



福建元力活性炭股份有限公司

关于

深圳证券交易所

**《关于福建元力活性炭股份有限公司发行
股份及支付现金购买资产并募集配套资金
申请的审核问询函》**

的回复

二〇二六年一月

深圳证券交易所：

福建元力活性炭股份有限公司于 2026 年 1 月 5 日收到深圳证券交易所上市审核中心下发的《关于福建元力活性炭股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（以下简称“问询函”）。公司及相关中介机构对审核问询函所提问题进行了核查和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除特别说明外，本问询函回复中所使用的释义、名称、缩略语与其在《福建元力活性炭股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）中的含义相同。在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本问询函回复的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对重组报告书等申报文件的修改或补充披露

目 录

目 录	2
问题 1、关于标的资产经营业绩	3
问题 2、关于标的资产客户与供应商	56
问题 3、关于标的资产竞争力	86
问题 4、关于标的资产财务状况	93
问题 5、关于评估定价	104
问题 6、关于关联交易	147
问题 7、关于商誉	152
问题 8、关于标的资产历史沿革与资产权属	155
问题 9、关于本次交易相关安排	173
其他事项	195

问题 1、关于标的资产经营业绩

申请文件显示：（1）上市公司拟以发行股份及支付现金方式购买福建同晟新材料科技股份公司（以下简称同晟股份或标的资产）100%股权。报告期各期，标的资产营业收入分别为 21,686.01 万元、26,861.25 万元和 12,398.84 万元，产品主要包括橡胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、涂料用二氧化硅等。（2）2024 年，标的资产二氧化硅的产能由 45,000 吨增加至 48,000 吨；报告期各期，二氧化硅的销量分别为 39,868.74 吨、47,407.04 吨和 22,276.68 吨，平均销售价格分别为 5,439.27 元/吨、5,666.09 元/吨和 5,565.83 元/吨。（3）标的资产主营业务收入无明显的季节性特征，2023 年和 2024 年下半年收入占比分别为 57.51% 和 51.32%，第二季度收入均明显高于第一季度收入，但 2025 年第二季度收入低于第一季度。（4）标的资产采购的主要原材料为纯碱、石英砂、硫酸、固体水玻璃，主要能源为煤。报告期内，除硫酸采购单价由 310.49 元/吨上升至 592.19 元/吨外，其他主要原材料和能源采购价格均呈现下降趋势；采购数量方面，固体水玻璃的采购量波动较大。（5）报告期各期，标的资产主营业务毛利率分别为 18.13%、29.76% 和 34.32%，其中玻璃胶用二氧化硅毛利率水平高于平均值。同行业可比公司可比业务平均毛利率分别为 27.71%、32.12% 和 35.65%。（6）标的资产于 2022 年 8 月增资及 2023 年 11 月在全国中小企业股份转让系统挂牌时定向发行的股份具有股权激励性质，但期间费用构成中未列示股份支付费用；报告期各期，标的资产的销售费用率分别为 1.51%、1.33% 和 1.50%，管理费用率分别为 4.73%、3.81% 和 3.99%，研发费用率分别为 3.52%、3.25% 和 3.55%，均略低于同行业可比公司的平均值和中位数。（7）2023 年和 2024 年，标的资产归母净利润分别为 1,847.56 万元和 5,095.95 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 2,773.60 万元和 1,401.16 万元。

请上市公司补充说明：（1）2024 年标的资产产能增加的原因，是否属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》限制类中禁止投资的新建项目，并结合下游应用领域所属行业的发展情况、标的资产相关客户经营需求、同行业可比公司销量变化等，补充说明报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的具体销量数据及变动情况，以及 2024 年销量大幅增长的合理性。（2）结合标的资产主要产品的定价机制、上游采购价格变化与产品售价变化之间的传导机制、同行业上

市公司产品销售单价等，补充说明报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的销售单价水平、变动情况及其合理性。（3）报告期内标的资产各季度主营业务收入存在一定差异的原因，申请文件关于标的资产主要产品无明显季节性特征的表述是否准确。（4）标的资产主要原材料及能源采购单价变化的原因，与市场价格、同行业上市公司采购价格是否存在较大差异，如是，请说明合理性。

（5）结合标的资产二氧化硅产品的生产需求情况，补充说明主要原材料及能源的采购、消耗数量的合理性，主营业务成本的核算是否完整。（6）结合标的资产与客户、供应商的议价能力，产品定价机制，主要产品单价、单位成本、销售数量与结构变化等，补充说明标的资产不同类型二氧化硅产品毛利率水平的合理性，2023年毛利率低于同行业可比公司且存在一定差距以及报告期内毛利率大幅上升的合理性。（7）结合标的资产历史业绩与估值、与激励对象的具体约定、股份支付费用的计算依据等，补充说明股份支付费用确认是否充分、准确、合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定。（8）结合标的资产的业务特点和经营模式，销售费用、管理费用和研发费用的具体构成，销售人员、管理人员和研发人员的数量、薪酬水平等，补充说明标的资产期间费用率水平的合理性，与同行业可比公司存在差异的原因。（9）结合标的资产与客户、供应商的结算模式及其变化，补充说明2024年标的资产净利润增长较多的情况下经营活动现金流量净额下降且与净利润差异较大的合理性。（10）结合标的资产历史期间业绩水平，报告期内业绩增长的主要驱动因素，不同类型二氧化硅产品所处细分领域的供需情况、竞争格局，标的资产与主要竞争对手竞争优势的对比情况，供应商地位的可替代性，客户和供应商的议价能力，主要原材料的价格走势，2025年第二季度收入低于第一季度且变动趋势与以前年度相反的原因等，补充说明标的资产报告期内业绩增长是否可持续，是否存在销量、单价和毛利率下降的风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并补充说明对标的资产收入真实性、成本费用完整性的核查情况，包括但不限于核查范围、核查手段、覆盖比例等，相关核查程序是否充分，获取的核查证据是否足以支撑发表核查结论。

上市公司说明：

一、2024 年标的资产产能增加的原因，是否属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》限制类中禁止投资的新建项目，并结合下游应用领域所属行业的发展情况、标的资产相关客户经营需求、同行业可比公司销量变化等，补充说明报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的具体销量数据及变动情况，以及 2024 年销量大幅增长的合理性

（一）2024 年标的资产产能增加的原因，是否属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》限制类中禁止投资的新建项目

标的资产二氧化硅设计产能 50,000 吨/年，受设备、人员等因素影响，标的公司实际产能未达到设计产能。2024 年标的资产产能由 45,000 吨增加至 48,000 吨的主要原因为原产线新增静置设备、洗涤设备等，不属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》限制类中禁止投资的新建项目。

（二）结合下游应用领域所属行业的发展情况、标的资产相关客户经营需求、同行业可比公司销量变化等，补充说明报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的具体销量数据及变动情况，以及 2024 年销量大幅增长的合理性

1、标的公司不同类型二氧化硅产品销售变动情况

报告期内，标的公司不同类型二氧化硅产品的销售金额、销售数量及 2024 年销量较 2023 年变动情况如下：

单位：万元、吨

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度			2023 年度	
	金额	数量	金额	数量	较上年销量变动情况	金额	数量
橡胶用二氧化硅	4,441.42	9,066.64	10,232.69	20,637.53	3,415.89	7,781.70	17,221.64
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	3,142.17	5,277.64	5,401.81	8,720.98	711.67	5,169.83	8,009.30
牙膏用二氧化硅	1,352.32	2,154.78	2,973.55	4,662.51	1,163.85	2,244.81	3,498.66
涂料用二氧化硅	1,521.86	2,389.71	2,786.81	4,276.91	2,439.91	1,369.39	1,837.01

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度			2023 年度	
	金额	数量	金额	数量	较上年销量变动情况	金额	数量
玻璃胶用二氧化硅	802.77	1,032.42	2,552.02	3,236.50	1,095.21	1,694.67	2,141.29
硅橡胶用二氧化硅	377.20	881.42	1,226.81	2,633.75	-1,479.37	1,804.85	4,113.12
轮胎用二氧化硅	539.58	1,007.92	1,233.69	2,303.36	203.24	1,176.41	2,100.12
饲料用二氧化硅	207.30	443.66	453.87	935.50	12.10	416.22	923.40
其他类	14.22	22.50	-		-24.19	27.83	24.19
合计	12,398.84	22,276.68	26,861.25	47,407.04	7,538.30	21,685.69	39,868.74

2024 年，标的公司二氧化硅产品销量较 2023 年增长 7,538.30 吨，增长主要来自橡胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板二氧化硅等，分别增长 3,415.89 吨、2,439.91 吨、1,163.85 吨、1,095.21 吨和 711.67 吨；同时硅橡胶用二氧化硅销量呈现较大幅度减少，减少 1,479.37 吨。

2024 年，标的公司不同类型二氧化硅产品销量变动的具体原因如下：

(1) 橡胶用二氧化硅

标的公司橡胶用二氧化硅产品主要用于制鞋行业，因二氧化硅具有良好的补强性、耐磨性、防滑性等，广泛应用于胶质鞋底。2024 年，受全球制鞋业行业景气度提升、中美贸易争端等因素影响，标的公司制鞋领域境外客户备货大幅增加，标的公司境外制鞋领域主要客户加久企业股份有限公司、台湾宝成国际集团是耐克、阿迪达斯、亚瑟士等品牌的代工企业，其旗下代工厂分布于越南、印度尼西亚等地，标的公司 2024 年对该等境外客户的销量分别较 2023 年增加 934.12 吨和 789.60 吨，是标的公司 2024 年橡胶用二氧化硅销量增加的主要原因。同时，2024 年，标的公司对泉州安踏鞋材有限公司、泉州泰亚鞋业有限公司、清远市新时代合成材料有限公司、厦门腾丰行新材料有限公司、东营斯坦达新材料有限公司、泉州日蒸荣新材料科技有限公司、泉州誉信化工有限公司等境内客户的销量也有所增加。

(2) 涂料用二氧化硅

二氧化硅作为高效消光剂在涂料工业中具有广泛的应用，在建筑涂料、织物涂料、乙烯涂料、军器涂料、墙纸涂料、聚氯乙烯塑料涂料等领域均有应用。据中国涂料工业协会统计，2024年中国涂料行业总产量3,534.1万吨，主营业务收入总额4,089.03亿元，为涂料用二氧化硅提供了广阔的市场空间。涂料工业对二氧化硅在均匀度、防沉降等方面要求较高，市场长期被国外品牌占据，近年来随着国内厂家的技术进步及成本优势，涂料用二氧化硅国产化替代加速，标的公司借此契机重点研发、积极拓展该领域产品，2024年标的公司涂料用二氧化硅销量较2023年增加2,439.91吨，增加主要来自天津龙华诚信粉体技术有限公司、广东海化化工有限公司、河北金昊纳米材料有限公司等客户，销量分别增加了840.00吨、420.00吨和389.66吨。

(3) 牙膏用二氧化硅

二氧化硅在牙膏中应用时间不长，在牙膏中主要用做摩擦剂和增稠剂。报告期内，标的公司积极开展牙膏用二氧化硅技术研发，获得了实用新型专利《一种二氧化硅合成釜内壁环弧升降铲汽结合清理装置及清理方式》，提高了牙膏用二氧化硅的质量，对产品的竞争力有一定的提升，有利于标的公司拓展牙膏领域市场。2024年标的公司牙膏用二氧化硅销量较2023年增加1,163.85吨，增加来自扬中格拉斯添加剂有限公司、青岛博瑞特硅能科技有限公司等客户，该等客户多为2023年新开发客户，标的公司产品在前期的配合过程中得到客户认可，2024年开始提量，销量分别增加775.18吨和448.10吨。

(4) 玻璃胶用二氧化硅

玻璃胶用二氧化硅主要用于高透明鞋底材料。2024年，标的公司玻璃胶用二氧化硅销量较2023年增加1,095.21吨，主要原因因为客户福建华瑞商贸有限公司、福建桃贝尔国际贸易有限公司销量分别增加652.44吨和167.00吨，该等客户为贸易商客户，其终端客户均为东南亚制鞋业企业，受益于全球制鞋业行业景气度提升订单增加。

(5) PE 蓄电池隔板二氧化硅

根据Statista统计数据，2024年，全球铅酸蓄电池市场规模达到549.24亿美元，同比增长10.5%，市场空间较大。使用沉淀法二氧化硅生产的PE蓄电池隔

板，主要应用于两轮电动车动力电池和汽车启动电瓶车用启动型铅酸蓄电池，相对于传统隔板（PVC）具有孔隙率大、高纯度、高抗氧化性、高防穿刺性、高防撕裂性、低电阻、耐候性好等优点，是目前蓄电池隔板中性能最佳的品种，能使铅酸蓄电池的各项技术性能指标有质的提高。同时，由于技术含量较高，生产难度大等原因，国内生产 PE 蓄电池隔板二氧化硅的企业较少，且标的公司参与了《蓄电池隔板用二氧化硅》（未发布）国家标准的制定，在 PE 蓄电池隔板二氧化硅领域有一定优势。得益于外部市场环境及标的公司技术优势，2024 年标的公司 PE 蓄电池隔板二氧化硅销量较 2023 年增加 711.67 吨，主要为客户施普瑞德材料科技(蚌埠)有限公司、福瑞道（青岛）工贸有限公司分别增加 593.32 吨和 116.76 吨。

（6）硅橡胶用二氧化硅

硅橡胶在建筑、电子电器、航空航天、纺织、轻工、医疗等下游行业都有应用，应用领域广泛，市场广阔。但是，近年来，房地产市场下行、硅橡胶产能过剩等因素影响，硅橡胶用二氧化硅市场呈现“内卷”式竞争，普遍存在价格低、货款回笼慢等情况，因此标的公司主动调整产品结构，主动降低销售单价相对较低的硅橡胶用二氧化硅的产销量，导致标的公司 2024 年硅橡胶用二氧化硅销量较 2023 年减少 1,479.37 吨。

2、同行业可比公司二氧化硅产品销售变动情况

报告期内，可比公司二氧化硅产品的销售金额、销售数量情况如下：

单位：万元、吨

公司名称	产品名称	主要应用领域	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
			金额	销量 ^注	金额	销量	金额	销量
金三江 (301059)	二氧化硅	牙膏、食品、药品、PE蓄电池隔板、硅橡胶、轮胎等	19,913.00	-	38,427.66	42,705.66	29,390.98	31,314.42
确成股份 (605183)	二氧化硅	轮胎、动物营养品、硅橡胶、牙膏、化妆品等	111,015.44	-	216,048.23	360,661.66	178,187.16	297,938.92
远翔新材 (301300)	二氧化硅	硅橡胶、牙膏、PE蓄电池隔板、涂料消光、消泡剂等	23,425.35	-	46,497.99	80,228.58	38,647.75	63,453.33
凌玮科技 (301373)	纳米二氧化硅	消光剂、吸附剂、防锈颜料、开口剂、硅溶胶等领域	22,032.40	-	46,489.54	25,680.77	41,024.87	22,339.15
联科科技 (001207)	二氧化硅	子午线绿色轮胎、动物饲料、蓄电池隔板、牙膏、硅橡胶等	53,196.16	-	99,427.86	211,093.49	75,268.14	166,861.47
新纳科技 (874343)	二氧化硅	轮胎、鞋类、硅橡胶、牙膏、医药等领域	41,272.49	-	89,984.36	166,213.43	80,297.25	150,990.32
标的公司	二氧化硅	橡胶、PE蓄电池隔板、牙膏、涂料、玻璃胶、硅橡胶、轮胎、饲料等	12,398.84	22,276.68	26,861.25	47,407.04	21,685.69	39,868.74

数据来源：可比公司定期报告。可比公司均未在2025年半年报等定期报告中披露销量数据；除远翔新材按应用领域简单分类外，其他可比公司均未按应用领域分类披露二氧化硅产品的销售金额及销售数量，因此无法分别应用领域与标的公司进行比较。

可比公司2024年销售金额、销售数量均较2023年有较大幅度增长，与标的公司趋势一致。

综上所述，报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的销量变动原因合理，2024年销量大幅增长具有合理性。

二、结合标的资产主要产品的定价机制、上游采购价格变化与产品售价变化之间的传导机制、同行业上市公司产品销售单价等，补充说明报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的销售单价水平、变动情况及其合理性

(一) 标的公司主要产品的定价机制、上游采购价格变化与产品售价变化之间的传导机制等

标的公司二氧化硅产品的定价模式为成本加成，即根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品基础价格，再根据不同行业应用领域、不同客户的产品性能要求、市场竞争程度、标的公司技术优势等差异，最终确定客户报价。标的公司会根据原材料成本波动情况决策是否进行产品价格调整，在原材料价格涨跌幅相对可控时，标的公司维持销售价格不变；在原材料价格出现一定涨幅时，标的公司会根据市场竞争情况与客户协商提高销售价格；在原材料价格出现较大降幅时，客户也会提出降低销售价格的要求。因此，标的公司产品销售单价变化相较于上游原材料采购价格变动的传导具有一定的滞后性。

(二) 标的公司不同类型二氧化硅产品的销售单价变动情况

报告期内，标的公司不同类型二氧化硅产品的销售单价情况如下：

单位：元/吨

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
橡胶用二氧化硅	4,898.64	4,958.29	4,518.56
PE蓄电池隔板用二氧化硅	5,953.75	6,194.04	6,454.78
牙膏用二氧化硅	6,275.91	6,377.58	6,416.20
涂料用二氧化硅	6,368.42	6,515.94	7,454.46
玻璃胶用二氧化硅	7,775.59	7,885.13	7,914.24
硅橡胶用二氧化硅	4,279.46	4,658.03	4,388.02
轮胎用二氧化硅	5,353.37	5,356.04	5,601.61
饲料用二氧化硅	4,672.54	4,851.63	4,507.41
其他类	6,319.67	-	11,504.42
整体销售均价	5,565.83	5,666.09	5,439.27

报告期内，标的公司二氧化硅产品销售单价分别为 5,439.27 元/吨、5,666.09 元/吨和 5,565.83 元/吨，整体较为稳定。

报告期内，标的公司对不同类型二氧化硅产品调价策略情况如下：

1、PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅产品

标的公司 PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅产品均为使用成本较高的低铁石英砂生产的精品二氧化硅产品，产品定价相对其他应用领域产品较高。

在 PE 蓄电池隔板二氧化硅领域，标的公司是国家标准《蓄电池隔板用二氧化硅》（未发布）的参与者之一，有较为明显的技术优势；国内能批量生产 PE 蓄电池隔板用二氧化硅的厂家仅 2 家，除标的公司外，另一家企业生产规模较小，因此无论是生产技术还是生产规模，标的公司在该行业应用领域都有优势。同时，标的公司的二氧化硅产品在 PE 蓄电池隔板生产中是主要原材料之一，在客户可选择的替代品较少的情况下，标的公司不会主动降价，而是以更稳定的质量、更好的交期服务客户。

在玻璃胶、涂料、牙膏行业应用领域，二氧化硅分别是补强剂、消光剂、摩擦剂、成孔剂等辅材，在各行业应用领域中发挥不可或缺的功能。同时标的公司上述行业客户又较为分散，向单一客户销售金额占其年销售总额比例一般在 5% 以下，因此标的公司对上述行业客户也不会主动降价。

报告期内，PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅产品销售单价整体呈现下降趋势，主要是受纯碱、煤炭等主要原材料及能源价格下行影响，但降幅相对较小。

2、硅橡胶用二氧化硅

硅橡胶用二氧化硅虽然也属于低铁的精品二氧化硅产品，但销售单价低于 PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅产品，主要原因因为该行业市场呈现“内卷”式竞争，主要竞争对手降价时，标的公司不得不采取跟随降价策略，但标的公司同时主动降低该行业应用领域产品

的产销量。2024 年，标的公司硅橡胶用二氧化硅产品销售单价较 2023 年小幅上涨，不降反升，主要原因因为标的公司主动调整产品结构，主动降低销售单价相对较低的产品型号的产销量。

3、橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅

报告期内，橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅产品销售单价相对其他行业（除硅橡胶用二氧化硅）较低，主要原因为：（1）橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅产品均为采用成本较低的普通石英砂（含铁量较高）生产的二氧化硅产品，销售单价整体较含铁量较低的精品二氧化硅产品低；（2）橡胶行业、轮胎行业、饲料行业是二氧化硅需求量较大的行业应用领域，该等领域客户通常特点为需求量大，性能要求不高等，普遍对价格较为敏感；（3）橡胶行业、轮胎行业、饲料行业对二氧化硅产品性能要求通常不高，技术门槛相对较低，市场参与者也多，市场竞争相对激烈。

由于市场需求规模大，标的公司产能规模有限，因此标的公司对橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅产品采取维持一定规模用以分摊固定成本的经营策略，仅选择性的服务支付货款较顺利、商业信誉好的客户，市场价格变动时，为维持客户现有采购量也会相应调整价格。标的公司橡胶用二氧化硅 2024 年销售单价较上年有小幅上涨 439.73 元/吨，主要原因为橡胶用二氧化硅境外销售金额占该领域销售额的比重由 2023 年的 25.65% 提高到 2024 年的 33.31%，境外销售单价较高；标的公司饲料用二氧化硅 2024 年销售单价较上年小幅上涨 344.22 元/吨，主要原因为 2024 年饲料用二氧化硅市场需求较好，整体呈现量价齐升的状况，标的公司在产能受限的情况下，一方面进行了产品提价，另一方面主动调整饲料用二氧化硅的客户结构，减少了与部分售价相对较低的客户的合作。

（三）同行业上市公司产品销售单价

报告期内，同行业可比公司二氧化硅产品销售单价情况如下：

单位：元/吨

公司名称	2024 年度	2023 年度
金三江（301059）	8,998.26	9,385.77
确成股份（605183）	5,990.33	5,980.66

公司名称	2024 年度	2023 年度
远翔新材（301300）	5,795.69	6,090.74
凌玮科技（301373）	18,102.86	18,364.56
联科科技（001207）	4,710.13	4,510.82
新纳科技（874343）	5,413.78	5,318.04
标的公司	5,666.09	5,439.27

数据来源：可比公司定期报告。

注：可比公司未披露 2025 年 1-6 月二氧化硅销售数量，因此无法计算其销售单价。

从整体水平看，报告期内，标的公司销售单价与确成股份、远翔新材、联科科技、新纳科技相近，凌玮科技、金三江相对较高。凌玮科技销售单价高于标的主要原因为：（1）凌玮科技产品主要应用于涂料工业领域，其客户为立邦、三棵树等知名涂料厂家，而标的公司客户主要为涂料工业供应链企业，且其最终客户为非知名涂料厂家，（2）凌玮科技生产、销售为纳米二氧化硅、纳米氧化铝等纳米新材料，产品存在差异；金三江销售单价高于标的主要原因为：金三江产品主要用于牙膏领域，其客户为高露洁、云南白药、冷酸灵、舒客、宝洁等知名牙膏厂家，而标的公司客户主要为牙膏领域供应链企业，且其最终客户为非知名牙膏厂家。

从销售价格变动情况看，报告期内，可比公司销售单价变动幅度微小，整体较为稳定，与标的公司不存在显著差异。

综上所述，报告期各期标的资产不同类型二氧化硅产品的销售单价水平、变动情况具有合理性。

三、报告期内标的资产各季度主营业务收入存在一定差异的原因，申请文件关于标的资产主要产品无明显季节性特征的表述是否准确

报告期内，标的公司主营业务收入按季度分类如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	6,372.52	51.40%	5,800.32	21.59%	3,946.08	18.20%
第二季度	6,026.32	48.60%	7,274.83	27.08%	5,267.92	24.29%
第三季度	-	-	6,805.12	25.33%	5,704.17	26.30%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第四季度	-	-	6,980.98	25.99%	6,767.51	31.21%
合计	12,398.84	100.00%	26,861.25	100.00%	21,685.69	100.00%

报告期内，标的资产各季度主营业务收入存在一定差异的主要原因为：（1）标的公司二氧化硅产品应用于橡胶、PE 蓄电池隔板、牙膏、涂料、玻璃胶、硅橡胶、轮胎、饲料等下游行业应用领域，行业分布广泛，分散了受下游行业应用领域的季节性影响；（2）通常情况下，因受春节假期员工返乡等影响，标的公司一季度生产量、销售量通常略低于二、三、四季度；（3）2025 年一季度销售高于二季度，主要原因为 2025 年 2 月起美国总统特朗普签署多项行政命令调整美国对外贸易政策，对美国进口产品加征关税，部分境外客户或终端销售在美国的境内客户提前备货增加所致。

综上所述，报告期内，受多种因素影响，标的公司产品无明显的季节性特征，申请文件关于标的资产主要产品无明显季节性特征的表述准确。

四、标的资产主要原材料及能源采购单价变化的原因，与市场价格、同行业上市公司采购价格是否存在较大差异，如是，请说明合理性

报告期，标的公司主要原材料和能源采购价格变动如下：

单位：吨、元/吨

名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
纯碱	10,973.27	1,352.02	18,831.93	1,713.41	16,543.57	2,307.40
硫酸	10,111.51	592.19	21,797.33	427.22	18,034.39	310.49
石英砂	22,481.10	310.64	38,458.67	312.45	33,741.97	334.29
固体水玻璃	1,081.60	1,479.71	14,274.54	1,725.60	6,389.15	1,812.74
煤	24,305.14	837.16	47,559.73	964.70	45,142.65	1,099.84

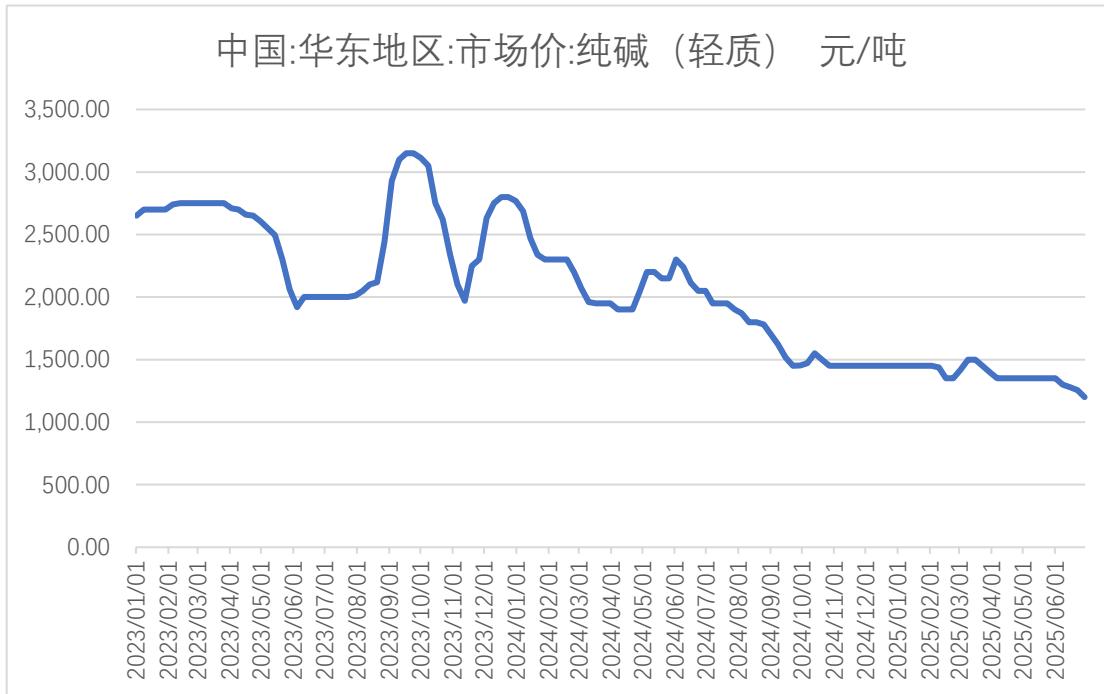
（一）主要原材料及能源价格变化原因

1、纯碱

报告期内，标的资产纯碱采购单价分别为 2,307.40 元/吨、1,713.41 元/吨、1,352.02 元/吨，呈现较大幅度的下降，主要原因因为低成本天然碱生产技术突破、

供给大幅增加以及纯碱需求端相对疲软，导致纯碱市场整体产能过剩，纯碱市场价格大幅下降。

报告期内，华东地区纯碱（轻质）市场价格变动情况如下图所示：



数据来源：WIND

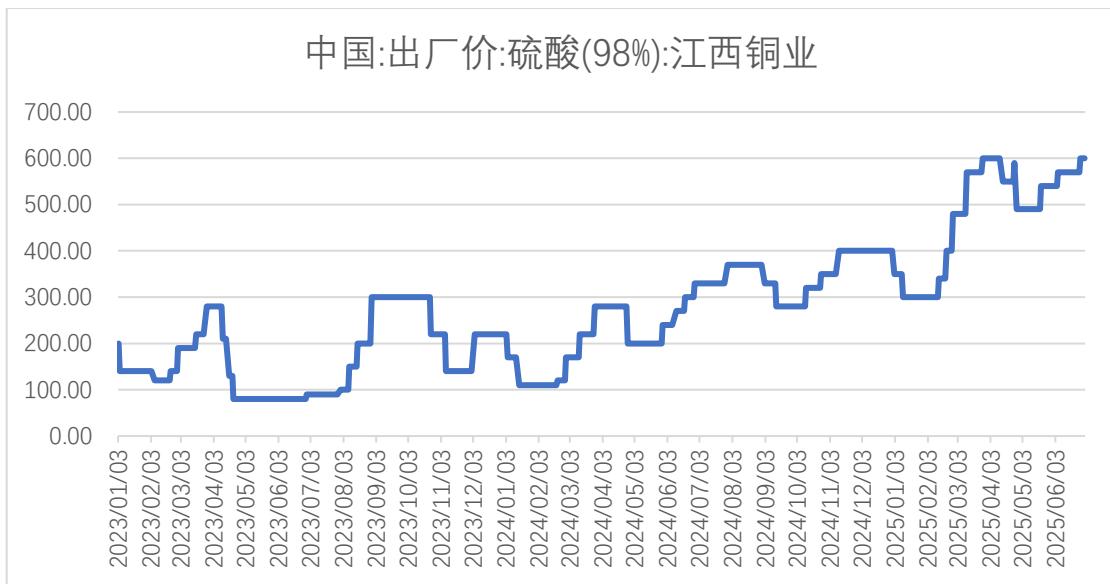
2023 年华东地区纯碱（轻质）市场价格最低 1,920 元/吨，最高 3,150 元/吨，平均 2,516.65 元/吨；2024 年华东地区纯碱（轻质）市场价格最低 1,450 元/吨，最高 2,687.50 元/吨，平均 1,879.46 元/吨；2025 年 1-6 月华东地区纯碱（轻质）市场价格最低 1,200 元/吨，最高 1,500 元/吨，平均 1,378.60 元/吨。2023 年至 2025 年 1-6 月，华东地区纯碱（轻质）市场价格前期呈现高位震荡，后期呈现逐步下降趋势。

报告期内，标的公司纯碱采购价格水平、变动趋势与华东地区市场价格相符。

2、硫酸

报告期内，标的资产硫酸采购单价分别为 310.49 元/吨、427.22 元/吨、592.19 元/吨，呈现逐步上升趋势，主要原因为中国铜冶炼厂减产造成副产品硫酸相应减产，推动硫酸市场价格上涨。

报告期内，国内硫酸出厂价格（江西铜业）变动情况如下图所示：



数据来源：WIND

2023 年江西铜业硫酸（98%）出厂价格最低 80 元/吨，最高 300 元/吨，平均为 168.96 元/吨；2024 年江西铜业硫酸（98%）出厂价格最低 110 元/吨，最高 400 元/吨，平均为 280.88 元/吨；2025 年 1-6 月江西铜业硫酸（98%）出厂价格最低 300 元/吨，最高 600 元/吨，平均为 482.33 元/吨。2023 年至 2025 年 1-6 月，江西铜业硫酸（98%）出厂价格整体呈现波动上行趋势。

标的公司硫酸采购价格为到厂价格（含运费等），剔除运费及供应商利润等因素，报告期内，标的公司硫酸采购价格水平、变动趋势与江西铜业硫酸出厂价格相符。

3、石英砂

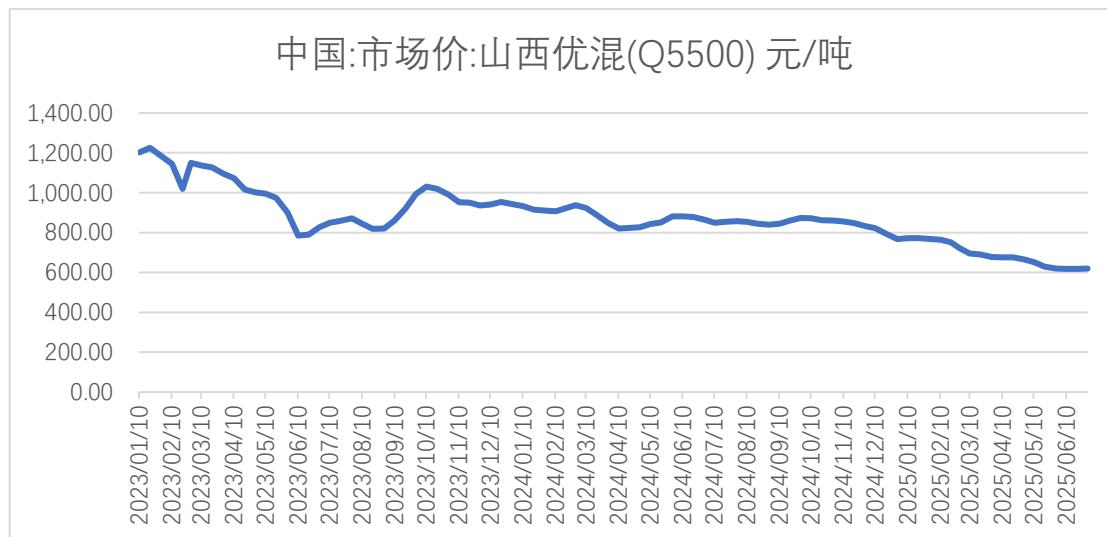
报告期内，标的资产石英砂采购单价分别为 334.29 元/吨、312.45 元/吨和 310.64 元/吨，整体相对比较稳定。

4、固体水玻璃

报告期内，标的资产固体水玻璃采购单价分别为 1,812.74 元/吨、1,725.60 元/吨、1,479.71 元/吨，固体水玻璃的主要原材料是纯碱和石英砂，主要能源为煤炭，固体水玻璃市场价格受到纯碱、煤炭价格下降的影响呈现下降趋势。

5、煤炭

报告期内，标的资产煤炭采购单价分别为 1,099.84 元/吨、964.70 元/吨、837.16 元/吨，呈现下降趋势，煤炭是重要的大宗商品，报告期内煤炭市场价格处于下降通道，标的公司煤炭采购单价也呈现下降趋势。报告期内，国内煤炭（山西优混）市场价格变动情况如下图所示：



数据来源：WIND

2023 年煤炭（山西优混）市场价格最低 785.60 元/吨，最高 1,225.00 元/吨，平均为 971.78 元/吨；2024 年煤炭（山西优混）市场价格最低 767.90 元/吨，最高 938.00 元/吨，平均为 860.62 元/吨；2025 年 1-6 月煤炭（山西优混）市场价格最低 618.00 元/吨，最高 772.70 元/吨，平均为 683.39 元/吨。2023 年至 2025 年 1-6 月，煤炭（山西优混）市场价格处于下行通道中，价格持续下降。

报告期内，标的公司煤炭采购价格水平、变动趋势与煤炭（山西优混）市场价格相符。

综上所述，报告期内，标的公司纯碱、硫酸、煤炭等主要原材料和能源采购单价与国内现货市场价格不存在重大差异。

（二）与同行业可比公司比较情况

报告期内，除新纳科技在《浙江新纳材料科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中披露了主要原材料硅酸钠（固体水玻璃）、硫酸，以及主要能源煤炭的采购价格外，其他可比公司均未披露主要原材料和能源采购价格。报告期内，标的公司和新纳科技硅酸钠、硫酸和煤炭的采购单价比较情况如下：

单位：元/吨

主要原材料或能源	公司名称	2024 年度	2023 年度
硅酸钠	新纳科技（874343）	1,676.07	1,802.23
	标的公司	1,725.60	1,812.74
硫酸	新纳科技（874343）	400.34	291.86
	标的公司	427.22	310.49
煤炭	新纳科技（874343）	924.24	1,101.45
	标的公司	964.70	1,099.84

注：新纳科技未披露主要原材料和能源 2025 年 1-6 月采购价格。

报告期内，标的公司和新纳科技硅酸钠、硫酸和煤炭的采购单价不存在重大差异。

综上所述，报告期内，标的资产主要原材料及能源采购单价变化原因合理，与市场价格、同行业上市公司采购价格不存在较大差异。

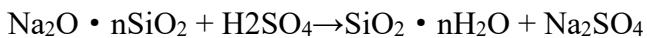
五、结合标的资产二氧化硅产品的生产需求情况，补充说明主要原材料及能源的采购、消耗数量的合理性，主营业务成本的核算是否完整

标的公司以沉淀法生产二氧化硅的工艺流程主要分为两个生产环节：

第一个生产环节为硅酸钠（固体水玻璃）生产环节，即外购石英砂、纯碱等原材料，在窑炉中煅烧生产硅酸钠，化学反应方程式如下：



第二个生产环节为二氧化硅（白炭黑）生产环节，即以自产或外购的固体水玻璃、硫酸为原材料，在合成釜中反应生成二氧化硅，化学反应方程式如下：



上述两个生产环节均使用煤炭作为能源。除上述两个生产环节外，研发过程中也会消耗固体水玻璃、硫酸等原材料及煤炭等能源。

1、各生产环节的原材料采购、消耗数量情况

单位：吨

生产环节	物料名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
硅酸钠生产环节	石英砂	本期采购量	22,481.10	38,458.67	33,741.97
		本期消耗量	22,471.55	38,437.79	34,889.77
		配比	99.96%	99.95%	103.40%
	纯碱	本期采购量	10,973.27	18,831.93	16,543.57
		本期消耗量	10,979.27	18,678.93	16,717.32
		配比	100.05%	99.19%	101.05%
二氧化硅生产环节	硅酸钠	本期自产量	26,965.86	46,125.35	41,867.74
		本期采购量	1,081.60	14,274.54	6,389.15
		本期生产消耗量	26,829.26	58,237.69	48,224.10
		本期研发消耗量	838.00	1,796.30	1,107.49
		配比	98.64%	99.39%	102.23%
	硫酸	本期采购量	10,111.51	21,797.33	18,034.39
		本期生产消耗量	9,862.59	20,952.60	17,803.40
		本期研发消耗量	304.92	648.73	402.99
		配比	100.55%	99.10%	100.95%

注：配比=本期消耗量（或本期消耗总量）/本次采购量（或本次采购量+本期自产量）。

报告期内，标的公司石英砂、纯碱、固体硅酸钠、硫酸等主要原材料的采购、消耗数量不存在重大差异，具有合理性。

2、能源的采购、消耗数量情况

单位：吨

能源名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
煤炭	本期采购量	24,305.14	47,559.73	45,142.65
	硅酸钠生产环节消耗量	5,602.33	10,227.51	9,523.22
	二氧化硅生产环节消耗量	17,975.88	36,878.87	34,628.22
	研发消耗量	589.09	1,240.18	934.23
	配比	99.43%	101.65%	99.87%

注：配比=本期消耗总量/本次采购量。

报告期内，标的公司主要能源煤炭的采购、消耗数量不存在重大差异，具有合理性。

3、分别生产环节的主要原材料、能源消耗量与产出量配比情况

单位：吨

生产环节	名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
硅酸钠生产环节	硅酸钠	产出量	26,965.86	46,125.35	41,867.74
	石英砂	消耗量	22,471.55	38,437.79	34,889.77
		配比	0.83	0.83	0.83
	纯碱	消耗量	10,979.27	18,678.93	16,717.32
		配比	0.41	0.40	0.40
	煤炭	消耗量	5,602.33	10,227.51	9,523.22
		配比	0.21	0.22	0.23
二氧化硅生产环节	二氧化硅	产出量	22,480.20	47,356.08	40,119.81
	硅酸钠	消耗量	26,829.26	58,237.69	48,224.10
		配比	1.19	1.23	1.20
	硫酸	消耗量	9,862.59	20,952.60	17,803.40
		配比	0.44	0.44	0.44
	煤炭	消耗量	17,975.88	36,878.87	34,628.22
		配比	0.80	0.78	0.86

注：配比=消耗量/产出量。

报告期内，标的公司主要原材料、能源的消耗量与相应的半成品、成品的产出量配比关系比较稳定，具有合理性。

综上所述，报告期内，标的公司主要原材料、能源的采购、销售数量勾稽关系合理，主要原材料、能源的消耗量与相应半成品、产品的产出量配比关系合理，主营业务的成本核算完整。

六、结合标的资产与客户、供应商的议价能力，产品定价机制，主要产品单价、单位成本、销售数量与结构变化等，补充说明标的资产不同类型二氧化硅产品毛利率水平的合理性，2023 年毛利率低于同行业可比公司且存在一定差距以及报告期内毛利率大幅上升的合理性

(一) 结合标的资产与客户、供应商的议价能力，产品定价机制，主要产品单价、单位成本、销售数量与结构变化等，补充说明标的资产不同类型二氧化硅产品毛利率水平的合理性

1、标的资产与客户的议价能力情况

标的公司二氧化硅产品在各应用领域实际用途、技术指标要求以及对各行业客户议价能力如下：

产品类别	蓄电池隔板	玻璃胶	涂料	牙膏	硅橡胶	橡胶	轮胎	饲料
应用领域	生产蓄电池隔板	生产高端鞋材	生产各行业适用涂料	生产各类型牙膏产品	生产各类型硅橡胶	生产普通鞋材	生产轮胎	生产饲料
二氧化硅用途	成孔剂	补强剂	消光剂	摩擦剂	补强剂	补强剂	补强剂	载体
技术指标要求	比表面积、吸油值、金属离子含量和平均粒径。制品的成孔率和电阻值	比表面积、铁等金属离子含量。制品的抗黄变度	吸油值、孔容，制品的防沉度、透明度	摩擦值、吸水量、白度和微生物指标	比表面积、白度。制品的抗黄变度，色相	比表面积、吸油值。制品的透明度、分散性、拉伸强度、拉伸强度、硬度、硬度	比表面积、吸油值。制品的分散性、拉伸强度、硬度、摩耗	制品的吸附性、流动性
标的公司该行业客户数量	14 个	59 个	34 个	50 个	40 个	151 个	9 个	20 个
标的公司该行业客户平均采购金额	570-700 万元/年	30-70 万元/年	100-150 万元/年	60-100 万元/年	50-90 万元/年	70-120 万元/年	160-250 万元/年	30-60 万元/年

产品类别	蓄电池隔板	玻璃胶	涂料	牙膏	硅橡胶	橡胶	轮胎	饲料
标的公司在对应用领域竞争情况	无上市公司，标的公司产品对标外国进口产品，国内另有1家民营成品研磨企业	无上市公司，标的公司产品对标外国进口产品，国内另有2家民营企业	上市公司凌伟科技该应用领域龙头企业	上市公司金三江该应用领域龙头企业	上市公司远翔新材、新三板公司新纳科技该应用领域有一定规模	新三板公司新纳科技该应用领域有一定规模	上市公司远翔新材、新三板公司新纳科技等该应用领域龙头企业	上市公司联科科技等该应用领域龙头企业
二氧化硅在该应用领域市场规模	行业规模适中	行业规模适中	行业规模较大	行业规模较大	行业规模较大	行业规模非常大	行业规模非常大	行业规模非常大
二氧化硅生产企业对应用领域竞争情况	竞争相对适中	竞争相对适中	竞争相对适中	竞争相对适中	竞争相对激烈	竞争相对激烈	竞争相对激烈	竞争相对激烈
对客户的议价能力	由于竞争对手少，标的公司对客户议价能力相对较强	由于竞争对手少，客户采购量小，标的公司对客户议价能力相对较强	由于客户采购量小，产品有一定技术门槛，标的公司对客户议价能力相对较强		市场参与者较多，且存在多家行业龙头企业参与竞争，竞争相对激烈，产品技术门槛整体不高，标的公司对下游客户议价能力相对偏弱			

由于标的公司产能有限，产品供不应求，为有效利用现有产能，标的公司重点发展蓄电池隔板行业、玻璃胶行业、涂料行业以及牙膏行业等竞争相对适中、对二氧化硅产品有相对较高的技术指标要求、下游客户较为分散的行业，以提升标的公司对客户的整体议价能力和盈利水平。

硅橡胶行业、橡胶行业、轮胎行业、饲料行业有着二氧化硅生产企业众多、竞争激烈，有几家龙头上市公司同时在该等行业竞争，对二氧化硅产品技术要求

相对较低的特点，正是基于上述特点，标的公司上述行业的客户对价格更为敏感。标的公司对上述行业客户议价能力相对偏弱。

2、标的资产与供应商的议价能力情况

标的资产对上游供应商的议价能力相对较强，主要体现在：（1）在标的公司产品成本中占比较高的纯碱和煤炭均为大宗商品，市场供应充足，价格信息透明，供应商竞争激烈。（2）标的公司用量较大的石英砂为普通原材料，生产技术简单，市场供应非常充足。（3）标的公司不断考察市面上供应商的产品售价及质量，并根据实际生产要求调整供应商结构，更换供应商成本低。

3、标的公司针对产品的定价机制

标的公司二氧化硅产品的定价模式为成本加成，即根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品基础价格，再根据不同的行业应用领域、不同客户的产品性能要求、市场竞争程度、标的公司技术优势等差异，最终确定客户报价。标的公司产品的定价机制、调价策略详细参见本题二、（一）的相关回复。

4、标的公司主要产品单价、单位成本、销售数量与结构变化情况

报告期内，标的资产不同类型二氧化硅产品销售收入、销售成本及销量情况如下：

单位：万元、吨

期间	项目	销售收入	总成本	数量
2025 年 1-6 月	橡胶用二氧化硅	4,441.42	2,996.76	9,066.64
	PE 蓄电池隔板用二氧化硅	3,142.17	2,099.63	5,277.64
	牙膏用二氧化硅	1,352.32	877.46	2,154.78
	涂料用二氧化硅	1,521.86	960.65	2,389.71
	玻璃胶用二氧化硅	802.77	418.20	1,032.42
	硅橡胶用二氧化硅	377.20	303.69	881.42
	轮胎用二氧化硅	539.58	335.24	1,007.92
	饲料用二氧化硅	207.30	144.02	443.66
	其他类	14.22	8.00	22.50
合计		12,398.84	8,143.65	22,276.68
2024 年度	橡胶用二氧化硅	10,232.69	7,300.30	20,637.53

