



关于嘉兴杰特新材料股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件 的审核问询函的回复

众环专字(2025) 0100292 号

北京证券交易所:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”或“我们”)作为嘉兴杰特新材料股份有限公司(以下简称“公司”、“发行人”或“杰特新材”)申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的审计机构,根据贵所于2024年7月22日出具的《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》(以下简称“审核问询函”)的要求,我们以对发行人相关财务报表执行的审计工作为依据,对审核问询函中需要我们回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

问题 2.公司第二大股东是否存在股份代持

根据申请文件及公开信息:(1)公司第二大股东宁波森源成立于2010年4月20日,注册资本50万元,宁波森源的两个自然人股东及其亲属控制的公司为发行人的关联方。2016-2021年,宁波森源通过增资入股以及受让自然人杨一平、芦萍股权的方式,持有发行人600万股、占比17.60%的股权。(2)2023年4月28日,奈伦农业起诉宁波森源,请求判决解除其在2010年与宁波森源签署的《股权代持协议》,并将宁波森源持有发行人15.38%的股权变更登记至奈伦农业名下。原告诉称股权代持的存续与公司的前五大客户及前五大供应商之一宁波先锋为其他公司承担担保债务有关。2023年6月12日,海宁市人民法院判决驳回奈伦农业的全部诉求,截至目前,奈伦农业未再提起上诉。

请发行人:(1)说明宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司,与宁波先锋及其全资、控股、参股的公司,宁波先锋的实际控制人及其关联公司,奈伦农业及其控制的公司,发行人及其实际控制人等主体之间是否存在资金、业务往来,宁波森源是否为前述公司提供担保;说明宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与发行人的客户、供

应商及其关键人员是否存在关联关系、业务、资金往来。(2) 宁波森源的股东出资设立该公司，以及宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源、入股过程是否合法合规。(3) 宁波森源是否为奈伦农业代持发行人的股份，是否存在其他利益安排，是否存在资金体外循环或为发行人代垫成本费用的情形。(4) 发行人及宁波森源与奈伦农业之间是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人的股权结构是否可能发生变动。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查，说明对代持协议涉及主体的核查方式，并发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 说明宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，与宁波先锋及其全资、控股、参股的公司，宁波先锋的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其实际控制人等主体之间是否存在资金、业务往来，宁波森源是否为前述公司提供担保；说明宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与发行人的客户、供应商及其关键人员是否存在关联关系、业务、资金往来

1、说明宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，与宁波先锋及其全资、控股、参股的公司，宁波先锋的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其实际控制人等主体之间是否存在资金、业务往来

(1) 宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，宁波先锋及其全资、控股、参股的公司，宁波先锋的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其实际控制人具体名单

宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司名单如下：

序号	公司名称	与宁波森源的股东及其亲属的关系
1	宁波森源	——
2	宁波玛朵进出口有限公司（以下简称“宁波玛朵”）	励柯磊持有100%的股权并担任执行董事、经理
3	振利实业有限公司	励柯磊姐姐励正持有100%的股权并担任董事
4	宁波卡西安尼织造有限公司（以下简称“卡西安尼”）	振利实业有限公司持有100%的股权，励柯磊担任董事长、总经理，殷真真担任副董事长，励正担任董事
5	宁波卡西安尼织造有限公司杭州分公司	-

序号	公司名称	与宁波森源的股东及其亲属的关系
6	宁波森盛包装材料有限公司（以下简称“宁波森盛”）	殷真真持有90%的股权并担任执行董事、经理，励柯磊持有10%的股权

宁波先锋新材料股份有限公司（以下简称“先锋新材”）及其全资、控股、参股的公司名单如下：

序号	企业名称	与先锋新材的股权关系
1	先锋新材	——
2	宁波先锋新材控股有限公司	先锋新材全资子公司
3	宁波先锋新材实业有限公司，曾用名“宁波一米节能科技发展有限公司”（以下简称“先锋实业”）	先锋新材全资子公司
4	浙江圣泰戈新材料有限公司	先锋新材全资子公司
5	嘉兴市丰泰新材料有限公司（以下简称“丰泰新材”）	先锋新材全资子公司
6	嘉兴市九华遮阳窗帘有限公司	已于2023年6月13日注销，注销前嘉兴市丰泰新材料有限公司持有100%的股权
7	北京先锋通达电子商务科技有限公司	先锋新材曾持有100%的股权，2024年9月15日先锋新材将持有的全部股权转让给宁波鄞州初禅百味茶文化传播有限公司和宁波荣灿企业管理咨询有限公司
8	武威先锋物流贸易有限公司	先锋新材曾持有100%的股权，2024年9月15日先锋新材将持有的全部股权转让给宁波鄞州初禅百味茶文化传播有限公司和宁波荣灿企业管理咨询有限公司
9	宁波喆翔贸易有限公司（以下简称“喆翔贸易”）	先锋新材全资子公司
10	圣泰戈（香港）贸易有限公司，英文名称“SUNTARGET (HONGKONG) TRADING CO., LIMITED”	先锋新材全资子公司
11	宁波先锋互联贸易有限公司，曾用名“宁波先锋互联股权投资基金有限公司”	已于2024年4月23日注销，注销前为先锋新材全资子公司
12	宁波先锋新材料（泰国）有限公司	圣泰戈（香港）贸易有限公司持有99%的股权，嘉兴市丰泰新材料有限公司持有0.5%的股权，宁波喆翔贸易有限公司持有0.5%的股权
13	北京生利投资管理中心（有限合伙）	北京先锋通达电子商务科技有限公司持有20%的合伙份额，武威先锋物流贸易有限公司持有80%的合伙份额
14	深圳启先新材料研发中心有限公司	已于2024年1月10日注销，注销前先锋新材曾持有60%的股权，2023年9月6日先锋新材将持有的全部股权转让给宁波梵帝国际贸易有限公司

序号	企业名称	与先锋新材的股权关系
15	鄂尔多斯市先锋能源有限公司	武威先锋物流贸易有限公司曾持有100%的股权，2023年8月2日武威先锋物流贸易有限公司将持有的全部股权转让给宁波梵帝国际贸易有限公司
16	内蒙古光锋私募基金管理有限公司	北京生利投资管理中心（有限合伙）持有30%的股权
17	永明能源（深圳）有限公司	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有100%的股权
18	重庆市中光海瑞股权投资基金管理中心（有限合伙）	永明能源（深圳）有限公司持有1%的合伙份额
19	内蒙古惠民国际能源有限责任公司	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有91.20%的股权
20	内蒙古惠华商贸有限公司	已于2024年10月22日注销，注销前内蒙古惠民国际能源有限责任公司持有90%的股权
21	鄂尔多斯市瑞通物流有限公司	内蒙古惠民国际能源有限责任公司持有60%的股权
22	内蒙古碳源能源有限公司	鄂尔多斯市瑞通物流有限公司持有70%的股权
23	内蒙古光铭新能源有限责任公司	内蒙古碳源能源有限公司持有100%的股权
24	宁波先创新材料有限公司	内蒙古碳源能源有限公司持有2.59%的股权
25	海南先创轻量化材料科技有限公司	已于2024年8月28日注销，注销前宁波先创新材料有限公司持有70%的股权
26	海南实为新材料科技有限公司	宁波先创新材料有限公司持有70%的股权
27	海南创艺未来家居有限公司	已于2024年8月15日注销，注销前宁波先创新材料有限公司持有70%的股权
28	海南景承少华管理中心（有限合伙）	已于2024年8月15日注销，注销前宁波先创新材料有限公司持有1%的合伙份额
29	甘肃兴政光陇能源有限公司	鄂尔多斯市瑞通物流有限公司持有0.92%的股权
30	内蒙古金名云服数据科技有限公司	已于2023年3月17日注销，注销前鄂尔多斯市瑞通物流有限公司持有85%的股权
31	内蒙古驿惠国际贸易有限公司	内蒙古惠民国际能源有限责任公司持有49%的股权
32	山西普明煤业有限公司	内蒙古惠民国际能源有限责任公司持有35%的股权；内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有50%的股权
33	山西瑞晟供应链服务有限公司	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有87.65%的股权
34	内蒙古农运天下物流有限公司	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有80%的股权
35	山东硕力农业科技有限公司	内蒙古农运天下物流有限公司持有0.54%的股权
36	内蒙古智农科技有限公司	山东硕力农业科技有限公司持有85%的股权

序号	企业名称	与先锋新材的股权关系
37	天津软银成长投资管理中心（有限合伙）	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有40%的合伙份额
38	北京宏泽浩业投资管理中心（有限合伙）	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有33.33%的合伙份额；鄂尔多斯市光大金名投资中心（有限合伙）持有66.67%的合伙份额
39	北京京泰鸿远投资中心（有限合伙）	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有10%的合伙份额
40	内蒙古广泰煤业集团有限责任公司	北京京泰鸿远投资中心（有限合伙）持有30.34%的股权
41	徐州广顺能源有限公司	内蒙古广泰煤业集团有限责任公司持有100%的股权
42	内蒙古广泰煤业集团华武煤业有限公司	徐州广顺能源有限公司持有80%的股权；内蒙古广泰煤业集团有限责任公司持有20%的股权
43	鄂托克旗凯成机械有限责任公司	内蒙古广泰煤业集团有限责任公司持有100%的股权
44	乌海市辉腾商贸有限公司	内蒙古广泰煤业集团有限责任公司持有51%的股权
45	内蒙古广泰煤业集团安联煤炭销售有限公司	内蒙古广泰煤业集团有限责任公司持有22.99%的股权
46	鄂尔多斯市光大金名投资中心（有限合伙）	内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有0.025%的合伙份额
47	内蒙古光远电子商务有限公司	鄂尔多斯市光大金名投资中心（有限合伙）持有10%的股权
48	深圳乾诚明远保理有限公司	内蒙古光远电子商务有限公司持有60%的股权
49	北京中胜融信信息技术有限公司	已于2023年9月4日注销，注销前鄂尔多斯市光大金名投资中心（有限合伙）持有51%的股权
50	上海坤鸿投资中心（有限合伙）	已于2021年4月9日注销，注销前内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有8%的合伙份额
51	鄂尔多斯市光大京名投资中心（有限合伙）	已于2023年3月21日注销，注销前内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有1.23%的合伙份额
52	包头市光大金名资产管理中心（有限合伙）	已于2023年3月17日注销，注销前内蒙古光锋私募基金管理有限公司持有1.20%的合伙份额

