



**关于苏州市贝特利高分子材料股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2026 年 4 月 23 日出具的《关于苏州市贝特利高分子材料股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2026〕010049 号）（以下简称“意见落实函”）已收悉。按照贵所要求，苏州市贝特利高分子材料股份有限公司（以下简称“贝特利”、“发行人”或“公司”）与国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”、“保荐人”或“保荐机构”）对意见落实函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本问询函回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对申请文件的补充或修改	楷体（加粗）

在本回复中，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。

目 录

问题 1、关于募投项目新增产能消化安排	3
问题 2、关于未来经营及风险提示	11

问题 1、关于募投资项目新增产能消化安排

申请文件及问询回复显示，发行人拟募集资金 76,265.69 万元，用于“年产特种导电材料 500 吨三期项目”等项目。募投资项目完全达产后，发行人 HJT 浆料、特种硅橡胶、LED 封装胶、特种硅油产品将分别新增 500 吨、12,000 吨、3,800 吨、6,150 吨年生产能力。

请发行人披露：

(1) 新产品特种硅油产品的具体情况，包括具体业务发展规划及可行性分析，客户认证及具有可执行性的在手订单情况、与原有客户是否重叠、销售渠道能否复用，配套生产线建设进展等，并结合新产品所处行业竞争格局，充分揭示新产品研发失败风险及新产品市场开拓失败风险。

(2) 结合问题 (1) 及每年新增折旧的范围区间，进一步完善招股说明书中关于募投资项目产能消化、效益不及预期、新增折旧对业绩的具体影响等风险提示，提高风险提示的针对性和有效性。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 新产品特种硅油产品的具体情况，包括具体业务发展规划及可行性分析，客户认证及具有可执行性的在手订单情况、与原有客户是否重叠、销售渠道能否复用，配套生产线建设进展等，并结合新产品所处行业竞争格局，充分揭示新产品研发失败风险及新产品市场开拓失败风险

1、新产品特种硅油产品的具体情况

(1) 基本情况

特种硅油，是指以聚二甲基硅氧烷为基本骨架，通过引入特定的有机官能团进行化学改性，或通过特殊工艺制备而成的具有特定性能的有机硅精细化学品。公司的特种硅油主要包括乙烯基硅油、苯基硅油和单端硅油等，与普通硅油相比，公司的乙烯基硅油具有与功能性填料更好的相容性，主要用于对功能性要求较高的新能源汽车领域的灌封胶；苯基硅油具备更好的耐热性、耐辐射性、更润滑等

特点，主要用于新能源连接件、核工业阻尼液、彩妆等领域；单端硅油为具有填料处理、材料改性等特殊功能的硅油，主要用于高导热材料及防污助剂等领域。

公司目前已经具备特种硅油的量产能力，2025 年公司特种硅油产量为 3,028 吨，销量为 1,202 吨，其余主要用于公司特种硅橡胶的生产。

（2）具体业务发展规划

2025 年，公司特种硅油 60%左右自用，40%左右对外销售，是特种硅橡胶等有机硅产品的重要原材料。2022-2025 年公司特种硅橡胶销量复合增长率达 22.22%，且逐步增加特种硅油的自主供应比例，因此特种硅油自用需求逐年增长。未来随着特种硅橡胶业务的持续发展，特种硅油自用需求将同步增长。

外售方面，乙烯基硅油 2025 年已实现近千吨销量，主要客户为比亚迪（002594.SZ），用于新能源汽车领域。未来公司将持续提升产品性能，满足更低挥发分与更高导热系数的要求，以适应新能源汽车三电系统热管理等场景以及逆变器铝代铜趋势带来的发热问题对高导热、低挥发材料的需求，扩大在新能源汽车及热管理领域的客户覆盖。

苯基硅油应用领域广泛，2025 年销量超 200 吨，公司将优先开发化妆品、自渗油硅橡胶、超轻离型涂层、核工业润滑脂四大应用领域，借助硅油客户与催化剂客户的协同效应，通过定制化需求开发驱动销量增长，积极推动国内外头部客户的导入与份额提升。

单端硅油与客户配合开展打样测试，推动从打样测试向小批量供货转化。并重点培育高导热材料和防污助剂市场，持续提升销量与市场渗透率。

（3）可行性分析

政策方面，工业和信息化部 2023 年 12 月发布《重点新材料首批次应用示范指导目录（2024 年版）》，鼓励有机硅新材料的研发与应用，涉及高性能硅油、硅橡胶、硅树脂等高端产品；工业和信息化部等九部门 2024 年 7 月发布《精细化工产业创新发展实施方案（2024—2027 年）》，明确重点加强新型有机硅单体以及高性能硅油、硅橡胶、硅树脂等先进硅材料的发展。上述政策为公司特种硅油业务提供了良好的产业政策环境。

技术方面，公司始终重视研发投入和研发人才的建设，报告期各期公司研发费用分别为 3,093.83 万元、3,501.95 万元和 4,284.29 万元。截至报告期末，公司研发人员人数为 143 人，占员工总人数的比例为 21.87%，研发人员中本科及研究生学历人员合计占比为 81.82%，高学历人才占比较高。公司已完成“低环体高相容性乙烯基硅油的研发”和“低 Voc 高耐热苯基硅油的研制”两个研发项目并顺利结项，研发成果已转化为实际销售（2025 年乙烯基硅油销售近千吨，苯基硅油销售超 200 吨）；“窄分子量分布单官能团封端聚硅氧烷的研发”项目仍在推进，但已有少量研发成功并形成销售。公司目前已获授权三项硅油相关发明专利，并有多款发明专利处于实质性审查阶段。

市场方面，根据 SAGSI 统计，2024 年我国硅油消费量约 219.1 万吨，同比增长 18.4%，实现了超预期的增长，未来预计消费增速将回归到中等速度。其中高温胶、液体胶、室温胶构成的硅橡胶板块占据近 3/4 的硅油消费量，成为硅油行业发展的核心驱动力。随着我国企业不断钻研创新、开拓新兴应用，同时积极布局海外，我国正在实现从有机硅大国到有机硅强国的转变。预计 2029 年我国硅油消费量将达到 302.1 万吨，2025-2029 年年均消费增速 6.6%。公司特种硅油产品以自用为主，特种硅橡胶等产品的持续增长将带动自用需求增长，对外销售规模有限，与百万吨级别的市场容量相比占比极小，且已与百余家客户形成销售，报告期内销量分别为 226 吨、555 吨和 1,202 吨，处于销售份额提升阶段，具备市场可行性。

