

中国国际金融股份有限公司

关于江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司

2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所于 2026 年 6 月 1 日出具的《关于江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2026] 0240 号，以下简称“问询函”）的要求，中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”或“持续督导机构”）作为江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司（以下简称“菲沃泰”或“公司”）的持续督导机构，本着勤勉尽责和诚实守信的原则，就问询函中涉及的相关事项进行了认真核查和回复，具体核查意见如下：

一、关于收入和毛利率。

年报及前期信息披露文件显示：（1）公司 2025 年实现营业收入 5.29 亿元，同比增长 10.37%，归母净利润 3,021.05 万元，同比降低 33.02%；2026 年一季度，公司实现收入 7,515.78 万元，同比下滑 28.40%，归母净利润-2,121.11 万元，由盈转亏；（2）分季节看，公司第四季度营业收入 1.62 亿元，为全年最高，占全年收入比例 30.65%；第四季度归母净利润 123.28 万元，全年各季度中利润最低；（3）分地区看，境外收入 1.93 亿元，同比增长 49.87%，毛利率 56.14%，同比减少 6.39 个百分点；境内收入 3.05 亿元，同比减少 5.14%，毛利率 41.50%，同比减少 5.83 个百分点；（4）分应用领域看，2025 年公司消费电子业务收入占比为 83%，同时在汽车领域、医疗和个人护理行业、算力服务器及工业控制等其他领域有一定收入。

请公司：（1）结合行业趋势、市场竞争、业务结构、成本费用管控等，详细说明报告期内及 2026 年一季度经营业绩变化的具体原因及合理性，是否与行业趋势、可比公司情况一致；（2）结合行业情况、公司收入确认和成本费用归集及结转政策，说明第四季度净利润明显较低的原因，并结合公司业务季度趋势以及近三年分季度财务数据变化，分析收入、净利润季节性波动的合理性，以及营业收入与净利润分季度变化

不匹配的合理性；（3）结合境外业务主要客户、产品结构、销售价格变动情况及成本波动因素，说明境内外收入、毛利率变动趋势不一致的原因，境外业务毛利率显著高于境内业务的合理性；（4）按不同应用领域补充对应的营业收入、收入占比、毛利率、前五大客户情况，其中，对消费电子业务按手机、耳机等具体应用领域进行进一步细分，结合下游应用领域需求变化，说明各细分品类的经营表现及变动原因。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

一、公司说明

（一）结合行业趋势、市场竞争、业务结构、成本费用管控等，详细说明报告期内及 2026 年一季度经营业绩变化的具体原因及合理性，是否与行业趋势、可比公司情况一致；

1、报告期经营业绩变化分析

报告期内主要经营业绩数据如下表所示：

单位：万元

序号	项目	2025 年	2024 年	变动金额	变动率
1	营业收入	52,916.70	47,946.02	4,970.68	10.37%
	营业成本	27,794.06	22,490.02	5,304.04	23.58%
2	销售费用	3,864.17	2,764.62	1,099.55	39.77%
3	管理费用	11,629.66	9,813.65	1,816.01	18.50%
4	研发费用	10,244.17	8,981.28	1,262.89	14.06%
5	投资收益	846.75	661.52	185.23	28.00%
6	公允价值变动收益	1,484.17	700.32	783.85	111.93%
7	所得税费用	-982.27	711.07	-1,693.34	-238.14%
	净利润	3,021.05	4,510.66	-1,489.61	-33.02%

2025 年公司实现营业收入 5.29 亿元，同比增长 10.37%，营收增长主要来自汽车、算力服务器、半导体、工业应用、医疗及个人护理等新兴领域，系公司持续加大新市场开拓力度、新行业业务落地见效所致。2025 年公司实现净利润 3,021.05 万元，同比降低 33.02%，营收增长但利润回落，主要受多重因素叠加影响：（1）消费电子行业受客户项目周期和产品结构变化影响，叠加新行业处于导入阶段，综合毛利率同比下降 5.61 个百分点，毛利同比减少 333.36 万元；（2）公司加大研发投入和市场拓展力度，积极引进优秀人才，使得研发、销售和管理费用增加 4,178.45 万元；（3）理财收益带动投资收益和公允价值变动收益同比增加 969.08 万元，同时本期确认递延所得税资产金额增加，使得所得税费用减少 1,693.34 万元。具体分析如下：

（1）营业收入和毛利率分析

按业务结构，公司的收入和毛利率情况如下：

单位：万元

序号	分行业	2025年		2024年		营业收入变动金额
		营业收入	占比	营业收入	占比	
1	消费电子	44,166.60	83.46%	45,402.03	94.69%	-1,235.43
2	汽车领域	3,878.56	7.33%	506.05	1.06%	3,372.51
3	医疗和个人护理	1,920.43	3.63%	739.98	1.54%	1,180.45
4	算力服务器及工业控制等其他	2,951.12	5.58%	1,297.96	2.71%	1,653.16
	合计	52,916.70	100.00%	47,946.02	100.00%	4,970.68

2025年公司实现营业收入5.29亿元，同比增长10.37%，主要来自于汽车、医疗和个人护理、算力服务器及工业控制等新兴赛道，契合上述行业高速发展的整体趋势。2025年公司综合毛利率为47.48%，同比下降5.61个百分点，毛利额减少333.36万元。其中，在消费电子行业，受主要客户项目周期和产品结构的变化影响，毛利率同比下降5.39个百分点；在汽车、医疗和个人护理、算力服务器、半导体及工业控制等新兴行业，因公司在业务拓展初期适度让利的定价策略，且导入阶段业务体量较小、暂未形成规模效应，单位成本分摊偏高等原因，导致上述板块毛利率低于消费电子行业。

(2) 销售费用

单位：万元

项目	2025年	占比	2024年	占比	变动金额
职工薪酬	2,913.14	75.39%	2,169.90	78.49%	743.24
股份支付	48.16	1.25%	36.32	1.31%	11.84
差旅及招待费用	277.13	7.17%	179.57	6.50%	97.56
折旧与摊销	44.12	1.14%	19.77	0.72%	24.35
业务推广费	370.89	9.60%	214.75	7.77%	156.14
其他	210.74	5.45%	144.32	5.22%	66.42
合计	3,864.17	100.00%	2,764.62	100.00%	1,099.55

销售费用同比增加1,099.55万元，其中变动较多的是职工薪酬增加743.24万元，差旅及招待费用增加97.56万元，业务推广费增加156.14万元，具体分析如下：

职工薪酬、差旅及招待费用及业务推广费增加主要原因系公司为拓展新行业客户加大了人员投入，同时公司员工加大了新业务拓展，差旅及招待费用及业务推广费增加。

(3) 管理费用

单位：万元

项目	2025年	占比	2024年	占比	变动金额
职工薪酬	5,521.99	47.48%	4,365.48	44.48%	1,156.51
折旧与摊销	2,069.47	17.79%	2,397.53	24.43%	-328.06
法律咨询服务费	1,433.51	12.33%	977.57	9.96%	455.94
办公费用	1,050.34	9.03%	929.52	9.47%	120.82
差旅及招待费用	633.80	5.45%	338.48	3.45%	295.32

股份支付	77.37	0.67%	66.62	0.68%	10.75
修理费用	151.35	1.30%	36.01	0.37%	115.34
其他	691.84	5.95%	702.44	7.16%	-10.60
合计	11,629.66	100.00%	9,813.65	100.00%	1,816.01

管理费用同比增加 1,816.01 万元，其中变动较多的是职工薪酬增加 1,156.51 万元，法律咨询服务费增加 455.94 万元，差旅及招待费用增加 295.32 万元，具体分析如下：

① 职工薪酬增加主要原因系公司出于管理效能提升及人才梯队建设的战略考量，新增职能岗位人员，加大人员投入所致。

② 法律咨询服务费增加主要原因系组织绩效提升类咨询服务费用上升。

③ 差旅及招待费用增加主要原因系公司在维护外部关系、提升内部管理效能、促进业务合作方面投入加大，所以差旅费及招待费用增加。

(4) 研发费用

单位：万元

项目	2025 年	占比	2024 年	占比	变动金额
职工薪酬	4,905.13	47.88%	4,023.78	44.80%	881.35
折旧与摊销	2,176.72	21.25%	1,722.94	19.18%	453.78
直接材料	1,962.29	19.16%	2,086.33	23.23%	-124.04
燃料动力费	331.04	3.23%	277.76	3.09%	53.28
知识产权注册费用	334.15	3.26%	402.31	4.48%	-68.16
合作研发服务费	111.78	1.09%	122.89	1.37%	-11.11
股份支付	6.06	0.06%	93.63	1.04%	-87.57
其他	417.00	4.07%	251.64	2.80%	165.36
合计	10,244.17	100.00%	8,981.28	100.00%	1,262.89

研发费用同比增加 1,262.89 万元，其中变动较多的是职工薪酬增加 881.35 万元，折旧与摊销增加 453.78 万元，具体分析如下：

① 职工薪酬增加，主要系公司加大新行业、新产品线研发投入，新增研发人员，加大人员投入所致。

② 折旧与摊销增加，主要系公司为拓展新行业、新产品线研发业务，新增相关设备投入研发，折旧费用相应增加。

(5) 投资收益

单位：万元

项目	2025 年	占比	2024 年	占比	变动金额
处置交易性金融资产取得的投资收益	769.07	90.83%	659.08	99.63%	109.99
权益法核算的长期股权投资收益	63.87	7.54%	2.43	0.37%	61.44
可转债持有期间取得的利息收入	13.81	1.63%	0	0.00%	13.81
合计	846.75	100.00%	661.52	100.00%	185.23

2025 年投资收益同比增加 185.23 万元，增加的主要原因是公司理财收益增加。

(6) 公允价值变动收益

单位：万元

项目	2025 年	占比	2024 年	占比	变动金额
交易性金融资产	1,484.17	100%	700.32	100%	783.85
合计	1,484.17	100%	700.32	100%	783.85

2025 年公允价值变动收益同比增加 783.85 万元，增加的主要原因是公司理财收益增加。

(7) 所得税费用

单位：万元

项目	2025 年度	占比	2024 年度	占比	变动金额
当期所得税费用	324.71	-33.06%	1,107.51	155.75%	-782.8
递延所得税费用	-1,306.98	133.06%	-396.44	-55.75%	-910.54
合计	-982.27	100.00%	711.07	100.00%	-1693.34

2025 年所得税费用同比减少 1,693.34 万元，主要为递延所得税费用影响。本期递延所得税费用为-1,306.98 万元，主要系确认递延所得税资产所致，其中：因内部固定资产交易抵销未实现损益确认递延所得税资产 1,164.55 万元。

2、2026 年一季度经营业绩变化分析

2026 年一季度主要经营业绩数据如下表所示：

单位：万元

序号	项目	2026 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	变动金额	变动比例
1	营业收入	7,515.78	10,496.58	-2,980.80	-28.40%
	营业成本	5,306.51	5,156.66	149.86	2.91%
2	销售费用	1,100.60	801.86	298.73	37.25%
3	管理费用	2,631.14	2,414.46	216.68	8.97%
	研发费用	1,987.87	1,936.62	51.25	2.65%
	投资收益	55.61	60.62	-5.01	-8.27%
4	公允价值变动收益	602.54	164.42	438.11	266.46%
5	所得税费用	-631.14	104.21	-735.36	-705.64%
	净利润	-2,121.11	631.36	-2,752.48	-435.96%

2026 年一季度公司实现营业收入 7,515.78 万元，同比下降 28.40%，主要受部分存量项目产地从境内切换至境外后量产爬坡滞后、新项目订单及产能尚未充分释放、终端市场需求短期波动等因素叠加影响。2026 年一季度公司净利润由盈转亏，亏损 2,121.11 万元，同比减少 2,752.48 万元。利润下滑的主要原因是（1）营收规模收缩，但设备折旧、固定人工等刚性成本保持稳定，单位成本分摊增加，导致毛利率同比降低 21.48 个百分点，毛利额同比减少 3,130.65 万元。（2）市场拓展、运营管理持续投入，销售费用及管理费用合计同比增加 515.41 万元。（3）理财业务带动公允价值变动收益同比增加 438.11 万元，同时本期因经营亏损确认递延所得税资产，所得税费用大幅减少 735.36 万元。具体分析如下：

(1) 营业收入和毛利分析

公司 2026 年一季度实现营业收入 7,515.78 万元，同比下降 2,980.80 万元，主要受前五大客户变动影响，具体数据及原因如下：

单位：万元

序号	客户名称	2026 年 1 季度	占比	2026 排名	2025 年 1 季度	占比	2025 排名	收入变动
1	客户一	618.00	8.22%	1	1,210.72	11.53%	2	-592.72
2	客户二	571.83	7.61%	2	853.99	8.14%	5	-282.16
3	客户三	524.68	6.98%	3	660.75	6.29%		-136.07
4	客户四	481.73	6.41%	4	554.90	5.29%		-73.17
5	客户五	465.80	6.20%	5	338.69	3.23%		127.11
6	客户六	271.55	3.61%		863.93	8.23%	4	-592.38
7	客户七	47.67	0.63%		1,295.45	12.34%	1	-1,247.78
8	客户八				939.54	8.95%	3	-939.54
	合计	2,981.25	39.67%		6,717.97	64.00%		-3,736.71

- 客户七（序号 7）：受产品迭代切换影响，新项目量产爬坡进度缓慢，导致本期镀膜收入同比下降 1,247.78 万元。
- 客户八（序号 8）：由于该客户的终端客户引入其他合作供应商，该合作项目结束，导致本期镀膜收入同比减少 939.54 万元。
- 客户一（序号 1）：受终端市场需求回落和新旧机型切换的影响，订单数量缩减，导致本期镀膜收入同比下降 592.72 万元。
- 客户六（序号 6）：该客户的终端客户引入美国本土其他合作的 PCBA 板生产供应商，减少了和客户六的该工序合作订单，但该 PCBA 板生产供应商产能爬坡不及预期，订单数量下降，导致本期镀膜收入同比下降 592.38 万元。

2026 年一季度公司营业收入下降，但营业成本中厂房、设备、人员等固定成本未能同步缩减，使得单位产品分摊的固定成本上升，毛利率大幅下滑，导致毛利额同比下降 3,130.65 万元。

(2) 销售费用

单位：万元

项目	2026 年 1 季度	占比	2025 年 1 季度	占比	变动金额
职工薪酬	751.63	68.29%	520.00	64.85%	231.63
股份支付	28.72	2.61%	19.73	2.46%	8.99
差旅及招待费用	124.46	11.31%	38.51	4.80%	85.95
折旧与摊销	13.32	1.21%	16.93	2.11%	-3.61
业务推广费	101.79	9.25%	113.31	14.13%	-11.52
其他	80.68	7.33%	93.38	11.65%	-12.71
合计	1,100.60	100.00%	801.86	100.00%	298.73

