（上接97版）

2、获取报告期各期存货库龄表，了解公司库龄结构，分析存货跌价计提合理性；

3、了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，复核减值计算过程及计提结果的合理性与充分性；

4、获取2026年一季度销售数据，分析期后售价变动趋势；

5、查阅年审会计师存货监盘记录。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：公司期末存货账面余额及库存量的增长主要系业务规模扩大所致，具有合理性；单位库存成本的显著下降与公司技术工艺进步、良率提升的实际经营情况相符；公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》，在产品售价大幅下降的背景下，因成本同步大幅下降且部分老旧存货已销售转销，导致新增计提金额不大，计提充分、审慎；结合2026年一季度价格稳定情况，后续进一步减值风险可控。

1、公司2025年末库存商品单位成本较2024年末出现大幅下降，主要系公司通过工艺优化显著提升了生产良率，特别是8英寸产品的规模化效应带来的成本下降。该变动趋势与公司实际经营情况相符，具有合理性。

2、公司已按照《企业会计准则》要求制定并执行了审慎的存货跌价准备计提政策。针对库龄两年以上的存货已全额计提跌价准备。虽然2025年产品平均售价大幅下降，但因单位成本同步显著下降，且期末库存以高附加值的车规级8英寸产品为主，因此存货整体减值风险可控。2025年新增计提存货跌价准备0.45亿元，计提充分、合理。

3、2026年一季度售价与2025年末相比无较大波动。根据行业预测，2026至2027年核心产品（8英寸及6英寸导电型产品）的行业平均售价均高于当前平均库存成本，因此不存在进一步重大减值风险。

三、年审会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、了解与存货相关的内部控制，评价控制设计的合理性并测试运行有效性；

2、获取报告期各期存货明细，了解并分析存货分类别变动原因；

3、获取报告期各期存货库龄表，了解公司库龄结构，分析存货跌价计提合理性；

4、复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

5、了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，复核减值计算过程及计提结果的合理性与充分性；

6、结合存货监盘，关注是否存在影响其可变现净值的情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值；

7、检查与存货相关的信息是否已在财务报表中做出恰当列报。

（二）核查意见

基于我们执行的审计程序，我们认为：

1、结合2024年末、2025年末库存商品账面金额及碳化硅产品库存量等，单位库存成本大幅变化具有合理性；

2、公司存货跌价准则的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，公司存货跌价准备计提充分；

3、结合期后产品销售价格变动趋势，我们未发现公司存货存在进一步重大减值的风险。

问题五、关于应收账款

近三年年报显示，2023-2025年末，公司应收账款账面余额分别为3.25亿元、5.48亿元、5.66亿元，应收账款周转率分别为5.60、4.27、2.76；分别计提坏账准备1,625.18万元、2,745.45万元、2,910.34万元。

请公司：（1）列示各年度应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、报告期销售金额、收入确认时点及确认依据、期末应收账款金额、账期、逾期金额、坏账准备计提情况等，结合行业环境、信用政策等，说明应收账款周转率大幅下降的原因；（2）结合应收账款的客户类型、客户资信状况、客户期后回款情况等，说明相关坏账准备是否充分计提。

请公司持续督导机构、年审会计师对上述问题进行核查，说明核查过程并发表明确意见。

一、公司回复

（一）列示各年度应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、报告期销售金额、收入确认时点及确认依据、期末应收账款金额、账期、逾期金额、坏账准备计提情况等，结合行业环境、信用政策等，说明应收账款周转率大幅下降的原因

1、应收账款前五大欠款方客户三年明细情况

（1）2025年度

单位：万元

序号	客户名称	应收金额	坏账准备金额	收入金额	收入确认时点及依据	账龄	期末逾期金额	截止2026年5月31日期后回款金额
第一名	25年应收客户一	8,573.27	428.66	13,979.42	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	一年内	3,235.25	3,800.00
第二名	25年应收客户二	8,203.93	410.20	29,548.26	对方从仓库提货，SUPPLYON仓管系统生成出库记录及invoice发票时确认收入。	0-180天	-	8,203.93
第三名	25年应收客户三	7,134.48	356.72	9,329.18	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	一年内	2,292.90	7,134.48
第四名	25年应收客户四	5,800.25	290.01	18,534.53	DAP模式，物流显示到达签收时确认收入。	0-90天	-	5,800.25
第五名	25年应收客户五	3,739.71	186.99	12,311.29	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	一年内	698.58	3,739.71

