2.关于市场空间与市场地位”之“二、(一)、1、选取体现关键原材料自主化、技术先进性等方面的参数指标”。发行人与可比公司的关于主要产品、产品用途、客户构成、主要工艺流程对比情况如下：

公司名称	主要产品	产品用途	客户构成	主要工艺流程
天威新材	主要产品包括分散墨水、UV 墨水、涂料墨水、水性墨水和活性墨水	纺织印花、广告图像、包装出版、工艺装饰、桌面办公、建材装饰、电子电路、光伏面板、汽车玻璃等	客户类型分为贸易商客户、设备生产商及其代理商和终端客户，其中以设备生产商及其代理商客户为主，2023 年和 2024 年 1-6 月主营业务收入中，设备生产商及其代理商收入占比分别为 62.07% 和 62.38%。	1、实施纳米研磨技术的主要制备流程（分散墨水、UV 墨水、涂料墨水（白色）等） 投料→分散→研磨→测试→出浆→稀释→离心除杂→配置墨水→搅拌→测试→离心除杂→静置→过滤→测试→包装 2、无需实施纳米研磨技术的主要制备流程（涂料墨水（彩色）、水性墨水、活性墨水等） 投料→搅拌→测试→静置→过滤→测试→包装
蓝宇股份	主要产品包括分散墨水、活性墨水、酸性墨水和涂料墨水。	纺织印花	客户类型分为贸易服务商和直销客户，其中直销客户又细分为数码喷印设备商和终端客户。主要以贸易服务商客户为主，2023 年和 2024 年主营业务收入中，贸易服务商收入占比分别为 51.72% 和 47.52%。	1、采用纳米研磨工艺制备的数码喷印墨水工艺流程（分散墨水、涂料墨水） 配料（纯水、粗染料）→打浆（表面活性剂）→压滤→打浆（酸调节）→压滤→打浆（碱调节）→压滤→打浆（调节 pH 值）→压滤→精制染料→分散（分散剂、助剂）→粗研磨→细研磨→测试→出浆→标准化→半成品色浆→除杂→墨水配制→搅拌→测试→预过滤→纯化除杂→精滤→测试→产品包装 2、采用脱盐工艺制备的数码喷印墨水工艺流程（活性墨水、酸性墨水等） 打浆溶解（普通色浆）→预过滤→吸附除杂→精密过滤→纳滤→超滤→标准化→高纯度色浆→墨水配制→搅拌→测试→预过滤→纯化除杂→精滤→测试→产品包装
宏华数科	主要产品包括数码直喷印花机、数码喷墨转移印花机、超高速工业喷印机及墨水等，其中墨水主要包括活性墨水、分散墨水等	书刊数码印刷、装饰材料数码喷印、纺织染色和喷染	客户类型分为直销和经销两种模式，以直销为主，2023 年和 2024 年主营业务收入中，直销客户收入占比分别为 73.59% 和 72.97%	墨水材料采购→材料检测→物料混合搅拌→过滤→检验→入库
鸿盛数码	主要产品包括水性纳米喷墨新材料及环保打印设备，其中墨水产品包括涂料墨水、分散墨水、乳胶墨水等	专业影像、纺织纤维、包装印刷	未披露	水性纳米色浆制作→配料（水性聚氨酯、杀菌剂、表面活性剂、水性色浆、水、助溶剂）→混合搅拌（分散机/拉缸）→过滤（真空泵/负压罐/过滤器）→检测→分装（真空隔膜泵）
墨库股份	主要产品包括分散墨水、涂料墨水、UV 墨水、水性染料墨水等	纺织品数码印花、广告图像、桌面办公打印、包装及出版物、电子电路、建筑装饰、工艺品装饰等领域	客户类型包括数码喷印设备生产商及代理商、终端客户、贸易服务商。公司采用直销与贸易服务商相结合的销售模式，2023 年、2024 年和 2025 年 1-9 月，直销模式下主营业务收入占比分别为	1、使用纳米研磨技术将相应的色料原材料研磨至纳米级半成品色浆，再通过制墨过程的生产工艺制备出相应墨水产品（分散墨水、涂料墨水、UV 墨水等） 投料→分散→研磨→稀释→过滤→色浆→投料（溶剂、助剂等）、搅拌→过滤→半成品墨水→灌墨→封口→贴标→装箱→成品 2、无需实施纳米研磨技术，主要通过提纯、制墨等生产工艺制备出相应墨水产品

公司名称	主要产品	产品用途	客户构成	主要工艺流程
			64.20%、63.10%和60.33%，贸易服务商模式下主营业务收入占比分别为35.80%、36.90%和39.67%，基本保持稳定。	(水性染料墨水等) 投料→搅拌→粗滤→提纯→浓缩→精滤→半成品色浆→投料(溶剂、助剂等)、搅拌→过滤→半成品墨水→灌墨→封口→贴标→装箱→成品
发行人	主要产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水和UV墨水。	办公打印、广告图像、纺织印花、包装及出版物等	客户类型分为贸易商客户、数码喷印设备商和终端客户，其中以贸易商客户为主，报告期内，公司主营业务收入中，贸易商收入占比分别为75.18%、73.40%和69.90%。	1、未采用纳米研磨工艺制备墨水的生产工艺流程(水性染料墨水、水性颜料墨水) 搅拌溶解(纯水、染料色粉、助溶剂)→微滤→吸附塔去除杂质→微滤→超滤去除中间体→纳滤去除阴阳离子(纯水)→超滤净染料色浆→智能化自动投料(纯水、保湿剂、助剂)→搅拌→三级微米过滤→负压过滤→品保检测→装桶→自动化细包装 2、采用纳米研磨工艺制备墨水的生产工艺流程(分散墨水和UV墨水) 搅拌混合(纯水或UV单体、分散剂、助剂)→打浆(色粉)→调整酸碱值(碱)→纳米研磨→高速离心去除胶体杂质→品保检验→调整色浆浓度(纯水或UV单体)→品保检测→标准化研磨色浆→智能化自动投料(纯水或UV单体、保湿剂、助剂)→搅拌→三级微米过滤→负压过滤→品保检测→装桶→自动化细包装

(二) 发行人与可比公司销售区域结构差异对于产品毛利率的影响

报告期内，公司与同行业公司按照销售区域毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	销售区域	2025年度			2024年度		
		营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
天威新材	境内	52,344.09	84.36%	33.22%	51,048.19	81.71%	35.57%
	境外	9,700.72	15.64%	38.60%	11,426.90	18.29%	45.47%
	合计	62,044.80	100.00%	34.06%	62,475.09	100%	37.38%
蓝宇股份	境内	34,047.01	70.18%	32.36%	32,479.79	67.88%	35.97%
	境外	14,464.81	29.82%	31.06%	15,366.29	32.12%	40.21%
	合计	48,511.82	100.00%	31.97%	47,846.07	100%	37.33%
宏华数科	境内	113,878.26	49.77%	41.28%	84,981.62	47.90%	45.82%
	境外	114,927.22	50.23%	44.31%	92,416.30	52.10%	43.43%
	合计	228,805.49	100.00%	42.81%	177,397.92	100.00%	44.57%
墨库	境内	44,625.07	77.26%	未披露	55,575.12	77.77%	未披露

公司名称	销售区域	2025年度			2024年度		
		营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率
股份	境外	13,133.09	22.74%	未披露	15,887.11	22.23%	未披露
	合计	57,758.16	100%	未披露	71,462.22	100%	未披露
发行人	境内	13,425.56	60.85%	35.68%	12,575.45	60.73%	36.22%
	境外	8,636.99	39.15%	47.51%	8,131.77	39.27%	49.11%
	合计	22,062.55	100%	40.31%	20,707.23	100%	41.28%

(续上表)

公司名称	销售区域	2023年度		
		营业收入	收入占比	毛利率
天威新材	境内	44,439.23	84.66%	32.55%
	境外	8,054.28	15.34%	41.27%
	合计	52,493.51	100%	33.88%
蓝宇股份	境内	26,687.89	69.57%	39.48%
	境外	11,674.48	30.43%	44.99%
	合计	38,362.37	100%	41.15%
宏华数科	境内	58,061.43	46.37%	47.68%
	境外	67,164.71	53.63%	45.35%
	合计	125,226.13	100.00%	46.43%
墨库股份	境内	47,300.91	78.83%	未披露
	境外	12,705.54	21.17%	未披露
	合计	60,006.45	100%	未披露
发行人	境内	12,707.09	66.14%	37.40%
	境外	6,504.19	33.86%	50.15%
	合计	19,211.28	100%	41.72%

注：1、鸿盛数码、墨库股份未披露墨水产品分区域毛利率情况；2、墨库股份数据为其在招股说明书中披露，按照业务区域划分的主营业务收入数据，因其尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 1-9 月数据

报告期内，除了宏华数科于 2023 年、2024 年和蓝宇股份 2025 年的境内外毛利率相近外，发行人与其他同行业可比公司境外产品销售的毛利率均高于境内产品，这主要是系：①境外客户采购发行人墨水产品，主要对标国际知名品牌产品，比如爱普生、佳能和利盟等，可比产品产品质量高且定价相对较高。同时长途运输对于墨水的稳定性和保质期要求更高，境外客户倾向选择质量更

高的墨水产品，产品的成本相对较高，因此公司整体定价更高，拉高了产品的毛利率。②考虑到市场竞争压力、客户认可度、采购规模、信用风险以及运输风险等因素，境外客户更看重合作的稳定性和响应的及时性。同类产品境外销售渠道销售价格高于内销渠道，拉高了产品的毛利率。

报告期各期，发行人境外销售收入占比均高于天威新材、蓝宇股份和**墨库股份**，且境外销售产品毛利率高于境内销售产品的毛利率，因此拉高了发行人的整体产品毛利率。同时，发行人和天威新材、蓝宇股份、**墨库股份**、**宏华数科**在境外销售产品类型上存在差异，发行人境外销售产品主要系水性染料墨水，主要应用场景集中在桌面办公领域。天威新材、蓝宇股份、**宏华数科**和**墨库股份**境外销售产品主要系分散墨水和活性墨水，主要应用纺织印花领域。产品类型及应用领域的差异导致了发行人高于同行业可比公司境外销售产品毛利率。

具体而言，桌面办公墨水通常以小容量、精包装的形式（如独立小支装）面向终端消费者或办公用户，产品附加值较高，对价格的敏感度相对较低。纺织印花墨水属于工业生产资料，通常以大容量桶装形式销售，侧重于产品的功能性、稳定性和成本效益，包装成本占比低，形式更为简单粗放，核心市场主要集中在印度、巴基斯坦等全球纺织制造业聚集地。这些地区的客户对价格极为敏感，采购决策高度依赖于成本控制，使得供应商必须通过激烈的价格竞争来获取订单。

（三）发行人与可比公司产品结构对于产品毛利率的影响

1、产品结构对于综合毛利率差异分析

报告期内，发行人与同行业可比公司墨水产品收入和毛利率比较如下：

单位：万元

公司名称	对比口径	2025 年度			
		收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
天威新材	分散墨水	21,382.74	34.62%	30.03%	10.40%
	UV 墨水	19,944.55	32.29%	38.32%	12.37%
	涂料墨水	11,551.72	18.70%	34.93%	6.53%
	水性墨水	4,663.36	7.55%	34.51%	2.61%
	活性墨水	2,646.95	4.29%	16.59%	0.71%

公司名称	对比口径	2025 年度			
		收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
	其他墨水	1,576.99	2.55%	54.91%	1.40%
	墨水产品	61,766.32	100%	34.02%	34.02%
蓝宇股份	分散墨水	26,192.03	62.50%	36.38%	22.74%
	活性墨水	6,601.35	15.75%	30.95%	4.88%
	其他墨水	9,112.36	21.74%	27.66%	6.01%
	墨水产品	41,905.74	100.00%	33.63%	33.63%
宏华数科	墨水产品	62,394.43	100%	48.64%	48.64%
鸿盛数码	墨水产品	18,519.72	100%	36.97%	36.97%
墨库股份	分散墨水	16,871.61	29.21%	32.02%	9.35%
	涂料墨水	17,668.15	30.59%	40.86%	12.50%
	UV 墨水	14,131.40	24.47%	33.46%	8.19%
	水性染料墨水	3,918.03	6.78%	24.30%	1.65%
	其他墨水	5,168.97	8.95%	38.76%	3.47%
	墨水产品	57,758.16	100%	35.16%	35.16%
发行人	水性染料墨水	11,623.03	54.35%	44.61%	24.24%
	分散墨水	5,751.80	26.90%	29.01%	7.80%
	水性颜料墨水	2,801.90	13.10%	54.31%	7.12%
	UV 墨水	1,191.12	5.57%	28.19%	1.57%
	其他墨水	17.56	0.08%	65.49%	0.05%
	墨水产品	21,385.41	100%	40.79%	40.79%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据均为 2025 年 1-9 月数据。

（续上表）

公司名称	对比口径	2024 年度			
		收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
天威新材	分散墨水	24,780.09	39.87%	37.92%	15.12%
	UV 墨水	17,726.51	28.52%	39.16%	11.17%
	涂料墨水	11,090.24	17.84%	33.41%	5.96%
	水性墨水	4,388.64	7.06%	34.76%	2.45%
	活性墨水	2,664.95	4.29%	29.64%	1.27%
	其他墨水	1,501.58	2.42%	49.38%	1.19%

公司名称	对比口径	2024 年度			
		收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
	墨水产品	62,152.00	100%	37.17%	37.17%
蓝宇股份	分散墨水	27,956.88	66.61%	43.13%	28.73%
	活性墨水	7,189.82	17.13%	37.20%	6.37%
	其他墨水	6,823.39	16.26%	32.87%	5.34%
	墨水产品	41,970.08	100%	40.45%	40.45%
宏华数科	墨水产品	51,837.63	100%	50.41%	50.41%
鸿盛数码	墨水产品	14,746.51	100%	38.34%	38.34%
墨库股份	分散墨水	23,233.86	32.51%	37.71%	12.26%
	涂料墨水	23,681.45	33.14%	43.75%	14.50%
	UV 墨水	13,797.10	19.31%	29.57%	5.71%
	水性染料墨水	5,983.35	8.37%	28.00%	2.34%
	其他墨水	4,766.45	6.67%	40.82%	2.72%
	墨水产品	71,462.22	100%	37.54%	37.54%
发行人	水性染料墨水	11,974.82	59.19%	43.25%	25.60%
	分散墨水	5,177.30	25.59%	33.67%	8.62%
	水性颜料墨水	2,077.47	10.27%	57.12%	5.87%
	UV 墨水	974.49	4.82%	26.33%	1.27%
	其他墨水	25.51	0.13%	18.80%	0.02%
	墨水产品	20,229.59	100%	41.38%	41.38%

(续上表)

公司名称	对比口径	2023 年度			
		收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
天威新材	分散墨水	20,345.44	39.11%	35.72%	13.97%
	UV 墨水	16,099.52	30.95%	33.63%	10.41%
	涂料墨水	7,390.47	14.21%	27.81%	3.95%
	水性墨水	3,688.74	7.09%	32.93%	2.34%
	活性墨水	2,978.63	5.73%	35.20%	2.02%
	其他墨水	1,512.74	2.91%	46.79%	1.36%
	墨水产品	52,015.54	100%	34.05%	34.05%
蓝宇股份	自主生产分散墨水	21,467.10	62.37%	46.62%	29.08%
	受托加工分散墨水	2,336.12	6.79%	34.49%	2.34%

公司名称	对比口径	2023 年度			
		收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
	分散墨水合计	23,803.23	69.15%	45.43%	31.42%
	活性墨水	6,896.72	20.04%	42.07%	8.43%
	其他墨水	3,720.59	10.81%	41.29%	4.46%
	墨水产品	34,420.54	100%	44.31%	44.31%
宏华数科	墨水产品	41,092.62	100%	53.87%	53.87%
鸿盛数码	墨水产品	10,845.71	100%	41.41%	41.41%
墨库股份	分散墨水	20,559.56	34.26%	39.45%	13.52%
	涂料墨水	19,948.51	33.24%	42.99%	24.29%
	UV 墨水	10,199.20	17.00%	26.48%	4.50%
	水性染料墨水	5,720.80	9.53%	24.90%	2.37%
	其他墨水	3,578.38	5.96%	35.90%	2.14%
	墨水产品	60,006.45	100%	36.83%	36.83%
发行人	水性染料墨水	11,286.77	59.79%	42.78%	25.58%
	分散墨水	4,971.15	26.33%	37.62%	9.91%
	水性颜料墨水	1,672.89	8.86%	55.15%	4.89%
	UV 墨水	926.57	4.91%	26.50%	1.30%
	其他墨水	19.62	0.10%	59.20%	0.06%
	墨水产品	18,877.00	100%	41.74%	41.74%

报告期各期，发行人墨水产品毛利率分别为 41.74%、41.38%和 **40.79%**，高于同行业可比公司平均水平。主要是由于发行人产品结构及其应用领域与同行业可比公司存在差异，具体分析情况如下：

（1）天威新材毛利率对比分析

报告期内，天威新材墨水产品综合毛利率分别为 34.05%、37.17%和 **34.02%**，2023 年至 2024 年呈现逐年上升趋势。发行人墨水产品的综合毛利率和天威新材的差异率分别为 7.69%、4.21%和 **6.77%**，毛利率差异整体呈缩小趋势。天威新材主要墨水产品包括分散墨水、UV 墨水、涂料墨水、水性墨水、活性墨水等，其中分散墨水和 UV 墨水占比较高，报告期各期收入占比约占七成。分散墨水和 UV 墨水报告期对天威新材墨水产品的毛利率贡献率合计分别为 24.38%、26.29%和 **22.77%**，是其毛利提升的关键驱动因素。

（2）蓝宇股份毛利率对比分析

报告期内，蓝宇股份墨水产品的综合毛利率分别为 44.31%、40.45%和 33.63%，整体呈现下降的趋势。发行人墨水产品的综合毛利率和蓝宇股份的差异率分别为-2.57%、0.93%和 7.16%，毛利率差异率逐年转负为正，2024 年和 2025 年，公司墨水产品的综合毛利率均高于蓝宇股份。从产品结构来看，蓝宇股份以分散墨水和活性墨水为主，主要应用领域为纺织印花。报告期各期分散墨水和活性墨水收入占比分别为 89.19%、83.74%和 78.26%，对其墨水产品毛利率贡献率分别为 39.85%、35.10%和 27.61%。

（3）宏华数科毛利率对比分析

报告期内，宏华数科墨水产品的综合毛利率分别为 53.87%、50.41%和 48.64%，整体呈现下降的趋势，整体保持在 50%左右的高位水平。发行人墨水产品的综合毛利率和宏华数科的差异率分别为-12.13%、-9.03%和-7.85%。

宏华数科采用设备先行、耗材跟进的销售策略，作为数码印花整机设备厂商，通过全流程的服务体系，掌握墨水产品的定价权。宏华数科墨水产品毛利率高于发行人主要系：①宏华数科销售设备深度绑定京瓷喷头，喷头价格普遍高于其他品牌喷头，对于墨水产品的配方、浓度和适配性的要求更高，高喷头成本传导至墨水端，支撑其采取“高成本+高定价”策略。②为了保证生产的持续性和稳定性，客户通常会选择原厂墨水，降低设备故障率对生产效率的不利影响。墨水产品的销售价格中包含了售后维护、系统兼容等服务溢价，提高了宏华数科对于墨水产品定价权的掌握。

（4）鸿盛数码毛利率对比分析

报告期内，鸿盛数码墨水产品的综合毛利率分别为 41.41%、38.34%和 36.97%，整体呈下降趋势。发行人墨水产品的综合毛利率和鸿盛数码的差异率分别为 0.33%、3.04%和 3.04%，整体毛利率差异较小。

（5）墨库股份毛利率对比分析

报告期内，墨库股份墨水产品的综合毛利率分别为 36.83%、37.54%和 35.16%，整体呈现先上升后下降趋势。发行人墨水产品的综合毛利率与墨库股份的差异分别为 4.91%、3.84 和 5.63%，毛利率差异变动较小。

2、产品毛利率对于综合毛利率差异分析

(1) 水性墨水毛利率差异分析

报告期各期，发行人与天威新材、**墨库股份**水性墨水毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	对比口径	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
发行人	水性染料墨水	11,623.03	44.61%	11,974.82	43.25%	11,286.77	42.78%
	水性颜料墨水	2,801.90	54.31%	2,077.47	57.12%	1,672.89	55.15%
	水性墨水合计	14,424.93	46.49%	14,052.29	45.30%	12,959.66	44.38%
天威新材	水性墨水	4,663.36	34.51%	4,388.64	34.76%	3,688.74	32.93%
差异率		11.98%		10.54%		11.45%	
墨库股份	水性染料墨水	3,918.03	24.30%	5,983.35	28.00%	5,720.80	24.90%
差异率		20.31%		15.25%		17.88%	

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据均为 2025 年 1-9 月数据。

① 发行人与天威新材水性墨水的毛利率差异分析

报告期内，发行人与天威新材水性墨水的毛利率均呈现上升趋势，水性墨水产品毛利率差异率分别为 11.45%、10.54%和 11.98%，差异率整体变动幅度不大。双方毛利率的差异主要系销售规模、生产工艺以及销售区域等因素共同影响所致。

2023 年至 2024 年，发行人与天威新材水性墨水分区域销售额、单位价格、单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元、元/KG

公司名称	区域	2024 年			
		销售额	单位价格	单位成本	毛利率
天威新材	境外	211.96	25.91	14.45	44.22%
	境内	1,839.21	24.23	16.52	31.81%
	差异		1.68	-2.07	12.41%
	合计	2,051.17	24.40	16.31	33.09%
发行人	境外	6,288.35	25.42	13.20	48.09%

公司名称	区域	2024 年			
		销售额	单位价格	单位成本	毛利率
	境内	7,763.94	22.28	12.69	43.04%
	差异		3.14	0.51	5.04%
	合计	14,052.29	23.58	12.90	45.30%

注：天威新材数据取自《天威新材及东莞证券关于天威新材第一轮问询的回复（2024 年半年报财务数据更新版）》，披露的数据期间是 2024 年 1-6 月。天威新材未披露 2024 年 1-6 月和 2023 年水性墨水的单位价格和单位成本，按照其反馈回复境内外水性墨水单位价格和单位成本计算加权平均单位价格和单位成本。

（续上表）

公司名称	销售区域	2023 年			
		销售额	单位价格	单位成本	毛利率
天威新材	境外	428.66	25.84	14.51	43.84%
	境内	3,260.07	22.94	15.71	31.49%
	差异		2.90	-1.20	12.35%
	合计	3,688.73	23.28	15.57	32.93%
发行人	境外	4,897.84	26.49	13.43	49.29%
	境内	8,061.82	22.55	13.22	41.39%
	差异		3.94	0.22	7.90%
	合计	12,959.66	23.89	13.29	44.38%

由上表可知，2023 年和 2024 年，发行人与天威新材的毛利率变动均呈现上升趋势，主要受益于原材料价格的持续走低，给予了发行人与天威新材更多的利润空间，发行人水性墨水的生产规模高于天威新材，可以通过规模效应降低单位成本。

同时，在生产工艺方面，发行人通过“微滤-吸附-超滤-纳滤”四级组合式净化技术，高效去除染料色粉中的固体颗粒、溶解性杂质、有害中间体及阴阳离子，最终得到杂质含量极低的超洁净染料色浆。通过此项提纯技术极大降低了对原材料品级的依赖，发行人可以通过规模化采购更具成本优势的工业级原料，通过自主纯化达到高端原料的品质标准，从而降低水性墨水的单位成本。

发行人与天威新材均呈现水性墨水境外产品的价格和毛利率高于境内产品的特点，发行人水性墨水境外收入占比较高，提高了水性墨水产品的整体毛利率。

② 发行人与墨库股份水性染料墨水的毛利率差异分析

报告期各期，发行人水性染料墨水的毛利率呈现上升趋势，墨库股份水性染料墨水毛利率基本保持稳定，水性染料墨水产品毛利率差异率分别为 17.88%、15.25%和 20.31%，整体呈上升趋势。双方毛利率的差异主要系销售规模、生产工艺以及销售区域等因素共同影响所致。

报告期内，发行人与墨库股份水性染料墨水销售额、单位价格、单位成本及毛利率的情况如下：

公司名称	销售额	单位价格	单位成本	毛利率
2025 年度				
墨库股份	3,918.03	14.29	10.81	24.30%
发行人	11,623.03	20.19	11.18	44.61%
2024 年度				
墨库股份	5,983.35	14.85	10.69	28.00%
发行人	11,974.82	21.08	11.96	43.25%
2023 年度				
墨库股份	5,720.80	14.99	11.26	24.90%
发行人	11,286.77	21.60	12.36	42.78%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据均为 2025 年 1-9 月数据。

自 2023 年起，墨库股份大部分小包装规格水性染料墨水调整为以大包装规格进行生产，使水性染料墨水单位成本有所下降。在上述主要因素的影响下，水性染料墨水平均单位成本整体呈下降趋势，为提升产品性价比，应对市场竞争，墨库股份在兼顾利润的同时适当下调产品价格，因此毛利率呈先升后降趋势。

发行人销售的水性染料墨水，主要应用场景集中在桌面办公领域。桌面办公墨水通常以小容量、精包装的规格（如独立小支装）面向终端消费者或办公用户，小规格产品附加值较高，对价格的敏感度相对较低，因此水性染料墨水的毛利率整体高于墨库股份。

综上所述，发行人水性墨水产品的毛利率高于天威新材、墨库股份具有合理性。

（2）分散墨水毛利率差异分析

报告期各期，发行人与天威新材、蓝宇股份和墨库股份，分散墨水毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	统计口径	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
发 行 人	数码纺织分散墨水	4,760.68	23.21%	4,174.04	27.22%	3,569.47	30.23%
	桌面分散墨水	991.12	56.89%	1,003.26	60.50%	1,401.68	56.43%
	分散墨水合计	5,751.80	29.01%	5,177.30	33.67%	4,971.15	37.62%
天 威 新材	分散墨水	21,382.74	30.03%	24,780.09	37.92%	20,345.44	35.72%
差异率		-1.02%		-4.25%		1.90%	
蓝 宇 股份	分散墨水	26,192.03	36.38%	27,956.88	43.13%	21,467.10	46.62%
差异率		-7.37%		-9.46%		-9.00%	
墨 库 股份	分散墨水	16,871.61	32.02%	23,233.86	37.71%	20,559.56	39.45%
差异率		-3.01%		-4.04%		-1.83%	

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据均为 2025 年 1-9 月数据。

由上表可知，报告期内，发行人分散墨水的毛利率均低于蓝宇股份和墨库股份，与天威新材、蓝宇股份和墨库股份的毛利率差异率均呈先扩大后缩小的趋势。发行人分散墨水产品毛利率与同行业可比存在差异，主要源于以下几方面：①发行人在产品结构和应用领域与可比公司存在差异，不同于天威新材、蓝宇股份和墨库股份以纺织印花应用为主，发行人将分散墨水区分为数码纺织分散墨水和桌面分散墨水。②桌面分散墨水作为发行人区别于可比公司产品，主要面向小批量生产、样品打样、个性化定制及小型工作室，终端客户多为个人工作室和礼品商店，产品以小支装为主，毛利率相对较高；③纺织分散墨水方面，发行人整体产销量规模小于天威新材、蓝宇股份和墨库股份，在供应商议价能力和规模效应带来的单位成本控制方面存在一定差距。

（3）UV 墨水毛利率差异分析

报告期各期，发行人与天威新材、墨库股份 UV 墨水毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
发行人	1,191.12	28.19%	974.49	26.33%	926.57	26.50%
天威新材	19,944.55	38.32%	17,726.51	39.16%	16,099.52	33.63%
差异率	-10.13%		-12.83%		-7.13%	
墨库股份	14,131.40	33.46%	13,797.10	29.57%	10,199.20	26.48%
差异率	-5.27%		-3.24%		0.02%	

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据均为 2025 年 1-9 月数据。

报告期内，发行人与天威新材和墨库股份在 UV 墨水的毛利率差异均呈现整体扩大趋势，主要是发行人与可比公司在 UV 墨水的销售规模上差异较大所致。发行人目前仍在配方优化和市场开拓阶段，主要通过价格优惠的方式开拓市场份额且未能形成规模化生产降低单位成本，因此整体毛利率相对较低。

（四）发行人与可比公司成本构成对于产品毛利率的影响

报告期内，公司与同行业可比公司按照成本构成对比情况如下：

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天威新材	直接材料	未披露	86.61%	84.87%
	直接人工	未披露	3.31%	3.91%
	制造费用	未披露	7.32%	8.43%
	运输费用	未披露	2.75%	2.79%
	合计	未披露	100%	100%
蓝宇股份	直接材料	74.99%	72.62%	75.01%
	直接人工	4.83%	4.91%	5.64%
	制造费用	16.12%	19.62%	15.38%
	运输费用	4.06%	2.86%	3.98%
	合计	100%	100%	100%
宏华数码	直接材料	76.57%	74.38%	74.78%
	直接人工	4.06%	4.65%	5.82%
	制造费用	19.37%	20.98%	19.40%
	合计	100%	100%	100%
墨库股份	直接材料	81.66%	80.46%	79.76%
	直接人工	6.77%	6.42%	6.36%

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	制造费用	8.82%	10.14%	10.97%
	运输费用	2.75%	2.98%	2.90%
	合计	100%	100%	100%
发行人	直接材料	81.22%	79.41%	79.97%
	直接人工	9.38%	10.24%	10.55%
	制造费用	7.41%	8.42%	7.60%
	运输费用	1.99%	1.93%	1.88%
	合计	100%	100%	100%

注：1、以上可比公司数据，根据可比公司所披露的招股说明书、反馈回复以及定期报告统计而得。2、天威新材未披露 2024 年、2025 年成本构成，2024 年数据为其 2024 年 1-6 月数据。3、宏华数码在年报中披露了墨水产品成本构成情况。4、蓝宇股份 2023 年数据来源于第一次反馈回复中主营业务成本的成本构成，2024 年、2025 年数据来源于年报中分类为化学原料和化学制品制造业中的成本构成。5、墨库股份数据来源于其招股说明书中披露的主营业务成本构成，2025 年数据尚未披露，2025 年数据均为 2025 年 1-9 月数据。

由上表可知，报告期内，发行人与同行业可比公司成本结构占比不存在较大差异，主要以直接材料为主，占比均在 70%以上，原材料价格是影响墨水产品成本和毛利率的核心因素。天威新材直接材料占比较高，主要是由于其采购的原料含杂量较低，成本相对较高。发行人直接人工占比较高，主要由于发行人以水性墨水的生产和销售为主，主要应用于办公家用打印领域，墨水规格多为小支装和定制化包装，需要人工灌装和包装，直接人工成本相对较高。小支装墨水的毛利率普遍高于桶装墨水，因此发行人产品毛利率相对较高。

二、结合原材料价格波动情况，说明主要产品均价与毛利率变动趋势相反的原因。

报告期内，公司主要产品的单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/KG

主要产品	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额/毛利率	较上期波动	金额/毛利率	较上期波动	金额/毛利率	较上期波动
水性染料墨水	平均单价	20.19	-4.22%	21.08	-2.41%	21.60	-0.22%
	单位成本	11.18	-6.52%	11.96	-3.20%	12.36	-11.71%
	毛利率	44.61%	1.36%	43.25%	0.47%	42.78%	7.45%
分散墨水	平均单价	27.90	-13.41%	32.22	-12.91%	36.99	-11.97%
	单位成本	19.81	-7.30%	21.37	-7.40%	23.08	-18.90%

	毛利率	29.01%	-4.66%	33.67%	-3.95%	37.62%	5.33%
水性颜料墨水	平均单价	59.83	-19.65%	74.46	-11.23%	83.87	-1.94%
	单位成本	27.34	-14.35%	31.92	-15.13%	37.62	-19.33%
	毛利率	54.31%	-2.81%	57.12%	1.97%	55.15%	9.66%
UV 墨水	平均单价	70.18	-13.79%	81.41	-5.90%	86.51	-15.98%
	单位成本	50.39	-15.99%	59.98	-5.68%	63.59	-13.26%
	毛利率	28.19%	1.86%	26.33%	-0.17%	26.50%	-2.30%

如上表所示，报告期内，公司主要产品的平均单价、单位成本均持续下降，其中水性染料墨水、水性颜料墨水在 **2023-2024** 年度各期的平均单价下降幅度均小于单位成本下降的幅度，使得水性染料墨水、水性颜料墨水的毛利率在 **2023-2024** 年度逐年上升；**2025 年度**，水性染料墨水的平均单价下降幅度低于单位成本下降幅度，使其毛利率上升，而水性颜料墨水的平均单价下降幅度则大于单位成本下降幅度，使其毛利率有所下降。分散墨水 **2023** 年度的平均单价下降幅度为 11.97%，小于单位成本下降幅度 18.90%，使得 **2023** 年度分散墨水毛利率较上年上升；**2024** 年度、**2025 年度** 分散墨水的平均单价下降幅度则高于单位成本的下降幅度，因此 **2024** 年度、**2025 年度** 分散墨水的整体毛利率略有下降。UV 墨水在 **2023-2024** 年度的平均单价下降幅度均大于单位成本下降幅度，导致 UV 墨水的整体毛利率在 **2023-2024** 年度持续下降，**2025 年度** UV 墨水平均单价下降幅度小于单位成本下降幅度，使 **2025 年度** UV 墨水毛利率有所上升。

报告期内，公司主要产品均价整体下降，但公司整体毛利率在 **2023-2024** 年逐年上升的主要原因系：公司主营业务成本中原材料成本占比较大，**2023-2024 年度** 的原材料成本占比分别为 79.97%、79.41%，受上游原材料价格持续下降的影响，公司产品的单位成本逐年下降，且单位成本下降的幅度大于产品售价的下降幅度，使得公司毛利率上升。**2025 年度**，公司主营业务毛利率为 **40.79%**，较 **2024** 年度轻微下降，与主要产品价格变动趋势一致。

（一）水性染料墨水

报告期内，公司水性染料墨水的平均单价、单位成本及其主要原材料采购单价及毛利率的变动情况：

单位：元/KG

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度
水性染料墨水平均单价	20.19	-4.22%	21.08	-2.41%	21.60	-0.22%
水性染料墨水单位成本	11.18	-6.52%	11.96	-3.24%	12.36	-11.71%
水性染料采购单价	30.31	-4.98%	31.90	-2.65%	32.77	-3.80%
其中：黑色水性染料	29.27	9.95%	26.62	-1.58%	27.05	-2.20%
红色水性染料	31.09	-30.71%	44.87	-7.82%	48.68	11.11%
黄色水性染料	43.40	-0.89%	43.79	1.96%	42.95	-23.47%
蓝色水性染料	28.02	-17.47%	33.95	4.39%	32.52	2.54%
水性染料墨水毛利率	44.61%	1.36%	43.25%	0.47%	42.78%	7.45%
平均单价变动对毛利率影响	-	-2.34%	-	-1.37%	-	-0.12%
单位成本变动对毛利率影响	-	3.70%	-	1.83%	-	7.57%
单位原材料成本变化对毛利率影响	-	1.84%	-	0.56%	-	6.46%

注 1：①平均单价变动影响=（本年平均单价-本年单位成本）/本年平均单价-（上年平均单价-本年单位成本）/上年平均单价；②单位成本变动影响=（上年单位成本-本年单位成本）/上年平均单价。

注 2：平均单位原材料成本变化对毛利率的影响=当期毛利率-（当期平均单价-上期平均单位原材料成本-当期单位直接人工成本-当期单位制造费用成本-当期单位运费成本）/当期平均单价，下同。

公司的水性染料墨水主要原材料为黑色水性染料、红色水性染料、黄色水性染料、蓝色水性染料等色料，其中黑色水性染料占比较大，报告期各期黑色水性染料采购额占水性染料采购额的比例分别为 47.86%、49.68%、**53.54%**。报告期内，公司水性染料墨水平均单价、单位成本整体平稳下降，与主要原材料采购价格的变动趋势基本一致。

2023 年度较 2022 年度，水性染料墨水毛利率上升 7.45%，其中平均单价下降使毛利率下降 0.12%，单位成本下降使毛利率上升 7.57%，单位成本变动中材料成本下降使毛利率上升 6.46%。2024 年度较 2023 年度，水性染料墨水毛利率上升 0.47%，其中平均单价下降使毛利率下降 1.37%，单位成本下降使毛利率上升 1.83%，单位成本变动中材料成本下降使毛利率上升 0.56%。2025 年度，水性染料墨水毛利率上升 **1.36%**，其中平均单价下降使毛利率下降 **2.34%**，单位成本下降使毛利率上升 **3.70%**，单位成本变动中材料成本下降使毛利率上升

1.84%。

水性染料墨水单位成本波动幅度与主要原材料采购单价波动幅度存在一定差异，主要系受其具体产品结构、不同原材料在成本中的占比不同的影响，因而变动幅度不同。同时，受公司定价策略及议价能力的影响，产品平均单价的变动幅度与单位成本、主要原材料采购单价的变动幅度均存在一定的差异。

整体而言，报告期内，公司水性染料采购单价、水性染料墨水单位成本持续下降，且均大于水性染料墨水平均单价下降幅度，因此报告期内水性染料墨水毛利率持续上升。

（二）分散墨水

报告期内，公司分散墨水的平均单价、单位成本及其主要原材料采购单价及毛利率的变动情况如下：

单位：元/KG

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度
分散墨水平均单价	27.90	-13.41%	32.22	-12.91%	36.99	-11.97%
分散墨水单位成本	19.81	-7.30%	21.37	-7.40%	23.08	-18.90%
分散染料采购单价	126.51	-7.11%	136.19	-12.72%	156.05	-4.65%
其中：分散蓝 359	177.00	-0.52%	177.92	-4.12%	185.56	-29.99%
分散蓝 360	237.10	-8.52%	259.18	-9.91%	287.69	-24.70%
分散红 60	84.71	-5.71%	89.84	-1.57%	91.27	-21.88%
分散黄 54	90.98	-5.23%	96.00	-1.52%	97.48	-13.30%
分散棕 27	73.55	-15.90%	87.46	-13.17%	100.73	-24.72%
分散墨水毛利率	29.01%	-4.66%	33.67%	-3.95%	37.62%	5.33%
平均单价变动对毛利率影响	-	-9.52%	-	-8.56%	-	-7.47%
单位成本变动对毛利率影响	-	4.84%	-	4.61%	-	12.79%
单位原材料成本变化对毛利率影响	-	3.89%	-	6.32%	-	13.14%

公司的分散墨水原材料主要为分散蓝 359、分散蓝 360、分散红 60、分散黄 54、分散棕 27 等色料。

2023 年度较 2022 年度，分散墨水单位成本下降 18.90%，主要原材料平均

采购单价下降 4.65%，两者单价波动趋势一致，但幅度存在差异主要系受其具体产品结构、不同原材料在成本中的占比不同的影响，因而变动幅度不同；受公司定价策略及议价能力的影响，2023 年度分散墨水平均售价下降 11.97%，低于单位成本下降幅度，因此 2023 年度毛利率上升。2023 年度毛利率较上年上升 5.33%，其中平均售价下降导致毛利率下降 7.47%，单位成本下降导致毛利率上升 12.79%，单位成本中材料成本下降导致毛利率上升 13.14%。

2024 年度较 2023 年度，分散墨水平均单价下降 12.91%，分散染料平均采购单价下降 12.72%，两者下降趋势及幅度基本一致，但 2024 年度单位成本下降幅度整体低于售价下降幅度，使分散墨水 2024 年度毛利率下降，其毛利率变动趋势与单价变动趋势相同。

2025 年度，分散墨水平均单价下降 13.41%，分散墨水单位成本和分散染料采购单价分别下降 7.30%、7.11%，均低于平均单价下降幅度，使 2025 年度分散染料毛利率下降，其毛利率变动趋势与单价变动趋势相同。

（三）水性颜料墨水

报告期内，公司水性颜料墨水的平均单价、单位成本及其主要原材料采购单价及毛利率的变动情况如下：

单位：元/KG

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度
水性颜料墨水平均单价	59.83	-19.65%	74.46	-11.23%	83.87	-1.94%
水性颜料墨水单位成本	27.34	-14.35%	31.92	-15.13%	37.62	-19.33%
水性颜料采购单价	51.87	-20.70%	65.41	-18.55%	80.32	-15.15%
其中：黑色色浆	42.55	-12.91%	48.86	-10.32%	54.48	-12.75%
红色色浆	76.85	-22.06%	98.60	-24.18%	130.04	-35.53%
黄色色浆	77.02	-17.73%	93.62	-12.75%	107.30	-37.01%
蓝色色浆	46.44	-32.62%	68.92	-31.96%	101.29	-29.47%
水性颜料墨水毛利率	54.31%	-2.81%	57.12%	1.97%	55.15%	9.66%
平均单价变动对毛利率影响	-	-8.98%	-	-4.81%	-	-0.87%
单位成本变动对毛利率影响	-	6.15%	-	6.79%	-	10.54%

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度
单位原材料成本变化对 毛利率影响	-	7.30%	-	7.73%	-	9.94%

公司的水性颜料墨水原材料主要为各色水性颜料色浆等色料，报告期内，公司水性颜料墨水平均售价、单位成本整体持续下降，与主要原材料平均采购价格的变动趋势一致。

2023 年度较 2022 年度，水性颜料墨水毛利率上升 9.66%，其中平均单价下降使毛利率下降 0.87%，单位成本下降使毛利率上升 10.54%，单位成本中材料成本下降使毛利率上升 9.94%。2024 年度较 2023 年度，水性颜料墨水毛利率上升 1.97%，其中平均单价下降使毛利率下降 4.81%，单位成本下降使毛利率上升 6.79%，单位成本中材料下降使毛利率上升 7.73%。2025 年度，水性颜料墨水毛利率下降 2.81%，其中平均单价下降使毛利率下降 8.98%，单位成本下降使毛利率上升 6.15%，单位成本中材料成本下降使毛利率上升 7.30%。

