

# 深圳市集美新材料股份有限公司

## 关于年报问询函的回复

挂牌公司管理一部：

深圳市集美新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“集美新材”）于2024年7月31日收到贵部《关于对深圳市集美新材料股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第218号，以下简称“问询函”）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现将《问询函》内有关事项回复如下：

### 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入26,352.95万元，较去年同期增长15.26%，实现归属于挂牌公司股东的净利润5,600.28万元，较去年同期下滑7.01%，毛利率为39.16%，较去年同期下滑4.86个百分点。报告期内，你公司挤板业务实现收入16,218.10万元，较去年同期增长24.97%，福建地区内销售实现收入913.68万元，较去年同期增长69.04%，国内其他地区毛利率均为37%左右，福建地区毛利率仅27.76%，远低于其他地区。

请你公司：

(1) 结合报告期内挤板、压板业务新签订单数量及金额、主要产品交货期、下游需求变动，说明营业收入实现增长的原因，结合期后回款金额及比例说明信用政策是否发生变化，收入增长趋势是否可持续；

(2) 结合原材料价格、成本归集、销售价格、产品结构、客户结构等，分别从采购端和销售端说明毛利率下滑、增收不增利的合理性，毛利率是否存在持续下滑的风险；

(3) 结合你公司在福建地区销售的主要产品、主要客户类型、市场开拓情况，

说明报告期内福建地区营业收入大幅增长的原因,并结合产品定价政策,说明对福建地区销售毛利率远低于其他地区的合理性,产品类型及价格是否与其他地区存在显著差异。

回复:

一、结合报告期内挤板、压板业务新签订单数量及金额、主要产品交货期、下游需求变动,说明营业收入实现增长的原因,结合期后回款金额及比例说明信用政策是否发生变化,收入增长趋势是否可持续。

(一)结合报告期内挤板、压板业务新签订单数量及金额、主要产品交货期、下游需求变动,说明营业收入实现增长的原因。

### 1、新签订单数量及金额

报告期内挤板、压板业务订单数量及金额与上年同期对比如下:

单位:吨、万元

项目	2023年		2022年		增长率(%)	
	重量	金额	重量	金额	重量	金额
挤板	2,468.59	19,576.81	1,784.92	14,974.21	38.30	30.74
压板	781.86	11,952.96	724.16	11,080.64	7.97	7.87
合计	3,250.45	31,529.77	2,509.08	26,054.85	29.55	21.01

如上表所示,2023年公司销售订单重量及金额均有增长。得益于公司持续发挥自身产品、技术、服务的优势,及时把握市场需求的最新动态,不断开发新产品并在不同渠道和市场,有计划地、分层次地进行营销和推广,提升了品牌知名度。

### 2、主要产品交货期

2023年,公司挤板产品和压板产品的平均交货周期分别为11.5天和16.5天,与2022年基本持平。

### 3、下游需求变动

公司产品的下游客户主要为眼镜制造企业，产品下游需求主要为板材眼镜制造。在全球经济增长、眼睛护理和用眼健康意识日益提高、人口老龄化加剧及眼镜装饰作用日益凸显等因素影响下，镜架作为个人时尚需求的重要载体，颜色、款式及功能等不断增加，产品种类日益繁多，市场容量不断扩大。据沙利文数据显示，2023 年中国眼镜产品市场规模接近 900 亿元，预计 2028 年可达 1,299.7 亿元，2018-2023 年我国眼镜产品市场规模年均复合增长率为 4.7%，预计 2023-2028 眼镜产品市场规模年均复合增长率为 7.9%。

报告期内下游市场稳中向好，主要下游客户自身业务量上升，对公司的采购量也逐渐增加，公司下游企业中的上市公司主要有陆逊梯卡、雅视光学等，其中 Luxottica（陆逊梯卡）作为全球最大的眼镜产品生产、批发和零售商，为公司第一大客户，2023 年度公司对该客户的销售收入相比于 2022 年度增长了 31.51%，对该客户的销售收入增长金额占公司报告期收入总增长额的比例为 40.17%。上述企业报告期及可比期间的营业收入及变动情况如下：

公司	2023年营业收入	2022年营业收入	变动率
陆逊梯卡（百万欧元）	25,395.00	24,494.00	3.68%
雅视光学（万港元）	119,630.90	114,410.30	4.56%

上述下游企业 2023 年营业收入均出现上升，与公司营业收入增长的趋势一致。

明月镜片（股票代码：301101.SZ）是一家以光学树脂镜片为主业的上市公司，与公司同属于眼镜行业，其业务涵盖镜片、镜片原料、成镜、镜架等产品的研发、设计、生产和销售；2023 年其营业收入为 74,874.32 万元，较 2022 年增长 20.17%，亦与公司营业收入增长的趋势一致。

综上，报告期内公司营业收入实现增长的主要原因系下游需求增加带来的新签订单数量及金额增加。

（二）结合期后回款金额及比例说明信用政策是否发生变化，收入增长趋势是否可持续。



截至 2024 年 6 月 30 日，报告期期末应收账款回款金额为 7,758.18 万元，回款比例达 97.50%，期后回款情况良好，公司下游客户主要为知名眼镜制造企业，经营情况和信用状况较好，有稳定的资金来源和良好的货款支付能力，公司与主要客户之间没有质量诉讼与纠纷，无法收回款项的风险很小。

公司根据客户的信用情况、业务规模及销售策略，对主要客户的信用政策分为月结 15 天、月结 30 天、月结 60 天、月结 90 天、月结 120 天等。报告期内，主要客户的信用政策并未发生变动，各类客户的信用政策得到严格执行，不存在放宽信用政策以促进销售的情形。

2024 年上半年，公司实现销售出货重量 1,616.46 吨，较 2023 年同期上升 21.40%，收入增长趋势持续。公司产品生产周期较短而客户根据其需求持续向公司下订单，下游客户相关需求稳定增长，存在稳定性及可持续性。

