



关于东莞优邦材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO., LTD

新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

二〇二六年六月

深圳证券交易所：

贵所《关于东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2026〕010053号，以下简称“《问询函》”）收悉。申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“保荐人”）作为东莞优邦材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“优邦科技”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人，已会同发行人、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、国浩律师（广州）事务所（以下简称“发行人律师”），就需要发行人及各相关中介机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充完善。现将问询函回复如下，请予审核。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

2、本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体
对招股说明书等文件的修改、补充	楷体（加粗）

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1、关于市场竞争.....	3
2、关于收入.....	17
3、关于毛利率.....	22
4、关于在建工程与固定资产.....	31

1、关于市场竞争

申报材料及问询回复显示：

（1）电子装联材料行业市场容量大、细分品类多、行业竞争格局相对分散，国内领先企业正逐步提升在中高端应用领域的市场占有率。

（2）2025 年发行人湿化学品收入金额下滑，是由于下游终端手机机身材料更换，客户对金属表面处理剂需求减少所致。

请发行人披露：

（1）结合电子装联材料行业中国际厂商仍占据高端市场优势地位、国内企业在细分领域占有率仍较低，国内进口替代趋势情况，说明电子装联材料行业竞争整体格局及趋势最新变化，发行人产品在中高端领域拓展及占有率情况，论证发行人产品是否存在被竞争对手替代的风险，并完善相关风险提示。

（2）结合金属表面处理剂市场格局、下游需求变化等，说明发行人未向富士康以外其他客户实现批量销售的原因、终端产品工艺变化对发行人产品市场竞争力的具体影响，结合发行人 2026 年一季度该业务实现收入及可执行性的在手订单等情况，说明湿化学品领域是否存在需求放缓、发行人产品竞争力不足的情况，并完善相关风险提示。

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）结合电子装联材料行业中国际厂商仍占据高端市场优势地位、国内企业在细分领域占有率仍较低，国内进口替代趋势情况，说明电子装联材料行业竞争整体格局及趋势最新变化，发行人产品在中高端领域拓展及占有率情况，论证发行人产品是否存在被竞争对手替代的风险，并完善相关风险提示

1、电子装联材料行业竞争整体格局及趋势最新变化

当前，全球电子装联材料行业呈现国际厂商占据中高端市场优势地位、国内

企业整体及细分领域市场占有率相对较低的竞争局面。受国内下游产业链对供应链安全及本土化配套需求提升的影响，国内市场进口替代已由早期的成本驱动逐步转向供应安全驱动，并开始向核心工艺领域拓展。各细分领域的具体竞争格局与趋势最新变化如下：

（1）电子胶粘剂领域

竞争格局方面，全球市场仍由国际厂商主导高端应用。根据 QY Research 统计，2025 年全球前五大国际厂商（德国汉高、美国陶氏、日本信越、日本三菱化学、美国 3M 等）占据全球约 28% 的市场份额，在研发积累和产业链整合方面具备优势。根据观研天下研究报告，我国电子胶粘剂国产化率不足 50%，尤其在 IC 封装、PCB 封装等高端领域，自主化能力不足，存在广阔国产替代空间。根据中国胶粘剂和胶粘带工业协会证明，发行人 2025 年电子胶粘剂国内市场占有率约为 3%。

竞争趋势最新变化方面，从全球市场看，电子胶粘剂行业正由传统通用型材料竞争逐步转向高性能、功能复合化及定制化解决方案竞争。随着智能终端、新能源汽车、通信设备、半导体封装等领域对导热、导电、耐高温、低挥发等性能提出更高要求，国际厂商凭借长期技术积累和成熟客户认证体系，持续巩固其中高端市场优势。从国内市场看，受下游客户供应链安全、国产化导入、本地化服务需求提升影响，电子胶粘剂国产替代进程持续推进，国内企业在部分细分产品类别（如导热材料、结构粘接材料等）中逐步实现客户导入或批量供货，但整体仍处于追赶国际厂商的阶段。现阶段，国内头部企业主要通过持续研发投入、工艺积累、与下游客户协同开发等，推动产品在具体应用场景中的验证与放量。

（2）电子焊接材料领域

竞争格局方面，全球市场呈现梯次竞争格局，国际厂商在高附加值产品及锡膏市场占据重要地位。根据 QY Research 统计，2025 年全球前五大国际厂商（美国爱法、日本千住、日本田村、美国钢泰、德国汉高等）占据全球约 25% 的市场份额。国内企业目前主要依托本土化服务及快速响应优势，在锡丝、锡条等细分产品领域占据一定市场份额。对于锡膏产品，根据智研咨询报告，国内锡膏市场约 50% 的市场份额被美国爱法、日本千住、美国钢泰、日本田村为代表的外资企

业占据。据此推测，我国锡膏国产化率不超过 50%。根据中国电子材料行业协会电子锡焊料材料分会证明，发行人 2025 年锡膏国内市场占有率约为 5.83%。

竞争趋势最新变化方面，从全球市场看，电子焊接材料行业的竞争重点正由基础焊料供应，进一步向满足高可靠性和精细化工艺要求的产品延伸。随着智能终端、新能源汽车、通信设备、半导体封装等领域持续发展，国际厂商依托成熟配方体系、稳定工艺能力和长期可靠性验证数据等，在精密焊接材料领域仍保持较强竞争优势。从国内市场看，国产替代已由基础焊料向锡膏等关键材料逐步拓展，国内企业在本地化响应、定制开发、成本控制方面具备一定优势，但在核心配方体系、长期工艺积累、高可靠性应用验证方面仍存在差距。部分国内企业产品已在新能源汽车、通信设备等应用场景中实现导入或批量供货，但整体仍处于逐步提升阶段。

(3) 湿化学品领域

竞争格局方面，全球湿化学品行业集中度较高，国际厂商在核心技术及专利布局方面具备先发优势。全球湿电子化学品市场呈现明显的层级竞争格局，高端领域长期由海外厂商垄断。根据中国电子材料行业协会数据，2023 年欧美及日本企业合计占据全球约 57% 的市场份额，国内企业全球市场份额约为 14%。欧美及日韩企业凭借先发优势，在产品品类丰富度与技术水平上占据领先地位，尤其在集成电路用湿电子化学品领域。根据中国电子材料行业协会研究报告，集成电路领域用湿化学品仍由国外企业占绝对主导，国内企业全球市占率约为 10%。近年来，国内市场国产替代快速推进，根据中国电子材料行业协会研究报告，2024 年新型显示用湿电子化学品国产化率达到 54%，集成电路用湿电子化学品整体国产化率达到 55%。

竞争趋势最新变化方面，从全球市场看，湿化学品行业仍具有较高的技术壁垒和客户壁垒，国际厂商在产品纯度控制、稳定性、先进制程适配能力方面具备明显先发优势，尤其在半导体先进制程相关应用中占据主导地位。随着全球半导体、新型显示、光伏等产业持续演进，湿化学品竞争已由单一产品供应转向工艺协同、质量稳定性、综合服务能力的竞争。从国内市场看，国产替代趋势持续增强，国内企业在部分细分产品上不断实现导入，并逐步向更高要求的应用场景延

伸；但在先进制程适配、规模化稳定供应、部分关键材料方面，整体仍处于逐步追赶阶段。当前，国内企业主要通过持续研发投入及与下游客户联合开发，推动产品在具体制程环节中的验证及应用。

综上，当前电子装联材料中高端市场仍由国际厂商占据主导地位，但国内下游产业链对供应链安全及本土化配套需求提升，国产替代趋势持续深化，未来竞争将聚焦于技术研发、协同开发、产品可靠性、本地化服务能力等方面的综合较量，国内企业正稳步提升核心市场的业务份额。

2、发行人产品在中高端领域拓展及占有率情况

（1）发行人产品在中高端领域的市场拓展情况

在电子装联材料行业，中高端市场通常具备较高的技术壁垒、复杂的应用制程、严格的客户认证体系。发行人顺应下游行业产品和技术向高精密、高集成化演进的发展趋势，始终将拓展重心布局于智能终端、通信、新能源、半导体等国家战略新兴产业，致力于解决下游客户在复杂核心制程中对电子装联材料高定制化、高性能、长期可靠性的需求痛点。