2026 年一季度销售费用同比增加 298.73 万元，主要原因系公司为加大新行业、新客户、新业务拓展，持续扩充销售团队，职工薪酬增加 231.63 万元，同时销售团队外勤拓客、商务洽谈活动增加，使得差旅及招待费用增加 85.95 万元。

(3) 管理费用

单位：万元

项目	2026 年 1 季度	占比	2025 年 1 季度	占比	变动金额
职工薪酬	1,339.84	50.92%	1,233.43	51.09%	106.41
折旧与摊销	557.69	21.20%	507.05	21.00%	50.64
办公费用	310.66	11.81%	198.82	8.23%	111.83
差旅及招待费用	141.33	5.37%	159.58	6.61%	-18.24
法律咨询服务费	105.38	4.01%	95.25	3.95%	10.13
其他	105.09	3.99%	165.02	6.83%	-59.93
修理费用	40.42	1.54%	13.46	0.56%	26.96
股份支付	30.73	1.17%	41.84	1.73%	-11.11
总计	2,631.14	100.00%	2,414.46	100.00%	216.68

2026 年一季度管理费用同比增加 216.68 万元，主要原因系为持续完善人才体系、提升管理效能，职能岗位人员增加，职工薪酬上涨 106.41 万元；人员规模扩张带动办公场地使用、物资采购、行政运维等配套支出增加，办公费用上涨 111.83 万元。

(4) 公允价值变动收益

单位：万元

项目	2026 年 1 季度	占比	2025 年 1 季度	占比	变动金额
交易性金融资产	602.54	100.00%	164.42	100.00%	438.11
合计	602.54	100.00%	164.42	100.00%	438.11

2026 年一季度公允价值变动收益同比增加 438.11 万元，增加的主要原因系公司理财收益增加。

(5) 所得税费用

单位：万元

项目	2026 年 1 季度	占比	2025 年 1 季度	占比	变动金额
当期所得税费用	63.94	-10.13%	181.56	174.23%	-117.62
递延所得税费用	-695.08	110.13%	-77.35	-74.23%	-617.73
合计	-631.14	100.00%	104.21	100.00%	-735.36

2026 年一季度所得税费用同比减少 735.36 万元，主要为递延所得税费用影响。本期递延所得税费用为-695.08 万元，主要系由于亏损确认递延所得税资产所致。

3、可比公司和行业情况

报告期内及 2026 年第一季度，公司、可比公司及消费电子行业主要客户的营业收入和净利润数据如下：

单位：亿元

	营业收入	净利润

	2024年	2025年	同比变动	2025年 一季度	2026年 一季度	同比变动	2024年	2025年	同比变动	2025年 一季度	2026年 一季度	同比变动
公司	4.79	5.29	10.37%	1.05	0.75	-28.40%	0.45	0.30	-33.33%	0.06	-0.21	-450.00%
可比公司												
世华科技	7.95	10.87	36.75%	2.56	2.39	-6.45%	2.80	3.99	42.50%	0.87	0.85	-2.30%
方邦股份	3.45	3.58	3.79%	0.89	0.79	-9.92%	-0.85	-0.80	-5.88%	0.02	-0.16	-900.00%
主要客户												
立讯精密	2687.95	3323.44	23.64%	617.88	838.88	35.77%	145.80	181.70	24.62%	33.77	39.68	17.50%
歌尔股份	1009.54	965.50	-4.36%	163.05	186.59	14.44%	25.86	38.33	48.22%	4.37	5.22	19.45%

注：可比公司为首次公开发行时招股说明书中选取的可比公司。

营业收入方面，报告期内公司收入同比增长，变动趋势与可比公司、消费电子行业主要客户基本一致。2026年第一季度，公司收入同比下降，变动趋势与可比公司一致，而主要客户收入仍保持同比增长。该差异主要源于企业体量与业务结构不同：公司及可比公司营收规模相对较小，业务集中度较高，业绩易受个别主要客户或单品订单波动影响，短期经营波动较为明显；而主要客户营收规模庞大，业务布局多元化、客户及产品结构丰富，短期业绩波动较小。

净利润方面，报告期内公司净利润同比下降，变动趋势与方邦股份一致，但与世华科技存在差异；2026年第一季度，本公司净利润同比下降，与可比公司变动趋势一致，而主要客户净利润在报告期内和2026年第一季度均保持同比增长。各公司净利润除受营业收入影响外，还受成本费用、非经常性损益等多方面因素影响，因此净利润指标不具备直接可比性。世华科技2025年聚焦“三新一替”，收入结构发生变化，在功能性电子材料之外，用于OLED/LCD等面板的高性能光学材料的收入同比增长65%，驱动收入增长，与公司的差异具有合理性。

综上所述，报告期内及2026年第一季度，公司经营业绩变动是行业和市场情况、客户和产品结构、成本费用管控等因素共同作用的结果，结合可比公司和主要客户财务数据来看，业绩变动具备合理性。

（二）结合行业情况、公司收入确认和成本费用归集及结转政策，说明第四季度净利润明显较低的原因，并结合公司业务季度趋势以及近三年分季度财务数据变化，分析收入、净利润季节性波动的合理性，以及营业收入与净利润分季度变化不匹配的合理性；

2025年分季度看，公司第四季度营业收入1.62亿元，为全年最高，占全年收入比

例 30.65%；第四季度净利润 123.28 万元，为全年最低，具体分析如下：

1、收入确认和成本费用归集及结转政策分析

公司根据企业会计准则，针对纳米薄膜产品、纳米镀膜设备（自产自用、自产销售）分别制定了匹配业务实质的收入确认与成本费用归集和结转的具体会计政策，符合行业惯例，并在各会计期间保持一致。

	纳米镀膜产品	纳米镀膜设备
收入确认	按合同约定将产品交付给客户，经客户验收对账后确认收入。	按合同或协议的要求，将设备交付给客户并完成安装调试，经客户验收合格后确认设备销售收入。
成本费用归集和结转	公司纳米薄膜生产过程中发生的材料耗用、人员工资和制造费用先在生产成本中归集，根据当月完成验收对账数量将相应的镀膜成本结转至主营业务成本，剩余尚未验收部分数量对应的成本即为月末结存镀膜成本（存货科目）。	①自产自用 公司纳米镀膜设备生产过程中发生的材料耗用、人员工资和制造费用先在在建工程中归集，达到预定可使用状态时，由使用部门验收后转入固定资产，并按月计提折旧计入相关成本费用。 ②自产销售 公司纳米镀膜设备生产过程中发生的材料耗用、人员工资和制造费用先在生产成本中归集，完工后由生产成本结转产成品并入库。根据合同或协议的要求，将设备领出交付给客户并完成安装调试，经客户验收合格后结转主营业务成本。如领出当月尚未完成安装调试，月末确认为发出商品。

2、季度性波动分析

(1) 营业收入波动分析

公司 2023 年-2025 年分季度营业收入金额及占比情况如下：

单位：万元

季度	2023 年度		2024 年度		2025 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,780.70	18.71%	9,291.35	19.38%	10,496.58	19.84%
第二季度	6,156.10	19.93%	12,099.81	25.24%	12,381.08	23.40%
第三季度	9,279.61	30.04%	13,230.37	27.59%	13,821.61	26.12%
第四季度	9,674.19	31.32%	13,324.49	27.79%	16,217.44	30.65%
合计	30,890.60	100.00%	47,946.02	100.00%	52,916.70	100.00%

公司近三年营业收入呈现上半年偏低、下半年走高的季节性分布，一、二季度营收规模相对较小，三、四季度营收集中释放，主要因产品主要应用领域消费电子行业具备显著季节性周期。公司 2025 年第四季度营业收入 1.62 亿元，为全年最高，占全年收入比例 30.65%，营收季度分布趋势与 2023 年、2024 年基本保持一致，波动具备业务合理性。

公司主要消费电子行业客户的近三年分季度营业收入数据如下，其近三年营业收

入均呈现上半年偏低、下半年走高的季节性分布，与公司营业收入季节性趋势一致。

立讯精密	2023 年度		2024 年度		2025 年度	
	金额（亿元）	占比	金额（亿元）	占比	金额（亿元）	占比
第一季度	499.42	21.54%	524.07	19.50%	617.88	18.59%
第二季度	480.29	20.71%	511.91	19.04%	627.15	18.87%
第三季度	579.04	24.97%	735.79	27.37%	964.12	29.01%
第四季度	760.30	32.78%	916.18	34.08%	1,114.30	33.53%
合计	2,319.05	100.00%	2,687.95	100.00%	3,323.45	100.00%

歌尔股份	2023 年度		2024 年度		2025 年度	
	金额（亿元）	占比	金额（亿元）	占比	金额（亿元）	占比
第一季度	241.22	24.47%	193.12	19.13%	163.05	16.89%
第二季度	210.51	21.36%	210.70	20.87%	212.44	22.00%
第三季度	287.75	29.19%	292.64	28.99%	305.58	31.65%
第四季度	246.26	24.98%	313.08	31.01%	284.44	29.46%
合计	985.74	100.00%	1,009.54	100.00%	965.51	100.00%

（2）净利润波动分析

公司 2023 年-2025 年分季度营业收入占比及销售净利率情况如下：

季度	2023 年度		2024 年度		2025 年度	
	收入占比	销售净利率	收入占比	销售净利率	收入占比	销售净利率
第一季度	18.71%	-18.46%	19.38%	5.66%	19.84%	6.01%
第二季度	19.93%	-17.52%	25.24%	8.47%	23.40%	8.40%
第三季度	30.04%	-12.91%	27.59%	8.85%	26.12%	8.87%
第四季度	31.32%	-8.39%	27.79%	13.42%	30.65%	0.76%
全年	100.00%	-13.45%	100.00%	9.41%	100.00%	5.71%

从上表数据可见，2023 年、2024 年及 2025 年前三季度，公司分季度销售净利率整体随季度营收占比提升呈逐季上行态势；2025 年第四季度出现分化，当期营收占比为全年最高，但销售净利率有所回落，为 0.76%，与 2023 年、2024 年及 2025 年前三季度趋势有所差异，主要受成本费用影响。

公司 2025 年度分季度成本费用率数据如下表：

单位：万元				
2025 年	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
收入	10,496.58	12,381.08	13,821.61	16,217.44
净利润	631.36	1,039.99	1,226.42	123.28
毛利率	50.87%	57.66%	52.16%	33.51%
销售费用率	7.64%	6.85%	6.77%	7.88%
管理费用率	23.00%	24.58%	20.53%	20.56%
研发费用率	18.45%	20.63%	15.77%	22.03%
净利率	6.01%	8.40%	8.87%	0.76%

如上表所示，2025 年第四季度营业收入增长但净利润较低的主要原因系第四季度毛利率环比下降 18.65 个百分点，毛利额环比下降 1,773.74 万元，研发费用率环比上升

6.26 个百分点，研发费用环比上升 1,392.42 万元。具体分析如下：

①公司 2025 年第四季度毛利率环比下降 18.65 个百分点，毛利额环比下降 1,773.74 万元，主要为产品结构变化所致。公司 AI 眼镜项目收入在 2025 年第四季度增长至 3,714.38 万元，在营业收入中占比提升，该项目因材料成本高而产品溢价低导致毛利率为 11.91%，拉低了当季度整体毛利率。

②公司 2025 年第四季度研发费用率环比上升 6.26 个百分点，研发费用环比上升 1,392.42 万元的主要原因为公司为加快新产品线和新项目的开发、验证和技术成果转化，加大了研发人员、材料和设备投入规模，推动当季度研发费用环比有所增长。

综上所述，公司 2025 年第四季度收入增长与行业趋势和近三年季节趋势一致，净利润降低主要因公司产品结构变化导致毛利下降和研发投入增加导致研发费用增加的影响，波动具备合理性。

(三) 结合境外业务主要客户、产品结构、销售价格变动情况及成本波动因素, 说明境内外收入、毛利率变动趋势不一致的原因, 境外业务毛利率显著高于境内业务的合理性;

1、境内外收入、毛利率变动趋势不一致的分析

报告期内, 境外收入 1.93 亿元, 同比增长 49.87%, 毛利率 56.14%, 同比减少 6.39 个百分点; 境内收入 3.05 亿元, 同比减少 5.14%, 毛利率 41.50%, 同比减少 5.83 个百分点, 境内外收入、毛利率变动主要受前五大客户产品结构、产品周期及市场需求的影响, 具体分析如下:

报告期内, 公司境外前五大客户收入明细数据及变动原因如下表所列示:

单位: 万元

序号	公司名称	2025 年		2024 年		收入变动金额
		收入	占比	收入	占比	
1	客户一	6,028.19	31.21%	4,093.75	31.76%	1,934.44
2	客户九	3,400.97	17.61%	4,009.39	31.11%	-608.42
3	客户十	2,944.89	15.25%	1,848.66	14.34%	1,096.24
4	客户十一	1,302.01	6.74%	651.28	5.05%	650.73
5	客户十二	1,138.81	5.90%			1,138.81
	合计	14,814.87	76.70%	10,603.07	82.27%	4,211.80

如上表所示, 2025 年, 公司境外收入增长 49.87%, 主要系客户一增长 1,934.44 万元, 客户十二增长 1,138.81 万元, 客户十增长 1,096.24 万元; 公司境外毛利率同比减少 6.39 个百分点, 主要系前两大客户客户一及客户九毛利率降低, 拉低了整体毛利率。

报告期内, 公司境内前五大客户收入明细数据及变动原因如下表所列示:

单位: 万元

序号	公司名称	2025 年		2024 年		收入变动金额
		收入	占比	收入	占比	
1	客户六	4,262.96	13.98%	3,088.76	9.61%	1,174.20
2	客户三	3,789.17	12.42%	2,115.66	6.58%	1,673.51
3	客户八	3,111.91	10.20%	4,533.73	14.10%	-1,421.82

4	客户二	2,857.57	9.37%	3,353.32	10.43%	-495.75
5	客户四	2,458.45	8.06%	1,849.84	5.75%	608.62
6	客户七	1,776.52	5.82%	6,540.32	20.34%	-4,763.80
	合计	18,256.58	59.85%	21,481.63	66.80%	-3,225.04

如上表所示，2025 年，公司境内收入减少 5.14%，波动不大，主要系客户七同比减少 4,763.80 万元，客户八同比减少 1,421.82 万元，但客户三同比增长 1,673.51 万元，客户六同比增长 1,174.20 万元；公司境内毛利率同比减少 5.83 个百分点，主要系前两大客户客户六及客户三毛利率下降，拉低了整体毛利率。

2、境外业务毛利率显著高于境内业务的合理性分析

报告期内，境外业务毛利率 56.14%，境内业务毛利率 41.50%，主要系客户结构差异所致，具体分析如下：

根据产品的终端客户，公司的客户可以分为 A 类客户和非 A 类客户。报告期内，按该客户分类的境内外收入占比对比情况如下：

客户分类	境外	境内
	收入占比	收入占比
A 类客户	61.64%	51.56%
非 A 类客户	38.36%	48.44%
合计	100.00%	100.00%

