（上接C45版）

2023-2024年，公司非主营业务前五大客户及其变动情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024年度		2023年度	
		非主营业务收入	排名	非主营业务收入	排名
1	清远楚江	3,610.57	1	501.93	4
2	浙江海亮	1,374.86	2	817.99	3
3	广州自立	957.67	3	3,026.80	2
4	上海佳铭	583.70	4	361.50	-
5	清河金属	459.73	5	419.57	5
6	苏州泰昇	-	-	3,236.05	1

与2023年相比，2024年公司非主营业务前五大客户新增了上海佳铭，苏州泰昇不再是公司非主营业务前五大客户。

上海佳铭的基本情况如下：

公司名称	上海佳铭金属材料科技有限公司
统一社会信用代码	91310110MA1G8QWD8K
公司类型	有限责任公司
注册资本	100.00万元人民币
法定代表人	滕素微
成立日期	2018年6月27日
注册地址	上海市杨浦区国霞路258号211室（集中登记地）
经营范围	金属材料科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，电线电缆、机械设备、金属制品的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

2023-2024年，公司向上海佳铭的销售金额分别为361.50万元和583.70万元，销售增长幅度较大，上海佳铭向公司采购金属废料并用于回收和粗加工。

上海佳铭成立于2018年6月27日，注册资本100.00万元，主要向供应商采购有色金属废料，经回收和粗加工后，将其销售给有色金属冶炼厂商或有色金属深加工厂商，最终形成的终端产品包括各类有色金属深加工产品，并无特殊资质要求。2019年6月，公司与上海佳铭建立合作关系。公司与上海佳铭开展业务合作以来，该客户经营状况稳健，业务开展情况良好。2024年，公司综合考虑金属大宗商品价格波动情况、废料类型、回收厂商报价及需求、双方合作情况等因素向上海佳铭加大了废料销售，符合双方实际生产经营情况，销售变动与其生产需求具有匹配性。

（三）结合业务经营模式、同行业可比公司情况等，说明客户集中度下降的原因及合理性

1、2024年公司客户集中度下降的原因及合理性

2022-2024年，公司主营业务前五大客户主要由半导体显示领域龙头客户和残靶回收厂商构成，公司各年向主营业务前五大客户的销售情况具体如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	主营业务收入	占主营业务收入的比例
2024年度	1	客户五	7,288.95	20.16
	2	客户一	5,393.89	14.92
	3	客户二	4,205.70	11.63
	4	清远楚江	2,994.51	8.28
	5	睿益升	2,585.25	7.15
	合计		22,468.29	62.13
2023年度	1	客户五	7,458.50	19.72
	2	客户一	7,332.66	19.39
	3	客户二	4,882.74	12.91
	4	苏州泰昇	4,106.30	10.86
	5	广州自立	1,501.48	3.97
	合计		25,281.68	66.86
2022年度	1	客户一	7,562.44	21.20
	2	客户五	7,428.42	20.82
	3	客户二	3,889.67	10.90
	4	苏州泰昇	3,715.75	10.42
	5	广州自立	2,388.28	6.69
	合计		24,984.56	70.03

注：公司2024年年报披露口径为营业收入前五大客户，上表数据为主营业务前五大客户及占比，下同。

2022-2024年，公司向主营业务前五大客户的销售金额占主营业务收入的合计比例分别为70.03%、66.86%和62.13%，总体较高，2024年略有下降，主要原因系2024年，受电解铜等大宗商品价格波动、行业竞争等因素影响，为了维持产品合理的毛利率，公司适当放弃了部分产品订单，向半导体显示领域客户一、客户二、客户五销售的溅射靶材数量有所减少。因此，2024年，公司向主营业务前五大客户的销售占比略有下降符合公司生产经营实际情况，具有合理性。

2、同行业可比公司客户集中度情况

2022-2024年，同行业可比公司前五大客户销售占比情况具体如下：

公司名称	前五大客户销售占比		
	2024年度	2023年度	2022年度
江丰电子	37.31%	34.16%	43.94%
阿石创	31.08%	24.49%	35.02%
隆华科技	13.76%	11.40%	12.67%
平均值	27.38%	23.35%	30.54%
欧莱新材	62.13%	66.86%	70.03%