长期以来，全球电子装联材料高端市场呈现由国际巨头主导的竞争格局。发行人能够在此取得实质性突破，主要依托系统化技术储备与协同服务优势。一方面，发行人不局限于单一技术节点，而是具备了从材料改性到配方合成的全链条开发能力，以高性能、高可靠性的产品契合高端制造标准；另一方面，发行人秉持“产品+服务”模式，深度参与客户前期研发与工艺联调。发行人产品逐步具备了对标国际厂商竞品的实力，顺利切入头部客户的核心供应链。

针对不同应用领域的特征，发行人实施了差异化的拓展策略，并在四大核心场景实现了有效应用：①在智能终端领域，发行人深度绑定 EMS 龙头，产品批量交付富士康、立讯精密、正崧集团等，应用于智能手机、计算机等终端的高频高速传输与精密散热组件；②在通信领域，发行人紧跟设备商技术迭代，成功拓展中兴通讯等头部企业，产品应用于 5G 基站滤波器、电源模块等高可靠性组装场景；③在新能源领域，发行人聚焦头部，拓展比亚迪、宁德时代、亿纬锂能、晶科能源等客户，产品广泛应用于动力电池 BMS 系统、汽车电子的结构粘接、

光伏组件的可靠性焊接等；④半导体领域，发行人通过协同研发切入微组装制程，相关产品已获得星科金朋、华天科技、甬矽电子等客户认证或量产，应用于射频芯片等核心组件的微组装与清洗环节。

（2）发行人产品市场占有率情况

报告期内，发行人电子装联材料主要应用于智能终端领域，累计销售收入占比约 80%，同时应用于通信、新能源、半导体等领域的电子装联材料产品亦持续导入和逐步放量中。此处以作为核心收入来源的智能终端领域为代表，测算发行人产品在主要应用领域的市场占有率。发行人应用于智能终端领域的产品主要为电子焊接材料（以锡膏为代表）、电子胶粘剂、湿化学品（以金属表面处理剂为代表），按三类细分产品测算如下：

①根据 QY Research 报告，2025 年全球电子级锡焊料市场规模约为 79.63 亿美元，其中锡膏市场规模约为 13.52 亿美元；国内电子级锡焊料市场规模约占全球 61%，假设国内锡膏市场占比亦参照此比例。根据 PW 咨询报告，2025 年全球电子装联材料从需求结构看，主要应用领域消费电子约占 33%市场份额，假设国内锡膏在智能终端领域市场占比亦参照此比例。据此测算，发行人锡膏在国内智能终端领域的市场占有率约为 15.04%。

②根据 Market Research Intellect 报告，2025 年全球消费电子用胶粘剂市场规模约为 13.2 亿美元。根据 IIM 信息研究报告，2025 年中国电子胶粘剂市场规模约占全球 38%，假设国内智能终端领域用胶粘剂市场占比亦参考此比例。据此测算，发行人电子胶粘剂在国内智能终端领域的市场占有率为 4.50%。

③根据 Mordor Intelligence 报告，2025 年中国金属表面处理剂市场规模推算约为 15.87 亿美元。根据 Market Reports World 研究报告，电子产品应用领域约占金属表面处理总需求的 18%，假设国内智能终端领域用金属表面处理剂市场占比亦参考此比例。据此测算，发行人金属表面处理剂在国内智能终端领域的市场占有率约为 6.04%。

发行人电子装联材料产品深耕中高端领域，市场占有率主要受行业竞争格局及中高端市场准入壁垒等因素影响。中高端电子装联材料市场长期由国际巨头主

导，下游核心客户对新导入材料供应商有着极高验证标准与较长导入周期。在此背景下，发行人发挥自身技术、产品和服务优势，已进入下游主要客户合格供应商体系并供货，逐步打破外资主导局面，在核心应用领域确立市场地位。

综上，发行人产品布局于智能终端、通信、新能源、半导体等战略新兴应用领域，在中高端市场长期由国际巨头主导的竞争态势下，结合自身技术、产品和服务优势，已进入和服务于下游主要客户供应链。随着国产替代稳步推进，发行人在深耕领域内已取得一定市场份额，具备较强的市场竞争力。

3、发行人产品是否存在被竞争对手替代的风险

发行人产品被同行业竞争对手替代的风险较低。从整体市场竞争格局看，当前中高端电子装联材料领域仍主要由国际厂商主导，国内企业面临的核心机遇在于广阔的“进口替代”空间。在此宏观背景下，国内企业相互之间的竞争，更多系基于共同推进高端核心制程材料国产化目的的良性竞争与相互促进。

（1）依托深厚技术积淀与快速迭代能力，建立技术门槛

在中高端电子装联材料领域，技术实力是下游客户进行供应商选择及实现进口替代的核心考量因素。发行人紧跟下游行业产品和技术向高精密、高集成化演进的发展趋势，持续在高可靠性、热管理、先进封装等高技术要求领域投入研发资源。依托与下游客户的前沿技术交流与场景验证，发行人能够准确获取材料应用痛点，形成了匹配客户需求的快速、持续技术迭代能力。持续深耕行业形成的技术积淀与敏捷的研发响应机制，为发行人构筑了较高的技术壁垒。

（2）深度服务于国内外头部品牌供应链，形成客户壁垒

发行人坚持战略聚焦，长期服务于国内外头部终端品牌和战略新兴领域的细分龙头。发行人深度合作的客户包括国际终端品牌产业链，以及国内各领域头部企业供应链。基于长期的合作历史与积累的互信基础，发行人能够作为核心供应商深度参与下游客户及终端产品的前期定制化开发与工艺验证。上述合作模式确保了发行人能够及时掌握终端产品的演进路线与产线的最新工艺需求，从而形成了较强的客户壁垒。

（3）基于严苛验证周期与较高转换成本，降低替代风险

中高端领域的终端品牌和制造厂商对底层电子装联材料的验证较为审慎。出于供应链安全与生产稳定性的考量，相关材料一旦通过长周期、多维度的严格测试并定型入库，客户在后续量产中对更换供应商往往持审慎态度，客户需承担较高的重新测试成本，并面临良率爬坡及潜在的产线停摆风险。特别是在智能终端等发行人具备历史批量交付经验的领域，较高的客户转换成本进一步降低了发行人产品被同行业竞争对手轻易替代的风险。

综上，当前中高端领域电子装联材料市场具备广阔的进口替代空间，国内同行业公司良性竞争与相互促进。发行人依托深耕行业形成的技术沉淀和持续迭代能力、与国内外头部品牌供应链的深度资源绑定、下游客户在产品验证导入后形成的较高转换成本等，核心产品被同行业竞争对手替代的风险较小。

4、完善相关风险提示

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”中完善相关风险提示，具体如下：

“（二）市场竞争加剧和产品被替代的风险”

从国内电子装联材料市场竞争格局来看，包括电子胶粘剂、电子焊接材料和湿化学品等细分行业均呈现外资企业主导高端市场、本土企业把控中低端市场的竞争格局。目前电子装联材料行业在技术壁垒较低、产品同质化严重的低端市场竞争激烈，公司基于差异化战略定位，主要产品聚焦于智能终端、通信、新能源、半导体等中高端应用领域，受益于下游市场良好发展、供应链加速国产替代，未呈现明显竞争加剧态势。但随着国产化进程的深入，不可避免地会与大型跨国公司如德国汉高、美国爱法、日本千住等在中高端市场和新的应用领域形成竞争。跨国公司享有很高的市场声望及地位，拥有丰富的案例解决经验，产品更为全面，工艺较为先进，这些优势增加了本土企业国产化进程的难度，公司亦可能面临着未来国内外市场更加激烈的市场竞争风险。同时，随着国内头部企业持续加大研发投入并在产品技术上取得突破，正加速向中高端核心领域渗透，公司与国内同行业公司头部客户导入及市场份额争夺上的竞争与替代风险亦将逐步显现。

因此，若公司不能紧跟市场发展趋势，在人才储备、技术研发、产品性能、

客户服务等方面进一步增强实力，特别是在下游供应链中的技术迭代与综合配套能力不及预期，导致高端应用领域的市场开拓受阻，或面临国内外竞争对手的市场挤压，则公司将可能面临市场竞争加剧、市场份额被挤占、产品被替代的风险。同时，公司下游应用领域广泛，客户需求多样，若未来因未能持续满足下游客户需求，或市场竞争环境发生超预期变化，也可能对公司的市场地位产生不利影响，进而对业绩增长产生不利影响。”