由上表可见，境外业务毛利率高于境内的原因主要是：

一方面，A 类客户的毛利率较高，且境外 A 类客户收入占比高于境内 10.08 个百分点，拉高了境外平均毛利率水平；

另一方面，境外非 A 类客户的毛利率高于境内，进一步拉大了境内外毛利率差异。主要原因系境外非 A 类客户多为稳定大批量量产阶段订单，工艺成熟、设备稼动率稳定，盈利水平维持高位；境内非 A 类客户结构更为多元，包含大量处于导入、小批量生产阶段的新项目客户，产线调试、单件分摊制造费用更高，阶段性拉低了境内非 A 类客户整体毛利率。

综上所述，报告期内，境内外收入、毛利率变动趋势不一致，主要系主要客户的产品结构、产品周期和市场需求变动所致；境外业务毛利率显著高于境内业务，主要系客户结构差异所致，具备合理性。

（四）按不同应用领域补充对应的营业收入、收入占比、毛利率、前五大客户情况，其中，对消费电子业务按手机、耳机等具体应用领域进行进一步细分，结合下游应用领域需求变化，说明各细分品类的经营表现及变动原因。

1、按应用领域分析

公司 2025 年及 2024 年按应用领域营业收入情况如下：

单位：万元

序号	分行业	2025 年		2024 年		营业收入变动金额
		营业收入	占比	营业收入	占比	

1	消费电子	44,166.60	83.46%	45,402.03	94.69%	-1,235.43
2	汽车领域	3,878.56	7.33%	506.05	1.06%	3,372.51
3	医疗和个人护理	1,920.43	3.63%	739.98	1.54%	1,180.45
4	算力服务器及工业控制等其他	2,951.12	5.58%	1,297.96	2.71%	1,653.16
5	合计	52,916.70	100.00%	47,946.02	100.00%	4,970.68

公司 2025 年营业收入较 2024 年增长 4,970.68 万元，主要系在汽车领域增长 3,372.51 万元，在医疗及个人护理领域增长 1,180.45 万元，在算力服务器及工业控制等其他领域增长 1,653.16 万元。2025 年，公司已逐步形成多领域发展的业务格局，消费电子领域收入占比 83%，汽车领域占比 7%，医疗和个人护理领域占比 4%，算力服务器及工业控制等其他领域占比 6%。

公司 2025 年毛利率较 2024 年降低 5.62 个百分点，主要受消费电子领域产品结构变化和汽车、医疗等新拓展行业导入期平均毛利率较低影响所致。定价方面，公司为获取标杆客户、突破行业准入壁垒，新客户导入初期采取适度让利的定价策略。成本方面，汽车行业需通过 IATF 16949 等严格认证，医疗器械需满足 FDA、过敏测试等法规要求，导致认证周期长、合规验证和测试投入大；新应用场景的定制化需求增加了技术交付成本；同时，导入期产量较低尚未形成规模效应，导致分摊成本高。受前述因素共同影响，公司在新拓展行业导入期的毛利率较低。

公司 2025 年前五名客户销售额 30,544.04 万元，占年度销售总额 57.72%，明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年	占比
1	客户一	13,227.06	25.00%
2	客户七	6,997.22	13.22%
3	客户六	4,262.96	8.06%
4	客户八	3,111.91	5.88%
5	客户十	2,944.89	5.57%
合计		30,544.04	57.72%

注 1：楷体加粗内容较《2025 年年度报告》进行了修正。

注 2：客户一、客户七及其属于同一控制人控制的关联企业的收入金额合并列示。

公司按应用领域前五大客户的营业收入情况如下：

(1) 消费电子领域前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025 年		2024 年	
		营业收入	占比	营业收入	占比
1	客户一	6,028.19	13.65%	4,093.75	9.02%
2	客户六	4,262.96	9.65%	3,088.76	6.80%
3	客户三	3,788.19	8.58%	2,115.66	4.66%
4	客户九	3,400.97	7.70%	4,009.39	8.83%
5	客户八	3,111.91	7.05%	4,533.73	9.99%
	合计	20,592.22	46.62%	17,841.29	39.30%

消费电子领域客户收入及毛利率变动的原因主要受产品结构、产品周期及市场需求的影响。

(2) 汽车领域前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025 年		2024 年	
		营业收入	占比	营业收入	占比
1	客户十三	1,194.08	30.79%		
2	客户十四	781.90	20.16%	158.73	31.37%
3	客户十五	685.98	17.69%		
4	客户十六	514.08	13.25%		
5	客户十七	287.82	7.42%		
	合计	3,463.86	89.31%	158.73	31.37%

汽车领域前五大客户收入及毛利率变动的原因主要是公司持续强化车规级认证能力、搭建成熟汽车电子工艺体系、落地核心客户定点项目，稳步扩张汽车业务规模，有效拉动汽车板块收入增长。

(3) 医疗和个人护理领域前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025年		2024年	
		营业收入	占比	营业收入	占比
1	客户十八	803.27	41.83%		
2	客户十九	254.61	13.26%	244.08	32.99%
3	客户二十	241.11	12.55%	234.49	31.69%
4	客户二十一	185.73	9.67%		
5	客户二十二	180.20	9.38%	39.79	5.38%
	合计	1,664.91	86.69%	518.36	70.05%

医疗和个人护理领域前五大客户收入及毛利率变动的原因主要是公司产品应用于医疗和个人护理精密电子件及可穿戴设备防护，2025年加大行业拓展力度，部分客户完成设备验收及项目量产，使得该板块营收增长。

(4) 算力服务器及工业控制等其他领域前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2025年		2024年	
		营业收入	占比	营业收入	占比
1	客户五	1,167.20	39.55%	765.20	58.95%
2	客户二十三	355.00	12.03%		
3	客户二十四	231.85	7.86%	1.47	0.11%
4	客户二十五	222.28	7.53%	39.20	3.02%
5	客户二十六	138.93	4.71%	1.00	0.08%
	合计	2,115.27	71.68%	806.87	62.16%

算力服务器及工业控制等其他领域前五大客户收入及毛利率变动的原因主要是公司持续拓展该行业，优化产品，2025年多家客户完成设备验收及项目量产，带动板块营收增长。

2、消费电子行业细分

单位：万元

大类	2025 年		2024 年		收入变动金额
	收入	收入占比	收入	收入占比	
耳机	27,857.83	63.07%	34,179.41	75.28%	-6,321.58
AI 智能眼镜	5,953.10	13.48%	1,025.22	2.26%	4,927.88
手机	2,188.87	4.96%	2,870.08	6.32%	-681.21
其他	8,166.80	18.49%	7,327.32	16.14%	839.48
合计	44,166.60	100.00%	45,402.03	100.00%	-1,235.44

2025 年，公司消费电子行业的营业收入较 2024 年整体变动不大，但在耳机和手机细分领域的营业收入较 2024 年有所下降，在 AI 智能眼镜细分领域的营业收入较 2024 年显著增加。

(1) 耳机

2025 年，公司产品在耳机领域的收入较 2024 年下降 6,321.58 万元，主要原因是受耳机产品迭代更新影响，叠加海外进口关税政策落地，下游终端客户出货受限，导致公司订单数量下降。

(2) AI 智能眼镜

2025 年，公司产品在 AI 智能眼镜领域的收入较 2024 年增加 4,927.88 万元，主要原因是随着 AI 智能眼镜产品终端市场需求快速增长，带动产业链整体出货量显著提升；公司获得的客户订单数量增大。

(3) 手机

2025 年，公司产品在手机领域的收入较 2024 年下降 681.21 万元，主要原因是受终端市场竞争加剧及客户成本优化需求影响，部分项目价格承压，公司主动对部分毛利水平较低的项目进行策略性收缩。

二、持续督导机构回复

(一) 核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、查阅公司 2025 年年度报告及 2026 年第一季度报告，了解公司经营业绩变化的具体原因，复核并判断经营业绩变化的合理性，以及是否与行业趋势、可比公司情况一致；

2、查阅公司近三年年度报告和审计报告，了解 2025 年第四季度净利润明显较低的原因，复核并判断公司收入、净利润季节性波动及营业收入与净利润分季度变化不匹配的合理性；

3、查阅同行业公司 and 下游主要客户的定期报告，分析业绩波动的情况以及公司业绩变化的合理性；

4、获取公司报告期内销售明细表，了解境内外主要客户、产品结构、销售价格变动情况及成本波动因素，询问境内外收入、毛利率变动趋势不一致的原因，复核并判断境外业务毛利率显著高于境内业务的合理性；

5、了解公司不同应用领域收入、毛利率及客户变动情况，针对消费电子下游细分应用领域需求，复核并判断细分品类经营表现及变动原因是否合理；

6、复核主要客户的函证，检查已确认收入的真实性、准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司报告期内及 2026 年一季度经营业绩变化具有合理性，与行业趋势、可比公司不存在重大差异；

2、公司报告期第四季度净利润明显较低具有合理性；收入、净利润季节性波动，以及营业收入与净利润分季度变化不匹配具有合理性；

3、公司境外业务毛利率显著高于境内业务具有合理性；

4、公司不同应用领域经营业绩变动具有合理性。

二、关于纳米镀膜设备业务。

年报显示：（1）2025 年，公司新增纳米镀膜设备业务，实现营业收入 3,140.34 万元，毛利率 68.41%；向关联方深圳熠焱科技有限公司销售设备 355 万元；（2）合同负债 267.06 万元，同比增长 1,878.97%，公司称主要系本期预收的设备款增加所致；预计负债 107.03 万元，同比增长 218.27%，公司称主要系本期设备销售增加计提的质保费用增加所致。

请公司：（1）结合市场规模、市场需求变化趋势、公司技术储备及先进性、产能安排、下游客户及在手订单等情况，说明公司开展纳米镀膜设备业务的主要考虑，相关业务收入是否可持续，如否请充分提示风险；（2）结合产品成本构成、定价策略、市场竞争格局等因素，说明纳米镀膜设备毛利率大幅高于纳米镀膜产品的原因；补充镀膜设备前五大客户及其回款情况，说明是否为关联方；（3）结合镀膜设备销售合同主要条款，说明预收比例和质保金比例是否符合行业惯例；在公司用自产设备生产镀膜产品的情况下，说明报告期内对镀膜设备业务的会计处理以及是否符合企业会计准

则的有关规定。

回复：

一、公司说明

(一) 结合市场规模、市场需求变化趋势、公司技术储备及先进性、产能安排、下游客户及在手订单等情况，说明公司开展纳米镀膜设备业务的主要考虑，相关业务收入是否可持续，如否请充分提示风险；

公司开展纳米镀膜设备业务，是基于市场需求、技术积淀、产能协同及市场拓展等多方面综合研判后的战略选择。

首先，纳米镀膜设备的行业市场需求持续扩容。对下游客户而言，自主采购并运营镀膜设备，能够强化生产全流程管控，有效降低物料运输成本、缩短交付周期，并规避货物转运过程中的各类风险。客户自研自用设备的意愿持续提升，带动纳米镀膜设备市场需求上行。

其次，公司核心技术具备领先优势与落地能力。公司在纳米镀膜工艺、配套材料体系及规模化量产领域拥有深厚的技术储备与成熟的产业化经验，可精准解决下游客户生产中的工艺难点，为客户提供一体化综合解决方案，技术竞争力突出。

此外，公司产能与资源具备高效协同效应。公司现有镀膜设备产线、生产团队、配套设施可同时支撑设备自用与对外销售，技术、人员、硬件资源通用性强。同时，该业务可与现有客户资源、工艺研发能力、各领域应用场景形成深度协同，无需额外大规模新增产能投入，资源利用效率较高。

最后，公司下游客户基础扎实，订单支撑充足。公司现有下游客户已覆盖消费电子、汽车、医疗、半导体等多个主流赛道，客户结构多元。经营数据方面，公司 2025 年实现纳米镀膜设备销售收入 3,140.34 万元；2026 年一季度实现该业务收入 733.24 万元，并且持续斩获新订单，业务拓展态势良好。

综合来看，公司纳米镀膜设备业务具备持续性。一方面，下游多行业对纳米镀膜的需求长期存在；另一方面，公司拥有成熟的技术体系、可协同的产能资源以及不断丰富客户与订单储备，为业务长期发展提供坚实支撑。

风险提示：纳米镀膜设备属于生产类专用设备，其采购节奏与下游客户资本开支计划、产能扩张进度高度相关。受行业周期、客户投资规划调整等因素影响，设备采购订单存在阶段性增减变化，进而导致镀膜设备业务收入出现阶段性波动的风险。

针对纳米镀膜设备销售业务，2020年，为整合与控股股东存在的相同或相似业务，公司进行了同一控制下的业务重组，收购了无锡荣坚 PECVD 镀膜设备相关业务及所涉及的资产、人员、知识产权。重组完成后，无锡荣坚不再从事 PECVD 设备的研发、装配生产，但继续从事汽车维保工具及设备加工生产业务。

公司应客户需求开展纳米镀膜设备销售业务。2021年，公司向客户出售5台纳米镀膜设备；2022年，公司向客户出售1台纳米镀膜设备；2025年，公司向客户出售8台纳米镀膜设备。公司生产的纳米镀膜设备，除上述部分直接销售以外，主要为生产、研发等自用。

(二) 结合产品成本构成、定价策略、市场竞争格局等因素，说明纳米镀膜设备毛利率大幅高于纳米镀膜产品的原因；补充镀膜设备前五大客户及其回款情况，说明是否为关联方；

1、纳米镀膜设备毛利率大幅高于纳米镀膜产品的原因

公司纳米镀膜设备毛利率显著高于纳米镀膜产品，主要系两类业务在成本结构、定价策略和市场竞争格局等方面存在本质差异，具体分析如下：

(1) 成本结构差异

设备销售业务成本以核心零部件的材料成本为主。公司纳米镀膜设备为自主加工生产模式，原材料主要为设备腔体、真空泵、射频电源等关键部件，该类核心部件采购单价较高，因此材料成本在设备总成本中占比高，符合行业通用装备产品的成本结构特征。镀膜产品业务主要是依靠公司自研设备和材料配方持续为客户产品进行纳米镀膜，且由于材料配方用量较少成本较低，因此，制造费用（含间接人工、折旧、能源等）占成本比重较高，单位固定成本随产量规模变动明显。2025年镀膜设备与镀膜产品成本数据对比如下：

成本构成	镀膜设备成本		镀膜产品成本	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
原材料	684.04	68.95%	735.50	2.90%
直接人工	36.14	3.64%	5,689.63	22.47%
制造费用	271.94	27.41%	18,899.46	74.63%
合计	992.12	100.00%	25,324.59	100.00%

