

民生证券股份有限公司关于广东天承科技股份有限公司
2024年报告的信息披露监管问询函的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于广东天承科技股份有限公司 2024 年报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0062 号）（以下简称“年报问询函”）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）作为广东天承科技股份有限公司（以下简称“天承科技”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，会同公司及相关中介机构，就年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，并出具了核查意见如下：

一、关于营业收入。年报显示，公司营业总收入38,067.1万元，同比上升12.32%。公司产品包括化学沉铜专用化学品、电镀专用化学品、铜面处理专用化学品、半导体先进封装专用化学品等。公司和客户的销售结算方式主要包括包线销售和单价销售。包线销售模式下，公司按月与客户核对结算面积或消耗电量和结算金额，并依据客户的对账单确认销售收入。请公司：（1）分产品列示营业收入、较上年增减变动情况及原因；（2）列示不同销售结算方式下营业收入、销售数量、价格、毛利率情况，分析营业收入变动的原因；（3）结合包线模式下主要客户的固定资产投资金额、包线数量、经营业绩等，分析公司营业收入变化趋势与客户相关情况是否匹配。

（一）公司回复

1、分产品列示营业收入、较上年增减变动情况及原因

各类产品营业收入变动情况：

单位：万元

分类	2024 年度		2023 年度		比上年增减比例
	金额	占比	金额	占比	
水平沉铜专用化学品	27,715.28	72.93%	25,337.64	74.93%	9.38%
电镀专用化学品	5,113.22	13.46%	4,138.12	12.24%	23.56%
铜面处理专用化学品	2,831.91	7.45%	2,228.18	6.59%	27.09%

垂直沉铜专用化学品	849.13	2.23%	805.58	2.38%	5.41%
其他	1,490.82	3.92%	1,305.48	3.86%	14.20%
小计	38,000.36	100.00%	33,815.00	100.00%	12.38%

据上分析，公司产品主要为水平沉铜专用化学品、电镀专用化学品和铜面处理专用化学品，两期产品结构基本一致。

公司本期主营业务收入较上期综合增长比例为 12.38%，除公司主打产品水平沉铜专用化学品继续稳步增长外，由于本身电镀专用化学品和铜面处理专用化学品销量基础较小，随着公司对市场端的进一步发力，本期上述两种产品增长幅度较大，增长比例分为 23.56%和 27.09%。

(1) 水平沉铜专用化学品

水平沉铜专用化学品前十大客户销售情况：

单位：吨、万元

集团名称	2024 年 数量	2023 年 数量	2024 年 销售额	2023 年 销售额	数量增 长比例	销售额 增长比 例
客户一	2,303.43	1,677.62	3,822.12	3,228.11	37.30%	18.40%
客户二	2,065.20	1,656.83	3,667.20	3,459.24	24.65%	6.01%
客户三	1,598.62	1,026.39	2,796.94	2,164.63	55.75%	29.21%
客户四	1,225.97	1,104.23	2,409.90	2,622.36	11.02%	-8.10%
客户五	1,287.28	1,080.93	2,292.43	2,270.50	19.09%	0.97%
客户六	529.33	336.48	1,448.02	1,055.36	57.31%	37.21%
客户七	722.51	721.89	1,374.71	1,719.26	0.09%	-20.04%
客户八	562.88	423.13	1,334.11	1,233.94	33.03%	8.12%
客户九	748.87	475.49	1,163.39	867.36	57.49%	34.13%
客户十	244.69	235.88	1,134.53	1,354.32	3.74%	-16.23%
合计	11,288.77	8,738.86	21,443.37	19,975.07	29.18%	7.35%
水平沉铜专用化学品销售情况	14,471.03	11,096.65	27,715.28	25,337.64	30.41%	9.38%
占比	78.01%	78.75%	77.37%	78.84%		

水平沉铜专用化学品前十大客户销售与总销售额占比，本期与上期对比基本一致，公司主要客户相对稳定。2024 年度国内半导体行业整体呈向好趋势，这与

公司的主要客户公开市场业绩增长趋势一致，在国内宏观半导体经济增长大环境下，公司水平沉铜专用化学品销售业绩也呈稳步增长态势。本期公司水平沉铜专用化学品前十大客户销售数量均有不同程度增长，销售额除客户四、客户七、客户十由于价格调整等因素有所下降外，其他前十大客户销售额均呈现不同程度的增长。

(2) 电镀专用化学品

电镀专用化学品前十大客户销售情况：

单位：吨、万元

集团客户	2024 年数量	2023 年数量	2024 年销 售额	2023 年销 售额	数量增长	销售额增 长
客户十六	267.11	237.63	2,355.36	2,183.85	12.41%	7.85%
客户三	396.16	256.92	1,119.10	670.28	54.20%	66.96%
客户四	51.73	43.76	602.01	560.81	18.22%	7.35%
客户二	246.22	46.15	299.32	99.58	433.48%	200.58%
客户五	91.23	34.41	286.75	108.33	165.12%	164.70%
客户十一	16.67	24.52	79.04	136.22	-32.01%	-41.98%
客户十二	26.18	13.01	69.58	15.95	101.29%	336.26%
客户十三	37.05	61.48	57.15	194.52	-39.74%	-70.62%
客户十四	7.97	6.09	54.12	50.78	30.84%	6.57%
客户十五	31.27	12.00	49.02	31.13	160.59%	57.44%
合计	1,171.61	735.98	4,971.44	4,051.47	59.19%	22.71%
电镀专用化学品 销售情况	1,232.44	804.59	5,113.22	4,138.12	53.18%	23.56%
占比	95.06%	91.47%	97.23%	97.91%		

据上分析，公司电镀专用化学品前十大客户占比相对稳定，本期的销售增长，系公司主要客户客户十六、客户三、客户二、客户五的增长所致。

(3) 铜面处理专用化学品

铜面处理专用化学品前十大客户销售情况：

单位：吨、万元

集团客户	2024 年 数量	2023 年 数量	2024 年 销售额	2023 年 销售额	数量增 长	销售额 增长
客户十七	455.50	240.68	631.39	445.12	89.26%	41.85%
客户三	876.35	677.30	466.03	392.82	29.39%	18.64%
客户十八	539.66	491.36	403.70	379.46	9.83%	6.39%
客户二	734.49	547.26	331.00	265.64	34.21%	24.60%
客户十三	123.74	78.36	281.35	170.85	57.91%	64.68%
客户十九	34.42	10.40	94.40	39.70	230.99%	137.79%
客户二十	88.66	84.74	94.21	95.01	4.62%	-0.85%
客户二十一	110.07	111.71	64.31	67.55	-1.47%	-4.79%
客户二十二	72.99	86.86	54.80	64.20	-15.97%	-14.65%
客户二十三	10.63	10.89	54.39	37.51	-2.40%	44.99%
合计	3,046.49	2,339.55	2,475.57	1,957.86	30.22%	26.44%
铜面处理专用化学品销售情况	3,256.64	2,515.29	2,831.91	2,228.18	29.47%	27.09%
占比	93.55%	93.01%	87.42%	87.87%		

据上分析，公司铜面处理专用化学品前十大客户占比相对比较稳定，本期的销售增长，系公司主要客户客户十七、客户三、客户七、客户十三的增长所致。

2、列示不同销售结算方式下营业收入、销售数量、价格、毛利率情况，分析营业收入变动的原因

PCB 工序中的水平沉铜、电镀、垂直沉铜等工序的工艺较为复杂，技术难度高，为厘清质量责任、简化管理，对于该等工序的化学品，PCB 行业普遍采用“包线”结算模式。因此，公司的水平沉铜专用化学品、电镀专用化学品、垂直沉铜专用化学品主要采用“包线”的结算模式，其他产品主要采用单价销售的结算模式。

（1）公司主营业务收入按照结算方式分类统计情况：

单价：元/公斤

结算方式	2024 年度				2023 年度			
	数量（吨）	销售金额	单价	毛利率	数量（吨）	销售金额	单价	毛利率
包线	17,947.98	32,799.35	18.27	35.55%	13,830.65	29,186.15	21.10	31.20%

结算方式	2024 年度				2023 年度			
	数量（吨）	销售金额	单价	毛利率	数量（吨）	销售金额	单价	毛利率
单价	2,154.29	5,201.01	24.14	66.26%	1,635.66	4,628.85	28.30	63.28%
小计	20,102.27	38,000.36	18.90	39.76%	15,466.31	33,815.00	21.86	35.59%

（2）公司前十大包线结算客户销售情况同期对比

单位：吨、万元

客户	2024 年 销售额	2024 年 销量	2023 年 销售额	2023 年 销量	销量增 长	销售额 增长
客户三	4,944.94	3,305.56	4,033.32	2,509.16	31.74%	22.60%
客户二	4,288.59	3,043.73	3,820.41	2,250.62	35.24%	12.25%
客户一	3,822.12	2,303.43	3,228.11	1,677.62	37.30%	18.40%
客户四	3,011.91	1,277.70	3,196.86	1,162.14	9.94%	-5.79%
客户五	2,579.18	1,378.58	2,378.83	1,115.31	23.61%	8.42%
客户十六	2,418.51	295.42	2,183.85	237.63	24.32%	10.75%
客户六	1,448.02	529.33	1,055.36	336.48	57.31%	37.21%
客户七	1,374.71	722.51	1,719.26	722.93	-0.06%	-20.04%
客户八	1,334.11	562.88	1,233.94	423.13	33.03%	8.12%
客户九	1,163.39	748.87	867.70	475.78	57.40%	34.08%
合计	26,385.50	14,168.02	23,717.65	10,910.79	29.85%	11.25%
包线结算总销售额	32,799.35		29,186.15			
前十大包线结算客户销售占比	80.45%		81.26%			

（3）公司前十大单价结算客户销售情况同期对比

单位：吨、万元

客户	2024 年 销售额	2024 年 销量	2023 年 销售额	2023 年 销量	销量增 长	销售额 增长
客户十	1,340.27	327.79	1,529.98	307.85	6.48%	-12.40%
客户十七	1,291.19	680.20	1,028.94	437.74	55.39%	25.49%
客户十三	405.58	198.65	365.37	139.87	42.02%	11.00%
客户二十四	308.01	120.37	206.22	74.20	62.23%	49.36%
客户三	285.58	114.47				
客户二十五	148.59	43.78	203.86	60.47	-27.61%	-27.11%