（二）结合金属表面处理剂市场格局、下游需求变化等，说明发行人未向富士康以外其他客户实现批量销售的原因、终端产品工艺变化对发行人产品市场竞争力的具体影响，结合发行人 2026 年一季度该业务实现收入及可执行性的在手订单等情况，说明湿化学品领域是否存在需求放缓、发行人产品竞争力不足的情况，并完善相关风险提示

1、金属表面处理剂市场格局、下游需求变化

（1）金属表面处理剂市场格局

目前全球金属表面处理剂市场正稳步增长。根据 Mordor Intelligence 的行业报告，2025 年全球金属表面处理剂市场规模为 47.8 亿美元，预计 2026 年将达到 51.0 亿美元，到 2031 年将增至 70.6 亿美元，2026-2031 年期间年均复合增长率约为 6.72%。金属表面处理剂广泛应用于工业制造、汽车零部件、智能终端、半导体等众多下游领域。从竞争格局来看，全球市场具有一定集中度，国际巨头凭借长期技术和配方积累，目前仍占据主导地位。根据 QY Research 统计，金属表面处理剂代表产品切削液市场，全球前五大国际厂商（奎克好富顿、福斯、埃克森美孚、尤希路化学、嘉实多等）占据全球约 40% 的市场份额。国内市场由于多数本土企业规模较小，市场格局相对分散。

近年来，随着国内精密制造产业对供应链自主可控的诉求日益增强，部分具备核心配方研发能力和快速本土化响应优势的国内企业，正逐步突破外资技术壁垒，在细分优势领域内迎来广阔的国产替代空间。在智能终端等高端精密制造领域，行业竞争主要体现为配方体系对新型材料加工特性的快速响应与技术适配能力，相关产品需在保障特定基材理化性质不受损的前提下，同时满足加工过程中的高精度切削润滑、散热降温、特定的表面光洁度等多重技术指标。

面对下游行业持续深化的应用需求，金属表面处理剂企业无法通过通用产品进行简单复制，而是须深入下游客户制造环节，结合其特定产线加工设备与工艺参数进行“一对一”定制化联调。这种与下游客户生产紧密结合的业务模式，构筑了相关细分市场较高的准入与替代壁垒。

（2）下游需求变化

从下游市场需求演进特征来看，金属表面处理剂的市场需求变化与终端制造产业的基材更迭及加工工艺升级深度绑定。在智能终端领域，金属表面处理剂主要应用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备等金属中框、外壳和内部支架等结构件的切削、研磨、抛光等制造环节，该领域的下游市场需求变化不仅体现在终端产品整体出货量的增减上，也受终端产品所需材质选型变化的影响。目前，智能终端市场存在多种基材并存的格局，不同品牌、不同产品采用铝合金、不锈钢、钛合金等不同材质。材质选型的多样性及持续更迭，影响了中游制造环节的工艺复杂度，进而导致单位产品对金属表面处理剂的消耗量存在客观差异。具体而言，受限于不同基材的物理特性，其加工难度及单位加工耗时存在差异。例如，当终端产品线采用钛合金等高硬度材质时，受材料特性影响，加工难度增加、机械加工耗时拉长，增加了切削液等辅料的单位消耗需求；相反，当终端产品线采用铝合金材质时，因具备较好的易切削性能，单位加工耗时相应缩短，单位产品消耗量随之减少。

金属表面处理剂作为金属基材加工环节的必需耗材，其整体市场需求保持稳定。特点终端产品因材质从钛合金更换为铝合金等，客观上导致了金属表面处理剂单位产品消耗量阶段性减少。这种下游市场需求波动，系随基材特性动态调整的结构变化，并非整体应用市场的需求萎缩。

2、发行人未向富士康以外其他客户实现批量销售的原因

发行人金属表面处理剂目前主要向富士康批量销售，未向其他客户实现批量销售，该情况系结合下游行业供应链特征、产品应用属性、发行人现阶段资源配置策略所作出的商业安排，具有合理性。具体说明如下：

（1）定制化属性、产线差异和技术隔离等，导致跨厂复用难度较高

不同智能终端产品在外观质感、表面硬度、耐腐蚀性上的指标要求不同，金属表面处理剂需在配方比例上进行精确调整，以匹配相应的制程要求，具有较强定制属性。不同代工厂（即使代工同一终端品牌）的产线设备、自动化程度、工艺环境等存在差异，如清洗槽体的容积大小、药液循环泵的流量速度、过滤系统的精度等级、温控设备参数等，在参数控制上对反应温度的波动公差、槽液浓度的自动化监测频率等要求也存在区别，金属表面处理剂对应用的生产环境较为敏感，同一款产品在不同环境下的反应速率和成膜效果存在偏差。同时，基于核心工艺的商业保密要求，各大型代工厂之间在生产制程与技术参数上保持较高的信息隔离，客观上限制了成熟配方在不同代工厂之间的直接平移或复用。

（2）终端品牌各自的供应链体系相对独立，跨体系拓展需重新适应差异化的验证标准

主流智能终端品牌在材质开发上保持较强的独立性，各自对于金属处理后的理化指标与外观要求有着不同的评价标准。材料供应商在配合特定终端品牌及其代工厂开发新工艺时，实际上是融入了特定品牌专属的制造标准体系中。同时基于供应链安全与市场竞争防范，不同品牌产业链之间往往存在隔离要求。发行人若要开拓其他品牌的代工体系，除需要适应截然不同的测试标准，亦面临天然的供应链准入难度，客观上拉长了跨体系拓展的业务周期。

（3）表面处理剂对终端良率影响较大，代工厂验证审慎导致新客户开拓需经历较长周期

在精密构件制造中，金属表面处理剂具有“成本占比小，但对最终良品率影响较大”的不对称特征。一旦辅料出现批次不稳定，可能直接影响整批金属件的良率。因此，大型代工厂对引入新供应商极为谨慎。跨越现有合作体系去开发新代工厂，必须重新经历实验室分析、小规模试产、长时间可靠性测试及终端品牌最终确认等完整验证流程，周期通常长达一至两年。

（4）发行人集中资源保障核心客户供应，逐步推进市场拓展

发行人金属表面处理剂仍处于发展阶段，现阶段技术服务资源相对有限，将核心资源集中配置给出货量大、示范性强的富士康产线，保障富士康大规模顺利

量产，有助于实现技术转化效率最大化。若同期分散精力对接多家存在差异化和技术隔离的代工厂，将可能降低研发响应速度与整体服务效率。后续随着金属表面处理剂业务不断发展，发行人将依托已积累的客户合作和量产经验，逐步推进其他终端品牌、终端产品、大型代工企业的市场拓展工作。

3、终端产品工艺变化对发行人产品市场竞争力的具体影响

终端产品材质或工艺变化虽然导致了发行人产品在特定终端产品单位消耗量出现波动，但这属于材质转换引起的合理变动。发行人的核心竞争力体现为能够适应多种不同材质的配方体系以及持续跟进新材质的开发能力，市场竞争力并未因单一终端材质的更迭而发生不利变化。具体说明如下：

（1）从短期经营表现来看，不同终端材质对应的表面处理剂实际消耗量不同，材质切换导致了发行人相关产品收入的阶段性下降。但在此转换期间，发行人在终端品牌核心代工厂富士康的供应份额保持稳定。阶段性的业绩波动主要系产品材质转换导致的用量缩减，并非发行人产品的市场竞争力发生下降。

（2）从客户合作稳定性来看，金属表面处理剂具备“材料成本占比低，但对良品率影响较大”的特点，表面处理效果直接影响后续工序的最终良率。尽管金属表面处理剂在终端产品物料成本中占比较小，但其稳定性对整批金属结构件的报废率影响较大。下游代工厂在既有供应商能够稳定保障良率的前提下，引入新供应商进行替代的意愿较低，这使得发行人产品具备较高的替代壁垒。

（3）从长期技术演进来看，发行人产品核心竞争力并未因单一终端材质的转换而发生减弱。智能终端行业为了满足产品创新需求，未来仍将持续引入各类新型材料。发行人的竞争优势并非依赖针对某一种特定金属材质的单一配方，而是长期积累的配方研发经验。这种经量产验证的技术储备，使得发行人能够在终端客户未来导入各类新型材料时，迅速开发并输出匹配的表面处理方案，具备持续参与下一代产品供应的能力。

