

关于对江苏利思德新材料股份有限公司的
半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

江苏利思德新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 12 月 5 日收到由贵部下发的《关于对江苏利思德新材料股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第 064 号）（以下简称《问询函》），公司对《问询函》中的问题进行了逐项核查，现就有关问题回复如下：

问题 1、关于专利侵权诉讼

2024 年 9 月 13 日，你公司发布诉讼公告。公告显示，科莱恩产品(德国)有限公司(以下简称“科莱恩”)认为你公司未经其授权和许可，以生产经营为目的，在塑料阻燃剂生产中擅自实施涉案专利所保护的方法，并且使用、销售、许诺销售涉案侵权产品。科莱恩就被诉侵权产品所使用涉案专利方法的侵权行为向广东省深圳市中级人民法院提起诉讼，请求判令你公司立即停止侵犯涉案专利权，销毁尚未售出的侵权产品以及制造侵权产品的专用设备、模具，不得销售尚未售出的侵权产品或者以任何其他形式将其投放市场，并赔偿损失及合理费用人民币 1000 万元。

经查询国家知识产权局专利审查信息，你公司曾就涉案专利提出无效宣告请求。2024 年 4 月 20 日，国家知识产权局出具无效宣告请求审查决定书，决定维持科莱恩专利权有效。

请你公司：

（1）说明该专利侵权诉讼最新进展，你公司是否与科莱恩达成和解协议，公司评估是否需要计提预计负债,如尚未计提，请说明原因及合理性；

【公司回复】：

（一）专利侵权诉讼最新进展，你公司是否与科莱恩达成和解协议

公司于 2024 年 9 月 11 日收到应诉通知书，科莱恩就被诉侵权产品所使用涉案专利方法的侵权行为向广东省深圳市中级人民法院提起诉讼。该诉讼立案的详

细情况见公司发布的《江苏利思德新材料股份有限公司诉讼公告》（公告编号：2024-020）。

2024年12月11日，公司代表及代理律师出席了本次专利侵权诉讼的开庭审理。庭审过程中，双方就案件事实、证据材料及法律适用等问题进行了陈述和辩论。

目前，案件仍在审理中，法院尚未做出最终裁决。双方仍在进行证据交换和质证，后续可能还会安排进一步的庭审或调解程序，双方暂未达成和解协议。

（二）公司评估是否需要计提预计负债,如尚未计提，请说明原因及合理性
根据《企业会计准则第13号——或有事项》规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

- 1、该义务是企业承担的现时义务；
- 2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- 3、该义务的金额能够可靠地计量。

公司2024年半年度报告于2024年8月20日正式对外披露，截至2024年半年度报告披露时点，公司尚未收到与本诉讼事项相关的任何正式通知或文件，故无法同时满足上述确认预计负债的条件，因此公司2024年半年度报告未就本诉讼事项计提预计负债具有合理性。

公司将密切关注该诉讼的进展情况，在收到一审判决结果后，及时进行信息披露，并根据判决结果和企业会计准则的要求，进行相应的会计处理，具体金额以年审会计师审计结果为准。

（2）结合涉案专利及产品的具体情况，说明涉案专利在你公司产品技术中的运用情况及报告期内的收入、毛利贡献情况；

【公司回复】：

我公司产品采用的是自主研发的技术路线，已经在ADP阻燃剂合成制备、协效复配组分和应用以及分析测试等核心技术领域形成了多项自主研发的核心技术，并形成了稳定的研发人员队伍，技术水平在行业内具备较强的竞争力。

本次诉讼涉案专利为ZL200410104692.0，涉案专利主要涉及的产品为主要为LFR-8003、LFR-5006、LFR-5008、LFR-5009，上述产品均使用自有专利。公

司的核心工艺配方、生产流程及设备结构与科莱恩涉案专利所描述的工艺路径在多个关键方面均存在显著不同，未落入对方专利保护范围。2024年1-6月，上述涉案专利技术的相关产品累计实现销售收入（已申请豁免披露），占公司合并总收入（已申请豁免披露），贡献了（已申请豁免披露）毛利。

