（上接B068版）

相关供应商虽近三年排名有所变化，但均为公司长期合作的伙伴，核心供应体系并未发生重大变化；另一方面，随着终端市场需求持续释放，核心原料的生产备货需求有所增加；受大宗商品行情波动影响，相关原料采购价格出现一定幅度的上涨；同时，专用设备制造行业具有"非标定制化"特征，不同设备对零部件的规格与数量需求差异较大，导致对应供应商的采购额存在变化。以上因素综合导致公司近三年前五名供应商名单变化，上述变动具备商业合理性，符合公司经营模式和行业惯例。

二、年审会计师核查意见

（一）核查程序

1、了解被审计单位与采购相关的内部控制，并进行控制测试；

2、根据重要性原则，按照报告期各期末应付账款、预付款项及采购发生额的情况，筛选各期末余额较大或当期采购发生额较大的供应商予以函证。对于未回函供应商，执行替代测试，包括核对相关合同、发票、采购入库单及期后付款记录等支持性文件；

3、获取采购明细表，选取样本核验采购合同、订单、入库单、送货单、采购发票、银行回单等原始凭证，核验采购及付款是否与账面记录一致；

4、获取公司采购明细表，对比年度之间的主要供应商的采购内容、采购金额、变动情况；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台查询供应商的工商信息，了解其主营业务、注册资本、股权结构、董监高等信息，重点关注供应商与公司是否存在关联关系；

6、核查被审计单位及其子公司报告期内所有已开立银行账户，排查是否存在与供应商之间除正常经营往来以外的其他异常资金往来，如大额异常资金拆借、无商业实质的款项流转等。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司本年度新增供应商在采购价格、支付条款、收货周期等方面与其他同类供应商不存在重大差异；

2、公司供应商大幅变动的主要原因系设备及设备构件的产品均为定制化生产，不同订单使用的原材料有所差异，供应商随之变动，而其他类产品的供应商变动主要原因为公司出于降本增效、优化供应商结构的目的，选择多家供应商采购原材料，具有合理性，符合公司经营模式和行业惯例。

4、关于存货及发出商品。

公司2025年末存货账面价值为15,618.98万元，同比增长46.66%，计提存货跌价准备1,705.69万元。存货中原材料、在产品、半成品、委托加工物资等构成项目金额均大幅波动，其中发出商品7,913.28万元，同比增长250.61%。

请公司：（1）结合生产周期、在手订单等情况，说明存货中各项构成金额均发生大幅波动的原因及合理性；（2）结合收入确认政策、发出商品前期结转或售后退回情形，说明发出商品的具体内容、客户、合同约定、认定依据、尚未确认收入的原因以及期后结转情况，状态进展等情况，并说明发出商品较期初大幅增长的原因及合理性；请年审会计师说明对发出商品执行的审计程序；（3）结合公司毛利率大幅下滑的情况、存货类别、销售情况，说明存货跌价准备的计提方式，并说明本期末存货跌价准备计提是否充分。

一、公司回复：

（一）结合生产周期、在手订单等情况，说明存货中各项构成金额均发生大幅波动的原因及合理性

1、截至2025年12月31日，公司存货账面价值为15,618.98万元，相比上期增长46.66%，具体构成及变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2025年12月31日余额	占存货比例（%）	2024年12月31日余额	占存货比例（%）	增幅（%）
化学品小计：	4,733.64	27.21	4,399.30	40.15	7.60
原材料	1,804.68	10.37	1,342.30	12.25	34.45
库存商品	1,754.96	10.09	2,132.92	19.47	-17.72
发出商品	1,174.00	6.75	924.08	8.43	27.05
设备及设备构件小计：	12,665.57	72.79	6,558.29	59.85	93.12
原材料	1,430.85	8.22	1,356.03	12.38	5.52
在产品	2,796.53	16.07	3,385.14	30.89	-17.39
半成品	803.91	4.62	382.01	3.49	110.44
发出商品	7,629.86	43.85	1,332.95	12.16	472.40
委托加工物资	4.42	0.03	42.00	0.38	-89.48
合同履约成本			60.16	0.55	-100.00
总计	17,399.21	100.00	10,957.59	100.00	58.79
存货跌价准备	1,780.23		308.07		477.87
账面价值	15,618.98		10,649.52		46.66

化学品原材料期末账面余额为1,804.68万元，较上年同期增长34.45%，主要系公司预计电子化学品主要原材料硫酸钯价格将上涨，提前采购以锁定成本，规避未来涨价风险所致；

半成品期末账面余额为803.91万元，较上年同期增长110.44%，主要系为备产在手订单而准备的导电滚轮、板材钢材加工成半成品备用增加所致；

设备类发出商品期末账面余额为7,629.86万元，对应28台设备。增长额在各存货中增长较大，较上年同期增长472.40%，主要是因为设备在手订单大幅增长，已生产并发送至客户项目现场的设备尚未完成安装调试验收，不满足收入确认条件所致。

2、生产周期

公司产品主要分为电子化学品、通用电镀化学品等化学类产品和设备及设备构件等设备类产品。

化学类产品生产过程是化学原料的混合，均以物理搅拌为主，生产工序较少，生产周期短，通常为1-2天，故期末不存在化学品的在产品。电子化学品主要客户为PCB客户，公司销售电子化学品采用"包线"的结算方式，即PCB企业将该生产制程中某一工序使用的全部专用化学品委托给一家供应商，该供应商负责提供该工序的全部专用化学品和技术指导服务，保障该工序的稳定运行及产品的质量合格，PCB企业以产出的产品面积乘以约定单价与供应商进行结算。因此，期末存在电子化学品的发出商品。发出商品通常为客户半个月至一个月的用量，在期后已结转。