(2) 定价策略差异

镀膜设备业务对于客户而言属于资本性投资，公司以技术方案输出及定制化开发为核心竞争力，定价通常基于技术复杂度、工艺集成能力及整体解决方案价值，产品附加值高，具备较高的溢价空间；而镀膜产品业务对于客户而言属于经常性采购，公

司定价通常综合考虑生产成本、技术要求、客户需求、竞争对手定价、新行业和新客户导入阶段的适度让利等因素，产品溢价空间相对有限。

(3) 市场竞争格局差异

镀膜设备业务具有技术壁垒高、客户验证要求复杂、验证周期较长的特点，市场竞争有限；而镀膜产品业务方面，公司在消费电子领域因具备行业领先的设备制造、工艺开发和材料制备的综合技术优势，面临的市场竞争相对有限，但在拓展新行业和新应用场景，公司还面临着与传统技术路线的竞争。

综上所述，纳米镀膜设备与镀膜产品业务在成本结构、定价策略及市场竞争格局方面存在差异，导致两类业务毛利率水平不同，具备合理性。

2、纳米镀膜设备前五大客户、回款情况及是否为关联方说明

公司 2025 年纳米镀膜设备前五大客户收入合计 2,570.05 万元，占当年纳米镀膜设备总收入 81.84%；截至 2026 年 5 月 31 日，已回款 1,043.43 万元，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	应回款金额	截至 2026 年 5 月 31 日			未回款原因说明
			已回款金额	应收账款余额	长期应收款余额	
客户十八	605.10	605.10	156.06	449.04		未到付款期限
客户二十七	604.92	674.63			674.63	
客户十四	513.50	580.26	580.26			
客户十五	491.53	542.00	186.76		355.23	
客户二十三	355.00	401.16	120.35	280.81		
合计	2,570.05	2,803.15	1,043.43	729.85	1,029.86	

公司 2025 年前五大客户中，仅客户二十三为关联方，其他均不是关联方。

公司对客户二十三销售设备的型号与其他客户不同，因此设备单价不具备直接可比性。公司对客户二十三销售设备的毛利率接近于 2025 年公司纳米镀膜设备业务的平均毛利率，具备公允性。

公司对客户二十三的回款条件为下述第（三）条第 1 项回复中的第二类“无预付款，且全部款项在一年内分期支付”，与同属于该类的非关联客户（如客户十八）相比，不存在显著差异。截至 2026 年 5 月 31 日，公司对客户二十三的应收账款已回款 30%；未回款的应收账款账龄为 8 个月，未回款的原因是尚未到协议约定的付款期限。

（三）结合镀膜设备销售合同主要条款，说明预收比例和质保金比例是否符合行业惯例；在公司用自产设备生产镀膜产品的情况下，说明报告期内对镀膜设备业务的

会计处理以及是否符合企业会计准则的有关规定。

1、结合镀膜设备销售合同主要条款，说明预收比例和质保金比例是否符合行业惯例

报告期内，公司镀膜设备销售合同约定了差异化的付款条款，具体如下：

付款条款	对应客户特点
有预付款（一般为30%），且全部款项在一年内分期支付	一般为新客户或设备建造周期较长的订单
无预付款，且全部款项在一年内分期支付	一般为长期合作客户或设备建造周期较短的订单
无预付款，且一年以上分期支付	一般为长期合作客户且设备金额较高的订单

质保期方面，公司镀膜设备销售合同约定的质保期通常为12个月或24个月，一般不设置单独的质保金条款。

公司2025年镀膜设备业务规模较小，付款条款及质保金相关约定，系公司基于客户信用风险评估、行业惯例及商业谈判结果综合确定，不同客户间存在差异化安排。由于公司设备业务尚处于发展阶段，业务规模、客户结构与专门从事设备制造销售的公司存在差异，因此预收比例及质保金比例与行业内同类公司不具备直接可比性，相关安排符合公司实际经营情况及行业惯例。

2、在公司用自产设备生产镀膜产品的情况下，说明报告期内对镀膜设备业务的会计处理以及是否符合企业会计准则的有关规定

公司镀膜设备业务分为自产自用和自产销售，具体业务的会计处理如下：

镀膜设备业务类型	生产环节	入库环节	出库环节
自产自用	借：在建工程 贷：原材料 应付职工薪酬 制造费用等科目	设备达到预定可使用状态，直接转固 借：固定资产 贷：在建工程	
自产销售 (订单)	借：生产成本 贷：原材料 应付职工薪酬 制造费用等科目	借：库存商品 贷：生产成本	发货并验收后 借：主营业务成本 贷：库存商品

根据《企业会计准则第1号——存货》的相关规定，“存货，是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。”，因此公司自产销售镀膜设备业务的会计处理符合企业会计准则的有关规定。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定，“固定资产，是指同时具有下列特征的有形资产：（一）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有

的；（二）使用寿命超过一个会计年度。”，同时“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。”，因此公司自产自用镀膜设备业务的会计处理符合企业会计准则的有关规定。

二、持续督导机构回复

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、了解公司与纳米镀膜设备相关的市场规模、市场需求变化趋势、公司技术储备及先进性、产能安排、下游客户及在手订单等情况，询问公司开展纳米镀膜设备业务的主要原因，复核并判断镀膜设备业务收入是否可持续；

2、了解公司产品成本构成、定价策略、市场竞争格局等因素，询问公司纳米镀膜设备毛利率大幅高于纳米镀膜产品的原因，复核并判断纳米镀膜设备毛利率的合理性；

3、了解镀膜设备前五大客户及其回款情况，登录国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站，查询并判断主要客户是否与公司存在关联关系；

4、获取并查阅镀膜设备销售合同并分析主要条款，查阅验收单，复核并判断公司预收比例和质保金比例是否合理，以及是否符合行业惯例；

5、了解公司自产设备生产镀膜产品的相关情况，复核并判断公司报告期内对镀膜设备业务的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

6、复核主要设备销售客户的函证，检查已确认收入的真实性、准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司开展纳米镀膜设备业务具有可持续性，公司已补充披露提示风险；

2、公司纳米镀膜设备毛利率大幅高于纳米镀膜产品具有合理性；

3、公司镀膜设备销售合同约定的预收比例和质保金比例是合理的；

4、公司报告期内对镀膜设备业务的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

三、关于驻外生产模式。

年报显示：（1）公司驻外生产模式的毛利率高于集中生产模式，但近三年未披露

两类生产模式对应的收入占比及毛利率具体数据；（2）驻外生产模式业务稳定性受客户或其 EMS 厂商的生产场所影响以及客户需求不足时无法调配产能的风险。

请公司：（1）补充近三年驻外融合生产、驻外独立生产以及集中生产三类生产模式各自的营业收入、收入占比、毛利率、前五大客户情况，如收入、毛利率存在大幅波动，说明原因；（2）结合不同生产模式的定价依据、销售价格水平、明细成本构成，说明驻外生产模式毛利率高于集中生产模式的具体原因；（3）说明近三年是否存在因政策变化、安全生产、环境保护等原因导致公司驻外生产无法继续开展的情况，并针对性提示风险。

回复：

一、公司说明

（一）补充近三年驻外融合生产、驻外独立生产以及集中生产三类生产模式各自的营业收入、收入占比、毛利率、前五大客户情况，如收入、毛利率存在大幅波动，说明原因；

公司营业收入按产品类别分为纳米镀膜产品收入、镀膜设备收入、其他业务收入，其中纳米镀膜产品收入按生产模式可分为驻外融合生产、驻外独立生产以及集中生产三类，三类生产模式的具体分析如下：

1、2023-2025 年镀膜产品收入按生产模式收入及毛利率明细表

单位：万元

生产模式	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)
驻外融合	8,535.85	18.29	74.90	6,820.12	15.14	51.22	6,842.46	22.47	53.57
驻外独立	10,749.18	23.02	73.86	17,063.91	37.88	66.45	11,889.93	39.04	65.8
集中生产	27,393.53	58.69	25.63	21,161.40	46.98	39.90	11,723.52	38.49	25.97
合计	46,678.56	100.00	45.75	45,045.43	100.00	51.68	30,455.91	100.00	47.72

近三年，公司三类生产模式的收入和毛利率波动，主要受产品结构、产品周期、成本分摊及定价策略影响，三种模式下前五大客户明细如下。

2、2023年-2025年驻外融合生产模式前五大客户明细表

单位：万元

序号	客户名称	2025年		2024年		2023年	
		收入	排名	收入	排名	收入	排名
1	客户四	2,458.45	1	1,849.84	1	836.55	2
2	客户十三	1,194.08	2				
3	客户二十八	1,006.23	3	609.65	3	217.49	
4	客户十二	584.67	4				
5	客户二十九	499.39	5	724.48	2	2,431.90	1
6	客户三十	333.04		604.33	4	616.82	3
7	客户三十一	214.55	-	269.52	5	107.37	
8	客户三十二	71.22		206.72		353.94	4
9	客户三十三			78.39		288	5
	合计	6,361.63		4,342.93		4,852.07	
	占比	74.53%		63.68%		70.91%	

3、2023年-2025年驻外独立生产模式前五大客户明细表

单位：万元

序号	客户名称	2025年		2024年		2023年	
		收入	排名	收入	排名	收入	排名
1	客户一	3,612.99	1	4,093.75	1	2,886.61	1
2	客户二	2,857.57	2	3,353.32	3	2,343.48	2
3	客户三	1,097.29	5	1,090.44	4	1,119.34	5
4	客户十一	1,302.01	3	651.28			
5	客户九	1,200.51	4	4,009.39	2	2,217.32	3
6	客户三十四	6.4		1,452.24	5	2,188.24	4
	合计	10,076.77		14,650.42		10,754.99	
	占比	93.74%		85.86%		90.45%	

4、2023年-2025年集中生产模式前五大客户明细表

单位：万元

序号	客户名称	2025年		2024年		2023年	
		收入	排名	收入	排名	收入	排名
1	客户六	4,262.96	1	3,088.76	3	886.57	4
2	客户三十五	3,111.91	2	4,533.73	2	1,663.92	3
3	客户十	2,944.89	3	1,848.66	4	2,215.04	1
4	客户三	2,691.88	4	1,025.22		238.08	
5	客户一	2,415.20	5				
6	客户七	1,776.52		6,540.32	1	1,992.77	2
7	客户三十六	784.03		537.19	5	580.63	5
	合计	17,987.39		17,573.88		7,577.01	
	占比	65.66%		83.05%		64.63%	

(二) 结合不同生产模式的定价依据、销售价格水平、明细成本构成，说明驻外生产模式毛利率高于集中生产模式的具体原因；

报告期内，公司驻外生产模式毛利率高于集中生产模式，系不同模式下成本构成、定价机制与客户结构差异共同作用的结果，具体分析如下：

1、不同生产模式下的明细成本构成差异

公司驻外生产模式下，成本仅覆盖驻外生产点的镀膜生产环节，成本构成项目较少，且随产量变动的弹性较强；而集中生产模式下，成本覆盖公司生产运营全流程、全区域，成本构成项目更为全面，刚性固定支出占比更高。两类模式的成本构成明细如下：

成本类别	成本构成主要项目	
	驻外生产模式	集中生产模式
直接材料	化学材料	化学材料
直接人工	镀膜工序人员	镀膜、装盘、上下料、遮蔽、去遮蔽等工序人员
制造费用-间接人工	生产计划、设备服务人员	生产管理、生产计划、质检、仓库、设备服务、技术工艺等人员
制造费用-设备折旧及耗材	镀膜设备	厂房、基础设施、镀膜设备、自动化设备、检测设备等
制造费用-其他	少量场地及能源、差旅费等费用	与集中生产相关的全部其他制造费用，如生产厂区运维、安全环保支出等

在其他条件相近的情况下，受成本覆盖范围与构成项目差异影响，驻外生产模式的单位生产成本低于集中生产模式。

2、不同生产模式下的定价依据与议价能力差异

公司采用以生产成本为基础、市场价值为导向，综合客户需求、技术要求、竞争对手定价等因素的报价机制。

驻外生产模式主要面向品牌客户的核心关键产品项目，客户更关注技术先进性、产品质量稳定性与快速响应能力，对价格的敏感度相对较低，公司具备较强的议价能力；集中生产模式下，中小规模客户及新导入客户收入占比较高，客户对成本与价格更为敏感，市场竞争更为充分，公司议价能力相对较弱。

因此，在其他条件相近的情况下，驻外生产模式的产品定价水平整体高于集中生产模式。

3、不同生产模式下的销售价格水平说明

由于两类生产模式对应的主要客户、产品存在显著差异，不同模式下的产品销售价格不具备直接可比性。

综上所述，受成本构成、定价机制和不同客户的议价能力差异的共同影响，公司驻外生产模式毛利率高于集中生产模式，具有合理性。

（三）说明近三年是否存在因政策变化、安全生产、环境保护等原因导致公司驻外生产无法继续开展的情况，并针对性提示风险。

近三年，公司驻外生产未出现因政策变化、安全生产或环境保护等原因导致无法继续开展的情形。

未来，如因政策变化、安全生产、环境保护等原因导致上述工厂出现停工、停产等情形，公司在该生产场所的生产将无法继续开展；而且，由于驻外生产模式的客户均固定，在对应客户需求不足时公司无法适时调配产能用于其他客户的产品生产，且驻外独立生产模式投入的场地、设备和人员等固定成本较高，如客户需求不足时将对毛利率影响较大，并对整体经营业绩产生不利影响；另外，如毛利率较高的驻外生产模式的收入占比下降，将导致毛利率存在下降的风险。

二、持续督导机构回复

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取公司近三年销售明细表，了解不同生产模式的收入、毛利率及主要客户情况，复核收入、毛利率存在大幅波动的原因；

2、了解公司不同生产模式的定价依据、销售价格水平、明细成本构成，复核公司驻外生产模式的毛利率高于集中生产模式的原因；

3、了解公司近三年驻外生产是否出现因政策变化、安全生产、环境保护等原因导致无法继续开展的情形。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司近三年驻外融合生产、驻外独立生产以及集中生产三类生产模式下的收入、毛利率波动存在合理性；

2、公司驻外生产模式毛利率高于集中生产模式具有合理性；

3、公司驻外生产不存在因政策变化、安全生产、环境保护等原因导致无法继续开展的情形，公司已补充披露提示风险。

四、关于固定资产和在建工程。

年报显示：（1）报告期末，公司固定资产账面价值为 86,188.39 万元，占期末资产总额的比例为 40.45%，未计提减值准备；（2）报告期固定资产处置收益 10.05 万元，同比下滑 96.80%；本期处置或报废固定资产账面原值 8,462.66 万元，同比增长 1920.16%；本期处置或报废固定资产的累计折旧 7,175.52 万元，未计提减值准备；（3）在建工程 5,155.04 万元，同比减少 44.43%，公司称主要系期初在建设设备本期转固所致。

