

关于对常州市顺祥新材料科技股份有限公司的 年报问询函的回复



全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

常州市顺祥新材料科技股份有限公司（以下简称“顺祥新材”或“公司”）于2024年8月9日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对常州市顺祥新材料科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第294号）（以下简称“《问询函》”），公司对《问询函》所述问题认真讨论、核查和落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

问题一、关于营业收入与毛利率

2021年至2023年你公司营业收入分别为124,401,400.85元、153,277,150.42元、251,008,289.86元，分别同比增长54.50%、23.21%、63.76%。2023年营业收入变动情况你公司解释主要系“公司订单增加，报告期内投产和收入增加”。2023年你公司外销收入为42,534,386.25元，同比增长90.10%，外销成本为37,218,423.99元，同比增长162.40%，外销毛利率为12.50%，同比减少24.11个百分点。

请你公司：

（1）结合主营产品应用领域、市场竞争形势、产品市场价格变化、客户拓展等情况，说明营业收入持续增长的原因；

（2）结合外销业务的具体产品类别、营业成本核算归集方法及明细构成，说明成本结转与收入确认是否配比，营业成本增长率高于营业收入增长率的原因及合理性。

（1）结合主营产品应用领域、市场竞争形势、产品市场价格变化、客户拓展等情况，说明营业收入持续增长的原因；

【公司回复】

2022年度和2023年度，公司的主营业务收入分别为152,901,147.38元和250,893,510.99元，各期主要产品收入如下：

单位：元



产品	2023年度	2022年度
抗黄及其他	44,645,769.33	43,936,903.50
粒子产品	206,247,741.66	108,964,243.88
合计	250,893,510.99	152,901,147.38

报告期内，公司主营业务为轻质高弹塑料粒子、抗黄变母料的研发、生产及销售，主要产品包括轻质高弹塑料粒子、抗黄变母料，致力于为客户提供轻量化、高性能、可循环利用的热塑性弹性体颗粒的专业新材料。公司产品主要应用于运动跑鞋制造等领域，近年来，公司研发的对TPU等材料的超临界发泡技术，已成熟运用于运动鞋中底生产，广泛应用于安踏、特步、斯凯奇、安德玛、鸿星尔克、361°、中乔体育、Saucony、Puma、李宁等品牌，推动收入实现高速增长。

根据艾瑞咨询、QYResearch的研究报告，运动鞋市场在疫情期间及结束后呈现较为强力的增长，行业复苏速度跑赢消费大盘，2022年至2029年预计CAGR为8.6%，2029年市场规模将达到1,923亿美元，主要驱动因素如下：

- ①对健康和健身活动的认识和参与度不断提高，特别是在年轻一代和女性中；
- ②户外运动多元化趋势丰富了运动鞋的使用场景；
- ③创新和开发具有先进功能、设计和材料的新产品；
- ④分销渠道的扩展和多样化，尤其是在线平台；
- ⑤体育赛事和比赛在专业和业余水平上的日益普及和频率不断提高。

整理行业研报、运动鞋品牌商年报相关信息如下：

产业链企业	市场情况
安踏	2023年实现营收623.56亿元，同比增长16.2%；净利润102亿元，首次突破百亿大关，同比增长34.9%，超过耐克中国和阿迪达斯中国。发展规划：2021年至2025年，安踏跑鞋销量由2,000万双增至4,000万双；安踏篮球鞋销量由600万双增至1,200万双。聚焦大众专业运动赛道，2024-2026未来三年双位数增长。
特步	聚焦跑鞋细分市场，营收、净利润同比增超11%
361°	主攻下沉市场，2023年营收、净利润达成21%、28.7%的高增长
李宁	2023年营收增长6.47%，净利润同比减少21.58%。

除此以外，公司正积极探索超临界发泡技术在其他材料，以及家居材料、宠物用品、建筑材料、汽车零部件等下游市场的运用，拓宽产品的应用范围。

根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“橡胶和塑料制品业”行业（C29），具体为“其他塑料制品制造”行业（C2929）。近年来，我国塑料制品行业发展迅速，先后涌现出了诸多新型材料和新技术，例如塑料改性材料、工程塑料、塑料合金与塑料复合材料在汽车、



