

关于广东欧莱高新材料股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函的回复

容诚专字[2026]518Z1408 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

关于广东欧莱高新材料股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函的回复

容诚专字[2026]518Z1408 号

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 8 月 25 日出具的《关于广东欧莱高新材料股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证科审（再融资）〔2026〕192 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，广东欧莱高新材料股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“欧莱新材”）与容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”或“申报会计师”）对审核问询函中所涉及的问题进行了认真核查并发表意见。现将审核问询函的落实情况逐条书面回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与《广东欧莱高新材料股份有限公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书（申报稿）》中的相同。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体

本问询函回复除特别说明外数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1. 关于募投项目与融资规模.....	3
问题 2. 关于业务与经营情况.....	32

问题 1.关于募投项目与融资规模

根据申报材料：（1）本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 50,000.00 万元，用于欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目、高纯及超高纯金属材料研发试制项目以及补充流动资金。其中，欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目达产年的预计销售收入为 42,597.79 万元/年，项目所得税后投资回收期为 8 年（含建设期 3 年），项目内部收益率为 12.49%（扣除所得税后）；（2）本次募投项目欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目分两期备案；高纯及超高纯金属材料研发试制项目为“欧莱明月湖半导体用高纯材料项目”的子项目之一；（3）截至 2026 年 3 月 31 日，前次募集资金投资项目尚未达到预期效益，欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目资金使用比例为 28.71%；（4）公司将前次募投项目“高端溅射靶材生产基地项目（一期）”节余资金 2,948.87 万元永久补流。

请发行人说明：（1）本募欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目分两期建设的原因，欧莱明月湖半导体用高纯材料项目的研发进展及总体规划；本次募投项目与前次募投项目及现有业务的区别与联系，在前次募投效益未达预期、前次欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目募集资金使用比例较低及现有产能利用率较低情况下实施本次募投项目的必要性、紧迫性，以及本次募投是否符合投向主业相关要求；（2）结合公司研发模式、本次募投项目当前研发进展及后续安排、人才及技术储备、研发难点的攻克情况、客户开发验证情况、原材料和设备采购及其价格波动情况等，说明实施本次募投项目的可行性；（3）结合本次募投各产品的市场需求及竞争格局、公司竞争优势、公司现有及规划产能、同行业可比公司扩产情况、产能利用率、产销率、在手订单及意向订单等，说明本次募投项目产能规划合理性以及产能消化措施；（4）前次变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例；（5）本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据，相关测算与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异；（6）本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取的主要依据，与公司现有产品及可比公司同类产品是否存在重大差异，本次效益测算是否谨慎、合理；（7）结合公司资产规模、货币资金余额、资产

负债结构及未来资金需求等，说明本次融资的必要性、融资规模的合理性。

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见，请申报会计师针对问题（4）-（7）进行核查并发表明确意见。

【发行人回复】

（四）前次变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例

公司前次募集资金为2024年IPO募集资金。

1、前次募集资金情况

根据中国证券监督管理委员会出具的《关于同意广东欧莱高新材料股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》（证监许可〔2024〕227号），公司由主承销商中国国际金融股份有限公司采用余额包销方式，向社会公众公开发行人民币普通股（A股）4,001.1206万股，每股发行价格为人民币9.60元，募集资金总额为人民币38,410.76万元，扣除各项发行费用（不含增值税）人民币6,118.65万元，实际募集资金净额为人民币32,292.11万元。上述募集资金已于2024年5月6日全部到位，已经容诚审验并于2024年5月6日出具了《验资报告》（容诚验字[2024]610Z0003号）。

截至2026年6月30日，前次募集资金使用具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金净额	截至2026年6月30日累计投入金额
1	高端溅射靶材生产基地项目（一期）	11,694.19	8,746.85
2	高纯无氧铜生产基地建设项目	15,597.92	15,607.08
3	欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目	5,000.00	1,987.23
4	补充流动资金	-	-
5	项目节余资金永久补充流动资金	-	2,948.87
合计		32,292.11	29,290.03

注：累计投入金额为实际使用募集资金的金额，包含扣除手续费后的利息及理财收入。

截至本回复出具日，“欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目”正在按计划实施，公司将按照募集资金项目使用计划有序使用剩余募集资金。除“欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目”尚在按计划投入外，其他募投项目均已结项。其中，“高端溅射靶材生产基地项目（一期）”将结项后的节余

募集资金2,948.87万元永久补充流动资金。

2、募集资金使用变更情况

2026年3月17日，公司召开第二届董事会第十八次会议，审议通过了《关于部分募投项目新增实施地点的议案》，同意公司募投项目“欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目”新增“广东省韶关市武江区创业路5号L厂房”为实施地点，本事项无需提交股东会审议。

2024 年 11 月 12 日，公司召开第二届董事会第七次会议和第二届监事会第七次会议，审议通过了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意公司将募投项目“高端溅射靶材生产基地项目（一期）”予以结项，并将本项目节余募集资金永久补充流动资金。截至本回复出具日，公司使用节余募集资金永久补充流动资金的金额为 2,948.87 万元。具体明细如下：

单位：万元

项目名称	拟投入募集资金金额（A）	累计已投入募集资金金额（B）	利息及理财收益扣除手续费后净额（C）	节余募集资金金额（D=A-B+C）	补充流动资金金额
高端溅射靶材生产基地项目（一期）	11,694.19	8,746.85	1.53	2,948.87	2,948.87
合计	11,694.19	8,746.85	1.53	2,948.87	2,948.87

3、公司前次募集资金非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例

公司前次募投项目资本性支出主要为建筑工程费、设备购置及安装费，非资本性支出主要为预备费、铺底流动资金、项目节余募集资金永久补充流动资金。前次募投项目涉及资本性、非资本性支出的调整变更事项为：高端溅射靶材生产基地项目（一期）将节余募集资金 2,948.87 万元用于永久补充流动资金。

下表列示前次募集资金调整变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例：

单位：万元

序号	项目名称	项目状态	拟使用募集资金金额	支出类型	变更前			变更后		
					已投入金额	占募集资金净额比例	占募集总额比例	已投入金额	占募集资金净额比例	占募集总额比例
1	高端溅射靶材生产基地项目（一期）	已于 2024 年 11 月达到预定可使用状态	11,694.19	资本性支出	7,984.70	24.73%	20.79%	7,984.70	24.73%	20.79%
				非资本性支出	762.15	2.36%	1.98%	3,711.02	11.49%	9.66%
2	高纯无氧铜生产基地建设项目	已于 2025 年 9 月达到预定可使用状态	15,597.92	资本性支出	12,783.11	39.59%	33.28%	12,783.11	39.59%	33.28%
				非资本性支出	2,823.97	8.75%	7.35%	2,823.97	8.75%	7.35%
3	欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目	预 计 于 2027 年 5 月达到预定可使用状态	5,000.00	资本性支出	1,721.08	5.33%	4.48%	1,721.08	5.33%	4.48%
				非资本性支出	266.15	0.82%	0.69%	266.15	0.82%	0.69%
合计			32,292.11	资本性支出	22,488.89	69.64%	58.55%	22,488.89	69.64%	58.55%
				非资本性支出	3,852.27	11.93%	10.03%	6,801.14	21.06%	17.71%

注 1：欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目尚在按计划投入中。截至 2026 年 6 月末，该项目募集资金已发生资本性支出 1,721.08 万元，非资本性支出 266.15 万元；预计项目达到预定可使用状态时，募集资金项下非资本性支出合计不超过 500.00 万元；

注 2：高端溅射靶材生产基地项目（一期）和高纯无氧铜生产基地建设项目非资本性支出已包含募集资金专户的银行存款利息及理财产品收益扣除银行手续费的净额影响。

注 3：高端溅射靶材生产基地项目（一期）变更后的非资本性支出包含节余募集资金永久补充流动资金金额 2,948.87 万元。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司前次募集资金涉及高端溅射靶材生产基地项目（一期）的节余募集资金 2,948.87 万元用于永久补充流动资金的变更事项。变更前前次募集资金非资本性支出占募集资金总额、募集资金净额比例分别为 10.03%、11.93%；变更后即考虑节余资金补流计入非资本性支出情况下，非资本性支出占前次募集资金总额、募集资金净额比例分别为 17.71%、21.06%，非资本性支出占比均低于 30%。

（五）本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据，相关测算与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异

1、本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据

公司本次向特定对象发行 A 股股票募集资金总额不超过 50,000.00 万元（含

本数），扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额
1	欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目	30,654.30	30,000.00
2	高纯及超高纯金属材料研发试制项目	12,339.46	10,000.00
3	补充流动资金	10,000.00	10,000.00
合计		52,993.76	50,000.00

(1) 欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目

本项目投资总额为30,654.30万元，拟投入募集资金金额为30,000.00万元。项目实施主体为欧莱金属，系发行人的全资子公司，建设地点位于乳源瑶族自治县乳城镇北环东路11号，为公司现有厂区，故不涉及土地购置费用。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比	拟使用募集资金金额
1	建设投资	29,354.30	95.76%	29,354.30
1.1	工程费用	28,225.30	92.08%	28,225.30
1.1.1	设备购置费	27,140.30	88.54%	27,140.30
1.1.2	安装费	1,085.00	3.54%	1,085.00
1.2	预备费	1,129.00	3.68%	1,129.00
2	铺底流动资金	1,300.00	4.24%	645.70
3	项目总投资	30,654.30	100.00%	30,000.00

1) 建设投资

本项目建设投资包含工程费用、预备费。本项目拟利用公司现有厂区、车间进行实施。工程费用为设备购置费及安装费。

①设备购置及安装费

本项目设备购置费27,140.30万元，设备单价以设备供应商报价及历史采购单价为参考依据进行测算；安装费1,085.00万元，系以设备购置费为基数按4.00%进行计提，计提比例符合行业惯例。设备购置费用具体如下：

序号	设备名称	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
1	挤压筒	1	149.80	149.80
2	粗校矫直机	1	300.00	300.00
3	抛光机	1	70.00	70.00
4	抛光机	1	85.00	85.00
5	轧管机	1	450.00	450.00
6	拉伸机	1	300.00	300.00
7	退火炉	1	800.00	800.00
8	精校矫直机	2	260.00	520.00
9	探伤	1	100.00	100.00
10	钻孔机	22	33.00	726.00
11	清洗充填设备	1	100.00	100.00
12	真空退火炉	2	105.00	210.00
13	电子束真空焊接机	1	235.00	235.00
14	泄露检测仪	1	20.00	20.00
15	电加热炉	1	160.00	160.00
16	挤压筒系统	1	95.00	95.00
17	挤压筒系统	4	238.00	952.00
18	液压制头机	1	14.00	14.00
19	旋锻制头机	3	95.00	285.00
20	轧尖机（分布于不同拉丝工序前）	3	5.00	15.00
21	200 吨直线拉伸机	1	250.00	250.00
22	100 吨直线拉伸机	2	180.00	360.00
23	30 吨倒立式卷筒拉伸机	3	180.00	540.00
24	7 模大拉机	3	180.00	540.00
25	9 模中拉机	4	150.00	600.00
26	17 模小拉机	6	80.00	480.00
27	笼式绞线机	1	100.00	100.00
28	辊压紧压机	1	50.00	50.00

序号	设备名称	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额 (万元)
29	涡流探伤机列	1	50.00	50.00
30	矩形线测径系统	2	10.00	20.00
31	恒张力密排收线装置	3	24.50	73.50
32	超声波清洗机（带纯水循环）	2	20.00	40.00
33	精密校直机	2	47.00	94.00
34	仓储及运输设备	1	10.00	10.00
35	急冷急热热处理设备	1	130.00	130.00
36	超导临界电流测试系统	1	510.00	510.00
37	CNC 加工中心（50 台液冷用 CNC）	1	3,250.00	3,250.00
38	超净车间	1	1,056.00	1,056.00
39	真空熔炼炉	1	1,350.00	1,350.00
40	双枪电子束炉	2	1,400.00	2,800.00
41	超细铜及铜合金导体产线	1	3,650.00	3,650.00
42	辉光放电质谱仪	1	1,100.00	1,100.00
43	热轧机及配套系统	1	4,500.00	4,500.00
合计（万元）				27,140.30

②预备费

本项目预备费1,129.00万元，系以工程费金额为基数按4.00%进行计提，计提比例符合行业惯例。预备费主要用于应对项目实施过程中可能发生的不可预见支出、设备价格波动等风险。

2) 铺底流动资金

本项目拟投入铺底流动资金1,300.00万元。项目所需的铺底流动资金为项目运营期内流动资产减去流动负债的金额，其中流动资产包括应收账款、应收票据、预付账款和存货，流动负债包括应付账款、应付票据和预收账款。根据上述资产及负债科目在报告期内的平均周转率，结合本项目在建设期和运营期的预估年收入、成本数据，计算所需的流动资产和流动负债金额。结合公司生产运营经验，按照运营期内流动资金总需求的4.00%测算确定铺底流动资金金额。

综上，本次募投“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”中设备购置费、安装费、预备费以及铺底流动资金基于公司本次募投项目实际情况进行合理测算，且符合行业惯例，项目测算具有合理性。

(2) 高纯及超高纯金属材料研发试制项目

本项目投资总额为12,339.46万元，拟投入募集资金金额为10,000.00万元。项目实施主体为欧莱高纯，系发行人的全资子公司，建设地点位于广东省韶关市武江区甘棠三路和高创南路交叉口，欧莱高纯已取得项目实施地块不动产权证书（粤（2025）武江区不动产权第0026990号），本项目投资不涉及土地购置费。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比	拟使用募集资金金额
1	建设投资	9,609.46	77.88%	9,609.46
1.1	建筑工程费	2,103.84	17.05%	2,103.84
1.2	设备购置费	7,048.02	57.12%	7,048.02
1.2.1	设备购置费用	6,712.40	54.40%	6,712.40
1.2.2	安装费	335.62	2.72%	335.62
1.3	预备费用	457.60	3.71%	457.60
2	研发费用	2,730.00	22.12%	390.54
3	项目总投资	12,339.46	100.00%	10,000.00

1) 建设投资

本项目建设投资包含建筑工程费、设备购置费、预备费用。其中设备购置费包含设备购置费用和安装费。

①建筑工程费

研发中心场地的建筑工程及装修费2,103.84万元，因本项目研发试验车间需为洁净车间，故该项费用主要为装修费用，具体明细如下：

序号	功能区域	建筑面积 (平方米)	单价 (元/平方米)	总金额 (万元)
1	研发试验中心	13,149.00	1,600.00	2,103.84

②设备购置及安装费

本项目设备购置费6,712.40万元，设备单价以设备供应商报价及历史采购单价为参考依据进行测算；安装费335.62万元，系以设备购置费为基数按5.00%进

行计提，高于“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”中安装费4.00%的计提比例，主要系本项目研发试验中心为洁净车间，安装规格要求高于普通厂房。设备购置费用具体如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元）	总价（万元）
1	双枪电子束炉	1	1,200.00	1,200.00
2	真空连铸炉	2	225.00	450.00
3	双枪电子束炉	2	1,100.00	2,200.00
4	真空熔炼炉	2	500.00	1,000.00
5	配电	1	800.00	800.00
6	锯床	2	8.95	17.90
7	制氮机	2	15.00	30.00
8	真空与原料准备系统	1	500.00	500.00
9	污水处理系统	1	500.00	500.00
10	电脑	25	0.50	12.50
11	打印机	4	0.50	2.00
合计		6,712.40		

③预备费

本项目预备费457.60万元，系以建筑工程费及设备购置费合计金额为基数按5.00%进行计提，计提比例符合行业惯例。预备费主要用于应对项目实施过程中可能发生的不可预见支出、设备价格波动等风险。

2) 研发费用

本项目研发费用为2,730.00万元，其中研发人员薪酬1,300.00万元，材料、试验检测及其他费用合计1,430.00万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	课题名称	费用项	T+2 年 投资额	T+3 年 投资额	合计
1	集成电路用高纯铜（≥7N）	材料费	80.00	90.00	170.00
		试验检测费	20.00	20.00	40.00
		人员薪酬	86.00	102.00	188.00

序号	课题名称	费用项	T+2 年 投资额	T+3 年 投资额	合计
		其他费用	10.00	10.00	20.00
		小计	196.00	222.00	418.00
2	集成电路用铜磷合金（ $\geq 4N$ ）	材料费	70.00	75.00	145.00
		试验检测费	20.00	20.00	40.00
		人员薪酬	86.00	102.00	188.00
		其他费用	10.00	10.00	20.00
		小计	186.00	207.00	393.00
3	集成电路用铜锰合金（ $\geq 6N$ ）	材料费	75.00	80.00	155.00
		试验检测费	15.00	15.00	30.00
		人员薪酬	86.00	102.00	188.00
		其他费用	10.00	10.00	20.00
		小计	186.00	207.00	393.00
4	集成电路用高纯钛（ $\geq 5N$ ）	材料费	65.00	70.00	135.00
		试验检测费	15.00	20.00	35.00
		人员薪酬	86.00	102.00	188.00
		其他费用	20.00	25.00	45.00
		小计	186.00	217.00	403.00
5	集成电路用高纯铝（ $\geq 5N5$ ）	材料费	65.00	70.00	135.00
		试验检测费	15.00	20.00	35.00
		人员薪酬	86.00	102.00	188.00
		其他费用	10.00	10.00	20.00
		小计	176.00	202.00	378.00
6	集成电路用高纯钴（ $\geq 5N$ ）	材料费	65.00	65.00	130.00
		试验检测费	15.00	20.00	35.00
		人员薪酬	86.00	102.00	188.00
		其他费用	10.00	10.00	20.00
		小计	176.00	197.00	373.00
7	集成电路用高纯铜提纯工艺	材料费	70.00	70.00	140.00

序号	课题名称	费用项	T+2 年 投资额	T+3 年 投资额	合计
		试验检测费	15.00	15.00	30.00
		人员薪酬	86.00	86.00	172.00
		其他费用	15.00	15.00	30.00
		小计	186.00	186.00	372.00
合计		2,730.00			