请公司：（1）结合不同生产模式下固定资产的成新率、使用状态、客户订单与需求、实际产能利用率以及同行业可比公司情况，说明是否存在固定资产减值风险；（2）说明处置固定资产的具体情况，包括资产类别、用途、取得方式、取得时间、资产原值、累计折旧摊销、处置的原因、交易对方、定价依据及公允性、固定资产处置收益的计算过程等，说明相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；（3）分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括立项时间、项目金额、主要内容、建设进度、转固金额、转固时点及具体依据，说明相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：

一、公司说明

（一）结合不同生产模式下固定资产的成新率、使用状态、客户订单与需求、实际产能利用率以及同行业可比公司情况，说明是否存在固定资产减值风险；

报告期末，公司固定资产账面价值为 86,188.39 万元，具体构成如下：

单位：万元

	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	通用设备	房屋装修	合计
账面原值	65,407.97	30,449.10	604.55	15,780.68	4,689.01	116,931.30
账面价值	59,786.10	14,806.87	139.32	7,536.81	3,919.29	86,188.39
成新率	91.40%	48.63%	23.05%	47.76%	83.58%	73.71%
占比	69.37%	17.18%	0.16%	8.74%	4.55%	100.00%

注：成新率=账面价值/账面原值*100%

公司核心生产设备为机器设备类别的镀膜设备。报告期末，镀膜设备账面价值为 14,182.03 万元，占机器设备账面价值的 95.78%。报告期末，不同生产模式下的镀膜设备的成新率和产能利用率如下：

单位：万元

生产模式	账面原值	账面价值	成新率	产能利用率
驻外生产	10,956.48	2,428.23	22.16%	72.26%
集中生产	18,655.06	11,753.79	63.01%	40.15%
合计	29,611.54	14,182.03	47.89%	51.82%

报告期末，公司镀膜设备成新率为 47.89%，产能利用率为 51.82%，使用状态良好。驻外生产模式下，设备成新率较低，主要系该模式主要服务于长期稳定合作的核心客户，部分设备投入使用的时间较早，按 5 年折旧年限计提折旧后的账面价值较低，但设备均处于正常运转状态，不存在毁损、性能衰减情况。集中生产模式下，设备产能利用率较低，主要系报告期内为拓展汽车、医疗、工业控制等新行业客户，公司新增设备较多，相关项目订单及产能尚未完全释放。随着后续新项目订单落地、产能逐步释放，产能利用率将逐步提升。

报告期末，可比公司机器设备的成新率及计提减值准备的情况如下：

单位：万元

可比公司	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
世华科技	37,779.71	7,074.82		30,704.89	81.27%
方邦股份	53,730.88	21,883.01	3,954.25	27,893.62	51.91%

报告期末，公司镀膜设备成新率与方邦股份接近；世华科技机器设备成新率较高的原因系其于 2025 年新增大量机器设备，机器设备期末原值较期初增长 59.91%，以及世华科技机器设备的折旧年限为 5 或 10 年，而公司镀膜设备的折旧年限为 5 年。公司镀膜设备的成新率与可比公司比较，具备合理性。

报告期内，公司与世华科技均未计提固定资产减值准备；方邦股份计提固定资产减值准备的原因系铜箔业务受市场整体竞争加剧及价格不景气因素的影响持续亏损，故对相关资产组计提减值准备。公司不存在铜箔相关业务，未计提固定资产减值，与可比公司比较具备合理性。

报告期末，公司对照企业会计准则所列示的固定资产减值迹象逐项进行了评估，未发现减值迹象，故未计提固定资产减值准备。具体评估情况如下：

减值迹象	公司实际情况	是否触发
（一）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司主要生产设备为自主研发的纳米镀膜设备，为客户提供纳米薄膜产品及配套镀膜服务。该类设备专用性较强，不存在公开活跃市场报价大幅下跌的情形。	否
（二）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司深耕消费电子行业，并积极向汽车、医疗、马达电机、算力服务器、机器人等领域延伸布局，主营业务处于稳步增长。	否
（三）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折	市场利率整体处于下行趋势，对折现率影响有限。	否

减值迹象	公司实际情况	是否触发
现率，导致资产可收回金额大幅度降低。		
（四）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司持续加大研发投入，核心技术持续迭代升级，纳米镀膜设备及技术仍处于行业领先水平，不存在因技术陈旧导致资产贬值的情况。	否
（五）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司主要生产设备均处于正常使用状态，并通过技改逐步提升性能、延长使用寿命。	否
（六）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	公司净利润有所下降，主要系部分新业务初期采取适度让利的市场策略，导致整体毛利率有所下降，属于市场拓展初期的阶段性影响。	否
（七）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	未发现其他减值迹象。	否

综上，报告期内公司业务持续增长，固定资产均处于正常使用状态，无闲置、毁损情况，折旧计提政策合理、计提充分。结合同行业成新率对比、设备使用状态、未来订单需求及产能利用率提升预期，公司固定资产不存在减值风险。

(二) 说明处置固定资产的具体情况，包括资产类别、用途、取得方式、取得时间、资产原值、累计折旧摊销、处置的原因、交易对方、定价依据及公允性、固定资产处置收益的计算过程等，说明相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

2025 年度，公司固定资产处置原值减少 8,462.66 万元，累计折旧减少 7,175.52 万元，净值减少 1,287.14 万元，分为技改转入在建工程、出售及报废三种情形，其中因技改从固定资产转入在建工程的处置净值占比达 94.94%。2025 年，公司技改转入在建工程的设备净值较低，技改周期较短，因此技改期间暂停计提的折旧额仅为 67.42 万元，对净利润不构成重大影响。

各类处置的具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	用途	取得方式	取得时间	处置原因	交易对方	定价依据	资产原值	累计折旧	净值	处置对价	资产处置收益
机器设备	生产	外购、自建	2017 年-2025 年	技改	不适用	不适用	8,120.25	6,934.29	1,185.96	不适用	不适用
通用设备	生产	自建	2021 年	技改	不适用	不适用	71.26	35.18	36.08	不适用	不适用
小计							8,191.51	6,969.47	1,222.04		
机器设备	生产	外购	2019 年	出售	公司	双方协商，无公开市场报价	115.00	109.25	5.75	59.81	54.06
运输设备	管理	外购	2018 年及 2023 年	出售	个人、公司	双方协商，无公开市场报价	39.15	32.72	6.43	15.22	8.79
通用设备	管理	外购	2022 年	出售	个人	双方协商，无公开市场报价	1.46	1.39	0.07	0.12	0.05
小计							155.61	143.36	12.25	75.15	62.90
通用设备	生产	外购	2022 年及 2024 年	报废	不适用	不适用	115.54	62.69	52.85	不适用	-52.85
合计							8,462.66	7,175.52	1,287.14	75.15	10.05

公司固定资产处置减少主要因镀膜设备技改，相关设备从固定资产转入在建工程，净值减少 1,222.04 万元，占总处置净值的 94.94%。技改升级的核心方向包括：（1）升级等离子体及单体系统，提高镀膜效率及膜前处理能力；（2）升级腔体容量及进料系统，提高产能及膜层

性能：（3）增加新材料镀膜功能，实现复合镀膜。

2025 年末在建工程明细主要由待安装镀膜设备、待安装其他设备及办公厂房装修构成，其中待安装镀膜设备期末余额为 3,606.05 万元，占比 71.12%。待安装镀膜设备的具体明细如下：

单位：万元

明细项目	型号	期末余额
镀膜设备-新建	FTCX1000/FTCX600/FTCM900/FTCV1230	3,337.33
镀膜设备-技改	FT-35X	17.25
技改套装	FT-35X/FTCX1000	251.47
合计		3,606.05

综上，在建工程期末“镀膜设备-技改”余额为 17.25 万元，与技改转入明细情况相符。

不同处置方式下，公司具体会计处理见下表：

处置方式	会计处理	适用的企业会计准则
技改	①转入在建工程 借：固定资产清理 累计折旧 贷：固定资产 借：在建工程 贷：固定资产清理 ②领用技改材料 借：在建工程 贷：工程物资 应付职工薪酬等 ③达到预定可使用状态转固 借：固定资产 贷：在建工程	《企业会计准则第4号——固定资产》及其应用指南
出售	①出售固定资产转出 借：固定资产清理 累计折旧 贷：固定资产 ②收到处置价款 借：银行存款 贷：固定资产清理 ③结转清理净收益 借：资产处置损益 贷：固定资产清理	
报废	①报废固定资产转出 借：固定资产清理 累计折旧 贷：固定资产 ②结转清理净收益 借：资产处置损益 贷：固定资产清理	

综上，公司处置固定资产严格按照《企业会计准则第4号——固定资产》及其应用指南执行，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（三）分项目说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括立项时间、项目金额、主要内容、建设进度、转固金额、转固时点及具体依据，说明相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

2025年度，公司在建工程转固金额为12,634.47万元，其中机器设备、通用设备转固金额为12,610.27万元，占比99.81%，具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	立项情况	主要内容	建设周期	建设进度	转固金额	转固时点	转固依据
机器设备（技改）	根据技改计划下达技改任务	根据客户/生产需求，对提供镀膜服务的设备进行技术改造	2-6个月	滚动进行，不适用	3,143.62	设备达到预定可使	设备验证报告

		造升级				用状 态	
机器设备（新建）	根据业务计划下达建造任务	根据客户/生产需求，生产符合新应用场景的设备	3-9个月		7,784.14		资产验收单
通用设备	根据业务计划下达采购任务	购置配套镀膜服务的辅助生产设备	1-3个月		1,682.51		资产验收单
合计					12,610.27		

公司机器设备的技改、新建以及通用设备的采购均通过“在建工程”科目核算，在相关设备达到预定可使用状态时，根据设备验证报告或资产验收单等手续转固并计提折旧，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

二、持续督导机构回复

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

- 1、了解公司固定资产的成新率、使用状态、客户订单与需求、实际产能利用率，评估管理层对于固定资产是否出现减值迹象的判断是否恰当；
- 2、获取公司处置固定资产的明细清单，了解固定资产处置的原因、方式及定价公允性，复核并判断固定资产处置会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；
- 3、获取在建工程转固明细，查验设备验收报告、资产验收单等转固资料，核查转固依据是否充分、合理以及转固时点的恰当性；同时，关注未转固的在建工程是否存在延迟转固、少提折旧的情形；复核并判断在建工程转固会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、公司固定资产在所有重大方面不存在减值迹象；
- 2、公司处置固定资产的原因、方式及定价合理，会计处理符合企业会计准则的相关规定；
- 3、报告期内在建工程转入固定资产的相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

五、关于应付账款和主要供应商。

年报显示：（1）2025年末公司应付账款余额为9,968.08万元，同比增长22.29%，增加金额主要为应付固定资产无形资产采购款；（2）东莞中探探针有限公司新成为公司第一大供应商，采购金额为5,207.76万元，占年度采购总额比例分别为25.82%；（3）第三大供应商为关联方无锡荣坚五金工具有限公司（以下简称无锡荣坚），近三年采购额分别为12.43万元、1,036.37万元和888.32万元，近两年交易金额相较于2023年增长较大。

请公司：（1）列示与第一大供应商东莞中探探针有限公司本期主要合同执行情况，包括但不限于采购产品、采购金额及占公司同类产品采购比重、定价政策、信用政策等，说明本期大幅增加采购的原因，与其的采购交易是否具备稳定性，是否构成依赖；（2）说明与无锡荣坚关联交易的定价机制、付款安排等核心采购条款，对比同类非关联交易情况，结合无锡荣坚的经营范围和技术实力，说明相关交易金额增长的原因及关联交易的必要性、合理性及公允性，无锡荣坚的资金流向及最终用途；说明是否违反相关方作出的“关于规范和避免关联交易”的承诺以及继续履行相关承诺的具体措施；（3）结合公司具体业务开展情况，列示公司近三年前十大供应商的变化情况，包括但不限于成立时间、注册资本、社保人数、开始合作时间、采购内容、采购金额，说明公司主要供应商变动的原因和合理性。请年审会计师说明对无锡荣坚关联交易采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

一、公司说明

（一）列示与第一大供应商东莞中探探针有限公司本期主要合同执行情况，包括但不限于采购产品、采购金额及占公司同类产品采购比重、定价政策、信用政策等，说明本期大幅增加采购的原因，与其的采购交易是否具备稳定性，是否构成依赖；

公司与东莞中探探针有限公司（以下简称“供应商一”）合同执行情况明细表：

单位：万元

序号	产品名称	规格型号	2025 年签订合同金额	2025 年采购金额	同类采购占比	定价政策	信用政策
1	弹簧顶针连接器	P09863MSF-02A410HR	4,268.21	4,000.66	72.39%	经过多轮验证通过终端客户认证，通过价格谈判后确定采购价格	月结 30 天/月结 60 天
2	弹簧顶针连接器	P11238FA-02A345HR3	504.90	504.90	9.14%		
3	弹簧顶针连接器	P09863MSI-02A410HR	484.26	397.84	7.20%		
4	弹簧顶针连接器	P11636F3-02A410HR3	315.19	122.93	2.22%		
5	弹簧顶针连接器	P11238FD-02A345HR3	178.00	53.27	0.96%		
6	弹簧顶针连接器	其他规格型号	137.58	128.17	2.32%		
合计			5,888.13	5,207.76	94.23%		

如上表所示，2025 年与供应商一签订合同金额合计 5,888.13 万元，实际采购金额 5,207.76 万元，未执行的合同差额部分，公司将根据实际生产经营需求统筹推进后续采购安排（以上金额均不含税）。

1、本期大幅增加采购的原因

公司向供应商一及其关联方采购多种规格型号的弹簧顶针连接器。该产品系公司 AI 眼镜项目所需材料，公司对其进行纳米镀膜加工后形成成品对外销售。公司产品主要供应全球头部客户，该等客户在全球 AI 眼镜市场占据主要市场份额。根据市场调研，2025 年度 AI 眼镜行业整体发展迅速，市场出货量显著增长，公司根据客户实际需求相应扩大了原材料采购规模及采购金额。

2、采购交易是否具备稳定性，是否构成依赖

公司在其他 AI 眼镜客户已导入其他供应商的弹簧顶针连接器产品，2025 年采购额 318.72 万元，如果现有供应商发生品质问题或者供应不及时等风险，可联合终端客户共同对新供应商进行认证和导入，以降低供应链整体风险。采购交易具备稳定性，不构成依赖。

公司与供应商一采用“以产定购”业务合作模式。下游终端品牌完成对供应商一相关产品认证后，公司将其纳入合格供应商体系，并签署《采购框架协议》。公司依据下游客户的销售订单排定生产计划，结合生产计划测算物料采购需求量，并与供应商一协商确定采购单价后，逐笔签署《采购订单》。合作过程中，存货价格、物料损耗及质量验收等相关风险均由公司独立承担。

