

(上接 105 版)

报告期内,公司应付账款前五十大余额供应商情况如下:
单位:万元、%

供应商名称	账龄	2025年12月31日余额	2025年坏账准备(不含核销)	期初应收账款余额	期初坏账准备	重要
湖南新康新材料股份有限公司	账龄	53,023.14	53,023.14	19,253.14	19,253.14	预付账款
江西云鹏新材料股份有限公司	账龄	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	预付账款
江西新康新材料股份有限公司	账龄	5,500.23	5,500.23	5,500.23	5,500.23	预付账款
湖南新康新材料股份有限公司	账龄	4,903.30	28,468.43	4,903.30	19,000.00	预付账款
江西新康新材料股份有限公司	账龄	4,838.04	38,481.22	4,838.04	19,000.00	预付账款
合计		83,264.79	278,056.16	52,294.79	19,000.00	

注:期后付款金额截至2026年4月30日付款金额。
2025年末,公司应付账款前五十大余额供应商均系公司主材树脂和玻纤布的供应商,采购内容与公司实际业务相符。
主要供应商给予公司的账期一般为月结30-90天,以月结60天为主。截至2026年4月30日,前五十大应付账款期后已全部付款。
2. 公司付款情况与同行业公司比较:
公司与同行业公司应付账款周转天数对比情况如下:
单位:天

公司名称	2025年12月31日周转天数	2025年12月31日周转天数
同行业可比公司	70.18	77.20
本公司	81.11	76.31
平均值	76.62	76.62
最大值	72.07	79.87

注:应付账款周转天数=360/(当期采购总额/(期初应付账款余额+期末应付账款余额)/2)。

由上表可知,公司应付账款周转天数为80天左右,与同行业公司相比不存在重大差异,公司应付账款与同行业公司不存在重大差异。

(四) 上述事项,会计师及持续督导机构核查程序

1. 取得2025年末存货明细表,期末在手订单,访谈公司财务总监,了解公司的采购生产周期情况以及期末存货余额大幅增量的原因;
2. 获取公司的存货跌价准备计提表和存货库龄统计表,查阅公司存货跌价准备计提政策,同行业公司公司的定期报告等公开资料,分析存货跌价准备计提的充分性;
3. 获取公司应付账款明细表及采购统计表,分析应付账款期末余额与采购额的匹配关系;获取2025年度公司与主要供应商签订的采购合同,检查公司与主要供应商在合同中约定的采购内容、付款条件等主要条款;获取主要供应商期后应付账款付款统计表;查阅同行业公司公司的定期报告,比较分析公司与同行业公司应付账款周转天数及付款情况。

(五) 会计师及持续督导机构核查结论

经核查,会计师及持续督导机构认为:
1. 2025年末,存货余额以原材料及库存商品为主,原材料主要为树脂、玻纤布和树脂,库存商品主要为覆铜板和粘片;2025年末存货余额大幅增量主要系2025年行业处于景气上升周期,下游需求旺盛,销售订单金额大幅增加,且子公司江西南亚N6工厂本期建成投产,产能进一步扩大,导致期末存货备货规模相应增加;同时,公司主要原材料价格呈上涨趋势,公司适当增加了原材料的备货规模,存货余额的增加与在手订单的变动情况相符;
2. 2025年末,公司存货库龄主要以内1年内,期末占比97.82%,存货库龄结构情况良好;公司与主要供应商签订的采购合同,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备,与同行业公司可比公司计提情况不存在重大差异,公司存货跌价准备计提充分、合理;
3. 2025年末,公司应付账款前五十大余额供应商均为公司主材树脂和玻纤布的供应商;截至2026年4月30日,前五十大应付账款期后已全部付款;公司应付账款周转天数为80天左右,与同行业公司相比不存在重大差异,公司付款情况与同行业公司相符。