综上，本次募投“高纯及超高纯金属材料研发试制项目”中建筑工程费、设备购置费、安装费、预备费以及研发费用基于公司本次募投项目实际情况进行合理测算，且符合行业惯例，项目测算具有合理性。

2、相关测算与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异

公司本次募投拟应用于高性能铜及铜合金和超导材料的产业化、半导体集成电路溅射靶材用高纯及超高纯金属原材料研发试制两个方向，其中产业化项目涉及的产品主要为铜基材料产品。

公司选取同行业可比项目时，主要从所属行业、产业领域、项目建设性质、投资构成及功能定位等方面综合考虑。本次选取的可比项目与公司募投项目均属于与发行人所属相同行业的上市公司或以铜基材料产品为主的募投项目，主营业务产品均归属于金属材料领域。

其中，同行业可比公司的产业化项目均围绕材料加工及产品性能提升配置生产设备、建设生产设施；研发项目均围绕材料制备、工艺开发及性能检测配置研发试验条件，在项目建设内容、投资构成及设备配置逻辑等方面具有共性。因此，尽管各项目的具体产品及应用领域、具体研发方向及课题有所差异，但其在金属材料生产能力建设和研发能力建设方面具有相似性，能够从投资规模、投资结构及设备投入水平等方面为本次募投项目提供可比依据。

（1）欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目对比情况

公司本次募投“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”中设备购置及安装工程费是本次募投项目投资的主要构成部分，相关投资金额与公司前次募投及同行业公司可比项目对比情况如下：

公司	项目名称	达产后年均销售收入（万元）	设备购置及安装费（万元）	投入产出比
本次募投项目				
发行人	欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目	42,597.79	28,225.30	1.51
前次募投项目				
发行人	高端溅射靶材生产基地项目（一期）	49,909.30	4,804.49	10.39
	高纯无氧铜生产基地建设项目	99,347.36	12,785.80	7.77
可比项目				
江丰电子（300666.SZ）	2025年度向特定对象发行股票之“年产5,100个集成电路设备用静电吸盘产业化项目”	119,071.72	90,740.00	1.31
阿石创（300706.SZ）	2020年向特定对象发行股票之“超高清显示用铜靶材产业化建设项目”	20,600.00	13,500.00	1.53
	2025年度向特定对象发行股票之“超高纯半导体靶材项目”	44,722.30	26,671.80	1.68
斯瑞新材（688102.SH）	2024年度向特定对象发行股票之“液体火箭发动机推力室材料、零件、组件产业化项目（一阶段）”	17,858.34-20,057.39	19,927.12	0.90—1.01
	2024年度向特定对象发行股票之“年产3万套医疗影像装备等电真空用材料、零组件研发及产业化项目”	50,700.00	17,184.28	2.95

注1：投入产出比=达产后年均销售收入/设备购置及安装费；

注2：达产后年均销售收入为预计每年增加营业收入（不含税）金额。

如上表所示，本次“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”设备购置及安装费的投入产出比为1.51，低于公司前次募投项目的投入产出比。主要系前次募投项目“高端溅射靶材生产基地项目（一期）”投资建设公司溅射靶材产品生产的后端工序，所需机器设备并非覆盖完整生产流程，设备投资规模相对较小，且达产后年均销售收入按照终端产品销售收入计算，无法根据

工序进行单独分摊；“高纯无氧铜生产基地建设项目”的设备投入产出比较高，主要系该项目涉及的铜锭、铜管、铜排等生产工序相对较少，所需的机器设备投入整体规模不高。因此，本次募投项目投入产出比低于前次募投项目具备合理性。

同行业公司可比项目及铜基材料产品项目设备购置及安装费的投入产出比位于0.90至2.95之间，与公司差异系募投项目具体产品结构及类别、项目实施地点、产能规模以及设备配置等因素影响。本次募投项目投入产出比位于同行业公司可比项目区间内，与同行业公司可比项目相比不存在重大差异。

（2）高纯及超高纯金属材料研发试制项目对比情况

公司本次募投“高纯及超高纯金属材料研发试制项目”中建筑工程费、设备购置及安装费、研发费用是本次募投项目投资的主要构成部分，相关投资金额与公司前次募投及同行业公司可比项目对比情况如下：

1) 与公司前次募投项目对比

单位：万元

序号	项目	高纯及超高纯金属材料研发试制项目 (公司本次募投项目)		欧莱新材半导体集成电路靶材研发试制基地项目 (公司前次募投项目)	
		投资金额	占比	投资金额	占比
1	建设投资	9,609.46	77.88%	6,503.52	80.21%
1.1	建筑工程费	2,103.84	17.05%	200.00	2.47%
1.2	设备购置及安装费	7,048.02	57.12%	5,935.40	73.20%
1.3	预备费用	457.60	3.71%	368.12	4.54%
2	研发费用	2,730.00	22.12%	1,604.78	19.79%
3	项目总投资	12,339.46	100.00%	8,108.30	100.00%

如上表所示，从整体投资结构看，本次募投项目与前次募投项目均以建设投资为主，建设投资占比分别为77.88%和80.21%，研发费用占比分别为22.12%和19.79%，均不存在较大差异。

两次项目的差异主要体现在建设投资内部结构。本次募投项目建筑工程费2,103.84万元，高于前次募投项目的200.00万元。主要系二者工程范围不同，前次项目实施地点为公司已有厂房，而本次项目研发试验车间需为洁净车间。因此，本次募投建筑工程费用金额及占总投资比例高于前次募投项目具有合理性。

2) 与可比项目的对比

“高纯及超高纯金属材料研发试制项目”与同行业上市公司江丰电子（300666.SZ）、阿石创（300706.SZ）近年来研发试制类募投项目各项投资构成对比如下：

单位：万元

序号	项目	公司本次募投项目		江丰电子 2025 年度向特定对象发行股票“上海江丰电子研发及技术服务中心项目”		阿石创 2025 年度向特定对象发行股票之“半导体材料研发项目”	
		投资金额	占比	投资金额	占比	投资金额	占比
1	建筑工程费	2,103.84	17.05%	2,550.00	25.52%	982.40	4.86%
2	设备购置及安装费	7,048.02	57.12%	6,942.90	69.48%	19,230.50	95.14%
3	软件购置费	-	-	500.00	5.00%	-	-
4	预备费用	457.60	3.71%	-	-	-	-
5	研发费用	2,730.00	22.12%	-	-	-	-
6	建设期利息	-	-	-	-	-	-
7	铺底流动资金	-	-	-	-	-	-
8	项目总投资	12,339.46	100.00%	9,992.90	100.00%	20,212.90	100.00%

由上表可见，公司本次高纯及超高纯金属材料研发试制项目与江丰电子 2025 年度向特定对象发行股票之“上海江丰电子研发及技术服务中心项目”、阿石创 2025 年度向特定对象发行股票之“半导体材料研发项目”均以设备购置及安装费（含可比项目披露的硬件设备购置费、设备购置费等同类支出）为主要投资构成，体现了相关项目通过配置研发、试验及分析检测设备、完善研发基础条件以提升技术创新能力的共同特点。各项目其他投资科目的设置及占比存在一定差异，主要与项目功能定位、建设内容、实施场地条件及投资概算涵盖范围不同有关。

建筑工程费（含装修费）方面，公司本次项目包含场地建设及装修内容；江丰电子上述项目在其现有土地及厂房内实施，相关投入主要为满足分析检测中心、研发实验室等使用需求的场地装修费用；阿石创上述项目的建筑工程费则主要用于研发车间装修。各项目所需建设及装修范围、场地功能配置不同，因而建筑工程费占比存在差异。

研发费用方面，公司本次项目除安排研发试制所需的场地和设备投入外，还将课题研究相关费用纳入项目总投资，而江丰电子、阿石创上述项目披露的

投资概算均由建筑、设备或软件等资产投入构成，未单独列示研发费用，该项差异主要体现为项目投资概算涵盖范围不同。

因此，公司本次研发试制项目与上述同行业可比项目在以设备投入为主、完善研发及试验条件的主要投资构成方面不存在重大差异，其他投资科目及占比虽有所不同，但结合各项目建设内容、功能定位及概算涵盖范围，相关差异具有合理性。

除上述同行业公司研发试制类项目外，“高纯及超高纯金属材料研发试制项目”与研发内容主要为金属材料相关的其他上市公司募投项目各项投资构成对比如下：

单位：万元

序号	项目	公司本次募投项目		同创普润 IPO 之“高纯钽材料研发及产业化项目”		有研复材 IPO 之“研发中心项目”	
		投资金额	占比	投资金额	占比	投资金额	占比
1	建筑工程费	2,103.84	17.05%	7,200.00	20.11%	4,200.00	32.42%
2	设备购置及安装费	7,048.02	57.12%	21,615.00	60.37%	3,159.87	24.38%
3	预备费用	457.60	3.71%	-	-	367.99	2.84%
4	研发费用	2,730.00	22.12%	3,500.00	9.78%	5,228.03	40.35%
5	建设期利息	-	-	490.00	1.37%	-	-
6	铺底流动资金	-	-	3,000.00	8.38%	-	-
7	项目总投资	12,339.46	100.00%	35,805.00	100.00%	12,955.89	100.00%

由上表可见，公司本次高纯及超高纯金属材料研发试制项目与同创普润“高纯钽材料研发及产业化项目”、有研复材“研发中心项目”均围绕金属材料的技术研发、工艺开发及应用能力提升开展建设，投资内容均涵盖建筑工程、设备购置及安装以及研发费用，主要投资科目的设置具有一致性，但各项投资占比因项目定位及具体建设方案不同而有所差异。

设备购置及安装费方面，公司本次项目重点配置提纯、熔铸及痕量杂质检测相关设备，以完善高纯及超高纯金属材料研发试制条件；同创普润上述项目兼具技术研发与产业化功能，需要配置高纯钽材料生产及配套设备，二者均以设备投入为主要投资方向，设备购置及安装费占比较为接近；有研复材上述项目在购置研发设备的同时，还安排了较大规模的研发场地建设和课题研发投入，因此设备购置及安装费占比相对较低，该差异体现了不同项目在设备配置、研

发设施建设与研发活动投入之间的配置侧重。

建筑工程费方面，有研复材上述项目拟在新购土地上自建研发中心及配套设施并进行装修，具有相应的研发场地及配套建设需求；公司本次项目与同创普润上述项目亦根据各自研发试制或产业化需要安排工程建设投入。结合上述建设内容，各项目建筑工程费占比的不同，与场地建设范围、功能配置以及设备和研发费用等其他投入的相对规模有关。

研发费用方面，公司本次项目在完善研发试制硬件条件的基础上安排课题研发投入；同创普润上述项目同时承担规模化生产线建设任务，设备及工程建设投入规模较大，且总投资包含建设期利息和铺底流动资金，因此其研发投入占总投资的比例相对较低；有研复材上述项目则围绕多类金属基复合材料及构件的制备成型技术开展研究，并在概算中安排研发人员薪酬、材料、检测及外协等投入，研发活动相关支出占比较高。

因此，公司本次项目与上述可比项目在研发设施、设备配置及研发活动投入等主要投资内容方面具有可比性，各项投资占比虽存在一定差异，但结合项目功能定位、建设范围、研发任务及概算涵盖内容，相关差异具有合理性。

综上，公司本次募投项目各项投资构成、测算过程及测算依据合理、谨慎，相关测算依据与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比不存在重大差异。

（六）本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取的主要依据，与公司现有产品及可比公司同类产品是否存在重大差异，本次效益测算是否谨慎、合理

公司本次募投“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”为产业化项目，涉及效益测算；“高纯及超高纯金属材料研发试制项目”为研发试制项目，不直接产出经济效益、不涉及效益测算。

“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”效益测算及依据具体如下：

1、效益测算过程

本次募投项目建设期为3年，生产负荷按第2年（T+2）20%、第3年（T+3）50%、第4年（T+4）70%、第5年（T+5）90%、第6年及以后（T+6至T+12）100%进行测算。正常达产年（100%负荷）主要效益指标如下：

效益指标	数值
年营业收入（万元）	42,597.79
年净利润（万元）	3,353.10
毛利率	21.02%
净利率	7.87%
税后内部收益率	12.49%
税后静态投资回收期（含建设期，年）	8.00

本次募投项目税后内部收益率为12.49%，税后静态投资回收期为8.00年（含建设期3年）。

（1）营业收入预测

本次募投项目建设期为3年，预计于第2年（T+2）开始实现经济效益，第6年（T+6）达产，达产后预计年营业收入为42,597.79万元，具体收入结构如下：

序号	产品	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-12
1	超导材料	销量（吨）	50.00	125.00	175.00	225.00	250.00
		单价（万元/吨）	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00
		收入（万元）	4,250.00	10,625.00	14,875.00	19,125.00	21,250.00
2	铜管及铜合金管	销量（吨）	200.00	500.00	700.00	900.00	1,000.00
		单价（万元/吨）	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00
		收入（万元）	2,200.00	5,500.00	7,700.00	9,900.00	11,000.00
3	铜及铜合金零部件	销量（吨）	120.00	300.00	420.00	540.00	600.00
		单价（万元/吨）	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50
		收入（万元）	1,740.00	4,350.00	6,090.00	7,830.00	8,700.00
4	超细铜及铜合金导体	销量（吨）	10.10	25.25	35.35	45.45	50.50
		单价（万元/吨）	32.63	32.63	32.63	32.63	32.63

序号	产品	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-12
		收入（万元）	329.56	823.89	1,153.45	1,483.01	1,647.79
合计不含税收入（万元）			8,519.56	21,298.89	29,818.45	38,338.01	42,597.79

（2）总成本费用

本次募投项目的总成本费用包括生产成本和期间费用，其中生产成本包括直接材料、直接人工费、制造费用，期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用。

1）直接材料费用

本次募投项目所需主要原材料为铜材，其采购价格受大宗商品市场行情波动影响较大。为确保原材料成本测算的合理性与审慎性，本项目铜材采购单价以2026年第一季度市场平均价格为参考依据，确定每吨含税单价约为9.83万元。

2）直接人工费用

直接人工费用根据规划生产人员数量及公司生产人员平均薪酬水平进行估算，项目达产年直接人工费用为734.46万元，同时，基于谨慎性，未来每年人工费用增长1.5%。

3）制造费用

①折旧及摊销费

固定资产折旧采用直线法计提折旧，机器设备原值折旧年限为10年，残值率取5%。达产年折旧摊销费2,372.92万元。

②燃料及动力费用

外购燃料及动力费用根据历史经验耗用量、历史采购单价为基础进行估算，达产年燃料及动力费用489.97万元。

③间接人工费用

间接人工费用根据规划车间管理人员数量及公司车间管理人员平均薪酬水平进行估算，项目达产年间接人工费用为212.27万元，同时，基于谨慎性，未来每年人工费用增长1.5%。

④其他制造费用

其他制造费用参考现有水平按未来达产业务规模进行测算。

4) 期间费用

本次募投项目期间费用包括销售费用、管理费用和研发费用，各项费用的测算依据如下：销售费用以公司合并报表2023年至2025年销售费用率的平均值作为测算基准，反映公司历史销售费用水平的合理区间；管理费用在参考公司历史合并管理费用率的基础上进行了适当下调，主要考虑本次募投项目为生产型项目，项目运营所需的管理职能可由公司现有管理团队承担，新增管理人员需求较少，管理费用率相应低于历史平均水平；研发费用2023年至2025年公司研发费用率呈逐步下降趋势，主要系营业收入规模持续增长所致。未来随着募投项目投产运营、营业收入稳步增长，研发费用总额将相应增加，但研发费用率预计保持与2025年基本一致的水平。各项期间费用的具体测算对比如下：

序号	比率	2023 年度	2024 年度	2025 年度	募投项目
1	销售费用占比	2.50%	3.17%	2.63%	2.77%
2	管理费用占比	4.11%	5.46%	6.05%	4.50%
3	研发费用占比	5.69%	5.11%	4.83%	4.83%

2、单价、毛利率测算的依据

(1) 超导产品

本次募投超导产品预测售价为85.00万元/吨、预测达产期年均毛利率为21.88%。报告期内，公司尚未实现超导产品的销售，预测售价主要基于公司多方询价、参考上市公司同类产品毛利率水平而定。

国内目前从事超导材料的主要上市公司为西部超导，其中西部超导生产超导棒材及超导线材、磁体，同时也是目前国内实现高纯Nb棒、NbTi锭棒、超导线材、超导磁体全流程生产的企业，其超导产品的毛利率水平具有较强的行业代表性。因此，本次募投项目超导材料产品毛利率选取西部超导超导产品毛利率作为可比参照。西部超导超导产品2023至2025年度毛利率分别为34.39%、30.22%和28.27%，三年平均毛利率为30.96%。考虑到公司尚未具备相关产品生产规模化优势、市场知名度与其存在差距等因素，本次募投项目超导材料产品

预测达产期年均毛利率为21.88%，低于西部超导毛利水平，测算较为合理、审慎。

(2) 铜管及铜合金管单价测算

本次募投铜管及铜合金管产品预测售价为11.00万元/吨、预测达产期年均毛利率为19.87%。报告期内，公司尚未实现铜管及铜合金管的销售，预测售价主要基于相关产品公开可查询采招中标价格、参考公司同类产品毛利率水平而定。

公司本次募投产品铜管及铜合金管主要应用于船舶制造与海洋装备领域，根据公开查询信息相同或相似产品采招中标价格情况如下：

中标公告名称	具体产品名称	中标排序	中标人名称	中标单价 (万元/吨)	中标日期
海油工程铜镍合金无缝管线品类年度协议中标候选人公示	铜镍合金无缝管线	1	中兴能源装备有限公司	11.54	2025 年 2 月 28 日
		2	浙江博盛钢业集团有限公司	13.11	
		3	甘肃和宏新材料有限公司	14.47	
平均单价（万元/吨）		13.04			
本次募投铜管及铜合金管产品预测售价		11.00			

如上表所示，根据近年来公开可查询并可根据中标公告内容计算采购单价的相关招标案例，船舶制造与海洋装备领域用铜管及铜合金管平均单价约为13.04万元/吨，公司基于相关产品市场知名度等因素考虑，预测售价为11.00万元/吨，低于上述公开可查询中标价格，具有合理性。