综上，下游市场需求的增长为公司的收入的增长奠定了市场基础，公司在产品、技术、研发、生产上均具有一定的竞争优势，与众多国内外知名眼镜制造商建立了稳定的合作关系，同时公司有切实可行的客户拓展计划，客户开发能力不断增强。凭借在醋酸纤维素板材行业的领先地位和影响力，公司全方位提升公司的生产和服务能力，为公司业绩的持续增长打好基础，公司具有持续获取订单的能力，公司业绩大幅增长具备可持续性，业绩下滑的风险较小。

二、结合原材料价格、成本归集、销售价格、产品结构、客户结构等，分别从采购端和销售端说明毛利率下滑、增收不增利的合理性，毛利率是否存在持续下滑的风险。

#### （一）毛利率下滑、增收不增利的合理性

报告期内企业毛利率为 39.16%，较去年同期下滑 4.86 个百分点。其中主营业务收入毛利率较去年同期下滑 4.97%，其他业务收入毛利率较去年上升 3.22%。2023 年，公司主营业务收入毛利率变动情况如下：

单位：元/公斤



影响毛利率因素	2023年金额	毛利率变动贡献率	2022年金额	变动率
单位价格	87.87	-1.94%	90.93	-3.37%
单位成本	53.37	-3.02%	50.71	5.25%
其中：直接材料	40.70	-4.30%	36.92	10.24%
直接人工	4.71	0.12%	4.82	-2.28%
制造费用	5.61	0.53%	6.07	-7.58%
运输成本	2.35	0.62%	2.90	-18.97%
毛利率/毛利率变动	39.26%	-4.97%	44.23%	-4.97%

注：上表中的毛利率变动贡献率是按照因素分析法（连环替代法）计算所得。因素分析法（连环替代法）是用于确定引起某个指标变动的各个因素的影响程度的一种计算方法。

报告期内主营业务收入毛利率下降 4.97%，其中单位价格变动较小，系单价较低的挤板单色类产品销售占比小幅增加所致。成本而言，公司对工艺不断进行优化，同时产量增加带来的规模效应摊薄了制造费用等固定成本，因此单位成本下降，冲抵了单位价格变动对毛利率的影响。上述因素综合对毛利率的影响较小。

单位直接材料成本增长比率为 10.24%，对毛利率变动的贡献率为-4.3%，为报告期内毛利率下降的主要因素。公司直接材料成本构成中，醋酸纤维素胶粒占 97%以上，2023 年原材料醋酸纤维素胶粒的平均采购单价较上期上升 11.68%，与单位直接材料成本增长相匹配，原因系全球各类原材料及海运费价格上涨，胶粒的原材料浆粕价格上涨，导致胶粒成本增加，胶粒供应商在 2022 年至 2023 年第一季度逐步提价。

## （二）毛利率是否存在持续下滑的风险

2024 年上半年公司原材料胶粒的采购平均单价为 38.05 元，与 2023 年的采购平均单价 38.47 元相比未出现明显上升，两年价格差异为不同价格的胶粒采购占比小幅变动所致，造成报告期内毛利率下降的原因并未持续。预计未来主要原材料胶粒价格不会出现明显上涨，除东莞工厂建成投产后前期可能增加固定成本之外，其他因素均保持稳定，毛利率不存在持续下滑的风险。

三、结合你公司在福建地区销售的主要产品、主要客户类型、市场开拓情况,说明报告期内福建地区营业收入大幅增长的原因,并结合产品定价政策,说明对福建地区销售毛利率远低于其他地区的合理性,产品类型及价格是否与其他地区存在显著差异。

(一) 福建地区营业收入大幅增长的原因。

报告期内福建地区前五大客户收入情况如下:

单位: 万元; %

客户	2023年		2022年		变动	
	营业收入	占比	营业收入	占比	金额	比率
厦门雅瑞实业有限公司	615.91	67.41	277.10	51.27	338.81	122.27
巨龙光学(福建)有限公司	165.64	18.13	126.26	23.36	39.38	31.19
诚益光学(厦门)有限公司	52.75	5.77	42.54	7.87	10.21	24.00
厦门捷视光学有限公司	27.48	3.01	31.71	5.87	-4.23	-13.34
厦门全圣实业有限公司	24.19	2.65	23.68	4.38	0.51	2.15
合计	885.97	96.97	501.29	92.75	384.68	76.74

报告期内,福建地区营业收入较上期增长 373.18 万元,其中客户厦门雅瑞实业有限公司报告期内营业收入占福建地区营业收入 67.41%,其营业收入较上期增长 338.81 万元,占报告期内福建地区收入增长总额的 90.79%,为带来福建地区营业收入增长的主要客户。厦门雅瑞实业有限公司为公司第一大客户 Luxottica (陆逊梯卡) 集团内公司,为公司常年合作客户,公司与厦门雅瑞实业有限公司于 2015 年该客户成立之初就开始合作,合作时间较长,客户对公司的产品质量、服务水平较为认可,建立了稳定的合作关系。收入的增长原因系客户自身业务量的上升,导致客户需求增加。据公开新闻显示,厦门雅瑞实业有限公司以智能制造为引领,逐步对设备进行自动化改造升级。仅 2023 年一年,已投入五六千万元,引进了一批自动化设备、机械手臂,实现部分人工替

代，加快了响应市场的速度，2023年雅瑞实业产值同比增长30%。基于以上，公司进一步加强了与该客户的战略性合作，抓住客户需求增加机会扩大销售订单，带动了福建地区销售额的增长。