五、关于境外业务

年报显示,2025年公司境外销售收入2,253.42万元,同比增长24.50%,占营业收入比例为4.73%,毛利率为8.11%,显著低于境内销售毛利率12.19%。
请公司:(1)补充说明境外销售的主要地域、产品类型及销售渠道;(2)补充说明境外主要客户的具体名称、成立时间、合作开始时间、业务模式、销售的具体产品、销售金额、回款情况;对于经销商客户,说明产品的最终销售情况。
(一) 补充说明境外销售的主要地域、产品类型及销售渠道情况如下:
单位:万元、%

地区	产品类型	销售人占比			
		直接销售	经销商	经销商占比	收入占比
泰国	覆铜板、粘片	9,438.04	4,238.04	13,676.08	10.17
越南	覆铜板、粘片	7,800.00	1,000.00	8,800.00	3.92
印度尼西亚	覆铜板、粘片	2,913.23	426.52	3,339.75	3.03
合计		19,478.08	4,768.54	24,246.62	10.60

如上表所示,2025年,公司境外销售的主要区域包括泰国和印度尼西亚,其中泰国为主要区域,泰国销售占比为89.70%,泰国和印度尼西亚两个区域合计销售收入占境外销售收入比例为89.70%。境外销售的产品主要为覆铜板和粘片。
从销售模式来看,境外销售包括直接销售和经销模式,以直销模式为主。2025年,境外直销收入19,487.08万元,占境外收入比例90.36%,境外经销收入4,766.34万元,占境外收入比例19.65%。

(二) 补充说明境外主要客户的具体名称、成立时间、合作开始时间、业务模式、销售的具体产品、销售金额、回款情况;对于经销商客户,说明产品的最终销售情况。
1. 境外主要客户的具体名称、成立时间、合作开始时间、业务模式、销售的具体产品、销售金额、回款情况:
2025年,公司境外前五十大客户的具体情况如下:
单位:万元

序号	客户名称	成立时间	合作开始时间	业务模式	产品类型	本期销售金额	期末应收账款余额	期初应收账款余额
1	INDONESIA VIBRA CO., LTD.	2008年5月	2025年5月	直销	覆铜板、粘片	3,301.18	1,177.11	1,177.11
2	THAI ELECTRIC CO., LTD.	2008年2月	2008年7月	直销	覆铜板、粘片	2,658.68	1,056.68	1,056.68
3	INDONESIA VIBRA CO., LTD.	1998年8月	2008年11月	直销	覆铜板、粘片	2,246.62	610.07	68.76
4	INDONESIA VIBRA CO., LTD.	1998年8月	2008年7月	直销	覆铜板、粘片	2,130.61	431.12	431.12
5	INDONESIA VIBRA CO., LTD.	1998年8月	2008年1月	直销	覆铜板、粘片	1,823.38	-	-
合计						12,160.47	3,274.94	3,147.67

注:1.系境内客户奥士康集团之境外子公司;
2. 截至2026年4月30日回款的回款金额。
公司境外前五十大客户均系公司长期合作客户或境内长期合作客户的境外子公司,以直销客户为主,销售产品类型包括公司的主要产品覆铜板和粘片;2025年,公司境外前五十大客户的销售收入合计12,220.42万元,占境外收入比例50.39%。
2025年末,境外前五十大客户应收账款余额3,203.34万元,截至2026年4月30日已回款3,147.67万元,回款情况良好,尚未回款部分应收账款均在信用期内。
2. 境外主要客户的具体情况如下:
2025年,公司境外前五十大客户中存在1家经销商客户,截至2025年末,其本期采购公司产品最终销售情况如下:
单位:覆铜板万元、万张,粘片万元、万米、%

经销商客户	本期公司产品销售金额	经销商公司采购金额(万元)	本期经销商产品销售金额(万元)	经销商销售毛利率(%)
INDONESIA VIBRA CO., LTD.	2,130.61	681.1	60.20	88.88
合计	1,823.38	20.00	14.22	88.22
合计	2,954.01	701.1	74.42	89.04

2025年,公司境外主要经销商客户 CRETO CO.,LTD向公司采购的覆铜板和粘片实现最终对外销售的比例为88.85%,尚未实现最终销售部分系该经销商客户的日常备货,整体终端销售情况良好。