水性颜料墨水单位成本波动幅度与主要原材料采购单价波动幅度存在一定差异，主要系受其具体产品结构、不同原材料在成本中的占比不同的影响，因而变动幅度不同。同时，受公司定价策略及议价能力的影响，产品平均单价的变动幅度与单位成本、主要原材料采购单价的变动幅度均存在一定的差异。

整体而言，水性颜料墨水的平均售价、单位成本均持续下降，但 2023-2024 年期间其单位成本下降幅度高于平均单价下降幅度，因此水性颜料墨水毛利率在 2023-2024 年持续上升，2025 年度水性颜料墨水单位成本及水性颜料采购单价下降幅度均低于平均单价下降幅度，使水性颜料墨水毛利率有所下降，其毛利率变动趋势与平均单价变动趋势一致。

（四）UV 墨水

报告期内，公司 UV 墨水的平均单价、单位成本及其主要原材料采购单价及毛利率的变动情况如下：

单位：元/KG

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度	金额/ 毛利率	变动 幅度
UV 墨水平均单价	70.18	-13.79%	81.41	-5.90%	86.51	-15.98%
UV 墨水单位成本	50.39	-15.99%	59.98	-5.68%	63.59	-13.26%
UV 原材料采购单价	35.61	-6.22%	37.97	-12.43%	43.36	-12.10%
其中：单体	22.79	-9.71%	25.24	-15.70%	29.94	-12.98%
光引发剂	75.83	-1.84%	77.25	-4.35%	80.76	-28.82%
UV 墨水毛利率	28.19%	1.86%	26.33%	-0.17%	26.50%	-2.30%
平均单价变动对毛利率影响	-	-9.90%	-	-4.35%	-	-11.74%
单位成本变动对毛利率影响	-	11.78%	-	4.18%	-	9.44%
单位原材料成本变化对毛利率影响	-	8.85%	-	11.29%	-	7.37%

公司的 UV 墨水原材料主要为单体（溶剂）、光引发剂（助剂）及其他色料。2023-2024 年，UV 墨水的毛利率变动趋势与平均单价变动趋势一致；2025 年度，UV 墨水平均单价和 UV 墨水单位成本均下降，但平均单价下降幅度低于单位成本下降幅度，使其毛利率有所上升。

报告期内，公司 UV 墨水平均售价、单位成本整体持续下降，与主要原材料平均采购价格的变动趋势基本一致。UV 墨水平均售价、单位成本波动幅度与主要原材料波动幅度存在一定差异，主要系受其具体产品结构、不同原材料在成本中的占比、公司定价策略及议价能力的影响，因而变动幅度不同。

综上所述，公司的主要产品均价与毛利率变动趋势相反的原因主要系受原材料价格持续下降影响，公司的单位成本下降，且单位成本下降幅度大于平均售价下降幅度，故毛利率变动趋势与主要产品均价变动趋势相反具有合理性。

三、结合原材料价格传导机制、上下游议价能力等，说明发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险，原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析并完善相关风险揭示和重大事项提示。

（一）原材料价格传导机制、上下游议价能力，公司是否承担原材料价格上涨的主要风险

公司向下游客户进行销售定价时，一般依据公司的生产成本，在维持适当

毛利的情况下，根据与客户的往年合作情况、客户采购量，结合同行业可比公司的市场竞争情况及公司的市场竞争策略予以报价。当原材料价格出现较大波动时，公司与客户会协商调整产品销售价格，但未就原材料价格传导机制的量化标准、触发机制在合同或订单中明确约定。

1、公司的原材料价格传导机制

针对原材料价格波动，公司的价格传导机制如下：A、当原材料价格上涨时，经公司测算后的产品若仍能保持合理的毛利空间，可视为原材料价格在正常范围内的波动，公司不会对产品的价格进行调整；当原材料市场价格短期大幅上涨时，经公司确认原材料上涨影响程度大、属于较长持续趋势、行业企业陆续开始进行价格调整后，公司会适时与客户沟通调价事宜，对相应产品的价格进行适当调整。B、当原材料价格持续下降时，经客户提出降价申请，公司综合考虑客户类型、市场竞争策略、合作历史、客户采购量、结算条件等因素后，公司会适当下调对该客户的销售价格。

报告期内，公司的主要产品的平均售价与主要原材料的平均采购单价的变动情况如下：

单位：元/KG

产品/原材料名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度
水性染料墨水						
水性染料墨水	20.19	-4.22%	21.08	-2.41%	21.60	-0.22%
水性染料原料	30.31	-4.98%	31.90	-2.65%	32.77	-3.80%
分散墨水						
分散墨水	27.90	-13.41%	32.22	-12.91%	36.99	-11.97%
分散染料原料	126.51	-7.11%	136.19	-12.72%	156.05	-4.65%
水性颜料墨水						
水性颜料墨水	59.83	-19.65%	74.46	-11.23%	83.87	-1.94%
水性颜料原料	51.87	-20.70%	65.41	-18.55%	80.32	-15.15%
UV 墨水						
UV 墨水	70.18	-13.79%	81.41	-5.90%	86.51	-15.98%
UV 原材料	35.61	-6.22%	37.97	-12.43%	43.36	-12.10%

如上表所示，报告期内，公司的主要产品水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水及 UV 墨水平均售价均呈现持续下降趋势，主要产品售价与主要原材料采购价格的变动趋势基本一致，具体分析参见本问询回复“问题 7.毛利率波动真实合理性”之“二、结合原材料价格波动情况，说明主要产品均价与毛利率变动趋势相反的原因。”之内容。

综上，发行人已形成完善的价格传导机制。借助原材料价格传导机制，发行人既能有效稳定自身产品的毛利率水平，减轻原材料价格大幅波动对公司经营业绩的冲击；又能在原材料成本下行阶段，通过酌情下调产品售价，进一步深化与下游客户的合作粘性，进而提升公司的整体市场份额。

2、上下游议价能力

（1）上游议价能力

公司的上游供应商主要为染料、颜料等色料的生产商、溶助剂的生产商或贸易商、包材生产制造商。

A.染料、颜料等色料

色料原材料作为公司墨水生产最为重要的原材料，对墨水的色彩、浓度、稳定性等具有重要影响。目前上游色料行业发展情况较为成熟，市场竞争较为充分。

B.溶助剂

公司生产所需的溶助剂主要为甘油等大宗化工产品以及分散剂等化工产品。

甘油作为基础化工产品，应用广泛，其所处行业发展成熟，国内甘油市场呈现“低端供应过剩，高端依赖进口”的格局，整体供应充足，同时其价格受主要原材料棕榈油价格、生物柴油政策影响较大。受涂料、油墨、塑料等行业需求的驱动，国内分散剂行业市场规模逐步增长，中低端分散剂产品国内供应充足。

C.包材

公司所采购的包材主要包括：墨水瓶及相应瓶盖、纸箱、彩盒、标签等，相关行业技术壁垒低，价格竞争激烈，市场供应充足。

综上，公司的上游供应商所属细分行业竞争较为充分，不存在被单一厂商所垄断的情形，上游行业发展情况较为成熟，市场竞争情况较为充分，供给相对充足。

报告期内，公司的主要原材料整体呈现逐年下降的趋势。上游供应商根据市场行情及自身毛利情况进行报价，公司通过向多家供应商进行询价，综合考虑价格、品质、交期、服务等，择优选择供应商进行采购，因此对上游供应商具备一定的议价能力。

（2）下游议价能力

公司主营业务为数码喷印墨水的研发、生产与销售，产品广泛应用于办公家用、纺织印花、户外广告等领域。

A. 数码喷印墨水行业技术及工艺壁垒较高，行业集中度逐步提升

数码喷印墨水的下游应用领域广泛，墨水种类众多。不同墨水的配方技术、生产工艺等均存在差异，墨水生产商的技术水平直接影响数码喷印墨水的稳定性、色彩鲜艳度、光泽度等性能。数码喷印墨水的生产涉及色料精滤、色浆研磨及墨水配方等多项核心技术，需经过多年的经验积累和改进才能建立成熟完善的生产技术体系。

此外，数码喷印墨水需与相关喷印设备配套使用才能被终端用户使用，墨水产品的质量、稳定性、与喷印设备的适配性等直接影响喷印设备的使用效率及生命周期，生产工艺欠缺或生产经验不足的企业则难以在大规模生产中持续保证产品质量，因此对市场潜在进入者形成了较高的技术壁垒。

同时，数码喷印墨水下游应用领域发展快速，要求墨水生产商具备根据市场需求的变化而快速应对的能力，面对市场对新技术的需求，没有丰富生产和技术经验的企业可能无法快速的进行配方改变和技术革新，难以顺应行业发展的趋势。数码喷印墨水行业技术及工艺壁垒的存在，使得数码喷印墨水行业的集中度不断提升。

B、公司在配方技术、生产工艺和生产成本上具有较强竞争优势

公司自成立以来深耕数码喷印墨水的生产及研发，积累了深厚的技术储备。

从原材料预处理、色浆研磨、墨水配方调配到成品检验分析，形成了完善的自主核心技术体系，尤其在智能化自动墨水配制技术、染料精滤技术和分散剂合成技术方面取得突破，提高了原料效能，是行业内少数掌握相关技术的企业之一。根据 SGS 出具的检测报告，公司的水性染料墨水、水性颜料墨水与原装 EPSON 品牌的同类型墨水产品相比，在光密度、电导率、PH、粒径等指标方面，公司的水性染料墨水、水性颜料墨水已达到或优于原装品牌同类墨水产品的性能水平；与进口品牌意大利 JK 公司的 KIIAN 品牌以及同行业可比公司天威新材和蓝宇股份的分散墨水相比，在耐摩擦色牢度、耐光照色牢度、耐汗渍色牢度、耐水洗色牢度等主要指标方面，公司分散墨水已达到或优于进口品牌同类墨水产品的性能水平。

C、公司深耕数码印花行业，产品质量认可度高

公司作为国内最早从事数码喷印墨水的生产及研发的企业之一，历经二十多年的不断发展，公司凭借较强的研发实力、良好的产品质量和服务口碑，在市场竞争中占据有利地位。尤其在办公家用打印领域，公司竞争优势明显。公司凭借多年积累的技术及研发经验，可快速的响应客户的定制化、差异化墨水需求，为客户提供优质稳定、个性化的产品和及时高效的服务，提升了公司的客户粘性。

综上，公司对下游客户具有一定的议价能力。

3、公司承担的原材料价格上涨风险

公司已建立较为完善的价格传导机制。当公司的原材料价格上涨时，公司可通过与客户协商适度提高销售价格，从而有效稳定自身产品的毛利率水平，减轻原材料价格大幅波动对公司经营业绩的冲击，预计公司承担的原材料价格上涨风险不会对公司产生重大不利影响。

（二）原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析

报告期内，公司主营业务中直接材料成本占比分别为：79.97%和 79.41%、81.22%，当下游原材料价格上涨时，若其他因素不变，公司的毛利率将随着原材料价格的上涨而下降，从而减少公司利润，反之亦然。

单位：万元

原材料价格 波动 幅度	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	对毛利率 的影响	对利润总额 的影响	对毛利率 的影响	对利润总 额的影响	对毛利率 的影响	对利润总 额的影响
上涨 10%	-7.29%	-1,559.03	-7.38%	-1,493.45	-7.29%	-1,375.32
上涨 20%	-14.58%	-3,118.06	-14.77%	-2,986.90	-14.57%	-2,750.65
上涨 40%	-29.16%	-6,236.12	-29.53%	-5,973.81	-29.14%	-5,501.30
下降 10%	7.29%	1,559.03	7.38%	1,493.45	7.29%	1,375.32
下降 20%	14.58%	3,118.06	14.77%	2,986.90	14.57%	2,750.65
下降 40%	29.16%	6,236.12	29.53%	5,973.81	29.14%	5,501.30

注 1：表中对毛利率的影响为对主营业务毛利率的影响。

如上表所示，以 2024 年度为例，当公司的原材料价格上涨 10.00%，其他条件不变的情况下，发行人的主营业务毛利率将减少 7.38%，但发行人仍能维持 34.00%的毛利率和维持较高的利润总额。在极端情况下，若原材料价格上涨 40%，其他条件不变的情况下，公司的毛利率将减少 29.53%下降至 11.85%，利润总额由盈转亏。

当原材料采购价格出现极端波动情况时，往往会影响整个数码喷印墨水行业，由于公司对上下游均有一定的议价能力，因此在原材料极端波动的情况下，公司毛利率及利润总额的影响程度将小于敏感性分析的数据。

（三）相关风险揭示和重大事项提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中提示如下：

“（三）原材料价格波动风险

公司原材料主要由色料、溶助剂构成。报告期内，公司主营业务成本中原材料成本的比例分别为 79.97%、79.41%和 81.22%，占比较高。虽然公司主要色料如黑色水性染料、分散蓝、分散黄、分散红和分散棕采购价格呈下降趋势，而蓝色水性染料、红色水性染料和黄色水性染料的价格存在一定的波动。随着国家逐渐加强对生态环境的保护，以及受到安全生产事故的影响，可能会影响到色料生产企业的稳定生产，进而导致色料类原材料价格波动。如果未来公司主要原材料采购价格发生较大波动且公司不能采取有效措施应对的话，公司将无法及时传导原材料价格上升压力，从而引发公司无法维持高毛利率，导致盈

利能力下降风险。”

四、说明发行人向贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

（一）贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商的原因

报告期内，公司主营业务收入中，贸易商、数码喷印设备商的毛利率对比如下：

单位：%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贸易商	46.55	45.85	45.18
数码喷印设备商	21.79	22.47	26.90
毛利率差异	24.76	23.38	18.28

报告期内，公司贸易商客户的毛利率分别为 45.18%和 45.85%、**46.55%**，数码喷印设备商的毛利率分别为 26.90%和 22.47%、**21.79%**。报告期内，公司贸易商客户的毛利率均高于数码喷印设备商，主要是受两类客户所销售的产品类型、客户议价能力、销售区域及产品应用领域不同的影响。

1、贸易商与数码喷印设备商采购产品类型情况

报告期内，公司主营业务中，贸易商与数码喷印设备商采购产品类型占比及毛利率情况如下：

单位：%

项目	销售占比及毛利率	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		贸易商	数码喷印设备商	贸易商	数码喷印设备商	贸易商	数码喷印设备商
水性染料墨水	销售占比	67.44	10.78	70.32	15.58	67.88	23.93
	毛利率	44.60	43.36	43.38	39.64	42.94	42.01
分散墨水	销售占比	18.33	60.04	18.93	59.84	22.08	53.44
	毛利率	48.39	10.67	50.49	12.16	50.15	14.92
水性颜料墨水	销售占比	12.70	13.98	9.26	11.15	8.18	9.61
	毛利率	54.95	48.53	56.73	51.62	53.44	57.01
UV 墨水	销售占比	1.44	15.11	1.36	13.30	1.77	12.82
	毛利率	39.29	25.52	33.74	23.84	30.34	25.45

项目	销售占比及毛利率	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		贸易商	数码喷印设备商	贸易商	数码喷印设备商	贸易商	数码喷印设备商
其他墨水	销售占比	0.08	0.10	0.13	0.13	0.09	0.20
	毛利率	63.75	70.08	56.68	63.34	56.05	65.37
合 计	销售占比	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	毛利率	46.55	21.79	45.85	22.47	45.18	26.90

注 1：表中销售占比指该类客户的各类产品的主营业务收入占当期该类客户的主营营业收入的比例。

如上表所示，公司向贸易商客户销售的产品以水性染料墨水为主，报告期内贸易商客户的水性染料墨水销售占比分别为 67.88%、70.32%、**67.44%**。公司向数码喷印设备商销售的产品以分散墨水为主，报告期内数码喷印设备商客户的分散墨水销售占比分别为 53.44%、59.84%、**60.04%**。公司销售的水性颜料墨水、UV 墨水及其他墨水占比较小，对公司整体毛利率及不同客户间的销售毛利率影响较小。

报告期内，贸易商与数码喷印设备商的整体毛利率差异分别为 18.28%、23.38%、**24.76%**，贸易商与数码喷印设备商的水性染料墨水采购占比差异分别为 43.95%、54.74%、**56.67%**，两类客户整体毛利率差异随着水性染料墨水采购占比差异的增长而增长。

（1）水性染料墨水

2023 年度，公司向贸易商和数码喷印设备商销售水性染料墨水的毛利率分别为 42.94%、42.01%，两者基本一致。2024 年度，公司向贸易商和数码喷印设备商销售水性染料墨水的毛利率分别为 43.38%、39.64%，相差 3.74%，不存在明显的差异。2025 年度，公司向贸易商和数码喷印设备商销售水性染料墨水的毛利率分别为 **44.60%**、**43.36%**，相差 **1.24%**，不存在明显的差异。

水性染料墨水作为公司的成熟产品，广泛应用于桌面办公、广告打印等领域，公司在行业内市场占有率较高，因此公司在水性染料墨水上具有较高的议价权。针对水性染料墨水，数码喷印设备商较贸易商不存在明显的议价优势，因此水性染料墨水销售中，贸易商与数码喷印设备商的毛利率不存在明显差异。

（2）分散墨水

2023 年度，公司向贸易商和数码喷印设备商销售分散墨水的毛利率分别是 50.15%、14.92%，相差 35.23%。2024 年度，公司向贸易商和数码喷印设备商销售分散墨水的毛利率分别是 50.49%、12.16%，相差 38.33%。2025 年度，公司向贸易商和数码喷印设备商销售分散墨水的毛利率分别是 **48.39%、10.67%**，相差 **37.32%**。

公司向贸易商销售分散墨水的毛利率显著高于向数码喷印设备商销售分散墨水的毛利率，主要源于两者在议价能力、销售区域、产品应用领域上存在差异：

①数码喷印设备商对分散墨水的议价能力较强

分散墨水主要用于纺织品数码印花领域和工艺装饰品数码喷印领域，通过配套至不同的数码喷印设备，实现分散墨水在纺织印花、工艺装饰等终端工厂的大批量生产耗用。针对不同的数码喷印设备，所配套使用的墨水配方均不相同，因此分散墨水生产商与数码喷印设备商往往会基于分散墨水与数码喷印设备适配性的需求，建立长期的战略合作关系。通过战略化的合作，墨水生产商根据数码喷印设备商的定制化需求，开发其相应设备适用的分散墨水，并实现规模化的生产与销售。

基于数码喷印设备商在设备市场的主导地位，墨水生产商往往需接受更低的采购价格以维持合作。此外，与贸易商的多频次、小批量采购相比，数码喷印设备商的采购多为规模化订单采购，墨水生产商需给予更大的价格让利以维持长期的合作，导致墨水生产商的毛利率进一步压缩。整体而言，数码喷印墨水设备商较贸易商在分散墨水的议价能力相对较强，导致向数码喷印设备商销售的分散墨水毛利率较低。

②向数码喷印设备商和贸易商销售分散墨水的销售区域不同

报告期内，贸易商、数码喷印设备商的分散墨水境内外销售占比及毛利率情况如下：

单位：%

客户类型	内外销	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率

客户类型	内外销	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
贸易商	境内	46.57	41.07	42.89	44.87	52.49	47.16
	境外	53.43	54.77	57.11	54.70	47.51	53.46
	小计	100.00	48.39	100.00	50.49	100.00	50.15
数码喷印设备商	境内	96.32	9.72	98.05	11.65	99.96	14.90
	境外	3.68	35.64	1.95	37.86	0.04	59.18
	小计	100.00	10.67	100.00	12.16	100.00	14.92

由上表可见，报告期内公司向数码喷印设备商销售分散墨水的境内销售占比分别为 99.96%、98.05%、**96.32%**，数码喷印设备商的分散墨水销售主要以境内销售为主，境内市场价格透明，市场竞争激烈，导致数码喷印设备商的分散墨水销售毛利率较低。

报告期内，公司向贸易商销售分散墨水的境内销售占比分别为 52.49%、42.89%、**46.57%**，贸易商的分散墨水销售收入较大一部分来源于境外，而境外销售毛利率较高，使得贸易商的分散墨水销售整体毛利率较高。分散墨水的境外销售毛利率较高的原因主要系公司产品质量和服务认可度较高，向境外客户销售的溢价空间较高，因此境外销售毛利率较高。

③数码喷印设备商和贸易商所采购分散墨水的下游应用领域不同

报告期内，分散墨水按照客户类型及应用领域划分的毛利率统计情况如下：

单位：%

客户类型	应用领域	2025 年		2024 年		2023 年	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
贸易商	办公家用打印	34.79	56.90	33.75	60.28	44.19	56.07
	纺织品数码印花	65.21	43.85	66.25	45.50	55.81	45.47
	小计	100.00	48.39	100.00	50.49	100.00	50.15
数码喷印设备商	办公家用打印	-	-	0.04	77.10	0.04	75.09
	纺织品数码印花	100.00	10.67	99.96	12.14	99.96	14.90
	小计	100.00	10.67	100.00	12.16	100.00	14.92

分散墨水根据下游具体应用领域的不同，可以区分为纺织品数码印花墨水（又称：数码纺织墨水）和办公家用打印墨水（又称：桌面分散墨水）。桌面分散墨水主要以小剂量支装销售为主，其多为定制化产品，包装精美，便于直接使用，因此桌面分散墨水整体毛利率较高；数码纺织墨水主要以大剂量桶装销售为主，其多销往设备厂商或者墨盒/墨水加工工厂进行再加工，因此数码纺织墨水整体毛利率较低。

报告期内，公司向数码喷印设备商销售的分散墨水中，数码纺织墨水占比分别为 99.96%、99.96%、**100.00%**，基本为数码纺织墨水。公司向贸易商销售的分散墨水中，数码纺织墨水占比分别为 55.81%、66.25%、**65.21%**，桌面分散墨水占比分别为 44.19%、33.75%、**34.79%**，向贸易商销售的分散墨水存在较大比例的桌面分散墨水，因此向贸易商销售分散墨水的毛利率较高。

综上，报告期内，公司向贸易商销售的整体毛利率高于数码喷印设备商的原因主要系向贸易商销售的产品以毛利率较高的水性染料墨水为主，而向数码喷印设备商销售的产品以毛利率较低的分散墨水为主，且向数码喷印设备商的销售以溢价空间较低的境内销售及数码纺织墨水为主，导致贸易商的毛利率较高。同时，数码喷印设备商在议价能力上的优势进一步降低了向数码喷印设备商销售的整体毛利率。

（二）与同行业可比公司的对比分析

报告期内，公司与同行业可比公司的贸易商、数码喷印设备商的毛利率情况如下：

单位：%

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	贸易商	数码喷印设备商/直销	贸易商	数码喷印设备商/直销	贸易商	数码喷印设备商/直销
传美讯	46.55%	21.79%	45.85	22.47	45.18	26.90
天威新材	未披露	未披露	未披露	未披露	34.46	31.80
蓝宇股份	34.89	32.05	43.11	37.30	46.11	42.37

注 1：表中天威新材的贸易商、数码喷印设备商毛利率数据取自天威新材招股说明书，其中表中 2023 年度的毛利率数据为其招股书中披露的 2023 年 1-6 月毛利率数据。

注 2：表中蓝宇股份“数码喷印设备商/直销”毛利率数据取自蓝宇股份的年报、招股说明书及公司反馈回复内容中披露的直销客户毛利率，根据蓝宇股份的销售模式分类，蓝宇股份的直销客户包括：数码喷印设备商和终端客户两种。

注 3：同行业可比公司宏华数科、鸿盛数码、墨库股份的年报及其他公开可查询资料中未披露按照贸易商、数码喷印设备商客户分类的毛利率数据，因此上表未予列示。

由上表可见，同行业可比公司天威新材在 2023 年度，贸易商客户的毛利率同样高于数码喷印设备商的毛利率，但毛利率差异率和公司存在明显不同，主要是由于两家公司主要产品类型和产品收入结构不同，天威新材的销售主要以分散墨水和 UV 墨水为主，发行人的销售主要以水性染料墨水为主。

蓝宇股份的客户分类分为贸易商和直销客户，其中直销客户包括数码喷印设备商和终端客户两种。根据其公开可查询的信息披露显示，2023 年度-2025 年度，蓝宇股份贸易商客户的毛利率均高于直销客户毛利率。

由此可见，同行业可比公司同样存在贸易商的毛利率高于数码喷印设备商的情形，公司贸易商毛利率高于数码喷印设备商毛利率的情况与同行业可比公司之间不存在明显差异。

（三）贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商的合理性

公司对贸易商的销售毛利率高于数码喷印设备商的毛利率，主要系公司对贸易商和数码喷印设备商所销售的产品类型、客户议价能力、销售区域及产品应用领域不同导致，同行业可比公司也同样存在贸易商的毛利率高于数码喷印设备商毛利率的情形，公司的情况符合经营情况与行业惯例，贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商具有合理性。

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

（一）核查程序、范围、证据

保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内各期收入、成本明细表，复核各产品各期毛利率及波动情况；

2、查阅同行业可比公司年度报告与反馈意见回复，比较发行人毛利率的变动情况与同行业可比公司相比是否存在异常；从行业发展阶段、产品结构、原材料价格变动、应用领域需求变动、行业竞争格局变化、原材料价格传导机制等维度，分析发行人毛利率变动的合理性；

3、向发行人销售负责人、采购负责人了解公司定价机制、原材料价格传导机制、原材料价格历史波动、市场竞争环境等情况，对原材料价格波动的幅度对产品毛利率的影响作敏感性分析；

4、查询发行人行业上下游相关资料，了解行业上游主要原材料和下游产品应用领域供需关系、市场格局等，分析对供应商、客户的议价能力；

5、访谈销售负责人，获取发行人销售合同和订单等资料，了解贸易商、数码喷印设备商的定价方式、结算方式，分析贸易商销售毛利率、数码喷印设备商毛利率差异原因；

6、查询同行业可比公司的年度报告和反馈回复等公开披露资料，进一步分析发行人向贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商的情形，与同行业可比公司是否存在较大差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人产品毛利率高于可比公司平均值毛利率具有合理性；

2、发行人主要产品均价与毛利率变动趋势相反的原因系受原材料价格持续下降影响，产品的单位成本下降，且单位成本下降幅度大于售价下降幅度，因此在产品均价下降的情况下，毛利率仍上升，具有合理性；

3、发行人已建立良好的价格传导机制，通过价格传导机制，可有效减轻原材料价格大幅度上涨可能给发行人带来的不利影响；

4、发行人向贸易商销售毛利率高于数码喷印设备商具有合理性；与同行业可比公司存在差异具有合理性。

问题 8. 新增固定资产真实性及必要性

根据申请文件：（1）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 2,236.41 万元、13,529.94 万元和 16,114.24 万元，主要系公司报告期内新建厂区“传美讯科创园”并于 2024 年竣工投入使用。2023 年末发行人固定资产账面价值较 2022 年末增加 504.98%，主要为传美讯科创园房屋建筑物主体竣工，在建工程转入固定资产所致。（2）报告期各期在建工程转固金额分别为 0 万元、11,639.53 万元和 2,718.49 万元，利息资本化金额分别为 20.29 万元、284.04 万元和 23.19 万元。（3）发行人房屋建筑物的折旧年限为 20-40 年，部分同行业可比公司的折旧年限为 20 年。（4）报告期内，发行人针对在建工程转固相关事项进行过会计差错更正。

请发行人：（1）说明报告期内发行人新建“传美讯科创园”的具体情况，包括建设并搬迁的背景、原因及必要性，厂房建设、厂址搬迁及新增折旧费用等对发行人业绩的影响，是否存在导致发行人业绩进一步下滑的风险并作风险揭示及重大事项提示。（2）说明新厂区各期建造情况，包括总投资、项目进度、转固时点及金额、转固依据，利息资本化、费用化情况及具体计算依据，是否符合《企业会计准则》要求。（3）结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情，是否公允合理。（4）说明发行人房屋建筑物折旧年限设置的合理性，与资产实际运营情况是否相符，折旧年限设置长于同行业可比公司的原因及合理性。（5）说明针对在建工程转固相关会计差错更正事项的具体事由、差错原因以及对报告期内财务数据的影响。（6）说明主要工程供应商的基本情况、采购内容、金额和占当期房屋及建筑物的比重，与各期相关供应商交易真实性、定价公允性，发行人及其关联方与上述供应商是否存在资金往来或特殊利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。

回复：

一、说明报告期内发行人新建“传美讯科创园”的具体情况，包括建设并搬迁的背景、原因及必要性，厂房建设、厂址搬迁及新增折旧费用等对发行人业绩的影响，是否存在导致发行人业绩进一步下滑的风险并作风险揭示及重大事项提示。

（一）“传美讯科创园”项目建设的背景、用途及必要性

传美讯科创园项目位于珠海市金湾区三灶镇大门路 989 号。项目于 2022 年开工建设，总投资 1.8 亿元，占地面积约 3 万平方米，其中已建成建筑面积约 5.1 万平方米已投产使用，剩余占地面积约 5 千平方米待建。

此前，发行人租赁珠海市顺通仓储有限公司及珠海市和丰环保服务有限公司厂房（建筑面积约 1.5 万平方米）用于生产经营与仓储。随着业务规模扩大及数码喷印墨水行业的快速增长，原租赁厂房的生产、研发和办公空间趋于饱和，难以满足长远发展需求。自建基地使发行人得以系统性升级产线设备，并为技术升级和新产线和设备引进预留空间。

传美讯科创园是发行人自建的智能化智造园区，通过数字化、信息化、智能化技术实现产品研发、生产、管理与服务的全流程升级。通过结合自动化生产包装设备，集成 MES（智能制造管理系统）、WMS（仓储管理系统）及 5G 驱动的 AGV 无人仓储物流系统，构建全流程智能化制造体系，显著提升生产效率与产品稳定性，同时规避租赁房屋带来的不确定性风险。

传美讯科创园推动了发行人研发能力的显著提升，这主要系①原厂房的物理空间有限，严重制约了高端研发设备的引进——例如，旧厂房仅能支持最多 4 头的打印机。新厂房面积扩大至原来的 4-5 倍，为建设大型先进实验室提供了坚实基础。借此，发行人成功引入多台高端设备，包括两台 24 头打印机、一台 30 头打印机以及一台京瓷 8 头打印机。该类设备的投用，使其能够开发以往因产能或技术门槛无法触及的高端产品，为拓展高附加值市场提供了重要支撑。②发行人在新研发中心构建起面向全球市场的标准化研发与测试体系，专门建设了 5 间专业环境测试室（包括 1 间大型宽幅工业用及 4 间桌面墨水用）。通过模拟中东、中南美、东南亚等不同地区的气候条件，可针对各地温度、湿度等环境因素定制墨水产品，不仅有效提升客户体验，也进一步增强了产品的技术

壁垒与市场适应性。③新厂区凭借优越的办公与实验环境，为吸引和留住高端人才提供了良好的硬件基础，有助于研发团队的持续扩充。在此基础上，发行人能够开展更多前沿性与并行性的研发项目，进一步强化创新能力与技术储备。

综上所述，发行人新厂区建设具有必要性及合理性。

（二）“传美讯科创园”项目对于发行人业绩的影响

报告期各期，“传美讯科创园”项目投入使用对于公司业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
房屋及建筑物折旧费用	646.37	631.43	27.62
土地使用权摊销费用	74.85	74.85	74.03
使用权资产折旧费用	0.84	-	349.94
房屋抵押贷款费用化利息支出	199.71	315.86	-
与厂房建设和搬迁相关费用	-	94.00	6.85
房产税	145.80	121.37	-
合计	1,067.57	1,237.51	458.44
营业利润	4,567.21	4,637.10	5,066.11
占营业利润比例	23.37%	26.69%	9.05%

注：与厂房建设和搬迁相关费用包括搬迁费用、新厂房物品采购、零星装修费用、清洁费用等与厂房投入使用相关的费用性支出。

报告期各期，发行人与新园区投入使用而产生的相关费用分别为 458.44 万元、1,237.51 万元和 **1,067.57** 万元，占营业利润比例分别为 9.05%、26.69%和 **23.37%**。新园区于 2024 年 1 月投入使用，新增折旧及摊销费用、利息支出、房产税和与厂房搬迁的相关费用对于 2024 年的经营业绩的存在影响。

新园区投入使用对公司业绩的影响主要体现在以下三个方面：①一次性费用支出：主要为与项目投入使用相关的一次性费用支出，包括搬迁费、新厂房物品采购、零星装修及清洁费等，此类费用在项目投入期集中发生，预计不会对公司未来的盈利能力产生影响。②项目投入使用后产生的折旧及摊销费用和房产税支出，此类费用为长期性、持续性的支出，扣除掉因自持物业而减少的原租赁费用，其增量影响预期可通过未来业务规模的持续增长和产能的逐步释放予以消化。③因新园区建设相关的费用化利息支出。公司因“传美讯科创园”项目的建设资金需求，于 2022 年 7 月 25 日与珠海农村商业银行股份有限公司

签订总额度为 1.35 亿元的《固定资产借款合同》，实际借款本金合计 9,220.69 万元，2024 年 1 月园区转固后利息支出均为费用化处理。为降低长期贷款利率，公司与中国工商银行股份有限公司珠海金湾支行签订了主债权及不动产最高额抵押担保合同、固定资产借款合同及补充协议、借款保证合同，中国工商银行发放长期借款本金 9,084.00 万元置换原珠海农村商业银行股份有限公司的长期借款。截止至 2025 年 12 月 31 日，发行人已偿还部分借款本金，剩余不动产抵押借款本金 5,294.46 万元，鉴于公司现金流回款情况良好，后续将持续偿还剩余贷款，该项利息支出将随本金减少而逐步降低。

公司已在《招股说明书（申报稿）》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节风险因素”之“二、财务风险”中补充披露如下：

“（五）新厂区折旧摊销导致盈利能力下降风险

报告期内，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 22,062.55 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 4,284.22 万元、3,914.02 万元和 3,885.75 万元。公司新厂区投入使用带来折旧和摊销费用增加，2024 年和 2025 年公司盈利能力小幅下滑，若公司未来业务规模增长不及预期，未来盈利能力可能存在进一步下滑的风险。”

二、说明新厂区各期建造情况，包括总投资、项目进度、转固时点及金额、转固依据，利息资本化、费用化情况及具体计算依据，是否符合《企业会计准则》要求。

（一）新厂区总投资、项目进度情况

新厂区“传美讯科创园”位于广东省珠海市金湾区三灶镇大门路 989 号。发行人于 2021 年 8 月 27 日在珠海市公共资源交易中心竞价获得国有建设用地使用权，2022 年 3 月开工建设。项目工程投资预算为 14,500.00 万元，建筑物占地面积 30,245.52 平方米。该项目建筑面积约 50,620.38 平方米，其中 1# 生产厂房 5,037.80 平方米、2#生产厂房 37,684.54 平方米、3#仓库 155.60 平方米、4#消防控制室 51.90 平方米、5#污水处理厂房 1,100.87 平方米、宿舍 6,580.17 平方米、门卫房 9.50 平方米，并配套建设道路、围墙、绿化、停车场等设施，于 2023 年 9 月开始陆续达到可使用状态。

2023 年至 2025 年，传美讯科创园工程进度情况如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初累计投入金额（万元）	14,358.02	13,998.28	6,761.95
期初累计投资进度	100%	96.54%	46.63%
当期投入金额（万元）	-	359.74	7,236.33
累计投资金额（万元）	-	14,358.02	13,998.28
累计投资进度	-	100%	96.54%

（二）转固时点及金额、转固依据

根据企业会计准则的相关规定，相关资产达到预定可使用状态时，应转入固定资产进行后续核算，并计提折旧。公司根据各工程项目达到预定可使用状态的时点，分批转固处理。

新厂区“传美讯科创园”项目各建筑物的转固时点及金额、转固依据情况如下：

工程项目名称	建筑面积（m²）	原值（万元）	转固时点	转固依据
宿舍	6,580.17	1,924.56	2023 年 9 月	竣工验收并达到预定可使用状态
4#消防控制室、7#门卫	61.40	64.81	2023 年 9 月	
厂内道路	-	586.00	2023 年 9 月	
2#生产厂房	37,684.54	9,414.95	2023 年 12 月	
1#生产厂房	5,037.80	1,640.34	2024 年 1 月	
5#污水处理厂房	1,100.87	626.73	2024 年 1 月	
3#仓库	155.60	100.63	2024 年 1 月	
合计	50,620.38	14,358.02		

（三）利息资本化、费用化情况及计算依据

1、利息资本化、费用化情况

公司因“传美讯科创园”项目的建设资金需求，于 2022 年 7 月 25 日与珠海农村商业银行股份有限公司签订总额度为 1.35 亿元的《固定资产借款合同》，公司根据项目进展情况，达到项目付款条件时，向银行申请付款资金，银行受托对项目供应商支付相关款项。

2023 年至 2025 年，该专门借款产生的利息支出的会计处理情况（资本化及费用化情况）如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初借款本金余额	-	8,825.06	3,837.35
本期借款本金借入	-	395.63	4,987.71
本期借款本金归还[注]	-	9,220.69	-
期末借款本金余额	-	-	8,825.06
本期利息支出	-	179.87	284.04
其中：资本化利息	-	23.19	284.04
费用化利息	-	156.68	-

注：由于珠海农村商业银行股份有限公司借款利率较高（LPR+30BP），为降低融资成本，发行人于 2024 年 4 月 19 日与中国工商银行股份有限公司珠海金湾支行签订授信金额 1.2 亿元的固定资产借款合同（合同编号：0200200213-2024（金湾）字 00174 号），借款专项用于“传美讯科创园工程项目”的建设、设备购置及置换因该项目形成的负债性资金，借款利率为 LPR-95BP。2024 年 6 月 6 日发行人收到工行借款 9,084 万元，借款期限为 10 年。发行人于 2024 年 6 月 7 日使用该笔借款和部分自有资金，全额归还珠海农商行的贷款 9,220.69 万元。

2023 年度至 2024 年度，向珠海农村商业银行股份有限公司取得的“传美讯科创园”项目的专门借款产生的利息支出金额分别为 284.04 万元和 179.87 万元，其中资本化的金额分别为 284.04 万元、23.19 万元。2024 年 4 月 19 日向中国工商银行股份有限公司取得的固定资产借款所产生的利息全部费用化，计入当期损益。

2、具体计算依据

（1）利息资本化开始时点

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条规定，“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。”

2022 年 7 月 25 日公司与珠海农村商业银行签订总额度为 1.35 亿的《固定资产借款合同》，根据合同约定，公司取得专门借款的借款额度，当公司需要支付项目款项时，由银行受托支付。“传美讯科创园”项目于 2022 年 3 月开工建

设，银行于 2022 年 8 月受托支付项目款项，公司开始确认资本化利息。

报告期内，公司借款费用资本化开始时点同时满足资产支出已经发生、借款费用已经发生、购建活动已经开始三项条件，利息资本化开始时点符合《企业会计准则》有关规定。

（2）利息资本化结束时点

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第十二条规定，“购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，应当在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。”

2024 年 1 月“传美讯科创园”项目全部达到可使用状态，公司于 2024 年 2 月开始针对专门借款产生的利息费用停止资本化，计入当期损益，公司专门借款的利息费用结束资本化时点为购建的相关资产达到预定可使用状态时，利息资本化结束时点符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，新厂区“传美讯科创园”转固时点、转固依据，利息资本化的开始时点和结束时点符合《企业会计准则》要求。

三、结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情，是否公允合理。

（一）在建工程的工程设计方案、施工文件及产证参数情况

报告期内，发行人新建传美讯科创园主要系位于珠海市金湾区三灶镇大门路 989 号房，其中房屋建筑物包括厂房、宿舍楼、仓库、污水处理池等。主要机器设备包括研磨设备、包装设备、智能化自动投料设备、分散离心设备、自动生产线等。

传美讯科创园房屋建筑物的构成及工程设计方案、实际施工对比如下：

序号	项目	工程设计方案指标	实际施工指标
1	规划总用地面积（m ² ）	30,245.52	30,245.52
2	总建筑面积（m ² ）	51,401.12	50,620.38

序号	项目	工程设计方案指标	实际施工指标
4	容积率	1.7	1.7
5	建筑密度（%）	35.37	35.37
6	绿地率（%）	20	20
7	机动车停车位（个）	155	155
8	设计使用年限（年）	50	50
9	结构	框架	钢筋混凝土

1. 注：总建筑面积 51,401.12 平方米，其中消防水池及设备用房 997.36 平方米为不计容建筑面积。

传美讯科创园房屋建筑物具体情况如下：

工程名称	证书编号	层数（地上/地下）	建筑高度（m）	建筑面积（m²）	配套	装修
1#生产厂房	粤（2025）珠海市不动产权第 0026665 号	5/-	20.7	5,037.80	给水、排水、消防、通风、供电	室内精装修工程、简装修工程、室外幕墙、绿化工程
2#生产厂房	粤（2025）珠海市不动产权第 0026662 号	5/1	28.5	37,684.54		
3#仓库	粤（2025）珠海市不动产权第 0026663 号	1/-	5.15	155.60		
4#消防控制室	粤（2025）珠海市不动产权第 0026666 号	1/-	3.3	51.90		
5#污水处理厂房	粤（2025）珠海市不动产权第 0026664 号	1/-	9.15	1,100.87		
门卫室	粤（2025）珠海市不动产权第 0026667 号	1/-	3.3	9.50		
宿舍楼	\	7/1	23.7	6,580.17		

公司按照工程设计方案实施传美讯科创园厂房建设，与工程设计方案不存在重大差异。

（二）主要厂房、设备及主要配件构成及价值

发行人建筑物、构筑物建造费用按其结构形式及使用功能，结合当地建筑安装同类工程标准和《广东省房屋建筑与装饰工程综合定额》（2018）《珠海市建设工程造价信息》（2020 年）及人工、材料、机械市场单价进行计价。为确保项目建设的质量，根据《中华人民共和国招标投标法》的要求，传美讯科创园建设的各主要环节通过招标方式进行，招标工作遵循了公开、公平、公正、诚实信用、独立等原则；新增配套设备的购置基于生产工艺技术的要求，遵循科学、先进、可靠、运行维护方便、节能、环保等原则，主要考虑降低物耗、能耗，提高装置的机械化和自动化水平。