（2）2024年度

单位：万元

序号	客户名称	应收金额	坏账准备金额	收入金额	收入确认时点及依据	账龄	期末逾期金额	截止2026年5月31日期后回款金额
第一名	24年应收客户一	22,386.72	1,119.34	33,606.13	对方从仓库提货，SUPPLYON仓管系统生成出库记录及invoice发票时确认收入。	0-180天	183.52	22,386.72
第二名	24年应收客户二	7,159.84	357.99	30,890.68	DAP模式，物流显示到达签收时确认收入。	0-90天	-	7,159.84
第三名	24年应收客户三	5,604.01	280.20	13,974.30	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	0-180天	-	5,604.01
第四名	24年应收客户四	3,428.10	171.41	10,199.48	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	一年内	47.00	3,428.10
第五名	24年应收客户五	3,081.12	154.06	12,513.78	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	0-90天	-	3,081.12

（3）2023年度

单位：万元

序号	客户名称	应收金额	坏账准备金额	收入金额	收入确认时点及依据	账龄	期末逾期金额	截止2026年5月31日期后回款金额
第一名	23年应收客户一	7,196.08	359.75	18,252.98	DAP模式，物流显示到达签收时确认收入。	0-90天	-	7,196.08
第二名	23年应收客户二	5,191.53	259.58	7,711.75	对方从仓库提货，SUPPLYON仓管系统生成出库记录及invoice发票时确认收入。	0-180天	1,804.36	5,191.53
第三名	23年应收客户三	3,502.25	175.11	10,211.46	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	0-180天	916.23	3,502.25
第四名	23年应收客户四	2,631.66	131.58	6,147.46	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	一年内	-	2,631.66
第五名	23年应收客户五	1,802.36	90.12	3,317.13	以货到签收后，获取客户签字或盖章的《收货回执单》为收入确认时点。	0-90天	-	1,802.36

2、结合行业环境、信用政策等，说明应收账款周转率大幅下降的原因

（1）同行业公司情况

通过查询公开信息，同行业公司近三年应收账款周转率列示如下：

公司名称	主业	2025年度	2024年度	2023年度
三安光电 600703	碳化硅衬底及功率器件	4.97	4.65	4.32
天域半导体 HK02658	碳化硅衬底外延	1.59	2.09	4.30
瀚天天成 HK02726	碳化硅衬底外延	3.16	9.35	12.22
Wolfspeed US:WOLF [注1]	碳化硅衬底及功率器件	4.65	5.34	4.97
沪硅产业 688126	硅片衬底生产及外延	3.96	4.39	5.09
西安奕材 688783	硅片衬底生产及外延	4.10	4.31	3.96
同行业平均		4.03	5.09	5.74
天岳先进	碳化硅衬底生产	2.76	4.27	5.60

注1：Wolfspeed财年截止于6月底，上述摘取的数据为自然年度（1-12月）的季报数据。

如上表数据所示，同行业公司平均应收账款周转率也在逐年下滑，其中，公司的行业下游相关公司也下滑明显。公司应收账款周转率主要大幅下降原因说明如下。

（2）应收账款周转率大幅下降的原因

公司应收账款周转率大幅下降主要原因为：（1）经济环境下行，部分客户结算、回款节奏较慢；（2）对少量客户的信用政策进行适当放宽以增加购买积极性。

公司针对应收账款的回收设计并执行了相应的内部控制流程。每月财务部门会向销售部门提供应收账款统计表，列明已逾期及即将到期的款项。业务支持部门将该表拆分至各销售员，由销售员通过电话、邮件、微信等方式，对各自负责的客户开展催收工作。此外，销售团队在周例会上对回款进度进行回顾与跟进。

（二）结合应收账款的客户类型、客户资信状况、客户期后回款情况等，说明相关坏账准备是否充分计提

1、分业务类型客户坏账计提情况

单位：万元

客户类型	应收金额	坏账准备	计提比例	截止2026年5月31日期后回款金额	回款比例
碳化硅半导体材料客户	43,036.21	2,219.36	5.16%	43,036.21	100.00%
宝石客户	13,703.32	685.17	5.00%	7,251.44	52.92%
租赁客户	116.26	5.81	5.00%	116.26	100.00%
合计	56,855.79	2,910.34	5.12%	50,403.91	88.65%