客户	2024 年 销售额	2024 年 销量	2023 年 销售额	2023 年 销量	销量增 长	销售额 增长
客户二十六	104.94	61.36	92.09	52.39	17.13%	13.95%
客户十九	103.90	40.90	39.70	10.40	293.31%	161.72%
客户二十七	95.86	26.12				
客户十四	82.28	14.02	50.78	6.23	124.91%	62.03%
合计	4,166.18	1,627.66	3,516.93	1,089.15	49.44%	18.46%
单价结算总销售额	5,201.01		4,628.85			
前十大单价结算客户销售占比	80.10%		75.98%			

据上所示，公司本期包线结算模式的销售数量增长 29.77%，销售额增长 12.38%，包线结算前十大客户销售数量增长 29.85%，销售额增长 11.25%。可见，在包线结算模式销售单价有所下降时，本期包线结算销售额增长主要系包线结算前十大客户整体销售数量增长所致。

公司本期单价结算模式的销售数量增长 31.71%，销售额增长 12.36%，单价结算前十大客户销售数量增长 49.44%，销售额增长 18.46%。可见，在单价结算模式销售单价有所下降时，本期单价结算销售额增长主要系单价结算前十大客户整体销售数量增长所致。

3、结合包线模式下主要客户的固定资产投资金额、包线数量、经营业绩等，分析公司营业收入变化趋势与客户相关情况是否匹配

（1）公司主要客户固定资产及经营业绩变动情况

单位：亿元

客户名称	2024 年度 （营业收入）	2023 年度 （营业收入）	2024 年度 （归母净利润）	2023 年度 （归母净利润）	2024 年末 （固定资产净值）	2023 年末 （固定资产净值）
客户一	179.07	135.26	18.78	13.98	123.96	100.83
客户二	126.59	107.57	11.69	9.36	74.61	69.82
客户五	32.66	29.13	-2.36	-5.66	27.20	24.15
客户四	34.82	31.49	2.57	1.35	27.60	21.62
客户八	37.34	26.78	6.76	4.15	17.82	15.24
客户六	46.87	32.73	3.32	-0.25	34.75	35.02

合计	457.35	362.96	40.76	22.93	305.94	266.68
----	--------	--------	-------	-------	--------	--------

注：上述客户信息系公开市场能够查到的上市公司主要客户信息，主要客户中客户三、客户十六、客户七、客户十由于是非上市公司，无上述相关数据披露。

（2）公司主要客户产线数量变动情况

客户名称	2024 年 12 月 31 日产线数量 (条)				2023 年 12 月 31 日产线数量 (条)			
	水平 沉铜	电镀	铜面 处理	其他	水平 沉铜	电镀	铜面 处理	其他
客户三	8	19	23	11	6	14	20	7
客户二	10	7	13		9	2	10	
客户一	10		1		9		1	
客户四	11	4			12	4		
客户五	10	7		3	9	5		3
客户十六	1	9				8		
客户六	3				3			
客户七	3				3			
客户十	1				1			
客户八	3				2			
总计	60	46	37	14	54	33	31	10

据上分析，公司主要客户本期较上期经营业绩均呈上涨态势，固定资产净值较上期末金额也基本均有不同程度的增长，且公司在上述主要客户投产的产线也进一步增加，所以本期公司营业收入变化趋势与客户固定资产投资及产线投产增长情况匹配，增长原因合理。

（二）持续督导机构核查程序

- 1、了解、测试和评价与收入确认相关的关键内部控制设计和运行的有效性；
- 2、抽查销售合同、验收单、结算单、报关单（出口业务）、销售发票、按照“包线”模式销售的对账单等与收入确认相关的单据，确认收入的真实性；
- 3、复核会计师对主要客户的函证资料，确认收入的真实性和完整性；
- 4、在资产负债表日前后选取样本，核对其支持性文件，以评价收入是否被

记录于恰当的会计期间；

5、公开市场查询公司主要客户相关披露信息，通过公司业务部门与客户沟通的相关信息或材料，了解公司在客户端产线投产及变化情况。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司本期较上期营业收入同比上升，一方面符合国内电子电路 PCB 行业发展状况，另一方面公司营业收入变化趋势与公司主要客户固定资产投资、业绩变化及产线投产相关情况匹配，增长原因合理。

二、关于采购及供应商。年报及前期信息披露显示，2022 年至 2024 年，公司前五名供应商采购额占年度采购总额的比例分别为 71.58%、65.09%和 67.63%，其中前五名供应商发生变动；公司营业成本主要随原材料价格的变动而变动，本期直接材料成本占营业成本的 88.28%，金额较上年同期增长 3.73%；硫酸钯溶液、二甲基胺硼烷、酒石酸钾钠价格、硫酸铜价格分别同比变动-25.48%、-5.84%、-7.25%和 12.55%，其中硫酸钯溶液采用预付方式结算。请公司：（1）列示近三年前五名供应商的名称及基本情况、采购内容、采购金额及变动原因，并说明与公司是否存在关联关系、合作历史、采购金额是否与其经营规模匹配；（2）补充说明本期主要原材料采购数量与价格变动情况，主要原材料的采购、领用量和产品产量、库存量的匹配勾稽关系，主要原材料的采购价格与公开市场价格的一致性，不同原材料结算方式差异原因及是否符合行业惯例。

（一）公司回复

1、列示近三年前五名供应商的名称及基本情况、采购内容、采购金额及变动原因，并说明与公司是否存在关联关系、合作历史、采购金额是否与其经营规模匹配

（1）列示近三年前五名供应商的名称及基本情况、采购内容、采购金额及变动原因

近三年前五名供应商的基本情况：

公司名称	注册资本	注册时间	注册地	股权结构	主要经营范围
供应商一	11700 万 CNY	2003 年	宝鸡市	蔡林 (27.69%)、 廖清玉 (8.05%)、 蔡万煜 (19.54%)	金属材料制造；电子专用材料销售；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；再生资源加工；有色金属压延加工；化工产品生产（不含许可类化工产品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；非居住房地产租赁；住房租赁；货物进出口(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：危险废物经营；道路货物运输（不含危险货物）；第二、三类监控化学品和第四类监控化学品中含磷、硫、氟的特定有机化学品生产。
供应商二	7,550 万 USD	2015 年	南京市	贺利氏(中国)投资有限公司 (100%)	(一)回收、精炼及利用含贵金属的材料;(二)生产、加工、研发金属化合物,贵金属及其合金制品和部件,电子浆料,陶瓷和玻璃颜料以及金属和陶瓷类义齿材料;(三)销售自产产品以及工业副产;(四)与上述产品同类的商品,3D 打印用金属材料,工业用金属异构部件的批发、佣金代理(拍卖除外)和进出口业务;(五)提供相关技术服务和节能减排服务;(六)贵金属、有色金属以及相关制品的批发、佣金代理(拍卖除外)以及进出口(金块进出口、白银出口除外);(七)工业用贵金属及其相关制品和设备的经营性租赁,提供相关配套服务。(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)(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)许可项目:发电、输电、供电业务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)一般项目:电子专用材料制造;电子专用材料销售;电子专用材料研发;专用化学产品销售(不含危险化学品);新型催化材料及助剂销售;新材料技术研发;电池制造;电池销售;油墨制造(不含危险化学品);油墨销售(不含危险化学品);专用化学产品制造(不含危险化学品)
供应商三	46,502.231 万 CNY	1980 年	汕头市	郑创发 (25.70%)、 郑靛 (6.24%)、 陈汉昭 (5.88%)	锂电池材料的生产、研发、销售;化学品的研发;危险化学品的生产;化工产品及其原料的销售;化工产品及其原料、化学试剂(不含危险化学品、易燃易爆物品)的加工、制造、销售;实验室常备玻璃仪器、仪器仪表的销售;再生资源回收(不含固体废物、危险废物、报废汽车等需经相关部门批准的项目);二次资源循环利用技术的研究、开发;稀土功能材料销售;高新技术咨询与服务;货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。
供应商四	500 万元 CNY	2012 年	东莞市	黄远彪 (82%), 东莞市乐远科技服务合伙	无机非金属材料、导热材料、阻燃材料、聚合物基复合材料、金属基复合材料、陶瓷基复合材料、锂电池材料的研发、生产、销售;研发、销售及技术转让;其它化工产品、化工原料;销售:电子材料、电子线路板、劳动保护产品;货物

				企业（有限合伙） （10.00%），刘宏辉 （8%）	进出口、技术进出口。
供应商五	800 万元 CNY	2018 年	广州市	张赫 （60%）、刘启荣 （40%）	技术进出口;货物进出口（专营专控商品除外）;商品批发贸易（许可审批类商品除外）;商品零售贸易（许可审批类商品除外）
供应商六	76,072.667 万 CNY	2000 年	昆明市	云南省人民政府国有资产监督管理委员会 （34.69%）	贵金属(含金)信息功能材料、环保材料、高纯材料、电气功能材料及相关合金、化合物的研究、开发、生产、销售；含贵金属(含金)物料综合回收利用。工程科学技术研究及技术服务,分析仪器,金属材料实验机及实验用品,贵金属冶金技术设备,有色金属及制品。仓储及租赁服务。经营本单位研制开发的技术和技术产品的出口业务以及本单位自用的技术、设备和原辅材料的进口业务；进行国内、国外科技交流和科技合作。
供应商七	3200 万元 CNY	2002 年	西安市	杨汝清 （100.00%）	电子专用材料研发;电子专用材料制造;电子专用材料销售;新材料技术研发;新材料技术推广服务;货物进出口。
供应商八	1050 万元 CNY	2009 年	广州市	李大旺 （98.1%），肖飞 （0.9524%），彭继飞 （0.9524%）	化工产品批发(含危险化学品;不含成品油、易制毒化学品);化工产品零售(含危险化学品;不含成品油、易制毒化学品);非药品类易制毒化学品销售;化工产品批发(危险化学品除外);化学试剂和助剂销售(监控化学品、危险化学品除外);商品批发贸易(许可审批类商品除外);商品零售贸易(许可审批类商品除外);化工产品零售(危险化学品除外)。