飞机、高铁、电子电器、信息、医疗及农业等领域的应用范围持续扩大，电磁加热节能技术、气凝胶保温节能技术、注塑机两板机技术、塑料动态成型技术、同向锥形双螺杆技术、伺服驱动与控制等技术的发展，极大提高了塑料加工业的节能效率和生产技术水平。此外，新的成型技术如超剪切塑化、功率超声塑化、微层叠技术等应用于塑料加工过程，不仅提高了塑料加工技术水平，还有效降低了生产过程中的能耗。未来，随着市场需求的持续扩大，塑料制品行业的新材料、新技术将得到进一步推广与应用。

2021年至2023年，公司主要产品的平均单价具体情况如下：

单位：元/吨

类型	2023年			2022年		
	销售数量	销售金额	平均价格	销售数量	销售金额	平均价格
抗黄	486,622.50	41,801,092.80	85.90	358,109.28	31,401,737.37	87.69
粒子	4,003,255.86	206,247,741.66	51.52	2,042,824.22	108,964,243.88	53.34

2023年度，公司的主要产品抗黄和粒子的价格均有所下滑，其中抗黄价格下滑2.04%，粒子价格下降3.41%，价格下滑原因是上游原材料价格略有下滑。

2022年度和2023年度，公司主要客户情况如下：

2023年度主要客户情况：

序号	客户	销售金额 (元)	年度销售占比	是否存在关联关系
1	泉州同欣源新材料科技有限公司	45,541,768.30	18.14%	否
2	Joyful Sunshine Limited	30,653,225.67	12.21%	否
3	泉州星竹鞋材有限公司	18,373,583.85	7.32%	否
4	晋江佳超鞋材有限公司	17,806,530.31	7.09%	否
5	福建安普智新材料科技有限公司	12,459,203.51	4.96%	否
合计		124,834,311.64	49.72%	-

2022年度主要客户情况：

序号	客户	销售金额 (元)	年度销售占比	是否存在关联关系
1	泉州同欣源新材料科技有限公司	32,564,716.81	21.25%	否
2	Joyful Sunshine Limited	17,687,166.42	11.54%	否
3	晋江佳超鞋材有限公司	16,436,643.36	10.72%	否
4	泉州嘉泰鞋业有限公司	6,731,547.65	4.39%	否
5	无锡优塑丽新材料科技有限公司	6,184,241.24	4.03%	否

序号	客户	销售金额 (元)	年度销售占比	是否存在关联关系
	合计	79,604,315.48	51.90%	-

公司客户较为稳定，公司2022年度的前五大客户中，泉州同欣源新材料科技有限公司、Joyful Sunshine Limited均在2023年度订单量有较大幅度的增长，晋江佳超鞋材有限公司保持稳定有增，同时，其他客户包括泉州星竹鞋材有限公司和福建安普智新材料科技有限公司均在2023年度成为前五大客户，这两名客户分别自2018年和2017年开始与公司合作，是公司合作稳定的客户。公司客户订单增长主要是受新材料在制鞋业的应用，整体行业发展较快，公司部分下游客户业务量拓展，公司新厂房建立后产能提升，从而上述客户对公司的订单增加。

在老客户订单增长的同时，公司2022年度和2023年度积极拓展新的客户资源，新拓展客户包括泉州星竹鞋材有限公司、福建安普智新材料科技有限公司、池州安泰新材料科技有限公司等客户，对公司的销售业务有较大的提升。

总体来看，随着公司产能扩充，营销力度加大，新客户增加以及老客户采购额增长，公司营业收入持续增长。

综上，公司受行业总体市场上涨的影响，在公司产能扩充和营销力度加大后，新客户增长且老客户采购额增长，公司营业收入持续增长。

(2) 结合外销业务的具体产品类别、营业成本核算归集方法及明细构成，说明成本结转与收入确认是否配比，营业成本增长率高于营业收入增长率的原因及合理性。

【公司回复】

2023年度和2022年度，公司的外销收入金额分别为42,534,386.25元和22,374,577.00元，外销收入增长90.10%，外销业务的产品类别主要包括抗黄和粒子产品，与内销业务的具体产品类别没有显著差异，外销产品销售收入构成如下：

单位：元

产品类别	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
抗黄	9,795,632.17	23.03%	3,312,525.00	14.80%
粒子产品	32,738,754.08	76.97%	19,062,052.00	85.20%
合计	42,534,386.25	100.00%	22,374,577.00	100.00%