公司 2023 年至 2025 年 AI 眼镜项目中弹簧顶针连接器业务的收入分别是 238.08 万元、1,025.22 万元及 5,953.10 万元。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，结合产品销售协议和采购订单进行对照分析，公司的 AI 眼镜弹簧顶针连接器业务，在向客户转让商品前能够控制该商品，公司为主要责任人，采用总额法进行收入确认具有合理性，具体分析如下：

关注点	关注点细化	公司业务具体情况
企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已	企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括： （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。 （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。 （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户	公司向客户转让镀膜产品前能够控制该商品，主要系公司取得弹簧顶针连接器物料的控制权后，通过导入高分子纳米原材料镀膜和全自动遮蔽等一系列工艺形成成品转让给客户。公司依托等离子增强化学气相沉积成套工艺对物料完成防腐疏水一体化防护功能镀膜能够有效抑制电解腐蚀的产生，并配套遮蔽工艺对其焊盘进行隔离防护，稳定保障产品的后续焊接可靠性，可以大幅延长产品使用寿命和提高产品性能。

<p>收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。</p>	<p>在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：</p> <p>（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。</p> <p>（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。</p> <p>（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。</p> <p>（四）其他相关事实和情况。</p>	<p>①公司承担了向客户转让商品的主要责任：根据公司与客户签订的销售订单，公司负责镀膜产品的生产与销售，负有向客户及时交付产品的责任，并需对产品质量负责，承担因商品不符合质量标准而产生的赔偿责任。</p> <p>②公司在接收弹簧顶针连接器物料后承担原材料的存货风险，在转让镀膜产品前承担产成品的存货风险：公司采购的弹簧顶针连接器物料被公司签收后由公司进行保管，公司自该物料签收后就承担货物的毁损风险以及生产中的耗损等其他风险；若公司基于生产计划对该物料超额采购，则损失由公司承担；形成镀膜产品之后，公司在交易过程中承担了一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬，例如商品的价格变动风险等。</p> <p>③公司掌握着镀膜产品的定价权：报价一般基于物料的整体材料价格以及人工、费用等成本以及生产良品率等因素，并结合市场情况对产品进行报价，公司有权自主决定镀膜产品的价格。</p>
--	---	--

公司从以下维度进一步分析了对该业务采用总额法进行收入确认的合理性。

关注点	具体分析	
1. 本质是否为受托加工	<p>不是受托加工：具体原因如下：</p> <p>受托加工的特点：</p> <p>①基材提供方、控制权的拥有方、存货风险的承担方：客户。</p> <p>②产品责任范围：仅对镀膜质量负责。</p> <p>③定价机制和结算金额：加工费。</p> <p>受托加工业务的本质是：客户提供基材，公司进行镀膜服务，就镀膜加工费与客户进行结算。</p>	<p>该业务的特点：</p> <p>①基材提供方、控制权的拥有方、存货风险的承担方：公司。公司自主采购该业务基材，验收后入库进行管理，拥有基材的控制权；生产销售过程中自行承担存货仓储、价格波动、滞销、贬值等风险。</p> <p>②产品责任范围：对镀膜产品质量整体负责。</p> <p>③定价机制和结算金额：产品整体价格。</p> <p>④镀膜产成品存货风险承担方：公司。公司承担产成品存货仓储、价格波动、滞销、贬值等风险。</p> <p>公司的 AI 眼镜弹簧顶针连接器业务的本质是：公司自主采购基材，进行镀膜等一系列工艺后，生产成镀膜产品销售给客户，就该产品与客户进行结算。</p>
2. 与传统集中生产模式是否存在本质差异	<p>从生产模式角度，不存在本质差异：该业务与传统集中生产在生产场所、生产工艺、生产设备和生产人员等与生产直接</p> <p>从本质是否为受托加工角度，存在本质差异：如本表第 1 点分析，因对基材的控制权、承担的存货风险和对产品的责任范围</p>	

	相关的方面是相同的。	等方面存在本质差异，公司的 AI 眼镜弹簧顶针连接器业务的本质不是受托加工，而传统集中生产业务的本质是受托加工。
3. 是否存在客户指定供应商情况	<p>不存在客户单方面指定供应商的情况。</p> <p>该业务的供应商准入需经过客户与公司双重品质认证。公司建立了独立的供应商筛选与考核评价体系，自主与供应商进行交期、质量标准和采购价格等方面的商业谈判，与供应商独立结算，并且在该业务上已经与 3 家合格供应商进行合作。</p> <p>公司自主确定基材采购数量，与供应商签署采购订单，对基材进行验收入库后，如果销售订单数量不及预期，公司自行承担基材存货的仓储、价格波动、贬值和滞销等风险。</p>	

综上所述，公司对 AI 眼镜弹簧顶针连接器业务采用总额法进行收入确认是合理的。

(二) 说明与无锡荣坚（也称“供应商三”）关联交易的定价机制、付款安排等核心采购条款，对比同类非关联交易情况，结合无锡荣坚的经营范围和技术实力，说明相关交易金额增长的原因及关联交易的必要性、合理性及公允性，无锡荣坚的资金流向及最终用途；说明是否违反相关方作出的“关于规范和避免关联交易”的承诺以及继续履行相关承诺的具体措施；

1、核心采购条款

(1) 定价机制

采购价由双方协商并载明于采购订单，核心约束为供应商报价不得高于同期对外任何第三方的产品报价。

同时，采购订单分标准化产品和定制化产品分别报价。具体内容见下文 2、(2)。

(2) 付款安排

公司每月核对上月货款，对账明细需与采购订单一一匹配，支付货款期限为收到发票并确认发票有效性后 60 天内。

(3) 质量管控及验收安排

供应商三需按订单约定周期交货，公司签收后 5 个工作日内依据抽样检验标准完成涵盖性能、检测、包装储运等内容的产品验收；若产品质量不达标，公司将邮件告知供应商三，供应商三需 48 小时内给出处理方案，并在限期内取回不良品返修或接受退货，批次不良率超标时公司可整批拒收并扣款，公司全数分选产生的检验误工损失由供应商三承担，供应商三还需及时补齐合格货品，若因供应商三产品质量问题引发公司停工、产品报废、客户索赔等损失，退货、工时补偿及相关损失赔偿责任均由供应商三承担；产品质保期五年，自公司将该产品投产加工或装机组装之日起计算。

2、关联交易必要性及公允性

供应商三成立于 2005 年，2016 年即获评江苏省高新技术企业，经营范围包括：五金工具、电动工具、汽车零部件的制造、加工；自动化设备研发、设计、制造、销售；从事上述商品的批发、佣金代理（拍卖除外）及进出口业务（以上商品进出口不涉及国营贸易管理商品、涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）；道路普通货物运输。

供应商三具有行业先进的数控车床、加工中心、激光切板机、焊接机器人等生产设备及检测设备，具有腔体等生产工艺能力，拥有 20 项实用新型专利，主要客户包括

美国实耐宝（Snap-on, NYSE:SNA,1920 年成立，美国高端工具与汽保设备集团，标普 500 成分股）等头部企业，曾获实耐宝年度十佳供应商等荣誉称号。

（1）必要性

由于研发及新业务拓展需要，公司关联交易金额增加，主要原因如下:从合作经验来看，关联方服务响应速度及交期均优于其他供应商，可以保证组件供应的稳定性和及时性，减少生产延误风险；公司设备、工艺等为自主研发，技术保密要求高，关联采购模式能够更好保护核心知识产权。

（2）定价公允性

公司向供应商三采购的五金制品主要是设备核心系统的各类零部件，包括有市场报价的产品及无市场报价的定制化产品。由于 2023 年与供应商三发生关联交易的金额仅为 12.33 万元，以下选取 2024 年、2025 年关联交易情况进行详细分析。交易具体金额及占比如下：

单位：万元

分类	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
定制化产品	437.48	49.25%	826.67	79.77%
标准化产品	450.83	50.75%	209.70	20.23%
合计	888.32	100.00%	1,036.37	100.00%

公司分产品类型说明交易价格的公允性，具体如下：

①有市场报价的标准化产品

针对有市场报价的产品与第三方供应商实施横向比价，同时对具有历史采购记录的产品进行纵向对比并追溯价格变动原因，通过有效的比价流程控制确保采购价格公允合理。具体情况如下表：

单位：元

2024 年可比主要物料明细				
序号	物料名称及型号	供应商三平均单价	非关联方报价	偏差率
1	设备框架装配组件*A600	19,838.00	18,600.00	6.66%
2	蒸发器角阀组件，右*A008	18,038.16	18,563.00	-2.83%
3	腔体组件*A602	73,148.00	71,600.00	2.16%
4	托盘*M611	3,758.06	3,902.00	-3.69%
5	真空管道组件*A003	21,732.23	22,195.00	-2.09%

单位：元

2025年可比主要物料明细				
序号	物料名称及型号	供应商三平均单价	非关联方报价	偏差率
1	腔体组件*A201	66,000.00	60,100.00	10%
2	通断阀 1.1（带检修口）*A003A	15,047.36	15,600.00	-4%
3	腔体组件*A602	66,000.00	64,800.00	2%
4	工艺腔-腔体组件*A099	101,550.00	104,300.00	-3%
5	前过渡腔-腔体组件*A110	101,550.00	104,300.00	-3%
6	工艺腔组件*A012	88,673.00	93,830.00	-5%

公司向供应商三采购的产品与市场价格较为接近，部分零部件采购价格比非关联方报价存在价格上浮，是综合考虑供应商三的快速响应能力和交期优势，所以定价具备公允性。

②定制化产品

公司向供应商三采购的定制化产品主要有如下类别：

序号	2025年	2024年
1	小颗粒连续进料机(小进料)*K003P2A	颗粒送料套件*K003K1
2	大球料(15)连续进料机*K003P3B	120 颗粒进料*K003K
3	大球料(15)连续进料机*K003P2B	大球料(15)连续进料机*K003P2B
4	K003K3 改进版 进料机（参照 P3B）*K003P4G	颗粒进料机-自制球阀 1.0 版本 *K003K2
5	大球料连续进料机(斜齿轮)	过滤组件*A001

针对公司为保证研发效率和保密要求采购的定制化产品，主要的产品在供应商三报价过程中，公司要求其报价明确成本构成，具体分为材料成本与工序成本：

材料成本方面：主要包括钢材、铝材及 ABS 材料等，公司通过查询市场公开报价，并依据公开报价核算材料耗用成本，并与供应商三报价进行逐项比对，以保证供应商三报价合理可控。

工序成本方面：工序涵盖激光加工、折弯、焊接及热处理等，公司重点选取高价值、高重要度的产品，通过对产品加工过程进行评估，评估出合理加工工时及人力成本，并与供应商三报价进行逐项比对，以保证供应商三报价合理可控。

供应商三财务报表显示其毛利水平约在 10%-20% 区间，符合从事该行业企业的毛利率水平，符合市场行情，具备公允性。

3、供应商三资金流向

供应商三收到的货款均用于其生产经营活动，包括支付五金件等原材料货款、四轴机加中心等设备货款、员工薪酬、各项税费等。供应商三 2024 年度和 2025 年度现金流量表主要数据如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	备注
销售商品收到的现金	4,012.18	4,721.99	
其中：收到菲沃泰回款	969.26	784.37	
收到其他与经营活动有关的现金	76.00	115.99	
经营活动现金流入小计	4,088.18	4,837.98	
购买商品支付的现金	2,425.23	3,656.99	
支付给职工及为职工支付的现金	1,116.97	855.07	
支付其他与经营活动有关的现金	564.18	194.93	
经营活动现金流出小计	4,106.38	4,706.99	
经营活动产生的现金流量净额	-18.21	130.99	
投资活动产生的现金流量净额	-410.86	-859.09	主要系固定资产购置
筹资活动产生的现金流量净额	154.23	974.77	主要系银行借款
现金及现金等价物净增加额	-274.8	246.67	

4、关于规范和避免关联交易事项的承诺

控股股东 Favored Tech（香港），实际控制人宗坚、赵静艳承诺如下：

（1）在本企业/本人作为公司的控股股东、实际控制人期间，本企业/本人及本企业/本人控制的其他企业将尽量减少与公司及其子公司的关联交易。

（2）对于不可避免的或有合理原因而发生的关联交易，本企业/本人及本企业/本人控制的其他企业将遵循公平合理、价格公允的原则，与公司及其子公司依法签订协议，履行合法程序，并将按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律、法规、规范性文件以及《江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司章程》等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批事宜，保证关联交易的合法性、必要性、合理性和公允性，本企业/本人保证不通过关联交易损害公司及其无关联关系股东的合法权益。

（3）如违反上述承诺，本企业/本人愿意承担由此给公司造成的全部损失。

(4) 上述承诺在本企业/本人作为公司控股股东、实际控制人期间持续有效。

综上，与供应商三的交易并未违反相关方作出的“关于规范和避免关联交易”的承诺，公司 2025 年度关联交易价格公允，定价依据明确，公司与关联方发生的关联交易均已按照《股票上市规则》《公司章程》等规定，履行了必要的审议程序及信息披露义务。交易定价均参照可比市场价格确定，遵循公平、公正的原则，不存在损害公司利益的情形。公司与关联方发生的关联交易为正常的产业协同，具有商业合理性，不构成经营层面的重大依赖。

公司将严格遵循上市公司独立性与合规性要求，评估关联交易的必要性及合理性，按照平等互利、等价有偿的市场原则，以公允的价格和交易条件及签署书面合同的方式，确定双方的权利义务关系，并通过完善内控体系、强化审计监督、规范关联交易审批与信息披露等长效机制，切实保障股东利益。

(三) 结合公司具体业务开展情况，列示公司近三年前十大供应商的变化情况，包括但不限于成立时间、注册资本、社保人数、开始合作时间、采购内容、采购金额，说明公司主要供应商变动的原因和合理性。

1、公司近三年前十大供应商情况

公司近三年前十大供应商采购金额（不含税）及占比如下所示：

序号	2025 年度		
	供应商名称	采购额（万元）	占比
1	供应商一	5,207.76	25.82%
2	供应商二	1,024.15	5.08%
3	供应商三	888.32	4.40%
4	供应商四	605.79	3.00%
5	供应商五	519.06	2.57%
6	供应商十七	506.67	2.51%
7	供应商六	461.04	2.29%
8	供应商七	447.33	2.22%
9	供应商八	439.8	2.18%
10	供应商九	394.59	1.96%
	合计	10,494.50	52.02%

序号	2024 年度		
	供应商名称	采购额（万元）	占比
1	供应商十	2,292.37	10.72%
2	供应商十七	1,624.43	7.60%
3	供应商五	1,226.49	5.74%
4	供应商四	1,111.92	5.20%
5	供应商三	1,036.37	4.85%
6	供应商八	1,020.60	4.77%
7	供应商七	931.18	4.35%
8	供应商十一	894.80	4.18%
9	供应商一	862.35	4.03%
10	供应商十二	748.34	3.50%
	合计	11,748.86	54.94%