4、结合发行人 2026 年一季度该业务实现收入及可执行性的在手订单等情况，说明湿化学用品领域是否存在需求放缓、发行人产品竞争力不足的情况

2026 年一季度，发行人湿化学用品业务（经审阅）实现收入 2,037.58 万元，相

较 2025 年四季度湿化学品业务收入 2,655.12 万元，环比有所下降。发行人湿化学品业务 2026 年 4 月（未经审计）已实现收入约 900 万元，2026 年二季度预计将实现收入约 3,000 万元，环比实现较好增长。截至 2026 年一季度末，发行人湿化学品业务可执行性的在手订单约为 158.69 万元。

受终端产品材质选型变化因素影响，发行人湿化学品业务收入呈现阶段性波动，但发行人产品竞争力依然稳固。具体说明如下：

（1）收入波动主要系材质转换与季节性因素所致

2026 年一季度量产机型以铝合金材质为主，其易切削性能使得单位加工耗时缩短，单位产品辅料消耗量回落。从环比数据来看，2026 年一季度收入环比下降 23%，主要系受春节假期影响，实际有效交货天数减少，属于正常的季节性波动。结合 2026 年 4 月单月、2026 年二季度预计收入水平，发行人湿化学品业务未发生需求持续放缓、业绩大幅下滑的情形。

（2）期末订单特征符合产品高周转与短交期属性

湿化学品作为精密制造的即时消耗辅料，下游客户实行严格的库存管理。针对湿化学品，发行人建立了快速响应机制，在客户下单后通常 3-5 天内即可完成交付。由于湿化学品订单周转快、履约周期短，期末在手订单仅反映特定时点下的短期待交付需求，不能线性推导全年业务规模。评估该业务的持续性，应综合考量发行人在核心终端制程中的认证壁垒和长期稳定的滚动供应份额。预计未来随着下游终端产品材质与工艺的创新升级，新型金属结构件的应用将对表面处理提出更高要求，并相应增加发行人产品需求量。

（3）聚焦核心优势产品，竞争能力与供应链地位稳固

发行人主要聚焦于具备特定技术要求的核心优势产品。在应对不同物理特性的金属材质机加工处理时，发行人产品的各项技术指标和应用良率均能稳定满足下游生产要求。在此轮终端产品材质转换期间，发行人在核心供应体系中的产品导入和供应份额维持正常。面对随材质变动而产生的单位用量阶段性波动，发行人的核心竞争力与供应链地位未发生不利变化。

（4）相关产品已进入其他知名客户供应链并实现供货

除核心大客户外，发行人湿化学品技术亦在其他知名客户及其供应链中得到验证与应用。目前，发行人已与台达集团等知名客户及其供应链企业建立业务合作，相关产品已进入合格供应商体系并实现供货。尽管目前该部分业务规模相对较小，但相关产品已处于持续供货阶段。

综上，湿化学品整体市场需求并未放缓，仅在特定领域存在阶段性波动；发行人在核心供应链的地位稳固，不存在产品竞争力不足的情况。

5、完善相关风险提示

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”中完善相关风险提示，具体如下：

“6、湿化学品下游需求波动及收入下滑的风险

公司湿化学品广泛应用于智能终端、通信、新能源、半导体等领域，目前收入主要集中于智能终端领域。2025 年受下游核心客户代工终端产品材质转换影响，发行人金属表面处理剂销量减少，湿化学品业务收入同比明显下降。

智能终端等核心下游行业具有材料创新快、工艺更迭频繁的特征，终端产品材料变化亦会导致发行人产品下游需求出现阶段性波动，若公司无法持续保持产品竞争力，无法紧跟工艺演进趋势进行技术研发并及时推出匹配的高附加值产品，亦或向通信、新能源、半导体等领域的业务拓展不及预期，将面临湿化学品业务收入进一步下滑的风险，进而对公司整体经营业绩产生不利影响。”

二、中介机构核查情况

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

（一）核查情况

1、查阅第三方行业研究报告等公开资料，了解电子装联材料行业竞争整体格局及趋势最新变化，分析发行人产品在中高端领域拓展及占有率情况，论证发行人产品是否存在被竞争对手替代的风险；分析金属表面处理剂市场格局、下游需求变化情况。

2、访谈发行人管理层，了解发行人未向富士康以外其他客户实现批量销售的原因，分析终端产品工艺变化对发行人产品市场竞争力的具体影响。

3、查阅发行人 2026 年一季度财务报表及审阅报告、一季度销售统计表及在手订单统计情况，分析发行人湿化学品领域是否存在需求放缓、发行人产品竞争力不足的情况。

（二）核查意见

1、发行人已披露电子装联材料行业竞争格局及趋势变化情况；发行人产品布局于智能终端、通信、新能源、半导体等战略新兴应用领域，在中高端市场已进入和服务于下游主要客户供应链，具备较强的市场竞争力；当前中高端领域电子装联材料市场具备广阔的进口替代空间，国内同行业公司良性竞争与相互促进，发行人核心产品被同行业竞争对手替代的风险较小；发行人已在招股说明书中完善相关风险提示。

2、发行人金属表面处理剂产品未向富士康以外其他客户实现批量销售具有商业合理性；终端产品材质或工艺变化引发的阶段性需求波动，未对发行人产品市场竞争力产生实质性不利影响；湿化学品整体市场需求并未放缓，发行人在核心供应链的地位稳固，不存在产品竞争力不足的情况；发行人已在招股说明书中完善相关风险提示。

2、关于收入

申报材料及问询回复显示，2025 年，发行人收入增长主要来自电子焊接材料与自动化设备业务。

请发行人披露：

自动化设备所应用不同领域的分布情况，结合最新订单及待验收产品情况，分析该业务收入增长的核心原因、与下游需求的匹配性和增长的真实性的真实性。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

自动化设备所应用不同领域的分布情况，结合最新订单及待验收产品情况，分析该业务收入增长的核心原因、与下游需求的匹配性和增长的真实性的真实性。

（一）自动化设备所应用不同领域的分布情况

报告期内，发行人自动化设备主营业务收入分应用领域情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能终端	11,699.32	92.55%	8,945.36	88.99%	5,999.99	90.67%
新能源	613.03	4.85%	1,078.58	10.73%	504.41	7.62%
其他	328.98	2.60%	28.31	0.28%	112.63	1.70%
合计	12,641.34	100.00%	10,052.24	100.00%	6,617.03	100.00%

发行人自动化设备业务主要聚焦于智能终端、新能源两大应用领域，报告期内合计销售占比超过 95%，自动化设备产品广泛应用于终端产品摄像头模组、显示屏、雷达、新能源电池等组成部件生产。

（二）最新订单及待验收产品情况

发行人自动化设备业务 2026 年一季度（经审阅）主营业务收入情况，以及截至 2026 年 3 月末待验收产品、最新订单情况，具体如下：

单位：万元

主营业务收入					
项目	2026 年 1-3 月		2025 年 1-3 月		同比变动
	金额	占比	金额	占比	
智能终端	1,877.97	90.35%	807.89	90.55%	132.45%
新能源	7.82	0.38%	74.14	8.31%	-89.45%
其他	192.66	9.27%	10.14	1.14%	1,800.08%
合计	2,078.45	100.00%	892.18	100.00%	132.96%
待验收产品					
项目	2026 年 3 月末		2025 年末		变动幅度
	金额	占比	金额	占比	
智能终端	4,494.00	67.49%	5,292.09	73.66%	-15.08%
新能源	1,607.11	24.13%	1,360.18	18.93%	18.15%
其他	558.08	8.38%	532.41	7.41%	4.82%
合计	6,659.19	100.00%	7,184.69	100.00%	-7.31%
最新订单					
项目	2026 年 3 月末		2025 年末		变动幅度
	金额	占比	金额	占比	
智能终端	1,613.28	59.95%	755.16	81.93%	113.63%
新能源	1,037.42	38.55%	55.67	6.04%	1,763.51%
其他	40.50	1.50%	63.72	6.91%	-36.44%
合计	2,691.19	100.00%	921.74	100.00%	191.97%

注 1：待验收产品统计自动化设备业务已发出待验收产品不含税订单金额；最新订单统计自动化设备业务不含税订单金额，不含已发出待验收产品；

注 2：2026 年 3 月末待验收产品和最新订单数据未经审计。

如上表所示，发行人自动化设备业务期后经营情况良好，2026 年一季度实现主营业务收入 2,078.45 万元，同比 2025 年一季度有较明显增长，截至 2026 年 3 月末待验收产品、最新订单合计金额达到 9,350.38 万元，环比 2025 年末实现增长。