2023年度，公司外销收入增长，主要由于随着制鞋产业链外迁东南亚，公司拓展了较多外销客户，从而公司外销规模快速增长。

公司外销业务的营业成本核算归集方法如下：

①各项要素费用的归集与分配：公司产品成本包括直接材料费、直接人工费用和制造费用。

a)直接材料的归集与分配

公司按产品归集生产过程中产生的材料费用，每月财务人员根据采购入库单，采购发票计入“原材料”科目，没有发票暂估原材料入账，生产部门领用时，仓库开具出库单，财务部门计入“生产成本-直接材料”。

b)直接人工费用的归集与分配

根据各月工资表，作为分配工资依据。每月月末根据各项产生的工资费用按各项产品工时占比来分配各项目的直接人工成本，计入“生产成本-人工”。

c)制造费用的归集与分配

生产过程中各种与生产相关的费用如水、电、折旧等计入“制造费用”科目，月末根据各项发生的费用按各项产品所需工时占比来分配各项目的制造费用，计入“生产成本-制造费用”。

②成本结转：由于生产是不间断连续生产，产成品出库时，开具销售出库单，财务根据加权平均计算的对应产品成本结转销售成本。

2022年度和2023年度，公司外销成本分别为 14,183,836.01元和25,342,057.59元，具体构成情况如下：

单位：元

项目	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	21,735,648.10	85.77%	11,099,014.74	78.25%
直接人工	417,363.88	1.65%	327,086.07	2.31%
制造费用	2,419,511.79	9.55%	1,867,815.67	13.17%
运输费用	769,533.81	3.04%	889,919.52	6.27%
合计	25,342,057.59	100.00%	14,183,836.01	100.00%

2022年度和2023年度，公司外销业务的营业收入由直接材料、直接人工、制造费用、运输费用构成，其中直接材料为主要构成，两年的直接材料占比分别为78.25%和85.77%。

2022年至2023年度，公司外销成本结转与收入确认的配比情况如下：

时间	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率
2022年度	22,374,577.00	14,183,836.01	36.61%
2023年度	42,534,386.25	25,342,057.59	40.42%

2023年度，公司外销业务的营业收入较上期增长90.10%，营业成本增长78.67%，从而外销业务毛利率上涨3.81%，变化原因为营业收入增长较大产生的规模效应。公司《2023年年度报告》“第二节 会计数据、经营情况和管理层分析”之“三、财务状况分析”之“2. 收入构成 按地区分类分析”中的外销营业成本和内销营业成本，由于工作人员失误，数据披露有误，当期外销营业成本和内销营业成本分别为25,342,057.59元和157,091,378.01元，上述情况不涉及审计报告数据，公司将尽快更正。从而，公司外销产品主要为粒子和抗黄产品，营业成本主要为直接材料成本，营业成本核算归集方法合理，成本结转与收入确认配比；营业成本增长率与营业收入增长率差异较小，变动合理。

综上，（1）公司受行业总体市场上涨的影响，在公司产能扩充和营销力度加大后，新客户增长且老客户采购额增长，公司营业收入持续增长；（2）公司外销产品主要为粒子和抗黄产品，营业成本主要为直接材料成本，营业成本核算归集方法合理，成本结转与收入确认配比；营业成本增长率与营业收入增长率差异较小，变动合理；公司2023年度报告的内销营业成本和外销营业成本的划分披露有误，不涉及审计报告数据，公司将尽快更正。

问题二、关于应收账款

你公司2023年末应收账款账面价值80,127,870.22元，同比增长%，期末应收账款占总资产的比例为30.48%，占营业收入的比例为31.92%。2023年末你对全资子公司常州顺程高分子材料有限公司应收账款余额为110,070,392.44元，占应收账款总额的68.55%，未计提坏账准备。

请你公司：

（1）结合你公司信用政策、与主要客户的合同条款等情况，说明应收账款占总资产、营业收入比例较高的原因及合理性，是否与行业惯例相一致；

（2）说明与常州顺程高分子材料有限公司的具体业务内容、金额、信用条款、应收账款账龄及期后收回情况，并说明对其信用政策是否与其他客户存在差异，是否存在通过应收账款形式占用公司资金或转移资产的情况；