公司生产的设备及设备构件主要包括铜箔设备机构件、复合铜箔电镀设备、PCB专用电镀设备。设备产品的生产周期可以分为厂内生产周期和安装周期。厂内生产周期：即从开始生产至设备完工发出的时间，大约2-4个月；安装周期：即从设备发出至安装完成的时间大约2-4个月，随着后续订单放量，生产周期将会有一定缩短。因设备类产品厂内生产周期及安装周期均较长，期末形成在产品和发出商品。因设备及设备构件在手订单有所增加，2025年末发出商品余额增加较大且余额占比较高。

3、在手订单情况

公司在2025年末以及2024年在手订单情况如下：

金额单位：万元

存货类型	2025年末在手订单金额	2024年末在手订单金额	增幅（%）	变动原因
设备及设备构件	8,669.81	2,824.29	207.00	设备在手订单增加

（二）结合收入确认政策、发出商品前期结转或售后退回情形，说明发出商品的具体内容、客户、合同约定、认定依据、尚未确认收入的原因以及期后结转情况，状态进展等情况，并说明发出商品较期初大幅增长的原因及合理性

1、公司收入确认原则如下：

产品类型	收入确认方法	发出商品认定依据
电子化学品、通用电镀化学品及其他	①直接销售货物，公司以货物发出、同时将发货单等有关单据提交给购货方，并取得购货方收货确认时，作为销售收入的实现。②"包线"模式销售主要针对PCB行业客户，公司的产品主要应用于PCB行业的水平沉铜和化学镍金等生产工艺，客户按该工序产出产品面积和约定价格与公司结算。具体为公司按月与客户核对产出面积和结算金额，并依据客户的对账单确认销售收入。	期末已发货，客户未签收，商品控制权未发生转移。
设备及设备构件	①对于需要安装调试的商品，在商品发出或报关出口后按照合同约定完成安装调试并取得客户的验收单据时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认销售收入；②对于不需要安装调试的商品，按照合同约定将商品转移给对方或报关出口时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认销售收入。	期末已发货，客户未验收，商品控制权未发生转移。

2、截至2026年4月30日，2025年末发出商品前期结转或售后退回情形如下：

金额单位：万元

产品类型	发出商品余额	截至2026年4月末结转收入金额	截至2026年4月末结转收入比例（%）	截至2026年4月末售后退回金额	尚未确认收入金额	尚未确认收入的原因
设备及设备构件	7,629.86	3,853.14	50.50		3,776.72	未达到验收条件
电子化学品	1,037.22	1,037.22	100.00			
通用电镀化学品及其他	136.78	136.78	100.00			
合计	8,803.86	5,027.14	57.10		3,776.72	/

3、说明发出商品的具体内容、客户、合同约定、认定依据、尚未确认收入的原因以及期后结转情况，状态进展等情况

（1）截至2026年4月30日，公司2025年期末设备及设备构件的发出商品主要客户销售基本情况如下：

金额单位：万元

客户名称	发出商品的具体内容	发出商品期末余额	占发出商品期末余额比例（%）	合同约定	期后结转金额	尚未确认收入的原因	状态进展
客户三	其他设备	2,800.15	31.81	在客户厂内，设备完成安装调试，且试运行完成后验收。	171.98	未达到验收条件	安装调试阶段
客户二十三	电子铜箔电镀设备	1,458.05	16.56	在客户厂内，设备完成安装调试，且试运行完成后验收。	1,458.05	/	/
客户六	PCB专用电镀设备	1,456.56	16.54	在客户厂内，设备完成安装调试，且试运行完成后验收。	1,456.56	/	/
客户八	PCB专用电镀设备	766.54	8.71	在客户厂内，设备完成安装调试，且试运行完成后验收。	766.54	/	/
客户十	其他设备	686.05	7.79	在客户厂内，设备完成安装调试，且试运行完成后验收。		未达到验收条件	安装调试阶段
合计		7,167.36	81.41	/	3,853.14	/	/

（2）截至2026年4月30日，公司2025年期末电子化学品的发出商品主要客户销售基本情况如下：

金额单位：万元

客户名称	发出商品的具体内容	发出商品期末余额	占发出商品期末余额比例（%）	合同约定	期后结转金额	尚未确认收入的原因	状态进展
客户十七	水平活化剂等	100.46	1.14	消耗对账确认收入	100.46	/	/
客户二十之无锡子公司	水平活化剂等	90.43	1.03	消耗对账确认收入	90.43	/	/
客户二十之湖北子公司	水平活化剂等	73.65	0.84	消耗对账确认收入	73.65	/	/
客户二十四	水平活化剂等	63.35	0.72	消耗对账确认收入	63.35	/	/
客户二十五	水平活化剂等	59.92	0.68	消耗对账确认收入	59.92	/	/
合计		387.81	4.41	/	387.81	/	/

4、说明发出商品较期初大幅增长的原因及合理性

发出商品较期初大幅增长，主要系设备类产品大幅增加所致。设备类产品由于生产周期以及客户验收时间较长，相关产品从获取订单到确认收入周期较长。公司自2023年起新增设备及设备构件的生产制造，2025年下半年在手订单逐渐增加，发往客户现场且尚未验收的设备相应增加，导致发出商品金额增加，发出商品较期初发出增长具备一定的合理性。