期间	项目	销售收入	总成本	数量
2023 年度	PE 蓄电池隔板用二氧化硅	5,401.81	3,985.99	8,720.98
	牙膏用二氧化硅	2,973.55	2,084.21	4,662.51
	涂料用二氧化硅	2,786.81	1,850.76	4,276.91
	玻璃胶用二氧化硅	2,552.02	1,455.69	3,236.50
	硅橡胶用二氧化硅	1,226.81	986.14	2,633.75
	轮胎用二氧化硅	1,233.69	860.76	2,303.36
	饲料用二氧化硅	453.87	344.84	935.50
	其他类	-	-	-
	合计	26,861.25	18,868.68	47,407.04
2025 年 1-6 月	橡胶用二氧化硅	7,781.70	6,716.93	17,221.64
	PE 蓄电池隔板用二氧化硅	5,169.83	4,214.45	8,009.30
	牙膏用二氧化硅	2,244.81	1,814.20	3,498.66
	涂料用二氧化硅	1,369.39	958.19	1,837.01
	玻璃胶用二氧化硅	1,694.67	1,090.68	2,141.29
	硅橡胶用二氧化硅	1,804.85	1,672.62	4,113.12
	轮胎用二氧化硅	1,176.41	887.42	2,100.12
	饲料用二氧化硅	416.22	386.28	923.40
	其他类	27.83	12.64	24.19
	合计	21,685.69	17,753.42	39,868.74

报告期内，标的资产不同类型二氧化硅产品销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/吨

期间	项目	单价	单位成本	毛利率
2025 年 1-6 月	橡胶用二氧化硅	4,898.64	3,305.26	32.53%
	PE 蓄电池隔板用二氧化硅	5,953.75	3,978.35	33.18%
	牙膏用二氧化硅	6,275.91	4,072.15	35.11%
	涂料用二氧化硅	6,368.42	4,019.93	36.88%
	玻璃胶用二氧化硅	7,775.59	4,050.67	47.91%
	硅橡胶用二氧化硅	4,279.46	3,445.47	19.49%
	轮胎用二氧化硅	5,353.37	3,326.09	37.87%
	饲料用二氧化硅	4,672.54	3,246.24	30.53%

期间	项目	单价	单位成本	毛利率
	其他类	6,319.67	3,557.55	43.71%
	合计	5,565.84	3,655.68	34.32%
2024 年度	橡胶用二氧化硅	4,958.29	3,537.39	28.66%
	PE 蓄电池隔板用二氧化硅	6,194.04	4,570.57	26.21%
	牙膏用二氧化硅	6,377.58	4,470.15	29.91%
	涂料用二氧化硅	6,515.94	4,327.34	33.59%
	玻璃胶用二氧化硅	7,885.13	4,497.73	42.96%
	硅橡胶用二氧化硅	4,658.03	3,744.24	19.62%
	轮胎用二氧化硅	5,356.04	3,736.96	30.23%
	饲料用二氧化硅	4,851.63	3,686.14	24.02%
	其他类	-	-	-
	合计	5,666.09	3,980.14	29.76%
2023 年度	橡胶用二氧化硅	4,518.56	3,900.29	13.68%
	PE 蓄电池隔板用二氧化硅	6,454.78	5,261.94	18.48%
	牙膏用二氧化硅	6,416.20	5,185.41	19.18%
	涂料用二氧化硅	7,454.46	5,216.06	30.03%
	玻璃胶用二氧化硅	7,914.24	5,093.56	35.64%
	硅橡胶用二氧化硅	4,388.02	4,066.54	7.33%
	轮胎用二氧化硅	5,601.61	4,225.56	24.57%
	饲料用二氧化硅	4,507.41	4,183.25	7.19%
	其他类	11,504.42	5,226.83	54.57%
	合计	5,439.27	4,452.97	18.13%

5、标的资产不同类型二氧化硅产品毛利率水平情况

由于不同的行业应用领域的市场竞争程度不同，标的公司在不同行业应用领域的竞争优势及对应的定价机制、调价策略不同，不同行业应用领域对二氧化硅产品的性能指标要求不同造成所使用的原材料、生产工艺也有一定的区别，因此造成报告期各期不同类型产品的销售单价、单位成本及毛利率存在差异。

不同类型产品的销售单价、销售成本及毛利率差异及具体原因如下：

(1) PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅产品及其他类

标的公司 PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅产品及其他类销售单价、单位成本高于其他行业，毛利率也相对较高，主要原因：

①该等行业应用领域的竞争对手较少，市场竞争适中，标的公司有一定的议价能力；

②标的公司在 PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅等行业应用领域有一定的技术优势，如标的公司在 PE 蓄电池隔板二氧化硅领域是行业内技术和规模领先企业，又如标的公司玻璃胶用二氧化硅产品在透明度、耐黄变等方面具有独特优势，牙膏用二氧化硅产品在吸水性强、摩擦值范围广等；

③该等类型产品均为使用成本较高的低铁石英砂生产的精品二氧化硅产品，无论是产品定价，还是单位成本均相对较高。

(2) 橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅

报告期内，橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅产品销售单价、单位成本低于其他行业（除硅橡胶用二氧化硅），毛利率水平也相对较低，主要原因：

①该等下游行业应用领域市场规模较大，客户通常特点为需求量大，性能要求不高等，普遍对价格较为敏感；

②该等下游行业应用领域对二氧化硅产品性能要求通常不高，技术门槛相对较低，市场参与者较多，且存在多家二氧化硅行业龙头企业参与竞争，竞争相对激烈；

③该等类型产品均为采用成本较低的普通石英砂（含铁量较高）生产的二氧化硅产品，也是销售单价、单位成本相对较低的原因之一；

④标的公司对该等类型产品采取维持一定规模用以分摊固定成本的经营策略，仅选择性的服务支付货款较顺利、商业信誉好的客户；

⑤2024 年、2025 年 1-6 月，标的公司橡胶用二氧化硅产品能维持较好的销售单价及毛利率主要原因为，该领域有一定比例的外销，外销单价较高，且该领域产销规模最大，有效的拉低了单位成本。

(3) 硅橡胶用二氧化硅

硅橡胶用二氧化硅毛利率是所有行业应用领域中最低的，主要原因为该行业市场呈现“内卷”式竞争，主要竞争对手降价时，标的公司不得不采取跟随降价策略，但标的公司同时主动降低该行业应用领域产品的产销量。

(二) 2023 年毛利率低于同行业可比公司且存在一定差距以及报告期内毛利率大幅上升的合理性。

1、2023 年毛利率低于同行业可比公司且存在一定差距

(1) 2023 年标的公司销售单价、单位成本及与可比公司比较情况

2023 年，标的公司与同行业可比公司二氧化硅产品销售单价、单位成本对比情况如下：

单位：元/吨

公司名称	产品类型	项目	2023 年度
金三江（301059）	二氧化硅	销售单价	9,385.77
		单位成本	6,303.06
确成股份（605183）	二氧化硅	销售单价	5,980.66
		单位成本	3,920.64
远翔新材（301300）	二氧化硅	销售单价	6,090.74
		单位成本	4,845.88
凌玮科技（301373）	纳米新材料	销售单价	18,364.56
		单位成本	10,325.90
联科科技（001207）	二氧化硅	销售单价	4,510.82
		单位成本	3,542.90
新纳科技（874343）	二氧化硅	销售单价	5,318.04
		单位成本	4,378.95
标的公司	二氧化硅	销售单价	5,439.27
		单位成本	4,452.97

凌玮科技主要为纳米二氧化硅、纳米氧化铝等纳米新材料，其销售单价、单位成本均远高于其他同行业可比公司及标的公司。

金三江产品主要用于牙膏领域，其客户为高露洁、云南白药、冷酸灵、舒客、宝洁等知名牙膏厂家，其二氧化硅产品需要研磨、改性等深加工，因此其销售单价、单位成本均略高于其他同行业可比公司及标的公司。

剔除凌玮科技、金三江后，2023 年其余可比公司销售单价、单位成本平均值与标的公司比较情况如下：

单位：元/吨

项目	可比公司平均值	标的公司
销售单价	5,475.07	5,439.27
单位成本	4,172.09	4,452.97

2023 年，标的公司销售单价略低于剔除凌玮科技、金三江后的其余可比公司销售单价平均值，标的公司单位成本高于其余可比公司单位成本，是标的公司毛利率显著低于可比公司的主要原因。

(2) 2023 年标的公司单位成本构成及与可比公司比较情况

剔除凌玮科技、金三江后，2023 年其余可比公司单位成本构成及与标的公司比较情况如下：

单位：元/吨

可比公司	项目	金额	占比
确成股份	材料费	2,218.34	56.58%
	人工费	185.90	4.74%
	制造费用	424.27	10.82%
	燃料动力	1,092.13	27.86%
	合计	3,920.64	100.00%
远翔新材	材料	2,652.06	54.73%
	人工	225.45	4.65%
	制造费用及其他	1,968.37	40.62%
	合计	4,845.88	100.00%
新纳科技	直接材料	2,282.59	52.13%

可比公司	项目	金额	占比
标的公司	直接人工	208.66	4.76%
	制造费用	423.66	9.67%
	能源费用	1,174.90	26.83%
	运费	289.15	6.60%
	合计	4,378.95	100.00%
标的公司	直接材料	1,930.12	43.34%
	直接人工	249.57	5.60%
	制造费用	716.68	16.09%
	燃料及动力	1,239.50	27.84%
	运费及出口费用	317.09	7.12%
	合计	4,452.97	100.00%

数据来源：可比公司年报等，联科科技未分别产品类别披露营业成本构成，因此未纳入比较。

2023 年，标的公司直接人工、制造费用合计为 966.25 元/吨，远高于确成股份、新纳科技的 610.17 元/吨和 632.32 元/吨，主要原因因为 2023 年标的公司生产设备、人员规模均按产能 45,000 吨配备，但当年实际产量、销量仅有 40,119.81 吨和 39,868.74 吨，拉高了单位直接人工、制造费用。

2023 年，标的公司燃料及动力为 1,239.50 元/吨，高于确成股份、新纳科技的 1,092.13 元/吨和 1,174.90 元/吨，主要原因因为：一方面是由于实际产量、销量规模不足拉高了单位耗煤量，另一方面三车间供热系统存在故障，燃煤损耗增加。

综上，2023 年标的公司实际产量、销量不及产能，造成单位直接人工、制造费用及燃料及动力等高于可比公司，是标的公司 2023 年毛利率低于可比公司且存在一定差距的具体原因，具有合理性。

2、报告期内毛利率大幅上升的合理性

报告期内，标的公司二氧化硅产品销售单价、单位成本及毛利情况如下：

单位：元/吨

期间	单价	单位成本	毛利率
2025 年 1-6 月	5,565.84	3,655.68	34.32%
2024 年度	5,666.09	3,980.14	29.76%
2023 年度	5,439.27	4,452.97	18.13%

报告期内，标的公司二氧化硅产品销售单价分别为 5,439.27 元/吨、5,666.09 元/吨和 5,565.84 元/吨，整体较为稳定；报告期内，标的公司二氧化硅单位成本分别为 4,452.97 元/吨、3,980.14 元/吨和 3,336.50 元/吨，呈现连续、大幅下降情况，是报告期内毛利率大幅上升的主要原因。

报告期内，标的公司二氧化硅产品单位成本构成及变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
直接材料	1,436.70	-325.49	1,762.19	-167.92	1,930.12
直接人工	286.87	44.40	242.47	-7.10	249.57
燃料及动力	916.14	-36.74	952.88	-286.63	1,239.50
制造费用	745.58	29.12	716.45	-0.23	716.68
运费及出口费用	270.40	-35.75	306.15	-10.94	317.09
合计	3,655.68	-324.46	3,980.14	-472.82	4,452.97

2024 年，标的公司单位成本较 2023 年下降 472.82 元/吨，其中直接材料成本下降 167.92 元/吨，燃料及动力成本下降 286.63 元/吨。造成上述变化的主要原因如下：（1）受低成本天然碱生产技术突破及纯碱需求相对疲软等因素影响，纯碱市场价格大幅下跌，标的公司纯碱采购单价由 2023 年的 2,307.40 元/吨降至 2024 年的 1,713.41 元/吨，是直接材料成本下降的主要原因；（2）报告期内，煤炭市场价格持续走低，标的公司煤炭采购单价由 2023 年的 1,099.84 元/吨降至 2024 年的 964.70 元/吨，从而带动燃料及动力成本下降。

2025 年 1-6 月单位成本较 2024 年下降了 324.46 元/吨，这主要是因为直接材料成本减少了 325.49 元/吨。这一下降主要源于纯碱市场价格的持续走低，导致标的公司纯碱的采购价格从 2024 年的 1,713.41 元/吨降至 1,352.02 元/吨。

综上，报告期内毛利率大幅上升具有合理性。

七、结合标的资产历史业绩与估值、与激励对象的具体约定、股份支付费用的计算依据等，补充说明股份支付费用确认是否充分、准确、合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定

（一）报告期外的股份支付事项

2022 年 8 月，高级管理人员余惠华、陈欣鑫、沈锦坤以净资产为定价依据向标的公司增资事项涉及的股份支付，因未设置等待期、业绩条件等，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，属于授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，标的公司已在授予权益工具的当年，按其授予日标的公司公允价值（经评估确定）与入股成本之差额，一次性确认股份支付费用。

（二）报告期内的股份支付事项

报告期内，标的公司涉及股份支付的事项为 2023 年 11 月标的公司向其员工持股平台同晟合伙定向发行 125 万股股票，定价为 4.16 元/股。

1、标的资产历年业绩

标的公司历史资产、负债及经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
总资产	27,468.87	21,251.48	18,153.86	16,348.51	14,659.64
负债	7,032.60	4,246.17	4,036.10	4,204.08	4,404.31
所有者权益	20,436.26	17,005.32	14,117.76	12,144.43	10,255.33
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	26,861.25	21,686.01	20,114.91	18,817.00	14,267.22
利润总额	5,868.00	2,048.99	1,334.45	2,316.00	2,216.47
净利润	5,095.95	1,847.56	1,244.88	2,032.71	1,859.44

注：2020-2022 年财务数据经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2023-2024 年财务数据经华兴会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

2、标的资产历史评估或估值

2022 年 11 月 7 日，福建和道资产评估土地房地产估价有限公司出具了“和道评估估报字[2022]0101 号”《福建省三明同晟化工有限公司因股份支付涉及的其股东全部权益价值估值报告》，选用收益法进行估值，截至估值基准日 2022 年 8 月 31 日，同晟有限股东全部权益价值的估值结论为 18,200.00 万元。

2022 年 11 月 17 日，福建和道资产评估土地房地产估价有限公司出具了“和道评估估报字[2022]0138 号”《福建省三明同晟化工有限公司设立股份有限公司

涉及的<资产负债表>上列示的净资产资产评估报告》，选用资产基础法，截至评估基准日 2022 年 8 月 31 日，同晟有限净资产的评估值为 16,042.27 万元。

3、与激励对象的具体约定

标的公司在《福建同晟新材料科技股份公司第一期员工持股计划(草案)》，对员工持股平台的存续期、股份锁定期、员工服务期、退出机制等进行了规范，并在与参与员工签订的《三明市沙县区同晟投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》进行约定，具体如下：

(1) 存续期：存续期为 10 年，自本员工持股计划认购的公司股票于中登公司北京分公司登记至合伙企业名下之日起算；

(2) 股票锁定期：股票锁定期为 36 个月，自公司股票于中登公司北京分公司登记至合伙企业名下时起算；

(3) 员工服务期：股票于中登公司北京分公司登记至合伙企业名下之日起，需在公司服务达 36 个月以上（含 3 年）；

(4) 退出情形

类型	具体内容
在职退出情形	持有人申请在职退出本员工持股计划并经持有人代表同意的
非负面退出情形	(1) 持有人与公司终止或解除劳动合同的； (2) 持有人劳动合同到期终止且未续约的； (3) 持有人死亡（包括宣告死亡）的； (4) 持有人退休，包括因达到法定退休年龄、生病、意外导致不能正常工作的，且与任职单位不存在聘用关系的； (5) 持有人因工丧失劳动能力导致无法胜任工作与公司终止劳动关系或聘用关系的； (6) 因公司经济性裁员或其他非因持有人的过错而解除劳动关系的。
负面退出情形	(1) 持有人未根据劳动法规定离职的； (2) 持有人违反公司的保密规定泄露公司的商业秘密或其他保密信息：包括但不限于未经许可泄露公司产品及运营的保密数据以及涉密财务数据等、未经许可泄露公司的客户重要信息及用户隐私信息等、未经许可泄露公司的经营计划及预算等信息、未经许可泄露自己及他人薪资奖金信息、未经许可泄露公司的进货渠道、销售渠道、进货价格、出货价格、客户名单、技术等商业秘密以及未经许可泄露公司其他信息等； (3) 持有人违反公司的廉洁职业操守规定，造成公司经济损失达 5 万元以上的：包括但不限于职务侵占，利用工作之便谋取私利，帮助亲戚朋友不正当谋取公司利益等；

类型	具体内容
	<p>(4) 持有人作为公司股东、合伙人、董事、高级管理人员或以其他身份直接或间接拥有、管理、运营、控制或参与拥有、管理、运营或控制下列任何业务（无论该等业务是以公司、独资经营、合伙或其他形式经营）：从事与公司具有竞争性商业产品类别的任何产品的咨询、研究、开发、制造、测试、营销、销售或分销业务，或从事任何其他与公司具有竞争性的业务；</p> <p>(5) 持有人违反国家法律法规、《公司章程》或严重违反公司内部管理规章制度的规定，或发生劳动合同约定的失职、渎职行为，严重损害公司利益或声誉，或给公司造成直接或间接经济损失达 5 万元以上；</p> <p>(6) 持有人恶意破坏公司文化、声誉、名誉及员工团结的，严重违反公司内部管理制度或侵犯公司以及员工利益的；</p> <p>(7) 持有人存在其他严重违反法律法规行为的；</p> <p>(8) 持有人代表认定不符合本员工持股计划参与资格的其他负面退出情形。</p>
其他未规定情形	由持有人代表根据法律、行政法规的相关规定认定，并确定其处理方式

（5）退出机制

退出阶段	在职退出	非负面退出	负面退出
股份锁定期内		持有人发生在职退出及非负面退出情形的，持有人必须将所持财产份额按“实际出资额×(1+年化 3%收益率×持股期限)-已获分红”转让给持有人陈欣鑫	持有人必须将所持财产份额按“实际出资额-已获分红”与公司最近一期经审计的每股净资产乘以持有股份数后价格孰低原则转让给持有人陈欣鑫
股份锁定期届满但公司未完成IPO 时	经持有人代表同意后可将其所持的合伙企业财产份额转让给其他持有人或其他符合条件的员工，转让价格双方自行协商；或者经持有人代表同意按照“实际出资额×(1+年化 5%收益率×持股期限)-已获分红”与公司最近一期经审计的每股净资产乘以持有股份数后价格孰高原则将其持有的财产份额转让给持有人陈欣鑫	持有人代表有权要求持有人按照“实际出资额×(1+年化 5%收益率×持股期限)-已获分红”与公司最近一期经审计的每股净资产乘以持有股份数后价格孰低原则将其持有的财产份额转让给持有人陈欣鑫	持有人代表有权要求持有人按照“实际出资额×(1+年化 3%收益率×持股期限)-已获分红”与公司最近一期经审计的每股净资产乘以持有股份数后价格孰低原则将其持有的财产份额转让给持有人陈欣鑫
股份锁定期届满且公司完成IPO 后	持有人向持有人代表提交减持申请经持有人代表同意后，合伙企业可于每年设置的持股平台减持窗口期内出售持有人间接持有的公司股票，并将转让所得依法扣除相关税收及合伙企业运行成本后支付给持有人，减持窗口期的	持有人代表有权要求持有人按照“实际出资额×(1+年化 5%收益率×持股期限)-已获分红”与公司最近一	

退出阶段	在职退出	非负面退出	负面退出
	具体设置由持有人代表决定。若持有人为公司董事、监事及高级管理人员、核心技术人员的，应按《公司法》《证券法》等法律法规及规范性文件及中国证监会、证券交易所、全国股转公司监管规则的减持规定执行		期经审计的每股净资产乘以持有股份数后价格孰低原则将其持有的财产份额转让给持有人陈欣鑫

4、股份支付费用的计算依据

标的公司第一期员工持股计划设置了股票锁定期和员工服务期，未设置业绩条件，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，属于完成等待期内的服务才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，需要在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

授予日，按授予日全部权益的公允价值，作如下会计分录：

借：银行存款（员工入股成本=员工入股价格*员工持股数量）

资本公积-其他资本公积（授予日全部权益公允价值-员工入股成本）

贷：股本

资本公积-股本溢价

等待期内的每个资产负债表日股份支付确认会计分录如下：

借：管理费用、销售费用或生产成本—股份支付（最佳估计数*（授予日每股公允价值-员工入股价格））

贷：资本公积-其他资本公积

(1) 可行权权益工具数量的最佳估计数

标的公司第一期员工持股计划设置的股票锁定期和员工服务期均为 36 个月，则每年可行权权益工具数量为员工持股数量的 1/3。

(2) 权益工具授予日的公允价值

2023 年 11 月，在员工持股平台同晟合伙增资入股标的公司的同时，外部投资者陈泳絮亦以 4.16 元/股的价格增资入股标的公司。根据《企业会计准则第 39

号—公允价值计量》及其应用指南的相关规定，标的公司在确定其股权的公允价值时，按以下三个层次顺序参考：①标的公司股份价值有活跃市场的，参考活跃市场价格；②标的公司股份价值无活跃市场的，可参考最近一次外部投资者入股价格；③无外部投资者入股价格的，应采取合理估值方法确定。由于标的公司不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃的股份市场价格，同时陈泳絮系同次增资的外部投资者，其入股价格可作为标的公司的公允价格，即标的公司每股股票的公允价格为 4.16 元。

由于员工持股平台入股的每股价格与标的公司每股股票的公允价值相同，不存在差价，因此在授予日因员工持股而需要计提的资本公积-其他资本公积为 0，在等待期内的每个资产负债表日也无须计提股份支付费用，股份支付费用确认充分、准确、合理。

综上，标的公司股份支付费用确认符合《企业会计准则》的相关规定。

八、结合标的资产的业务特点和经营模式，销售费用、管理费用和研发费用的具体构成，销售人员、管理人员和研发人员的数量、薪酬水平等，补充说明标的资产期间费用率水平的合理性，与同行业可比公司存在差异的原因

1、标的公司的业务特点和经营模式

标的公司专业从事二氧化硅研发、生产和销售，其业务特点为产品产销规模有限，但产品类型众多，覆盖下游行业应用领域广泛，其二氧化硅产品类型主要包括橡胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、消光用二氧化硅等，覆盖下游鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、饲料、涂料等行业应用领域，是行业内产品应用领域较为丰富的企业。

标的公司的经营模式以自主研发、高效生产等综合能力为下游各应用领域客户提供高品质二氧化硅产品，从而实现持续的销售收入及稳定的盈利，具体的销售模式为直销，客户以生产商为主，贸易商为辅。

2、标的公司销售费用、管理费用和研发费用的具体构成

(1) 销售费用

报告期内，标的公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	138.62	74.50%	275.36	77.09%	236.49	72.19%
销售佣金	21.33	11.47%	39.32	11.01%	39.17	11.96%
招待费	9.70	5.21%	19.58	5.48%	24.57	7.50%
差旅费	4.23	2.27%	7.49	2.10%	13.43	4.10%
租赁费	3.36	1.81%	3.60	1.01%	6.79	2.07%
其他	8.83	4.74%	11.85	3.32%	7.15	2.18%
合计	186.08	100.00%	357.20	100.00%	327.61	100.00%

报告期各期，标的公司销售费用分别为 327.61 万元、357.20 万元和 186.08 万元，销售费用率分别为 1.51%、1.33% 和 1.50%，销售费用率整体保持稳定。销售费用主要为职工薪酬，报告期各期，职工薪酬分别为 236.49 万元、275.36 万元和 138.62 万元，占销售费用比重分别为 72.19%、77.09% 和 74.50%；2024 年，职工薪酬较 2023 年增加 38.87 万元，主要原因系销售人员的薪酬待遇提高。

(2) 管理费用

报告期内，标的公司管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	299.40	60.53%	617.72	60.35%	511.52	49.89%
中介机构费	74.99	15.16%	162.22	15.85%	248.42	24.23%
折旧及摊销	53.96	10.91%	108.76	10.63%	112.07	10.93%
修理费	23.43	4.74%	32.19	3.14%	45.41	4.43%
车辆费	10.68	2.16%	28.66	2.80%	34.54	3.37%
办公费	9.52	1.92%	22.23	2.17%	19.87	1.94%
招待费	4.41	0.89%	20.67	2.02%	17.18	1.68%
其他	18.26	3.69%	31.07	3.04%	36.24	3.53%
合计	494.64	100.00%	1,023.52	100.00%	1,025.25	100.00%

报告期各期，标的公司管理费用分别为 1,025.25 万元、1,023.52 万元和 494.64

万元，管理费用率分别为 4.73%、3.81%和 3.99%，主要由职工薪酬、中介机构费、折旧和摊销等构成。2024 年，职工薪酬较 2023 年增加 106.20 万元，主要系随着标的公司经营规模的上升，管理人员人数及薪酬待遇提高；2024 年，中介费用较 2023 年减少 86.20 万元，主要原因因为 2023 年新三板挂牌及股票定向发行相关中介费用较多，2024 年相应减少；2023 年、2024 年折旧及摊销费用相对稳定。

（3）研发费用

报告期内，标的公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工费	168.46	38.25%	302.57	34.63%	331.58	43.47%
材料费	128.15	29.09%	264.07	30.23%	151.32	19.84%
水电燃气费	73.95	16.79%	169.61	19.41%	134.82	17.68%
折旧费	51.07	11.59%	96.77	11.08%	85.78	11.25%
维修检测费	6.13	1.39%	11.38	1.30%	27.93	3.66%
其他	12.72	2.89%	29.25	3.35%	31.26	4.10%
合计	440.47	100.00%	873.65	100.00%	762.70	100.00%

报告期各期，标的公司研发费用分别为 762.70 万元、873.65 万元和 440.47 万元，研发费用率分别为 3.52%、3.25%和 3.55%，主要由人工费、材料费、水电燃气费、折旧费等构成。2023 年、2024 年人工费整体稳定；2024 年，材料费、水电燃气费、折旧费分别较 2023 年增加 112.75 万元、34.79 万元和 10.99 万元，主要系产品类研发项目有所增加，如催化剂载体二氧化硅工艺技术研发、船舶涂料用二氧化硅工艺技术研发、军用伪装网二氧化硅工艺技术研发等项目。

3、销售人员、管理人员和研发人员的数量、薪酬水平

报告期内，销售人员、管理人员和研发人员的薪酬情况如下：

单位：万元、万元/年

科目	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
销售费用	职工薪酬	138.62	275.36	236.49
	期初人数	10.00	10.00	11.00
	期末人数	10.00	10.00	10.00

科目	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
	平均人数	10.00	10.00	10.50
	人均薪酬	13.86	27.54	22.52
管理费用	职工薪酬	299.40	617.72	511.52
	期初人数	23	20	22
	期末人数	25	23	20
	平均人数	24.00	21.50	21.00
	人均薪酬	12.47	28.73	24.36
研发费用	职工薪酬	168.46	302.57	331.58
	期初人数	37	35	30
	期末人数	40	37	35
	平均人数	38.50	36.00	32.50
	人均薪酬	4.38	8.40	10.20

2024 年，标的公司销售人员、管理人员人均薪酬较 2023 年有所增长，主要原因为 2024 年经营绩效较好，销售人员、管理人员奖金等薪酬待遇提高等。

报告期内，研发人员人均薪酬低于销售人员、管理人员，主要原因为研发人员中负责试制的技工、初级技术员人数较多，该等人员学历、经验要求较低，工作内容简单，薪酬水平较低；2024 年，标的公司研发人员人均薪酬低于 2023 年，主要原因为 2024 年研发人员变动较为频繁，当年入职 10 人，离职 8 人，入职人员以初级技术员为主，入职前几年薪酬水平较低。

综上，报告期内，标的公司销售人员、管理人员及研发人员薪酬水平及变动情况具有合理性。

4、期间费用率与同行业可比公司的比较情况

(1) 销售费用率

报告期内，标的公司与同行业可比公司的销售费用率比较情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
金三江	3.14%	2.44%	2.07%
确成股份	0.70%	0.75%	0.66%

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
远翔新材	0.90%	1.06%	1.03%
凌玮科技	4.62%	5.63%	5.73%
联科科技	0.72%	0.81%	0.77%
新纳科技	2.82%	2.58%	2.18%
同行业可比公司平均数	2.15%	2.21%	2.07%
同行业可比公司中位数	1.86%	1.75%	1.55%
标的公司	1.50%	1.33%	1.51%

报告期内，凌玮科技销售费用率远高于其他可比公司，主要原因为凌玮科技以“直销为主、辅以贸易商和经销商”销售模式且海外销售占比较高，造成其销售佣金等“咨询服务费”远高于其他可比公司。剔除凌玮科技后，可比公司销售费用率平均数分别为1.34%、1.53%和1.66%，和标的公司销售费用率相近。

综上，标的公司与同行业可比公司销售费用率不存在重大差异。

(2) 管理费用率

报告期内，标的公司与同行业可比公司的管理费用率比较情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
金三江	12.60%	10.53%	11.44%
确成股份	3.64%	3.40%	3.48%
远翔新材	5.91%	6.28%	6.38%
凌玮科技	5.97%	4.91%	4.08%
联科科技	1.49%	1.71%	1.78%
新纳科技	8.00%	7.49%	6.08%
同行业可比公司平均数	6.27%	5.72%	5.54%
同行业可比公司中位数	5.94%	5.60%	5.08%
标的公司	3.99%	3.81%	4.73%

报告期内，标的公司管理费用率低于同行业可比公司平均值。同行业可比公司中，金三江、新纳科技管理费用率较高，主要系：(1)新纳科技和金三江管理费用-职工薪酬占营业收入的比例相对较高；(2)新纳科技长期资产日常修理维护费用相对较高。

剔除金三江、新纳科技，报告期各期其他同行业可比公司管理费用率平均值

分别为 3.93%、4.08% 和 4.25%，中位数为 3.78%、4.16% 和 4.78%，与标的公司报告期的管理费用率较为接近。

综上，标的公司与同行业可比公司管理费用率不存在重大差异。

(3) 研发费用率

报告期内，标的公司与同行业可比公司的研发费用率比较情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
金三江	4.63%	4.62%	5.81%
确成股份	3.23%	3.40%	3.45%
远翔新材	3.76%	3.85%	4.00%
凌玮科技	5.82%	5.30%	5.17%
联科科技	3.62%	3.54%	3.70%
新纳科技	4.68%	4.84%	4.47%
同行业可比公司平均数	4.29%	4.26%	4.43%
同行业可比公司中位数	4.20%	4.24%	4.24%
标的公司	3.55%	3.25%	3.52%

报告期内，标的公司研发费用率整体与同行业可比公司不存在重大差异，凌玮科技略高于其他同行业可比公司，主要原系其从事纳米二氧化硅、纳米氧化铝等高端纳米新材料的研发、生产和销售，研发投入相对较大。

综上，标的公司销售费用率、管理费用率、研发费用率等期间费用率与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

综上所述，报告期内标的资产的销售费用、管理费用、研发费用的构成合理，销售人员、管理人员和研发人员的人均薪酬变动原因合理，期间费用率与同行业可比公司不存在重大差异，标的公司期间费用率合理。

九、结合标的资产与客户、供应商的结算模式及其变化，补充说明 2024 年标的资产净利润增长较多的情况下经营活动现金流量净额下降且与净利润差异较大的合理性

报告期内，标的公司净利润与经营活动现金流量净额勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025年 1-6月	2024年度	2023年度
净利润	2,652.14	5,095.95	1,847.56
加：信用减值损失	121.86	32.21	-26.01
固定资产折旧	469.04	895.72	815.70
无形资产摊销	7.10	14.20	14.20
长期待摊费用摊销	97.72	170.28	138.56
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损 失（收益以“-”号填列）	-	0.13	-20.81
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	24.27	-
财务费用（收益以“-”号填列）	8.54	-39.43	-22.27
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-15.53	3.81	19.31
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-17.57	-35.50	34.13
存货的减少（增加以“-”号填列）	-98.03	26.02	466.10
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	70.99	-4,788.43	-432.03
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-67.22	1.94	-60.85
经营活动产生的现金流量净额	3,229.03	1,401.16	2,773.60

标的公司经营性现金流与净利润差异主要为固定资产折旧、长期待摊费用摊销、存货以及经营性应收应付项目增减变化所致。

2024 年标的资产净利润增长较多的情况下经营活动现金流量净额下降且与净利润差异较大的主要原因为：2024 年标的公司对供应商改用自行开具银行承兑汇票结算，不再将收到的客户银行承兑汇票背书给供应商，标的公司收到客户银行承兑汇票将持有至到期兑付，因此 2024 年期末标的公司应收票据、应收款项融资余额较上期末增加 3,914.39 万元。

综上，2024 年标的资产净利润增长较多的情况下经营活动现金流量净额下降且与净利润差异较大具有合理性。

十、结合标的资产历史期间业绩水平，报告期内业绩增长的主要驱动因素，不同类型二氧化硅产品所处细分领域的供需情况、竞争格局，标的资产与主要竞争对手竞争优势的对比情况，供应商地位的可替代性，客户和供应商的议价能力，主要原材料的价格走势，2025 年第二季度收入低于第一季度且变动趋势与以前年度相反的原因等，补充说明标的资产报告期内业绩增长是否可持续，是否存在销量、单价和毛利率下降的风险

(一) 结合标的资产历史期间业绩水平，报告期内业绩增长的主要驱动因素，不同类型二氧化硅产品所处细分领域的供需情况、竞争格局，标的资产与主要竞争对手竞争优势的对比情况，供应商地位的可替代性，客户和供应商的议价能力，主要原材料的价格走势，2025 年第二季度收入低于第一季度且变动趋势与以前年度相反的原因等，补充说明标的资产报告期内业绩增长是否可持续

1、标的资产历史期间业绩水平，报告期内业绩增长的主要驱动因素，主要原材料的价格走势

报告期内各期，标的公司主营业务收入、主营业务成本、产品销量、产品销售单价、单位成本等情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入（万元）	12,398.84	26,861.25	21,685.69
主营业务成本（万元）	8,143.65	18,868.68	17,753.42
产品销量（吨）	22,276.68	47,407.04	39,868.74
产品销售单价（元/吨）	5,565.84	5,666.09	5,439.27
产品单位成本（元/吨）	3,655.68	3,980.14	4,452.97

根据上表，报告期内标的公司业绩增长主要系产品销量增加和单位成本下降两方面原因所致，上述业绩增长因素预计将可持续，且为确保未来业绩增长点，标的公司根据自身情况和行业发展趋势制定了相应的未来发展战略，具体如下：

(1) 报告期内标的公司产品销量增长的原因及可持续性

2024 年度，标的公司产品销量增幅较大，一方面系标的公司通过产线设备更新，将年产能由 45,000 吨提升至 48,000 吨，另一方面，标的公司在行业内的

知名度以及产品认可度日益提升，且不断优化营销渠道，在不同下游领域客户中提升影响力，因此实现销量增长。

报告期内，公司产能利用率及产销率均处于较高水平，在手订单充足，预计未来公司产品销量出现大幅下滑的可能性较小。

（2）报告期内标的公司产品单位成本下降的原因及可持续性，主要原材料的价格走势

报告期内，标的公司主营业务单位成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	1,436.70	39.30%	1,762.19	44.27%	1,930.12	43.34%
直接人工	286.87	7.85%	242.47	6.09%	249.57	5.60%
燃料及动力	916.14	25.06%	952.88	23.94%	1,239.50	27.84%
制造费用	745.58	20.40%	716.45	18.00%	716.68	16.09%
运费及出口费用	270.40	7.40%	306.15	7.69%	317.09	7.12%
合计	3,655.68	100.00%	3,980.14	100.00%	4,452.97	100.00%

直接材料、燃料及动力系标的公司营业成本的主要组成部分，其中，纯碱与煤炭系标的公司最主要的采购内容。报告期内，标的公司纯碱、煤炭采购价格情况如下：

单位：元/吨

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
纯碱	1,352.02	1,713.41	2,307.40
煤炭	837.16	964.70	1,099.84

如上表所示，报告期内标的公司纯碱与煤炭的采购价格呈下降趋势，是导致标的公司产品单位成本下降的主要原因。标的公司纯碱与煤炭采购价格下降主要系市场价格变动所致：

①纯碱

2024年以来，纯碱市场价格呈现大幅下滑趋势，主要系纯碱行业生产工艺变革所致。纯碱生产可分为天然碱法、联碱法、氨碱法，联碱法和氨碱法涉及化

学工艺，而天然碱法则主要依赖物理工艺。天然碱法近年来开始投入产业化应用，具有生产工艺环保、品质优良、成本更低等优势。根据中国纯碱工业协会统计，至 2025 年 6 月底，国内纯碱总产能为 3913 万吨，其中联碱法产能 1805 万吨、氨碱法产能 1398 万吨、天然碱法产能 710 万吨，天然碱法占比仅为 18.2%。随着天然碱法工艺的成熟，其产能占比势必快速增加。

根据纯碱行业上市公司博源化工（000683.SZ）披露，其阿拉善天然碱项目规划建设纯碱产能 780 万吨/年，其中一期规划建设纯碱 500 万吨/年，二期规划建设纯碱 280 万吨/年，2024 年度，该项目一期已实现达产达标，项目二期已于 2023 年 12 月启动建设。

根据纯碱行业上市公司中盐化工（600328.SH）披露，其年产 500 万吨天然碱矿溶采试验项目于 2025 年 9 月 26 日正式开工。

随着纯碱行业主要企业天然碱项目逐渐投产，天然碱法产品市场占比增加，基于其成本优势，预计未来一段时间纯碱市场价格仍将呈现下降趋势。

2023 年度至 2025 年度，华东地区纯碱（平均）平均市场价格情况如下：

单位：元/吨

2025 年 7-12 月	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
1,157.77	1,378.60	1,879.46	2,516.65

注：上表数据来源为 wind。

报告期内，受到上述天然碱法因素影响，纯碱市场价格呈现快速下降趋势，且报告期后，2025 年 7-12 月市场价格下降趋势仍未改变，预计未来一段时间，由于纯碱市场价格下降导致的标的公司产品单位成本下降具有可持续性。

②煤炭

2016 年度至 2025 年度 10 年间，山西优混（Q5500）煤炭的平均市场价格情况如下：

单位：元/吨

2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
701.86	860.62	971.78	1,268.08	959.80	568.43	573.50	570.40	586.29	457.92

注：上表数据来源为 wind。

煤炭市场价格受供需关系、产业政策、国际关系、金融情绪等多方面因素影响，存在一定市场周期。2016 年度至 2020 年度，煤炭市场价格整体保持平稳；2021 年度及 2022 年度，受到国内产能扩张受阻、俄乌战争引发全球能源布局重构等因素影响，煤炭价格快速上升；2023 年度至 2025 年度，煤炭价格出现回落。

2023 年至 2025 年间，煤炭平均市场价格为 846.13 元/吨，2016 年至 2025 年间，煤炭平均市场价格为 752.71 元/吨，报告期内煤炭平均市场价格略高于过去 10 年间平均市场价格。

考虑到与过去 10 年间平均市场价格的比较，以及当前煤炭价格走势，未来一段时间内，煤炭价格大幅上升的风险较小，因煤炭市场价格下降导致的标的公司产品单位成本下降具有可持续性。

2、标的资产与主要竞争对手竞争优劣势的对比情况

标的公司在产品多样性、性能及定制化能力、生产工艺以及经验优势、研发实力、行业标准、客户资源等方面具备竞争优势：

（1）产品多样性、性能及定制化能力优势

标的公司产品线及覆盖下游应用领域众多，产品包括橡胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、消光用二氧化硅等。标的公司是国内少有的具备 PE 蓄电池隔板用二氧化硅研发、生产能力的企业，同时，标的公司玻璃胶用二氧化硅产品在透明度、耐黄变等方面具有独特优势，牙膏用二氧化硅产品吸水性强、摩擦值范围广。同时，基于多年对下游领域的经验沉淀和技术积累，以及与各下游客户的紧密合作，标的公司深刻理解下游客户需求，可根据需要进行定制化生产，相较于部分同行业企业标准化产品具有竞争优势。

（2）生产工艺以及经验优势

经过多年的自主研发以及生产实践，标的公司在硫酸法生产二氧化硅方面掌握了多项关键技术并申请了发明专利，具备从原材料端到半成品硅酸钠，再到二氧化硅产成品的全流程工艺能力，特别是在二氧化硅合成环节，标的公司可精确控制合成过程中各组原材料浓度、温度、反应时间、pH 值、搅拌速度，以控制

产品指标，进而针对产品应用领域生产不同性质的产品。凭借多年优异的生产技术以及稳定的产品质量，标的公司能够为客户提供具备高附加值的产品，以及根据订单进行定制化生产的能力，充分满足客户对产品的需求。稳定优异的产品质量以及定制化的生产能力保证了标的公司在行业内较强的竞争优势。

（3）研发实力优势

标的公司始终坚持以技术创新为核心发展目标，以市场导向为首要发展任务的经营理念。为了保持优秀研发创新实力，在不断提升的客户需求驱动下提升标的公司的行业技术地位，标的公司建立了一系列技术创新机制，完善的研发投入及研发项目管理流程体系，营造了良好的创新氛围，鼓励研发人员不断自主创新，有力提升了综合竞争力。截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司研发技术人员数量为 40 人，占其员工总人数的 13.94%，主要技术人员均有多年基础化工领域经验，对标的公司主要产品有较深的理解。在专利方面，目前，标的公司拥有 35 项有效专利（专利状态处于专利权维持），其中发明专利 10 项，实用新型专利 25 项。标的公司已形成了成熟的产品研发体系和生产工艺体系，伴随着市场以及需求的不断变化，标的公司在产品创新、生产工艺技术方面的优势将不断扩大。标的公司的研发能力受到各主管部门的认可，于 2025 年 11 月被认定为国家级“专精特新‘小巨人’”企业，于 2025 年 3 月被福建省工业和信息化厅等部门认定为省级企业技术中心。

（4）行业标准优势

标的公司一贯重视行业标准化工作，关注并研究国内外最新的标准动态，针对标的公司产品在国内市场的技术领先特点，积极参与制订行业标准，参与了《二氧化硅行业绿色工厂评价要求》《饲料添加剂二氧化硅》等行业标准的制定或修订。

（5）客户资源优势

经过长期经营，标的公司以丰富的产品体系以及出色的产品质量赢得了下游客户的青睐，积累了大批优质客户的同时，也奠定了与客户长期合作、扩大经营规模的基础。

标的公司现有客户包括泉州泰亚、安踏体育、福力德鞋业、江苏神力、英德美尔、中汉口腔、爱洁丽、正新橡胶、天智新材料、金昊纳米等鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、涂料行业知名企业，凭借产品的高定制化属性以及化工行业对于原材料品质的依赖性，大多数二氧化硅客户与标的公司建立了长期稳定的合作关系，不会轻易更换供应商。因此，高质量且稳定的客户资源，为标的公司未来产品扩张起到了良好的促进作用，也成为其所具备的主要竞争优势之一。

标的公司竞争劣势主要体现在公司经营规模与行业内龙头企业尚存在一定差距，在规模效应、市场影响力等方面存在一定劣势。

3、供应商地位的可替代性，客户和供应商的议价能力

标的公司在产品技术含量方面的优势保障与客户的议价能力。根据化工行业标准《橡胶配合剂沉淀水合二氧化硅》（HG/T 3061-2020）的技术要求，二氧化硅水可溶物含量应不高于 2.5%，总含铁量应不高于 500mg/kg，标的公司二氧化硅产品可实现水可溶物含量标准为不高于 1.0%，总含铁量不高于 200mg/kg，远高于行业标准要求水平。此外，公司二氧化硅产品在铅、砷及重金属含量方面可达到食品级标准，在菌落、霉菌、酵母菌、粪大肠菌群数量等卫生条件关键指标方面达到较高标准，可生产牙膏用二氧化硅。标的公司在二氧化硅产品关键技术指标方面具有一定优势，下游客户切换供应商存在一定门槛，因此标的公司与客户的议价能力相对较强，供应商地位的可替代性较小。

供应商议价能力方面，一方面，纯碱、煤炭、石英砂等主要原材料市场供应充足，价格信息透明，供应商竞争激烈；另一方面，标的公司采购量较大等，因此标的公司具有一定的议价能力。

综上所述，报告期内标的公司业绩增长的主要驱动因素产品销量增长、产品单位成本下降具有可持续性，考虑到标的公司的竞争优势、议价能力，标的资产报告期内业绩增长预计将可持续。

（二）是否存在销量、单价和毛利率下降的风险

报告期内，标的公司产品销量、单价和毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
产品销量(吨)	22,276.68	47,407.04	39,868.74
产品销售单价(元/吨)	5,565.84	5,666.09	5,439.27
产品毛利率	34.32%	29.76%	18.13%

如上表所示，报告期内标的公司产品销量整体呈上升趋势，产品销售单价基本保持稳定，产品毛利率呈上升趋势。

1、标的公司产品销量下降的风险较小

二氧化硅产品销售主要受宏观经济及下游行业发展两方面因素影响。

宏观经济方面，根据《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要的建议》，“十四五”时期我国经济社会发展的主要目标包括高质量发展取得显著成效、科技自立自强水平大幅提高、进一步全面深化改革取得新突破、社会文明程度明显提升、人民生活品质不断提高、美丽中国建设取得新的重大进展、国家安全屏障更加巩固等，在此基础上，到2035年实现我国经济实力、科技实力、国防实力、综合国力和国际影响力大幅跃升；根据国家信息中心于2021年2月发布的《人口要素变化背景下我国经济潜在增长率预测研究》，2021—2035年我国GDP年均增速为4.95%，2035年GDP总量迈向250万亿元的历史新台阶。预计我国未来宏观经济发展仍将保持良好态势。

下游行业发展情况方面，尽管个别行业可能受到市场竞争、供需关系、产业政策等方面影响，出现采购需求下滑的情况，但标的公司产品线覆盖包括鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、饲料、涂料等诸多行业领域，各行业客户均出现采购需求下滑的风险较小。

综上，标的公司未来产品销量出现大幅下滑的风险较小。

2、标的公司产品销售单价下降的风险较小

标的公司的产品技术含量及产品结构是维持销售价格的主要因素。

产品技术含量方面，根据化工行业标准《橡胶配合剂沉淀水合二氧化硅》(HG/T 3061-2020)的技术要求，二氧化硅水可溶物含量应不高于2.5%，总含铁量应不高于500mg/kg，标的公司二氧化硅产品可实现水可溶物含量标准为不高

于 1.0%，总含铁量不高于 200mg/kg，远高于行业标准要求水平。此外，公司二氧化硅产品在铅、砷及重金属含量方面可达到食品级标准，在菌落、霉菌、酵母菌、粪大肠菌群数量等卫生条件关键指标方面达到较高标准，可生产牙膏用二氧化硅。标的公司在二氧化硅产品关键技术指标方面具有一定优势，下游客户切换供应商存在一定门槛，因此标的公司与客户的议价能力相对较强。