(三) 会计师对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性
针对境外收入,会计师采取的审计程序主要有:
1. 对公司财务总监进行访谈,了解公司外销业务的主要地域、产品类型、销售模式、主要外销客户的合作历史、业务模式、销售的具体产品等;
2. 了解与境外销售和收款相关的内部控制制度,评价其设计是否有效,并测试相关内部控制制度的运行有效性;
3. 通过检查主要的销售合同并与管理层的沟通等,识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款,评价收入确认方法是否符合企业会计准则的规定;
4. 对各期外销收入及毛利率实施分析程序,检查是否存在重大异常波动,了解波动原因并判断其合理性;

5. 获取报告期内银行账户开户清单和银行对账单,抽取外销相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对;
6. 以抽样方式检查与外销收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等;
7. 向主要外销客户函证应收账款余额及交易额
应收账款余额函证情况如下:
单位:万元、%

项目	2025年12月31日
境外销售应收账款余额	4,262.37
坏账准备(不含核销)	40,133.14
境外销售应收账款净额	35,869.23
境外销售应收账款净额占应收账款总额比例	74.64
境外销售应收账款净额占营业收入比例	20.31
境外销售应收账款净额占营业收入比例	18.02
境外销售应收账款净额占营业收入比例	4.02
境外销售应收账款净额占营业收入比例	4.02
境外销售应收账款净额占营业收入比例	4.02

客户交易账龄函证情况如下:
单位:万元、%

项目	2025年度
境外销售应收账款余额	13,580.63
坏账准备(不含核销)	15.09
境外销售应收账款净额	13,565.54
境外销售应收账款净额占应收账款总额比例	1.80
境外销售应收账款净额占营业收入比例	0.00
境外销售应收账款净额占营业收入比例	11,040.61
境外销售应收账款净额占营业收入比例	40.31
境外销售应收账款净额占营业收入比例	40.31

7. 以抽样方式对资产负债日前后确认的外销收入核对至销售发票、出库单、报关单、货运提单等支持性文件,评价收入是否在恰当期间确认;
8. 获取报告期内外销客户的销售订单记录,检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况;
9. 获取期末关于电子口岸信息与账面记录核对,核对情况如下:
单位:万元、万美、万欧元

项目	电子口岸申报数据	申报人数据	差异率
出口退税	1,214.64	4,282.94	4.80
报关	3,125.23	3,048.25	3.08
合计	374	374	-

数据境外销售人与电子口岸数据差异4.80万元人民币及10.88万美元,主要系海关数据包含样品出口所致;
10. 检查主要境外经销商客户进行访谈,获取境外经销商客户盖章确认的销售与期末库存数据,抽查境外经销商客户的最终销售情况;
11. 取得公司2025年境外前五十大客户期末应收账款余额和期后回款金额统计表,了解经销商回款情况。

(四) 持续督导机构核查程序

针对上述事项,持续督导机构实施了以下程序:
1. 获取公司财务报告及公告,通过公开渠道查询基本信息,对公司财务总监进行访谈,了解公司外销业务的主要地域、产品类型、销售模式、主要外销客户的成立时间、合作历史、业务模式、销售的具体产品、销售金额等;
2. 取得公司2025年境外前五十大客户期末应收账款余额和期后回款金额统计表,了解经销商回款情况;
3. 获取主要境外经销商客户的销售与期末库存数据,检查境外经销商客户的最终销售情况。
(五) 会计师及持续督导机构核查结论
经核查,会计师及持续督导机构认为:
1. 2025年,公司境外销售的主要地域包括泰国和印度尼西亚,两个区域合计销售收入占境外销售收入比例为89.70%;境外销售的产品类型包括公司的主要产品覆铜板和粘片;境外销售包括直接销售和经销模式,以直销模式为主;
2. 2025年,公司境外前五十大客户均系公司长期合作客户或境内长期合作客户的境外子公司,以直销客户为主,销售产品类型包括公司的主要产品覆铜板和粘片,整体回款情况良好;境外前五十大客户存在一家经销商客户,截至2025年末,其本期向公司采购的产品实现最终对外销售的比例为88.85%,尚未实现最终销售部分系该经销商客户的日常备货,整体终端销售情况良好。