（二）福建地区销售毛利率远低于其他地区的合理性，产品类型及价格是否与其他地区存在显著差异。

福建地区销售的产品类型的销售收入占比、毛利率与其他地区销售数据的对比如下：

单位：元；%

产品类型	福建地区				其他地区			
	单位 售价	单位 成本	毛利率	收入 占比	单位售 价	单位 成本	毛利率	收入 占比
挤板单色类	55.60	44.39	20.16	69.13	60.04	40.21	33.03	30.56
压板碎花类	124.39	63.32	49.10	14.41	134.39	71.07	47.12	30.75
挤板绞花类	103.59	57.20	44.78	5.95	104.95	59.34	43.46	16.47
挤板渐变类	93.33	58.61	37.20	4.89	96.42	58.49	39.34	5.72
挤板层板类	68.14	47.79	29.86	3.16	74.79	53.79	28.08	8.52
压板拼板类	141.70	65.73	53.61	2.45	143.35	84.04	41.37	7.97
总计	65.24	47.13	27.76	100.00	88.99	53.68	39.68	100.00

福建地区的挤板单色类产品收入占比为69.13%，远高于其他地区；除挤板单色类外，其他产品类型毛利率未出现远低于其他地区情况。福建地区挤板单色类的主要客户为厦门雅瑞实业有限公司（以下简称“厦门雅瑞”），对该客户的挤板单色类销售收入占该类别的比重达85.26%，毛利率为19.25%，单位售价较低而单位成本较高，为福建地区销售毛利率远低于其他地区的主要原因。

在单位售价方面，公司综合考虑了当地市场行情、竞争对手的报价情况，给予了客户一定程度的价格折扣；同时公司考虑到，厦门雅瑞为公司第一大客户Luxottica（陆逊梯卡）集团内公司，与公司合作时间较长，合作情况稳定，报告期内对公司的采购订单增加；另外，厦门雅瑞作为主打国内品牌的眼镜制造商，终端消费者主要为国内用户，公司对其销售的产品价格和毛利空间低于



其他最终销售市场为欧美国家的眼镜制造商。在单位成本方面，该客户对所采购的产品相较于一般的挤板单色类产品，色彩方案相对复杂，对生产设备和操作人员的熟练程度要求相对较高，生产周期相对较长，制造过程中原料损耗率较高，造成单位成本较高。

## 2、关于向关联方集中采购

报告期内，你公司第一大供应商为四川普什醋酸纤维素有限责任公司（以下简称“普什醋酸”），你公司向其采购金额为 9,535.51 万元，占采购总额的 70.17%，远高于其他供应商采购占比。你公司持有普什醋酸 9.89%股份，报告期内因权益法核算相关长期股权投资确认的投资损益为 478.42 万元。报告期内，普什醋酸实现营业收入 104,962.11 万元，较上年同期下滑 21.61%，实现净利润 8,977.74 万元，较上年同期增长 2,322.04%。

请你公司：

（1）结合采购内容、供应商所属行业竞争格局、不同供应商之间产品类型、质量及价格差异，说明你公司集中向普什醋酸采购的合理性及必要性，是否存在对单一供应商过度依赖情形，是否系下游客户指定供应商，供应商集中度较高是否符合行业惯例；

（2）结合你公司向普什醋酸采购的主要产品、逆流交易对应的毛利率、未实现内部交易损益抵消计算过程等，说明采用权益法核算长期股权投资时相关投资收益的计算过程及结果；

（3）说明你公司向普什醋酸的采购价格是否公允，近 3 年采购单价是否保持稳定。

回复：

一、结合采购内容、供应商所属行业竞争格局、不同供应商之间产品类型、质量及价格差异，说明你公司集中向普什醋酸采购的合理性及必要性，是

否存在对单一供应商过度依赖情形，是否系下游客户指定供应商，供应商集中度较高是否符合行业惯例。

#### （一）向普什醋酸采购内容、供应商所属行业竞争格局

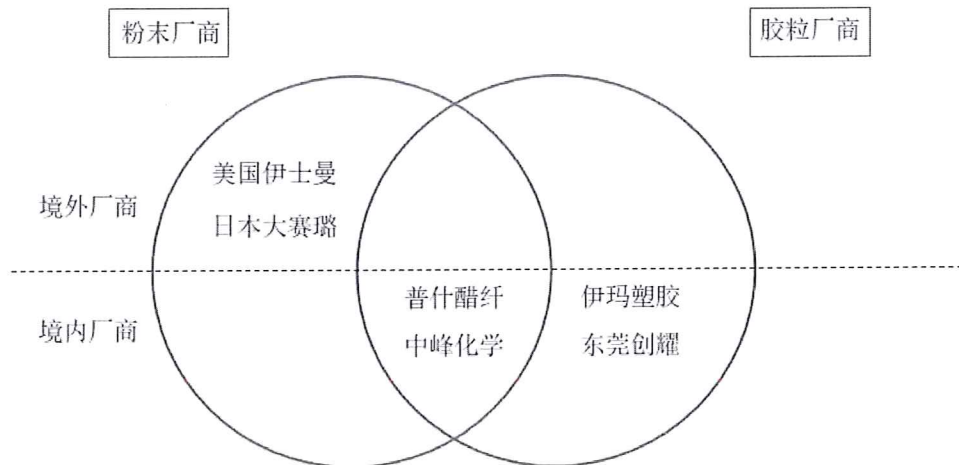
公司向普什醋酸采购内容为原材料醋酸纤维素胶粒，2023 年采购量为 2,520.20 吨，采购金额为 9,535.51 万元。

普什醋酸的主营业务为醋酸纤维素和醋酸酐的研发、生产和销售，其中塑料级二醋酸纤维素年产能为 10,000 吨左右（折合胶粒约 14,000 吨），现阶段年产量为 7,000 吨左右。普什醋酸为全球少数几家拥有塑料级二醋酸纤维素产品生产技术以及生产能力的公司之一。公司自 2014 年开始从普什醋酸采购醋酸纤维素胶粒，普什醋酸的醋酸纤维素胶粒产品质量稳定，经过多年的合作，公司与普什醋酸建立了良好的合作关系。