经查询先锋新材公开披露的公告文件，并经访谈卢先锋，先锋新材的实际控制人为卢先锋，除先锋新材及其全资、控股、参股的公司外，卢先锋的关联公司名单如下：

序号	公司名称	与卢先锋的关联关系
1	宁波先锋弘业投资控股有限公司	卢先锋持有99%的股权，卢先锋配偶徐佩飞持有1%的股权

序号	公司名称	与卢先锋的关联关系
2	宁波开心投资有限公司	宁波先锋弘业投资控股有限公司持有100%的股权
3	宁波开心奶爸生物科技有限公司	宁波开心投资有限公司持有100%的股权
4	先锋乳业集团有限公司, 英文名称 “VAN DAIRY (HONGKONG) GROUP LIMITED”	宁波开心投资有限公司持有100%的股权
5	宁波金日湖投资有限公司	宁波先锋弘业投资控股有限公司持有100%的股权
6	山西先锋开心生物科技有限公司	已于2023年4月13日注销, 注销前宁波先锋弘业投资控股有限公司持有100%的股权
7	山西开心特纺织有限公司	已于2023年4月13日注销, 注销前宁波先锋弘业投资控股有限公司持有100%的股权
8	VAN DAIRY LIMITED, 曾用名 “VAN DAIRY GROUP PTY LTD”、“MOON LAKE PTY LTD” “MOON LAKE INVESTMENTS PTY LTD”	卢先锋控制的企业
9	Kresta Holdings Limited	卢先锋控制的企业
10	Mardo Australia Pty. Ltd	卢先锋控制的企业
11	Curtain Wonderland Pty. LTD	卢先锋控制的企业
12	宁波市森尼贝滋食品有限公司	已于2024年1月19日注销, 注销前徐佩飞持有99%的股权, 徐佩飞的兄弟姐妹徐云飞持有1%的股权
13	宁波市海曙飞翔工贸有限公司	徐云飞持有100%的股权
14	宁波梵帝国际贸易有限公司	先锋乳业集团有限公司曾持有100%的股权, 卢先锋曾担任执行董事兼总经理, 2020年5月25日先锋乳业集团有限公司将所持全部股权转让给正拓国际集团有限公司
15	宁波梵帝电子商务有限公司	宁波梵帝国际贸易有限公司持有100%的股权, 卢先锋曾担任执行董事、经理

经查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>），乌兰察布市集宁区奈伦农业种植有限公司（以下简称“奈伦农业”）无子公司和分公司。

发行人、发行人子公司及其实际控制人名单如下：

序号	姓名或名称	与发行人的关系
1	杰特新材	——
2	凯澳新材	杰特新材全资子公司
3	星华经编	杰特新材全资子公司
4	浙江丹氟斯	杰特新材全资子公司
5	谈栋立	发行人实际控制人之一
6	张玉江	发行人实际控制人之一

(2) 宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，与先锋新材及其全资、控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其实际控制人等主体之间的资金、业务往来情况

①卡西安尼与先锋新材及其全资子公司先锋实业、喆翔贸易、丰泰新材存在业务往来和资金往来

根据卡西安尼提供的银行流水以及相关业务合同，并经访谈励柯磊、卢先锋，**2021年1月1日至2024年12月31日期间**，卡西安尼与先锋新材及其全资子公司先锋实业、喆翔贸易、丰泰新材存在如下业务往来和资金往来：

1) 卡西安尼向先锋新材及其全资子公司先锋实业、喆翔贸易、丰泰新材销售商品、提供劳务，因该等业务往来所形成的资金往来具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	交易对手方	2021年度流入资金	2022年度流入资金	2023年度流入资金	2024年度流入资金
1	卡西安尼	先锋新材	2.51	622.73	-	0.40
2	卡西安尼	先锋实业	40.54	44.19	19.56	2.25
3	卡西安尼	喆翔贸易	600.00	-	-	-
4	卡西安尼	丰泰新材	0.05	1,495.13	-	-

2) 先锋新材承租卡西安尼的房产，具体租赁情况如下：

租赁地址	租赁面积(m ²)	租赁用途	租赁期限	租金(万元)
------	-----------------------	------	------	--------

租赁地址	租赁面积(m ²)	租赁用途	租赁期限	租金(万元)
宁波市江北投资创业中心C区, 通惠路128号内3#厂房1楼及#4厂房2楼	4,500.00	仓储	2023.09.01- 2024.08.31	118.80

3) 卡西安尼向先锋新材及其全资子公司丰泰新材采购商品, 因该等业务往来所形成的资金往来具体情况如下:

单位: 万元

序号	公司名称	交易对手方	2021年度流出资金	2022年度流出资金	2023年度流出资金	2024年度流出资金
1	卡西安尼	先锋新材	-	381.50	-	5.87
2	卡西安尼	丰泰新材	-	1,193.15	-	-

②宁波森盛与先锋新材及其全资子公司丰泰新材、浙江圣泰戈存在业务往来和资金往来根据宁波森盛提供的银行流水以及相关业务合同, 并经访谈励柯磊、卢先锋, 2021年1月1日至2024年12月31日期间, 宁波森盛与先锋新材及其全资子公司丰泰新材、浙江圣泰戈存在如下业务往来和资金往来:

1) 宁波森盛向先锋新材及其全资子公司丰泰新材、浙江圣泰戈销售商品、提供劳务, 因该等业务往来所形成的资金往来具体情况如下:

单位: 万元

序号	公司名称	交易对手方	2021年度流入资金	2022年度流入资金	2023年度流入资金	2024年度流入资金
1	宁波森盛	先锋新材	29.86	4.83	3.78	27.79
2	宁波森盛	丰泰新材	91.22	150.97	167.38	51.96
3	宁波森盛	浙江圣泰戈				33.33

2) 宁波森盛向先锋新材采购商品, 因该等业务往来所形成的资金往来具体情况如下:

单位: 万元

序号	公司名称	交易对手方	2021年度流出资金	2022年度流出资金	2023年度流出资金	2024年度流出资金
1	宁波森盛	先锋新材	25.50	18.48	10.40	1.44

③宁波玛朵与凯澳新材存在业务往来和资金往来

根据宁波玛朵、凯澳新材提供的银行流水以及双方签订的《购销合同》，并经访谈谈栋立、励柯磊，2019年凯澳新材以9.30万元的价格向宁波玛朵销售了3个铝合金篷房，并由宁波玛朵向凯澳新材支付了上述款项。

④卡西安尼**及其杭州分公司**、宁波玛朵与除先锋新材及其全资、控股、参股公司外的卢先锋的关联公司存在资金往来

根据卡西安尼**及其杭州分公司**、宁波玛朵提供的银行流水，并经访谈励柯磊、卢先锋，励柯磊与卢先锋系相识多年的朋友关系，励柯磊通过卡西安尼、宁波森盛等主体与先锋新材及其全资子公司开展了长期良好的商业合作，基于看好和卢先锋商业合作的前景，卡西安尼与卢先锋的关联公司宁波开心投资有限公司建立了一定限额内的资金拆借合作关系，并通过卡西安尼**及其杭州分公司**、宁波玛朵与除先锋新材及其全资、控股、参股公司外的卢先锋的关联公司进行资金往来。截至报告期末，宁波开心投资有限公司对卡西安尼存在欠款。

根据宁波森源、振利实业有限公司、卡西安尼**及其杭州分公司**、宁波森盛、宁波玛朵、发行人及其子公司、谈栋立、张玉江**2021年1月1日至2024年12月31日期间**的银行流水以及相应的业务合同，并经访谈励柯磊、卢先锋、谈栋立、张玉江，以及查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）、巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>），除前述业务往来和资金往来外，**2021年1月1日至2024年12月31日期间**，宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，与先锋新材及其全资、控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其实际控制人等主体之间不存在其他资金、业务往来。

2、说明宁波森源是否为先锋新材及其全资、控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其子公司提供担保

根据宁波森源提供的《企业信用报告》、发行人及其子公司的银行函证，并经访谈励柯磊、卢先锋，查询先锋新材在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的公告，**2021年1月1日至**本回复出具之日，宁波森源不存在为先锋新材及其全资、控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其子公司提供担保的情形。

3、说明宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与发行人的客户、供应商及其关键人员是否存在关联关系、业务、资金往来

如本回复之“问题2/（一）/1、”所述，**2021年1月1日至2024年12月31日期间**，卡西安尼、宁波森盛与发行人客户、供应商先锋新材、先锋实业、丰泰新材存在业务往来和

资金往来。根据宁波森源、振利实业有限公司、卡西安尼及其杭州分公司、宁波森盛、宁波玛朵提供的 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间的银行流水，并经访谈励柯磊，走访发行人主要客户、供应商，以及查询国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)、企查查 (<https://www.qcc.com>)，2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间，除前述卡西安尼、宁波森盛与先锋新材、先锋实业、丰泰新材的业务往来和资金往来外，宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与发行人的客户、供应商及其关键人员不存在关联关系、业务、资金往来。

(二) 宁波森源的股东出资设立该公司，以及宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源、入股过程是否合法合规

1、宁波森源的股东出资设立该公司的资金来源

根据宁波森源的企业登记档案、宁波森源收到励柯磊和殷真真出资款的银行流水、验资报告，并经访谈励柯磊、殷真真，宁波森源注册资本为 50.00 万元，励柯磊、殷真真于 2010 年 4 月 16 日分别向宁波森源实缴出资 9.00 万元、1.00 万元，于 2012 年 3 月 14 日分别向宁波森源实缴出资 36.00 万元、4.00 万元，该等资金均为励柯磊、殷真真的自有资金。

2、宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源、入股过程是否合法合规

(1) 宁波森源入股发行人的过程

①2016 年 12 月，宁波森源向杰特玻纤增资

2016 年 11 月 10 日，杰特玻纤全体股东召开股东会并作出决议，同意吸收宁波森源、丁莉、董莉萌、卢霄洋、唐国辉、徐才浪、徐国勤、杨一平、芦萍、石伟、徐卫军、叶晓铭、竺林、崔超强、陈东、侯大风、李俊、俞周兰为公司新股东。