应收账款坏账准备计提政策为：公司运用账龄迁徙法计算预期损失率后，对比预期信用损失率计提坏账准备金额小于原坏账准备计提比例计提金额，公司客户结构及其信用状况未发生重大变化，结合前瞻性信息，并且基于谨慎性的会计原则，公司确定仍按原坏账准备计提比例确定1年以内、1-2年、2-3年、3年以上的应收款的预期信用损失率分别为5%、30%、80%、100%。

由上表可知，公司不同业务类型的客户预期信用损失风险并未有重大差异。2025年公司应收款项整体计提了5.12%的坏账准备，其中针对1年以内应收款56,585.59万元计提了预期信用损失率5%的坏账准备，针对1-2年的应收款270.20万元计提了预期信用损失率30%的坏账准备。

截止2026年5月31日，公司共期后回款50,403.91万元，占比88.65%。截至目前，公司主要客户期后回款均正常履行，未发生大额违约或坏账。

宝石客户原合同约定账期为货物验收后月结120天；2025年下半年由于贵金属价格飙升，行业下游客户资金周转阶段性承压影响，期后回款比例相对较低，客户与公司协商信用账期实际有所延长，且客户均为长期合作的稳定优质客户，整体经营与偿债能力未发生实质性恶化，后续回款计划清晰、资金回笼预期正常；公司严格按照既定会计政策，依据应收账款账龄区间足额计提对应坏账准备，充分审慎覆盖潜在回款风险。

2、客户资信状况

报告期内，公司主要客户资信状况良好，回款风险较低。公司前五大客户基本为国内外知名大型半导体企业，生产经营规模较大，资信状况良好。宝石主要客户与公司具有较为长久的合作关系，历史上均未出现资金违约情形。

3、坏账准备计提的充分性

由上述分业务类型坏账计提情况可知，公司各业务之间预期信用损失风险类似，公司按统一的预期信用损失率计提坏账准备。公司应收账款主要为1年以内的应收账款，占比99.52%，公司历史上未发生应收坏账无法收回的情形，结合历史信息该部分应收账款无法收回的风险较小。且公司期后回款情况较为良好，公司主要客户经营状况正常。故公司预期信用损失率设置合理，2025年末坏账准备计提充分。

二、持续督导机构的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的核查程序包括但不限于：

1、获取并复核公司应收账款账龄明细表及坏账准备计提表；

2、获取公司报告期内各期末应收账款前五大欠款方明细，查阅2023-2025年主要客户的合同，对比收入确认时点、信用政策变动情况；

3、查阅应收主要客户的企业信用报告或年度报告，了解主要客户经营状况是否存在异常；

4、搜集同行业可比公司应收账款周转率数据，分析公司周转率变动的合理性；

5、核查应收账款逾期及期后实际回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：公司应收账款周转率下降主要系行业环境变化及对部分优质客户适当放宽信用政策所致，与同行业趋势一致；主要欠款方均为行业知名客户或长期合作方，资信状况良好；期后回款情况良好（截至2026年5月31日回款比例达88.65%），坏账风险较低；公司坏账准备计提政策审慎，计提充分。

1、公司2025年应收账款周转率下降至2.76，主要系宏观经济环境下行导致客户结算周期拉长，以及公司为增强客户粘性适度调整信用政策所致。该变动趋势与同行业公司普遍下滑的情况一致，具备商业合理性。

2、公司应收账款主要欠款方为行业头部企业或长期合作的优质客户，客户资信状况良好，期后实际资金回笼情况良好，表明应收账款具有较高的可回收性，坏账风险较低。公司依据会计准则制定了合理的预期信用损失率，并据此计提坏账准备。结合主要客户良好的回款记录及期后高比例回款情况，公司坏账准备计提充分、审慎。

三、年审会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、了解公司销售与收款循环的内部控制，评价相关内部控制设计的完善性，针对主要控制点执行控制测试，验证内部控制执行的有效性；