目前公司生产经营情况正常，由于本次诉讼结果存在不确定性，尚不能确定对公司本期利润或期后利润的影响。

2、关于业绩下滑风险

你公司2024年半年度报告显示，本期归属于挂牌公司股东的净利润为17,566,310.98万元，较上年同期减少14.92%。

你公司2024半年报披露，主要产品的市场潜力与宏观经济环境及下游行业景气度高度相关。行业内竞争对手均有计划新建或扩建ADP阻燃剂生产线，如行业内竞争对手产能持续扩张或发起价格战，潜在竞争对手突破行业壁垒建成产线，可能导致市场竞争进一步加剧，公司产品市场份额可能有所下滑；未来原材料市场价格存在回升可能，若公司未来阻燃剂销售单价持续下滑、下游市场需求下滑，则存在阻燃剂毛利率下降、经营业绩进一步下滑的风险。

请你公司：

（1）结合在手订单情况、存量客户合作情况、新客户开拓情况、相比同行业公司的竞争优劣势等进一步说明公司存在的业绩下滑趋势是否仍将持续，并说明公司销售端应对业绩下滑风险的措施；

【公司回复】：

（一）结合在手订单情况、存量客户合作情况、新客户开拓情况、相比同行业公司的竞争优劣势等进一步说明公司存在的业绩下滑趋势是否仍将持续

1、在手订单情况

公司采用以订单为主导的销售模式，产品生产周期较短，并且通常会储备适量的库存以应对突发需求。因此，客户通常无需提前较长时间下单，境内订单的交付时间一般在一周左右，境外订单的交付时间一般为一到二周。由于客户有其特定的交易习惯，通常下单频率较高，因此为了适应这种交易模式，我公司通常会保持一定的备货量，以减少交付等待时间，这导致公司日常在手订单金额相对

较少。

截至 2024 年 11 月 30 日，公司在手销售订单总额 1,037.30 万元（含税）。主要如下：

序号	客户编码	客户名称	在手合同/订单情况
1	FR111045	（已申请豁免披露）	958.04 万元
2	FR121061	（已申请豁免披露）	10.20 万元
3	FR121022	（已申请豁免披露）	10.20 万元
4	FR111015	（已申请豁免披露）	9.00 万元

2、存量客户合作情况、新客户开拓情况

公司存量客户多为国际大型跨国公司，其在供应链审核方面较为严苛，审核周期较长，并且客户认证一旦通过形成稳定供货，便很难更换供应商。公司新客户开拓需要通过送样、试样、中试测试，逐步开始批量规模化合作，进入客户供应链体系。开拓新客户是一个迭代和循环的过程，产品在每个阶段都可能需要根据反馈进行调整和优化，以确保最终产品能够满足市场和客户的需求，验证周期较长。

2024 年 1-11 月，公司存量客户保持稳定，客户需求以产品升级和定制化解决方案为主，是公司收入的主要来源。2024 年 1-11 月，公司新增客户 106 家，占客户总数的 37%，主要为送样、试样，还未形成规模化合作。这些新客户主要集中在全球高端制造和新能源领域，正逐步放量增长。

3、相比同行业公司的竞争优劣势

公司在技术研发、产品质量、客户资源均具备较大优势。在技术研发方面，公司通过持续研发投入和技术积累，已经在 ADP 阻燃剂合成制备、协效复配组分和应用以及分析测试等核心技术领域形成了多项自主研发的核心技术，并形成了稳定的研发人员队伍，技术水平在行业内具备较强的竞争力。在产品质量方面，公司 ADP 阻燃剂系列产品拥有单剂型和复配型共等二十余种牌号，各牌号产品根据特性的不同适用于不同下游领域以及应用场景，能够为客户提供高质量、定制化的产品和服务。在客户资源方面，经过多年的认证，公司已进入国内外知名厂商供应链体系，并实现稳定批量供货，公司的客户粘性较高，可以长期处于有

利的市场竞争地位。

然而，若行业内竞争对手产能持续扩张或发起价格战，市场竞争进一步加剧会导致公司产品市场份额可能有所下滑，公司盈利能力会受到不利影响。公司受制于资本规模较小，无法快速扩张产能应对降价风险，存在一定竞争劣势。