近三年前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

公司名称	类别	单位	2024 年		2023 年		2022 年	
			采购数量	不含税采购额	采购数量	不含税采购额	采购数量	不含税采购额
供应商一	原材料一	g	255,000.00	5,661.84	159,000.00	4,658.21	2,500.00	107.74
供应商二	原材料一	g	148,000.00	3,330.40	89,000.00	2,652.35	20,500.00	911.46
供应商三	原材料四	kg	852,500.00	1,610.69	638,975.00	1,072.64	583,000.00	1,022.47
	原材料五	kg	61,500.00	181.24	45,000.00	157.44	36,000.00	148.89
	原材料六	kg	58,000.00	171.71	50,000.00	136.70	65,500.00	192.99
	其他材料	kg	10,430.00	25.53	8,447.12	19.16	7,140.00	21.08
供应商四	原材料二	L	450,035.00	1,421.00	312,460.00	1,067.28	385,445.00	1,370.17
	其他材料	L	201,600.00	339.25	150,600.00	267.53	97,600.00	181.68
供应商五	原材料七	kg	442,600.00	457.55	243,600.00	282.52	190,050.00	239.74

	原材料八	kg	299,700.00	335.29	194,400.00	215.03	299,700.00	423.66
	原材料九	kg	175,000.00	191.77				
	其他材料	kg	127,917.93	296.89	92,821.52	223.61	91,687.24	202.08
供应商六	原材料一	g			58,500.00	1,847.21	203,500.00	9,074.60
	原材料十	g	10,800.00	240.37	7,200.00	211.38	14,200.00	635.54
供应商七	原材料一	g			5,000.00	168.81	64,000.00	2,698.85
	原材料十一	g	2,000.00	63.72				
供应商八	原材料九	kg			6,000.00	8.23	121,960.00	462.94
	原材料十二	L			557,200.00	196.80	890,250.00	320.55
	其他材料	kg			94,520.00	194.65	235,477.00	419.26
	原材料七	kg					2,520.00	3.30
合计				14,327.23		13,379.55		18,437.00
采购总额				20,732.28		18,574.44		23,405.37
占采购总额比例				69.11%		72.03%		78.77%

公司对原材料的采购政策，主要在根据产品品质的基础上，考虑到市场走向及对比供应商报价进行综合分析。

①原料 1 的采购情况分析

主要考虑到优化贵金属原材料供应商端的竞争环境及降低供应风险。

以供应商一、供应商二逐步降低供应商六和供应商七的采购份额。供应商一和供应商二的原材料一采购量逐年上升，降低了对供应商六、供应商七原材料一采购的依赖程度，分散了单一供应商忙季供应效率无法满足的风险，同时也优化了供应商端的选择渠道。

②其他材料的采购情况分析

A、原材料二、原材料四等

供应商三、供应商四为公司常年合作稳定供应商，由于公司需求稳定且供应商价格合理，公司常年与其保持合作关系，本期根据生产需求产量的增加，所以采购量也随之增长。

B、原材料八、原材料九等

公司完善了工艺流程，2023 年原材料九的投入量逐渐减少，原材料九采购量也随之减少。另外考虑到供应价格、优化供应链等综合因素，公司与供应商九

（本期未进供应商前五大）建立了原材料十二、原材料十三以及其他化学品的供应合作关系，导致本年向供应商八的采购额有所减少。

（2）前五大供应商与公司是否存在关联关系、合作历史、采购金额是否与其经营规模匹配

公司与近三年的前五大供应商的关联情况、合作情况及采购额占供应商营业额比重情况具体如下：

公司名称	是否存在关联关系	初始合作时间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
供应商一	否	2022 年	5.38%	4.04%	0.09%
供应商二	否	2022 年	1.98%	1.30%	0.47%
供应商三	否	2015 年	0.77%	0.51%	0.42%
供应商四	否	2013 年	11.82%	11.98%	17.44%
供应商五	否	2019 年	13.76%	8.28%	9.41%
供应商六	否	2020 年	0.01%	0.05%	0.24%
供应商七	否	2018 年	0.26%	0.50%	7.09%
供应商八	否	2013 年		4.80%	5.50%

据上分析，公司近三年主要材料的采购额占供应商自身营业额比例较低，不存在相互重大依赖情况，前五大供应商的交易额与供应商的经营规模相匹配。

2、补充说明本期主要原材料采购数量与价格变动情况，主要原材料的采购、领用量和产品产量、库存量的匹配勾稽关系，主要原材料的采购价格与公开市场价格的一致性，不同原材料结算方式差异原因及是否符合行业惯例

（1）本期主要原材料采购数量与价格变动情况

本期公司主要原材料的不含税采购额及与总采购额占比情况：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年	
	金额	比例	金额	比例
原材料一	8,992.23	43.37%	9,326.57	50.21%
原材料二	1,798.05	8.67%	1,498.20	8.07%
原材料四	1,610.69	7.77%	1,072.64	5.77%

项目	2024 年		2023 年	
	金额	比例	金额	比例
原材料三	1,288.76	6.22%	1,054.38	5.68%
原材料八	776.66	3.75%	532.00	2.86%
合计	14,466.39	69.78%	13,483.79	72.59%

公司主要原材料采购数量变动情况：

项目	单位	2024 年		2023 年	
		数量	变动	数量	变动
原材料一	g	403,000.00	29.37%	311,500.00	7.23%
原材料二	L	563,435.00	27.46%	442,060.00	14.69%
原材料四	kg	852,500.00	33.42%	638,975.00	9.60%
原材料三	kg	991,000.00	31.78%	752,000.00	14.46%
原材料八	kg	689,200.00	30.01%	530,100.00	12.93%

公司主要原材料采购价格变动的情况：

项目	单位	2024 年		2023 年	
		价格	变动	价格	变动
原材料一	元/g	223.13	-25.48%	299.41	-32.01%
原材料二	元/L	31.91	-5.84%	33.89	-4.66%
原材料四	元/kg	18.89	12.55%	16.79	-4.28%
原材料三	元/kg	13.00	-7.25%	14.02	-2.92%
原材料八	元/kg	11.27	12.29%	10.04	-24.49%

据上分析，随着公司本期产品销量的提高，上述主要材料的采购数量也同步提高，这与公司经营业绩的变化趋势一致。

本期原材料二、原材料三的采购价格相对稳定，原材料一、原材料四、原材料八均有不同程度的波动。

（2）主要原材料的采购、领用量和产品产量、库存量的匹配勾稽关系

①公司主要原材料的进销存明细如下：

原材料类型	单位	期初数量	本期采购数量	本期耗用数量	耗用占采购比例	库存数量
原材料一	g	5,000.00	403,000.00	400,500.00	99.38%	7,500.00
原材料二	L	-	563,435.00	563,435.00	100.00%	-
原材料四	kg	12,294.00	852,500.00	850,417.06	99.76%	14,376.94
原材料三	kg	16,336.20	991,000.00	989,140.24	99.81%	18,195.96
原材料八	kg	11,794.06	689,200.00	691,509.37	100.34%	9,484.69

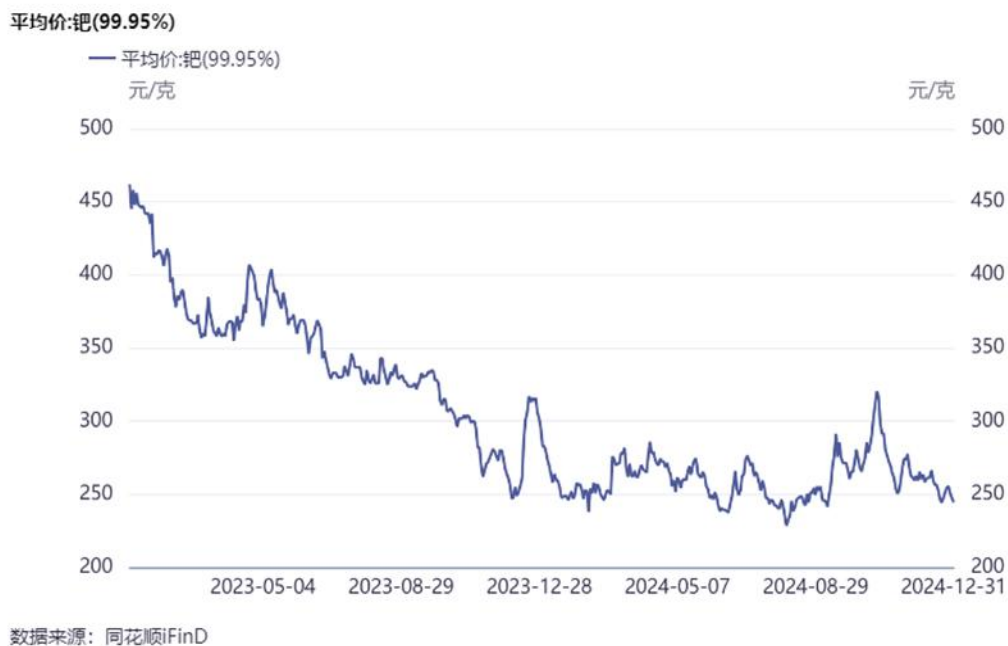
②主要原材料的领用量与产品产量的匹配关系：

产品产量			原材料的领用量				单耗	备注
产成品类型	数量	折算产量	原材料名称	采购数量	对应领用量	其他领用量	(d)=(c)/(b)	
	(a)	(b)			(c)			
产品 1	768,014.00	805,334.00	原材料一	403,000.00	400,500.00	-	0.4973	与标准单耗基本一致
产品 2	18,660.00							
产品 3	559,660.00	559,660.00	原材料二	563,435.00	558,726.20	4,708.80	1.00	与标准单耗基本一致
产品 4	1,161,800.00	4,305,450.00	原材料四	852,500.00	835,018.82	15,398.24	0.19	与标准单耗基本一致
产品 5	57,000.00							
产品 6	2,610,850.00							
产品 7	475,800.00							
产品 8	1,754,865.00	2,324,890.00	原材料三	991,000.00	981,948.60	7,191.64	0.42	与标准单耗基本一致
产品 9	533,175.00							
产品 10	36,850.00							
产品 11	490,320.00	403,533.36	原材料八	689,200.00	691,509.37	-	0.99	与标准单耗基本一致
产品 12	616,735.00	270,006.58						
产品 13	12,400.00	11,143.88						

(3) 主要原材料的采购价格与公开市场价格的一致性

①原材料一

2023 年至 2024 年的贵金属钯现货价格走势：



原材料一的采购价格变动幅度较大,系因其主要成分是贵金属钼,价格变动受钼市场价格波动影响,公司硫酸钼采购价格本期较上期降低 25.48%,与贵金属钼的价格变动趋势一致。