注：同行业可比公司前五大客户销售占比的数据来源为公开披露年度报告中的营业收入前五大客户占比。

2022-2024年，同行业可比公司前五大客户销售占比平均值分别为30.54%、23.35%和27.38%，总体较低，主要系公司与同行业可比公司主营业务板块、下游应用领域等方面均存在差异，差异情况具体如下：(1)江丰电子主营业务产品包括钽靶及环件、铝靶、钛靶及环件、铜靶及环件、零部件及各种超高纯金属合金靶等，产品主要应用于超大规模集成电路芯片、平板显示器、太阳能电池等领域。根据江丰电子年度报告，2024年江丰电子超高纯靶材的营业收入占比为64.73%，其下游主要应用领域与公司存在一定差异，因此其前五大客户集中度低于公司。(2)阿石创主营业务产品包括银靶、ITO靶、金合金靶、铌靶、硅靶等溅射靶材以及银蒸发料、五氧化三钛、石英环、二氧化硅、金蒸发料等蒸镀材料，其溅射靶材主要应用于平板显示、光学元器件、节能玻璃等领域。根据阿石创年度报告，2024年阿石创平板显示领域的营业收入占比为30.01%，占比相对较低。(3)隆华科技主营业务包括电子新材料、高分子复合材料和节能环保业务，其中，电子新材料主要应用于半导体、平板显示器、太阳能电池等领域。根据隆华科技年度报告，2024年隆华科技电子新材料领域的营业收入占比为25.02%，占比相对较低。

综上，公司与同行业可比公司前五大客户销售占比存在差异，相关差异具有合理性。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司2024年主营业务前十大、残靶前五大、非主营业务前五大客户的销售明细，了解其合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及销售金额占年度销售额的比例、应收账款余额，以及是否为最终客户，是否与公司存在关联关系等情况，并与2023年的主要客户及销售情况进行比较；

2、获取并查阅主要客户的同花顺企业分析报告，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本信息；

3、访谈公司财务负责人，了解2024年主要客户中较上年同期发生重大变动的原因，相关客户的成立时间、经营模式、与公司的接洽情况、业务资质及规模，是否与公司销售规模相匹配等情况，以及前五大客户集中度变化的原因及合理性；

4、检索同行业可比公司公开披露数据，分析其前五大客户集中度变动趋势，与公司进行对比。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2024年，公司向主营业务前十大客户、残靶客户和非主营业务前五大客户的销售金额变动具有合理性，相关客户主要为半导体显示领域、触控屏领域的知名厂商以及部分金属加工及回收厂商，与公司合作历史较长，不存在关联关系，均为公司最终客户，期末应收账款规模与销售额相匹配；

2、2024年，公司向主营业务前十大客户、残靶客户和非主营业务前五大客户的销售金额发生较大变动的客户主要为残靶及废料回收客户，相关变动具有合理性，相关新增客户成立时间较早，主要从事金属加工及回收业务，无特殊资质要求，与公司销售规模相匹配；

3、2022-2024年，公司前五大客户销售占比总体较高，2024年略有下降，相关变动具有合理性；公司与同行业可比公司前五大客户销售占比存在差异，相关差异具有合理性。

三、年审会计师核查意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司2024年主营业务前十大、残靶前五大、非主营业务前五大客户的销售明细，了解其合作历史、所处行业、销售内容、销售金额及销售金额占年度销售额的比例、应收账款余额，以及是否为最终客户，是否与公司存在关联关系等情况，并与2023年的主要客户及销售情况进行比较；

2、获取并查阅主要客户的同花顺企业分析报告，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本信息；

3、访谈公司财务负责人，了解2024年主要客户中较上年同期发生重大变动的原因，相关客户的成立时间、经营模式、与公司的接洽情况、业务资质及规模，是否与公司销售规模相匹配等情况，以及前五大客户集中度变化的原因及合理性；