综上，在政策支持及下游市场持续扩容的背景下，公司凭借扎实的研发实力和已有的产业化经验，特种硅油项目实施具有可行性。

2、客户情况

(1) 客户认证及具有可执行性的在手订单情况

公司目前已完成较多客户认证并形成销售，主要客户销售认证情况如下表所示：

客户名称	所处行业	认证阶段	备注
比亚迪（002594.SZ）	新能源车整车制造	已通过认证并形成销售	2025 年乙烯基硅油销量***吨，苯基硅油小批量试产。

客户 A	有机化学原料制造	已通过认证并形成销售	2025 年苯基硅油销量***吨。
客户 B	有机化学原料制造	已通过认证并形成销售	2025 年苯基硅油销量***吨。
客户 C	有机化学原料制造	已通过认证并形成销售	2025 年乙烯基硅油销量***吨。

除上述主要客户以外，公司已与百余家客户形成了销售，目前处于份额提升阶段，为销售提供良好市场基础。

截至 2026 年 4 月 24 日，公司特种硅油在手订单约 335 吨。

(2) 与原有客户的重叠情况及销售渠道复用能力

2025 年度，公司特种硅油客户中，约 57% 与其他业务客户重叠。其中约 45% 为铂金催化剂客户，主要系特种硅油与铂金催化剂均面向有机硅深加工等同一类下游客户，两类产品在实际应用中常配套使用（如导热灌封胶中同时需要硅油和铂金催化剂），客户需求协同性强，因此铂金催化剂的客户存在特种硅油采购需求，形成了较高的客户重叠率。

由于核心客户群体高度重合，公司具有销售渠道复用能力，可在较大程度上依托现有销售渠道和客户关系进行推广，有助于缩短客户认证周期，降低新客户开发成本。

3、配套生产线建设进展

公司目前已在东莞贝特利建成特种硅油生产线，2025 年度实际产能为 3,634.80 吨/年，产能利用率为 83.31%。报告期内，公司特种硅油产量复合增长率达 64.18%，增速较高，主要基于两方面原因：一方面，公司特种硅橡胶销量不断提升，且生产所用特种硅油逐步实现自产，带动特种硅油自用需求快速增长；另一方面，公司特种硅油产品推向市场后，销售数量从 226 吨增长至 1,202 吨。

在特种硅油需求快速增长的背景下，公司现有产线即将面临产能瓶颈，且设备使用年限较长，部分设备间存在尺寸、精度差异，导致操控性、稳定性和一致性受限。因此，公司计划通过本次募投项目对特种硅油现有产线进行自动化升级，改造后预计公司特种硅油总产能将提升至 6,150 吨/年，较 3,634.80 吨/年现有产能增长约 2,500 吨/年。

4、结合新产品所处行业竞争格局，充分揭示新产品研发失败风险及新产品市场开拓失败风险

公司特种硅油产品目前已具备量产能力，2025 年产量为 3,028 吨，销量为 1,202 吨，其余以自用为主。主要研发项目均已有研发成果实现销售，其中乙烯基硅油 2025 年销售近千吨，苯基硅油销售超 200 吨，单端硅油已有少量产品形成销售，整体而言新产品研发失败风险较小。公司特种硅油客户与原有产品的客户重叠度高，铂金催化剂客户基本有特种硅油的采购需求，且公司目前已与百余家客户形成了销售，整体而言新产品市场开拓失败风险较小。但考虑到行业竞争格局及新产品的持续迭代，公司已在招股说明书之“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”中对相关风险披露如下：

“新产品、新业务拓展风险

报告期内，公司营业收入分别为 227,286.36 万元、252,140.41 万元、364,620.27 万元，实现了稳定增长。为保证公司业务未来的可持续健康发展，公司需要持续拓展新产品、新业务。目前公司正在拓展各类高性能新型硅橡胶、Mini-LED 封装胶、环氧树脂 LED 封装胶、苯基有机硅系列产品、**特种硅油等多种产品**，该产品多数处于小批量市场供应阶段或产品测试阶段，收入占比相对较小。新产品从研发成功到规模化生产并实现盈利需要经历工艺优化、产能建设、客户认证及市场培育等较长周期，存在产业化进度延迟的风险。**其中特种硅油行业整体呈现国际企业主导的竞争格局，全球市场主要由美国陶氏、德国瓦克、日本信越、埃肯等跨国企业主导，上述企业产品线完整、技术积淀深厚、品牌认可度高，在高性能特种硅油领域占据领先地位。若公司在后续新产品的研发过程中未能突破关键技术指标，或研发成果未能满足下游客户对产品性能及稳定性的要求，导致新产品在目标客户的销售规模增长不及预期，则可能面临新产品研发失败与市场开拓失败的风险。此外，若未来因政策因素导致公司新产品推迟上市或出现其他性价比更高的产品技术替代了公司的产品或公司未能在市场竞争中处于优势地位使得公司产品份额被竞争对手取代，或下游光伏、消费电子、新能源汽车等行业需求发生重大不利变化，则公司面临新产品、新业务拓展不及预期的情形，从而对公司带来成长性的风险。”**

（二）结合问题（1）及每年新增折旧的范围区间，进一步完善招股说明书

中关于募投项目产能消化、效益不及预期、新增折旧对业绩的具体影响等风险提示，提高风险提示的针对性和有效性。

公司已在招股说明书之“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”和招股说明书之“第三节 风险因素”之“三、其他风险”中对相关风险披露如下：