公司新建厂房及新增配套设施构成情况如下：

单位：万元

资产类型	构成情况	入账价值
房屋建筑物	工程主体	12,167.71
	配套设施	1,084.46
	利息资本化	327.52
	第三方机构服务费	318.14
	设备工程	242.58
	其他费用	217.60
合计		14,358.02

注 1：第三方服务费包括设计费、监理费、测绘费、检测费、咨询费、环评费等。

注 2：其他费用包括土方回填、施工水电费等

（三）对比报告期周边同类在建项目单位造价，论证项目造价的公允性

由于相关公开资料限制，且各公司建筑设计、工艺要求标准不尽相同，公司未取得在结构、层高、用途、装修等方面完全可比的案例进行比较分析。根据广东省投资项目在线审批监管平台项目备案信息、珠海市自然资源局珠海市建设工程项目公告，公司周边类似同期建设项目情况如下：

项目名称	建设地址	主要建筑层高、用途	项目备案时间	总价（万元）	建筑面积（㎡）	单位造价（万元/㎡）	其他可比信息
珠海邦瑞新建厂房二期	珠海市斗门区井岸镇东风村牛塘	公开资料限制，未查询到相关信息	2022-5-26	4,360.00	18,380.50	0.2372	公开资料限制，未查询到相关信息
阿尔法电气（珠海）有限公司厂房建设项目	珠海市富山工业园规划龙创路西侧、黄杨大道以北	公开资料限制，未查询到相关信息	2021-1-25	25,000.00	76,520.07	0.3267	公开资料限制，未查询到相关信息
珠海弘康力得生物科技有限公司建设厂房项目二期	珠海市金湾区三灶镇定家湾工业区胜利路 160 号	2# 厂房地 11 层，地下 1 层、3# 厂房地 2 层 19.8 米	2021-1-12	8,000.00	37,213.97	0.215	容积率：1.99；建筑密度：31.27%；绿地率：20%
天威科创园	珠海市金湾区三灶镇定湾十五路 168 号	1# 厂房（丙类）6 层 35.4 米、2# 厂房（丙类）7 层 35.4 米、综合楼（办公）5 层 23.55 米、宿舍楼 6 层 23.25 米、1# 仓库（丙类）6 层 35.4	2020-6-28	22,446.12	67,727.69	0.3314	容积率：2.0；建筑密度：37.09%；绿地率：20%

项目名称	建设地址	主要建筑层高、用途	项目备案时间	总价(万元)	建筑面积(㎡)	单位造价(万元/㎡)	其他可比信息
		米					
上述项目平均单位造价						0.2776	
传美讯科创园	珠海市金湾区三灶镇大门路989号	1#厂房(综合楼)5层20.7米、2#厂房(生产车间、仓库)地上5层地下1层28.5米、3#宿舍楼地上7层、地下1层23.7米、5#污水处理池1层9.15米	2022-6-16	14,358.02	50,620.38	0.2836	容积率:1.7;建筑密度:35.27%;绿地率:20%

如上表所示，传美讯科创园项目单位造价与周边同期建设的工业厂房不存在显著差异。不同工业厂房项目间的单位造价差异主要源于项目自身特性，包括建筑结构复杂度（如层高、跨度、柱距、地面承重、结构形式）、装修及设施配置标准（如洁净车间、特殊消防系统）、特定生产设备的基础与配套投入，以及项目规模等因素。发行人在保障安全与功能前提下，进行了有效的成本管控。公司已聘请独立第三方依据广东省定额及当地市场价进行全过程造价审核，确保在建工程造价的公允性。

四、说明发行人房屋建筑物折旧年限设置的合理性，与资产实际运营情况是否相符，折旧年限设置长于同行业可比公司的原因及合理性。

（一）说明发行人房屋建筑物折旧年限设置的合理性，与资产实际运营情况是否相符

发行人结合实际生产经营情况制订会计政策，采用年限平均法对房屋及建筑物计提折旧，折旧年限为20年-40年，制定上述折旧年限，主要基于以下因素：①房屋及建筑物的性质及使用用途；②发行人自身的生产经营规划和对未来发展环境的合理预期。综合考虑房屋及建筑物的用途、使用强度、维护计划等，新厂区“传美讯科创园”实际采用的折旧为20年。

根据《企业会计准则第4号—固定资产》第五条规定，固定资产的各组成部分具有不同使用寿命或者以不同方式为企业经济利益，适用不同折旧率或折旧方法的，应当分别将各组成部分确认为单项固定资产。“传美讯科创园”

各项房屋建筑物陆续达到可使用状态，发行人将各组成部分确认为单项固定资产，考虑到房屋及建筑物主要为厂房、宿舍楼、仓库等使用寿命较长的高价值资产，为企业提供的经济利益的方式相似，公司按预计使用寿命 20 年计提折旧，与资产实际运营情况相符。

（二）折旧年限设置长于同行业可比公司的原因及合理性

发行人房屋及建筑物折旧年限与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	房屋及建筑物折旧年限
天威新材（874018）	20 年
蓝宇股份（301585）	20-40 年
鸿盛数码（430616）	20-50 年
宏华数科（688789）	40-45 年
墨库股份	20 年
发行人	20 年-40 年

由上表可以看出，发行人房屋及建筑物折旧年限与同行业可比公司不存在明显差异，最低折旧年限均为 20 年，发行人折旧年限不存在明显高于同行业可比公司的情形。

综上所述，发行人按照自身生产经营规划和使用用途对房屋建筑物的折旧年限进行合理估计，符合资产的实际使用情况和企业会计准则的相关规定，具备合理性。

五、说明针对在建工程转固相关会计差错更正事项的具体事由、差错原因以及对报告期内财务数据的影响。

公司在对固定资产转固时点、转固金额进行梳理时，发现 2022 年度、2023 年度存在在建工程未按完工进度归集成本、转固时点不准确等情况，为保证财务数据披露的准确性，公司针对在建工程转固进行了差错更正，差错更正对各期财务数据的影响如下：

受影响的报表科目	单位：万元	
	2023 年度	2022 年度
在建工程	-1,857.78	2,215.74
固定资产	1,964.30	-

受影响的报表科目	2023 年度	2022 年度
累计摊销	6.55	-
应付账款	-	2,162.43
未分配利润	53.31	-
管理费用	-46.66	-53.31

(一) 2023 年度差错更正的具体事由、差错原因

1、将“传美讯科创园”建设期间的土地使用权摊销 99.97 万元调整至在建工程。“传美讯科创园”于 2022 年 3 月开工建设，2023 年 9 月完成竣工验收，公司将建设期间的土地使用权摊销计入了管理费用，根据企业会计准则的相关规定，工程建设期间的土地使用权摊销应作为工程成本计入在建工程，故公司对该事项进行了差错更正，增加在建工程 99.97 万元，减少 2023 年度管理费用 46.66 万元，增加 2023 年年初未分配利润 53.31 万元。

2、将补计的土地价差涉及的土地使用权摊销 6.55 万元调整至在建工程。2023 年 2 月公司收到珠海自然资源局出具的补缴 441.58 万元地价款告知书，收到告知书时，公司未相应补记土地使用权成本。根据企业会计准则关于谨慎性原则的要求，应增加土地使用权成本，同时确认预计负债，公司对该事项进行了差错更正，补计土地使用权成本 441.58 万元的同时对土地使用权进行了摊销，累计摊销 6.55 万元计入在建工程。

3、按达到可使用状态的时点调整宿舍楼和 4#消防控制室的转固时点，将对应的在建工程余额 1,873.13 万元从在建工程调整至固定资产。“传美讯科创园”于 2023 年 9 月竣工验收，宿舍楼和 4#消防控制室竣工验收时即达到预定可使用状态，公司未在竣工验收时转固。按照企业会计准则的相关规定，应在达到预定可使用状态时转固，故公司对该事项进行了差错更正，增加固定资产 1,873.13 万元，减少在建工程 1,873.13 万元。

4、差错更正后 2#生产厂房、宿舍楼和 4#消防控制室相关的在建工程均转入了固定资产，将差错更正补计的土地使用权摊销 106.52 万元计入在建工程的同时，将归属于 2#生产厂房、宿舍楼和 4#消防控制室的土地使用权摊销 85.56 万元从在建工程转入固定资产。

（二）2022 年度差错更正的具体事由、差错原因

1、根据工程进度补计工程款 2,162.43 万元。公司在核算在建工程时，未严格按照工程进度归集工程成本。按照企业会计准则的规定，在建工程成本应反映工程的形象进度，故公司对该事项进行了差错更正，增加在建工程 2,162.43 万元，同时增加应付账款 2,162.43 万元。

2、将“传美讯科创园”截止 2022 年 12 月 31 日的土地使用权摊销 53.31 万元调整至在建工程。“传美讯科创园”于 2022 年 3 月开工建设，2023 年 9 月完成竣工验收，公司将建设期间的土地使用权摊销计入了管理费用，根据企业会计准则的相关规定，工程建设期间的土地使用权摊销应作为工程成本计入在建工程，故公司对该事项进行了差错更正，增加在建工程 53.31 万元，减少 2022 年度管理费用 53.31 万元。

（三）差错更正对报告期内财务数据的影响

上述关于在建工程的差错更正事项，对 2022 年度、2023 年度净资产的影响分别为 53.31 万元、99.97 万元，影响金额占净资产的比例分别为 0.40%、0.61%。对 2022 年度、2023 年度利润总额的影响分别为 53.31 万元、46.66 万元，影响金额占利润总额的比例分别为 1.35%、0.96%，因此，会计差错更正对公司报告期内财务数据影响较小。

六、说明主要工程供应商的基本情况、采购内容、金额和占当期房屋及建筑物的比重，与各期相关供应商交易真实性、定价公允性，发行人及其关联方与上述供应商是否存在资金往来或特殊利益安排。

（一）主要工程供应商基本情况

“传美讯科创园”建设相关的主要工程供应商情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	成立时间	法定代表人	注册资本	注册地	主营业务	股权结构
1	中铁十八局集团第四工程有限公司	2006-11-1	吴利民	80,000	天津市	建设工程施工	中铁十八局集团有限公司持股 100%
2	华辉（广东）建筑工程有限公司	2021-3-29	阳清泉	2,698	广东省珠海市	建设工程施工	珠海辉美阳投资有限公司持股 97%、阳珍贵持股 3%

序号	公司名称	成立时间	法定代表人	注册资本	注册地	主营业务	股权结构
3	广东星辰建筑装饰设计有限公司	2016-11-29	程志强	2,000	广东省珠海市	装饰装修工程	程志强持股 60%、黄吉文持股 30%、昌玉鑫持股 10%
4	珠海市骏兴电力工程有限公司	2015-11-30	肖玲	300	广东省珠海市	电气安装服务	肖玲持股 40%、许兴持股 30%、陈兴春持股 27%、伍奕秀持股 3%
5	珠海华天明机电工程有限公司	2003-8-18	郭罡	1,163	广东省珠海市	发电、输电、供（配）电业务	郭礼村持股 58.7274%、郭罡持股 41.2726%
6	珠海市金湾区万诺装饰部	2018-11-6	谭华冬	不适用	广东省珠海市	装饰装修工程	个体工商户
7	中山市爵轩建设劳务有限公司	2024-4-2	陈勇	500	广东省中山市	园林绿化工程施工	陈勇持股 80%、陈健持股 20%
8	广东新湾区工程咨询有限公司	2000-5-18	吴军	1,000	广东省珠海市	工程造价咨询业务	杨玉婷持股 70%、吴军持股 30%
9	广东中京国际建筑设计研究院有限公司	2006-7-13	臧辉	500	广东省珠海市	建设工程设计	黄龙光持股 40%、臧辉持股 30%、钟丽容持股 20%、张福宽持股 10%
10	珠海信鑫土石方有限公司	2016-8-12	唐玮	200	广东省珠海市	土石方工程	唐玮、宋小刚各持股 50%
11	广东盛天泽建设工程有限公司	2020-7-21	黄绍东	3,000	广东省珠海市	建设工程施工	黄绍东持股 59%、黄钧麟持股 41%
12	珠海市祥华制冷设备有限公司	2022-4-13	林妹	100	广东省珠海市	制冷、空调设备制造与销售	林妹 100%持股
13	江门市新会区巨人装饰工程有限公司	2011-6-20	郭小强	50	广东省江门市	室内外装饰工程	郭小强持股 95%、余瑞和持股 5%

（二）主要工程供应商采购内容、金额和占当期房屋及建筑物的比重

“传美讯科创园”建设期间，公司“传美讯科创园”建设相关的前五大工程供应商采购内容、金额和占当期房屋及建筑物的比重情况如下：

年度	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期房屋及建筑物的比重
2024年度	中山市爵轩建设劳务有限公司	植草砖更换工程	67.80	18.85%
	广东盛天泽建设工程有限公司	室外绿化及厂房宿舍装修工程	46.82	13.01%
	珠海市祥华制冷设备有限公司	空调管道安装	38.35	10.66%
	珠海市骏兴电力工程有限公司	动力配电工程	37.76	10.50%
	江门市新会区巨人装饰工程有限公司	防腐地坪工程	34.57	9.61%

年度	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占当期房屋 及建筑物的 比重
	小 计		225.30	62.63%
2023 年度	中铁十八局集团第四工程有限公司	土建总承包	5,016.82	69.33%
	广东星辰建筑装饰设计有限公司	室内装修工程	359.08	4.96%
	珠海市骏兴电力工程有限公司	动力配电工程	277.98	3.84%
	珠海华天明机电工程有限公司	高低压变配电工程	235.69	3.26%
	珠海市金湾区万诺装饰部	车间装修、钢构平台工程	173.45	2.40%
	小 计		6,063.02	83.79%
2022 年度	中铁十八局集团第四工程有限公司	土建总承包	4,852.86	74.28%
	华辉（广东）建筑工程有限公司	桩基础工程承包	1,241.47	19.00%
	广东新湾区工程咨询有限公司	工程造价及结算审核（除桩工程外）、工程监理	58.03	0.89%
	广东中京国际建筑设计研究院有限公司	厂房工程设计	53.33	0.82%
	珠海信鑫土石方有限公司	土地回填	49.45	0.76%
	小 计		6,255.14	95.75%

2025 年度，公司未发生与房屋及建筑物相关的工程建设类采购业务。

2022 年至 2024 年，公司向前五大工程供应商采购的金额分别为 6,255.14 万元、6,063.02 万元和 225.30 万元，占当期房屋及建筑物的比重分别为 95.75%、83.79%和 62.63%，与工程进度一致。

（三）与各期相关供应商交易真实性、定价公允性，发行人及其关联方与上述供应商是否存在资金往来或特殊利益安排

“传美讯科创园”建设期间，公司的工程供应商均为持续经营的公司，经营状况正常，具备提供相关工程服务的业务能力，发行人与相关供应商之间的交易真实。

对于报告期内新增的在建工程，公司在采购工程及相关服务过程中按照市场化原则，并基于自身需求与供应商协商确定了最终的采购价格。公司主要采用招投标的形式对主要工程方进行采购，综合施工资质、财务能力、技术能力、过往项目经验、报价合理性等方面通过评分的方式确定中标方，中标价格通常与其他投标方的报价的平均水平差异不大。另外，公司聘请第三方机构对公司

新建厂区工程出具了工程结算审核报告，审核结果与公司采购金额不存在重大差异，定价公允。

经核查，通过对发行人及其相关人员的关联关系核查以及资金流水比对，发行人及其关联方与主要工程供应商之间不存在资金往来或特殊利益安排，具体详见保荐机构和申报会计师出具的《国联民生证券承销保荐有限公司关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于珠海传美讯新材料股份有限公司资金流水情况的专项核查报告》。

七、请保荐机构、申报会计师：

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序、范围、证据

保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解、测试和评价管理层与固定资产和在建工程相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）获取在建工程明细，了解报告期内各在建工程项目的完工进度和完工时间，检查报告期内工程款的支付情况、付款周期是否符合实际情况，是否与工程进度一致；

（3）检查主要在建工程项目的原始凭证，包括合同、付款申请单、发票等资料，核实账面记录的在建工程是否真实、准确，核查公司在建工程科目中是否存在无真实背景的交易；

（4）针对公司提供的在建工程招投标资料、比价信息，核查对应的比价资料，评估工程采购价格是否公允；

（5）通过工商信息查询网站对主要工程供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要工程供应商的股东、公开工商资料的董事、原监事及高级管理人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

（6）获取报告期内公司银行流水，核查对方户名、付款金额、付款时间等，

检查报告期内在建工程相关资金支付是否真实；核查发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事（不含独立董事）、原监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的的银行流水，核查公司是否存在利用工程支付资金用于体外资金循环的情况；

（7）获取并与同行业可比公司固定资产折旧年限进行比较，判断发行人采用的房屋及建筑物折旧年限是否与同行业可比公司存在明显差异；

（8）获得公司报告期内在建工程转固明细表，对于已结转的在建工程，取得其转固依据文件，核查其转固时间、结转金额的一致性；对公司报告期末的在建工程进行实地查看，观察在建工程项目的建设进度；核查账面余额与建设进度的匹配性；

（9）取得专项借款合同，对利息费用进行测算，结合工程进度确认利息资本化开始时点和结束时点是否正确，确认利息资本化金额是否准确；

（10）主要工程供应商执行走访和函证程序，对涉及向第三方付款的相关方进行函证，核实交易的真实性；

（11）查阅报告期内关于在建工程相关会计差错更正的说明，核查了发行人会计差错更正的准确性，评估会计差错更正事项对报告期内财务数据的影响，申报会计师出具了《关于珠海传美讯新材料股份有限公司 2022 年度-2023 年度重要前期差错更正的鉴证报告》（中汇会鉴[2025]6417 号）；

（12）通过广东政务服务网投资项目在线审批监管平台和珠海市自然资源局网站，获取周边可比项目建设投资情况，测算可比工程项目单位造价。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）新建“传美讯科创园”主要系满足发行人现阶段生产、经营需求，以及未来业务发展带来的前瞻性需求，厂房建设、搬迁及新增折旧费用对于发行人业绩的影响整体可控，且随着发行人自身发展逐步减少。发行人已对相关风险事项进行了补充披露；

（2）新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度等信息、利息资本化、费用化情况及具体计算依据均属实；

（3）“传美讯科创园”项目工程设计方案和施工资料不存在明显差异。结合项目工程入账价值计算出来的单位造价与周边同期开建同类型项目相比，不存在显著差异，报告期内在建工程造价符合市场行情，价格公允；

（4）“传美讯科创园”建设期间各期前五大工程供应商的交易真实，采购价格公允；除中铁十八局存在部分款项为受托支付给其下游分包方外，公司其他在建工程相关资金的支付对象均为相应的供应商，资金支付具有真实的交易背景，在建工程供应商与公司及其关联方、客户、供应商不存在关联关系或利益安排；

（5）发行人采用的房屋及建筑物折旧年限与资产实际运营情况相符，与同行业可比公司不存在明显差异，具有合理性；

（6）与在建工程相关的会计差错更正对报告期内财务数据影响较小；

（7）差错更正后，发行人在建工程转固时点恰当、转固金额准确、利息资本化开始时点和结束时点符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分

2024 年 12 月 4 日，发行人召开董事会审议通过《关于变更会计师事务所的方案》，申报会计师于 2024 年 12 月 5 日与发行人签订业务约定书，正式开展发行人申报审计工作。2025 年 1 月 3 日，发行人组织财务人员、资产管理人员对固定资产、在建工程进行全面盘点，申报会计师、发行人律师、保荐机构进行了监盘，具体情况如下：

资产类别	具体类别	账面余额 (万元)	监盘金额 (万元)	监点比例
固定资产	房屋建筑物	14,358.02	14,358.02	100%
	机器设备	3,559.79	2,388.07	67.08%
	运输设备	354.34	354.34	100%
	检测设备	855.52	461.64	53.96%
	办公设备及其他	531.11	282.07	53.11%

资产类别	具体类别	账面余额 (万元)	监盘金额 (万元)	监点比例
固定资产合计		19,658.77	17,844.13	90.77%
在建工程	厂房建设工程	-	-	-
	待安装、改造设备	223.24	223.24	100%
在建工程合计		223.24	223.24	100%

2024 年度，公司固定资产、在建工程的监盘结果均账实相符。2023 年度固定资产、在建工程监盘由保荐机构与前任会计师执行。针对重要类别的固定资产和在建工程，从 2024 年期末的固定资产明细账追溯至期初余额，并进一步核对至 2023 年的采购合同、发票、付款凭证、验收报告等原始凭据，验证其初始确认的金额和时点的真实性。检查报告期发生的重要固定资产处置业务。通过检查出售合同、收款凭证、报废审批文件等，反向验证这些资产在各期期初确实存在。对于本期盘点存在的资产，通过检查其铭牌、采购记录等，确认其购入日期。对于在 2023 年后购入的资产，其存在性已被 2025 年 1 月 3 日的监盘验证；对于在本次监盘日前就已存在的资产，我们可依据 2025 年 1 月 3 日的监盘获得其期初存在的间接证据。我们认为替代程序充分。

发行人分别于 2026 年 1 月 9 日、2026 年 2 月 10 日组织财务人员、资产管理人员对固定资产、在建工程进行全面盘点，申报会计师、发行人律师、保荐机构进行了监盘，具体情况如下：

资产类别	具体类别	账面余额（万元）	监盘金额（万元）	监盘比例
固定资产	房屋建筑物	14,357.18	14,357.18	100.00%
	机器设备	3,738.32	2,387.66	63.87%
	运输设备	354.34	354.34	100.00%
	检测设备	971.29	609.04	62.70%
	办公设备及其他	740.75	486.74	65.71%
固定资产合计		20,161.88	18,194.96	90.24%
在建工程	厂房建设工程	-	-	-
	待安装、改造设备	89.23	89.23	100.00%
在建工程合计		89.23	89.23	100.00%

2025 年 12 月 31 日，公司固定资产、在建工程的监盘结果均账实相符，为相关资产的真实性及完整性提供了充分且适当的证据。鉴于监盘程序执行有效，

监盘结果可靠，且未发现异常情况，无需补充实施替代测试程序。

问题 9. 收入确认合规性

根据申请文件，发行人的收入确认方法为内销业务按约定的方式交付且客户已接收该产品，外销业务在产品发出完成产品报关手续取得提单单据后确认。

请发行人：（1）列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明客户下单至收入确认的一般周期，是否存在客户下单时间相近但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性。（2）说明境外不同模式（FOB/CIF/DDP 等）下具体的收入确认方式、确认时点、各期销售金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。（3）说明发行人收入内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵（包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期、单据错放等）及整改情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（2）说明对发行人收入穿行测试和截止性测试的核查范围、核查过程、核查比例及核查结论。（3）对发行人收入确认准确性、合规性发表明确意见。

回复：

一、列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明客户下单至收入确认的一般周期，是否存在客户下单时间相近但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性。

（一）列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等

1、2025 年度前十大订单的具体情况

（1）2025 年度前十大订单的客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比情况：

单位：万元

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	金额	占比
1	Skipper Printers and Inks Trading Company	展会获取	墨水产品及耗材	137.44	0.50%
2	MAN ENTERPRISES	展会获取	墨水产品及耗材	120.62	0.44%
3	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	111.28	0.40%
4	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	98.41	0.36%
5	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	97.60	0.35%
6	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	96.17	0.35%
7	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	94.38	0.34%
8	MAN ENTERPRISES	展会获取	墨水产品	94.10	0.34%
9	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	93.17	0.34%
10	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	92.35	0.34%

注：上表的占比系单个销售订单金额占当期全部客户销售订单总金额的比例。

(2) 2025 年度前十大订单的客户名称、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况：

序号	客户名称	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	Skipper Printers and Inks Trading Company	2025-3-27	2025-03-29	2025-04-03	2025 年 4 月	提单/报关单	100%	没有退换货
			2025-03-30	2025-04-03	2025 年 4 月	提单/报关单	100%	没有退换货
2	MAN ENTERPRISES	2025-9-5	2025-09-29	2025-9-30	2025 年 9 月	提单/报关单	30%	没有退换货
3	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-11-12	2025-11-27	2025-11-30	2025 年 11 月	提单/报关单	100%	没有退换货
4	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-5-15	2025-06-10	2025-06-17	2025 年 6 月	提单/报关单	100%	没有退换货
5	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-5-21	2025-06-20	2025-06-26	2025 年 6 月	提单/报关单	100%	没有退换货
6	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-2-11	2025-03-06	2025-03-14	2025 年 3 月	提单/报关单	100%	没有退换货
7	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-12-5	2025-12-18	2025-12-23	2025 年 12	提单/报关单	0%	没有退换货

序号	客户名称	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
					月			
8	MAN ENTERPRISES	2025-9-5	2025-10-28	2025-10-29	2025年10月	提单/报关单	30%	没有退换货
9	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-7-18	2025-07-23	2025-08-01	2025年8月	提单/报关单	100%	没有退换货
10	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2025-3-12	2025-03-28	2025-03-31	2025年3月	提单/报关单	100%	没有退换货

备注：期后回款截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

2、2024 年度前十大订单的具体情况

(1) 2024 年度前十大订单的客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比情况：

单位：万元

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	金额	占比
1	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	展会获取	墨水产品及耗材	155.63	0.61%
2	广州合御数码贸易有限公司	同行介绍	墨水产品	113.10	0.44%
3	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	110.28	0.43%
4	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	展会获取	墨水产品	104.22	0.41%
5	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	104.18	0.41%
6	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	100.25	0.39%
7	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	99.61	0.39%
8	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	展会获取	墨水产品	98.75	0.39%
9	深圳彩诺科技有限公司	展会获取	墨水产品及耗材	98.50	0.39%
10	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	展会获取	墨水产品	98.04	0.38%

注：上表的占比系单个销售订单金额占当期全部客户销售订单总金额的比例。

(2) 2024 年度前十大订单的客户名称、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况：

序号	客户名称	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJI URUNLERI.SARF MALZEMELERI SANAYI. VE TICARET. LTD.STI	2024-07-31	2024-09-03	2024-09-08	2024 年 9 月	提单/报关单	100%	没有退换货
2	广州合御数码贸易有限公司	2024-05-17	2024-05-29	2024-05-31	2024 年 5 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
			2024-05-31	2024-06-03	2024 年 6 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
3	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2024-05-22	2024-06-29	2024-07-05	2024 年 7 月	提单/报关单	100%	没有退换货
4	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	2024-03-20	2024-04-30	2024-05-12	2024 年 5 月	提单/报关单	100%	没有退换货
5	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2024-12-23	2025-01-19	2025-01-26	2025 年 1 月	提单/报关单	100%	没有退换货
6	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2024-05-14	2024-06-07	2024-06-14	2024 年 6 月	提单/报关单	100%	没有退换货
7	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2024-01-22	2024-02-27	2024-03-03	2024 年 3 月	提单/报关单	100%	没有退换货
8	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2024-05-14	2024-05-27	2024-06-04	2024 年 6 月	提单/报关单	100%	没有退换货
9	深圳彩诺科技有限公司	2024-03-14	2024-03-31	2024-04-03	2024 年 4 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
			2024-04-03	2024-04-03	2024 年 4 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
10	NEXEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA INFORMÁTICA LTDA	2024-02-17	2024-03-28	2024-04-17	2024 年 4 月	提单/报关单	100%	没有退换货

备注：期后回款截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

3、2023 年度前十大订单的具体情况

(1) 2023 年度前十大订单的客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比情况：

单位：万元

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	金额	占比
1	广州合御数码贸易有限公司	同行介绍	墨水产品	124.37	0.54%
2	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJİ URUNLERİ.SARF MALZEMELERİ SANAYİ. VE TİCARET. LTD.STİ	展会获取	墨水产品及耗材	123.72	0.54%
3	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJİ URUNLERİ.SARF MALZEMELERİ SANAYİ. VE TİCARET. LTD.STİ	展会获取	墨水产品及耗材	121.75	0.53%
4	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	展会获取	墨水产品	112.72	0.49%
5	广州合御数码贸易有限公司	同行介绍	墨水产品	110.91	0.48%
6	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	展会获取	墨水产品	107.04	0.46%
7	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	展会获取	墨水产品	104.22	0.45%
8	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	展会获取	墨水产品	104.22	0.45%
9	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	展会获取	墨水产品	101.94	0.44%
10	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	展会获取	墨水产品	101.88	0.44%

注：上表的占比系单个销售订单金额占当期全部客户销售订单总金额的比例。

(2) 2023 年度前十大订单的客户名称、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况：

序号	客户名称	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	广州合御数码贸易有限公司	2023-9-15	2023-09-25	2023-09-26	2023 年 9 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
			2023-10-06	2023-10-07	2023 年 10 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
2	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJİ URUNLERİ.SARF MALZEMELERİ SANAYİ. VE TİCARET. LTD.STİ	2023-11-8	2023-11-15	2023-11-20	2023 年 11 月	提单/报关单	100%	没有退换货
3	BITMEYEN KARTUS TEKNOLOJİ URUNLERİ.SARF MALZEMELERİ SANAYİ. VE TİCARET. LTD.STİ	2023-4-18	2023-04-21	2023-4-24	2023 年 4 月	提单/报关单	100%	没有退换货
4	HTT TEKSTİL DIS. TİC. LTD. STİ.	2023-8-1	2023-09-20	2023-9-25	2023 年 9 月	提单/报关单	100%	没有退换货
5	广州合御数码贸易有	2023-12-8	2023-12-19	2023-12-20	2023 年	对账单/物	100%	没有退

序号	客户名称	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
	限公司				12 月	流单		换货
			2023-12-27	2023-12-29	2023 年 12 月	对账单/物流单	100%	因质量问题退换货 2000kg 墨水产品
			2023-12-28	2023-12-28	2023 年 12 月	对账单/物流单	100%	没有退换货
6	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2023-2-14	2023-02-21	2023-2-27	2023 年 2 月	提单/报关单	100%	没有退换货
7	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2023-10-10	2023-10-24	2023-10-29	2023 年 10 月	提单/报关单	100%	没有退换货
8	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2023-11-13	2023-11-28	2023-12-3	2023 年 12 月	提单/报关单	100%	没有退换货
9	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2023-8-1	2023-08-23	2023-8-28	2023 年 8 月	提单/报关单	100%	没有退换货
10	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	2023-6-30	2023-07-17	2023-7-23	2023 年 7 月	提单/报关单	100%	没有退换货

备注：期后回款截止日期为 2026 年 3 月 31 日。

（1）期后回款情况

2023 年度和 2024 年度的前十大订单的销售回款均已达 100%；2025 年度前十大订单中，部分销售订单期后回款比例未达 100%，其中 MAN ENTERPRISES 的两个销售订单回款进度 30%，剩余 70%款项未回且已逾期，公司已申请中信保理赔，目前已受理审核中；HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI. 的 1 个销售订单尚未回款，系款项还在信用期内，客户尚未回款所致。

（2）退换货情况

报告期各期前十大销售订单中，2023 年对广州合御数码贸易有限公司的销售订单发生一笔退换货事项，系墨水产品质量问题导致客户向公司申请退换货，退换货的墨水数量为 2000kg，对应含税金额 5.40 万元，金额较小。除前述该笔订单发生退换货情况外，报告期各期前十大订单均未发生退换货情况。

（二）说明客户下单至收入确认的一般周期，是否存在客户下单时间相近但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性。

客户下单至收入确认的周期一般受材料采购、生产排产、发货时点、运输

时间以及客户签收时点等因素影响；境外销售除上述因素外，还受第三方货代公司安排物流效率、出口报关流程时间以及近期海运费高低（客户可能会因海运费较高而要求公司延迟发货）等因素影响。公司的客户下单至收入确认的周期，境内销售的周期通常是在 1 个月之内，境外销售的周期一般在 1-2 月时间。

报告期各期前十大销售订单中，订单的下单时点至收入确认时点之间的周期符合公司其他订单的一般周期。

二、说明境外不同模式（FOB/CIF/DDP 等）下具体的收入确认方式、确认时点、各期销售金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

（一）说明境外不同模式（FOB/CIF/DDP 等）下具体的收入确认方式、确认时点、各期销售金额及占比

报告期内，公司外销业务的贸易模式有 FOB、EXW、CFR、CIF 和 CNF，各贸易模式具体收入确认方式和确认时点如下：

贸易模式	收入确认方式	收入确认时点	收入确认依据
FOB	完成出口报关手续并取得提单/报关单时确认收入	以提单记载的日期为收入确认时点	提单/报关单
EXW	将产品交付给客户或客户指定的第三方物流公司并取得提单/报关单时确认收入	以提单记载的日期为收入确认时点	提单/报关单
CFR	完成出口报关手续并取得提单/报关单时确认收入	以提单记载的日期为收入确认时点	提单/报关单
CIF	完成出口报关手续并取得提单/报关单时确认收入	以提单记载的日期为收入确认时点	提单/报关单
CNF	完成出口报关手续并取得提单/报关单时确认收入	以提单记载的日期为收入确认时点	提单/报关单

报告期内，不同贸易模式下公司各期的境外销售金额及占境外销售金额比例如下表所示：

单位：万元

贸易模式	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	7,835.16	90.72%	6,836.46	84.07%	5,639.62	86.71%
EXW	396.63	4.59%	674.11	8.29%	381.00	5.86%
CFR	135.45	1.57%	353.57	4.35%	210.90	3.24%
CIF	264.28	3.06%	259.49	3.19%	270.51	4.16%

贸易模式	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CNF	5.47	0.06%	8.15	0.10%	2.15	0.03%
总计	8,636.99	100.00%	8,131.78	100%	6,504.18	100%

注：上表境外销售收入金额为境外营业收入金额，包括境外主营业务收入和境外其他业务收入。

从上表可知，报告期内公司境外销售的贸易模式主要以 FOB 模式为主，FOB 模式各期收入占境外销收入的比例分别为 86.71%、84.07%和 **90.72%**。

2024 年度相对 2023 年度，公司 FOB、EXW、CFR 贸易模式的销售收入分别增加 1,196.84 万元、293.11 万元、142.67 万元。FOB 贸易模式的销售收入增长较大，主要原因系 Skipper Printers and Inks Trading Company、Colors Gate for General Trading Co.,LTD 等中东地区客户的自身经营规模扩大，其下游客户需求增加，加大了对公司产品的采购量；EXW、CFR 贸易模式的销售收入增长主要是因为 2024 年公司加大了通过国际展会等渠道拓展境外新客户的力度，新客户数量有一定增加，部分新客户采取 EXW 或 CFR 贸易模式，促使 EXW、CFR 贸易模式的销售收入增长。

2025 年度，公司 FOB、EXW 和 CFR 贸易模式下的销售收入占比分别为 **90.72%**、**4.59%**和 **1.57%**，相比 2024 年度，公司 FOB 模式的销售收入占比增加 **6.65%**，EXW 和 CFR 模式的销售收入占比分别下降 **3.70%**和 **2.78%**，主要原因系：①2025 年度，Skipper Printers and Inks Trading Company、ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 等采用 FOB 贸易模式的主要客户因其当地市场行情较好，加大了对公司的采购规模；②公司与部分客户的贸易方式由 EXW、CFR 模式转变为 FOB 模式，以加强与客户的合作关系。

（二）相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求

报告期内，公司的境外销售是以货物完成出口报关并取得提单确认控制权转移至客户，以提单的日期作为收入确认时点。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定如下：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。2、

客户能够控制企业履约过程中在建的商品。3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”；“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：1、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。2、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。3、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。4、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。5、客户已接受该商品。6、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

基于公司销售业务的行业特征、产品性质、贸易方式、销售订单或合同的主要条款等，公司的境外销售不符合认定为在某一时段内履行履约义务的条件，因此属于在某一时点履行履约义务。

境外销售业务中，公司向客户销售的产品在完成出口报关手续并取得提单时，公司已完成合同或订单上约定的销售义务并享有现时收款权利，已将该商品的法定所有权以及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，相关商品的控制权已转移至客户，公司没有对已售出的商品实施有效控制，且相关经济利益很可能流入且金额可以可靠计量，相关的已发生或将发生的成本能够可靠的计量，满足收入确认条件。

因此，公司的境外销售收入确认政策合理，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、说明发行人收入内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵（包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期、单据错放等）及整改情况。

（一）说明发行人收入内控制度的运行情况及有效性

报告期内，发行人制定了《收入管理制度》、《销售业务管理制度》、《客户管理程序》、《资金管理制度》等制度，对销售环节的客户管理、合同/订单签订、产品发货、发票开具及销售收款、第三方回款等各个环节

建立了完善的内部控制制度，并得到有效执行。截至 2025 年 12 月 31 日，发行人在所有重大方面保持了与收入相关的有效内部控制。

（二）是否存在收入确认单据瑕疵（包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期、单据错放等）

公司销售的产品主要是数码喷印墨水，其收入的具体确认原则为：公司与客户签订销售合同，按约定的方式交付，内销业务按约定的方式交付且客户已接收该产品后确认收入，外销业务在产品发出完成产品报关手续取得提单单据后确认。报告期内，公司定期与内销客户对账确认货物签收情况，以有发货日期的并经客户盖章的客户验收对账单以及相关的物流单据作为境内收入确认依据，以报关单、提单作为境外收入确认依据。

报告期内，境内收入确认单据存在客户签字或盖章要素不完整、缺少签收日期等瑕疵，但不影响境内收入确认真实准确性。通过取得客户盖章确认的验收对账单以及中介机构走访、函证等程序可确认的内销收入金额的情况如下：

单位：万元

项目	序号	2025年	2024年	2023年
内销收入	①	13,425.56	12,575.45	12,707.09
取得客户对账单的金额	②	13,416.10	12,531.99	12,614.28
取得客户对账单的金额占比	③=②/①	99.93%	99.65%	99.27%
通过走访、函证可补充确认的金额	④	0.00	16.43	34.71
取得客户对账单和通过走访、函证确认可覆盖的金额合计	⑤=②+④	13,416.10	12,548.43	12,648.99
取得客户对账单和通过走访、函证确认可覆盖的金额合计占内销收入比例	⑥=⑤/①	99.93%	99.79%	99.54%

由上表可知，报告期各期，取得客户盖章的对账单和通过走访、函证确认可覆盖的金额合计占境内销售收入比例分别为 99.54%、99.79%、99.93%，占比较高，内销收入确认真实准确。

报告期内，发行人境内收入确认存在签字或盖章等要素不完整、缺少签收日期的情况，主要原因是：

（1）报告期前期，公司与客户之间以双方签订的销售订单作为履约合同，销售订单主要对双方交易的货物名称、型号、数量、金额、交期和付款方式等

作约定，未就签收/验收条款以及具体的收入确认单据要求加以约定，客户内部管理规定也未对签收单据要素如签字或盖章、签收日期作强制要求。

(2) 公司内销客户分散，且主要为贸易商和数码喷印设备商，报告期内，贸易商和数码喷印设备商销售收入占内销收入的比例分别为 89.11%、87.79%和 88.92%，为了减少库存压力和资金成本，贸易商和数码喷印设备商通常采用小批量、多频次的方式下单，且要求公司将货物发往下游客户、仓库或终端用户，如下游客户为国外客户，其指定收货地点通常为转运仓或可实现拼柜出口的地点，如下游客户为国内客户，其指定收货地点通常为客户的下游客户。实际业务中，当客户指定的收货地点不是客户的仓库时，应客户要求，发货单通常不随货同行，实际签收人仅在物流单据上签字作为形式上的收货依据，公司与客户通过电话或微信确认签收情况。

综上，报告期内，公司境内销售收入确认单据缺少客户签字或盖章存在客观原因。

另外，发行人部分签收单因签收人书写不规范，存在签收人字迹模糊的情况，导致无法通过肉眼直接辨认签收人名称。发行人定期与客户对账，对实际已签收予以确认，根据对可辨认签收人的签收单的检查，未发现发行人存在不同客户签收人相同的情况。

报告期内，发行人通过云盘按发货单号归档收入确认单据，存在个别单据错放被误放入不同客户档案的情况，经检查，均为人工归档时的偶发疏漏，未发现故意篡改或虚构交易的情况，交易保留了订单/合同、发货记录、银行回款、物流单据、对账单，单据错放仅为归档形式瑕疵，不影响收入确认实质。

(三) 报告期内收入确认单据瑕疵的整改情况

报告期内，公司定期与境内客户对账确认货物签收情况，以有发货日期的并经客户盖章的客户验收对账单以及相关的物流单据作为收入确认依据，确保签收时点准确性。为进一步夯实境内收入确认依据，自 2024 年 5 月起，为了进一步明确公司与客户之间权利义务，针对提供账期的内销客户，公司与其签订框架协议，对产品质量、验收、售后服务、知识产权、违约责任等做出明确规定。自 2024 年 10 月起，要求客户在送货单上签字或盖章、填写收货日期，内

销收入单据瑕疵情况逐步得到改善，2025 年度，经客户签字或盖章并填写收货日期的境内收入金额为 12,977.22 万元，占当期境内收入金额的 96.66%，但由于客户认为无论是加盖公章、部门章或合同章，还是经由相关人员签字，均系客户在完成签收后提供的有效凭证，故仍存在缺少客户盖章的情况。