（三）结合公司毛利率大幅下滑的情况、存货类别、销售情况，说明存货跌价准备的计提方式，并说明本期末存货跌价准备计提是否充分

1、公司近两年毛利率变动情况如下：

金额单位：万元

产品类别	2025年度			2024年度			营业收入变动比例	毛利率变动（%）
	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入	营业成本	毛利率（%）		
设备及设备构件	3,584.37	3,835.70	-7.01	18,080.67	12,824.92	29.07	-80.18	-36.08
电子化学品	30,925.71	18,364.00	40.62	32,355.02	18,098.52	44.06	-4.42	-3.44
通用电镀化学品及其他	10,089.54	6,185.35	38.70	10,784.84	6,750.20	37.41	-6.45	1.29
合计	44,599.62	28,385.05	36.36	61,220.53	37,673.64	38.46	-27.15	-2.11

公司毛利率下滑主要为设备及设备构件的毛利率大幅下降导致。由于2025年设备及设备构件的销售收入较2024年大幅减少，而厂房租金、设备折旧及管理人员工资等固定成本变动不大，导致2025年设备类毛利率大幅下降。

设备及设备构件营业成本构成明细如下：

金额单位：万元

营业成本构成	2025年度		2024年度	
	金额	各成本占比（%）	金额	各成本占比（%）
营业成本	3,835.70	100.00	3,835.70	100.00
直接材料	1,631.57	42.54	9,984.01	77.85
直接人工	1,219.32	31.79	1,326.03	10.34
制造费用	938.85	24.48	1,454.92	11.34
运费	45.96	1.20	59.96	0.47

闲置产能对应的人工、制造费用直接归集到成本，导致2025年成本占比远高于2024年。

2、存货跌价准备的计提方式

公司存货跌价准备测试的主要过程：公司按照单个存货项目可变现净值低于账面成本差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①产成品和用于出售的材料等直接用于出售的，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，则分别确定其可变现净值。

②对于库存中残次不良的库存，由管理人员判断其可变现净值计提存货跌价准备，对于超过产品质量保质期的产品，全额计提减值准备。

③资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

3、截至2025年末，公司按产品类型列示的存货跌价准备计提情况如下：

金额单位：万元

项目	2025年末存货余额	存货跌价准备	截至2026年4月末结转金额	结转比例（%）
通用电镀化学品	1,812.38	99.67	1,361.63	75.13
电子化学品	2,921.26	45.72	2,847.60	97.48
设备及设备构件	12,665.57	1,634.84	3,853.14	30.42
合计	17,399.21	1,780.23	8,062.37	46.34

2025年末，存货跌价准备计提金额1,780.23万元，计提比例10.23%。

截至2026年4月末，公司存货结转的金额为8,062.37万元，占2025年末存货账面余额的46.34%。

公司设备及设备构件类产品存货跌价准备计提比例较低，主要是该类产品有销售合同的工单按照合同约定售价减去合理估计达到完工状态时需要发生的成本以及减去根据每年的销售费用率预计的销售费用及相关税金，测算相关产品是否存在跌价，根据测算结果计提跌价准备。对于公司预先适量生产的工单，根据市场估计售价或者同类型产品售价，减去合理估计达到完工状态时需要发生的成本以及减去根据每年的销售费用率预计的销售费用及相关税金，测算相关产品是否存在跌价，根据测算结果计提跌价准备。

综上所述，公司存货跌价准备计提方式合理，存货跌价准备计提充分。

二、年审会计师核查意见

（一）核查程序

1、了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、了解公司存货余额构成及变动情况；了解公司生产周期情况；了解公司存货库龄情况、获取公司的在手订单情况及期后销售和结转情况，分析公司报告期内发出商品余额占比较高及其变动的原因和合理性；

3、了解公司的存货跌价准备计提政策，获取公司存货的库龄情况，复核公司计提存货跌价准备的计算过程，将存货跌价准备与期后销售情况作对比，以确保公司计提的存货跌价准备是否充分。

针对发出商品，会计师还执行以下审计程序：

1、取得公司期末在手订单明细表，核查发出商品是否有对应的订单覆盖；

2、将发出商品按照项目号与预收款进行匹配，核查发出商品收款进度是否与销售合同条款约定一致；

3、对重要项目的发出商品抽样检查发货单、物流单，核实在资产负债表日存货的状态是否准确；

4、抽取重要发出商品对应的客户进行函证，并对未回函的进行检查销售合同、送货单、物流单、测试记录等替代程序；

5、获取公司期后收入成本表、设备验收单等，核查发出商品期后结转情况。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、存货中各项构成金额均发生大幅波动的主要原因系本期设备及设备构件的订单量增加且验收周期加长导致期末发出商品大幅增加，对应的原材料、半成品也随之增加；同时，电子化学品、通用电镀化学品的原材料价格上涨，进一步导致期末原材料金额增加，具备合理性；

2、公司存货跌价准备计提的依据和方法符合会计准则的规定，符合公司实际业务的情况，公司2025年末存货跌价准备计提充分、准确。

5、关于对外投资及商誉。

2025年末，公司商誉账面价值1.18亿元，主要为对博泉化学、康迪斯威的商誉7,043.34万元、2,116.23万元，以及本年度新增对讯隆益联商誉1,589.70万元。博泉化学、康迪斯威两家公司处于业绩承诺期间，康迪斯威2024年及2025年业绩承诺完成率分别为76.37%、60.93%，与公司2024年年报问询函回复的预计经营情况存在较大差异。此外，讯隆益联购买日至期末的净利润亏损176.26万元。