2016 年 11 月 10 日，本次增资后的全体股东召开股东会并作出决议，同意增加注册资本 1,650.00 万元，即公司注册资本由 1,600.00 万元增加至 3,250.00 万元，其中，宁波森源以货币出资 945.00 万元，其中 350.00 万元计入注册资本，595.00 万元计入资本公积；审议并通过修改后的公司章程。

2016 年 11 月 10 日，本次增资后的全体股东签署了《海宁杰特玻纤布业有限公司章程》。

2016 年 11 月 25 日，中审众环出具《验资报告》（众环验字（2016）010143 号）。经审验，截至 2016 年 11 月 21 日，杰特玻纤已收到宁波森源、丁莉、董莉萌、卢霄洋、唐国辉、徐才浪、徐国勤、杨一平、芦萍、石伟、徐卫军、叶晓铭、竺林、崔超强、陈东、侯大风、

李俊、俞周兰缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币 16,500,000.00 元，各股东均以货币出资。

2016 年 12 月 1 日，海宁市市场监督管理局核发了统一社会信用代码为 91330481565858194P 的《营业执照》。

②2018 年 9 月，宁波森源受让杨一平持有的杰特玻纤股权

2018 年 9 月 17 日，杰特玻纤全体股东召开股东会并作出决议，同意杨一平将其持有的公司 4.62%的股权计 150.00 万元出资额以人民币 540.00 万元的价格转让给宁波森源。

2018 年 9 月 17 日，杨一平与宁波森源签署了《海宁杰特玻纤布业有限公司股权转让协议》，约定杨一平将其持有的 4.62%的股权计 150.00 万元出资额以人民币 540.00 万元的价格转让给宁波森源。

2018 年 9 月 17 日，本次股权转让后的全体股东签署了《海宁杰特玻纤布业有限公司章程》。

2018 年 9 月 17 日，本次股权转让后的全体股东召开股东会并作出决议，审议并通过了修改后的公司章程。

2018 年 9 月 29 日，海宁市市场监督管理局核发了统一社会信用代码为 91330481565858194P 的《营业执照》。

③2021 年 10 月，宁波森源受让芦萍持有的杰特玻纤股权

2021 年 10 月 14 日，杰特玻纤全体股东召开股东会并作出决议，同意芦萍将其持有的 3.08%的股权计 100.00 万元出资额以人民币 450.00 万元的价格转让给宁波森源。

2021 年 10 月 14 日，芦萍与宁波森源签署了《海宁杰特玻纤布业有限公司股权转让协议》，约定芦萍将其持有的 3.08%的股权计 100.00 万元出资额以人民币 450.00 万元的价格转让给宁波森源。

2021 年 10 月 14 日，本次股权转让后的全体股东签署了《海宁杰特玻纤布业有限公司章程》。

2021 年 10 月 14 日，本次股权转让后的全体股东召开股东会并作出决议，审议并通过了修改后的公司章程。

2021 年 10 月 27 日，海宁市市场监督管理局核发了统一社会信用代码为 91330481565858194P 的《营业执照》。

(2) 宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源

根据宁波森源提供的向杰特新材出资和受让杰特新材股权时，用于支付出资款和股权转让款的银行账户在支付款项时点前后 6 个月的银行流水，并经访谈励柯磊、殷真真，宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源为股东励柯磊、殷真真的自有和自筹资金。

综上所述，宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源为股东励柯磊、殷真真的自有和自筹资金，宁波森源入股发行人的过程合法合规。

（三）宁波森源是否为奈伦农业代持发行人的股份，是否存在其他利益安排，是否存在资金体外循环或为发行人代垫成本费用的情形

1、宁波森源是否为奈伦农业代持发行人的股份

浙江省海宁市人民法院作出（2023）浙 0481 民初 3691 号《民事判决书》认为，“原告对代持协议的形成过程、履行情况等均无法作出合理说明。”“原告目前提供的证据不足以证明其具有合理的代持原因和代持事实，也不足以证明《股权代持协议》真实并实际履行。”根据前述《民事判决书》、宁波森源提供的向杰特新材出资和受让杰特新材股权时，用于支付出资款和股权转让款的银行账户在支付款项时点前后 6 个月的银行流水，宁波森源的企业登记档案，宁波森源、励柯磊、殷真真提供的调查表，并经访谈励柯磊、殷真真，宁波森源不存在为奈伦农业代持发行人股份的情形。

2、宁波森源与奈伦农业是否存在其他利益安排

根据宁波森源、励柯磊、殷真真提供的调查表，并经访谈励柯磊、殷真真，宁波森源与奈伦农业不存在其他利益安排。

3、宁波森源是否存在体外资金循环或为发行人代垫成本费用的情形

根据宁波森源、励柯磊、发行人及其子公司 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间的银行流水，宁波森源、励柯磊、殷真真提供的调查表，并经访谈励柯磊、殷真真、谈栋立，走访发行人主要客户、供应商，宁波森源不存在体外资金循环或为发行人代垫成本费用的情形。

（四）发行人及宁波森源与奈伦农业之间是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人的股权结构是否可能发生变动

根据浙江省海宁市人民法院作出的（2023）浙 0481 民初 3691 号《民事判决书》，并查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，以及访谈励柯磊、谈栋立，截至本回复出具之日，发行人及宁波森源与奈伦农业之间不存在纠纷或潜在纠纷，发行人的股权结构不会因此发生变动。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

- 1、获取并查阅 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间宁波森源、振利实业有限公司、卡西安尼及其杭州分公司、宁波森盛、宁波玛朵所有银行账户的流水；
- 2、根据流水核查情况，获取并查阅卡西安尼、宁波森盛与先锋新材及其全资子公司，卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与除先锋新材及其全资、控股、参股公司外的卢先锋的关联公司，宁波玛朵与凯澳新材发生业务往来和资金往来签订的相关合同；
- 3、获取并查阅宁波森源、卡西安尼、宁波森盛、宁波玛朵的企业信用报告；
- 4、获取并查阅宁波森源收到励柯磊和殷真真出资款的银行流水；
- 5、获取并查阅宁波森源向杰特新材增资及受让杨一平、芦萍持有的杰特新材股权时，用于支付出资款和股权转让款的银行账户在支付款项时点前后 6 个月的银行流水；
- 6、获取并查阅殷真真向宁波森源提供 945.00 万元出资款的银行流水；
- 7、获取并查阅宁波森源 2018 年收到杰特新材分红后收款银行账户的流水，了解分红款去向；
- 8、访谈励柯磊、殷真真、卢先锋、谈栋立；
- 9、查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）、巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）等，了解宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，先锋新材及其全资、控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司的基本情况，并结合查阅发行人及其子公司、宁波森源的企业登记档案，振利实业有限公司的周年申报表、公司章程，卡西安尼、宁波森盛、宁波玛朵现行有效的公司章程，了解奈伦农业及其控制的公司与宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，发行人及其子公司历史及现有股东是否存在重合的情况，股权是否存在承继关系或交叉关系；

10、查阅发行人提供的客户、供应商及其关键人员名单，并查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>），了解发行人客户、供应商的基本情况；

11、查阅宁波森源、励柯磊、殷真真提供的调查表；

12、查阅浙江省海宁市人民法院作出的（2023）浙 0481 民初 3691 号《民事判决书》；

13、查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，了解发行人及宁波森源与奈伦农业之间是否存在诉讼等纠纷；

14、走访发行人主要客户、供应商；

15、查阅发行人的银行函证；

16、取得先锋新材出具的关于不存在委托任何主体，包括但不限于宁波森源及其股东励柯磊和殷真真、奈伦农业等直接和/或间接持有发行人股权/权益的书面说明；

17、取得励柯磊和殷真真出具的关于就其各自持有的宁波森源和发行人的股权/股份，不存在代持、委托持股、信托持股或第三方享有权益情形的《确认函》；

18、取得发行人出具的关于和奈伦农业之间不存在纠纷或潜在纠纷的书面说明；

19、获取并查阅励柯磊 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间的银行流水及其《个人信用报告》，并查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，了解截至本回复出具之日励柯磊是否存在大额未清偿债务及由此产生的诉讼等纠纷；

20、查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，了解截至本回复出具之日宁波森源、振利实业有限公司、卡西安尼及其杭州分公司、宁波森盛、宁波玛朵是否存在因债务问题产生的诉讼等纠纷。

（二）核查意见

1、2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间，卡西安尼与先锋新材及其全资子公司先锋实业、喆翔贸易、丰泰新材存在业务往来和资金往来，宁波森盛与先锋新材及其全资子公司丰泰新材、浙江圣泰戈存在业务往来和资金往来，宁波玛朵与凯澳新材存在业务往来和资金往来；卡西安尼及其杭州分公司、宁波玛朵与除先锋新材及其全资、控股、参股公司外的卢先锋的关联公司存在资金往来。除前述业务往来和资金往来外，2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间，宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司，与先锋新材及其全资、

控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其实际控制人等主体之间不存在其他资金、业务往来；宁波森源不存在为先锋新材及其全资、控股、参股的公司，先锋新材的实际控制人及其关联公司，奈伦农业及其控制的公司，发行人及其子公司提供担保的情形；2021年1月1日至2024年12月31日期间，除卡西安尼、宁波森盛与发行人客户、供应商先锋新材、先锋实业、丰泰新材存在业务往来和资金往来外，宁波森源、宁波森源的股东及其亲属控制的公司与发行人的客户、供应商及其关键人员不存在关联关系、业务、资金往来；

2、励柯磊和殷真真出资设立宁波森源的资金均为二人的自有资金；宁波森源通过增资及受让方式持有发行人股份的资金来源为股东励柯磊、殷真真的自有和自筹资金，宁波森源入股发行人的过程合法合规；