经核查,会计师认为:

1. 会计师对外销收入已执行了必要的核查程序,采取的审计程序充分、有效。
六、关于关联交易
年报显示,报告期内,公司与关联方存在较多关联交易。其中,关联方江西云鹏采购材料0.78万元,向江西云鹏出售废料金额942.09万元,较去年同期156.62万元大幅增长。此外,公司本年新增关联方江西南亚出售材料并提供餐饮服务,合计金额13.75万元,并向关联方提供房屋及设备租赁、设备租赁,确认收入32.49万元,兴南创芯2025年实现营业收入11.33万元,亏损983.15万元。
请公司:(1)补充说明公司前述关联方采购及销售产品的背景及主要内容,以及公司与江西云鹏之间同时存在关联交易的原因;(2)说明相关交易的必要性及合理性,是否属于偶发性或临时性交易,以及是否履行了必要的审议程序;(3)说明上述交易的定价机制,并结合同类类似交易价格及市场价格,说明交易价格是否具有公允性;(4)说明与关联方共同投资兴南创芯的背景、原因、兴南创芯目前的经营情况及亏损原因;(5)说明关联交易新增或新增是否违反相关方在《关于规范和减少关联交易的承诺》中作出的“尽最大努力减少或避免南亚新材的关联交易”的承诺,以及拟采取的措施。

(一) 补充说明公司前述关联方采购及销售产品的背景及主要内容,以及公司与江西云鹏之间同时存在关联交易的原因
1. 公司向江西云鹏采购及销售的背景及主要内容
2025年,公司向江西云鹏、兴南创芯采购及销售的背景及主要内容如下:
单位:万元

关联方	采购类别	交易内容	交易金额	交易背景
江西云鹏	原材料	覆铜板、粘片	842.09	江西云鹏主要从事覆铜板及粘片的生产,公司生产的产品中部分原材料由江西云鹏提供,属于正常的生产经营行为。
江西云鹏	废料	覆铜板、粘片	0.78	江西云鹏主要从事覆铜板及粘片的生产,公司生产过程中产生的废料由江西云鹏回收,属于正常的生产经营行为。
兴南创芯	原材料	覆铜板、粘片	0.78	兴南创芯主要从事覆铜板及粘片的生产,公司生产过程中产生的废料由兴南创芯回收,属于正常的生产经营行为。
兴南创芯	废料	覆铜板、粘片	32.49	兴南创芯主要从事覆铜板及粘片的生产,公司生产过程中产生的废料由兴南创芯回收,属于正常的生产经营行为。
兴南创芯	房屋及设备租赁	房屋及设备租赁	13.75	兴南创芯主要从事覆铜板及粘片的生产,公司生产过程中产生的废料由兴南创芯回收,属于正常的生产经营行为。
兴南创芯	房屋及设备租赁	房屋及设备租赁	13.75	兴南创芯主要从事覆铜板及粘片的生产,公司生产过程中产生的废料由兴南创芯回收,属于正常的生产经营行为。

2. 与江西云鹏之间同时存在关联交易的原因
(1) 公司向江西云鹏采购粘片边角料的原因
江西云鹏主要从事环境树脂板(压合绝缘板)的生产与销售,公司在生产加工过程中会产生粘片边角料,收集时会产生废边角料,该部分废料对公司无继续加工使用价值,但江西云鹏可以使用该部分粘片废料用于生产加工环境树脂板等产品,双方具有合作的背景。
据公开信息显示,2024年中,江西云鹏1000吨/年环境树脂板电子材料项目在江西吉安完工投产。自2024年10月起,江西云鹏开始参与与公司废料销售竞价,向公司采购粘片边角料,公司遵循市场交易原则,综合考虑参与竞价公司的资质、报价等因素,选择相应的废料客户。
因此,公司与江西云鹏基于自身日常经营业务的需求而进行的粘片边角料购销交