（三）收入增长的核心原因、与下游需求的匹配性和增长的真实性的

1、下游市场需求呈现良好增长趋势

报告期内，发行人自动化设备主营业务收入主要来源于智能终端、新能源两

大应用领域。发行人下游消费电子、新能源汽车等终端品牌产品和技术每年持续更新换代，同时终端产品新应用场景对摄像头、显示屏、雷达等应用数量持续增加，带动自动化设备市场需求增加，需求来源包括生产厂商因扩产或技术更新换代而产生的新设备投入需求，以及原有设备效率提升的改造优化需求、淘汰老旧设备的替换需求等。发行人下游智能终端、新能源两大领域市场需求呈现良好增长趋势，具体说明如下：

（1）在智能终端领域，智能手机、智能穿戴设备市场规模和销量均有所增长。根据 IDC 数据，2023-2025 年全球智能手机出货量分别为 11.63 亿部、12.40 亿部、12.60 亿部，市场需求迎来复苏。根据 Global Market Insights 数据，2024 年全球可穿戴设备市场规模为 1,798 亿美元，预计 2025 年达到 2,098 亿美元，至 2034 年将达到 9,952 亿美元，2025-2034 年期间复合增长率达到 18.88%。

（2）在新能源领域，新能源汽车销量、动力电池装机规模均持续攀升。根据 EV Tank 数据，2025 年全球新能源汽车销量已达到 2,354.2 万辆，同比增长 29.1%，其中中国新能源汽车销量全球占比已经上升至 70.3%，预计 2030 年全球新能源汽车销量有望达到 4,405.0 万辆。根据中国汽车工业协会数据，2023-2025 年中国新能源汽车销量分别为 949.50 万辆、1,286.60 万辆、1,649.00 万辆，期间复合增长率达到 31.78%。根据 EV Tank 数据，伴随新能源汽车市场扩张持续攀升，2025 年全球新能源汽车动力电池装机量达 1,495.1GWh，同比增长 42.2%。

2、自动化设备业务收入增长的原因

发行人自动化设备业务收入实现较好增长，系发行人贯彻“材料+设备”协同发展战略并积极进行市场开拓的结果。报告期内，发行人对厦门特盈在产品技术、生产管理、客户资源等方面进行深度整合，自动化设备业务综合实力得到系统性提升，且战略协同效应不断显现。发行人持续提升自动化设备业务产品技术实力和综合服务能力，在存量客户的设备采购中渗透率逐步提高，且凭借业务协同优势，与富士康等核心客户的合作持续深入，成功获取富士康太原工厂柔性电路板产线等重大项目订单，同时发行人积极拓展新客户，在智能终端、新能源等领域陆续导入多家新客户，客户构成更趋多元。

报告期内，发行人自动化设备业务在智能终端领域收入持续增长，主要系长

信科技为满足迅速增长的盲孔显示屏需求而购入全自动盲孔点胶机等设备、先导智能购入用于手机摄像头生产的摄像头点胶机、富士康太原工厂因新建柔性电路板生产线而购入一批用于柔性电路板生产的点胶设备等，同时 2024 年在新能源领域收入亦有所增长，主要系陕西迪云科电子科技有限公司购入用于散热器自动组装产线的点胶设备、东莞海通精密制造技术有限公司购入用于汽车控制系统散热膏涂布工序的导热凝胶机等。

3、与下游需求的匹配性和增长的真实性的真实性

如前文所述，报告期内发行人自动化设备业务收入实现较好增长，与下游智能终端、新能源两大应用领域市场需求增长具有匹配性，系发行人贯彻“材料+设备”协同发展战略并积极进行市场开拓的结果，收入增长具有合理性。

中介机构通过对发行人自动化设备业务客户执行函证、走访、细节测试、查找公开信息、访谈销售人员等核查程序，了解客户需求的真实性、发行人收入的真实性和准确性。经核查，发行人自动化设备业务收入增长具有真实性。

综上，发行人自动化设备业务收入增长真实，与下游需求匹配。

二、中介机构核查情况

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

（一）核查情况

1、获取发行人报告期内自动化设备业务的销售明细表，了解不同领域收入分布和变动原因。

2、对自动化设备业务客户执行函证、走访、细节测试等程序。

3、获取发行人 2026 年 1-3 月自动化设备业务的销售明细表、截至 2026 年 3 月末自动化设备业务的在手订单、发出商品明细。

4、访谈发行人自动化设备业务的相关销售人员，了解自动化设备业务收入变动的原因、下游客户需求情况等。

（二）核查意见

报告期内，发行人自动化设备业务主要聚焦于智能终端、新能源两大应用领域，且期后经营情况良好；发行人自动化设备业务收入增长真实，核心原因系发行人贯彻“材料+设备”协同发展战略并积极进行市场开拓，与下游智能终端、新能源应用领域市场需求增长具有匹配性。

3、关于毛利率

申报材料及问询回复显示，2025 年，发行人电子胶粘剂毛利率有所下降；报告期内，发行人主要原材料锡锭、银价格上涨。

请发行人披露：

（1）电子胶粘剂业务向新能源领域拓展的进展情况，结合新能源领域电子胶粘剂产品的毛利率行业水平，分析电子胶粘剂业务是否存在因应用领域变化而导致毛利率进一步下滑的风险。

（2）发行人对金属原材料价格波动采取的具体应对措施，期后原材料大幅波动的情况下，期货套保业务对成本的影响，并完善因原材料波动导致毛利率下滑的相关风险提示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）电子胶粘剂业务向新能源领域拓展的进展情况，结合新能源领域电子胶粘剂产品的毛利率行业水平，分析电子胶粘剂业务是否存在因应用领域变化而导致毛利率进一步下滑的风险

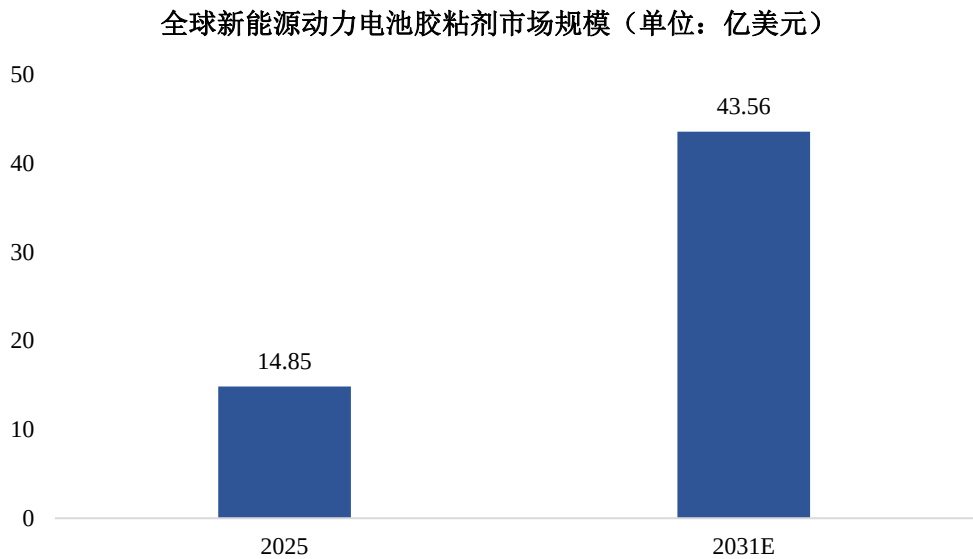
1、电子胶粘剂业务向新能源领域拓展的进展情况

（1）新能源领域电子胶粘剂市场规模庞大且处于快速发展周期

电子胶粘剂作为关键基础原材料，已渗透至新能源产业的各个核心环节，从新能源汽车的电池包结构固定、导热密封与电芯绝缘，到光伏组件的封装粘接与耐候防护，再到储能系统的模组集成与安全灌封，贯穿了全产业链的关键制造工序，以新能源汽车、光伏及储能为代表的新能源领域已是电子胶粘剂主要下游应用之一，且市场空间庞大。同时，受益于下游新能源汽车行业、光伏及储能行业的蓬勃发展，新能源电子胶粘剂市场规模正处于快速发展周期。