4、检索同行业可比公司公开披露数据，分析其前五大客户集中度变动趋势，与公司进行对比。

（二）核查结论

经核查，审计师认为：

1、2024年，公司向主营业务前十大客户、残靶客户和非主营业务前五大客户的销售金额变动具有合理性，相关客户主要为半导体显示领域、触控屏领域的知名厂商以及部分金属加工及回收厂商，与公司合作历史较长，不存在关联关系，均为公司最终客户，期末应收账款规模与销售额相匹配；

2、2024年，公司向主营业务前十大客户、残靶客户和非主营业务前五大客户的销售金额发生较大变动的客户主要为残靶及废料回收客户，相关变动具有合理性，相关新增客户成立时间较早，主要从事金属加工及回收业务，无特殊资质要求，与公司销售规模相匹配；

3、2022-2024年，公司前五大客户销售占比总体较高，2024年略有下降，相关变动具有合理性；公司与同行业可比公司前五大客户销售占比存在差异，相关差异具有合理性。

问题4：关于主要供应商

年报显示，公司前五名供应商采购额24,910.91万元，占年度采购总额69.94%。请公司：(1)补充说明前五名供应商名称、采购内容、采购金额、结算方式、往来款项支付情况；(2)结合上述情况，对与上年同期发生重大变动的供应商进行进一步说明，包括成立时间、经营模式、与公司接洽情况、业务资质及规模，是否与公司采购规模相匹配、是否在关联关系等；(3)核实上述供应商与公司及公司主要客户是否存在共用经营场所、共用注册地、电话或存在资金往来等情况，相关方是否存在关联关系，相关业务往来是否具有商业合理性，相关资金往来是否构成非经营性资金占用的情形。

【回复】

一、公司说明

（一）前五名供应商名称、采购内容、采购金额、结算方式、往来款项支付情况

2024年，公司前五名供应商名称、采购内容、采购金额、结算方式和往来款项支付情况如下：

单位：万元、%

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比	结算方式	本期支付金额	2024年末应付账款余额
1	古河电工（上海）有限公司	铜材	18,559.19	52.11	ETA月结60日	21,548.25	1,871.63
2	溧阳中联金电子商务有限公司	钢锭	1,842.84	5.17	款到发货	2,082.10	-
3	金钼股份	钼粉	1,678.76	4.71	收到发票日后30天	1,897.00	202.10
4	韶关汇力	钢锭	1,467.72	4.12	货到付款	1,649.52	-
5	中铝集团	铜材	1,362.40	3.82	额度内月结30天（超出额度现付）	1,356.82	182.69
合计			24,910.91	69.94	-	28,533.69	2,256.42

注1：受同一实际控制人控制的供应商已合并计算采购金额；

注2：金钼股份指金堆城钼业股份有限公司金属分公司，下同；

注3：韶关汇力包括韶关市汇力金属材料有限公司和韶关市金牛经贸有限公司，下同；

注4：中铝集团包括西北铝业有限责任公司、中铝瑞闽股份有限公司和中铝洛阳铜加工有限公司，下同；

注5：本期支付金额为公司为采购原材料向供应商支付的价税合计金额。

（二）对上年同期发生重大变动的供应商进行进一步说明，包括成立时间、经营模式、与公司接洽情况、业务资质及规模、是否与公司采购规模相匹配、是否存在关联关系等

2023-2024年，公司各年前五名供应商情况具体如下：

单位：万元、%

序号	供应商名称	2024年度			2023年度		
		采购金额	采购占比	排名	采购金额	采购占比	排名
1	古河电工（上海）有限公司	18,559.19	52.11	1	19,368.06	58.98	1
2	溧阳中联金电子商务有限公司	1,842.84	5.17	2	-	-	-
3	金钼股份	1,678.76	4.71	3	2,612.61	7.96	2
4	韶关汇力	1,467.72	4.12	4	915.02	2.79	5
5	中铝集团	1,362.40	3.82	5	973.46	2.96	4
6	日商有色	404.89	1.14	-	1,503.89	4.58	3