“新产品、新业务拓展风险

报告期内，公司营业收入分别为 227,286.36 万元、252,140.41 万元、364,620.27 万元，实现了稳定增长。为保证公司业务未来的可持续健康发展，公司需要持续拓展新产品、新业务。目前公司正在拓展各类高性能新型硅橡胶、Mini-LED 封装胶、环氧树脂 LED 封装胶、苯基有机硅系列产品、**特种硅油等多种产品**，该产品多数处于小批量市场供应阶段或产品测试阶段，收入占比相对较小。新产品从研发成功到规模化生产并实现盈利需要经历工艺优化、产能建设、客户认证及市场培育等较长周期，存在产业化进度延迟的风险。**其中特种硅油行业整体呈现国际企业主导的竞争格局，全球市场主要由美国陶氏、德国瓦克、日本信越、埃肯等跨国企业主导，上述企业产品线完整、技术积淀深厚、品牌认可度高，在高性能特种硅油领域占据领先地位。若公司在后续新产品的研发过程中未能突破关键技术指标，或研发成果未能满足下游客户对产品性能及稳定性的要求，导致新产品在目标客户的销售规模增长不及预期，则可能面临新产品研发失败与市场开拓失败的风险。此外，若未来因政策因素导致公司新产品推迟上市或出现其他性价比更高的产品技术替代了公司的产品或公司未能在市场竞争中处于优势地位使得公司产品份额被竞争对手取代，或下游光伏、消费电子、新能源汽车等行业需求发生重大不利变化，则公司面临新产品、新业务拓展不及预期的情形，从而对公司带来成长性的风险。**

募投产能消化风险

本次募投项目达产后将形成年产 500 吨低温光伏浆料、12,000 吨特种硅橡胶、3,800 吨电子灌封胶、6,150 吨特种硅油产品产能，部分产品新建产能较目前产销量增幅较大。其中低温光伏浆料面临光伏行业增速放缓、技术路径存在不确定性、市场竞争加剧、技术迭代较快等风险；特种硅橡胶新增产能显著高于现有产能，

且公司特种硅橡胶新产品均存在客户与市场的拓展风险；LED 封装胶面临新领域拓展风险；特种硅油存在新产品研发失败与市场开拓失败等风险。若未来下游光伏行业和有机硅行业发展不及预期，或市场竞争加剧，公司募投项目可能面临产能消化风险。

募投项目实施以及募投项目效益不达预期的风险

本次募集资金将用于建设“年产特种导电材料 500 吨三期项目”、“东莞市贝特利新材料有限公司（第三次改扩建）项目”、“无锡研发及营销中心建设项目”以及“补充流动资金”。在项目实施过程中，若出现资金到位不及时或其他影响募投项目实施进度的事项发生，可能导致项目出现拖延或不能完全实施。同时，募投项目实施后，公司固定资产规模将相应扩大，经测算，全部达产后预计每年新增固定资产折旧及其他资产摊销费用合计为 3,059.38 万元。募投项目从建设完工至全面达产并实现预期效益需经历一定的投产爬坡期，若未来宏观及地区经济形势等发生较大变化，相关项目的经济效益有可能无法达到预期水平，导致折旧摊销费用持续增加而对应收益未能同步增长，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

募投项目新增折旧与摊销影响公司盈利能力的风险

公司募投项目投产后将新增大量折旧和摊销金额。根据公司募集资金使用计划，募集资金到位后开始项目建设，项目建设期内新增的折旧摊销额分别为 970.27 万元、2,575.25 万元和 4,939.75 万元；项目竣工后的五年新增折旧摊销额预计分别为 5,115.65 万元、4,223.52 万元、3,346.61 万元、3,059.38 万元和 3,059.38 万元。在募投项目竣工后的第一年，公司新增折旧摊销金额达到最高金额 5,115.65 万元，占公司 2025 年度营业利润的比例为 37.19%，占据较高比例，如果本次募投项目不能按照计划产生效益以弥补新增固定资产、无形资产产生的折旧和摊销，公司将面临因固定资产折旧和无形资产摊销增加导致短期利润下降的风险，进而可能对公司的经营业绩产生重大不利影响。”

二、核查程序及结论

保荐人履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人募投项目的可行性研究报告；

2、查阅 SAGSI 等第三方机构发布的行业研究报告及统计数据；

3、查阅发行人报告期内特种硅油的产能利用率、销量、销售收入、在手订单等经营数据；查阅发行人产品送样情况；

4、查阅《重点新材料首批次应用示范指导目录（2024 年版）》、《精细化工产业创新发展实施方案（2024—2027 年）》等产业政策文件。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人特种硅油产品业务发展规划具有可行性，公司特种硅油大多用于特种硅橡胶生产自用，其余部分对外销售，已通过较多客户认证并形成销售，拥有一定数量的在手订单，与铂金催化剂客户存在明显重叠，销售渠道可以复用，已有配套生产线但存在升级改造的需求；发行人已在招股说明书中结合行业竞争格局对新产品研发失败风险及新产品市场开拓失败风险进行了风险提示。

2、发行人已在招股说明书中对新产品、新业务拓展风险、募投产能消化风险、募投项目实施以及募投项目效益不达预期的风险、募投项目新增折旧与摊销影响公司盈利能力的风险进行了具有针对性和有效性的风险提示。

问题 2、关于未来经营及风险提示

申请文件及问询回复显示：

报告期内，发行人银粉业务收入由 15.80 亿元增长至 25.51 亿元，毛利由 2,766.72 万元增长至 9,065.10 万元，2025 年银粉的主营业务收入和毛利占比分别为 70.06%、24.89%，白银市场价格上涨对收入和毛利影响较大。

请发行人披露：

(1) 未来白银价格波动对发行人业务与产品结构的影响，并结合导电材料、有机硅材料、涂层材料三大领域各细分产品的收入与毛利结构，客户拓展、新产品研发与销售情况，说明发行人未来收入和利润的主要增长来源，产品收入及业绩贡献结构的变化及未来业绩变动趋势。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

一、发行人披露

(一) 未来白银价格波动对发行人业务与产品结构的影响，并结合导电材料、有机硅材料、涂层材料三大领域各细分产品的收入与毛利结构，客户拓展、新产品研发与销售情况，说明发行人未来收入和利润的主要增长来源，产品收入及业绩贡献结构的变化及未来业绩变动趋势