②原材料四

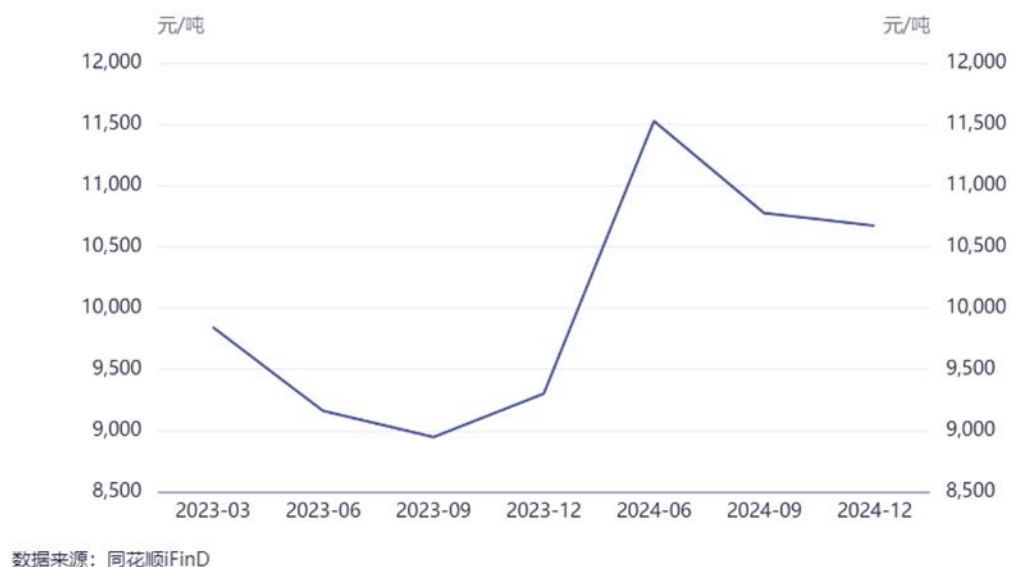
2023 年至 2024 年的原材料四现货价格走势:



本期公司原材料四采购价格较上期提高 12.55%, 与其市场价格的走势基本一致。

③原材料八

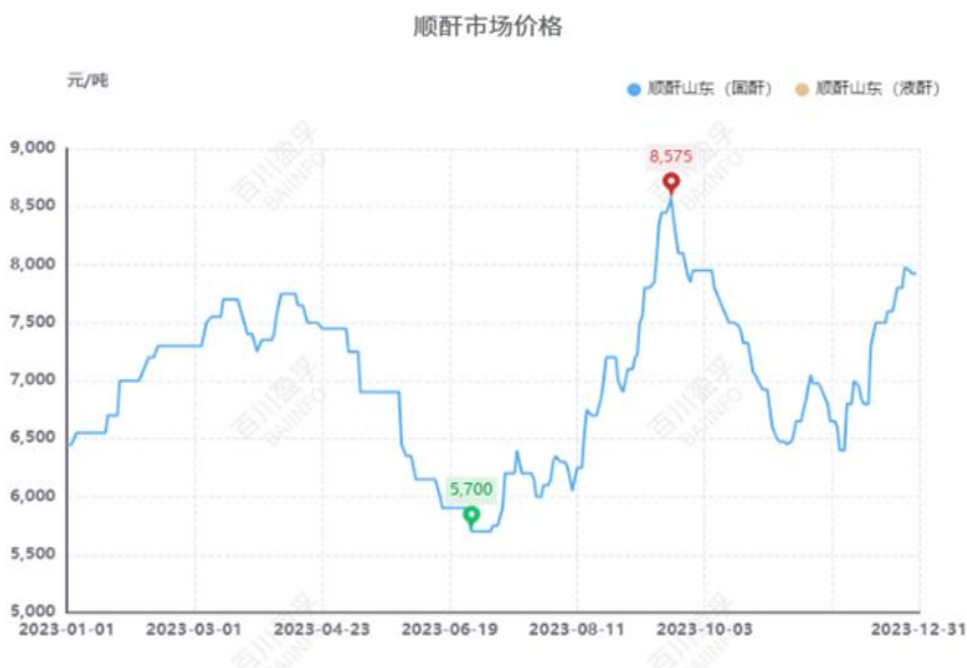
2023 年至 2024 年原材料八上市公司江化微价格走势：



本期原材料八较上期采购单价提高 12.29%，符合市场波动行情。

④原材料三

由于原材料三缺乏公开市场数据，其主要原材料顺酐 2023 年至 2024 年价格走势：





据上分析，顺酐市场价格 2024 年整体呈下降趋势，导致原材料三市场价格也有所下滑，本期原材料三较上期采购单价降低 7.25%，符合市场波动行情。

⑤原材料二

原材料二小众产品无公开数据显示对应纯度的价格行情，本期原材料二较上期采购单价降低 5.84%，属正常波动范围，不存在重大异常情况。

(4) 不同原材料结算方式差异原因及是否符合行业惯例

原材料名称	供应商名称	结算方式	是否符合行业惯例
原材料一	供应商一	预付货款	是
	供应商七	预付货款	是
	供应商二	预付货款	是
	供应商六	预付货款	是
原材料二	供应商三	约定在信用期内结算	是
	供应商十	约定在信用期内结算	是
原材料四	供应商三	约定在信用期内结算	是
原材料三	供应商十一	约定在信用期内结算	是
	供应商十二	约定在信用期内结算	是
原材料八	供应商十三	约定在信用期内结算	是
	供应商五	约定在信用期内结算	是

公司主要原材料一以预付款方式结算，主要因硫酸钯属于贵金属化合物，作为贵金属原材料（如钯、铂等）采购普遍存在“先款后货”的结算模式，这与同行业采购政策一致。市场供应存在：

①稀缺性，钯为稀有贵金属，全球年产量较少，硫酸钯作为其化合物，生产依赖贵金属原料，供应相对有限。国内具备高纯度硫酸钯生产能力的厂商较少，高端产品可能依赖进口或定制生产，交货周期较长；

②价格敏感度高，供应商需预付款锁定贵金属采购成本。

所以公司对钯金属化合物采用预付款的方式结算，符合行业惯例。

其他原材料由于不具有硫酸钯的上述特点，所以采购按照常规应付款的方式结算，符合行业惯例。

（二）持续督导机构核查程序

1、了解、测试内部控制制度，评价内部控制有效性，检查采购申请、供应商选择、下单、审核、收货、检验等岗位是否分离；

2、通过采购实质性测试，检查其对应的合同订单、入库验收单、发票等材料，检查入库单是否连续编号，是否有制作人及复核人签字，并跟踪至相应的采购订单，核对入库单上的产品规格、型号、数量是否与采购订单相符；

3、通过采购截止测试，检查账实是否相符，截止日前后的出库、入库业务是否记录在恰当的会计期间；

4、复核会计师对重要供应商的函证资料，确认采购的真实性和完整性；

5、公开市场查询原材料的市场价格波动情况，通过采购部门了解了供应商的相关情况等，以验证公司本期材料采购价格、采购规模的真实合理性。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司近三年前五名供应商的采购内容、采购金额变动合理，符合公司生产销售情况；公司与其主要供应商不存在关联关系，采购金额与其经营规模匹配；公

司主要原材料的采购、领用量和产品产量、库存量相匹配；主要原材料的采购价格与公开市场价格具有一致性，不同原材料结算方式差异符合行业惯例。

三、关于预付账款及合同负债。年报显示，报告期内公司预收预付科目金额变动较大。报告期末预付款项账面余额 5,436.32 万元, 同比增长 3,811.59%，前五大预付账款合计占比达 98.09%；合同负债余额 3,203.73 万元，去年同期为 0。请公司：（1）列示前五名预付对象的名称及基本情况，包括成立时间、注册资本以及经营范围、合作历史、采购产品及应用领域、预付款周期及期后结转情况、与公司是否存在关联关系或其他利益安排等，并说明预付款金额与预付对象注册资本、经营规模是否匹配；（2）列示合同负债的主要交易对方名称、关联关系、交易内容及金额，并说明合同负债涉及的未来款项结算方式及结算周期、产品交付及收入确认等具体安排；（3）结合历史交易惯例、业务性质、客户特征、产品价格波动、市场供应情况，说明预付账款、合同负债大幅增长的原因及合理性。

（一）公司回复

1、列示前五名预付对象的名称及基本情况，包括成立时间、注册资本以及经营范围、合作历史、采购产品及应用领域、预付款周期及期后结转情况、与公司是否存在关联关系或其他利益安排等，并说明预付款金额与预付对象注册资本、经营规模是否匹配

（1）前五名预付对象的名称及基本情况，包括成立时间、注册资本以及经营范围

供应商名称	成立时间	注册资本	注册地	股权结构	主要经营范围
供应商十四	2019-7-8	1,000 万元 CNY	隆回县	东莞市鸿展机电设备有限公司(64.286%)、刘长春 (21.428%)、李星移 (14.286%)	自动化设备及配件,机电设备及配件,废水、废气处理设备及配件的生产、销售、售后服务;环保机电设备配套工程的设计与施工,环保工程施工;电路板设备控制软件的研发、生产、销售。
供应商十五	2003-5-9	15,115.36 32 万元 CNY	东莞市	宇宙投資實業有限公司 (75.58%)	生产和销售电路板设备及其周边辅助设备、工业焗炉、上述产品的配件。电路板设备控制软件的

					开发与销售;设立研发机构,研究和开发电路板设备控制软件。
供应商一	2003-8-26	11,700 万元 CNY	宝鸡市	蔡林 (27.69%)、廖清玉 (8.05%)、蔡万煜 (19.54%)	金属材料制造;电子专用材料销售;基础化学原料制造(不含危险化学品等许可类化学品的制造);专用化学产品制造(不含危险化学品);再生资源加工;有色金属压延加工;化工产品生产(不含许可类化工产品);专用化学产品销售(不含危险化学品);互联网销售(除销售需要许可的商品);技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;非居住房地产租赁;住房租赁;货物进出口(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目:危险废物经营;道路货物运输(不含危险货物);第二、三类监控化学品和第四类监控化学品中含磷、硫、氟的特定有机化学品生产。
供应商六	2020-4-9	76,072.667 万 CNY	昆明市	云南省人民政府国有资产监督管理委员会 (34.69%)	贵金属(含金)信息功能材料、环保材料、高纯材料、电气功能材料及相关合金、化合物的研究、开发、生产、销售;含贵金属(含金)物料综合回收利用。工程科学技术研究及技术服务,分析仪器,金属材料实验机及实验用品,贵金属冶金技术设备,有色金属及制品。仓储及租赁服务。经营本单位研制开发的技术和技术产品的出口业务以及本单位自用的技术、设备和原辅材料的进口业务;进行国内、国外科技交流和科技合作。
供应商十六	2002-11-8	13,800 万元 CNY	烟台市	励福实业(香港)有限公司 (47.5725%)、山东招金集团有限公司 (27%)、招远金福投资有限公司 (15.4275%)、	危险化学品生产。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:电子专用材料研发;电子专用材料制造;有色金属压延加工;基础化学原料制造(不含危险化学品等许可类化学品的制造);新材料技术研发。