2、获取应收账款账龄明细表，了解主要客户信用政策及执行情况，对应收账款账龄、逾期情况及收入数据进行核对，并对交易金额与余额执行函证程序；

3、查阅同行业可比公司公开数据，分析应收账款周转率与同行业可比公司的差异，向管理层了解变动原因及合理性；

4、了解公司的坏账计提政策，查询同行业可比公司应收账款坏账的计提情况，评估坏账准备计提的充分性；

5、通过公开渠道了解主要客户经营状况是否存在异常；

6、核查应收账款逾期及期后实际回款情况。

（二）核查意见

基于我们执行的审计程序，我们认为：

1、公司上述相关说明在重大方面与我们在审计财务报表过程中获取的相关信息一致；

2、公司已对应收账款按照坏账准备计提政策充分计提坏账准备。

问题六、关于预付款项

年报显示，2025年末，公司预付款项账面余额为1.21亿元，较上期0.39亿元大幅增长，主要系上年计入其他非流动资产的预计结算周期在一年以内的采购款重分类入预付款项所致；预付款项前二大对象期末余额分别为8,490.00万元、2,500.00万元，占全部预付款项的比例分别为70.03%、20.62%。此外，年报显示，5,639.95万元预计结算周期超过一年的采购款和2,879.16万元预付长期资产购置款计入其他非流动资产。

请公司：（1）列示期末预付款项以及其他非流动资产中预付采购款和长期资产购置款的主要对象名称、成立时间、主营业务、经营规模、合作历史、采购或购置内容及用途、采购合同金额及预付比例、预付原因、预付款余额、挂账时间及期后结算情况，并说明上述对象与公司、实控人、董高是否存在关联关系或潜在利益安排；（2）结合采购或购置内容、生产周期、付款和交付安排，说明向前述对象预付款项的商业背景及必要性、合理性，结合同行业公司情况，说明是否符合行业惯例；（3）说明公司与前述对象相关合同的签订时间和主要条款，并说明相关条款与其他供应商采购合同是否存在较大差异，如是，请说明原因；（4）结合合同签订后的实际执行情况（包括付款、交付、结算及退换货情况等），以及后续的交付及结算安排，说明是否存在预付对象无法正常履约的风险。

请公司持续督导机构、年审会计师对上述问题进行核查，说明核查过程并发表明确意见。

一、公司回复

（一）列示期末预付款项以及其他非流动资产中预付采购款和长期资产购置款的主要对象名称、成立时间、主营业务、经营规模、合作历史、采购或购置内容及用途、采购合同金额及预付比例、预付原因、预付款余额、挂账时间及期后结算情况，并说明上述对象与公司、实控人、董高是否存在关联关系或潜在利益安排

预付款项主要对象明细如下：

单位：万元

预付对象	成立时间	主营业务	经营规模	合作历史	采购材料种类及用途	是否存在关联关系或潜在利益安排	采购合同金额	预付比例	预付原因	2025年预付款项余额	余额占比	账龄	期后结算金额
材料供应商一	**	石墨及碳素制品制造	**	7年	生产用石墨件	否	[注]	[注]	保证产能供给	8,490.00	70.03%	1年以内5,660万元；2至3年2,830万元	2,430.95
材料供应商二	**	石墨及碳素制品制造	**	7年	生产用石墨件	否	[注]	[注]	保证产能供给	2,500.00	20.62%	1至2年	2026年第四季度开始结算

注：详见问题六预付款项中第（3）问回复中列示的相应合同条款及说明

其他非流动资产中预付采购款对象明细如下：

单位：万元

预付对象	成立时间	主营业务	经营规模	合作历史	采购材料种类及用途	是否存在关联关系或潜在利益安排	采购合同金额	预付比例	预付原因	2025年其他非流动资产余额	余额占比	账龄	期后结算金额
材料供应商一	**	石墨及碳素制品制造	**	7年	生产用石墨件	否	[注]	[注]	保证产能供给	5,639.95	100%	1年以内28,567,559.49元；2至3年27,831,988.70元	2027年开始结算