受市场竞争加剧及市场价格下行影响，预计 2024 年度公司经营业绩存在进一步下滑风险。

（二）公司销售端应对业绩下滑风险的措施

1、积极开拓国际市场、加大客户维护力度

公司组建了一支经验丰富的市场团队，专注于全球市场拓展、客户维护和产品推广，积极参与国际行业展会、博览会和专业技术交流活动，提升品牌知名度，吸引潜在客户，加速市场渗透。同时，团队根据不同客户的需求和应用场景，提供定制化的产品和服务方案，并协同开发符合市场需求的新产品，以提高客户满意度。

2、通过创新提升产品竞争力

公司持续增加研发投入，通过与高校和科研机构的产学研合作，深入了解市场需求，开展技术研发和创新，提升技术创新能力和产品竞争力。同时，公司密切关注行业发展趋势，提前进行新产品研发布局，以便在市场中抢占先机。

3、构建战略合作关系

公司将与客户构建深度合作关系，深入洞察其产品需求和应用场景，携手开发符合市场需求的新产品。同时，整合双方的技术优势和研发资源，突破技术瓶颈，加速新产品的研发进程。此外，针对行业面临的普遍问题和痛点，与客户共同进行技术攻关，探索并实施有效的解决方案。

（2）结合原材料价格变动对毛利率的影响程度、供应商选择、采购定价模式、备货策略等说明公司采购端应对成本上涨风险的措施。

【公司回复】：

公司主要采取“以产定采”的采购模式，根据排产计划对原材料进行备货，具体采购流程为：在供应商选择与管理环节，公司对供方的产品价格、产品质量、技术力量、企业信誉等进行综合评价，根据供应商考核细则建立合格供应商体系；在采购计划制定环节，公司依据客户订单需求、排产计划、现有库存情况，并结合当前原材料市场情况进行策略性备货需求分析，形成物料采购需求；在采购实施环节，采购需求生成后，采购员依据经批准的采购需求并检查有效的货源和价格后向供应商下达采购订单，供应商收到订单后反馈交货期并发货；在收货及检验环节，仓库管理员根据送货单清点并检验实际来料，双方签字确认并完成入库。

公司 ADP 阻燃剂属于磷系阻燃剂，该产品的主要原材料主要包括次磷酸钠、乙烯和硫酸铝。2024 年 1-11 月，公司采购的原材料价格变动对毛利率的影响程度如下：

序号	主要原材料	毛利率影响分析
1	次磷酸钠	材料价格每上升 10%，产品毛利下降 3.66%
2	乙烯	材料价格每上升 10%，产品毛利下降 1.10%
3	液体硫酸铝	材料价格每上升 10%，产品毛利下降 0.66%

为应对原材料价格波动风险，公司制定了严格的供应商管理策略、采购定价策略及备货策略，确保原材料供应的稳定性和成本可控性。具体策略如下：

（一）供应商管理策略

公司供应链部负责供应商的筛选评定以及原材料的采购等工作，通过参与行业展会和采购交流会，积极拓展采购渠道，扩大供应商资源，并通过多方比价筛选出性价比高、品质可靠的供应商。

一方面，重点开发具有成本优势的新兴供应商和替代材料供应商，并对新供应商进行严格的资质审核和样品测试。另一方面，现有供应商实施定期评估，保持适度竞争以降低采购成本和垄断风险。同时，与优质供应商建立长期合作关系，通过批量采购和长期协议获取更优惠的价格和稳定的供应保障。

（二）采购定价与备货策略

次磷酸钠主要由黄磷制得，因此上游磷矿等原材料的市价波动会显著影响阻

燃剂的交易价格。公司采购部负责原材料的集中采购，一般选定 2 至 3 家日常供应商采购同一种原料。

采购部门建立原材料价格监控机制，密切跟踪主要原材料及磷矿的价格走势，定期分析波动原因和未来趋势，把握采购时机。一方面通过与部分供应商建立价格联动机制，定期调整采购价格；另一方面与优质供应商建立战略合作关系，针对大宗原料，签订长期供货协议，在价格低位时进行战略采购，锁定价格和供应量，规避价格波动风险。

（三）替代原料方案选择策略

对现有原材料进行成本效益分析，寻求性价比更高的替代材料。同时，与研发部门协作，开发新材料或优化工艺，提高原材料利用率，并积极关注行业新技术和新材料，及时采用更具成本优势的替代方案。

江苏利思德新材料股份有限公司

2024 年 12 月 18 日