产品结构方面，二氧化硅产品售价还与下游行业发展情况及市场竞争激烈程度高度相关。标的公司产品包括橡胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、消光用二氧化硅等，广泛应用于鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、饲料、涂料等多个领域，产品结构丰富。标的公司可根据下游行业发展情况、客户报价情况选择性承接利润空间较大的订单，保障产品售价和盈利能力。

尽管短期内，标的公司个别品类产品可能受到原材料价格变动、市场竞争状况、下游客户需求等因素出现价格下调，但考虑到标的公司产品技术含量和产品结构，其产品销售单价出现大幅下滑的风险较小。

3、标的公司产品毛利率下降的风险较小

标的公司产品毛利率主要受销售价格及原材料价格影响。销售价格方面，如上所述，标的公司产品销售单价下降的风险较小；原材料价格方面，标的公司主要原材料纯碱市场价格预计未来将继续呈现下降趋势，主要能源煤炭预计市场价格大幅上升的风险较小，具体情况参见问题 9 第五问第（一）小问回复。

综上，标的公司销量、单价和毛利率下降的风险较小。

中介机构核查意见：

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

1、了解了 2024 年标的资产产能增加的原因，查阅了标的资产已建项目的立项、环评等情况；取得了标的资产报告期各期的收入、成本表，分析了不同类型二氧化硅的销量变动情况，并向标的资产相关销售人员了解的不同行业应用领域的市场概况、客户需求变动情况等；比较了报告期各期可比公司与标的公司销售

金额、销售数量情况。

2、了解了标的资产产品的定价机制、上游采购价格变化与产品售价变化的传导机制；取得了标的资产报告期各期的收入、成本表，分析了不同类型二氧化硅产品的销售价格变动情况，并向标的资产相关销售人员了解了价格变动的原因等；比较了报告期各期可比公司与标的公司销售价格情况。

3、分析了标的资产各季度主营业务收入差异的原因，重点分析 2025 年第一季度高于第二季度的原因。

4、统计了标的资产报告期各期主要原材料及燃料动力的采购金额、数量、单价等情况；取得纯碱、硫酸、煤炭报告期内公开市场价格变动情况，并与标的资产采购单价进行比较分析；查询可比公司年报等定期报告中披露的采购数据。

5、了解了标的公司的生产环节及每个生产环节具体投入的物料、能源及产出半成品或成品情况，统计分析了各生产环节投入的物料、能源与产出的半成品、成品的配比情况。

6、分析了影响标的资产与客户、供应商议价能力的因素；统计、分析了主要产品销售单价、单位成本、毛利率及差异原因等；从销售单价、销售成本及销售成本构成等方面，详细分析了各类原材料价格变动对标的公司产品毛利率的影响及同行业可比公司的差异。

7、了解了标的资产的历史业绩与估值（评估）情况；取得了《福建同晟新材料科技股份公司第一期员工持股计划（草案）》等资料；了解了涉及股份支付的事项具体情况，标的公司股份公允价格的取得情况等。

8、了解了标的公司的业务特点和经营模式，分析了标的公司销售费用、管理费用、研发费用的具体构成，统计、分析了销售人员、管理人员和研发人员的薪酬水平及变动、差异原因；比较了同行业可比公司与标的公司期间费用率的差异情况。

9、分析了标的公司净利润与经营活动现金流净额勾稽关系，分析了经营性应收项目等变动原因。

10、分析了报告期内业绩增长的主要驱动因素及其可持续性，分析了销量、

单价、毛利率下降的风险。

(二) 核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

- 1、报告期内，2024年标的资产产能增加原因合理，不属于《产业结构调整指导目录（2024年本）》限制类禁止投资的新建项目，报告期内不同类型二氧化硅销量变动原因合理，2024年销量大幅增长具有合理性；
- 2、报告期内，标的资产产品使用成本加成定价模式，上游采购价格变动与产品售价的传导机制具有合理性；报告期内各期标的资产不同类型二氧化硅产品的销售单价变动具有合理性；
- 3、报告期各季度主营业务收入存在一定差异的原因具有合理性，申请文件中关于标的资产主要产品无明显季节性特征的表述准确；
- 4、标的资产主要原材料及燃料动力采购单价变动原因合理，与市场价格、同行业可比公司采购价格不存在较大差异；
- 5、标的资产主要原材料及能源的采购、消耗数量与产出数量具有勾稽关系，主要原材料及能源的采购、消耗数量合理，主营业务成本的核算完整；
- 6、标的资产不同类型二氧化硅产品毛利率水平具有合理性，2023年毛利率低于同行业可比公司且存在一定差距具有合理性，报告期内毛利率大幅上升具有合理性；
- 7、由于员工持股平台入股的每股价格与标的公司每股股票的公允价值相同，不存在差价，因此无须计提股份支付费用，具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定；
- 8、标的公司期间费用率水平具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；
- 9、2024年标的资产净利润增长较多的情况下经营活动现金流量净额下降且与净利润差异较大具有合理性；
- 10、报告期内业绩增长具有可持续性，销量、单价、毛利率下降的风险较小。

(三) 对标的资产收入真实性、成本费用完整性的核查情况

对标的公司报告期内销售收入真实性、成本费用的完整性核查情况如下：

1、报告期销售收入核查

独立财务顾问对标的公司销售收入实施了包括但不限于访谈、检查、函证、分析性程序等核查程序，具体核查情况如下：

(1)了解标的公司销售与收款循环的内部控制流程以及各项关键的控制点，检查标的公司相关的内部控制制度；

(2)评价标的公司收入确认政策的合理性；

①获取标的公司收入确认政策，与同行业可比公司进行对比，核查标的公司收入确认政策的合理性；

②选取样本检查销售合同，识别客户取得相关商品或服务控制权合同条款与条件，核查标的公司收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。

(3)对主要客户实施访谈情况

独立财务顾问对报告期内标的公司的主要客户进行了实地走访，了解主要客户基本情况、与标的公司的合作历史、主要合作内容、付款条款、合同签署情况、与标的公司的关联关系等情况，截至本专项核查意见出具日，访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
访谈客户销售收入金额	9,670.11	20,925.05	17,135.44
营业收入	12,398.84	26,861.25	21,686.01
访谈客户销售收入占比	79.02%	77.90%	77.99%

(4)对主要客户实施函证情况

独立财务顾问对报告期内标的公司主要客户销售情况执行函证程序，截至本专项核查意见出具日，主要客户函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入(A)	12,398.84	26,861.25	21,686.01

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入发函金额 (B)	9,615.97	21,090.43	16,899.82
发函比例 (C=B/A)	77.56%	78.52%	77.93%
营业收入回函可确认金额 (D)	9,254.96	20,779.06	16,667.17
回函可确认比例 (E=D/B)	74.64%	77.36%	76.86%
应收账款余额 (F)	2,821.22	3,204.06	2,555.77
应收账款发函金额 (G)	2,609.09	2,884.46	2,008.13
发函比例 (H=G/F)	92.48%	90.03%	78.57%
应收账款回函可确认金额 (I)	2,207.57	2,501.72	1,851.62
回函可确认比例 (J=I/G)	78.25%	78.08%	72.45%

(5) 检查与收入确认相关的支持性文件

独立财务顾问对报告期内标的公司销售收入执行细节测试及穿行测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、发货单、物流单、签收单等，判断收入确认依据是否充分，收入确认时点是否与标的公司收入确认政策相符。

(6) 独立财务顾问对标的公司的收入变动执行分析性程序，分析报告期内收入变动的合理性，分析是否存在异常收入变动情况。

(7) 独立财务顾问通过公开渠道查询了标的公司主要客户的工商登记信息，核查标的公司客户的营业范围、注册资本、股权结构等情况，核查标的公司客户与标的公司交易的商业合理性。

(8) 独立财务顾问获取标的公司主要银行账户对账单，检查银行回单是否存在大额异常流水，银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致。

(9) 独立财务顾问对标的公司的收入执行截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对签收单及其他支持性文件，核实收入是否被记录于恰当的会计期间。

2、报告期营业成本核查

独立财务顾问对标的公司采购实施包括但不限于实地查看、访谈、检查、函证、分析性程序等核查程序，具体核查情况如下：

(1) 通过实地查看标的公司仓库、项目现场及访谈财务、采购等部门相关人员，了解标的公司采购与付款循环相关的内部控制流程以及各项关键的控制点，并取得标的公司相关的内部控制制度；

(2) 对采购与付款循环、生产与仓储循环关键的控制点执行穿行测试，采购与付款循环包括检查采购订单或合同、采购入库单、采购发票、记账凭证、付款单等单据；生产与仓储循环包括检查领料单、出库单等单据；

(3) 主要供应商访谈情况

独立财务顾问对报告期内标的公司的主要供应商进行了实地走访，了解主要供应商基本情况、与标的公司的合作历史、主要合作内容、付款条款、合同签署情况、与标的公司的关联关系等情况，截至本专项核查意见出具日，访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
访谈供应商采购金额	5,133.68	13,379.21	12,228.30
采购总额	6,039.67	14,903.10	13,941.10
访谈供应商采购金额占比	85.00%	89.77%	87.71%

(4) 对主要供应商实施函证情况

独立财务顾问对报告期内标的公司采购情况进行函证，函证内容包括各年度交易发生额、各期末应付账款余额等，截至本专项核查意见出具日，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
采购金额（A）	6,039.67	14,903.10	13,941.10
采购发函金额（B）	5,946.00	14,018.13	12,514.63
发函比例（C=B/A）	98.45%	94.06%	89.77%
采购回函可确认金额（D）	5,946.00	14,018.13	12,514.63
回函可确认比例（E=D/B）	98.45%	94.06%	89.77%
应付账款余额（F）	1,025.55	1,222.65	1,339.42
应付账款发函金额（G）	771.52	859.98	952.67
发函比例（H=G/F）	75.23%	70.34%	71.13%

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
应付账款回函可确认金额 (I)	771.52	859.98	952.67
回函可确认比例 (J=I/G)	75.23%	70.34%	71.13%

(5) 独立财务顾问实施了实质性分析程序，包括主营业务的成本波动分析等。

(6) 独立财务顾问检查了报告期内标的公司采购业务相关的支持性文件，包括采购订单、入库单、发票、付款单据等，核对采购内容、金额等与入账记录是否一致。

(7) 独立财务顾问对报告期末各类固定资产及存货实施监盘程序并复核标的公司盘点资料，结合账面数据检查固定资产及存货真实性。

(8) 独立财务顾问执行成本截止性测试，检查标的公司资产负债表日前后若干天的结算记录，以确定是否记录在正确的会计期间，核查营业成本是否存在跨期结转的情形。

3、期间费用核查

(1) 对报告期内标的公司期间费用的发生实施了分析性复核程序，比较各期间的变动以及分析费用率的变动是否合理；

(2) 对金额较大的费用检查了支出是否合理，审批手续是否健全，原始发票、单据是否有效，是否按合同规定支付费用，是否按照权责发生制的原则进行会计处理；

(3) 查阅合同内部审批流程，检查是否存在已签合同，账面尚未发生费用的情形，检查是否存在未入账的费用；

(4) 检查了折旧摊销、薪酬等费用与相关资产负债科目增减变动额的勾稽关系；

(5) 获取资产负债表日前后若干天的费用凭证，检查相关支持性文件，执行期间费用截止测试，以确定费用被正确记录在正确的期间。

4、核查结论

经核查，独立财务顾问认为：

(1) 标的公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，报告期内营业收入真实、准确、完整。

(2) 标的公司营业成本、期间费用构成及变动合理，报告期内营业成本及期间费用真实、准确、完整。

问题 2、关于标的资产客户与供应商

申请文件显示：(1) 报告期各期，标的资产主营业务收入中境外收入分别为 3,121.65 万元、4,468.02 万元和 2,013.83 万元，占比分别为 14.39%、16.63% 和 16.24%。(2) 标的资产销售模式均为直销模式，客户类型以生产商为主、贸易商为辅，标的资产与贸易商之间进行买断式销售，主营业务收入中贸易商收入占比分别为 33.54%、36.38% 和 38.46%。此外，标的资产在销售时也少量存在由居间商介绍客户的情况。(3) 报告期各期，标的资产前五大客户集中度分别为 28.90%、28.07% 和 30.58%，2023 年及 2024 年第一大客户均为施普瑞德材料科技（蚌埠）有限公司（以下简称施普瑞德），2025 年 1-6 月第一大客户变更为耐德材料（邳州）有限公司，系施普瑞德供应商管理库存（VMI）模式供应商。

(4) 报告期内，标的资产主要通过江苏华昌化工股份有限公司等公司购买纯碱，通过三明市华泰博展贸易有限公司等公司购买煤，通过福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司等公司购买固体水玻璃，除第一大供应商外前五大供应商变化较大。

请上市公司补充说明：(1) 标的资产境外销售模式和占比与同行业可比公司是否存在显著差异，境外销售涉及的具体地域分布情况，境外收入变动原因，主要外销客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比，标的资产销售规模与其经营规模是否匹配，外销产品销售价格、毛利率与内销相同或同类产品是否存在较大差异及合理性，境外销售主要地区与标的资产出口产品相关的贸易政策、主要结算货币汇率的稳定性。(2) 标的资产生产商客户是否存在采购标的资产二氧化硅产品后用于直接对外销售的情形，申请文件对于标的资产客户分类是否准确、完整；标的资产主要贸易商客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比，标的资产销售规模与其经营规模是否匹配，主要贸易

商客户的终端销售情况，标的资产对生产商客户和贸易商客户的销售价格、毛利率、结算方式是否存在较大差异。（3）标的资产与居间商合作的具体模式，是否符合行业惯例，涉及的客户、销售收入及占比，销售单价及毛利率与直接销售相比是否存在较大差异，居间商费用的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。（4）标的资产主要客户基本情况、合作背景、销售内容，标的资产销售规模与客户经营规模是否匹配，向施普瑞德直接销售变更为向其VMI模式供应商销售的合理性，并结合主要客户的供应商范围、标的资产产品定制化程度与验证周期等，补充说明标的资产与主要客户合作的可持续性。（5）标的资产主要供应商的基本信息、合作背景及过程，标的资产采购规模与供应商经营规模是否匹配，主要供应商变化较大的合理性，与主要供应商合作是否稳定。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并补充说明对标的资产境外销售、贸易商客户的核查情况，包括但不限于核查范围、核查手段、覆盖比例等，相关核查程序是否充分，获取的核查证据是否足以支撑发表核查结论。

上市公司说明：

一、标的资产境外销售模式和占比与同行业可比公司是否存在显著差异，境外销售涉及的具体地域分布情况，境外收入变动原因，主要外销客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比，标的资产销售规模与其经营规模是否匹配，外销产品销售价格、毛利率与内销相同或同类产品是否存在较大差异及合理性，境外销售主要地区与标的资产出口产品相关的贸易政策、主要结算货币汇率的稳定性

（一）标的资产境外销售模式和占比与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，可比公司境外销售模式，境外销售收入金额及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

公司名称	外销模式	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
金三江 (301059)	直销	5,896.97	27.98%	9,742.04	25.27%	6,380.56	21.67%
确成股份 (605183)	直销 ^注	-	-	106,344.91	49.22%	86,689.10	48.65%

公司名称	外销模式	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
远翔新材 (301300)	直销	50.70	0.22%	92.54	0.20%	117.76	0.30%
凌玮科技 (301373)	直销	4,029.66	17.59%	11,695.95	24.42%	9,166.28	25.30%
联科科技 (001207)	直销	-	-	7,474.84	3.30%	7,680.90	4.01%
新纳科技 (874343)	直销	-	-	26,373.23	22.08%	23,728.94	21.72%
标的公司	直销	2,013.83	16.24%	4,468.02	16.63%	3,121.65	14.39%

数据来源：可比公司定期报告等，金三江、确成股份、联科科技、新纳科技未披露2025年1-6月外销数据。

注：确成股份定期报告披露的销售模式为直销为主，经销为辅，但结合其境外销售收入确认时点为货物报关后装船出口日来判断，其境外销售模式为直销。

报告期内，标的公司境外销售模式与可比公司相同，均为直销；由于可比公司经营规模、经营策略的差异，可比公司之间、可比公司与标的公司之间的境外销售规模、占比存在差异，具有合理性。

（二）境外销售涉及的具体地域分布情况，境外收入变动原因

报告期内，标的公司境外销售涉及的具体地域分布情况如下：

单位：万元

地域	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
越南	946.98	47.02%	2,156.51	48.27%	1,190.61	38.14%
韩国	373.09	18.53%	696.78	15.59%	806.42	25.83%
印度尼西亚	106.45	5.29%	478.17	10.70%	213.09	6.83%
中国台湾	91.07	4.52%	278.67	6.24%	234.46	7.51%
柬埔寨	9.80	0.49%	41.53	0.93%	70.94	2.27%
其他	486.44	24.16%	816.37	18.27%	606.13	19.42%
合计	2,013.83	100.00%	4,468.02	100.00%	3,121.65	100.00%

报告期内，标的公司境外销售主要集中在越南、韩国、印度尼西亚、中国台湾、柬埔寨等地。报告期内，境外收入变动较大的地区有越南、印度尼西亚等，主要原因受全球制鞋业行业景气度提升、中美贸易争端等因素影响，标的公司对加久企业股份有限公司、台湾宝成国际集团等客户旗下东南亚工厂销售增加所致。

(三) 主要外销客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比，标的资产销售规模与其经营规模是否匹配

1、主要外销客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比

报告期内，标的资产主要外销客户的销售内容、销售金额及占外销金额的比重如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售内容	金额	占比
2025年1-6月	加久企业股份有限公司 ^{注1}	橡胶用二氧化硅	832.36	41.33%
	DTTS CO., LTD	轮胎用二氧化硅	373.09	18.53%
	J & G INVESTMENT CO., LTD	橡胶用二氧化硅	303.38	15.07%
	Mashatex (HK) Resources ^{注2}	牙膏用二氧化硅	137.05	6.81%
	CHAUR DAI ENTERPRISE CO LTD	橡胶用二氧化硅	124.99	6.21%
	合计		1,770.88	87.94%
2024年度	加久企业股份有限公司 ^{注1}	橡胶用二氧化硅	1,691.21	37.85%
	DTTS CO., LTD	轮胎用二氧化硅	696.78	15.59%
	J & G INVESTMENT CO., LTD	橡胶用二氧化硅	615.14	13.77%
	台湾宝成国际集团 ^{注3}	橡胶用二氧化硅	491.75	11.01%
	Mashatex (HK) Resources ^{注2}	牙膏用二氧化硅	251.87	5.64%
	合计		3,746.75	83.86%
2023年度	加久企业股份有限公司 ^{注1}	橡胶用二氧化硅	1,067.07	34.18%
	DTTS CO., LTD	轮胎用二氧化硅	806.42	25.83%
	J & G INVESTMENT CO., LTD	橡胶用二氧化硅	392.97	12.59%
	Mashatex (HK) Resources ^{注2}	牙膏用二氧化硅	290.42	9.30%
	DING HERNG RUBBER CORP	橡胶用二氧化硅	145.94	4.68%
	合计		2,702.82	86.58%

注 1：加久企业股份有限公司包括 Champion Union International Limited、DAZZLING ASIA LIMITED、FORTUNE BRIGHT CO., LIMITED、GIA-CHIU CO LTD、GOAL GO INTERNATIONAL CO.,LIMITED、JOYFUL SUNSHINE LIMITED、MASS FORTUNE ENT.LTD、PT.JIA WEI INDONESIA、PT.KA YUEN INDONESIA、REACH GOAL UNIVERSAL LIMITED、RISE STEADY FOOTWEAR MATERIAL (CAMBODIA) CO., LTD.、SMART BEST CO., LTD、SUN GOLD CO LTD、URBAN SHINE CO., LIMITED、WELL STAR WORLDWIDE CO., LIMITED 等企业。

注 2: Mashatex (HK) Resources 包括 Mashatex (HK) Resources、CHI SHING UNITED LIMITED 等企业。

注 3: 台湾宝成国际集团包括 PT. GLOSTAR INDONESIA、PT. NIKOMAS GEMILANG 等企业。

报告期内，标的资产主要外销客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	境外所属地区	合作起始时间	合作背景
加久企业股份有限公司	1978 年	新台币 2,600 万元	郭志雄	中国台湾	2008 年	通过他人介绍建立联系开始合作
DTTS CO., LTD	2006 年	未提供	Youngmin Jeon	韩国	2009 年	通过标的资产业务员主动接洽建立联系开始合作
J & G INVESTMENT CO., LTD	1993 年	新台币 100 万元	曾戊戎	中国香港	2021 年	通过居间商绿禾科技股份有限公司介绍开始合作
Mashatex (HK) Resources	2005 年	-	Quazi Abul Mansur Siddiqui	中国香港	2019 年	通过公开渠道搜索后建立联系开始合作
CHAUR DAI ENTERPRISE CO LTD	未提供	未提供	未提供	中国台湾	2021 年	通过他人介绍建立联系开始合作
台湾宝成国际集团	1969 年	新台币 450 亿元	吴邦治	中国台湾	2019 年	通过标的资产业务员主动接洽建立联系开始合作
DING HERNG RUBBER CORP	1991 年	新台币 1,400 万元	张国裕	中国台湾	2011 年	通过居间商绿禾科技股份有限公司介绍开始合作

2、标的资产销售规模与其经营规模是否匹配

报告期各期，标的资产主要外销客户经营规模情况如下：

序号	客户名称	经营规模
1	加久企业股份有限公司	台湾大型鞋制品制造商，市场经营规模较大
2	DTTS CO., LTD	未提供
3	J & G INVESTMENT CO., LTD	未提供
4	Mashatex (HK) Resources	每年营业收入超过 1000 万人民币
5	CHAUR DAI ENTERPRISE CO LTD	未提供

序号	客户名称	经营规模
6	台湾宝成国际集团	中国台湾证券交易所上市公司，股票代码 9904，全球知名的运动鞋及休闲鞋制造商，2023 年营业收入为 2,466.34 亿元新台币，2024 年营业收入为 2,638.18 亿元新台币，2025 年 1-6 月营业收入为 1,298.06 亿元新台币
7	DING HERNG RUBBER CORP	未提供

注：上述境外客户经营规模来源于客户访谈、公开披露数据。

报告期内，加久企业股份有限公司与台湾宝成国际集团为相关行业知名企业，Mashatex (HK) Resources 向标的资产采购的金额较小，经营规模大于或远大于标的资产销售规模，具有匹配性；其它主要境外客户出于文化习惯、信息保密政策等原因，未提供其经营规模相关信息。

（四）外销产品销售价格、毛利率与内销相同或同类产品是否存在较大差异及合理性

报告期内，境外销售产品类型主要有橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅和牙膏用二氧化硅，三种类型产品境外销售收入合计为 3,017.38 万元、4,338.96 万元和 1,966.65 万元，占各期外销收入总额的 96.66%、97.11% 和 97.66%，三种类型产品外销单价、单位成本、毛利率与相同类型产品内销比较情况如下：

单位：元/吨

产品类型	期间	项目	单价	单位成本	毛利率
橡胶用二氧化硅	2025 年 1-6 月	境内	4,554.56	3,211.44	29.49%
		境外	5,776.84	3,544.73	38.64%
	2024 年度	境内	4,643.93	3,314.66	28.62%
		境外	5,735.65	3,316.57	42.18%
	2023 年度	境内	4,308.44	3,633.43	15.67%
		境外	5,262.63	3,758.28	28.59%
轮胎用二氧化硅	2025 年 1-6 月	境内	4,525.96	3,376.34	25.40%
		境外	5,914.69	3,292.00	44.34%
	2024 年度	境内	4,651.77	3,418.63	26.51%
		境外	6,112.98	3,428.71	43.91%
	2023 年度	境内	4,802.42	3,924.28	18.29%
		境外	6,233.18	3,847.84	38.27%

产品类型	期间	项目	单价	单位成本	毛利率
牙膏用二氧化硅	2025 年	境内	6,179.01	4,021.68	34.91%
		境外	7,289.72	4,600.14	36.90%
	2024 年度	境内	6,299.43	4,115.84	34.66%
		境外	7,364.74	4,065.30	44.80%
	2023 年度	境内	6,287.45	4,779.01	23.99%
		境外	7,441.69	4,761.96	36.01%

报告期各期，同类产品境外销售单价均高于境内销售单价，境外销售单位成本与境内销售单位成本相当，从而造成境外销售毛利率高于境内销售毛利率。境外销售单价高于境内销售单价的主要原因为境外市场竞争激烈程度低于境内市场。

(五) 境外销售主要地区与标的资产出口产品相关的贸易政策、主要结算货币汇率的稳定性

经检索中国贸易救济信息网（cacs.mofcom.gov.cn），越南、韩国、印尼、中国台湾、柬埔寨均未对进口自中国的二氧化硅进行反倾销调查，加征反倾销税等限制贸易政策。

报告期内，标的公司境外销售的主要结算货币为美元，个别客户采用人民币结算，美元汇率的稳定性较高。报告期内，标的公司汇兑损益分别为-31.70 万元、-49.87 万元和 9.95 万元，金额较小，对标的公司经营业绩影响较小。

二、标的资产生产商客户是否存在采购标的资产二氧化硅产品后用于直接对外销售的情形，申请文件对于标的资产客户分类是否准确、完整；标的资产主要贸易商客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比，标的资产销售规模与其经营规模是否匹配，主要贸易商客户的终端销售情况，标的资产对生产商客户和贸易商客户的销售价格、毛利率、结算方式是否存在较大差异

(一) 标的资产生产商客户是否存在采购标的资产二氧化硅产品后用于直接对外销售的情形，申请文件对于标的资产客户分类是否准确、完整

标的公司向生产商客户销售后，无法限制生产商客户直接对外销售。标的公司生产商客户大体上可分为两类，一类是最终生产商，该等客户通常会与标的公

司充分沟通产品型号、技术参数，甚至应用于何种生产工艺或设备等细节，另一类是下游应用领域的供应链企业，该等客户通常会对标的公司的产品进行研磨、配料等再加工后销售，其向标的公司采购的产品通常粒径较大；而贸易商客户通常不会详细沟通技术细节，且采购的产品粒径较小，因此标的公司能准确、完整对客户进行分类。

申报文件对于标的资产客户分类准确、完整。

(二) 标的资产主要贸易商客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比，标的资产销售规模与其经营规模是否匹配，主要贸易商客户的终端销售情况

1、标的资产主要贸易商客户的基本情况、合作背景、销售内容、销售金额及占比

报告期内，标的资产主要贸易商客户的销售内容、销售金额及占贸易商客户营业收入的比重如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售内容	金额	占比
2025年1-6月	耐德材料(邳州)有限公司	蓄电池隔板用二氧化硅	929.90	19.50%
	福瑞道(青岛)工贸有限公司	蓄电池隔板用二氧化硅	899.14	18.85%
	福建华瑞商贸有限公司	玻璃胶用二氧化硅	423.92	8.89%
	DTTS CO., LTD	轮胎用二氧化硅	373.09	7.82%
	广州市钜衍化工科技有限公司	牙膏用二氧化硅	289.15	6.06%
	合计		2,915.20	61.13%
2024年度	福瑞道(青岛)工贸有限公司	蓄电池隔板用二氧化硅	1,662.43	17.01%
	福建桃贝尔国际贸易有限公司	玻璃胶用二氧化硅	923.03	9.44%
	DTTS CO., LTD	轮胎用二氧化硅	696.78	7.13%
	广州市钜衍化工科技有限公司	牙膏用二氧化硅	606.02	6.20%
	扬中格拉斯添加剂有限公司	牙膏用二氧化硅	537.17	5.50%

期间	客户名称	销售内容	金额	占比
	合计		4,425.42	45.28%
2023 年度	福瑞道(青岛)工贸有限公司	蓄电池隔板用二氧化硅	1,634.77	22.47%
	DTTS CO., LTD	轮胎用二氧化硅	806.42	11.09%
	福建桃贝尔国际贸易有限公司	玻璃胶用二氧化硅	786.97	10.82%
	永嘉县立光鞋材有限公司	橡胶用二氧化硅、硅橡胶用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅	513.84	7.06%
	广州市钜衍化工科技有限公司	牙膏用二氧化硅	507.02	6.97%
	合计		4,249.02	58.41%

标的资产主要贸易商客户的基本情况、合作背景如下：

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	境外所属地区/境内注册地址	合作起始时间	合作背景
耐德材料(邳州)有限公司	2024年	50万元	张辉	江苏省徐州市邳州市议堂镇邳睢路西侧 121 号	2025 年 ^注	施普瑞德材料科技(蚌埠)有限公司(简称“施普瑞德”)是标的资产的 2023 年、2024 年第一大客户，因客户采购策略调整，施普瑞德 2025 年开始实施供应商管理库存(VMI)模式，标的资产向施普瑞德直接销售变更为向其 VMI 模式供应商耐德材料(邳州)有限公司销售
福瑞道(青岛)工贸有限公司	2018年	500万元	王芬	山东省青岛市黄岛区井冈山路 658 号 2512	2021 年	通过标的资产业务员主动接洽开始合作
福建华瑞商贸有限公司	2001年	1000万元	黄震	福建省福州市鼓楼区五四路 75 号外贸中心大楼 10 层	2021 年	通过他人介绍开始合作
DTTS CO., LTD	2006年	未提供	Youngmin Jeon	韩国	2009 年	通过标的资产业务员主动接洽开始合作
广州市钜衍化工科	2009年	50万元	范江芮	广州市花都区绿港南二街 2 号 312	2013 年	通过他人介绍与业务员主动接洽开始合作

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	境外所属地区/境内注册地址	合作起始时间	合作背景
技有限公司				房(空港花都)		
福建桃贝尔国际贸易有限公司	2012年	3500万元	郭绍权	福州市仓山区盖山镇齐安路756号(福湾工业区10号地块)品牌车间GJ-15号楼八层	2021年	通过客户主动接洽建立联系开始合作
扬中格拉斯添加剂有限公司	2001年	210万美元	埃得哈派纳	扬中市油坊镇兴旺西路30号	2023年	通过标的资产业务员主动接洽开始合作
永嘉县立光鞋材有限公司	2018年	100万元	陈立朵	浙江省温州市永嘉县沙头工业区	2018年	通过标的资产业务员主动接洽开始合作

注：该客户实际合作起始时间为标的公司2023年、2024年第一大客户施普瑞德与标的公司开始合作的开始时间，即2022年。

2、标的资产对主要贸易商客户的销售规模与其经营规模是否匹配

报告期各期，标的资产主要贸易商客户经营规模情况如下：

序号	客户名称	经营规模
1	耐德材料(邳州)有限公司	2025年1-6月营业收入超过6,000万元
2	福瑞道(青岛)工贸有限公司	2023年营业收入约4,200万元，2024年营业收入约3,800万元，2025年1-6月营业收入约2,000万元
3	福建华瑞商贸有限公司	2023年营业收入约6-7亿元，2024年营业收入约6亿元，2025年1-6月营业收入约2.5亿元
4	DTTS CO., LTD	未提供
5	广州市钜衍化工科技有限公司	2023年营业收入约3,000万元，2024年营业收入约3,000万元，2025年1-6月营业收入约1,500万元
6	福建桃贝尔国际贸易有限公司	2023年营业收入超过2亿元，2024年营业收入约2亿元，2025年1-6月营业收入约2000万元
7	扬中格拉斯添加剂有限公司	未提供

序号	客户名称	经营规模
8	永嘉县立光鞋材有限公司	2023 年营业收入约 2000-3000 万元, 2024 年营业收入约 2000-3000 万元, 2025 年 1-6 月营业收入约 1000-1500 万元

注 1: 上述贸易商客户经营规模来源于客户访谈、公开披露数据;

注 2: 耐德材料(邳州)有限公司成立于 2024 年 12 月, 无 2023 年、2024 年业绩。

报告期内, 除 DTTS CO., LTD、扬中格拉斯添加剂有限公司出于文化习惯、信息保密政策等原因未提供经营规模, 其它主要贸易商客户向标的资产采购的金额小于或远小于其销售规模, 标的资产对主要贸易商的销售规模与其经营规模具有匹配性。

3、主要贸易商客户的终端销售情况

报告期内, 标的资产主要贸易商客户的终端销售情况如下:

贸易商客户	终端客户所在地	终端客户主营业务	标的资产产品库存备货情况	是否存在库存积压时间较长的情况	是否存在突击销售或压货的情况
耐德材料(邳州)有限公司	中国	蓄电池隔板生产	无库存备货	-	否
福瑞道(青岛)工贸有限公司	中国	蓄电池隔板生产	无库存备货	-	否
福建华瑞商贸有限公司	东南亚地区	鞋制品生产	无库存备货	-	否
DTTS CO., LTD	韩国	动物饲料生产	一般保留少量库存备货	否	否
广州市钜衍化工科技有限公司	中国	牙膏、清洁用品生产	无库存备货	-	否
福建桃贝尔国际贸易有限公司	东南亚地区	鞋制品生产	无库存备货	-	否
扬中格拉斯添加剂有限公司	美洲地区	牙膏、清洁用品生产	无库存备货	-	否
永嘉县立光鞋材有限公司	中国	鞋制品原材料生产	一般库存备货约 60-70 吨, 价值约为 30-40 万元	否	否

标的资产与主要贸易商客户之间均为买断式销售关系。除 DTTS CO., LTD、永嘉县立光鞋材有限公司保留一定合理库存, 其它主要贸易商客户均根据自身的销售订单情况向标的资产进行采购, 要求标的资产将产品运送至最终客户, 通常情况不会备货, 因此期末通常不存在库存。报告期内, 主要贸易商客户当期向公

司采购的产品无库存或库存较少，不存在库存积压时间较长的情况，标的资产不存在向主要贸易商客户突击增加销售任务或压货的情况，主要贸易商客户实现终端销售情况良好。

（三）标的资产对生产商客户和贸易商客户的销售价格、毛利率、结算方式是否存在较大差异

报告期内，标的公司对生产商客户、贸易商客户的销售情况如下：

单位：万元、吨				
期间	项目	销售收入	销售成本	销售数量
2025 年 1-6 月	生产商	7,630.05	5,024.48	13,784.39
	贸易商	4,768.78	3,119.17	8,492.29
	合计	12,398.84	8,143.65	22,276.68
2024 年度	生产商	17,088.12	12,003.10	30,212.11
	贸易商	9,773.13	6,865.58	17,194.92
	合计	26,861.25	18,868.68	47,407.03
2023 年度	生产商	14,411.62	11,732.05	26,335.36
	贸易商	7,274.07	6,021.36	13,533.37
	合计	21,685.69	17,753.73	39,868.74

报告期内，标的公司对生产商客户、贸易商客户的销售单价、单位销售成本及毛利率情况如下：

单位：元/吨				
期间	项目	单价	单位成本	毛利率
2025 年 1-6 月	生产商	5,535.29	3,645.05	34.15%
	贸易商	5,615.42	3,672.95	34.59%
2024 年度	生产商	5,656.05	3,972.94	29.76%
	贸易商	5,683.73	3,992.79	29.75%
2023 年度	生产商	5,472.34	4,454.87	18.59%
	贸易商	5,374.92	4,449.27	17.22%

报告期内，标的公司对生产商客户、贸易商客户的销售单价、单位成本及毛利率不存在重大差异。

标的公司客户一般采用银行转账或电汇、银行承兑汇票等方式结算货款，生产商客户、贸易商客户之间结算方式不存在差异。

三、标的资产与居间商合作的具体模式，是否符合行业惯例，涉及的客户、销售收入及占比，销售单价及毛利率与直接销售相比是否存在较大差异，居间商费用的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

(一) 标的公司与居间商合作的具体模式，是否符合行业惯例

1、标的公司与居间商合作的具体模式

报告期内，标的公司主要居间商为绿禾科技股份有限公司（以下简称“绿禾科技”），及自然人邓克兰，具体合作情况如下：

绿禾科技，成立于 2009 年 4 月，股本新台币 50 万元，负责人简鹤真，所在地台北市大安区罗斯福路 2 段 41 号 3 楼之 4，主营化工原料的进出口贸易。绿禾科技长期从事鞋材贸易，与总部位于中国台湾的制鞋业企业联系广泛，且能有效的和中国台湾总部或位于东南亚的下属子公司沟通下达订单，因此标的公司委托其开发中国台湾及东南亚市场。根据标的公司与绿禾科技签订的协议约定，由绿禾科技负责(非独家)标的公司的产品在中国台湾及东南亚市场的开发和推广，其开发的客户介绍给标的公司，并负责标的公司与客户之间就具体产品需求、订单下达、货物交付等方面进行沟通，并按标的公司与客户之间的交易金额收取一定的佣金费用。

京口区麦可博膜材料经营部的经营者邓克兰在镇江地区有一定人脉资源，且有意愿帮助标的公司开拓市场，因此与标的公司达成合作。报告期内，标的公司与其实际经营的京口区麦可博膜材料经营部、京口区赛普膜材料经营部等签订了协议，约定标的公司委托京口区麦可博膜材料经营部、京口区赛普膜材料经营部等在江苏地区寻找客户，在促成标的公司与客户签订二氧化硅销售合同，且标的公司收到货款后，标的公司按照与客户签订的销售合同实际到款（不含税）总额的 2%结算中介费。

2、是否符合行业惯例

化学原料和化学制品制造业企业通常自行开发客户，在开发新市场、新行业、新客户时，或居间商能增加对客户采购的影响力时，有时也会采用居间商的方式。经检索，报告期内，可比公司中凌玮科技、金三江均有支付销售佣金的情况。

综上，标的公司采用居间模式开发客户原因合理，符合行业惯例。

(二) 涉及的客户、销售收入及占比，销售单价及毛利率与直接销售相比是否存在较大差异，居间商费用的合理性

1、涉及居间商的客户及销售收入情况

报告期内，涉及居间商的客户及销售收入情况如下：

单位：万元

居间商	客户名称	2025年 1-6月	2024年度	2023年度
绿禾科技	J & G INVESTMENT CO., LTD	303.38	615.14	392.97
	ANYKING INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	30.67	70.43	-
	TSUEN FRANK NEW MATERIALS LIMITED	21.17	-	-
	DING HERNG RUBBER CORP	20.85	110.41	145.94
	ARESCHEM CORP	10.27	48.42	25.80
	ZWETTL NEW MATERIALS CO., LIMITED	10.22	60.18	9.24
	GREAT TOP INTERNATIONAL CORP	-	9.44	54.09
	TOP WILL TRADING CO., LTD	-	-	9.23
	HONG CHAN CO., LTD	-	-	9.83
	小计	396.57	914.03	647.09
邓克兰	镇江泰舸电池隔膜科技有限公司	189.89	234.31	422.63
-	合计	586.46	1,148.34	1,069.72
-	占营业收入比重	4.73%	4.28%	4.93%

报告期内，标的公司涉及居间商的客户较少，其销售收入分别为 1,069.72 万元、1,148.34 万元和 586.46 万元，占营业收入的比重分别为 4.93%、4.28% 和 4.73%，对标的公司经营业绩影响较小。

2、销售单价及毛利率与直接销售相比是否存在较大差异

绿禾科技介绍的客户均属于橡胶行业，麦克博介绍的客户属于蓄电池隔板行业，标的公司对该等客户的销售收入、销售成本及销售数量情况如下：

单位：万元、吨

居间商-产品类型	期间	项目	销售收入	销售成本	销售数量
绿禾科技-橡胶用二氧化硅	2025年1-6月	涉及居间商	396.57	233.70	657.48
		其他直接销售	4,044.85	2,763.06	8,409.16
		合计	4,441.42	2,996.76	9,066.64
	2024年度	涉及居间商	914.03	510.67	1,555.76
		其他直接销售	9,318.66	6,789.63	19,081.77
		合计	10,232.69	7,300.30	20,637.53
	2023年度	涉及居间商	647.09	459.14	1,207.24
		其他直接销售	7,134.61	6,257.80	16,014.40
		合计	7,781.70	6,716.93	17,221.64
邓克兰-蓄电池隔板用二氧化硅	2025年1-6月	涉及居间商	189.89	123.03	310.10
		其他直接销售	2,952.28	1,976.60	4,967.54
		合计	3,142.17	2,099.63	5,277.64
	2024年度	涉及居间商	234.31	147.05	355.06
		其他直接销售	5,167.50	3,838.93	8,365.92
		合计	5,401.81	3,985.99	8,720.98
	2023年度	涉及居间商	422.63	313.20	630.70
		其他直接销售	4,747.20	3,901.25	7,378.60
		合计	5,169.83	4,214.45	8,009.30

报告期内，标的公司对该等客户的销售单价、毛利率及与相同产品类型直接销售比较情况如下：

单位：元/吨

居间商-产品类型	期间	项目	单价	单位成本	毛利率
绿禾科技-橡胶用二氧化硅	2025年1-6月	涉及居间商	6,031.64	3,554.49	41.07%
		其他直接销售	4,810.05	3,285.77	31.69%
	2024年度	涉及居间商	5,875.11	3,282.47	44.13%
		其他直接销售	4,883.54	3,558.18	27.14%
	2023年度	涉及居间商	5,360.07	3,803.20	29.05%
		其他直接销售	4,455.12	3,907.61	12.29%

居间商-产品类型	期间	项目	单价	单位成本	毛利率
邓克兰-蓄 电池隔板 用二氧化 硅	2025年 1-6月	涉及居间商	6,123.56	3,967.40	35.21%
		其他直接销售	5,943.15	3,979.03	33.05%
	2024年度	涉及居间商	6,599.21	4,141.58	37.24%
		其他直接销售	6,176.85	4,588.78	25.71%
	2023年度	涉及居间商	6,700.93	4,965.84	25.89%
		其他直接销售	6,433.73	5,287.25	17.82%

报告期各期，同类产品情形下，涉及居间商的销售单价均高于其他直接销售单价，涉及居间商的销售单位成本与其他直接销售单位成本相当，从而造成涉及居间商的销售毛利率高于其他直接销售毛利率。涉及居间商的销售单价较高的主要原因为居间商的收益直接与标的公司对介绍客户的销售金额(回款金额)挂钩，居间商有动力在介绍客户过程中促成更高的销售价格。

3、居间商费用的合理性

报告期内，标的公司向居间商支付的费用及占涉及居间商的销售收入的比重情况如下：

单位：万元				
居间商名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
绿禾科技	佣金	17.46	34.63	30.99
	涉及的销售收入	396.57	914.03	647.09
	占比	4.40%	3.79%	4.79%
邓克兰	佣金	3.88	4.69	8.17
	涉及的销售收入	189.89	234.31	422.63
	占比	2.04%	2.00%	1.93%

报告期内，标的公司向居间商支付的佣金占涉及居间商的销售收入的比重稳定，与标的公司和居间商的约定基本相符，居间商费用具有合理性。

（三）相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

根据 2017 年修订的《企业会计准则第 14 号—收入》，销售佣金是企业为取得合同发生的增量成本，该增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确

认为一项资产，且应当采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。

报告期内，标的公司向居间商支付的佣金的经济实质符合《企业会计准则第14号—收入》规定的增量成本，由于标的公司该等佣金仅在涉及的销售收入确认的同时发生，且佣金金额为销售收入的一定比例，不存在提前支付需要资本化并跨期摊销的情况，因此标的公司可在涉及的销售收入确认时，将佣金直接计入当期损益。报告期内，标的公司在佣金发生时计入销售费用，符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

四、标的资产主要客户基本情况、合作背景、销售内容，标的资产销售规模与客户经营规模是否匹配，向施普瑞德直接销售变更为向其 VMI 模式供应商销售的合理性，并结合主要客户的供应商范围、标的资产产品定制化程度与验证周期等，补充说明标的资产与主要客户合作的可持续性

(一) 标的资产主要客户的基本情况、合作背景、销售内容

报告期，标的公司向前五大客户的销售额及占当期销售总额的比例：

单位：万元

期间	客户名称	金额	占比
2025年1-6月	耐德材料（邳州）有限公司 ^{注2}	929.90	7.50%
	福瑞道（青岛）工贸有限公司	899.14	7.25%
	加久企业股份有限公司 ^{注1}	832.36	6.71%
	清远市新时代合成材料有限公司	600.05	4.84%
	河北金昊纳米材料有限公司	529.84	4.27%
-	合计	3,791.29	30.58%
2024年度	施普瑞德材料科技（蚌埠）有限公司	1,943.97	7.24%
	加久企业股份有限公司 ^{注1}	1,691.21	6.30%
	福瑞道（青岛）工贸有限公司	1,662.43	6.19%
	清远市新时代合成材料有限公司	1,200.33	4.47%
	河北金昊纳米材料有限公司	1,041.68	3.88%
-	合计	7,539.61	28.07%
2023年度	施普瑞德材料科技（蚌埠）有限公司	1,696.53	7.82%
	福瑞道（青岛）工贸有限公司	1,634.77	7.54%

期间	客户名称	金额	占比
	加久企业股份有限公司 ^{注1}	1,067.07	4.92%
	清远市新时代合成材料有限公司	1,007.98	4.65%
	三明市夏杰昌新材料有限公司	860.17	3.97%
-	合计	6,266.52	28.90%

注 1：加久企业股份有限公司包括 Champion Union International Limited、DAZZLING ASIA LIMITED、FORTUNE BRIGHT CO.,LIMITED、GIA-CHIU CO LTD、GOAL GO INTERNATIONAL CO.,LIMITED、JOYFUL SUNSHINE LIMITED、MASS FORTUNE ENT.LTD、PT.JIA WEI INDONESIA、PT.KA YUEN INDONESIA、REACH GOAL UNIVERSAL LIMITED、RISE STEADY FOOTWEAR MATERIAL(CAMBODIA)CO.,LTD.、SMART BEST CO.,LTD、SUN GOLD CO LTD、URBAN SHINE CO.,LIMITED、WELL STAR WORLDWIDE CO.,LIMITED 等企业。

注 2：耐德材料(邳州)有限公司系施普瑞德材料科技(蚌埠)有限公司供应商管理库存(VMI)模式供应商，标的公司向其销售的二氧化硅最终客户均为施普瑞德材料科技(蚌埠)有限公司。2025 年 1-6 月，标的公司向施普瑞德材料科技(蚌埠)有限公司、耐德材料(邳州)有限公司销售合计 1,149.24 万元，占当期销售总额的 9.27%，第一大客户实际未发生变动。

报告期内，标的资产主要客户的基本情况、合作背景、销售内容如下：

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	所属地区/注册地址	销售内容	合作起始时间	合作背景
耐德材料(邳州)有限公司	2024年	50万元	张辉	江苏省徐州市邳州市议会路镇邳睢路西侧 121 号	蓄电池隔板用二氧化硅	2025年	施普瑞德是标的资产的 2023 年、2024 年第一大客户，因客户采购策略调整，施普瑞德 2025 年开始实施供应商管理库存(VMI)模式，标的资产向施普瑞德直接销售变更为向其 VMI 模式供应商耐德材料(邳州)有限公司销售。
福瑞道(青岛)工贸有限公司	2001年	1000万元	黄震	福建省福州市鼓楼区五四路 75 号外贸中心大楼 10 层	蓄电池隔板用二氧化硅	2021年	通过他人介绍开始合作
加久企业股份有限公司	1978年	未提供	郭志雄	中国台湾	橡胶用二氧化硅	2008年	通过他人介绍建立联系开始合作
清远市新时代合成材料有限公司	2011年	8000万元	卢朝全	英德市东华镇清远华侨工业园精细化	橡胶用二氧化硅	2019年	通过标的公司业务员主动接洽开始合作