1、未来白银价格波动对发行人业务与产品结构的影响

报告期内，白银系公司导电材料（银粉、导电浆料和 HJT 浆料）的主要原材料。报告期内，白银价格持续上涨带动公司导电材料业务销售收入持续增加。未来，白银价格波动会对公司业务及产品结构持续产生影响，未来白银价格上涨会导致在银粉、导电浆料和 HJT 浆料销量不变的情况下收入增长，从而导致在其他产品收入不变的情况下公司营业收入规模增长、导电材料收入占主营业务收入的比例进一步提高；反之，未来白银价格下降会导致在银粉、导电浆料和 HJT 浆料销量不变的情况下收入下降，从而导致在其他产品收入不变的情况下公司营业收入规模下降、导电材料收入占主营业务收入的比例下降。

2、结合导电材料、有机硅材料、涂层材料三大领域各细分产品的收入与毛利结构，客户拓展、新产品研发与销售情况，说明发行人未来收入和利润的主要增长来源，产品收入及业绩贡献结构的变化及未来业绩变动趋势

总的来说，考虑各细分产品的收入与毛利结构，客户拓展、新产品研发与销售情况，发行人未来收入和利润的主要增长来源，产品收入及业绩贡献结构的变化及未来业绩变动趋势预计如下：

产品大类	细分产品	产品收入及业绩贡献结构变化	未来收入利润主要增长来源	预计未来业绩变动趋势
导电材料	银粉	报告期内，收入占比维持 70%左右，毛利占比持续提升。	1.光伏领域：中短期内，主流的光伏 TOPCon 电池正面银粉需求稳定，且公司具有优质银浆客户资源，预计保持相对稳定发展；长期来看，通过布局银包铜粉等贱金属替代产品、拓展头部客户，实现增长。 2.拓展非光伏领域的应用需求。	预计中短期内仍是公司收入主要来源；长期来看，若贱金属方案成功在光伏领域推广，由于贱金属单价较低使得光伏粉体收入贡献可能下降，但更多的用量、更高的加工费水平使得对利润贡献有望提升。
	导电浆料	报告期内，收入占比 5%-8%，毛利占比 10%-15%，毛利占比提升。	1.依托优质客户资源、产品技术，巩固并提升键盘领域份额； 2.推出银包铜浆料等新产品，拓展配件键盘等成本敏感领域； 3.拓展触摸屏、医疗、汽车等新领域。	预计稳步增长，市场占有率提升。新产品和新的应用领域拓展有望为收入、利润补充增长点。
	HJT 浆料	2024 年推出的新产品，收入、毛利占比持续提升，但整体占比较小（均不足 5%）。	1.依托 HJT 技术份额增长、现有优质客户深化合作、拓展优质新客户； 2.适配 HBC、钙钛矿等前沿路线，推进钙钛矿浆料送样及小批量销售； 3.随着未来募投项目的达产，预计 HJT 浆料对公司未来收入、利润贡献将提升。	预计快速增长，客户覆盖扩大，长期受益于光伏技术迭代，需求空间广阔，有望成为核心增长点。
有机硅材料	铂金催化剂	报告期内，收入占比稳定在 7%-10%，毛利占比维持 10%-12%。	1.下游新能源、消费电子等领域发展，带动产品需求增长； 2.拓展埃肯有机硅等新客户，深化万华化学、比亚迪等主要客户的合作； 3.迭代高活性新产品，提升竞争力。	下游需求增长、持续拓展主要客户、新产品推出综合提升收入与盈利水平，长期稳定贡献收入、利润增长。
	特种硅橡胶	报告期内，收入占比不足 6%，毛利	1.巩固已有主要的 3C、服饰等领域主要客户的产品应用	下游需求持续增长，新产品放量推动盈利性优化，

产品大类	细分产品	产品收入及业绩贡献结构变化	未来收入利润主要增长来源	预计未来业绩变动趋势
		占比维持 15% 以上，是公司利润的重要构成。	需求； 2.持续拓展新能源、医疗、3C 等领域，阻燃线缆、医用敷贴胶、呼吸面罩用硅橡胶等部分新产品批量供货； 3.推进多领域新产品测试导入； 4.随着未来募投项目的达产，预计特种硅橡胶对公司未来收入、利润贡献将提升。	预计未来成为公司收入和利润重要增长点。
	LED 封装胶	报告期内，收入和毛利占比有所降低，2025 年收入占比不足 5%，毛利占比不足 10%。	1.巩固现有客户及市场基础上，持续扩大市场份额； 2.推进新产品 Mini-LED 封装胶、环氧树脂封装胶规模量产； 3.随着未来募投项目的达产，预计 LED 封装胶对公司未来收入、利润贡献将提升。	若 Mini-LED 胶、环氧树脂胶逐步规模量产，有望成为公司新的收入和利润增长点。
	其他有机硅材料	报告期内，收入、毛利占比逐年提升，但整体占比均较低（收入占比 2% 以下，毛利占比提升至 6% 左右）。	1.深化现有优质客户比亚迪等的合作； 2.拓展知名国际客户，推进多款产品认证及供货； 3.随着未来募投项目的达产，预计其他有机硅材料对公司未来收入、利润贡献将提升。	预计快速增长，与行业知名客户合作具有较大的业绩释放潜力，未来有望成为公司重要的收入和盈利增长点
涂层材料	涂层材料	报告期内，收入占比不足 5%，毛利占比维持 15% 以上，是公司利润的重要构成。	1.巩固联想、华为等 3C 客户的合作，利用特色产品将主要应用领域从 PC 键盘逐步拓展至 PC 外壳等； 2.利用特色产品切入新能源汽车内饰领域，逐步拓展更多的新能源汽车品牌。	预计稳步增长，汽车领域成为新增长亮点，有望成为未来收入和利润的重要增长点。

由上表可见，未来，银粉中短期内仍是公司主要收入来源、重要利润构成，依托光伏领域稳定需求及优质客户资源发展，长期通过贱金属替代产品和非光伏领域拓展提升利润。特种硅橡胶和涂层材料作为报告期内公司利润重要构成，将依托现有客户巩固、多领域拓展及新产品放量实现稳步增长，其中涂层材料的新能源汽车内饰领域拓展成为新增长点。导电浆料和铂金催化剂作为稳定补充贡献点，分别通过键盘领域份额提升、新产品及新领域拓展，以及下游需求增长、客户拓展和产品迭代，实现稳步增长并支撑整体业绩；HJT 浆料和其他有机硅材料预计是重要增长贡献点，HJT 浆料受益于光伏技术迭代，依托客户拓展和前沿路线适配实现快速增长，其他有机硅材料则通过深化与知名客户合作释放业绩潜力；