3、宁波森源不存在为奈伦农业代持发行人的股份的情形；宁波森源与奈伦农业不存在其他利益安排；宁波森源不存在资金体外循环或为发行人代垫成本费用情形；

4、截至本回复出具之日，发行人及宁波森源与奈伦农业之间不存在纠纷或潜在纠纷，发行人的股权结构不会因此发生变动。

问题 4. 关联交易的真实合理性及公允性

根据申请文件：（1）报告期内，公司各期关联销售金额分别为 3,161.21 万元、2,378.77 万元和 3,046.14 万元，占营业收入的比例分别为 21.62%、13.10%和 14.64%，均为向关联方宇立新材料销售，毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率，各期末应收账款余额占比明显高于同期收入占比。（2）宇立新材料系公司控股股东、实控人之一谈栋立的姨父张建平及其女儿张宇蝶控制的企业，根据实质重于形式原则认定为关联法人。（3）宇立新材料是国内玻纤窗帘和投影布行业市场占比较大的厂家，其玻纤窗帘和投影布产品的基布主要为发行人向其销售的 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布，上述规格仅向发行人采购。（4）为保证从公司采购特定规格玻纤基布性能的一致性，宇立新材料指定公司使用其提供的环保胶。公司各期向宇立新材料采购金额在 100 万元左右，主要采购环保胶以及少量 PVC 膜和浆料、PVC 加工服务等。（5）根据中介机构核查情况，2023 年 6 月 14 日，宇立新材料实控人、总经理张建平向公司实控人、副总经理张玉江转账借出 60 万元。同日，公司披露《股票定向发行认购公告》，谈栋立、张玉江、沈飞拟以每股 6.6 元的价格分别认购 1,256,700 股、193,300 股、150,000 股。

(1) 与宇立新材料关联交易的真实性、公允性。请发行人：①说明宇立新材料基本情况，包括但不限于主要股东、财务状况、业务规模、行业地位及相关依据、主要销售产品、下游行业及客户情况，与发行人主营业务的差异，是否存在与发行人共同采购、销售的情形，是否存在相同的客户或供应商。②说明关联销售的必要性，宇立新材料是否自行生产玻纤基布、涂层布，仅向发行人采购 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布而未向其他厂商采购或自行生产的原因，向发行人采购玻纤基布、涂层布的同时销售加工服务、环保胶的商业合理性，发行人对关联方是否存在依赖。③说明关联交易的真实合理性，宇立新材料向发行人采购金额、数量占其采购总额比例，采购规模是否与其相关产品经营规模相匹配，采购后的加工环节、是否直接对外销售，向哪些下游客户销售及具体情况、期末库存结余情况、向发行人回款较慢的原因，关联方与非关联方的信用政策、结算政策是否存在差异。④说明发行人各期向宇立新材料销售收入和数量、毛利贡献占比，关联方销售毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率的原因及合理性，量化分析关联交易的公允性，比较同类细分产品/服务的关联交易价格是否显著低于/高于第三方交易价格、同类商品市场价等可比价格，是否存在通过关联交易调节收入、代垫成本费用等利益输送情形。⑤说明宇立新材料实控人向发行人实控人转账的背景、用途、归还情况，是否用于定向发行股份认购，是否涉及股份代持，是否影响宇立新材料与发行人交易真实性、公允性，宇立新材料及其关键人员与发行人及关联方、客户供应商是否存在其他资金往来或利益安排。

(2) 与富大纸业关联交易。根据申请文件：①海宁市富大纸业有限公司（以下简称富大纸业）为公司实际控制人之一谈栋立的父母所控制的企业。2021 年，公司向富大纸业关联采购纸芯、纸管等包装物共 21.51 万元，自 2022 年开始已经停止关联采购。②发行人财务总监、副总经理沈飞曾于 2006 年 1 月至 2015 年 12 月担任富大纸业主办会计。请发行人：说明报告期内与富大纸业关联交易的公允性，是否存在资产、人员和资金混同的情形，是否存在为发行人代付员工工资或其他分担成本、费用等利益输送情形，对公司业绩及经营独立性方面的影响。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。

一、发行人回复

(一) 与宇立新材料关联交易的真实性、公允性

1、说明宇立新材料基本情况，包括但不限于主要股东、财务状况、业务规模、行业地位及相关依据、主要销售产品、下游行业及客户情况，与发行人主营业务的差异，是否存在与发行人共同采购、销售的情形，是否存在相同的客户或供应商

(1) 宇立新材料基本情况，包括但不限于主要股东、财务状况、业务规模、行业地位及相关依据、主要销售产品、下游行业及客户情况

①主要股东、财务状况、业务规模

宇立新材料成立于 2005 年，注册资本为 4,000 万元，截至本回复出具之日，张宇蝶、张建平分别持有宇立新材料 60%、40% 的股权。

出于商业秘密等因素，宇立新材料未向公司提供其报告期内的财务报表，故无法知悉其报告期内的具体财务信息。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，宇立新材料报告期内营业收入分别为 4.6 亿元、5.2 亿元、5 亿元和 **4.8 亿元**，经营情况较为稳定。

②行业地位及相关依据

经查询国家知识产权局网站 (<https://www.cnipa.gov.cn>)、企查查 (<https://www.qcc.com>)，截至本回复出具之日，宇立新材料拥有 24 项有效专利，且主导或参与制定 3 项国家标准、1 项行业标准、6 项团体标准。

根据中国建筑装饰装修材料协会建筑遮阳材料分会的《建筑遮阳行业发展报告(2022)》，截至 2022 年底，全国功能性建筑遮阳行业企业数量约 3,000 余家，年销售额在 3,000 万元以上的企业约 180 余家，市场参与者小而散，行业集中度较低。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，并查阅宇立新材料官网主要产品介绍，其窗帘布主要用作室内外遮阳，**2021 年度至 2023 年度宇立新材料窗帘布年销售额约 8,000 万元，2024 年度其窗帘布销售额约 9,600 万元**，销售规模在行业内相对较大。

目前，尚无权威部门或第三方机构发布玻纤投影布市场排名相关报告。宇立新材料系玻璃纤维投影布行业标准 (JB/T 11374-2013) 的主要起草单位，且参与制定玻璃纤维投影布领域的 3 项团体标准，具有一定的行业地位。

③主要销售产品、下游行业及客户

宇立新材料主要从事 PVC 涂层、复合材料的研发、生产与销售，主要产品为灯箱布、窗帘布、投影布和篷布等，下游行业主要为广告装饰行业、室内外遮阳行业、电影电教行业等，客户分布境内外。

(2) 与发行人主营业务的差异

公司与宇立新材料的主营业务在产品、原材料、生产工艺等方面存在显著差异，具体分析如下：

①主要产品结构和种类存在差异

公司主要产品为玻纤基布和涂层布，报告期各期，玻纤基布的收入占主营业务收入的比重分别为 72.22%、61.19%、64.19%和 **62.91%**，涂层布的收入占主营业务收入的比重分别为 26.28%、37.45%、34.70%和 **35.69%**。

宇立新材料主要产品灯箱布、窗帘布、投影布和篷布均为涂层布，其不涉及玻纤基布的生产与销售。此外，宇立新材料涂层布种类较为单一，主要为 PVC 涂层布和 PU 涂层布。公司可根据客户的多样化需求生产出不同种类、不同性能的涂层布产品，包括但不限于丙烯酸涂层布、PTFE 涂层布、硅胶涂层布等，报告期内，公司 PVC 涂层布和 PU 涂层布的销售金额合计分别为 133.72 万元、119.45 万元、137.36 万元和 **212.37 万元**，占主营业务收入的比重分别为 0.93%、0.68%、0.69%和 **0.96%**，比重较小。

②原材料及生产工艺流程存在差异

公司主要产品为工业用玻纤布，即将玻纤纱通过整经、并轴、织造、涂层、后处理等生产工艺流程后加工成玻纤基布或涂层布。而宇立新材料主要原材料为化纤基布、玻纤基布、PVC、钛白粉等，其将外购的基布通过涂覆、贴合等加工工序加工为涂层布后再对外销售，生产工艺流程不涉及基布的生产，双方分处产业链上下游不同环节。

(3) 是否存在与发行人共同采购、销售的情形，是否存在相同的客户或供应商

公司与宇立新材料主营业务存在显著差异，双方系独立经营的经济主体，在资产、人员、财务、机构、业务等方面相互独立。公司拥有独立的采购、销售团队，与宇立新材料在采购、销售等环节相互独立，在供应商、客户等方面均自主发展、互不依赖，公司与宇立新材料不存在共同采购、共同销售等情形。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，报告期内，公司的主要客户供应商与宇立新材料存在个别重叠情形，具体如下：

重叠客户/供应商名称	公司销售/采购内容	宇立新材料销售/采购内容
先锋新材	销售普通玻纤纱线及硅胶涂层布等	销售窗帘布
海宁华凌纸塑有限公司	采购纸管	采购纸管

①存在个别主要客户重叠的原因

先锋新材系国内功能性遮阳面料上市公司，其与宇立新材料建立了长期稳定的合作关系。宇立新材料向先锋新材销售窗帘布主要系先锋新材缺乏生产该产品所需的设备、生产工艺和技术人才等所致。

公司向先锋新材销售普通玻纤纱线及硅胶涂层布的原因详见本回复之“问题 8、收入确认的准确性、合规性”之“(三) /2 逐一说明客户和供应商重合的原因及合理性，双方交易的具体内容，相关采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，收入确认采用总额法还是净额法，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存其他利益安排”的相关内容。

②存在个别主要供应商重叠的原因

公司与宇立新材料同时向海宁华凌纸塑有限公司采购纸管的主要原因为该产品为低值易耗品，双方选择就近采购。报告期内，公司向海宁华凌纸塑有限公司采购金额分别为 25.66 万元、85.34 万元、80.16 万元和 **71.08 万元**，占当期采购总额的比例分别为 0.27%、0.68%、0.64%和 **0.66%**，比重较小。

2、说明关联销售的必要性，宇立新材料是否自行生产玻纤基布、涂层布，仅向发行人采购 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布而未向其他厂商采购或自行生产的原因，向发行人采购玻纤基布、涂层布的同时销售加工服务、环保胶的商业合理性，发行人对关联方是否存在依赖

(1) 说明关联销售的必要性，宇立新材料是否自行生产玻纤基布、涂层布，仅向发行人采购 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布而未向其他厂商采购或自行生产的原因

根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，宇立新材料仅自行生产涂层布，由于生产设备、工艺技术等原因，其主营业务不包括玻纤基布的生产与销售，日常经营中所需的 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布全部向公司采购，双方在玻纤产业链中属于上下游关系。报告期内，宇立新材料仅向公司采购前述玻纤基布的原因具体如下：

①双方建立了长期稳定的合作关系

公司自成立以来，一直与宇立新材料合作紧密，双方建立了良好的信任合作关系，上下游协同效应显著。一方面，公司技术成熟稳定，研发创新水平较高，能满足宇立新材料的各种定制化需求，公司向宇立新材料销售的 1617PU、1619PU 规格的玻纤基布系专门为其定制开发的产品；另一方面，公司产品质量较高、供应稳定，能在及时响应宇立新材料订单的同时保证产品品质。因此，宇立新材料在日常经营中基于其正常的下游市场需求向公司采购所需玻纤基布。