四、请保荐机构、申报会计师：

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论

1、核查程序

（1）针对事项一，保荐机构、申报会计师执行的主要核查程序如下：

1）查阅报告期各期的销售订单台账，获取报告期内各期的前十大销售订单，检查订单的销售内容、销售金额、签订时点等重要条款内容；

2）询问发行人销售部门负责人，并且结合对客户执行的走访程序，了解报告期内各期前十大销售订单的获取方式；

3）查阅发行人销售收入成本表以及发货单明细表，检查销售金额占比、发货时点、收入确认时点等相关情况；

4）获取并检查前十大销售订单对应的送货签收单、报关单及提单、对账单、物流单等相关单据，检查发行人相关订单的收入确认时点及其依据情况；

5）获取发行人应收账款明细和银行回款明细，检查发行人报告期各期的前十大订单的期后回款情况；

6）获取发行人报告期内各期的销售退换货明细表，检查前十大订单中存在的退换货对应的退换货申请单等相关单据；

7）通过检查前十大订单的相关单据及文件，结合询问销售部门人员销售周期情况，了解并分析下单时间相近但收入确认时间相差较大的情形的原因及合理性。

（2）针对事项二，保荐机构、申报会计师执行的主要核查程序如下：

1）访谈发行人管理层和销售人员，获取境外主要客户销售合同或订单，了解境外销售模式、交货方式、定价原则、信用政策和退换货政策、物流运达义

务约定等，分析评价公司收入确认是否符合企业会计准则的规定；

2) 获取发行人销售收入成本明细表，分析报告期不同模式（FOB/CIF/DDP等）收入变动情况及合理性。

(3) 针对事项三，保荐机构、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1) 结合对发行人业务流程的了解，以及对公司财务总监、内销负责人的访谈，确认发行人收入确认单据存在瑕疵的具体情况和原因；

2) 通过访谈了解公司收入时点的确认原则，并获取公司各类业务收入确认单据，核查收入确认时点的准确性以及收入确认的充分性；

3) 对发行人主要客户实施独立函证，函证内容主要包括报告期内的往来款项、交易金额等，核查经被函证单位盖章确认的回函内容及回函金额，对于未回函以及回函不符的情形执行替代测试，并获取差异调节表以及其他支持性文件，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
发函金额	11,148.59	10,846.47	11,160.83
内销收入	13,425.56	12,575.45	12,707.09
发函比例	83.04%	86.25%	87.83%
回函确认相符金额	10,930.08	10,008.91	10,612.97
回函调节相符金额	-	652.02	360.73
回函确认比例	81.41%	84.78%	86.36%

4) 按重要性原则选取 107 个内销客户（非合并口径）的验收对账单进行检查，并与账面收入进行核对，检查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
内销收入	13,425.56	12,575.45	12,707.09
检查对账单金额	12,070.19	10,665.80	11,030.62
检查比例	89.90%	84.81%	86.81%

5) 按重要性原则，并结合考虑客户属性选取 147 个内销客户进行实地走访，报告期内走访内销客户对应的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
走访内销客户对应的收入金额	11,168.47	10,758.23	10,996.27
内销收入	13,425.56	12,575.45	12,707.09
走访内销客户对应收入占比	83.19%	85.55%	86.54%

6) 获取收入大表，抽查主要客户合同/订单、发票、签收单等，了解发行人内销收入确认单据完备性情况等；

7) 对于发行人销售及收款进行穿行测试，并对于主要客户进行收入确认的细节测试，查看签收单据的完备性，确认是否存在单据效力瑕疵的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人不同收入确认模式下收入确认依据、收入确认周期符合《企业会计准则第 14 号——收入》规定，收入确认时点具有合理性和一致性，未出现同一客户相近期间订单收入确认时点存在重大差异的情形。

(2) 发行人境外收入主要包括 FOB、EXW、CFR、CIF 和 CNF 等几种贸易方式，各模式满足《企业会计准则》中取得商品控制权的相关规定，发行人在完成出口报关手续并取得提单/报关单时确认收入，符合企业会计准则相关规定。

(3) 报告期内，发行人境内销售存在部分收入确认单据存在瑕疵的情况，相关情形已得到逐步改善，公司通过强化内部控制体系建设、完善业务流程管控、加强财务人员专业培训等系统性措施，持续提升治理水平；截至 **2025 年 12 月 31 日**，发行人在所有重大方面保持了与收入相关的有效内部控制。

(二) 说明对发行人收入穿行测试和截止性测试的核查范围、核查过程、核查比例及核查结论

针对发行人收入相关的内控有效性，保荐机构、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查询公司《收入管理制度》、《销售业务管理制度》、《客户管理程序》、《资金管理制度》等制度，了解公司收入确认政策及相关内控流程；

2、针对发行人收入执行穿行测试和截止性测试

针对发行人收入相关的内部控制，保荐机构和申报会计师每期随机抽取两笔订单执行了穿行测试，评价控制的设计是否合理，确认控制是否得到执行。考虑到物流运输所需时间以及报关时间等因素的影响，境内收入抽取资产负债表日前 15 天后 10 天发货的订单执行截止性测试，境外收入抽取资产负债表日前 1 个月后半个月的订单执行截止性测试，截止性测试的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
截止性测试金额-境内收入	1,638.72	1,048.20	1,328.00
截止性测试金额-境外收入	821.53	956.98	749.86
截止性测试金额合计	2,460.25	2,005.18	2,077.85
截止性测试期间对应营业收入	3,732.28	3,918.09	3,368.35
截止性测试占比	65.92%	51.18%	61.69%

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人境内销售部分收入确认单据存在瑕疵的情况，相关情形已逐步得到改善，公司通过强化内部控制体系建设、完善业务流程管控、加强财务人员专业培训等系统性措施，持续提升治理水平；截至 2025 年 12 月 31 日，发行人在所有重大方面保持了与收入相关的有效内部控制。

问题 10. 其他财务问题

（1）关于财务内控不规范情形。根据申请文件，报告期内，发行人存在合同管理不规范、财务内控瑕疵、客户分类瑕疵等不规范情形。请发行人：①逐项说明报告期内合同管理、凭证管理、资金管理、客户分类等方面内控不规范的具体情况，包括相关不规范事项产生的时点、原因、对报告期内经营业绩的具体影响、整改完毕的具体时间、整改措施及有效性等，是否影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。②结合相关内控制度建设及运行情况说明发行人针对相关事项的整改是否充分。③进一步说明期后有无新增财务内控不规范的情形，发行人内控制度是否已完备并有效运行。

（2）关于偿债能力。根据申请文件：①报告期内，发行人流动比率分别为 1.62、1.93 和 2.69，速动比率分别为 1.25、1.65 和 2.31，均低于同行业可比公司均值。②报告期各期末，发行人短期借款金额分别为 1,989.26 万元、3,058.70 万元和 2,333.21 万元，长期借款金额分别为 3,841.01 万元、

9,681.32 万元和 8,753.79 万元，货币资金余额分别为 4,597.71 万元、6,950.62 万元和 8,931.91 万元。③公司贷款多由关联方提供连带保证，并以公司土地、房产等作为抵押物；部分贷款合同中，林裕翔、LIMKHENGTEE 作为公司贷款合同的共同借款人，共同承担还款义务。

请发行人：①结合经营实际情况、行业特点、同行业可比公司情况说明长短期借款较高、偿债能力较低的原因及合理性，说明借款资金的用途、偿债安排及还款资金来源。②说明报告期内货币资金、借款与利息收入、财务费用的匹配性，并结合货币资金和长短期借款情况，说明是否存在存贷双高的情形，是否符合行业经营特点。③结合共同贷款合同内容、执行情况、资金流水以及贷款用途、偿还情况等，说明共同贷款的原因、是否存在贷款资金被占用，发行人融资是否对关联方存有依赖。④说明是否存在流动性风险，是否可能对生产经营构成重大不利影响，并进行风险揭示。

（3）关于信用期外应收账款。根据申请文件，发行人应收账款账龄主要集中在 1-3 个月，但报告期各期信用期外应收账款比例分别为 32.97%、31.34%和 23.39%。请发行人：说明与主要客户的信用期约定及变化情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

（4）关于期间费用。根据申请文件，报告期内发行人销售费用率分别为 2.88%、3.43%和 3.86%，低于可比公司均值；管理费用率分别为 7.14%、7.58%和 9.28%，高于可比公司均值。请发行人：说明出现前述情形的原因及合理性；结合客户开拓、内部成本费用管理等说明现行模式是否会影响公司业务拓展。

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

回复：

一、关于财务内控不规范情形

(一) 逐项说明报告期内合同管理、凭证管理、资金管理、客户分类等方面内控不规范的具体情况，包括相关不规范事项产生的时点、原因、对报告期内经营业绩的具体影响、整改完毕的具体时间、整改措施及有效性等，是否影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

1、合同管理

2024 年 5 月之前，发行人与前十大客户、供应商开展的交易未签订框架合同，发行人以双方签订的销售订单、采购订单、PI 单等作为履约合同，履约合同内容对双方货物交易的数量、金额、收货地址、交货期限、付款方式进行了约定，但未明确双方权利义务和违约责任。

上述合同管理不规范产生于发行人报告期之前，主要是因为发行人的产品质量较为稳定，与主要客户和供应商长期以来保持着良好的稳定合作关系，交易的履行没有出现过重大纠纷，发行人基于行业交易习惯未要求主要客户供应商签署框架合同，而是以销售订单、采购订单及 PI 订单作为履约合同。该事项未对报告期内经营业绩形成不利影响。

针对合同管理不规范情形，发行人已实施如下整改措施：

①针对采购、销售合同缺少明确双方权利义务和违约责任条款的问题，公司自 2024 年 4 月起，组织法务专员协同业务部、采购部人员了解客户情况，分析未能签署框架合同的原因，并根据客户的合作特征，制定了相关销售及采购的框架合同，明确了合同审核、审批、签订、履行等环节的流程和责任。

②针对报告期内公司与主要客户、供应商开展的交易未签订框架合同的情况，公司已补充完成与主要月结客户、供应商签订框架合同，在合同中明确双方权责。对个别主要客户不愿与发行人签署框架合同的，在未影响发行人正常经营的情况下，发行人将对其信用条件调整为款到发货，进一步降低交易回款风险。

③针对合同管理不规范的问题，公司进一步组织业务人员对《中华人民共和国民法典》之合同编的学习理解，进一步加强公司业务人员深入了解合同中对权利和义务的约定、对违约责任条款的约定，结合公司实际业务、参考行业

惯例，进一步修订和完善公司合同拟定，保障公司切身利益。

2024 年 7 月，发行人已完成上述整改。整改完成后，发行人对合同的管理已经得到规范并持续执行。该事项不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

2、凭证管理

报告期内，公司存在：①对少量物流单据的货物件数、重量、运费、日期等信息进行手工修改的情况，主要是发行人少部分员工对业务单据严谨性重视程度不够，在需要对物流单据根据业务实际变化情况进行修改的情况下，为减少工作量直接修改，未重新制作物流单据；②少量记账凭证日期早于原始凭证日期的情况，主要是财务系统设置不够合理。上述凭证管理不规范产生于发行人报告期之前，但未对报告期内经营业绩形成不利影响。

针对凭证管理不规范情形，发行人已实施如下整改措施：

①针对少量物流单据存在手工修改痕迹的问题，公司全面梳理存在手工修改痕迹的物流单据，并要求各责任人进行书面解释说明，各负责部门主管审批确认，对相关责任人进行问责，公司内部通报批评，加强员工培训及内部控制。如确实需要进行修改，需进行解释说明并签字确认。

②针对少量记账凭证日期早于原始凭证日期的问题，已梳理形成该问题的原因，要求 IT 部门全面梳理系统设置，并在未来定期维护 ERP 系统，避免未来出现记账凭证日期早于原始凭证日期的情况。

2024 年 7 月，发行人已完成上述整改。整改完成后，发行人对凭证的管理已经得到规范并持续执行。该事项不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

3、资金管理

报告期内，发行人存在部分银行存款转账付款时间早于付款审批通过时间。上述资金管理不规范产生于发行人报告期之前，主要是发行人部分员工对业务审批流程的规范性重视程度不够，没有严格执行公司资金管理制度。但该事项未对报告期内经营业绩形成不利影响。

针对资金管理不规范情形，发行人已实施如下整改措施：对财务人员进行培训，要求严格遵守内部制度，遵循以原始单据审批通过时点为准绳的原则，防止出现提前付款的情况，并认真吸取本次教训，对不符合流程的财务工作进行深刻的反思和问责。

2024 年 7 月，发行人已完成上述整改。整改完成后，发行人对资金的管理已经得到规范并持续执行。该事项不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

4、客户分类

报告期内，发行人存在将部分交易金额较大的自然人贸易商客户分类为终端客户的情况，主要是自然人客户公开可查询资料较少，发行人进行自然人客户识别和背调的工作执行不到位，在分类时存在一定的主观性。上述客户分类不准确造成发行人《公开转让说明书》中贸易商和终端客户类别的销售数据统计不准确，但该事项未对报告期内经营业绩形成不利影响。

针对客户分类不规范情形，发行人已实施如下整改措施：

①组织业务部门对公司客户分类进行全面梳理和复核，确认客户分类是否准确。

②强化新增客户背调工作，在对新客户进行建档和背调时对客户业务性质进行充分的调查和了解，通过现场走访、查询客户官网、工商信息、获取客户生产经营场所照片等方式核实客户生产经营情况，确保客户分类的准确性。

③对《公开转让说明书》客户分类数据进行更正并公告。

2024 年 8 月，发行人已完成上述整改。整改完成后，发行人对客户分类的管理已经得到规范并持续执行。该事项不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

（二）结合相关内控制度建设及运行情况说明发行人针对相关事项的整改是否充分。

针对上述财务内控不规范情况，发行人已完善相关内控制度并得到运行，具体情况如下：

序号	修订制度	修订后内容
1	《业务运作控制程序》	5.2.3. 合同/订单审核与订立：5.2.3.1. 针对提供账期的客户，业务员应与客户签订墨水买卖合同，针对产品质量、验收，售后服务，知识产权、违约责任等做出明确规定；5.2.3.2. 业务员与客户确认数量、品项、PI、付款条件及交期等，草拟订单提交客户；5.2.3.3. 客户商标使用确认，请参见【商标合规管理作业程序】；5.2.3.4. 针对内销客户，业务员应获取公司客户盖章、自然人客户签字确认的订单，并收集相关文件建档；5.2.3.5. 针对外销客户，业务员应获取客户签字或盖章的订单，如客户无法签字盖章，至少获取客户下达 PI 订单的沟通界面截图、PI 订单等，并收集相关文件建档；
2	《客户管理作业程序》	4. 定义 4.1. 贸易商客户指主要经营数码喷墨设备、配件和耗材等产品销售，并提供相关售后及配套服务的贸易型企业或个人。4.2. 数码喷印设备商指专门生产数码喷印设备的生产型企业以及获得数码喷印设备生产商授权销售的代理商，上述两类企业均在采购公司的墨水产品后，主要与其生产或代理的喷印设备进行配套销售。4.3. 终端客户指从事数码印刷业务的企业、使用墨水进行生产加工的墨盒厂商以及少量终端用户等。

发行人针对上述事项的整改充分。

（三）进一步说明期后有无新增财务内控不规范的情形，发行人内控制度是否已完备并有效运行。

发行人期后无新增财务内控不规范的情形，发行人内控制度已完备并有效运行。

二、关于偿债能力

（一）结合经营实际情况、行业特点、同行业可比公司情况说明长短期借款较高、偿债能力较低的原因及合理性，说明借款资金的用途、偿债安排及还款资金来源。

1、公司长短期借款余额较高符合经营实际情况

报告期内公司长短期借款余额、偿债财务指标具体情况如下：

单位：万元

项目	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
短期借款	2,978.76	2,333.21	3,058.70
一年内到期的长期借款	676.92	1,027.15	261.05
长期借款	5,071.58	8,753.79	9,681.32
银行借款小计	8,727.26	12,114.15	13,001.07
资产负债率	33.63%	42.65%	51.70%
流动比率（倍）	2.57	2.69	1.93

项目	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
速动比率（倍）	2. 24	2.31	1.65
利息保障倍数（倍）	23. 45	11.96	12.19

在银行借款方面，报告期内银行借款增长较快，且期末余额较高，主要系：（1）公司业务和发展有较高的资金需求。一方面，公司传美讯科创园项目的新建厂房有较大规模的厂房建设与设备投入；另一方面，公司日常经营活动需要投入较多的资金进行周转，采购端以色料、溶助剂为主，信用期限较短，销售端客户主要以贸易商、数码喷印设备商为主，通常存在 1-5 个月不等的信用期，供销两端信用期不匹配导致公司日常经营中需要维持一定规模的流动资金；（2）公司作为非上市公司，融资规模渠道相对受限，在报告期内未开展股权融资，主要通过银行借款的方式满足上述资金需求。

在偿债能力方面，报告期内，2023 年，公司资产负债率有所上升，利息保障倍数下降，主要是配套新建厂房建设，新增长期借款所致；2024 年与 2025 年，公司经营持续向好，经营现金流回款较好，偿还了部分银行借款，资产负债率大幅下降。报告期内，公司流动比率和速动比率**整体呈上升趋势**，主要是报告期末公司在建工程和固定资产投资款到期结算，应付账款余额大幅下降使得流动负债规模显著减少，再加上经营现金流回款较好，货币资金增加使得流动资产规模大幅增加，2025 年**度**流动比率与速动比率有所下降，系 2025 年公司用货币资金**提前**偿还了部分长期借款，同时短期借款有所增加所致。截至报告期末，公司各项偿债指标处于合理水平，经营活动现金流情况良好，利息保障倍数较高，公司偿债压力较小。

2、公司长短期借款余额较高符合行业特点

报告期各期末，公司与同行业可比公司长短期借款余额规模列示如下：

单位：万元

财务指标	公司名称	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
短期借款	天威新材	100. 00	-	292.09
	蓝宇股份	5, 157. 13	-	3,102.54
	宏华数科	44, 846. 83	40,815.74	7,181.69
	墨库股份	1, 501. 04	-	-

财务指标	公司名称	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
	鸿盛数码	3,053.43	2,745.40	2,850.15
	平均值	10,931.69	8,712.23	2,685.29
	传美讯	2,978.76	2,333.21	3,058.70
一年内到期的长期借款	天威新材	-	1,110.32	238.64
	蓝宇股份	0.62	-	-
	宏华数科	6,108.82	-	213.33
	墨库股份	-	-	-
	鸿盛数码	1,473.39	141.92	119.43
	平均值	1,516.57	250.45	114.28
	传美讯	676.92	1,027.15	261.05
长期借款	天威新材	10,701.69	9,142.66	8,920.93
	蓝宇股份	761.90	-	-
	宏华数科	24,308.40	8,155.40	3,990.00
	墨库股份	-	-	-
	鸿盛数码	6,932.18	1,607.32	824.30
	平均值	8,540.84	3,781.08	2,747.05
	传美讯	5,071.58	8,753.79	9,681.32
长短期借款小计	天威新材	10,801.69	10,252.98	9,451.66
	蓝宇股份	5,919.65	-	3,102.54
	宏华数科	75,264.05	48,971.14	11,385.02
	墨库股份	1,501.04	-	-
	鸿盛数码	11,459.00	4,494.64	3,793.88
	平均值	20,989.09	12,743.75	5,546.62
	传美讯	8,727.26	12,114.15	13,001.07

注：截至本回复出具日，因墨库股份尚未披露 2025 年报，墨库股份 2025 年 12 月 31 日数据以 2025 年 9 月 30 日数据代替。

如上表所示，同行业可比公司中，蓝宇股份因刚上市募集到资金长短期借款余额较小；墨库股份经营性现金流较好，长短期借款余额不多；鸿盛数码 2023 年至 2024 年因没有新建厂房长短期借款余额不大，2025 年因新增武陟生产基地项目贷款，2025 年末长短期借款余额增加较多；而天威新材与宏华数码的情况与公司相似，存在新建厂房的情况，长短期借款余额都较大，公司长短期借款余额较高符合行业特点。

3、说明借款资金的用途、偿债安排及还款资金来源

公司借款资金用途中，长期借款主要用于新设厂房的建设支出与设备购置，短期借款主要用于补充日常经营中临时性流动资金周转。

偿债安排方面，公司每月初对当月资金进行提前预算配置，公司按照还款到期日或者资金实际情况进行提前偿还，还款资金来源主要为货款收回等经营性现金流入与银行贷款置换。

（二）说明报告期内货币资金、借款与利息收入、财务费用的匹配性，并结合货币资金和长短期借款情况，说明是否存在存贷双高的情形，是否符合行业经营特点。

1、利息收入与货币资金匹配性

报告期各期，公司财务费用中利息收入金额分别为 6.47 万元、5.21 万元、**38.92 万元**，包括活期存款利息收入、协定存款利息收入等。货币资金与利息收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
利息收入①	38.92	5.21	6.47
银行存款及其他货币资金平均 余额②	5,654.44	4,137.51	3,995.26
平均收益③=①/②	0.69%	0.13%	0.16%
存款加权利率	0.25%	0.16%	0.19%

注：1、银行存款及其他货币资金平均余额=各月末余额之和/期间月度数

2、存款加权利率按人民币与外币存款占比、人民币活期存款利率与外币活期存款利率加权平均所得。

公司资金主要集中在境内，其中人民币存款主要是按基准利率存放的活期存款，根据中国人民银行公布的存款基准利率，报告期内人民币活期存款的基准利率分别为：2023 年 1 月至 2023 年 5 月 0.25%；2023 年 6 月至 2024 年 6 月 0.20%；2024 年 7 月至 2024 年 9 月为 0.15%；2024 年 10 月至 **2025 年 4 月** 为 0.10%；**2025 年 5 月至 2025 年 12 月为 0.05%**。外币存款的基准利率，报告期内基本为 0.05%。2025 年存款加权利率较高，主要系公司对暂时闲置的银行存款资金购买了大额定期存款业务。

经测算，利息收入平均收益率分别为 0.16%、0.13%、**0.69%**，测算的平均收益率整体上与公司各期存款加权平均利率接近，货币资金与利息收入具有匹配性。

2、借款与利息支出的匹配性

公司利息支出主要包括短期借款、长期借款的利息支出，以借款利息为主。报告期内，公司借款金额和利息支出金额及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025.12.31/2025年度	2024.12.31/2024年度	2023.12.31/2023年度
金融机构借款加权平均余额①	10,700.24	12,059.52	9,505.02
金融机构借款利息支出②	291.62	432.09	406.78
平均借款利率③=②/①	2.73%	3.58%	4.28%
借款实际利率区间	2.20%-3.20%	2.80%-4.60%	3.05%-4.60%

注：金融机构借款加权平均余额为按借款占用天数加权后的余额

报告期各期，公司借款的年平均利率位于公司各期的借款实际利率范围之内，年平均利率变动趋势亦与实际利率变动趋势相符。因此，公司借款与利息支出具有匹配性。

综上所述，公司报告期内货币资金、借款与利息收入、财务费用相匹配，具备合理性。

3、结合货币资金和长短期借款情况，说明是否存在存贷双高的情形，是否符合行业经营特点

报告期各期末，公司货币资金及金融机构借款余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
货币资金	9,353.56	8,931.91	6,950.62
其中：使用受限的货币资金	1.10	1.10	1.10
金融机构借款	8,727.26	12,114.15	13,001.07
总资产	36,962.40	35,789.49	34,193.75
货币资金占总资产比例	25.31%	24.96%	20.33%
金融机构借款占总资产比例	23.61%	33.85%	38.02%

项目	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
存贷比例	93. 30%	135.63%	187.05%
存贷比例（使用权不受限）	93. 32%	135.63%	187.05%

注：金融机构借款=短期借款+一年内到期的长期借款+长期借款；存贷比例=金融机构借款/货币资金

报告期内公司现金流主要收支如下：

单位：万元

项目	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
经营活动产生的现金流量净额	4, 965. 11	5,925.11	5,293.01
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	510. 80	2,736.73	8,478.09
金融机构借款产生的现金流量净额	-3, 382. 64	-882.15	6,761.81
吸收投资所收到的现金	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	295. 87	436.86	1,421.28

注：金融机构借款产生的现金流量净额=取得借款收到的现金-偿还债务支付的现金

由上述表格可知，2023 年随着“传美讯科创园”的建设资金不断投入，经营活动产生的现金流量净额不足以支付购建固定资产与分配股利、利润或偿付利息支付的现金，公司 2023 年增加了金融机构借款。2023 年末，金融机构借款余额达 13,001.07 万元，占总资产比例增至 38.02%，而货币资金余额增幅不多，2023 年末余额为 6,950.62 万元，占总资产比例从 2022 年末的 18.33%增至 20.33%，占比略有增加，2023 年末，不存在存贷双高的情形。

2024 年随着“传美讯科创园”各主体陆续达到可使用状态并投入使用，2024 年营业收入较 2023 年有所增长，经营活动产生了 5,925 万的现金流量净额，除支付了购建固定资产的支出，也偿还了 882 万左右银行借款，多出的现金流量净额增加了货币资金余额，2024 年末，货币资金余额为 8,931 万元，占总资产比例为 24.96%，金融机构借款余额为 12,114.15 万元，占总资产比例为 33.85%。2024 年末，存在存贷双高的情形。

2025 年，公司经营活动产生了 4,965.11 万元现金流量净额，偿还了银行借款 3,382.64 万元，将银行借款规模减少至 8,727.26 万元，银行借款占总资产比例降至 23.61%。2025 年末，不存在存贷双高的情形。

2024 年存在存贷双高的具体分析如下：

(1) 安全的营运资金需求

2023 年末公司新建的“传美讯科创园”投入使用后，产能与效率得到提升，2024 年营业收入规模较 2023 年增长了 8%，预计 2025 年营业收入比 2024 年也会有所增长。收入的增长对营运资金需求也会同步增长，为保证日常经营稳定的周转，避免原材料需求阶段性上涨及价格波动而导致出现营运资金缺口，账面需要预留一定的资金作为安全营运资金。

(2) 融资渠道单一

公司为非上市公司，融资渠道较为单一。在经营过程中，公司主要从当地银行取得借款，导致有息借款金额较高。虽然公司目前经营状况良好，报告期内货币资金相对充裕，但考虑到后续信贷政策存在一定不确定性，同时为保持与金融机构良好、可持续合作关系，控制未来业务波动时可能出现的流动资金风险，仍然需要保留一定规模的银行贷款。

综上所述，公司 2024 年末存在存贷双高的情形，与公司业务发展阶段相匹配，符合行业经营特点。

(三) 结合共同贷款合同内容、执行情况、资金流水以及贷款用途、偿还情况等，说明共同贷款的原因、是否存在贷款资金被占用，发行人融资是否对关联方存有依赖。

报告期内，共同贷款具体情况如下：

单位：万元

序号	借款人	共同 借款人	贷款银行	合同内容		资金流水	执行 情况	贷款用途	偿还 情况
				借款期限	借款金额				
1	发行人	林裕翔	中国银行 股份有限 公司珠海 分行	2022.3.17 至 2023.3.16	300	贷款转入 公司账户	已 执 行 行	补充日常经营流动资金	已还款
2	发行人	林裕翔		2022.9.21 至 2023.5.11	200	贷款转入 公司账户	已 执 行 行	补充日常经营流动资金	已还款
3	发行人	林裕翔		2021.6.28 至 2022.6.23	200	贷款转入 公司账户	已 执 行 行	补充流动资金，含采 购原材料、支付租 金、支付员工工资等	已还款
4	发行人	林裕翔		2021.3.12 至 2022.3.11	300	贷款转入 公司账户	已 执 行 行	补充流动资金，含采 购原材料、支付租 金、支付员工工资等	已还款
5	发行人	林裕翔		2020.1.9 至 2023.1.8	500	贷款转入 公司账户	已 执 行 行	支付货款及发放员工 工资	已还款
6	发行人	林裕翔		2023.3.6 至 2024.7.23	500	贷款转入 公司账户	已 执 行 行	补充日常经营流动资金	已还款

序号	借款人	共同借款人	贷款银行	合同内容		资金流水	执行情况	贷款用途	偿还情况
				借款期限	借款金额				
7	发行人	林裕翔		2023.6.25 至 2024.6.20	500	贷款转入公司账户	已执行	补充日常经营流动资金	已还款
8	发行人	LIM KHENG TEE		2024.6.27 至 2025.6.25	500	贷款转入公司账户	已执行	补充日常经营流动资金	已还款
9	发行人	LIM KHENG TEE		2024.7.31 至 2027.7.30	500	贷款转入公司账户	已执行	补充日常经营流动资金	未到期
10	发行人	LIM KHENG TEE		2025.6.19 至 2026.6.18	500	贷款转入公司账户	已执行	补充日常经营流动资金	未到期

报告期内，存在共同贷款系公司因流动资金的需求向中国银行珠海分行申请贷款，银行要求其法定代表人作为共同借款人签订合同，因此公司的法定代表人林裕翔、LIM KHENG TEE 作为珠海传美讯贷款合同的共同借款人共同承担还款义务。

贷款资金会专项转入公司在中国银行珠海分行开立的账户，按照贷款合同约定补充日常经常流动资金、支付货款及发放工资，不存共同借款人占用贷款的情况。

报告期内，发行人自身资质良好，具备充足的资金、稳定的现金流和良好的信用记录，本可独立获得银行贷款，但银行为强化风险约束，一般会要求实控人或法人代表作为担保人或共同借款人，从而降低自身信贷风险。因此，银行要求实控人或法人代表等关联方作为共同借款人，是银行单方面的一个增信措施，不是因为发行人资质不足，信用记录有限等原因，故发行人融资对关联方不存有依赖。

（四）说明是否存在流动性风险，是否可能对生产经营构成重大不利影响，并进行风险揭示。

1、公司具有合理的资产负债结构，相关指标的变动与公司发展情况相匹配，不存在流动性风险，不会对生产经营构成重大不利影响

如前所述，报告期内，公司资产负债率分别为 51.70%、42.65%、**33.63%**，呈下降的趋势，处于行业合理水平范围内。2023 年资产负债率有所上升，主要是配套新建厂房建设，新增长期借款所致；2024 年与 2025 年，公司经营持续向好，经营现金流回款较好，偿还了部分银行借款，资产负债率大幅下降。报告期内，公司流动比率和速动比率持续上升，再加上经营现金流回款较好，货

币资金增加使得流动资产规模大幅增加。截至报告期末，公司各项偿债指标处于合理水平，经营活动现金流情况良好，利息保障倍数较高，公司偿债压力较小。

2、公司经营情况良好，营业收入逐年上升，盈利情况较好，经营性现金流较好；公司银行融资渠道通畅，授信充足，不存在流动性风险，不会对生产经营构成重大不利影响

随着公司“传美讯科创园”竣工投产，在技术研发上持续投入，产能与效率得到提升。报告期各期，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元、**22,062.55 万元**，经营业绩稳步提升；经营活动产生的现金流量净额分别为 5,293.01 万元、5,925.11 万元、**4,965.11 万元**，经营性现金流稳健。

公司融资渠道通畅，与多家商业银行保持着长期且友好的合作关系，信用记录优良，能够取得较高的银行综合授信额度。报告期内，公司未发生过贷款逾期归还等不良情况，截止 2024 年 12 月 31 日，公司有 7,096.10 万元尚未使用的银行授信额度。截止 2025 年 12 月 31 日，公司有 **5,161 万元**尚未使用的银行授信额度。

3、相关风险是否已充分披露

综上所述，发行人具有合理的资产负债结构，相关指标的变动与公司发展情况相匹配，不存在流动性风险，不会对生产经营构成重大不利影响，无需对相关风险进行补充披露。

三、关于信用期外信用账款

（一）报告期主要客户的信用期约定及变化情况

发行人基于客户的业务规模、资金实力及周转安排、信用记录、历史合作情况、商业谈判结果以及交易价格等多方面因素，给予客户一定的信用账期，公司的信用账期主要集中在月结 30-150 天。

报告期内，发行人各类客户中前五大客户的信用政策如下：

序号	客户名称	客户分类	2025 年	2024 年	2023 年	信用期调整情况
			信用期限	信用期限	信用期限	
1	Skipper Printersand Inks Trading Company	贸易商	出货前 30%， 提单日期 120 天付 70%	出货前 30%， 提单日期 90 天付 70%	出货前 30%， 提单日期 90 天付 70%	2025 年 3 月信用期延 长
	MAHMOUDALI COMPUTERS (L.L.C.)		出货前 30%， 提单日期 90 天付 70%	出货前 30%， 提单日期 90 天付 70%	出货前 30%， 提单日期 60 天付 70%	2024 年起 信用期延长
	Colors Gate for General Trading Co.,LTD		出货前 30%， 提单日期 120 天付 70%	出货前 30%， 提单日期 90 天付 70%	出货前 30%， 提单日期 90 天付 70%	2025 年 3 月信用期延 长
	周婷婷		100%出货前付款	100%出货前付款	100%出货前付款	无变化
	珠海印尔包装有限公司		100%出货前付款	100%出货前付款	100%出货前付款	无变化
2	HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI.	贸易商	提单日期 90 天付款	到港前 / 拿到 BL 前付款	到港前 / 拿到 BL 前付款	2025 年 7 月起信用期 延长
	Lydia Reklam Organizasyon Turizm San.Tic.ltd.Sti		到港前 / 拿到 BL 前付款	到港前 / 拿到 BL 前付款	到港前 / 拿到 BL 前付款	无变化
3	珠海市印弗德打印耗材有限公司	贸易商	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	无变化
	珠海市沃云电子商务有限公司		月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	无变化
4	珠海杜壹创新科技有限公司	贸易商	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	无变化
	珠海伯礼电子商务有限公司	贸易商	月结 60 天	未发生交易	未发生交易	2025 年新 增客户，无 变化
5	珠海天威飞马打印耗材有限公司	贸易商	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天	无变化
	珠海天威泛凌贸易有限公司		月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	无变化
	珠海展望打印耗材有限公司		月结 60 天	月结 60 天	未开展业务	无变化
6	广州合御数码贸易有限公司	数码喷 印设备 商	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天	2025 年 4 月起信用期 延长
	东莞市卡色美数码科技有限公司		月结 90 天	月结 60 天	未发生交易	
	广州景览科技有限公司		月结 90 天	月结 60 天	未发生交易	
	天津裕腾捷数码科技有限公司		月结 90 天	月结 60 天	未发生交易	
7	深圳市万德数字科技有限公司	数码喷 印设备 商	月结 90 天	月结 60 天/90 天	月结 60 天	2024 年 8 月信用期延 长
8	温州工升数码科技	数码喷	月结 150 天	月结 90 天	月结 90 天	2025 年 1

序号	客户名称	客户分类	2025 年	2024 年	2023 年	信用期调整情况
			信用期限	信用期限	信用期限	
	有限公司	印设备商				月信用期延长
9	广州正和电子科技有限公司	数码喷印设备商	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	无变化
	广州印恒电子科技有限公司	数码喷印设备商	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	无变化
10	广州鑫飞扬数码科技有限公司	数码喷印设备商	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	无变化
11	珠海中润靖杰打印科技有限公司	终端客户	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天	2025 年 6 月起信用期延长
12	中山蔚莱打印机耗材有限公司	终端客户	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	无变化
13	中山市特弗兰电子有限公司	终端客户	月结 90 天	月结 60 天/90 天	月结 60 天	2024 年 4 月信用期延长
14	CRESC INCORPORATED	终端客户	月结 60 天	月结 60 天	提单日期 30 天付款	2024 年 12 月起信用期延长
15	荣霸新材料科技（上海）有限公司	终端客户	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	无变化
16	ECOLOR INTERNACIONAL S. A. S	贸易商	提单日期 120 天 100%	提单日 90 天 100%	未发生交易	2025 年 4 月信用期延长
17	Potencial Suprimentos de Informatica Ltda	贸易商	提单日期 60 天 100%	提单日期 60 天 100%	提单日期 60 天 100%	无变化

由上表可见，报告期内，公司主要客户信用期未发生显著变化，部分客户延长了信用期，具体情况如下：

MAHMOUDALI COMPUTERS (L. L. C.) 从 2024 年开始信用期从 60 天延长至 90 天，主要系考虑到双方合作基础已久，鼓励其在中东区域开拓市场。Skipper Printers and Inks Trading Company 及其关联主体 Colors Gate for General Trading Co.,LTD 从 2025 年 3 月开始信用期从 90 天延长至 120 天，主要系该两家主体在报告期内各期均为公司前五大客户，交易规模大，交易信用状况良好，中信保已批准授予该两家主体的信用期限由 90 天延长到 120 天，且 2024 年客户在中东区域市场开拓成效显著，与发行人的业务规模大幅增长，考虑到双方稳固的长期合作关系及对客户资金周转的支持需求，公司相应延长了其信用期限。

HTT TEKSTIL DIS. TIC. LTD. STI. 从 2025 年 7 月开始信用期延长至提

单日期 90 天付 100%，主要系基于双方长期合作，公司同意延长其信用期。

广州合御数码贸易有限公司及其关联公司自 2025 年 4 月起信用期从月结 60 天延长至月结 90 天，主要系双方交易规模逐年增加，考虑到双方稳固的长期合作关系及对客户资金周转的支持需求，公司相应同意延长其信用期限。

深圳市万德数字科技有限公司从 2024 年 8 月开始信用期从 60 天延长至 90 天，因客户于当月通知所有供应商统一延长信用期至 90 天，基于双方长期合作，公司同意延长长期信用期。

温州工升数码科技有限公司 2025 年 1 月开始信用期从 90 天延长至 150 天，该客户主营工业级印花机，采购我司纺织墨水配套销售。发行人目前正在大力推广纺织类墨水，争取更高的市场份额，考虑到温州工升数码科技有限公司在海外纺织印花领域市场开拓情况良好，2024 年采购规模快速增长，经客户申请，公司同意延长信用期。

珠海中润靖杰打印科技有限公司自 2025 年 6 月起信用期从 60 天延长至 90 天，因客户通知所有供应商统一延长信用期至 90 天，基于双方长期合作，公司同意延长信用期。

中山市特弗兰电子有限公司 2024 年 4 月开始信用期从 60 天延长至 90 天，主要系该客户合作情况良好，经双方友好协商，放宽了结算的信用期。

CRESC INCORPORATED 自 2024 年 12 月起信用期延长至月结 60 天，主要系客户通知所有供应商统一延长信用期至 60 天，基于双方长期合作，公司同意延长信用期。

ECOLOR INTERNACIONAL S.A.S 自 2025 年 4 月起信用期延长至提单日期 120 天 100%，主要系双方合作情况良好，2025 年双方交易规模大幅度增加，放宽了结算的信用期。

发行人主要客户的信用政策基本保持稳定，延长部分客户的信用期主要是基于激烈的市场竞争环境和维护客户关系，是发行人根据正常商业逻辑而做出的调整，且信用期调整的幅度较小，延长期限多数在 30 天及以内。

（二）各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

报告期各期，发行人给予主要客户的信用期集中在月结 30-150 天，对于客户未在约定的信用期内付款的视为逾期。报告期客户逾期主要系：①部分客户下单频次较高、出于支付便利性以及资金头寸安排的考虑，会选择根据应付账款累计情况，集中付款而产生暂时性逾期行为。②部分境外客户由于国家外汇政策变化、当地特定节假日安排等情况，实际付款周期要长于约定的信用期限。由于发行人给予信用期的境外客户整体资信情况良好，双方基于历史合作情况建立了良好的合作关系，坏账率低，且发行人会同步向中信保申请投保，整体风险可控。

针对逾期应收账款，发行人建立了专门的催收管理机制，由对应销售人员负责催收工作。逾期款项超过 15 天的，将按阶梯式标准影响相关销售人员的销售提成；逾期超过 60 天的，将全额扣除其销售提成。目前，发行人应收账款回款情况良好，期末长账龄应收账款占比较低且均按照要求计提了坏账准备，信用政策执行严格。

发行人报告期内应收账款回款情况良好，不存在通过放宽信用期来刺激销售额的情况。

四、关于期间费用

（一）发行人销售活动开展方式

发行人主营业务产品为适配于喷墨打印机、大幅面写真机、数码印花机等数码喷印墨水，主要应用于办公家用打印、广告图像数码喷印、纺织品数码印花、包装及出版物数码印刷等领域。发行人在数码喷印墨水行业深耕多年，已逐步成长为在行业享有良好口碑的优秀企业之一，具有一定的市场地位。

发行人主要获客方式包括产业上下游企业介绍、上门拜访客户和参加行业展会等，销售对象主要以贸易商客户为主，销售模式为买断式直接销售方式，整体业务开拓成本较低。发行人产品质量稳定，退货率低，与主要客户建立了长期稳定的合作关系。发行人通过定期拜访、日常通讯交流等方式了解客户最新需求和产品质量问题，日常维护客户成本较低。

（二）发行人内部费用管理

发行人根据《企业会计准则》，对于销售费用和管理费用中的各项明细费用进行归集及核算。发行人已制定与费用管理相关的内部控制制度，结合企业的日常运营需要，将财务报销分为日常办公费用、工薪福利及相关费用、工程相关支出及专项支出等。

职工薪酬方面。发行人人力资源部门每月根据职工定薪、考勤记录、业绩指标等制作工资表，经审批后由财务部门负责按照人员所属的部门和职责岗位，进行成本与费用归集，并执行薪酬发放。

费用报销方面。填报人按照公司规定填写报销事项的内容及用途，注明费用归属，必要时附清单详细说明。与费用相关的发票必须合法、真实。费用报销单需要经由部门负责人、财务部门及负责人、总经理助理、总经理（或其授权人）审批后方可支付。

费用分摊方面。发行人根据资产使用部门归集折旧和摊销费用，对于共同使用的资产，则按照各部门使用面积进行分摊，保证费用归集的准确性及完整性。

综上所述，发行人内部成本归集符合《企业会计准则》的要求，费用归集准确且完整。

（三）发行人销售费用构成及其合理性

报告期各期，发行人销售费用构成、占销售费用比例及占营业收入比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	占销售费用比例	占收入比例	金额	占销售费用比例	占收入比例
职工薪酬	549.78	67.52	2.49	541.95	67.88	2.62
广告宣传费	10.97	1.35	0.05	26.24	3.29	0.13
参展费用	106.65	13.10	0.48	110.46	13.84	0.53
业务招待费	18.68	2.29	0.08	9.59	1.20	0.05
保险费用	45.40	5.58	0.21	33.58	4.21	0.16