注：日商有色指日商有色金属香港有限公司（Alconix Hong Kong Corporation Ltd.）。

如上表所示，与2023年相比，2024年公司前五名供应商同比变动较大的主要为向溧阳中联金电子商务有限公司（以下简称“中联金”）采购钢锭的金额增加和向日商有色采购铝材的金额大幅下降。因公司2023年末铝靶相关存货余额较高，结合公司铝靶订单等情况，2024年公司减少了铝材采购量，从而导致2024年公司向日商有色的采购金额大幅下降。

公司2024年新增前五名供应商中联金的基本情况具体如下：

公司名称	溧阳中联金电子商务有限公司
统一社会信用代码	91320481MA271Y427F
公司类型	有限责任公司
注册资本	5,000.0000万元人民币
法定代表人	沈稚辉
成立日期	2021年9月9日
注册地址	溧阳市昆仑街道创智路37号301室、302室
经营范围	许可项目：危险化学品经营；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：互联网销售（除销售需要许可的商品）；金属材料销售；非金属矿及制品销售；稀土功能材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；电子专用材料销售；新型金属功能材料销售；有色金属合金销售；供应链管理服务；信息技术咨询服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；进出口代理；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

中联金成立于2021年9月9日，主要从事新能源材料、稀散金属、稀土、化工等相关品种的现货贸易与供应链服务，其通过搭建大宗商品数字化贸易平台、整合上下游资源，构建高效、透明的交易生态。具体而言，针对现货贸易业务，客户通过中联金的现货购销电子系统提交采购或销售需求后，中联金基于实时市场数据生成公开报价，买卖双方确认价格后分别与中联金签订电子购销合同，并分别完成实物交割。中联金可交易的具体品种包括钼、铋、镍、钴、碳酸锂等，在钼交易方面目前是全国少数具有行业公信力的公开交易平台之一，对钼锭及含钼物料现货交易价格具有较大影响力。截至本回复公告披露日，中联金的注册资本为5,000万元，公司向中联金的采购规模与其注册资本规模相匹配，公司与中联金不存在关联关系。

2024年，为提升公司整体盈利能力，提升ITO靶原材料供应的稳定性，并将公司业务从ITO靶生产加工逐步向上游钼锭提纯和铟化合物制备等拓展延伸，在拓宽钼锭供应链渠道的同时为公司后续提纯钼锭寻找市场销售渠道，公司自2024年10月开始与中联金建立业务合作关系，向中联金采购钼锭，从而导致2024年公司向中联金采购金额大幅增加。

（三）上述供应商与公司及公司主要客户是否存在共用经营场所、共用注册地、电话或存在资金往来等情况，相关方是否存在关联关系，相关业务往来是否具有商业合理性，相关资金往来是否构成非经营性资金占用的情形

经查询，2024年公司前五名供应商与公司、2024年公司主要客户（包括：2024年主营业务前十大客户、残靶客户和非主营业务前五大客户，下同）的共用经营场所、共用注册地、电话或资金往来、关联关系、业务往来的商业合理性、资金往来是否构成非经营性资金占用的相关情况具体如下：

项目	具体情况
公司主要供应商与公司及公司客户是否存在共用经营场所、共用注册地、电话的情形	不存在相关情形
公司主要供应商与公司及公司客户之间是否存在关联关系	★ 公司主要供应商中铝集团（包括西北铝业有限责任公司、中铝瑞闽股份有限公司和中铝洛阳铜加工有限公司）和公司主要客户栗宝高科（包括浙江栗宝科技有限公司、重庆栗宝科技有限公司和深圳栗宝高科技股份有限公司）受同一实际控制人国务院国有资产监督管理委员会（以下简称“国务院国资委”）控制，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》的相关规定，该种情形不构成关联关系（注） ★ 因此，公司主要供应商与公司及公司客户之间不存在关联关系
公司主要供应商与公司及公司主要客户之间是否存在业务往来或资金往来	公司主要供应商与公司及公司主要客户之间的业务往来具有真实业务背景，具有商业合理性，相关资金往来不构成非经营性资金占用的情形