				江门市邦诚投资管理中心(有限合伙) (7%)、烟台华君投资中心(有限合伙) (3%)	
--	--	--	--	--	--

(2) 前五名预付对象的合作历史、采购产品及应用领域

供应商名称	初始合作时间	交易内容	采购产品	应用领域
供应商十四	2024 年	贸易类设备采购	板电 VCP 及控制软件	制造业-高端装备制造 制造业
供应商十五	2014 年	贸易类设备采购	水平连续电镀设备及控制软件等、水平 PTH 机及控制软件等	制造业-集成电路 制造
供应商一	2022 年	原材料采购	硫酸钡	制造业-化学原料 和化学制品制造 业
供应商六	2020 年	原材料采购	硫酸钡、氯化钡	制造业-化学原料 和化学制品制造 业
供应商十六	2024 年	公司年会纪念品采购	年会纪念品	年度公司年会

(3) 预付款金额与预付对象注册资本、经营规模是否匹配

供应商名称	预付款金额 (万元)	注册资本 (万元)	采购金额占其销售金额的比例	预付情况与经营规模是否匹配
供应商十四	3,270.00	1,000.00	17.30%	是
供应商十五	1,881.02	15,115.3632	1.40%	是
供应商一	120.50	11,700.00	5.38%	是
供应商六	43.56	76,072.667	0.01%	是
供应商十六	17.57	13,800.00	对方年销售金额约 180 亿， 公司采购占比极低	是
合计	5,332.65			

(4) 前五名预付对象的预付款周期及期后结转情况、与公司是否存在关联关系或其他利益安排

供应商名称	预付款项金额	合同编号	合同签订日期	设备移交日期/供货日期	合同金额	付款比例	预付款周期	是否与供应商存在关联关系或其他利益安排	期后截止报告日结转情况	
									金额	转入科目/说明
供应商十四	3,270.00	HZ/TC2024120301A	2024年12月5日	合同生效，收到定金的90个工作日内交货	6,540.00	50.00%	3个月	否		设备暂未完成测试验收
供应商十五	629.60	QLT-T1118-240003-R1-0C	2024年12月6日	收到合同及定金后120天内交付完毕	1,574.00	40.00%	4个月	否		设备暂未完成测试验收
	1,251.42	QLT-T1118-240001-R4-0C	2024年9月3日	收到合同约定的足额定金日起计120个工作日交付完毕	1,390.47	90.00%	4个月	否		设备暂未完成测试验收
供应商一	120.50	TC202412153	2024年12月30日	2025年1月3日	120.50	100.00%	5天	否	120.50	原材料、应交税费
供应商六	43.56	TC202412154	2024年12月30日	2025年1月3日	43.56	100.00%	5天	否	43.56	原材料、应交税费
供应商十六	17.57	/	2024年12月16日	2024年12月25日	17.57	100.00%	10天	否	17.57	应付职工薪酬-福利费
合计	5,332.65				9,686.09				181.63	

注：供应商十四、供应商十五相关3个合同的预付款周期（从签订合同首次付款至设备安装完成日为止）较长，主要因设备定制周期较长所致。

2、列示合同负债的主要交易对方名称、关联关系、交易内容及金额，并说明合同负债涉及的未来款项结算方式及结算周期、产品交付及收入确认等具体安排

客户名称	是否为关联方	合同/订单编号	合同签订日期	交易内容	合同金额	预收款项金额	合同负债金额	其他流动负债金额	预收比例	未来款项结算方式	结算周期	产品交付及收入确认
客户五	否	MZBMCG-2-20241137（买方），SC12-2024-XS001（卖方）	2024年12月12日	达源填孔电镀VCP	1,850.00	555.00	491.15	63.85	30.00%	银行转账	8个月	设备验收确认收入
		MZBMCG-2-20241134(买方)，SC11-2024-XS002-2（卖方）	2024年12月2日	水平PTH及控制软件	878.00	263.40	233.10	30.30	30.00%	银行转账	9个月	设备验收确认收入
		MZBMCG-2-20241107(买方)，SC11-2024-XS001（卖方）	2024年12月2日	板电VCP	7,140.00	2,142.00	1,895.58	246.42	30.00%	银行转账	7个月	设备验收确认收入
		MZBMCG-2-20241108(买方)，SC11-2024-XS002-1（卖方）	2024年12月2日	水平PTH及控制软件	1,960.00	588.00	520.35	67.65	30.00%	银行转账	9个月	设备验收确认收入
客户二十八	否	SS-2024112901	2024年11月29日	天承载板电镀设备	79.80	71.82	63.55	8.26	90.00%	银行转账	2个月	设备验收确认收入
合计						3,620.22	3,203.73	416.49				

3、结合历史交易惯例、业务性质、客户特征、产品价格波动、市场供应情况，说明预付账款、合同负债大幅增长的原因及合理性

预付账款和合同负债期末余额情况列示如下：

单位：万元

科目名称	款项性质	期末余额	期初余额	变动比例
预付款项	原材料采购预付款	176.38	72.00	144.97%
	员工福利及企业文化建设采购预付款	108.93	66.98	62.63%
	贸易类设备采购预付款	5,151.02	-	-
	小计	5,436.33	138.98	3811.59%

科目名称	款项性质	期末余额	期初余额	变动比例
合同负债	预收贸易类设备款	3,203.73	-	-

考虑到 PCB 行业生产线生产过程的复杂性及专业性，公司本期与客户五达成协议，在客户五为公司新开的部分产线中，由公司负责提供对应的产线设备，同时待设备运抵客户后进一步参与其生产调试。公司从事此项业务，一方面系考虑到与战略客户的长期合作，有利于提高自身的市场竞争力，一方面系因公司自身的技术优势及电子化学品行业设备注重实地运行的特殊性。PCB 电子化学品行业公司在客户产线委派技术人员并深度参与客户产线的调试、专用设备的安装调试等，属行业普遍现象。甚至有同行业公司同时自行生产 PCB 产线设备对客户销售。公司在产线设备的销售及采购过程中均独立谈判及签订合同，并依合同条款执行采购及销售业务。

本期公司预付款项及合同负债同时增加幅度较大，主要系为延伸公司为客户服务的链条，参与客户客户五购买产线设备及调试业务所致，由于上述设备属于定制化产品，所以本公司按合同约定向供应商预付采购进度款，且付款进度及付款条件均按照合同执行。另外公司作为设备销售方同样预收了客户五部分设备款，预付款项及合同负债金额的差异主要系公司采购及销售端分别进行商务谈判形成，客户五与设备供应商也不存在关联关系，所以公司上述业务商业逻辑合理，不存在违反合同条款情况及不合理的资金占用行为与其他利益安排。由于上述设备在运输安装过程中，公司未对其进行控制，公司也未以自身品牌进行市场销售，且购销毛利率较低（毛利率为 11.72%），所以谨慎起见公司将采用净额法核算上述业务收入。

除上述情况外，公司本期期末预付款项及合同负债与上期末未发生明显变化。

（二）持续督导机构核查程序

1、检查公司预付、预收款项管理制度，检查是否明确审批流程、额度限制、账龄监控等，判断是否存在关联方违规预付、资金被挪用，是否存在通过预收账款调节收入等情形；

2、对比本期与上期预付款项规模、预付款项余额及占比变化，分析异常波

动情况，分析是否存在异常大额预付及预收，检查是否存在实质交易背景；

3、核对收付款凭证、银行回单与合同约定的匹配性，确认资金流向是否为合同约定的供应商及客户；

4、复核会计师对重要供应商及客户的函证资料，确认预付情况、合同负债情况；

5、进行公开信息查询，获得第三方信息，以验证公司上述业务涉及的相关信息是否准确合理。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司前五名预付对象与公司不存在关联关系或其他利益安排，预付款金额与预付对象注册资本、经营规模匹配；合同负债涉及的未来款项结算方式及结算周期、产品交付及收入确认均依照合同执行；预付账款、合同负债大幅增长原因合理，符合行业惯例。

四、关于发出商品。年报显示，2024 年末，公司发出商品账面余额 2,587.61 万元，占存货账面余额比例为 64.83%。请公司：（1）补充说明发出商品的主要类型、业务模式、数量、金额、合同订单覆盖率以及发出商品未满足收入确认条件的原因；对发出商品的盘点方式和盘点情况；（2）补充说明不同库龄库存商品和发出商品的跌价准备计提情况，存货跌价准备计提的具体计算方法，可变现净值的确定依据和计算过程，分析在部分原材料价格下滑的背景下，存货跌价准备计提是否充分。

（一）公司回复

1、补充说明发出商品的主要类型、业务模式、数量、金额、合同订单覆盖率以及发出商品未满足收入确认条件的原因；对发出商品的盘点方式和盘点情况

（1）发出商品的业务模式及数量金额情况

单位：吨、万元

业务模式	数量	金额	占比
包线	2,227.33	2,439.31	94.27%
单价	101.42	148.30	5.73%
小计	2,328.75	2,587.61	100.00%

(2) 本期发出商品的主要类型及数量金额情况

单位：吨、万元

类型	数量	金额	占比
水平沉铜专用化学品	1,869.90	2,386.87	92.24%
铜面处理专用化学品	269.39	76.22	2.95%
电镀专用化学品	136.84	71.18	2.75%
垂直沉铜专用化学品	24.51	30.36	1.17%
其他	28.12	22.98	0.89%
小计	2,328.75	2,587.61	100.00%

(3) 合同订单覆盖率

公司单价结算的客户每次交易均签订对应订单，订单内容包括数量金额等必要交易要件。以包线销售模式为主的业务每次交易也签订对应订单，由于公司每月与客户按照结算面积或消耗电量、结算价格进行结算，只有结算时才能确认其金额，所以订单签订时只有数量没有金额。上述订单签订方式符合公司与行业销售模式及公司实际经营情况。