办公费用	15.04	1.85	0.07	12.17	1.52	0.06
差旅费	61.67	7.57	0.28	54.23	6.79	0.26
其他	6.04	0.74	0.03	10.12	1.27	0.05
合计	814.24	100.00	3.69	798.34	100.00	3.86

（续上表）

项目	2023 年度		
	金额	占销售费用比例	占收入比例
职工薪酬	481.76	73.01	2.51
广告宣传费	22.95	3.48	0.12
参展费用	43.82	6.64	0.23
业务招待费	15.74	2.39	0.08
保险费用	35.45	5.37	0.18
办公费用	10.85	1.64	0.06
差旅费	41.28	6.26	0.21
其他	8.01	1.21	0.04
合计	659.87	100.00	3.43

报告期各期，发行人销售费用支出分别为 659.87 万元、798.34 万元和 814.24 万元，销售费用率分别为 3.43%、3.86%和 3.69%，整体呈现逐年增长趋势。发行人销售费用主要由职工薪酬、参展费用、保险费用和差旅费用组成，上述费用支出占各期销售费用的比例分别为 91.28%、92.72%和 93.77%。

报告期发行人销售费用增长主要是由于：①伴随着发行人业务规模不断扩大，销售团队职工薪酬支出也随之增加。②发行人为拓展新客户，积极参加海内外各类大型印刷、办公耗材类全球性展会，参展费用、广告宣传费和差旅费支出逐年增长。

报告期内，发行人及同行业可比公司销售费用率情况如下：

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
天威新材	5.92%	5.73%	5.30%
蓝宇股份	4.54%	3.62%	3.63%
宏华数科	7.24%	7.30%	8.25%
鸿盛数码	14.83%	14.46%	13.80%

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
墨库股份	5.41%	4.89%	4.15%
平均数	7.56%	7.20%	7.03%
发行人	3.69%	3.86%	3.43%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 1-9 月数据。

报告期内，发行人及同行业可比公司销售人员数量和人占比情况如下：

单位：名

公司名称	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	销售人员数量	占员工总数比例	销售人员数量	占员工总数比例	销售人员数量	占员工总数比例
天威新材	87	19.16%	77	18.42%	60	15.96%
蓝宇股份	61	15.21%	52	12.97%	34	10.93%
宏华数科	179	12.78%	145	13.55%	129	13.71%
鸿盛数码	101	23.93%	84	23.73%	67	23.84%
墨库股份	82	13.18%	未披露	未披露	未披露	未披露
平均数	-	16.85%	-	17.17%	-	16.11%
发行人	34	13.82%	34	14.59%	36	15.32%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 9 月末数据。

报告期各期，发行人及同行业可比公司销售费用主要科目构成及其占营业收入的比例情况如下：

公司名称	销售费用主要科目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
天威新材	职工薪酬	2.70%	2.92%	2.73%
	推广费	1.16%	1.04%	1.14%
	顾问费	0.82%	0.64%	0.47%
	信用保险费	0.60%	0.57%	0.50%
	差旅费	0.33%	0.26%	0.22%
	招待费	0.16%	0.14%	0.12%
	合计	5.77%	5.56%	5.17%
蓝宇股份	职工薪酬	1.92%	1.61%	1.80%
	宣传推广费	1.52%	0.88%	0.82%
	差旅费	0.48%	0.46%	0.40%
	佣金	0.13%	0.29%	0.15%
	业务招待费	0.19%	0.20%	0.26%
	合计	4.23%	3.45%	3.43%

公司名称	销售费用主要科目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
宏华数科	工资福利费	1.84%	2.29%	2.63%
	办公差旅费	1.81%	2.06%	2.23%
	技术服务费及咨询费	2.04%	1.39%	1.59%
	广告宣传费及展览费	0.58%	0.59%	0.85%
	物料维修费	0.56%	0.49%	0.71%
	股份支付费用	0.29%	0.32%	-
	合计	7.24%	7.14%	8.01%
鸿盛数码	职工薪酬	7.82%	5.57%	6.85%
	售后测试	0.21%	2.01%	0.30%
	市场推广费	1.61%	1.66%	1.10%
	广告宣传费	0.95%	1.07%	0.67%
	展会费	1.01%	0.95%	1.09%
	差旅费	0.89%	0.83%	1.34%
	合计	14.83%	12.10%	11.34%
墨库股份	职工薪酬	2.82%	2.49%	2.34%
	宣传推广费	1.00%	1.00%	0.78%
	差旅及招待费	0.43%	0.45%	0.39%
	劳务费	0.08%	0.21%	0.10%
	保险费	0.13%	0.14%	0.10%
	股份支付	0.12%	0.09%	0.15%
	折旧与摊销	0.10%	0.08%	0.06%
	其他	0.72%	0.43%	0.23%
	合计	5.41%	4.89%	4.15%
发行人	职工薪酬	2.49%	2.62%	2.51%
	参展费用	0.48%	0.53%	0.23%
	差旅费	0.28%	0.26%	0.21%
	保险费用	0.21%	0.16%	0.18%
	广告宣传费	0.05%	0.13%	0.12%
	合计	3.51%	3.70%	3.25%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 1-9 月末数据。

报告期内，发行人销售费用率与蓝字股份、天威新材、蓝字股份和墨库股份比较接近，低于同行业可比公司平均值。主要系①发行人贸易商客户占比较高，直接开拓终端客户方式较少，相应的市场开拓维护支出较少。②天威新材

通过聘请境外销售顾问进行市场拓展，支付销售顾问费，发行人不存在此项费用支出。③宏华数科主要产品由数码喷印设备和配套墨水组成，数码喷印设备收入占比达到 50%以上，客户主要面向纺织印染行业生产型企业，客户维系成本相对较高，办公差旅费支出和技术服务费及咨询费占比较高。④根据鸿盛数码官网披露，其拥有 8 家分支/子公司、1000+经销商，销售员工占员工总数比例显著高于同行业其他可比公司，销售员工薪酬和市场开拓支出较高。

（四）发行人管理费用构成及其合理性

报告期各期，发行人管理费用构成、占营业收入比例及占管理费用比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	占管理费用比例	占收入比例	金额	占管理费用比例	占收入比例
职工薪酬	1,000.47	52.74	4.53	948.27	49.35	4.58
办公费用	93.75	4.94	0.42	144.80	7.54	0.70
服务咨询费	207.94	10.96	0.94	189.88	9.88	0.92
差旅费	36.08	1.90	0.16	14.79	0.77	0.07
业务招待费	42.37	2.23	0.19	44.86	2.33	0.22
折旧摊销费	441.39	23.27	2.00	402.66	20.96	1.94
汽车费用	17.28	0.91	0.08	19.91	1.04	0.10
环卫费	24.98	1.32	0.11	32.57	1.70	0.16
房屋租赁费	-	0.00	0.00	55.89	2.91	0.27
其他	32.86	1.73	0.15	67.77	3.53	0.33
合计	1,897.12	100.00	8.60	1,921.38	100.00	9.28

（续上表）

项目	2023 年度		
	金额	占管理费用比例	占收入比例
职工薪酬	775.94	53.28	4.04
办公费用	98.84	6.79	0.51
服务咨询费	242.95	16.68	1.26
差旅费	21.10	1.45	0.11

项目	2023 年度		
	金额	占管理费用比例	占收入比例
业务招待费	34.53	2.37	0.18
折旧摊销费	103.40	7.10	0.54
汽车费用	23.00	1.58	0.12
环卫费	18.63	1.28	0.10
房屋租赁费	89.23	6.13	0.46
其他	48.68	3.34	0.25
合计	1,456.30	100.00	7.58

报告期各期，发行人管理费用支出分别为 1,456.30 万元、1,921.38 万元和 1,897.12 万元，管理费用率分别为 7.58%、9.28%和 8.60%，呈现先增后降趋势。发行人管理费用主要由职工薪酬、办公费用、折旧摊销费和服务咨询费组成，上述费用支出占各期管理费用的比例分别为 83.85%、87.73%和 91.91%。

报告期发行人管理费用增长主要是由于：①随着公司规模不断扩大，管理人员增加，职工薪酬支出随之增长。②发行人根据房屋使用面积分摊房屋及土地的折旧摊销费，因传美讯科创园竣工转固，管理费用分摊的房屋折旧摊销费增加。

报告期各期，发行人及同行业可比公司管理费用率情况如下：

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
天威新材	8.14%	6.93%	5.79%
蓝宇股份	5.83%	5.10%	5.49%
宏华数科	5.00%	5.27%	4.96%
鸿盛数码	7.60%	8.21%	10.46%
墨库股份	5.71%	4.69%	4.66%
平均数	6.46%	6.04%	6.27%
发行人	8.60%	9.28%	7.58%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 1-9 月数据。

报告期内，发行人管理费用率高于同行业可比公司，主要是由于业务规模差异所致。发行人营业收入低于同行业可比平均值，但管理费用中存在较多固定性费用支出，导致发行人管理费用率相对较高，具体分析如下：

报告期内，发行人及同行业可比公司管理人员数量和人占比情况如下：

单位：名

公司名称	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	管理人员数量	占员工总数比例	管理人员数量	占员工总数比例	管理人员数量	占员工总数比例
天威新材	88	19.38%	73	17.46%	63	16.76%
蓝宇股份	73	18.20%	74	18.45%	61	19.61%
宏华数科	132	9.42%	105	9.81%	103	10.95%
鸿盛数码	49	11.61%	44	12.43%	35	12.46%
墨库股份	117	18.81%	未披露	未披露	未披露	未披露
平均数	-	13.68%	-	14.54%	-	14.94%
发行人	49	19.92%	50	21.46%	43	18.30%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 9 月末数据。

报告期各期，发行人及同行业可比公司管理费用主要科目构成及其占营业收入的比例情况如下：

公司名称	管理费用主要科目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
天威新材	职工薪酬	3.47%	3.62%	3.18%
	中介费	1.26%	0.94%	0.63%
	折旧及摊销费	1.32%	0.91%	0.22%
	办公费	0.61%	0.41%	0.33%
	股份支付	0.48%	0.43%	0.72%
	合计	7.15%	6.31%	5.08%
蓝宇股份	职工薪酬	2.68%	2.58%	2.75%
	折旧及其他摊销	0.82%	0.59%	0.82%
	业务招待费	0.47%	0.63%	0.54%
	办公费	0.37%	0.41%	0.44%
	中介咨询费	1.01%	0.45%	0.42%
	合计	5.34%	4.66%	4.97%
宏华数科	工资福利费	2.28%	2.47%	2.99%
	办公差旅费	0.80%	0.91%	1.02%
	折旧与摊销	0.79%	0.82%	0.94%
	咨询顾问费	0.37%	0.37%	0.34%
	股份支付	0.32%	0.35%	-0.66%
	合计	5.00%	4.93%	4.62%
鸿盛数码	职工薪酬	5.16%	5.75%	5.95%

公司名称	管理费用主要科目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
	折旧及摊销	0.77%	0.91%	1.14%
	中介机构费	0.62%	0.43%	0.32%
	办公费	0.24%	0.23%	1.00%
	合计	7.60%	7.32%	8.42%
墨库股份	职工薪酬	3.46%	3.10%	2.52%
	中介咨询费	0.58%	0.46%	0.52%
	折旧及摊销	0.47%	0.32%	0.48%
	办公费	0.30%	0.27%	0.33%
	股份支付	0.28%	0.26%	0.42%
	差旅及招待费	0.15%	0.14%	0.16%
	其他	0.46%	0.13%	0.23%
	合计	5.71%	4.69%	4.66%
发行人	职工薪酬	4.53%	4.58%	4.04%
	办公费用	0.42%	0.70%	0.51%
	服务咨询费	0.94%	0.92%	1.26%
	折旧摊销费	2.00%	1.94%	0.54%
	合计	7.89%	8.14%	6.35%

注：墨库股份尚未披露 2025 年数据，2025 年数据为 2025 年 1-9 月数据。

发行人管理费用率高于同行业可比公司平均水平主要系：

1、职工薪酬支出

发行人管理人员绝对数量较少，但其占员工总数的比例较高。报告期内，管理费用中的职工薪酬占营业收入的比例分别为 4.04%、4.58%和 4.53%，高于除鸿盛数码外的其他同行业可比公司。主要原因是发行人不断完善自身内控体系建设，增设了多个岗位负责公司日常经营管理，岗位职责分工明确，当前管理人员配置需满足公司未来发展的更高管理要求，具备一定的前瞻性，可以满足企业未来产能释放之后企业内控有效执行的需求。

2、折旧摊销费

报告期各期，公司折旧摊销费占营业收入比重分别为 0.54%、1.94%和 2.00%。2024 年以前，该比例处于同行业中下游水平。2024 年新厂房投入使用后，计入管理费用的房屋相关折旧摊销费用显著增加，是推动当期管理费用率

上升的主要原因。

综上所述，发行人现行销售及管理业务模式不会对公司业务拓展产生不利影响。发行人通过以贸易商客户为主导的，买断式销售模式，有利于发行人降低获客成本；通过保障产品质量稳定保障客户黏性，低退货率与长期合作关系支撑业务持续性；通过参加行业展会与产业链客户推介的方式不断拓宽客户数量。尽管目前公司管理费用率相对较高，但随着公司收入规模的不断扩大及管理效率优化，管理费用中固定成本将逐步摊薄，管理费用率有望逐年降低。

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

（一）核查程序、范围、过程

保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人与主要月结客户、供应商签署的框架合同，核查合同条款是否明确双方权利义务、违约责任等内容；

2、查阅发行人《业务运作控制程序》《客户管理作业程序》等管理制度、核查发行人内控制度建设完善情况；

3、查阅发行人客户分类数据，对自然人客户进行抽样走访，核查自然人客户分类准确性；

4、查询了同行业可比公司公开披露资料里的长短期借款情况；

5、访谈公司总经理、财务总监，了解公司借款资金的用途、偿债安排与还款资金来源；

6、复核了公司存款账户的利息收入，检查测算利息收入与公司账面利息收入是否存在重大差异；根据借款合同利率、借款金额与期限，测算公司利息支出与账面利息支出是否存在重大差异；

7、结合货币资金与长短期借款情况，分析公司是否存在存贷双高情形；

8、查看公司账户流水与共同借款人个人流水，核实公司是否在贷款资金被占用情况；

9、结合公司各项财务指标，分析公司是否存在流动性风险；

10、获取报告期主要客户的信用政策、变动情况及审批记录；访谈发行人总经理和财务总监，了解公司主要客户信用政策及执行情况；

11、获取并查看主要客户的框架协议、检查信用政策是否发生变化；获取应收账款管理台账，查看应收账款期后回款情况以及公司信用政策执行情况；

12、访谈发行人总经理、分管销售的副总经理，了解发行人的销售模式，业务活动开展的具体形式及流程、客户拓展的具体方式及频率以及市场行业竞争情况；访谈发行人财务总监、了解发行人内部成本费用管理制度；

13、获取发行人销售费用和管理费用明细表，分析费用构成结构及其变动的合理性；

14、查阅同行业可比公司的公开披露资料，对比和分析发行人与同行业可比公司的销售模式、客户构成、销售人员占比、销售费用结构及变动情况，论证发行人销售费用率低于同行业可比公司平均水平的原因；对比和分析发行人与同行业可比公司的管理模式、管理费用结构及变动差异，管理人员占比等因素，论证发行人管理费用率高于同行业可比公司平均水平的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已对合同管理、凭证管理、资金管理、客户分类等方面内控不规范情况进行整改，整改措施有效。上述内控不规范情形不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性；

2、针对上述内控不规范情形，发行人已完善相关内控制度建设并得到执行，整改充分；

3、发行人报告期后无新增财务内控不规范的情形，发行人内控制度已完备并有效运行；

4、报告期内，公司长短期借款较高符合经营实际情况与行业特点；

5、公司货币资金、借款与利息收入、财务费用相匹配，具备合理性；

6、公司 2024 年末存在存贷双高情形，与公司业务发展阶段匹配，符合行业经营特点；

7、不存在共同借款人占用贷款的情况，发行人融资对关联方不存在依赖；

8、公司具有合理的资产负债结构，相关指标的变动与公司发展情况相匹配；公司经营情况良好，营业收入逐年上升，盈利情况较好，经营性现金流较好；公司银行融资渠道通畅，授信充足，不存在流动性风险，不会对生产经营构成重大不利影响；

9、报告期内发行人对主要客户的信用政策约定未发生变化，报告期内不存在放宽信用政策刺激收入的情形。针对逾期的应收账款，发行人安排了专人负责催收，报告期各期末应收账款回款情况良好，信用政策得到了严格的执行；

10、发行人已结合客户开拓、内部成本费用管理、费用结构和变动原因分析、与同行业可比公司差异分析等方式分析其销售费用率与管理费用率与同行业可比公司存在差异的原因，具备合理性，不会对发行人未来业务拓展产生不利影响。

五、募集资金运用及其他事项

问题 11. 募集资金规模及募投项目的必要性、合理性

根据申请文件：（1）发行人拟募集资金 12,359.18 万元，其中 4,315.96 万元用于年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目（项目一），4,043.22 万元用于研发中心建设项目（项目二），4,000.00 万元用于补充流动资金。（2）报告期内，公司主要产品销量、营业收入年均复合增长率分别为 6.23%、5.66%；期末主要产品产能为 7,932.52 吨。（3）2022 年-2024 年，公司研发费用占当期营业收入的比重分别为 5.03%、4.59%和 4.48%，其中材料投入和职工薪酬是主要组成部分。

请发行人：（1）结合厂房土地使用情况、环评批复范围、节能审查意见以及人员与技术储备等，各募投项目当前具体建设进度及资金来源，说明项目一、二是否已经履行必要的审批手续、具备实施条件。（2）结合前期新产线建设周期以及募投项目拟购置设备的生产运输周期、各阶段具体工作等，说明项目一、二的建设实施进度、周期安排是否合理、是否符合行业惯例。（3）说明项目一拟购置设备（软件）的类型、数量、市场价格，与现有设备（软件）的差异、是否对生产效率或产品性能具有提升作用；结合现有设备（软件）配置、生产能力情况，分析说明募投项目投资金额与形成的生产能力是否匹配、测算依据是否充分、投资规模是否合理。（4）说明项目一基本预备费、铺底流动资金的具体用途，与补充流动资金的区别，相应金额测算依据是否合理。（5）说明项目一拟生产的各类产品与现有产品是否存在差异；结合发行人各类产品已有产能及利用率、销量变化情况、项目一各类产品设计产能、在手订单、新客户拓展、各类产品市场规模增长情况，可比公司相关产品的产能、产能利用率及销量变化等，拟采取的产能消化措施，量化说明进一步扩大三类产品产能的合理性，是否存在产能无法消化的风险，并充分揭示。（6）说明项目二拟开展的研发项目具体内容、研发模式、对现有产品或技术的提升作用、与发行人生产规划及需求是否匹配；并结合拟购置安装设备的明细、用途、预计价格，所需研发人员数量、计划支付的薪酬，当前研发人员薪资水平，说明购置大量设备开展研发活动是否有必要、是否符合行业惯例、是否具备技术与人才储备，各项资金的测算是否合理，在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心的必要

性。(7) 结合发行人生产经营计划、营运资金需求及测算依据，报告期内现金分红情况、理财支出、货币资金、交易性金融资产等，说明拟将募集资金用于补充流动资金的具体用途、计算依据、必要性及合理性，与发行人经营规模、成长速度等是否匹配。(8) 从产能、销量、销售价格、成本费用等角度，说明项目一经济效益测算分析的假设条件、影响因素、测算依据与过程，是否谨慎合理；量化分析项目一、项目二新增固定资产摊销及折旧等对发行人营业成本、净利润和毛利率的影响，并充分揭示风险。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查上述 (3) (4) (6) (7) (8) 事项，请发行人律师核查上述 (1) 事项，并发表明确意见。

回复：

一、结合厂房土地使用情况、环评批复范围、节能审查意见以及人员与技术储备等，各募投项目当前具体建设进度及资金来源，说明项目一、二是否已经履行必要的审批手续、具备实施条件；

(一) 厂房土地使用情况

截至本回复出具日，公司目前拥有的建筑物情况具体如下：

单位：m²

序号	证书编号	坐落地址	用途	建筑面积
1	粤（2025）珠海市不动产权第 0026662 号	珠海市金湾区大门路 989 号 1 栋	2#生产厂房	37,684.54
2	粤（2025）珠海市不动产权第 0026663 号	珠海市金湾区大门路 989 号 2 栋	3#仓库	155.60
3	粤（2025）珠海市不动产权第 0026664 号	珠海市金湾区大门路 989 号 3 栋	5#污水处理厂房	1,100.87
4	粤（2025）珠海市不动产权第 0026665 号	珠海市金湾区大门路 989 号 5 栋	1#生产厂房	5,037.80
5	粤（2025）珠海市不动产权第 0026666 号	珠海市金湾区大门路 989 号 6 栋	4#消防控制室	51.90
6	粤（2025）珠海市不动产权第 0026667 号	珠海市金湾区大门路 989 号门卫	门卫室	9.50

如上表所示，公司募投项目一“年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目”和项目二“研发中心建设项目”的项目实施地为珠海市金湾区大门路 989 号传美讯科创园 1 栋的一楼及四楼、5 栋的二楼及四楼，均系在公司现有厂房基础上实施。因此，公司现有厂房满足募投项目实施，不存在新增土地或建设新厂房

需求。

综上所述，公司募投项目一、项目二均具备合法的场地使用基础，公司现有土地及厂房条件满足实施需求。

（二）环评批复范围

2023 年 4 月 6 日，公司获得珠海市生态环境局出具的《关于珠海传美讯新材料股份有限公司迁扩建项目环境影响报告表的批复》（珠环建表[2023]66 号），同意公司在珠海市金湾区三灶镇大门路东侧、定湾十二路北侧实施项目，主要从事水性墨水以及 UV 墨水的生产，计划年产水性染料墨水 8000 吨、水性颜料墨水 1800 吨、分散墨水 5000 吨、能量固化型墨水（UV）墨水 1200 吨。

根据《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》规定，“生产、处置或储存能力增大 30%及以上的”属于建设项目重大变动情形，需重新报批环境影响评价文件，结合发行人环评批复产能、现有产能及募投项目一新增产能，对各产品产能增幅测算如下：

单位：吨

生产项目	环评批复	2026 年预计产能	募投项目一新增产能	未来产能合计	未来产能较环评批复增幅	是否超 30%
水性染料墨水	8,000	6,388.20	1,900.00	8,288.20	3.60%	否
分散墨水	5,000	2,974.40	1,900.00	4,874.40	-	否
水性颜料墨水	1,800	819.00	900.00	1,719.00	-	否
UV 墨水	1,200	1,012.17	0.00	1,012.17	-	否
合计	16,000	11,193.77	4,700.00	15,893.77	-	否

由上述测算可知，发行人各产品未来产能合计较环评批复产能的增幅最高为水性染料墨水的 3.60%，其余产品未来产能均未达到环评批复产能，整体总产能亦未超出批复范围，且所有产品产能增幅均低于 30%的重大变动标准，不属于“生产能力增大 30%及以上”的情形。

依据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条“建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件”、《建设项目环境保护管理条例》第十二条“建设项目环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺

或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目环境影响评价文件”及《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》关于重大变动的认定标准，发行人募投项目一虽涉及在现有厂房内新增产能，但产品种类、生产工艺、建设地点未发生变化，且各产品产能增幅均未超 30%，不属于需重新报批环评文件的情形；募投项目二“研发中心建设设项目”不涉及新增产能，也不改变生产工艺及污染物排放种类、数量，亦无需额外履行环评手续。

综上所述，发行人募投项目项目一、项目二已按照《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录》及《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》的规定，获得相应级别生态环境主管部门的环境影响评价批复。

（三）节能审查意见

截至本回复出具日，公司募投项目一、项目二的固定资产投资项目节能审查相关情况如下：

序号	建设主体	募投项目名称	节能审查情况
1	传美讯	年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目	《珠海市发展和改革局关于传美讯科创园工程项目节能报告的审查意见》（珠发改节能〔2022〕59 号）
2	传美讯	研发中心建设项目	不涉及新增产能，无需节能审查

1、相关法律法规

根据国家发展和改革委员会发布的《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》（国家发展和改革委员会令第 31 号，以下简称“《节能碳评办法》”）第十八条规定：项目建设单位应严格按照节能审查意见开展项目建设。通过节能审查的项目，在开工建设前或建设过程中发生重大变动的，建设单位应向原节能审查机关提交变更申请。项目重大变动的情形包括下列方面：（一）建设单位、建设地点、建设规模发生变化；（二）主要生产装置、用能设备、工艺技术路线等发生变化；（三）主要产品品种发生变化；（四）项目其他方面较节能报告、节能审查意见等发生重大变化。

根据广东省能源局发布的《广东省固定资产投资项目节能审查实施办法》

（粤能规〔2023〕3号）第十八条规定：通过节能审查的固定资产投资项 目，建设地点、建设内容、建设规模、能效水平等发生重大变动的，或年实际综合能源消费量超过节能审查批复水平 10%及以上的，建设单位应向原节能审查机关提交变更申请。原节能审查机关依据实际情况，提出同意变更的意见或重新进行节能审查；项目节能审查权限发生变化的，应及时移交有权审查机关办理。

2、节能审查批复及发行人未来产能相关能耗测算

2022 年 12 月 21 日，珠海市发展和改革局出具《珠海市发展和改革局关于传美讯科创园工程项目节能报告的审查意见》（珠发改节能〔2022〕59 号）（以下简称“《节能审查意见》”），同意发行人该项目节能报告：“项目能耗量和主要能效指标：项目建成投产后，年综合能耗不高于 1,015.33 吨标准煤（当量值），其中年电力消耗量不高于 826.14 万千瓦时；项目单位产品综合能耗不高于 67.69 千克标准煤/吨。”

发行人 2026 年度预计产能为 11,193.77 吨，募投项目一新增产能 4,700.00 吨，募投项目二无新增产能。因此，发行人未来产能合计 15,893.77 吨。

根据公司 2024 年 11 月 21 日的《传美讯科创园工程节能验收专家评审意见》（以下简称“《专家评审意见》”），发行人 2024 年 1-9 月试运行期间生产数码喷墨墨水 5,425.72 吨，综合能耗为 365.82 吨标准煤（当量值），测算达产后综合能耗 1,011.30 吨标准煤（当量值），单位产品综合能耗 67.42 千克标准煤/吨，符合《节能审查意见》要求。基于试运行单位能耗 67.42 千克标准煤/吨测算，发行人未来总产能 15,893.77 吨对应的综合能耗约 1,071.56 吨标准煤（当量值），该年综合能耗较原批复上限增幅为 5.54%，未超过 10%，符合《节能碳评办法》第二十六条及《广东省固定资产投资项 目节能审查实施办法》的年综合能耗控制要求。

3、年综合能耗增幅合规性的核查

公司募投项目一不属于《节能碳评办法》第十八条规定的项目重大变动情形，且新增产能对应的年综合能耗增幅未超过原节能审查批复水平的 10%，符合《广东省固定资产投资项 目节能审查实施办法》以及《节能碳评办法》的规定。因此，按照《专家评审意见》的试运行期间测算值，发行人现有《节能审

查意见》（珠发改节能〔2022〕59号）能够覆盖未来募投项目的节能审查需求，无需单独履行新增节能审查手续。

4、发行人主要能源资源

公司生产所需的主要能源为电力和水，公司主要能源资源消耗情况如下表：

项目		2025 年	2024 年	2023 年
电力	公司用量（万度）	325.12	325.60	251.17
	折标准煤（吨）	399.57	400.16	308.69
水	公司用量（万吨）	4.75	5.10	6.80
	折标准煤（吨）	12.21	13.11	17.48
折标准煤总额（吨）		411.78	413.27	326.17
营业收入（万元）		22,062.55	20,707.23	19,211.28
平均能耗（吨标准煤/万元）		0.02	0.02	0.02
我国单位 GDP 能耗（吨标准煤/万元）		0.532	0.532	0.553
平均能耗/我国单位 GDP 能耗（%）		3.76	3.76	3.62

注：根据《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），公司消耗的能源折算标准煤的系数为：1 万度电=1.229 吨标准煤、1 万吨水=2.571 吨标准煤；我国单位 GDP 能耗数据来源于 Wind。

报告期内，公司生产过程中耗能折算标准煤的数量分别为 326.17 吨、413.27 吨和 411.78 吨，平均能耗分别为 0.02 吨/万元、0.02 吨/万元和 0.02 吨/万元，占我国同期单位 GDP 能耗的比例为 3.62%、3.76%、3.76%，远低于中国单位 GDP 能耗水平。因此，报告期内公司主要产品单位能耗均低于行业平均水平，未直接使用煤炭作为能源，平均能耗低于我国单位 GDP 能耗，节能管理符合监管要求。

5、发行人及其子公司报告期内节能审查守法情况。

根据发行人及其子公司的无违法违规证明版公共信用信息报告，及在信用中国网站、中国裁判文书网、企查查等网站的公开信息查询，报告期内，发行人及子公司不存在因违反节能审查相关法律、法规，而被认定为严重失信主体的失信记录或行政处罚记录。

综上所述，公司现有《节能审查意见》（珠发改节能〔2022〕59号）能够覆盖募投项目的投产建设，无需履行新增节能审查手续。

（四）募集资金投资项目的备案

1、公司募投项目一“年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目”已于 2025 年 5 月 13 日完成备案，备案机关为珠海市金湾区发展和改革局，并取得项目代码为 2405-440404-04-05-505798 的《广东省企业投资项目备案证》。

2、公司募投项目二“研发中心建设项目”已于 2025 年 5 月 13 日完成备案，备案机关为珠海市金湾区发展和改革局，并取得项目代码为 2405-440404-04-05-547310 的《广东省企业投资项目备案证》。

（五）人员与技术储备

1、人员储备

公司长期致力于数码喷印墨水领域的研发，拥有一支理论功底深厚、实践经验丰富的专业人才队伍，具备扎实的专业技术基础和丰富的产品开发经验，能够前瞻性地研判行业发展趋势、挖掘潜在市场需求。自成立以来，公司始终以人才为根本，以研发为动力，以市场需求为导向，积极加强企业员工队伍建设。未来，公司将持续加强对人才尤其是技术带头人的培养，加大对跨领域复合型人才吸纳力度，完善科研体系及相关配套机制，努力创造吸引、培养和留住人才的良好条件，不断扩大研发队伍规模。

公司现有的研发体系和研发团队，为募投项目的顺利实施奠定了坚实的人才基础，项目实施过程中也将充分依托现有研发团队的理论支撑和经验指导，确保项目有序推进。

2、技术储备

公司具备自主创新研发能力，培育了多项核心技术，积累了丰富的知识产权。截至本回复出具日，公司已取得专利 76 项，其中境内发明专利 30 项、实用新型专利 36 项、外观设计专利 9 项，境外专利 1 项。公司已掌握智能化自动墨水配制技术、染料改质及精滤技术、颜料及分散染料预处理技术、超分散高流速纳米研磨技术、机能性结构化分散剂合成技术、串列式多级精密过滤技术、墨水净化除气技术等关键技术，多项产品技术指标已达到或优于行业先进水平。

此外，公司于 2018 年通过省级工程中心认定，建立了广东省喷墨打印影像

工程技术研究中心，并与华南理工大学、深圳大学等高等院校开展合作。综上，公司良好的技术积累为研发中心建设项目提供了坚实的技术基础。

（六）当前具体建设进度及资金来源

截至本回复出具日，公司募投项目尚未开工建设，具体情况如下：

金额：万元				
序号	项目名称	项目总投资	拟用募集资金投入	已投入金额
1	年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目	4,315.96	4,315.96	0
2	研发中心建设项目	4,043.22	4,043.22	0
合计		8,359.18	8,359.18	0

本次募投项目拟全部使用募集资金投入，若本次实际募集资金净额（扣除发行费用后）不能满足上述项目的资金需求，则不足部分由公司自筹解决。

综上所述，公司募投项目一、二已经履行必要的审批手续、具备实施条件。

二、结合前期新产线建设周期以及募投项目拟购置设备的生产运输周期、各阶段具体工作等，说明项目一、二的建设实施进度、周期安排是否合理、是否符合行业惯例。

（一）前期新产线建设周期及募投项目一拟购置设备的生产运输周期、各阶段具体工作

公司“传美讯科创园”的新产线建设周期为 10 个月，主要包括产线设计、设备搬迁或购置、安装、调试以及试运营等工作，由于主要设备自旧厂搬入、不涉及人员招聘培训等事宜，同时为了保证生产经营正常运转，相关工作同步进行，因此建设周期相对较短。

公司募投项目一系在现有“传美讯科创园”厂房内进行，不涉及土建部分，前期建设内容主要为产线设计工作。

公司募投项目一拟购置设备的生产运输周期情况如下表所示：

序号	设备名称	生产运输周期
一	生产设备	
1	全自动投料系统（含配套设施）	方案设计 1 个月、采购与生产 2 个月、软件开发 3 个月、系统调试 1 个月、验收交付 1 个月，合计 8 个月左右
2	AGV 产品用于产线搬	方案设计 1 个月、硬件与软件设计 3 个月、采购与生产 2

序号	设备名称	生产运输周期
	运设备	个月、现场安装 1 个月、设备调试与测试 2 个月、试运行 1 个月、人员培训 1 个月、验收及试运营 1 个月，合计 12 个月左右
3	自动贴标机	1 个月左右
4	自动套标机	1 个月左右
5	自动灌墨机（大容量）	方案设计 2 周、深化设计及物料采购 1 个月、安装调试 3 周、试运行 2 周、验收交付 1 周，合计 3 个月左右
6	自动灌墨机（小容量）	
7	自动包装机（大容量）	方案设计 2 周、采购生产 20 天、设备安装与调试 20 天、试运行 1 周、验收与培训 1 周，合计 2 个月左右
8	自动包装机（小容量）	
9	自动真空包装机	
10	自动洗桶机	1 个月左右
11	纳米精滤系统	40 天左右
12	超纯水处理设备	1 个月左右
13	生产储存吨桶	半个月左右
14	电梯	3 个月左右
15	150L 研磨机	45 天左右
16	研磨机配套设备	40 天左右
17	冰水机	1 个月左右
18	加药系统	方案设计 3 周、采购 1 周、安装与调试 1 个月、验收与交付 1 个月，合计 3 个月左右
19	压滤系统	45 天左右
20	鼓风系统	方案设计 2 周、设备与材料采购 1 周、安装施工 20 天、电器系统安装 1 周、调试 2 周、验收交付 10 天，合计 2 个半月左右
二	办公设备	
1	办公及生产相关家具	1 个月左右
三	软件	
1	智能制造执行系统	6 个月左右
2	SAP 软件	6 个月左右

公司募投项目一各阶段具体工作内容如下：

1、产线设计（4 个月）

第 1-2 个月：完成扩产项目整体规划、包括产线位置、厂房布局设计（生产区、仓储区、办公区等功能分区）；工艺流程规划（结合产能目标优化、生产线定制）；配套设施设计（水电通风、环保设备等）。

第 3-4 个月：完成扩产项目整体规划确定，深化设计方案。出具详细施工图纸、完成设计方案评审与审批，同步启动环评、安全评估等前期手续办理、确保符合行业法规要求。

2、设备采购及安装调试（12 个月）

第 1 个月：根据设计方案确定设备清单（含生产设备、辅助设备、智能化系统等）。

第 2 个月：开展设备供应商调研、招标或对比，遴选性价比最好的供应商。

第 3 个月：根据设备比对、供应商优化与设备厂家签订采购合同，并明确交付周期与技术参数。

第 4-5 个月：按设计要求，完成厂房、厂区、改造同步接收小型设备并进行安装就位。

第 6-7 个月：中型设备、先后到厂安装就位，及各工艺需求的连接与施工。

第 8-9 个月：小型、中型设备的单机运行与优化（如包装机、灌装机、套标机、贴标机等）大型设备进厂安装（如自动投料系统固定机架平台、AGV 系统等）。

第 10-12 个月：大型设备安装调试。初步展开联动运行，测试设备运行精度，产能及稳定性，解决调试中出现的技术问题，优化工艺方案，确保设备符合生产标准以及安全性保护等，同步进行设备初步验收，文件交接、维护手册等。

3、人员招聘、培训（6 个月）

第 1 个月：根据扩产后产能需求制定人员编制（生产，技术管理，后勤岗位），发布招聘信息。

第 2 个月：根据收集到的简历，分岗位、技术难易进行筛选、并面试及录用工作，重点完成核心技术岗位与管理岗位的招聘。

第 3 个月：对录用的新员工开展公司正常的入职培训（内容包括公司简介、公司规章制度、产品介绍、公司文化建设等）、安全培训（基础安全与专业安全培训）并通过考试合格。

第 4 个月：按不同岗位展开专项培训。安排员工参与项目辅助工作，以老带新进行学习。学习内容包括设备操作流程、安全规范生产工艺标准、质量管理体系等。通过理论培训加实操，确保员工掌握岗位技能。

第 5 个月：通过一个月的实际学习和操作，对员工进行岗位考核，合格者继续留岗工作。

第 6 个月：全部培训完成后经考核合格，正式上岗并独立操作。

4、试运营（2 个月）

第 1 个月：按正常生产流程组织试生产，模拟实际订单安排生产。验证产能、质量控制、物料周转等环节的协调性，收集试运营数据（如设备故障率、生产效率、产品合格率），及时优化生产流程与人员配置。

第 2 个月：确认各系统运行稳定，满足扩产预期目标，为正式投产做好准备；全部完成后组织验收，交付生产部门使用。

（二）募投项目二拟购置设备的生产运输周期、各阶段具体工作

公司募投项目二拟购置设备的生产运输周期情况如下表所示：

序号	设备名称	型号	生产运输周期
一	研发设备		
1	宽幅打印机	高速机	制造 2~3 个月、安装 2~3 周、调试 6~7 个月，合计 10 个月左右
2	宽幅打印机	ONE PASS	制造 2~3 个月、安装 2~3 周、调试 6~7 个月，合计 10 个月左右
3	喷头	爱普生 EPSON	1 周
		理光 RICOH	1 周
		柯尼卡 KONICA	1 周
		京瓷 KYOCERA	1 周
4	宽幅打印机	印花机	2~3 个月
5	砂磨机	立式砂磨机	2~3 个月
6	砂磨机	卧式实验机	2~3 个月
7	砂磨机	试产实验机	制造 2~3 个月、安装 2~3 周、调试 6~7 个月，合计 10 个月左右
8	配方筛选机	-	2~3 个月
9	离心机	-	2~3 个月

序号	设备名称	型号	生产运输周期
10	离子色谱分析仪 ICP	-	3~4 个月
11	分散体分析仪（离心）	-	3~4 个月
12	高效液相色谱仪 HPLC-MS	-	3~4 个月
13	气相色谱质谱分析 GC-MS	-	3~4 个月
14	流变仪	-	3~4 个月
15	傅立叶红外光谱分析仪 FTIR	-	3~4 个月
16	自动稀释仪	-	3~4 个月
17	墨滴观测仪	-	3~4 个月
18	喷头驱动软硬件	-	3~4 个月
19	紫外-可见分光光度计	-	3~4 个月
20	粘度计	-	3~4 个月
21	动态表面张力仪	-	3~4 个月
22	静态表面张力仪	-	3~4 个月
23	UV 固化机	-	1~2 个月
24	温湿度环境控制室	-	1~2 个月
25	粒径电位分析仪	-	3~4 个月
26	差热分析仪 DSC	-	3~4 个月
27	热重分析仪 TGA	-	3~4 个月
二	办公设备	-	
1	服务器	-	1~2 个月
2	办公电脑	-	1~2 个月
3	投影仪及会议室系统	-	1~2 个月
4	打印复印一体机	-	1 周
5	数码复合机（大型打印复印扫描机）	-	1 周
6	办公桌椅	-	1 个月
三	软件	-	
1	Windows10 企业版授权	-	1~2 周
2	WPS 365 商业应用版 5 年版	-	1~2 周
3	Windows server 2022 标准版 5 用户授权	-	1~2 周
4	SQLserver 2022STD 含 5 用户授权	-	1~2 周
5	CoreDRAW Graphics Suite 2023	-	1~2 周

序号	设备名称	型号	生产运输周期
6	MainTop（蒙泰）	-	1~2 周
7	RIIN（锐印）	-	1~2 周
8	photoprint（pp）	-	1~2 周
9	neoStampa	-	1~2 周
10	onyx	-	1~2 周
11	Print factory（pf）	-	1~2 周
12	Caldera	-	1~2 周
13	Wasatch	-	1~2 周
14	Ergosoft（Texprint）	-	1~2 周
15	EFI	-	1~2 周
16	ColorGate	-	1~2 周
17	Autocad	-	1~2 周

公司募投项目二各阶段具体工作内容如下：

1、项目立项（2 个月）

第 1 周启动项目并搜集资料：召开启动会明确立项目标及分工，各组聚焦对应领域搜集专利、文献等资料，筛选后建共享数据库。

第 2 周开展内部调研与技术梳理：对接生产、质检等部门掌握现有技术瓶颈，召开跨项目研讨会梳理关键难点，形成《内部技术现状分析报告》。

第 3 周进行外部调研与市场分析：走访领先企业、科研机构，参加行业展会，汇总数据形成《市场需求与技术趋势报告》。

第 4 周做需求分析与指标制定：结合内外部调研明确各项目指标，召开评审会，输出《技术需求规格说明书》。

第 5 周进行初步方案设计与论证：各组设计方案，邀请专家评估并优化，形成《技术方案初稿》。

第 6 周细化方案与制定验证计划：明确操作步骤等，制定验证方法，输出《技术方案细化报告》及《验证计划》。

第 7 周评估资源与编制预算：统计资源缺口，编制含设备、材料等费用的预算，形成《资源需求清单》及《项目预算表》。

第 8 周整合立项材料并提交：整合成果编《技术立项申请书》，经内部评审修改后提交，准备答辩资料。

2、设备采购及安装调试（10 个月）

第 1 个月：需求确认与长周期设备启动

完成所有设备技术参数复核与供应商资质审核，明确宽幅打印机等核心设备定制需求并签订采购框架协议。启动长周期设备采购：下达宽幅打印机（高速机）订单并要求进度反馈；确认 ONE PASS 宽幅打印机、试产实验机砂磨机制造标准，支付预付款锁定 3 个月周期；完成离子色谱分析仪等 3-4 个月周期仪器的技术对接，明确安装场地要求。同步启动办公设备、软件及定制办公桌椅的采购。