客户名称	成立时间	注册资本	法定代表人	所属地区/注册地址	销售内容	合作起始时间	合作背景
				工基地金 南三路 3 号			
河北金昊 纳米材料 有限公司	2006 年	300 万 元	任强	张家口宣 化区宣赤 路北	涂料用二 氧化硅	2018 年	通过他人介绍开始合作
施普瑞德 材料科技 (蚌埠) 有限公司	2016 年	5200 万元	周兆雪	安徽省蚌 埠市东海 大道 651 号	蓄电池隔 板用二氧 化硅	2022 年	通过他人介绍开始合作。 2025 年开始，施普瑞德与 标的公司的合作改为供应 商管理库存（VMI）模式， 标的资产向施普瑞德直接 销售变更为向其 VMI 模式 供应商耐德材料（邳州）有 限公司销售
三明市夏 杰昌新材 料有限公 司	2006 年	1200 万元	林训站	福建省三 明市三元 区陈大镇 高源工业 区 15 号	硅橡胶用 二氧化 硅、涂料 用二氧化 硅	2023 年	通过标的公司业务员主动 接洽开始合作

(二) 标的资产销售规模与客户经营规模是否匹配

报告期各期，标的资产对主要客户销售及客户经营规模情况如下：

客户名称	销售金额(万元)			经营规模
	2025年 1-6月	2024年	2023年	
耐德材料(邳州) 有限公司	929.90	-	-	2025 年 1-6 月营业收入超过 6000 万 元
福瑞道(青岛) 工贸有限公司	899.14	1,662.43	1,634.77	2023 年营业收入约 4,200 万元，2024 年营业收入约 3,800 万元，2025 年 1- 6 月营业收入约 2,000 万元
加久企业股份有 限公司	832.36	1,691.21	1,067.07	鞋制品行业内知名大型企业，经营规 模较大
清远市新时代合 成材料有限公司	600.05	1,200.33	1,007.98	2023 年营业收入约 9,800 万元，2024 年营业收入约 1 亿元，2025 年 1-6 月 营业收入约 4,800 万元
河北金昊纳米材 料有限公司	529.84	1,041.68	765.42	2023 年营业收入约 2,000 万元，2024 年营业收入约 2,500 万元，2025 年 1- 6 月营业收入约 1,200 万元

客户名称	销售金额（万元）			经营规模
	2025年1-6月	2024年	2023年	
施普瑞德材料科技（蚌埠）有限公司	219.35	1,943.97	1,696.53	2023年营业收入约1.5亿元，2024年营业收入约1.5亿元，2025年1-6月营业收入约7,500万元
三明市夏杰昌新材料有限公司	194.05	724.46	860.17	2023年营业收入约7,000万元，2024年营业收入约4,000万元，2025年1-6月营业收入未提供

注1：上述主要客户经营规模来源于客户访谈、公开披露数据；

注2：销售金额中“-”代表当期未与标的资产发生交易往来；

注3：耐德材料（邳州）有限公司成立于2024年12月，无2023年、2024年业绩。

报告期内，除三明市夏杰昌新材料有限公司未提供2025年1-6月经营规模外，其他主要贸易商客户向标的资产采购的金额小于或远小于其销售规模，标的资产对主要贸易商的销售规模与其经营规模具有匹配性。

（三）标的资产向施普瑞德直接销售变更为向其VMI模式供应商销售的合理性

VMI（Vendor Managed Inventory）模式，即由供应商管理库存的一种存货管理模式，供应商根据客户要求将相应原材料交付至指定的仓库寄存，客户根据其生产需求自VMI仓库领用时，在依据领用数量进行结算。VMI模式可进一步提升客户采购交期，降低客户库存，使库存管理得到持续地改进。

2025年1月，施普瑞德以邮件方式通知标的公司，施普瑞德为进一步提升资金利用率、降低生产成本，增强其在市场上的竞争力，决定自2025年起，与耐德材料建立战略合作关系，实施VMI模式。在此模式下，耐德材料将利用其在资金等方面的优势，协调二氧化硅采购上各环节的活动，根据施普瑞德的实际需求及时补货，以减少施普瑞德在资金占用、库存积压、缺货等方面的风险。

同时，在邮件中，施普瑞德特别指出基于标的资产产品质量、价格及双方长期稳固的合作关系，其在与耐德材料的合作协议中特别指定了标的公司的二氧化硅作为施普瑞德原材料的采购要求；同时，施普瑞德愿意为耐德材料与标的公司交易产生的应付货款提供担保。

标的资产向施普瑞德直接销售变更为向其 VMI 模式供应商耐德材料销售，主要原因为施普瑞德调整经营策略，且施普瑞德为相关应付货款提供担保，标的公司因此接受该等销售变更。

综上，标的资产向施普瑞德直接销售变更为向其 VMI 模式供应商耐德材料销售具有合理性。

（四）标的资产与主要客户合作的可持续性

1、主要客户的供应商范围

报告期内，主要客户向标的资产采购的金额占其采购同类产品金额的大致比如下：

客户名称	采购占比		
	2025年1-6月	2024年度	2023年度
耐德材料（邳州）有限公司	50%-70%	-	-
福瑞道（青岛）工贸有限公司	100.00%	100.00%	100.00%
加久企业股份有限公司	70%-100%	70%-100%	70%-100%
清远市新时代合成材料有限公司	100%	100%	100%
河北金昊纳米材料有限公司	70%-100%	70%-100%	70%-100%
施普瑞德材料科技（蚌埠）有限公司	50%-70%	50%-70%	50%-70%
三明市夏杰昌新材料有限公司	50%-70%	10%-30%	10%-30%

注1：上述主要客户采购占比数据来源于客户访谈；

注2：耐德材料（邳州）有限公司成立于2024年12月，无2023年、2024年业绩。

沉淀法二氧化硅行业内各厂商产品性能及稳定性差异显著，产品质量直接决定下游牙膏、蓄电池、涂料等领域产品品质，下游客户普遍青睐质量稳定的供应商。由上表可知，标的资产产品取得了主要客户的认可，除2023年、2024年三明市夏杰昌新材料有限公司采购占比较低外，报告期各期标的资产的主要产品在其它主要客户同类采购中占比较高，具有较强的竞争力。

标的资产经过多年自主研发与生产实践，积累了丰富的二氧化硅生产经验及关键生产工艺。通过对合成环节等核心生产工艺的严格把控，精准控制合成过程中各类原材料浓度、温度、反应时间、pH值、搅拌速度等关键参数，实现产品指标的精准调控，进而针对不同应用领域生产出具备高附加值的定制化产品。定制化二氧化硅产品相较标准化产品更能精准匹配客户个性化需求，具备一定不可

替代性；客户若更换供应商，需额外承担重新沟通、研发的成本与时间损耗。凭借产品的高定制化属性，叠加化工行业对原材料品质的强依赖性，标的资产与大多数主要客户建立了长期稳定的合作关系，其高质量的定制化生产能力显著提升了合作的稳定性。

二氧化硅作为工业产品的重要添加剂，产品需经历下游客户的采购体系认证周期，无法通过体系认证的企业难以进入相关行业。标的公司部分二氧化硅产品需历经下游客户小样认证、中样认证、大样认证等多轮认证过程，认证周期较长，例如蓄电池隔板用二氧化硅的认证周期一般为 3-12 个月不等。客户完成认证后为规避重复投入的认证成本、保障供应链稳定，通常倾向于与标的资产建立长期稳固的合作关系，进一步增强了双方合作的可持续性。

综上，标的资产凭借在主要客户同类采购中较高的产品竞争力、高附加值定制化产品带来的不可替代性，叠加产品较长验证周期形成的认证壁垒，有效降低客户转换成本，提高客户粘性，与主要客户的合作具备较高稳定性和可持续性。

五、标的资产主要供应商的基本信息、合作背景及过程，标的资产采购规模与供应商经营规模是否匹配，主要供应商变化较大的合理性，与主要供应商合作是否稳定

（一）标的资产主要供应商的基本情况、合作背景及过程

报告期，标的公司向前五大供应商采购金额及占采购总额的比例情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	金额	占比	采购内容
2025 年 1-6 月	江苏华昌化工股份有限公司	1,049.10	17.13%	纯碱
	三明市华泰博展贸易有限公司	699.81	11.43%	煤
	福建省光泽县亿鑫贸易发展有限公司	383.89	6.27%	煤
	福建柘一化工有限公司	353.00	5.76%	纯碱、硫酸
	南平市延平区盛旺燃料有限公司	331.05	5.41%	煤
-	合计	2,816.86	46.00%	
2024 年 度	江苏华昌化工股份有限公司	2,445.01	17.01%	纯碱
	三明市华泰博展贸易有限公司	1,418.50	9.87%	煤
	福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司	1,219.63	8.48%	固体水玻璃

期间	公司名称	金额	占比	采购内容
	福建省南平元禾水玻璃有限公司 ^注	1,190.05	8.28%	固体水玻璃
	福建将乐安信煤业有限公司	877.57	6.10%	-
-	合计	7,150.77	49.73%	-
2023 年度	江苏华昌化工股份有限公司	2,476.11	18.19%	纯碱
	福建将乐安信煤业有限公司	1,297.92	9.53%	煤
	南平市锦福贸易有限公司	1,009.02	7.41%	煤
	福建省光泽县亿鑫贸易发展有限公司	983.03	7.22%	煤
	三明市福盛能源有限公司	912.78	6.70%	纯碱
-	合计	6,678.86	49.05%	-

注：上市公司年报披露 2024 年度向标的公司的关联销售金额为 1,235.36 万元，系时间性差异。

报告期内，标的资产主要供应商的基本情况、合作背景及过程如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	合作起始时间	合作背景及过程
1	江苏华昌化工股份有限公司	1979年	95236.4646万元	胡波	张家港市金港镇保税区扬子江国际化学工业园南海路 1 号	2010年	标的资产因该公司产品质量稳定、供货时效短且为纯碱长期供应商，通过业务员主动接洽与其建立了合作关系
2	三明市华泰博展贸易有限公司	2014年	600万元	游丽娟	三明市三元区劲松路 7 号绿岩新村 156 幢三真大厦 608 房	2015年	出于就近采购原则，经过供应商主动接洽，标的资产与其建立联系开始合作
3	福建省光泽县亿鑫贸易发展有限公司	2011年	500万元	吴家雄	福建省光泽县杭川镇武林北路 2 号阳光花园小区 9 幢 J111 室	2017年	标的资产看重该公司供货稳定且拥有自有加工煤场的优势，在该公司主动接洽后与其建立合作关系
4	福建柘一化工有限公司	2022年	1000万元	全守旭	福建省三明市沙县区青州镇青庄村南路 8-2、8-3 号	2022年	该公司作为中铜东南铜业有限公司的主要代理商，具备可靠的供货保障能力，加之其实控人与标的资产曾有过良好的合作关系，因此标的资产在该公

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	合作起始时间	合作背景及过程
							司成立不久便与其建立了合作关系
5	南平市延平区盛旺燃料有限公司	2024年	300万元	张贤清	福建省南平市延平区来舟镇工业路31号	2025年	因2025年福建将乐安信煤业有限公司停止供应煤炭产品、南平市锦福贸易有限公司煤炭加工设备技术改造，标的资产为保障煤炭供应需开发新供应商，经该公司主动接洽，出于就近采购的原则，标的资产与其建立了合作关系。
6	三明市福盛能源有限公司	2017年	666万元	罗金珠	福建省三明高新技术产业开发区金沙园金明西路电子商务产业园二期212室	2018年	出于就近采购原则，标的资产通过他人介绍与该公司建立起合作关系
7	福建将乐安信煤业有限公司	2004年	2000万元	赖华光	三明市将乐县古镛镇积善村漠俚	2011年	出于就近采购原则，标的资产通过他人介绍与该公司建立起合作关系
8	福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司	1997年	5000万元	缪杏莲	福建省三明市沙县区高砂镇高砂村池仓45号	2011年	因窑炉大修及水玻璃产能出现缺口，出于就近采购原则标的资产通过他人介绍与该公司建立的合作关系
9	福建省南平元禾水玻璃有限公司	2018年	16000万元	姚世林	福建省南平市延平区工业园区陈坑瓦口组团	2020年	因窑炉大修及水玻璃产能出现缺口，考虑原材料供应稳定性、运输成本等因素，标的资产选择就近向其采购
10	南平市锦福贸易有限公司	2009年	500万元	王家穴	南平市延平区来舟镇桥南路	2011年	出于就近采购原则，标的资产通过他人介绍与该公司建立起合作关系

(二) 标的资产采购规模与供应商经营规模是否匹配

报告期各期，标的资产采购规模与主要供应商经营规模情况如下：

序号	供应商	采购金额（万元）			经营规模
		2025年 1-6月	2024年	2023年	
1	江苏华昌化工股份有限公司	1,049.10	2,445.01	2,476.11	2023年营业收入约82.15亿元，2024年营业收入约79.30亿元，2025年1-6月营业收入约32.17亿元
2	三明市华泰博展贸易有限公司	699.81	1,418.50	504.76	2023年营业收入约2,500万元，2024年营业收入约3,600万元，2025年1-6月营业收入约1,600万元
3	福建省光泽县亿鑫贸易发展有限公司	383.89	856.28	983.03	2023年营业收入约4,000万元，2024年营业收入约3,700万元，2025年1-6月营业收入约1,300万元
4	福建柘一化工有限公司	353.00	509.50	440.01	2023年营业收入约8,794万元，2024年营业收入约1.392亿元，2025年1-6月营业收入约8,078万元
5	南平市延平区盛旺燃料有限公司	331.05	-	-	2025年1-6月营业收入约770万元
6	三明市福盛能源有限公司	325.90	434.18	912.78	2023年、2024年每年营业收入约5,000-9,000万元，2025年1-6月营业收入约4,000万元
7	福建将乐安信煤业有限公司	216.26	877.57	1,297.92	每年营业收入大于等于2,000万元
8	福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司	8.84	1,219.63	488.43	每年营业收入约3亿元
9	福建省南平元禾水玻璃有限公司	-	1,190.05	557.21	2023年营业收入约4.16亿元，2024年营业收入约2.95亿元，2025年1-6月营业收入约1.32亿元
10	南平市锦福贸易有限公司	-	704.94	1,009.02	2023年营业收入约4,000万元，2024年营业收入约4,000万元，2025年1-6月营业收入约1,500万元

注1：上述主要供应商经营规模来源于客户访谈、公开披露数据；

注2：销售金额中“-”代表当期未与标的公司发生交易往来。

由上表可知，报告期内标的资产向主要供应商采购的金额小于或远小于主要供应商的销售规模，标的资产采购规模与主要供应商经营规模具有匹配性。

(三) 标的资产主要供应商变化较大的合理性，与主要供应商合作是否稳定

标的公司与大部分主要供应商建立了长期稳定的合作关系。除福建省南平元禾水玻璃有限公司因外购固体水玻璃的需求减少 2025 年 1-6 月中止合作，南平市锦福贸易有限公司因其煤炭加工设备技改 2025 年中止合作，南平市延平区盛旺燃料有限公司为 2025 年新开发供应商外，标的资产与其它主要供应商在报告期内均存在采购往来。

中介机构核查意见：

(一) 核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

1、取得同行业可比公司年报等公开资料，统计、分析了同行业可比公司境外销售金额及占比情况；取得标的资产报告期各期的收入、成本表，统计、分析了境外销售的区域分布及变动情况；统计、分析了报告期各期主要外销客户的销售金额及占比，通过访谈、函证及向相关销售人员问询等方式了解了外销客户的基本情况、合作背景等；统计、分析了外销、内销产品的毛利率并分析了差异原因；查询境外销售主要地区与标的资产主要产品相关的贸易政策；了解了主要结算外币币种及汇率情况。

2、了解标的公司区分生产商、贸易商的具体方法，统计、分析了报告期各期贸易商的销售金额及占比，通过访谈、函证等方式了解贸易商的基本情况、合作背景、终端销售情况等，分析比较了生产商、贸易商的销售价格、毛利率情况。

3、了解了标的公司居间商模式的具体情况，分析了同行业可比公司销售费用—佣金判断同行业可比公司是否使用相同或相似模式；统计、分析了居间商模式涉及客户的销售收入及占比，比较了同类产品涉及居间商客户和其他直接销售客户之间的销售单价及毛利率；统计、分析了佣金与涉及居间商客户销售收入之间的配比关系；了解标的公司会计处理情况，并与《企业会计准则》的相关规定做对比。

4、通过访谈、函证等方式了解主要客户的基本情况、合作背景、销售内容、营收规模等情况；了解施普瑞德与耐德材料之间使用 VMI 模式的原因；统计、

分析标的公司与主要客户交易的情况，分析客户转换成本、客户粘性等。

5、通过访谈、函证等方式了解主要供应商的基本情况、合作背景、采购内容及采购规模、供应商经营规模等；统计、分析报告期内主要供应商的采购变动情况，了解变动原因，了解主要供应商合作意愿等。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、可比公司之间、可比公司与标的公司之间的境外销售规模、占比存在差异，具有合理性；标的公司境外销售主要区域、主要客户情况清楚，境外销售价格、毛利率与内销差异原因合理，境外销售主要地区与标的资产出口产品相关的贸易政策、主要结算货币汇率具有稳定性；

2、标的公司客户分类准确、完整，主要贸易商情况清楚，生产商和贸易商的销售价格、毛利率、结算方式不存在较大差异；

3、标的公司与居间商合作的具体模式清楚，符合行业惯例；涉及居间商的客户较少，销售金额较小，对标的公司经营业绩影响较小；同类产品，涉及居间商的销售单价、毛利率高于其他直接销售客户原因具有合理性；居间商费用具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；

4、标的公司主要客户基本情况、合作背景、销售内容、标的公司销售规模与客户经营规模匹配，具有合理性；施普瑞德使用 VMI 模式具有合理性；标的资产与主要客户合作具有可持续性；

5、标的资产主要供应商基本情况、合作背景、采购内容、供应商采购规模与供应商经营规模匹配，具有合理性；主要供应商变化原因具有合理性、稳定性。

（三）说明对标的资产境外销售、贸易商客户的核查情况，包括但不限于核查范围、核查手段、覆盖比例等，相关核查程序是否充分，获取的核查证据是否足以支撑发表核查结论。

1、核查程序

(1) 了解标的公司与收入确认相关的内部控制的设计有效性，并对关键控制运行有效性进行了穿行测试，获取主要境外客户、贸易商客户的销售合同/订单、发货单、银行回单、报关单、提单等销售单据，检查相关内控制度是否有效执行；

(2) 对境外客户、贸易商客户销售收入执行细节测试。获取标的公司报告期各期销售明细表，对境外客户的销售收入进行抽样测试，抽取标的公司与主要境外客户、贸易商客户的销售合同/订单、发货单、银行回单、报关单、提单等单据，验证销售收入的真实性。

境外客户销售核查比例和结果如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
境外销售细节测试金额 A	1,992.70	4,438.43	3,031.39
境外销售收入	2,013.83	4,468.02	3,121.65
境外销售细节测试金额占境外销售收入比例	98.95%	99.34%	97.11%

贸易商客户销售核查比例和结果如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
贸易商客户销售细节测试金额	4,320.60	9,680.32	6,964.22
贸易商客户销售收入	4,768.78	9,773.13	7,274.07
贸易商客户销售细节测试金额占贸易商客户销售收入比例	90.60%	99.05%	95.74%

(3) 获取标的公司报告期内的资金流水，并对大额资金流水进行抽凭，获取合同、发票、银行回单等原始单据，核查发行人与主要外销客户、贸易商客户是否存在异常资金往来；

(4) 获取标的公司实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、财务人员等关联自然人报告期内的银行流水，对大额交易款项性质、交易对手方情况、是否与主要境外客户、贸易商客户存在资金往来等进行核查；

(5) 选取报告期内金额较大的主要境外客户，对该等境外客户执行函证程序、访谈程序，选取样本涉及的发函、访谈金额达到境外销售收入的 70%以上，分析标的公司外销收入的真实性；

①对报告期内主要境外客户执行函证程序，针对回函不符的部分，获取、检查相关销售业务原始凭证及记录，编制询证函回函差异调节表，分析差异的原因及合理性；针对未回函情况，通过获取相关销售明细、资金流水，检查销售合同或订单、报关单和提单等原始单据，验证收入的真实性和准确性，执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
境外销售额发函金额 A	1,629.38	3,535.38	2,254.84
当期境外销售总额 B	2,013.83	4,468.02	3,121.65
发函比例 C=A/B	80.91%	79.13%	72.23%
回函确认金额 D	1,629.38	3,535.38	2,254.84
回函确认金额占境外销售总额的比例 E=D/B	80.91%	79.13%	72.23%

②对报告期内主要境外客户执行访谈程序，了解标的公司与客户的合作情况、业务约定、关联关系等信息，访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
访谈境外客户对应的销售额 A	1,388.08	2,760.10	2,289.68
境外销售总额 B	2,013.83	4,468.02	3,121.65
访谈金额占境外销售总额的比例 C=A/B	68.93%	61.77%	73.35%

(6) 选取报告期内金额较大的主要贸易商客户，对该等贸易商客户执行函证程序、访谈程序，选取样本涉及的发函、访谈金额达到贸易商销售收入的 70%以上，分析标的公司贸易商销售收入的真实性；

①对报告期内主要贸易商客户执行函证程序，对回函存在差异的进行差异原因分析、调节测试，对未回函的执行替代测试程序，执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
贸易商客户销售额发函金额 A	4,025.24	7,660.40	6,156.86
当期贸易商客户销售总额 B	4,768.78	9,773.13	7,274.07
发函比例 C=A/B	84.41%	78.38%	84.64%
回函确认金额 D	4,025.24	7,660.40	6,156.86

回函确认金额占贸易商客户销售总额的比例 E=D/B	84.41%	78.38%	84.64%
---------------------------	--------	--------	--------

②对报告期内主要贸易商客户执行访谈程序，访谈情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
访谈贸易商客户对应的销售额 A	4,085.87	8,025.06	5,954.99
贸易商客户销售总额 B	4,768.78	9,773.13	7,274.07
访谈金额占贸易商客户销售总额的比例 C=A/B	85.68%	82.11%	81.87%

(7) 通过走访了解主要贸易商客户的生产经营情况，确认其经营规模和标的公司销售规模的匹配性、与标的公司是否存在关联关系，同时核查标的公司与贸易商客户的合作情况、交易金额、交易条款、标的公司产品的库存情况等内容，确认贸易商客户与下游客户交易的真实性。

(8) 查阅客户的公开披露文件和其他公开资料，获取标的公司主要境外客户、主要贸易商客户的基本工商信息、经营规模等情况，核查标的公司境外客户、贸易商客户的主体资格及资信能力；

(9) 查阅主要境外客户、贸易商客户的销售合同、框架协议等，了解主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、交付条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(10) 获取标的公司收入成本明细表，分析比较报告期内向生产商与贸易商销售、境内与境外销售主要产品的销售单价、单位成本、销售变动等情况，分析差异的原因及合理性；

(11) 访谈标的公司管理层，了解报告期内标的公司境外客户、贸易商客户的销售情况并分析合理性；

(12) 获取退换货明细，统计并分析报告期内境外客户、贸易商客户的退换货情况；

(13) 获取报告期内标的公司海关出口数据，并与标的公司外销收入及明细表进行销售内容、数量、金额的比对分析，分析其匹配和差异的原因及合理性；

2、核查意见

经过执行穿行测试、细节测试、访谈、函证、实质性分析程序等核查程序，独立财务顾问、会计师对标的公司境外销售、贸易商客户的相关核查程序和获取的核查证据充分，足以支撑发表核查结论。

问题 3、关于标的资产竞争力

申请文件显示：（1）标的资产制备二氧化硅的工艺包括沉淀法和凝胶法，以沉淀法为主。沉淀法二氧化硅的产品性能主要体现在比表面积、吸油值、pH、粒径、孔径、孔容等关键指标。标的资产拥有 35 项有效专利，其中发明专利 10 项，实用新型专利 25 项。截至 2025 年 6 月 30 日，标的资产研发技术人员数量为 40 人，占员工总人数的 13.94%。（2）我国沉淀法二氧化硅行业与国际领先企业尚存在一定差距，大多数厂家生产规模较小，技术水平较低，行业内高端产能不足。根据 2024 年全国无机硅化物行业协会年会的报告文件，截至 2023 年底国内沉淀法二氧化硅规模在 5 万吨以上的企业数量 19 家，产能为 224.2 万吨，产量 165.12 万吨。

请上市公司补充披露：结合标的资产产能规模、产销情况、毛利率水平、产品关键性能指标等与主要竞争对手的对比情况等，补充披露标的资产产品是否具有技术先进性，生产工艺是否存在被其他生产技术替代、超越的风险，标的资产的市场地位、与国内外主要竞争对手相比竞争优势的具体体现，是否具有持续研发与竞争能力，充分提示相关风险。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

上市公司说明：

一、标的资产产能规模、产销情况、毛利率水平、产品关键性能指标等与主要竞争对手的对比情况

1、产能规模、产销情况

报告期内，标的公司与主要竞争对手 2024 年度可比业务产能、产量、销量、产能利用率、产销率情况如下：

公司名称	产能（吨）	产量（吨）	销量（吨）	产能利用率	产销率
金三江	86,000.00	45,486.98	42,705.66	52.89%	93.89%

公司名称	产能(吨)	产量(吨)	销量(吨)	产能利用率	产销率
确成股份	380,000.00	362,551.47	360,661.66	95.41%	99.48%
远翔新材	100,000.00	79,441.05	80,228.58	79.44%	100.99%
凌玮科技	14,000.00	18,041.80	未披露	128.87%	未披露
联科科技	230,000.00	212,356.63	211,093.49	92.33%	99.41%
新纳科技	155,000.00	163,188.72	166,213.43	105.28%	101.85%
同行业可比公司平均数	160,833.33	146,844.44	172,180.56	92.37%	99.12%
同晟股份	48,000.00	47,356.08	47,407.04	98.66%	100.11%

注：凌玮科技未披露 2024 年度二氧化硅产品产量、销量情况，仅披露其纳米二氧化硅产能及产能利用率，上表中产能、产能利用率为其纳米二氧化硅产品数据，产量为根据前述数据推算。

如上表所示，由于标的公司系非上市公司，资金实力及融资渠道有限，因此与同行业上市公司相比其产能规模及产量较小。由于二氧化硅行业通常采用以销定产的业务模式，因此同行业公司产销率均较高。2024 年度，标的公司产品订单充足，产能利用率达 98.66%，高于同行业可比公司平均数，产能消化情况良好。

2、毛利率水平

报告期内，标的公司与同行业可比公司可比业务毛利率比较情况如下：

公司名称	产品名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
金三江	二氧化硅	37.98%	34.51%	32.84%
确成股份	二氧化硅	35.66%	34.55%	30.22%
远翔新材	二氧化硅（2025 年 1-6 月）/硅橡胶用二氧化硅（2023 年度、2024 年度）	28.49%	22.27%	20.28%
凌玮科技	纳米新材料	44.57%	45.18%	43.77%
联科科技	二氧化硅	35.48%	30.94%	21.46%
新纳科技	二氧化硅	31.73%	25.24%	17.66%
同行业可比公司平均数		35.65%	35.65%	27.71%
标的公司		34.32%	34.32%	18.13%

报告期内，标的公司毛利率呈现上升趋势，与同行业可比公司可比业务毛利率变动趋势一致，且各期毛利率均处于同行业可比公司毛利率范围内。报告期内，标的公司毛利率增幅大于同行业可比公司，主要原因因为 2023 年标的公司生产设备、人员规模均按产能 45,000 吨配备，但当年实际产量、销量仅有 40,119.81 吨

和 39,868.74 吨，拉高了单位直接人工、制造费用，2024 年度及 2025 年度 1-6 月毛利率水平与同行业可比公司可比业务平均毛利率较为接近。

综上，目前标的公司毛利率水平与同行业可比公司平均水平较为接近，产品附加值与同行业可比公司整体处于同一水平。

3、产品关键性能指标

(1) 标的公司产品覆盖沉淀水合二氧化硅按氮吸附比表面积各类别

标的公司主要竞争对手并未披露其二氧化硅产品主要性能指标数据。根据化工行业标准《橡胶配合剂沉淀水合二氧化硅》(HG/T 3061-2020)，沉淀水合二氧化硅按氮吸附比表面积可分为 A 至 F 类，不同类别产品所需技术、工艺及适用产品有所差异。标的公司依靠多年的行业技术工艺沉淀及多应用领域的发展战略，成为了行业内少有的具备全类别二氧化硅产品生产能力的企业，标的公司各类产品对应类别及氮吸附比表面积指标情况如下：

类别	氮吸附比表面积 (m ² /g)	标的公司产品类别
A	≥191	涂料用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅
B	161~190	橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅
C	136~160	PE 蓄电池隔板用二氧化硅、硅橡胶用二氧化硅
D	104~135	牙膏用二氧化硅
E	71~105	牙膏用二氧化硅
F	≤70	牙膏用二氧化硅

(2) 标的公司在水可溶物、总含铁量、铅含量、砷含量、重金属含量、卫生条件等指标具有领先优势

根据化工行业标准《橡胶配合剂沉淀水合二氧化硅》(HG/T 3061-2020) 的技术要求，二氧化硅水可溶物含量应不高于 2.5%，总含铁量应不高于 500mg/kg，标的公司二氧化硅产品水可溶物含量标准为不高于 1.0%，总含铁量不高于 200mg/kg，远高于行业标准要求水平。此外，标的公司二氧化硅产品在铅、砷及重金属含量方面可达到食品级标准，在菌落、霉菌、酵母菌、粪大肠菌群数量等卫生条件关键指标方面达到较高标准，可生产牙膏用二氧化硅。

综上，标的公司在产品关键性能指标方面，在行业内具有一定优势。

二、补充披露标的资产产品是否具有技术先进性，生产工艺是否存在被其他生产技术替代、超越的风险，标的资产的市场地位、与国内外主要竞争对手相比竞争优势的具体体现，是否具有持续研发与竞争能力

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析/三、标的公司的核心竞争力及行业地位”中补充披露标的资产产品是否具有技术先进性，生产工艺是否存在被其他生产技术替代、超越的风险，标的资产的市场地位、与国内外主要竞争对手相比竞争优势的具体体现，是否具有持续研发与竞争能力等信息：

“（三）标的公司在产品技术、生产工艺等方面的先进性情况

在产品技术方面，标的公司多年深耕二氧化硅行业，且采取了多个下游应用领域同时开拓的发展战略，积累了不同类别的产品技术及产品线，产品覆盖化工行业标准《橡胶配合剂沉淀水合二氧化硅》（HG/T 3061-2020）规定的沉淀法二氧化硅按氮吸附比表面积各个类别，且在水可溶物、总含铁量、铅含量、砷含量、重金属含量、卫生条件等指标方面具有一定优势，产品包括橡胶用二氧化硅、PE蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、消光用二氧化硅等，覆盖鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、饲料、涂料等多个领域。

在生产工艺方面，标的公司主要采用硫酸法进行二氧化硅生产，具备从原材料端到半成品硅酸钠，再到二氧化硅产成品的全流程工艺。

综上，标的公司产品具有技术先进性，生产工艺被其他生产技术替代、超越的风险较小。

（四）标的公司的市场地位及竞争优势的具体体现

标的公司专业从事二氧化硅业务，公司产品二氧化硅系福建名牌产品，客户包含泉州泰亚、安踏体育、福力德鞋业、江苏神力、英德美尔、中汉口腔、爱洁丽、正新橡胶、天智新材料、金昊纳米等鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、涂料行业知名企业，产品销往广东、福建、江苏、浙江、上海、中国香港、中国台湾、韩国、越南、柬埔寨等地。标的公司参与制定或修订《二氧化硅行业绿色工厂评价要求》《饲料添加剂二氧化硅》等标准，同时，获得了国家级“专精特新‘小

巨人’”企业、福建省“专精特新”中小企业（特色化）、福建省科技小巨人企业、三明市市级企业技术中心、三明市优秀民营企业等多项荣誉，并于2025年3月被福建省工业和信息化厅等部门认定为省级企业技术中心。标的公司发明专利“一种电池隔板用二氧化硅的制备方法”获福建省专利奖三等奖。

标的公司在产品多样性、性能及定制化能力、生产工艺以及经验优势、研发实力、行业标准、客户资源等方面具备竞争优势：

1、产品多样性、性能及定制化能力优势

标的公司产品线及覆盖下游应用领域众多，产品包括橡胶用二氧化硅、PE蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、消光用二氧化硅等。标的公司是国内少有的具备PE蓄电池隔板用二氧化硅研发、生产能力的企业，同时，标的公司玻璃胶用二氧化硅产品在透明度、耐黄变等方面具有独特优势，牙膏用二氧化硅产品吸水性强、摩擦值范围广。同时，基于多年对下游领域的经验沉淀和技术积累，以及与各下游客户的紧密合作，标的公司深刻理解下游客户需求，可根据需要进行定制化生产，相较于部分同行业企业标准化产品具有竞争优势。

2、生产工艺以及经验优势

经过多年的自主研发以及生产实践，标的公司在硫酸法生产二氧化硅方面掌握了多项关键技术并申请了发明专利，具备从原材料端到半成品硅酸钠，再到二氧化硅产成品的全流程工艺能力，特别是在合成环节，标的公司可精确控制合成过程中各组原材料浓度、温度、反应时间、pH值、搅拌速度，以控制产品指标，进而针对产品应用领域生产不同性质的产品。凭借多年优异的生产技术以及稳定的产品质量，标的公司能够为客户提供具备高附加值的产品，以及根据订单进行定制化生产的能力，充分满足客户对产品的需求。稳定优异的产品质量以及定制化的生产能力保证了标的公司在行业内较强的竞争优势。

3、研发实力优势

标的公司始终坚持以技术创新为核心发展目标，以市场导向为首要发展任务的经营理念。为了保持优秀研发创新实力，在不断提升的客户需求驱动下提

升标的公司的行业技术地位，标的公司建立了一系列技术创新机制，完善的研发投入及研发项目管理流程体系，营造了良好的创新氛围，鼓励研发人员不断自主创新，有力提升了综合竞争力。截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司研发技术人员数量为 40 人，占其员工总人数的 13.94%，主要技术人员均有多年基础化工领域经验，对标的公司主要产品有较深的理解。在专利方面，目前，标的公司拥有 35 项有效专利（专利状态处于专利权维持），其中发明专利 10 项，实用新型专利 25 项。标的公司已形成了成熟的产品研发体系和生产工艺体系，伴随着市场以及需求的不断变化，标的公司在产品创新、生产工艺技术方面的优势将不断扩大。标的公司的研发能力受到各主管部门的认可，于 2025 年 11 月被认定为国家级“专精特新‘小巨人’”企业，于 2025 年 3 月被福建省工业和信息化厅等部门认定为省级企业技术中心。

4、行业标准优势

标的公司一贯重视行业标准化工作，关注并研究国内外最新的标准动态，针对标的公司产品在国内市场的技术领先特点，积极参与制订行业标准，参与了《二氧化硅行业绿色工厂评价要求》《饲料添加剂二氧化硅》等行业标准的制定或修订。

5、客户资源优势

经过长期经营，标的公司以丰富的产品体系以及出色的产品质量赢得了下游客户的青睐，积累了大批优质客户的同时，也奠定了与客户长期合作、扩大经营规模的基础。

标的公司现有客户包括泉州泰亚、安踏体育、福力德鞋业、江苏神力、英德美尔、中汉口腔、爱洁丽、正新橡胶、天智新材料、金昊纳米等鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、涂料行业知名企业，凭借产品的高定制化属性以及化工行业对于原材料品质的依赖性，大多数二氧化硅客户与标的公司建立了长期稳定的合作关系，不会轻易更换供应商。因此，高质量且稳定的客户资源，为标的公司未来产品扩张起到了良好的促进作用，也成为其所具备的主要竞争优势之一。

标的公司竞争优势主要体现在公司经营规模与行业内龙头企业尚存在一定差距，在规模效应、市场影响力等方面存在一定劣势。

(五) 标的公司的持续研发与竞争能力

标的公司自成立伊始就高度重视产品、工艺、设备等二氧化硅相关技术的自主研发，通过与高校的密切合作，并积极利用国内院校的科研优势，加快产品与技术升级及应用领域的拓展。标的公司研发工作由技术中心负责，截至 2025 年 6 月 30 日，研发技术人员数量为 40 人，占其员工总人数的 13.94%，主要技术人员均有多年基础化工领域经验，对标的公司主要产品及相关产业链有较深的理解。

标的公司建立了完善的研发体系，具备充足的研发实力且获得行业内的广泛认可，并布局未来进行了相应的技术储备，具有持续研发与竞争能力，具体情况参见“第九节 管理层讨论与分析/三、标的公司的核心竞争力及行业地位”其他章节内容。”

三、充分提示相关风险

上市公司已在重组报告书“第十二节 风险因素/二、与标的公司相关的风险”中补充披露相关风险：

“（五）生产工艺被替代、超越的风险

尽管标的公司具备成熟的硫酸法二氧化硅生产工艺，具备从原材料端到半成品硅酸钠，再到二氧化硅产成品的全流程工艺，同时针对其他工艺方法进行了技术储备，但若未来市场竞争和行业环境发生变化，出现创新性生产工艺对原有工艺产生冲击，则可能面临生产工艺被替代、超越的风险。

（六）市场竞争风险

尽管在产品技术、生产工艺、研发实力等方面，标的公司在行业内具备一定优势，且已与下游客户建立了长期、稳定、良好的合作关系，在行业内具有较强的竞争力，但如果标的公司不能顺应市场变化，未能在产品技术、生产工艺、研发实力等方面保持竞争力，则有可能在未来的市场竞争中处于不利地位，从而影响上市公司的持续盈利能力。”

中介机构核查意见：

(一) 核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

1、查阅标的公司主要竞争对手公开披露信息，了解报告期内标的公司与主要竞争对手在产能规模、产销情况、毛利率水平等方面对比情况，以及标的公司与主要竞争对手相比的行业地位情况；

2、访谈标的公司研发、生产相关人员，了解标的公司产品的技术先进性，生产工艺先进性及被替代、超越的风险，标的公司的市场地位，与主要竞争对手相比的竞争优劣势具体体现、公司研发体系及能力等，了解标的公司是否具有持续研发与竞争能力。

(二) 核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

标的资产产能规模相比主要竞争对手较小，产销率、毛利率水平与主要竞争对手接近，产能利用率、产品关键性能指标等与主要竞争对手相比具有一定优势；标的公司产品具有一定技术先进性，生产工艺成熟且进行了技术储备，标的资产在行业内具有一定市场地位，在产品多样性、性能及定制化能力、生产工艺以及经验优势、研发实力、行业标准、客户资源等方面具备竞争优势，具有持续研发与竞争能力；上市公司已在重组报告书中披露相关风险。

问题 4、关于标的资产财务状况

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产应收票据账面价值分别为 366.26 万元、2,095.53 万元和 1,816.48 万元，最近一期按预期信用损失率计提坏账准备 0.05 万元；应收款项融资账面价值分别为 1,102.23 万元、3,287.35 万元和 3,817.79 万元。主要系 2024 年起，出于结算方便考虑，标的资产通常采用自行在银行开具银行承兑汇票的方式支付供应商款项，减少将收取的客户银行承兑汇票用于背书的金额所致。（2）标的资产存货账面价值分别为 1,410.44 万元、1,384.42 万元和 1,482.45 万元，库龄主要在 1 年以内，1 年以上的存货主要系周转材料和库存商品，二氧化硅成品在通风避光的干燥环境中 2 年内性

能稳定，因此未计提存货跌价准备。（3）标的资产固定资产账面价值分别为7,188.53万元、7,248.13万元和7,198.20万元，主要为房屋及建筑物和机器设备；在建工程账面价值分别为779.86万元、422.56万元和567.86万元；长期待摊费用主要为窑炉大修理费用。

请上市公司补充说明：（1）报告期内标的资产与供应商结算方式变化的原因，是否符合行业惯例，应收票据、应收款项融资持续增加的合理性，与客户合同约定及实际执行的信用政策是否发生较大变化，是否存在流动性风险，相关坏账准备计提是否充分。（2）结合库存商品库龄与保存情况、二氧化硅性能稳定周期、报告期后实际销售情况、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，补充说明未对存货计提跌价准备的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

（3）结合标的资产的产能规模，报告期内新增产能和在建车间产能情况，单位产能投资金额等，补充说明标的资产固定资产和在建工程金额及构成的合理性，以及窑炉大修理费用计入长期待摊费用的合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

上市公司说明：

一、报告期内标的资产与供应商结算方式变化的原因，是否符合行业惯例，应收票据、应收款项融资持续增加的合理性，与客户合同约定及实际执行的信用政策是否发生较大变化，是否存在流动性风险，相关坏账准备计提是否充分

（一）报告期内标的资产与供应商结算方式变化的原因，是否符合行业惯例

1、报告期内标的资产与供应商结算方式变化的原因

2023年及以前年度，标的公司通常将收到的客户银行承兑汇票以背书方式支付供应商款项；2024年起，标的公司开始采取自行在银行开具银行承兑汇票的方式支付采购款。标的公司与供应商结算方式发生变化的原因如下：

一方面，标的公司自行开具银行承兑汇票的兑付期限均为6个月，收到的客户银行承兑汇票的兑付期限通常也为6个月，但实际以背书方式支付给供应商时往往仅剩4个半月，与自行开具银行承兑汇票相比，相当于提前1个半月向供应商付款，即相当于损失该等提前付款金额1个半月利息，因此标的公司变更了供

应商结算方式；另一方面，标的公司部分供应商反馈不愿接受信用等级较低的小型、地方性商业银行的承兑汇票，标的公司收到的该等银行承兑汇票背书受到限制，结算不方便。

2、标的资产与供应商结算方式符合行业惯例

报告期内，标的公司同行业可比公司中，金三江、确成股份、联科科技均存在期末应付银行承兑汇票余额，标的公司自行在银行开具银行承兑汇票支付采购款的结算方式与同行业可比公司的结算方式不存在重大差异，符合行业惯例。

（二）应收票据、应收款项融资持续增加的合理性，与客户合同约定及实际执行的信用政策是否发生较大变化，是否存在流动性风险，相关坏账准备计提是否充分

1、应收票据、应收款项融资持续增加的合理性

报告期各期末，标的公司应收票据、应收款项融资余额情况如下：

单位：万元

类型	项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收票据	银行承兑汇票	1,815.53	2,095.53	366.26
	商业承兑汇票	1.00	-	-
	小计	1,816.53	2,095.53	366.26
应收款项融资	应收票据	3,817.79	3,287.35	1,102.23
	应收账款	-	-	-
	小计	3,817.79	3,287.35	1,102.23
合计		5,634.31	5,382.88	1,468.50

2024 年末，标的公司应收票据、应收款项融资大幅增加主要系与供应商结算方式变化所致。如本题第（一）问回复，2023 年及以前年度，标的公司通常将收到的客户银行承兑汇票以背书方式支付供应商款项；2024 年起，标的公司逐渐转变为自行在银行开具银行承兑汇票的方式支付采购款。由于未将收到客户的银行承兑汇票向外背书，因此期末应收票据、应收款项融资金额出现大幅上升。

2025 年 1-6 月，标的公司与客户、供应商结算方式未发生重大变化，期末应收票据、应收款项融资规模与 2024 年末相比较为接近。

2、与客户合同约定及实际执行的信用政策是否发生较大变化

报告期内，标的公司主要客户约定及实际执行的信用政策均未发生较大变化。标的公司与报告期各期单体前五大客户间采取的信用政策和结算方式具体情况如下：

客户名称	结算方式及账期
耐德材料（邳州）有限公司	月结 60 天（以财务入账日期计算）
福瑞道（青岛）工贸有限公司	月结 30 天（以发票日期计），银行承兑汇票付款
清远市新时代合成材料有限公司	月结 30 天(以发货日期计)，银行转账或银行承兑汇票付款
河北金昊纳米材料有限公司	月结 30 天(以发货日期计)，银行转账或银行承兑汇票付款
施普瑞德材料科技（蚌埠）有限公司	月结 30 天（以发票快递签收日期或乙方电子邮件发送时间起计，发票为 13%增值税专用发票），银行汇款、银行承兑汇票付款
三明市夏杰昌新材料有限公司	账期为月结 60 天，其他品种(以提货日期计)为当月结清，银行转账或银行承兑汇票付款
江苏神力电源科技有限公司	月结 60 天(以发货日期计)，银行转账或银行承兑汇票付款
DTTS CO.,LTD	付款后发提单放货（By 100% payment before B/L.），电汇

3、是否存在流动性风险

报告期，标的公司负债情况：

单位：万元

项目	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付票据	4,092.39	66.74%	4,800.79	68.26%	-	-
应付账款	1,025.55	16.72%	1,222.65	17.39%	1,339.42	31.54%
其他流动负债	8.25	0.13%	5.80	0.08%	1,920.37	45.23%
其他负债	1,005.80	16.41%	1,003.36	14.27%	986.38	23.23%
负债合计	6,131.99	100.00%	7,032.60	100.00%	4,246.17	100.00%
货币资金	9,109.97	31.99%	8,781.73	31.97%	5,281.60	24.85%
其中：其他货币资金	4,092.39	14.37%	4,800.79	17.48%	0.00	0.00%
资产总计	28,480.39	100.00%	27,468.87	100.00%	21,251.48	100.00%

注：2023年其他流动负债主要为“未终止确认的应收票据”1,893.80万元；

注：上表中“比例”为相应科目占总负债和总资产的比例。

报告期标的公司负债金额分别为 4,246.166 万元、7,032.60 万元和 6,131.99 万元，其中应付票据分别为 0.00 万元、4,800.79 万元和 4,092.39 万元，占标的公司负债总额 0.00% 和 68.26% 和 66.74%，无短期借款和长期借款。应付票据需要标的公司预存承兑汇票保证金在相应的银行。扣除应付票据后，负债金额分别为 4,246.17 万元、2,231.81 万元和 2,039.60 万元，且标的公司货币资金充足，报告期各期末扣除承兑汇票保证金(其他货币资金)后货币资金分别为 5,281.60 万元、3,980.94 万元和 5,017.58 万元，货币资金足以覆盖负债金额。综合上述因素分析，标的公司流动性风险较小。