此外，公司2026年上半年金属材料及加工件毛利率为19.02%（公司2025年金属材料及加工件产品毛利率为4.23%，主要系产能爬坡阶段，前期固定成本分摊压力较大，毛利水平较低，不具有参考性），本次募投项目铜管及铜合金管产品预测达产期年均毛利率为19.87%，与公司现有金属材料及加工件毛利水平相当，测算较为合理、谨慎。

(3) 铜及铜合金零部件

本次募投铜及铜合金零部件产品预测售价为14.50万元/吨、预测达产期年均毛利率为19.71%。报告期内，公司已实现本次募投铜及铜合金零部件产品的销售，预测售价主要基于相关产品历史售价而定。

公司本次募投产品铜及铜合金零部件主要包含高纯低氧高稳定性铜零部件RFQ加速腔、液冷装置用铜板等，主要应用于核医疗、液冷等领域。其中，RFQ加速腔主要用于质子/重离子治疗系统、BNCT（硼中子俘获治疗）装置，目前国内从事RFQ加速腔生产的企业数量较少，且公开披露信息较为有限。根据查阅公开信息，除公司外，上海克林技术开发有限公司、北京高能锐新科技有限责任公司、华硼中子科技（杭州）有限公司及国硼中子科技（绵阳）有限公司等公司具备RFQ加速腔生产技术及能力；涉及液冷装置用铜板销售价格相关信息亦较有限。

报告期内公司铜及铜合金零部件相关产品已签订合同销售平均单价约为15.70万元/吨，与募投产品销售定价14.50万元/吨不存在较大差异。且本次募投项目铜及铜合金零部件产品预测达产期年均毛利率为19.71%，与公司现有金属材料及加工件2026年上半年毛利率19.02%基本相当，测算较为合理、谨慎。

（4）超细铜及铜合金导体

本次募投超细铜及铜合金导体产品预测售价为32.63万元/吨、预测达产期年均毛利率为22.34%。报告期内，公司尚未实现超细铜及铜合金导体的销售，预测售价主要基于生产成本并参考国内市场上同类产品售价而定。

根据同亚科技（H02677.HK，港股拟上市公司）H股招股说明书，其主要产品包括精密线缆导体及精密金属丝绳，其中微细、超微细产品可用于低空经济领域，与公司本次募投产品超细铜及铜合金导体为同类产品且应用领域具有相似性。根据同亚科技披露，其微细产品的价格通常为每吨人民币13万元至人民币600万元、超微细产品的价格通常为每吨人民币18万元至人民币1,500万元。同亚科技的产品价格取决于精度要求、线径、绞合结构、镀层、材料成分及现行有色金属价格等。2023至2025年度，同亚科技微细产品平均售价分别为19.22万元/吨、21.25万元/吨和18.20万元/吨，平均为19.56万元/吨。毛利率分别为26.30%、26.00%和22.00%，平均为24.77%；超微细产品平均售价分别为100.14万元/吨、98.81万元/吨和83.66万元/吨，平均为94.20万元/吨。毛利率分别为50.30%、47.80%和45.40%，平均为47.83%。

公司本次募投超细铜及铜合金导体产品低于同亚科技2023至2025年毛利率

平均水平，测算较为合理、谨慎。

综上，本次募投四类产品单价、毛利率测算较为合理、谨慎。

3、销量测算的依据

公司综合考虑下游市场需求、市场发展趋势、客户拓展、经营情况等因素，根据各期达产量进行销量预测。项目建设期为3年，T+2开始投产，T+2至T+5为产能爬坡阶段，T+6起达到100%生产负荷，具体情况如下：

序号	产品	项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-12
生产负荷			20%	50%	70%	90%	100%
1	超导材料	产量（吨）	50.00	125.00	175.00	225.00	250.00
2	铜管及铜合金管	产量（吨）	200.00	500.00	700.00	900.00	1,000.00
3	铜及铜合金零部件	产量（吨）	120.00	300.00	420.00	540.00	600.00
4	超细铜及铜合金导体	产量（吨）	10.10	25.25	35.35	45.45	50.50

如上表所示，本次募投建成达产后，将形成超导产品年产250.00吨、铜管及铜合金管年产1,000.00吨、铜及铜合金零部件年产600.00吨、超细铜及铜合金导体年产50.50吨的生产能力。与同行业公司销量或产能规模相比，本次募投各类产品产能设计规模均较小（详见本题回复“（三）4、同行业公司扩产情况”）。

项目产销率假设为100.00%，产品预计销量为各期达产量。2025年度及2026年上半年，公司金属材料及加工件产品产销率分别为95.19%和97.63%，产品基本保持产销平衡状态。

此外，公司本次募投涉及的四类产品均处于相对增量市场，具体详见本题回复“（三）1、本次募投各产品的市场需求及竞争格局”相关论述，且公司具有相应的产能消化措施，具体详见本题回复“（三）7、（1）2）针对本次募投项目新增产能的消化措施”

因此，公司本次募投产品销量测算较为谨慎、合理。

4、项目综合毛利率、内部收益率及投资回收期测算

本次募投“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”，与同

行业可比公司募投项目及效益指标情况如下：

公司名称	项目名称	综合毛利率 (达产后)	税后内部收 益率	税后静态投资回收期 (含建设期, 单位: 年)
江丰电子 (300666.SZ)	2025年度向特定对象发行股票之“年产5,100个集成电路设备用静电吸盘产业化项目”	65.70%	35.07%	4.53
阿石创 (300706.SZ)	2020年向特定对象发行股票之“超高清显示用铜靶材产业化建设项目”	41.64%	14.82%	8.11
	2025年度向特定对象发行股票之“超高纯半导体靶材项目”	26.87%	12.28%	8.40
斯瑞新材 (688102.SH)	2024年度向特定对象发行股票之“液体火箭发动机推力室材料、零件、组件产业化项目（一阶段）”	28.63%-35.00%	未披露	未披露
	2024年度向特定对象发行股票之“年产3万套医疗影像装备等电真空用材料、零组件研发及产业化项目”	35.81%	未披露	未披露
发行人	欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目	21.02%	12.49%	8.00

如上表所示，同行业可比公司募投项目或上市公司相似募投项目的毛利率位于26.87%至65.70%之间，公司本次募投项目综合毛利率为21.02%，低于可比项目，主要系涉及的具体产品与可比项目存在差异，基于谨慎性考虑，公司进行相对保守的毛利率测算；公司本次募投项目内部收益率、投资回收期位于可比项目相关指标范围内。

综上，公司本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取的依据充分，与公司现有产品及可比公司同类产品不存在重大差异，本次效益测算谨慎、合理。

（七）结合公司资产规模、货币资金余额、资产负债结构及未来资金需求

等，说明本次融资的必要性、融资规模的合理性

2023年末、2024年末、2025年末及2026年6月末，公司的资产总额分别为79,808.93万元、110,967.80万元、137,871.13万元和134,545.68万元，公司的资产负债率分别为36.15%、22.83%、41.51%和34.90%，2025年末、2026年6月末资产总额及资产负债率水平较高，主要系公司因经营需要增加短期借款、因经营规模扩大增加应付账款导致负债规模增长所致。

综合考虑公司资产规模、货币资金余额、资产负债结构及未来资金需求等，公司的未来三年总体资金缺口为108,928.48万元，具体测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
报告期末货币资金余额	①	8,392.88
报告期末易变现的各类金融资产余额	②	153.51
报告期末受限的货币资金、交易性金融资产	③	257.53
前次募投项目未使用资金（不含受限货币资金部分）	④	3,115.73
可自由支配资金	⑤=①+②-③-④	5,173.13
未来期间经营活动现金流净额合计	⑥	3,539.44
最低现金保有量需求	⑦	50,681.64
未来期间新增最低现金保有量需求	⑧	16,775.62
未来期间预计现金分红	⑨	4,459.24
未来期间拟偿还债务的利息	⑩	2,730.79
未来拟进行投资项目资金需求	⑪	42,993.76
未来期间资金需求合计	⑫=⑦+⑧+⑨+⑩+⑪	117,641.05
总体资金缺口	⑬=⑫-⑤-⑥	108,928.48

各主要项目的测算过程如下：

1、可自由支配资金

截至2026年6月末，公司可自由支配资金为5,173.13万元，系公司资金缺口测算的扣减项，具体情况如下：

项目	计算公式	2026年6月末金额 (万元)
报告期末货币资金余额	①	8,392.88
报告期末易变现的各类金融资产余额	②	153.51
报告期末受限的货币资金、交易性金融资产	③	257.53
前次募投项目未使用资金（不含受限货币资金部分）	④	3,115.73
可自由支配资金	⑤=①+②-③-④	5,173.13

2、未来期间经营活动现金流净额

公司以未来三年（2026年至2028年）作为预测期间，根据过往经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例及未来预测的营业收入，测算未来期间经营性现金流入净额（预测的营业收入仅为论证公司营业资金缺口情况，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成预测或承诺），具体情况如下：

（1）过往经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例

报告期内，公司合计经营活动现金流量净额占合计营业收入比重为1.78%，假设2026年至2028年经营活动现金流量净额占营业收入比重为1.78%。

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年	2024年	2023年
营业收入	50,758.61	54,612.76	43,675.64	47,625.56
经营活动现金流量净额	5,389.73	-5,639.90	-6,031.83	9,782.69
经营活动现金流量净额/营业收入	10.62%	-10.33%	-13.81%	20.54%

（2）未来期间预测的营业收入

2023年至2025年，公司营业收入复合增长率7.08%，2026年1-6月公司营业收入较去年同期增长133.43%，结合行业发展形势及公司未来阶段收入增长态势，假设公司2026年至2028年三年营业收入增速谨慎预计为10%。

（3）未来期间经营活动现金流净额合计

经测算，未来期间经营活动现金流净额具体测算如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	60,074.04	66,081.44	72,689.58
经营活动现金流量净额/营业收入	1.78%	1.78%	1.78%
经营活动现金流量净额	1,069.32	1,176.25	1,293.87
合计	3,539.44		

注：该数据仅为测算总体资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测，下同。

3、最低现金保有量需求

根据2025年度财务数据，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为50,681.64万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	计算结果
最低现金保有量①	①=②÷③	50,681.64
当期付现成本总额②	②=④+⑤-⑥	55,554.57
当期营业成本④	④	49,476.71
当期期间费用总额⑤	⑤	9,070.47
当期非付现成本总额⑥	⑥	2,992.61
货币资金周转次数（现金周转率）③ （次）	③=360÷⑦	1.10
现金周转期⑦（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	328.42
存货周转期⑧（天）	⑧	313.96
应收账款（含应收账款融资、应收票据、 预付账款）周转期⑨（天）	⑨	92.51
应付账款（含合同负债）周转期⑩（天）	⑩	78.05

注 1：期间费用包括管理费用、销售费用、研发费用以及财务费用；

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产摊销、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销、股份支付；

注 3：存货周转期=360/存货周转率；

注 4：经营性应收项目周转期=360×（平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均合同资产账面余额+平均预付款项账面余额）/营业收入；

注 5：经营性应付项目周转期=360×（平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额+平均预收款项账面余额）/营业成本。

4、未来期间新增最低现金保有量需求

最低现金保有量需求与公司经营规模高度正相关，本次测算以2025年末财

务数据为基础确定基准水平，假设公司最低现金保有量增长需求与公司营业收入的增长速度保持一致，根据前述对未来三年公司营业收入的预测，公司2028年末最低现金保有量需求将达到67,457.26万元，即未来三年公司新增最低现金保有量为16,775.62万元。

单位：万元

项目	计算公式	计算结果
2025 年度营业收入	①	54,612.76
报告期末最低现金保有量（基于2025 年度测算）	②	50,681.64
2028 年度营业收入	③	72,689.58
2028 年末最低现金保有量	④=②×（③/①）	67,457.26
未来期间新增最低现金保有量	⑤=④-②	16,775.62

5、未来期间预计现金分红

2025年度，公司因亏损未进行分红，公司最近三年现金分红情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
现金分红（含税）	-	1,680.47	-
回购并注销金额	-	-	-
现金分红和回购并注销金额合计	-	1,680.47	-
归属于上市公司股东的净利润	-4,002.79	2,816.93	4,934.33
当年现金分红占合并报表中归属于上市公司股东净利润的比例	-	59.66%	-

受原材料价格上涨，叠加合肥、乳源募投项目产能爬坡影响，2025年度公司净利润为负，在测算未来三年归母净利率时予以剔除，报告期内公司归属于母公司所有者的净利润占营业收入比例为10.34%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	50,758.61	54,612.76	43,675.64	47,625.56
归属于母公司所有者的净利润	6,943.38	-4,002.79	2,816.93	4,934.33
归母净利率	13.68%	-7.33%	6.45%	10.36%
平均值（剔除2025 年）	10.34%			

假设未来三年市场环境、经济环境等不发生重大变化，公司主营业务、经营模式保持稳定，以报告期内公司归母净利率的平均值10.34%估算未来三年归属于母公司所有者的净利润。以2023年度、2024年度公司现金分红平均比例21.68%估算未来三年现金分红金额。经测算，预计公司未来三年现金分红（含以现金方式回购股份）金额合计为4,459.24万元，具体测算如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	60,074.04	66,081.44	72,689.58
归母净利率	10.34%	10.34%	10.34%
归属于母公司所有者的净利润	6,214.05	6,835.45	7,519.00
现金分红比例	21.68%	21.68%	21.68%
现金分红金额	1,347.20	1,481.92	1,630.12
合计	4,459.24		

6、未来期间拟偿还债务的利息

截至2025年末，发行人借款余额为30,342.06万元（含短期借款、长期借款、一年内到期的长期借款），假设公司未来三年借款利率维持在3.00%水平、未来三年有息债务的规模不变，预计公司未来三年各年偿还银行借款利息所需资金为910.26万元，合计为2,730.79万元。

7、未来拟进行投资项目资金需求

公司未来三年拟进行投资项目主要包括本次募投项目“欧莱高性能铜及铜合金零部件和超导材料产业化项目”“高纯及超高纯金属材料研发试制项目”，合计投资总额为42,993.76万元。公司未来三年拟进行投资项目资金需求至少为42,993.76万元。

综上所述，公司未来期间总体资金缺口为108,928.48万元，本次募集资金为不超过50,000万元，本次融资具有必要性，募集资金规模具有合理性。

【中介机构回复】

（一）核查程序

针对上述第（4）至第（7）项问题及相关事项，申报会计师主要执行了以

下核查程序：

1、获取公司管理层编制的《前次募集资金使用情况报告》，查阅公司前次募集资金使用相关的董事会、股东会文件及披露公告，核查公司前次募集资金使用的基本情况、募集资金使用变更等情况；获取发行人前次募投项目的可行性研究报告；取得公司前次募集资金台账、银行对账单，复核资本性支出及非资本性支出的具体项目内容及金额，核查公司前次募集资金非资本性支出合计金额占前次募集资金总额的比例。

2、查阅发行人本次募投项目可行性研究报告、获取募投项目相关测算明细，复核本次募投项目投资构成、测算过程及依据；

3、查阅同行业可比公司定期报告等公开披露信息、本次募投相关产品公开采招中标信息等，了解本次募投相关产品销售单价、毛利率等数据；对比分析可比项目相关测算指标，分析本次募投项目与同行业可比公司相关数据是否存在重大差异及存在差异的原因；

4、向公司管理层了解本次融资的必要性及合理性；查阅了公司报告期内的审计报告、定期报告、财务报表，分析公司资产负债结构、经营规模变动情况及未来资金投入计划等，结合公司的经营活动现金流、货币资金等情况复核、测算并分析本次融资的必要性、融资规模的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、截至2026年6月30日，公司前次募集资金涉及高端溅射靶材生产基地项目（一期）的节余募集资金2,948.87万元用于永久补充流动资金的变更事项。变更前前次募集资金非资本性支出占募集资金总额、募集资金净额比例分别为10.03%、11.93%；变更后即考虑节余资金补流计入非资本性支出情况下，非资本性支出占前次募集资金总额、募集资金净额比例分别为17.71%、21.06%，非资本性支出占比均低于30%；

2、发行人本次募投项目各项投资构成、测算过程及测算依据合理、谨慎，相关测算依据与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比不存在重大差异；

3、发行人本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取的依据充分，与公司现有产品及可比公司同类产品不存在重大差异，本次效益测算谨慎、合理；

4、公司本次募集资金规模未超过公司未来期间总体资金缺口，公司本次融资具有必要性，募集资金规模具有合理性。

问题 2.关于业务与经营情况

根据申报材料：（1）2023 年至 2026 年第一季度，公司主营业务收入分别为 37,814.04 万元、36,160.98 万元、51,234.55 万元和 24,710.11 万元，净利润分别为 4,934.33 万元、2,816.93 万元、-4,002.79 万元和 4,068.48 万元；

（2）2023 年至 2026 年第一季度，公司存货账面价值分别为 29,360.87 万元、35,415.04 万元、49,017.72 万元和 42,036.38 万元，应收账款账面价值分别为 9,394.99 万元、11,577.61 万元、10,045.04 万元和 9,187.53 万元；（3）2023 年至 2026 年第一季度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 9,782.69 万元、-6,031.83 万元、-5,639.90 万元、7,093.61 万元；（4）2023 年至 2026 年第一季度，公司短期借款余额分别为 10,502.46 万元、9,206.35 万元、23,166.13 万元、19,305.06 万元，长期借款余额分别为 4,353.23 万元、3,971.12 万元、4,660.00 万元、7,519.12 万元。

请发行人说明：（1）结合公司主要产品构成、销量、单价、毛利率、产能利用率、分季度收入等情况，说明报告期内公司业绩波动的主要原因，相关影响因素对公司业绩的持续影响，与同行业可比公司是否存在重大差异；（2）2023 年至 2025 年存货余额及占营业收入比重持续上升的原因及合理性，并结合存货主要构成、库龄、期后结转、在手订单覆盖等说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；（3）应收账款变动的原因及合理性，并结合应收账款账龄结构、主要客户、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；（4）经营活动现金流净额波动的主要原因，并说明与公司净利润变动趋势存在差异的合理性；（5）结合公司短期借款及长期借款主要用途，说明公司 2025 年借款余额大幅增加的主要原因，并结合货币资金余额、现金流情况等，说明公司是否存在流动性