醋酸纤维素胶粒由塑料级二醋酸纤维素制造而成。醋酸纤维素胶粒的供应商数量较少。眼镜用板材所使用的醋酸纤维素专业上称为塑料级二醋酸纤维素。塑料级二醋酸纤维素是指结合酸含量约为 55%，用于塑料领域的醋酸纤维素。

全球塑料级二醋酸纤维素生产商主要有四家，分别是美国伊士曼化学、日本大赛璐株式会社、普什醋酸和中峰化学有限公司。塑料级二醋酸纤维素胶粒（以下简称“醋酸纤维素胶粒”）由塑料级二醋酸纤维素粉制成。目前国内从事醋酸纤维素胶粒生产的规模厂家有四家，分别为普什醋酸、伊玛塑胶、中峰化学有限公司和东莞创耀塑料有限公司。

境内外醋酸纤维素粉及醋酸纤维素胶粒主要生产厂商总体情况如下图：



注：醋酸纤维素胶粒由醋酸纤维素粉制成；上图中伊玛塑胶为美国伊士曼化学在我国的境内子公司。

上图中 4 家醋酸纤维素胶粒生产厂商的具体情况如下：

公司名称	年产能（吨）	所在地区	其他情况
普什醋酸	14,000	四川省宜宾市	内资企业，生产醋酸纤维素及胶粒
伊玛塑胶	10,000	广东省深圳市	外商独资企业，仅生产醋酸纤维素胶粒
中峰化学	14,000	山东省滕州市	中外合资企业，生产醋酸纤维素及胶粒
东莞创耀	不详	广东省东莞市	外商独资企业，仅生产醋酸纤维素胶粒

## （二）不同供应商之间产品类型、质量及价格差异

醋酸纤维素胶粒的供应商数量较少，各家供应商推出自己的产品系列，不存在统一的行业产品型号。不同供应商的产品因原材料、工艺、配方等方面因素存在差异，达到公司品质要求的产品（包括胶粒的水分含量、黄度、熔融指数和裂痕度等指标）就可以满足公司生产需要。

上述厂商中，普什醋酸、伊玛塑胶、中峰化学为公司的供应商。从产品品质来看，普什醋酸、伊玛塑胶的产品品质无显著差异，均可满足公司绝大多数产品的需求，为公司主要的胶粒供应商；中峰化学的产品定位低于普什醋酸、伊玛塑胶，主要用于工艺简单的挤板单色类产品。



伊玛塑胶拥有 10,000 吨胶粒的年产能，普什醋酸、中峰化学均拥有 10,000 吨塑料级二醋酸纤维素（折合胶粒约 1.4 万吨）年产能，公司目前年醋酸纤维素胶粒的需求量约 3,000 吨。目前，普什醋酸、伊玛塑胶、中峰化学均拥有一定的富余产能。普什醋酸、伊玛塑胶均拥有充足产能且均能满足公司绝大多数产品的需求，两者互为补充，保障公司不会因其中一家的突发情形而导致原材料短缺。

2021 年至 2023 年，公司与普什醋酸、伊玛塑胶、中峰化学的采购价格情况如下：

单位：元/千克

供应商	2023 年	2022 年	2021 年
普什醋酸	37.84	34.52	29.41
伊玛塑胶	40.21	35.13	29.90
中峰化学	34.96	29.17	27.38

注：未考虑年度返利因素。

公司与普什醋酸的采购价格略低于伊玛塑胶，系商务政策差异的合理体现，公司与普什醋酸的采购交易为先款后货，与其他供应商的采购为先货后款。公司 2021 年开始与中峰化学建立合作关系，中峰化学产品价格较普什醋酸、伊玛塑胶较低，是产品定位差异的合理体现。

### （三）公司集中向普什醋酸采购具备合理性及必要性

国内上市及挂牌公司中，与公司从事相同业务的企业仅雅格股份。2019 年，雅格股份前两大供应商上海紫汇实业有限公司、东莞斯曼塑胶制品有限公司（已经于 2019 年 4 月更名为“东莞创耀塑料有限公司”）分别占年度采购总额的 51.55%、45.84%；2020 年，雅格股份第一大供应商东莞创耀塑料有限公司占年度采购总额的 65.99%。雅格股份于 2022 年 9 月终止挂牌，未披露 2021 年度报告。

综上，公司集中向普什醋酸进行采购的原因系同类供应商较少，普什醋酸

可较好的满足公司的需求，具有合理性、符合商业实质，不存在对单一供应商过度依赖情形，不存在下游客户指定供应商情形。参考同行业可比公司情况，该情况符合行业惯例。

二、结合你公司向普什醋酸采购的主要产品、逆流交易对应的毛利率、未实现内部交易损益抵消计算过程等，说明采用权益法核算长期股权投资时相关投资收益的计算过程及结果。

公司向普什醋酸采购的主要产品为醋酸纤维素胶粒，报告期内公司确认对普什醋酸投资收益为 478.42 万元。公司于 2018 年 9 月受让普什醋酸 9.89% 的股权，采用权益法核算，公司在计算确认应享有或应分担被投资单位的净损益时，考虑与普什醋酸之间发生的未实现内部交易损益按照应享有的比例计算归属于公司的部分，予以抵销，在此基础上确认投资收益。本报告期期末，公司与普什醋酸未实现内部交易毛利的余额为 355.69 万元，按照持股比例计算归属于本公司的部分为 35.18 万元。具体计算过程如下：

单位：万元

项目	2023年度
未实现内部交易存货余额①	1,732.76
普什经审计综合毛利率②	20.54%
未实现内部交易毛利③	355.91
未实现内部交易损益④	35.18

注：③=①\*②；④=③\*持股比例 9.89%。

同时考虑 2023 年度普什醋酸净利润和前期因长期股权投资减至为零而未确认的投资净损失-374.3 万元，2023 年度确认对普什醋酸投资收益具体计算过程如下：

单位：万元

项目	2023年度
普什本期经审计的净利润①	8,977.74

按持股比例计算投资损益②	887.90
前期未确认的投资净损失在备查簿中登记的金额③	374.30
未考虑内部交易前应确认投资收益④	513.60
未实现内部交易损益⑤	35.18
本期应确认投资收益⑥	478.42