注：根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》关于上市公司的关联人的相关规定，上市公司与本项第1目所列法人或其他组织受同一国有资产监督管理机构控制而形成该项所述情形的，不因此而构成关联关系，但该法人或其他组织的法定代表人、董事长、总经理、负责人或者半数以上董事兼任上市公司董事或者高级管理人员的除外。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司2024年前五名供应商采购明细，了解其采购内容、采购金额及采购金额占年度采购总额的比例、结算方式、款项支付金额和应付账款余额，并与2023年前五名供应商采购明细进行比较；

2、访谈公司财务负责人，了解2024年前五名供应商中存在较上年同期发生重大变动的原因，相关供应商的经营模式、与公司的接洽方式、公司主要供应商与公司及公司主要客户之间业务往来和资金往来的情况；

3、获取并查阅中联金同花顺企业分析报告，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本信息；

4、查看中联金官方网站，了解其主营业务、主要产品等情况；

5、通过网络检索，交叉比对2024年公司前五名供应商、公司及2024年公司主要客户的注册地址、电话、股权结构等基本信息，核查是否存在共用场所或电话重合、是否存在关联关系等情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2024年，公司前五名供应商为古河电工（上海）有限公司、中联金、金钼股份、韶关汇力和中铝集团；

2、与2023年相比，2024年公司前五名供应商同比变动较大的主要为向中联金采购钢锭的金额增加和向日商有色采购铝材的金额大幅下降，相关变动符合公司实际经营情况，具有合理性；

3、2024年公司前五名供应商与公司、2024年公司主要客户不存在共用经营场所、共用注册地、电话的情形，业务往来具有真实业务背景，具有商业合理性，相关资金往来为正常商业交易资金往来，不构成非经营性资金占用的情形；公司主要供应商与公司及公司客户之间不存在关联关系。

三、年审会计师核查意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司2024年前五名供应商采购明细，了解其采购内容、采购金额及采购金额占年度采购总额的比例、结算方式、款项支付金额和应付账款余额，并与2023年前五名供应商采购明细进行比较；

2、访谈公司财务负责人，了解2024年前五名供应商中存在较上年同期发生重大变动的原因，相关供应商的经营模式、与公司的接洽方式、公司主要供应商与公司及公司主要客户之间业务往来和资金往来的情况；

3、获取并查阅中联金同花顺企业分析报告，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围等基本信息；

4、查看中联金官方网站，了解其主营业务、主要产品等情况；

5、通过网络检索，交叉比对2024年公司前五名供应商、公司及2024年公司主要客户的注册地址、电话、股权结构等基本信息，核查是否存在共用场所或电话重合、是否存在关联关系等情形。

（二）核查结论

经核查，审计师认为：

1、2024年，公司前五名供应商为古河电工（上海）有限公司、中联金、金钼股份、韶关汇力和中铝集团；

2、与2023年相比，2024年公司前五名供应商同比变动较大的主要为向中联金采购钢锭的金额增加和向日商有色采购铝材的金额大幅下降，相关变动符合公司实际经营情况，具有合理性；

3、2024年公司前五名供应商与公司、2024年公司主要客户不存在共用经营场所、共用注册地、电话的情形，业务往来具有真实业务背景，具有商业合理性，相关资金往来为正常商业交易资金往来，不构成非经营性资金占用的情形；公司主要供应商与公司及公司客户之间不存在关联关系。

问题5：关于退换货情况

年报显示，公司2024年主营业务其他产品营业收入较上年减少8.19%，营业成本较上年增加262.9%，主要系因产品返修所致。请公司：(1)请公司结合合同约定，说明因产品返修导致冲销当期营业收入、转回营业成本的原因及合理性；(2)补充说明近三年退换货交易的具体情况，包括交易对方（名称、注册资本、成立时间、主营业务等信息）、产品内容、交易时间、涉及退换货交易的实物流转情况、回款情况、客户信用政策以及销售合同中有关退货的约定条款等信息；(3)补充说明过去三年公司与前述涉及退货客户的交易情况，包括具体销售产品、销售金额、应收预付等资金往来以及回款情况等；(4)结合上述情况，说明与销售确认、退换货相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