请公司：（1）列示讯隆益联、康迪斯威商誉资产组减值测试的具体情况，包括商誉减值测试的关键参数及其确定依据、减值测试过程等；（2）结合康迪斯威业绩承诺实现率持续不足80%的情况以及讯隆益联亏损情况，结合两家公司主要经营数据及未来发展前景，说明未对其商誉计提减值准备的主要原因及合理性，前期是否存在商誉减值计提不充分的情形。

一、公司回复：

（一）列示讯隆益联、康迪斯威商誉资产组减值测试的具体情况，包括商誉减值测试的关键参数及其确定依据、减值测试过程等

1、关键参数

康迪斯威商誉减值测试中使用的关键参数如下表所示：

金额单位：万元

资产组名称	预测期间	预测期平均收入增长率（%）	预测期平均毛利率（%）	预测期平均净利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率（%）	稳定期净利润率（%）	稳定期净利润	税前折现率（%）
康迪斯威	2026-2030年	7.24	60.03	1,317.58	2031年及以后		31.94	1,523.86	13.54
讯隆益联	2026-2030年	1,151.69	26.27	1,374.24	2031年及以后		15.14	3,857.80	14.04

2、确定依据

本次评估测算的各项参数取值是按照现时价格体系确定的，未考虑基准日后通货膨胀因素的影响。

3、减值测试过程

商誉减值测试的过程具体如下：

根据《企业会计准则第8号——资产减值》，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

本次评估时，先行对预计未来现金流量的现值进行了测算，其结果高于账面价值，因此本次采用预计未来现金流量的现值进行评估。

具体计算过程如下：

金额单位：万元

	康迪斯威	讯隆益联
商誉相关的资产组小计	2,179.22	0.95
归属母公司的商誉（51%股权）	2,116.23	1,589.70
归属少数股东的商誉	2,033.24	1,527.36
整体商誉小计	4,149.47	3,117.06
整体商誉及相关资产组合计	6,328.69	3,118.01
包含商誉的资产组可回收金额	6,400.00	5,700.00
减值损失	0.00	0.00

（二）结合康迪斯威业绩承诺实现率持续不足80%的情况以及讯隆益联亏损情况，结合两家公司主要经营数据及未来发展前景，说明未对其商誉计提减值准备的主要原因及合理性，前期是否存在商誉减值计提不充分的情形

1、中山市康迪斯威科技有限公司

（1）根据公司与朱志豪签订的康迪斯威股转协议及补充协议，业绩承诺期间，康迪斯威需每年累计核算截止当年的业绩完成情况。历年的业绩承诺及完成情况如下：

金额单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
承诺净利润	1,000.00	1,500.00	2,250.00	3,150.00	4,095.00
实际业绩	1,030.43	1,145.58	718.21		
累计完成率（%）	103.04	87.04	60.93		

公司《2024年年报问询函》中预测康迪斯威2025年净利润为1,051.29万元，其2025年实际业绩为718.21万元，较前期预测业绩差异较大。主要系由于其核心客户产线调整，减少化学品采购量，导致康迪斯威2025年业绩不及预期，2026年初该客户产线已恢复运行，不影响康迪斯威的长期业绩增长态势。

（2）收购时点估值情况

根据收购时点财兴资评字(2021)566号的资产评估报告，康迪斯威经收益法评估测算的股东全部权益价值为7,020.54万元，收购时点评估依据的业绩预测如下：

金额单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
收购时点评估预测净利润	340.91	548.46	770.40	960.53	1,122.30	1,241.38	1,330.46

基于数据对比可知，收购时点评估依据的盈利预测并非是承诺业绩，两者存在不一致，故业绩承诺不达标并未导致其存在商誉减值迹象。

（3）未来的业绩预测：

金额单位：万元

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
税前预测净利润	1,288.38	1,386.28	1,553.89	1,652.42	1,772.93
税前折现率（%）	13.54	13.54	13.54	13.54	13.54

针对康迪斯威2025年商誉减值情况，公司委托了评估公司，基于上述未来5年的盈利情况，采用了未来现金流量现值作为评估资产组的可收回金额。根据中联国际评字【2026】第TKMQB0296号的资产评估报告，康迪斯威包含商誉资产组的可回收金额不低于6,400.00万元，而包含整体商誉的资产组账面价值为6,328.69万元，因此不存在商誉减值情况。

①折现率13.54%确定依据：

按照预计未来现金流与折现率口径统一的原则，折现率r采用税前折现率。税前折现率r通过税后折现结果与税前预计现金流通过单变量求解方式进行倒算。税后折现率R的确定应当以该资产的市场利率为依据，但由于无法直接从市场获得，本次评估使用替代利率估计折现率。替代利率根据加权平均资金成本（WACC）作适当调整后确定。

Wd：评估对象的债务比率

$$R = r_d \times w_d + r_e \times w_e$$

Wd：评估对象的债务比率

$$w_d = \frac{D}{(E+D)}$$

We：评估对象的权益比率

$$w_e = \frac{E}{(E+D)}$$

rd：评估对象的税后债务成本；

re：权益资本成本，本次评估按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本re；

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中：rf为无风险报酬率；rm为市场期望报酬率；ε为评估对象的特定风险调整系数；βe为评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1-t) \times \frac{D}{E})$$

βu：可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1-t)\frac{D_i}{E_i}}$$

βt：可比公司股票（资产）的预期市场平均风险系数；

$$\beta_t = 34\% K + 66\% \beta_x$$

式中：K为一定时期股票市场的平均风险值，通常假设K=1；

βx为可比公司股票（资产）的历史推算β系数；

Di、Ei分别为可比资产组的付息债务与权益资本。

②未来的业绩预测超过当时收购时点评估的预测净利润的原因及合理性

康迪斯威2023年至2025年三年平均净利润为966万元左右，已远超收购时预测的2023年至2025年平均净利润水平，因此在进行商誉减值测试时，根据康迪斯威最新的经营情况对预测净利润进行调整，且目前不存在明显减值迹象，未来经营情况较为稳定，净利润预计将会保持稳定增长。