②双方地理位置相近，区位优势明显

公司与宇立新材料同处嘉兴海宁市，双方距离不超过 20 公里，公司向宇立新材料进行销售具有区位优势。具体而言，一方面，运输时间较短，能缩短交货时长；另一方面，由于

公司对其所下订单响应速度较快，有助于宇立新材料根据其自身生产计划合理规划库存商品，提高其运营效益。

此外，公司**2021年度**曾向宇立新材料销售少量涂层布，金额为4.45万元，主要系宇立新材料的下游客户零星采购需求所致，自2022年起，公司未再向宇立新材料销售涂层布。

综上，宇立新材料向公司的关联采购具备合理性和必要性。

(2) 向发行人采购玻纤基布、涂层布的同时销售加工服务、环保胶的商业合理性，发行人对关联方是否存在依赖

报告期内各期，公司向宇立新材料关联采购金额分别为152.90万元、89.27万元、81.49万元和**67.36万元**，占当期营业成本的比重分别为1.44%、0.69%、0.60%和**0.45%**，关联采购占比较小，具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
关联采购金额	67.36	81.49	89.27	152.90
其中：PVC涂层加工服务	57.59	76.23	63.06	52.30
环保胶、PVC膜等材料采购	9.77	5.26	26.21	100.60
关联采购占当期营业成本的比重	0.45	0.60	0.69	1.44

报告期内，公司存在部分特定PVC涂层布订单，因宇立新材料在PVC涂层加工方面技术较为成熟，公司为保证供货质量，向宇立新材料采购加工服务，委托其进行涂层加工处理。报告期内，该类关联采购金额占营业成本的比重较低，不会对宇立新材料产生依赖。

同时，2021年和2022年，宇立新材料为保证其向公司采购特定规格玻纤基布性能的一致性，指定公司向其采购环保胶，双方采购、销售交易相互独立，且自2023年起，公司不再向宇立新材料采购该类环保胶。此外，公司出于日常生产经营中的偶发性需求，向宇立新材料采购零星PVC膜及浆料，报告期内，该类采购金额较小。

综上，公司向宇立新材料的关联采购具有商业合理性和必要性，公司对宇立新材料不存在依赖。

3、说明关联交易的真实合理性，宇立新材料向发行人采购金额、数量占其采购总额比例，采购规模是否与其相关产品经营规模相匹配，采购后的加工环节、是否直接对外销售，向哪些下游客户销售及具体情况、期末存库结余情况、向发行人回款较慢的原因，关联方与非关联方的信用政策、结算政策是否存在差异

(1) 说明关联交易的真实合理性，宇立新材料向发行人采购金额、数量占其采购总额比例，采购规模是否与其相关产品经营规模相匹配

报告期内，宇立新材料向公司采购金额分别为 3,161.21 万元、2,378.77 万元、3,046.14 万元和 **3,085.16 万元**，采购数量分别为 701.87 万平方米、527.40 万平方米、722.45 万平方米和 **705.01 万平方米**。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，报告期各期，宇立新材料的采购总额分别约为 4.2 亿元、4.4 亿元、4.3 亿元和 **3.8 亿元**，向公司采购的金额占采购总额的比例分别为 7.53%、5.41%、7.08%和 **8.12%**。

根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，宇立新材料向公司采购的产品均用于生产窗帘布和投影布。报告期内，宇立新材料窗帘布与投影布业务规模保持相对稳定，**2021 年度至 2023 年度**销售额均约为 8,000 万元，**2024 年度窗帘布销售额约 9,600 万元，投影布销售额约 7,200 万元**。因此，宇立新材料向公司的采购规模与其相关产品经营规模相匹配。

(2) 采购后的加工环节、是否直接对外销售，向哪些下游客户销售及具体情况、期末库存结余情况、向发行人回款较慢的原因

报告期内，宇立新材料主要向公司采购玻纤基布，且采购的玻纤基布均需经进一步加工后方可对外销售，主要加工工序包括涂覆、贴合。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，宇立新材料向公司采购的上述产品均用于生产窗帘布和投影布。其中，窗帘布主要向下游遮阳材料制造企业销售，境内客户如玉马遮阳、西大门、先锋新材等。

宇立新材料的产品以非标品为主，视客户对产品的规格、颜色、功能等不同要求进行定制化生产，故其采取“以销定产”的经营模式，即当客户下订单后，宇立新材料再向上游供应商采购原材料。宇立新材料向公司采购的玻纤基布存货周转天数约 10 天，报告期各期末，作为其加工原材料的玻纤基布均基本无库存结余。

2021 年末、2022 年末、2023 年末和 **2024 年末**，公司对宇立新材料应收款项余额分别为 1,113.01 万元、855.80 万元、1,057.31 万元和 **693.10 万元**，其中信用期外应收款项分别为 315.43 万元、106.97 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**，占当期期末应收款项余额的比例分别为 28.34%、12.50%、0.00%和 **0.00%**。宇立新材料向公司回款较慢的原因主要为：①公司与宇立新材料保持长期良好的合作关系，故给予宇立新材料一定的信用期限；②宇立新材料下游客户回款周期较长，经营资金临时性紧张导致在合理期限内的延后支付，但并不涉及“背靠背”条款。报告期内，宇立新材料的期末应收款项账龄均在一年以内，未出现大额应收账款无法收回的情况，未对公司的资金周转产生重大不利影响。

(3) 关联方与非关联方的信用政策、结算政策是否存在差异

公司与宇立新材料采用制式合同，合同中结算条款、信用条款、支付条款等基本一致。**2021年初**，公司与宇立新材料约定的合同条款为“月结60天，以银行承兑汇票或其他方式结算”，后经双方友好协商，自2021年10月起，公司与宇立新材料的合同条款逐步变更为“月结90天，以银行承兑汇票或其他方式结算”。

报告期内，公司与宇立新材料的主要销售合同约定条款与同类产品非关联主要客户对比情况如下：

客户名称	销售内容	相关条款
宇立新材料	玻纤基布	月结60/90天，以银行承兑汇票或其他方式结算
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	月结90天，以银行承兑汇票或其他方式结算
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布	月结60天，以银行承兑汇票或其他方式结算
安徽美凯澳新型材料有限公司	玻纤基布	月结60天，以银行承兑汇票或其他方式结算
江苏斯凯氟复合材料有限公司	玻纤基布	月结60天，以银行承兑汇票或其他方式结算
江苏中邦输送带有限公司	玻纤基布	月结60天，以银行承兑汇票或其他方式结算
重庆亿煊新材料科技有限公司	玻纤基布	款到发货/开票后60天，以银行承兑汇票或其他方式结算
重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司	玻纤基布	月结90天，以银行承兑汇票或其他方式结算
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布	30%定金，余款发货前付清/月结90天，以银行承兑汇票或其他方式结算
江苏瑞畅复合材料有限公司	玻纤基布	月结30天，以银行承兑汇票或其他方式结算
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	月结90天，以银行承兑汇票或其他方式结算
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	玻纤基布	款到发货
江苏中兴耀辉新材料有限公司	玻纤基布	月结60天，以银行承兑汇票或其他方式结算

注1：上表中的主要客户统计口径为报告期前十大客户中的境内客户；

注2：经双方友好协商，自2022年4月底起，重庆亿煊新材料科技有限公司的结算条款由“款到发货”变更为“开票后60天，以银行承兑汇票或其他方式结算”；

注3：经双方友好协商，自2022年6月起，昆山泰克斯福新材料科技有限公司的结算条款由“30%定金，余款发货前付清”变更为“月结90天，以银行承兑汇票或其他方式结算”。

由上表可见，在玻纤基布业务方面，公司根据客户的信用情况，一般给予客户30-90天不等的信用期，结算周期为月结，支付方式主要为银行承兑汇票或电汇。公司与宇立新材料的结算条款、信用条款、支付条款与上表中所列非关联方客户相比，不存在重大差异。

4、说明发行人各期向宇立新材料销售收入和数量、毛利贡献占比，关联方销售毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率的原因及合理性，量化分析关联交易的公允性，比较同类细分产品/服务的关联交易价格是否显著低于/高于第三方交易价格、同类商品市场价等可比价格，是否存在通过关联交易调节收入、代垫成本费用等利益输送情形

(1) 说明发行人各期向宇立新材料销售收入和数量、毛利贡献占比

报告期内各期，公司向宇立新材料销售收入、数量以及毛利贡献占比情况如下：

单位：万元，万平米，%

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
关联销售收入	3,085.16	3,046.14	2,378.77	3,161.21
其中：7628规格玻纤基布	1,246.73	1,522.82	1,555.59	1,919.21
1617PU规格玻纤基布	552.61	479.28	221.97	214.28
1619PU规格玻纤基布	1,285.27	1,044.05	601.21	1,023.14
关联销售数量	705.01	722.45	527.40	701.87
关联销售毛利润	1,684.50	1,453.07	928.58	1,226.99
关联销售收入占主营业务收入的比重	13.97	15.27	13.50	22.02
关联销售毛利润占主营业务毛利润的比重	21.48	20.62	18.03	30.90

报告期内，公司向宇立新材料主要销售7628、1617PU以及1619PU规格的玻纤基布，除2022年度外，报告期其余各期关联销售金额基本保持稳定，2022年关联销售有一定程度的下降，主要系受全球公共卫生事件影响正常生产所致。此外，近年来，公司致力于开拓非

关联方客户，2024年和2021年关联销售金额相近，但关联销售收入占主营业务收入的比重下降8.05个百分点。

(2) 关联方销售毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率的原因及合理性

报告期内，公司向宇立新材料关联销售玻纤基布的单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/平方米、%

玻纤基布规格	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	平均单价	单位成本	毛利率									
7628	3.96	2.64	33.23	3.92	2.78	29.16	4.32	3.20	25.99	4.40	3.25	26.08
1617PU	5.74	1.46	74.53	5.21	1.55	70.31	5.99	1.76	70.56	5.94	1.96	67.00
1619PU	4.37	1.45	66.76	4.31	1.54	64.37	4.62	1.79	61.14	4.48	1.93	56.80
1616PU	3.39	1.42	58.13									
关联销售玻纤基布整体	4.38	1.99	54.60	4.22	2.21	47.70	4.51	2.75	39.04	4.50	2.75	38.81
玻纤基布整体	8.49	5.66	33.31	7.91	5.48	30.67	8.28	6.44	22.24	7.98	5.97	25.17