易,属于经常性交易,具有合理性和必要性。
(2) 公司向江西云鹏采购包装材料的原因
江西云鹏的原材料中少量包装材料清洗处理后再次使用,公司向江西云鹏采购少量包装材料用于自身产品的包装,系出于便利性考虑的临时性交易,且后续不会再发生,具有合理性。
综上,本期公司与江西云鹏之间同时存在关联交易与采购具有商业合理性。
(三) 说明相关交易的必要性及合理性,是否属于偶发性或临时性交易,以及是否履行了必要的审议程序

1. 相关交易的必要性及合理性,是否属于偶发性或临时性关联交易
(1) 公司与江西云鹏关联交易之必要性及合理性,是否属于偶发性或临时性关联交易,详见本报告之“六-1-2-说明”
(2) 公司与兴南创芯关联交易之必要性及合理性,是否属于偶发性或临时性关联交易
1) 公司向兴南创芯销售覆铜板
兴南创芯主要从事覆铜板及粘片的生产与销售,兴南创芯在研发测试的过程中,存在对覆铜板的客观需求,公司作为具有较强规模、技术和市场优势的覆铜板行业领先企业之一,覆铜板产品种类齐全、性能较为领先,可满足兴南创芯的研发测试需求。
因此,公司向兴南创芯销售覆铜板具有必要性及合理性,不属于偶发性或临时性关联交易。

2) 公司向兴南创芯提供租赁服务与餐饮服务
兴南创芯于2007年8月成立,成立后未立即开展经营业务,直至2024年上半年通过引入技术团队,开始研发ABF膜相关技术的研发和投入。2025年4月7日,兴南创芯年产60万平方英尺先进封装基板产能爬坡智能工厂开工建设并于4月启动建设,截至目前尚未建设完毕。
兴南创芯在业务开展初期,暂时租赁公司厂区内的部分办公楼与设备进行办公与研发,期间为江西兴南创芯员工日常就餐,公司向其提供餐饮服务并收取餐费。兴南创芯与公司不存在人员混同。
综上,公司向兴南创芯提供租赁服务与餐饮服务具有必要性及合理性,不属于偶发性或临时性关联交易。

2. 是否履行了必要的审议程序
2025年4月16日,公司第三届董事会2025年第一次独立董事工作会议、第三届董事会第十四次会议、第三届董事会第十一次会议审议通过了《关于预计2025年度公司及下属企业与关联方日常关联交易的议案》,该议案包括了公司向江西云鹏采购材料,向兴南创芯出售产品、出租房产及提供物业服务等关联交易事项,关联董事、关联监事对该议案进行了回避表决,独立董事一致同意本次日常关联交易事项,审议程序符合相关法律法规、规范性文件以及《公司章程》等有关规定的要求。同时,该议案预计的日常关联交易额度未达到需经股东大会审议的金额标准,无需提交股东大会审议。

此外,本期公司向江西云鹏采购的0.78万元包装材料,系偶发的临时性关联交易,且金额较小,未达到需经董事会审议的金额标准,相关交易已在公司年度报告中披露。
综上,本期公司对上述关联交易已经履行了必要的审议程序。
(四) 说明上述交易的定价机制,并结合同类类似交易价格及市场价格,说明交易价格是否具有公允性
对于上述关联交易,定价机制,并结合同类类似交易价格及市场价格,说明交易价格是否具有公允性:
1. 公司向江西云鹏采购粘片
公司向江西云鹏采购粘片的价格依据为考虑有效材料的价格、废料的清理费用等基础上通过公开竞价确定。公司与江西云鹏出售废料的价格依据为粘片边角料,2025年公司江西云鹏采购粘片边角料的金额为777.66万元,占江西云鹏销售金额比例为92.35%。2025年江西云鹏向南亚的采购额/江西云鹏全部采购额的比例为82%,较公司与江西云鹏的粘片边角料交易价格与同期同类规格非关联方交易价格如下:
单位:元/千克