以新能源动力电池领域的电子胶粘剂市场规模为例，根据 QY Research 的报

告，2025 年新能源动力电池胶粘剂市场规模为 14.85 亿美元，预计 2031 年市场规模可达到 43.56 亿美元，年均复合增长率可达到 19.6%。



数据来源：QY Research

（2）发行人电子胶粘剂业务向新能源领域拓展计划及进展情况

新能源领域系发行人电子胶粘剂业务重点拓展领域，报告期内已取得初步成效，2025 年新能源领域电子胶粘剂业务收入已达到约 9,000 万元，未来仍将加大该领域拓展，具体计划如下：①基于在亿纬锂能、台达集团等头部客户已批量供应产品的成功经验，不断优化并横向拓展至其他相同应用的客户；②发挥业务协同优势，针对其他产品已实现销售的新能源领域客户，拓展电子胶粘剂在其终端产品中的应用；③紧跟下游行业技术迭代发展趋势，把握客户新产品以及技术更迭带来的新需求，从而进入该领域并获取较好的盈利空间。

发行人在新能源领域的拓展进展情况包括：①在新能源动力电池领域，下游市场具有规模大、增长快、客户相对集中的特点，发行人基于亿纬锂能实施国产替代契机，成功导入其供应体系，且凭借良好的产品质量和快速响应的服务，在下游市场快速增长的大背景下，对其销售实现较好增长；发行人基于对亿纬锂能已批量供应产品的成功经验，将新能源动力电池导热结构胶、导热凝胶等产品导入中创新航等客户供应体系，最终应用于吉利、长安、小米、小鹏等知名终端品牌客户；同时，发行人新开发的用于动力电池集成母排连接的高防水性丙烯酸酯

胶已进入宁德时代等客户测试阶段；②在新能源汽车电子领域，发行人用于汇川技术新能源汽车充电模块导热灌封的有机硅胶产品已进入内部验证阶段，且用于智能座舱、激光雷达领域的电子胶粘剂已导入相关客户供应体系并实现小批量销售；③在光伏及储能领域，发行人紧跟光伏行业 TOP Con 向 BC 技术的转变，并基于锡膏产品已供应的前提下，发行人针对隆基绿能 BC 电池组件开发的环氧热固绝缘胶新产品已进入测试阶段，且用于储能电池、逆变器的电子胶粘剂已导入相关客户供应体系。

随着发行人在新能源领域的不断拓展，未来电子胶粘剂业务在新能源领域的销售规模将快速持续增长，预计收入和毛利率情况如下：

单位：万元

期间	销售收入	占电子胶粘剂 销售比例	毛利率	销售毛利
2023 年	5,744.82	23.88%	61.55%	3,535.94
2024 年	6,382.64	26.59%	51.57%	3,291.53
2025 年	9,314.58	35.46%	34.78%	3,239.61
2026 年（预计）	12,000	40%	28%~33%	3,400~3,950
2027 年（预计）	17,000	45%	23%~28%	4,000~4,750

注：发行人对 2026 年、2027 年新能源领域电子胶粘剂销售收入、销售占比、销售毛利、毛利率预计系根据业务拓展情况及客户需求作出的销售预测，不构成业绩承诺。

如上表所示，报告期内发行人在新能源领域电子胶粘剂销售收入呈显著快速增长趋势，期间年均复合增长率达到 27.33%。未来得益于全球新能源行业的持续高速发展，以及发行人在新能源领域战略布局的深化和拓展力度的加大，预计发行人新能源领域电子胶粘剂的销售收入将保持快速增长态势。具体而言，应用于动力电池、光伏及储能等市场规模大且具有高增长潜力细分领域的电子胶粘剂销售占比预计将进一步提升，虽然由于市场竞争环境及产品结构变化，整体毛利率水平可能面临一定的下行压力，但得益于销售规模的显著扩大和运营效率的优化，发行人的整体盈利水平预计将实现稳步提升。

2、结合新能源领域电子胶粘剂产品的毛利率行业水平，分析电子胶粘剂业务是否存在因应用领域变化而导致毛利率进一步下滑的风险

（1）新能源领域电子胶粘剂产品的毛利率行业水平

新能源细分领域包括新能源汽车动力电池、新能源汽车电子、光伏及储能等众多细分应用领域，因不同领域的竞争环境、发展周期不同，行业毛利率水平亦存在较大差异，而且不同领域及不同客户对产品种类和功能的要求存在差异，从而导致不同细分领域的毛利率水平亦会存在差异。

发行人同行业可比公司中，回天新材、德邦科技均有部分产品应用于新能源领域，对应毛利率情况如下：

公司名称	主要应用的细分领域	2025 年	2024 年	2023 年
回天新材	光伏	14.31%	11.26%	19.08%
德邦科技	动力电池、光伏	11.57%	15.23%	21.30%

如上表所示，参考同行业可比公司在新能源领域的毛利率水平，新能源细分领域中光伏领域和动力电池领域的毛利率水平约在 10%-20%之间，处于相对较低的水平。而在以新能源汽车充电及智能控制模块为代表的汽车电子领域，由于该领域对产品的可靠性、导热、密封、粘接、防水防尘等性能要求较高，产品用量相对较少，配方呈现多样化特性，且市场上竞争对手多以国际厂商为主，进而毛利率相对较高，一般可达到 30%以上。

（2）分析电子胶粘剂业务是否存在因应用领域变化而导致毛利率进一步下滑的风险

目前发行人电子胶粘剂业务主要涉及新能源中的相对高毛利率的新能源汽车电子领域和相对低毛利率的动力电池领域，随着发行人在新能源领域的大力拓展，尤其在新能源动力电池、光伏及储能领域的拓展，未来电子胶粘剂业务毛利率存在随着新能源动力电池、光伏及储能领域销售占比的提升而下滑的风险。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”中完善相关风险提示，具体如下：

“7、毛利率波动的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 31.55%、27.43%、27.03%，呈现一定波动性。公司毛利率受原材料价格、产品结构、市场供求关系变化、行业竞争情况等因素综合影响，**报告期内锡铈、银等大宗原材料价格持续上涨，对公司电**

子焊接材料业务毛利率造成不利影响，公司通过开展期货套期保值业务、与客户协商缩短定价周期等减少原材料价格波动对经营业绩的不利影响。若公司未来不能根据市场环境或市场需求及时做出相应调整，或前述影响因素出现重大不利变化，则公司毛利率可能出现波动，譬如因原材料价格波动导致毛利率下滑，进而对公司盈利能力造成一定不利影响。此外，随着公司在新能源动力电池、光伏及储能等市场规模较大但毛利率相对较低的领域进行拓展，未来电子胶粘剂业务毛利率存在随着前述领域销售占比的提升而下滑的风险。”

（二）发行人对金属原材料价格波动采取的具体应对措施，期后原材料大幅波动的情况下，期货套保业务对成本的影响，并完善因原材料波动导致毛利率下滑的相关风险提示

1、发行人对金属原材料价格波动采取的具体应对措施

报告期内，发行人针对金属原材料价格波动对业务经营的影响，主要采取期货套保、与客户协商缩短定价周期的应对措施，具体如下：

（1）针对主要金属原材料进行期货套保

报告期内，发行人针对主要金属原材料进行期货套保，发行人基于已获取订单、和客户达成的意向订单、销售预测等按月对锡锭、银采购需求进行预测，并结合生产计划进行建仓，并在期货合约到期时按计划进行平仓。

报告期内，发行人套期保值业务的实际开展情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
锡锭期货套保开仓数量（吨）	1,060	716	543
锡锭期货套保平仓数量（吨）	983	756	675
锡锭采购量（吨）	1,223.55	1,046.37	810.20
锡锭套期保值比例	86.63%	68.43%	67.02%
银期货套保开仓数量（吨）	12.15	9.63	6.63
银期货套保平仓数量（吨）	11.39	9.27	6.45
银采购量（吨）	13.44	12.42	11.17
银套期保值比例	90.42%	77.55%	59.35%

报告期内，锡锭套期保值比例分别为 67.02%、68.43%、86.63%，银套期保

值比例分别为 59.35%、77.55%、90.42%。2024 年、2025 年，随着锡锭、银价格波动幅度增大，发行人套期保值比例增加，有效降低了金属原材料大幅波动对经营的影响。

（2）与客户协商缩短定价周期、将原材料价格波动及时向下游传导

一般情况下，原材料价格剧烈波动对发行人及客户的稳健经营均会产生负面影响。2025 年以来，锡锭、银等金属原材料价格大幅波动，发行人积极与客户协商，缩短电子焊接材料产品定价周期，避免原材料大幅波动对发行人及客户经营的影响。截至本回复出具之日，部分客户定价模式调整如下：