注：详见问题六预付款项中第（3）问回复中列示的相应合同条款及说明

其他非流动资产中预付长期资产购置款对象明细如下：

单位：万元

预付对象	成立时间	主营业务	经营规模	合作历史	采购材料种类及用途	是否存在关联关系或潜在利益安排	采购合同金额	预付比例	预付原因	2025年其他非流动资产余额	余额占比	账龄	期后结算金额
设备供应商一	**	**	**	6年	设备	否	1660万美元	20%	预付款	1,072.34	37.24%	2至3年	1,072.34
设备供应商二	**	**	**	6年	设备	否	1440360万日元	30%	预付款	790.84	27.47%	1至2年	790.84
设备供应商三	**	**	**	6年	设备	否	269万元	80%	发货进度款	215.20	7.47%	2至3年1,076,000元；3年以上1,076,000元	215.20
软件供应商一	**	**	**	1年	企业版数据库	否	190万元	100%	发货进度款	190.00	6.60%	1年以内	190.00
设备供应商四	**	**	**	2年	设备	否	346万元	30%	发货进度款	103.80	3.61%	1年以内	-

（二）结合采购或购置内容、生产周期、付款和交付安排，说明向前述对象预付款项的商业背景及必要性、合理性，结合同行业公司情况，说明是否符合行业惯例

1、预付款项及其他非流动资产中预付采购款采购内容、生产周期、付款及交付安排如下所示

预付对象	采购内容	生产周期	付款及预付比例	交付安排
材料供应商一	石墨相关耗材	6-12个月	**	每月分批交货，供应商根据产能承诺保障供应
材料供应商二	石墨相关耗材	6-12个月	**	每月分批交货

（1）商业背景

上述两家供应商均为石墨及碳素制品制造领域的国际龙头企业，与公司合作历史均已超过7年，产品质量和工艺匹配度得到长期验证。

（2）必要性

a. 定制化生产要求长周期排产，需提前锁定产能。高纯石墨件需严格按照公司提供的技术参数进行特定生产，涉及原材料采购、石墨化处理、精密加工及质量检测等多个环节，生产周期通常为6至12个月。上述两家供应商在全球范围内工厂排产饱满，若无预付定金，供应商不预留产能。公司通过支付预付款，方能锁定供应商的年度产能配额，确保核心耗材的持续稳定供应。

b. 头部外资供应商的行业惯例。国际头部供应商在半导体级特种石墨领域处于寡头地位，其商业政策普遍要求客户以预付款方式锁定未来产能。不接受预付款则无法获得年度配额保障，这是行业头部外资厂商的行业习惯。

c. 锁定成本，规避原材料价格上行风险。通过预付货款，公司与上述两家材料供应商约定了全年锁价采购条款，合同期内价格保持相对稳定并设有明确的年度涨幅上限。该安排可有效规避后续因市场供需变化导致原材料成本大幅上行的风险，有助于公司保持成本的可预见性和竞争力。

（3）合理性

公司对两家材料供应商的预付款项规模与采购承诺金额相匹配，预付比例及冲抵方式已在双方签订的《供应保障协议》及《采购战略合作协议》中明确约定，权利义务清晰。该等安排系基于公司保障核心耗材供应链安全、稳定生产成本、锁定稀缺产能的实际经营需求而作出，具有充分的商业合理性。

2、其他非流动资产中预付长期资产购置款对象的预付款

（1）采购内容及生产周期

公司预付长期资产购置款主要对象的采购内容涵盖加工、检测及自动化设备、企业版数据库等设备或软件。上述设备均需按照公司的定制化要求进行生产及调试，生产或定制周期通常为数月至一年，部分进口设备的交付周期可达12个月以上。

（2）付款和交付安排

上述长期资产的付款安排均依据合同约定进行，预付比例在20%至100%之间，具体视设备类型、定制化程度及双方商业谈判结果而定。

（3）商业背景及必要性、合理性

设备采购领域普遍采用预付款制度。公司通过提前支付预付款，锁定设备供应商的产能和生产排期，避免因排产延期导致扩产项目进度延误，满足设备行业交易惯例，保障供应链稳定。

3、截至2025年12月31日，同行业公司预付款项及其他非流动资产余额如下：

单位：万元

公司名称	主业	预付款项余额	其他非流动资产余额	
			预付长期资产购置款	结算周期一年以上的预付长期采购款
三安光电 600703	碳化硅衬底及功率器件	37,364.32	39,990.77	-
天域半导体 HK02658	碳化硅衬底外延	16,202.90	18,033.50	-
瀚天天成 HK02726	碳化硅衬底外延	421.39	480.10	-
沪硅产业 688126	硅片衬底生产及外延	34,429.42	107,587.76	10,211.86
西安奕材 U 688783	硅片衬底生产及外延	2,611.92	24,646.39	3,736.33
天岳先进 688234	碳化硅衬底生产	12,123.70	2,879.16	5,639.95