4、相关坏账准备计提是否充分

报告期内，标的公司仅在 2025 年 6 月末对应收票据—商业承兑汇票计提 0.05 万元坏账准备，未对应收款项融资、应收票据-银行承兑汇票计提坏账准备。

根据《企业会计准则》的相关列报要求，标的公司持有的信用等级较高的银行承兑的汇票列报为应收款项融资，信用等级一般的银行承兑的汇票及商业承兑汇票列报为应收票据。信用等级较高的银行包括 6 家大型商业银行和 9 家全国性股份制商业银行。银行承兑汇票的承兑人是商业银行，对于信用等级较高的银行，该类银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，标的公司将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认，对于信用等级较低的银行，标的公司将已背书或贴现的银行承兑汇票不予终止确认。应收款项融资信用风险和延期付款风险很小，未计提信用减值准备，应收票据由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票及商业承兑汇票构成，按照预期信用损失率，计提信用减值准备。近年来，我国中小商业银行整体经营稳健，且标的公司未发生过信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票到期无法兑付的情况，因此标的公司认为信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票的预期信用损失率为 0，未计提信用减值准备。

报告期各期末，标的公司与同行业可比公司应收票据、应收款项融资的坏账准备计提情况如下：

公司名称	坏账准备计提情况/计提比例		
	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收票据-银行承兑汇票:			

公司名称	坏账准备计提情况/计提比例		
	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
金三江	不存在余额	不存在余额	不存在余额
确成股份	不存在余额	不存在余额	不存在余额
远翔新材	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
凌玮科技	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
联科科技	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
新纳科技	未披露	不存在余额	不存在余额
标的公司	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
应收票据-商业承兑汇票:			
金三江	不存在余额	不存在余额	5.00%
确成股份	不存在余额	不存在余额	不存在余额
远翔新材	5.00%	5.00%	5.00%
凌玮科技	不存在余额	不存在余额	不存在余额
联科科技	5.00%	5.00%	5.00%
新纳科技	未披露	5.01%	5.49%
标的公司	5.00%	不存在余额	不存在余额
应收款项融资:			
金三江	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
确成股份	0.03%	0.13%	未计提坏账准备
远翔新材	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
凌玮科技	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
联科科技	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
新纳科技	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备
标的公司	未计提坏账准备	未计提坏账准备	未计提坏账准备

如上表所示，报告期内，标的公司与同行业可比公司均未对应收票据中的银行承兑汇票计提坏账准备；对应收票据中的商业承兑汇票均计提 5.00%坏账准备；对应收款项融资除确成股份计提小比例坏账准备外，其余公司未计提坏账准备。报告期内，标的公司对应收票据、应收款项融资的坏账准备计提与同行业公司基本一致。

二、结合库存商品库龄与保存情况、二氧化硅性能稳定周期、报告期后实际销售情况、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，补充说明未对存货计提跌价准备的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定

(一) 结合库存商品库龄与保存情况、二氧化硅性能稳定周期、报告期后实际销售情况、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，补充说明未对存货计提跌价准备的合理性

1、库存商品库龄与保存情况、二氧化硅性能稳定周期

报告期各期末，标的公司库存商品库龄情况如下：

单位：万元

2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
383.67	30.94	373.34	7.27	489.92	3.56

报告期各期末，标的公司库存商品库龄主要在1年以内。标的公司库存商品为二氧化硅成品，能够长期存放且性质稳定，主要系：(1) 二氧化硅的硅氧共价键键能较高（约为460 kJ/mol），同时二氧化硅为三维立体网状结构，而网状结构没有独立的分子单元，因此物理和化学性质都较为稳定；(2) 二氧化硅化学惰性较强，不与水发生反应，且与酸、碱反应条件较为苛刻，且抗氧化还原。因此，标的公司二氧化硅成品在通风避光的干燥环境中可保持2年内性能稳定。

报告期内标的公司产品销售价格较为稳定，且未出现可能大幅影响产品售价的不利因素。报告期各期末，根据标的公司库存商品的市场价格、销售费用及相关税费测算的可变现净值高于成本。

综上，考虑到二氧化硅的性能稳定周期较长，同时报告期各期末标的公司库存商品库龄多在1年以内，且库存商品可变现净值高于成本，因此未计提存货跌价准备具有合理性。

(二) 库存商品报告期后销售情况

截至2025年12月31日，标的公司库存商品的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日账面余额	2025年7-12月对外销售金额	2025年12月31日账面余额
库存商品	414.61	411.76	2.85
其中：库龄1年以内	383.67	380.82	2.85
库龄1年以上	30.94	30.94	-

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司 2025 年 6 月 30 日库存商品中，库龄在 1 年以上的已全部实现销售，库龄 1 年以内的已基本销售完毕。标的公司库存商品的期后销售情况良好，未计提存货跌价准备具有合理性。

（三）同行业可比公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末，标的公司和同行业可比公司存货跌价准备计提方法及计提比例情况如下：

证券代码	公司简称	存货跌价准备计提方法	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
301059.SZ	金三江	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。	0.77%	1.81%	0.85%
605183.SH	确成股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。	0.17%	0.25%	0.31%
301300.SZ	远翔新材	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。	3.68%	5.34%	4.15%
301373.SZ	凌玮科技	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。	0.79%	0.75%	0.69%
001207.SZ	联科科技	资产负债表日，存	-	-	-

证券代码	公司简称	存货跌价准备计提方法	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
		货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。			
874343.NQ	新纳科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	不适用	不适用	不适用
同行业可比公司平均值		-	1.08%	1.63%	1.20%
标的公司		于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益	-	-	-

注：新纳科技有电子陶瓷及橡胶材料和二氧化硅两大类业务，存货跌价准备无法区分业务类别。

如上表所示，标的公司存货跌价准备计提方法与同行业可比公司一致，同行业可比公司各期末存货跌价准备计提比例平均值在 1%-2%之间，存货跌价准备计提比例较低，其中联科科技报告期内未计提存货跌价准备。标的公司未计提存货跌价准备具有合理性。

（四）未对存货计提跌价准备符合《企业会计准则》的有关规定

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条，“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。

存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”

综合考虑如下因素：（1）标的公司存货整体库龄较短、可存放周期较长，不存在后续无法销售的情况；（2）报告期内标的公司产品销售价格较为稳定，且未出现可能大幅影响产品售价的不利因素；（3）库存商品可变现净值高于成

本；（4）报告期后标的公司库存商品销售情况良好；（5）标的公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况不存在重大差异。综上，标的公司存货可变现净值高于其成本，标的公司未对存货计提跌价准备符合《企业会计准则》的有关规定。

三、结合标的资产的产能规模，报告期内新增产能和在建四车间产能情况，单位产能投资金额等，补充说明标的资产固定资产和在建工程金额及构成的合理性，以及窑炉大修理费用计入长期待摊费用的合理性

（一）结合标的资产的产能规模，报告期内新增产能和在建四车间产能情况，单位产能投资金额等，补充说明标的资产固定资产和在建工程金额及构成的合理性

报告期内，标的资产的产能规模、固定资产、在建工程原值情况如下：

单位：吨/年、万元

项目	2025年1-6月 /2025年6月30日	2024年度 /2024年12月31日	2023年度 /2023年12月31日
产能（吨/年）	48,000	48,000	45,000
固定资产（万元）	15,325.05	14,905.95	14,090.26
其中：机器设备（万元）	10,289.26	9,760.23	8,924.58
在建工程（万元）	567.86	422.56	779.86
单位产能投资金额 (万元/吨/年)	0.21	0.20	0.20

注：上表中单位产能投资金额=期末机器设备原值/当期年产能。

如上表所示，报告期内标的公司单位产能投资金额变动幅度较小，产能规模与当期末机器设备原值相匹配。报告期内，标的公司在建工程多于次年结转至固定资产，机器设备原值变动与在建工程变动情况相匹配。

标的公司在建四车间系通过产线设备更新方式扩大3,000吨/年产能，主要为在三车间白炭黑生产线的基础上新增静置设备、打浆罐、静压罐等设备。截至2025年6月30日，标的公司在建工程中，四车间相关设备等金额为272.71万元，四车间项目设备总投资金额约为1,000万元，对应单位产能投资金额为0.33万元/吨，略高于公司现有单位产能投资金额，主要系四车间设备拟用于凝胶法二氧化硅产品生产，凝胶法二氧化硅对于生产精度要求较高，且相关设备使用不锈钢材料，设备成本较高，因此单位产能投资金额较高。

综上，报告期内标的资产固定资产和在建工程金额及构成与产能规模变动情况相匹配。

(二) 窑炉大修理费用计入长期待摊费用的合理性

1、窑炉大修理费用计入长期待摊费用符合企业会计准则的规定

由于长期处于高温、腐蚀的工况环境，标的公司窑炉通常每 3 年需要进行一次大修方可维持其正常生产能力。长期待摊费用科目系核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用。考虑到标的公司窑炉大修具有 3 年的稳定周期，且投入金额通常在 500 万元至 600 万元，投资金额较大，相较于一次计入当期费用，将相关费用计入长期待摊费用，按照 3 年时间进行摊销能真实、准确地反映生产耗费，准确核算产品生产成本。

2、同行业可比公司将窑炉大修理费用计入长期待摊费用

标的公司同行业可比公司中，联科科技将“联科科技 1 号窑炉大修费用”、“联科化工 1 号窑炉大修费用”等窑炉大修理费用计入长期待摊费用，标的公司对窑炉大修理费用的会计处理与联科科技一致。

综上，标的公司将窑炉大修理费用计入长期待摊费用符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

中介机构核查意见：

(一) 核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

- 1、访谈标的公司相关人员，了解报告期内标的公司与供应商结算方式变化的原因；
- 2、查阅标的公司与主要客户的合同，了解相关信用政策；
- 3、查阅标的公司库存商品库龄明细、报告期后销售情况、固定资产明细；
- 4、查阅标的公司同行业可比公司定期报告、招股说明书，了解可比公司是否采用开具银行承兑汇票支付采购款的结算方式，以及其偿债能力相关指标、应

收票据、应收款项融资坏账计提情况、存货跌价准备计提情况、固定资产与产能情况、窑炉大修理会计处理等。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

- 1、报告期内，标的资产与供应商结算方式变化系出于结算成本及供应商需求综合考虑，符合行业惯例，应收票据、应收款项融资持续增加具有合理性，与客户合同约定及实际执行的信用政策未发生较大变化，标的公司流动性风险较小，相关坏账准备计提充分；
- 2、标的公司未对存货计提跌价准备具有合理性，符合《企业会计准则》的有关规定；
- 3、标的资产固定资产和在建工程金额及构成与其产能规模、新增产能等情况相匹配，具有合理性；标的公司窑炉大修理费用计入长期待摊费用符合《企业会计准则》规定，具有合理性。

问题 5、关于评估定价

申请文件显示：（1）本次交易以 2025 年 6 月 30 日为评估基准日，采用收益法评估结果作为定价依据，按收益法评估的标的资产 100%股权的评估值为 49,391.37 万元，增值率 121.01%。2024 年标的资产业绩大幅增长，以 2024 年归母净利润计算的市盈率为 9.24 倍。（2）本次评估对不同类型的二氧化硅产品分别预测收入。销量方面，通过对过去三年及一期销量情况分配不同权重的方式预测，其中涂料用二氧化硅销量增长主要来源于新增客户，因此基于 2024 年和 2025 年年化后数据进行预测，且预测 2025 年预测下半年销售量较上半年增长 5%；四车间产品为凝胶法生产的二氧化硅，对预计 2026 年投产的四车间单独根据预计达产率计算未来销售量；对重点拓展的蓄电池隔板用二氧化硅主要基于近二年一期加权平均销售量进行预测。2025 年 7-12 月预测二氧化硅合计销量为 23,387 吨，后续年份销量由 48,552 吨上升至 49,452 吨后保持不变。单价方面，参考主要原材料价格走势对最近三年及一期单价分配不同权重的方式进行预测，不同产品预测销售单价差异较大。（3）成本方面，主要原材料的消耗量主要采

用分析的三年一期平均消耗量进行预测，主要原材料的采购单价采用五年一期的平均单价进行预测。（4）期间费用方面，主要参考最近三年一期的加权平均数或 2025 年 1-6 月实际金额等预测 2025 年 7-12 月金额，后续年度小幅增长。

（5）所得税方面，预测标的资产未来年度适用税率均为 15%。（6）营运资金方面，本次评估预测标的资产年周转次数 12 次，货币资金溢余为 3,565.37 万元。

（7）最近三年，标的资产共进行 2 次增资及 1 次股权转让，其中 2022 年 8 月增资以及 2023 年 11 月在全国中小企业股份转让系统挂牌时定向发行的股份具有股权激励性质。因股份支付事项标的资产以 2022 年 8 月 31 日为基准日的收益法评估结果为 18,200 万元，增值率 30.31%。2023 年 11 月陈泳絮通过全国股转系统将其持有的 2,100 股标的资产股份以 10 元/股的价格转让给梁继专。

请上市公司补充说明：（1）以表格方式列示不同类型的二氧化硅产品在报告期与预测期内的销量、销售单价、毛利率、毛利的变化情况，并结合不同类型的二氧化硅产品所处细分领域的供需情况、竞争格局，标的资产现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况，纯碱、硫酸等主要原材料的价格走势，标的资产的定价模式、产品毛利水平等，补充说明各类产品主要评估参数的预测依据，与报告期差异的合理性，重点说明涂料用二氧化硅与蓄电池隔板用二氧化硅等产品销量增长较多，四车间采用凝胶法生产的涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测，2025 年第二季度收入低于第一季度的情况下预测下半年销量增长 5%，预测期整体销量较 2024 年进一步增长是否谨慎、合理，并对销量、销售单价、主要原材料及能源采购单价变化对评估预测的影响进行敏感性分析。（2）预测期内标的资产的关联交易是否持续，结合关联交易规模、定价公允性等，补充说明本次评估是否充分考虑关联交易对评估结果的影响。（3）以表格方式列示报告期与预测期期间费用及占比情况，结合预测期期间费用主要构成项目的预测依据，补充说明期间费用预测水平的合理性。（4）结合标的资产持续符合高新技术企业认定标准的可实现性，补充说明预测期所得税率的合理性。（5）结合标的资产的货币资金、经营现金需求等，补充说明周转次数、溢余资金的预测依据及其合理性。（6）评估基准日后标的资产业绩实现情况，与评估预测是否存在重大差异以及对本次交易评估作价的影响。（7）结合以前年度标的资产业绩水平、未来业务发展及业绩变化预期等，补充说明以 2024 年业绩计算的市盈率

进行对比是否谨慎、合理，并说明本次交易定价与最近三年收益法评估结果、股权转让对应作价差异的合理性。

请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

上市公司说明：

一、以表格方式列示不同类型的二氧化硅产品在报告期与预测期内的销量、销售单价、毛利率、毛利的变化情况，并结合不同类型的二氧化硅产品所处细分领域的供需情况、竞争格局，标的资产现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况，纯碱、硫酸等主要原材料的价格走势，标的资产的定价模式、产品毛利水平等，补充说明各类产品主要评估参数的预测依据，与报告期差异的合理性，重点说明涂料用二氧化硅与蓄电池隔板用二氧化硅等产品销量增长较多，四车间采用凝胶法生产的涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测，2025 年第二季度收入低于第一季度的情况下预测下半年销量增长 5%，预测期整体销量较 2024 年进一步增长是否谨慎、合理，并对销量、销售单价、主要原材料及能源采购单价变化对评估预测的影响进行敏感性分析。

（一）以表格方式列示不同类型的二氧化硅产品在报告期与预测期内的销量、销售单价、毛利率、毛利的变化情况，并结合不同类型的二氧化硅产品所处细分领域的供需情况、竞争格局，标的资产现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况，纯碱、硫酸等主要原材料的价格走势，标的资产的定价模式、产品毛利水平等，补充说明各类产品主要评估参数的预测依据补充说明各类产品主要评估参数的预测依据，与报告期差异的合理性

营业收入预测：标的公司主要评估参数是“各品类二氧化硅销售量预测”和“二氧化硅销售单价预测”，营业收入=各品类二氧化硅销售量*销售单价。

营业成本预测：（1）首先预测“纯碱、硫酸、煤炭”等主要原材料价格，加之各生产环节（车间）的主要材料消耗系数得到各生产环节（车间）单位物料成本；（2）加上预测的单位人工成本、单位制造费用得到不同生产车间的单位生产成本；（3）加上预测的单位包装费、单位运费（含出口费用），以及各类二氧化硅产品隶属车间情况得到不同类型二氧化硅产品单位营业成本；（4）

最后根据不同类型二氧化硅产品预测销售量及单位营业成本计算得到预测营业成本。

毛利、毛利率预测：毛利预测=营业收入预测-营业成本预测；毛利率预测=1-营业成本预测/营业收入预测。

1、报告期与预测期内的销量、销售单价及营业收入

(1) 各类产品销售数量、销售单价及营业收入预测情况

① 报告期及预测期标的资产不同类型二氧化硅的销售量变化情况

单位：吨

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1- 6 月	2025 年 7-12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
PE 蓄电池隔板用二 氧化硅	8,009.30	8,720.98	5,277.64	5,542.00	10,819.64	12,443.00	12,443.00	12,443.00	12,443.00	12,443.00	12,443.00
牙膏用二氧化硅	3,498.66	4,662.51	2,154.78	2,263.00	4,417.78	4,272.00	4,272.00	4,272.00	4,272.00	4,272.00	4,272.00
涂料用二氧化硅-老 产线	1,837.01	4,276.91	2,389.71	2,509.00	4,898.71	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00
涂料用二氧化硅-新 产线	-	-	-	20.00	20.00	2,100.00	2,550.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
玻璃胶用二氧化硅	2,141.29	3,236.50	1,032.42	1,084.00	2,116.42	2,663.00	2,663.00	2,663.00	2,663.00	2,663.00	2,663.00
橡胶用二氧化硅	17,221.64	20,637.53	9,066.64	9,520.00	18,586.64	18,218.00	18,218.00	18,218.00	18,218.00	18,218.00	18,218.00
轮胎用二氧化硅	2,100.12	2,303.36	1,007.92	1,058.00	2,065.92	2,174.00	2,174.00	2,174.00	2,174.00	2,174.00	2,174.00
硅橡胶用二氧化硅	4,113.12	2,633.75	881.42	925.00	1,806.42	1,174.00	1,174.00	1,174.00	1,174.00	1,174.00	1,174.00
饲料用二氧化硅	923.40	935.50	443.66	466.00	909.66	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00
其他类	24.19	-	22.50	-	22.50	-	-	-	-	-	-
销量合计	39,868.74	47,407.04	22,276.68	23,387.00	45,663.68	48,552.00	49,002.00	49,452.00	49,452.00	49,452.00	49,452.00

“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”、“牙膏用二氧化硅”、“涂料用二氧化硅”、“玻璃胶用二氧化硅”有较高的技术门槛，竞争适中，是标的公司未来重点发展的应用行业。上述 4 个行业报告期内标的公司销量分别为 15,486.26 吨、20,896.90 吨、21,709.10 吨（简

单年化后）。2025 年预测销量 22,272.55 吨，2026 年预测销量 26,066.00 吨，较 2025 年增长 17.03%；2027 年预测销量 26,516.00 吨，较 2026 年增长 1.73%；2028 年预测销量 26,966.00 吨，较 2027 年预测增长 1.70%，并在以后年度保持稳定。

“橡胶用二氧化硅”、“轮胎用二氧化硅”、“硅橡胶用二氧化硅”、“饲料用二氧化硅”属于行业规模大、对二氧化硅需求量大但对性能要求不高，客户对价格较为敏感、售价相对较低的行业，并非标的公司未来的重点布局行业。由于标的公司产能限制在 5 万吨，在技术含量要求较高产品尚无法完全填补 5 万吨产能之前，标的公司对上述非重点布局行业采取维持一定规模（约 2 万吨）的生产来分摊标的公司的固定成本。上述 4 个行业报告期标的公司销量分别为 24,358.28 吨、26,510.14 吨和 22,799.28 吨（简单年化后）。2025 年预测销量 23,368.64 吨，2026 年及以后年度每年预测销量 22,486 吨，符合历史数据情况和标的公司发展战略。

②报告期及预测期标的资产不同类型二氧化硅的销售单价变化情况

单位：元/吨

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年 7- 12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	6,454.78	6,194.04	5,953.75	5,953.75	5,953.75	6,186.10	6,186.10	6,186.10	6,186.10	6,186.10	6,186.10
牙膏用二氧化硅	6,416.20	6,377.58	6,275.91	6,275.90	6,275.91	6,347.74	6,347.74	6,347.74	6,347.74	6,347.74	6,347.74
涂料用二氧化硅-老产线	7,454.46	6,515.94	6,368.42	6,368.41	6,368.41	6,694.33	6,694.33	6,694.33	6,694.33	6,694.33	6,694.33
涂料用二氧化硅-新产线	-	-	-	6,319.67	6,319.67	6,694.33	6,694.33	6,694.33	6,694.33	6,694.33	6,694.33
玻璃胶用二氧化硅	7,914.24	7,885.13	7,775.59	7,775.59	7,775.59	7,880.59	7,880.59	7,880.59	7,880.59	7,880.59	7,880.59
橡胶用二氧化硅	4,518.56	4,958.29	4,898.64	4,898.64	4,898.64	4,840.42	4,840.42	4,840.42	4,840.42	4,840.42	4,840.42
轮胎用二氧化硅	5,601.61	5,356.04	5,353.37	5,353.37	5,353.37	5,424.85	5,424.85	5,424.85	5,424.85	5,424.85	5,424.85
硅橡胶用二氧化硅	4,388.02	4,658.03	4,279.46	4,279.46	4,279.46	4,571.42	4,571.42	4,571.42	4,571.42	4,571.42	4,571.42

项目	2023 年度	2024 年度	2025年 1-6月	2025年7- 12月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
饲料用二氧化硅	4,507.41	4,851.63	4,672.54	4,672.54	4,672.54	4,768.98	4,768.98	4,768.98	4,768.98	4,768.98	4,768.98
其他类	11,504.42	-	6,319.67	-	6,319.67	-	-	-	-	-	-
平均销售单价	5,439.27	5,666.09	5,565.84	5,565.76	5,565.80	5,758.35	5,766.95	5,775.39	5,775.39	5,775.39	5,775.39

注:2025 年预测数据按照 2025 年 1-6 月实际数据与 2025 年 7-12 月数据的简单算数平均。

“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”、“牙膏用二氧化硅”、“涂料用二氧化硅”、“玻璃胶用二氧化硅”有较高的技术门槛，竞争适中，故标的公司在上述行业的产品销售单价较平均销售单价高。上述 4 个行业报告期内标的公司销售单价在 5,953.75 元/吨-7,914.24 元/吨之间波动。预测期销售单价在 5,953.75 元/吨-7,880.59 元/吨之间波动。各行业预测单价均未超过报告期内最高价，预测期的价格系参考了历史价格和未来市场供需状况做出的合理预测。

“橡胶用二氧化硅”、“轮胎用二氧化硅”、“硅橡胶用二氧化硅”、“饲料用二氧化硅”属于行业规模大、对二氧化硅需求量大但对性能要求不高，客户对价格较为敏感的行业，故标的公司在上述行业的产品销售单价较标的公司平均销售单价低。上述 4 个行业报告期内标的公司销售单价在 4,507.41 元/吨-5,601.61 元/吨之间波动。预测期销售单价在 4,279.46 元/吨-5,424.85 元/吨之间波动。各行业预测期销售单价均未超过报告期内最高价，预测期的价格系参考了历史价格、未来市场供需状况和标的公司未来业务布局规划做出的合理预测。

③报告期及预测期标的资产不同类型的销售收入变化情况

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025年1- 6月	2025年7- 12月E	2025 年度E	2026 年度E	2027 年度E	2028 年度E	2029 年度E	2030 年度E	永续期
PE 蓄电池隔板 用二氧化硅	5,169.83	5,401.81	3,142.17	3,299.57	6,441.74	7,697.36	7,697.36	7,697.36	7,697.36	7,697.36	7,697.36
牙膏用二氧化硅	2,244.81	2,973.55	1,352.32	1,420.24	2,772.56	2,711.75	2,711.75	2,711.75	2,711.75	2,711.75	2,711.75
涂料用二氧化硅 -老产线	1,369.39	2,786.81	1,521.86	1,597.83	3,119.69	3,071.36	3,071.36	3,071.36	3,071.36	3,071.36	3,071.36
涂料用二氧化硅 -新产线	-	-	-	12.64	12.64	1,405.81	1,707.05	2,008.30	2,008.30	2,008.30	2,008.30
玻璃胶用二氧化 硅	1,694.67	2,552.02	802.77	842.87	1,645.64	2,098.60	2,098.60	2,098.60	2,098.60	2,098.60	2,098.60
橡胶用二氧化硅	7,781.70	10,232.69	4,441.42	4,663.51	9,104.93	8,818.28	8,818.28	8,818.28	8,818.28	8,818.28	8,818.28
轮胎用二氧化硅	1,176.41	1,233.69	539.58	566.39	1,105.97	1,179.36	1,179.36	1,179.36	1,179.36	1,179.36	1,179.36
硅橡胶用二氧化 硅	1,804.85	1,226.81	377.2	395.85	773.05	536.68	536.68	536.68	536.68	536.68	536.68
饲料用二氧化硅	416.22	453.87	207.3	217.74	425.04	438.75	438.75	438.75	438.75	438.75	438.75
其他类	27.83	-	14.22	-	-	-	-	-	-	-	-
销售收入合计	21,685.69	26,861.25	12,398.84	13,016.64	25,401.26	27,957.95	28,259.19	28,560.44	28,560.44	28,560.44	28,560.44

标的公司报告期 2023 年度-2025 年 1-6 月销售收入分别为 21,685.69 万元、26,861.25 万元和 12,398.84 万元。预测期 2025 年 7-12 月-2028 年及以后销售收入分别为 13,016.64 万元、27,957.95 万元、28,259.19 万元和 28,560.44 万元。预测期营业收入增长主要是标的公司优势行业“PE 蓄电池隔板”和“涂料”行业。上述行业标的公司产品有一定的技术优势，同时行业也在快速增长，标的公司的销售额也同步增长。“PE 蓄电池隔板”和“涂料”行业销量增长的具体分析详见“本题一、（二）重点说明涂料用二氧化硅与蓄电池隔板用二氧化硅等产品销量增长较多，四车间采用凝胶法生产的涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测是否谨慎、合理”。

(2) 各类产品销售数量、销售单价预测方法

以下通过“供需情况、竞争格局，标的资产现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况”分析说明 2026 年及以后销量、销售单价预测情况以及各类产品主要评估参数的预测方法，与报告期差异的合理性，如下表所示：

产品行业	销售数量预测方法		销售单价预测方法		供需情况和竞争格局	现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况
	2025 年 7-12 月	2026 年及以后	2025 年 7-12 月	2026 年及以后		
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	2025 年 1-6 月销售数量基础上增长 5%	以 2025 年度(2025 年销售数量按照 2025 年 1-6 月实际销售量与 2025 年 7-12 月预测销售量合计)的销量数据为基础增长 15% 为销量预测数据。(2026 年及以后不增长)	与 2025 年 1-6 月实际销售单价相同	以 2022 年度-2025 年度(2025 年 7-12 月预测销售单价与 2025 年 1-6 月销售单价相同)四年的加权销售单价为基础(各年权重分别为：2022 年 10%，2023 年 10%，2024 年 40%，2025 年 40%)，为销售单价预测数据	“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”是标的公司最具产品优势的行业，该行业无上市公司竞争，标的公司产品对标外国进口产品，国内另有 1 家民营企业销售该行业产品。行业规模适中，竞争相对适中。“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”主要应用于生产两轮电动车和汽车启动电瓶，下游市场较大，根据爱玛科技(603529)2025 年半年报披露：“营业收入同比增长 23.04%，主要产品市场需求旺盛，同时公司持续优化产品结构，经营业绩稳定增长”；雅迪控股(01585)2025 年半年报披露：“营业收入同比增长 33.1%，此增长主要由于市场需求整体回升……销量上升带动所致”。	标的公司在“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”行业的客户主要为两轮电动车产业链规模较大的客户，标的公司均为其主供应商。由于该领域的技术指标要求较高、验证周期较长，竞争对手较少，标的公司与客户合作的粘性较高、业务稳定性较强，销售价格也较高。而且未来随着两轮电动车比例、市场容量的快速提升，未来标的公司“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”的新增客户也将不断增加，产品销量也将随下游行业的增长而快速增长。

产品行业	销售数量预测方法		销售单价预测方法		供需情况和竞争格局	现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况
	2025年7-12月	2026年及以后	2025年7-12月	2026年及以后		
牙膏用二氧化硅		以2022年度-2025年度(2025年销售数量按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)四年的加权销量数据为基础(各年权重分别为:2022年10%,2023年20%,2024年35%,2025年35%),再增长3%为销售数量预测数据			上市公司金三江为该应用领域龙头企业。行业规模较大,竞争相对适中。中国是全球牙膏用二氧化硅最大的单一市场,二氧化硅凭借其低摩擦值、良好的氟相容性和稳定性,已成为牙膏中的主流摩擦剂,且随着中国居民健康意识的提升和牙膏用量的增大,预计2026年国内牙膏用二氧化硅市场需求量将达到6万吨,且将持续快速增长,需求旺盛。	标的公司在“牙膏用二氧化硅”行业的客户主要为行业内中小客户,目前标的公司有广州市钜衍化工科技有限公司、广州中汉口腔用品有限公司、扬中格拉斯添加剂有限公司等一批老客户,老客户合作正常且较为稳定,同时标的公司也继续在拓展新客户。
涂料用二氧化硅-老产线		以2024年度-2025年度(2025年销售数量按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)两年的销量数据的平均数为销量预测数据。			上市公司凌伟科技为该应用领域龙头企业。行业规模较大,竞争相对适中。二氧化硅具有极强的紫外和红外反射特性,添加到涂料中能对涂料形成屏蔽作用,达到抗紫外老化和热老化的目的,增加涂料的隔热性。近年来二氧化硅运用于涂料中得到了较快发展,涂料用二氧化硅市场需求快速增长,一方面是由于亚太地区工业和建筑行业的涂料需求快速增长,带动了涂料	标的公司在“涂料用二氧化硅”行业的客户主要为行业内中小客户,目前标的公司有河北金昊纳米材料有限公司、江苏天智新材料科技有限公司等一批老客户,老客户合作正常。同时,标的公司近期也拓展了天津龙华诚信粉体技术有限公司、广东海化化工有限公司等新客户,并已开始陆续供货。
涂料用二氧化硅-新产线	零星试产	2026年投产70%,2027年投产85%,2028年及以后100%达产。	与2025年1-6月实际销售单价相同			详见“本题(三)之2、四车间采用凝胶法生产涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测,是否谨慎、合理”

产品行业	销售数量预测方法		销售单价预测方法		供需情况和竞争格局	现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况
	2025年7-12月	2026年及以后	2025年7-12月	2026年及以后		
					用二氧化硅的增长；另一方面是由于汽车行业持续繁荣、二氧化硅在油漆和涂料领域的利用率不断提升，在彩色喷墨领域的创新性应用等都为涂料用二氧化硅市场需求注入了新的活力。	
玻璃胶用二氧化硅	2025年1-6月销售数量基础上增长5%	以2022年度-2025年度(2025年销售数量按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)四年的加权销量数据为基础(各年权重分别为：2022年10%，2023年20%，2024年35%，2025年35%)，再增长5%为销售数量预测数据	与2025年1-6月实际销售单价相同	以2022年度-2025年度(2025年7-12月预测销售单价与2025年1-6月销售单价相同)四年的加权销售单价为基础(各年权重分别为：2022年10%，2023年10%，2024年40%，2025年40%)，为销	行业内暂无可比上市公司，标的公司产品对标外国进口产品，国内另有2家民营企业。行业规模适中，竞争相对适中。二氧化硅在玻璃胶中主要作为补强填料使用，高端产品依赖进口，受国内新增产能限制、技术壁垒等原因，中高端产品总体处于供不应求的状态。	标的公司“玻璃胶用二氧化硅”技术含量较高、产品附加值较高，产品主要对标外国进口产品，目前老客户购销业务关系稳定，同时随着标的公司产品结构的调整和高售价、高附加值产品比例的提升，标的公司也在不断拓展该领域的客户，预计未来“玻璃胶用二氧化硅”的销售规模将稳步增长。
橡胶用二氧化硅		以2022年度-2025年度(2025年销售数量按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)四年的加权销量数据为基础(各年权重分别为：2022年10%，2023年20%，2024年35%，2025年35%)，为销售数量预测数据。注：其中2024年数据由于贸易战商家提前备货等特		新三板公司新纳科技等为该应用领域有一定规模。行业规模非常大，竞争相对激烈。	标的公司在该领域的客户主要为行业内中小客户，目前标的公司老客户合作正常。由于“橡胶用二氧化硅”产品售价相对较低、技术含量不高，竞争激烈，并非标的公司未来拟重点发展的领域，预计未来该领域的业务规模将相对稳定。但与此同时，标的公司也将适当拓展价格合适、账期合适的新客户。	

产品行业	销售数量预测方法		销售单价预测方法		供需情况和竞争格局	现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况
	2025年7-12月	2026年及以后	2025年7-12月	2026年及以后		
轮胎用二氧化硅		别因素需要下调2024年度销量5%		售单价预测数据。 注：其中2024年数据由于贸易战商家提前备货等特别因素需要下调2024年度单价5%	上市公司确成股份、联科科技、新三板公司新纳科技等为该应用领域龙头企业。行业规模非常大，竞争相对激烈。	标的公司在该领域的客户主要为行业内中小客户，目前标的公司老客户合作正常。同时也适当拓展价格合适、账期合适的新客户。
		以2022年度-2025年度(2025年销售数量按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)四年的加权销量数据为基础(各年权重分别为：2022年10%，2023年20%，2024年35%，2025年35%)，为销售数量预测数据。				
		以2025年度预测销售数据(按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)为基础，销量下降35%进行预测		上市公司远翔新材、新三板公司新纳科技为该应用领域龙头企业。行业规模较大，竞争相对激烈。	标的公司在该领域的客户主要为行业内中小客户，由于“硅橡胶用二氧化硅”产品售价相对较低、技术含量不高，竞争激烈，并非标的公司未来拟重点发展的领域，未来标的公司可能会逐步淘汰该领域的部分老客户，在该领域的产销规模将有所收缩。	
		以2023年度-2025年度(2025年销售数量按照2025年1-6月实际销量与2025年7-12月预测销量合计)三年的加权销量数据为基础(各年权重				

产品行业	销售数量预测方法		销售单价预测方法		供需情况和竞争格局	现有客户合作、新客户开拓与订单获取情况
	2025年7-12月	2026年及以后	2025年7-12月	2026年及以后		
		分别为：2023年20%，2024年30%，2025年50%，为销售数量预测数据。				

根据标的公司历史业绩情况，下半年一般会较上半年销量有所增长，故2025年7-12月销售数量预测方法按照：“2025年1-6月销售数量基础上增长5%”。同时由于2025年7-12月距离2025年1-6月时间较近，故2025年7-12月预测单价与2025年1-6月实际单价一致。2026年及以后销量、销售单价的预测综合考虑了标的公司的竞争优势、未来业务发展战略和客户合作情况，按照以往年度的销售数量、销售单价为基础加上一定的权重进行预测。部分标的公司有优势且拟重点布局的行业例如“玻璃胶用二氧化硅”、“牙膏用二氧化硅”考虑了3%-5%的自然增长，在未来总销量中的占比也将有所提升。部分市场竞争激烈、产品技术指标要求不高且售价相对较低的行业，并非标的公司未来拟重点布局的行业，标的公司未来产销规模将有所收缩：例如“硅橡胶用二氧化硅”由于产品技术指标要求不高且售价较低，在未来预测时考虑了下降35%销量进行预测；“橡胶用二氧化硅”同样市场竞争相对激烈，产品技术指标要求不高且售价相对较低，同时考虑到中美贸易摩擦等特殊因素的影响，在未来预测时对销量的影响也进行了相应的调整。价格权重方面，随着时间的推移价格越新，权重也就越大，2026年及以后销售单价预测，各年权重分别为：2022年10%，2023年10%，2024年40%，2025年40%。

“PE蓄电池隔板用二氧化硅”2026年及以后期间销售量用2025年销售量再增长15%做预测年度销售量，主要考虑到该行业为标的公司最具产品竞争优势的行业，该行业竞争者较少，行业内的客户主要为两轮电动车产业链的大型企业，标的公司均为上述企业的主要供应商，该领域的技术指标要求较高、客户验证周期较长，标的公司与客户合作的粘性较高、业务稳定性较强，销售价格及毛利

率也较高，是标的公司未来最重点布局的业务领域，预测期较 2025 年销量增长 15%并在以后年度维持稳定符合行业发展趋势及实际情况，具有合理性。

“涂料用二氧化硅-新产能”详见“本题(三)之 2、四车间采用凝胶法生产涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测，是否谨慎、合理”。

2、报告期与预测期内成本方面主要评估参数及营业成本预测

(1) 预测期内主要原材料价格预测

2025 年 7-12 月生产成本中主要原材料单价预测数采用 2025 年 1-6 月实际数。

2026 年及以后预测期主要原材料平均单价采用五年一期的不含税平均单价，具体如下：

单位：元/吨			
纯碱	烟煤	白煤	硫酸
1,897.94	1,232.42	917.84	457.32
低铁石英砂	普通石英砂	低铁水玻璃	普通水玻璃
437.12	232.92	1,426.59	1,792.41

(2) 2026 年及以后预测期各生产环节主要原材料消耗系数

生产环节	产品	项目	预测期消耗系数	预测期消耗系数预测依据
水玻璃生产环节	优质水玻璃/普通水玻璃	生产每吨二氧化硅产品消耗纯碱量	0.4029	2022 年-2025 年 1-6 月历史消耗数据平均值
		生产每吨二氧化硅产品消耗优质石英砂/普通石英砂	0.8333	
		生产每吨二氧化硅产品消耗煤炭（烟煤）	0.2213	
二氧化硅生产环节	普通二氧化硅	生产每吨普通二氧化硅产品消耗普通水玻璃	1.2222	
		生产每吨普通二氧化硅产品消耗煤炭（白煤）	0.8907	
		生产每吨普通二氧化硅产品消耗硫酸	0.4404	
	优质二氧化硅	生产每吨优质二氧化硅产品消耗优质水玻璃	1.2177	
		生产每吨优质二氧化硅产品消耗煤炭（白煤）	0.7743	
		生产每吨优质二氧化硅产品消耗硫酸	0.4672	

(3) 预测各生产环节单位生产成本预测

根据生产成本构成项目，2026 年及以后的主要原材料成本，主要采用分析的三年一期平均消耗量、单价采用五年一期的平均单价预测计算；工资及五险一金因为产量的提高，人员增加明显，车间人员工资在产量稳定的前提下，单位工资具有一定增幅，采用 2025 年 1-6 月实际数作为 2025 年 7-12 月的预测数，之后每年递增 3%；制造费用的折旧，根据计算的折旧进行预测，其他制造费用因

为 2022 年产量较小可比性差，2026 年根据近两年一期的平均数预测，考虑到产量提高制造费用逐年下降，之后按每年递增 2% 进行预测；液碱和包装物采用三年一期的平均成本预测。

2025 年 7-12 月生产成本构成项目预测数采用 2025 年 1-6 月实际数。

一车间普通水玻璃生产成本预测表

单位：元/吨

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
纯碱	551.28	764.59	764.59	764.59	764.59	764.59	764.59
普通砂	200.20	194.10	194.10	194.10	194.10	194.10	194.10
工资	37.36	38.49	39.64	40.83	42.05	43.32	44.61
五险一金	3.47	3.58	3.68	3.79	3.91	4.02	4.15
配料熔制（窑炉）	205.55	272.74	272.74	272.74	272.74	272.74	272.74
制造费用-折旧	23.70	47.31	56.65	56.34	54.74	54.61	59.35
制造费用-其他	109.05	105.81	107.93	110.09	112.29	114.54	114.54
合计	1,130.62	1,426.61	1,439.33	1,442.48	1,444.42	1,447.91	1,454.07

一车间低铁水玻璃生产成本预测表

单位：元/吨

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
纯碱	552.44	764.59	764.59	764.59	764.59	764.59	764.59
低铁砂	343.06	364.26	364.26	364.26	364.26	364.26	364.26
工资	37.55	38.67	39.84	41.03	42.26	43.53	44.83
五险一金	3.48	3.58	3.69	3.80	3.91	4.03	4.15
配料熔制（窑炉）	208.93	272.74	272.74	272.74	272.74	272.74	272.74
制造费用-折旧	23.70	47.31	56.65	56.34	54.74	54.61	59.35
制造费用-其他	108.86	109.93	112.13	114.37	116.66	118.99	118.99
合计	1,278.01	1,601.09	1,613.89	1,617.13	1,619.16	1,622.75	1,628.92

二车间二氧化硅（普通二氧化硅）生产成本预测表

单位：元/吨

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期	
直接材料	液体水玻璃	1,356.15	1,680.17	1,692.60	1,695.69	1,697.58	1,701.00	1,707.02
	液碱	21.53	23.58	23.58	23.58	23.58	23.58	23.58
	硫酸	259.26	201.41	201.41	201.41	201.41	201.41	201.41
	包装	98.11	105.52	105.52	105.52	105.52	105.52	105.52
直接人工	工资	163.79	168.70	173.76	178.97	184.34	189.87	189.87
	五险一金	25.28	26.04	26.82	27.63	28.46	29.31	29.31
燃料及动力	煤	613.76	817.48	817.48	817.48	817.48	817.48	817.48
制造费用	折旧	65.15	68.05	75.56	73.53	80.93	101.69	101.51
	其他	331.98	357.86	365.02	372.32	379.77	387.36	387.36
二车间成本单价		2,935.02	3,448.81	3,481.75	3,496.13	3,519.06	3,557.22	3,563.07

注：二车间普通二氧化硅的水玻璃生产成本按 80%一车间自产普通水玻璃成本、20%外购普通水玻璃价格综合确定普通水玻璃单价，再乘以消耗系数取得。

三车间二氧化硅（低铁二氧化硅）生产成本预测表

单位：元/吨

项目		2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	永续期
直接材料	液体水玻璃	1,513.94	1,918.19	1,930.66	1,933.82	1,935.79	1,939.29	1,945.30
	液碱	21.50	23.46	23.46	23.46	23.46	23.46	23.46
	硫酸	255.67	213.66	213.66	213.66	213.66	213.66	213.66
	包装	157.81	222.14	222.14	222.14	222.14	222.14	222.14
直接人工	工资	228.95	240.40	247.61	255.04	262.69	270.57	270.57
	五险一金	34.22	35.93	37.01	38.12	39.27	40.44	40.44
燃料及动力	煤	659.13	710.72	710.72	710.72	710.72	710.72	710.72
制造费用	折旧	185.81	183.52	186.71	180.67	177.57	183.01	160.66
	其他	549.50	564.19	575.47	586.98	598.72	610.69	610.69
三车间成本单价		3,606.53	4,112.21	4,147.45	4,164.62	4,184.03	4,214.00	4,197.66

注：三车间低铁二氧化硅的水玻璃生产成本按 80%一车间自产低铁水玻璃成本、20%外购低铁水玻璃价格综合确定低铁水玻璃单价，再乘以消耗系数取得。

(4) 预测期各类二氧化硅产品单位直接成本，即单位营业成本（不含运费）

低铁二氧化硅产品包括 PE 蓄电池隔板二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、涂料用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、硅橡胶用二氧化硅等；普通二氧化硅产品包括橡胶用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅等。

各类二氧化硅产品单位直接成本=单位生产成本+单位包装费（销售环节）。
预测期，2025 年 7-12 月单位包装费按 2025 年 1-6 月包装费预测；2026 年及以后单位包装费按近两年一期的包装费单位平均价格 49.62 元/吨进行预测。

预测期，单位直接成本表如下：

单位：元/吨

项 目	2025 年 7-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	3,678.09	4,161.83	4,197.07	4,214.24	4,233.65	4,263.62	4,247.28
牙膏用二氧化硅	3,315.59	3,498.43	3,531.37	3,545.75	3,568.68	3,606.84	3,612.69
涂料用二氧化硅-老产线	3,718.42	4,161.83	4,197.07	4,214.24	4,233.65	4,263.62	4,247.28
涂料用二氧化硅-新产线 (其他类)	3,315.59	4,161.83	4,197.07	4,214.24	4,233.65	4,263.62	4,247.28
玻璃胶用二氧化硅	3,895.93	4,161.83	4,197.07	4,214.24	4,233.65	4,263.62	4,247.28
橡胶用二氧化硅	3,054.76	3,498.43	3,531.37	3,545.75	3,568.68	3,606.84	3,612.69
轮胎用二氧化硅	3,122.70	3,498.43	3,531.37	3,545.75	3,568.68	3,606.84	3,612.69
硅橡胶用二氧化硅	3,388.87	4,161.83	4,197.07	4,214.24	4,233.65	4,263.62	4,247.28
饲料用二氧化硅	3,024.26	3,498.43	3,531.37	3,545.75	3,568.68	3,606.84	3,612.69

(5) 报告期及预测期各类二氧化硅产品营业成本

各类二氧化硅产品营业成本=各类二氧化硅产品单位直接成本*销售数量+各类二氧化硅产品单位运费（含出口费用）*销售数量。

其中，各类二氧化硅产品单位运费（含出口费用）预测情况为：2025年7-12月各类二氧化硅单位运费（含出口费用）按2025年1-6月预测；2026年及以后各类二氧化硅单位运费（含出口费用）按相应类型二氧化硅近三年运费（含出口费用）单位平均价格预测。

结合预测期各类二氧化硅产品单位直接成本、单位运费（含出口费用）及销量，预测期各类二氧化硅产品营业成本预测结果如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年度	2024 年度	2025年 1-6月	2025年 7-12月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
一、直接成本 预测											
PE蓄电池隔板 用二氧化硅	3,909.14	3,678.02	1,941.16	2,038.40	3,979.56	5,178.57	5,222.41	5,243.78	5,267.93	5,305.22	5,284.89
牙膏用二氧化硅	1,680.39	1,924.70	806.87	847.4	1,654.27	1,777.93	1,792.99	1,800.32	1,808.62	1,821.42	1,814.44
涂料用二氧化硅 -老产线	865.52	1,690.07	888.59	932.95	1,821.54	1,909.45	1,925.62	1,933.49	1,942.40	1,956.15	1,948.65
涂料用二氧化硅 -新产线	-	-	-	6.63	6.63	873.98	1,070.25	1,264.27	1,270.10	1,279.09	1,274.18
玻璃胶用二氧化 硅	1,051.29	1,408.84	402.22	422.32	824.54	1,108.30	1,117.68	1,122.25	1,127.42	1,135.40	1,131.05
橡胶用二氧化硅	6,349.35	6,907.89	2,769.64	2,908.13	5,677.77	6,373.44	6,433.45	6,459.65	6,501.42	6,570.94	6,581.60
轮胎用二氧化硅	837.64	813.38	314.74	330.38	645.12	760.56	767.72	770.85	775.83	784.13	785.40