风险；（6）截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月内公司是否存在新投入和拟投入的财务性投资。

请保荐机构和申报会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合公司主要产品构成、销量、单价、毛利率、产能利用率、分季度收入等情况，说明报告期内公司业绩波动的主要原因，相关影响因素对公司业绩的持续影响，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、说明报告期内公司业绩波动的主要原因

2023年至2026年1-6月，公司主要财务数据情况列示如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	50,758.61	54,612.76	43,675.64	47,625.56
营业成本	37,805.77	49,476.71	35,192.03	37,154.81
毛利润	12,952.84	5,136.05	8,483.61	10,470.75
毛利率	25.52%	9.40%	19.42%	21.99%
期间费用	3,439.82	9,070.47	6,664.61	6,268.69
期间费用率	6.78%	16.61%	15.26%	13.16%
其他收益	233.31	547.67	1,003.93	1,399.12
投资收益和公允价值变动净收益	-121.34	-69.08	615.72	73.14
减值损失	-875.72	-1,311.26	-470.67	-499.55
营业利润	8,495.13	-5,234.84	2,758.71	4,979.25
利润总额	8,514.28	-5,308.52	2,852.03	5,405.47
净利润	6,943.38	-4,002.79	2,816.93	4,934.33

报告期内，公司净利润随营收规模、产品结构及成本费用变动呈现波动。2023年-2024 年，公司营业收入以铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO 靶等靶材产品为主，整体维持盈利，但盈利水平有所回落。从财务数据来看，2023年度、2024年度营业收入分别为 47,625.56 万元、43,675.64 万元，毛利润分别为 10,470.75万元、8,483.61万元，净利润分别为4,934.33 万元、2,816.93万元，对应综合毛利率分别为 21.99%、19.42%。2023年-2024年，公司期间费用分别为 6,268.69万元、6,664.61万元，绝对金额变动较小，营业收入下降叠加综合毛利率下滑是2024年盈利水平回落的主要因素。

2025年公司营业收入为54,612.76万元，较上年同期上升25.04%，公司实现

归属于母公司的净利润-4,002.79万元，由盈转亏的主要原因如下：

（1）受原材料价格上涨、行业竞争加剧影响，2025年公司核心产品营业成本增幅高于营业收入增幅，利润空间被挤压，综合毛利率自2024年19.42%降至2025年9.40%。一方面，现货铜等主要原材料价格上行，2025年度现货铜市场均价同比上涨 8.16%，抬升生产成本；另一方面，靶材类产品原材料成本向下游价格传导存在滞后，公司虽积极与客户协商调价，但2025年度调价未能落地，成本上涨无法及时转嫁，靶材产品毛利率随之下滑。

（2）公司合肥生产基地、乳源生产基地分别于2024年末和2025年中投产，相应的设备折旧、人员开支较大，但产能尚处于爬坡期，导致固定开支如人工薪酬、折旧费用等提升。其中，2025年度职工薪酬8,154.92万元，较2024年增加1,515.03万元，增长22.82%；2025年度固定资产折旧2,504.15万元，较2024年增加579.24万元，增长30.09%。

（3）上游大宗商品类原材料铜市场价格年度内上行，公司开展的铜期货套期保值业务形成投资损失及持仓合约公允价值变动损失，影响当期经营利润。2025年套期保值业务产生的损益金额为-102.66万元，而2024年产生的收益金额为557.88万元。

2026年1-6月，一方面公司传统靶材业务实现量价齐升，另一方面高性能金属、前沿科技关键材料及核心零部件等新业务持续贡献营收，公司整体实现营业收入50,758.61万元，同比增长133.43 %。本期原材料成本顺利向下游传导，叠加库存成本管控持续优化，部分靶材产品量价齐升，靶材业务毛利率由2025年度14.98%提升至36.72%；同时，金属材料及加工件业务规模提升明显亦贡献利润，共同带动公司综合毛利率回升至 25.52%。此外，在营业收入规模显著增长的背景下，公司期间费用整体维持原有规模水平，推动期间费用率回落至6.78%。综上，主营业务毛利改善是本期盈利修复的核心驱动，传统靶材盈利修复与金属材料及加工件利润贡献等多重有利因素推动当期净利润回升至6,943.38万元，实现扭亏为盈。

2、公司主要产品构成、销量、单价、毛利率

公司营业收入划分为主营业务收入与其他业务收入。2023 年至 2026 年 1-6

月，公司主营业务收入分别为 37,814.04 万元、36,160.98 万元、51,234.55 万元和 47,296.27 万元，占各期营收比重依次为 79.40%、82.79%、93.81%和 93.18%，公司主业聚焦度不断增强，主营业务突出。公司主营业务收入具体构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、靶材	17,477.55	36.95	26,371.83	51.47	28,461.65	78.71	29,541.68	78.12
（一）铜靶	11,518.07	24.35	14,266.52	27.85	15,642.86	43.26	17,038.48	45.06
（二）铝靶	1,462.16	3.09	2,609.67	5.09	3,577.92	9.89	4,151.72	10.98
（三）钼及钼合金靶	652.14	1.38	1,534.23	2.99	2,189.75	6.06	3,357.62	8.88
（四）ITO 靶	1,633.06	3.45	2,959.85	5.78	2,822.07	7.80	1,252.50	3.31
（五）其他靶材	2,212.12	4.68	5,001.56	9.76	4,229.05	11.70	3,741.36	9.89
二、金属材料及加工件	29,765.43	62.93	20,659.21	40.32	-	-	-	-
（一）铜加工件	16,135.72	34.12	16,552.84	32.31	-	-	-	-
（二）铜锭	13,629.71	28.82	4,106.37	8.01	-	-	-	-
三、残靶	1.69	-	4,119.46	8.04	7,618.57	21.07	8,184.40	21.64
四、加工服务	51.60	0.11	84.05	0.16	80.76	0.22	87.96	0.23
主营业务收入合计	47,296.27	100.00	51,234.55	100.00	36,160.98	100.00	37,814.04	100.00

如上表列示，报告期内公司主营业务收入中，靶材收入主要来自铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO 靶；金属材料及加工件收入来源于自产铜加工件、铜锭的销售；残靶收入系回收残靶对外销售形成的收入；加工服务收入为公司为开拓下游新兴应用领域所收取的少量加工服务费。

报告期各期内，公司主营业务毛利额及毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
主营业务	12,104.33	25.59	5,019.79	9.80	8,204.21	22.69	8,493.30	22.46
靶材	6,418.50	36.72	3,950.39	14.98	7,761.52	27.27	8,175.05	27.67
金属材料及加工件	5,661.43	19.02	872.85	4.23	-	-	-	-
残靶	0.20	11.62	154.39	3.75	396.86	5.21	239.91	2.93
加工服务	24.20	46.89	42.16	50.17	45.83	56.75	78.34	89.06
其他业务	848.51	24.51	116.26	3.44	279.39	3.72	1,977.45	20.15
合计	12,952.84	25.52	5,136.05	9.40	8,483.60	19.42	10,470.75	21.99

2023 年至 2026 年 1-6 月，公司综合毛利率分别为 21.99%、19.42%、9.40%和 25.52%；其中，主营业务毛利率分别为 22.46%、22.69%、9.80%和 25.59%。

（1）靶材类产品

报告期内，公司靶材产品已实现对京东方集团、华星光电、彩虹光电、惠科集团等全球主流面板厂商的批量、稳定供货。2023 年-2025 年，公司靶材业务收入分别为 29,541.68 万元、28,461.65 万元、26,371.83 万元，受显示面板行业竞争环境影响，靶材收入呈小幅下滑态势；2026 年上半年，受靶材核心产品铜靶量价齐升带动，靶材业务实现收入 17,477.55 万元。

1) 铜靶产品

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	11,518.07	14,266.52	15,642.86	17,038.48
现货铜均价（元/kg）	101.98	81.14	75.02	68.40

注：现货铜均价为含税价，数据来源于 wind、铜（1#）、指标 ID：S0182161，下同。

2023年至2026年1-6月，铜靶属于公司靶材类产品中销售占比最高的品种，也是靶材板块主要的利润贡献来源。

2024年度，现货铜均价同比上涨 9.67%。受原材料成本向下游价格传导存在滞后性影响，公司铜靶产品平均售价仅小幅上涨1.65%。本期铜靶单位成本同比下降12.66%，与市场铜价上行走势呈反向变动，主要存在三方面原因：一是当期生产耗用原材料主要为前期低价储备的存货；二是生产环节产生的废料、回收残靶的会计处理对单位成本产生一定影响。靶材溅射后剩余部分即为残靶，公司在销售靶材时，按照一贯会计政策以预计可回收残靶价值确认残靶入账金额并冲减营业成本。铜残靶的预计可回收价值与铜靶出售时点的近期铜价高度相关。因此，本期间铜价持续走高，废料及残靶回收价值随之提升，会计核算上冲减当期营业成本，进一步降低产品单位成本；三是产品销售结构发生变动，单位成本下降幅度更为明显的旋转铜靶销售收入占比有所提高。此外，受电解铜等大宗商品价格波动、行业竞争等因素影响，为维持合理的产品毛利率水平，公司适度放弃部分低毛利订单，铜靶销售量较2023年度减少228.21吨，毛利率提升11.98个百分点。

2025年度，现货铜均价同比上涨8.16%，铜靶售价同比下滑，主要系当期销售价格相对较低的平面铜靶数量占比由2024年度的69.97%提升至2025年度的83.67%所致。同时，行业市场竞争趋于激烈，公司部分型号旋转铜靶产品售价有所下降。2025年度，铜靶产品单位成本同比上升，主要系当期铜材采购成本

较2024年度增加。

2026年1-6月，现货铜平均价格较2025年上涨25.69%，公司铜靶产品平均售价上涨，主要系前期累计铜价涨幅对应的产品调价集中落地；铜靶单位成本较2025年度下降，主要原因系2026年上半年铜价短期快速上行，残靶回收价值提升，依据残靶业务模式及相关会计处理规则，回收价值冲减当期靶材成本金额较大，使得单位成本下降。

2) 铝靶产品

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	1,462.16	2,609.67	3,577.92	4,151.72

公司铝靶产品2023年-2025年销售收入分别为4,151.72万元、3,577.92万元、2,609.67万元，收入、销量和销售单价持续下滑；2026年1-6月实现销售收入1,462.16万元，销售单价较2025年度继续小幅下行。自2024年起，下游部分客户由铝制程迭代切换为铜制程，铝靶市场需求收缩，原材料成本上涨难以顺畅向下游传导，进一步带动产品售价走低。同时，受铝原料采购价格波动、制造费用抬升和产品结构影响，铝靶单位成本2023年-2025年持续走高，2026年1-6月单位成本有所回落。在售价下行、前期单位成本上行的双向挤压下，铝靶毛利率在2023 年-2025年逐年回落；2026年1-6月受成本相对较低的铝靶产品销售占比提升影响，单位成本下降，毛利率回升。

3) 钼及钼合金靶产品

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	652.14	1,534.23	2,189.75	3,357.62
现货钼均价（元/kg）	558.53	471.74	476.59	531.15

注：现货钼均价为含税价，数据来源于 wind、钼（1#，≥99.95%，国产）、指标 ID：S5801744，下同。

2023 年-2025 年，公司钼及钼合金靶产品销售收入分别为 3,357.62 万元、2,189.75 万元和 1,534.23 万元，收入及销量持续下滑；2026 年 1-6 月钼及钼合金靶产品实现销售收入 652.14 万元。钼及钼合金靶产品销量下滑一方面源于 2024 年行业市场竞争加剧，公司为守住合理盈利空间主动舍弃部分低价订单；另一方面钼系靶材本身更换周期较长（钼靶 6-9 个月、钼铌靶 12-18 个月、钼合金靶 9-12 个月），报告期内公司新推出的钼合金靶处于客户小批量首套验证阶段，新增批量采购需求偏弱，进一步拖累出货规模。价格层面，产品销售单价围绕

1,100 元 /kg 上下小幅波动，和主要原材料钼的市场价格联动性相近。综上，受产品结构、小批量生产等因素影响，产品单位成本整体呈上升趋势，报告期内钼及钼合金靶毛利率主要呈下滑趋势。

3) ITO 靶产品

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	1,633.06	2,959.85	2,822.07	1,252.50
现货钨均价（元/kg）	4,478.97	2,606.09	2,610.04	1,764.73

注：现货钨均价为含税价，数据来源于中国白银网、钨（≥99.99%）、指标 ID：S5812125。

2023 年至 2026 年 1-6 月，公司 ITO 靶产品销售收入分别为 1,252.50 万元、2,822.07 万元、2,959.85 万元和 1,633.06 万元，ITO 靶材毛利率持续为负，亏损规模有所扩大，主要系原材料钨价格于 2025 年度开始大幅上行，但成本向下游传导存在较大难度及明显滞后性，上游成本上涨无法同步传导，造成单品阶段性亏损。目前公司已与部分下游客户达成调价，ITO 靶材毛利率将得到一定修复。同时公司依托残靶回收体系可自主提纯再生钨，对冲外购钨锭采购成本，后续随着再生钨自给比例提升，原材料端成本压力将得到缓解。

(2) 金属材料及加工件

2025 年度和 2026 年上半年，公司在稳固靶材业务营收基本盘的基础上，拓展金属材料及加工件新产品线，实现业务快速增收。一方面，公司依托全产业链资源化利用能力，对生产环节和外购的含钨废料开展循环深加工，提炼产出钨锭、氧化钨粉、ITO 粉等，相关产品既可内部供给钨基氧化物靶材生产使用，也可直接对外销售；另一方面，公司充分利用现有生产设备产能和金属提纯工艺，向下延伸铜基新材料产业链，磷铜球、铜合金加工件等新产品陆续落地并形成收入，共同推动金属材料及加工件板块收入持续增长。

1) 铜加工件

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度
销售收入（万元）	16,135.72	16,552.84
现货铜均价（元/kg）	101.98	81.14

注：现货铜均价为含税价，数据来源于 wind、铜（1#）、指标 ID：S0182161，下同。

2025 年度和 2026 年上半年，铜加工件分别实现销售收入 16,552.84 万元、16,135.72 万元。定价模式方面，铜加工件的产品售价与现货铜价格联动性较强。

2026 年上半年，现货铜均价较 2025 年度上涨 25.69%，公司铜加工件产品平均销售单价较 2025 年上涨 38.35%。

公司依托“高纯金属提纯—靶材制造—残靶回收循环”完整产业链布局，内部再生铜供给可对冲部分外购铜原料涨价带来的成本压力；同时随着欧莱金属在乳源的铜加工生产线投产后产能逐步释放、规模化生产摊薄单位固定制造费用，进一步缓解了单位成本的上涨幅度。2026 年上半年，铜加工件产品单位成本随铜价上行上涨 28.59%，成本涨幅低于售价涨幅，推动该项业务毛利率回升。

2) 铜锭

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度
销售收入（万元）	13,629.71	4,106.37
现货铜均价（元/kg）	4,478.97	2,606.09

注：现货铜均价为含税价，数据来源于中国白银网、铜（≥99.99%）、指标 ID：S5812125。

2025 年度和 2026 年 1-6 月，铜锭分别实现销售收入 4,106.37 万元、13,629.71 万元，受市场需求带动，铜锭销量及销售收入较 2025 年度显著提升。2026 年上半年，现货铜均价较 2025 年度上涨 71.87%，公司铜锭外销单价同步上涨 66.68%，售价紧跟铜价行情调整。与此同时，受益于内部循环深加工模式以及精细化库存成本管控，公司铜锭单位成本仅上涨 27.55%，售价涨幅显著高于成本涨幅，推动该业务毛利率回升。

(3) 残靶

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入（万元）	1.69	4,119.46	7,618.57	8,184.40
销售数量（吨）	0.68	604.77	1,162.09	1,377.56
销售单价（元/kg）	24.78	68.12	65.56	59.41
单位成本（元/kg）	21.90	65.56	62.14	57.67
毛利率	11.62%	3.75%	5.21%	2.93%

2023 年至 2026 年 1-6 月，公司残靶对外销售收入分别为 8,184.40 万元、7,618.57 万元、4,119.46 万元和 1.69 万元，对外销售规模大幅下降。主要原因系公司于 2025 年打通“高纯金属提纯—靶材精密制造—废靶回收循环”全产业链闭环，原本对外处置的残靶转为内部回收深加工，提炼铜、钨等金属原料供自身生产使用。残靶毛利率主要受残靶入账时点和处置时点对应的废品市场价格影响。

3、产能利用率

报告期内，公司主要产品产能利用率如下：

产品类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
半导体显示用 平面靶材 (ITO 靶除外)	产能（片）	10,970.57	21,941.14	18,286.29	17,554.00
	产量（片）	8,003.00	14,872.00	11,593.00	14,919.00
	产能利用率	72.95%	67.78%	63.40%	84.99%
半导体显示用 旋转靶材 (ITO 靶除外)	产能（片）	2,440.80	3,840.00	3,480.00	3,867.00
	产量（片）	1,982.00	2,179.00	3,271.00	3,377.00
	产能利用率	81.20%	56.74%	93.99%	87.33%
ITO 靶	烧结炉理论运行 时间（台*天）	2,522.00	3,783.00	4,810.00	4,576.00
	烧结炉实际运行 时间（台*天）	228.00	1,146.00	1,627.00	1,471.00
	产能利用率	9.04%	30.29%	33.83%	32.15%
金属材料及加 工件	产能（吨）	2,769.30	3,278.60	-	-
	产量（吨）	1,843.19	2,328.00	-	-
	产能利用率	66.56%	71.01%	-	-

报告期内，公司靶材类产品收入整体维持基本盘稳定，金属材料及加工工件板块收入实现较快增长。二者经营表现存在差异，主要受到产线投产节奏、产品量价情况、产品终端应用领域和行业竞争环境等内外部因素影响，产能利用率系前述因素综合作用形成的经营结果。