注：②=①\*持股比例 9.89%；④=②-③；⑥=④-⑤。

三、说明你公司向普什醋酸的采购价格是否公允，近 3 年采购单价是否保持稳定

醋酸纤维素胶粒无市场公开交易价格。

2021 年至 2023 年，公司与醋酸纤维素胶粒供应商普什醋酸、伊玛塑胶、中峰化学的采购价格情况如下：

单位：元/千克

供应商	2023 年	2022 年	2021 年
普什醋酸	37.84	34.52	29.41
伊玛塑胶	40.21	35.13	29.90
中峰化学	34.96	29.17	27.38

注：未考虑年度返利因素。

如上表所示，2021 年至 2023 年公司从普什醋酸采购的价格比公司从伊玛塑胶的价格略低，系商务政策差异的合理体现，公司与普什醋酸的采购交易为先款后货，与伊玛塑胶的采购为先货后款。公司 2021 年开始与中峰化学建立合作关系，中峰化学产品价格较普什醋酸、伊玛塑胶较低，采购价格亦较普什醋酸和伊玛塑胶较低，是产品定位差异的合理体现。

2021 年至 2023 年，公司向普什醋酸采购胶粒的均价，与公司向伊玛塑胶采购胶粒的均价的差异率（不考虑年度返利因素）分别为 1.64%、1.75%和 6.28%。该差异率的计算公式为：（公司向伊玛塑胶采购均价－公司向普什醋酸采购均价）÷公司向普什醋酸采购均价×100%。

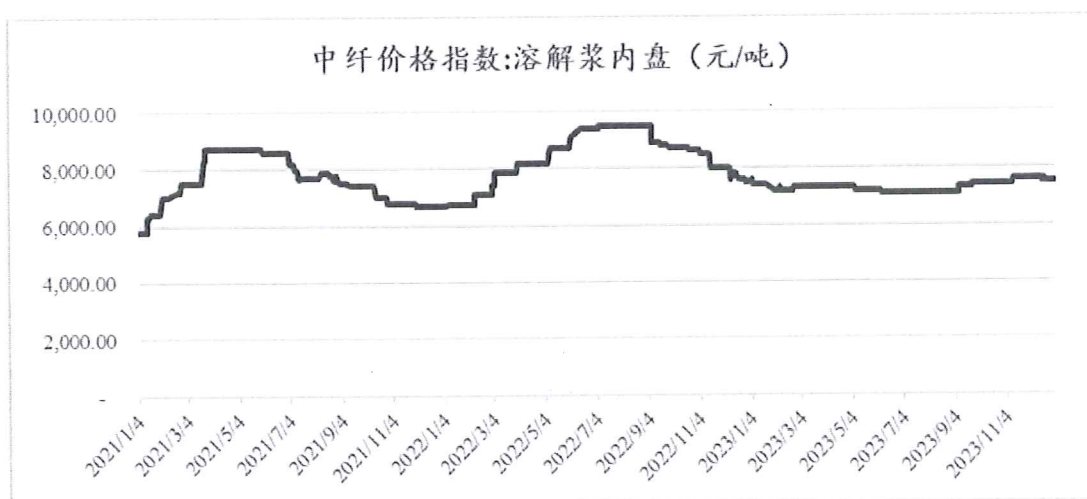


2022 年，受上游原材料价格波动影响，醋酸纤维素胶粒生产成本上升，销售价格普遍上涨，公司从各供应商处采购价格均有所上涨，向普什醋酸采购单价亦有所上涨。从差异率看，2023 年公司向普什醋酸采购与向伊玛塑胶采购的均价差异率较高，向普什醋酸采购单价的上涨幅度低于伊玛塑胶，主要原因包括：

### 1、供应商上游原材料采购方式不同

醋酸纤维素胶粒的上游原材料为浆粕（溶解浆），伊玛塑胶主要从境外直接进口醋酸纤维素加工为醋酸纤维素胶粒，成本相对较高，产品价格受国内原材料价格波动影响较小。

普什醋酸主要在国内采购浆粕（溶解浆）生产醋酸纤维素，并进一步加工为醋酸纤维素胶粒，因此原材料成本相对较低，同时胶粒产品受到国内浆粕（溶解浆）原材料价格影响较大。如下图所示，国内浆粕（溶解浆）价格从 2021 年底开始逐渐上行，至 2022 年 7 月到达高点并进入下行通道，2023 年 9 月价格企稳并开始温和反弹。受普什醋酸原材料库存周转和价格传导滞后性的影响，公司向普什醋酸采购价格 2022 年有较大幅度增长，2023 年增幅显著降低。



数据来源：Wind

### 2、采购量和调价周期不同

公司向普什醋酸年均采购量在 2,500 吨左右，向伊玛塑胶采购在 800 吨左右，更大的采购量给予公司更强的议价权，在向普什醋酸采购时可获取更为优惠的价格。同时，公司与普什醋酸和伊玛塑胶的合同谈判与价格调整时点亦不相同，导致公司向两家供应商采购价格变动幅度存在差异。

### 3、供应商产业链位置和生产方式不同

如上文所述，伊玛塑胶直接采购醋酸纤维素生产醋酸纤维素胶粒，而普什醋酸采购浆粕（溶解浆）生产醋酸纤维素胶粒，生产工序更长、更靠近产业链上游、产业附加值更高，因此抵御原材料价格上涨风险的能力更强，在上游原材料价格上涨时可提供更具价格竞争力的产品。

综上，公司向普什醋酸采购价格公允，2022 年受市场情况整体影响采购单价较 2021 年有所上涨，2023 年则在保持稳定的情况下小幅上涨。

### 3、关于新建项目

截至报告期末，你公司在建工程账面余额为 7,669.28 万元，较期初增长 6,678.85 万元，主要系报告期内醋酸纤维素板材智能工厂及研发设计中心建设工程项目投入 6,624.19 万元所致，该项目预算金额为 9,552.70 万元，截至报告期末工程进度达 79.25%。截至报告期末，你公司共有 47 位研发人员，较期初增加 4 位。