项 目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025年 7-12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
硅橡胶用二氧化 硅	1,608.32	959.15	298.70	313.47	612.17	488.6	492.74	494.75	497.03	500.55	498.63
饲料用二氧化硅	360.95	320.53	134.17	140.93	275.10	321.86	324.89	326.21	328.32	331.83	332.37
其他类	11.27	0.00	7.46	0.00	7.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
生产成本小计	16,673.87	17,702.58	7,563.55	7,940.61	15,504.16	18,792.69	19,147.75	19,415.57	19,519.07	19,684.73	19,651.21
二、运费预测											
PE 蓄电池隔板 用二氧化硅	305.31	307.97	158.47	166.40	324.87	428.58	428.58	428.58	428.58	428.58	428.58
牙膏用二氧化硅	133.81	159.51	70.58	74.13	144.71	150.51	150.51	150.51	150.51	150.51	150.51
涂料用二氧化硅 -老产线	92.67	160.70	72.05	75.65	147.70	171.74	171.74	171.74	171.74	171.74	171.74
涂料用二氧化硅 -新产线	-	-	-	0.48	0.48	27.39	33.26	39.13	39.13	39.13	39.13
玻璃胶用二氧化 硅	39.39	46.85	15.98	16.77	32.75	44.89	44.89	44.89	44.89	44.89	44.89
橡胶用二氧化硅	367.58	392.42	227.11	238.47	465.58	406.10	406.10	406.10	406.10	406.10	406.10
轮胎用二氧化硅	49.78	47.38	20.50	21.52	42.02	47.26	47.26	47.26	47.26	47.26	47.26
硅橡胶用二氧化 硅	64.30	26.98	4.99	5.24	10.23	14.37	14.37	14.37	14.37	14.37	14.37
饲料用二氧化硅	25.33	24.31	9.85	10.34	20.19	22.75	22.75	22.75	22.75	22.75	22.75
其他类	1.38	0.00	0.54	0.00	0.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
运费小计	1,079.55	1,166.12	580.07	609.00	1,189.07	1,313.59	1,319.46	1,325.33	1,325.33	1,325.33	1,325.33
营业成本合计	17,753.42	18,868.70	8,143.62	8,549.61	16,693.23	20,106.28	20,467.21	20,740.90	20,844.40	21,010.06	20,976.54

3、报告期及预测期标的资产不同类型的毛利变化情况

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年 7- 12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	955.38	1,415.82	1,042.54	1,094.77	2,137.31	2,090.21	2,046.37	2,025.00	2,000.85	1,963.56	1,963.56
牙膏用二氧化硅	430.61	889.34	474.87	498.71	973.58	783.31	768.25	760.92	752.62	739.82	739.82
涂料用二氧化硅-老产线	411.20	936.04	561.22	589.23	1,150.45	990.17	974.00	966.13	957.22	943.47	943.47
涂料用二氧化硅-新产线	-	-	-	5.53	5.53	504.44	603.54	704.90	699.07	690.08	690.08
玻璃胶用二氧化硅	603.99	1,096.33	384.57	403.78	788.35	945.41	936.03	931.46	926.29	918.31	918.31
橡胶用二氧化硅	1,064.77	2,932.38	1,444.67	1,516.91	2,961.58	2,038.74	1,978.73	1,952.53	1,910.76	1,841.24	1,841.24
轮胎用二氧化硅	288.99	372.93	204.34	214.49	418.83	371.54	364.38	361.25	356.27	347.97	347.97
硅橡胶用二氧化硅	132.23	240.68	73.51	77.14	150.65	33.71	29.57	27.56	25.28	21.76	21.76
饲料用二氧化硅	29.94	109.03	63.28	66.47	129.75	94.14	91.11	89.79	87.68	84.17	84.17
其他类	15.18	-	6.22	-	-8.00	-	-	-	-	-	-
综合毛利额	3,932.27	7,992.55	4,255.22	4,467.03	8,708.03	7,851.67	7,791.98	7,819.54	7,716.04	7,550.38	7,550.38

根据预测销量和单价计算预测收入。根据历史实际原材料耗用情况、人工费情况和制造费用情况预测各业务单位成本，从而计算预测销售成本。预测收入减去预测成本计算出预测毛利额。

4、报告期及预测期标的资产不同类型的毛利率变化情况

项目	2023 年度	2024 年度	2025年 1-6月	2025年 7-12月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	18.48%	26.21%	33.18%	33.18%	33.18%	27.15%	26.59%	26.31%	25.99%	25.51%	25.51%
牙膏用二氧化硅	19.18%	29.91%	35.12%	35.11%	35.11%	28.89%	28.33%	28.06%	27.75%	27.28%	27.28%
涂料用二氧化硅-老产线	30.03%	33.59%	36.88%	36.88%	36.88%	32.24%	31.71%	31.46%	31.17%	30.72%	30.72%
涂料用二氧化硅-新产线	-	-	-	43.75%	43.75%	35.88%	35.36%	35.10%	34.81%	34.36%	34.36%
玻璃胶用二氧化硅	35.64%	42.96%	47.91%	47.91%	47.91%	45.05%	44.60%	44.38%	44.14%	43.76%	43.76%
橡胶用二氧化硅	13.68%	28.66%	32.53%	32.53%	32.53%	23.12%	22.44%	22.14%	21.67%	20.88%	20.88%
轮胎用二氧化硅	24.57%	30.23%	37.87%	37.87%	37.87%	31.50%	30.90%	30.63%	30.21%	29.50%	29.50%
硅橡胶用二氧化硅	7.33%	19.62%	19.49%	19.49%	19.49%	6.28%	5.51%	5.14%	4.71%	4.05%	4.05%
饲料用二氧化硅	7.19%	24.02%	30.53%	30.53%	30.53%	21.46%	20.77%	20.46%	19.98%	19.18%	19.18%
其他类	54.55%	-	43.74%	-	-	-	-	-	-	-	-
综合毛利率	18.13%	29.75%	34.32%	34.32%	34.28%	28.08%	27.57%	27.38%	27.02%	26.44%	26.44%

2025 年 7-12 月由于期间较近，按照 2025 年 1-6 月审计毛利率进行预测。2026 年及以后年度没有专门预测各业务毛利率，而是预测各业务销售数量和预测销售单价，从而计算出预测收入。再根据历史实际原材料耗用情况、人工费情况和制造费用情况预测各业务单位成本，从而计算预测销售成本。根据预测的收入和预测的成本计算出各业务毛利率如上表所示。各业务预测毛利率均未超过该业务历史最高毛利率，且随着时间推移，基于谨慎性原则，各业务预测毛利率呈下降的变动趋势，预测期的毛利率系参考了历史价格、历史材料耗用、人工费用、制造费用、销量等指标做出的合理预测。

(二) 重点说明涂料用二氧化硅与蓄电池隔板用二氧化硅等产品销量增长较多，四车间采用凝胶法生产的涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测，2025 年第二季度收入低于第一季度的情况下预测下半年销量增长 5%，预测期整体销量较 2024 年进一步增长是否谨慎、合理

1、涂料用二氧化硅与蓄电池隔板用二氧化硅等产品销量增长较多的谨慎性、合理性分析

(1) 涂料用二氧化硅

报告期和预测期涂料用二氧化硅（不含四车间凝胶法生产的涂料用二氧化硅）销售量如下所示：

单位：吨

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度 E	2026 年度及以后年度 E
涂料用二氧化硅	1,837.01	4,276.91	4,898.71	4,588.00

涂料用二氧化硅报告期销量分别为 1,837.01 吨和 4,276.91 吨，2025 年预测销量 4,898.71 吨，预测 2026 年及以后每年销量 4,588 吨，销量预测的依据为“以 2024 年度-2025 年度两年的销量数据的平均数为销量预测数据”。

涂料用二氧化硅预测销量增长较多的原因为：（1）涂料用二氧化硅市场具有相当的广度和深度，一方面，作为高效消光剂，二氧化硅在涂料工业中具有广泛的应用，在建筑涂料、织物涂料、乙烯涂料、军用涂料、墙纸涂料、聚氯乙烯塑料涂料等领域均有应用，另一方面，据中国涂料工业协会统计，2024 年中国涂料行业总产量 3,534.1 万吨，主营业务收入总额 4,089.03 亿元，为标的公司提供了足够的市场空间；（2）涂料工业对二氧化硅在均匀度、防沉降等方面要求较高，市场长期被国外品牌占据，近年来随着国内厂家的技术进步及成本优势，涂料用二氧化硅国产化替代加速；（3）涂料用二氧化硅是标的公司重点研发、积极拓展的产品，2024 年主要研发项目中就有三个涉及涂料用二氧化硅，分别为水性消光剂用二氧化硅工艺技术研发、船舶涂料用二氧化硅工艺技术研发、军用伪装网二氧化硅工艺技术研发；（4）报告期内，标的公司涂料用二氧化硅产品品质明显提升，2024 年销量较 2023 年增加 2,439.91 吨。

综上，预测期涂料用二氧化硅产品销量增长较多具有谨慎性、合理性。

(2) 蓄电池隔板用二氧化硅

报告期和预测期 PE 蓄电池隔板用二氧化硅销售量如下所示：

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度 E	单位：吨
				2026 年度及以 后年度 E
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	8,009.30	8,720.98	10,819.64	12,443.00

PE 蓄电池隔板用二氧化硅报告期销量分别为 8,009.30 吨和 8,720.98 吨，2025 年预计销售 10,819.64 吨。预测期 2026 年及以后每年销售 12,443.00 吨二氧化硅产品，销量预测的依据为“以 2025 年度的销量数据为基础增长 15% 为销量预测数据。（2026 年及以后不增长）”。

“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”该行业为标的公司最具产品竞争优势的行业。蓄电池隔板用二氧化硅行业竞争者较少，中国国产二氧化硅仅有少数几家企业可以生产，除标的公司外，另一家企业生产技术和规模较标的公司小，标的公司在该行业有较为明显的竞争优势和比较突出的行业地位。该领域的技术指标要求较高、客户验证周期较长，标的公司与客户合作的粘性较高、业务稳定性较强，销售价格及毛利率也较高，是标的公司未来最重点布局的业务领域。同时行业内的客户主要为两轮电动车产业链的大型企业，标的公司均为上述企业的主供应商。同时，标的公司的二氧化硅产品在 PE 蓄电池隔板生产中是主要原材料之一，在客户可选择的替代品较少的情况下，标的公司不会主动降价，而是以更稳定的质量、更好的交期服务客户。

“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”主要应用于生产两轮电动车和汽车启动电瓶，下游市场较大，根据爱玛科技（603529）2025 年半年报披露：“营业收入同比增长 23.04%，主要产品市场需求旺盛，同时公司持续优化产品结构，经营业绩稳定增长”；雅迪控股（01585）2025 年半年报披露：“营业收入同比增长 33.1%，此增长主要由于市场需求整体回升.....销量上升带动所致。”

综上，2026 年及以后期间销售量用 2025 年销售量再增长 15% 做预测年度销售量，一方面系考虑到该行业为标的公司最具竞争优势的行业，竞争者较少，标的公司在该行业有较为明显的竞争优势和比较突出的行业地位，行业内

的大型企业标的公司均为主供应商，且需求持续增长；另一方面系考虑到我国电动两轮车仍处于快速增长期，电动两轮车比例、市场容量仍将快速提升，未来标的公司“PE 蓄电池隔板用二氧化硅”的新增客户也将不断增加，产品销量也将随下游行业的增长而快速增长。因此，预测期年销量较 2025 年总体增长 15% 符合公司实际业务布局和行业发展趋势，具有合理性。

2、四车间采用凝胶法生产涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测的谨慎性、合理性分析

公司目前在建即将投产的四车间，是采用凝胶法生产涂料用二氧化硅，建成后，凝胶法涂料用二氧化硅产能将增加 3,000.00 吨/年。预计 2025 年试生产，第一年（2026 年）预计达产 70%，第二年（2027 年）预计达产 85%，第三年（2028 年）及之后 100% 达产。四车间凝胶法涂料用二氧化硅销售量根据预计达产率测算的主要原因如下：

（1）涂料用二氧化硅市场具有相当的广度和深度，且正处于国产化替代加速期，又是标的公司重点研发、积极拓展的领域和产品，详细情况参见本小题之 1 的相关回复。

（2）凝胶法二氧化硅产品市场需求旺盛，标的公司可获取足够的订单。

“凝胶法”生产的二氧化硅与“沉淀法”生产的二氧化硅相比，优点是孔隙结构以微孔和中孔为主，孔径分布更集中、更均匀，有颗粒形态连续的三维网络结构，结构致密、规则，比表面积高，孔容高、吸油值高，补强性能优异、透明度高等诸多优势，更适用于高端、精细化应用领域。但是缺点是生产反应速度慢、消耗工时多、成本高。

当客户需要低成本、大规模的二氧化硅，且只对补强性、分散性能有一定要求的情况下，一般会选择沉淀法生产的二氧化硅。“沉淀法”生产的二氧化硅一般的应用领域是以橡胶工业、硅橡胶、饲料等领域为主，技术指标要求相对较低。当产品需要对孔容、透明度、消光性、耐黄变等性能等有特殊要求，且成本不是首要限制因素时，客户往往选择“凝胶法”生产的二氧化硅。“凝胶法”二氧化硅在高端涂料、消光、化妆品等特种用途领域具有不可替代的地位。

报告期内，标的公司已向客户河北金昊纳米材料有限公司（以下简称“河北

金昊”)、宁波昌鸿纳米材料有限公司（以下简称“宁波昌鸿”）等销售凝胶法二氧化硅产品，河北金昊需求量在 250 吨/月左右，宁波昌鸿需求量在 25 吨/月左右，由于报告期内凝胶法二氧化硅产能有限，未能充分供货；并取得福建省南平嘉茂纳米科技发展有限公司（以下简称“嘉茂纳米”）凝胶法二氧化硅的意向订单，意向采购每年 1,200 吨，已于 2025 年送样，预计 2026 年开始供货。

报告期及预测期标的公司“凝胶法”二氧化硅产品投产和预计销售情况：

单位：吨

项目	产线情况	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 及以后年 度 E
标的 公司 产能	涂料用二氧 化硅-老产线 (凝胶法)	1,200.00	1,400.00	700.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00
	四车间	-	-	-	20.00	2,100.00	2,550.00	3,000.00
客户 意向 采购	--河北金昊	1,043.76	1,433.42	759.64	1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
	--宁波昌鸿	66.02	187.42	177.14	150.00	300.00	300.00	300.00
	--嘉茂纳米	-	-	-	-	1,200.00	1,200.00	1,200.00
	--其他意向 客户	零星销售			100.00-200.00			

报告期内，标的公司凝胶法二氧化硅的产能约为 1,200 吨~1,400 吨，远不能满足现有客户河北金昊和宁波昌鸿对凝胶法产品的需求。故标的公司急于扩建凝胶法的产能，2026 年新产线陆续投产后，标的公司虽然产能有所提升，但由于下游客户需求旺盛，预计凝胶法生产的产品整体依然供不应求。

综上，四车间采用凝胶法生产涂料用二氧化硅销量单独根据预计达产率预测具有谨慎性、合理性。

3、2025 年第二季度收入低于第一季度的情况下预测下半年销量增长 5%的 谨慎性、合理性分析

报告期内，标的公司销售量按季度分类如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	销量	比例	销量	比例	销量	比例
第一季度	11,292.68	50.69%	10,312.03	21.75%	6,891.41	17.29%
第二季度	10,984.00	49.31%	12,711.34	26.81%	9,213.56	23.11%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	销量	比例	销量	比例	销量	比例
上半年小计	22,276.68	100.00%	23,023.37	48.57%	16,104.97	40.39%
第三季度	-	-	12,120.44	25.57%	11,110.85	27.87%
第四季度	-	-	12,263.23	25.87%	12,652.92	31.74%
下半年小计			24,383.66	51.43%	23,763.77	59.61%
全年合计	22,276.68	100.00%	47,407.04	100.00%	39,868.74	100.00%

报告期内，标的公司 2023 年、2024 年均呈现下半年销量高于上半年的情况。2025 年一季度销量高于二季度，主要原因因为 2025 年 2 月起美国总统特朗普签署多项行政命令调整美国对外贸易政策，对美国进口产品加征关税，部分境外客户或终端销售在美国的境内客户出于对中美关系的担忧，提前备货导致一季度采购额增加所致，系偶发因素。基于历史数据，一般情况下，标的公司下半年会较上半年销量有所提升，故预测 2025 年下半年销量增长 5%，具有谨慎性、合理性。

4、预测期整体销量较 2024 年进一步增长的谨慎性、合理性分析

(1) 从市场供需及标的公司产能方面分析

一方面，近年来，二氧化硅市场需求旺盛，2024 年标的公司及可比公司产销率均接近或超过 100%（详细数据参见问题 3 的一之（一）的相关回复），说明二氧化硅市场整体呈现需求大于供给的情况；另一方面，标的公司沉淀法二氧化硅无法大幅度增产，产能限于 50,000 吨/年以下，该等产能增长较容易被市场消化。

(2) 从预测期整体销量增长构成分析

2024 年及预测期销量数据如下所示：

单位：吨

项目	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年 7-12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	8,720.98	5,277.64	5,542.00	10,819.64	12,443.00	12,443.00	12,443.00	12,443.00	12,443.00
牙膏用二氧化硅	4,662.51	2,154.78	2,263.00	4,417.78	4,272.00	4,272.00	4,272.00	4,272.00	4,272.00
涂料用二氧化硅-老产线	4,276.91	2,389.71	2,509.00	4,898.71	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00	4,588.00
涂料用二氧化硅-新产线	-	-	20.00	20.00	2,100.00	2,550.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
玻璃胶用二氧化硅	3,236.50	1,032.42	1,084.00	2,116.42	2,663.00	2,663.00	2,663.00	2,663.00	2,663.00
橡胶用二氧化硅	20,637.53	9,066.64	9,520.00	18,586.64	18,218.00	18,218.00	18,218.00	18,218.00	18,218.00
轮胎用二氧化硅	2,303.36	1,007.92	1,058.00	2,065.92	2,174.00	2,174.00	2,174.00	2,174.00	2,174.00

项目	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年 7- 12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E
硅橡胶用二氧化硅	2,633.75	881.42	925.00	1,806.42	1,174.00	1,174.00	1,174.00	1,174.00	1,174.00
饲料用二氧化硅	935.50	443.66	466.00	909.66	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00
其他类	-	22.50	-	22.50	-	-	-	-	-
销量合计	47,407.04	22,276.68	23,387.00	45,663.68	48,552.00	49,002.00	49,452.00	49,452.00	49,452.00

2024 年标的公司销量 47,407.04 吨，预测期：2025 年预测销量 45,663.68 吨，2026 年预测销量 48,552.00 吨，2027 年预测销量 49,002.00 吨，2028 年及以后期间预测销量 49,452.00 吨。预测期 2026 年及以后期间的销量高于 2024 年度，主要原因是“PE 蓄电池隔板”、“涂料”两个行业预测期销售量较 2024 年有所增长所致。PE 蓄电池隔板用二氧化硅、涂料用二氧化硅预测期销量增长原因参见本小题“1、涂料用二氧化硅与蓄电池隔板用二氧化硅等产品销量增长较多的谨慎性、合理性分析”的相关回复。

综上，预测期整体销量较 2024 年进一步增长具有谨慎性、合理性。

(三) 对销量、销售单价、主要原材料及能源采购单价变化对评估预测的影响进行敏感性分析

对销量、销售单价、纯碱、硫酸、煤炭等主要原材料及能源采购单价变化对评估预测的影响情况如下：

单位：万元

变动比例	销售数量		销售单价		纯碱价格		硫酸价格		煤炭价格	
	评估值	评估值变动比例								
20%	63,612.22	28.79%	99,353.77	101.16%	39,989.21	-19.04%	47,572.34	-3.68%	39,137.29	-20.76%
10%	56,365.36	14.12%	74,222.55	50.27%	44,730.86	-9.44%	48,481.89	-1.84%	44,286.05	-10.34%
5%	52,842.77	6.99%	61,769.40	25.06%	47,071.03	-4.70%	48,936.78	-0.92%	46,843.94	-5.16%
0	49,391.37	-	49,391.37	-	49,391.37	-	49,391.37	-	49,391.37	-
-5%	46,004.74	-6.86%	37,088.13	-24.91%	51,691.68	4.66%	49,845.84	0.92%	51,928.05	5.14%
-10%	42,687.17	-13.57%	24,860.03	-49.67%	53,972.78	9.28%	50,300.14	1.84%	54,454.57	10.25%
-20%	36,255.46	-26.60%	628.54	-98.73%	58,477.62	18.40%	51,208.76	3.68%	59,476.88	20.42%

由上表可见，销售数量、销售单价与评估值存在正向变动关系，纯碱、硫酸、煤炭等主要原材料及能源采购价格与评估值存在反向变动关系，其中，销售单价变动对评估值的影响最大，其次是销售数量、煤炭价格、纯碱价格、硫酸价格。销售单价受标的公司产品定价机制、调价策略，以及市场竞争、供需状况等多方面影响，短期内、个别领域销售单价会有波动，但长期、整体看，销售单价大幅波动的可能性较小。

二、预测期内标的资产的关联交易是否持续，结合关联交易规模、定价公允性等，补充说明本次评估是否充分考虑关联交易对评估结果的影响

标的公司二氧化硅生产环节所使用的固体水玻璃大部分为其自产，但遇到窑炉检修等情况时，标的公司自产水玻璃不足以供应生产需求，会外购水玻璃，外购水玻璃占比在 20%左右。由于上市公司元力股份水玻璃生产基地距离标的公司较近，供应及时、运输成本较低，且产品质量较好，因此在标的公司因窑炉检修出现水玻璃供应不足的情况下，未来仍有可能会向元力股份采购水玻璃，关联交易仍将可能会持续。

《资产评估报告》在预测营业成本时，固体水玻璃按照 20%外购，80%自产的比例进行预测，其中固体水玻璃的外购价格按标的公司五年一期外购平均价格预测，已包含关联交易因素。故《资产评估报告》未进一步单独预测外购固体水玻璃中关联采购、非关联采购数量、比例等。综上，本次评估未单独考虑关联交易对评估结果的影响。

标的公司向元力股份采购水玻璃价格公允，具体情况详见“问题 6、关于关联交易”之回复。

三、以表格方式列示报告期与预测期期间费用及占比情况，结合预测期期间费用主要构成项目的预测依据，补充说明期间费用预测水平的合理性

1、以表格方式列示报告期与预测期期间费用及占比情况

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年 7-12 月 E	2025 年度 E	2026 年度 E	2027 年度 E	2028 年度 E	2029 年度 E	2030 年度 E	永续期
销售费用	327.61	357.20	186.08	182.72	368.80	379.67	390.87	402.41	414.29	426.53	426.53
管理费用	1,025.25	1,023.52	494.64	514.35	1,008.99	991.86	1,016.11	1,038.67	1,066.70	1,099.07	1,089.21
研发费用	762.70	873.65	440.47	436.35	876.82	904.11	923.19	936.33	951.01	980.46	983.28
财务费用	-74.69	-120.71	-67.62	-0.73	-68.35	-1.31	-1.50	-1.65	-1.71	-1.77	-1.77
合计	2,040.87	2,133.66	1,053.57	1,132.69	2,186.26	2,274.33	2,328.67	2,375.76	2,430.29	2,504.29	2,497.25
营业收入	21,686.01	26,861.25	12,398.84	13,016.63	25,415.47	27,957.96	28,259.20	28,560.45	28,560.45	28,560.45	28,560.45
销售费用率	1.51%	1.33%	1.50%	1.40%	1.45%	1.36%	1.38%	1.41%	1.45%	1.49%	1.49%
管理费用率	4.73%	3.81%	3.99%	3.95%	3.97%	3.55%	3.60%	3.64%	3.73%	3.85%	3.81%
研发费用率	3.52%	3.25%	3.55%	3.35%	3.45%	3.23%	3.27%	3.28%	3.33%	3.43%	3.44%
财务费用率	-0.34%	-0.45%	-0.55%	-0.01%	-0.27%	0.00%	-0.01%	-0.01%	-0.01%	-0.01%	-0.01%
期间费用率	9.42%	7.94%	8.49%	8.69%	8.60%	8.14%	8.24%	8.32%	8.50%	8.76%	8.73%

报告期和预测期销售费用、管理费用、研发费用随着经营规模的增长而增长。标的公司预测期期间费用率在 8.24%-8.73%之间，标的公司报告期的期间费用率差异较小，预测期期间费用金额及占比合理。

2、结合预测期期间费用主要构成项目的预测依据，补充说明期间费用预测水平的合理性

标的公司预测期管理费用主要是管理人人员工资薪金及福利费等，约占预测期管理费用 60%。管理人人员工资薪金及福利费预测依据 2025 年 7-12 月按照 2025 年 1-6 月实际数据预测。2026 年及以后年度按照每年增长 3% 预测管理人人员工资薪金及福利费。

标的公司预测期销售费用主要是销售人员工资薪金及福利费等约占预测期销售费用 75%。销售人员工资薪金及福利费预测依据 2025 年 7-12 月按照 2025 年 1-6 月实际数据预测。2026 年及以后年度按照每年增长 3% 预测销售人员工资薪金及福利费。

标的公司预测期研发费用主要是研发人人员工资薪金以及直接投入包括材料投入、燃料投入、水电费和设备仪器维修维护费等，研发人人员工资薪金占预测期研发费用 38% 左右，直接投入占预测期研发费用 45% 左右。2025 年 7-12 月研发人人员工资薪金及研发直接投入按照 2025 年 1-6 月实际数据预测。2026 年及以后年度按照每年增长 3% 预测研发人人员工资薪金及研发直接投入。

财务费用仅预测利息收入和手续费，财务费用的利息收入根据最低货币资金保有量，并参照企业存款协议合同约定利率进行预测；手续费预测期每年预测金额为 6.46 万元，预测依据为 2022 年-2024 年手续费三年平均值。其他财务费用变动因素较多，且占比很小，不进行预测。

标的公司预测期各项费用以人员工资薪金为主，预测期考虑到人工费增长的因素，每年增长 3%，预测依据为根据福建省统计局发布的 2024 年城镇私营单位就业人员年平均工资名义增长率 2.1%，向上取整确定。相关预测较为谨慎、合理。同时标的公司管理费用、销售费用、研发费用报告期的费用率与预测期差异较小。

四、结合标的资产持续符合高新技术企业认定标准的可实现性，补充说明预测期所得税率的合理性

（一）标的资产持续符合高新技术企业认定标准的可实现性说明

同晟股份实际情况与《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）等高新技术企业认定相关法规规定的具体条件对照情况如下：

认定条件	同晟股份情况	是否满足认定条件
（一）企业申请认定时须注册成立一年以上；	成立日期：2005年10月17日	满足条件
（二）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权；	共有10项二氧化硅方面发明专利；25项二氧化硅方面的实用新型	满足条件
（三）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；	企业历史已通过相关评价	满足条件
（四）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%；	2024年末标的公司研发人员37人，占标的公司比例14.12%	满足条件
（五）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：3. 最近一年销售收入在2亿元以上的，比例不低于3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%；	评估报告预测，2026年标的公司每年营业收入不低于3亿元，研发费用率约为3.25%	满足条件
（六）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%；	二氧化硅产品收入占比约100%	满足条件
（七）企业创新能力评价应达到相应要求；	企业历史已通过相关评价	满足条件
（八）企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	标的公司报告期内已开具未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为证明	满足条件

综上所述，标的公司符合高新技术企业认定标准。

（二）补充说明预测期所得税率的合理性

报告期及预测期研发费用率情况如下：

单位：万元

项目	研发费用	营业收入	研发费用率
2023 年度	762.70	21,686.01	3.52%
2024 年度	873.65	26,861.25	3.25%
2025 年 1-6 月	440.47	12,398.84	3.55%
2025 年 7-12 月	436.35	13,016.63	3.35%
2025 年度 E	876.82	25415.47	3.45%
2026 年度 E	904.11	27,957.96	3.23%
2027 年度 E	923.19	28,259.20	3.27%
2028 年度 E	936.33	28,560.45	3.28%
2029 年度 E	951.01	28,560.45	3.33%
2030 年度 E	980.46	28,560.45	3.43%

报告期及预测期，标的公司研发费用率均超过 3%，营业收入均超过 2 亿元，符合高新技术企业认定标准。

目前公司被认定为高新技术企业，享受 15% 税收优惠。标的公司产能规模较小，在产能受限的前提下，只能通过产品结构优化调整和提升高端产品占比来提高效益，重点发展“PE 蓄电池隔板”、“牙膏”、“涂料”、“玻璃胶”等有较高技术门槛、较高售价和毛利率的二氧化硅产品。标的公司前述重点发展思路和高端产品业务布局需要较多研发投入，近年来的研发投入也在逐年增长，所以《资产评估报告》假设标的公司能保持现有的研发投入水平，高新技术企业认证到期后能够正常展期续证，预测期所得税率为 15%，具有合理性。

五、结合标的资产的货币资金、经营现金需求等，补充说明周转次数、溢余资金的预测依据及其合理性

对于溢余资金的预测，本次评估的计算方法是以全部货币资金总额，扣除最低货币资金保有量、扣除汇票保证金，得到溢余资金的金额。

（一）标的资产基准日货币资金情况

标的资产基准日报表，货币资金余额为 9,109.97 万元，占资产的比例为 31.99%。货币资金由银行存款、其他货币资金、库存现金组成。具体明细如下：

单位：万元

项目	款项性质	2025年6月30日
库存现金	零星库存现金	0.70
银行存款	银行存款	5,016.87
其他货币资金	银行承兑汇票保证金	4,092.39
货币资金小计		9,109.97

（二）标的资产报告期经营现金的需求

1、最低现金保有量的测算

标的资产基准日最低现金保有量按照主要的成本费用项目（包含营业成本、税金及附加、管理费用、销售费用、研发费用、财务费用等），扣除无需现金支付的费用（折旧、摊销、股权激励费用等），作为全年的付现成本费用；再根据维持正常运营所需的付现成本费用天数，测算最低货币资金保有量。

（1）标的资产周转次数的确定

报告期，标的公司各月货币资金情况如下所示：

单位：万元

2023年度	货币资金金额	2024年度	货币资金金额	2025年度	货币资金金额
2023年1月底	3,067.00	2024年1月底	5,271.83	2025年1月底	8,386.93
2023年2月底	2,664.54	2024年2月底	5,829.98	2025年2月底	8,916.27
2023年3月底	2,841.04	2024年3月底	6,465.38	2025年3月底	9,310.94
2023年4月底	2,700.45	2024年4月底	6,945.28	2025年4月底	9,464.66
2023年5月底	2,863.76	2024年5月底	7,751.37	2025年5月底	9,380.33
2023年6月底	2,949.72	2024年6月底	8,239.42	2025年6月底	9,109.97
2023年7月底	3,074.64	2024年7月底	8,550.84		
2023年8月底	3,202.63	2024年8月底	8,846.27		
2023年9月底	3,160.08	2024年9月底	8,744.82		
2023年10月底	4,409.47	2024年10月底	9,128.76		
2023年11月底	4,767.32	2024年11月底	8,238.24		
2023年12月底	5,281.60	2024年12月底	8,781.73		

标的资产日常经营成本费用主要为人工成本、支付费用等。标的资产一般账期以月结 30 天为主，根据标的资产的人员情况和业务特点，标的资产每个月正常结算供应商采购款和收到客户货款，报告期各月货币资金呈逐月递增的变动趋

势。标的公司报告期内无任何短期、长期借款，故标的公司每个月可以正常周转且有资金溢余。标的公司周转天数按照 30 天，即年周转次数按照 12 次测算，符合标的公司业务情况，较为合理。

(2) 最低货币资金保有量的计算过程

在确定最低货币资金保有量对应的付现成本费用次数后，标的资产评估基准日最低货币资金保有量的具体测算过程如下：

年付现成本总额=营业成本总额+期间费用总额-非付现成本总额。企业 2025 年 6 月 30 日相关财务数据如下：

序号	项目	2025 年 1-6 月 (万元)
1	营业成本	8,143.65
2	期间费用	1,130.12
2.1	税金及附加	76.54
2.2	销售费用	186.08
2.3	管理费用	494.64
2.4	财务费用	-67.62
2.5	研发费用	440.47
3	完全成本=(营业成本+期间费用)	9,273.77
4	非付现成本	560.53
4.1	折旧	455.72
4.2	摊销	104.81
5	付现成本	8,713.24
6	年周转次数	12.00
7	最低现金保有量	1,452.21

注：最低现金保有量=付现成本÷年周转次数=87,132,390.88 ÷ (12/2) =14,522,065.15 元

通过进一步核实，标的资产最低货币资金保有量的计算过程中已经考虑了标的资产在维持正常经营过程中支付成本、费用和税金等所需储备的必要的货币资金。

2、溢余资金的计算结果

标的资产评估基准日合并预测范围内货币资金为 9,109.97 万元，经上述计算得到最低货币资金保有量为 1,452.21 万元，且标的资产货币资金中其他货币资金

为汇票保证金 4,092.39 万元，则溢余货币资金计算结果如下：

溢余货币资金=货币资金-汇票保证金-最低现金保有量=9,109.97-4,092.39-1,452.21=3,565.37 万元。

（三）溢余资金的合理性判断

经过核实，标的资产货币资金系多年经营积累，货币资金金额超过正常经营所需，但为保证资金安全，标的资产未将资金用于投资等其他用途，未来年度也无投资计划。本次标的资产溢余货币资金的计算已充分考虑以下因素：

1、标的资产货币资金中除汇票保证金外不存在用于担保或其他使用受限的情况，均可作为计算评估基准日溢余货币资金的基础。

2、最低货币资金保有量已经考虑了标的资产在维持正常经营过程中支付成本、费用和税金等所需储备的必要的货币资金，计算方法符合评估准则和评估行业通行的方式，计算结果与标的公司业务匹配具有合理性；标的资产未来经营中与客户和供应商之间的资金占用已在营运资金中进行了测算，未来营运资金的预测已经充分考虑了随着标的资产未来收入规模增长而需占用的应收账款等对现金流的影响；最低货币资金保有量的测算与未来收益预测、营运资金测算未重复、未遗漏。

综上所述，标的公司溢余资金的预测主要依据货币资金、付现成本测算而得，具有合理性。

六、评估基准日后标的资产业绩实现情况，与评估预测是否存在重大差异以及对本次交易评估作价的影响

评估基准日后，标的公司 2025 年度预测业绩与实际业绩比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年预测业绩	2025 年实际业绩	差异金额	差异比例
营业收入	25,415.47	24,834.02	-581.45	-2.29%
营业成本	16,693.27	16,777.00	83.73	0.50%
营业利润	6,301.75	5,800.00	-501.75	-7.96%
净利润	5,501.41	5,017.17	-484.24	-8.80%

注：2025 年度数据为未审数。

2025 年，标的公司实际净利润低于预测净利润，主要原因有：

(1) 2025 年实际营业收入比预测营业收入少 581.45 万元，系由于 2024 年以来，纯碱、煤炭等主要原材料及燃料动力价格下降传导至销售价格，导致部分品种二氧化硅销售单价下降所致；

(2) 2025 年实际营业成本比预测营业成本多 83.73 万元，系 2025 年硫酸价格上涨，特别是 2025 年四季度以来受铜冶炼厂停产检修等偶发性因素影响而异常暴涨，标的公司短期内难以消化硫酸涨价成本所致。

标的公司因部分品种二氧化硅销售单价下降及硫酸价格异常上涨等因素造成 的实际业绩与预测业绩差异比例未超过 10%，不属于重大差异。并且，截至目前因纯碱、煤炭等主要原材料及燃料动力价格下降滞后性传导影响导致的部分品种二氧化硅销售单价下降已接近尾声；硫酸价格的暴涨激发了铜冶炼厂迅速复工，硫酸价格预计将在 2026 年上半年得以修复。因此，长期来看，该等事项不会对本次交易评估作价造成重大不利影响。

七、结合以前年度标的资产业绩水平、未来业务发展及业绩变化预期等，补充说明以 2024 年业绩计算的市盈率进行对比是否谨慎、合理，并说明本次交易定价与最近三年收益法评估结果、股权转让对应作价差异的合理性

(一) 以 2024 年业绩计算的市盈率进行对比是否谨慎、合理

1、标的资产业绩水平、未来业务发展及业绩变化预期

(1) 业绩水平

报告期内各期，标的公司营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 [#]	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入（万元）	24,834.02	12,398.84	26,861.25	21,686.01
净利润（万元）	5,017.17	2,652.14	5,095.95	1,847.56

注：2025 年度数据为未审数据。

报告期内，标的公司营业收入、净利润等主要业绩指标呈上升趋势，其业绩增长源于产品销量增加和原材料、燃料成本下降两方面因素：

①产品销量方面：2024 年度，标的公司通过产线设备更新，将年产能由 45,000 吨提升至 48,000 吨，产能的提升也带动了产销量的增长。同时，随着标的公司在

行业内的知名度以及产品认可度日益提升，以及不断优化营销渠道，在不同下游领域客户中提升影响力，进一步带动了实现销量增长。报告期内，标的公司产能利用率及产销率均处于较高水平，在手订单充足，预计未来随着标的公司新产线的投产和新应用领域的不断拓展，产品销量仍将稳步增长。

②原材料、燃料成本方面：报告期内，标的公司主要原材料纯碱与煤炭的采购价格呈下降趋势。

特别是成本中占比较高的纯碱，随着具有成本优势的天然碱法纯碱项目的陆续投产，供给端整体产能过剩，带动了纯碱价格的持续下跌。根据纯碱行业上市公司博源化工（000683.SZ）披露，其阿拉善天然碱项目规划建设纯碱产能 780 万吨/年，其中一期规划建设纯碱 500 万吨/年，二期规划建设纯碱 280 万吨/年，2024 年度，该项目一期已实现达产达标，项目二期已于 2023 年 12 月启动建设。根据纯碱行业上市公司中盐化工（600328.SH）披露，其年产 500 万吨天然碱矿溶采试验项目于 2025 年 9 月 26 日正式开工。随着纯碱行业主要企业天然碱项目逐渐投产，天然碱法产品市场占比增加，预计未来一段时间内，纯碱市场价格还将呈持续下降趋势；同时，受煤炭供给过剩的影响，近年来煤炭价格整体呈下降趋势，考虑到与过去 10 年间煤炭平均市场价格的变化，以及当前煤炭市场的供需状况，未来一段时间内，煤炭价格大幅上升的风险较小，预计将保持稳定或将可能进一步下降，有利于标的公司成本的下降和业绩的增长。

综上，报告期内标的公司业绩增长的因素在未来可预见的一段时间内将可持续，随着新产线的投产和产销量的进一步增长、主要原材料纯碱价格及能源价格的进一步下降，预计预测期内（2026 年及以后年度）标的公司业绩仍将实现稳定增长并高于 2024 年业绩，以 2024 年业绩计算的市盈率进行对比谨慎、合理。

（2）未来业务发展及业绩变化预期

标的公司深耕二氧化硅行业多年，形成了多样化的产品线并与多个行业领域客户达成了稳定合作，未来，标的公司还将从优化产品结构、进行工艺技术储备、产品精细化深加工等方面进一步发展业务。

首先，标的公司在产能受限的情况下，将选择性承接优质订单、持续研发和拓展高毛利产品，进一步优化产品结构和提升毛利率水平；

其次，标的公司还考虑基于现有产品进行研磨和改性等深加工，纵向延伸产业链，进一步向精细化产品领域进行发展。

综上，标的公司未来业务将持续发展，预计将保持较强的持续盈利能力。

2、以 2024 年业绩计算的市盈率进行对比是否谨慎、合理

以标的公司 2023 年、2024 年及 2025 年（年化）业绩计算，本次交易的市盈率与同行业上市公司的市盈率比较情况如下：

序号	证券代码	证券简称	市盈率
1	301059.SZ	金三江	49.28
2	605183.SH	确成股份	13.46
3	301300.SZ	远翔新材	48.06
4	301373.SZ	凌玮科技	23.54
5	001207.SZ	联科科技	18.25
6	874343.NQ	新纳科技	-
平均值			30.52
标的公司	以 2023 年业绩计算		25.48
	以 2024 年业绩计算		9.24
	以 2025 年业绩计算		9.38

注 1：同行业可比公司数据来源于同花顺，新纳科技无股票二级市场交易价格，因此未计算；

注 2：可比公司市盈率，取本次重组评估基准日 2025 年 6 月 30 日股价收盘价，可比上市公司市盈率=（收盘价×总股本）/2024 年度归属母公司所有者的净利润；

注 3：标的公司市盈率=标的公司 100% 股权作价/归属于母公司所有者的净利润，2025 年以未经审计的归属于母公司所有者的净利润计算。

如上表所示，由于标的公司 2024 年度业绩增幅较大，若以 2023 年度业绩计算，本次交易标的公司市盈率为 25.48，低于可比同行业上市公司市盈率平均值；以 2024 年业绩、2025 年业绩计算，本次标的公司市盈率水平较为接近，远远低于同行业上市公司市盈率水平。考虑到标的公司 2024 年起业绩大幅增长，2025 年业绩水平仍保持稳定，且如前文所述，预计随着新产线的投产、主要原材料纯碱价格和能源价格的进一步下降，新客户、新市场的拓展，标的公司业绩水平在未来可预见的一段时间内将可持续，并将实现稳步增长，因此本次交易以标的公司 2024 年业绩计算的市盈率进行对比具有谨慎性、合理性。

(二) 本次交易定价与最近三年收益法评估结果、股权转让对应作价差异的合理性

1、本次交易定价

根据中锋评估出具的《资产评估报告》(中锋评报字(2025)第40076号)，以2025年6月30日为评估基准日，标的公司的收益法评估价值为49,391.37万元。考虑到标的公司在2025年9月进行现金分红2,312.50万元，经交易双方协商，本次交易价格为47,070.00万元。

2、最近三年收益法评估结果、股权转让对应作价

2022年11月7日，福建和道资产评估土地房地产估价有限公司出具了《福建省三明同晟化工有限公司因股份支付涉及的其股东全部权益价值估值报告》(和道评估估报字[2022]0101号)，选用收益法进行估值，截至估值基准日2022年8月31日，标的公司股东全部权益价值的估值结论为18,200.00万元。

2023年11月陈泳絮通过全国股转系统将其持有的2,100股标的资产股份以10元/股的价格转让给梁继专，对应标的公司估值为46,250.00万元。

3、估值差异及合理性

本次交易作价与2023年11月股东转让股份作价对应的估值(4.625亿元)较为接近，但与2022年11月标的公司收益法评估结果差异较大，主要系标的公司近年来业绩增幅较大所致。2022年、2023年、2024年及2025年1-6月，标的公司净利润分别为1,244.88万元、1,847.56万元、5,095.95万元及2,652.14万元，标的公司业绩呈现快速增长趋势。根据2022年度、2024年度归属于母公司所有者的净利润分别计算2022年11月评估结果及本次交易对价对应的市盈率结果为14.62倍及9.24倍，本次交易市盈率与2022年11月评估市盈率相比较为保守，估值合理，符合谨慎性原则。

综上，本次交易定价与最近三年收益法评估结果、股权转让对应作价的差异具有合理性。

中介机构核查意见：

(一) 核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

- 1、查阅中锋评估出具的《资产评估报告》及评估说明；
- 2、查阅二氧化硅行业相关研究报告；
- 3、查阅标的公司报告期内审计报告、分客户销售明细、关联交易明细、期间费用明细、订单获取情况；
- 4、查阅纯碱、硫酸等主要原材料价格走势；
- 5、访谈标的公司相关人员，了解标的公司产品定价模式、未来发展计划等。

(二) 核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

- 1、标的公司各类产品主要评估参数预测依据及与报告期差异具有合理性，预测期整体销量较 2024 年进一步增长具有谨慎性、合理性；
- 2、预测期内标的资产的关联交易将持续，关联交易规模较小，定价具备公允性，本次评估未单独考虑关联交易对评估结果的影响；
- 3、预测期间费用预测依据及预测费用水平合理；
- 4、标的资产持续符合高新技术企业认定标准具有可实现性，预测期所得税率具有合理性；
- 5、标的公司周转次数、溢余资金的预测依据具有合理性；
- 6、评估基准日后标的资产业绩实现情况与评估预测不存在重大差异，对本次交易评估作价不存在实质性影响；
- 7、本次交易以 2024 年业绩计算的市盈率进行对比谨慎、合理，本次交易定价与最近三年收益法评估结果、股权转让对应作价差异具有合理性。

问题 6、关于关联交易

申请文件显示：上市公司拥有年产 24 万吨硅酸钠的生产能力，硅酸钠作为沉淀法生产二氧化硅的中间品，可用于生产二氧化硅；标的资产固体硅酸钠生产线的产能有限，视实际需要对外采购半成品固体硅酸钠用于生产二氧化硅。2023 年和 2024 年，标的资产向上市公司全资子公司福建省南平元禾水玻璃有限公司采购半成品固体硅酸钠 557.21 万元和 1,190.05 万元，2025 年 1-6 月，标的资产未向上市公司采购固体硅酸钠。

请上市公司补充说明：（1）结合上市公司和标的资产硅酸钠产能规模，标的资产生产、采购需求及性能指标要求等，补充说明标的资产向上市公司采购硅酸钠的必要性以及采购规模的合理性。（2）结合市场价格、标的资产向第三方采购单价等，补充说明标的资产向上市公司采购硅酸钠的定价公允性，本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施及有效性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

上市公司说明：

一、结合上市公司和标的资产硅酸钠产能规模，标的资产生产、采购需求及性能指标要求等，补充说明标的资产向上市公司采购硅酸钠的必要性以及采购规模的合理性

（一）上市公司和标的资产硅酸钠产能规模，标的资产生产、采购需求情况

2023 年及 2024 年，为应对固体水玻璃产能不足，标的公司选择向包括上市公司在内的供应商进行采购，标的公司领用固体水玻璃数量及上市公司、标的资产各期固体水玻璃产量规模等情况如下：

单位：吨

项目	2024 年度	2023 年度
标的公司固体水玻璃领用数量	60,033.99	49,331.59
标的公司固体水玻璃产量	46,125.35	41,867.74
标的公司固体水玻璃产能缺口	13,908.64	7,463.85
上市公司固体水玻璃产量	167,137.62	169,933.95
标的公司外购固体水玻璃数量	14,274.54	6,389.15
标的公司向上市公司采购固体水玻璃数量	6,166.19	2,819.00

如上表所示，2023 年、2024 年标的公司外购固体水玻璃数量占其领用数量比例分别为 15.13% 和 23.17%，标的公司固体水玻璃产能缺口不大。2023 年、2024 年标的公司向上市公司采购的固体水玻璃数量占固体水玻璃外购总量的比例分别为 44.12% 和 43.20%，占比较高，主要系：（1）上市公司是标的公司周边地区最大的固体水玻璃厂商；（2）上市公司固体水玻璃质量相对其他固体水玻璃供应商较高。2023 年、2024 年标的公司向上市公司采购固体水玻璃数量占上市公司产量的比例分别为 3.76% 和 8.54%，占比较低，对上市公司的重要性不高，双方交易为基于供需关系的市场化交易行为，具有合理性。

（二）标的资产硅酸钠性能指标要求情况

标的公司二氧化硅产品分为低铁的精品二氧化硅和普通二氧化硅，其中精品二氧化硅产品对硅酸钠含铁量要求较高，需要由低铁硅酸钠生产。上市公司在生产硅酸钠时，对于供应商要求较高，选用的石英砂等原材料含铁量较低，生产的固体硅酸钠产品含铁量也较低，可以满足标的公司精品二氧化硅的需求。