公司分别于2024年、2025年完成半导体显示用平面靶材、旋转靶材（ITO靶除外）的扩产建设。扩产落地同期，行业竞争加剧，公司靶材类产品整体销量小幅下滑，新增产能进入逐步消化阶段。对应半导体显示用平面靶材（ITO靶除外）2023年-2025年产能利用率分别为84.99%、63.40%、67.78%；半导体显示用旋转靶材（ITO靶除外）同期产能利用率分别为87.33%、93.99%、56.74%。2026年上半年，靶材产品实现量价齐升，上述两类产品产能利用率分别提升至72.95%、81.20%，产能利用水平明显改善。ITO靶材方面，受锗原料成本向下游传导滞后的影响，公司自2025年下半年起将提纯产出的锗锭优先对外销售，相应减少 ITO 靶材生产投料，致使报告期内ITO靶产能利用率持续处于低位，

2023年至2026年 1-6月产能利用率分别为32.15%、33.83%、30.29%、9.04%。综合来看，受行业竞争、新产能消化、ITO 靶生产策略调整共同影响，报告期内靶材类产品产能利用率存在一定波动，但靶材类产品收入整体维持稳定。

金属材料及加工件板块方面，2025年随着欧莱金属在乳源的铜加工生产线建成投产、铟锭提纯技术打通并批量落地，相关产能逐步释放。与此同时，铜、铟金属市场需求提升，铜价格自2025年下半年出现明显上涨，铟价格自2026年起上行态势显著，市场量价利好带动公司金属材料及加工件板块营收实现快速增长。2025年度、2026年1-6月，该板块产能利用率分别为71.01%、66.56%，产能利用率阶段性偏低系由于2025年5月至2026年上半年，各产线设备分批到货、逐步完成安装就位，先后经历较长周期的试生产、停工检修及新产线产能爬坡。但在此背景下，铜加工件、铟锭等产品保持持续出货，进一步带动板块收入实现较快增长。

截至报告期末，靶材、金属材料及加工件板块均存在一定产能盈余，后续产能利用率具备进一步提升的空间。因此，产能利用率并非制约公司业绩快速增长的核心因素，公司业绩增长主要取决于下游客户订单需求、原材料价格周期、产品结构优化等外部及内部经营条件。

4、分季度收入

报告期内，公司营业收入分季度构成如下所示：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	27,581.14	54.34	8,732.06	15.99	11,141.61	25.51	10,572.52	22.20
第二季度	23,177.47	45.66	13,012.21	23.83	10,339.36	23.67	12,949.00	27.19
第三季度	-	-	15,162.24	27.76	8,210.44	18.80	14,853.20	31.19
第四季度	-	-	17,706.25	32.42	13,984.23	32.02	9,250.84	19.42
合计	50,758.61	100.00	54,612.76	100.00	43,675.64	100.00	47,625.56	100.00

2023 至 2025 年，公司下半年收入占全年收入比例分别为 50.61%、50.82%、60.18%，前两年上下半年营收结构均衡；2025 年受益于金属材料及加工件新品

落地增收，下半年收入占比明显上行。综上，公司营收不具备明显季节性，业绩变动主要跟随下游客户需求变化而波动。

5、主要客户情况

报告期内，公司主要客户情况列示如下：

年度	客户名称	主要销售内容	销售金额 (不含税, 万元)	占当期营业收入的比例 (%)
2026 年 1-6 月	中联金集团	钢锭	7,780.77	15.33
	客户 2	靶材	4,502.60	8.87
	客户 3	靶材	3,639.00	7.17
	客户 4	钢锭	1,888.94	3.72
	客户 5	靶材	1,809.21	3.56
	合计	-	19,620.51	38.65
2025 年	客户 3	靶材	6,435.88	11.78
	客户 1	残靶、废料	4,311.55	7.89
	中联金集团	钢锭	3,978.68	7.29
	客户 5	靶材	3,611.98	6.61
	客户 7	铜基材料	3,349.18	6.13
	合计	-	21,687.27	39.70
2024 年	客户 2	靶材	7,288.95	16.69
	清远楚江高精铜带有限公司	残靶、废料	6,605.08	15.12
	客户 3	靶材	5,393.89	12.35
	客户 5	靶材	4,205.70	9.63
	广州市自立再生物资回收有限公司	残靶、废料	2,748.09	6.29
	合计	-	26,241.71	60.08
2023 年	惠科集团	靶材	7,458.50	15.66
	苏州泰昇再生资源回收利用有限公司	残靶、废料	7,342.35	15.42
	京东方集团	靶材	7,332.66	15.40
	华星光电	靶材	4,882.74	10.25
	广州市自立再生物资回收有限公司	残靶、废料	4,528.28	9.51
	合计	-	31,544.53	66.24

注 1：受同一实际控制人控制的客户已合并计算销售收入；

注 2：中联金集团包括溧阳中联金电子商务有限公司和广西中马中联金跨境电商有限公司；

注 3：京东方集团包括南京京东方显示技术有限公司、重庆京东方光电科技有限公司、福州京东方光电科技有限公司、武汉京东方光电科技有限公司、京东方晶芯科技有限公司、成都京东方显示科技有限公司、合肥京东方显示技术有限公司、合肥京东方瑞晟科技有限

公司、合肥鑫晟光电科技有限公司、合肥京东方半导体有限公司、合肥京东方光能科技有限公司和北京京东方显示技术有限公司；

注 4：惠科集团包括惠金（深圳）科技有限公司、滁州惠科光电科技有限公司、重庆惠科金渝光电科技有限公司、长沙惠科光电有限公司和绵阳惠科光电科技有限公司；

注 5：华星光电包括深圳市华星光电半导体显示技术有限公司、苏州华星光电技术有限公司、TCL 华星光电技术有限公司、广州华星光电半导体显示技术有限公司和武汉华星光电技术有限公司。

2023年-2024年，公司营业收入以铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO靶等靶材产品为主；2025年和2026年上半年，公司通过稳固靶材业务基本盘、拓展金属材料及加工件新产品线推动营收同比增长。公司主要靶材客户为惠科集团、京东方集团、华星光电、彩虹光电等下游显示面板客户；主要金属材料及加工件客户为中联金集团、客户4、客户7等金属材料交易商；主要残靶客户为广州市自立再生物资回收有限公司、清远楚江高精铜带有限公司和苏州泰昇再生资源回收利用有限公司等金属废料回收商。

报告期内，公司靶材业务客户订单整体保持相对平稳，靶材客户较为稳定。2023年-2024年，公司前五大客户中的靶材客户为惠科集团、京东方集团及华星光电，两年内未发生变动。金属废料回收类客户方面，广州市自立再生物资回收有限公司连续两年位列前五大客户；苏州泰昇再生资源回收利用有限公司2023年属于前五大客户，2024年退出；清远楚江高精铜带有限公司于2024年新增进入前五大客户名单。清远楚江高精铜带有限公司为A股上市公司楚江新材全资子公司，向公司采购残靶用于铜带产品生产。综合考量报价及双方合作情况，公司2024年对清远楚江高精铜带有限公司的残靶销售金额有所增长。2025年以来，公司新增金属材料及加工件业务带来前五大客户的变动情况如下：

（1）2025 年度前五大客户变动情况

2025年度，中联金集团、客户7为新进入公司前五大的客户，广州市自立再生物资回收有限公司作为金属废料回收商退出前五大客户。

中联金集团主要指溧阳中联金电子商务有限公司和广西中马中联金跨境电商有限公司。中联金集团搭建并运营中联金线上交易系统，平台交易品种涵盖不锈钢、镍板、铟、铋、硫磺等，现为国内铟锭核心交易渠道。近年来，行业内主要铟资源货主逐步集中于该平台开展交易，使得中联金平台对铟锭市场价格的定价影响力持续提升。2025年，公司实现对生产过程产生的残靶、含铟废

料内部循环深加工，自主提炼产出铟锭。通过中联金交易平台可快速低成本进行产品推广，扩展影响力并打开市场，因此公司选择在中联金平台出售铟锭。叠加当期铟锭市场价格上行，公司通过中联金线上交易系统外销现货铟锭的交易规模快速增长，推动中联金集团跻身公司当年前五大客户行列。

客户7为业内具有一定知名度的铜、锡、镍及化工产品专业贸易商，下游终端客户包括电路板制造厂商。2025 年公司微晶磷铜球实现量产，公司主动对接上述两家贸易商并成功实现供货，对其销售规模随之增长，因此进入公司当期前五大客户名单。

公司向上述金属材料及加工件类客户销售产品均参照相关金属市场价格定价，定价公允，结算方式为现款现货，上述客户与公司不存在关联关系。

金属废料回收商广州市自立再生物资回收有限公司于2025年退出前五大客户，主要系公司逐步实施残靶、含铟废料内部循环再利用，对外销售大幅减少所致。

（2）2026 年上半年前五大客户变动情况

2026年上半年，客户4为新进入公司前五大的客户，其主要从事铟、铋、碲等小金属的贸易，下游客户包含国内大型有色金属生产企业。公司与客户4于2025年在行业会议相识，并于2026年上半年向其出售铟锭。公司向其销售的铟锭参照市场价格定价，定价公允，结算方式为现款现货，该客户与公司不存在关联关系。

2026年上半年，随着公司内部循环深加工业务顺利推进，公司减少残靶、废料对外处置规模，对金属废料回收商清远楚江高精铜带有限公司的销售收入相应大幅下降，该客户因此退出公司前五大客户名单。

（3）2025 年度向客户 3 采购、销售的情况

2025年度，公司存在向客户3采购ITO废粉5,706.54万元（不含税）、向客户3销售靶材6,435.88万元（不含税）。

客户3系公司长期合作客户，双方自 2014年起建立合作关系，公司持续向客户3供应各类金属靶、合金靶、ITO 靶等溅射靶材。客户3作为面板制造企业，

其磁控溅射设备腔体在生产运行过程中会沉积残留 ITO 废粉，企业需定期拆机，通过机械刮除、抛丸、高压吹扫等方式清理腔体侧壁、挡板、工装夹具表面的镀膜沉积物，该过程会产生大量含钢废料。客户3不定期通过邀请招标方式对外处置上述含钢废料。2025 年度，客户3组织多家供应商参与竞标，公司成功中标，当期自客户3采购 ITO 废粉金额5,706.54万元。该等废料经公司提纯冶炼后产出精钢产品，优先作为公司 ITO 靶材生产、靶材绑定工序的原材料；提纯后若存在富余钢锭，可对外市场化销售。

公司向客户3销售及采购的货物品种不同，财务核算上分别作为销售业务与采购业务单独入账，相关会计处理符合企业会计准则规定。客户3同时作为公司客户与供应商具备真实业务背景，商业逻辑具备合理性。该客户与公司不存在关联关系或其他密切利益联系，亦不存在其他特殊利益安排。

6、相关影响因素对公司业绩的持续影响

收入层面而言，公司2023年度、2024年度营业收入分别为47,625.56万元、43,675.64万元，收入小幅回落；2025年和2026年1-6月分别实现营业收入54,612.76万元、50,758.61万元，营收规模显著提升。报告期内，靶材板块作为传统业务基本盘收入整体保持相对稳定，而金属材料及加工件板块依托产线投产、工艺落地、大宗商品量价上行，成为2025年和2026年上半年收入增长的主要来源。公司产能利用率变动是产线投产节奏、产品量价情况、产品终端应用领域和行业竞争环境等内外部因素影响形成的经营结果。截至报告期末，靶材、金属材料及加工件板块均存在一定产能盈余，后续产能利用率具备进一步提升的空间。

毛利率与净利润层面而言，2023 年和 2024 年，受靶材收入回落、综合毛利率下滑影响，公司盈利水平逐步回落，综合毛利率由 21.99%下降至 19.42%，净利润由 4,934.33 万元回落至 2,816.93 万元。2025 年，受铜等原材料价格上涨、靶材成本向下游传导滞后影响，综合毛利率进一步下降至 9.40%，整体利润空间被挤压。2026 年上半年，传统靶材业务产品实现量价齐升、调价落地带动毛利率修复，叠加金属材料及加工件新业务持续贡献利润，公司综合毛利率回升至 25.52%；同时营业收入规模大幅增长，期间费用绝对规模基本稳定，期间费用率回落至 6.78%，多重因素推动当期净利润回升至 6,943.38 万元，盈利实现

大幅修复。

综上，公司不同业务板块业绩的持续性影响因素各有侧重：

对于传统靶材产品，业绩持续表现主要取决于下游客户订单需求，以及原材料成本向终端产品的传导能力。下游面板等领域的订单景气度和公司在靶材行业的竞争地位决定靶材业务收入规模，而能否及时将原材料价格变动传导至产品售价，则直接影响靶材板块的毛利率水平。

对于金属材料及加工件板块，产品售价与铜、钢大宗商品价格联动性较高，业绩持续性一方面取决于公司对铜、钢原材料价格波动的风险管控能力与整体成本管控水平，需应对大宗商品周期波动带来的库存、盈利扰动；另一方面取决于产品业务附加值，只有持续提升产品附加值，方能维持板块毛利率的相对稳定。

7、与同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司主营业务围绕靶材业务开展，因此选取江丰电子、阿石创、隆华科技包含靶材类业务的同行业可比公司。经对比分析，公司靶材类业务收入增长趋势与行业总体趋同，但靶材业务毛利率、整体扣非归母净利润存在阶段性差异；该等差异主要源于业务结构、下游应用领域、产能建设周期、成本传导能力等客观因素，不存在无合理商业逻辑的重大异常差异。

2023 年至 2026 年 1-6 月，公司营业收入、靶材类业务收入、靶材类业务毛利率、扣非归母净利润情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	营业收入	同比增长	营业收入	同比增长	营业收入	同比增长	营业收入
江丰电子	273,730.96	30.68%	460,410.07	27.72%	360,496.28	38.57%	260,160.86
——超高纯靶材	167,074.37	26.08%	284,993.26	22.13%	233,345.33	39.51%	167,256.56
阿石创	78,332.01	16.39%	142,689.80	20.62%	118,301.43	23.50%	95,792.73
——溅射靶材	28,780.09	0.25%	56,919.50	-0.24%	57,058.22	9.61%	52,055.59
隆华科技	182,780.63	20.66%	307,362.99	13.39%	271,066.52	9.87%	246,715.39
——靶材及超高温特种材料业务/电子新材料	87,330.13	114.19%	82,116.81	21.07%	67,825.58	43.38%	47,303.24
同行业公司靶材业务平均值	94,394.86	46.84%	141,343.19	14.32%	119,409.71	30.84%	88,871.80
欧莱新材	50,758.61	133.43%	54,612.76	25.04%	43,675.64	-8.29%	47,625.56

欧莱新材靶材和残靶业务收入	17,479.24	11.70%	30,491.29	-15.49%	36,080.22	-4.36%	37,726.08
项目	毛利率	同比增长百分点	毛利率	同比增长百分点	毛利率	同比增长百分比	毛利率
江丰电子——超高纯靶材	31.77%	-2.47	34.24%	2.89	31.35%	2.90	28.45%
阿石创——溅射靶材	17.92%	8.98	8.94%	-2.42	11.36%	-7.42	18.78%
隆华科技——靶材及超高温特种材料业务/电子新材料	20.49%	1.40	19.09%	-3.03	22.12%	2.75	19.37%
同行业公司靶材业务平均值	23.39%	2.64	20.76%	-0.85	21.61%	-0.59	22.20%
欧莱新材靶材和残靶业务毛利率	36.72%	23.26	13.46%	-9.15	22.61%	0.31	22.31%
项目	扣非归母净利润	同比增长	扣非归母净利润	同比增长	扣非归母净利润	同比增长	扣非归母净利润
江丰电子	20,598.19	17.15%	36,039.48	18.74%	30,350.57	94.92%	15,570.62
阿石创	2,751.84	184.89%	-4,276.06	-2.20%	-4,184.04	-1034.62%	447.67
隆华科技	10,988.79	5.15%	16,810.24	45.33%	11,567.11	-11.57%	13,081.08
同行业平均值	11,446.27	69.06%	16,191.22	20.62%	12,577.88	-317.09%	9,699.79
欧莱新材	7,008.25	不适用	-3,841.06	-306.50%	1,860.10	-49.83%	3,707.31

注：数据来源于上市公司公开披露的定期报告和同花顺。

（1）营业收入和靶材业务收入情况对比

从整体营业收入来看，报告期内公司营业收入规模低于江丰电子、阿石创、隆华科技三家可比上市公司，主要系各家企业成立时间、业务体量、业务布局存在客观差异。从收入增速结构来看，公司靶材与残靶业务2023年-2025年收入分别为37,726.08万元、36,080.22万元、30,491.29 万元，靶材板块收入保持基本盘稳定、略有下滑；2026年1-6月靶材和残靶业务收入17,479.24 万元，同比增长 11.70%；公司2025年、2026 年1-6月整体营业收入实现25.04%、133.43%的较高同比增速，主要来自报告期新拓展的金属材料及加工件板块产能释放带来增量。

可比公司业务结构及收入驱动逻辑存在明显分化。江丰电子主要产品是应用于半导体芯片和平板显示器领域的铝靶、钛靶、钽靶、铜靶、钨靶以及各种超高纯金属合金靶材，报告期内超高纯靶材产品营业收入占比均超60%。江丰电子报告期内超高纯靶材业务均实现一定增速，主要是芯片需求的增长带动了其先进制程产品市场份额，与公司以显示领域为主的靶材赛道周期不同步。阿

石创主营业务为钼靶材、银合金靶材、银靶材、铜靶材、铝靶材和蒸镀材料等产品，下游覆盖平板显示、光学元器件、节能玻璃等领域。2025年和2026年上半年，阿石创溅射靶材营业收入变动较小，同比增长-0.24%和0.25%。隆华科技属于多元化集团，涵盖电子新材料、高分子复合材料和节能环保三大板块，依靠多板块共同贡献整体营收。2025年度隆华科技电子新材料业务占比仅为26.72%，占比较低，主要产品是应用于半导体显示面板及光伏领域的高纯钼和钼合金靶材、ITO 靶材、银合金靶材、高纯钨和钨合金靶材、高纯钛等系统金属靶材产品。