第 2-3 个月：中周期设备采购与前期准备

采购宽幅打印机（印花机）、立式砂磨机等 2-3 个月周期研发设备，获取设备基础图纸规划安装区域。下达 4 个品牌喷头订单，启动 UV 固化机、温湿度环境控制室采购及场地改造。完成办公设备到货验收与系统安装，办公桌椅进场交付。采购打印复印一体机并调试，确认大型设备运输路线及进场许可。

第 4-5 个月：设备密集到货与安装

UV 固化机、温湿度环境控制室到货安装并校准；配方筛选机、离心机进场连接管路并空载测试。立式砂磨机、宽幅打印机（印花机）到货，调试研磨介质填充量及走纸精度，同步开展操作培训。宽幅打印机（高速机）到货后完成机械组装与电路连接；离子色谱分析仪等仪器陆续到货，工程师进场调试并做标样测试。

第 6-8 个月：核心设备调试与分析仪器校准

ONE PASS 宽幅打印机安装机械框架并铺设数据线缆；试产实验机砂磨机调试研磨转速与冷却系统。流变仪、傅立叶红外光谱分析仪等完成安装及校准；喷头与驱动软硬件联动测试墨滴稳定性。高速机宽幅打印机测试不同材质的打印速度与色彩还原度；ONE PASS 宽幅打印机完成喷头校准并启动单通道精度测试。

第 8-10 个月：最终调试与验收

试产实验机砂磨机测试浆料研磨细度达纳米级；墨滴观测仪等辅助设备联动测试，建立数据追溯系统。ONE PASS 宽幅打印机、高速机宽幅打印机完成全功能测试，样品通过耐候性检测；所有分析仪器出具校准证书并纳入维护计划。组织终验收，确认设备达标后输出《设备验收报告》《操作手册》。

3、人员招聘、培训（6 个月）

第 1 月：细化岗位需求，明确各学历层次（博士至本科）的任职要求与薪酬，委托猎头招聘资深人员，发布其余岗位招聘信息，筛选简历并准备面试评估。

第 2 月：组织首轮面试，资深岗位设专场案例分析评估，同步推进复试与本科学历岗面试，完成背景调查并确定拟录用名单。

第 3 月：发放 offer，明确入职细节与考核指标，协调行政准备入职物资，制定引导手册，安排导师结对。

第 4 月：开展入职仪式与安全培训（考核通过方可进实验室），分专业进行基础技术培训，组织车间参观与跨专业交流会。

第 5 月：按岗位开展专项培训，安排新员工参与项目辅助工作，进行跨项目协作培训与首次试用期考核。

第 6 月：针对性提升技能，让新员工独立完成小型任务并汇报，完成试用期综合考核确定正式录用人员，召开座谈会收集培训改进建议。

4、试运营（6 个月）

第 1 个月：完善开发部、样品室等区域基础设施与设备，组织人员熟悉环境，明确染料精滤、广色域墨水等项目职责与协作流程，各项目组开展初步工作，召开月度总结会优化调整。

第 2 个月：各项目正式启动研发，如染料精滤小试、墨水配方探索等；测试室检测样品，组织技术分享会，梳理技术点为专利申请准备。

第 3 个月：集中攻坚技术问题，推进原物料本土创新调研试用，提交阶段性成果并组织内部评审。

第 4 个月：优化研发成果，开发部牵头准备专利申报材料，测试室复检测试，扩大国产原物料试用范围。

第 5 个月：选取成熟成果小批量试生产，联合市场部门收集客户反馈并优化产品，召开研讨会制定规模化生产计划。

第 6 个月：全面总结试运营，评估项目进展、专利数量及成果转化效果，召开总结会提出改进措施，结合市场趋势制定正式运营计划，明确未来研发目标。

（三）同行业可比公司募投项目的建设实施进度、周期安排

根据天威新材、蓝宇股份和墨库股份的招股说明书，公司与同行业可比公司的募投项目建设实施进度、周期安排情况如下表所示：

公司名称	募投项目	建设实施进度	周期安排
天威新材	年产 31,000 吨数码喷印功能性材料生产基地建设项目	整体建设期为 2.5 年	前 2 年施工建设、第 25 至 27 个月为设备、软件购置及安装，人员招募及培训，最后 3 个月为项目投产
	总部研发中心建设项目	整体建设期为 2.5 年	前 2 年施工建设、第 25 至 27 个月为设备、软件购置及安装，人员招募及培训，最后 6 个月为课题启动
蓝宇股份	年产 12,000 吨水溶性数码印花墨水建设项目	建设期为 18 个月	前 18 个月主要为前期筹备工作和基建工程，第 16 个月开始设备采购和安装调试，生产准备及人员招聘、培训，耗时 9 个月，第 19 个月开始投产，第 31 个月达产
	研发中心及总部大楼建设项目	建设期为 24 个月	前 18 个月主要为前期筹备工作和基建工程，第 16 个月开始设备采购和安装调试，人员的招聘与培训，分别耗时 9 个月和 6 个月，第 19 个月开始技术平台搭建及课题研究，耗时 6 个月
墨库股份	年产 40,000 吨高性能环保墨水项目	建设期为 24 个月	前 3 个月为前期筹备工作，施工建设 21 个月，其中设备购置及安装为 12 个月，人员招募及培训 6 个月，最后 3 个月项目试生产
	新桥东总部研发中心建设项目	建设期为 36 个月	前 3 个月为前期工作，第 4 至 6 个月为购置场地，第 7 至 12 个月为装修施工，第 10 个月开始设备购置耗时 15 个月，第 16 个月开始设备安装调试，第 25 个月开始人员招聘及培训耗时 12 个月
传美讯	年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目	建设期 2 年	前 4 个月为产线设计，第 5 至 16 个月为设备采购及安装调试，第 17 至 22 个月为人员招聘、培训，最后 2 个月为项目试运营
	研发中心建设项目	建设期 2 年	前 2 个月为项目立项，第 3 至 12 个月为设备采购及安装调试，第 13 至 18 个月为人员招聘、培训，第 19 至 24 个月为项目试运营

如上表所示，公司募投项目一、二的建设实施进度、周期安排与同行业可比公司相当。

综上所述，发行人“传美讯科创园”的新产线建设周期为 7 个月，募投项目一前期新产线设计工作为 4 个月，募投项目一拟购置设备的最长生产运输周期为 12 个月左右，募投项目二拟购置设备的最长生产运输周期为 10 个月左右，各阶段具体工作内容与建设实施进度和周期安排匹配，因此发行人募投项目一、二的建设实施进度、周期安排合理，与同行业可比公司相当，符合行业惯例。

三、说明项目一拟购置设备（软件）的类型、数量、市场价格，与现有设备（软件）的差异、是否对生产效率或产品性能具有提升作用；结合现有设备（软件）配置、生产能力情况，分析说明募投项目资产投资金额与形成的生产能力是否匹配、测算依据是否充分、投资规模是否合理。

（一）说明项目一拟购置设备（软件）的类型、数量、市场价格，与现有设备（软件）的差异、是否对生产效率或产品性能具有提升作用；

公司募投项目一拟购置的主要设备（软件）的类型、数量和市场价格情况如下表所示：

序号	主要设备类型	数量（套/台个）	市场价格（万元）
一	主要生产设备		
1	全自动投料系统（含配套设施）	2	103.00
2	AGV 产品	2	135.00
3	自动套标机	5	20.00
4	自动灌墨机（大容量）	5	60.00
5	自动灌墨机（小容量）	4	86.00
6	自动包装机（大容量）	5	22.00
7	自动包装机（小容量）	4	20.00
8	自动真空包装机	3	26.50
9	纳米精滤系统	1	50.00
10	超纯水处理设备	2	27.50
11	150L 研磨机	6	70.00
12	研磨机配套设备	6	95.00
13	冰水机	3	57.03

序号	主要设备类型	数量（套/台个）	市场价格（万元）
二	环保设备		
1	加药系统	1	35.89
2	压滤系统	1	21.57
3	鼓风系统	1	18.37
三	软件		
1	智能制造执行系统	1	294.40
2	SAP 软件	1	612.50

公司上述主要生产设备与现有设备不存在较大差异，但是配套“智能制造执行系统”使用后，将实现公司对生产全流程的实时监控，通过对产品生产过程的实时跟踪，公司能够及时发现问题、做出快速响应并有效解决，从而提高公司的生产效率和产品的性能稳定性。此外，SAP 软件系覆盖范围更广、模块功能更丰富、满足公司募投投产后经营管理需求的 ERP 系统，能够为公司经营决策提供数据支撑。

（二）结合现有设备（软件）配置、生产能力情况，分析说明募投项目投资金额与形成的生产能力是否匹配、测算依据是否充分、投资规模是否合理。

1、结合现有设备（软件）配置、生产能力情况，分析说明募投项目投资金额与形成的生产能力是否匹配

截至 2025 年 12 月 31 日，公司现有机器设备（含软件）原值为 3,795.75 万元，主要产品产能为 10,998.77 吨。公司募投项目一为年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目，4,700 吨数码喷印墨水包括 1,900 吨水性染料墨水、1,900 吨分散墨水和 900 吨水性颜料墨水，其中 1,900 吨水性染料墨水的产能瓶颈设备为自动投料系统，需要配备 2 台自动投料系统；1,900 吨分散墨水的产能瓶颈设备为研磨机，通过细研磨工序需要配备 4 台 150L 研磨机；900 吨水性颜料墨水的产能瓶颈设备为研磨机，通过粗研磨工序需要配备 2 台 150L 研磨机，同时配套相应的包括纳米精滤系统、研磨机配套设备、自动生产和包装设备以及 AGV 产品等生产设备（含软件）和环保设备等，因此公司募投项目一的投资金额与形成的生产能力相匹配。

2、测算依据是否充分、投资规模是否合理

公司募投项目一的计划投资总额为 4,315.96 万元，其中 2,762.49 万元用于设备投资，920 万元用于软件投入，523 万元用于铺底流动资金，项目预备费 110.47 万元。根据前述问题回复所述，公司募投项目一的设备和软件投入金额主要围绕形成的生产能力并参考相应市场价格后进行的预计，此外根据天威新材、蓝宇股份和**墨库股份**的招股说明书，公司与同行业可比公司的募投项目产能与设备投入配比情况如下表所示：

公司名称	项目产能（吨）	设备（含环保）投入（万元）	单位设备投入对应产能
天威新材	31,000	11,313.78	2.74
蓝宇股份	12,000	6,755.20	1.78
墨库股份	40,000	16,714.00	2.39
传美讯	4,700	2,762.49	1.70

注：单位设备投入对应产能=项目产能/设备（含环保）投入。

如上表所示，公司与蓝宇股份的单位设备投入对应产能接近。

此外，公司募投项目一的基本预备费主要包括设备采购安装的涨价预备费和因政策调整需增加的环保设施等，铺底流动资金主要包括项目试运营阶段的原材料采购款和应对初期应收账款回收滞后导致的资金缺口等，具体用途和测算依据请详见下述对（4）的回复。因此，公司募投项目一的测算依据充分，投资规模合理。

综上所述，发行人募投项目一拟购置设备与现有设备不存在较大差异，但通过与拟购入的软件配套使用将对生产效率和产品性能的稳定性具有提升作用；募投项目一的投资金额与形成的生产能力相匹配，测算依据充分，投资规模合理。

四、说明项目一基本预备费、铺底流动资金的具体用途，与补充流动资金的区别，相应金额测算依据是否合理。

（一）说明项目一基本预备费、铺底流动资金的具体用途，

公司募投项目一的基本预备费是为应对项目建设过程中不可预见的支出而预留的资金，用于项目建设期，主要包括如设备采购安装的涨价预备费、因政策调整需增加环保设施等在内的不可预见的突发性支出等；铺底流动资金是项

目投产初期运营所需的最低启动资金，为保证投产初期（通常 1-2 年）正常运营而预留的流动资金，聚焦于项目投产后的初期运营需求，主要包括支付原材料采购款和应对初期应收账款回收滞后导致的资金缺口等。

（二）基本预备费、铺底流动资金与补充流动资金的区别，

公司补充流动资金项目是专门用于企业日常经营活动的资金投入项目，不局限于特定项目，而是服务于企业整体运营，属于“营运资金补充”部分。公司募投项目一的基本预备费、铺地流动资金与补充流动资金的区分如下表所示：

区别	基本预备费	铺底流动资金	补充流动资金
适用阶段	项目建设阶段	生产型项目投产初期	企业整体运营全周期
用途范围	建设过程中的不可预见支出	生产型项目初期的日常运营	企业整体的日常经营（不限项目）
性质	属于建设投资的一部分	属于生产类型相关项目投资的一部分	企业营运资金的补充
测算依据	工程费用及其他费用的一定比例	生产类型项目所需流动资金的一定比例	企业未来营运资金缺口预测

如上表所示，公司募投项目一的基本预备费、铺底流动资金与补充流动资金在适用阶段、用途范围、性质和测算依据方面均存在差异，其中最大的区别体现在适用阶段部分，基本预备费服务于项目建设阶段的不确定性，铺底流动资金服务于生产项目初期的启动，而补充流动资金服务于企业整体运营的持续。

（三）相应金额测算依据是否合理。

1、基本预备费

基本预备费通常按工程费用（建筑工程费、设备购置费等）和工程建设其他费用之和的 3%-10%进行估算，具体比例可以根据项目复杂度调整。公司募投项目一为标准化厂房，主要用于购置设备，基本预备费为购置设备的 3%，主要用于预防设备采购安装过程中的不可预见因素。

2、铺底流动资金

公司募投项目一的铺底流动资金系用“分项详细估算法”测算出来的项目正常运营所需的全部流动资金，流动资金为流动资产扣除流动负债部分，其中流动资产包括应收账款、存货等，流动负债包括应付账款等；按照行业惯例，按照全部流动资金的 10%-30%作为铺底流动资金，本项目保守取 10%作为最低

所需的铺底流动资金。

综上所述，发行人募投项目一的基本预备费的具体用途主要包括如设备采购安装的涨价预备费、因政策调整需增加环保设施等在内的不可预见的突发性支出等，铺底流动资金的具体用途主要包括支付原材料采购款和应对初期应收账款回收滞后导致的资金缺口等，两者与补充流动资金的最大区别体现在适用阶段部分，相应金额测算依据按照行业惯例取最小值进行测算，具备合理性。

五、说明项目一拟生产的各类产品与现有产品是否存在差异；结合发行人各类产品已有产能及利用率、销量变化情况、项目一各类产品设计产能、在手订单、新客户拓展、各类产品市场规模增长情况，可比公司相关产品的产能、产能利用率及销量变化等，拟采取的产能消化措施，量化说明进一步扩大三类产品产能的合理性，是否存在产能无法消化的风险，并充分揭示。

（一）说明项目一拟生产的各类产品与现有产品是否存在差异；

公司募投项目一为通过建设年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目，进一步扩大水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水的产能，公司现有产品包括水性染料墨水、分散墨水、水性颜料墨水等，公司募投项目一拟生产的各类产品与现有产品不存在差异。

（二）结合发行人各类产品已有产能及利用率、销量变化情况、项目一各类产品设计产能、在手订单、新客户拓展、各类产品市场规模增长情况，可比公司相关产品的产能、产能利用率及销量变化等，拟采取的产能消化措施，量化说明进一步扩大三类产品产能的合理性，是否存在产能无法消化的风险，并充分揭示。

1、公司募投项目一拟生产的各类产品已有产能及利用率、销售变化情况

报告期内，公司募投项目一拟生产的各类产品的已有产能、产能利用率和销量变化情况如下表所示：

单位：吨

时间	产品种类	产能	产量	产能利用率	销量
2025 年	水性染料墨水	6,388.20	6,008.39	94.05	5,757.97
	分散墨水	2,974.40	2,107.08	70.84	2,061.51

时间	产品种类	产能	产量	产能利用率	销量
	水性颜料墨水	624.00	492.06	78.86	468.28
2024 年	水性染料墨水	6,084.00	5,681.39	93.38%	5,679.96
	分散墨水	2,017.60	1,830.13	90.71%	1,607.03
	水性颜料墨水	390.00	292.59	75.02%	279.02
2023 年	水性染料墨水	6,388.20	5,337.45	83.55%	5,224.62
	分散墨水	1,430.52	1,424.04	99.55%	1,343.82
	水性颜料墨水	409.50	213.10	52.04%	199.46

注：产能利用率=产量/产能。

（1）报告期内，公司 2024 年因考虑搬厂因素影响，水性染料墨水和水性颜料墨水产能较 2023 年有所减少，分散墨水因设备增加产能较 2023 年有所增加。**2025 年**，水性颜料墨水因设备增加产能有所增加。

（2）鉴于 2023 年分散墨水的产能利用率接近 100%，因此 2024 年公司新增设备增加产能从而使得分散墨水的产能利用率有所下降；除此之外，公司各类产品的产能利用率均处于稳步上升趋势。

（3）**报告期内**，公司水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水销量的复合增长率分别为 **4.98%**、**23.86%**和 **53.22%**；其中 2024 年水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水的销量较 2023 年分别增长了 **8.72%**、19.59%和 39.89%；**2025 年**，公司分散墨水和水性颜料墨水销量同比增长分别达 **28.28%**和 **67.83%**。由此可以看出，公司各类产品的销量势头强劲，显示出公司未来良好的发展潜力。

2、公司募投项目一拟生产的各类产品设计产能、在手订单、新客户拓展、各类产品市场规模增长情况

（1）各类产品设计产能

公司募投项目一拟生产的各类产品设计产能情况为：水性染料墨水 1,900 吨、分散墨水 1,900 吨和水性颜料墨水 900 吨，合计 4,700 吨数码喷印墨水。

（2）在手订单

报告期末，公司各类产品的在手订单情况如下表所示：

单位：万元

产品类型	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
水性染料墨水	1, 258. 36	927.46	1,256.33
分散墨水	229. 59	404.15	249.57
水性颜料墨水	180. 61	199.51	247.02
合计	1, 668. 56	1,531.13	1,752.92

注：表中为不含税金额且剔除已发出商品部分。

如上表所示，截至报告期末，公司水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水合计的在手订单分别为 1,752.92 万元、1,531.13 万元和 1, 668. 56 万元，呈现先上升后下降的趋势。

（3）新客户拓展

报告期内，公司新增客户情况如下表所示：

年份	新增客户数量（家）	新增客户收入金额（万元）
2025	185	1, 393. 44
2024	152	944. 10
2023	-	-
合计	337	2, 337. 54

如上表所示，报告期内，公司新拓展客户 337 家，对应收入金额为 2, 337. 54 万元。

（4）各类产品市场规模增长情况

根据智研咨询整理，2024 年，中国水性数码喷印墨水市场规模为 26.74 亿元。近年来，由于水性数码喷印墨水安全、环保等特性，受到市场青睐，市场需求量持续上涨。2024 年，中国水性数码喷印墨水市场需求量为 3.89 万吨，同比增长 5.99%。

根据中国印染行业协会统计，中国纺织领域数码喷印墨水消耗量则由 2015 年的 0.83 万吨增长至 2023 年的 4.44 万吨，年复合增长率高达 23.32%，预计到 2025 年中国纺织领域数码喷印墨水消耗量将达到 6 万吨。

公司各类产品市场规模增长具体情况请详见前述对问题 2 之（3）的回复。

3、可比公司相关产品的产能、产能利用率及销量变化等

报告期内，同行业可比公司相关产品的产能、产能利用率及销售变化等情况如下表所示：

单位：吨

可比公司	相关产品	产能	产能利用率	销量
2025 年				
天威新材	分散墨水	未披露	未披露	未披露
	水性墨水	未披露	未披露	未披露
蓝宇股份	分散墨水	14,700.00	94.09%	12,624.36
宏华数科	墨水	未披露	未披露	14,882.73
墨库股份	分散墨水	7,400.00	97.30%	7,321.56
	水性染料墨水	3,675.00	74.98%	2,742.50
鸿盛数码	未披露	未披露	未披露	未披露
2024 年				
天威新材	分散墨水	3,767.39	110.00%	4,144.75
	水性墨水	1,212.00	72.28%	840.71
蓝宇股份	分散墨水	12,422.81	100.03%	11,323.14
墨库股份	分散墨水	9,400.00	96.52%	8,864.73
	水性染料墨水	4,900.00	82.38%	4,029.13
宏华数科	墨水	未披露	未披露	11,423.04
鸿盛数码	未披露	未披露	未披露	未披露
2023 年				
天威新材	分散墨水	6,377.12	102.15%	6,618.66
	水性墨水	2,424.00	59.41%	1,587.27
蓝宇股份	分散墨水	10,158.75	98.07%	8,971.83
墨库股份	分散墨水	9,100.00	77.17%	6,993.79
	水性染料墨水	4,900.00	76.68%	3,816.84
宏华数科	墨水	未披露	未披露	8,265.22
鸿盛数码	未披露	未披露	未披露	未披露

上表中，天威新材 2024 年产能、产能利用率和销量为 1-6 月的数据；蓝宇股份的产能和产能利用率为采用研磨工艺生产的墨水（分散墨水和涂料墨水）情况；宏华数科的墨水主要为配套其数码印花设备使用的纺织印花墨水；墨库股份 2025 年产能、产能利用率和销量为 1-9 月的数据。

4、拟采取的产能消化措施，量化说明进一步扩大三类产品产能的合理性，是否存在产能无法消化的风险，并充分揭示。

公司在新增产能消化方面拟采取如下措施：

（1）加强人才队伍建设，加大研发投入

公司将以本次募投项目的实施为契机，引进行业领军研发人才、高端工艺技术装备人才、专业化的管理人才和国际化的市场营销人才，提高管理能力，打造专业化、国际化的营销团队，提前布局国内外目标市场。继续加强员工业务水平培训，加快培养一批素质高、业务强的业务人才。完善研发机制、人才培养机制、激励机制。公司将加大研发投入，提高研发能力，保持并扩大技术优势，为生产经营的扩大做好支持准备工作。

（2）加强与现有重点客户合作，提高业务规模

公司深耕行业多年，建立了成熟稳定的销售渠道，销售范围覆盖欧洲、北美、中南美、中东、东南亚和非洲，报告期内客户遍布全球等 60 个国家和地区，与国内外多个客户建立了长期稳定的合作关系。在出于国家信息安全战略考虑，国家及各地信创相关政策频出并加速落地的背景下，由于桌面办公打印机在信息安全领域的重要性极高，推动从芯片、墨水耗材到打印机本身都实现国产化和自主可控，国产数码喷印墨水将迎来历史发展机遇。公司将顺应行业发展趋势，重点加强与现有客户的合作。本次募投项目相关产品投产后，优先满足长期合作客户的增量需求，提高业务规模。

（3）积极开发新客户，拓展国内外市场

相较于传统印刷，目前数码喷印市场占比较小，根据 Smithers Pira 统计，数码喷印占整个印刷市场的比例从 2013 年的 5.7%增加到 2018 年的 8.8%，预计到 2023 年将增加到 13.00%。而我国数码喷印行业由于起步晚，市场占比也远低于全球平均水平，2022 年占比仅为 4%。在全社会推进智能制造的大背景下，我国传统印刷行业将迎来产业升级与转型，数码印刷渗透率有望持续提升，市场前景可观。公司将顺应行业趋势、抓住行业机遇，在优先满足老客户增量需求的基础上，加大业务拓展力度，做好新客户的开发工作，积极开拓市场。

（4）加强下游纺织印花等应用领域的推广

本次募投项目将新增年产水性染料墨水 1,900 吨、分散墨水 1,900 吨和水性颜料墨水 900 吨，其中分散墨水主要应用于纺织印花领域。根据中国印染行业协会统计，预计到 2025 年全球纺织领域数码喷印墨水消耗量将达到 16 万吨，6 年间年复合增速为 18.60%，其中我国纺织领域数码喷印墨水消耗量将达到 6 万吨，市场空间巨大。随着本次募投项目投产后产能的提升，公司将加强向纺织印花等下游领域推广的力度，积极抢占纺织印花等应用领域的市场份额。

综上所述，发行人募投项目一拟生产的各类产品与现有产品不存在差异；进一步扩大水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水三类产品的产能具备合理性，尽管发行人本次募投项目系根据当前的发展状况及市场需求经审慎论证确定的，但是仍然存在产能无法消化的风险，因此发行人在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、其他风险”充分揭示了相关风险如下：

“（二）募投项目新增产能无法消化的风险

本次募集资金投资项目全部达产后，公司将新增年产 4,700 吨产能，分别为 1,900 吨水性染料墨水、1,900 吨分散墨水和 900 吨水性颜料墨水。但如果未来公司因市场维护与开拓不力、下游市场需求增速低于预期、市场竞争恶化等原因导致产品销售不达预期，则本次募投项目的新增产能存在无法消化的风险。”

六、说明项目二拟开展的研发项目具体内容、研发模式、对现有产品或技术的提升作用、与发行人生产规划及需求是否匹配；并结合拟购置安装设备的明细、用途、预计价格，所需研发人员数量、计划支付的薪酬，当前研发人员薪资水平，说明购置大量设备开展研发活动是否有必要、是否符合行业惯例、是否具备技术与人才储备，各项资金的测算是否合理，在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心的必要性。

（一）说明项目二拟开展的研发项目具体内容、研发模式、对现有产品或技术的提升作用、与发行人生产规划及需求是否匹配；

根据募投项目一“年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目”，公司拟进一步扩大水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水的生产，与项目二拟开展的研发项目相匹配，公司募投项目二拟开展的研发项目的研发模式为自主研发，具体内容、对现有产品或技术的提升作用以及与公司生产规划及需求匹配情况如下：

1、染料精滤：主要为物理精滤与化学提纯工艺结合，可以提升水性染料墨水稳定性，包括储存稳定性、打印流畅性等。

2、广色域墨水：主要为热转印专色墨水开发（分散墨水）、水性颜料专色墨水开发和 UV 专色墨水开发，可以提升墨水色彩再现性，包括自然色彩重现性、专色色浆稳定性等，涉及颜料及分散染料预处理技术、超分散高流速纳米研磨技术、串列式多级精密过滤技术、墨水净化除气技术、超重力离心技术、机能性结构化分散剂合成技术、智能化自动墨水配制技术等。

3、功能性墨水：主要为数码纺织印花墨水（直喷墨水、超高浓墨水、高渗透墨水）、数码印刷墨水（铜版纸/POD/蓝背纸/软包材应用、数码白墨开发（烫画及印刷应用））、UV 功能性墨水（ONE PASS UV 墨水开发、阳离子/水性 UV 墨水技术储备），可以提升墨水功能性，包括高速数码打印稳定性，特别是墨水动态的稳定性及墨水特用机能等，涉及墨水动态模拟技术、墨水稳定性分析技术、超重力离心技术、机能性结构化分散剂合成技术、高渗透高牢度墨水开发技术、超高浓热转印墨水开发技术、功能性白墨墨水技术、壳核包覆型自分散墨水技术、紫外光固化墨水功能性调整技术等。

4、分散剂：主要为梳状高分子分散剂合成、分散剂交联包覆色料技术开发，可以提升分散/颜料墨水的稳定性，包括墨水的分散稳定、牢度、保湿等，涉及墨水动态模拟技术、墨水稳定性分析技术、超重力离心技术、机能性结构化分散剂合成技术、壳核包覆型自分散墨水技术等。

5、品质及成本优化：主要为原物料本土创新、精密仪器监测品质，可以提升墨水的品质及优化成本，涉及墨水动态模拟技术、墨水稳定性分析技术、超分散高流速纳米研磨技术、智能化自动墨水配制技术、模块化生产技术、模块化包装技术等。

6、先进制程：主要为特殊研磨浆料开发、特殊 UV 光固化应用，可以扩大产品应用领域及提升产品技术门槛，包括墨水的分散稳定、功能性等，涉及墨水动态模拟技术、墨水稳定性分析技术、超重力离心技术、机能性结构化分散剂合成技术、壳核包覆型自分散墨水技术、紫外光固化墨水功能性调整技术等。

（二）并结合拟购置安装设备的明细、用途、预计价格，所需研发人员数量、计划支付的薪酬，当前研发人员薪资水平，说明购置大量设备开展研发活动是否有必要、是否符合行业惯例、是否具备技术与人才储备，各项资金的测算是否合理，在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心的必要性。

1、拟购置安装设备的明细、用途、预计价格

公司募投项目二拟购置安装设备的明细、用途和预计价格情况如下表所示：

单位：万元,台/个/套

序号	设备名称	用途	预计单价	数量	预计金额
一	研发设备				
1	宽幅打印机（高速机）	精滤/广色域/分散剂/功能性墨水立项（打印测试）	43.50	15	652.50
2	宽幅打印机（ONE PASS）	精滤/广色域/分散剂/功能性墨水立项（打印测试）	100.00	2	200.00
3	喷头（爱普生 EPSON）	墨水开发测试用	1.50	20	30.00
	喷头（理光 RICOH）	墨水开发测试用	1.50	20	30.00
	喷头（柯尼卡 KONICA）	墨水开发测试用	1.20	15	18.00
	喷头（京瓷 KYOCERA）	墨水开发测试用	2.00	20	40.00
4	宽幅打印机（印花机）	纺织墨水立项（打印测试）	36.00	6	216.00
5	立式砂磨机	广色域/分散剂/功能性墨水/先进制程立项中色浆开发	3.00	6	18.00
6	卧式砂磨机	广色域/分散剂/功能性墨水/先进制程立项中色浆开发	6.00	13	78.00
7	试产砂磨机	广色域/分散剂/功能性墨水/先进制程立项中色浆开发	59.00	2	118.00
8	配方筛选机	配方开发筛选用	4.50	2	9.00
9	离心机	墨水色浆开发用	5.00	10	50.00
10	离子色谱分析仪 ICP	精滤立项（墨水中离子含量分析）	70.00	2	140.00
11	分散体分析仪（离心）	墨水离心稳定性分析	63.10	1	63.10
12	高效液相色谱仪 HPLC-MS	原材料/配方成分分析	110.00	2	220.00
13	气相色谱质谱分析 GC-MS	原材料/配方成分分析	68.00	2	136.00
14	流变仪	墨水流变性质分析（动态黏度）	45.00	1	45.00
15	傅立叶红外光谱分析仪 FTIR	原材料/配方成分分析	38.00	1	38.00
16	自动稀释仪	粒径/浓度检测样品预处理	32.00	1	32.00

序号	设备名称	用途	预计单价	数量	预计金额
17	墨滴观测仪	墨滴分析（墨水动态分析）	15.00	15	225.00
18	喷头驱动软硬件	墨滴观测仪附属软件	10.00	15	150.00
19	紫外-可见分光光度计	墨水浓度检测	9.80	5	49.00
20	粘度计	墨水黏度检测	9.20	5	46.00
21	动态表面张力仪	墨水动态表面张力检测	43.50	1	43.50
22	静态表面张力仪	墨水静态表面张力检测	24.50	5	122.50
23	UV 固化机	UV 墨水固化检测	0.90	1	0.90
24	温湿度环境控制室	墨水温湿度环境检测	75.00	2	150.00
25	粒径电位分析仪	墨水粒径电位检测	42.00	2	84.00
26	差热分析仪 DSC	树脂材料玻璃转移温度检测	36.80	1	36.80
27	热重分析仪 TGA	配方组成分析	43.70	1	43.70
小计			-	194	3,085.00
二	办公设备				
1	服务器	联网	10.00	2	20.00
2	办公电脑	数据处理	0.60	35	21.00
3	投影仪及会议室系统	会议讨论	3.00	5	15.00
4	打印复印一体机	文件输出	0.60	15	9.00
5	数码复合机（大型打印复印扫描机）	文件输出	2.00	5	10.00
6	办公桌椅	工作位置	0.30	35	10.50
小计			-	97	85.50
三	软件				
1	Windows10 企业版授权	电脑操作系统	0.16	35	5.60
2	WPS 365 商业应用版 5 年版	文书处理	0.16	35	5.43
3	Windows server 2022 标准版 5 用户授权	服务器管理	8.80	2	17.60
4	SQLserver 2022STD 含 5 用户授权	资料库数据管理	2.80	2	5.60
5	CoreDRAW Graphics Suite 2023	绘图	0.98	1	0.98
6	MainTop（蒙泰）	打印机色彩管理	0.35	1	0.35
7	RIIN（锐印）	打印机色彩管理	0.25	1	0.25
8	photoprint（pp）	打印机色彩管理	1.20	1	1.20
9	neoStampa	打印机色彩管理	1.50	1	1.50
10	onyx	打印机色彩管理	1.50	1	1.50

序号	设备名称	用途	预计单价	数量	预计金额
11	Print factory (pf)	打印机色彩管理	1.00	1	1.00
12	Caldera	打印机色彩管理	1.50	1	1.50
13	Wasatch	打印机色彩管理	0.60	1	0.60
14	Ergosoft (Texprint)	打印机色彩管理	10.00	1	10.00
15	EFI	打印机色彩管理	1.50	1	1.50
16	ColorGate	打印机色彩管理	2.00	1	2.00
17	Autocad	计算机辅助设计软件	3.30	2	6.60
小计			-	88	63.21
合计			-	379	3,233.71

如上表所示，公司募投项目二拟购置安装的设备包括用于项目开发测试、分析和检测等研发设备，办公设备以及配套使用的软件等。

2、所需研发人员数量、计划支付的薪酬，当前研发人员薪资水平

公司募投项目二所需研发人员数量、计划支付的薪酬情况如下表所示：

序号	职务或岗位	数量（人）	人均薪酬（含工资、奖金、福利、 社保公积金）（万元/年）	半年薪酬 （万元）
1	专案经理	5	45.00	112.50
2	资深工程师	5	32.00	80.00
3	工程师	10	24.00	120.00
4	助理工程师	5	16.00	40.00
5	助理	10	12.00	60.00
总计		35	-	412.50

如上表所示，公司募投项目二所需研发人员 35 名，包括助理 10 名、助理工程师 5 名、工程师 10 名、资深工程师 5 名和专案经理 5 名，学历要求分别为本科新生、本科 3 年以上、硕士新生、硕士 3 年以上和博士，因此人均薪酬逐步提高，平均人均薪酬为 23.57 万元/年。

2025 年，公司当前研发人员人均薪资水平为 13.38 万元/年（平均薪酬=2025 年的研发费用-职工薪酬/[(期初研发人员数量+期末研发人员数量)/2]）；截至 2025 年 12 月 31 日公司研发人员 45 名，其中本科及以上学历人员占比为 66.67%。因此，公司当前研发人员薪资水平较低。

综上所述，公司募投项目二的计划人均薪酬系在当前研发人员薪资水平基

础上进行的预测，并充分考虑学历结构差异、未来人员薪资上涨幅度、提高奖金比例以激励员工等综合因素影响。

3、说明购置大量设备开展研发活动是否有必要、是否符合行业惯例、是否具备技术与人才储备

如前述问题回复所述，本项目购置设备均为研发项目所用，研发设备价格均参考市场价格进行预计，此外根据天威新材、蓝宇股份和**墨库股份**的招股说明书，公司购置研发设备（含软件）与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	募投项目	总投资	设备投入	占比
天威新材	总部研发中心建设项目	13,424.44	5,405.30	40.26%
蓝宇股份	研发中心及总部大楼建设项目	6,114.59	1,277.47	20.89%
墨库股份	新桥东总部研发中心建设项目	33,604.25	9,495.49	28.26%
传美讯	研发中心建设项目	4,043.22	3,233.71	79.98%

如上表所示，公司设备（含软件）投入金额处于中间水平，占比较高的主要原因系公司研发中心建设项目在现有“传美讯科创园”内进行，不涉及土建等建设工程投入所致。

作为**国家专精特新“小巨人”企业**和**国家高新技术企业**、广东省专精特新中小企业、广东省创新型中小企业，公司自成立以来专注于数码喷印墨水的生产及研发，历经二十多年的技术沉淀与革新，积累了深厚的技术储备。从原材料预处理、色浆研磨、墨水配方调配到成品检验分析，形成了完善的自主核心技术体系，尤其在智能化自动墨水配制技术、染料精滤技术和分散剂合成技术方面取得突破。截至本回复出具日，公司已经研发积累了约 2,000 种配方组合，拥有 **76** 项专利，其中发明专利 **31** 项。

人才方面，公司拥有一支理论功底深厚、经验丰富的复合型专业队伍，囊括了应用化学、高分子材料学、流体力学、自动控制等领域的专业人才，具备扎实的专业技术基础和丰富的产品开发经验。截至报告期末，公司研发人员合计 **45** 名，占公司员工总数的比例为 **18.29%**。此外，研发部内按不同产品分别设立专门的研发小组，密切关注各类产品市场动向，前瞻性地研判行业发展趋势、挖掘潜在市场需求。公司始终重视对人才的培养，以研发为动力，

以市场需求为导向，积极加强企业员工队伍的建设，着力提高公司技术研发水平和产品设计水平，使公司持续保持核心竞争力。

因此，公司购置大量设备开展研发活动满足研发项目需求且符合行业惯例，公司具备技术与人才储备。

4、各项资金的测算是否合理，在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心的必要性

本项目计划投资总额为 4,043.22 万元，其中设备投入 3,233.71 万元，基本预备费 97.01 万元，研发人员工资 412.50 万元，其他研发费用 300.00 万元。如前述问题回复所述，设备投入包括研发设备、办公设备和软件构成，均为研发项目所用，研发设备价格均参考市场价格进行预计，研发人员工资系在当前研发人员薪资水平基础上进行的预测，并充分考虑学历结构差异、未来人员薪资上涨幅度、提高奖金比例以激励员工等综合因素影响；基本预备费为设备投入的 3%，主要用于预防设备采购安装过程中的不可预见因素；其他研发费用主要用于材料消耗。

报告期内，公司研发投入金额分别为 881.84 万元、927.11 万元和 1,142.44 万元，呈现持续上升的趋势，此外根据天威新材、蓝宇股份和墨库股份的招股说明书，公司与同行业可比公司的情况如下表所示：

公司名称	相关募投项目	研发费用占营业收入的比重（%）		
		2025 年	2024 年	2023 年
天威新材	总部研发中心建设项目	3.93	3.94	4.29
蓝宇股份	研发中心及总部大楼建设项目	4.58	4.63	5.23
墨库股份	新桥东总部研发中心建设项目	未披露	4.14	4.16
传美讯	研发中心建设项目	5.18	4.48	4.59

如上表所示，报告期内，同行业可比公司天威新材、蓝宇股份和墨库股份同样存在在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心的情况。

综上所述，发行人募投项目二拟开展的研发项目具体内容为染料精滤、广色域墨水、功能性墨水、分散剂、品质及成本优化、先进制程，研发模式为自主研发，对现有产品或技术具有提升作用，与发行人生产规划及需求匹配；购置安装设备的明细、用途、预计价格合理，所需研发人员数量、计划支付的薪

酬合理，与当前研发人员薪资水平的差异具备合理性，发行人购置大量设备开展研发活动满足研发项目需求且符合行业惯例，发行人具备技术与人才储备，各项资金的测算合理，在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心是必要的。

七、结合发行人生产经营计划、营运资金需求及测算依据，报告期内现金分红情况、理财支出、货币资金、交易性金融资产等，说明拟将募集资金用于补充流动资金的具体用途、计算依据、必要性及合理性，与发行人经营规模、成长速度等是否匹配。

（一）生产经营计划

公司将通过本次募集资金投资项目新增年产 4,700 吨数码喷印墨水，进一步扩大产品产能；同时通过“研发中心建设项目”的实施，将进一步提高公司的研发能力。届时，公司产能和研发能力得到提升，营业收入和利润规模将持续增长。因此，补充流动资金项目将为公司的未来业务发展奠定资金基础，促进公司可持续发展。

（二）营运资金需求及测算依据

报告期内，公司生产经营规模稳步增长，**年均复合增长率达 7.16%**。假设未来五年公司将保持年均 **7.16%** 的收入增长速度，经营性流动资产和经营性流动负债中的各项指标占比与**最近**一年保持一致，未来五年公司的经营性营运资金需求情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E	2029 年 E	2030 年 E
营业收入	22,062.55	23,643.16	25,337.00	27,152.19	29,097.43	31,182.03
经营性流动资产合计	13,660.12	14,638.76	15,687.51	16,811.39	18,015.80	19,306.49
经营性流动负债合计	3,183.07	3,411.12	3,655.50	3,917.38	4,198.03	4,498.79
营运资金占用	10,477.05	11,227.64	12,032.01	12,894.01	13,817.77	14,807.70
资金缺口						4,330.65

本项目主要基于企业未来五年的经营计划来测算“未来营运资金需求”与“现有营运资金”的差额，即**资金缺口=2030 年营运资金需求-2025 年营运资金**。

如上表所示，未来五年公司资金缺口大约为 **4,330.65** 万元，本次拟利用募集资金 4,000 万元补充流动资金，未超过公司未来五年资金缺口需求，因此公

司补充流动资金金额具备合理性和必要性。

（三）报告期内现金分红情况

报告期内，公司在充分考虑企业生产经营情况和流动资金需求的前提下，合理制定分红方案以回报股东的投入。2023 年，公司分别向股东现金分红 1,020 万元，现金分配符合公司股东的利益需求，与公司的经营情况匹配，具备合理性。