（3）说明应收账款的期后回款情况，以及你公司已采取或拟采取的催收措施及

其效果。

(1) 结合你公司信用政策、与主要客户的合同条款等情况，说明应收账款占总资产、营业收入比例较高的原因及合理性，是否与行业惯例相一致；

【公司回复】

报告期内，公司对客户采取现销与赊销相结合的方式，公司注重风险管理，持续保持对应收账款的回收力度。整体来看，公司针对不同类型的客户设定不同的信用期，报告期内，公司主要客户信用期集中在2-4个月内。

报告期内，公司前五大客户信用政策信用期及结算方式具体情况如下：

客户名称	2023年度		2022年度	
	信用政策	结算方式	信用政策	结算方式
泉州同欣源新材料科技有限公司	月结90天	银行承兑汇票、电汇	月结90天	银行承兑汇票、电汇
Joyful Sunshine Limited	到港后七天	电汇	到港后七天	电汇
泉州星竹鞋材有限公司	月结90天	银行承兑汇票、电汇	月结90天	银行承兑汇票、电汇
晋江佳超鞋材有限公司	货到120天付款	银行承兑汇票、电汇	货到120天付款	银行承兑汇票、电汇
福建安普智新材料科技有限公司	货到90天付款	银行承兑汇票、电汇	货到90天付款	银行承兑汇票、电汇
泉州嘉泰鞋业有限公司	票到付款	电汇	票到付款	电汇
无锡优塑丽新材料科技有限公司	货到120天付款	电汇	货到120天付款	电汇

2022年度和2023年度，公司应收账款余额分别为53,500,285.55元和84,298,216.23元，应收账款增长57.56%，同时公司营业收入2023年度增长63.76%，应收账款增长主要是公司业务量增长，销售收入增长引起的。2022年度和2023年度，公司应收账款周转率分别为3.04次/年和3.80次/年，应收账款周转天数分别约为120天和96天，周转天数与公司的信用政策匹配。

2022年度和2023年度，公司应收账款占总资产和营业收入的比重如下：

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
应收账款（元）	80,127,870.22	51,996,865.61
总资产（元）	262,894,298.38	184,817,520.36
营业收入（元）	251,008,289.86	153,277,150.42

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
应收账款占总资产比重	30.48%	28.13%
应收账款占营业收入比重	31.92%	33.92%

2022年度和2023年度，公司同行业可比公司远东科技（835062.NQ）的应收账款占总资产和营业收入的比重如下：

项目	2023上年度/2023年6月30日	2022年度/2022年12月31日
应收账款（元）	8,194,740.74	17,932,090.80
总资产（元）	52,771,169.04	55,464,875.71
营业收入（元）	11,093,996.04	41,022,767.38
应收账款占总资产比重	15.53%	32.33%
应收账款占营业收入比重	73.87%	43.71%

注：远东科技已于2024年3月摘牌，未披露2023年年度报告。

2022年度和2023年度，公司同行业可比公司联桥新材（830883.NQ）的应收账款占总资产和营业收入的比重如下：

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
应收账款（元）	32,620,243.02	28,145,159.33
总资产（元）	260,591,104.88	246,075,534.30
营业收入（元）	305,839,492.11	323,700,676.89
应收账款占总资产比重	12.52%	11.44%
应收账款占营业收入比重	10.67%	8.69%

2022年度，公司应收账款占总资产和营业收入的比重与同行业可比公司与远东科技在接近，2023年度，公司应收账款占总资产高于远东科技，应收账款与收入的比重低于远东科技，主要原因是远东科技2023年收入显著下滑以及远东科技在当期的主要工作进行催收应收账款，以上差异主要来源于远东科技的业务调整。

2022年度和2023年度，应收账款占总资产和营业收入的比重均高于同行业可比公司联桥新材，主要原因为联桥新材与公司的产品应用领域不同，公司的下游产业主要是运动制鞋企业，属于运动消费类行业，下游客户体量大议价能力强，回款较慢，而联桥新材的下游主要为电子产品领域，且客户较为分散，回款更快。

总体来看，同行业上市公司或挂牌公司中，与公司产品和下游行业均有较大的差异。根据公司下游客户类型的上市公司应付账款，361度(01361.HK)的应付账款占成本比重约为50%，占负债比重约为70%；李宁(02331.HK)的应付账款占成本比重约为15%，占负债比重约为20%；贵人鸟(603555)的应付账款占成本比重约为20%，占