注：1616PU系宇立新材料为新产品试样向公司零星定制采购的一种新规格玻纤基布。

2024年度，公司向宇立新材料关联销售毛利率较2023年度同比提升6.90个百分点，主要原因为：(1) 产品结构优化，宇立新材料增加对高毛利率、宽幅产品的采购规模；(2) 原材料玻纤纱的采购价格有所回落，进一步降低了生产成本。

公司向宇立新材料销售的玻纤基布产品主要以轻薄型玻纤基布为主，材料耗损较少，单位成本较低，产品生产技术要求较高。报告期内，公司向宇立新材料销售的7628规格玻纤基布毛利率与玻纤基布整体毛利率不存在显著差异；销售的1616PU、1617PU、1619PU规格玻纤基布为定制化产品，生产过程中使用了公司核心技术中的防滑移预涂层和织造复合工艺技术，产品定价能力较强，技术溢价空间较高，导致该等产品毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率，进而拉高关联销售玻纤基布整体毛利率。

公司与宇立新材料的关联交易定价遵循市场化定价原则，关联销售毛利率高于玻纤基布整体毛利率具备合理性，具体分析详见本问题回复之“(一)/4/(3) 量化分析关联交易的公允性，比较同类细分产品/服务的关联交易价格是否显著低于/高于第三方交易价格、同类商品市场价等可比价格”的相关内容。

(3) 量化分析关联交易的公允性，比较同类细分产品/服务的关联交易价格是否显著低于/高于第三方交易价格、同类商品市场价等可比价格

①关联销售符合市场化定价原则

公司向宇立新材料销售的产品定价主要执行成本加成、在客户可接受的范围内利润最大化的原则，确定产品售价时会考虑市场竞争、技术含量、产品特征等多方面因素，并经双方商务洽谈后最终确定，交易价格均为市场化结果，定价公允且定价过程遵循市场化定价原则。

②同类产品的关联销售定价合理且公允

报告期内，公司向宇立新材料销售 7628、**1616PU**、1617PU 以及 1619PU 规格的玻纤基布，其中 1617PU 规格及 **1616PU 规格** 的玻纤基布仅向宇立新材料销售，1619PU 规格的玻纤基布涉及向非关联方客户的零星销售。对于同规格玻纤基布，公司向宇立新材料和境内非关联方客户销售情况对比如下：

单位：万元、万平方米、元/平方米、%

玻纤基布 规格	客户类型	2024年度					2023年度				
		销售金额	销售数量	占比	平均单价	毛利率	销售金额	销售数量	占比	平均单价	毛利率
7628窄幅	关联方①	716.84	203.48	92.20	3.52	24.91	930.28	263.41	95.41	3.53	21.81
	境内其他非关联方②	60.64	12.99	7.80	4.67	40.76	61.13	12.67	4.59	4.82	29.81
	差异①-②	656.20	190.49	84.40	-1.15	-15.85	869.16	250.74	-	-1.29	-7.99
7628宽幅	关联方①	529.89	111.23	100.00	4.76	44.50	592.53	125.04	97.77	4.74	40.69
	境内其他非关联方②	-	-	-	-	-	14.60	2.86	2.23	5.11	42.78
	差异①-②	-	-	-	-	-	577.94	122.18	-	-0.37	-2.08
1619PU	关联方①	1,285.27	293.80	100.00	4.37	66.76	1,044.05	242.00	99.97	4.31	64.37
	境内其他非关联方②	-	-	-	-	-	0.36	0.07	0.03	5.58	64.05
	差异①-②	-	-	-	-	-	1,043.68	241.94	-	-1.26	0.32
玻纤基布 规格	客户类型	2022年度					2021年度				
		销售金额	销售数量	占比	平均单价	毛利率	销售金额	销售数量	占比	平均单价	毛利率
7628窄幅	关联方①	1,027.77	256.75	94.30	4.00	19.30	1,207.63	297.78	84.85	4.05	20.14
	境内其他非关联方②	84.80	15.51	5.70	5.47	36.44	992.12	43.71	15.14	4.93	35.88
	差异①-②	942.97	241.24	-	-1.46	-17.14	987.45	254.07	-	-0.88	-15.74
7628宽幅	关联方①	527.82	103.33	99.90	5.11	39.03	711.58	138.78	97.53	5.13	36.16

	境内其他非关联方②	0.62	0.10	0.10	6.02	50.71	21.06	3.52	2.87	5.98	43.49
	差异①-②	527.20	103.22	-	-0.91	-11.68	690.53	135.26	-	-0.85	-7.33
1619PU	关联方①	601.21	130.25	100.00	4.62	61.14	1,023.14	228.62	99.91	4.48	56.80
	境内其他非关联方②	-	-	-	-	-	0.90	0.20	0.09	4.42	60.88
	差异①-②	-	-	-	-	-	1,022.25	228.42	-	0.05	-4.08

报告期内，公司向宇立新材料和境内非关联方销售的 7628 规格玻纤基布价格存在一定差异，主要原因如下：

1) 公司与宇立新材料多年来一直保持稳定良好的合作关系，双方在业务开展过程中相互促进、互利共赢。同时，相较于其他非关联方客户，宇立新材料对 7628 规格玻纤基布的需求量显著较多，在采购时享受一定的价格优惠，故公司向宇立新材料销售的 7628 规格玻纤基布价格整体低于境内非关联方客户；

2) 公司系行业内少有的能同时生产宽幅和窄幅 7628 规格玻纤基布的企业之一，具有较高的竞争壁垒。其中，7628 宽幅产品对生产设备、工艺技术等要求较高，生产厂家较少，公司在该细分市场具有一定话语权和定价权，故宇立新材料和非关联方对该产品的采购单价差异较小。而 7628 窄幅产品市场竞争较为充分，生产厂家较多，且宇立新材料的采购规模较大，非关联方相较于宇立新材料属于小批量采购，故公司对宇立新材料的销售价格与非关联方的差异相对较大。

此外，公司向宇立新材料销售的 7628 规格玻纤基布与市场上同规格的玻纤基布价格会受客户需求、产品用途、产品质量等因素影响而存在一定差异，销售价格区间较大。经查询阿里巴巴网站 (<https://www.1688.com/>)，多数商家展示的该规格玻纤基布批发价格为 2.5 至 7 元/平方米，公司报告期内向宇立新材料销售的 7628 规格玻纤基布平均单价为 3.52 至 5.13 元/平方米，处于前述批发价格区间内，交易价格较为合理、公允。

报告期内，1619PU 规格玻纤基布针对非关联方仅为零星销售，故相较于关联销售价格相对较低。

③定制化产品的定价合理

公司向宇立新材料销售的 1616PU、1617PU、1619PU 规格玻纤基布系专门根据宇立新材料的需求开发生产的定制化产品，其中 **1616PU 产品是宇立新材料在 2024 年为新产品试样而向公司零星定制采购的一款纬密较低的产品，合计采购金额仅为 0.56 万元，而 1619PU 规格玻纤基布仅针对非关联方存在零星销售，故上述规格产品均不存在可直接对比的非关联方客户的销售价格。同时，由于该等产品为定制化产品，因此亦无法取得第三方市场价格。**

1616PU、1617PU、1619PU 规格玻纤基布使用了公司核心技术中的防滑移预涂层和织造复合工艺技术，在保证产品功能的同时能缩减宇立新材料的加工工序，较大程度上为其节约制造成本，提高生产效率。该核心技术目前在同行业中具有较高的技术壁垒，也为该产品带来了一定的溢价。公司为该技术申请了 2 项发明专利和 1 项实用新型专利，形成了专利护城河，具体如下：

核心技术名称	技术来源	对应专利	专利类型	状态	
防滑移预涂层和织造复合工艺技术	自主研发	一种玻璃纤维纱线的自动涂层设备	2015104481749	发明	授权
		带动力机构的玻璃纤维纱线涂层设备	2016106544713	发明	授权
		一种偏心辊	2022227525361	实用新型	授权

目前，公司产品线中，使用与 **1616PU**、1617PU、1619PU 相同的防滑移预涂层和织造复合工艺技术的产品较少，除了为宇立新材料开发定制的 **1616PU**、1617PU 和 1619PU，还包括 SC160 系列的丙烯酸涂层布，该涂层布的销售客户为绍兴柯桥鲁缘纺织品有限公司、苏州景欧纺织有限公司，前述两家公司与公司无关联关系，终端主要应用于高铁窗帘布等场景。该等产品的毛利率对比情况如下：

产品系列	项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
涂层布	SC160系列涂层布销售额（万元）	-	102.90	68.79	46.64
	SC160系列涂层布毛利率	-	83.80%	79.16%	78.56%
	其他丙烯酸涂层布毛利率	-	22.75%	21.77%	-0.76%
	毛利率差额（百分点）	-	61.05	57.40	79.32
玻纤基布	1616PU 、1617PU、1619PU规格销售额（万元）	1,838.43	1,523.32	823.18	1,237.42
	1616PU 、1617PU、1619PU规格毛利率	69.09%	66.24%	63.68%	58.57%
	其他玻纤基布毛利率	27.86%	25.87%	18.81%	20.64%
	毛利率差额（百分点）	41.23	40.37	44.87	37.93

注：2024年度，绍兴柯桥鲁缘纺织品有限公司、苏州景欧纺织有限公司未向公司采购 SC160 系列丙烯酸涂层布。

由上表可见，使用了防滑移预涂层和织造复合工艺技术的 **1616PU**、1617PU、1619PU 规格玻纤基布和 SC160 系列涂层布的毛利率远高于其他同类产品的毛利率，主要系该核心技术工艺带来了溢价增值空间，形成了技术壁垒所致。