LED 封装胶则作为潜在贡献点，若 Mini-LED 胶等新产品顺利量产导入，有望成为新的收入和利润增长点。随着公司未来募投项目的投产，也为 HJT 浆料、特种硅橡胶、LED 封装胶和特种硅油等其他有机硅材料等产品未来的收入和利润增长提供重要支撑。

整体来看，除银粉业务外，结合目前现有客户情况、新产品、新客户开拓以及未来募投项目建设情况，公司预计未来 HJT 浆料、特种硅橡胶和其他有机硅材料的收入和利润占比将有所提升。

具体来看：

(1) 导电材料

1) 银粉

报告期内，公司银粉业务占主营业务收入的比例分别 70.30%、66.79% 和 70.06%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 11.92%、11.17% 和 24.89%，已成为公司收入的主要来源、毛利的重要构成。

报告期内，公司银粉主要应用于光伏行业，公司已导入国内主要的光伏浆料企业如帝科股份、上海银浆、贺利氏光伏、光达电子、日御股份等生产企业的供应体系，其中帝科股份、上海银浆分别位列 2025 年全球光伏银浆市场前二位和第三位，上述良好的客户基础为公司光伏银粉业务的持续发展提供了可靠的市场基础。此外，银粉作为电子电气领域核心功能性材料，其应用场景具有广泛延展性，除光伏领域外，其他如电子、化工、医药及食品等领域对银粉仍存在较大的市场需求。报告期内，公司银粉产品向 3C 电子等非光伏领域的销售亦呈现快速增长的态势，非光伏银粉产品收入由 2023 年的 654.92 万元增长至 2025 年的 6,694.13 万元。目前公司非光伏银粉产品已导入如苏州科德（科嘉（5215.TW）之子公司）等 3C 客户的供应链系统并实现收入的不断增长。

未来，公司预计银粉业务的业绩贡献情况将随光伏行业粉体需求的发展情况而发生变化，具体说明如下：

①中短期

目前光伏行业主流的技术路线为 TOPCon 电池，采用纯银浆方案，目前下游

头部浆料和组件企业针对 TOPCon 电池背面已实现通过银铜浆料替代纯银浆料的小批量量产，但 TOPCon 电池正面受电池效率等因素影响，仍处于验证阶段，企业推动较为谨慎。根据 CPIA 调研报告、上市公司公告、客户访谈及研究报告，少银去银化方案中短期内难以替代银浆在 TOPCon 电池正面金属化场景的主导地位。

公司销售的光伏银粉基本用于 TOPCon 电池，其中约 90% 的光伏银粉应用于 TOPCon 电池正面。因此，中短期内，在既有的良好客户资源基础上，公司银粉业务预计将保持相对稳定的发展趋势，叠加目前白银价格持续维持高位，可以合理预计中短期内，银粉业务仍是公司收入的主要来源和利润的重要构成。

②长期

降本增效是光伏行业永恒的主题，以铜为代表的贱金属替代贵金属白银以减少白银用量从而降低成本是光伏行业的长期发展趋势。公司顺应行业发展趋势，在各个技术路线全面布局贱金属方案技术，覆盖银包铜粉、铜粉、银包铜浆、铜浆等多个方向，目前新产品新客户大多仍处于测试验证阶段。公司深厚的技术基础与优质的客户资源为未来抢占光伏贱金属粉体、浆料的市场份额提供了有力保障。

以铜为代表的贱金属市场价格显著低于白银，但贱金属由于导电性能不如白银，通常需要更高的添加量来匹配银的应用效果，因此实际需求量往往高于银粉。此外，贱金属粉体具有较高技术壁垒，能为下游客户实现显著降本，因此往往具有较高的加工费水平。因此若未来贱金属方案能够顺利推广，则将会提高行业内相关粉体和浆料企业的整体盈利水平，虽然其需求量高于纯银粉，但由于其单价相对较低，因此未来整体光伏粉体的收入规模可能会有所下降。

综上所述，公司银粉主要应用于光伏领域，是报告期内公司收入的主要来源、利润的重要构成。未来，中短期内来看，银粉业务仍是公司收入的主要来源和利润的重要构成；长期来看，若以铜为代表的贱金属方案能够顺利大规模应用，由于贱金属粉体单价较低，公司光伏粉体相关收入规模可能会有所下降，但贱金属粉体更大的需求量和更高的加工费水平可能会使得公司未来光伏粉体对公司的利润贡献有所增加。

2) 导电浆料

报告期内，公司导电浆料业务占主营业务收入的比例分别 5.58%、7.69%和 7.06%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 10.55%、13.32%和 14.05%，已成为公司收入、毛利的重要构成。

报告期内，公司导电浆料主要应用知名品牌的个人电脑键盘中，公司凭借导电浆料良好的抗氧化性和稳定性，在该领域实现了良好的成长性，市场占有率不断提高。公司已导入行业主要的键盘及配件生产商如传艺科技（002866.SZ）、精元电子（2387.TW）、达方电子（8163.TW）、淳安电子（6283.TW）等的供应链体系，最终应用到全球知名品牌如联想、戴尔、惠普、微软等的个人电脑键盘中，产品品质得到了下游及终端客户的认可。未来，公司导电浆料的仍将是公司收入、毛利和利润的重要增长点，具体来说：

①在现有键盘领域加强与下游客户合作，不断提高市场份额。由于公司解决了银浆氧化问题这一行业痛点，产品品质得到了下游及终端客户的认可，使得报告期内公司在电脑键盘银浆领域的市场占有率不断提高。未来，个人电脑键盘领域仍是公司导电浆料产品的基础，凭借已验证的产品可靠性和长期合作形成的客户关系，公司现有市场地位稳固，公司也将持续以技术储备响应客户需求，如对键盘银浆抗硫化性、银浆稳定性、降低成本等，以持续提升客户份额。