综上，标的资产向上市公司采购硅酸钠系其硅酸钠产能缺口、硅酸钠产品性能指标等因素综合考虑，具有必要性，且采购规模具有合理性。

二、结合市场价格、标的资产向第三方采购单价等，补充说明标的资产向上市公司采购硅酸钠的定价公允性，本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施及有效性

（一）标的资产向上市公司采购硅酸钠的定价公允性

标的公司采购固体水玻璃包括低铁及普通固体水玻璃两类，2023 年及 2024 年，标的公司向上市公司及其他供应商采购各类固体水玻璃的数量和单价情况如下：

单位：元/吨、吨

产品	供应商	2024 年度		2023 年度	
		单价	数量	单价	数量
低铁固体水玻璃	上市公司	1,950.13	5,426.98	1,989.54	2,451.81
	福建中逸科技有限公司	1,610.62	104.13	-	-
普通固体水玻璃	上市公司	1,781.84	739.21	1,890.31	367.19
	福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司	1,563.84	7,795.64	1,675.08	2,915.87

产品	供应商	2024 年度		2023 年度	
		单价	数量	单价	数量
	江西益高化工实业发展有限公司	1,787.61	208.58	1,720.16	654.28

2024 年度，标的公司向上市公司采购的低铁固体水玻璃价格较高，主要系该年度标的公司向上市公司采购多集中在上半年，而向福建中逸科技有限公司采购均在第四季度，2024 年内随着纯碱市场价格的大幅下跌，以其为主要原材料的固体水玻璃市场价格也随之下跌，导致该年度标的公司向上市公司采购价格高于向福建中逸科技有限公司采购价格。

2023 年度，标的公司向上市公司采购普通固体水玻璃价格较高，主要系：

(1) 标的公司向福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司采购的产品大多数为水淬料，而向其他供应商采购的产品为块料，水淬料产品的含水率较高，因此售价也较低；(2) 标的公司向上市公司采购普通固体水玻璃集中在 12 月，而向江西益高化工实业发展有限公司采购期间为 8 月至 11 月，2023 年 12 月，纯碱的市场价格出现较大幅度上涨，进而固体水玻璃市场价格上涨，导致标的公司向上市公司采购价格高于向江西益高化工实业发展有限公司采购价格。

2024 年度，标的公司向上市公司采购普通固体水玻璃的价格与向江西益高化工实业发展有限公司采购价格基本一致，高于向福建省沙县金沙白炭黑制造有限公司采购价格的原因和 2023 年度一致。

综上，标的资产向上市公司采购硅酸钠的定价具有公允性。

（二）本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施及有效性

1、上市公司与标的公司交易价格公允且交易金额较小

报告期内，上市公司与标的公司关联交易定价由双方根据市场价格协商确定，双方独立核算、独立考核，在历史交易过程中交易价格也未发生重大变化，报告期内双方交易价格公允，预计标的公司与上市公司间未来交易定价、结算模式不会发生重大变化。

2023 年及 2024 年，标的公司向上市公司采购金额分别为 557.21 万元及 1,190.05 万元，占当年度标的公司营业成本的比例分别为 3.14% 及 6.31%。标的公司与上市公司之间的交易规模较小，对标的公司业绩的影响较小。

2、上市公司与标的公司制定并执行关联交易相关制度

为确保关联交易定价公允性，标的公司、上市公司均制定了关联交易相关的规章制度并严格执行，可有效防范通过调节关联定价来调节利润的情况，主要内容如下：

公司	制度名称	主要内容
同晟股份	《关联交易管理制度》	<p>股东会审议批准下列关联交易：</p> <p>1、预计公司拟与关联方发生的成交金额（提供担保除外）占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3000 万元的年度日常关联交易，或者占公司最近一期经审计总资产 30%以上的年度日常关联交易；</p> <p>2、公司拟与关联方发生的偶发性关联交易或与关联方发生的日常性关联交易超出预计额度的金额（提供担保除外），占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3000 万元的交易，或者占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易。</p> <p>董事会审议批准除需经股东会审议批准以外，且交易金额(除提供担保外)达到下列标准的日常性关联交易年度预计金额、偶发性关联交易金额以及</p> <p>超出日常性关联交易年度预计额度的关联交易：</p> <p>.....</p> <p>2、与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上的交易，且超过 300 万元。</p>
元力股份	《关联交易决策制度》	<p>上市公司与关联人发生的交易（提供担保除外）金额超过 3000 万元，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的，应当聘请具有从事证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或者审计，并将该关联交易提交股东会审议，但与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以免于审计或者评估。</p> <p>董事会对关联交易的决策权限如下：</p> <p>.....</p> <p>（二）公司与关联法人发生的金额在公司最近一期经审计净资产绝对值的 0.5%至 5%之间的关联交易（提供担保、提供财务资助除外）。</p>

标的公司、上市公司自制订上述内部控制制度以来，在日常生产经营中均严格依据制度执行。标的公司、上市公司上述内部控制制度的制定和执行对经营风险起到了有效控制作用，有效地保障了交易的规范性；标的公司、上市公司已制定了完善的内部控制制度，以确保不存在通过关联交易以及调整关联交易价格完成业绩承诺的情形。

本次交易完成后，标的公司将根据上市公司内控管理制度，进一步建立健全含关联交易在内的内控制度，并严格执行。

3、业绩承诺期内聘请会计师事务所对标的公司业绩进行审核

根据上市公司与交易对方签署的《业绩承诺及补偿协议》，双方同意，上市公司于业绩承诺期内的每一会计年度结束后4个月内，聘请符合《中华人民共和国证券法》规定的会计师事务所对标的公司实现净利润数与承诺净利润数的差额予以审核并出具审核报告，标的公司业绩承诺期内每一年度的实现净利润数以审核报告为准。上市公司将通过上述措施，确保业绩承诺期内标的资产业绩实现公允独立核算。

综上，标的公司与上市公司之间交易价格公允，交易金额及对标的公司业绩的影响较小，双方均制定并执行关联交易相关制度，且业绩承诺期内上市公司将聘请会计师事务所对标的公司业绩进行审核，本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施具备有效性。

中介机构核查意见：

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

- 1、查阅报告期内上市公司、标的公司硅酸钠产量规模，标的公司领用硅酸钠数量等，核查标的公司硅酸钠采购需求及向上市公司采购规模的合理性；
- 2、访谈标的公司生产相关人员，了解标的公司对于硅酸钠的性能指标要求以及向上市公司采购硅酸钠的必要性；
- 3、查阅标的公司硅酸钠采购单价、上市公司硅酸钠销售单价，核查标的公司向上市公司采购硅酸钠的定价公允性；
- 4、查阅上市公司、标的公司关于关联交易的相关制度、本次交易双方签署的《业绩承诺及补偿协议》，访谈上市公司、标的公司相关人员，了解本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施及有效性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

- 1、标的公司向上市公司采购硅酸钠的规模与双方产能、标的公司采购需求相匹配，上市公司硅酸钠产品符合标的公司的性能指标要求，标的公司向上市公司采购硅酸钠具有必要性，采购规模具有合理性；
- 2、标的公司向上市公司采购硅酸钠的定价具有公允性，本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施具备有效性。

问题 7、关于商誉

申请文件显示：根据《备考审阅报告》，本次交易形成商誉 23,728.67 万元，占 2025 年度上市公司（根据 2025 年 1-6 月净利润年化后计算）净利润比例为 83.10%。

请上市公司补充披露：备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，测算商誉减值对交易完成后上市公司净利润等主要财务指标的影响，并充分提示商誉减值风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

上市公司说明：

一、备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，测算商誉减值对交易完成后上市公司净利润等主要财务指标的影响，并充分提示商誉减值风险

（一）备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，测算商誉减值对交易完成后上市公司净利润等主要财务指标的影响

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析/六、本次交易对上市公司的持续经营能力及未来发展前景的影响分析/(一)本次交易对上市公司的持续经营能力影响的分析/5、本次交易前后上市公司和标的公司商誉情况及后续商誉减值的应对措施”中进行补充披露：

“（3）备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据

本次交易为非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十三条，对于非同一控制下的企业合并，“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉”。

上市公司在编制备考财务报表的过程中，以向交易对方支付的总对价加上评估基准日后标的公司现金分红金额作为合并成本，以标的公司 2025 年 6 月 30 日经审计的净资产账面价值为基础，并参考中锋评估按照资产基础法对标的公司净资产的评估增值，在考虑因资产评估增值而确认的递延所得税差异后，确认为可辨认净资产公允价值。本次交易形成商誉的计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
合并成本 (A=A1+A2+A3)	49,382.50
其中：现金对价 (A1)	9,414.00
股份对价 (A2)	37,656.00
评估基准日后现金分红金额 (A3)	2,312.50
评估基准日可辨认净资产公允价值 (B=B1+B2-B3)	25,653.83
其中：标的公司净资产账面价值 (B1)	22,348.40
标的公司净资产评估增值额 (B2)	3,888.74
递延所得税差异 (B3)	583.31
购买股权比例	100.00%
取得标的公司可辨认净资产公允价值份额 (C=B×100.00%)	25,653.83
商誉 (D=A-C)	23,728.67

注：2025 年 9 月 8 日，标的公司股东会审议通过 2025 年半年度权益分派方案，本次权益分派共计派发现金红利 2,312.50 万元，权益分派权益登记日为 2025 年 9 月 18 日。

未来实际交易完成后，应根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定，合理确定股权交易的购买日，以该购买日标的公司可辨认净资产的公允价值确认情况为基础，确定本次交易形成的商誉。本次交易对商誉计算依据合理，商誉确认方法符合《企业会计准则》。

(4) 商誉减值对交易完成后上市公司净利润等主要财务指标的影响

根据《备考审阅报告》，截至 2025 年 6 月 30 日，本次交易完成后上市公司商誉为 23,728.67 万元，占交易完成后总资产、净资产的比例分别为 4.97%、6.21%，商誉占上市公司总资产、净资产的比例较小。本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。为测算上述新增商誉可能发生的减值对上市公司未来财务状况的影响，假设商誉减值比例分别为 5%、10% 和 20%，不同比例下对上市公司 2025 年度净利润（根据 2025 年度半年度数据年化

计算)、2025年6月30日总资产、净资产的敏感性分析如下：

单位：万元

假设商誉减值比例		5%	10%	20%
净利润	减值前	28,555.76	28,555.76	28,555.76
	减值后	27,369.33	26,182.89	23,810.03
总资产	减值前	477,224.54	477,224.54	477,224.54
	减值后	476,038.11	474,851.67	472,478.81
净资产	减值前	381,931.62	381,931.62	381,931.62
	减值后	380,745.19	379,558.75	377,185.89

如上表所示，若标的公司未来业绩出现明显不利变化，导致本次交易新增商誉出现减值风险，对上市公司净利润、总资产、净资产等主要财务指标的影响较小。”

(二) 充分提示商誉减值风险

上市公司已对重组报告书“第十二节 风险因素/一、与本次交易相关的风险/(四)标的资产的评估风险和上市公司商誉减值的风险”中进行修改及补充披露：

“.....

同时，本次交易完成后，根据华兴会所出具的《备考审阅报告》(华兴专字[2005]25010570023号)，因收购成本大于标的公司相应股权对应的可辨认净资产公允价值，预计将形成商誉23,728.67万元，占本次交易完成后上市公司总资产、净资产的比例分别为4.97%、6.21%。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度末进行减值测试。虽然标的公司完成业绩承诺的可能性较高，但若未来出现标的公司所属行业的发展放缓、行业竞争加剧、主要原材料及能源价格大幅上涨等不利因素，标的公司业绩未达预期，则上市公司可能出现商誉减值风险，对当期损益造成不利影响。”

中介机构核查意见：

(一) 核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

1、查阅上市公司对《备考审阅报告》中商誉确认计算的底稿，核查商誉的计算依据及合理性；

- 2、复核了商誉减值敏感性分析的计算过程，分析商誉减值对上市公司的影
响；
- 3、查阅中锋评估出具的《资产评估报告》，核查标的资产评估增值情况；
- 4、查阅交易双方签署的《购买资产协议》《购买资产协议之补充协议》，
核查本次交易收购价格。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据合理，商誉确认方法符合《企
业会计准则》，商誉减值对交易完成后上市公司净利润等主要财务指标的影响较
小，上市公司已充分提示商誉减值风险。

问题 8、关于标的资产历史沿革与资产权属

申请文件显示：（1）标的资产于 2023 年 11 月在全国中小企业股份转让系
统挂牌，历史上曾存在股权代持情况。2005 年 10 月至 2008 年 1 月，罗思楚代
母亲齐玉珍持有标的资产股权。2008 年 1 月至 2013 年 4 月，严斌、卢元方、陈
家茂之间存在代持标的资产股权情况，为便于统一行使经营管理权，三方约定以
严斌名义进行投资，并由其担任第一大股东。2007 年 12 月 11 日，三人共同签
订《关于联合投资福建省三明同晟化工有限公司的协议书》，约定本次投资及今
后所有增资扩股事项，均按卢元方 51%、陈家茂 29%、严斌 20% 的比例进行分配。
2010 年 12 月至 2013 年 4 月，谢绵和代李纬持有标的资产股权。截至目前，上
述股权代持均已解除。（2）标的资产股东共 11 名，其中卢元方、李纬、陈家茂、
严斌 4 名股东持有的标的资产股份超过 5%，标的资产认定的实际控制人为卢元
方、陈家茂。（3）标的资产 1 宗面积 4182 平方米的土地已支付全部土地出让金
共计 52 万元，但因存在未经批准建设的地上建筑物（宿舍楼与仓库），截至目
前，标的资产尚未取得上述土地使用权的权属证书，该宗地资产评估净值为
55.07 万元，占本次标的资产评估价值的 0.11%，占本次交易价格的 0.12%；标
的资产存在部分建筑物因未履行报批报建程序和超越土地红线而未取得权属证
书，该等建筑物的用途为仓库、宿舍楼、技术中心试生产线厂房等，该等建筑物

评估净值合计为 918.72 万元，占本次标的资产评估价值的 1.85%，占本次交易价格的 1.95%。

请上市公司补充说明：（1）标的资产在全国中小企业股份转让系统挂牌期间的合法合规性，是否存在规范运作、信息披露及其他方面的违法违规情形，是否受到处罚及具体情况，申请文件披露的主要财务数据等信息与挂牌期间披露信息是否存在差异，如是，请说明原因及合理性。（2）标的资产历史沿革中股权代持形成的原因、变化情况，被代持人是否真实出资，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况，是否影响相关股权转让决议及审批效力；股权代持情况是否已完整披露，解除过程及解除代持关系是否彻底，被代持人退出时有无签署解除代持的文件；股权代持是否存在经济纠纷或法律风险。（3）结合卢元方、李纬、陈家茂、严斌等 4 人履历背景以及自标的资产成立至今在标的资产的持股、任职、投资协议约定情况等，说明未将李纬、严斌认定为标的资产共同实际控制人的原因及合理性。（4）补充说明相关土地、房产尚未取得权属证书的具体原因，办理权属证书的最新进展，相关土地开发使用、房产建设是否涉及重大违法违规行为，是否存在重大权属纠纷，是否会对标的资产生产经营产生重大不利影响。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

上市公司说明：

一、标的资产在全国中小企业股份转让系统挂牌期间的合法合规性，是否存在规范运作、信息披露及其他方面的违法违规情形，是否受到处罚及具体情况，申请文件披露的主要财务数据等信息与挂牌期间披露信息是否存在差异，如是，请说明原因及合理性

标的公司于 2023 年 11 月 16 日在全国股转系统挂牌，挂牌期间不存在因挂牌程序、规范运作、信息披露及其他方面的违法违规情形被给予自律监管措施、纪律处分或被中国证监会及其派出机构处以行政处罚的情形。

本次交易披露的财务数据报告期为 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月，本次交易申请文件披露的主要财务数据等信息与挂牌期间披露信息不存在差异。

二、标的资产历史沿革中股权代持形成的原因、变化情况，被代持人是否真实出资，是否存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况，是否影响相关股权转让决议及审批效力；股权代持情况是否已完整披露，解除过程及解除代持关系是否彻底，被代持人退出时有无签署解除代持的文件；股权代持是否存在经济纠纷或法律风险

(一) 同晟股份历史沿革中股权代持形成的原因、变化情况及被代持人的出资情况

标的公司历史股权代持中涉及的被代持股权，均由被代持人齐玉珍、卢元方、陈家茂、严斌、李纬真实出资；标的公司历史股权代持形成的原因、变化情况及被代持人的出资情况，具体如下：

1、2005年10月至2008年1月，齐玉珍与罗思楚之间的股权代持情况

(1) 代持形成

2005年10月，同晟有限设立，设立时的股东为曾土儿、黄新财、罗思楚、李俊、颜成辉。因齐玉珍当时有其他投资业务，故其决定由女儿罗思楚代持同晟有限12%的股权、共计120万元出资额，该等120万元出资额于2005年9月、2005年12月通过齐玉珍及其配偶向同晟有限实缴。至此，齐玉珍与罗思楚之间持有同晟有限的股权代持形成。因代持双方为直系亲属，故未就前述代持事项签订代持协议。

同晟有限成立时的工商登记股权结构情况与实际股权情况对比如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	曾土儿	480.00	48.00%	曾土儿	480.00	48.00%
2	黄新财	270.00	27.00%	黄新财	270.00	27.00%
3	罗思楚	120.00	12.00%	齐玉珍	120.00	12.00%
4	李俊	80.00	8.00%	李俊	80.00	8.00%
5	颜成辉	50.00	5.00%	颜成辉	50.00	5.00%
合计		1,000.00	100.00%	合计	1,000.00	100.00%

(2) 代持演变

2007 年 1 月，同晟有限第一次股权转让。经同晟有限股东会决议，同意齐玉珍以 480 万元的价格受让曾土儿所持同晟有限 48%的股权、共计 480 万元出资额，彼时罗思楚持有的同晟有限 12%的股权、共计 120 万元出资额仍系代齐玉珍持有。根据曾土儿出具的《股权转让确认函》及齐玉珍出具的访谈笔录，曾土儿已收到该等 480 万元股权转让价款。

本次股权转让完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	认缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	认缴出资额	占注册资本比例
1	齐玉珍	480.00	48.00%	齐玉珍	600.00	60.00%
2	黄新财	270.00	27.00%	黄新财	270.00	27.00%
3	罗思楚	120.00	12.00%	-	-	-
4	李俊	80.00	8.00%	李俊	80.00	8.00%
5	颜成辉	50.00	5.00%	颜成辉	50.00	5.00%
合计		1,000.00	100.00%	合计	1,000.00	100.00%

(3) 代持解除

2008 年 1 月，同晟有限第二次股权转让及第一次增资。因同晟有限经营不善，原股东拟引入新投资者以改善同晟有限的经营状况，齐玉珍与其他原股东协商后，其决定向新股东转让其彼时所持同晟有限 30%的股权。经同晟有限股东会决议，同意严斌以 180 万元的价格受让齐玉珍所持同晟有限 18%的股权、共计 180 万元出资额；严斌以 120 万元的价格受让齐玉珍以罗思楚名义所持同晟有限 12%的股权、共计 120 万元出资额。根据齐玉珍等相关方出具的访谈笔录与银行流水凭证，上述股权转让款已全部支付完毕。本次转让完成后，罗思楚与齐玉珍之间的股权代持关系已彻底解除。

2、2008 年 1 月至 2013 年 4 月，卢元方、陈家茂、严斌之间的股权代持情况

(1) 代持形成

2008 年 1 月，同晟有限第二次股权转让及第一次增资。因同晟有限经营不善，原股东拟引入新投资者以改善同晟有限的经营状况，并要求新投资者需成为

同晟有限第一大股东。卢元方、陈家茂与严斌在获悉后，决定联合投资同晟有限。为便于统一行使经营管理权，三方约定以严斌名义进行投资，并由其担任第一大股东。2007年12月11日，三人共同签订《关于联合投资福建省三明同晟化工有限公司的协议书》，约定本次投资及今后所有增资扩股事项，均按卢元方51%、陈家茂29%、严斌20%的比例进行分配。据此，严斌收购罗思楚、颜成辉、齐玉珍、黄新财持有的42%股权、共计420万元出资额，同时向同晟有限增资210万元。根据三明市中信会计师事务所有限公司出具明中会验（2007）第190号《验资报告》及颜成辉、齐玉珍、卢元方等相关主体出具的访谈笔录与银行流水凭证，前述股权转让款已支付完毕，210万元增资款亦已以严斌的名义实缴至同晟有限；前述股权转让款及增资款，实际均由卢元方、陈家茂与严斌三人按约定比例共同支付。

本次股权转让及增资完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	严斌	630.00	42.00%	卢元方	321.30	21.42%
				陈家茂	182.70	12.18%
				严斌	126.00	8.40%
2	齐玉珍	450.00	30.00%	齐玉珍	450.00	30.00%
3	黄新财	270.00	18.00%	黄新财	270.00	18.00%
4	李纬	150.00	10.00%	李纬	150.00	10.00%
合计		1,500.00	100.00%	合计	1,500.00	100.00%

（2）代持演变

2008年6月，同晟有限第二次增资。经同晟有限股东会决议，同意将注册资本由1,500万元增加至2,000万元，新增注册资本由全体股东按持股比例认缴。其中，严斌认缴210万元，黄新财认缴90万元，齐玉珍认缴100万元，李纬认缴100万元。本次严斌向同晟有限出资的210万元，仍按照卢元方、陈家茂、严斌三人约定的比例（卢元方51%、陈家茂29%、严斌20%）共同出资。根据三明市中信会计师事务所有限公司出具明中会验（2008）第083号《验资报告》及卢

元方等相关主体出具的访谈笔录与银行流水凭证，210万元增资款已以严斌的名义实缴至同晟有限；前述增资款，实际由卢元方、陈家茂与严斌三人按约定比例共同支付。

本次增资完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	严斌	840.00	42.00%	卢元方	428.40	21.42%
				陈家茂	243.60	12.18%
				严斌	168.00	8.40%
2	齐玉珍	400.00	20.00%	齐玉珍	400.00	20.00%
3	李纬	400.00	20.00%	李纬	400.00	20.00%
4	黄新财	360.00	18.00%	黄新财	360.00	18.00%
合计		2,000.00	100.00%	合计	2,000.00	100.00%

2009年4月，同晟有限第四次股权转让。齐玉珍认为同晟有限投资收益未达到预期拟决定退出同晟有限的投资，并转让其所持同晟有限20%的股权。卢元方、陈家茂、严斌三人得知此消息后，决定收购齐玉珍持有同晟有限20%的股权。经同晟有限股东会决议，同意严斌以340万元的价格受让齐玉珍所持同晟有限17%的股权、共计340万元出资额；陈家茂以60万元的价格受让齐玉珍所持同晟有限3%的股权、共计60万元出资额。本次股权转让后，严斌持有的同晟有限59%的股权、共计1,180万元出资额，以及陈家茂持有的同晟有限3%的股权、共计60万元出资额仍为卢元方、陈家茂、严斌共同持有，并按卢元方占比51%、陈家茂占比29%、严斌占比20%的比例进行分配。根据齐玉珍等相关主体出具的访谈笔录与银行流水凭证，前述股权转让款已支付完毕，且均由卢元方、陈家茂与严斌三人按约定比例共同支付。

本次股权转让完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	严斌	1,180.00	59.00%	卢元方	632.40	31.62%
				陈家茂	359.60	17.98%

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
2	陈家茂	60.00	3.00%	严斌	248.00	12.40%
3	李纬	400.00	20.00%	李纬	400.00	20.00%
4	黄新财	360.00	18.00%	黄新财	360.00	18.00%
合计		2,000.00	100.00%	合计	2,000.00	100.00%

(3) 代持解除

2010 年 5 月，同晟有限第五次股权转让。经同晟有限股东会决议，同意黄新财将其所持同晟有限 7%的股权、3%的股权分别以 140 万元、60 万元的价格转让给陈家茂、郑志东。至此，卢元方、陈家茂、严斌合计持有同晟有限 69%的股权，共计 1,380 万元出资额，三人决定将上述出资额按三人事先约定的持股比例（卢元方占比 51%、陈家茂占比 29%、严斌占比 20%）进行还原，即还原后卢元方持有同晟有限 35.19%的股权、陈家茂持有同晟有限 20.01%的股权、严斌持有同晟有限 13.80%的股权。同时，卢元方为确保陈家茂第二大股东的地位，以便于对同晟有限进行经营管理，决定将其持有同晟有限 5%的股权委托陈家茂代为持有。此外，卢元方为了其女儿余惠华在同晟有限任职期间具有一定的话语权，决定将其持有同晟有限 5%的股权赠予余惠华。根据卢元方等相关主体出具的访谈笔录，本次卢元方、陈家茂、严斌、余惠华间的股权转让系代持还原及股权赠与，不涉及实际支付股权转让款。本次股权转让完成后，除卢元方与陈家茂之间存在股权代持关系外，卢元方、陈家茂、严斌之间不存在其他股权代持情况。

本次股权转让完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	卢元方	503.80	25.19%	卢元方	603.80	30.19%
2	陈家茂	500.20	25.01%	陈家茂	400.20	20.01%
3	严斌	276.00	13.80%	严斌	276.00	13.80%
4	李纬	400.00	20.00%	李纬	400.00	20.00%
5	黄新财	160.00	8.00%	黄新财	160.00	8.00%
6	余惠华	100.00	5.00%	余惠华	100.00	5.00%
7	郑志东	60.00	3.00%	郑志东	60.00	3.00%

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
合计		2,000.00	100.00%	合计	2,000.00	100.00%

2013 年 4 月，同晟有限第八次股权转让。陈家茂在公司经营管理多年，已受到各股东认可，已无需通过代持确保其管理地位，故决定解除其代卢元方持有同晟有限 5% 的股权。经同晟有限股东会决议，同意卢元方以 100 万元的价格受让陈家茂所持同晟有限 5% 的股权、共计 100 万元出资额，解除前述陈家茂代卢元方持有同晟有限股权的关系。根据卢元方等相关主体出具的访谈笔录，本次股权转让完成后，卢元方、陈家茂、严斌之间不再存在代持情况。本次股权转让系代持还原，不涉及实际支付股权转让款。

本次股权转让完成后，同晟有限不再存在股权代持情况，同晟有限的股权结构情况如下：

单位：万元			
序号	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	卢元方	670.00	33.50%
2	李纬	436.00	21.80%
3	陈家茂	430.00	21.50%
4	严斌	300.00	15.00%
5	余惠华	100.00	5.00%
6	郑志东	64.00	3.20%
合计		2,000.00	100.00%

3、2010 年 12 月至 2013 年 4 月，李纬与谢绵和之间的股权代持情况

(1) 代持形成

2010 年 12 月，第六次股权转让。因彼时李纬在福建海能新材料有限公司任业务员，不希望他人知悉其在同晟有限持有股权，故委托谢绵和代持。经同晟有限股东会决议，同意谢绵和以 100 万元的价格受让李纬所持同晟有限 5% 的股权、共计 100 万元出资额。至此，李纬与谢绵和之间持有同晟有限的股权代持形成，并于 2011 年 5 月 27 日签订《股权代持协议》。根据李纬等相关主体出具的访谈笔录，本次股权转让系股权代持安排，不涉及实际支付股权转让款。

本次股权转让完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	卢元方	503.80	25.19%	卢元方	603.80	30.19%
2	陈家茂	500.20	25.01%	陈家茂	400.20	20.01%
3	严斌	276.00	13.80%	严斌	276.00	13.80%
4	李纬	300.00	15.00%	李纬	400.00	20.00%
5	谢绵和	100.00	5.00%	-	-	-
6	黄新财	160.00	8.00%	黄新财	160.00	8.00%
7	余惠华	100.00	5.00%	余惠华	100.00	5.00%
8	郑志东	60.00	3.00%	郑志东	60.00	3.00%
合计		2,000.00	100.00%	合计	2,000.00	100.00%

(2) 代持演变

2011 年 6 月，第七次股权转让。李纬原计划寻找 2 至 3 人代持其持有同晟有限的股权，但经过半年后，仍未寻找到合适的人选，于是将其所持同晟有限剩余的股权及本次股权转让中受让自黄新财的股权也委托谢绵和代持。经同晟有限股东会决议，同意谢绵和以 300 万元的价格受让李纬所持同晟有限 15% 的股权、共计 300 万元出资额；同意谢绵和以 66.20 万元的价格受让黄新财所持同晟有限 3.31% 的股权、共计 66.20 万元出资额。至此，谢绵和所持同晟有限 21.80% 的股权、共计 436 万元出资额均系代李纬持有，双方于 2011 年 5 月 27 日就此事项签订《股权代持协议》。根据李纬出具的访谈笔录、股权代持确认函等资料，李纬与谢绵和之间的股权转让系股权代持安排，不涉及实际支付股权转让款；谢绵和受让自黄新财的股份系由谢绵和代李纬持有，股权转让款实际由李纬支付。

本次股权转让完成后，同晟有限工商登记股权结构及实际股权情况如下：

单位：万元

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	卢元方	570.00	28.50%	卢元方	670.00	33.50%
2	陈家茂	530.00	26.50%	陈家茂	430.00	21.50%
3	严斌	300.00	15.00%	严斌	300.00	15.00%
4	谢绵和	436.00	21.80%	李纬	436.00	21.80%
5	余惠华	100.00	5.00%	余惠华	100.00	5.00%

序号	工商登记股权结构			实际股权情况		
	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
6	郑志东	64.00	3.20%	郑志东	64.00	3.20%
合计		2,000.00	100.00%	合计	2,000.00	100.00%

(3) 代持解除

2013 年 4 月，第八次股权转让。李纬回到同晟有限工作任职，为了便于管理自己的股权，于是决定解除其与谢绵和之间的代持关系。经同晟有限股东会决议，同意李纬以 436 万元的价格受让谢绵和所持同晟有限 21.80% 的股权、共计 436 万元出资额，事实上解除前述谢绵和代李纬持有同晟有限股权的关系，同时，双方于 2013 年 3 月 25 日签订《代持解除协议》，确认上述代持关系解除。根据李纬出具的访谈笔录、股权代持确认函，本次股权转让系代持还原，不涉及实际支付股权转让款。

本次股权转让完成后，同晟有限不再存在股权代持情况，同晟有限的股权结构情况如下：

单位：万元

序号	股东姓名	实缴出资额	占注册资本比例
1	卢元方	670.00	33.50%
2	李纬	436.00	21.80%
3	陈家茂	430.00	21.50%
4	严斌	300.00	15.00%
5	余惠华	100.00	5.00%
6	郑志东	64.00	3.20%
合计		2,000.00	100.00%

(二) 不存在因被代持人身份不合法而不能直接持股的情况，不存在影响相关股权转让决议及审批效力

标的公司历史上存在股权代持的被代持人为齐玉珍、卢元方、陈家茂、严斌、李纬，上述人员均为标的公司当前/曾经显名的公司股东，且不存在被代持人为国家公务人员、党政机关干部等身份不合法而不能直接持股的情况，不存在影响标的公司历史相关股权转让决议及审批效力的情形。

本次交易前，相关股权代持行为已经彻底解除，本次交易的相关决议和审批由代持还原后的真实股东作出，合法有效。

(三) 股权代持情况已完整披露，解除过程清晰，代持关系已彻底解除，被代持人已签署解除代持协议或相关确认文件

根据解除代持协议或相关确认文件、相关方出具的访谈笔录等资料，同晟股份历史沿革中的股权代持关系已完整披露，解除过程清晰，代持关系已彻底解除，被代持人已签署解除代持协议或相关确认文件，具体情况如下：

齐玉珍与罗思楚之间为母女关系，未就股权代持事宜签署代持协议或解除代持协议。根据齐玉珍出具的《福建省同晟新材料科技股份公司历史沿革访谈记录》，确认 2008 年 1 月，齐玉珍同意将罗思楚代其持有同晟有限 12% 的股权全部对外转让，并彻底解除双方间的股权代持关系。

卢元方、陈家茂、严斌之间已就股权代持关系解除事宜出具了《关于标的资产权属清晰的承诺函》确认并承诺如下：“截至本承诺函出具之日，本人持有的标的资产权属清晰，不存在任何权属纠纷或潜在纠纷，不存在通过信托或委托持股等方式持有标的资产的情形，不存在任何质押或其他权利受限制的情况，不存在被法院或其他有权机关冻结、查封、拍卖之情形。”同时，卢元方、陈家茂、严斌分别出具了访谈笔录，确认三人通过同晟有限在 2010 年 3 月、2013 年 3 月的两次股权转让进行了代持还原，彻底解除了三人之间的股权代持关系。

李纬与谢绵和已于 2013 年 3 月 25 日签订了《代持解除协议》，确认谢绵和代李纬持有的同晟有限 21.80% 的股权，通过股权转让的方式进行代持还原，彻底解除了双方之间的股权代持关系。且谢绵和已于 2021 年 4 月 8 日签署《股权代持确认函》，确认其与李纬之间的股权代持已解除。

(四) 股权代持不存在经济纠纷或法律风险

根据解除代持协议或相关确认文件、相关方出具的访谈笔录等资料，代持期间以及代持解除后被代持方与代持方之间就股权代持事宜不存在经济纠纷，亦不存在法律风险。

三、结合卢元方、李纬、陈家茂、严斌等 4 人履历背景以及自标的资产成立至今在标的资产的持股、任职、投资协议约定情况等，说明未将李纬、严斌认定为标的资产共同实际控制人的原因及合理性

在本次交易中，交易价格、对价支付方式、股份锁定期、业绩承诺及业绩补偿等交易条件对包括卢元方、陈家茂、李纬、严斌在内的所有交易对方均保持一致，不存在对标的公司实际控制人与其他交易对方进行差异化安排的情况。

标的公司实际控制人的认定系基于标的公司股东会及董事会的长期运作情况、标的公司经营管理情况以及《一致行动协议》约定等客观事实，综合判断卢元方、陈家茂对标的公司具有共同控制关系。未将李纬、严斌二人认定为标的公司共同实际控制人具有合理性，具体分析如下：

(一) 将卢元方、陈家茂认定为共同实际控制人具有合理性

自 2013 年 5 月以来，卢元方、陈家茂一直为标的公司第一大股东和第三大股东，卢元方、陈家茂为标的公司的共同实际控制人，卢元方持有 34.96% 的股份、陈家茂持有 19.52% 的股份，两人合计持有标的公司 54.49% 的股份。同时，卢元方作为董事长、陈家茂作为总经理共同主导标的公司的经营管理、发展战略及决策，对标的公司的战略及其发展方向、经营方针、投资计划、产品研发等具有决定性的影响力。

根据卢元方、陈家茂、余惠华、陈欣鑫在 2023 年 2 月签署的《一致行动协议》，卢元方、陈家茂愿意在标的公司的股东会及董事会运作中采取一致行动，即在标的公司的股东会及董事会召开前，卢元方、陈家茂应当共同协商并取得一致意见以便各方当事人根据会前一致意见在股东会上采取一致行动（包括但不限于行使表决权）。余惠华、陈欣鑫愿意在标的公司股东会及董事会运作方面与卢元方、陈家茂采取一致行动，并以卢元方、陈家茂的一致意见为准。上述两人在标的公司生产经营及其他重大事项的决策中均保持一致意见，在标的公司董事会、股东会的表决亦均保持一致。

因此，标的公司认定卢元方、陈家茂为共同实际控制人具有合理性。

(二) 未将李纬、严斌认定为共同实际控制人具有合理性

1、履历背景与任职情况

(1) 基本情况

自 2013 年 5 月以来，标的公司由卢元方作为董事长、陈家茂作为总经理共同主导标的公司的经营管理、发展战略及决策。

李纬自 2013 年 3 月至 2021 年 4 月期间担任标的公司监事；自 2021 年 4 月至今担任标的公司董事、副总经理。

严斌自 2011 年 1 月至今担任公司董事、副总经理。

(2) 原因及合理性

自 2013 年 5 月以来，卢元方、陈家茂共同主导标的公司的经营管理、发展战略及决策，对标的公司的战略及其发展方向、经营方针、投资计划、产品研发等具有决定性的影响力。上述两人在标的公司生产经营及其他重大事项的决策中均保持一致意见，在标的公司董事会、股东会的表决亦均保持一致。

李纬自 2021 年方才开始担任公司董事与高管；严斌虽长期担任公司董事、高管，但其未担任董事长或总经理职位；且李纬、严斌二人均未主导标的公司的经营管理、发展战略及决策，未对标的公司的战略及其发展方向、经营方针、投资计划、产品研发等具有决定性的影响力。因此，未将李纬、严斌认定为标的公司共同实际控制人具有合理性。

2、持股与投资协议约定

(1) 基本情况

自 2005 年 10 月标的公司设立以来，卢元方、陈家茂、李纬、严斌四人的持股比例及演变情况如下：

时间	持股比例	情况说明
2005 年 10 月	卢元方、陈家茂、李纬、严斌均未持有公司股权	李纬的父亲李俊为标的公司设立时的股东，持有 8% 股权。
2008 年 1 月	卢元方持股 21.42% 陈家茂持股 12.18% 李纬持股 10% 严斌持股 8.40%	1、卢元方、陈家茂、严斌签订《关于联合投资福建省三明同晟化工有限公司的协议书》，三人以严斌的名义收购罗思楚、颜成辉、齐玉珍、黄新财持有 42% 股权，并约定三人在标的公司的股权均按卢元方 51%、陈家茂 29%、严斌 20% 的比例进行分配。 2、李纬通过受让李俊持有 8% 股权、黄新财持有 2% 股权，成为标的公司股东

时间	持股比例	情况说明
2008 年 3 月	卢元方持股 21.42% 李纬持股 20% 陈家茂持股 12.18% 严斌持股 8.40%	李纬受让齐玉珍持有的 10% 股权
2009 年 4 月	卢元方持股 31.62% 李纬持股 20% 陈家茂持股 17.98% 严斌持股 12.40%	卢元方、陈家茂、严斌三人以严斌名义收购齐玉珍持有 17% 股权、以陈家茂名义收购齐玉珍持有 3% 股权
2010 年 5 月	卢元方持股 30.19% 陈家茂持股 20.01% (工商登记 25.01%) 李纬持股 20% 严斌持股 13.80%	1、卢元方、陈家茂、严斌三人共同收购黄新财持有 7% 股权 2、卢元方、陈家茂、严斌三人合计持股 69%，按卢元方 51%、陈家茂 29%、严斌 20% 的比例进行还原 3、为确保陈家茂第二大股东的地位，以便于对同晟有限进行经营管理，卢元方将其持有的同晟有限 5% 的股权委托陈家茂代持 4、卢元方向其女儿余惠华转让 5% 股权
2011 年 6 月	卢元方持股 33.50% 李纬持股 21.80% 陈家茂持股 21.50% 严斌持股 15.0%	黄新财分别向卢元方、李纬、陈家茂、严斌转让 3.31%、1.80%、1.49%、1.20% 股权
2013 年 5 月	卢元方持股 30.19% 陈家茂持股 20.01% 李纬持股 20% 严斌持股 13.80%	陈家茂在公司经营管理多年，无需通过代持确保其管理地位，故决定解除其代卢元方持有 5% 股权
2016 年 11 月	卢元方持股 38.50% 李纬持股 21.80% 陈家茂持股 21.50% 严斌持股 15.0%	余惠华向卢元方转让 5% 股权
2022 年 8 月	卢元方持股 36.96% 李纬持股 20.93% 陈家茂持股 20.64% 严斌持股 14.4%	标的公司向余惠华、陈欣鑫、沈锦坤定向增资 175 万元，四人股权比例被稀释
2023 年 11 月	卢元方持股 34.96% 李纬持股 19.80% 陈家茂持股 19.52% 严斌持股 13.62%	标的公司向同晟投资、陈泳絮分别定向发行 125 万股，四人股权比例被稀释

注：因标的公司历史上存在代持情况，为体现卢元方、陈家茂、李纬、严斌四人真实持股比例，如未特别说明，表格中的股权比例均为还原代持情况后的实际股权比例。

(2) 原因及合理性

根据卢元方、陈家茂、余惠华、陈欣鑫在 2023 年 2 月签署的《一致行动协议》，自 2013 年 5 月以来，卢元方、陈家茂在公司经营管理决策方面保持一致行动，实施对标的公司的共同控制；同时，为确保陈家茂对公司的经营管理，2010 年 5 月至 2013 年 5 月期间，卢元方曾将其持有的同晟有限 5% 的股权委托陈家

茂代持（现已解除）；自 2013 年 5 月以来，卢元方一直为标的公司第一大股东、陈家茂一直为标的公司第三大股东。

严斌虽曾与卢元方、陈家茂签署《关于联合投资福建省三明同晟化工有限公司的协议书》并由严斌代卢元方、陈家茂持有标的公司股权，但该等代持情况早在 2010 年 5 月已完成解除。此后，卢元方仅与陈家茂签署《一致行动协议》确定共同控制关系，严斌未与二人存在一致行动关系或其他关于标的公司股权及表决权的协议与安排。

李纬虽为公司的第二大股东，但其在标的公司的历史上均未与卢元方、陈家茂、严斌存在一致行动关系或其他关于标的公司股权及表决权的协议与安排。因此，未将李纬、严斌认定为标的公司共同实际控制人具有合理性。

四、补充说明相关土地、房产尚未取得权属证书的具体原因，办理权属证书的最新进展，相关土地开发使用、房产建设是否涉及重大违法违规行为，是否存在重大权属纠纷，是否会对标的资产生产经营产生重大不利影响。

（一）补充说明相关土地、房产尚未取得权属证书的具体原因，办理权属证书的最新进展

1、相关土地、房产尚未取得权属证书的具体原因

截至报告期末，标的公司存在 1 宗土地（以下简称“F 地块”）、部分地上建筑物未取得权属证书（包括：仓库、宿舍楼、技术中心试生产线厂房等）。

F 地块未取得权属证书的原因为：F 地块的地上建筑物（宿舍楼与仓库）属于违章建筑，暂不具备办理房屋所有权登记的条件，进而导致 F 地块暂无法办理国有建设用地使用权登记。

部分地上建筑物未取得权属证书的原因为：该等建筑物的用途分别为仓库、宿舍楼、技术中心试生产线厂房等，因未履行报批报建程序、超越土地红线属于违章建筑，暂不具备办理房屋所有权登记的条件。

2、办理权属证书的最新进展

短期内标的公司暂无法办理完毕相关土地、房产的权属证书，因此，标的公司计划通过新建房屋建筑物替代无证房产等方式逐步解决上述问题。

2025 年 11 月，标的公司已启动“同晟股份 8 号仓库”建设项目，该项目在标的公司厂区内，且项目用地已取得权属证书（不动产权证书编号：闽（2023）沙县区不动产权第 0006329 号），该项目已按照规定办理投资备案并已取得《福建省企业投资项目备案表》（闽工信备〔2025〕G100046），项目总投资额预计为 600 万元，目前正处于工程规划和设计阶段，预计将于 2026 年下半年完成竣工验收并依法取得权属证书。

（二）相关土地开发使用、房产建设不涉及重大违法违规行为，不存在重大权属纠纷

根据《福建省土地行政处罚裁量权实施办法》《福建省土地行政处罚裁量基准》，未经批准或者采取欺骗手段骗取批准，非法占用土地的，其中：占用建设用地或占用除耕地（永久基本农田）以外的其他农用地或未利用地的，属于一般违法情节；占用耕地（包括永久基本农田），属于严重违法情节。标的公司未经批准所占用的土地性质主要为建设用地，不涉及占用耕地，属于前述规定中的一般违法情节。

根据三明市沙县区人民政府网站政务公开信息，沙县区城市管理和综合执法局主要职能包括：“划入自然资源领域的涉及违法建设、违法占地的综合行政执法职能”。三明市沙县区城市管理和综合执法局于 2025 年 10 月 31 日出具《证明》：“自 2023 年 1 月 1 日起至本证明出具之日止，该公司及其从业人员一直遵守城市管理综合行政执法条例等有关城市管理等方面的法律、法规、规章以及规范性文件的规定，不存在因违反国家和地方有关城市管理等方面的法律、法规以及规范性文件的规定而受到或可能受到行政处罚、行政监管措施或被本单位调查、处理或提起诉讼的情形或记录。该公司与本单位不存在曾经的、正在进行的或潜在的相关诉讼、争议或纠纷，本单位亦未收到任何关于该公司违反城市管理相关法律法规方面的投诉或举报。”

根据三明市沙县区人民政府网站政务公开信息，三明市沙县区自然资源局主要职能包括：“指导、监督全区有关城乡规划领域违法建设处置工作”。三明市沙县区自然资源局于 2025 年 10 月 29 日出具《证明》：“自 2023 年 1 月 1 日起至本证明出具日，该企业未因违反土地管理、城乡规划方面法律、法规和规章被我局行政处罚。”

根据上述三明市沙县区城市管理和综合执法局、三明市沙县区自然资源局出具的证明、《市场主体专项信用报告（有无违法记录证明版）》等资料，并经查询相关行政主管部门官方网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，报告期内，标的公司相关土地开发使用、房产建设不涉及重大违法违规行为，不存在重大权属纠纷。

（三）不会对标的公司生产经营产生重大不利影响

标的公司未取得权属证书的土地性质为建设用地等，不涉及耕地，未取得权属证书的建筑物的主要用途为仓储、员工住宿、技术中心试生产线厂房等，经标的公司及相关方的确认，若被要求限期拆除，标的公司可通过在厂区周边租用房屋、优化厂区空间等方式解决。

就上述未取得权属证书的不动产情况，标的公司的全体股东已出具承诺，如标的公司因未取得权属证书的不动产被相关行政主管部门要求退还、拆除、整改、搬迁或其他处置，或受到行政处罚，其将无条件且不可撤销地承担因此产生的全部费用和损失。

中介机构核查意见：

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问执行了如下核查程序：

1、查询全国股转系统网站等网站，获取标的公司在全国股转系统挂牌期间的年度报告等主要信息披露文件，并对比《重组报告书（草案）》等本次申请文件披露的主要财务数据等信息与挂牌期间披露信息是否存在差异；

2、查询全国股转系统网站、证券期货市场失信记录查询平台等网站，确认标的公司在挂牌期间是否存在违法违规情形，是否受到处罚等情况；

3、审查标的公司提供的工商档案、相关代持主体出具的访谈笔录、公证文书、调查表、代持协议、投资协议、一致行动协议及出资银行流水凭证等资料，确认股权代持与代持解除的相关情况、股东出资情况、被代持人身份情况等；

4、审查卢元方、李纬、陈家茂、严斌出具的调查表，审查相关方签署的投资协议、一致行动协议，并结合本问题中其他事项的核查程序，确认 4 人的履历

背景以及自标的公司成立至今在标的公司的持股、任职、投资协议约定情况，以及标的公司实际控制人认定的原因及合理性；

5、审查标的公司土地、房产清单、不动产权证书、相关国有土地使用权出让合同书、国有土地建设用地确认书、土地出让金缴纳凭证、标的公司关于未取得权属证书的土地、房产的说明文件以及“同晟股份 8 号仓库”的投资项目备案证明，确认相关土地、房产尚未取得权属证书的具体原因与办理权属证书的最新进展；