根据上表数据可知，在材料采购方面，部分同行业公司存在预付结算周期超过一年的材料货款，表明公司为保证产能供给而预付长期材料采购款并非个例；在长期资产采购方面，同行业公司亦普遍存在支付大额预付设备款及预付工程款的情形。基于此，公司向前述对象支付预付款项符合行业惯例。

（三）说明公司与前述对象相关合同的签订时间和主要条款，并说明相关条款与其他供应商采购合同是否存在较大差异，如是，请说明原因

预付款项及其他非流动资产中预付采购款前述对象合同明细如下：

预付对象	签订时间	主要条款	相关条款与其他供应商采购合同是否存在较大差异
材料供应商一	2022年9月（原协议） 2023年11月（第一补充协议） 2025年2月（第二补充协议） 2025年10月（第三补充协议）	一、协议标的：产品名称、规格；采购承诺、供应承诺 二、协议期间：2023年至2027年 三、供应产能计划：** 四、首付款条款：**， 五、预测：客户每年定期提供滚动预测，供应商根据产能核实预测 六、价格：**	是
材料供应商二	2023年11月	一、协议期限：2024年至2026年 二、采购与供应承诺：**， 三、预付款：** 四、价格与调整：** 五、交货：每月分批交货	是

公司与其他供应商采购原材料时签订的采购合同通常以以下两种方式签订采购合同：1、与供应商签订长期框架协议，就产品类型、定价机制、质量要求、交付条件等基本商业条款作出约定，后续通过下达具体采购订单的方式明确单次交易的数量、交期等执行细节；2、针对单次采购需求，与供应商逐一签订独立采购合同，在合同中完整约定产品规格、数量、价格、交付及验收等全部交易要素。

上表所列示合同与公司一般材料采购合同形式存在显著差异，主要原因如下：

1、产品要求高，替代供应商有限。

两家材料供应商提供材料均为公司核心生产工艺中的关键耗材或结构件，对材料纯度、性能一致性要求极高，能够满足技术要求的合格供应商较少。同时，两家作为此特定材料的国际龙头企业，其材料与公司工艺匹配度较高，进口材料在一致性、稳定性及使用寿命上仍有优势，综合使用成本可能更优。公司需要与其建立长期合作关系以保障供应稳定。

2、采购量大且可预期，需锁定资源

公司对该两类产品的年需求量较大，采用框架协议加订单的方式虽可明确长期合作意向，但不足以约束供应商在市场价格上涨或产能紧张时优先供货。通过设置采购承诺，公司能够有效锁定供应商的产能和资源分配。

3、价格形成机制不同

一般材料的采购价格通常随行就市，单次议价。而公司与两家材料供应商签订的协议中，价格在较长周期内相对稳定，并设有明确的年度涨幅上限或折扣条款，为公司提供了一定的成本可预见性。

综上，公司与两家材料供应商签订的《供应保障协议》及《采购战略合作协议》，是在特定产品供应环境下为保障供应链安全、稳定成本、锁定产能而采取的特殊合同形式，与公司一般材料采购所采用的框架协议加订单或单次合同模式存在本质差异。该等差异系基于商业合理性及业务必要性，符合公司及其股东的整体利益。