②通过银包铜浆料拓展应用领域，为导电浆料业务的收入和利润贡献新的利润增长点。公司导电浆料目前主要应用在产品要求较高的品牌电脑的键盘中，相关客户对产品稳定性要求极高且对成本相对不敏感，然而银价处于高位的情况下，配件键盘等领域对成本相对敏感，公司利用 HJT 领域银包铜成熟应用的经验，近期推出具有成本优势的银包铜浆料以拓展配件键盘等市场，部分客户已主动联系公司进行相应的验证，上述技术先发优势是公司导电浆料竞争对手所不具备的，这为公司持续拓展该领域的份额提供了机会。

③加强应用领域拓展，将产品延伸至触摸屏、医疗（如血糖试纸等医疗器械）、通信、被动元器件及汽车（摄像头）等应用领域，进行持续的市场拓展。

综上所述，报告期内，公司导电浆料已成为主营业务收入和毛利的重要构成，主要应用于联想、戴尔等知名品牌个人电脑键盘，已导入多家主流键盘及配件生

产商供应链且市场占有率持续提升；未来，公司将巩固现有键盘领域市场份额，通过银包铜浆料等新产品拓展配件键盘等成本敏感领域，并不断拓展触摸屏、医疗、汽车等多领域，导电浆料未来仍将是公司收入、毛利和利润的重要构成。

3) HJT 浆料

报告期内，公司 HJT 浆料业务占主营业务收入的比例分别 0.00%、1.65% 和 2.74%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 0.00%、1.73% 和 4.52%，作为 2024 年度新推出的产品，HJT 浆料业务呈现良好的发展趋势。

报告期内，公司 HJT 浆料产品应用于光伏行业 HJT 技术路线的电池组件产品中，凭借产品性能、持续的低银含高效率突破，2024 年推出市场后，迅速导入如华晟新能源、阿特斯（688472.SH）、璩升科技（300051.SZ）、中建材、通威股份（600438.SH）、鸿钧新能源等行业内主流的 HJT 电池片/组件龙头企业，2025 年度产品收入、毛利贡献明显增长，但整体占比相对较小，未来，该产品有望成为公司收入、毛利和利润的重要增长点，具体来说：

①HJT 技术的份额增长、公司持续拓展主要行业内客户带动 HJT 浆料销售额增长。根据 CPIA 预测，2025-2035 年仍将由 TOPCon 主导市场，而 HJT 与 BC 随着技术的成熟和成本的降低逐渐抢占 TOPCon 市场份额，未来 HJT 浆料的需求预计呈现增长趋势。在此背景下，一方面，公司加强与现有优质客户的合作关系，通过持续推出的低银含高效率的浆料、与客户合作测试纯铜浆等新产品实现紧密技术配合，增强客户合作粘性以提高既有客户的份额；另一方面，公司持续拓展行业内主要客户，进一步拓展客户资源。

②公司 HJT 浆料所属的低温浆料技术体系还可适配 HBC、HTBC 及钙钛矿/叠层电池等更前沿的技术路线，为未来收入和利润增长提供贡献。公司相关产品已获得钙钛矿领域客户的测试反馈，部分产品实现小批量销售。

综上所述，报告期内，公司 HJT 浆料作为 2024 年新推出产品，虽目前占主营业务收入和毛利的比例仍较小，但已成功导入多家行业主流 HJT 电池片/组件龙头企业，且依托 HJT 技术份额增长、客户拓展及低温浆料技术体系可适配 HBC、钙钛矿等前沿技术路线的优势，未来有望成为公司主营业务收入、毛利及利润的重要增长点。此外，公司亦为 HJT 浆料所属的低温浆料规划了募集资金投资项目

目，以支撑该业务未来的快速增长。

（2）有机硅材料

1) 铂金催化剂

报告期内，公司铂金催化剂业务占主营业务收入的比例分别 7.89%、8.70% 和 9.33%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 12.58%、12.54% 和 10.85%，已成为公司收入、毛利的重要构成。

报告期内，公司铂金催化剂产品主要应用于对材料性能要求较高的加成型有机硅产品的生产中。近年来，公司产品凭借性能、稳定性等优势，不断替代竞争对手份额，导入到知名化工企业（如万华化学、回天新材、新安股份等）、知名新能源车企业（比亚迪汽车）等供应链体系中，使得公司市占率不断提高。未来，公司铂金催化剂产品仍将是公司收入、利润的重要增长点，具体来说：

①市场需求增长带动公司销售规模增长。近年来，随着下游新能源汽车、智能可穿戴设备、消费电子、医疗、食品、电力、包装等领域的不断发展，对材料的需求和要求的提高，加成型有机硅材料被越来越广泛的应用，相应带动公司铂金催化剂产品市场需求量不断增长。根据 QYResearch 数据，2020-2024 年卡斯特铂金催化剂销售额复合增长率为 6.1%，预计未来仍呈现持续增长趋势。下游市场需求增长带动公司收入、利润增长。

②持续拓展客户带动公司市场份额增长。近年来，公司产品凭借性能、稳定性等优势，替代竞争对手份额逐步导入到国际知名化工企业、国际知名新能源车企业等供应链体系中，如 2025 年度成功导入万华化学（600309.SH）、2023 年度导入比亚迪（002594.SZ）。上述客户的需求量较大且具有严苛的认证标准，成功导入一方面可以获得稳定的订单需求，另一方面也为公司产品开拓其他重要客户提供质量信誉背书。2026 年，公司持续拓展重点客户。

③不断推出新产品以提升竞争力。公司根据客户应用场景的演进不断推出新产品，自主开发了单组分催化剂、耐热型催化剂、光固化催化剂等具有特定功能的铂金催化剂，顺应行业技术发展趋势，持续推进高活性产品创新，以提升公司产品的竞争力。

综上所述，报告期内，公司铂金催化剂业务已成为收入和利润的重要组成部分

分，产品主要用于高端加成型有机硅产品的生产。公司凭借优异性能成功导入万华化学、比亚迪等知名企业供应链，市场份额持续提升；未来在新能源汽车、电子、医疗等下游需求增长的带动下，叠加公司持续拓展客户、推出高活性等新型催化剂，铂金催化剂业务仍将是公司重要的收入与利润增长点。