【回复】

一、公司说明

（一）请公司结合合同约定，说明因产品返修导致冲销当期营业收入、转回营业成本的原因及合理性，是否符合公司业务开展的常规安排

2023-2024年，公司主营业务中加工服务收入分别为87.96万元和80.76万元，对应成本分别为9.62万元和34.93万元。2024年，公司加工服务收入较上年减少8.19%，对应成本较上年增加262.90%，主要系2024年公司产品返修服务发生的成本支出较上年增加较多所致，具有合理性。

根据公司与客户的合同约定，货物在使用过程中如出现质量问题或者不能达到使用要求，公司应根据客户要求在指定期限内进行维修或退换，维修费用由公司承担。根据合同条款，公司为客户提供的产品质量保证和售后服务系法定要求在质保期内提供的退、换、维修等服务；公司未与客户对产品质量保证作出特殊约定，公司提供的质量保证不属于额外服务；公司与客户之间亦未就产品质量保证条款进行单独报价，客户无法单独购买该质量保证条款。因此，公司提供的产品质量保证不属于单项履约义务，属于“保证类质量保证”。

财政部于2024年3月发布的《企业会计准则应用指南汇编2024》，规定保证类质保费用应计入营业成本，公司根据规定在实际发生维修费时将相关费用计入营业成本，与同行业可比公司的相关会计处理不存在差异，同行业可比公司相关会计处理情况具体如下：

公司名称	相关会计处理
江丰电子	执行《企业会计准则解释第18号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定，对不属于单项履约义务的保证类质量保证应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目。
阿石创	执行《企业会计准则解释第18号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定，对不属于单项履约义务的保证类质量保证应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目。
隆华科技	执行《企业会计准则解释第18号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定，对不属于单项履约义务的保证类质量保证应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目。 其新材料业务模式为轨道交通产品、靶材、泡沫制品与结构件等的生产和销售。产品质量保证按照法定的产品质量要求执行，属于保证性质保。

综上，2024年公司产品返修金额总体较小，相关收入及成本变动具有合理性，相关会计处理符合公司与客户的合同约定，符合公司业务开展的常规安排及相关会计准则规定，与同行业可比公司的相关会计处理不存在差异。

（二）补充说明近三年退换货交易的具体情况，包括交易对方（名称、注册资本、成立时间、主营业务等信息）、产品内容、交易时间、涉及退换货交易的实物流转情况、回款情况、客户信用政策以及销售合同中有关退货的约定条款等信息

1、近三年退换货交易情况

2022-2024年，公司退换货交易金额分别为89.78万元、48.67万元和84.24万元，占营业收入的比例分别为0.23%、0.10%、0.19%，金额及占比极低。

2022-2024年，公司发生退换货交易的客户及相关金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2024年度	2023年度	2022年度
客户八	58.62	2.44	-
客户九	12.31	15.04	-
客户十	-	15.91	-
客户十一	-	8.98	-
客户五	-	-	80.68
其他	13.31	6.30	9.10
合计	84.24	48.67	89.78

2022-2024年，公司发生退换货交易的客户主要为客户八、客户九、客户十、客户十一和客户五等公司，相关客户各年退换货交易金额占退换货交易总金额的比例合计分别为89.86%、87.06%和84.20%。