负债比重约为25%；公司下游客户的付款比例较低，回款较慢，综合下游行业情况来看，公司的应收账款较高符合行业惯例。

综上，公司应收账款余额增长主要是由于公司业务量增长，公司应收账款周转率和周转天数与信用政策匹配；公司应收账款占总资产和营业收入的与同行业可比公司的差异来源于可比公司的业务调整以及与公司下游行业差异，综合下游客户的情况来看，公司的应收账款较高符合行业惯例。

(2) 说明与常州顺程高分子材料有限公司的具体业务内容、金额、信用条款、应收账款账龄及期后收回情况，并说明对其信用政策是否与其他客户存在差异，是否存在通过应收账款形式占用公司资金或转移资产的情况；

【公司回复】

常州顺程高分子材料有限公司（以下简称“顺程高分子”）系公司的全资子公司，其主营业务为轻质高弹塑料粒子、抗黄变母料的研发、生产及销售。

公司与子公司顺程高分子的具体业务内容包括原材料和半成品的购销，2022年度和2023年度，公司向顺程高分子的销售业务金额分别为0元和8,333.43万元。

公司针对顺程高分子的信用政策为货到后90天内付款，结算方式为银行承兑汇票或银行转账，公司针对顺程高分子的信用政策与其他客户之间不存在显著差异。

销售方	采购方	交易内容	交易金额（万元）	2023年末应收余额（万元）
顺祥新材	顺程高分子	原材料、半成品	11,647.10	11,007.04
顺程高分子	顺祥新材	粒子、抗黄	7,225.53	3,008.43
冲抵后合计				7,998.61

2023年末，公司针对顺程高分子的经抵消后应收账款余额为11,007.04万元，与公司的应付账款冲抵后余额为7,998.61万元，账龄为1年以内，截至2024年6月，上述应收账款已收回4,372.00元，期后回款比例为54.66%，由于顺程高分子为公司全资子公司，资金与公司资金统一管理，不存在相关坏账风险。

公司与顺程高分子之间的交易均具有真实性，上述内部交易原因为公司与子公司的业务划分调整，交易价格公允，同时顺程高分子为公司的全资子公司，公司不存在通过应收账款形式占用公司资金或转移资产的情况。



(3) 说明应收账款的期后回款情况，以及你公司已采取或拟采取的催收措施及其效果。

【公司回复】

2023年12月31日，公司应收账款账面余额为84,298,216.23元，截至2024年6月30日止，应收账款期后回款金额为5,776.07万元，回款比例为68.50%。2023年末应收账款余额前五名的客户及回款情况如下：

客户名称	2023年应收账款期末余额（元）	应收账款回款金额（元）	回款比例
泉州同欣源新材料科技有限公司	16,204,580.16	16,204,589.16	100.00%
无锡优塑丽新材料科技有限公司	12,944,331.14	0.00	0.00%
晋江佳超鞋材有限公司	6,764,151.50	3,661,300.00	54.13%
Joyful Sunshine Limited	6,180,118.18	6,180,118.18	100.00%
福建安普智新材料科技有限公司	3,967,600.00	3,829,100.00	96.51%

截至2023年6月30日，公司应收无锡优塑丽新材料科技有限公司账款尚未收回，原因是该公司资金周转出现困难，公司针对该客户应收款项采取以下措施：限制其后续订单的发货（如有），经过友好协商辅以律师出具律师函通知，同时，该客户实际控制人承诺以个人资产担保应收账款的支付，支付时间为2024年12月31日之前。

针对应收账款，公司已采取和拟采取的催收措施如下：

(1) 公司定期与客户对账，并由财务部根据最新回款信息编制《到期及逾期应收账款明细表》，载明客户名称、已回收金额、应收账款余额、逾期时间等事项，将明细表反馈给商务部，商务部负责组织落实催收；

(2) 对于逾期款项，销售业务人员与客户保持邮件、微信或者电话沟通，及时提醒客户付款，适时走访；对于逾期时间较长、金额较大款项，公司通过发送书面《催收通知书》或发送律师函，采取仲裁或诉讼方式进行催收；