其他非流动资产中预付长期资产购置款前述对象合同明细如下：

预付对象	签订时间	主要条款	相关条款与其他供应商采购合同是否存在较大差异
设备供应商一	2023年7月（原合同） 2025年7月（补充协议）	一、商品名称、规格、数量、单价及总价 二、装运期限、条款及包装要求 三、付款条件：合同签订后公司支付20%预付款，装运前30天公司开立80%货款金额的不可撤销跟期信用证，供应商凭货物装货文件在30天内向银行议付70%货款，最终验收合格后公司剩余10%货款。 四、质量保证：签署最终验收报告后1年质保期 五、验收条款：安装调试合格后签署预验收单，预验收合格并正式投入使用后签署最终验收报告	否
设备供应商二	2022年8月（合同一） 2023年7月（合同二） 2023年10月（补充协议）	一、商品名称、规格、数量、单价及总价 二、装运期限、条款及包装要求 三、付款条件：合同签订后公司支付30%预付款，装运前30天公司开立70%货款金额的不可撤销跟期信用证，供应商凭发货单据在60天内向银行议付60%货款，最终验收合格后支付剩余10% 四、质量保证：签署最终验收报告后1年质保期 五、验收条款：安装调试合格后签署预验收单，预验收合格并正式投入使用后签署最终验收报告	否
设备供应商三	2021年10月	一、商品名称、规格、数量、单价及总价 二、装运期限、条款及包装要求 三、付款条件：合同签订后公司支付40%预付款，设备发运前5日内支付40%货款，最终验收合格后支付10%货款，质保期满后支付剩余10%货款 四、质量保证：签署最终验收报告后1年质保期 五、验收条款：安装调试合格后签署预验收单，预验收合格并正式投入使用后签署最终验收报告	否
软件供应商一	2025年8月	一、商品名称、规格、数量、单价及总价 二、质量保证：一年质保服务及相关服务条款 三、交货、安装及验收条款：供应商收到全额款项后交货 四、付款条件：合同签订后，公司需在收到乙方开具全额增值税专用发票后一次性支付100%货款。	否
设备供应商四	2025年8月	一、商品名称、规格、数量、单价及总价 二、装运期限、条款及包装要求 三、付款条件：合同签订后公司支付30%预付款，设备发运前5日内支付60%货款，最终验收合格后支付剩余10%货款 四、质量保证：签署最终验收报告后1年质保期 五、验收条款：安装调试合格后签署预验收单，预验收合格并正式投入使用后签署最终验收报告	否

公司与其他供应商购置长期资产时签订的采购合同主要条款均采用单次合同模式，与上表所示合同主要条款相似，仅付款条件存在细微差别，故不存在上述长期资产购置合同条款与其他供应商采购合同有较大差异的情况。

（四）结合合同签订后的实际执行情况（包括付款、交付、结算及退换货情况等），以及后续的交付及结算安排，说明是否存在预付对象无法正常履约的风险

预付款项及其他非流动资产中预付采购款前述对象合同签订后的实际执行情况如下：

（1）材料供应商一

合同签订日至今，公司已支付预付款累计319,348,000.00元，根据合同条款，此预付款分年度可抵扣金额如下：

单位：万元

合同期间	当年可抵扣预付款金额
2023年	3,610.80
2024年	7,796.00
2025年	8,490.00
2026年	8,490.00
2027年	3,558.00

截至2026年5月31日，合同期内实际执行情况如下：

单位：万元

年度	当年可抵扣预付款金额	全年结算金额	预付款抵扣金额	预付款使用率	退换货比例
2023年	3,610.80	12,821.62	3,610.80	100.00%	0.00%
2024年	7,796.00	23,405.94	7,108.00	91.29%	0.11%
2025年	8,490.00	23,393.00	4,595.06	54.02%	0.89%
2026年5月31日	8,490.00	9,500.50	2,430.95	28.63%	1.33%

根据上表，公司与材料供应商一签订的《供应保障协议》及相关补充协议实际执行情况良好。材料供应商一在各年度均按合同约定保障产能供应，未出现因供应商原因导致无法供货或供应不足的情形。2025年及2026年1-5月预付款使用率相对较低，主要系公司根据自身生产节奏和库存管理需求调整了采购订单的数量及下达进度，并非供应商履约能力问题。合同期内未发生退货情况，均为换货情况，各年度换货比例较低，属于正常商业交易中的调整，供应商已按合同约定完成换货处理。

根据合同约定，若因材料供应商一原因导致供应不足，未冲抵的预付款可结转至次年，结转后仍未补足的，供应商应退还预付款余额；若因公司原因采购不足，公司可在规定期限内补下订单，否则未冲抵的预付款作为补偿归供应商。目前材料供应商一履约记录良好，产能锁定安排稳定。此外，材料供应商一作为国际知名的石墨及碳素制品制造企业，注册资本1,455.00万美元（实缴），经营规模较大，与公司合作历史已达7年，资信状况良好，不存在重大经营风险或财务困境。

（2）材料供应商二

截至2026年5月31日，公司与材料供应商二签订的《采购战略合作协议》尚处于协议期内。根据前述合同主要条款可知，该笔预付款2,500.00万元尚未到合同约定的抵扣起始时点。材料供应商二在各年度均按合同约定保障产能供应，未出现因供应商原因导致无法供货或供应不足的情形。目前公司对相关材料的后续采购需求明确，且双方合作关系稳定。并且，材料供应商二在石墨及碳素制品制造领域具备较强的技术实力和行业地位，与公司已保持7年的长期稳定合作，过往履约记录良好，未发现其存在重大经营或财务风险。