6、查阅《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城乡规划法》等法律法规，审查未取得权属证书的土地、房产所在地相关土地管理、城乡规划主管部门出具的专项证明文件以及标的公司的《市场主体专项信用报告（有无违法记录证明版）》，并通过查询相关行政主管部门官方网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，确认标的公司相关土地开发使用、房产建设是否涉及重大违法违规行为，是否存在重大权属纠纷；

7、经实地走访标的公司厂区，审查标的公司的总平图、不动产权证书以及《评估报告》、未取得权属证书的土地、房产所在地相关土地管理、城乡规划主管部门出具的合规证明以及标的公司全体股东出具的《关于未取得权属证书不动产事项的承诺函》，并通过查询标的公司不动产档案、福建省自然资源厅福建阳光规划系统，确认相关土地、房产尚未取得权属证书是否会对标的公司生产经营产生重大不利影响。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司在全国股转系统挂牌期间合法合规，不存在规范运作、信息披露及其他方面的违法违规情形，不存在被全国股转系统给予自律监管措施、纪律处分或被中国证监会及其派出机构处以行政处罚的情形；本次交易申请文件披露的主要财务数据等信息与挂牌期间披露信息不存在差异；

2、标的公司历史上存在股权代持情形，各被代持人取得标的公司股份时均已真实出资，不存在因身份不合法而不能直接持有标的公司股份的情况，不存在影响相关股份转让决议及审批效力的情况；该等股权代持情况已充分披露，且均

已彻底有效解除，有关工商变更等法律程序均已完成，代持各方均已签署了解除代持协议或相关确认文件，不存在经济纠纷或法律风险；

3、结合对卢元方、李纬、陈家茂、严斌等 4 人在履历背景、任职情况、经营管理、决策影响力、持股比例、投资协议及一致行动协议安排等方面因素的综合分析，未将李纬、严斌认定为标的公司共同实际控制人具有合理性；

4、标的公司尚有部分土地、房产未取得权属证书，存在违反《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城乡规划法》等法律法规的情形，但标的公司相关土地开发使用、房产建设不涉及重大违法违规行为，不存在重大权属纠纷，不会对标的公司的生产经营产生重大不利影响。

问题 9、关于本次交易相关安排

申请文件显示：（1）本次交易的交易对方中，三明市沙县区同晟投资合伙企业（有限合伙）（以下简称同晟合伙）系标的资产员工持股平台，卢元方系上市公司实际控制人之一卢元健之妹，余惠华系卢元健之外甥女。本次交易募集配套资金的发行对象为上市公司实际控制人之一卢元健。（2）标的资产专业从事沉淀法二氧化硅的研发、生产和销售，属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》规定的限制类产业，禁止投资新建项目。上市公司则通过子公司元力硅材料（南平）有限公司使用二氧化碳酸化法生产二氧化硅，二者存在潜在同业竞争风险。2023 年和 2024 年，上市公司分别向标的资产销售固体硅酸钠 511.90 万元和 1,235.36 万元。

请上市公司补充说明：（1）同晟合伙的合伙人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系（如有），各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源、锁定期安排是否合规，同晟合伙的存续期安排是否与其锁定期安排具有匹配性。（2）各交易对方穿透至各层股权/份额持有人情况，主体身份是否适格，是否符合中国证监会关于上市公司股东的相关要求。（3）结合卢元健与卢元方、余惠华的关联关系及相关主体在本次交易前后对上市公司的持股比例变化情况等，说明本次交易中相关主体对其持有的上市公司股份的锁定期安排是否符合相关规定。（4）结合上市公司及标的资产主要产品的功能及应用领域、核心生产技术、客户、供应商等方面的情况，上市公司、标的资产的控股股东、

实际控制人控制的其他关联企业主营业务情况，说明本次交易前上市公司及标的资产是否存在同业竞争情况，本次交易完成后，是否存在尚未解决的其他同业竞争或潜在同业竞争问题。（5）结合相关产业政策对标的资产业务及现有产能扩张的影响、报告期内业绩增长因素的可持续性及未来业绩增长空间、行业竞争格局、发展趋势及标的资产竞争优势、未来发展战略、上市公司与标的资产主营业务在客户、供应商、生产工艺、经营模式等方面异同等情况，说明本次交易的必要性，协同效应的具体体现及可实现性，本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（1）至（4）并发表明确意见。

上市公司说明：

一、同晟合伙的合伙人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系（如有），各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源、锁定期安排是否合规，同晟合伙的存续期安排是否与其锁定期安排具有匹配性

（一）同晟合伙的合伙人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系

同晟合伙的合伙人均是标的公司的员工，与参与本次交易的其他有关主体的关联关系如下：

序号	姓名	与参与本次交易的其他交易主体的关联关系情况
1	李纬	李纬为交易对方之一
2	陈欣鑫	陈欣鑫为交易对方之一，为交易对方陈家茂之子
3	叶兴耀	不存在关联关系
4	陈乃元	不存在关联关系
5	陈家丁	与交易对方陈家茂系兄弟关系
6	赵学广	不存在关联关系
7	余修兴	不存在关联关系
8	游忠华	不存在关联关系
9	胡涛	不存在关联关系
10	莫教敏	不存在关联关系
11	蔡启平	不存在关联关系
12	陈奎	不存在关联关系
13	黄新火	不存在关联关系

序号	姓名	与参与本次交易的其他交易主体的关联关系情况
14	雷雪铭	不存在关联关系
15	陈家丹	不存在关联关系
16	严要武	与交易对方严斌系姐弟关系
17	应兴水	不存在关联关系
18	林晓铭	不存在关联关系
19	周善武	不存在关联关系
20	卢尔旺	不存在关联关系
21	张培发	不存在关联关系
22	吴义兴	不存在关联关系
23	杨彦	不存在关联关系
24	刘守凤	不存在关联关系
25	陈家盛	与交易对方陈家茂系兄弟关系
26	陈若石	不存在关联关系
27	卢晓玲	不存在关联关系
28	张陈铭	不存在关联关系
29	林伟	不存在关联关系
30	胡凯华	不存在关联关系

（二）各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源、锁定期安排合法合规

同晟合伙各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源、锁定期安排如下：

1、各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源

序号	合伙人	出资比例	取得财产份额的时间	出资方式	资金来源
1	李纬	30.80%	2023/04/21	货币	自有/自筹
2	陈欣鑫	3.52%	2023/04/21、2024/07/02	货币	自有/自筹
3	叶兴耀	3.20%	2023/04/21	货币	自有/自筹
4	陈乃元	3.20%	2023/04/21	货币	自有/自筹
5	陈家丁	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
6	赵学广	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
7	余修兴	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
8	游忠华	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
9	胡涛	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
10	莫教敏	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹

序号	合伙人	出资比例	取得财产份额的时间	出资方式	资金来源
11	蔡启平	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
12	陈奎	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
13	黄新火	2.88%	2023/04/21	货币	自有/自筹
14	雷雪铭	2.24%	2023/04/21	货币	自有/自筹
15	陈家丹	2.24%	2023/04/21	货币	自有/自筹
16	严要武	2.24%	2023/04/21	货币	自有/自筹
17	应兴水	2.24%	2023/04/21	货币	自有/自筹
18	林晓铭	2.24%	2023/04/21	货币	自有/自筹
19	周善武	2.24%	2023/04/21	货币	自有/自筹
20	卢尔旺	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
21	张培发	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
22	吴义兴	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
23	杨彦	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
24	刘守凤	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
25	陈家盛	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
26	陈若石	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
27	卢晓玲	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
28	张陈铭	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
29	林伟	1.92%	2023/04/21	货币	自有/自筹
30	胡凯华	0.72%	2023/04/21	货币	自有/自筹

同晟合伙各合伙人出资方式均为货币出资，资金来源均为自有或自筹资金，各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源合法合规。

2、同晟合伙的锁定期安排

同晟合伙作为本次交易的交易对方，锁定期安排如下：

交易对方通过本次交易取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。

在满足前述锁定期安排的前提下，交易对方通过本次交易取得的上市公司股份应根据业绩承诺的完成情况分三年（三期）解锁，每年（每期）解锁比例为三分之一，具体如下：

(1)交易对方当期可解锁股份数量=交易对方通过本次交易取得的上市公司股份数量×1/3-当期应业绩补偿股份数量（如有）。

(2) 应在每个会计年度的业绩承诺审核报告出具日后的 20 个工作日内解锁交易对方当期可解锁股份；如当期触发业绩补偿的，在交易对方履行完毕业绩补偿义务后的 10 个工作日内解锁交易对方当期可解锁股份。

(3) 本次交易实施完成后，交易对方通过本次交易取得的上市公司股份由于上市公司送股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦遵守上述股份锁定期进行锁定。

(4) 如本次交易因交易对方涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，交易对方将不转让通过本次交易取得并持有的上市公司股份。

(5) 若上述股份锁定期与深交所、中国证监会的最新监管意见不相符，交易对方将根据深交所、中国证监会的相关监管意见进行相应调整。交易对方通过本次交易取得的上市公司股份在上述股份锁定期届满后进行转让或上市交易将遵守《公司法》《证券法》《股票上市规则》等届时有效的法律、相关证券监管部门、证券交易所的相关规定。

3、各合伙人的锁定期安排

同晟合伙全体合伙人已于 2025 年 11 月 27 日出具《关于所持合伙企业财产份额锁定期的承诺函》，对其直接或间接所持同晟合伙财产份额的锁定期承诺如下：

“一、在三明市沙县区同晟投资合伙企业（有限合伙）取得的上市公司股份锁定期内，本人不以任何方式转让本人直接或间接持有的合伙企业财产份额或从合伙企业退伙；不对本人直接或间接所持的合伙企业财产份额设定抵押、质押、担保、优先权或其他第三方权利；亦不以任何方式转让、让渡或者约定由其他主体以任何方式部分或全部享有本人通过合伙企业间接享有的与上市公司股份有关的权益；

“二、若合伙企业于本次交易中取得的上市公司股份的锁定期与证券监管机构的最新监管意见不相符而根据证券监管机构的监管意见进行调整的，则本人持有的合伙企业财产份额的锁定安排将进行相应调整；

“三、若违反上述承诺，本人将赔偿上市公司或者其投资者因此遭受的任何损失，并承担相应的法律责任。”

(三) 同晟合伙的存续期安排与其锁定期安排具有匹配性

同晟合伙的存续期（即营业期限）至 2033 年 4 月 20 日；同晟合伙的锁定期安排为自股份发行结束之日起 12 个月内不得转让，且同晟合伙通过本次交易取得的上市公司股份应根据业绩承诺的完成情况分三年（三期）解锁。因此，不存在同晟合伙的存续期短于锁定期的情况，同晟合伙的存续期安排与其锁定期安排具有匹配性。

二、各交易对方穿透至各层股权/份额持有人情况，主体身份是否适格，是否符合中国证监会关于上市公司股东的相关要求

截至本核查意见出具日，各交易对方穿透至各层股权/份额持有人情况具体如下：

序号	姓名/名称	直接投资比例	是否为最终持有人	最终持有人性质	任职情况
1	卢元方	34.9622%	是	自然人	标的公司董事长
2	李纬	19.7968%	是	自然人	标的公司董事、副总经理
3	陈家茂	19.5243%	是	自然人	标的公司董事、总经理
4	严斌	13.6216%	是	自然人	标的公司董事、副总经理
5	郑志东	2.9059%	是	自然人	标的公司监事会主席
6	同晟合伙	2.7027%	否	-	-
6-1	李纬	30.80%	是	自然人	标的公司董事、副总经理
6-2	陈欣鑫	3.52%	是	自然人	标的公司副总经理、技术中心主任
6-3	叶兴耀	3.20%	是	自然人	标的公司职工代表监事、生产中心副主任
6-4	陈乃元	3.20%	是	自然人	标的公司职工代表监事、生产中心副主任
6-5	陈家丁	2.88%	是	自然人	标的公司供应部经理
6-6	赵学广	2.88%	是	自然人	标的公司生产中心副主任
6-7	余修兴	2.88%	是	自然人	标的公司质管部经理
6-8	游忠华	2.88%	是	自然人	标的公司管理部经理
6-9	胡涛	2.88%	是	自然人	标的公司市场开发总监
6-10	莫教敏	2.88%	是	自然人	标的公司财务部经理

序号	姓名/名称	直接投资比例	是否为最终持有人	最终持有人性质	任职情况
6-11	蔡启平	2.88%	是	自然人	标的公司应急部经理
6-12	陈奎	2.88%	是	自然人	标的公司生产中心一车间主任
6-13	黄新火	2.88%	是	自然人	标的公司生产中心副主任兼二车间主任
6-14	雷雪铭	2.24%	是	自然人	标的公司技术中心副主任
6-15	陈家丹	2.24%	是	自然人	标的公司生产中心三车间副主任
6-16	严要武	2.24%	是	自然人	标的公司技术中心助理研究员
6-17	应兴水	2.24%	是	自然人	标的公司工程部副经理
6-18	林晓铭	2.24%	是	自然人	标的公司技术中心研究员
6-19	周善武	2.24%	是	自然人	标的公司技术中心高级技术员
6-20	卢尔旺	1.92%	是	自然人	标的公司技术中心中级技术员
6-21	张培发	1.92%	是	自然人	标的公司技术中心中级技术员
6-22	吴义兴	1.92%	是	自然人	标的公司技术中心高级技术员
6-23	杨彦	1.92%	是	自然人	标的公司生产中心二车间副主任
6-24	刘守凤	1.92%	是	自然人	标的公司技术中心助理研究员
6-25	陈家盛	1.92%	是	自然人	标的公司技术中心高级技术员
6-26	陈若石	1.92%	是	自然人	标的公司供应部采购员
6-27	卢晓玲	1.92%	是	自然人	标的公司生产中心副主任
6-28	张陈铭	1.92%	是	自然人	标的公司销售部业务员
6-29	林伟	1.92%	是	自然人	标的公司销售部业务员
6-30	胡凯华	0.72%	是	自然人	标的公司财务部出纳
7	陈泳絮	2.6982%	是	自然人	泉州睿联投资有限公司执行董事、经理,海南闽联投资合伙企业(有限合伙)执行事务合伙人,华景私募基金管理(晋江)有限公司执行董事兼经理
8	陈欣鑫	1.4189%	是	自然人	标的公司副总经理、技术中心主任

序号	姓名/名称	直接投资比例	是否为最终持有人	最终持有人性质	任职情况
9	余惠华	1.4189%	是	自然人	标的公司董事、副总经理、董事会秘书
10	沈锦坤	0.9459%	是	自然人	标的公司财务总监
11	梁继专	0.0045%	是	自然人	福州新拓电子有限公司执行董事兼经理，福建守众安智能科技有限公司董事、经理，诺诺精灵智慧文创（福州）有限公司监事

本次交易中各交易对方穿透至各层股权/份额持有人的主体身份适格，符合中国证监会关于上市公司股东的相关要求。

三、结合卢元健与卢元方、余惠华的关联关系及相关主体在本次交易前后对上市公司的持股比例变化情况等，说明本次交易中相关主体对其持有的上市公司股份的锁定期安排是否符合相关规定

（一）相关主体在本次交易前后对上市公司的持股比例变化情况

本次交易前，上市公司总股本 364,210,360 股，上市公司实际控制人卢元健、王延安合计持有上市公司 22.65%的股份。本次交易完成后，上市公司的实际控制人仍为卢元健、王延安，本次交易不会导致公司控制权发生变更。相关主体在本次交易前后对上市公司的持股比例变化情况具体如下：

单位：股

股东名称	本次交易前		本次交易后	
	股数	占比	股数	占比
王延安	60,685,476	16.66%	60,685,476	15.11%
卢元健	21,810,080	5.99%	29,397,333	7.32%
卢元方	/	/	10,465,303	2.61%
余惠华	/	/	424,728	0.11%

（二）本次交易中卢元方、余惠华的锁定期安排符合相关规定

卢元方、余惠华为本次交易的交易对方，上市公司向其发行股份购买标的资产，其通过本次交易取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起 12 个月内不得转让，具体锁定期安排如下：

1、交易对方通过本次交易取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。

2、在满足前述锁定期安排的前提下，交易对方通过本次交易取得的上市公司股份应根据业绩承诺的完成情况分三年（三期）解锁，每年（每期）解锁比例为三分之一，具体如下：

（1）交易对方当期可解锁股份数量=交易对方通过本次交易所得的上市公司股份数量×1/3-当期应业绩补偿股份数量（如有）。

（2）应在每个会计年度的业绩承诺审核报告出具日后的 20 个工作日内解锁交易对方当期可解锁股份；如当期触发业绩补偿的，在交易对方履行完毕业绩补偿义务后的 10 个工作日内解锁交易对方当期可解锁股份。

（3）本次交易实施完成后，交易对方通过本次交易取得的上市公司股份由于上市公司送股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦遵守上述股份锁定期进行锁定。

（4）如本次交易因交易对方涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，交易对方将不转让通过本次交易取得并持有的上市公司股份。

（5）若上述股份锁定期与深交所、中国证监会的最新监管意见不相符，交易对方将根据深交所、中国证监会的相关监管意见进行相应调整。交易对方通过本次交易取得的上市公司股份在上述股份锁定期届满后进行转让或上市交易将遵守《公司法》《证券法》《股票上市规则》等届时有效的法律、相关证券监管部门、证券交易所的相关规定。

上述锁定期安排符合《重组管理办法》第四十七条、第四十八条的相关规定，具体分析如下：

规则摘要		具体分析
第四十七条	特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起十二个月内不得转让；	锁定期安排符合本条款规定
	属于下列情形之一的，三十六个月内不得转让：	

规则摘要		具体分析
第四十八条	(一) 特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；	不适用本条款规定。卢元方系上市公司实际控制人之一卢元健之妹，余惠华系卢元健之外甥女，二人均不属于上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人
	(二) 特定对象通过认购本次重组发行的股份取得上市公司的实际控制权；	不适用本条款规定。本次交易完成后，上市公司的实际控制人仍为卢元健、王延安，卢元方、余惠华不会取得上市公司的实际控制权
	(三) 特定对象取得本次重组发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月。	不适用本条款规定。卢元方、余惠华对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间均已满十二个月
第四十八条	上市公司发行股份购买资产导致特定对象持有或者控制的股份达到法定比例的，应当按照《上市公司收购管理办法》的规定履行相关义务。	不适用本条款规定。本次交易完成后，卢元方、余惠华分别持有上市公司 2.61%、0.11%，分别与合计均未达到法定比例
	上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人发行股份购买资产，或者发行股份购买资产将导致上市公司实际控制权发生变更的，认购股份的特定对象应当在发行股份购买资产报告书中公开承诺：本次交易完成后六个月内如上市公司股票连续二十个交易日的收盘价低于发行价，或者交易完成后六个月期末收盘价低于发行价的，其持有公司股票的锁定期自动延长至少六个月。	不适用本条款规定。卢元方系上市公司实际控制人之一卢元健之妹，余惠华系卢元健之外甥女，二人均不属于上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人
	前款规定的特定对象还应当在发行股份购买资产报告书中公开承诺：如本次交易因涉嫌所提供或披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确以前，不转让其在该上市公司拥有权益的股份。	不适用本条款规定。卢元方、余惠华不属于《重组管理办法》第四十八条第二款规定的特定对象。

(三) 本次交易中卢元健的锁定期安排符合相关规定

上市公司实际控制人之一卢元健为本次交易中募集配套资金的发行对象，上市公司向其发行股票募集配套资金，其通过本次交易所得的上市公司股份，自股份发行结束之日起 18 个月内不得转让，符合《注册管理办法》第五十九条的规定。具体锁定期安排如下：

1、本次募集配套资金发行对象在本次交易中所认购的股份，自股份发行结束之日起 18 个月内不得转让。

2、本次募集配套资金完成之后，募集配套资金发行对象在本次交易中认购的上市公司股份由于上市公司送股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦遵守上述股份锁定期进行锁定。

3、若募集配套资金发行对象承诺的上述股份锁定期与深交所、中国证监会的监管意见不相符，募集配套资金发行对象将根据深交所、中国证监会的相关监管意见进行相应调整。募集配套资金发行对象在本次交易中认购的上市公司股份在上述股份锁定期届满后进行转让或上市交易将遵守《公司法》《证券法》《股票上市规则》等届时有效的法律、相关证券监管部门、证券交易所的相关规定

综上，本次交易中相关主体对其持有的上市公司股份的锁定期安排符合相关规定。

四、结合上市公司及标的资产主要产品的功能及应用领域、核心生产技术、客户、供应商等方面的情况，上市公司、标的资产的控股股东、实际控制人控制的其他关联企业主营业务情况，说明本次交易前上市公司及标的资产是否存在同业竞争情况，本次交易完成后，是否存在尚未解决的其他同业竞争或潜在同业竞争问题

(一) 本次交易前上市公司及标的公司不存在同业竞争情况

本次交易前，上市公司及标的公司不存在同业竞争，但存在潜在同业竞争风险，具体分析如下：

1、上市公司与标的公司在二氧化硅业务上存在重合

上市公司聚焦于活性炭、硅酸钠、硅胶等化工产品的研发、生产与销售，主营产品广泛应用于食品工业、医药工业、化学工业、水处理、空气治理、冶金行业、白炭黑行业、硅橡胶工业及新能源碳材料等国民经济多个领域；2025年初，上市公司子公司元力硅材料（南平）有限公司的年产 6 万吨二氧化碳酸化法白炭黑建设项目一期投产，全年累计实现产量 11,390 吨。目前，上市公司主要产品与二氧化硅（即白炭黑）产品的功能及应用领域如下：

产品名称/品类	功能及应用领域
活性炭	活性炭作为一种工业吸附剂，广泛应用于食品工业、医药工业、化学工业、水处理、空气治理及冶金行业等国民经济多个领域。随着技术的进步及迭代，作为新型功能材料，应用领域逐步扩展至新能源碳材料领域。
硅酸钠	主要用于生产二氧化硅及硅胶。
硅胶	指无机硅胶，是一种高端干燥剂及吸附材料，广泛应用于食品药品、电子精密仪器、工业品制造、家居生活、医疗器械等领域。
二氧化硅	二氧化硅作为一种化工填充料，广泛应用于鞋类、硅橡胶、饲料、涂料、轮胎等多个领域。

标的公司是一家专业从事二氧化硅研发、生产和销售的企业，主要产品包括橡胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、涂料用二氧化硅等，广泛应用于鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、饲料、涂料等多个领域，具体情况如下：

产品名称/品类	功能及应用领域
橡胶用二氧化硅	适中或较高的比表面积，可以加强橡胶的强度。
PE 蓄电池隔板用二氧化硅	在蓄电池隔板中添加二氧化硅可提高孔隙率、孔径、孔尺寸稳定性，节约材料并延长使用寿命。
玻璃胶用二氧化硅	高分散型产品，可用于制作高透明水晶鞋底。
牙膏用二氧化硅	作为摩擦剂，具有摩擦清洁效果，提供适宜的摩擦清洁性能。同时，二氧化硅吸水量大，氟相容性好，与膏体其他成分配伍性、成条性好，作为增稠剂，提供适宜的粘度。综合型产品既有一定的增稠作用，又有一定的摩擦作用
轮胎用二氧化硅	产品具有适中的比表面积，轮胎制品的补强剂之一，能降低制品的流动阻力和提高制品的湿抓着力。
饲料用二氧化硅	在饲料中作为维生素、微量元素等微量成分的载体和分散剂使用，作为载体使用的二氧化硅，要求有较高的吸附性；作为分散剂使用的二氧化硅，要求具有高流动性。
涂料用二氧化硅	高比表面积、高吸油值、大孔容，具有良好的消光效果。

因此，本次交易前，上市公司与标的公司在二氧化硅业务上存在重合；上市公司采用二氧化碳酸化法工艺，标的公司采用硫酸法工艺，双方工艺均属于沉淀法，但在具体工艺细节等方面存在差异；同时，双方生产二氧化硅产品所需的硅酸钠等原材料存在重合，所生产的二氧化硅产品功能和下游客户应用领域亦存在重合。

2、不构成同业竞争，但存在潜在同业竞争风险

参照《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条的相关规定与《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，同业竞争是指，上市公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事与上市公司主营业务相同或者相似的业务并构成竞争。

本次交易前，上市公司与标的公司在二氧化硅业务上存在重合，标的公司的实际控制人之一卢元方为上市公司实际控制人之一卢元健关系密切的家庭成员；因此，上市公司与标的公司之间存在相同或者相似的业务，但标的公司不属于上市公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，上市公司及标的公司不存在同业竞争，但存在潜在同业竞争风险。

(二) 本次交易完成后，不存在尚未解决的其他同业竞争或潜在同业竞争问题

本次交易完成后，标的公司将由上市公司关联方变更为上市公司下属子公司，避免潜在同业竞争，提高上市公司独立性。本次交易完成后，不存在尚未解决的其他同业竞争或潜在同业竞争问题，具体分析如下：

1、不存在尚未解决的其他同业竞争

本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人控制的其他关联企业情况如下：

企业名称	关联关系	主营业务
福建南平三元竹业有限公司	卢元健控制的企业	竹集成板材、竹家具等的生产和销售
福建省南平嘉联化工有限公司	卢元健控制的企业	房产租赁、物业管理及其他劳务服务

如上表所述，本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人控制的其他关联企业不涉及化工行业企业，未从事与上市公司主营业务相同或者相似的业务，不存在同业竞争问题。

2、不存在尚未解决的潜在同业竞争

本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员控制的其他关联企业情况如下：

公司/企业名称	关联关系	生产经营情况
南平市浩翔科技有限公司	卢元健之弟卢元敏控制的企业	专用设备的生产和销售

如上表所述，本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员控制的其他关联企业不涉及化工行业企业，未从事与上市公司主营业务相同或者相似的业务，不存在潜在同业竞争问题。

综上，本次交易前，上市公司及标的公司不存在同业竞争，但存在潜在同业竞争风险；本次交易完成后，上市公司不存在尚未解决的其他同业竞争或潜在同业竞争问题。

五、结合相关产业政策对标的资产业务及现有产能扩张的影响、报告期内业绩增长因素的可持续性及未来业绩增长空间、行业竞争格局、发展趋势及标的资产竞争优势、未来发展战略、上市公司与标的资产主营业务在客户、供应商、生产工艺、经营模式等方面的具体情况，说明本次交易的必要性，协同效应的具体体现及可实现性，本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施

(一) 本次交易的必要性，协同效应的具体体现及可实现性

1、相关产业政策对标的资产业务及现有产能扩张的影响

根据《产业结构调整指导目录（2024年本）》，标的公司沉淀法白炭黑产品属于限制类产业，对属于限制类的新建项目，禁止投资。截至本核查意见出具日，标的公司二氧化硅产能为 48,000 吨/年。根据三明市环境保护局出具的《关于福建省三明同晟化工有限公司年增产 3 万吨白炭黑系列产品项目竣工环境保护验收意见的函》（明环审[2011]12 号）及三明市环境保护科学研究所编制的《福建省三明同晟化工有限公司年增产 3 万吨白炭黑系列产品项目环境影响报告书》，标的公司环评批复的白炭黑产能上限为 50,000 吨/年，因此，标的公司产能尚可通过产线设备更新等方式提升 2000 吨/年产能。

2、标的资产报告期内业绩增长因素的可持续性，未来发展战略及未来业绩增长空间

（1）标的资产报告期内业绩增长因素的可持续性

报告期内标的公司营业收入分别为 21,686.01 万元、26,861.25 万元和 12,398.84 万元，净利润分别为 1,847.56 万元、5,095.95 万元和 2,652.14 万元，业绩增长主要系产品销量增加和单位成本下降两方面原因所致，上述业绩增长因素预计将可持续，且为确保未来业绩增长点，标的公司根据自身情况和行业发展趋势制定了相应的未来发展战略。具体分析详见“问题 1、十之（一）”

（2）标的公司未来发展战略打造利润增长点

为保障持续经营能力及未来的业绩增长空间，标的公司主要从优化产品结构、进行工艺技术储备、产品精细化深加工等方面制定未来发展战略：

①优化产品结构

目前，标的公司产品包括橡胶用二氧化硅、PE 蓄电池隔板用二氧化硅、玻璃胶用二氧化硅、牙膏用二氧化硅、轮胎用二氧化硅、饲料用二氧化硅、消光用二氧化硅等，产品类别众多。考虑到目前下游客户需求充足，标的公司未来将在产品类别、客户类别、产品型号等维度优化公司产品结构。一方面，标的公司将减少硅橡胶用二氧化硅等低毛利产品订单，将产能用于高毛利产品；其次，标的公司将根据客户需求量、性能要求及报价，选择性承接订单，优先选择采购量大、毛利率高的客户订单；再者，在同一产品类别中，标的公司将持续研发性能更优的产品型号，在满足客户需求的同时提升产品附加值和利润空间。

②进行工艺技术储备

沉淀法白炭黑生产工艺主要包括硫酸法、二氧化碳碳酸化法两大类。其中，硫酸法生产工艺较为成熟，占据大部分市场空间，具有工艺稳定性强、设备及原材料成本较低等优点；二氧化碳碳酸化法生产工艺控制难度大，且实现规模化生产的难度较高，市场占比较低，但在环保和能耗等方面具有优势。

目前，标的公司白炭黑产品采用硫酸法生产，相关生产工艺成熟，产品及工艺在行业内具有先进性。考虑到未来下游不同行业客户对产品纯度提出更高需求，主管部门对于环保、能耗要求提高等可能因素，标的公司已着手布局二氧化碳碳酸化法业务。

硫酸法与二氧化碳酸化法生产白炭黑存在部分共通点。一方面，两种方法的核心原理均为将硅源转化为硅酸，再经脱水、聚集形成二氧化硅；另一方面，两种工艺流程在原料预处理环节、核心反应流程、固液分离环节、洗涤提纯环节、干燥成型环节、粉碎分级环节等工艺流程较为相似。

③产品精细化深加工

标的公司目前已具备完整的二氧化硅产品线，为进一步扩大利润空间，标的公司未来可能根据需要，基于现有产品进行研磨和改性等深加工，进一步向精细化产品领域进行发展。标的公司目前已储备了精细化相关工艺技术，精细化产品的产品附加值高，预计将提供更大的利润空间，标的公司将根据自身发展情况、行业变化趋势和下游需求决定是否快速推进产品精细化深加工业务。

3、标的资产所处行业竞争格局、发展趋势

我国的沉淀法二氧化硅产品的整体水平与国际同行业企业相比存在一定差距。国外知名的二氧化硅跨国企业具备优秀研发体系，能够从事新产品、新技术、新应用领域的研发；产品品种较多，可以满足不同客户的需求；生产用的原材料、工艺、检验技术、产品的质量、产品的档次等方面具有一定的优势。国内企业虽然具有一定规模，但大多数企业自主创新能力较弱、产品品种单一、结构不合理、附加值低。

在行业发展趋势方面，一方面，近年来，主管部门与行业协会陆续发布《橡胶行业“十四五”发展规划指导纲要》《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》《精细化工产业创新发展实施方案（2024—2027年）》等有利于行业发展的支持鼓励政策，为我国二氧化硅行业提供了良好的发展环境和广阔的市场空间；另一方面，虽然我国二氧化硅水平相较行业龙头跨国公司，在整体技术水平方面尚存在一定差异，但经过多年发展，我国二氧化硅的产量已跃居世界第一，成为二氧化硅的净出口国，我国二氧化硅行业已拥有了良好的专业技术积累和人才储备，为沉淀法二氧化硅行业的进一步发展奠定了坚实的基础。在行业发展的大环境下，近年来，我国部分优势企业通过自有技术的积累，研发出具备自主知识产权的高新技术产品，在工艺、技术、产品质量、原材料的选用方面已达到了国际先进水平，沉淀法二氧化硅产品技术水平明显提高，国产化趋势显著。

综上，在国产化的行业趋势下，标的公司未来的发展前景良好。

4、标的资产竞争优势

标的公司在产品多样性、性能及定制化能力、生产工艺以及经验优势、研发实力、行业标准、客户资源等方面具备竞争优势，详情请参见本回复问题3第一问第（二）小问回复。

5、上市公司与标的资产主营业务在客户、供应商、生产工艺、经营模式等方面异同等情况

上市公司与标的公司在客户、供应商、生产工艺及经营模式等方面存在协同效应。

（1）客户

在客户方面，一方面，标的公司多年深耕二氧化硅领域，下游客户覆盖鞋类、蓄电池隔板、牙膏、轮胎、饲料、涂料等多个领域。上市公司子公司元力硅材料（南平）有限公司从事二氧化碳酸法二氧化硅业务，其“年产6万吨二氧化碳酸化法白炭黑建设项目”一期2万吨/年产能于2025年初投产，处于产能爬坡阶段，二期尚未动工。凭借标的公司从事二氧化硅业务积累的客户资源，可以帮助上市公司未来二氧化碳酸法二氧化硅业务快速进行市场开拓，提升上市公司整体盈利能力。

（2）供应商

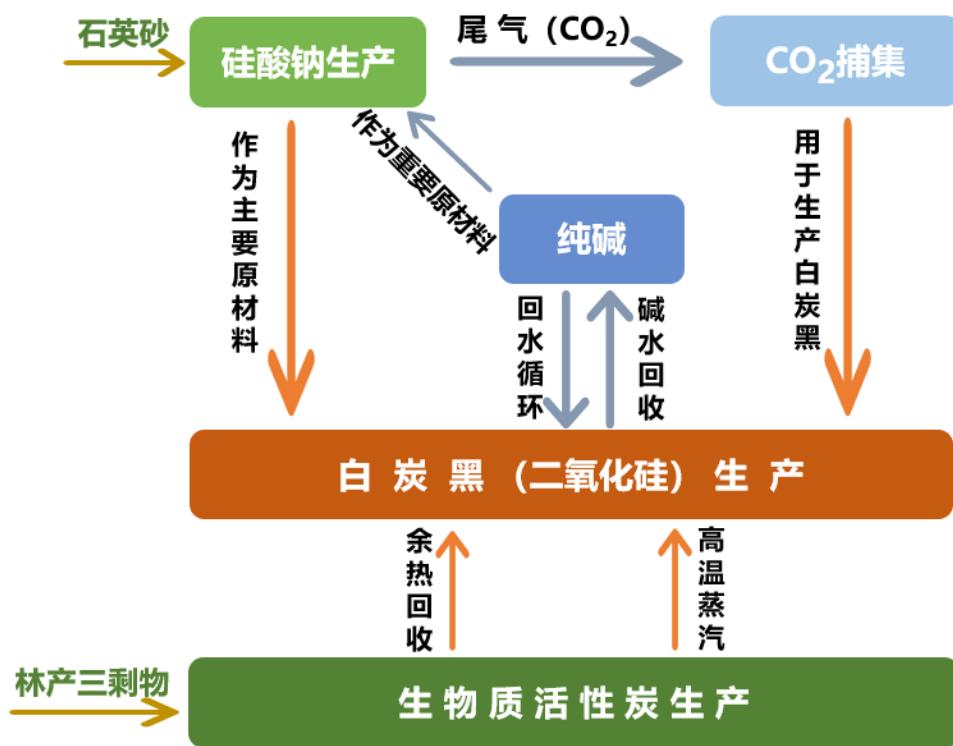
在供应商方面，标的公司与上市公司子公司福建省南平元禾水玻璃有限公司均有生产硅酸钠业务，双方均有纯碱、石英砂、煤、硫酸等原材料的采购需求。在本次交易完成后，上市公司和标的公司可以与相关原材料供应商一同进行谈判、采购，提升议价能力，降低双方生产成本。

（3）生产工艺

在生产工艺方面，本次交易完成后，上市公司与标的公司可以在打造上市公司产业循环、加强双方工艺技术实力两方面形成协同效应：

①上市公司打造“炭&硅”产业循环

经过近三十年的发展，上市公司已经在活性炭、硅酸钠领域形成了稳固的市场地位，目前已经发展成为全球最大的木质活性炭生产企业和国内第二大固体硅酸钠生产企业。近年来，上市公司重点布局二氧化硅业务，投资建设“炭&硅”循环经济产业园，推进活性炭、硅酸钠、二氧化硅3大类产品生产的联动、物料回收循环和热能的梯次利用，致力于打造“炭&硅”产业循环，实现“三足鼎立”的业务格局。但在二氧化硅领域，上市公司尚处于起步和快速增长阶段，与活性炭、硅酸钠的行业地位仍存在显著差距。本次上市公司对标的公司的收购，有利于上市公司快速补齐二氧化硅业务短板，打造“炭&硅”产业循环：



活性炭、硅酸钠、二氧化硅生产过程中，具有明显的产业互补效应，其中：

- (1) 上市公司生产的硅酸钠是标的公司二氧化硅生产的最主要原材料；
- (2) 能源成本是二氧化硅生产过程中重要成本之一，将活性炭产业和二氧化硅产业集中在相同的园区内，上市公司活性炭生产过程中产生的大量热能和高温蒸汽可以进行梯次利用，用于二氧化硅的生产，实现能源节约；
- (3) 二氧化硅生产过程中产生的碱水可以回收提取纯碱，作为硅酸钠生产的重要原材料；
- (4) 硅酸钠生产过程中产生的二氧化碳(CO₂)气体，可以通过捕集后用于二氧化硅的生产。

②加强双方工艺技术实力

上市公司子公司福建省南平元禾水玻璃有限公司与标的公司均有生产硅酸钠业务，而上市公司子公司元力硅材料（南平）有限公司与标的公司均从事二氧化硅业务，本次交易完成后，双方可以加强技术交流，共同提升工艺技术实力。

综上，标的公司业绩增长具有可持续性，行业发展趋势、标的资产的竞争优势及未来发展战略保障了标的公司的持续经营和盈利能力，上市公司收购标的公司有利于增强公司整体竞争力及盈利能力，本次交易具有必要性；另一方面，上市公司与标的公司在客户、供应商、生产工艺等方面存在协同效应，且具有可实现性。

（二）本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施

1、本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，纳入上市公司管理体系，在上市公司的整体战略框架内自主经营，标的公司将保持独立经营的地位，并由其核心管理团队继续经营。

上市公司将根据双方经营实际情况，在客观分析双方管理体系差异、尊重标的公司现有企业文化的基础上，完善标的公司各项管理流程，对标的公司的业务、资产、财务、人员与机构等各方面进行整合，具体整合管控安排如下：

（1）业务整合

本次交易完成后，标的公司仍将维持独立运营的主体，保持业务经营和管理的相对独立，上市公司子公司原有的硅酸钠、二氧化碳酸化法二氧化硅业务仍将保留。上市公司与标的公司拟在以下几个方面进行业务整合，以期获得更好发展：

①增强业务协同，提升双方的经济效益

硅酸钠是沉淀法生产二氧化硅的半成品，标的公司硅酸钠生产线的产能有限，且常需要进行必要的检修维护，因此标的公司会视实际需要对外采购半成品硅酸钠用于生产二氧化硅。而上市公司拥有年产 24 万吨硅酸钠的生产能力，产品质量优异、供应稳定、且成本较低，本次收购完成后，上市公司和标的公司的产品

协同性将进一步加强，可以进行更深度的产能优化分工和产品供销业务合作，有利于进一步实现优势互补，提升双方的经济效益。

②双方优势互补，共同做大做强二氧化硅产品和业务

本次收购完成后，有利于整合双方优势资源，共同做大做强二氧化硅产品和业务。一方面，上市公司能够利用资金、品牌和管理体系等方面优势提升标的公司沉淀法二氧化硅产品的生产和销售；另一方面，标的公司深耕二氧化硅行业二十余年，在研发能力、生产技术具有较强优势，在二氧化碳酸化法白炭黑领域也有技术储备，可以加速上市公司下属子公司元力硅材料（南平）有限公司“年产6万吨二氧化硅碳酸法白炭黑建设项目”的产业化。

（2）资产整合

本次交易完成后，标的公司将作为上市公司的全资子公司，仍为独立的法人企业。上市公司将保持标的公司独立性，在确保标的公司拥有与其业务经营有关的资产的同时，结合上市公司的实际运营情况以及规章制度，进一步优化其资产配置，提高整体资产使用效率。

（3）财务整合

本次交易完成后，标的公司将被纳入上市公司的财务管理体系，接受上市公司在财务方面的监督和管理，同时，上市公司将充分利用自身良好的会计核算与财务管理能力提高标的公司管理水平，进一步完善符合标的公司实际情况的会计核算与财务管理体系。本次交易完成以后，上市公司将统筹标的公司的资金使用和外部融资，降低整体融资成本，有效提升上市公司整体的资金使用效率。

（4）人员整合

本次交易完成后，上市公司一方面将继续保持标的公司核心管理层以及业务团队的稳定，保持标的公司经营的稳定性；另一方面还将加强对标的公司的人力资源管理，对标的公司人员开展企业文化交流、上市公司规范运营等方面的培训，发挥上市公司的品牌优势，帮助标的公司引进优秀的员工，进一步帮助标的公司完善员工长效激励机制。

（5）机构整合

本次交易完成以后，标的公司现有内部组织架构原则上将继续保持稳定性。上市公司将按照《上市公司治理准则》和上市公司对下属企业的管理制度对标的公司进行管理，并根据标的公司业务开展、上市公司内部控制和管理要求的需要对机构设置进行动态优化和调整。

2、整合风险以及相应管理控制措施

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，本次交易整合难度较小、风险总体可控，具体如下：

- (1) 上市公司与标的公司既属于同行业公司，又属于产业链上下游，在研发模式、采购模式、生产模式、销售模式等方面具有一定的相似性，且双方在产品、资金、品牌、管理体系、研发能力和生产技术等方面优势互补，具有较好的协同基础，双方业务整合的难度和风险较小；
- (2) 标的公司 2024 年度收入 26,861.25 万元，上市公司 2024 年度收入 188,296.86 万元，标的公司收入占上市公司收入比例为 14.27%、占比较低，本次交易标的公司业务体量相对较小；
- (3) 标的公司与上市公司位于相邻城市，且标的公司不存在控股子公司，组织结构相对简单、管理半径可控。

尽管上市公司与标的公司整合风险总体较小，但由于管理方式等差异，仍不排除本次交易完成后双方难以实现高效整合目标的风险，为了防范整合风险，上市公司拟从如下方面进行应对：

(1) 强化对标的公司的管理

本次交易完成后，上市公司将根据上市公司的规范要求，对标的公司建立有效的控制机制，在重大业务经营、财务管理、资本运作、对外投资、抵押担保、资产处置等方面加强对标的公司管理与控制，提高上市公司整体决策水平和抗风能力。

(2) 加强沟通交流与合作

上市公司与标的公司管理团队和核心人员之间将加强沟通交流与业务合作，在战略规划、经营理念、技术交流、产品开发、市场协同等方面进行协同合作，缩短双方的磨合期，实现并购协同效应的最大化。

中介机构核查意见：

(一) 核查程序

独立财务顾问执行了如下核查程序：

- 1、审阅标的公司工商档案、交易各方与同晟投资合伙人出具的调查表、《关于所持合伙企业财产份额锁定期的承诺函》等资料，核查同晟合伙的合伙人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系、各合伙人取得同晟合伙财产相关情况及同晟合伙的存续期安排是否与其锁定期安排具有匹配性；
- 2、审阅标的公司工商档案，查询国家企业信息信用公示系统等网站，核查各交易对方穿透至各层股权/份额持有人情况；
- 3、审阅重组报告书、本次交易的相关交易文件，确认本次交易相关主体交易前后对上市公司的持股比例变化情况、锁定期安排，核查锁定期安排是否符合《重组管理办法》《注册管理办法》等法律法规规定；
- 4、查询上市公司、标的公司公开披露的年度报告等文件，审查上市公司、标的资产的控股股东、实际控制人控制的其他关联企业的工商档案等文件，核查是否存在同业竞争或潜在同业竞争情况；
- 5、查阅相关产业政策，了解其对标的公司业务、现有产能扩张的影响；
- 6、查阅标的公司报告期内财务报表、收入成本明细等，核查标的公司报告期内业绩增长原因；
- 7、查阅标的公司主要原材料相关行业资料，了解主要原材料未来价格预期走势及对标的公司未来业绩的影响；
- 8、访谈标的公司相关人员，了解公司未来发展战略及业绩增长空间，以及行业竞争格局、发展趋势、标的公司竞争优势等；

9、查阅二氧化硅行业相关行业研究报告、同行业公司定期报告等，了解行业竞争格局、发展趋势；

10、访谈上市公司、标的公司相关人员，了解双方在客户、供应商、生产工艺、经营模式等方面异同等情况，以及本次交易的必要性、协同效应的具体体现及可实现性，本次交易的整合计划、整合风险及相应管理控制措施等。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、同晟合伙的各合伙人取得同晟合伙财产份额的时间、出资方式、资金来源、锁定期安排合法合规，同晟合伙的存续期长于锁定期，存续期安排与其锁定期安排具有匹配性；

2、本次交易中各交易对方穿透至各层股权/份额持有人的主体身份适格，符合中国证监会关于上市公司股东的相关要求；

3、本次交易中相关主体对其持有的上市公司股份的锁定期安排符合相关规定；

4、本次交易前，上市公司及标的公司不存在同业竞争，但存在潜在同业竞争风险；本次交易完成后，上市公司不存在尚未解决的其他同业竞争或潜在同业竞争问题。

5、标的公司业绩增长具有可持续性，行业发展趋势、标的资产的竞争优势及未来发展战略保障了标的公司的持续经营和盈利能力，上市公司收购标的公司有利于增强公司整体竞争力及盈利能力，本次交易具有必要性；上市公司与标的公司在客户、供应商、生产工艺及经营模式等方面存在协同效应，且具有可实现性；本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划具有可操作性，整合风险较小且制定了相应管理控制措施。

其他事项

请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序。

同时，请上市公司关注重组申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请独立财务顾问对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

一、请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序

上市公司已对重组报告书中“重大风险提示”各项内容进行全面梳理，并对风险揭示内容作进一步完善，以突出重大性，增强针对性，强化风险导向，并将各项风险因素按照重要性的原则重新排序。

二、同时，请上市公司关注重组申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请独立财务顾问对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

(一) 媒体报道情况

自本次重组申请获得深圳证券交易所受理至本回复签署之日，上市公司及独立财务顾问持续关注媒体报道，并通过网络检索等方式对本次重组相关媒体报道情况进行了核查。经自查，相关媒体报道不存在对项目信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的情况，不存在重大舆情情况。

(二) 中介机构核查意见

独立财务顾问检索了自本次重组申请获得深圳证券交易所受理至本回复签署之日相关媒体报道情况，并对比了本次重组申请文件。

经核查，独立财务顾问认为：自本次重组申请获得深圳证券交易所受理至本回复签署之日，未出现对本次重组项目信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的媒体报道，不存在重大舆情情况。

(本页无正文，为《福建元力活性炭股份有限公司关于深圳证券交易所<关于福建元力活性炭股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>的回复》之盖章页)