2、近三年发生退换货交易的主要客户的相关情况

2022-2024年，公司发生退换货交易的主要客户、产品内容、交易时间、涉及退换货交易的实物流转情况、回款情况、客户信用政策以及销售合同中有关退货的约定条款等情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	注册资本	成立时间	主营业务信息	产品内容	退换货金额（不含税）	交易时间	涉及退换货交易的实物流转情况	回款情况	客户信用政策	销售合同中有关退货的约定条款等信息
1	客户八	260,974.3532万元	1992/6/21	为各种交通运输工具提供安全玻璃、汽车饰件全解决方案。	旋转锌锡靶	58.62	2024	旋转锌锡靶退回后，其中部分研发领用后形成锌锡锭和锌锡屑退料到仓库，部分重新销售出售，剩余存放在公司仓库	-	月结60天	要求供方在规定的期限内更换不合格产品，由此产生的所有费用由供方承担
					旋转锌锡靶	2.44	2023	实物退回后拆解成锌锡锭，后领用加工成产品出售	2.44		
2	客户九	307,069.2107万元	1984/9/10	研发、生产制造和销售优质浮法玻璃、工程玻璃、光伏玻璃、超薄电子玻璃和显示器件等新材料和信息显示产品，以及硅材料、光伏电池和组件等可再生能源产品，提供光伏电站项目开发、建设、运维一站式服务等。	旋转锌锡靶、旋转锌铝靶	12.31	2024	旋转锌锡靶退回后研发领用，后形成锌铝屑研发料对外处理；旋转锌锡靶部分退货后重新出售，部分退货后研发领用，后形成锌锡锭退料到仓库	2.04	月结90天	按照合同约定需要进行退换货的，乙方应在3日内安排物流车辆到甲方取回产品，甲方将产品装运到乙方委托的物流公司车辆上即完成退货义务，甲方履行完毕退货义务后，产品的整理、捆绑、加固、遮盖雨布等工作由乙方提供人员自行负责，因产品整理、捆绑、加固等原因造成人身损害或财产损失（包括但不限于造成乙方提供人员自身或者第三方人身损害）的，一概由乙方自行承担，甲方对此不承担任何赔偿责任
					旋转锌锡靶、旋转锌铝靶	15.04	2023	旋转锌锡靶退回后再次出售；旋转锌锡靶退货后被车间领用	15.04		
3	客户十	76,930万美元	2004/12/14	从事新型平板显示器件、新型电子元器件、半导体和元器件专用材料的开发、生产销售，提供售后服务。	平面钼靶	15.91	2023	实物退回后研发领用	-	月结120天	无明文列示
4	客户十一	1,000万元	2008/7/29	柔性导电膜、亚克力镀镍的研发、生产、销售。	旋转氧化铟锡靶	8.98	2023	实物退回后拆解成原材料旋转氧化铟锡存放于公司仓库	-	款到发货	客户自收货之日起十天内，如果对供应商所交货没有提出书面异议，则视为货物质量全部合格
5	客户五	656,805.1262万元	2001/12/3	半导体显示技术的研发及其相关产品的生产、销售，相关配件的设计、研发、生产和销售。	旋转氧化铟锡靶	80.68	2022	所有退换货的实物均已流转入公司仓库存放	-	月结90天	供方交付的产品不符合本合同约定要求的，需方有权要求供方承担换货、维修、减少价款、退货并返还货款的责任，产生的费用由供方自行承担。同时供方应当按照不符合本合同约定要求的合同产品交易金额30%的标准向需方支付违约金，造成需方损失的还应当赔偿损失

（三）补充说明过去三年公司与前述涉及退货客户的交易情况，包括具体销售产品、销售金额、应收预付等资金往来以及回款情况等

2022-2024年，公司与前述发生退换货交易的主要客户的交易情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品	销售金额			回款金额			应收账款余额		
			2024年	2023年	2022年	2024年	2023年	2022年	2024年末	2023年末	2022年末
1	客户八	溅射靶材	156.10	277.80	65.14	332.54	150.74	76.97	20.50	176.64	13.47
2	客户九	溅射靶材	845.96	481.73	860.71	728.88	692.06	1,121.58	378.02	153.85	301.56
3	客户十	溅射靶材	513.87	324.55	205.83	388.37	338.35	243.33	314.29	121.98	93.59
4	客户十一	溅射靶材	5.46	26.26	3.51	7.70	30.73	3.97	-	1.20	-
5	客户五	溅射靶材	7,288.95	7,458.50	7,428.42	7,419.32	7,507.81	8,563.11	4,646.38	3,829.18	2,908.89