请你公司：

（1）说明在建项目主要用途，说明该项目中工厂、办公场所的占地面积、预算金额及占比；

（2）结合在研项目、研发用途、研发进度等，说明在报告期内研发人员并无明显增长的情况下，修建研发中心的合理性；

（3）结合目前产能利用率、新增工厂对应产能、期后新签订单金额、执行订单金额等，说明下游需求是否能够消化新增产能，是否存在产能过剩的风

险；

(4) 结合该项目施工方、设计方、监理方基本情况，说明你公司与相关方是否存在关联关系，支付对价是否公允。

回复：

(1) 在建项目的主要用途为智能工厂和研发中心。该项目地块共建设 5 栋楼，按照规划用途 2 号楼为工厂、3 号楼为工厂及研发中心、1 号楼为办公楼、4 号楼为宿舍楼、5 号楼为员工食堂及活动中心。

以上建设项目目前尚在筹备竣工验收，暂未取得房产证。根据《建筑工程施工许可证》，2 号楼的建筑面积为 15,242.70 平方米（占地面积为 1,854.68 平方米），3 号楼的建筑面积为 12,764.63 平方米（占地面积为 1,567.48 平方米。计划将 3 号楼其中部分楼层用作研发中心），1 号楼的建筑面积为 9,365.64 平方米（占地面积为 1,225.32 平方米）。因此，工厂（含研发中心）、办公场所的占地面积分别为 3,422.16 和 1,225.32 平方米。

在建项目预算总金额为 9,552.70 万元。该项目中工厂（含研发中心）的预算金额为 4,893.92 万元（占比 51.23%），办公楼的预算金额为 1,636.52 万元（占比 17.13%）。

(2) 2023 年度，公司研发项目、研发用途及研发进展等情况如下：

序号	项目名称	研发用途	研发进展	项目费用（万元）
1	2023 单色挤板类产品研发	产品类研发	已完成	157.61
2	2023 多层色挤板类产品研发	产品类研发	已完成	71.10
3	2023 花式压板类产品研发	产品类研发	已完成	79.33
4	2023 拼板类产品研发	产品类研发	已完成	84.19
5	彩色玳瑁压板类产品研发	产品类研发	已完成	187.24
6	超薄片材类产品研发	产品类研发	已完成	23.95
7	高清拼板类产品研发	产品类研发	已完成	24.31
8	绞花与单色共挤类产品研发	产品类研发	已完成	17.51
9	双层渐变挤板类产品研发	产品类研发	已完成	84.23



序号	项目名称	研发用途	研发进展	项目费用（万元）
10	四色波纹纹花挤板类产品研发	产品类研发	已完成	22.93
11	五色交叉纹纹花挤板类产品研发	产品类研发	已完成	125.52
12	再生料产品研发	产品类研发	已完成	2.84
13	模具/M002	设备模具类研发	已完成	6.17
14	压板自动装模/S002	设备模具类研发	已完成	19.95
合计				906.88

公司高度重视新产品和新技术的开发，推动公司业务的持续性和创新性发展。公司以客户需求为主要研发导向，针对不同客户的个性化、多样化需求，不断提升生产模具及产品颜色、图纹和结构的创新设计能力，丰富产品种类，缩短研发周期，以求在最短的时间内满足客户的定制化需求。多年来，公司已为东莞华宏等诸多国内外知名眼镜生产厂商提供定制开发和生产服务，形成了稳定的合作关系。公司通过对行业相关政策和规划、时尚潮流发展趋势及下游客户需求等信息的收集、整理、分析，就产品研发方向与客户密切交流，并进行前瞻性开发和推荐，以保证公司的长期可持续发展。

待东莞工厂启用后，伴随着公司生产、销售规模的进一步扩大，要求公司开展更多的研发项目，而研发的新产品将进一步拉动公司业绩增长，研发与销售相互推动，形成良性循环；这种情况下，公司需要配置更多的研发人员，形成良好的研发态势。

综上，报告期内公司研发人员虽无明显增加，但公司修建研发中心是为了进行前瞻性布局，从中长期来看，研发人员数量将继续维持增长势头，并与公司规模相适配，公司修建研发中心具有合理性。

（3）公司现有工厂的产能利用率，2022 年度为 94.46%，2023 年度为 106.50%，公司产能利用率较高。

公司预计在 2025 年正式启用东莞工厂，考虑到保证产品质量的需要，在启用前期产能不会太高，产能将根据生产磨合情况逐渐提升；为确保向客户交付

产品的高质量和及时性、确保生产销售平稳有序，现有工厂与东莞工厂需要并行生产并维持相当一段时间，故 2025 年的产能预计与 2024 年基本持平，2026 年产能预计达到约 4,000 吨（现有工厂在 2026 年将停止生产），2027 年为 4,500 吨至 5,000 吨。

2024 年上半年，公司新签订单重量为 1,639.67 吨、金额为 15,914.38 万元，同期公司实现销售出货 1,616.46 吨。2023 年度公司营业收入实现同比增长 15.26%，预计 2024 年度出货量增长 10%以上，带动业绩进一步增长。

综上，公司认为下游需求能够消化新增产能，不存在产能过剩的风险。

（4）在建项目的施工方为汕头市潮阳第四建筑总公司，设计方为广东鸿宇建筑与工程设计顾问有限公司，监理方为广东创旭力工程项目管理有限公司，以上相关方与本公司均不存在关联关系。