(3) 将应收账款回款情况纳入销售人员的业绩考核范围，提高销售人员对应收账款的催收积极性。

截至2024年6月末，公司各期末应收账款期后回款比例为68.50%，期后回款情况良好，公司针对应收账款制定了相应的催收措施已有效执行，且执行效果良好。

综上，(1) 公司应收账款余额增长主要是由于公司业务量增长，公司应收账款周转率和周转天数与信用政策匹配；公司应收账款占总资产和营业收入的与同行业



可比公司的差异来源于可比公司的业务调整以及与公司下游行业差异，综合下游客户的情况来看，公司的应收账款较高符合行业惯例；（2）公司与子公司顺程高分子的具体业务内容包括原材料和半成品购销，由于顺程高分子为公司全资子公司，资金与公司资金统一管理，不存在相关坏账风险，公司不存在通过应收账款形式占用公司资金或转移资产的情况；（3）截至2024年6月末，公司各期末应收账款期后回款比例为68.50%，期后回款情况良好，公司针对应收账款制定了相应的催收措施已有效执行，且执行效果良好。

问题三、关于主要供应商

你公司2023年向前五大供应商采购金额为144,817,142.29元，其中向第一大供应商万华化学（烟台）销售有限公司采购金额为104,375,718.97元，占总采购额的62.47%，你公司2022年向该供应商的采购金额为36,048,215.93元，占总采购额的26.19%。

请你公司结合业务开展及采购需求、采购模式、供应商合作方式、原材料市场竞争形势等，说明你公司向该供应商采购金额大幅增长的原因及合理性，向其采购价格与其他供应商相比是否存在重大差异，并说明对其采购比例较高是否产生重大依赖，是否能保证公司生产经营所需原材料稳定供应。

【公司回复】

公司的主营业务为轻质高弹塑料粒子、抗黄变母料的研发、生产及销售，主要原材料包括主要为热塑性聚氨酯，属于石油衍生物。

2022年度和2023年度，公司的营业收入分别为153,277,150.42元和251,008,289.86元，营业成本分别为115,498,577.23元和153,277,150.42。2023年度，公司业务量增长显著，从而原材料需求增加，向供应商采购额增长显著。

公司采取以产定购的采购模式。采购人员依据生产部门提供的生产计划及原辅材料要求，结合库存安全定额编制采购计划，报批总经理获得审核后，与供应商签订采购合同。采购合同包括品种、规格、数量、质量、价格、交货日期、结算方式等各项条款。收到物料后，检验员对到货物资进行验货核对，验收合格后由仓库管理人员清点入库并办理手续，财务部予以支付供货款项。

公司针对供应商的筛选以及与供应商的合作方式如下：公司按照价格、质量、交货周期、信用政策、历史合作情况等方面因素严格筛选供应商。如供应商在一段时间内提供的产品未能满足公司规定要求，公司将进行更换供应商，以保证公司原



材料质量。在采购流程过程中，公司根据产品参数等相关技术指标告知供应商，要求其按照原材料要求向公司提供原材料。收到原材料后，检验员对到货物资进行验货核对，验收合格后由仓库管理人员清点入库并办理手续。

从原材料市场来看，据GIR (Global Info Research)调研，按收入计，2023年全球热塑性聚氨酯（TPU）收入大约3,770百万美元，预计2030年达到6,185百万美元，2024至2030期间，年复合增长率为7.8%。随着居民消费升级以及技术不断创新，国内的市场需求从整体来看一直保持增长态势，从2014年至2021年，国内TPU产量年均复合增长率高达14.5%，到了2021年，中国TPU的产量约为65.4万吨，已经跃居成为全球最大的TPU生产国。中国TPU行业竞争激烈，特别是中低端市场。高端市场集中度较高，其中万华化学是国内最大的TPU生产商，市场份额高达16.17%，低端市场则较为分散，企业规模普遍较小，规模化竞争能力有限，行业集中度仍有提升空间。TPU行业存在较高的行业准入门槛、技术壁垒和资金壁垒。严格的准入资质要求以及较高的资金和技术门槛限制了新企业的进入，从而降低了潜在进入者的威胁。从而，公司的原材料供应市场竞争充分，供应商数量较大。另一方面，公司的主要原材料热塑性聚氨酯属于石油衍生物，原材料价格与原油价格关联度较高，采购价格按照合同签订时市场价及当期采购量进行确认，关联的原油价格较为透明，原材料定价公允。