2、上海讯隆益联科技有限公司

（1）未来的业绩预测：

金额单位：万元

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
税前预测净利润	-338.16	-81.20	989.17	3,160.61	4,931.35
税前折现率（%）	14.05	14.05	14.05	14.05	14.05

（2）业绩情况的说明

讯隆益联是公司面向下一代3D复合集流体的战略布局。根据国家"十五五"规划纲要，复合集流体已被明确列为新型电池领域的关键攻关材料。规划的明确部署，叠加下游新能源汽车、新型储能、消费电子、低空经济等赛道需求的爆发式增长，将加速推动复合集流体的产业化应用。公司研发下一代3D集流体技术既是自身的战略选择，也是对国家号召的积极响应。目前，讯隆益联的3D复合集流体产品虽仍处于早期验证阶段，但已经送样多家头部电池厂商，测试结果反馈良好，目前正在推进中试线建设。公司基于对下游客户的预计量产节奏，预测了讯隆益联的未来业绩，并采用未来现金流量净值对商誉资产组可回收金额进行减值测试，测试结果显示不计提商誉减值具有合理性，也不存在商誉减值计提不充分的情况。

二、年审会计师核查意见

（一）核查程序

1、获取第三方评估师对康迪斯威的商誉资产组的可收回金额出具的评估报告，评价评估报告在预计未来现金流量现值时采用的方法的适当性及折现率的合理性；

2、了解公司对讯隆益联的商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

3、获取公司商誉减值测试过程，评价商誉减值测试方法的适当性，检查商誉减值测试所依据的基础数据，评价商誉减值测试中所采用的关键假设及判断的合理性；

4、复核管理层在上期与本期编制预计未来现金流量现值时所采用的关键假设与相关资产及资产组在本期与2026年第一季度的实际经营情况进行比较，以考虑管理层预测结果的历史准确性。

（二）核查结论

经核查，公司对商誉的相关减值测试主要基于对资产组经营情况的判断，使用的关键参数和指标合理，在报告期内未对其计提商誉减值准备符合《企业会计准则》的规定。

6、关于股权激励。

目前，公司2021年、2023年各实施一期股权激励计划。2025年，公司共计确认363.77万元股份支付费用。2025年末，公司其他应收款余额6,971.04万元，同比增长256.66%，其中应收代扣代缴股份支付个税6,409.27万元。

请公司：（1）结合股权激励业绩条件的实现、权益工具公允价值计量、可行权权益工具数量的估计等方面，说明本年度股份支付费用的计算过程及各季度应分摊情况；（2）说明其他应收款计提依据及计算过程，主要欠款方及在公司的任职情况，分析本年度应收余额大幅增长的合理性，相关费用的支付结算情况，是否符合相关规则要求。

一、公司回复：

（一）结合股权激励业绩条件的实现、权益工具公允价值计量、可行权权益工具数量的估计等方面，说明本年度股份支付费用的计算过程及各季度应分摊情况

1、公司2021年和2023年股权激励计划的基本情况

（1）2021年限制性股票激励计划基本情况

公司2021年限制性股票激励计划授予激励对象的限制性股票数量共计366.00万股，占激励计划草案公告时公司股本总额9,218.00万股的3.97%。其中，首次授予296.00万股，预留授予70.00万股。

公司2021年限制性股票激励计划在2025年有效期内的具体归属安排、归属时间、归属权益数量占授予权益总量的比例及业绩考核目标、业绩考核实现情况如下表所示：

归属安排		归属时间	归属比例	业绩考核目标	公司层面的业绩考核实现情况
首次授予的限制性股票	第四个归属期	自首次授予之日起48个月后的首个交易日至首次授予之日起60个月内的最后一个交易日止	25%	以公司2020年营业收入为基数，公司2024年营业收入增长率不低于75%或以公司2020年净利润为基数，公司2024年净利润增长率不低于75%	公司2024年营业收入为621,251,716.43元，以公司2020年营业收入为286,763,886.80元为基数，公司2024年营业收入增长率为116.64%，满足不低于75%的要求，符合公司层面的业绩考核要求。
预留授予的限制性股票	第三个归属期	自授予之日起36个月后的首个交易日至首次授予之日起48个月内的最后一个交易日止	40%	以公司2020年营业收入为基数，公司2024年营业收入增长率不低于75%或以公司2020年净利润为基数，公司2024年净利润增长率不低于75%	

（2）2023年股票期权激励计划基本情况

公司2023年股票期权激励计划向激励对象授予450万份股票期权，涉及的标的股票种类为人民币A股普通股，占激励计划草案公告时公司股本总额92,807,500股的4.85%，不设置预留权益。