客户名称	定价模式调整情况
富士康	2023-2025 年采用季度固定价格；2026 年 2 月开始采用月度固定价格。
爱美达	2023-2024 年采用不定期议价；2025 年采用月度固定价格；2026 年采用点价模式。
视源股份	2023-2025 年采用月度固定价格；2026 年采用点价模式。
爱士惟	2023-2025 年采用月度固定价格；2026 年采用点价模式。
罗森伯格	2023-2025 年采用不定期议价；2026 年采用点价模式。

注：点价模式系根据客户下单时金属原材料市场价格确定销售价格。

在 2025 年金属原材料价格大幅上涨的背景下，发行人通过与客户协商缩短调价周期，增加价格调整频率，及时将价格向下游传导，有效避免原材料价格波动对经营业绩的影响。

2、期后原材料大幅波动的情况下，期货套保业务对成本的影响，并完善因原材料波动导致毛利率下滑的相关风险提示

（1）期后原材料大幅波动的情况下，期货套保业务对成本的影响

2026 年一季度，锡锭、银公开市场价格变动情况，以及发行人开展锡锭、银期货套保业务对成本的影响情况，具体如下：

单位：万元/吨、万元

项目	2026 年 1-3 月 平均价格	2025 年 12 月 平均价格	价格涨幅	期货套保业务 对成本的影响
锡锭	34.00	28.67	18.62%	-399.25
银	1,884.09	1,362.73	38.26%	-1,145.87

项目	2026 年 1-3 月 平均价格	2025 年 12 月 平均价格	价格涨幅	期货套保业务 对成本的影响
总计	/	/	/	-1,545.13

注：市场均价数据来源于 Wind，锡锭（1#Sn99.90，国产）、上海金交所-收盘价-白银现货 Ag（T+D），不含税金额。

如上表所示，期后锡锭、银价格整体上涨，期货套保业务冲减主营业务成本 1,545.13 万元，有效减少原材料价格波动对经营业绩的不利影响。

其中，锡锭 2026 年 1 月至 3 月平均市场价格分别为 33.83 万元/吨、34.60 万元/吨、33.58 万元/吨，1 月价格大幅上涨后，2 月、3 月价格小幅波动，锡锭期货套保业务各月对成本的影响金额分别为 694.90 万元、-34.46 万元、-261.19 万元，1 月锡锭价格大幅上涨，期货采购收益较多，3 月锡锭价格回落，期货采购亏损，变动趋势基本一致；银 2026 年 1 月至 3 月平均市场价格分别为 2,058.70 万元/吨、1,844.87 万元/吨、1,748.69 万元/吨，1 月价格大幅上涨后，2 月、3 月价格回落，银期货套保业务各月对成本的影响金额分别为 1,012.00 万元、397.61 万元、-263.73 万元，1 月银价格大幅上涨，期货采购收益较多，3 月银价格有所回落，期货采购亏损，变动趋势基本一致，其中 2 月银价格回落较多，但期货采购收益，主要原因系 2026 年 2 月平仓期货中存在 2025 年 11 月、12 月建仓期货，2026 年 2 月银价格较 2025 年 11 月、12 月高，平仓时实现收益。

发行人开展期货套保业务系规避现货交易中价格波动所带来的风险，未来原材料价格存在上涨或回落的可能性，发行人通过期货套保工具的收益或亏损来对冲原材料价格波动带来的材料成本变动，合理保证销售毛利率。

（2）完善因原材料波动导致毛利率下滑的相关风险提示

发行人已在招股说明书中“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“2、原材料价格波动的风险”和“（二）财务风险”之“5、毛利率波动的风险”部分完善因原材料波动导致毛利率下滑的风险提示，具体如下：

“2、原材料价格波动的风险

报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比例超过 85%，占比较高。公司采购的原材料主要包括用于生产电子焊接材料的锡锭、银，生产电子胶粘剂的填料、DMC，生产湿化学品的溶剂、活性剂，生产自动化设备的配件等。

受宏观经济环境及市场供需关系的影响，报告期内锡锭、银等大宗原材料价格持续上涨，公司通过开展期货套期保值业务等减少原材料价格波动对经营业绩的不利影响，但仍无法完全规避原材料价格大幅波动的风险。若原材料市场价格发生对公司不利的剧烈波动，而公司管理层无法准确判断价格趋势并及时采取有利措施，则公司经营业绩将受到一定不利影响。”

“5、毛利率波动的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 31.55%、27.43%、27.03%，呈现一定波动性。公司毛利率受原材料价格、产品结构、市场供求关系变化、行业竞争情况等因素综合影响，报告期内锡锭、银等大宗原材料价格持续上涨，对公司电子焊接材料业务毛利率造成不利影响，公司通过开展期货套期保值业务、与客户协商缩短定价周期等减少原材料价格波动对经营业绩的不利影响。若公司未来不能根据市场环境或市场需求及时做出相应调整，或前述影响因素出现重大不利变化，则公司毛利率可能出现波动，譬如因原材料价格波动导致毛利率下滑，进而对公司盈利能力造成一定不利影响。此外，随着公司在新能源动力电池、光伏及储能等市场规模较大但毛利率相对较低的领域进行拓展，未来电子胶粘剂业务毛利率存在随着前述领域销售占比的提升而下滑的风险。”

二、中介机构核查情况

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

（一）核查情况

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人电子胶粘剂业务在新能源领域的拓展情况、行业毛利率水平、未来业绩预计情况；查阅电子胶粘剂业务可比公司公开披露数据，了解新能源领域电子胶粘剂产品的行业毛利率水平。

2、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解发行人对金属原材料价格波动采取的具体应对措施，并查阅相关客户的合同以及邮件等沟通记录。

3、获取发行人 2026 年一季度锡锭、银等期货交易付款申请审批表、期货月度结算报告等，测算期货采购对发行人期后成本的影响。

（二）核查意见

1、随着发行人在新能源领域的大力拓展，尤其在新能源动力电池、光伏及储能领域的拓展，未来电子胶粘剂业务毛利率存在随着前述领域销售占比的提升而下滑的风险，发行人已在招股说明书中完善相关风险提示。

2、报告期内，发行人针对金属原材料价格波动对业务经营的影响，主要采取期货套保、与客户协商缩短定价周期的应对措施；2026 年一季度，锡锭、银价格整体上涨，发行人通过期货套保业务冲减主营业务成本，有效减少原材料价格波动对经营业绩的不利影响；发行人已完善招股说明书相关风险提示。

4、关于在建工程与固定资产

申报材料显示，发行人 2024 年存在在建工程转固情况，2025 年底，发行人机器设备账面价值为 7,765.82 万元。

请发行人披露：

(1) 根据《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》第五十九条要求，补充披露 2024 年在建工程转入固定资产的内容、依据及影响。

(2) 结合各业务生产特点、核心设备产能与实际产量、单位产能投资强度等，分析发行人机器设备资产规模与产能的匹配性。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

(一) 根据《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》第五十九条要求，补充披露 2024 年在建工程转入固定资产的内容、依据及影响

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、资产质量分析”之“(二) 非流动资产构成及分析”之“3、固定资产”部分，补充披露 2024 年在建工程转入固定资产的内容、依据、影响，具体内容如下：

“2024 年末固定资产原值大幅增加，其中房屋及建筑物原值大幅增加主要系优邦科技总部厂房建造项目转固 8,681.23 万元，该项目于 2023 年 8 月开始建设并于 2024 年 11 月达到转固状态，转固依据系符合资本化条件的实体建造已完工、达到预定可使用状态；机器设备原值有所增加主要系优邦科技总部和其他园区新购置设备转固 1,402.58 万元，转固依据系完成安装、达到预定可使用状态。前述厂房和设备转固后，固定资产折旧费用相应增加，2025 年新增折旧费用为 559.54 万元，对公司影响较小。”

(二) 结合各业务生产特点、核心设备产能与实际产量、单位产能投资强度

等，分析发行人机器设备资产规模与产能的匹配性

1、各业务生产特点

发行人电子胶粘剂、电子焊接材料、湿化学品等电子装联材料产品主要为配方型产品，产品种类及型号众多，具有小批量、多批次的生产特点，发行人在客户下单后一般在 1-2 周左右即可完成交付。