序号	2023 年度		
	供应商名称	采购额（万元）	占比
1	供应商十三	1,050.62	9.25%
2	供应商十	976.85	8.60%
3	供应商十二	841.64	7.41%
4	供应商五	748.96	6.60%
5	供应商十四	609.24	5.37%
6	供应商四	481.55	4.24%
7	供应商十七	332.48	2.93%
8	供应商七	317.19	2.79%
9	供应商十五	290.55	2.56%
10	供应商十六	270.39	2.38%
	合计	5,919.48	52.14%

2023 年至 2025 年，前十大供应商采购金额合计分别为 5,919.48 万元、11,748.86 万元与 10,494.50 万元，占当年采购总额比例为 52.14%、54.94%与 52.02%。

公司 2025 年、2024 年及 2023 年前十大供应商共有 17 名，具体情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	社保人数	开始合作时间	采购内容
供应商一	2000 年 12 月 8 日	1,313.5513 万美元	491	2023 年	镀膜材料-弹簧顶针连接器
供应商二	2008 年 4 月 3 日	24,775.9044 万人民币	6716	2020 年	点胶机、除胶机
供应商三	2005 年 1 月 14 日	85 万人民币	72	2023 年	进料机、腔体、机加工件等
供应商四	2007 年 1 月 10 日	50 万人民币	16	2020 年	腔体、框架、钣金件等
供应商五	2016 年 2 月 1 日	200 万人民币	10	2020 年	电柜、西门子模块等
供应商六	2018 年 3 月 25 日	241.7777 万人民币	48	2025 年	膜厚检测设备
供应商七	2014 年 7 月 17 日	500 万人民币	1	2020 年	真空计
供应商八	2016 年 4 月 25 日	500 万人民币	6	2020 年	机械泵组等
供应商九	2025 年 5 月 14 日	500 万人民币	未显示	2025 年	点胶机
供应商十	2016 年 9 月 13 日	未公开	未显示	2020 年	匹配器、射频电源
供应商十一	2016 年 4 月 11 日	35000 欧元	未显示	2024 年	低温泵
供应商十二	2003 年 1 月 15 日	70 万美元	87	2020 年	匹配器、射频电源
供应商十三	2005 年 7 月 19 日	20 万美元	34	2020 年	真空阀门
供应商十四	2000 年 10 月 26 日	1,500 万元人民币	113	2020 年	真空泵
供应商十五	2016 年 12 月 13 日	200 万人民币	7	2021 年	胶水
供应商十六	2001 年 12 月 28 日	610 万美元	379	2020 年	氦气流量计
供应商十七	1996 年 3 月 25 日	未公开	未显示	2022 年	镀膜材料-PCBA 板

注：上表中的供应商九为深圳市世椿智能装备股份有限公司的子公司，深圳市世椿智能装备股份有限公司成立于 2006 年。

2、公司 2025 年主要供应商变化情况

2025 年，公司前十大供应商中新增供应商二、供应商六及供应商九；前十大供应商中退出供应商十、供应商十一及供应商十二。

(1) 2025 年度新增前十大供应商情况

①供应商二

2022 年起，公司开始根据客户的需求逐步承接镀膜设备的前后道设备及自动化线体采购，因此公司从供应商二采购自动点胶机、自动除胶机、激光切割机、自动化整线等产品，且采购金额逐年扩大。2025 年度，供应商二成为公司前十大供应商之一。

②供应商六

2025 年起，部分客户要求使用自动膜厚检测仪设备对膜层厚度进行自动检测识别，公司开始向供应商六采购全自动膜厚检测设备，导致供应商六成为公司的前十大供应商之一。

③供应商九

供应商九是一家从事点胶机设备生产制造的企业，随着公司自动点胶机采购金额的进一步提升，出于降低供应链风险和供应商管理策略需要，在和供应商二保持持续合作的基础上，公司引入供应商九作为第二供方，其因此成为公司前十大供应商之一。

(2) 2025 年度退出前十大供应商情况

①供应商十

供应商十是一家专注于射频电源与匹配网络的制造商。射频电源是公司镀膜设备中的核心部件，在 2024 年以前主要由海外供应商供应。根据对国际贸易形势的判断，2024 年，公司批量买入供应商十的射频电源作为战略库存储备。同时，公司加速推动射频电源的国产化替代，部分型号国产品牌顺利通过了测试验证。由于前期战略储备及国产品牌替代，2025 年度，供应商十退出前十大供应商。

②供应商十一

2024 年，应公司新设备开发需要，引入供应商十一作为核心供应商，向该供应商采购低温泵产品。后来随着对低温泵产品服务和交付响应要求的提高，公司积极推动该产品的国产替代并且在 2025 年顺利完成国产品牌的测试验证。2025 年，公司不再向供应商十一采购低温泵，导致供应商十一退出公司前十大供应商。

③供应商十二

供应商十二是外资企业，专注于 X 射线和射频技术，公司主要向其采购射频电源。2024 年起，公司加速推动射频电源的国产化替代，部分型号国产品牌顺利通过了射频电源的测试验证。2025 年度，射频电源类产品的国产品牌采购份额提升，进口品牌采购份额下降，导致供应商十二退出前十大供应商。

3、公司 2024 年度主要供应商变化情况

2024 年，公司前十大供应商中新增供应商三、供应商八、供应商十一及供应商一；前十大供应商中退出供应商十三、供应商十四、供应商十五及供应商十七。

(1) 2024 年度新增前十大供应商情况

① 供应商三

供应商三作为关联方供应商，服务响应速度与交付周期均优于其他供应商，既能保障组件稳定及时供应、降低生产延误风险，关联采购模式也更契合公司自主研发设备工艺下严苛的技术保密需求；2023 年公司仅向其采购单价、货值较低且交易频次少的机加工件、钣金散件，交易规模有限，2024 年该公司供货品类与供货规模增加，全年采购金额大幅提升，由此其在 2024 年进入公司前十大供应商名单。

② 供应商八

真空泵为公司镀膜设备核心部件。2023 年度及以前，公司真空泵采用进口品牌，主要向供应商十四采购相关产品；2024 年度，公司完成真空泵国产替代，由供应商八代理供应。受此影响，2024 年度公司供应商十四等原供应商采购金额下降，向供应商八采购金额增加，该供应商进入公司前十大供应商。

③ 供应商十一

2024 年，因新设备开发需求，公司经研发技术评估选型后，引入供应商十一作为核心供应商采购低温泵产品。该产品 2023 年度未发生采购，导致该供应商进入公司前十大供应商。

④ 供应商一

公司向供应商一采购多规格弹簧顶针连接器，该产品为 AI 眼镜项目原材料，经公司纳米镀膜加工后形成成品对外销售。2024 年度公司 AI 眼镜业务规模提升，当年向其采购金额上升，该供应商进入公司前十大供应商。

(2) 2024 年度退出前十大供应商情况

① 供应商十三

供应商十三是外资企业。在 2023 年度及以前，公司主要向供应商十三采购真空插板阀、角阀、蝶阀等真空阀门类产品。但随着国产制造能力的提升，公司积极推进国产替代以满足交付、成本等方面客户需求，并在 2024 年部分阀门类产品的国产替代验证成功。因此，公司从供应商十三的采购金额下降，导致其退出公司前十大供应商名单。

②供应商十四

真空泵系公司镀膜设备核心部件。2023 年度及以前，公司采用进口品牌真空泵，由供应商十四供应。2024 年度，公司完成真空泵国产替代，由供应商八代理供应。受供应商切换影响，公司向供应商十四采购金额下降，该供应商退出公司前十大供应商。

③供应商十五

供应商十五系外资品牌产品代理商。公司向其采购 UV 胶、热熔胶等材料。2023 年度、2024 年度，公司采购规模整体稳定。受 2024 年公司整体采购规模扩大及供应商结构调整影响，该供应商当年退出公司前十大供应商名录。

④供应商十六

供应商十六系外资企业子公司，主营真空计、流量控制器等真空系统元器件。2023 年度，公司主要向其采购气体流量计等产品。随着国内制造能力提升，公司为满足交付、成本等需求推进相关产品国产替代，2024 年验证通过。受此影响，该供应商 2024 年退出公司前十大供应商。

二、持续督导机构回复

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取公司采购明细表及与东莞中探探针有限公司的采购合同，了解采购产品、采购金额及占公司同类产品采购比重、定价政策、信用政策等信息，复核并判断与其的采购交易是否具备稳定性，是否构成依赖；

2、获取与无锡荣坚的交易合同或订单以及交易明细，了解关联方交易的类型和原因；获取无锡荣坚银行流水，核查资金流向及最终用途，复核并判断关联方资金使用是否合规；了解相关方作出的“关于规范和避免关联交易”的承诺以及继续履行相关承诺的具体措施，复核并判断是否违反相关规定；

3、了解公司近三年前十大供应商的变化情况及原因，复核并判断主要供应商变动

的合理性；

4、复核主要供应商（包括无锡荣坚）的函证，检查采购情况的真实性、准确性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司本期对东莞中探探针有限公司采购额大幅增加具有合理性，与其的采购交易具有稳定性，不构成依赖；

2、公司与无锡荣坚关联交易具有必要性、合理性及公允性；无锡荣坚的资金流向及最终用途具有合理性；公司不存在违反相关方作出的“关于规范和避免关联交易”承诺以及继续履行相关承诺具体措施的情形；

3、公司主要供应商变动具有合理性。

六、关于劳务外包。

年报显示：2025 年公司劳务外包的工时总数为 1,100,659.586 小时，劳务外包支付的报酬总额 2,150.46 万元，分别同比增长 762.94%和 478.64%。

请公司：（1）说明劳务外包人员从事岗位、人数、参与的工作内容及对应的产品或业务类型、相关费用的会计处理；结合生产经营情况、劳务外包人数变动情况，说明报告期劳务外包费用大幅增长的原因及合理性；（2）说明劳务外包服务前五大供应商情况，包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、资质情况、向公司提供劳务外包服务金额占其营业收入的比例，是否主要为公司服务，是否存在关联关系；（3）公司核算劳务外包费用的相关内控制度是否建立并有效执行。

回复：

一、公司说明

（一）说明劳务外包人员从事岗位、人数、参与的工作内容及对应的产品或业务类型、相关费用的会计处理；结合生产经营情况、劳务外包人数变动情况，说明报告期劳务外包费用大幅增长的原因及合理性；

劳务外包人员用工情况：

全年劳务工时及成本			
	2025 年	2024 年	增长率
工时	1,100,659.59	830, 184. 12	32.58%

劳务成本（万元）	2,150.46	1,941.03	10.79%
单位工时成本（万元/小时）	0.0020	0.0023	-16.44%

注：楷体加粗内容较《2024 年年度报告》进行了修正。

公司 2024 年年报披露的劳务外包工时及成本统计口径仅包含母公司主体，导致与 2025 年数据差异较大。公司劳务外包人员从事岗位主要为镀膜服务、包装、品检、维保等。统一按照合并口径计算后，如上表，2025 年，劳务外包工时总数同比增长 32.58%，劳务外包支付的报酬总额同比增长 10.79%，单位工时成本降低 16.44%。

劳务成本增长较大的是越南产地，2025 年，越南生产基地新增部分纳米镀膜设备，承接境内转移的存量生产项目。在推进产能布局过程中，公司通过劳务外包补足人员缺口以保障生产，劳务外包用工数量随之大幅上升。2025 年越南地区营业收入较 2024 年同比增长 37.85%，与产线转移情况相匹配。

用工明细如下：

区域	工时		成本（万元）		月度平均用工人数	
	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年
深圳	495,976.34	572,832.16	1,239.94	1,432.09	147	166
无锡	128,466.15	127,547.18	321.17	371.64	41	47
越南	476,217.10	129,804.78	589.35	137.32	164	70
合计	1,100,659.59	830,184.12	2,150.46	1,941.04		

外包劳务于实际耗用当期，依据用工岗位划分归集成本费用：直接镀膜生产岗位对应的外包劳务成本计入生产成本；车间质检等辅助生产岗位外包劳务计入制造费用，符合企业会计准则的相关规定。

（二）说明劳务外包服务前五大供应商情况，包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、资质情况、向公司提供劳务外包服务金额占其营业收入的比例，是否主要为公司服务，是否存在关联关系；

劳务外包服务前五大供应商情况如下：

机构名称	注册资本 (万元)	成立时间	营收占比区间 (%)	是否存在 关联关系
劳务外包供应商一	1,000	2013/6/5	1.7-1.8	否
劳务外包供应商二	1,000	2003/5/15	0.6-0.7	
劳务外包供应商三	500	2022/3/1	14-15	
劳务外包供应商四	200	2013/6/21	15-16	
劳务外包供应商五	233	2020/6/26	5-5.5	

（三）公司核算劳务外包费用的相关内控制度是否建立并有效执行。

公司劳务外包费用核算相关的关键控制要求，已分别嵌入《供应商管理程序》《考勤管理制度》《员工奖惩制度》《财务管理制度》等现有制度体系，并覆盖费用确认、审核、入账及支付的全过程。报告期内，上述制度均得到有效执行。

二、持续督导机构回复

（一）核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、了解公司劳务外包人员从事岗位、人数、参与的工作内容及对应的产品或业务类型等变化情况，核查劳务外包相关费用的会计处理，复核并判断报告期劳务外包费用大幅增长的合理性；

2、获取公司劳务外包服务前五大供应商的基本情况，了解公司劳务外包服务金额占劳务外包服务商收入的比重，复核并判断劳务外包服务商是否主要为公司提供服务，以及是否存在关联关系；

3、了解公司与采购劳务外包服务相关的内部控制，判断相关内控是否健全，并测试了关键控制执行的有效性；

4、获取主要劳务外包服务商的关于基本情况和交易情况的确认函，复核合理性。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、公司报告期劳务外包费用同比增长具有合理性；
- 2、劳务外包服务商并非主要为公司服务，与公司不存在关联关系；
- 3、公司核算劳务外包费用的相关内控制度已建立并在所有重大方面有效执行。

七、关于私募股权投资。

年报显示：（1）公司持有 2 家私募股权投资份额，报告期内公司投资私募基金 4,000 万元，成为无锡产发高易创新投资合伙企业（有限合伙）（以下简称无锡产发）有限合伙人。2024 年，公司投资私募基金厦门厦金创新科创壹号创业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称厦门厦金），拟投资 5,000 万元，已投资 3,500 万元；（2）2025 年，对厦门厦金权益法下确认投资收益 113.90 万元，对无锡产发确认投资损失 50.02 万元。

请公司：（1）补充私募基金设立的目的、投资领域，投资计划、底层资产情况，说明公司投资私募基金的必要性；（2）说明私募基金其他合伙人基本情况，并说明是否与公司、公司关联方或其他利益相关方存在直接或间接资金往来；（3）说明私募基金运作方式和获利模式、相关方的主要职责和作用、派驻董监高情况、投资收益的分配安排以及后续各方的主要退出渠道；（4）说明截至目前公司的实缴情况以及私募基金的投资情况和实际收益情况。