(4) 发出商品未满足收入确认条件的原因

公司销售收入确认政策：“①一般销售，公司在发出货物，客户签收、核对确认无误后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，公司据此确认收入。②“包线”模式销售，公司产品主要应用于PCB行业的水平沉铜、电镀等生产工艺，客户按结算面积或消耗电量和约定价格与公司结算。具体为公司按月与客户核对结算面积或消耗电量和结算金额，并依据客户的对账单确认销售收入。”

根据上述收入确认政策，公司包线销售的发出商品，主要系公司根据客户预计在下一对账期（每月固定日期对账一次）的消耗量，按客户要求送至客户指定地点的产品，由于上述产品未到合同约定对账期，主要风险报酬也未转移，未能

满足收入确认条件，所以暂作为发出商品核算。

公司单价销售客户的发出商品系公司根据客户订单发货，但客户尚未签收的商品，主要风险报酬也未转移，未能满足收入确认条件，所以暂作为发出商品核算。

（5）对发出商品的盘点方式和盘点情况

公司盘点制度为永续盘存制。在实际执行过程中，公司制定了健全有效的存货盘点内部控制，包括定期与不定期盘点、全面盘点与部分盘点。定期盘点主要在月末、年中、年终的固定日期盘点。不定期盘点则据公司实际需要随时进行盘点；全面盘点即对所有产品逐一点盘，如中期、年终采用全面盘点。部分盘点是对有关重点抽查产品的库存进行盘点，一般在月末盘点时执行。

公司发出商品为定期月末全面盘点，由销售部工程师进行实地盘点，贵金属盘点则需由客户经理及工程师同时盘点。对盘点产品的名称、批号、数量、单位等进行逐一清点并记录，盘点结果经各有关人员签名确认后交财务部确认审核并记账。

本期末发出商品盘点情况：

单位：吨、万元

业务模式	数量	金额	监盘金额	监盘比例
包线	2,227.33	2,439.31	2,439.31	100.00%
单价	101.42	148.30		
小计	2,328.75	2,587.61	2,439.31	94.27%

考虑到包线客户发出商品量较大，公司对期末包线模式下的发出商品盘点比例为100.00%。单价结算的发出商品由于产品零星，客户分布也较广，所以一般以抽盘为主。根据重要性水平及综合考虑，本期对单价结算的发出商品进行函证及替代测试，未进行抽盘。

2、补充说明不同库龄库存商品和发出商品的跌价准备计提情况，存货跌价准备计提的具体计算方法，可变现净值的确定依据和计算过程，分析在部分原材料价格下滑的背景下，存货跌价准备计提是否充分

(1) 不同库龄库存商品和发出商品的跌价准备计提情况

本期末公司库存商品和发出商品的存货跌价准备计提情况：

单位：万元

项目	库龄	期末余额	存货跌价准备
库存商品	1 年以内	1,029.92	2.37
	1 年以上	1.69	1.69
	小计	1,031.61	4.06
发出商品	1 年以内	2,587.61	7.80
	小计	2,587.61	7.80

注：库龄在1年以上的库存商品计提跌价准备主要系呆滞原因，库龄1年以内库存商品计提跌价准备则按照可变现净值与成本孰低计提。

(2) 存货跌价准备计提的具体计算方法，可变现净值的确定依据和计算过程

公司存货跌价准备计提的具体计算方法主要分为3类：

①对于在销产品，按照可变现净值与成本孰低的方式计提，可变现净值的计算方式：预计售价-预计销售费用-相关税费；

②对于用于生产销售的原材料，则按照最终产品估计售价-至完工时加工成本-相关销售税费的方式计提存货跌价准备；

③对于周转率较低的个别存货，则按照库龄超过1年全额计提存货跌价准备的方式计提。

期末，公司库存商品和发出商品的跌价准备测算过程如下：

单位：万元

项目	库存商品	发出商品
账面余额	1,031.61	2,587.61
1 年以上全额计提减值的账面余额(A)	1.69	-
1 年以内的成本金额	1,029.92	2,587.61
其中：1 年以内测算不存在减值的成本金额	1,010.66	2,528.45

1 年以内发生减值的成本金额 (B)	19.26	59.15
1 年以内发生减值的可变现净值 (C)	18.58	51.36
应计提的跌价准备 (D=A+B-C)	2.37	7.80
实际计提跌价准备	4.06	7.80

(3) 在部分原材料价格下滑的背景下, 存货跌价准备计提是否充分

①高存货周转率

公司建立了完善的库存管理制度, 使库存商品、发出商品保持较高的流动性, 公司本期存货周转率为6.18次, 上期存货周转率为5.47次。根据公司存货跌价准备计提政策, 公司对库龄超过1年的所有存货全额计提了跌价准备。

②联动定价机制

针对公司核心产品使用的主要原材料硫酸钯价格大幅波动的情况, 公司与包线结算模式的客户采用结算单价与贵金属钯的价格进行了联动, 签订采购合同后违约的可能性也较小, 未来新开发客户将继续签署类似价格联动条款。产品售价能覆盖钯价上涨或下跌带来的影响, 在一定程度上大大降低了存货减值风险。

综上所述, 公司根据自身存货跌价准备计提政策, 对库龄超过1年的所有存货全额计提了跌价准备, 对库龄在1年内的存货也按照可变现净值与成本孰低的原则计提了相应的跌价准备。公司本期虽然部分原材料价格下滑, 但公司相关产品较高的毛利率(本期公司销售毛利率为39.85%, 上期为35.70%)及产品联动定价政策抵消了原材料价格下降带来的影响, 本期公司存货跌价准备计提充分, 不存在存货跌价准备计提不足的情况。

(二) 持续督导机构核查程序

- 1、了解公司存货盘点制度的建立情况, 取得公司存货管理相关的内部控制制度;
- 2、获取公司报告期内各期末盘点计划、盘点记录和盘点报告;
- 3、复核会计师对报告期末公司存货执行监盘、函证的资料;
- 4、检查公司存货跌价准备的计算和会计处理是否正确, 本期计提或转销是

否与损益表“资产减值损失”科目金额核对一致，可变现净值计算是否准确合理，检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，存货跌价准备计提是否充分。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司本期末发出商品未满足收入确认条件，公司对发出商品执行了全面盘点，盘点结果准确；公司本期存货跌价准备计提政策与前期保持一致，可变现净值计算准确合理，存货跌价准备计提充分，满足存货价值确认条件。

五、关于应收账款与应收票据。年报显示，公司应收账款余额为 1.50 亿元，同比增长 1.22%；应收票据 0.23 亿元，同比增长 96.4%。公司期末余额前五名应收账款汇总金额为 8,010.6 万元，占应收账款期末余额合计数的比例为 50.41%。请公司补充说明主要应收账款涉及欠款方的名称、交易金额、交易背景，并结合应收账款期后回款情况，说明坏账准备计提是否合理审慎，是否存在回款风险。

（一）公司说明

1、公司主要应收账款涉及欠款方前五名的名称、交易金额、交易背景

单位：吨、万元

客户名称	产品	应收账款余额	占期末应收账款余额比例	销售数量	交易金额（含税）	应收账款余额占本期交易额比例	交易背景
客户三	水平沉铜专用化学品	2,755.97	17.34%	1,598.62	3,160.54	46.63%	老客户正常包线业务
	电镀专用化学品			396.16	1,264.58		
	铜面处理专用化学品			876.35	526.61		
	垂直沉铜专用化学品			548.91	958.75		
客户二	水平沉铜专用化学品	1,464.06	9.21%	2,065.20	4,143.94	30.15%	老客户正常包线业务
	电镀专用化学品			246.22	338.24		
	铜面处理专用化学品			734.49	374.03		
客户四	水平沉铜专用化学品	1,415.43	8.91%	1,225.97	2,723.18	41.59%	老客户正

	电镀专用化学品			51.73	680.27		常包线业务
客户五	水平沉铜专用化学品	1,223.43	7.70%	1,287.28	2,590.45	41.98%	老客户正常包线业务
	电镀专用化学品			91.23	324.03		
客户一	水平沉铜专用化学品	1,151.70	7.25%	2,303.43	4,319.00	26.45%	老客户正常包线业务
	其他			15.42	35.52		
合计		8,010.59	50.41%	11,441.00	21,439.14	37.36%	

2、前五名欠款方的坏账准备金额及期后回款情况

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款	期后回款占期末应收账款比例
客户三	2,755.97	1 年以内	137.80	1,653.32	59.99%
客户二	1,464.06	1 年以内	73.20	1,464.06	100.00%
客户四	1,415.43	1 年以内	70.77	1,414.09	99.90%
客户五	1,223.43	1 年以内	61.17	916.80	74.94%
客户一	1,151.70	1 年以内	57.58	1,151.70	100.00%
合计	8,010.60	-	400.53	6,599.97	82.39%

公司期初期末应收账款账龄结构情况：

单位：万元

账龄	期末余额	期初余额
1 年以内	15,729.64	15,460.27
1—2 年	58.71	143.24
2—3 年	0.52	
5 年以上	105.18	105.18
小计	15,894.05	15,708.69
减：坏账准备	897.69	892.52
合计	14,996.36	14,816.17

公司应收账款金额前五名账龄主要集中在 1 年以内，截至审计报告日，前五大客户期后回款比例平均为 82.39%，客户信用和财务状况良好，期后回款比例较高，发生坏账风险较低。

3、公司期末应收账款、应收票据及应收款项融资期末余额两期对比

单位：万元

票据类型	2024 年末余额	2023 年末余额	变动额	变动幅度
应收账款	15,894.05	15,708.69	185.36	1.18%
应收票据	2,258.67	1,150.03	1,108.64	96.40%
应收款项融资	2,577.59	3,475.49	-897.9	-25.84%
小计	20,730.31	20,334.21	396.10	1.95%

据上表分析，公司本期虽然主营业务收入同比增长 12.38%，但与主营业务收入相关的应收类债权余额增长 1.95%，基本与上期持平。

综上所述，公司在主营业务收入明显上涨的情况下，主营业务应收债权类合计较上期增长幅度较小。公司主要客户期后回款比例平均为 82.39%，期后回款情况较好，且公司账龄结构较期初基本一致，1 年内应收账款账龄占应收账款余额比例均超过 98.00%，公司整体坏账准备计提合理审慎，主要客户信用及财务状况良好，不存在重大回款风险。