因此，公司向宇立新材料销售的 **1616PU**、1617PU、1619PU 规格玻纤基布定价具备商业合理性。

④关联销售的定价长期保持相对稳定

2014 至 2024 年度，公司向宇立新材料销售的玻纤基布价格变动情况如下：

单位：元/平方米

型号	幅宽范围	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
7628	1-2米	3.67	3.68	3.64	4.14	4.27	3.51	3.53	4.07	4.00	3.53	3.53
	2-3米	3.63	3.67	3.67	4.16	4.29	3.48	3.53	4.05	4.00	3.53	3.52
	3米以上	5.29	5.60	5.52	5.53	5.58	4.73	4.78	5.13	5.11	4.74	4.76
1617 PU	1-2米	-	-	-	-	-	-	-	4.14	-	3.81	-
	2-3米	-	-	-	-	5.17	5.31	-	5.04	4.89	4.69	4.69
	3米以上	-	-	-	-	-	6.90	6.39	6.28	6.10	5.73	5.74
1619 PU	1-2米	-	-	-	-	4.28	4.31	4.13	4.02	4.02	3.80	3.81
	2-3米	-	-	-	-	5.17	5.12	4.97	4.95	4.89	4.69	4.69
	3米以上	-	-	-	-	6.88	7.03	6.67	-	-	-	-
1616 PU	1-2米											3.39
	2-3米											-
	3米以上											-

注1：1617PU 与 1619PU 自 2018 年起向宇立新材料销售；

注2：2014 年至 2019 年数据均未经审计；

注3：2024 年度，1616PU 为宇立新材料新产品试样零星定制采购产品，实现销售收入 0.56 万元。

近年来，剔除原材料价格波动因素外，公司向宇立新材料销售的 7628 规格玻纤基布平均单价总体较为稳定。1617PU、1619PU 规格玻纤基布平均单价总体呈下降趋势，主要原因为公司前期生产该等产品研发投入较大，生产前期为收回技术开发的相关支出，定价相对较高，后随着技术开发的相关支出逐渐收回，1617PU、1619PU 规格玻纤基布产销量逐渐增长，价格逐步下调。

综上，公司与宇立新材料的关联销售基于合理的交易背景，关联销售定价符合市场化原则，交易定价具备合理性，不会对关联方产生重大依赖。

(4) 是否存在通过关联交易调节收入、代垫成本费用等利益输送情形

公司具有独立、完整的业务体系，在资产、人员、财务、机构等方面与宇立新材料相互独立，双方业务开展、财务核算等均相互独立，不存在通过关联交易调节收入、代垫成本费用的动机。报告期内，公司与宇立新材料关联交易均基于满足日常生产经营需求而发生，关联交易具有商业合理性、必要性，关联定价符合市场化定价原则，交易定价合理，不存在收入调节空间，具体定价合理性分析详见本问题回复之“4、/（3）量化分析关联交易的公允性，比较同类细分产品/服务的关联交易价格是否显著低于/高于第三方交易价格、同类商品市场价等可比价格”。

此外，公司已根据《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》等法律法规及规范性文件建立了完善的关联交易管理制度，规定了股东大会、董事会审议关联交易事项的审批权限划分以及关联股东、关联董事回避等制度，明确了关联交易决策程序。报告期内，公司根据相关制度要求召开董事会、监事会、股东大会对关联交易进行审议，确认报告期内关联交易的执行情况并对当年度日常性关联交易进行预计，关联股东或董事在审议相关交易时均已回避，独立董事发表明确意见。

综上，公司不存在通过关联交易调节收入、代垫成本费用等利益输送情形。

5、说明宇立新材料实控人向发行人实控人转账的背景、用途、归还情况，是否用于定向发行股份认购，是否涉及股份代持，是否影响宇立新材料与发行人交易真实性、公允性，宇立新材料及其关键人员与发行人及关联方、客户供应商是否存在其他资金往来或利益安排

2023年6月14日，宇立新材料实际控制人张建平基于朋友关系，向杰特新材实际控制人之一张玉江出借资金60万元，金额较小。根据张建平本人的书面确认，该笔资金为朋友间的借款，与宇立新材料和杰特新材之间的业务往来不存在任何关系，亦不存在通过张玉江代持杰特新材股份的情形。

经核查杰特新材及关键人员的报告期资金流水，并经宇立新材料以及杰特新材主要客户供应商的访谈确认，报告期内，宇立新材料及其董事、监事、高级管理人员、主要采购人员与杰特新材及其关联方、主要客户供应商之间，除了前述借款行为以外，不存在其他非经营性的资金往来或其他利益安排，相关交易均为真实的购销业务，具有公允性。

（二）说明报告期内与富大纸业关联交易的公允性，是否存在资产、人员和资金混同的情形，是否存在为发行人代付员工工资或其他分担成本、费用等利益输送情形，对公司业绩及经营独立性方面的影响

报告期内，公司仅在 2021 年向富大纸业少量采购纸管、纸芯等包装物，共 21.51 万元，自 2022 年开始已不再进行该项关联采购。

公司向富大纸业采购纸管、纸芯，按照市场化定价方式进行定价，相关定价公允。2021 年度，公司向富大纸业采购的纸管、纸芯价格与向其他非关联方采购的同类产品价格对比如下：

供应商	采购金额（元）	采购数量（根）	平均单价（元/根）
富大纸业	215,146.78	15,661.00	13.74
其他非关联方	341,162.21	24,666.00	13.83

由上表可见，公司向富大纸业采购价格与向非关联方采购价格不存在重大差异，采购定价公允。

根据富大纸业法定代表人谈松甫书面确认，富大纸业的主营业务为纸芯、纸管，主要经营场所位于海宁市马桥街道，富大纸业拥有独立的资产、人员和银行账户，独立经营，与杰特新材不存在资产、人员和资金混同的情形。经查询富大纸业报告期主要银行流水，富大纸业不存在为杰特新材代付员工工资或其他分担成本、费用等利益输送情形。报告期内，公司向富大纸业关联采购的产品为市场上供应量充足的包装物，采购金额很小，公司与富大纸业按照市场化方式定价，产品价格公允，不存在利益输送情形，且公司自 2022 年起已停止相关的关联采购，因此，对公司业绩及经营独立性不存在不利影响。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、访谈宇立新材料实控人，了解关联交易的背景，确认关联交易的商业合理性和必要性；查阅宇立新材料的官方网站（<https://www.yuliplastic.com/>），确认其主要产品种类、生产工序、产品用途及下游行业情况；查询阿里巴巴网站（<https://www.1688.com/>），了解关联销售同类产品的市场价格，确认关联交易定价是否公允；查阅公司与宇立新材料的关联销售合同，查看相关信用政策、结算政策等合同条款，并与公司同类产品客户合同进行比较，分析其付款条件是否存在显著差异；执行细节测试，核查关联交易是否具有商业实质，是否存在利益输送的情形；查看关联交易审议相关董事会、监事会及股东大会决议；

2、取得宇立新材料实控人张建平出具的关于借款的说明；对宇立新材料实控人进行访谈，确认宇立新材料及其关键人员与发行人及关联方、客户供应商是否存在其他资金往来或利益安排；对发行人主要客户供应商进行访谈，通过访谈确认对方与发行人的主要关联方是

否存在非经营性资金往来；对发行人及发行人董监高、关键岗位人员进行资金流水核查，核查发行人及主要关联方是否与宇立新材料及其关键人员存在非经营性资金往来；

3、对富大纸业法定代表人进行访谈，取得富大纸业主要银行账户的报告期银行流水，核查富大纸业是否为发行人代付员工工资或分担成本费用；取得富大纸业主要资产权属证明，核查其是否拥有独立经营场所。

（二）核查意见

1、公司与宇立新材料系独立经营的经济主体，双方主营业务存在差异，不存在共用采购、销售的情形。公司与宇立新材料存在个别重合的客户或供应商，该等交易均为正常业务往来，具备商业合理性，不存在通过相同客户或供应商发生利益输送的情形；

2、公司与宇立新材料的关联交易具备商业合理性和必要性，双方采购、销售交易性质独立、不存在依赖关联方的情形。宇立新材料主营业务不涉及玻纤基布的生产与销售，主要产品为灯箱布、窗帘布、投影布和篷布，其基于双方产业链上下游协同效应、良好的合作历史及地理区位等因素向公司采购玻纤基布。宇立新材料曾于**2021年**因下游客户偶发性需求向公司零星采购涂层布，自**2022年**起，未再向公司采购过涂层布。同时，公司为保证供货质量向宇立新材料采购PVC涂层加工服务，该类采购金额较小且不会对宇立新材料产生依赖。此外，公司向宇立新材料采购环保胶、PVC膜等辅助材料，相关采购金额较低且自**2023年**起，公司不再向宇立新材料采购环保胶；

3、公司与宇立新材料关联交易真实且合理。报告期内，宇立新材料主要向公司采购玻纤基布，向公司采购规模与其相关产品经营规模相匹配，且报告期各期末几乎无库存结余。宇立新材料向公司采购的产品经涂覆、贴合等加工工序再对外销售，产成品主要向下游窗饰制造企业销售。报告期内，公司基于双方良好的合作关系给与宇立新材料一定的信用期，宇立新材料期后回款良好，且与非关联方的信用政策、结算政策等不存在显著差异；

4、报告期内，公司与宇立新材料的关联销售定价公允，与第三方非关联方交易价格不存在显著差异，除**1616PU**、**1617PU**、**1619PU**规格玻纤基布为定制化产品不具备可比市场价格外，**7628**规格玻纤基布的关联销售价格处于公开可查询市场价格区间内，与市场价格不存在显著差异，不存在通过关联交易调节收入、代垫成本费用等利益输送情形，关联方销售毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率具备合理性；

5、宇立新材料实控人向发行人实控人转账系朋友间借款，不涉及股份代持，不影响宇立新材料与发行人之间交易的真实性和公允性，宇立新材料及其关键人员与发行人及关联方、客户供应商不存在其他非经营性资金往来或利益安排；

6、报告期内公司与富大纸业的关联交易定价公允，与富大纸业不存在资产、人员和资金混同的情形，富大纸业不存在为发行人代付员工工资或其他分担成本、费用等利益输送情形，公司对富大纸业的关联采购金额较小且自 2022 年开始已停止，对公司业绩及经营独立性均不存在不利影响。