关联方	江西云鹏采购粘片	江西云鹏销售粘片	非关联方
粘片	224	2.6	3.62

对江西云鹏销售的粘片粘片材料与非关联方交易价格等市场价格接近,定价具有公允性。
(2) 公司向江西云鹏采购包装材料
公司向江西云鹏采购包装材料的价格依据为考虑有效材料的价格、废料的清理费用等基础上通过公开竞价确定。公司与江西云鹏出售废料的价格依据为粘片边角料,2025年公司江西云鹏采购粘片边角料的金额为777.66万元,占江西云鹏销售金额比例为92.35%。2025年江西云鹏向南亚的采购额/江西云鹏全部采购额的比例为82%,较公司与江西云鹏的粘片粘片材料交易价格与同期同类规格非关联方交易价格如下:
单位:元/千克

关联方	江西云鹏采购包装材料	江西云鹏销售包装材料	非关联方
包装材料	1432	1400	4020

公司向兴南创芯销售的覆铜板与非关联方交易价格等市场价格接近,定价具有公允性。
(2) 公司向兴南创芯提供租赁服务与餐饮服务
公司向兴南创芯提供租赁服务与餐饮服务的价格为综合折旧成本与市场价格协商确定,公司向兴南创芯提供房屋及设备租赁,确认收入32.49万元,兴南创芯2025年实现营业收入11.33万元,亏损983.15万元。

关联方	江西云鹏采购包装材料	江西云鹏销售包装材料	非关联方
包装材料	2749.1	2820.1	2279.1
包装材料	30000.0	30000.0	160.0
包装材料	100.0	100.0	100.0

注:1.取自上市公司最近5千米范围内七家产业园的平均租金;
2. 取自上市公司最近5千米范围内企业2025年度食堂中标价格。
公司向兴南创芯出售其他产品提供租赁服务与餐饮服务,因此无法与非关联方交易价格。公司向兴南创芯出售其他产品的定价与市场价格接近,定价具有公允性。公司与兴南创芯的设备租赁为有偿提供,无公开市场价格,公司考虑折旧成本后协商确定,租赁费用折后价为13,206.84元,定价高于折旧成本,毛利率为25.38%,具有公允性。
(四) 说明与关联方共同投资兴南创芯的背景、原因、兴南创芯目前的经营情况及亏损原因

1. 与关联方共同投资兴南创芯的背景、原因
2022年,为践行“聚焦技术创新,持续为公司创造更大价值”的使命,致力于成为全球具有品牌影响力的封装材料厂商,实现为国家高端电子材料自主供应链赋能的使命,公司与关联方及其他非关联方共同投资设立主要系高端电子IC封装基板(如FCBGA、FCPGA基板,Embedding 器件封装基板)上进行的预研(Built-Up)的封装产品业务,该材料可加工精细蚀刻,适合高I/O封装的IC载体。本次共同投资兴南创芯与关联方合作及非关联方上海汇越投资管理有限公司(以下简称“汇越投资”)通过受让汇越投资持有的标的公司的股权实现,其中,南亚材料受让汇越投资持有的标的公司20%的股权,但受让汇越投资持有的标的公司35%股权,汇越投资受让汇越投资持有的标的公司35%股权。

2024年,兴南创芯经股东会决议通过,兴南创芯注册资本增至2,000万元,公司根据持股比例向兴南创芯追加投资300万元。2025年,兴南创芯经股东会决议通过,兴南创芯注册资本增至6,000万元,公司根据持股比例向兴南创芯追加投资,于当年追加投资400万元。截至目前,兴南创芯的股权结构如下:
单位:万元

股东名称	认缴出资额(万元)	持股比例(%)
南亚材料	1,200.00	20.00
上海海越投资管理有限公司(有限合伙)	700.00	11.67
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
合计	6,000.00	100.00

公司投资兴南创芯可以完善在IC载体封装基板的产业布局,实现BT类基材与ABF类基材的协同发展,加快导入IC载板客户,拓展销售渠道,具有产业协同性,属于围绕主营业务开展的产业链战略投资,符合公司长期发展战略,具有合理性。
2. 兴南创芯目前的经营情况及亏损原因
兴南创芯2025年的主要财务数据如下:
单位:万元

项目	2025年12月31日/2025年度
营业收入	3,027.27
营业成本	1,827.27
资产	2,045.31
负债	11.33
净资产	1,933.98
净利润	-983.15