鉴于各同行业可比上市公司业务布局覆盖多个领域，靶材产品品类、下游应用行业存在显著差异，使得可比公司之间整体营业收入规模、收入驱动因素各不相同。公司靶材产品以铜靶为核心，而各可比公司收入主要贡献的靶材品种与公司存在区别：江丰电子以半导体赛道超高纯钽、钛、铝靶材为主，与公司存在下游应用领域错位；阿石创核心靶材品种为钼靶、银合金靶、银靶等，与公司以铜靶为主的产品结构存在差异；隆华科技靶材业务重点为高纯钼及钼合金靶、ITO 靶、银合金靶等，同样和公司核心靶材品种有所区别。因此，报告期内各家公司靶材业务收入增长情况出现分化，具备业务层面的合理性。

（2） 毛利率情况对比

报告期内，公司靶材和残靶业务毛利率与同行业可比公司相比存在阶段性差异。

2023年和2024 年，公司靶材和残靶业务毛利率分别为 22.31%、22.61%，与同行业可比公司靶材类产品平均毛利率 22.20%、21.61% 基本保持一致，盈利水平与行业整体趋势相符。

2025 年度，公司靶材和残靶业务毛利率回落至13.46%，同比下降9.15个百分点，回落幅度大于行业平均水平（行业平均 20.76%，同比下降0.85个百分点）。该阶段性下滑主要受靶材产线集中扩产、原材料价格上涨难以同步向下游传导影响。同期，阿石创溅射靶材毛利率由 2024 年11.36%下降至2025年8.94%，同样出现明显下滑，显示赛道靶材企业面临成本传导滞后的共性压力。江丰电子依托半导体赛道高壁垒、较强议价能力，超高纯靶材毛利率维持在较

高水平。隆华科技靶材子公司与阿石创和公司靶材业务毛利率情况类似，2025年度出现下滑。

2026年1-6月，公司靶材和残靶业务毛利率提升至36.72%，同比提升23.26个百分点，毛利率改善情况高于同行业可比公司同期水平，主要系前期与下游客户的调价谈判落地，靶材产品实现量价齐升，同时产能利用率回升，摊薄单位固定制造费用，靶材板块盈利水平实现修复。

综上，公司靶材业务毛利率与同行业可比公司靶材业务均值在2023年-2024年基本匹配，2025年出现阶段性大幅下滑、2026年上半年快速修复，主要系扩产折旧、原材料成本传导节奏、主动生产经营策略等阶段性因素综合作用，与阿石创、隆华科技的毛利率变动方向类似，与半导体赛道企业江丰电子存在差异，具备商业合理性。

（3）扣非归母净利润情况对比

报告期内，公司扣非归母净利润的变动趋势与同行业可比公司整体水平存在较大分化，该差异主要系前述业务结构、下游应用领域不同所造成。公司2025年扣非归母净利润出现亏损，与同样深耕显示靶材赛道的阿石创、隆华科技下属靶材子公司盈利承压的变动趋势保持一致；与江丰电子盈利走势形成分化。综上，公司扣非归母净利润波动系扩产、原材料成本传导滞后等阶段性因素综合导致，不存在缺乏合理商业理由的重大异常差异。

综上，报告期内，公司净利润随营收规模、产品结构与成本费用的变化呈现波动。2023年-2024年，公司营业收入以靶材产品为主，整体保持盈利但受营业收入下降叠加综合毛利率下滑盈利水平回落。2025年，公司通过稳固靶材业务基本盘、拓展金属材料及加工件新产品线推动营收同比增长25.04%，但受铜、铝、钢等原材料价格上涨推高生产成本、市场竞争下靶材产品未能同步提价、合肥与乳源募投项目产能爬坡带来额外损耗与折旧成本等多重因素影响，营业成本增速超过营业收入增速，叠加管理费用、资产减值损失增加，公司净利润由盈转亏。2026年上半年，公司高性能金属、前沿科技关键材料及核心零部件业务持续贡献营收，且原材料成本顺利向下游传导、库存成本管控持续优化，公司靶材产品完成提价，实现量价齐升，推动公司当期净利润回升至

6,943.38万元。2025年公司业绩亏损为阶段性、暂时性因素导致，相关不利影响不会持续，公司持续经营的核心支撑要素均稳固向好。公司靶材业务毛利率与同行业可比公司靶材业务均值在2023年-2024 年基本匹配，2025年出现阶段性大幅下滑、2026 年上半年快速修复，主要系扩产折旧、原材料成本传导节奏、主动生产经营策略等阶段性因素综合作用，与阿石创、隆华科技的毛利率变动方向类似，与半导体赛道企业江丰电子存在差异，具备商业合理性。

（二）2023 年至 2025 年存货余额及占营业收入比重持续上升的原因及合理性，并结合存货主要构成、库龄、期后结转、在手订单覆盖等说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、2023 年至 2025 年存货余额及占营业收入比重持续上升的原因及合理性

报告期内，公司存货余额占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
存货余额	46,265.64	50,210.15	36,089.21	29,950.39
营业收入	50,758.61	54,612.76	43,675.64	47,625.56
期末存货占本期营业收入比重	91.15%	91.94%	82.63%	62.89%

报告期各期，公司存货余额占营业收入的比重分别为62.89%、82.63%、91.94%和91.15%，2023年-2025年呈上升趋势，主要系存货增幅大于收入增幅所致， 2026年6月末存货余额占营业收入比重与2025年末基本持平。具体分析如下：

（1）2024 年末存货余额占营业收入比重上升，主要系收入下降叠加存货增长、双向推高占比

1）存货增长方面，2024年末存货余额36,089.21万元，较2023年末增加6,138.82万元，增幅20.50%。原材料、自制半成品及在产品、库存商品余额均有所增加。其中，2024年末原材料余额9,135.58万元，较2023年末增加1,896.15万元，主要系当期铟锭价格处于低位、锡锭价格持续上行，公司结合价格走势与生产计划，年末集中采购铟锭、锡锭增加备货。自制半成品及在产品余额17,029.82万元，较2023年末增加2,316.41万元，主要系受新型钼合金靶生产周期长、期末 ITO 靶订单增加影响，公司增加钼合金靶、ITO 靶半成品及在产品

储备。库存商品余额6,864.07万元，较2023年末增加1,981.85万元，主要系2024年末铜、铝残靶市场价格较低，公司择机减少残靶对外销售，残靶库存抬升库存商品规模。

2) 收入下降方面，一方面，2024年公司为维持产品合理的毛利率，适当放弃了部分产品订单，导致铜靶、钼及钼合金靶销量减少，铜靶销量减少、相关的铜残靶回收和销售亦减少;另一方面，部分客户铝制程工艺逐步调整为铜制程工艺，减少了铝靶用量，铝靶收入下降。

(2) 2025 年末存货余额占营业收入比重上升，主要系存货增幅 39.13%大于收入增幅 25.04%所致

1) 存货增长方面，2025年末存货余额较2024年末增加14,120.94 万元，主要由原材料、自制半成品及在产品增加共同驱动。其中原材料余额增加11,598.47 万元，增幅126.95%，主要系2025年金属材料及加工件进入量产，同时公司残靶、ITO 废料资源化回收工艺落地，原材料采购与生产耗用需求同步提升；自制半成品及在产品余额增加 1,970.63万元，增幅 11.57%，主要为年末含铜、含钨在产品规模上升。2025年度现货铜市场均价较上年上涨 8.16%，且呈现持续上行态势，公司为匹配 2026 年度下游订单需求加大铜材备货规模，相应推高期末在产品余额。

2) 收入增长方面，2025年度收入同比增长25.04%，主要来源于金属材料及加工件收入增加。公司在稳固靶材业务营收基本盘的基础上，金属材料及加工件新产品线实现快速增收，一方面依托全产业链资源化利用能力，对生产过程产生的含钨废料开展内部循环深加工，将含钨废料提炼为钨锭、氧化钨粉、ITO粉，产品既可供内部配套钨基氧化物靶材生产，也可直接对外实现销售；另一方面利用现有生产设备产能，向下延伸铜基新材料产业链，高纯无氧铜、铜合金加工件等新品陆续落地并形成收入，驱动金属材料板块收入持续提升。

(3) 2026 年 6 月末存货余额占营业收入比重与 2025 年末持平

1) 存货方面，2026年6月末存货余额46,265.64万元，较2025年末减少3,944.51万元。原材料和库存商品余额均有所下降，自制半成品及在产品有所增加。其中原材料余额减少3,700.84万元，主要系受市场需求带动，钨锭的销售数量显著提升，用于生产钨锭的原材料消耗较快，期末原材料减少；库存商品余

额减少1,331.14万元，主要系靶材产品销售同比增长、残靶内部生产循环情况良好，使得期末库存结存量减少；自制半成品及在产品余额增加1,817.63万元，主要因2026年1-6月现货铜价持续上涨，客户新增铜靶订单，公司增加铜材备货，铜靶类在产品规模上升。

2) 收入方面，2026年1-6月营业收入50,758.61万元，已达2025年全年营业收入的90%以上，收入大幅增加主要来自金属材料及加工件业务。其中，铜加工件业务依托生产线投产、产能逐步释放，订单规模增加，叠加铜价持续上行，实现量价齐升；钨钼业务受益于现货钨市场价格上涨，销售数量及销售收入均显著提升。

综上，2023年末至2026年6月末存货占营业收入比重持续上升，系行业特性及自身经营多重因素综合所致：一是公司靶材类和金属材料及加工件业务高度依赖铜、钨、锡等大宗金属原材料，基于价格周期、生产及新业务开展需要对原材料与在产品备货；二是部分靶材生产周期较长，叠加下游订单阶段性增长，公司为保障交付增加半成品、在产品储备；三是铜、铝残靶根据金属市价择机处置，行情低迷时延后销售，使得库存商品阶段性上升。存货增长与公司经营模式、业务拓展阶段相匹配，变动具备商业合理性。

2、结合存货主要构成、库龄、期后结转、在手订单覆盖等说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异

(1) 存货主要构成情况

公司存货主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月末		2025年末		2024年末		2023年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	17,033.21	36.82%	20,734.05	41.29%	9,135.58	25.31%	7,239.43	24.17%
自制半成品及在产品	20,818.08	45.00%	19,000.45	37.84%	17,029.82	47.19%	14,713.41	49.13%
库存商品	5,552.59	12.00%	6,883.73	13.71%	6,864.07	19.02%	4,882.22	16.30%
发出商品	2,051.42	4.43%	2,360.86	4.70%	2,559.01	7.09%	2,541.57	8.49%
委托加工物资	810.34	1.75%	1,231.08	2.46%	500.73	1.39%	573.77	1.92%
合计	46,265.64	100.00%	50,210.15	100.00%	36,089.21	100.00%	29,950.39	100.00%

由上表可知，公司存货主要由原材料、自制半成品及在产品、库存商品构成，报告期各期末上述三类存货合计占比分别为 89.60%、91.52%、92.84%和

93.82%，存货构成总体保持稳定。

公司靶材类产品和金属及加工件均属于原材料依存度高的产品。报告期内，公司采用以产定购、主要原材料适当备货的采购模式，综合考虑各类原材料的市场价格情况、库存情况、运输时间等因素制定采购计划并实施采购，确保公司原材料保持合理的安全库存。通常，公司主要原材料备货周期维持在 2-5 个月。

公司溅射靶材下游应用领域主要为平面显示行业，受显示面板行业生产特点影响，显示面板产线一旦投产即需 24 小时不间断运行，否则将耗费大量时间和资金成本，因此显示面板厂商对溅射靶材供应的稳定性和连续性要求非常严格。公司正处于业务快速扩张时期，为确保溅射靶材供应的及时性，巩固并提升公司在客户处的采购占比，公司在制定采购计划时考虑各类产品的销售情况，有针对性地对销售规模较大的产品的相关原材料进行备货。

假设在连续生产的情况下，公司各类产品从领用原材料到产成品入库的时间周期通常为 1-12 周。公司通常综合考虑生产计划、采购周期等因素，在采购原材料后，预先将部分原材料加工至半成品状态，以提升整体生产效率，满足后续订单交付的时效性。上述生产组织方式使得公司实际生产过程中部分工序间可能存在一定时间间隔，自制半成品及在产品的规模会略高。

（2）存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

1) 2026年6月末

单位：万元、%

项目	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额
原材料	15,823.71	92.90	982.25	5.77	227.25	1.33	17,033.21
自制半成品及在产品	19,531.42	93.82	731.91	3.52	554.76	2.66	20,818.08
库存商品	4,839.07	87.15	285.00	5.13	428.52	7.72	5,552.59
发出商品	1,855.02	90.43	110.58	5.39	85.81	4.18	2,051.42
委托加工物资	810.34	100.00	-	-	-	-	810.34
合计	42,859.56	92.64	2,109.74	4.56	1,296.34	2.80	46,265.64

2) 2025年末

单位：万元、%

项目	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额
原材料	18,738.03	90.37	1,724.41	8.32	271.61	1.31	20,734.05
自制半成品及在产品	17,592.07	92.59	1,019.00	5.36	389.37	2.05	19,000.45
库存商品	5,618.55	81.62	890.16	12.93	375.01	5.45	6,883.73
发出商品	2,124.57	89.99	11.57	0.49	224.72	9.52	2,360.86
委托加工物资	1,231.08	100.00	-	-	-	-	1,231.08
合计	45,304.30	90.23	3,645.14	7.26	1,260.71	2.51	50,210.15

3) 2024年末

单位：万元、%

项目	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额
原材料	7,335.31	80.29	1,628.10	17.82	172.18	1.88	9,135.58
自制半成品及在产品	15,830.80	92.96	1,082.76	6.36	116.26	0.68	17,029.82
库存商品	6,476.15	94.35	256.31	3.73	131.60	1.92	6,864.07
发出商品	2,188.67	85.53	362.00	14.15	8.34	0.33	2,559.01
委托加工物资	500.73	100.00	-	-	-	-	500.73
合计	32,331.66	89.59	3,329.17	9.22	428.38	1.19	36,089.21

4) 2023年末

单位：万元、%

项目	1 年以内		1-2 年		2 年以上		合计
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额
原材料	6,131.23	84.69	458.34	6.33	649.85	8.98	7,239.43
自制半成品及在产品	14,111.08	95.91	359.61	2.44	242.72	1.65	14,713.41
库存商品	4,643.75	95.12	161.26	3.30	77.21	1.58	4,882.22
发出商品	2,531.17	99.59	10.40	0.41	-	-	2,541.57
委托加工物资	573.77	100.00	-	-	-	-	573.77
合计	27,991.00	93.46	989.61	3.30	969.78	3.24	29,950.39

2023 年至 2026 年 6 月末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，以各类原材料、自制半成品及在产品、库存商品为主。各期末库龄 1 年以内的存货账面余额分别为 27,991.00 万元、32,331.66 万元、45,304.30 万元和 42,859.56 万元，占对应期末存货余额的比例分别为 93.46%、89.59%、90.23%和 92.64%。

(3) 存货期后结转情况

截至 2026 年 8 月末，公司各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

报告期	存货分产品类别	期末余额	期后领用/销售金额	期后领用/销售比例
2026 年 6 月末	靶材	34,537.71	24,302.89	70.37%
	残靶	4,512.70	3,654.12	80.97%
	金属材料及加工件	5,923.53	5,175.22	87.37%
	其他	1,291.70	519.07	40.19%
	小计	46,265.64	33,651.30	72.73%
2025 年末	靶材	30,803.13	25,708.92	83.46%
	残靶	4,681.26	4,220.79	90.16%
	金属材料及加工件	12,578.30	12,284.77	97.67%
	其他	2,147.46	1,688.98	78.65%
	小计	50,210.15	43,903.46	87.44%
2024 年末	靶材	30,360.12	26,425.32	87.04%
	残靶	4,142.92	3,946.85	95.27%
	其他	1,586.17	1,300.05	81.96%
	小计	36,089.21	31,672.22	87.76%
2023 年末	靶材	25,576.96	22,400.41	87.58%
	残靶	3,205.53	3,047.56	95.07%
	其他	1,167.90	886.53	75.91%
	小计	29,950.39	26,334.50	87.93%

注 1：2023 年末和 2024 年末期后领用/销售情况统计截至期后 1 年，2025 年末和 2026 年 6 月末的期后领用/销售情况统计截至 2026 年 8 月 31 日；

注 2：期后领用/销售金额=期后领用/期后销售数量*期末单位成本。

由上表可知，2023 年至 2025 年，公司按照产品类别来看，存货期后领用或销售情况整体较好，存货期后领用或销售的平均实现比例均不低于 86%。2026 年 6 月末各类产品存货期后结转比例较低，主要系其统计期间截至 2026 年 8 月末，期后结转时间相对较短。

综上所述，公司 2023 年末至 2025 年末存货的期后结转情况较为稳定，与公司的生产经营及交付安排基本匹配，不存在大额存货长期积压的情形。

（4）在手订单覆盖情况

公司仅针对靶材类产品、金属材料及加工件产品开展在手订单覆盖率分析，主要原因系自 2025 年起残靶主要用于内部回收深加工，对外销售的残靶订单相应减少；其余其他类存货主要为金属原料边料、废料及耗用品，用途以废料对外销售或内部自用为主，与在手订单相关性较弱。在手订单覆盖情况具体如下：

单位：万元

产品类别	项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
靶材	自制半成品及在产品	18,954.84	16,042.82	17,010.98	14,713.24
	库存商品	2,355.59	3,329.72	2,721.15	1,676.74
	发出商品	2,049.83	2,356.42	2,559.01	2,541.57
	小计	23,360.26	21,728.96	22,291.14	18,931.55
	在手订单对应成本金额	9,045.44	7,207.86	3,223.82	3,491.32
	在手订单覆盖率	38.72%	33.17%	14.46%	18.44%
金属材料及加工件	自制半成品及在产品	1,811.26	2,934.67	-	-
	库存商品	2,089.78	983.01	-	-
	发出商品	-	2.72	-	-
	小计	3,901.04	3,920.40	-	-
	在手订单对应成本金额	3,580.53	2,902.81	-	-
	在手订单覆盖率	91.78%	74.04%	-	-