公司2023年股票期权激励计划在2025年有效期内的具体行权安排、行权时间、行权比例及业绩考核目标、业绩考核实现情况如下表所示：

行权安排	行权时间	行权比例	业绩考核目标	公司层面的业绩考核实现情况
第二个行权期	自授予之日起24个月后的首个交易日起至授予之日起36个月内的最后一个交易日当日止	30%	以公司2022年营业收入为基数，公司2024年营业收入增长率不低于40%或以公司2022年净利润为基数，公司2024年净利润增长率不低于40%	公司2024年营业收入为621,251,716.43元，以公司2022年营业收入364,624,470.89元为基数，公司2024年营业收入增长率为70.38%，满足营业收入增长率不低于40%的要求，公司业绩考核实际达成率为100%，公司层面行权比例为100%，符合公司层面的业绩考核要求。
第三个行权期	自授予之日起36个月后的首个交易日起至授予之日起48个月内的最后一个交易日当日止	30%	以公司2022年营业收入为基数，公司2025年营业收入增长率不低于50%或以公司2022年净利润为基数，公司2025年净利润增长率不低于50%	公司2025年营业收入为457,850,239.85元，以公司2022年营业收入364,624,470.89元为基数，公司2025年营业收入增长率为26.57%，未满足营业收入增长率不低于40%的要求。截至目前，公司已办理完毕第三个行权期股票期权注销事宜。

（3）2025年度股份支付费用的计算过程及各季度摊销情况：

金额单位：万元

激励计划名称	归属/行权安排	授予数量（万股）	单位成本（元/股）	应摊总成本（万元）	摊销月数	摊销期限	2025年第一季度	2025年第二季度	2025年第三季度	2025年第四季度	2025年摊销合计
2021年第2类限制性股票激励计划（首次部分）	第四个归属期	74.00	41.21	3,049.54	48	2021年12月-2025年11月	190.60	190.60	190.60	127.06	698.85
2021年第2类限制性股票激励计划（预留部分）	第三个归属期	28.00	27.21	761.88	36	2022年5月-2025年4月	63.49	21.16			84.65
2023年股票期权激励计划	第二个行权期	135.00	5.52	745.20	24	2023年6月-2025年5月	93.15	62.10			155.25
	第三个行权期	135.00	8.07	1,089.45	36	2023年6月-2026年5月	90.79	90.79	90.79	90.79	363.15
	第三期未完成冲回									-938.14	-938.14
合计							438.02	364.65	281.38	-720.29	363.77

（二）说明其他应收款计提依据及计算过程，主要欠款方及在公司的任职情况，分析本年度应收余额大幅增长的合理性，相关费用的支付结算情况，是否符合相关规则要求

1、其他应收款计提依据及计算过程

（1）其他应收款按款项性质分类情况

金额单位：万元

款项性质	期末账面余额
保证金、押金	345.70
代垫款项	94.63
应收代扣代缴股权激励个税	6,409.27
其他	156.46
合计	7,006.05

（2）应收代扣代缴股权激励个人所得税计算过程

①限制性股票个人所得税计算方式：

应纳税所得额=（股票登记日股票收盘价+解禁股票当日收盘价）/2*归属数量-授予价格*归属数量；应纳税额=应纳税所得额*适用税率 – 速算扣除数。

②股票期权个人所得税计算方式：

股票某次行权应纳税所得额=（行权日股票市价 – 授予价格）×行权股票份数；应纳税额=应纳税所得额*适用税率 – 速算扣除数。

2、主要欠款方及在公司的任职情况

公司其他应收款主要欠款方系公司股权激励计划激励对象。具体应收代扣代缴股权激励个税情况及其在公司的任职情况如下：

金额单位：万元

姓名	期末任职情况	期末账面金额	期后回款情况
丁先峰	在职	1,309.57	1,309.57
田志斌	在职	598.50	311.07
谢飞凤	在职	500.38	
韩渊明	在职	379.19	
杨刚	在职	379.19	
其他人员	在职	3,242.44	14.19
合计		6,409.27	1,634.83

3、本年度应收余额大幅增长的合理性，相关费用的支付结算情况，是否符合相关规则要求

截至2025年末，其他应收款账面余额为7,006.05万元，其中应收代扣代缴股权激励个税为6,409.27万元，占其他应收款总额的91.48%。该应收款项产生的原因是：公司分别于2021年、2022年、2023年进行了股权激励计划，员工于2022年开始归属/行权，公司在员工归属/行权的当月进行账务处理，按计算的应交个税借：其他应收款，贷：应交税费–应交个税，同时，要求员工将个税金额转到公司账户，由公司代扣代缴个税。次月缴纳时，借：应交税费–应交个税，贷：银行存款。

根据《财政部税务总局关于上市公司股权激励有关个人所得税政策的公告》（财政部税务总局公告2024年第2号），"一、境内上市公司授予个人的股票期权、限制性股票和股权奖励，经向主管税务机关备案，个人可自股票期权行权、限制性股票解禁或取得股权奖励之日起，在不超过36个月的期限内缴纳个人所得税。纳税人在此期间内离职的，应在离职前缴清全部税款"。因此，公司部分员工在行权时，办理了上市公司股权激励个人所得税延期纳税备案。应交的股权激励个税，体现在其他应收款和应交税费科目。由于办理延期备案的员工均为公司在职主要职员，此笔款项不存在无法收回的情况，故未进行坏账计提。

综上，公司账务处理及股权激励个税计算，符合会计准则以及个税相关政策的规定。

二、年审会计师核查意见

（一）核查程序

1、查阅公司《员工股权激励实施管理办法》及其历次决策文件，核查公司员工持股计划的制订情况、对授予对象、行权条件的确认依据。

2、查阅公司各期股权激励实施相关资料，确认股权激励的授予对象、授予价格、授予时间、服务期等内容，并查看股权激励计划的具体内容和主要条款，查阅激励对象的任职情况等；

3、复核股份支付的会计处理过程是否符合《企业会计准则》等相关规定，相关股份变动情形是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》等规定；

（二）核查结论

经核查，公司历次股权激励的执行机制、激励方式、授予对象、授予日、公允价值、行权条件、等待期等要素设置合理，股权激励费用的归集分摊和计算准确，各期股权激励费用波动合理，股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