注：回款金额、应收账款余额均为含税金额，回款金额截止日为2024年12月31日。

（四）结合上述情况，说明与销售确认、退换货相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

1、收入确认的会计政策

公司各类交易模式的收入确认方法具体如下：

销售区域	交易模式	收入确认方法
内销	非VMI模式	客户收到货物并签收后确认收入
	VMI寄售模式	客户领用货物并取得领用清单时确认收入
外销	EXW模式	客户办妥提货手续并发出产品时确认收入
	DDU模式	货物运至客户指定地点时确认收入
	CIF模式	办理完出口报关手续、取得报关单，且货物实际放行并取得装船单或提单时确认收入
	CIP模式	货物运至客户指定地点时确认收入
	DAP模式	货物运至客户指定地点且客户确认收货时确认收入

2、公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定

公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，具体情况如下：

收入确认类型	收入确认时点	具体条件	公司具体执行情况
销售合同包含的履约义务属于在某一时点履行履约义务	以商品的控制权转移时点	已根据合同约定将产品交付给客户且客户已按受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。	内销：VMI寄售客户，在客户领用货物并取得领用清单时确认收入；非VMI客户，在客户收到货物并签收后确认收入。 外销：CIF模式下，公司在办理完出口报关手续、取得报关单，且货物实际放行并取得装船单或提单时确认收入；EXW模式下，本公司于客户办妥提货手续并发出产品时确认收入；DAP模式下，本公司于货物运至客户指定地点且客户确认收货时确认收入；CIP、DDU模式下，本公司于货物运至客户指定地点时确认收入；FCA模式下，公司在货物办理完出口清关手续后确认收入。

3、退换货的相关会计处理

公司退换货交易的会计处理符合《企业会计准则》的规定，具体情况如下：

会计准则	公司会计处理
根据《企业会计准则第14号——收入》第三十二条“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本”。 根据《企业会计准则第13号——或有事项》第四条“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：(一)该义务是企业承担的现时义务；(二)履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(三)该义务的金额能够可靠地计量。”	已确认销售收入的售出产品发生销售退回的，红字记账冲减当期销售商品收入，同时冲减当期销售商品成本，会计分录如下： 借：应收账款 贷：主营业务收入 应交税费-应交增值税-销项税额 借：主营业务成本 贷：库存商品

根据公司与客户的合同约定，货物在使用过程中如出现质量问题或者不能达到使用要求，公司应根据客户要求在指定期限内进行维修或退换，维修费用由公司承担。

2022-2024年，公司退换货交易金额分别为89.78万元、48.67万元和84.24万元，占营业收入的比例分别为0.23%、0.10%、0.19%，金额及占比极低，因此公司未计提预计负债，在实际发生退换货时，依据原销售的不含税金额直接冲减当期营业收入和营业成本。

综上，公司收入确认、退换货相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理人员及财务人员，了解公司返修相关的政策及会计处理，并分析其与公司业务开展的常规安排的匹配性；

2、获取公司近三年退换货统计表、近三年与涉及退货客户的交易情况和2024年退换货情况的说明；

3、查阅公司2024年退换货涉及的主要客户相关销售合同、产品内容、退货通知、退货检验记录等资料；

4、获取公司收入成本明细表，了解公司与前述涉及退货客户的交易情况；

5、访谈公司管理人员及财务人员，了解公司关于产品退换货的原因、退换货相关会计处理；

6、抽查公司退货客户近三年销售合同或订单、出库单、客户签收单（或客户领用清单、或报关单/装船单/提单等）、销售发票、销售收款单据、记账凭证等支持性文件，核对相关文件是否一致。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2024年公司产品返修金额总体较小，相关收入及成本变动具有合理性，相关会计处理符合公司与客户的合同约定，符合公司业务开展的常规安排及相关会计准则规定，与同行业可比公司的相关会计处理不存在差异；

2、2022-2024年，公司退换货交易金额分别为89.78万元、48.67万元和84.24万元，占营业收入的比例分别为0.23%、0.10%、0.19%，金额及占比极低，发生退换货交易的客户主要为客户八、客户九、客户十、客户十一和客户五；

3、2022-2024年，公司与发生退换货交易的主要客户八、客户九、客户十、客户十一和客户五的销售金额、回款金额和期末应收账款余额准确；

4、公司收入确认、退换货相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

三、年审会计师核查意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理人员及财务人员，了解公司返修相关的政策及会计处理，并分析