（四）理财支出

报告期内，公司理财支出分别为 23,200 万元、12,300 万元和 11,900 万元，主要是公司根据流动资金周转情况，择机购买了收益稳定的银行理财产品。

（五）货币资金

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 6,950.62 万元、8,931.91 万元和 5,428.54 万元，占期末总资产的比例分别为 20.33%、24.96%和 14.69%，主要为银行存款。截至 2025 年 12 月 31 日，公司短期、长期借款（含一年内到期的非流动负债）余额合计为 8,727.26 万元，偿债压力较大。

（六）交易性金融资产

报告期各期末，公司持有交易性金融资产金额分别为 0 万元、0 万元和 3,925.01 万元，主要是公司根据流动资金周转情况，择机购买了收益稳定、风险较低的银行理财产品。

（七）与公司经营规模、成长速度等相匹配

报告期内，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 22,062.55 万元，2024 年和 2025 年营业收入分别较上年度增长 7.79%和 6.55%，公司营业收入的复合增长率为 7.16%。公司的经营规模持续扩大，未来随着市场需求的增加以及本次募投项目的实施，公司业务规模有望进一步扩大，对流动资金的需求也将随之增加，因此公司本次募集资金拟用于补充流动资金 4,000 万元与经营规模、成长速度等相匹配。

综上所述，结合发行人生产经营计划、营运资金需求及测算依据，报告期内现金分红情况、理财支出、货币资金、交易性金融资产等情况，发行人拟将

募集资金用于补充流动资金的具体用途为日常经营活动中所必须的如采购原材料、发放员工薪酬、环保等，计算依据为假设未来五年发行人将保持年均 7.79% 的收入增长速度且经营性流动资产和经营性流动负债中的各项指标占比与 2024 年保持一致，具备必要性及合理性，与发行人经营规模、成长速度等相匹配。

八、从产能、销量、销售价格、成本费用等角度，说明项目一经济效益测算分析的假设条件、影响因素、测算依据与过程，是否谨慎合理；量化分析项目一、项目二新增固定资产摊销及折旧等对发行人营业成本、净利润和毛利率的影响，并充分揭示风险。

（一）从产能、销量、销售价格、成本费用等角度，说明项目一经济效益测算分析的假设条件、影响因素、测算依据与过程，是否谨慎合理；

1、产能、销量

公司募投项目一拟生产的各类产品设计产能情况为：水性染料墨水 1,900 吨、分散墨水 1,900 吨和水性颜料墨水 900 吨，合计 4,700 吨数码喷印墨水。公司主要采取以销定产的经营模式，假设销量等于产量，产量根据下游市场空间、厂房规模、定员人数、设备投入、现有工作制度等进行估算，并在第 5 年（含建设期 2 年）实现达产，即产量等于产能。

2、销售价格

报告期内，公司募投项目一拟生产的各类产品销售价格及变动情况如下表所示：

单位：元/KG

募投产品	2025 年		2024 年		2023 年
	单价	同比变动率	单价	同比变动率	单价
水性染料墨水	20.19	-4.22%	21.08	-2.41%	21.60
分散墨水	27.90	-13.41%	32.22	-12.90%	36.99
水性颜料墨水	59.83	-19.65%	74.46	-11.22%	83.87

本项目建设期 2 年，计划第 3 年开始投产，至第 5 年全部达产，其中第 3 年至第 5 年为产能爬坡期。为谨慎起见，在对产品销售价格进行预测时，第 3 年投产时的产品销售价格以公司 2024 年相应产品价格作为起始值，第 4-5 年每年的产品单价参照 2024 年产品单价波动幅度逐年下降。据此，本项目水性染料

墨水的销售价格为 21.1-20.1 元/kg，分散墨水的销售价格为 32.2-24.4 元/kg，水性颜料墨水的销售价格为 74.5-58.7 元/kg。

本项目产品销售价格以公司 2024 年相关产品交易价格为基准，考虑了市场波动趋势的影响，具备谨慎性及合理性。

3、成本、费用

本项目成本费用主要包括营业成本和期间费用，其中营业成本包括直接材料、直接人工和制造费用，期间费用包括销售费用、管理费用及研发费用。

报告期内，公司材料成本呈下降趋势，且下降幅度超过产品销售价格下降速度。因此出于谨慎性考虑，本项目第 3 年投产时的原材料价格以公司报告期内相应产品所对应的原材料价格平均值作为起始值，第 4-5 年每年的原材料价格参照 2024 年材料成本波动幅度逐年下降，该下降幅度低于公司报告期平均水平，具备谨慎性及合理性。

本项目的人员投入考虑项目所在地企业实际用工成本，并从第 4 年开始员工每年工资预计涨幅 3%进行估算。

本项目的制造费用和销售费用、管理费用及研发费用均参考公司 2022 年至 2024 年各项费用占当期营业收入比重的平均值进行的估算，分别为 5.19%、3.39%、8.00%和 4.70%。

4、测算过程

本项目的财务评价计算期为 10 年，其中项目建设期 2 年，建设期第 3 年开始生产，生产负荷为 49.63%，第 4 年生产负荷为 77.15%，第 5 年及以后各年生产负荷均按 100%计算。本项目的效益测算过程如下：

（1）营业收入预测

本项目设计产能为年产水性染料墨水 1,900 吨、分散墨水 1,900 吨和水性颜料墨水 900 吨，合计 4,700 吨数码喷印墨水，产品销售价格以公司 2024 年相应产品价格及波动幅度为测算依据，外销收入占比参考公司报告期内的情况取 40% 计算，本项目的营业收入预测过程如下表所示：

单位：万元,万元/吨,吨

序号	收入构成	T+3	T+4	T+5		T+12
1	水性染料墨水	2,108.35	3,086.46	3,815.50	3,815.50	3,815.50
1.1	单价	2.11	2.06	2.01	2.01	2.01
1.2	销量	1,000.00	1,500.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
2	分散墨水	3,221.65	4,208.53	4,642.52	4,642.52	4,642.52
2.1	单价	3.22	2.81	2.44	2.44	2.44
2.2	销量	1,000.00	1,500.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
3	水性颜料墨水	1,489.10	3,304.80	5,280.78	5,280.78	5,280.78
3.1	单价	7.45	6.61	5.87	5.87	5.87
3.2	销量	200.00	500.00	900.00	900.00	900.00
4	合计	6,819.10	10,599.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80
5	外销收入	2,727.64	4,239.92	5,495.52	5,495.52	5,495.52

(2) 成本费用测算

本项目的营业成本主要为直接材料、制造费用、人工费用、固定资产折旧、无形资产摊销等。第3年直接材料、制造费用及直接人工成本根据公司**2022年至2024年**内运营过程中的平均成本水平进行测算，第4-5年直接材料的变化率参照公司2024年的变动情况；人员工资每年涨幅3%；公司是高新技术企业，适用所得税税率15%；折旧与摊销费用根据项目拟投入的固定资产及无形资产规模进行计算，参照公司现有折旧与摊销政策，机器设备折旧年限为10年，残值率为10%，按平均年限法计提折旧；本项目在现有“传美讯科创园”内进行，房屋及建筑物折旧年限为40年，残值率为10%，按平均年限法计提折旧。销售费用、管理费用和研发费用是根据公司**2022年至2024年**该项费用占营业收入比重的平均值进行测算。本项目作为新设立的投资项目，且投资资金主要来源于上市募集资金，不足部分也将由公司自筹解决，故本预测不设财务费用。

本项目的成本费用测算过程如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
一	生产成本	4,472.01	6,660.68	8,362.39	8,382.15	8,402.51
1	直接材料费	3,663.47	5,579.18	7,038.57	7,038.57	7,038.57
2	直接人工（车间生产人员薪酬）	288.00	457.94	611.08	629.41	648.29

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
3	制造费用	520.54	623.56	712.74	714.17	715.64
3.1	折旧与摊销	348.39	348.39	348.39	348.39	348.39
3.2	车间非生产人员薪酬	15.00	30.90	47.74	49.17	50.65
3.3	其他制造费用	157.14	244.27	316.60	316.60	316.60
二	管理费用	610.33	884.76	1,099.16	1,106.32	1,113.70
1	折旧与摊销	155.36	155.36	155.36	155.36	155.36
2	管理人员薪酬	105.00	185.40	238.70	245.86	253.24
3	其他管理费用	349.97	544.00	705.10	705.10	705.10
三	研发费用	320.47	498.15	645.67	645.67	645.67
四	销售费用	225.86	360.45	465.77	472.13	478.69
1	销售人员薪酬	100.00	164.80	212.18	218.55	225.10
2	其他销售费用	125.86	195.65	253.59	253.59	253.59
五	总成本费用	5,628.67	8,404.04	10,572.98	10,606.28	10,640.57
1	可变成本	4,123.62	6,312.29	8,013.99	8,033.76	8,054.12
2	固定成本	1,505.06	2,091.75	2,558.99	2,572.52	2,586.45
六	经营成本	5,124.92	7,900.29	10,069.23	10,102.53	10,136.82

(续上表)

序号	项目	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
一	生产成本	8,357.44	8,379.03	8,401.28	8,424.19	8,447.79
1	直接材料费	7,038.57	7,038.57	7,038.57	7,038.57	7,038.57
2	直接人工（车间生产人员薪酬）	667.74	687.77	708.41	729.66	751.55
3	制造费用	651.12	652.69	654.30	655.96	657.67
3.1	折旧与摊销	282.35	282.35	282.35	282.35	282.35
3.2	车间非生产人员薪酬	52.17	53.73	55.34	57.00	58.71
3.3	其他制造费用	316.60	316.60	316.60	316.60	316.60
二	管理费用	992.12	999.95	1,008.01	1,016.31	1,024.86
1	折旧与摊销	26.19	26.19	26.19	26.19	26.19
2	管理人员薪酬	260.84	268.66	276.72	285.02	293.57
3	其他管理费用	705.10	705.10	705.10	705.10	705.10
三	研发费用	645.67	645.67	645.67	645.67	645.67
四	销售费用	485.44	492.40	499.56	506.94	514.54
1	销售人员薪酬	231.85	238.81	245.97	253.35	260.95

序号	项目	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
2	其他销售费用	253.59	253.59	253.59	253.59	253.59
五	总成本费用	10,480.67	10,517.05	10,554.52	10,593.11	10,632.86
1	可变成本	8,075.08	8,096.68	8,118.93	8,141.84	8,165.44
2	固定成本	2,405.59	2,420.37	2,435.59	2,451.27	2,467.42
六	经营成本	10,172.13	10,208.51	10,245.98	10,284.57	10,324.33

(3) 应交税金测算

本项目需缴纳的主要税种及税率包括：增值税 13%、城市维护建设税 7%、教育费附加 5%、房产税 0.84%、土地使用税 3%等，应交税金测算过程如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5		T+12
一	增值税					
1	销项税金	531.89	826.78	1,071.63	1,071.63	1,071.63
2	进项税金	476.25	725.29	915.01	915.01	915.01
3	期初留抵税额	(493.09)	(82.85)	-	-	-
4	当期应纳税额	(437.45)	18.64	156.61	156.61	156.61
5	当期出口货物免抵退税额	354.59	551.19	714.42	714.42	714.42
6	当期应退税额	354.59	-	-	-	-
7	当期免抵税额	-	551.19	714.42	714.42	714.42
8	期末留抵税额	(82.85)	-	-	-	-
二	城市维护建设税	-	39.89	60.97	60.97	60.97
三	教育费附加	-	28.49	43.55	43.55	43.55
四	房产税	17.71	17.71	17.71	17.71	17.71
五	土地使用税	1.13	1.13	1.13	1.13	1.13
六	营业税金及附加	18.84	87.22	123.37	123.37	123.37

(4) 经济效益测算

根据上述营业收入、成本费用等测算情况，本项目的经济效益测算过程如下表所示：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
1	营业收入	6,819.10	10,599.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
2	营业成本	4,472.01	6,660.68	8,362.39	8,382.15	8,402.51
3	营业税金及附加	18.84	87.22	123.37	123.37	123.37
4	营业利润	2,328.25	3,851.89	5,253.04	5,233.28	5,212.92
5	销售费用	225.86	360.45	465.77	472.13	478.69
6	管理费用	610.33	884.76	1,099.16	1,106.32	1,113.70
7	研发费用	320.47	498.15	645.67	645.67	645.67
8	利润总额	1,171.58	2,108.54	3,042.45	3,009.16	2,974.87
9	所得税费用	175.74	316.28	456.37	451.37	446.23
10	净利润	995.85	1,792.25	2,586.08	2,557.78	2,528.64

(续上表)

序号	项目	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
1	营业收入	13,738.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80
2	营业成本	8,357.44	8,379.03	8,401.28	8,424.19	8,447.79
3	营业税金及附加	123.37	123.37	123.37	123.37	123.37
4	营业利润	5,258.00	5,236.40	5,214.15	5,191.24	5,167.64
5	销售费用	485.44	492.40	499.56	506.94	514.54
6	管理费用	992.12	999.95	1,008.01	1,016.31	1,024.86
7	研发费用	645.67	645.67	645.67	645.67	645.67
8	利润总额	3,134.76	3,098.38	3,060.91	3,022.32	2,982.57
9	所得税费用	470.21	464.76	459.14	453.35	447.39
10	净利润	2,664.55	2,633.63	2,601.78	2,568.97	2,535.18

根据天威新材、蓝宇股份和墨库股份的招股说明书，公司本项目经济效益测算与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	募投项目	建设期	达产年净利率	税后内部收益率	税后静态回收期
天威新材	年产 31,000 吨数码喷印功能性材料生产基地建设项目	2.5 年	11.67%	21.18%	7.59 年
蓝宇股份	年产 12,000 吨水溶性数码印花墨水建设项目	1.5 年	27.49%	23.85%	6.00 年
墨库股份	年产 40,000 吨高性能环保墨水项目	2 年	7.75%	25.03%	5.91 年
传美讯	年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目	2 年	18.82%	29.88%	5.66 年

如上表所示，根据测算，本项目具备良好的经济效益。项目建成达产后，

预估年营业收入 13,738.80 万元，年净利润 2,586.08 万元，毛利率 39.13%，净利率 18.82%，符合公司报告期毛利率及净利率水平。本项目预计税后内部收益率为 29.88%，税后静态投资回收期（含建设期 2 年）为 5.66 年，与同行业可比公司同类募投项目的测算效益处于同一水平。

（二）量化分析项目一、项目二新增固定资产摊销及折旧等对发行人营业成本、净利润和毛利率的影响，并充分揭示风险。

根据本次募投项目的建设投资安排，本次募投项目将在建设期第 1 年开始产生折旧摊销。结合本次募集资金投资项目收入、净利润预测，本次募集资金投资项目折旧摊销额在运营期对公司营业成本、净利润和毛利率的影响如下表所示：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
项目一（a）	55.30	55.30	503.75	503.75	503.75	503.75
项目二（b）	42.30	643.13	643.13	643.13	643.13	643.13
本次募投项目新增折旧摊销合计（c=a+b）	97.60	698.43	1,146.88	1,146.88	1,146.88	1,146.88
公司现有固定资产无形资产折旧摊销（d）	1,143.75	1,143.75	1,143.75	1,143.75	1,143.75	1,143.75
预计折旧摊销（e=c+d）	1,241.35	1,842.18	2,290.63	2,290.63	2,290.63	2,290.63
公司现有营业成本（f）	12,159.19	12,159.19	12,159.19	12,159.19	12,159.19	12,159.19
募投项目新增营业成本（g）	29.11	29.11	4,472.01	6,660.68	8,362.39	8,382.15
预计营业成本（h=f+g）	12,188.30	12,188.30	16,631.20	18,819.87	20,521.58	20,541.34
新增折旧摊销占预计营业成本比重（c/h）	0.80%	5.73%	6.90%	6.09%	5.59%	5.58%
预计折旧摊销占预计营业成本的比重（e/h）	10.18%	15.11%	13.77%	12.17%	11.16%	11.15%
本次募投项目新增营业收入（i）	-	-	6,819.10	10,599.80	13,738.80	13,738.80
公司现有营业收入（j）	20,707.23	20,707.23	20,707.23	20,707.23	20,707.23	20,707.23
公司现有毛利率	41.28%	41.28%	41.28%	41.28%	41.28%	41.28%
预计营业收入（k=i+j）	20,707.23	20,707.23	27,526.33	31,307.03	34,446.03	34,446.03
预计毛利率（k-h）/k	41.14%	41.14%	39.58%	39.89%	40.42%	40.37%
募投项目新增净利润（l）	（74.14）	（74.14）	995.85	1,792.25	2,586.08	2,557.78
公司现有净利润（m）	4,010.91	4,010.91	4,010.91	4,010.91	4,010.91	4,010.91
预计净利润（n=l+m-b）	3,894.47	3,293.64	4,363.63	5,160.03	5,953.86	5,925.56

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
新增折旧摊销占预计净利润比重 (c/n)	2.51%	21.21%	26.28%	22.23%	19.26%	19.35%
预计折旧摊销占预计净利润的比重 (e/n)	31.87%	55.93%	52.49%	44.39%	38.47%	38.66%

(续上表)

项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
项目一 (a)	503.75	308.54	308.54	308.54	308.54	308.54
项目二 (b)	42.30	42.30	42.30	42.30	42.30	42.30
本次募投项目新增折旧摊销合计 (c=a+b)	546.05	350.84	350.84	350.84	350.84	350.84
公司现有固定资产无形资产折旧摊销 (d)	1,143.75	1,143.75	1,143.75	1,143.75	1,143.75	1,143.75
预计折旧摊销 (e=c+d)	1,689.80	1,494.59	1,494.59	1,494.59	1,494.59	1,494.59
公司现有营业成本 (f)	12,159.19	12,159.19	12,159.19	12,159.19	12,159.19	12,159.19
募投项目新增营业成本 (g)	8,402.51	8,357.44	8,379.03	8,401.28	8,424.19	8,447.79
预计营业成本 (h=f+g)	20,561.70	20,516.63	20,538.22	20,560.47	20,583.38	20,606.98
新增折旧摊销占预计营业成本比重 (c/h)	2.66%	1.71%	1.71%	1.71%	1.70%	1.70%
预计折旧摊销占预计营业成本的比重 (e/h)	8.22%	7.28%	7.28%	7.27%	7.26%	7.25%
本次募投项目新增营业收入 (i)	13,738.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80	13,738.80
公司现有营业收入 (j)	20,707.23	20,707.23	20,707.23	20,707.23	20,707.23	20,707.23
公司现有毛利率	41.28%	41.28%	41.28%	41.28%	41.28%	41.28%
预计营业收入 (k=i+j)	34,446.03	34,446.03	34,446.03	34,446.03	34,446.03	34,446.03
预计毛利率 (k-h) /k	40.31%	40.44%	40.38%	40.31%	40.24%	40.18%
募投项目新增净利润 (l)	2,528.64	2,664.55	2,633.63	2,601.78	2,568.97	2,535.18
公司现有净利润 (m)	4,010.91	4,010.91	4,010.91	4,010.91	4,010.91	4,010.91
预计净利润 (n=l+m-b)	6,497.25	6,633.16	6,602.24	6,570.39	6,537.58	6,503.79
新增折旧摊销占预计净利润比重 (c/n)	8.40%	5.29%	5.31%	5.34%	5.37%	5.39%
预计折旧摊销占预计净利润的比重 (e/n)	26.01%	22.53%	22.64%	22.75%	22.86%	22.98%

上表中，公司现有营业收入、营业成本、毛利率、净利润、折旧摊销（不含募投项目）按照公司 2024 年度数据测算，预计募投项目产生的营业收入、营业成本、净利润为本次募投项目效益测算中预计将产生的收入和净利润，项目二不涉及收入成本等效益测算且相关折旧摊销均计入研发费用；上述估算均不

考虑公司现有业务的收入增长及净利润增长；上述测算仅用于本审核问询函的回复测算，不代表公司、保荐机构及申报会计师对公司未来业绩的盈利预测或业绩承诺。

如上表所示，公司本次募集资金建设项目新增的固定资产摊销及折旧短期内将对公司营业成本、净利润产生一定的影响，其中营业成本呈现明显上升趋势、净利润呈现先下降后上升趋势，对毛利率影响较小。随着募投项目建设完成产能释放，募投项目按计划预期实现收益，公司新增的营业收入、净利润可以覆盖新增资产带来的折旧摊销影响。但是，若公司发展不及预期或募集资金投资项目达产后效益未达预期，从而不足以弥补本次募集资金投资项目所新增资产的折旧摊销，将在一定程度上影响公司经营业绩，使得公司盈利能力面临下降的风险。

公司已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、其他风险”充分揭示风险如下：

“（三）募投项目新增折旧摊销导致短期盈利能力下滑的风险

根据公司本次募集资金投资项目使用计划，项目建成后达产年预计新增固定资产折旧和无形资产摊销合计 1,146.88 万元。公司本次募投项目的实施会带来固定资产折旧、无形资产摊销的增加，而募投项目产生经济效益需要一定时间，在项目建设及投产初期，新增的折旧摊销将会对公司短期经营业绩产生一定影响，公司短期存在盈利能力下滑的风险。”

综上所述，发行人在本次募投项目一预计效益测算中，各项数据处于合理区间范围，相关测算具备谨慎性和合理性；募投项目新增的固定资产摊销及折旧对营业成本和净利润产生了一定影响、对毛利率影响较小，因此发行人将面临短期盈利能力下滑的风险；发行人已经在招股说明书充分揭示了相关风险。

九、请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查上述（3）（4）（6）（7）（8）事项，请发行人律师核查上述（1）事项，并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师针对上述（1）事项执行了下列核查程序：

1、查阅发行人招股说明书、《珠海传美讯新材料股份有限公司年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目可行性研究报告》及《珠海传美讯新材料股份有限公司研发中心建设项目可行性研究报告》，了解发行人募投项目建设内容、资金来源以及人员与技术储备等情况；

2、查阅发行人取得的不动产权证书并访谈发行人生产负责人，了解发行人厂房土地使用情况、募投项目当前建设进度等情况；

3、查阅珠海市生态环境局出具的《关于珠海传美讯新材料股份有限公司迁扩建项目环境影响报告表的批复》（珠环建表[2023]66 号）以及《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》《建设项目环境影响评价分类管理名录》及《生态环境部审批环境影响评价文件的建设项目目录》等环保相关法律法规文件；

4、查阅珠海市发展和改革局出具的《珠海市发展和改革局关于传美讯科创园工程项目节能报告的审查意见》（珠发改节能〔2022〕59 号）和发行人提供的《传美讯科创园工程节能验收专家评审意见》《珠海传美讯新材料股份有限公司传美讯科创园工程节能验收报告（修编稿）》以及《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》《广东省固定资产投资项目节能审查实施办法》（粤能规〔2023〕3 号）等节能审查相关法律法规文件；

5、查阅珠海市金湾区发展和改革局出具的项目代码分别为 2405-440404-04-05-505798 和 2405-440404-04-05-547310 的《广东省企业投资项目备案证》；

6、对珠海市生态环境局进行访谈，并向珠海市发展和改革局进行咨询。

保荐机构、申报会计师针对上述（3）（4）（6）（7）（8）事项执行了下列核查程序：

1、访谈发行人生产负责人，了解募投项目一拟购置设备（软件）与现有设备（软件）的差异、与现有产品的差异等；

2、访谈发行人研发总监，了解募投项目二拟开展的研发项目具体内容、研发模式、对现有产品或技术的提升作用、与发行人生产规划及需求是否匹配、拟购置安装设备的用途、当前研发人员薪资水平等情况；

3、查阅同行业可比公司招股说明书、审核问询函回复及年度报告等文件，了解同行业可比公司募投项目的产能与设备投入配比，研发中心购置设备、与研发费用投入配比以及效益经济测算结果等情况；

4、查阅发行人募投项目可行性研究报告和主要设备报价单，了解项目一基本预备费、铺底流动资金的具体用途，与补充流动资金的区别，拟购置设备（软件）的类型、数量和价格，所需人员数量、计划支付的薪酬等情况，并就募集资金投资金额和经济效益的测算依据、测算过程进行了分析；

5、访谈发行人董事会秘书、财务总监，了解发行人生产经营计划、补充流动资金项目的测算依据和测算过程，报告期内现金分红、理财支出、货币资金和交易性金融资产等情况；

6、量化分析发行人募投项目一、项目二新增固定资产摊销及折旧等对发行人营业成本、净利润和毛利率的影响；

7、获取并查阅发行人更新后的招股说明书，了解发行人是否就募投项目新增固定资产摊销及折旧等对营业成本、净利润和毛利率的影响进行了充分的风险揭示。

保荐机构针对上述（2）（5）事项执行了下列核查程序：

1、获取并查阅发行人募投项目一拟购置安装主要设备的实施方案，访谈发行人生产负责人，了解前期新产线建设周期以及募投项目一拟购置设备（软件）的生产运输周期、各阶段具体工作内容、拟采取的产能消化措施等；

2、访谈发行人研发总监，了解募投项目二拟购置设备（软件）的生产运输周期、各阶段具体工作内容等情况；

3、查阅同行业可比公司招股说明书、审核问询函回复及年度报告等文件，了解同行业可比公司募投项目的建设实施进度、周期安排，相关产品的产能、产能利用率及销售等情况；

4、获取并查阅发行人报告期末在手订单列表、报告期内收入明细表、主要产品市场研究报告，了解发行人募投项目一拟生产的各类产品的在手订单、新客户拓展、各类产品市场规模增长等情况；

5、获取并查阅发行人更新后的招股说明书，了解发行人是否就募投项目是否存在产能无法消化的风险进行了充分的风险揭示。

（二）核查意见

经核查，针对上述（1）事项，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人募投项目一、项目二均具备合法的场地使用基础，公司现有土地及厂房条件可满足项目实施需求；现有环评批复及节能审查意见能够覆盖两募投项目的投产建设，无需履行新增审批手续；公司现有的研发体系和研发团队，为募投项目的顺利实施奠定了坚实的人才基础，项目实施过程中也将充分依托现有研发团队的理论支撑和经验指导，确保项目有序推进；截至本回复出具日，募投项目一、项目二尚未开工建设。因此，发行人募投项目一、项目二已履行必要的审批手续，具备实施条件。

经核查，针对上述（3）（4）（6）（7）（8）事项，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人募投项目一拟购置设备与现有设备不存在较大差异，但通过与拟购入的软件配套使用将对生产效率和产品性能的稳定性具有提升作用；募投项目一的投资金额与形成的生产能力相匹配，测算依据充分，投资规模合理。

2、发行人募投项目一的基本预备费的具体用途主要包括如设备采购安装的涨价预备费、因政策调整需增加环保设施等在内的不可预见的突发性支出等，铺底流动资金的具体用途主要包括支付原材料采购款和应对初期应收账款回收滞后导致的资金缺口等，两者与补充流动资金的重大区别体现在适用阶段部分，相应金额测算依据按照行业惯例取最小值进行测算，具备合理性。

3、发行人募投项目二拟开展的研发项目具体内容为染料精滤、广色域墨水、功能性墨水、分散剂、品质及成本优化、先进制程，研发模式为自主研发，对现有产品或技术具有提升作用，与发行人生产规划及需求匹配；购置安装设备的明细、用途、预计价格合理，所需研发人员数量、计划支付的薪酬合理，与当前研发人员薪资水平的差异具备合理性，发行人购置大量设备开展研发活动有必要且符合行业惯例，发行人具备技术与人才储备，各项资金的测算合理，在研发强度逐年下降的背景下投建研发中心是必要的。

4、结合发行人生产经营计划、营运资金需求及测算依据，报告期内现金分红情况、理财支出、货币资金、交易性金融资产等情况来看，发行人拟将募集资金用于补充流动资金的具体用途为日常经营活动中所必须的如采购原材料、发放员工薪酬等，计算依据为假设未来五年发行人将保持年均 7.79%的收入增长速度且经营性流动资产和经营性流动负债中的各项指标占比与 2024 年保持一致，具备必要性及合理性，与发行人经营规模、成长速度等相匹配。

5、发行人在本次募投项目一预计效益测算中，各项数据处于合理区间范围，相关测算具备谨慎性和合理性；募投项目新增的固定资产摊销及折旧对营业成本和净利润产生了一定影响、对毛利率影响较小，因此发行人将面临短期盈利能力下滑的风险；发行人已经在招股说明书充分揭示了相关风险。

经核查，针对上述（2）（5）事项，保荐机构认为：

1、发行人“传美讯科创园”的新产线建设周期为 7 个月，募投项目一前期新产线设计工作为 4 个月，募投项目一拟购置设备的最长生产运输周期为 12 个月左右，募投项目二拟购置设备的最长生产运输周期为 10 个月左右，各阶段具体工作内容与建设实施进度和周期安排匹配，因此发行人募投项目一、二的建设实施进度、周期安排合理，与同行业可比公司相当，符合行业惯例。

2、发行人募投项目一拟生产的各类产品与现有产品不存在差异；进一步扩大水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水等三类产品的产能具备合理性，尽管发行人本次募投项目系根据当前的发展状况及市场需求经审慎论证确定的，但是仍然存在产能无法消化的风险，因此发行人在招股说明书充分揭示了相关风险。

问题 12. 其他问题

(1) 关于大宗交易。根据申请文件，2024 年 1 月，林裕翔、迪明公司与浙江卓泰约定，将林裕翔通过迪明公司间接持有的 4.45% 公司股权转让至浙江卓泰，迪明公司与浙江卓泰通过大宗交易完成转让。请发行人说明前述协议主要内容、交易具体过程、实际交易主体、资金流向，各方是否交割完毕，对发行人及迪明公司股权结构的影响；交易过程中产生的税费是否依法充分缴纳，是否存在资金占用等侵害发行人利益情形。

(2) 关于同业竞争。请发行人按照《业务规则适用指引第 1 号》1-12 相关规定，说明控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业是否与发行人存在竞争关系，是否对发行人独立性产生影响。

(3) 关于信息披露的准确性、完整性。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势等可能减轻风险因素的类似表述；对风险因素作定量分析或针对性作定性描述。②补充披露发行人吸收合并注销子公司中墨科技的原因、进展，是否告知债权人、是否存在债权债务纠纷。③按照北交所招股书准则第 47 条、《业务规则适用指引第 1 号》1-26 相关规定，补充完善关于特定情形下延长股份锁定期的承诺；披露稳定公司股价预案及措施，并结合本次公开发行前后公众股数量、各类主体稳定股价资金安排以及稳价措施启动条件、启动程序等，说明稳价预案是否合理可行、能否有效发挥作用。④补充披露 LIMLEELEE、董事张宜兼职单位湖北高宜创业投资管理有限公司与发行人的关系。⑤补充披露传美讯科创园 6#宿舍楼未办理产权证书的原因、进展，是否涉及违法违规或权属纠纷。⑥披露发行人生产项目的环评批复与验收、排污许可是否与投产进度及产能相匹配，是否涉及高污染、高环境风险产品，已建、在建和募投项目是否满足能耗管控、节能审查方面要求。

(4) 关于其他或有事项。根据申请文件，2023 年 2 月，珠海自然资源局金湾分局出具《缴交地价款告知书》，认为公司应缴交地价款差额 441.59 万元。公司尚未缴纳。请发行人：①按照北交所招股书准则第 74 条规定，补充披露前述事项的处理进展、应对措施，对发行人财务状况、盈利能力的影响。②说明是否对土地使用、持续经营产生不利影响。

请保荐机构、发行人律师核查上述（1）（2）（4）事项，并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

一、关于大宗交易。根据申请文件，2024 年 1 月，林裕翔、迪明公司与浙江卓泰约定，将林裕翔通过迪明公司间接持有的 4.45% 公司股权转让至浙江卓泰，迪明公司与浙江卓泰通过大宗交易完成转让。请发行人说明前述协议主要内容、交易具体过程、实际交易主体、资金流向，各方是否交割完毕，对发行人及迪明公司股权结构的影响；交易过程中产生的税费是否依法充分缴纳，是否存在资金占用等侵害发行人利益情形

（一）发行人说明前述协议主要内容、交易具体过程、实际交易主体、资金流向，各方是否交割完毕，对发行人及迪明公司股权结构的影响

1、前述协议的主要内容、实际交易主体

（1）迪明公司与浙江卓泰签订《股份转让协议书》

合同名称	股份转让协议书
签署方	迪明公司、浙江卓泰
签订时间	2024 年 1 月 19 日
协议主要内容	1、迪明公司将其持有公司 3,860,000 股股份，占公司总股本的 4.45%，以每股 5.00 元人民币转让至浙江卓泰，股份转让价款总计 19,300,000.00 元；2、浙江卓泰应当于本协议生效后 5 日内，付清上述股份转让价款；同时双方同步按照《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》通过全国中小企业股份转让系统完成约定标的股份交割。

（2）林裕翔、迪明公司与浙江卓泰签订《股份转让协议》

合同名称	股份转让协议
签署方	林裕翔、浙江卓泰、迪明公司

合同名称	股份转让协议
实际交易主体	林裕翔、浙江卓泰
签订时间	2024 年 1 月 19 日
协议主要内容	1、林裕翔通过迪明公司间接持有公司 3,860,000 股股份，占公司总股本的 4.45%，以每股 5.00 元人民币转让至浙江卓泰，股份转让价款总计 19,300,000.00 元；2、浙江卓泰应当于本协议生效后 5 日内，付清上述股份转让价款；同时各方同步按照《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》通过全国中小企业股份转让系统完成约定标的股份交割。
特殊权利约定	林裕翔及迪明公司向浙江卓泰承诺若公司未能在该协议生效后的 18 个月内通过北京证券交易所的上市审核，浙江卓泰有权要求林裕翔及迪明公司回购浙江卓泰所持有公司所有股份。回购价款=股份转让款总额×（1+年化利率 6%）×投资期间（投资期间为乙方实际支付全部股份转让款至甲方及丙方履行回购义务之日止）—投资期间乙方已经累计获得的公司分红。

（3）林裕翔、迪明公司与浙江卓泰签订《<股份转让协议>之补充协议》，解除特殊权利条款

合同名称	《股份转让协议》之补充协议
签署方	林裕翔、浙江卓泰、迪明公司
实际交易主体	林裕翔、浙江卓泰
签订时间	2024 年 5 月
协议主要内容	各方协商一致解除 2024 年 1 月 19 日签署的《股份转让协议》第四条第 4.1 项之（股份回购）特殊权利条款及相关的所有权利、义务，各方同意该项条款自始无效且对各方不再具有约束力，不因任何原因、条件重新恢复。同时，各方一致确认承诺不新增同类条款，并声明股份无代持、信托或权属争议，穿透股东符合法定持股要求。

2、交易具体过程

（1）迪明公司与浙江卓泰交易过程：

2024 年 1 月 19 日、2024 年 1 月 26 日，迪明公司于全国中小企业股份转让系统以大宗交易的方式合计向浙江卓泰转让公司 3,860,000 股股份（成交均价为 5 元），扣除交易所涉及的佣金、印花税等费用后股份转让价款共计 19,261,890.62 元。

（2）迪明公司内部审议过程如下：

2024 年 5 月 10 日，迪明公司召开股东会，同意迪明公司股东 LIM KHENG TEE、林裕翔和张云杰按持股比例进行利润分配，三人取得现金股利分别为 1,002.66 万元、542.35 万元和 195.02 万元。

（3）迪明公司内部股份调整

2024 年 5 月 14 日，林裕翔其持有迪明公司 9,452 普通股作价 194.92 万元转让予张云杰，并于同日将其持有迪明公司 48,596 普通股作价 1,002.56 万转让予 LIM KHENG TEE；本次股份转让系以张云杰、LIM KHENG TEE 获得迪明公司分红款确定。

2024 年 10 月 10 日，林裕翔基于离婚财产分割将其持有迪明公司 128,400 普通股转让予李玲。

3、资金流向

本次交易系林裕翔先生通过迪明公司转让其间接持有公司股份，相关款项系用于离婚财产分割支付给李玲，具体情况如下：

迪明公司将股份转让款项按迪明公司内部持股比例进行利润分配，LIM KHENG TEE、张云杰收取的迪明公司利润分配款项用于支付林裕翔转让迪明公司股份的价款，林裕翔取得的迪明公司利润分配款项及迪明公司股份受让价款用于离婚财产分割。

经核查，前述交易的最终资金流向系林裕翔用于离婚财产分割，不存在异常情形。

4、交易各方是否交割完毕，对发行人及迪明公司股权结构的影响

交易各方对应股份已过户，相关价款已支付完毕，本次交易交割完毕。本次交易系林裕翔先生通过迪明公司转让其间接持有公司股份，交易完成后，迪明公司内部股东 LIM KHENG TEE、张云杰间接持有公司的股份均未发生变更。

前述交易完成前后，迪明公司的股权结构如下：

单位：%

迪明公司减持股份前内部股东间接持有公司股份情况				迪明公司减持股份后内部股东间接持有公司股份情况			
股东名称	持有迪明公司股权比例	迪明公司持有传美讯股份情况	迪明公司内部股东间接持有传美讯股份比例	股东名称	持有迪明公司股权比例	迪明公司持有传美讯股份情况	迪明公司内部股东间接持有传美讯股份比例
林裕翔	31.1730	57.2427	17.8443	林裕翔	12.5282	52.7905	6.6137
LIM KHENG	57.6200	57.2427	32.9832	LIM KHENG TEE	62.4796	52.7905	32.9832

迪明公司减持股份前内部股东间接持有公司股份情况				迪明公司减持股份后内部股东间接持有公司股份情况			
股东名称	持有迪明公司股权比例	迪明公司持有传美讯股份情况	迪明公司内部股东间接持有传美讯股份比例	股东名称	持有迪明公司股权比例	迪明公司持有传美讯股份情况	迪明公司内部股东间接持有传美讯股份比例
TEE							
张云杰	11.2070	57.2427	6.4152	张云杰	12.1522	52.7905	6.4152
合计	100	/	57.2427	李玲	12.8400	52.7905	6.7783
				合计	100.0000	/	52.7905

注：上述表格合计数与所列数值直接相加之和在尾数上有差异，系因四舍五入所致。

前述交易完成后，LIM KHENG TEE 先生和林裕翔先生可以实际支配的公司股份表决权占公司股份表决权总数的 62.7905%，迪明公司仍系发行人控股股东，LIM KHENG TEE、林裕翔仍是发行人的实际控制人，发行人的控制权不会因前述交易发生变化，发行人的控制权清晰稳定。

（二）交易过程中产生的税费已依法充分缴纳

迪明公司作为转让方已将相关投资收益纳入企业所得税汇算清缴，发行人已就本次股份转让事项代迪明公司进行税收申报及办理对外支付税务备案登记，并予以代扣代缴企业所得税。

（三）前述交易不存在资金占用等侵害发行人利益情形

本次交易过程中，发行人已就本次股份转让事项代迪明公司进行税收申报，并予以代扣代缴企业所得税。根据公司提供的银行流水显示，发行人于 2024 年 8 月 23 日替迪明公司向税务机关申报代扣代缴本次交易的税费，合计 1,860,623.84 元，且迪明公司已将公司代扣代缴的税款予以归还。

二、关于同业竞争。请发行人按照《业务规则适用指引第 1 号》1-12 相关规定，说明控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业是否与发行人存在竞争关系，是否对发行人独立性产生影响。

（一）控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业

截至本问询函回复出具之日，发行人控股股东，实际控制人及其亲属控制的企业如下：

序号	企业名称	主营业务	控制关系	与发行人是否存在业务往来	是否存在同业竞争
1	思邦投资有限公司	未实际从事经营业务，正在办理解散手续	控股股东迪明公司的全资香港子公司	否	否
2	珠海市前景企业管理合伙企业（有限合伙）	未实际从事经营业务	公司员工持股平台	否	否
3	XPOSSIBLE TECHNOLOGIES SDN BHD	为酒店业提供可扩展性解决方案和完整的互联网解决方案	实际控制人 LIM KHENG TEE 的哥哥 LIM KENG CHEW 担任总经理的境外企业	否	否
4	IDEAL SUPPLY & ENGINEERING CO.,LTD	打印机零配件及相关耗材 贸易	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 控制的境外企业	是	否
5	PANTUM (THAILAND) CO., LTD.	电子器械、设备配线供应和建筑材料	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 持股 30%的境外企业	否	否
6	M. C. K. Y. TECHNOLOGIES CO.,LTD.	提供政府无人机、地图信息和咨询服务	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 控制的境外企业	否	否
7	DELI OFFICE EQUIPMENT CO., LTD.	销售打印机零配件、耗材和建筑材料	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 控制的境外企业	否	否
8	M.C.K.Y. INTERTRADE COMPANY LIMITED	市场营销咨询服务	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 控制的境外企业	否	否
9	MCKY JEWELRY CO., LTD	汽车零部件经销商	实际控制人 LIM KHENG TEE 的弟弟 LIM KENG HONG 控制的境外企业	否	否
10	宝浚科技有限公司	打印机零配件及相关耗材贸易	实际控制人林裕翔弟弟林裕淳控制的境外企业	是	否

截至本问询函回复出具之日，在发行人控股股东、实际控制人及其亲属全资或控股的企业中，主营业务属于打印机耗材贸易的企业为 IDEAL SUPPLY & ENGINEERING CO.,LTD（以下简称“IDEAL 公司”）、DELI OFFICE EQUIPMENT CO., LTD.（以下简称“DELI 公司”）与宝浚科技有限公司（以下简称“宝浚公司”），其他企业的主营业务均与发行人业务存在显著差异或无实际经营，与发行人不存在同业竞争。

（二）控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人不存在

竞争关系，对发行人独立性不产生影响

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-12的规定，对发行人与 IDEAL 公司、DELI 公司与宝浚公司之间同业竞争的核查情况如下：