2) 特种硅橡胶

报告期内，公司特种硅橡胶业务占主营业务收入的比例分别 5.67%、4.93% 和 3.37%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 24.93%、22.11% 和 15.66%，是公司利润的重要构成。

报告期内，公司特种硅橡胶产品公司主要应用于消费电子（主要为 3C 电子、服饰、光学制造）等领域，终端客户主要包括知名 3C、服饰运动品牌等客户。硅橡胶产品因具有耐高温、耐低温、耐老化、绝缘性好等特性，应用场景覆盖工业、民生、医疗、航空航天等多个领域，已在多个领域逐步替代部分传统的石化材料、橡胶等材料。因此，公司预计未来特种硅橡胶产品将是公司收入、利润的重要增长点，具体来说：

一方面，公司已有产品主要应用于知名的 3C 电子品牌、服饰品牌等领域，对产品质量要求较高，公司产品顺利在终端客户上的使用会为公司提供稳定的收入和利润来源。另一方面，由于特种硅橡胶持续增长需求，公司基于已有的产品、技术持续拓展新的应用领域及客户。主要新客户、新产品拓展情况如下：

2026 年一季度，公司多款新产品已实现批量导入：新能源领域阻燃线缆（替代传统塑胶电线电缆），从 2025 年小批量测试进入批量导入阶段，2026 年 3 月销量超 10 吨；有机硅皮革胶（替代传统皮革）批量导入下游客户，3 月销量超 60 吨；有机硅医用敷贴胶（替代传统丙烯酸类材料）进入批量导入阶段；呼吸机面罩用硅橡胶已处于批量下单出货阶段，2026 年 3 月客户已下单 32 吨。上述产品后续销量预计持续增长。

此外，公司持续布局多领域新产品，为后续增长提供基础，目前主要产品包括：新能源方向，开发母排用硅橡胶，因汽车行业认证周期较长，目前相关产品处于打样测试阶段。开发新能源线缆、套管用硅橡胶（部分小批量试产）；医疗方向，与客户合作的平球囊导管硅胶材料进入中试；3C 方向，与客户合作的导

热硅橡胶处于安全认证阶段，预计 2026 年下半年实现销售。

综上所述，报告期内，公司特种硅橡胶业务是利润的重要构成，产品主要应用于消费电子、服饰等领域，终端客户包括知名的 3C 电子品牌、服饰品牌。公司在新能源、医疗、3C 等领域持续推出多款新产品、拓展新客户，随着前期新产品测试和导入的进行，部分新产品如阻燃线缆、有机硅皮革胶、医用敷贴胶等在 2026 年一季度已实现批量供货且销量呈现快速提升趋势。由于特种硅橡胶下游需求的持续增长，未来特种硅橡胶有望成为公司收入和利润的重要增长点。此外，公司亦为特种硅橡胶规划了募集资金投资项目，以支撑该业务未来的快速增长。

3) LED 封装胶

报告期内，公司 LED 封装胶业务占主营业务收入的比例分别 5.36%、4.48% 和 2.65%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 17.25%、15.04% 和 7.94%，2025 年度占公司收入和毛利的比例相对较低。

报告期内，公司 LED 封装胶产品应用于 LED 芯片保护的封装环节，LED 封装胶可分为有机硅类和环氧树脂类，公司的主要产品属于有机硅类。公司深耕行业多年，主要客户大多为国内 LED 封装的龙头或领先企业，包括木林森（002745.SZ）、兆驰股份（002429.SZ）等，在 LED 封装胶领域具有深厚的客户基础。未来，一方面，公司将在现有客户及市场基础上，凭借产品性能、口碑持续扩大市场份额；另一方面，通过 Mini-LED 封装胶、环氧树脂封装胶进一步拓展客户和市场，为公司创造新的收入和利润增长点。具体新产品及销售情况如下：

在封装胶领域，公司新产品 Mini-LED 封装胶已基本解决关键技术问题，并实现小批量出货，当前，公司正重点与行业客户推进产品测试与认证工作。其中已有两款产品通过客户测试验证，预计 2026 年可实现量产。若未来 Mini-LED 电视市场渗透率突破 50%，Mini-LED 有机硅封装胶市场空间有望达到 50-100 亿元。此外，由于公司在 LED 封装胶领域具有较高市占率，基于客户对新材料体系的电子灌封装的需求，公司向环氧树脂封装胶等新材料体系延伸，2026 年，公司环氧树脂封装胶已进入小批量销售阶段。上述新产品认证门槛高、周期长，

但一旦通过验证并随终端放量，将形成稳定可观的批量采购需求，有望成为公司新的业绩增长点。

综上所述，报告期内，公司 LED 封装胶业务（以有机硅类为主）对主营业务收入和毛利的贡献比例较低。公司深耕该领域多年，已积累木林森、兆驰股份等龙头客户，具备深厚客户基础。未来，公司将在现有客户基础上扩大市场份额，同时布局 Mini-LED 封装胶（已实现小批量出货，部分产品通过客户验证，预计 2026 年量产）及环氧树脂封装胶（已实现小批量出货），虽新产品认证门槛高、周期长，但有望随终端市场放量成为公司新的收入和利润增长点。此外，公司亦为 LED 封装胶规划了募集资金投资项目，以支撑该业务未来的快速增长。

4) 其他有机硅材料

报告期内，公司其他有机硅材料业务占主营业务收入的比例分别 1.06%、1.57% 和 1.67%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 3.84%、4.95% 和 5.86%。报告期内，公司销售的其他有机硅材料主要为特种硅油和特种硅氧烷，由于公司特种硅油产品成功导入比亚迪汽车、特种硅氧烷产品成功实现对知名化工行业客户批量供货，报告期内公司其他有机硅材料呈现快速发展趋势。受益于新能源汽车、电子半导体、医疗健康等下游产业的快速发展，市场需求持续增长，未来有望成为公司未来收入和利润的重要增长点，具体来说：