2022年度和2023年度，公司针对供应商万华化学（烟台）销售有限公司（以下简称“万华化学”）的采购额分别为36,048,215.93元和104,375,718.97元，采购额占比由26.19%增长至62.47%，增长显著，主要原因是公司2023年度产品细分结构调整，具体为：粒子产品中E-TPU型号需要原材料热塑性聚氨酯细分中的芳香族，而TPX型号需要原材料热塑性聚氨酯细分中的脂肪族，2023年度，公司产品细分型号受市场供求影响，TPX型号的产量增加较多，相对2022年度增长约200%，原因是市场需求格局变化。基于上述原因，公司针对热塑性聚氨酯-脂肪族采购量增长，该类型原材料主要由万华化学提供，从而针对万华化学的采购量增长显著。同时，万华化学是国内最大的TPU生产商，市场份额高达16.17%，原材料的质量和品控较好，产能产量较大，从而公司与之合作稳定。

2022年度和2023年度，公司的原材料细分结构采购情况变化如下：

单位：千克，%

原材料	采购量		
	2023年度	2022年度	变动



原材料	采购量		
	2023年度	2022年度	变动
热塑性聚氨酯-芳香族	572,626.30	1,087,350.00	-47.34%
热塑性聚氨酯-脂肪族	3,549,108.00	1,082,875.00	227.75%
合计	4,121,734.30	2,170,225.00	/

2022年度和2023年度，公司向供应商万华化学主要采购热塑性聚氨酯-脂肪族等原材料，除万华化学以外，公司还向浙江华峰热塑性聚氨酯有限公司、保定邦泰高分子新材料有限公司等其他供应商采购上述原材料。公司向万华化学采购价格与其他供应商采购同类原材料的价格对比如下：

2023年度						
原材料型号	万华化学			其他供应商		
	采购额（元）	采购数量（吨）	单价（元/吨）	采购额（元）	采购数量（吨）	单价（元/吨）
WHT-A9063	24,423,052.42	1,027,225.00	23.78	/	/	/
WHT-A9523	55,216,294.32	1,534,575.00	35.98	/	/	/
HF-3795AF	/	/	/	7,079.70	200	35.40
HF-6092AF-7	/	/	/	3,654.00	150	24.36

续表：

2022年度						
原材料型号	万华化学			其他供应商		
	采购额（元）	采购数量（吨）	单价（元/吨）	采购额（元）	采购数量（吨）	单价（元/吨）
WHT-C885	1,227,876.10	35,000	35.08	/	/	/
WHT-8380RV	1,341,946.92	35,750	37.54	/	/	/
HF-4085AF-1	/	/	/	21,936,659.30	637,950	34.39
HF-4085ANF	/	/	/	6,096,946.91	173,550	35.13

由上表可知，公司向万华化学采购原材料的单价，相对于其他供应商不存在显著差异，2022年度的WHT-8380RV品号和2023年度的WHT-A9523品号价格略高，主要原因是其质量和品控相对更稳定。

除万华化学以外，公司还向浙江华峰热塑性聚氨酯有限公司、保定邦泰高分子新材料有限公司等供应商采购类似原材料，公司与上述供应商之间关系良好，合作具有可持续性。公司采用公开、公平的手段获取原材料，不存在对该供应商存在重大依赖，公司主要供应商后备企业较多，供应商的可替代性较强，若主要供应商因

自身经营出现供应困难或与公司的合作关系出现不利变化，公司仍然能够快速通过公开市场寻求可替代性的供应商，以保证公司生产经营所需原材料稳定供应。同时，万华化学是国内最大的热塑性聚氨酯生产商，市场份额高达16.17%，原材料的质量和品控较好，产能产量较大，从而公司与之合作稳定，原材料可稳定供应。

综上，公司向供应商万华化学采购金额大幅增长的原因是公司产品细分型号受市场影响调整导致对热塑性聚氨酯-脂肪族采购量增长，该类型原材料主要由万华化学提供，从而针对万华化学的采购量增长显著，采购额增长具有合理性，向其采购价格与其他供应商相比不存在重大差异，对其采购比例较高不产生重大依赖，且万华化学是国内最大的热塑性聚氨酯生产商，公司原材料采购能保证公司生产经营所需原材料稳定供应。

（以下无正文）



（本页无正文，为《关于对常州市顺祥新材料科技股份有限公司的年报问询函的回复》签章页）



常州市顺祥新材料科技股份有限公司

2024年 08月 23日