注:以上财务数据未经审计。
目前,兴南创芯ABF膜产品仍处于研发阶段,尚未实现ABF膜产品的市场化应用推广”。兴南创芯亏损的主要原因系目前尚处于产品研发与认证阶段,研发投入较高,仅靠少量研发样品收入,未能形成稳定、持续的业务收入来源。
(五) 说明关联交易增长或新增是否违反相关方在《关于规范和减少关联交易的承诺》中作出的“尽最大的努力减少或避免南亚新材的关联交易”的承诺,以及拟采取的措施

1. 说明关联交易增长或新增是否违反相关方在《关于规范和减少关联交易的承诺》中作出的“尽最大的努力减少或避免南亚新材的关联交易”的承诺
(1) 关联交易增长或新增是否违反相关方在《关于规范和减少关联交易的承诺》中作出的“尽最大的努力减少或避免南亚新材的关联交易”的承诺
为减少关联交易,兴南创芯,公司控股股东和实际控制人出具了关于规范和减少关联交易的承诺,具体承诺如下:
“在本承诺人/本公司合法持有南亚新材股份的任何期限内,本承诺人/本公司及本承诺人/本公司所控制的企(包括但不限于独资经营、合资经营、合作经营以及直接或间接拥有权益的其他公司或企业)将尽最大的努力减少或避免与南亚新材的关联交易,对于确属必要的关联交易,则遵循公允定价原则,严格遵守公司关于关联交易的决策制度,确保不损害公司利益。同时,本承诺人/本公司将督促与本承诺人/本公司有关关系的相关方一并遵守上述承诺事项。
若本承诺人/本公司未履行上述承诺,将赔偿南亚新材因此而遭受或产生的任何损失或开支。”

上述承诺自签署之日起生效,对本承诺人/本公司具有法律约束力;至本承诺人/本公司不再为上市公司的关联方当日失效。
(2) 上述关联交易未违反相关方作出的承诺
2025年,公司对关联方废料销售金额为842.09万元,占全年废料销售的比例为8.55%,2024年公司对关联方废料销售金额为653.01万元,占2024年度废料销售的比例为10.74%。公司对关联方废料销售金额较上年增加189.08万元,主要系2025年度随着公司产销规模扩大,生产过程中所产生的废料增加所致。2025年公司对关联交易的金额增加,但整体而言,对关联交易的占比呈下降趋势,下降2.19个百分点。公司本年新增向关联方兴南创芯出售材料并提供餐饮服务,系基于双方同期经营、配套生产的客观需求,一是解决兴南创芯自主供应链的需求,保障生产运营稳定;二是统一食堂与管理的标准,降低合规风险,提升工作效率;三是交易公允、规范履行审批流程程序,不损害独立性。该交易具有明确商业实质与必要性,符合公司及全体股东的利益。

公司发生的关联交易已按照《公司章程》《关联交易管理制度》等规定,履行了必要的审议程序,关联董事及关联股东在关联交易表决中严格遵守了回避制度,独立董事一致同意本次日常关联交易事项,公司已按照披露的相关规定履行了及时公告,并通过市场化方式保证了定价的公允性。
综上,本年度关联交易的增长与新增不违反相关方在《关于规范和减少关联交易的承诺》中作出的“尽最大的努力减少或避免南亚新材的关联交易”的承诺。

2. 拟采取的保障措施

公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、公司董事、高级管理人员将尽可能避免和减少关联交易,对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易,将遵循市场化交易原则,依法签订协议,履行合法程序,按照相关法律法规及公司章程的相关规定履行信息披露义务并办理相关手续,保证不通过交易、垫付费用、对外借款、担保和其他方式直接或间接侵占上市公司资金、资产,或者利用控股地位,擅自上市公司或者上市公司董事、高级管理人员及其他方式从事损害上市公司及其他股东的合法权益的行为。