由上表可知，靶材在手订单覆盖率整体呈上升趋势、金属材料及加工件 2025 年末和 2026 年 6 月末在手订单覆盖率处于较高水平。具体而言：

1) 靶材产品

报告期内，公司靶材产品在手订单周转速度较快。2026 年 6 月末和 2025 年末，公司在手订单覆盖率较 2024 年末、2023 年末显著提升，主要系部分靶材类产品的原材料市场价格持续上行，部分客户为锁定采购成本，2025 年下半年和 2026 年上半年下达订单增加，带动期末在手订单规模相应增加，覆盖率随之提高，具有商业合理性。

2) 金属材料及加工件

报告期内，金属材料及加工件产品主要包含铟锭、铜基材料及加工件等。2026 年 6 月末和 2025 年末，该类产品在手订单覆盖率较高，主要系：①铟锭方面，公司结合铟金属市场价格波动，灵活动态调配产能与产品结构。2025 年末和 2026 年上半年，铟锭下游市场需求提升，铟锭价格持续上涨，公司依托铟自主提纯能力，铟锭在手订单规模持续增长，对应订单覆盖率较高；②金属加工件方面，公司在 2025 年向下游延伸铜基新材料产业链，磷铜球、铜合金加工件等新产品实现业务落地。铜基产品售价与现货铜价格联动性较强，2025 年铜市场价格持续上行，部分客户为规避后续价格波动风险，于 2025 年下半年向公司下达较多采购订单；2026 年上半年，随着产能的逐步释放，公司获取的铜加工件产品的订单增加。

综上，公司采用“以销定产”与提前备货相结合的生产模式，为保障按时交付产品，公司通常综合考虑客户订单、需求预测等情况制定生产计划，提前排期进行生产和备货，报告期各期末主要产品靶材、金属材料及加工件的在手订单覆盖率整体呈上升趋势。

(5) 公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况

1) 公司存货跌价准备的确认标准和计提方法

公司根据企业会计准则的相关规定，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。针对库龄 2 年以下的存货，公司按照其对应的产成品在资产负债表日当月或近期的销售价格作为预计售价计算可变现净值；针对库龄 2 年以上的存货，考虑到其对应产品销售存在一定不确定性，公司基于谨慎性原则，按照其对应的废料在资产负债表日当月或近期的销售价格或市场价格作为预计售价计算可变现净值。

2) 公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

年度	可比公司	存货余额	跌价准备	计提比例 (%)
2026 年 6 月末	江丰电子	204,004.01	17,500.43	8.58
	阿石创	60,203.02	1,209.67	2.01
	隆华科技	130,073.08	976.52	0.75
	平均值	131,426.70	6,562.21	4.99
	公司	46,265.64	988.29	2.14
2025 年末	江丰电子	168,151.52	14,013.69	8.33
	阿石创	47,222.47	1,668.88	3.53
	隆华科技	111,013.65	2,020.29	1.82
	平均值	108,795.88	5,900.95	5.42
	公司	50,210.15	1,192.43	2.37
2024 年末	江丰电子	157,218.20	12,156.81	7.73
	阿石创	46,646.28	1,621.26	3.48
	隆华科技	99,095.45	1,128.58	1.14
	平均值	100,986.64	4,968.88	4.92
	公司	36,089.21	674.17	1.87
2023 年末	江丰电子	116,486.01	7,445.95	6.39
	阿石创	40,263.77	587.33	1.46
	隆华科技	82,954.15	1,421.55	1.71
	平均值	79,901.31	3,151.61	3.94
	公司	29,950.39	589.53	1.97

注：数据来源于上市公司公开披露的定期报告，同行业可比公司的平均值=存货跌价准备平均值/存货余额平均值。

报告期各期末，公司存货跌价准备的计提比例均低于其他同行业可比上市公司平均值，但均高于同行业可比公司隆华科技。江丰电子、阿石创、隆华科技的产品类型、产品结构和应用领域等与公司存在一定差异，相应计提的存货跌价准备比例有一定差异。其中：①江丰电子原材料包括纯铝、高纯钼、高纯钛、高纯铜，在产品和产成品主要为面向半导体应用领域的钛靶、钼靶、铝靶和半导体精密零部件等，下游应用领域主要为半导体集成电路领域；②阿石创主要以钼、铜、铝等高纯金属为主要原材料，主要产品为钼靶材、银靶材、银合金靶材、铜靶材、金蒸发料、银蒸发料和钒氮合金，下游应用领域主要为平板显示、光学光通讯、节能玻璃等领域；③隆华科技主营业务包含电子新材料、高分子复合材料、节能环保产品及服务等不同业务板块，靶材业务体量小（节能环保产品及服务占收入比例超过 60%），公司全资子公司丰联科光电生产银合金靶材，白银为该子公司产品的主要原材料之一。公司靶材以铜靶为主、金属材料及加工件产品主要为铜基材料和铟锭，存货中含铜、铟的存货余额占存货余额总数近 60%。报告期各期末，铜和铟市场价格震荡上行，公司跌价准备计提比例低于同行业可比上市公司具有合理性。

综上所述，2023 年末至 2026 年 6 月末存货占营业收入比重持续上升，系行业特性及自身经营多重因素综合所致：一是公司靶材类和金属材料及加工件业务高度依赖铜、铟、锡等大宗金属原材料，基于价格周期、生产及新业务开展需要对原材料与在产品备货；二是部分靶材生产周期较长，叠加下游订单阶段性增长，公司为保障交付增加半成品、在产品储备；三是铜、铝残靶根据金属市价择机处置，行情低迷时延后销售，使得库存商品阶段性上升。存货增长与公司经营模式、业务拓展阶段相匹配，变动具备商业合理性。

公司存货主要由原材料、自制半成品及在产品和库存商品构成，库龄时间主要集中在 1 年以内，分布较为合理；截至 2026 年 8 月末，公司存货期后结转比例情况较好，报告期各期末主要产品靶材、金属材料及加工件的在手订单覆盖率整体呈上升趋势；公司已按照成本与可变现净值孰低原则充分计提存货跌价准备，存货跌价计提比例低于同行业可比公司平均水平、但高于隆华科技，与同行业可比公司跌价计提比例存在一定差异，主要系同行业可比公司在产品类型、产品结构和应用领域等与公司存在一定差异所致，具有合理性。

（三）应收账款变动的原因及合理性，并结合应收账款账龄结构、主要客户、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、应收账款变动的原因及合理性

报告期内，各期末公司应收账款的情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月末 /2026年1-6月	2025年末 /2025年度	2024年末 /2024年度	2023年末 /2023年度
应收账款余额	10,037.38	11,086.37	12,380.01	10,126.50
减：坏账准备	1,249.06	1,041.32	802.39	731.52
应收账款账面价值	8,788.32	10,045.05	11,577.62	9,394.98
营业收入	50,758.61	54,612.76	43,675.64	47,625.56
应收账款账面价值 占营业收入比重	17.31%	18.39%	26.51%	19.73%

2023年末至2026年6月末，应收账款余额分别为10,126.50万元、12,380.01万元、11,086.37万元和10,037.38万元，账面价值分别为9,394.98万元、11,577.62万元、10,045.05万元和8,788.32万元，除2024年末应收账款余额略高外，其他各期末应收账款余额相对平稳。

2024年末，公司应收账款余额较2023年末增加2,253.51万元，应收账款账面价值占营业收入比例由19.73%提升至26.51%，主要系2024年第四季度公司对尚处于信用账期内的客户实现较大规模销售，对应款项于期末尚未收回。2025年末、2026年3月末及2026年6月末，公司应收账款账面余额呈持续下降趋势，主要系金属材料及加工件客户回款较为及时。

2、结合应收账款账龄结构、主要客户、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异

（1）应收账款账龄结构

报告期内，公司应收账款的情况如下：

单位：万元、%

账龄	2026年6月末		2025年末		2024年末		2023年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	9,739.81	97.04	10,810.72	97.51	12,154.67	98.18	9,643.06	95.23
1-2年	78.48	0.78	64.04	0.58	8.05	0.07	172.54	1.70
2-3年	34.86	0.35	3.57	0.03	48.46	0.39	192.1	1.90
3年以上	184.24	1.84	208.03	1.88	168.82	1.36	118.81	1.17

账龄	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	10,037.39	100.00	11,086.37	100.00	12,380.00	100.0	10,126.51	100.00
减：坏账准备	1,249.06	12.44	1,041.32	9.39	802.39	6.48	731.52	7.22
应收账款账面价值	8,788.33	87.56	10,045.05	90.61	11,577.61	93.52	9,394.99	92.78

报告期各期末，公司的应收账款的账龄集中在1年以内，各期期末1年以内的应收账款占比均在95%以上，账龄结构良好，预期损失风险较小。

（2）主要客户

报告期各期末，公司应收账款账面余额的前五名客户情况如下：

单位：万元

报告期末	客户名称	账面余额	占应收账款余额比例	坏账准备期末余额
2026 年 6 月末	客户 3	1,932.70	19.25%	96.63
	客户 2	1,707.09	17.01%	85.35
	客户 8	1,642.29	16.36%	82.11
	客户 5	772.04	7.69%	38.60
	客户 10	566.14	5.64%	566.14
	合计	6,620.26	65.95%	868.83
2025 年末	客户 3	2,869.88	25.89%	143.49
	客户 2	1,363.37	12.30%	68.17
	客户 5	1,167.48	10.53%	58.37
	客户 8	1,024.42	9.24%	51.22
	客户 9	793.69	7.16%	39.68
	合计	7,218.84	65.12%	360.93
2024 年末	惠科集团	4,646.38	37.53%	232.32
	京东方集团	2,332.50	18.84%	116.62
	华星光电	950.02	7.67%	47.5
	彩虹光电	874.71	7.07%	43.74
	南玻集团	378.02	3.05%	18.9
	合计	9,181.63	74.16%	459.08
2023 年末	惠科集团	3,829.18	37.81%	266.83
	京东方集团	2,001.21	19.76%	100.06
	华星光电	986.71	9.74%	49.34
	彩虹光电	609.37	6.02%	30.47
	超视界	584.85	5.78%	29.24
	合计	8,011.32	79.11%	475.94

注：受同一实际控制人控制的客户已合并计算应收账款

报告期内，公司应收账款前五大客户除客户10外其他均为长期合作的核心

面板行业头部企业，合作关系稳定、商业信用良好。上述客户除客户10因光伏行业市场不景气导致款项难以收回、公司已单项计提坏账外，其他主要客户均具备较强的经营实力与偿债能力，报告期内未发生重大应收账款逾期情形，应收账款回收风险整体可控。

(3) 应收账款期后回款情况

截至2026年8月31日，公司各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款账面余额	10,037.38	11,086.37	12,380.01	10,126.50
截至 2026 年 8 月 31 日回款金额	6,619.35	10,259.08	12,124.66	9,942.26
期后回款比例	65.95%	92.54%	97.94%	98.18%

除2026年6月末外，报告期其余各期末应收账款期后回款比例整体处于较高水平，回款情况良好。2026年6月末应收账款期后回款比例相对偏低，主要系该时点距离统计截止日2026年8月31日的时间周期较短，部分款项尚在正常信用账期内。2025年末应收账款期后回款比例为92.54%，较2023年末、2024年末有所回落，主要受个别客户经营困难影响，公司已对该部分应收款项单项计提坏账准备。

(4) 坏账计提充分性

1) 公司坏账准备计提政策

公司对于存在客观证据表明存在减值的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，本公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期内，公司按照预期信用损失率来计提坏账准备。根据历史经验判断，账龄是公司应收账款组合的重要信用风险特征，因此公司以账龄组合为基础评估其预期信用损失。

同时，公司运用账龄迁徙法，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，考虑前瞻性因素 10%后，对应收款项预期信用损失进行估计如下：

账龄	五年平均迁徙率	五年平均迁徙率加权过程	历史损失率	前瞻性因素	预期信用损失率	实际坏账准备计提比例
1 年以内 (A)	1.09%	$E=A*B*C*D$	0.27%	10.00%	0.30%	5.00%
1-2 年 (B)	38.26%	$F=B*C*D$	24.95%	10.00%	27.45%	20.00%
2-3 年 (C)	65.22%	$G=C*D$	65.22%	10.00%	71.74%	50.00%
3 年以上 (D)	100.00%	$H=D$	100.00%	10.00%	100.00%	100.00%

公司运用账龄迁徙法计算预期信用损失率，并测算前瞻后的组合计提坏账准备的金额，其结果小于原坏账准备计提比例计提的金额，以2025年末账龄组合的应收账款测算如下：

单位：万元

账龄	预期信用损失率	2025 年末应收账款余额	测算坏账金额	公司实际计提金额	差异
1 年以内 (A)	0.30%	10,192.58	30.58	509.63	479.05
1-2 年 (B)	27.45%	64.04	17.58	12.81	-4.77
2-3 年 (C)	71.74%	3.57	2.56	1.79	-0.77
3 年以上 (D)	100.00%	187.78	187.78	187.78	-0.00
合计	-	10,447.97	238.50	712.01	473.51

考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性原则，公司仍按原账龄计提比例作为实际执行的预期信用损失率，具备合理性。

综上，公司基于历史回款情况、客户信用评级及行业特性测算得出预期信用损失率，实际坏账准备计提金额高于预期信用损失金额，且对高风险客户采取了更审慎的计提政策，坏账准备计提充分。

2) 公司坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元，%

账龄	2026 年 6 月末			2025 年末		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
按单项计提坏账准备	586.39	586.39	100.00	638.39	329.32	51.59
按组合计提坏账准备	9,450.99	662.67	7.01	10,447.98	712.00	6.81
合计	10,037.38	1,249.06	12.44	11,086.37	1,041.32	9.39

(续上表)

账龄	2024 年末			2023 年末		
	账面 余额	坏账 准备	计提 比例	账面 余额	坏账 准备	计提 比例
按单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备	12,380.01	802.39	6.48	10,126.50	731.52	7.22
合计	12,380.01	802.39	6.48	10,126.50	731.52	7.22

2023 年末至 2026 年 6 月末，公司单项计提坏账准备的应收账款账面余额分别为 0 万元、0 万元、638.39 万元和 586.39 万元，主要系针对经营困难的个别客户，公司已对其单项计提坏账准备。

2023 年末至 2026 年 6 月末，公司组合计提坏账准备的应收账款账面余额分别为 10,126.50 万元、12,380.01 万元、10,447.98 万元和 9,450.99 万元，各账龄段应收账款已按相应比例计提坏账准备，坏账计提充分。

（5）与同行业可比公司的对比

1) 坏账计提政策

公司与同行业可比公司对应收款项整体均采用预期信用损失法计提坏账准备，会计政策、计提逻辑及核算方法基本趋同，均区分单项减值评估与账龄组合计提两类方式，对存在明显减值迹象的款项单独进行减值测试，对无显著减值迹象的应收款项按信用风险特征划分账龄组合，参考历史信用损失经验、结合当前信用环境及未来经济预判，基于整个存续期预期信用损失率计提坏账准备。其中，各公司 2025 年度账龄组合具体计提比例对比情况如下：

账龄	江丰电子	阿石创	隆华科技	平均值	公司
1 年以内	5.00%	1.74%	2.70%	3.15%	5.00%
1 至 2 年	20.00%	26.36%	6.34%	17.57%	20.00%
2 至 3 年	50.00%	81.19%	9.41%	46.87%	50.00%
3 至 4 年	100.00%	100.00%	21.66%	73.89%	100.00%
4 至 5 年	100.00%	100.00%	41.02%	80.34%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：同行业可比公司计提比例取自 2025 年度报告；

注 2：阿石创坏账计提比例为其非海外企业客户坏账计提比例（下同）。

由上表可知，公司各账龄区间应收款项坏账准备计提比例略高于同行业可比公司平均水平，整体计提比例处于行业合理区间，无明显偏离及重大差异，计提政策与行业通行惯例保持一致。

2) 坏账准备具体计提比例

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例情况如下：

公司名称	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
江丰电子	5.31%	5.59%	5.65%	5.14%
阿石创	3.95%	4.43%	4.98%	4.31%
隆华科技	4.14%	4.32%	4.25%	3.79%
平均值	4.47%	4.78%	4.96%	4.41%
公司综合计提比例 (包含单项)	12.44%	9.39%	6.48%	7.22%
公司账龄组合计 提比例	7.01%	6.81%	6.48%	7.22%

注：隆华科技坏账计提比例为其新材料业务板块坏账计提比例。

由上表可知，报告期各期末公司坏账准备计提比例均高于同行业可比公司计提情况。

综上所述，报告期内，相较于同行业可比公司，公司坏账计提政策不存在重大差异，公司坏账准备具体计提比例高于同行业可比公司平均值，公司采取了谨慎的坏账准备计提比例，应收账款坏账准备计提充分，符合公司实际经营情况。

(四) 经营活动现金流净额波动的主要原因，并说明与公司净利润变动趋势存在差异的合理性

1、经营活动现金流净额波动的主要原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	51,199.41	54,347.23	44,063.96	48,033.85
收到的税费返还	-	8.13	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	556.84	5,431.02	2,008.40	2,474.09
现金流入小计	51,756.25	59,786.38	46,072.36	50,507.94
购买商品、接受劳务支付的现金	38,381.87	53,234.79	42,893.10	31,378.16
支付给职工以及为职工支付的现金	4,248.41	8,041.11	6,390.81	5,874.18
支付的各项税费	1,876.45	2,225.12	1,091.37	1,748.67
支付的其他与经营活动有关的现金	1,859.80	1,925.27	1,728.91	1,724.25
现金流出小计	46,366.53	65,426.29	52,104.19	40,725.26