①已有客户基础为公司提供持续的收入来源。报告期内，其他有机硅材料的主要客户包括比亚迪等行业知名企业，相关企业对产品认证严格、导入周期较长，然而一旦导入并稳定使用后将带来较大的销售规模，提供持续的利润来源。

②持续拓展行业知名企业，贡献新的收入和利润增长。公司其他有机硅材料目前新产品和新客户开发主要集中在大型化工企业，相关企业一般具有较大的产品需求规模、需求种类，导入成功后能带来显著的收入和利润提升，有助于进一步与相关客户合作新产品。此外，与标杆客户合作也能降低公司向其他客户导入同类产品的门槛。

综上所述，报告期内，公司其他有机硅材料业务占收入和毛利的比例逐年提升，主要产品为特种硅油和特种硅氧烷，已成功导入比亚迪等知名企业供应链，呈现快速发展态势，受益于下游相关产业发展，该业务未来有望成为公司未来收

入和利润的重要增长点。目前公司重点开展与行业知名企业合作，多款产品已通过认证并实现部分供货，后续合作规模预计将持续扩大，未来其他有机硅材料订单增长具备充足潜力。此外，公司亦为其他有机硅材料中的特种硅油规划了募集资金投资项目，以满足该产品未来的市场需求，支撑其他有机硅材料业务未来的快速增长。

（3）涂层材料

报告期内，公司涂层材料业务占主营业务收入的比例分别 4.14%、4.19%和 3.12%，毛利占主营业务毛利的比例分别为 18.94%、19.14%和 16.22%，系公司毛利的重要构成部分。公司涂层材料主要应用于 3C 电子（主要为笔记本电脑键盘），终端客户主要为联想、华为、小米、LG 等全球知名电脑厂商。未来，随着在现有领域份额提升并将拓展至其他应用领域，涂层材料有望成为公司重要的收入和利润增长点，具体来说：

①已有 3C 领域。公司在长期深耕的键盘涂层基础上，通过特色的肤感 UV 涂料、抗指纹水晶 UV 涂料等成功将产品应用拓展至 PC 外壳、外设等整机与外观件市场。公司肤感 UV、抗指纹水晶 UV 等多技术路线产品已获得联想、华为、小米等主流终端品牌的认证，标志着公司的技术方案获得了整机客户的认可，为在更大市场范围内的渗透奠定了基础。

②在汽车领域取得持续性进展：由于中国汽车工业起步晚于欧美和日本，导致国产汽车涂料品牌全球份额较低，目前汽车涂料仍为外资品牌主导（例如需求量较大的汽车车身涂料）。随着国内新能源汽车造车新势力的崛起，且新能源汽车对新材料新技术的接受度更高，为公司差异化的涂料产品赋予了新的机会。公司以镁铝涂料、肤感 UV 涂料等一系列新型涂料为切入点，于 2023 年度进入新能源车内饰涂料领域。公司的镁铝中控屏涂料已进入理想汽车供应链，肤感 UV 涂料已获得比亚迪、理想、小鹏等十余家车企的内饰项目开发资格，并在多款车型上进入试量产阶段。随着公司等国产涂料在汽车领域的逐步导入，未来在汽车涂料领域具有较大的增长空间。

综上所述，报告期内，公司涂层材料业务是毛利的重要构成，主要应用于 3C 电子领域（以笔记本电脑键盘为主），终端客户涵盖联想、华为等全球知名

电脑厂商。未来，该业务有望成为公司重要的收入和利润增长点：在现有 3C 领域，公司在键盘涂层基础上拓展至 PC 外壳等外观件市场，相关产品已获得主流终端品牌认证；在汽车领域，公司以新型涂料切入新能源车内饰领域，已进入多个汽车品牌供应链，2026 年有望新增多个量产汽车品牌。

二、核查程序及结论

保荐人履行了如下核查程序：

1、向公司了解未来白银价格波动对公司业务及产品结构的影响。获取报告期内公司销售明细，了解各个细分产品的收入、毛利占比情况；

2、向公司各个产品线相关人员了解各个产品线已有客户及产品情况，未来新产品、新客户的开发情况以及未来新产品的布局及导入情况，未来公司收入和利润的主要增长点及来源。

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，公司银粉、导电浆料及 HJT 浆料等导电材料业务以白银为主要原材料，白银价格持续上涨带动相关销售收入增长。未来白银价格波动将持续影响公司经营与产品结构：若银价上涨，在销量及其他产品收入不变的情况下，公司营业收入及导电材料业务收入占比将相应提升；若银价下跌，则营业收入及该业务收入占比将随之下降。

2、公司预计，未来中短期内，银粉仍为公司核心收入与利润来源，依托光伏领域需求及客户稳步发展；长期将通过贱金属替代及非光伏领域拓展优化盈利结构。特种硅橡胶、涂层材料为重要利润构成，将依托客户拓展、多领域布局及新品放量实现增长。导电浆料、铂金催化剂作为稳定业绩补充，分别通过提升市场份额、拓展新品与新领域、下游需求增长及产品迭代实现稳步发展。HJT 浆料及其他有机硅材料预计成为重要增长点，HJT 浆料受益光伏技术迭代快速放量，其他有机硅材料则深化与头部客户合作释放业绩；LED 封装胶为潜在增长点，Mini-LED 胶等新品若顺利落地有望贡献增量。募投项目投产将为 HJT 浆料、特种硅橡胶、LED 封装胶及特种硅油等产品提供产能支撑。综上，公司预计未来 HJT 浆料、特种硅橡胶及其他有机硅材料的收入与利润占比将逐步提升。

(以下无正文,为《关于苏州市贝特利高分子材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之发行人签字盖章页)

法定代表人:



王全

苏州市贝特利高分子材料股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读苏州市贝特利高分子材料股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，确认本次审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担相应法律责任。

董事长：



王全

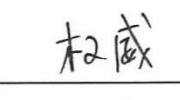
苏州市贝特利高分子材料股份有限公司



（以下无正文，为《国信证券股份有限公司关于苏州市贝特利高分子材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之保荐人签字盖章页）

保荐代表人：


赵淑苗


权威



保荐人（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读苏州市贝特利高分子材料股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



张纳沙

国信证券股份有限公司

2020年4月27日