建设项目的施工方为汕头市潮阳第四建筑总公司，其基本情况如下：

企业名称	汕头市潮阳第四建筑总公司	
统一社会信用代码	914405131932787882	
类型	集体所有制	
法定代表人	吴俊明	
注册资本	6,380万元	
成立时间	1984年9月7日	
经营期限	长期	
登记状态	在营（开业）企业	
住所	汕头市潮阳区城南棉新大道口美段南3幢	
经营范围	房屋建筑工程施工总承包贰级；市政公用工程施工总承包贰级；建筑装修工程专业承包贰级；房地产开发肆级；地基与基础专业承包贰级；电子与智能化工程专业承包贰级，建筑机电安装工程专业承包叁级，园林绿化工程施工；建筑劳务分包；销售：建筑材料。（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）	
主管部门信息	主管部门名称	备注
	潮阳区建设局	无
资质	1、《建筑业企业资质证书》，证书编号：D244059910。资	

	<p>质等级：建筑工程施工总承包二级；市政公用工程施工总承包二级。发证机关：广东省住房和城乡建设厅。</p> <p>2、《建筑业企业资质证书》，证书编号：D344088941。资质等级：电子与智能化工程专业承包二级；建筑机电安装工程专业承包三级；地基基础工程专业承包二级；建筑装饰装修工程专业承包二级。发证机关：汕头市住房和城乡建设局。</p> <p>3、《安全生产许可证》，编号：（粤）JZ安许证字[2020]040776延。许可范围：建筑施工。发证机关：广东省住房和城乡建设厅。</p>
--	---

建设项目的设计方为广东鸿宇建筑与工程设计顾问有限公司，基本情况如下：

企业名称	广东鸿宇建筑与工程设计顾问有限公司	
统一社会信用代码	91441900752868582P	
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)	
法定代表人	张念华	
注册资本	2,000万元	
成立时间	2003年7月14日	
登记状态	在营（开业）企业	
住所	东莞市莞城街道莞太路34号创意产业中心园区8号楼第4层整层	
经营范围	<p>建筑工程设计，人防工程设计，建筑装饰工程设计，建筑智能化系统设计，建筑幕墙工程设计，轻型钢结构工程设计，风景园林工程设计，消防设施工程设计，环境工程设计，照明工程设计，道路工程设计，桥梁工程设计，给水工程设计，排水工程设计，公共交通工程设计，公路工程设计，新能源发电工程设计，送电工程设计，变电工程设计，河道整治工程设计，水库枢纽工程设计，灌溉排涝工程设计，城市防洪工程设计，水土保持工程设计，城市规划编制，交通规划编制，岩土工程设计，岩土工程物探测试检测监测，岩土工程勘察，水文地质勘察，工程测量，工程咨询，工程管理顾问。（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）</p>	
股东构成	股东名称	持股比例
	卢生寿	30%
	江鸿	35%
	张念华	35%
资质	《工程设计资质证书》，证书编号：A144001127。资质等级	



	: 建筑行业（建筑工程）甲级。发证机关：住房和城乡建设部。
--	-------------------------------

建设项目的监理方为广东创旭力工程项目管理有限公司，基本情况如下：

企业名称	广东创旭力工程项目管理有限公司	
统一社会信用代码	91441303MA53D7G782	
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)	
法定代表人	方力军	
注册资本	500万元	
成立时间	2019年6月18日	
登记状态	在营（开业）企业	
住所	惠州市惠阳区淡水泗水湖滨商住区半岛1号花园二期B2B3地块55幢5506号房	
经营范围	工程管理服务；招投标代理服务；政府采购代理服务；建设工程施工；建设工程监理；建设工程勘察；建设工程设计；工程造价咨询业务；水利相关咨询服务；水土流失防治服务；水资源管理；水文服务；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；灌溉服务；住宅室内装饰装修；体育场地设施工程施工；园林绿化工程施工；节能管理服务；环保咨询服务；建筑工程机械与设备租赁；公路工程监理。（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）	
股东构成	股东名称	持股比例
	陈锦煌	20.00%
	张卫国	29.00%
	方力军	51.00%
资质	《工程监理资质证书》，证书编号：E244064430。资质等级：市政公用工程监理乙级，房屋建筑工程监理甲级。发证机关：广东省住房和城乡建设厅。	

公司与上述相关方的交易对价为公允价格。本建设项目的预算金额为9,552.70万元，项目建筑面积约54,669.02平方米，预算单价为1,747.37元/平方米。根据东莞市建设工程造价管理站于2024年3月6日发布的《关于发布〈东莞市2023年建设工程造价指标和造价指数〉的通知》（东造价[2024]1号），对于“产业园”类的项目，造价指标为2,676.27元/平方米，本建设项目预算

单价低于当地政府造价指标。

#### 4、关于期间费用

报告期内，你公司发生销售费用 1,154.94 万元，其中职工薪酬支出为 882.76 万元，较去年同期增长 24.52%，发生管理费用 2,251.83 万元，其中职工薪酬支出为 1,042.14 万元，较去年同期增长 21.55%，发生研发费用 906.87 万元，其中物料消耗为 556.95 万元，较去年同期增长 47.99%。截至报告期末，你公司共有销售人员 40 人，较期初增长 1 人，共有管理人员 43 人，较期初增加 1 人。

请你公司：

(1) 结合销售人员、管理人员薪酬制度、薪酬结构，说明在人员规模无明显变动的情况下，销售人员及管理人员薪酬大幅增长的原因；

(2) 结合研发过程中物料消耗的主要类型、物料消耗在生产成本与研发费用中的归集方式，说明研发费用中物料消耗大幅增长的原因，是否存在将生产成本与研发费用混同的情形。

回复：

一、结合销售人员、管理人员薪酬制度、薪酬结构，说明在人员规模无明显变动的情况下，销售人员及管理人员薪酬大幅增长的原因

在薪酬制度方面，公司制定了《薪资计算及薪资调整管理制度》。其中在“年度考核调薪”方面规定：“公司每年 5 月份针对公司非计时员工统一做一次薪酬调整，由部门主管对员工上一年度的工作表现进行考核”。