综上，预付款项及其他非流动资产中预付采购款前述对象不存在无法正常履约的风险。

截至2026年5月31日，其他非流动资产中预付长期资产购置款前述对象合同签订后的实际执行情况如下：

单位：万元

预付对象	币种	合同总金额	付款金额	结算金额	交付情况	退换货情况	是否存在无法履约风险
设备供应商一	美元	1,666.00	1,549.38	1,666.00	已到货未验收	-	当前供应商已履行交货义务，待公司完成验收后即可按照合同约定支付剩余款项，不存在供应商履约风险
设备供应商二	日元	144,050.00	143,575.00	144,050.00	已到货未验收	-	当前供应商已履行交货义务，待公司完成验收后即可按照合同约定支付剩余款项，不存在供应商履约风险
设备供应商三	人民币	269.00	242.10	269.00	已验收	-	当前公司已完成设备验收，剩余未付款金额将质保期满后支付，无履约风险。
软件供应商一	人民币	190.00	190.00	190.00	已验收	-	该合同已执行完毕，无履约风险。
设备供应商四	人民币	364.00	311.40	-	尚未到货	-	设备已于2026年4月于德国发货，预计6月底到货，目前供应商已履行发货义务，不存在无法正常履约的风险。

综上，所有预付长期资产购置款对象的合同执行情况正常，不存在重大履约风险。公司将持续跟踪各合同的后续到货、验收及结算进度，确保预付款项安全结算。

二、持续督导机构的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的核查程序包括但不限于：

1、获取预付账款明细表，分析其账龄及余额构成，评估大额预付款项的商业合理性，关注长期挂账款项的原因；

2、获取重要预付账款合同，了解其业务背景并通过公开渠道核查主要供应商的工商信息及资信状况，确认其与公司不存在关联关系、不存在失信情况；

3、复核会计师预付款函证；

4、检查预付款项期后结算情况，验证预付款项的后续结算及履约情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司预付款项大幅增长主要系与核心供应商签订长期产能锁定协议所致，具有真实的商业背景和必要性；前两大供应商均为国际知名的石墨制品龙头企业，与公司合作历史较长，履约能力良好，不存在无法履约的风险；预付长期资产购置款均对应具体的设备采购合同，期后结算情况良好；公司与相关供应商不存在关联关系、交易价格公允。

1、主要预付对象均为独立第三方，与公司及关联方不存在关联关系。

2、公司2025年末预付款项大幅增长主要系支付给两家主要供应商的长期采购预付款。鉴于上述两家供应商为公司提供关键耗材（石墨件），且在全球范围内产能紧张，公司通过签订长期战略协议并支付预付款以锁定产能、保障供应链安全，该等安排具有真实的商业背景和必要性，符合行业惯例。

3、公司与前两大供应商签订的合同条款与一般性采购合同存在差异，主要体现在付款机制（大额预付、跨年度抵扣）和价格机制（长期锁价）上。该等差异并非异常交易，而是基于“锁定稀缺产能”和“保障供应链安全”的商业背景下，与行业龙头供应商进行谈判达成的特殊安排，具有充分的商业合理性。

4、截至2026年5月31日，一家主要供应商的预付款已按合同约定开始冲抵结算，另一家的预付款尚未到合同约定的抵扣期，履约进度正常。其他非流动资产中的长期资产购置款对应的设备大部分已完成交付或验收。因此，相关预付对象不存在重大无法履约的风险。

三、年审会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、了解采购与付款循环的内部控制，对内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试；

2、对采购抽样执行细节测试，检查与采购相关的支持性文件，评估采购真实性；

3、获取预付账款明细表，分析其账龄及余额构成，评估大额预付款项的商业合理性，关注长期挂账款项的原因；

4、获取重要预付账款合同，了解其业务背景并进行供应商背景调查，评估业务的真实性与商业合理性；

5、对预付账款执行函证程序，确认预付账款期末余额的真实性；

6、检查预付款项期后结算情况，分析资产负债表日预付账款的真实性和完整性。

（二）核查意见

基于我们执行的审计程序，