（二）持续督导机构核查程序

1、对公司应收账款相关的内部控制制度有效性进行核查，了解及测试内部控制的执行有效性；

2、了解公司收入确认政策，获取、检查销售合同关键条款，复核公司的收入确认政策是否符合企业会计准则并得到一贯执行；

3、获取应收账款明细账，分析应收账款规模与收入的匹配性；

4、复核会计师对主要客户的函证资料，确认应收账款金额的真实性；

5、获取并检查公司应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性，应收账款组合划分是否合理，检查公司是否按照坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备，计提的坏账准备是否充分；

6、通过天眼查、企查查公开网站查询客户的资信及诉讼情况、核实是否与公司及公司大股东、董监高等存在关联关系等情况。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司应收账款余额具有真实性，相关交易具备商业合理性，公司整体坏账准备计提合理审慎，主要客户信用及财务状况良好，不存在重大回款风险。

六、关于期间费用。报告期内，公司期间费用增长幅度高于公司营业收入增长幅度 12.32%。其中，管理费用 2,798.81 万元，同比增长 43.03%；销售费用 2,501.70 万元，同比增长 40.24%，此外，公司营业成本增速为 5.07%。请公司：（1）量化分析报告期内公司费用增速较快的原因及合理性，与公司营收增长、公司规模是否匹配；（2）结合自身发展战略、业务布局、行业发展阶段、人员数量变动、平均薪酬变化等，说明期间费用中职工薪酬大幅增长的原因及合理性。

（一）公司回复

1、量化分析报告期内公司费用增速较快的原因及合理性，与公司营收增长、公司规模是否匹配

（1）量化分析报告期内公司费用增速较快的原因及合理性

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动比例
销售费用	2,501.70	1,783.83	40.24%
管理费用	2,798.81	1,956.79	43.03%
研发费用	2,796.82	2,236.92	25.03%
财务费用	-225.99	-290.25	22.14%
合计	7,871.34	5,687.29	38.40%

①销售费用

公司销售费用主要由职工薪酬、差旅费、业务招待费等构成，具体明细情况：

单位：万元

项目	本期发生额	占比	上期发生额	占比	变动比例
职工薪酬	1,551.23	62.01%	1,104.88	61.94%	40.40%
差旅费用	303.89	12.15%	251.25	14.08%	20.95%
业务招待费用	258.30	10.33%	197.17	11.05%	31.01%
行政办公费用	86.88	3.47%	40.66	2.28%	113.70%
宣传展览费用	88.45	3.54%	26.76	1.50%	230.56%
折旧与摊销费用	60.47	2.42%	57.44	3.22%	5.27%
股份支付费用	62.49	2.50%	44.27	2.48%	41.16%
租赁费用	49.24	1.97%	40.24	2.26%	22.37%
业务咨询费	32.07	1.28%	12.18	0.68%	163.31%
使用权资产折旧	8.49	0.34%	8.49	0.48%	0.00%
其他费用	0.20	0.01%	0.51	0.03%	-61.66%
合计	2,501.70	100.00%	1,783.83	100.00%	40.24%

A、职工薪酬

公司销售人员及人均薪酬变化：

项目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬（万元）	1,551.23	1,104.88
当年期末人数（人）	82.00	63.00
人均薪酬（万元/年）	18.92	17.54

由于本期公司业务规模扩大及对市场开拓的进一步发力，本期销售人员人数大幅提升，提升比例为 30.16%。另外随着公司主营业务增长，业绩提高，销售人员人均薪酬也有所增长，所以整体导致职工薪酬大幅提高。

B、差旅费、业务招待费及宣传展览费

单位：万元

项目	本期发生额	占营业收入比例	上期发生额	占营业收入比例
差旅费用	303.89	0.80%	251.25	0.74%
业务招待费用	258.30	0.68%	197.17	0.58%
宣传展览费用	88.45	0.23%	26.76	0.08%

公司本期销售收入呈增长趋势，差旅费、业务招待费及宣传展览费用也随之

增长，本期公司进一步加大市场开拓力度，导致上述费用有所提高。但整体对比上述费用分别占营业收入的比例及变动趋势，属正常波动范围，未见重大异常。

②管理费用

公司管理费用具体明细情况：

单位：万元

项目	本期发生额	占比	上期发生额	占比	变动比例
职工薪酬	1,196.55	42.75%	878.93	44.92%	36.14%
行政办公费用	383.78	13.71%	288.87	14.76%	32.86%
股份支付费用	262.53	9.38%	128.37	6.56%	104.51%
其他费用	249.64	8.92%	27.88	1.42%	795.50%
中介机构费用	213.06	7.61%	231.54	11.83%	-7.98%
使用权资产折旧	158.15	5.65%	89.50	4.57%	76.71%
折旧与摊销费用	149.43	5.34%	139.35	7.12%	7.23%
租赁费用	66.54	2.38%	55.29	2.83%	20.36%
差旅费用	57.70	2.06%	52.54	2.69%	9.81%
排污费用	38.89	1.39%	29.08	1.49%	33.72%
业务招待费用	22.53	0.81%	35.43	1.81%	-36.41%
合计	2,798.81	100.00%	1,956.79	100.00%	43.03%

A、职工薪酬

公司管理人员的人均薪酬情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬（万元）	1,196.55	878.93
当年期末人数（人）	48.00	39.00
人均薪酬（万元/年）	24.93	22.54

本期公司业务规模扩大，管理岗位及管理人员增加，且公司上市后实施涨薪政策以及销售业绩的增长，所以整体薪酬增长幅度较大。

B、股份支付费用

根据公司 2024 年第二次临时股东大会授权，公司于 2024 年 8 月 9 日召开第

二届董事会第十二次会议、第二届监事会第八次会议，审议通过了《关于向公司 2024 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，本期实施了新一轮的股权激励，导致管理人员股份支付费用增长幅度较大。

C、行政办公费

公司本期行政办公费大幅度增加，主要系本期新租赁办公生产厂房建筑装修完工并未完全投入使用，按照使用情况分配长期待摊费用摊销 115.72 万元至管理费用所致。

D、使用权资产累计折旧

公司 2023 年末根据生产及办公需要，新租赁上海金山区办公生产厂房并按照使用面积分配，本期确认了 48.45 万元的管理费用-使用权资产累计折旧，导致该项费用大幅度增加。

E、其他费用

根据公司于 2024 年 12 月 31 日和 2025 年 1 月 22 日分别收到的《闲置土地认定书》（珠自然资闲置认定金[2024]018 号）及《征缴土地闲置费告知书》（珠自然资金闲置征告[2025]001 号），公司位于珠海经济技术开发区精细化工区化联三路东南侧的国有建设用地因超过动工开发期限满一年未动工开发，被珠海市自然资源局认定为闲置土地，并拟对公司征缴土地闲置费 216.58 万元。公司据此计提该笔费用，并将其计入本期管理费用，导致本期其他费用较上年同期出现大幅增长。

③研发费用

公司研发费用具体明细情况：

单位：万元

项目	本期发生额	占比	上期发生额	占比	变动比例
职工薪酬	1,551.41	55.47%	1,228.99	54.94%	26.24%
物料消耗	335.67	12.00%	360.87	16.13%	-6.98%
股份支付费用	273.17	9.77%	199.40	8.91%	37.00%
折旧及摊销	166.38	5.95%	125.45	5.61%	32.62%

项目	本期发生额	占比	上期发生额	占比	变动比例
使用权资产折旧	145.53	5.20%	79.22	3.54%	83.71%
办公及水电费用	130.08	4.65%	52.25	2.34%	148.96%
差旅费用	88.05	3.15%	80.71	3.61%	9.09%
测试咨询及专利费用	63.57	2.27%	55.99	2.50%	13.54%
租赁费用	28.41	1.02%	39.47	1.76%	-28.02%
其他费用	14.55	0.52%	14.57	0.65%	-0.16%
合计	2,796.82	100.00%	2,236.92	100.00%	25.03%

公司持续加大研发投入，不断研发新产品和新工艺，提高现有产品性能，增强公司产品的竞争优势，研发费用总体整体呈增长趋势。

A、职工薪酬

公司研发人员及人均薪酬情况：

项目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬（万元）	1,551.41	1,228.99
当年期末人数（人）	58.00	48.00
人均薪酬（万元/年）	26.75	25.60

本期公司研发人员的人均薪酬较为稳定，研发薪酬增加主要系研发人员增加所致。

B、股份支付费用

根据公司 2024 年第二次临时股东大会授权，公司于 2024 年 8 月 9 日召开第二届董事会第十二次会议、第二届监事会第八次会议，审议通过了《关于向公司 2024 年限制性股票激励计划激励对象首次授予限制性股票的议案》，本期实施了新一轮的股权激励，导致研发人员股份支付费用增长幅度较大。

C、折旧及摊销费用

公司购置研发设备增加，导致研发费用折旧及摊销费用较上期增加显著。

D、使用权资产累计折旧

公司 2023 年末根据生产和办公需要新租赁上海金山区办公生产厂房并按照

使用面积分配，本期确认了 66.31 万元的研发费用使用权资产累计折旧导致该项大幅度增加。

E、办公及水电费用

公司本期办公及水电费用大幅度增加，由于本期新租赁办公生产厂房建筑装修完工，按照使用情况分配长期待摊费用摊销 52.50 万元至研发费用所致。

③财务费用

公司财务费用构成如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动比例
利息支出			
加：租赁负债利息支出	132.35	113.55	16.56%
减：利息收入	360.36	406.14	-11.27%
手续费	5.87	2.71	116.36%
汇兑损益	-3.85	-0.36	-955.23%
合计	-225.99	-290.25	22.14%

公司的财务费用主要由租赁负债利息支出、利息收入和银行手续费构成。本期较上期显著增加主要原因系公司新增办公生产厂房使得租赁负债利息支出增加、闲置资金进行理财的利息收入减少所致。

(2) 与公司营收增长、公司规模是否匹配

公司两期期间费用金额及占营业收入比例情况：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例
销售费用	2,501.70	6.57%	1,783.83	5.26%
管理费用	2,798.81	7.35%	1,956.79	5.77%
研发费用	2,796.82	7.35%	2,236.92	6.60%
财务费用	-225.99	-0.59%	-290.25	-0.86%

合计	7,871.34	20.68%	5,687.29	16.78%
----	----------	--------	----------	--------

综上所述，本期期间费用主要由于职工薪酬、股份支付、使用权资产累计折旧以及办公费用装修费的增加导致期间费用增长幅度相对较大。另外通过对比两期期间费用占营业收入的比例关系，本期较上期增长了 3.90%，与公司收入增长规模不存在重大差异，符合公司的经营增长情况，与公司规模匹配。