2023 年，公司销售费用中的职工薪酬支出，其构成及同比变动情况如下：

	2023 年（人；万元）	2022 年（人；万元）	增长率（%）
--	--------------	--------------	--------

人数	40	39	2.56
职工薪酬支出	882.76	708.93	24.52
其中：工资	754.33	633.36	19.10
社保费	79.29	56.07	41.43
福利费	37.80	9.19	311.49
住房公积金	10.28	9.52	7.90
离职后福利	1.07	0.80	33.93

从上表可以看出，影响销售费用中职工薪酬支出变动的的项目主要为工资、社保费和福利费。在工资方面，影响较大的因素包括年度涨薪、销售提成、年终奖金，具体为：2023年5月份销售人员工资平均上调6.77%；2023年销售提成同比上涨36.08%；2023年的年终奖金同比增加16.53%。在社保费方面，2023年医疗保险缴费基数上调，导致社保费增加。在福利费方面，由于营业收入增加，公司适当提高员工福利。

2023年，公司管理费用中的职工薪酬支出，其构成及同比变动情况如下：

	2023年（人；万元）	2022年（人；万元）	增长率（%）
人数	43	42	2.38
职工薪酬支出	1,042.14	857.31	21.56
其中：工资	767.09	627.19	22.30
福利费	190.94	160.81	18.74
社保费	64.14	56.57	13.37
住房公积金	14.52	12.73	14.05
辞退福利	5.42	-	100.00
其他	0.03	-	100.00

从上表可以看出，影响管理费用中职工薪酬支出变动的的项目主要为工资和福利费。在工资方面，影响较大的因素包括年度涨薪、年终奖金，具体为：2023年5月份管理人员工资平均上调4.24%；2023年的年终奖金同比增加25.45%。福利费方面的原因同上述销售费用。

二、结合研发过程中物料消耗的主要类型、物料消耗在生产成本与研发费用中的归集方式，说明研发费用中物料消耗大幅增长的原因，是否存在将生产



成本与研发费用混同的情形。

公司研发费用中材料投入包括研发领用的醋酸纤维素胶粒、色粉、产成品。公司研发费用按研发项目实际发生的支出进行归集核算，各项研发费用按用途、性质据实列支，并需履行相应的审批程序，报告期内公司根据研发项目组建相应的研发项目组。研发材料通过研发项目工单进行领用，并作为直接投入材料计入相关研发项目。公司制定了《设计和开发管理程序》等研发相关内控制度，对研发项目管理、立项、实施、结项等事宜进行了明确规定，并通过SAP系统记录研发相关数据，可以有效监控、记录各研发项目的进展及各项研发投入情况。不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

报告期内研发费用物料消耗为 556.95 万元，较去年同期增长 180.62 万元，其中领用原材料及产成品增长 176.59 万元，增长比例为 48.89%，其中单价和数量均有增长，具体如下：

1、数量方面：数量增长比例为 24.78%。报告期内，公司研发活动主要为开发新产品。每种产品的开发都需要领用材料进行试制、测试等，导致公司研发费用中物料消耗占比较高，物料消耗作为变动直接成本，受新产品的开发数量的影响较显著。自 2023 年初解除对疫情的管制之后，消费市场逐步恢复，国内外线下展会全面开放，公司为适应快速增长的市场需求，满足国内外市场不断更新的流行趋势，需要持续开展创新性研发以保证在行业中的领先地位。报告期内公司积极参与法国、米兰、香港等国内外展会，并针对展会相应增加新品系列，更新新品速度加快，报告期内公司开发新品的数量较 2022 年增加 340 款，其中不乏色彩方案复杂、技术难度较高的颜色款式，造成研发领料数量较上期大幅上升。

2、单价方面：单价增长比例为 19.32%，主要系报告期内原材料醋酸纤维素胶粒的平均采购单价较上期显著提高。

持续推出满足市场需求的新产品，是公司赢得 Luxottica（陆逊梯卡）、Safilo（霞飞诺）等全球领先眼镜厂商信赖，实现业绩高质量增长的关键。公司

开发新品的数量增长与研发投入的增加与公司业务规模扩大相匹配，公司研发成果不断得到应用，转换效率较好，也为公司持续加大研发投入奠定基础。

## 5、关于其他货币资金

截至报告期末，你公司货币资金账面余额为 1,370.80 万元，其中其他货币资金账面余额为 1,064.77 万元，占比 77.67%，较期初增长 955.83 万元。

请你公司说明其他货币资金的性质、具体构成，是否存在使用受限的货币资金，并说明其他货币资金大幅增长的原因。

回复：

(1) 截至报告期末，公司其他货币资金余额为 1,064.77 万元，其性质和构成如下：

项 目	性质	2023年12月31日		2022年12月31日	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
工程履约保函（东莞子公司）	保证金	553.32	51.97	-	-
中泰证券账户	存出投资款	500.25	46.98	100.11	91.89
其他	在途资金	11.20	1.05	8.83	8.11
合 计		1,064.77	100.00	108.94	100.00

(2) 截至报告期末，公司存在使用受限的货币资金，金额为 564.52 万元，主要为存放于支付宝、微信支付、Paypal 等第三方支付平台的资金，以及工程履约保函保证金。

(3) 截至报告期末，其他货币资金较上年同期增长 955.83 万元，其中：东莞子公司工程履约保函保证金增长 553.32 万元，中泰证券账户增长 400.14 万元，在途资金增长 2.37 万元。

工程履约保函保证金为东莞子公司委托中国建设银行股份有限公司东莞市分行出具保函所支付的保证金，主要原因为东莞子公司（发包方）与汕头市潮阳第四建筑总公司（承包方）签订的《建设工程施工合同（智能工厂及研发中

心建设项目)》中约定发包方需向承包方出具支付保函。

中泰证券账户余额增长主要原因为理财产品到期所致。

(以下无正文)

深圳市集美新材料股份有限公司

2024年8月14日