回复：

一、公司说明

（一）无锡产发

1、补充私募基金设立的目的、投资领域，投资计划、底层资产情况，说明公司投资私募基金的必要性；

（1）基金的设立目的

基金依托资本与菲沃泰主业优势，布局上下游产业链，助力硬核科技企业发展。推动投后项目在研发、供应链、产品端深度协同，打通技术产业化壁垒。聚焦新能源、新材料、半导体领域开展股权投资，整合产业与资本资源，实现技术、资源互补及资本增值，为合伙人创造稳健收益。

（2）投资领域

深度聚焦科技创新的主赛道，包括集成电路、人工智能、先进制造、新消费电子等行业领域。

(3) 投资计划

基金投资期限约5年，重点聚焦早中期科创企业进行股权投资，以被投资企业IPO上市为核心退出方式，配套并购、股权回购等补充退出渠道，有序推进全周期投资落地。菲沃泰认缴4,000万元，实缴4,000万元。持股比例约39.64%，作为有限合伙人参与基金运作。截至2026年3月31日，基金处于投资期第2年，目前基金已完成交割1个。

(4) 底层资产详情

序号	项目名称	所属行业	经营范围	成立时间
1	武汉长进光子技术股份有限公司	光电子/特种光纤新材料、高端装备制造	一般项目:通信设备制造;光通信设备制造;光通信设备销售;光电子器件制造;光电子器件销售;光纤制造;光纤销售;光缆制造;光缆销售;新材料技术研发;货物进出口;技术进出口;进出口代理。	2012-07-11

2、说明私募基金其他合伙人基本情况，并说明是否与公司、公司关联方或其他利益相关方存在直接或间接资金往来；

(1) 基金最新合伙人名册

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资额(万元)	认缴出资比例
1	江苏高易创业投资管理有限公司	普通合伙人	102	1.0107%
2	无锡产发创业投资中心(有限合伙)	有限合伙人	2,000	19.8177%
3	江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司	有限合伙人	4,000	39.6354%
4	无锡锡山新动能伍期创业投资合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	2,000	19.8177%
5	瀚昕微电子(无锡)有限公司	有限合伙人	990	9.8098%
6	易泽萌	有限合伙人	1,000	9.9088%
合计			10,092	100.00%

(2) 合伙人基本信息

合伙企业的普通合伙人：江苏高易创业投资管理有限公司

合伙企业的执行事务合伙人：江苏高易创业投资管理有限公司。

(3) 资金往来

上述其他合伙人与公司、公司关联方或其他利益相关方不存在直接或间接资金往来。

3、说明私募基金运作方式和获利模式、相关方的主要职责和作用、派驻董监高情况、投资收益的分配安排以及后续各方的主要退出渠道；

(1) 运作方式

合伙企业的投资范围包括未上市企业股权，主要投资于集成电路设计、半导体装备及材料、集成电路上下游相关的人工智能及云计算、新一代信息技术、高端装备制造及新材料等高科技相关领域，重点投资新消费电子方向。

在资金闲置期间，可投资于银行存款、国债、江苏省省级政府债券、货币市场基金以及在保障资金安全的情况下有利于提高闲置资金使用效率的未被国资监管相关规定禁止的其他途径。

合伙企业通过受让股权、增资方式取得被投资企业的股权。

(2) 获利模式

合伙企业的目的系通过对外投资实现资本增值，为全体合伙人创造经济效益。

(3) 派驻董监高情况

根据合伙协议，菲沃泰委派 1 名投资决策委员会委员。

(4) 收益分配机制

基金的收益分配根据基金合伙协议的约定进行。

(5) 已投项目退出渠道规划

2026 年 3 月 27 日长进光子已过会科创板，待解锁后退出实现收益。其他项目将结合实际，通过 IPO、并购、股权回购等方式有序完成项目退出。

4、说明截至目前公司的实缴情况以及私募基金的投资情况和实际收益情况。

(1) 目前实缴情况

序号	合伙人名称	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例	实缴出资额 (万元)
1	江苏高易创业投资管理有限公司	102	1.01%	102
2	江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司	4,000	39.64%	4,000
3	无锡产发创业投资中心（有限合伙）	2,000	19.82%	2,000
4	无锡锡山新动能伍期创业投资合伙企业（有限合伙）	2,000	19.82%	2,000

5	瀚昕微电子（无锡）有限公司	990	9.81%	990
6	易泽萌	1,000	9.91%	1,000
合计		10,092	100.00%	10,092

实缴情况：全部实缴完毕。

（2）菲沃泰实际出资明细

菲沃泰于 2025 年 2 月 25 日一次性全额实缴出资 4,000 万元，累计出资 4,000 万元，实缴比例为 100%，无二次扩募出资，持股比例约 39.6354%，作为有限合伙人参与基金运作。

（3）基金投资情况和实际收益情况

截至 2026 年 3 月 31 日，基金投资及实际收益情况如下：

时间	基金投资金额	营业收入	单位：万元
			净利润
2025 年	2,283.16	-	-126.21
2026 年第一季度	800.00	-	-159.47
合计	3,083.16	-	-285.68

（二）厦门厦金

1、补充私募基金设立的目的、投资领域，投资计划、底层资产情况，说明公司投资私募基金的必要性；

（1）基金的设立目的

厦门厦金设立于 2023 年 10 月 20 日，并于 2023 年 11 月 14 日完成中国证券投资基金业协会的产品备案，产品编号为 SACQ50。基金总认缴规模 42,223 万元，投资期 3 年，退出期 4 年。

基金的设立，旨在积极响应国家创新驱动发展战略，聚焦新能源、新材料、半导体、先进制造及生物医药等国家重点扶持的战略性新兴产业。公司以股权投资扶持产业链企业，完善上下游布局，推动技术产业化，最终实现供应链与研发协同。基金聚焦股权投资，培育高成长标的，以此实现长期稳健收益。

（2）投资领域

基金重点关注新能源、新材料、半导体、先进制造及生物医药等国家重点扶持的战略性新兴产业。

（3）投资计划

截至 2026 年 3 月 31 日，基金处于投资期第 3 年。目前基金已完成交割 12 个。预

计在 2026 年内完成剩余投资。

(4) 底层资产详情

序号	项目名称	所属行业	经营范围	成立时间
1	厦门渊亭信息科技有限公司	AI/认知智能/军工信息化	一般项目：软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储支持服务；数据处理服务；集成电路设计；计算机软硬件及辅助设备零售；通讯设备销售；广播影视设备销售；广播电视传输设备销售；机械设备销售；电子元器件批发；电子专用设备销售；通信设备销售；电子产品销售；数字内容制作服务（不含出版发行）；数字文化创意内容应用服务；机械设备租赁等	2014-01-28
2	烟台显华科技集团股份有限公司	显示材料/半导体材料	研究、开发、生产：精细化学品（不含危险品）、光电材料、医药中间体；货物与技术进出口；普通货运。（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）	2003-06-19
3	厦门云天半导体科技有限公司	半导体封装/微系统集成	其他未列明科技推广和应用服务业；半导体分立器件制造；集成电路制造；光电子器件及其他电子器件制造；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；其他技术推广服务；电子元件及组件制造；其他未列明专业技术服务业	2018-07-03
4	宁波连森电子材料有限公司	电子材料/显示面板材料	一般项目：电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子元器件与机电组件设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售；技术进出口；货物进出口；非居住房地产租赁；化工产品销售	2021-10-25
5	深圳熠焱科技有限公司	半导体材料/金刚石热沉片	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；新材料技术推广服务；非金属矿物制品制造；非金属矿及制品销售；电子专用材料研发；电子专用材料制造等	2023-04-06
6	厦门艾航科技有限公司	无人机/智能终端/电力信息化	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；数字技术服务；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；信息系统集成服务；电子产品销售；雷达及配套设备制造；智能无人飞行器销售等 许可项目：通用航空服务。	2024-08-15
7	深圳市芸卓新材料科技有限公司	半导体材料/先进封装材料	一般经营项目：高新技术、新兴产业的投资和研发；集成电路、通信和航空航天材料的研发、销售和技术服务；经营进出口业务；新材料技术研发；新材料技术推广服务；电子专用材料研发；电子专用材料销售等 许可经营项目：货物进出口；技术进出口。	2016-03-30
8	厦门大族尚立半导体科技有限公司	半导体设备/激光设备	一般项目：半导体器件专用设备制造；工程和技术研究和试验发展；半导体器件专用设备销售；电力电子元器件销售；电子元器件	2025-02-14

			与机电组件设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；住房租赁；电子元器件制造；电子元器件与机电组件设备制造；货物进出口。	
9	深圳市壹倍科技有限公司	半导体设备/检测设备	一般经营项目：表面检测及处理设备的技术开发、技术服务、技术咨询及技术转让；表面检测及处理设备的销售；镀膜设备及配件的技术开发、技术服务、技术咨询及技术转让；镀膜设备及配件的销售等 许可经营项目：表面检测及处理设备的制造，镀膜设备及配件的制造；激光及机电一体化设备及配件的制造、维修。	2020-03-13
10	安徽禾臣新材料有限公司	半导体材料/光学材料	一般项目：光电子器件制造；电子专用材料制造；合成材料制造（不含危险化学品）；合成材料销售；稀土功能材料销售；电子专用材料研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；货物进出口；技术进出口	2016-01-05
11	江苏臻亿医疗科技有限公司	医疗器械/心血管介入	医疗器械的研发、生产、销售；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） 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	2019-07-15
12	圆木智能科技有限公司（北京）有限公司	工业 AI/智能体	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；软件开发；计算机系统服务；人工智能基础软件开发；软件销售；业务培训	2025-04-24

2、说明私募基金其他合伙人基本情况，并说明是否与公司、公司关联方或其他利益相关方存在直接或间接资金往来；

(1) 基金最新合伙人名册

序号	合伙人名称	合伙人类别	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	厦门厦金创新私募基金管理有限公司	普通合伙人	423	1.00%
2	厦门市创业投资有限公司	有限合伙人	10,000	23.68%
3	厦门市翔安投资集团有限公司	有限合伙人	5,000	11.84%
4	漳州城市发展母基金合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	10,000	23.68%
5	江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司	有限合伙人	5,000	11.84%
6	厦门市思明区产业投资有限公司	有限合伙人	6,000	14.21%
7	荆州产业基金管理有限公司	有限合伙人	5,600	13.26%
8	广州市十杰机电设备有限公司	有限合伙人	200	0.47%
合计			42,223	100.00%

上述其他合伙人与公司、公司关联方或其他利益相关方不存在直接或间接资金往来。

3、说明私募基金运作方式和获利模式、相关方的主要职责和作用、派驻董监高情况、投资收益的分配安排以及后续各方的主要退出渠道；

(1) 运作方式

基金由普通合伙人厦门厦金创新私募基金管理有限公司担任基金管理人、执行事务合伙人，负责基金日常事务的管理及运行。基金设有投资决策委员会，对基金投资、退出等事项进行决策。基金重大事项由合伙人会议决定。

(2) 获利模式

基金进行市场化股权投资，后续通过资本增值与退出实现获利。基金通过精准的行业赛道及优质项目的投资布局，将资金注入具备高成长潜力的未上市企业，在企业发展成熟后，通过 IPO（首次公开发行）、被上市公司并购或股权转让等方式实现退出，从而赚取股权溢价收益。

(3) 派驻董监高情况

菲沃泰委派 1 名投资决策委员会委员，对基金投资项目的投资方案、投资后重大风险预警处置方案和退出方案以及合伙人会议授权的其他事项进行决策。

(4) 收益分配机制

基金的收益分配根据基金合伙协议的约定进行。

(5) 已投项目退出渠道规划

截至2026年3月31日，基金尚未进入退出期。后续将结合实际，通过IPO、并购、股权回购等方式有序完成项目退出。

4、说明截至目前公司的实缴情况以及私募基金的投资情况和实际收益情况。

(1) 目前实缴情况

截至 2026 年 3 月 31 日，基金总规模 42,223 万元，合伙人实缴情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例	实缴出资额 (万元)
1	厦门厦金创新私募基金管理有限公司	423	1.00%	423
2	厦门市创业投资有限公司	10,000	23.68%	7,000
3	厦门市翔安投资集团有限公司	5,000	11.84%	5,000
4	漳州城市发展母基金合伙企业 (有限合伙)	10,000	23.68%	7,000
5	江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司	5,000	11.84%	5,000
6	厦门市思明区产业投资有限公司	6,000	14.21%	4,200
7	荆州产业基金管理有限公司	5,600	13.26%	3,920

8	广州市十杰机电设备有限公司	200	0.47%	200
合计		42,223	100.00%	32,743

(2) 菲沃泰实际出资明细

菲沃泰分别于 2023 年 10 月、2024 年 11 月、2026 年 3 月实缴出资 2,000 万元、1,500 万元、1,500 万元，累计出资 5,000 万元，实缴比例为 100%。

(3) 基金投资情况和实际收益情况

截至 2026 年 3 月 31 日，基金投资及实际收益情况如下：

单位：万元

时间	基金投资金额	营业收入	净利润
2024 年	11,950.00	-	20.54
2025 年	8,390.00	-	982.41
2026 年第一季度	495.00	-	-486.45
合计	20,835.00	-	516.50

二、持续督导机构回复

(一) 核查程序

针对上述事项，持续督导机构履行了以下核查程序：

1、获取公司投资的私募基金合伙协议，访谈私募基金相关人员，了解私募基金设立的目的、投资领域，投资计划、底层资产情况，复核并判断公司投资私募基金是否必要性；

2、了解私募基金其他合伙人基本情况，复核并判断是否与公司、公司关联方或其他利益相关方存在直接或间接资金往来；

3、了解私募基金运作方式和获利模式、相关方的主要职责和作用、派驻董监高情况、投资收益的分配安排以及后续各方的主要退出渠道；

4、查阅全国企业信用信息公示系统，了解截至目前公司的实缴情况以及私募基金的投资情况和实际收益情况；

5、获取相关私募基金出具的有关情况的确认邮件和财务报表。

(二) 核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司对投资私募基金的必要性的说明具有合理性；

2、私募基金其他合伙人与公司、公司关联方或其他利益相关方不存在直接或间接资金往来；

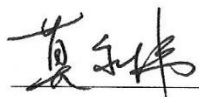
3、公司已向无锡产发和厦门厦金和各委派 1 名投资决策委员会委员，投资收益的

分配安排以及后续各方的主要退出渠道与合伙协议一致；

4、截至目前公司已完成对无锡产发和厦门厦金的实缴，披露的私募基金的投资情况属实。

(本页无正文，为《中国国际金融股份有限公司关于江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复的核查意见》之签章页)

保荐代表人：



莫永伟



徐璐

中国国际金融股份有限公司