7、关于期间费用。

年报显示，公司销售费用为6,742.56万元，同比增长33.04%；销售费用占营业收入的比例从上年的8.21%升至14.63%。其中，职工薪酬、业务招待费、广告费用等均同比大幅增长。

请公司：（1）说明2025年销售费用较上年增长，与营业收入变化方向存在差异的原因；（2）结合费用结构，说明与同行业可比公司在销售费用率上的差异及原因。

一、公司回复：

（一）说明2025年销售费用较上年增长，与营业收入变化方向存在差异的原因

公司近两年销售费用占营业收入比重的变化情况如下：

金额单位：万元

项目	2025年度				2024年度				变动比率			
	设备及设备构件	电子化学品	通用电镀化学品及其他	合计	设备及设备构件	电子化学品	通用电镀化学品及其他	合计	设备及设备构件	电子化学品	通用电镀化学品及其他	合计
营业收入	3,584.37	28,949.77	13,250.89	45,785.02	18,080.67	29,852.00	14,192.51	62,125.17	-80.18	-3.02	-6.63	-26.30
销售费用	1,580.80	1,934.06	3,227.70	6,742.56	1,088.21	1,169.65	2,810.18	5,068.05	45.27	65.35	14.86	33.04
销售费用占营业收入的比例（%）	44.10	6.68	24.36	14.73	6.02	3.92	19.80	8.16	38.08	2.76	4.56	6.57

注：此表列示的电子化学品为皓悦新科、江西博泉、康迪斯威三家子公司的营业收入和销售费用，母公司有少量电子化学品类收入，因销售费用无法拆分，此部分收入并入其他。

2025年，公司营业收入减少26.30%，销售费用增加33.04%，销售费用的变化方向与营业收入的变化方向相反，其原因主要是：

1、设备类：2025年公司及设备构件类产品收入较2024年减少较多，主要原因为表面工程专用设备业务验收未达预期，未满足收入确认条件导致收入有所下降。2025年公司营业收入减少14,496.30万元，销售费用占营业收入的比例增加38.08%；同时，2025年销售费用较2024年有所增加，主要原因系设备产品因单位价值较高，且使用周期较长，通常会约定保固、维修服务的条款，一般为：在保固期间内，发生设备故障、零部件的自然损坏等，由销售方到场进行检查和维修，且不得收取任何费用。因此，2025年公司销售费用的变化方向与营业收入的变化方向相反。

公司设备售后维护费用与同行业对比如下：

金额单位：万元

可比公司	项目	2025年	2024年
公司	售后维护费用	328.02	88.78
	其中：复合铜箔电镀设备售后维护费	248.67	
	剔除后金额	79.35	88.78
	占设备类营业收入比例（%）	2.21	0.49
东威科技（688700.SH）	保固费	3,133.24	2,185.53
	占营业收入比例（%）	2.85	2.91

公司2025年度发生售后维护费用328.02万元，主要为复合铜箔电镀设备的售后维护支出。该业务为公司新增业务，虽已完成验收结算，但考虑到复合铜箔设备的发展前景，为了更好掌握相关技术，公司与客户合作对设备进行更新迭代、优化改良，相关升级和改良费用由公司承担，并列入销售费用。剔除该部分影响后，公司售后维护费用占营收比例为2.21%，略低于同行业可比公司东威科技（688700.SH），符合行业商业惯例。

2、电子化学品：

（1）PCB板块市场趋势利好，公司积极布局，储备人才，薪酬增加；

（2）由于市场竞争加剧，公司维护现有客户、积极寻找新的潜在客户等产生的业务招待费增加较多；

（3）公司为了提升公司的知名度和影响力，更快地提高市占率，加大了广告宣传，广告费用较2024年有所增加。

3、通用电镀化学品及其他：母公司主要从事通用电镀化学品业务，通过设立宁波、苏州、厦门分公司以及南京宁美子公司，实现一定半径范围内的区域化销售覆盖，因此销售费用金额较高。

（二）结合费用结构，说明与同行业可比公司在销售费用率上的差异及原因

1、设备业务

（1）公司设备业务与同行业可比公司东威科技（688700.SH）销售费用对比情况

金额单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	公司	东威科技（688700.SH）	公司	东威科技（688700.SH）
职工薪酬	811.89	3,398.98	597.97	2,464.46
广告费用	0.62	553.62	4.30	421.98
业务招待费	196.29	419.00	148.06	350.35
差旅费用	77.54	278.51	75.45	267.94
其他	494.47	530.98	262.42	356.15
合计	1,580.80	5,181.10	1,088.21	3,860.88

公司设备业务销售费用主要为职工薪酬、业务招待费、差旅费用以及设备售后维护费用，费用结构与东威科技（688700.SH）相似。

（2）公司设备业务与设备类同行业可比公司东威科技（688700.SH）销售费用占营业收入比重对比

金额单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	公司	东威科技（688700.SH）	公司	东威科技（688700.SH）
销售费用	1,580.80	5,181.10	1,088.21	3,860.88
营业收入	3,584.37	109,838.68	18,080.67	74,999.75
销售费用占比（%）	44.10	4.72	6.02	5.15

2024年度，公司设备业务与东威科技（688700.SH）的销售费用占营业收入比重对比差异不大。2025年度，由于公司设备类营业收入下降较大，而售后维护等费用需持续产生，导致销售费用与可比公司占营业收入比重对比差异较大。