(六) 会计师及持续督导机构核查程序
针对上述事项,会计师及持续督导机构实施了以下程序:
1. 检查关联交易合同和采购合同,访谈公司董事长,了解关联交易背景与定价依据;公司向兴南创芯同时存在采购与销售的,了解关联交易背景、必要性、合理性及定价内容等,是否属于偶发性或临时性关联交易以及是否履行了必要的审议程序;
2. 与关联方2025年或市场价格比较采购或销售的定价依据、付款条件和关联交易价格,获取关联方江西云鹏和兴南创芯的财务报表,对关联交易实施验证,判断关联交易是否是否失去公允;
3. 查阅兴南创芯董事、监事会、独立董事专门会议决议,检查关联交易是否履行了必要的审议程序;
4. 查阅兴南创芯工商档案,访谈公司财务总监,了解公司与关联方共同投资兴南创芯的原因及背景,兴南创芯目前的运营状况及亏损原因;
5. 查阅公司《关联交易管理制度》等相关制度,公司控股股东和实际控制人出具的关于规范和减少关联交易的承诺函,了解公司就规范减少关联交易采取的措施。
(七) 会计师及持续督导机构核查结论
经核查,会计师及持续督导机构认为:

1. 关联交易属于公司从事环境树脂板(压合绝缘板)的生产与销售,采购公司生产过程中产生的废料用于环境树脂板等产品的生产,不属于临时性交易,公司向兴南创芯再出售的少量包装材料属于临时性交易,公司向江西云鹏同时存在关联交易符合合理性;关联方兴南创芯向公司采购少量覆铜板系用于其产品研发测试,同时兴南创芯由于工厂尚在建设中,业务开展初期暂时租用公司的部分办公楼与设备进行办公与研发,不属于临时性交易;
2. 本期公司对江西云鹏、兴南创芯的关联交易系基于双方日常经营业务需求而产生,具有必要性及合理性;公司向兴南创芯已经履行了必要的审议程序,公司向江西云鹏采购的少量包装材料属于临时性交易,关联交易已在公司年度报告中予以披露;
3. 公司向兴南创芯提供租赁服务与餐饮服务,符合公司《章程》和《关联交易管理制度》的相关规定,本期关联交易价格与同类类似产品或服务的非关联交易价格及市场价格不存在重大差异,关联交易价格具有公允性。

4. 公司向兴南创芯出售其他产品提供租赁服务与餐饮服务,因此无法与非关联方交易价格。公司向兴南创芯出售其他产品的定价与市场价格接近,定价具有公允性。公司与兴南创芯的设备租赁为有偿提供,无公开市场价格,公司考虑折旧成本后协商确定,租赁费用折后价为13,206.84元,定价高于折旧成本,毛利率为25.38%,具有公允性。
(四) 说明与关联方共同投资兴南创芯的背景、原因、兴南创芯目前的经营情况及亏损原因

1. 与关联方共同投资兴南创芯的背景、原因
2022年,为践行“聚焦技术创新,持续为公司创造更大价值”的使命,致力于成为全球具有品牌影响力的封装材料厂商,实现为国家高端电子材料自主供应链赋能的使命,公司与关联方及其他非关联方共同投资设立主要系高端电子IC封装基板(如FCBGA、FCPGA基板,Embedding 器件封装基板)上进行的预研(Built-Up)的封装产品业务,该材料可加工精细蚀刻,适合高I/O封装的IC载体。本次共同投资兴南创芯与关联方合作及非关联方上海汇越投资管理有限公司(以下简称“汇越投资”)通过受让汇越投资持有的标的公司的股权实现,其中,南亚材料受让汇越投资持有的标的公司20%的股权,但受让汇越投资持有的标的公司35%股权,汇越投资受让汇越投资持有的标的公司35%股权。

2024年,兴南创芯经股东会决议通过,兴南创芯注册资本增至2,000万元,公司根据持股比例向兴南创芯追加投资300万元。2025年,兴南创芯经股东会决议通过,兴南创芯注册资本增至6,000万元,公司根据持股比例向兴南创芯追加投资,于当年追加投资400万元。截至目前,兴南创芯的股权结构如下:
单位:万元

股东名称	认缴出资额(万元)	持股比例(%)
南亚材料	1,200.00	20.00
上海海越投资管理有限公司(有限合伙)	700.00	11.67
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17
上海海越投资管理合伙企业(有限合伙)	430.00	7.17