发行人电子装联材料产品生产工序情况如下：

产品	主要生产工序	核心设备对应工序
电子胶粘剂	投料、混合搅拌、分装、离心脱泡、包装	混合搅拌
锡膏	合金配比、熔化保温、离心/超声雾化、冷却、粒度分级、助焊膏制作、投料、混合搅拌、包装	混合搅拌
湿化学品	投料、混合搅拌、分装、包装	混合搅拌

发行人自动化设备产品生产工序主要包括设计、组装、调试，且需要根据客户的个性化需求设计，具有定制化程度高、订单式生产的特点。

2、核心设备产能与实际产量

报告期内，发行人核心设备产能与实际产量情况如下：

单位：吨

产品大类	项目	2025 年	2024 年	2023 年
电子胶粘剂	产能	9,233.40	9,136.16	7,762.26
	自产产量	8,194.53	6,718.95	6,115.75
	产能利用率	88.75%	73.54%	78.79%
电子焊接材料	产能	2,918.35	2,819.99	2,832.59
	自产产量	2,907.73	2,511.44	2,174.14
	产能利用率	99.64%	89.06%	76.75%
湿化学品	产能	17,029.46	16,814.08	15,879.60
	自产产量	8,897.67	13,412.66	10,296.63
	产能利用率	52.25%	79.77%	64.84%

注：产能利用率=自产产量/产能。

发行人自动化设备系根据客户实际需求进行设计，并根据客户具体订单进行生产，不同设备生产周期、占用生产人员数量和工时等存在较大差异，因此自动

化设备生产不适用传统意义的产能统计。

报告期内，发行人电子胶粘剂、电子焊接材料产能利用率较高，且随着业务规模扩大产能利用率整体有所提升；湿化学品产能利用率存在一定波动，主要受终端产品金属材质变化导致下游客户工艺变化影响，属于合理阶段性波动，发行人为了满足客户不同时期订单需求，预留足额产能。

3、单位产能投资强度、机器设备资产规模与产能的匹配性

报告期内，发行人不同业务机器设备规模、产能、单位产能投资强度，以及与不同业务可比公司的比较情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

业务类型	公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
电子 胶粘剂	发行人	机器设备原值	6,870.38	6,198.15	4,725.73
		产能	9,233.40	9,136.16	7,762.26
		单位产能投资强度	0.74	0.68	0.61
	回天新材	机器设备原值	93,704.02	86,192.08	58,657.66
		产能	394,400.00	311,380.00	213,970.00
		单位产能投资强度	0.24	0.28	0.27
	德邦科技	机器设备原值	47,607.71	36,970.31	24,872.31
		产能	39,289.37	27,661.88	17,311.38
		单位产能投资强度	1.21	1.34	1.44
电子 焊接材料	发行人	机器设备原值	3,068.27	2,504.88	2,098.24
		产能	2,918.35	2,819.99	2,832.59
		单位产能投资强度	1.05	0.89	0.74
	唯特偶	机器设备原值	4,045.24	3,349.01	3,140.95
		产能	5,267.23	4,442.99	3,522.28
		单位产能投资强度	0.77	0.75	0.89
湿化学品	发行人	机器设备原值	1,456.23	1,201.55	1,175.70
		产能	17,029.46	16,814.08	15,879.60
		单位产能投资强度	0.09	0.07	0.07
	江化微	机器设备原值	128,940.58	102,514.26	100,408.42
		产能	260,000.00	235,000.00	172,500.00
		单位产能投资强度	0.50	0.44	0.58

业务类型	公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
	富兰克	机器设备原值	7,432.80	7,644.07	8,665.58
		产能	84,162.10	77,730.59	72,759.50
		单位产能投资强度	0.09	0.10	0.12

注 1：单位产能投资强度=机器设备原值/产能，自动化设备业务不适用产能统计；

注 2：电子胶粘剂业务，回天新材产能=有机硅胶设计产能+聚氨酯胶设计产能+丁腈橡胶设计产能；德邦科技未披露产能，以产量替代进行列示；

注 3：电子焊接材料业务，唯特偶未披露产能，考虑可比性，根据其披露定期报告、招股说明书等测算其微电子焊接材料产量替代进行列示；考虑可比性，发行人机器设备原值剔除了自产原材料设备、与生产无关的光伏发电/储能设备等；

注 4：湿化学品业务，江化微 2024 年、2025 年产能为已投产主要产区或项目产能加总；因四川江化微公司二期项目系于 2023 年 2 月验收，镇江江化微一期项目系于 2023 年 12 月验收，江化微 2023 年产能=江阴江化微设计产能+四川江化微一期项目设计产能+四川江化微二期项目设计产能*10/12，未包含镇江江化微一期项目产能。

发行人电子装联材料产品具有小批量、多批次的生产特点，且下游应用领域特别是智能终端客户订单存在季节性，为充分满足客户高峰期时期订单需求，发行人需配备足够机器设备，以更好做好产能保障。报告期内，发行人机器设备原值呈逐年上升趋势，与产能增长、营收增长趋势相匹配；单位产能投资强度有所提升，主要系新投入生产类设备复杂度高，采购价格较高，以及新投入高单价检测类机器设备，对产品性能提升发挥关键作用，但未实际增加产能所致。

对于电子胶粘剂业务：发行人单位产能投资强度处于可比公司之间，不存在明显低于可比公司的情况，单位产能投资强度属于合理水平。回天新材业务规模大，生产具有规模效应，且其主要产品为工程胶粘剂，通常为大批量生产，因此回天新材单位产能投资强度较低具有合理性。德邦科技产品品类众多，除有机硅胶、环氧胶、丙烯酸胶、聚氨酯胶等电子级胶粘剂外，还包括晶圆 UV 膜等产品品类，且根据其招股说明书，2019-2021 年德邦科技采购多台高值涂布机用于 UV 膜生产，因产品品类差异，德邦科技单位产能投资强度较高具有合理性。

对于电子焊接材料业务：发行人单位产能投资强度与唯特偶无明显差异，不存在明显低于可比公司的情况，单位产能投资强度属于合理水平。最近两年，发行人因购入多台高值检测设备，包括电子显微镜、在线拉曼分析仪、气质联用仪等，导致单位产能投资强度有所增加且略高于唯特偶。

对于湿化学品业务：发行人单位产能投资强度与富兰克相当，不存在明显低

于可比公司的情况，单位产能投资强度属于合理水平。江化微主要产品为超净高纯试剂和光刻胶配套试剂，应用于晶圆制造、显示面板制造过程稀释、清洗、光刻、显影、蚀刻等，发行人湿化学品主要为表面处理剂和清洗剂，双方产品类型差异大，导致单位产能投资强度不具有可比性。

综上，发行人单位产能投资强度属于合理水平，发行人机器设备资产规模与产能具有匹配性。

二、中介机构核查情况

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

（一）核查情况

1、获取发行人报告期内在建工程明细，了解发行人 2024 年大额在建工程转固情况，获取在建工程项目相关资料。

2、访谈发行人管理层，了解发行人各业务生产特点，了解发行人机器设备投资背景，机器设备规模与发行人经营情况的匹配性。

3、获取并查阅发行人报告期内各期机器设备、产能情况，将发行人机器设备与产能进行对比，并与同行业可比公司进行对比，分析发行人机器设备规模的合理性。

（二）核查意见

1、发行人已在招股说明书中补充披露 2024 年在建工程转入固定资产的内容、依据及影响。

2、发行人核心设备产能与实际产量匹配，单位产能投资强度属于合理水平，发行人机器设备资产规模与产能具有匹配性。

（本页无正文，为东莞优邦材料科技股份有限公司《关于东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

发行人董事长：



郑建中

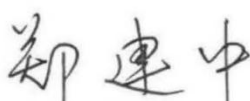
东莞优邦材料科技股份有限公司

2026 年 6 月 10 日

发行人法定代表人声明

本人已认真阅读《关于东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，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、及时性承担相应的法律责任。

发行人法定代表人：


郑建中

东莞优邦材料科技股份有限公司

2026 年 6 月 10 日

（本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：


吴隆泰


盛培锋

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2026 年 6 月 10 日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读《关于东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解回复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，审核问询函回复不存在虚假记载、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。

保荐人法定代表人：


王明希

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2026 年 6 月 10 日



（本页无正文，为《关于东莞优邦材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函回复》之盖章签字页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国·上海

2026年6月10日