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	5,389.73	-5,639.90	-6,031.83	9,782.69
营业收入	50,758.61	54,612.76	43,675.64	47,625.56
净利润	6,943.38	-4,002.79	2,816.93	4,934.33
销售商品、提供劳务收到的现金/ 营业收入	100.87%	99.51%	100.89%	100.86%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为 100.86%、100.89%、99.51%和 100.87%，公司各期销售商品、提供劳务收到的现金占各期营业收入的比例较为稳定。公司经营活动现金流量净额分别为 9,782.69 万元、-6,031.83 万元、-5,639.90 万元和 5,389.73 万元，呈现明显阶段性波动。

2023 年度，公司经营活动现金流量净额为 9,782.69 万元，整体处于健康水平。2024 年度，公司经营活动现金流量净额下降至-6,031.83 万元，同比减少并转为负值，主要系 2024 年公司与存货增加和应付账款减少相关的现金流支出较多所致。其中，2024 年公司应付账款中与材料款等相关的货款减少 2,533.94 万元，主要系 2024 年公司应付古河电工（上海）有限公司材料采购款减少较多所致。2025 年度，公司经营活动现金流量净额为-5,639.90 万元。主要原因系当年上游原材料价格出现上涨，为锁定原材料成本、保障生产供应稳定，公司集中开展大规模原材料采购，期末存货较期初增加，形成大额现金流出；同时，合肥、乳源两地募投项目进入集中投产及产能爬坡阶段，生产规模快速扩大，原材料消耗及备货需求进一步提升，采购付现压力持续增加。2026 年上半年，公司经营活动现金流量净额回升至 5,389.73 万元，实现快速转正，主要系公司靶材产品以及金属材料及加工件销售情况良好、回款及时所致。

综上，报告期内公司经营活动现金流量净额的波动，与公司产能扩张阶段、备货策略、业务结构变动相关，波动具有合理性。

2、经营活动现金流量净额与净利润差异原因及合理性

2023年至2026年1-6月，公司将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下：

单位：万元

将净利润调节为经营活动现金流量：	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	6,943.38	-4,002.79	2,816.93	4,934.33
加：资产减值准备	502.07	979.56	393.81	293.53
信用减值损失	373.65	331.70	76.86	206.02
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,657.72	2,504.15	1,917.00	1,455.84
使用权资产摊销	163.51	327.02	327.02	327.02
无形资产摊销	57.17	95.73	44.06	91.40
长期待摊费用摊销	8.72	17.44	1.74	22.66
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	0.03	3.38	-12.95	7.69
固定资产报废损失	3.75	77.52	8.06	-2.42
公允价值变动损失	-495.14	490.06	-70.41	-
财务费用	-828.06	470.54	347.49	486.20
投资损失	616.48	-420.98	-545.31	-73.14
递延所得税资产减少	821.81	-1,894.75	-384.00	382.37
递延所得税负债增加	-236.17	-29.31	-31.79	-7.05
存货的减少	3,944.51	-14,582.25	-6,447.98	-270.67
经营性应收项目的减少	-6,866.85	-5,212.19	-5,453.55	-1,808.13
经营性应付项目的增加	-1,276.84	15,157.00	774.19	3,481.41
其他	-	48.26	206.99	255.62
经营活动产生的现金流量净额	5,389.73	-5,639.90	-6,031.83	9,782.69

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润之间存在差异，主要由非付现费用、营运资本变动及非经营性损益调整三类因素导致，均属于正常会计核算调整范畴，符合企业经营实际，差异具有合理性。

2023年度，公司净利润为4,934.33万元，经营活动现金流量净额为9,782.69万元，经营活动现金流量净额高于净利润主要源于固定资产非付现折旧1,455.84万元和经营性应付项目增加3,481.41万元所致。

2024年度，公司净利润为2,816.93万元，经营活动现金流量净额为-6,031.83万元，经营活动现金流量净额低于净利润，核心原因为期末存货增加6,447.98万元、经营性应收项目增加5,453.55万元。

2025年度，公司净利润为-4,002.79万元，经营活动现金流量净额为-5,639.90万元，经营活动现金流量净额略低于净利润，该差异主要受营运资本变动与非付现损益共同影响：其中经营性应收项目增加5,212.19万元，占用经营流动资金，对经营活动现金流形成调减；固定资产折旧2,504.15万元属于非付现成本，对经营活动现金流形成正向调增。在经营性应收增加的负面影响超过折旧

的正向调节作用下，使得当期经营活动现金流量净额低于净利润。

2026年上半年，公司净利润为6,943.38万元，经营活动现金流量净额为5,389.73万元，净利润高于经营活动现金流量净额。差异主要来自经营性应收项目增加6,866.85万元，占用营运资金，调减经营活动现金流；经营性应付项目减少1,276.84万元，进一步降低经营现金流量；存货减少3,944.51万元，前期储备存货实现耗用与销售，释放流动资金，对经营活动现金流形成正向贡献；固定资产折旧1,657.72万元属于非付现成本，对经营活动现金流形成正向调增。以上因素共同作用下产生上述差异。

综上，报告期内经营活动现金流量净额与净利润之间的差异，均由固定资产折旧等非付现项目、存货及应收应付等营运资本变动所致，符合企业正常经营情况及会计核算逻辑，差异原因具有合理性。

（五）结合公司短期借款及长期借款主要用途，说明公司 2025 年借款余额大幅增加的主要原因，并结合货币资金余额、现金流情况等，说明公司是否存在流动性风险

1、公司 2025 年借款余额大幅增加的主要原因

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
1、短期借款情况	15,222.75	23,166.13	9,206.35	10,502.46
——保证借款	7,050.00	3,000.00	-	8,715.00
——信用借款	6,950.00	20,070.89	9,200.00	-
——未支付利息	35.52	95.24	6.35	87.46
——抵押+保证借款	-	-	-	1,700.00
——银行票据贴现	1,187.23	-	-	-
2、长期借款情况	6,581.85	7,175.93	4,175.04	4,357.10
——抵押借款+保证借款	-	2,171.12	2,171.12	4,353.23
——信用借款	6,578.00	5,000.00	2,000.00	-
——长期借款未支付利息	3.85	4.81	3.92	3.87
3、长短期借款合计	21,804.60	30,342.06	13,381.39	14,859.56

报告期内，公司主营业务为靶材、金属材料及加工件业务，两类业务均属于原材料依存度较高的业务。2023年至2026年1-6月，公司铜材采购金额分别为

21,413.13万元、19,884.16万元、34,422.85万元和26,042.29万元，原材料采购对营运资金占用规模较大。报告期内，公司短期借款主要用于铜、钢等核心原材料采购及日常经营流动资金周转；长期借款主要用于前次募投项目建设中除募集资金投入以外的自有资金配套投入部分。

2025年末，公司短期借款较2024年末增加13,959.78 万元，主要系当年金属材料及加工件业务投产，为保障新业务顺利开展，公司加大含钢废料、铜材等原材料储备，原材料采购备货带来营运资金需求增加，因此相应增加短期银行借款以满足采购资金需要。具体来看，金属材料及加工件业务的核心生产原料为含钢废料、铜材等大宗金属物料，此类原材料市场价格波动较大，为保障生产线连续稳定投产、锁定原材料采购成本，公司需在业务投产初期进行备货，原材料采购资金支出规模大幅提升。同时，该业务向上游供应商采购结算多采用现款或预付模式，资金支付时效性强，业务投产初期营收回款尚未形成规模，阶段性资金收支存在一定缺口。2025年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金较2024年度增加10,341.69万元；2025年末公司应付账款中应付材料款较2024年末增加8,024.19万元，进一步印证公司为匹配新业务投产，持续扩大原材料采购规模，产生较大经营性资金占用。2026年6月末，随着公司金属材料及加工件产品销售回款顺畅，公司降低了银行短期借款规模，期末短期借款余额较2025年末减少7,943.38万元。

2025年末，公司长期借款较2024年末增加3,000.89万元，主要用于合肥欧莱旋转靶生产线、欧莱金属高纯无氧铜生产基地项目建设，上述项目投产前期，公司使用长期借款筹措自筹资金，用于结算项目对应的工程款、设备款等资本性支出。

2、是否存在流动性风险

（1）货币资金余额情况

2023年末、2024年末、2025年末和2026年6月末，公司货币资金余额分别为6,513.04万元、11,456.08万元、10,838.83万元和8,392.88万元，占资产总额的比例分别为8.16%、10.32%、7.86%和6.24%。报告期各期末公司保有一定规模货币资金，其中大部分为可随时支取的货币资金，受限货币资金主要存放在期货交易账户中的交易保证金和工程保函保证金，不存在大额资金被质押、冻结的

情形。公司货币资金可用于支付原材料采购、日常运营开支以及偿还到期借款本息，构成基础流动性安全垫。同时，公司存货以金属原材料为主，具备公开交易市场，资产变现能力较强。

(2) 现金流情况

2025 年经营活动现金流量净额为负，主要系业务扩张和新业务投产背景下的阶段性营运资本占用。2026年1-6月，靶材业务调价落地实现量价齐升且金属材料及加工件业务销售情况良好、回款及时，经营活动现金流量净额回升至 5,389.73万元，经营现金流明显改善。后续随着前期储备存货逐步消耗、应收账款有序回款，公司经营层面内生现金生成能力将进一步改善。

(3) 债务结构良好

截至2026年6月末，公司资产负债率（合并口径）为34.90%，整体处于较低水平。公司不存在以固定资产、在建工程设置抵押取得的借款，后续仍具备一定的债务融资空间，公司长短期债务的偿债基础整体保持稳健。

综上，2025年公司经营活动现金流为负、借款余额大幅上升，系大宗原材料备货、新业务投产、项目建设自筹投入带来的阶段性现象；2026年上半年经营现金流已经实现修复，公司持有可动用货币资金，存货中大宗金属原材料变现能力较强，银行授信储备充足，报告期无逾期借款，到期债务具备明确接续安排。因此，公司不存在重大流动性风险。

(六) 截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月内公司是否存在新投入和拟投入的财务性投资

截至2026年6月30日，公司可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的会计科目如下：

单位：万元

序号	项目	期末金额	其中：财务性投资金额	财务性投资余额占归属于母公司净资产的比例
1	货币资金	8,392.88	-	-
2	交易性金融资产	153.51	-	-
3	其他应收款	864.58	-	-
4	其他流动资产	6,178.55	-	-

1、货币资金

截至2026年6月30日，公司货币资金账面余额为8,392.88万元，其中库存现金及银行存款共7,583.79万元，其他货币资金809.09万元，其他货币资金主要为存放在期货交易账户中的交易保证金。以上均不属于财务性投资。

2、交易性金融资产

截至2026年6月30日，公司交易性金融资产账面余额153.51万元，系贵金属期货合约。公司开展该类商品期货交易，主要用于对冲贵金属原材料价格波动风险，属于围绕主营业务开展的套期保值业务，契合公司整体发展战略，并非以获取投资收益为目的，不属于财务性投资。

3、其他应收款

截至2026年6月30日，公司其他应收款账面价值为864.58万元，主要为押金及保证金，不属于财务性投资。

4、其他流动资产

截至2026年6月30日，公司其他流动资产账面余额为6,178.55万元，主要系待抵扣的进项税额，不构成财务性投资。

综上，最近一期末公司持有的货币资金、交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产不认定为财务性投资，公司符合《上市公司证券发行注册管理办法》规定的“最近一期末不存在金额较大的财务性投资”情形。

本次发行董事会决议日为2026年5月19日，前六个月（2025年11月19日）至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

【中介机构回复】

（一）核查程序

针对上述问题及相关事项，申报会计师主要执行如下核查程序：

1、查阅公司定期报告、财务报告与财务资料等，了解公司业绩情况及其变动原因；获取公司报告期各期的收入成本明细表、分季度收入明细表、产能利用率计算表，分析各类业务和产品收入、销量、单价、毛利率、产能利用率各

分季度收入等变动情况及其合理性；查阅同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司营业收入、净利润及其变动情况。

2、获取并查阅公司存货明细表、报告期各期末各类存货的库龄结构情况，分析存货构成变动情况、库龄分布等相关情况；与公司管理层进行沟通，了解存货波动原因以及占收入比重持续上升的原因和合理性；获取报告期各期末的原材料、自制半成品及在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资明细，查阅报告期内及期后公司合同明细和销售明细，复核报告期各期末存货的订单支持情况及期后结转领用和销售情况；对报告期各期末存货进行存货监盘程序，了解存货的状况，核查公司存货是否存在明显呆滞等存在减值迹象的情况；查阅公司存货跌价准备计提政策，获取并复核公司报告期各期末存货跌价准备测算表，并与同行业可比公司进行比较，复核公司报告期各期末存货跌价准备计提的准确性和充分性。

3、获取应收账款明细，了解公司应收账款坏账准备计提政策以及单项计提和组合计提的划分标准，区分单项计提、组合计提坏账类别，核对账龄区间、款项逾期状态，针对单项计提坏账的应收账款，查阅对应客户经营现状、涉诉情况，询问管理层了解单项计提判断依据、风险迹象及计提决策过程，核实单项计提原因的真实性、充分性；查阅同行业可比公司应收账款坏账组合计提政策、计提比例及账龄政策，对比分析公司组合计提标准、计提比例的行业匹配度，核查公司长期未收回款项，评估坏账计提是否充分、审慎。

4、获取公司现金流量表，分析经营活动现金流净额波动的主要原因以及与公司净利润变动趋势存在差异的合理性。

5、获取公司短期借款、长期借款明细表，向管理层了解长短期借款的具体用途，核实2025年度借款余额大幅增长的主要原因；同时结合货币资金存量、经营及投资现金流等情况，分析判断公司是否存在流动性风险。

6、获取公司货币资金、交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产等相关财务报表科目明细，核查公司最近一期末是否存在金额较大的财务性投资（包括类金融业务），并判断是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定；查阅公司董事会及股东会决议等相关资料，核查公司自本次发行董

事会决议日前六个月至本回复出具日已实施或拟实施的财务性投资情况，判断是否存在新投入或拟投入的财务性投资。

（二）核查意见

针对上述问题及相关事项，申报会计师认为：

1、报告期内，公司净利润随营收规模、产品结构与成本费用的变化呈现波动。2023年-2024年，公司营业收入以靶材产品为主，整体保持盈利但受营业收入下降叠加综合毛利率下滑盈利水平回落。2025年，公司通过稳固靶材业务基本盘、拓展金属材料及加工件新产品线推动营收同比增长25.04%，但受铜、铝、钢等原材料价格上涨推高生产成本、市场竞争下靶材产品未能同步提价、合肥与乳源募投项目产能爬坡带来额外损耗与折旧成本等多重因素影响，营业成本增速超过营业收入增速，叠加管理费用、资产减值损失增加，公司净利润由盈转亏。2026年上半年，公司高性能金属、前沿科技关键材料及核心零部件两条新产线持续贡献营收，且原材料成本顺利向下游传导、库存成本管控持续优化，公司靶材产品完成提价，实现量价齐升，推动公司当期净利润回升至6,943.38万元。2025年公司业绩亏损为阶段性、暂时性因素导致，相关不利影响不会持续，公司持续经营的核心支撑要素均稳固向好。公司靶材业务毛利率与同行业可比公司靶材业务均值在2023年-2024 年基本匹配，2025年出现阶段性大幅下滑、2026 年上半年快速修复，主要系扩产折旧、原材料成本传导节奏、主动生产经营策略等阶段性因素综合作用，与阿石创、隆华科技的毛利率变动方向类似，与半导体赛道企业江丰电子存在差异，具备商业合理性。

2、2023年末至2026年6月末，公司存货占收入比重持续上升，系行业特性及自身经营多重因素综合所致，存货增长与公司经营模式、业务拓展阶段相匹配，变动具备商业合理性。公司存货主要由原材料、自制半成品及在产品和库存商品构成，库龄时间主要集中在1年以内，分布较为合理；截至2026年8月末，公司存货期后结转比例情况较好，报告期各期末主要产品靶材、金属材料及加工件的在手订单覆盖率整体呈上升趋势；公司已按照成本与可变现净值孰低原则充分计提存货跌价准备，存货跌价计提比例低于同行业可比公司平均水平、但高于隆华科技，与同行业可比公司跌价计提比例存在一定差异，主要系同行业可比公司在产品类型、产品结构和应用领域等与公司存在一定差异所

致，具有合理性。

3、公司应收账款的变动具有合理性。公司应收账款账龄以1年内为主，主要客户为半导体显示面板行业，除个别客户存在经营困难情况外，公司整体客户资质、期后回款情况较好。公司已对此类信用状况较差的客户单项计提坏账准备，并对其他客户按照组合计提坏账准备，坏账政策与同行业可比公司相比具有合理性。

4、报告期内公司经营活动现金流量净额的波动，与公司产能扩张阶段、备货策略、业务结构变动相关，波动具有合理性；经营活动现金流量净额与净利润之间的差异，均由固定资产折旧等非付现项目、存货及应收应付等营运资本变动所致，符合企业正常经营情况及会计核算逻辑，差异原因具有合理性。

5、报告期内，公司短期借款主要用于铜、钢等核心原材料采购及日常经营流动资金周转；长期借款主要用于前次募投项目建设中除募集资金投入以外的自有资金配套投入部分。2025年公司经营活动现金流为负、借款余额大幅上升，系大宗原材料备货、新业务投产、项目建设自筹投入带来的阶段性现象；2026年上半年经营现金流已经实现修复，公司持有可动用货币资金，存货中大宗金属原材料变现能力较强，银行授信储备充足，报告期无逾期借款，到期债务具备明确接续安排。因此，公司不存在重大流动性风险。

6、公司最近一期末持有的货币资金、交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产不认定为财务性投资，公司符合《上市公司证券发行注册管理办法》规定的“最近一期末不存在金额较大的财务性投资”情形。本次发行董事会决议日为2026年5月19日，前六个月（2025年11月19日）至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

（以下无正文）

（此页无正文，为广东欧莱高新材料股份有限公司容诚专字
[2026]518Z1408 号报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师：

张春梅

中国注册会计师
张春梅
110001570491

中国注册会计师：

张冉冉

中国注册会计师
张冉冉
110100323879

2026 年 10 月 12 日