2、电子化学品业务

（1）公司电子化学品业务（主要涉及皓悦新科、江西博泉、康迪斯威）销售费用与同行业可比公司天承科技（688603.SH）销售费用对比情况

金额单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	公司	天承科技（688603.SH）	公司	天承科技（688603.SH）
职工薪酬	1,143.25	2,232.08	834.88	1,551.23
广告费用	215.21		4.55	
业务招待费	313.46	359.27	91.34	258.30
差旅费用	119.12	321.40	119.63	303.89
其他	143.02	534.79	119.25	388.27
合计	1,934.06	3,447.55	1,169.65	2,501.70

公司电子化学品业务销售费用主要为职工薪酬、广告费用、业务招待费、差旅费用，除了广告费用外，费用结构与同行业可比公司天承科技（688603.SH）相似。2025年度，公司为了提高知名度和影响力，加大了广告宣传力度，导致广告费用有所增加。

（2）电子化学品业务与同行业可比公司天承科技（688603.SH）销售费用占营业收入比重对比

金额单位：万元

年度	主体	营业收入	销售费用	销售费用占营业收入的比例（%）
2025年度	皓悦新科	15,501.46	534.63	3.45
	江西博泉	10,077.51	1,099.59	10.91
	康迪斯威	3,370.80	299.84	8.90
	合计	28,949.77	1,934.06	6.68
	天承科技（688603.SH）	47,096.49	3,447.55	7.32
2024年度	皓悦新科	17,549.17	477.11	2.72
	江西博泉	8,860.55	614.73	6.94
	康迪斯威	3,442.28	77.81	2.26
	合计	29,852.00	1,169.65	3.92
	天承科技（688603.SH）	38,067.10	2,501.70	6.57

2025年，公司销售费用率较2024年增长较大，主要原因是：

①子公司皓悦新科营业收入下降11.67%，销售费用增加12.06%，导致销售费用占比增加；

②子公司江西博泉营业收入增加13.73%，销售费用增加78.87%，主要系其收入增加导致销售费用增加及公司为了更快地抢占市场，加大了宣传力度，其广告费用有所增加。③子公司康迪斯威营业收入较2024年基本持平，变化不大，销售费用增加了285.32%。主要系因为客户产线调整，公司积极对接维护现有客户，并加大力度拓展潜在客户，职工薪酬和差旅费用有所增加；为了更好地服务客户，对组织架构进行调整，原管理人员岗位职责发生变化，专注于销售客户，相关人员产生的费用由原来的管理费用调整为销售费用。

3、研发费用情况

金额单位：万元

项目	2026年1季度	2025年	2024年
研发费用总额	1,146.61	6,718.83	7,308.90
其中：新能源板块研发费用	300.99	1,143.48	2,346.73
剔除新能源板块后	845.62	5,575.35	4,962.17
剔除新能源板块后占研发总额的比例（%）	73.75	82.98	67.89

公司自2023年起积极投入新能源复合铜箔设备及专用化学品的研发，2024年相关研发费用为2,346.73万元。随着复合铜箔生产技术逐渐成熟，后续研发重点转向工艺优化与降本增效，相应研发投入有所下降。剔除新能源板块研发费用后，公司2024年、2025年研发费用分别为：4,962.17万元，5,575.35万元，呈持续增长态势。

公司2024年、2025年、2026年研发费用分季度投入情况如下：

金额单位：万元

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计
2026年	1,146.61				1,146.61
2025年	1,454.00	1,836.36	1,759.21	1,669.25	6,718.83
2024年	1,679.78	2,089.62	1,656.94	1,882.56	7,308.90

2026年第一季度，公司研发费用为1,146.61万元，较上年同期减少307.40万元，下降21.14%。公司的研发费用按项目分阶段投入，各项目所处研发阶段不同导致研发费用在不同时期存在一定波动。此外，公司每年初根据当年研发方向对项目进行评估与立项，立项初期投入相对较小，第一季度研发费用较少与公司一贯的研发投入特点相符。

二、年审会计师核查意见

（一）核查程序

1、取得公司与销售费用相关的内部控制制度，了解关键内部控制的设计情况，包括费用预算审批制度、费用报销审批流程、薪酬核算与发放流程等，并选取样本对销售费用相关内部控制的运行有效性进行控制测试；

2、获取公司2024年度、2025年度的销售费用明细表，按费用性质复核各项目列报的准确性，分析各明细项目（职工薪酬、广告宣传费、市场推广费、差旅费、运输费、业务招待费、租赁费、折旧摊销等）的构成及结构变化；

3、将2025年度销售费用总额及各明细项目的变动幅度与营业收入变动幅度进行对比分析，识别变动方向不一致或变动幅度差异显著的项目，并逐项了解差异原因及合理性；

4、计算被审计单位2024年度、2025年度的销售费用率（销售费用/营业收入），分析变动趋势，并与同行业可比公司作对比；

5、对各月度销售费用金额进行波动分析，识别异常波动，结合业务实际判断是否存在年末突击确认费用或跨期调节费用的情形。

6、从销售费用明细中选取样本，检查相关的合同、发票、付款审批单、付款凭证、银行回单等原始单据，核实费用的真实性、准确性和完整性，确认是否计入恰当的会计期间。

（二）核查结论

1、公司2025年度销售费用与营业收入变动方向/幅度差异主要受到设备类业务收入下滑、销售费用持续发生增长导致，具有合理业务背景，符合行业环境变化等实际情况；

2、公司2025年度销售费用率与同行业可比公司之间的差异主要由业务模式、客户集中度、渠道结构等客观因素导致，具有合理的业务背景。

特此公告。

广州三孚新材料科技股份有限公司

董事会

2026年6月10日