序号	企业名称	股权控制关系	注册地及实际经营场所所在地	主营业务
1	IDEAL 公司	LIM KENG HONG 持股 49%	泰国曼谷	贸易公司，主要从事销售打印机、打印机零配件等打印耗材，不进行生产或产品的研发
2	DELI 公司	LIM KENG HONG 持股 49%	泰国曼谷	贸易公司，系 DELI 品牌的泰国授权代理商，主要从事销售 DELI 品牌的打印机、打印机零配件等打印耗材，不进行生产或产品的研发
3	宝浚公司	林裕淳持股 100%	中国台湾	贸易公司，主要从事销售打印机、打印机零配件等打印耗材，不进行生产或产品的研发

发行人与 IDEAL 公司、DELI 公司及宝浚公司之间不存在重叠股东，也不存在相互持股的情况。因此，发行人与 IDEAL 公司、DELI 公司与宝浚公司历史沿革相互独立、发展历程无历史渊源，发行人与前述公司亦不存在相互之间的股权投资关系或协议控制关系。

发行人自成立以来在广东省珠海市独立运营，具有独立的生产经营场所、商标专利及其他知识产权、房产、设备等资产，并且发行人的高级管理人员、核心技术人员未在 IDEAL 公司、DELI 公司及宝浚公司中担任任何职务，发行人与前述公司不存在混同用工的情况，发行人与前述公司资产、人员、机构相互独立。

IDEAL 公司、DELI 公司及宝浚公司均为贸易公司，不进行生产或产品的研发。发行人主要业务为数码喷印墨水的研发、生产和销售。发行人为生产型企业，而 IDEAL 公司、DELI 公司及宝浚公司均为贸易公司，双方产品服务存在显著差异。其中，IDEAL 公司和宝浚公司属于公司所处行业下游贸易环节，其销售的墨水主要从发行人处采购，不存在竞争关系或利益冲突关系。DELI 公司系 DELI 品牌的泰国授权代理商，其销售的产品主要系 DELI 品牌的产品，因此其供应商与销售范围与发行人存在显著区别，两者不存在竞争关系或利益冲突关系。

综上，发行人与 IDEAL 公司、DELI 公司及宝浚公司不属于《业务规则适

用指引第 1 号》1-12 规定的应当认定为同业竞争的情形。发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人不存在竞争关系，对发行人独立性不产生影响。

三、关于信息披露的准确性、完整性。

（一）全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势等可能减轻风险因素的类似表述；对风险因素作定量分析或针对性作定性描述。

1、公司已全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势等可能减轻风险因素的类似表述；对风险因素作定量分析或针对性作定性描述。修订后的“风险因素”已经在招股说明书“第三节 风险因素”部分披露如下：

“一、经营风险

（一）宏观经济环境变化风险

公司的主营业务为适配于喷墨打印机、大幅面写真机、数码印花机的数码喷印墨水的研发、生产、销售业务，受打印设备终端消费需求变化密切影响。如果未来我国宏观经济及公司产品下游应用领域的产业政策发生重大不利变化，将可能给公司带来较大的经营风险，从而对公司的经营业绩可能产生较大的不利影响。

（二）市场竞争加剧风险

我国是数码喷印耗材生产大国，其中数码喷墨产能、产量逐年提升，上下游企业如蓝宇股份、天威新材、宏华数科、墨库股份等亦布局本行业，市场竞争日趋激烈，与此同时，国内大部分墨水生产企业仍处于低端产品市场，低价恶性竞争扰乱市场秩序的情况时有发生，同时公司还面临着来自国外企业的竞争。若公司不能持续技术创新、增强研发能力、提高生产效率、扩大业务规模，或者当原材料价格上涨，但因市场竞争原因公司无法将成本完全转嫁至下游客户，公司将面临无法维持高毛利率导致盈利能力下滑、市场占有率无法持续提高等风险。

（三）原材料价格波动风险

公司原材料主要由色料、溶助剂构成。报告期内，公司主营业务成本中原材料成本的比例分别为 79.97%、79.41%和 81.22%，占比较高。虽然公司主要色料如黑色水性染料、分散蓝、分散黄、分散红和分散棕采购价格呈下降趋势，而蓝色水性染料、红色水性染料和黄色水性染料的价格存在一定的波动。随着国家逐渐加强对生态环境的保护，以及受到安全生产事故的影响，可能会影响到色料生产企业的稳定生产，进而导致色料类原材料价格波动。如果未来公司主要原材料采购价格发生较大波动且公司不能采取有效措施应对的话，公司将无法及时传导原材料价格上升压力，从而引发公司无法维持高毛利率，导致盈利能力下降风险。

（四）销售价格下降的风险

近年来数码喷墨印花行业快速发展，数码喷印墨水消耗量逐年增长，行业新增产能增长较快，但如果未来发行人等国内专业墨水生产商与产业链上下游企业新增墨水产能同时释放，数码喷印墨水产能扩张或将带来阶段性供给过剩，可能导致墨水销售价格下降。此外，由于数码印花成本仍高于传统印花成本，为了数码喷墨印花的推广及发展，墨水等耗材价格将持续下降以提高数码印花的渗透率。报告期内，公司**主要产品**的平均销售价格均呈下降趋势。若后期公司在配方迭代、生产管理、成本控制等方面无法适应行业趋势，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

（五）境外销售及贸易摩擦风险

报告期内，公司境外主营业务收入占比分别为 33.97%、39.46%和 38.59%，占比较高，产品主要销往土耳其、巴西、印度尼西亚、阿根廷、埃及、阿拉伯联合酋长国、秘鲁、墨西哥等国家。近年来，全球产业格局深度调整，国际贸易保护主义倾向有所抬头，逆全球化趋势显现，贸易纠纷日渐增多。若未来某些出口市场所在国家、地区的政治、经济、社会形势以及贸易、外汇、关税政策等方面发生重大不利变化，将对公司的出口贸易产生不利影响，进而对公司经营业绩产生影响。

（六）数码喷印技术代替传统印刷技术速度不达预期的风险

随着国民经济发展，数字化产品和数字化生产方式的进一步普及，数字化生产手段将成为各行业重要的发展方向，相比于传统印刷技术，数码喷印具有“无需制版、按需印刷、可变数据、节能环保”等独特优势，目前处于快速发展阶段。与传统印刷方式相比，数码喷印所使用的印刷设备、墨水、喷头等价格以及对生产及技术人员的素质要求都较高。若未来数码喷印技术在使用成本及使用便捷性上无法进一步突破，那么数码喷印技术代替传统印刷技术的速度会受到实质影响，从而对公司未来经营业绩造成不利影响。

二、财务风险

（一）成长能力及业绩持续下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 22,062.55 万元，2024 年和 2025 年营业收入分别较上年度增长 7.79%和 6.55%，2023 年至 2025 年公司营业收入的复合增长率为 7.16%；公司净利润分别为 4,220.23 万元、4,010.91 万元和 4,004.88 万元，发行人报告期内净利润小幅下滑，公司未来是否能够持续稳定增长仍受到国家政策、竞争加剧、主要客户流失、产品被替代、主要出口国家和地区的贸易政策和贸易环境等多重因素的影响，故公司存在成长能力及业绩持续下滑的风险。

（二）税收优惠政策变化风险

传美讯于 2021 年 12 月 20 日取得广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局共同批准颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR202144007471，有效期三年。2024 年 12 月 11 日，传美讯成功通过高新复审，取得证书编号为 GR202444010562 的《高新技术企业证书》，有效期三年。传美讯自 2021 年起至 2026 年连续六年享受国家关于高新技术企业的相关税收优惠政策，按 15%的税率征收企业所得税。如果公司将来未能通过高新技术企业资格的重新认定，或者国家相关税收政策发生变化，会对公司的经营业绩产生不利影响。

（三）应收账款发生坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 4,850.86 万元、4,698.71 万元和 5,884.16 万元，其占各期末资产总额的比重分别为 14.19%、13.13%和

15.92%。随着公司的发展，若公司下游主要客户生产经营状况发生重大不利变化，无法按期回款，公司将不能排除应收账款发生坏账的风险。

（四）汇率波动风险

报告期内，公司的境外主营业务收入分别为 6,411.99 万元、7,981.80 万元和 **8,252.51 万元**，占主营业务收入的比例分别为 33.97%、39.46%和 **38.59%**，受到全球经济形势变动等因素影响，人民币兑美元汇率波动较大，汇兑损益分别为-29.14 万元、-94.57 万元和 **38.80 万元**。若未来人民币兑美元汇率发生较大的波动，可能会对公司的业绩产生一定影响。

（五）新厂区折旧摊销导致盈利能力下降风险

报告期内，公司营业收入分别为 19,211.28 万元、20,707.23 万元和 **22,062.55 万元**，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 4,284.22 万元、3,914.02 万元和 **3,885.75 万元**。公司新厂区投入使用带来折旧和摊销费用增加，2024 年和 **2025 年**公司盈利能力**小幅**下滑，若公司未来业务规模增长不及预期，未来盈利能力可能存在进一步下滑的风险。

三、技术风险

（一）保持持续创新能力的风险

数码喷印设备耗材行业呈现出政策长期重视、技术持续更新的特征，这对于公司的持续创新能力、研发和生产的快速反应能力提出了较高的要求。如果公司产品的研发与目标应用领域的需求之间存在偏差，将使得公司的相关研发成果无法有效拓展到新的应用领域，从而导致公司研发失败、整体竞争力下降的风险。如果公司不能及时把握下游应用领域的技术、市场和政策变化趋势，并进行及时的技术、工艺和产品创新，将使得公司相关技术和产品存在被替代的风险，从而对公司业务发展造成不利影响。

（二）技术泄密及核心技术人员流失的风险

数码喷印墨水涉及到应用化学、高分子材料、流体力学等多领域相关核心技术及生产工艺，需要一定的技术团队才能支撑产品的研发及生产，还需密切关注下游各应用领域需求变化，进行相应的技术改进和工艺升级。但随着业内

竞争的日益加剧，可能出现知识产权受到侵犯、非专利技术失密或核心技术人员流失，进而削弱公司在技术研发领域的核心竞争力，对公司的发展带来不利影响。

四、管理风险

（一）公司经营规模扩大带来的管理风险

公司自成立以来持续快速发展，公司资产、业务规模扩张，公司研发、采购、生产、销售等环节的资源配置和内控管理的复杂程度不断上升，对公司的组织架构和经营管理能力提出了更高要求，不排除公司内控体系和管理水平不能适应公司规模快速扩张的可能性。如果公司的内控体系和管理水平不能满足业务规模扩大对公司各项规范治理的要求，将会对公司的盈利能力造成不利影响。

（二）实际控制人控制的风险

本次公开发行前，公司实际控制人 LIM KHENG TEE 先生和林裕翔先生通过迪明公司和珠海前景合计控制公司 62.79%的股权，同时 LIM KHENG TEE 先生任公司董事长、总经理，林裕翔先生任公司董事、副总经理。虽然公司已经建立较为健全的法人治理结构，但仍不能完全排除实际控制人凭借其控制地位，通过行使表决权等方式对公司的人事任免、生产和经营决策等进行控制，从而影响公司决策的科学性和合理性，损害公司及公司中小股东的利益。

（三）社保公积金未完全缴纳风险

截至 2025 年 12 月 31 日，公司员工总人数为 246 人，公司与员工签署了劳动/劳务合同；公司为 239 人缴纳了社会保险和公积金，占有所有员工的 97.15%。员工人数与缴纳人员存在差异的原因系当月新入职员工 2 名于次月购买及 5 名退休返聘员工无法购买。虽然公司及子公司信用报告显示报告期内未受处罚，但如果主管部门在期后核查公司的社会保险和住房公积金缴纳情况，则公司可能面临受到行政处罚的风险。

（四）实际控制人变更风险

2024 年 9 月，林裕翔先生与李玲女士离婚事宜导致林裕翔先生持有公司股

份变动，双方离婚财产分割已实施完毕，双方均不存在异议。本次离婚财产分割后，林裕翔先生持有发行人控股股东迪明公司 12.53%的股权，一致行动人 LIM KHENG TEE 先生持有迪明公司 62.48%的股权，两人合计持有迪明公司 75.01%的股权；两人通过迪明公司控制发行人 52.79%的股份对应的表决权。同时，林裕翔先生作为珠海前景的执行事务合伙人控制发行人 10%股份对应的表决权。此外，林裕翔先生作为发行人的创始人，目前还担任发行人的董事、副总经理。

报告期内，发行人共同实际控制人为 LIM KHENG TEE 和林裕翔，未发生变更。如果双方一致行动关系到期后不再延续，将影响林裕翔先生实际控制人地位，公司将存在实际控制人变更的风险，可能对发行人经营稳定性造成不利影响。

五、其他风险

（一）募集资金投资项目风险

公司根据发展战略和市场发展趋势，审慎论证后确定本次募集资金投资的项目为“年产 4,700 吨数码喷印墨水建设项目”、“研发中心建设项目”和补充流动资金项目，前两个项目是现有主业的扩张和延伸。由于募投项目经济效益分析数据均为预测性信息，项目建设尚需较长时间，届时如果产品价格、市场环境、客户需求出现较大变化，募投项目经济效益的实现将存在较大不确定性。

（二）募投项目新增产能无法消化的风险

本次募集资金投资项目全部达产后，公司将新增年产 4,700 吨产能，分别为 1,900 吨水性染料墨水、1,900 吨分散墨水和 900 吨水性颜料墨水。但如果未来公司因市场维护与开拓不力、下游市场需求增速低于预期、市场竞争恶化等原因导致产品销售不达预期，则本次募投项目的新增产能存在无法消化的风险。

（三）募投项目新增折旧摊销导致短期盈利能力下滑的风险

根据公司本次募集资金投资项目使用计划，项目建成后达产年预计新增固定资产折旧和无形资产摊销合计 1,146.88 万元。公司本次募投项目的实施会带来固定资产折旧、无形资产摊销的增加，而募投项目产生经济效益需要一定时

间，在项目建设及投产初期，新增的折旧摊销将会对公司短期经营业绩产生一定影响，公司短期存在盈利能力下滑的风险。

（四）净资产收益率下降的风险

本次发行完成后，公司净资产将会大幅增加，由于募集资金投资项目需要一定的建设期，不能在短期内产生经济效益，在上述期间内，股东回报仍将主要通过现有业务实现，预计发行完成后公司的净资产收益率在短期内存在下降的风险。

（五）发行失败风险

公司本次申请公开发行股票并在北交所上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济环境、证券市场整体情况、投资者对公司股票发行价格的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响，可能存在因认购不足而导致的发行失败风险。”

（二）补充披露发行人吸收合并注销子公司中墨科技的原因、进展，是否告知债权人、是否存在债权债务纠纷。

公司在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”之“（一）控股子公司情况”部分补充披露如下：

“公司为适应传美讯经营发展需要，本次吸收合并主要考虑进一步优化公司管理架构，更好地整合公司资源，提高公司整体运营效率和管理效率，实现降本增效的目的。

2024 年 12 月 4 日，传美讯召开董事会和监事会，审议通过传美讯吸收合并中墨科技等议案，并提交股东会审议。2024 年 12 月 20 日，传美讯与中墨科技分别召开股东会会议，审议通过传美讯吸收合并中墨科技等议案；同日，中墨科技与传美讯签署《吸收合并协议》，对吸收合并方案等事项进行了确认。本次吸收合并后，传美讯存续经营，注册资本不变，中墨科技的独立法人资格将被注销，其全部资产、负债、业务及人员等由传美讯承继。

传美讯已于 2024 年 12 月 20 日向其债权人发出通知，履行告知债权人的义务。中墨科技于 2025 年 3 月 3 日在珠海市金湾区市场监督管理局刊登《珠海中

墨科技有限公司简易注销公告》，公告日期为 2025 年 03 月 03 日至 2025 年 3 月 23 日，履行告知债权人的义务。

截至本招股说明书签署日，中墨科技自 2022 年 1 月至本次注销前的税务申报及缴纳已完成，已办结海关手续并注销相关法律文件。其他注销相关的手续尚在办理中。

本次吸收合并已按照《公司法》关于公司合并的相关规定，履行了签署合并协议、编制资产负债表及财产清单、公告、办理变更登记等程序，相关资产、债权债务处理等符合法律、法规的规定，已履行告知债权人的义务、不存在债权债务纠纷。”

（三）按照北交所招股书准则第 47 条、《业务规则适用指引第 1 号》1-26 相关规定，补充完善关于特定情形下延长股份锁定期的承诺；披露稳定公司股价预案及措施，并结合本次公开发行前后公众股数量、各类主体稳定股价资金安排以及稳价措施启动条件、启动程序等，说明稳价预案是否合理可行、能否有效发挥作用。

1、按照北交所招股书准则第 47 条、《业务规则适用指引第 1 号》1-26 相关规定，补充完善关于特定情形下延长股份锁定期的承诺；

根据北交所招股书准则第 47 条、《业务规则适用指引第 1 号》1-26 相关规定，发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（一）与本次公开发行有关的承诺情况”和“（三）承诺具体内容”中补充披露完善关于特定情形下延长股份锁定期的承诺，具体如下：

“（1）与本次公开发行有关的承诺情况

承诺主体	承诺开始日期	承诺结束日期	承诺类型	承诺内容（索引）
控股股东、实际控制人	2025/6/13	长期有效	关于发生违法违规情形后自愿限售的承诺函	（三）承诺具体内容 1（17）

（2）承诺具体内容

（17）控股股东、实际控制人关于发生违法违规情形后自愿限售的承诺函控股股东及实际控制人做出承诺如下：

“1、若公司上市后发生资金占用、违规担保、虚假陈述等严重违法违规情

形，自前述违法违规情形发生之日起，至违法违规情形发现后 6 个月内，本企业/本人自愿限售直接或间接持有的公司股份，并按照北京证券交易所相关要求办理自愿限售手续。

2、若公司上市后本企业/本人发生内幕交易、操纵市场、虚假陈述等严重违法违规行为，自前述违法违规行为发生之日起，至违法违规行为发现后 12 个月内，本企业/本人自愿限售直接或间接持有的公司股份，并按照北京证券交易所相关要求办理自愿限售手续。

本承诺人将遵守上述限售承诺，若本承诺人违反上述承诺的，本承诺人将承担相应的法律责任。”

2、披露稳定公司股价预案及措施，并结合本次公开发行前后公众股数量、各类主体稳定股价资金安排以及稳价措施启动条件、启动程序等，说明稳价预案是否合理可行、能否有效发挥作用。

为保护投资者利益，进一步明确发行人在北交所上市后稳定股价的措施，发行人修订了《公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》（以下简称“稳定股价预案”），发行人已在招股说明书“第十一节 投资者保护”补充披露稳定公司股价预案及措施，并结合本次公开发行前后公众股数量、各类主体稳定股价资金安排以及稳价措施启动条件、启动程序等，说明稳价预案是否合理可行、能否有效发挥作用，具体内容如下：

“五、稳定股价预案的主要内容

为保护投资者利益，进一步明确发行人在北交所上市后稳定股价的措施，发行人修订了《公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》（以下简称“稳定股价预案”），具体情况如下：

（一）启动和终止股价稳定措施的条件

1、启动条件

（1）自公司公开发行股票并在北交所上市之日起 6 个月内，若公司股票连续 10 个交易日收盘价（如因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照有关规定作相应调整，下同）均低于本次发行价

格。

(2) 自公司公开发行股票并在北交所上市之日起第 7 个月至第 36 个月内，若公司股票出现连续 20 个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产（若最近一期审计基准日后，公司因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，每股净资产须按照有关规定作相应调整，下同）。

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

2、中止条件

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

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

(3) 继续增持股票将导致需要履行要约收购义务。

(4) 继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合北交所上市条件。

3、终止条件

股价稳定措施实施期间，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕：

(1) 因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，具体的稳定股价措施实施

期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 1 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。

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

（3）中国证监会和北交所规定的其他情形。

（二）股价稳定具体措施及实施程序

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

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

1、公司控股股东及实际控制人增持公司股票

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

（2）公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知公司控股股东及实际控制人；公司控股股东及实际控制人应在接到通知之日起 3 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。

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

1）若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司取得的现

金分红金额的 20%且不低于 200 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得税后现金分红金额的 60%或不超过 600 万元（以二者孰高值为准）。

2）若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额不低于最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 20%且不低于上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 40%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过最近一次从公司所获得税后现金分红金额的 60%或不超过上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 100%（以二者孰高值为准）。

2、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票

若根据稳定股价措施完成控股股东及实际控制人增持股票后，公司股价仍低于本次发行价格（适用于触发启动条件 1 的情形）或公司上一年度未经审计的每股净资产（适用于触发启动条件 2 的情形）时，则启动在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员（以下简称“有增持义务的公司董事、高级管理人员”）增持：

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

（2）公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 10 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。

（3）有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相

关事项，应遵循以下原则：

1) 若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 20%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 60%。

2) 若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 20%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 60%。

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

3、公司回购股票

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

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

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

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

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

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

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

2）在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间内，公司每期用于回购股份的资金金额不低于上一会计年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 20%，回购开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则公司需继续进行回购，其每期用于回购股份的资金金额不超过上一会计年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 50%。

（6）回购价格不超过公司上一年度未经审计的每股净资产。

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

（三）稳定股价的约束措施

在启动股价稳定措施的条件满足时，如公司、控股股东及实际控制人、有增持义务的董事（不含独立董事）和高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施，承诺接受以下约束措施：

1、公司的约束措施

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司未采取上述稳定股价的具体措施，公司将在股东会及北交所官网公开说明未采取稳定股价措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将向投资者依法承担赔偿责任，并按照法律、法规及相关监管机构的

要求承担相应的责任；如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

2、控股股东及实际控制人约束措施

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

3、有增持义务的董事（不含独立董事）和高级管理人员的约束措施

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

（四）本次公开发行前后公众股数量

本次发行前，发行人公众股东合计持股 **1,166.31 万股**，占总股本的 **13.45%**。不考虑超额配售选择权，本次发行后，发行人公众股东合计持股 **1,334.92 万股**，占发行后总股本的 **25.00%**。**为保障稳定预案实施的可行性，降低发行人因执行稳定股价措施导致公司股权分布不符合北交所上市条件的风险，发行人拟对发行股份数量进行调增并提交董事会及股东会审议。**

（五）稳定预案的可行性，能有效发挥作用

发行人基于自身情况，已经制定并审议通过了《公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市后三年内稳定股价预案》，内容包括启动和停止股价稳定措施的条件、股价稳定具体措施及实施程序、稳定股价的约束措施等。发行人、发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人以及在公司任职并领取

薪酬的非独立董事、高级管理人员等相关责任主体已对稳定股价措施出具承诺，相关承诺内容具体、明确且发行人公众股东分布不影响稳定股价预案的可行性。

除上述稳定股价预案措施外，发行人还将进一步采取以下完善稳定股价措施：

1、发行人在未来发行阶段将根据相关法律法规、政策，结合资本市场情况、并参考同行业上市公司市场情况和市场认购情况，合理确定发行价格；

2、发行人未来将聚焦于主营业务，按计划推进实施募投项目，进一步加大研发投入和先进技术储备、扩展现有产品技术应用领域、提高生产效率和产品质量，加大营销开发的深度和广度，通过不断提高公司业绩来提升公司的投资价值；

3、发行人将积极落实各项投资者权益保护的制度和承诺，包括不限于提高信息披露质量，与投资者保持良好的沟通和交流；落实公司分红制度让投资者能够获得长期回报；维护各类股东的平等权利，保护中小投资者权益等。

综上所述，发行人现有稳价议案及相关措施内容明确，针对性和可执行性较强，能够切实有效发挥作用，具备可行性及能发挥有效作用。”

（四）补充披露 LIMLEELEE、董事张宜兼职单位湖北高宜创业投资管理有限公司与发行人的关系。

发行人已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（四）偶发性关联交易”部分补充披露“LIM LEE LEE 系实际控制人之一 LIM KHENG TEE 的配偶”。

发行人已在招股说明书“第四节发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（二）持有发行人 5%以上股份的其他主要股东”部分补充披露如下：

董事张宜兼职单位湖北高宜创业投资管理有限公司系公司股东之一宜昌国投产业投资基金（有限合伙）的执行事务合伙人（委派代表：章爱华），系发行人间接股东。

湖北高宜创业投资管理有限公司的股东及股东结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	湖北科创投资管理有限公司	400.00	40.00
2	宜昌产投产业研究发展有限公司	400.00	40.00
3	张宜	200.00	20.00
合计		1000.00	100.00

（五）补充披露传美讯科创园 6#宿舍楼未办理产权证书的原因、进展，是否涉及违法违规或权属纠纷。

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（四）固定资产、在建工程”补充披露传美讯科创园 6#宿舍楼未办理产权证书的原因、进展，是否涉及违法违规或权属纠纷，具体如下：

“公司产权证书尚在办理之中的房屋建筑物如下：

序号	权利人	建筑名称	规划许可证文号	用途	办理进展	对应不动产权证书
1	传美讯	员工宿舍	建字第（金湾）2021-146号	员工宿舍	正在办理	粤（2022）珠海市不动产权第 0065636 号

2023 年 2 月 23 日，珠海市自然资源局金湾分局向公司出具《缴交地价款告知书》（珠自然资函〔2023〕258 号），公司通过法院拍卖获得的“金湾区三灶镇大门路东侧、定湾十二路北侧 30,245.52 平方米工业用地”在转让时整体未投产且属优惠地价，依据《法院执行裁定书》（〔2021〕粤 0404 执 2148 号之一）规定，公司应缴交地价款差额 4,415,845.92 元；并明确公司申请听证、提出陈述申辩意见的权利。

由于对缴交该地价款差价存在异议，公司于法定期限内向珠海市自然资源局金湾分局申请听证会。2023 年 4 月 12 日，珠海市自然资源局金湾分局召开了《珠海传美讯新材料股份有限公司不服珠海市自然资源局金湾分局作出的<缴交地价款告知书>（珠自然资函〔2023〕258 号）》听证会，听证会未形成明确的结论。公司出于谨慎考虑，计提了相应的预计负债。

由于上述土地出让金事宜尚无明确进展，因此宿舍楼未能办理产权证书。

上述建筑物尚未取得房产证，但公司已遵循法律规定完成《建设工程规划许可证》及《建筑工程施工许可证》等必备的手续，房屋产权证书的申办工作

亦在积极推进之中。根据 2025 年 2 月 25 日、2025 年 8 月 30 日和 **2026 年 3 月 25 日** 信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内未发现公司及子公司在自然资源领域受到行政处罚的记录。

因此，公司上述建筑物虽未取得房产证存在瑕疵，但其用途为提供员工宿舍，属于辅助性建筑，并不涉及公司的生产经营活动，不会对公司正常生产经营带来重大不利影响，不涉及违法违规或权属纠纷。”

（六）披露发行人生产项目的环评批复与验收、排污许可是否与投产进度及产能相匹配，是否涉及高污染、高环境风险产品，已建、在建和募投项目是否满足能耗管控、节能审查方面要求。

公司已经在招股说明书“第五节 业务和技术”之“六、业务活动合规情况”部分补充披露如下：

“3、环评批复与验收情况

报告期内，公司生产厂房均已获得环评批复并通过验收，其中传美讯于 2016 年 5 月 13 日取得珠海市金湾区环境保护局出具的珠金环建[2016]61 号《关于传美讯电子科技（珠海）有限公司年产 5000 吨染料墨水、500 吨颜料墨水建设项目环境影响报告书的批复意见》，并于 2017 年 11 月 19 日通过验收；中墨于 2018 年 9 月 29 日取得珠海市金湾区环境保护局出具的珠金环建[2018]92 号《关于珠海中墨科技有限公司建设项目环境影响报告表的批复意见》，并于 2019 年 9 月 28 日通过验收。

2023 年 4 月 6 日，公司取得珠环建表[2023]66 号《珠海市生态环境局关于珠海传美讯新材料股份有限公司迁扩建项目环境影响报告表的批复》，合计 16,000 吨，2024 年 1 月完成生产厂房整体搬迁，并于 2024 年 6 月阶段性验收了 10,000 吨。2024 年，公司投产进度（实际产量）为 7,932.52 吨，产能为 9,179.29 吨。因此，2024 年公司生产项目的环评批复和验收与投产进度及产能相匹配。

截至本招股说明书签署日，公司生产项目的环评批复与验收和投产进度及产能匹配情况如下表所示：

单位：吨

生产项目	环评批复	2024年环评验收（阶段性）	2024年投产进度（实际产量）	2024年产能	2025年环评验收（二阶段）	2025年实际进度（实际产量）	2025年产能
水性染料墨水	8,000	6,100	5,681.39	6,084.00	6,100	6,008.39	6,388.20
分散墨水	5,000	3,100	1,830.13	2,017.60	3,100	2,107.08	2,974.40
水性颜料墨水	1,800	400	292.59	390.00	900	492.06	624.00
UV墨水	1,200	400	128.41	687.69	1,200	201.58	1,012.17
合计	16,000	10,000	7,932.52	9,179.29	11,300	8,809.11	10,998.77

2023 年，公司分散墨水的产能利用率接近 100%，因此公司 2024 年购入 2 台 150L 研磨机以增加产能；此外，为提高 UV 墨水产品质量稳定性，公司 2024 年购入 2 台 25L 研磨机专门用于单一颜色 UV 墨水的生产，因此相应地提高了产能。2025 年，公司水性颜料墨水订单明显增加，因此新增 1 套投料系统扩大产能以满足生产需求，并于 9 月第二次阶段性验收了 11,300 吨。

2024 年，公司在环评批复范围内阶段性验收了水性染料墨水 6,100 吨，2025 年，公司水性染料墨水年产能 6,388.20 吨，实际产能较阶段性环评验收产能增加了 4.72%；根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》相关规定，建设项目的环境影响评价文件（包括建设项目环境影响报告书、环境影响报告表）经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件（包括环境影响报告书、环境影响报告表）；根据《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》的规定，“生产、处置或储存能力增大 30%及以上的”属于重大变动事项，因此该事项不构成重大变动，不需要重新报批。

综上所述，发行人生产项目的环评批复与验收与投产进度及产能相匹配。

4、公司已经取得排污许可

报告期内，传美讯曾持有珠海市生态环境局核发的排污许可证，编号为“91440400760632772R001U”，有效期为2023年6月2日至2028年6月1日；中墨科技曾持有珠海市生态环境局核发的排污许可证，编号为“91440400MA51JQ8Y0D001U”，有效期为2021年8月2日至2026年8月1日。

截至本招股说明书签署日，公司搬入新厂后已取得珠海市生态环境局核发的排污许可证，编号为“91440400760632772R001U”，有效期为2024年4月26日至2029年4月25日；公司排污许可证中所登记的污染物排放总量控制指标系根据环评批复16,000吨的产能测算的，因此公司目前的投产进度及产能均属于排污许可范围内。”

“7、公司不涉及高污染、高环境风险产品

根据《环境保护综合名录（2021年版）》第543项规定，油墨（水性液体油墨、胶印油墨、能量固化油墨除外）属于高环境风险产品，不属于高污染产品；而公司主要产品均为新型水基喷印油墨，其中水性染料墨水、分散墨水和水性颜料墨水均为水性液体油墨，UV墨水为能量固化油墨，因此公司不涉及高污染、高环境风险产品。

8、公司已建、在建和募投项目能够满足能耗管控、节能审查方面要求

公司已建项目“传美讯科创园”和募投项目（拟在“传美讯科创园”已建成并投入使用的厂房内进行设备等投入）均已取得节能审查意见，根据公司于2022年12月21日取得的珠海市发展和改革局出具的《关于传美讯科创园工程项目节能报告的审查意见》（珠发改节能[2022]59号），“传美讯科创园”采用的主要技术标准和建设方案符合国家相关节能法规及节能政策的要求。

截至本招股说明书签署日，2025年公司现有产能和募投项目扩产产能合计为15,698.77吨，对应的年综合能耗约1,058.41吨标准煤（当量值），较原批复上限增幅为4.24%，未超过10%，符合《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》第二十六条及《广东省固定资产投资项目节能审查实施办法》的年综合能耗控制要求。

除上述情况外，公司不存在其他已建、在建项目。

综上所述，公司已建、在建和募投项目能够满足能耗管控、节能审查方面要求。”

四、关于其他或有事项。根据申请文件，2023 年 2 月，珠海自然资源局金湾分局出具《缴交地价款告知书》，认为公司应缴交地价差额 441.59 万元。公司尚未缴纳。请发行人：①按照北交所招股书准则第 74 条规定，补充披露前述事项的处理进展、应对措施，对发行人财务状况、盈利能力的影响。②说明是否对土地使用、持续经营产生不利影响。

（一）按照北交所招股书准则第 74 条规定，补充披露前述事项的处理进展、应对措施，对发行人财务状况、盈利能力的影响。

发行人在公开发行说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）或有事项”补充披露如下：

“1、土地出让金事项的处理进展、应对措施

2021 年 8 月，公司在珠海市公共资源交易中心成功竞拍到金湾区三灶镇大门路东侧、定湾十二路北侧 30,245.52 平方米工业用地，公司缴清相关费用后于 2021 年 12 月办理了新的不动产权登记。2023 年 2 月 23 日，珠海自然资源局金湾分局向公司出具《缴交地价款告知书》（珠自然资金函〔2023〕258 号），公司通过法院拍卖获得的“金湾区三灶镇大门路东侧、定湾十二路北侧 30,245.52 平方米工业用地”在转让时整体未投产且属优惠地价，依据《法院执行裁定书》（（2021）粤 0404 执 2148 号之一）规定，公司应缴交地价差额 4,415,845.92 元；并明确公司申请听证、提出陈述申辩意见的权利。

公司认为：（1）根据当时有效的《珠海市人民政府关于印发珠海市国有建设用地地价管理规定的通知》（珠府〔2019〕61 号）第十一项第（二）项“以出让方式取得的工业项目用地转让时项目整体未投产的，土地出让合同（协议）未约定且属优惠地价（即低于出让时基准地价）的，由原受让方按受让时的基准地价补交差价”的规定，因此，缴交地价差额系原受让方的法定义务，不应由公司来承担；（2）公司取得该土地使用权的成本远高于基准地价，不属于优惠地价，不存在其他应缴未交费用；（3）珠海市自然资源局金湾分局在回复法

院的《关于（2021）粤 0404 执 2128 号<征询意见函>的复函》（珠自然资金函（2021）822 号）以及珠海市金湾区科技和工业信息化局给公司的《关于申请竞拍土地使用权相关事宜的回复》，均明确告知该土地使用权已缴清地价款；（4）公司后续在办理《土地使用权证》及《建设用地规划许可证》过程中，珠海市自然资源管理局均未提及缴交地价事宜，其以实际履行行为确认公司无需补缴地价。

由于对缴交该地价差额存在异议，公司于法定期限内向珠海市自然资源局金湾分局申请听证会。2023 年 4 月 12 日，珠海市自然资源局金湾分局召开了《珠海传美讯新材料股份有限公司不服珠海市自然资源局金湾分局作出的<缴交地价款告知书>（珠自然资金函（2023）258 号）》听证会，听证会未形成明确的结论。公司出于谨慎考虑，计提了相应的预计负债。

截至本招股说明书签署日，上述事项尚无进展。

2、前述事项对发行人财务状况、盈利能力的影响

发行人**报告期内**归属于发行人股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 42,202,340.99 元、39,140,172.13 元和 **38,857,466.19 元**，具有持续盈利能力。发行人报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,293.01 万元、5,925.11 万元和 **4,965.11 万元**，公司经营活动产生的现金流量净额**持续为正**，经营活动的现金流量状况良好。前述补缴地价金额占发行人 **2025 年度**经营活动现金流量净额的比例仅为 **8.89%**，发行人可利用充裕的经营现金流及流动性储备完成支付，即使考虑发行人需补缴地价，该事项也不会导致发行人流动性紧张或引发偿债风险。

随着公司盈利能力不断增强，报告期内，公司流动比例分别为 1.93 倍、2.69 倍和 **2.57 倍**，速动比率分别为 1.65 倍、2.31 倍和 **2.24 倍**，资产负债率分别为 51.70%、42.65%和 **33.63%**，利息保障倍数分别为 12.19 倍、11.96 倍和 **23.45 倍**。利息保障倍数较高，偿债能力较强，不存在利息偿付风险。

公司基于谨慎考虑，已就地价补缴争议事项计提了相应的预计负债，该事项不会对报告期后的未来盈利能力产生新的、未预期的负面影响，补缴行为本身仅为负债的清偿，不产生额外损益，并且该事项系非经常性、非经营性支出，

不改变公司主营业务持续盈利、现金流增长的核心能力与趋势。截至报告期末公司各项偿债指标处于合理水平，经营活动现金流情况良好，利息保障倍数较高，因此上述事项不会对公司的盈利能力及持续经营造成不利影响。

综上，由于地价补缴事项相关的财务影响已在报告期内计提相关预计负债，且公司已为其支付做好充分财务准备，该事项不会对发行人未来的持续盈利能力构成任何不利影响。”

（二）说明是否对土地使用、持续经营产生不利影响。

发行人现已合法拥有权证编号为粤（2022）珠海市不动产权第 0065636 号地块的土地使用权，补缴地价事宜不会影响发行人拥有该土地使用权的合法性。

发行人现已合法持有 6 处具有产权证明的房产，截至报告期末，发行人尚在办理产权证的 1 处房屋建筑物主要系员工宿舍，具体情况如下：

序号	权利人	建筑名称	规划许可证文号	用途	办理进展	对应不动产权证书
1	传美讯	员工宿舍	建字第（金湾）2021-146 号	员工宿舍	正在办理	粤（2022）珠海市不动产权第 0065636 号

上述建筑物尚未取得房产证，但公司已遵循法律规定完成《建设工程规划许可证》及《建筑工程施工许可证》等必备的手续，房屋产权证书的申办工作亦在积极推进之中。上述建筑物虽未取得房产证存在瑕疵，但其主要用途为提供员工宿舍，主要为方便员工管理、员工休息使用，属于辅助性建筑，并不涉及公司的生产经营活动，且占发行人房产总面积比例较低。因此该处建筑物尚未办妥产权证不会对发行人正常生产经营带来重大不利影响，不构成本次发行上市的实质性障碍。

综上，公司补缴地价事项不会对发行人土地使用、持续经营产生不利影响。

五、请保荐机构、发行人律师核查上述（1）（2）（4）事项，并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师针对上述（1）（2）（4）事项执行了下列核查程序：

1、查阅了迪明公司、浙江卓泰签订的《股份转让协议书》，查阅了林裕翔、迪明公司与浙江卓泰签订的《股份转让协议》及补充协议；

2、查阅李绮华·赵国贤律师事务所出具的《有关迪明有限公司（PANTIX LIMITED）（香港公司编号：34360426）之香港法律意见书》及查阅了发行人控股股东的迪明公司的《公司注册证书》《周年申报表》《股东会决议》《股权转让文件》等文件以及迪明公司内部股权转让时点之迪明公司、林裕翔、LIM KHENG TEE、张云杰的相关银行流水、迪明公司就该次股份转让的完税凭证；

3、查阅国联证券深圳分公司提供的迪明公司 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 13 日的证券账户对账单；

4、查阅发行人实际控制人林裕翔先生和 LIM KHENG TEE 先生签署的《一致行动人协议》；

5、查阅中登结算北京分公司出具的发行人权益登记日为 2024 年 3 月 15 日的《前 200 名全体排名证券持有人名册》；

6、查阅发行人控股股东迪明公司、实际控制人林裕翔、LIM KHENG TEE 的调查表，通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）网站，对发行人控股股东、实际控制人及其亲属全资或者控股的企业进行网络检索；

7、查阅 Ideal Supply&Engineering Co.,Ltd、宝浚科技有限公司、DELI OFFICE EQUIPMENT CO., LTD.的工商内档、访谈记录及检索国家知识产权局商标局官网（<https://wcjs.sbj.cnipa.gov.cn/sgtmi>）是否持有境内商标的情况，了解了历史沿革、资产、人员、主营业务及主要产品、特点，主要客户供应商以及确认是否重叠；

8、查阅《缴交地价款告知书》（珠自然资金函{2023}258 号）、《执行裁定书》（（2021）粤 0404 执 2148 号之一）；

9、查阅《关于（2021）粤 0404 执 2128 号<征询意见函>的复函》（珠自然资金函（2021）822 号）、《关于申请竞拍土地使用权相关事宜的回复》及《珠海传美讯新材料股份有限公司不服珠海市自然资源局金湾分局作出的<缴交地价款告知书>（珠自然资金函（2023）258 号）听证会笔录》；

10、查阅发行人现有土地使用权及房产的不动产权证书，以及尚未取得产权证的房屋建筑物的《建设工程规划许可证》及《建筑工程施工许可证》；

11、查阅了 LIM KHENG TEE、张宜以及湖北高宜创业投资管理有限公司的调查表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已经在问询回复中真实准确完整的披露了该大宗交易事项相关协议的主要内容、交易具体过程、实际交易主体、资金流向；该交易涉及的协议各方已交割完毕，交易完成后，迪明公司仍系发行人控股股东，LIM KHENG TEE、林裕翔仍是发行人的实际控制人，发行人的控制权不会因前述交易发生变化，发行人的控制权清晰稳定。

2、该大宗交易涉及的相关税款均已支付，交易过程中产生的税费已依法充分缴纳，不存在任何资金占用等侵害发行人利益的情形。

3、发行人与控股股东、实际控制人及其亲属全资或者控股的企业之间不存在同业竞争。

4、发行人已在招股书补充披露补缴地价事项的处理进展、应对措施，对发行人财务状况、盈利能力的影响；保荐机构及发行人律师认为，公司补缴地价事项不会对发行人土地使用、持续经营产生不利影响。

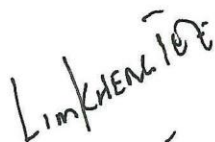
六、除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

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

审慎核查。截至本回复出具日，公司不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为珠海传美讯新材料股份有限公司《关于珠海传美讯新材料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申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人：



LIM KHENG TEE



(本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于珠海传美讯新材料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申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



李大山



陈思远

国联民生证券承销保荐有限公司



2020年4月29日

保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于珠海传美讯新材料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申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



徐春

国联民生证券承销保荐有限公司

2020年 4月 29 日