2、结合自身发展战略、业务布局、行业发展阶段、人员数量变动、平均薪酬变化等，说明期间费用中职工薪酬大幅增长的原因及合理性

（1）人员数量变动、平均薪酬变化情况

单位：人、万元

项目	2024 年度		2023 年度		变动比例	
	数量	人均薪酬	数量	人均薪酬	数量	人均薪酬
销售人员	82	18.92	63	17.54	30.16%	7.87%
管理人员	48	24.93	39	22.54	23.08%	10.60%
研发人员	58	26.75	48	25.60	20.83%	4.47%

（2）本期期间费用中职工薪酬大幅增长的原因及合理性

公司是国内具有较高专业度的化学沉积和电镀添加剂研发型领军企业，核心技术团队深耕相关行业三十余年，公司产品可应用于电子电路（PCB）、面板、新能源、集成电路等的生产制造。

当前，公司业务的布局和产品应用主要包括电子电路（PCB）以及集成电路的生产制造。

电子电路（PCB）：自公司 2010 年成立以来，团队开发的相关产品在 PCB 领域拓展，不断实现对杜邦、安美特等国外品牌的进口替代。综合分析，目前在公司聚焦的细分产品中，公司的市场份额还不足 10%，绝大部分仍被外资品牌所占据。因此，公司在 PCB 功能性湿电子化学品的领域中还有较大的发展潜力，公司拟致力于提升市场份额至 30%，打造该细分领域国内的第一品牌。

集成电路：根据公司董事会 2024 年新制订的发展战略，公司于近半年内新成立了集成电路材料事业部，引入国内顶级研发团队并配备了相关的市场团队，

将原功能性湿电子化学品的应用领域由 PCB 拓展、升级到了芯片领域，包括先进封装、晶圆制造等芯片生产全流程所使用的电镀添加剂产品，为打造公司未来的第二成长曲线做好准备。也积极为国内集成电路“卡脖子”材料产品的开发、应用和集成电路的“强链补链”做出自己的一份贡献。

因此，结合原公司 PCB 领域的发展节奏和新打造的集成电路材料事业部规划，公司整体处于一个快速发展的上升期，伴随业务的快速发展和新战略的落地，公司在销售、管理、研发的各类人员需求上都有明显的缺口。因此，2024 年，公司在各类型人员的数量上，均有显著增长。同时，随着公司不断吸引市场化职业经理人和高端研发人才的加盟、以及集成电路事业部的打造，公司的人均薪酬也有所提升。公司人员数量和人均薪酬的整体增长所匹配的是公司未来 2-3 年快速发展的新周期，是公司上市后利用上市公司平台不断做大做强的积极信号，也是公司做好基本盘的同时顺势抓住国内集成电路发展机遇、为实现公司后续快速发展做出的良好铺垫。

（二）持续督导机构核查程序

1、获取报告期内期间费用明细表，根据重要性原则抽取样本，检查相关费用发生的合同、发票、结算单、付款等相关原始单据，确认相关费用是否真实、准确、完整；

2、获取公司花名册、职工薪酬计提发放明细表，确定职工薪酬入账的真实性、准确性、完整性；

3、获取本期公司房屋租赁台账，获取租赁场所的租赁合同，确定使用权资产折旧及未实现融资费用摊销入账的真实性、准确性、完整性；

4、获取并查阅了公司股权激励政策及股份支付费用计算明细，检查账面是否已按股份支付的规定作出了恰当的会计处理；

5、分析期间费用中各项费用在报告期内的波动情况，了解异常项目产生的原因，判断相关费用入账的真实性、准确性、完整性；

6、对公司期间费用进行截止测试，检查费用入账期间是否准确。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

报告期内公司费用增速较快与公司经营情况密切相关，具有合理性，与公司营收增长、公司规模匹配；根据公司自身发展战略、业务布局、行业发展阶段、人员数量变动、平均薪酬变化等分析，公司期间费用中职工薪酬大幅增长与公司发展战略及实际经营情况相匹配，职工薪酬大幅增长具有合理性。

七、关于募集资金使用。年报显示，2024 年末公司累计投入募集资金 11,260.97 万元，累计投入进度 15.92%。其中，“年产 30000 吨专项电子材料电子化学品项目”和“珠海研发中心建设项目”投入进度均为 0，两个项目达到预定可使用状态的日期均延期至 2027 年 4 月。请公司：（1）分项目说明募投项目进展缓慢的具体原因，以及募集资金项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定；（2）补充说明后续积极推进募投项目建设的具体安排，募投项目延期对公司主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险。

（一）公司说明

1、分项目说明募投项目进展缓慢的具体原因，以及募集资金项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定

（1）募投项目进展和进展缓慢的原因

序号	项目名称	进度	具体进展
1	年产 30000 吨专项电子材料电子化学品项目	已延期	设计规划阶段
2	珠海研发中心建设项目	已延期	尚未取得实施用地

①公司“年产 30000 吨专项电子材料电子化学品项目”进展缓慢的原因主要是公司为提高募集资金使用效率、避免资源重复投入及浪费，基于“年产 30000 吨专项电子材料电子化学品项目”和“珠海研发中心建设项目”之间的高度关联性和协同性，决定在募投项目实施及推进过程中实行“统一立项规划、同步深化设计、基础设施共享”的开发策略。由于公司尚未取得“珠海研发中心建设项目”实施所需的土地，导致两个项目的建设均未能如期启动。

②公司“珠海研发中心建设项目”进展缓慢的原因主要是原计划购置的土地因政策调整原因，导致公司尚未能取得实施项目所需土地。

（2）募集资金使用情况

公司严格按照募集资金使用计划以及募集资金使用制度的相关要求推进募投项目的建设，募集资金存放和使用符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法规和规范性文件的规定。公司使用募集资金置换预先投入的自筹资金、变更部分募集资金投资项目及部分募集资金投资项目延期等募集资金使用事项均履行了相应的审议程序并进行了信息披露。

综上所述，公司募集资金投入符合募集资金使用制度的相关规定，不存在变相改变募集资金用途的情形。

2、补充说明后续积极推进募投项目建设的具体安排，募投项目延期对公司主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险

（1）后续积极推进募投项目建设的具体安排

①公司将继续与珠海市金湾区政府保持积极沟通，争取尽快完成“珠海研发中心建设项目”实施所需用地的出让手续。若未能在2025年上半年取得项目实施所需用地，公司将及时提请董事会、监事会及股东会审议，调整项目实施方式，确保项目推进的合法合规性和可行性。

②公司已对“年产30,000吨专项电子材料电子化学品项目”开发策略进行调整。同时，公司制订了“珠海研发中心”与“年产30,000吨专项电子材料电子化学品项目”在同一实施用地上并行开发的预案。

③公司将组建专业化的项目团队，配备技术、管理和运营等领域的核心人员，进一步细化各募投项目的实施方案。通过明确时间节点、资源配置和责任分工，确保项目实施的高效性和科学性，推动募投项目按计划稳步推进。

④公司将完善募投项目实施过程中的风险管理体系，针对技术、市场、政策等可能出现的风险进行全面识别和评估，并制定针对性的应对预案。通过动态监

控和及时调整，降低项目实施过程中的不确定性，确保项目顺利推进。

⑤公司将通过公告、定期报告等形式，及时向投资者披露募投项目的最新进展情况，确保信息披露的及时性、准确性和完整性。通过增强透明度，进一步提升投资者对公司募投项目的信心，维护公司与投资者之间的良好关系。

(2) 募投项目延期对公司主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险

①募投项目延期对公司主营业务、未来发展的影响

公司部分募投项目延期是基于募投项目实施的实际情况所作出的审慎决策。此次延期未改变募投项目的投资内容、投资总额、实施主体及实施方式，对公司主营业务及未来经营发展不会产生重大不利影响。相关议案已通过公司第二届董事会第十六次会议及第二届监事会第十一次会议审议。

公司主营业务包括沉铜化学品、电镀专用化学品及铜面处理专用化学品等功能性湿电子化学品的研发、生产和销售。目前，公司拥有一处设计产能为 30,000 吨的生产基地，以及位于广州和上海的两个研发中心，能够较好地满足未来三年内的研发、生产和销售需求。自公司上市以来，销售收入和利润持续增长，短期内主营业务的发展并不依赖募投项目的实施。

公司募投项目“年产 30,000 吨专项电子材料电子化学品项目”和“珠海研发中心建设项目”原计划于 2026 年 4 月完成建设并投产。由于募投项目从建设完成到实现经济效益尚需一定时间，因此募投项目延期不会对公司 2025 年至 2026 年的主营业务发展造成实质性影响。此次募投项目延期的主要目的是优化项目实施计划，确保资源配置更加科学合理，从而进一步提升募投项目的经济效益和公司整体竞争力。

公司始终致力于通过技术创新和资源整合，巩固在功能性湿电子化学品领域的市场地位。募投项目的实施将为公司未来的可持续发展提供有力支撑，进一步增强公司在行业中的核心竞争力和盈利能力。

②风险提示

从长期来看，公司募投项目的前提假设预计不会发生重大不利变化，募投项目仍有望实现预期效益。但公司特别提醒投资者关注以下潜在风险因素：

A、市场需求及竞争风险：若未来宏观经济增速放缓，公司下游客户或终端客户所在行业出现增速放缓或下滑，或市场竞争进一步加剧，可能导致募投项目投产后产品的市场需求不及预期，从而影响产品销售情况，最终导致募投项目的实际收益与预期水平存在较大偏差。

B、项目实施进度风险：募投项目后续涉及规划、质检、消防等相关部门的验收程序，若实际执行过程中出现比预期更复杂、更耗时的情况，或项目组织管理、厂房建设工期、生产设备安装调试、量产达标等环节未能按计划时间进度实施，可能导致募投项目建设及投产时间进一步延期。

（二）持续督导机构核查程序

1、获取并检查公司 2024 年募集资金台账、2024 年募集资金账户银行流水，沟通了解公司募集资金使用进展情况；

2、查阅募投项目延期的相关公告，确认募投项目延期的审议、公告程序的合法合规性。

（三）持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司募集资金项目进展符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定，不存在变相改变募集资金用途的情形；公司后续将积极推进募投项目建设，募投项目延期不会对公司主营业务、未来经营发展产生不利影响，公司已充分提示相关风险。

（此页无正文，为《民生证券股份有限公司关于广东天承科技股份有限公司 2024 年报告的信息披露监管问询函的核查意见》之签章页）

保荐代表人： 曾文强
曾文强

帖晓东
帖晓东