问题 5.财务内控规范性

根据申请文件：(1) 报告期内，发行人存在资金占用、转贷等财务内控不规范情形。(2) 报告期内，发行人实控人谈栋立于 2021 年 12 月将个人经营贷款 1000 万元通过发行人供应商海宁鑫豪贸易有限公司进行转贷，其中 800 万元用于代偿谈栋立配偶对于浙江中朝建设有限公司（以下简称浙江中朝）及其实控人的借款。(3) 报告期内，发行人实控人谈栋立及其配偶与发行人供应商浙江中朝存在多笔大额资金往来。浙江中朝为发行人新建车间、传达室项目工程的承包方，合同金额 5,200 万元。(4) 2021 年第四季度，发行人新厂房达到验收标准并由在建工程转固，固定资产由期初的 6,129.05 万元增加至 11,281.67 万元，同比增长 84.07%，但 2022 年发行人产能较 2021 年仅增长 35.26%；此外转入投资性房地产 851.81 万元。发行人房屋及建筑物折旧年限在 5-20 年不等。(5) 2024 年 2 月，发行人对 2021 年、2022 年度财务报表进行前期会计差错更正，涉及应收票据终止确认，收入、成本、费用跨期，附有销售退回的销售收入，租赁收入，存货跌价准备，外币汇率差异等调整事项。

请发行人：(1) 补充说明报告期发行人是否存在未披露的个人卡、用印管理不规范、违反内部资金管理规定收支款项、关联方或第三方直接进行资金拆借等内控不规范或不能有效执行的情形。针对报告期内各类财务内控不规范情形，发行人是否已完成整改并持续规范运行。(2) 说明发行人实控人谈栋立选择发行人供应商为其进行个人贷款转贷的原因，公司贷款及实控人个人贷款进行转贷的相关资金转账时间、资金流向及使用用途、是否违反相关法律法规及后果、整改措施等。说明谈栋立及其配偶与发行人供应商浙江中朝及其关键人员资金往来的具体情况、用途。发行人与上述供应商的交易是否公允，是否存在为发行人承担各类成本费用等利益输送情形。(3) 列示报告期内各年度新增固定资产、在建工程、投资性房地产明细，固定资产增长与产能变动是否匹配，厂房及建筑物成本与其使用面积、市场价格是否相符，机器设备价格是否公允。说明 2021 年新增固定资产、投资性房地产的供应商、施工方情况，相关企业及其关键人员与发行人及其关联方、股东、员工、发行人客户及其实际控制人是否存在资金往来。(4) 说明房屋及建筑物折旧年限设置的合理性，与发行人资产实际运营情况是否相符，与同行业可比公司是否存在显著差异。说明

固定资产、在建工程、投资性房地产盘点情况。(5) 补充披露控股股东、实际控制人及其关联方是否通过上述财务及内控不规范行为等手段非经营性占用发行人资金，发行人是否存在资金体外循环或虚构业务的情形。就报告期内存在的财务及内控不规范情况进行风险提示。(6) 逐项说明会计差错更正事项的具体事由、差错原因，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失，相关整改措施，相关内控制度是否建立健全并有效执行。补充量化披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。(2) 说明对固定资产、在建工程、投资性房地产真实性的具体核查情况。(3) 说明资金流水核查具体情况。结合上述情况，说明针对发行人是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形、首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范和不能有效执行的情形，中介机构所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报及舞弊风险发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明报告期发行人是否存在未披露的个人卡、用印管理不规范、违反内部资金管理规定收支款项、关联方或第三方直接进行资金拆借等内控不规范或不能有效执行的情形。针对报告期内各类财务内控不规范情形，发行人是否已完成整改并持续规范运行

1、补充说明报告期发行人是否存在未披露的个人卡、用印管理不规范、违反内部资金管理规定收支款项、关联方或第三方直接进行资金拆借等内控不规范或不能有效执行的情形

(1) 报告期内存在转贷情形

报告期内，公司存在为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商进行银行贷款转贷的情况。公司已经针对该情况进行了整改，自 2021 年 11 月之后，未再发生新的转贷行为，且转贷涉及的银行借款，已于 2022 年 9 月全部偿还完毕。具体情况参见本题回复之“2、公司贷款转贷的具体情况”的相关内容。

(2) 用印管理不规范情形

报告期内，公司存在部分合同的签订时间与用印登记时间不符或部分合同的用印记录缺失的情形，主要原因包括：①部分老客户因为订单数量较多、发生频次较高，而公司的销售合同为标准化的订单式合同，部分销售人员制作合同时直接以当天时间作为合同签订时间进行了填列，而用印登记时间为实际用印日期，导致了与合同签订时间不符的情况；②因同一

天用印事项较多导致登记时遗漏。公司已对该情况进行了自查与整改，用印登记台账由专人负责登记并由多人复核，确保用印时逐项登记避免遗漏，同时规定在签订销售合同时逐份审批、用印、登记，避免用印登记时间与合同签订时间不符。

（3）部分合同存在先签订后评审情形

报告期内，公司存在部分采购合同先签订后评审的情形，主要原因是：采购合同为供应商制作合同后传给公司盖章，公司在收到合同后制作合同评审单和用印申请单，根据部分供应商的格式合同，合同签订时间为供应商制作合同的时间，由于公司收到合同时为周末无法用印、对方合同未及时送达、合同评审签字人员出差等原因，导致合同评审时间晚于上述格式合同签订时间。针对该情况，公司已要求采购人员与供应商及时沟通合同签订情况并及时进行合同评审和用印，避免合同评审时间晚于合同签订时间的情况发生。

（4）存在资金占用情形

①2021年3月12日和2021年3月31日，公司实际控制人之一张玉江向公司分别借款人民币40.00万元和20.00万元。2021年10月31日，张玉江向公司归还了上述款项。2021年12月20日，双方就上述借款的利息支付事项进行了约定，借款利息按年利率（单利）4.35%，自张玉江取得借款次日开始至归还之日计算。根据协议，张玉江应向公司支付利息16,208.22元。2022年3月14日，张玉江已如数支付上述利息。

②2021年2月2日，时任公司销售经理叶晓铭（2021年12月29日开始任公司董事）向公司借款人民币20.00万元。2021年7月12日，叶晓铭向公司归还了上述借款本金。该笔资金拆借发生时，公司未与叶晓铭约定利息条款，同时由于拆借金额较小、时间较短，且公司考虑系不构成关联方的普通员工因临时资金周转困难而产生的偶发行为，因此未将该笔资金拆借认定为资金占用行为，也未比照公司控股股东、实际控制人以及公司关联方资金占用的严格认定口径，要求叶晓铭支付相应利息。

公司本着严格规范内部控制的原则，要求杜绝此类情况再次发生，并提出员工叶晓铭承担相应的资金拆借成本。2024年8月30日，参考公司实际控制人之一张玉江资金占用的处理方式，公司与叶晓铭就上述借款的利息进行了约定，按照年利率（单利）4.35%自叶晓铭取得借款次日开始至归还之日计算，根据协议，叶晓铭应向公司支付利息3,813.70元。2024年8月30日，叶晓铭完成上述利息支付。

（5）存在通过其他员工代领奖金的情形

报告期内，公司存在个别高管人员通过其他员工代领个人奖金的情形，因不同员工适用的奖金税率不同，通过税率较低的员工发放部分薪酬能够减少其个人所得税的负担。

报告期各期，个别高管人员通过其他员工代领的奖金税前金额如下：

单位：万元

涉及年度	2023年	2022年	2021年	2020年
代领奖金税前金额	26.00	26.00	26.00	26.00

注：上表中列示的年度为奖金所属年度，实际发放时间为次年的年初。

公司已针对该情况进行了整改，该人员已向税务局补缴了税款共计 31.97 万元及滞纳金 8.54 万元，并取得了税务部门的确认函，确认该行为不构成重大违法违规，并不会对其个人和杰特新材予以行政处罚。

（6）实际控制人代垫费用情形

2022 年 1 月 31 日，因除夕夜杰特新材无法支付供应商的工程服务咨询费 5 万元，公司实际控制人之一谈栋立使用个人账户垫付了该笔费用。年后，供应商将该笔费用如数退还至谈栋立银行账户，由公司向供应商支付了咨询费用，该事项已经得到了整改和解决，且未再次发生实际控制人替公司代垫成本费用的情形。

（7）固定资产核算不准确情形

2021 年，公司因置换旧车与 4S 店和二手车商沟通置换方案，确定的二手车交易价格为 25 万元，其中 5 万元由二手车商向公司对公转账，另外 20 万元由公司经办人收取并以现金形式交给 4S 店作为新车价款的部分置换费用。因此，公司在购入新车并进行账务处理时，未将这 20 万元计入固定资产的原值，造成了固定资产核算不准确的情形。

2、针对报告期内各类财务内控不规范情形，发行人是否已完成整改并持续规范运行

针对报告期内存在的转贷情形，公司制定了《嘉兴杰特新材料股份有限公司筹资管理制度》，加强了资金管理，严格按照贷款协议使用贷款资金，未再发生新的转贷行为。

针对用印管理不规范、部分合同先签订后评审的情形，公司已进行了自查和整改，严格执行《嘉兴杰特新材料股份有限公司印章管理制度》、《嘉兴杰特新材料股份有限公司合同管理制度》的要求履行合同评审和用印程序，公司目前用印管理和合同评审执行情况良好，相关不规范情形已整改完毕。

针对实际控制人资金占用事项，公司制定了《嘉兴杰特新材料股份有限公司防止控股股东及其关联方资金占用管理制度》，公司控股股东、实际控制人已向公司归还了资金占用的本金和利息，且未发生新的资金占用。针对员工向公司借款事项，公司已对相关人员进行批评教育，避免类似事情的再次发生，并已经要求其归还了借款期间的利息。

针对个别高管人员通过其他员工代领奖金事项，公司已督促相关人员完成了个人所得税补缴，公司已严格按照员工真实薪酬进行发放，未再通过该方式发放奖金，并就该事项取得了税务部门的《确认函》。

针对实际控制人临时代垫费用事项，公司已及时通过对公账户完成了款项支付，且未再发生类似事项。

针对固定资产核算不准确事项，公司已给予相关责任人批评和处罚，组织各部门加强内部控制制度的学习，严格规范现金使用，进一步完善固定资产的管理与核算。

综上所述，针对上述财务内控不规范情形，发行人已完成整改并持续规范运行，且未发生新的财务内控不规范情形。

(二) 说明发行人实控人谈栋立选择发行人供应商为其进行个人贷款转贷的原因，公司贷款及实控人个人贷款进行转贷的相关资金转账时间、资金流向及使用用途、是否违反相关法律法规及后果、整改措施等。说明谈栋立及其配偶与发行人供应商浙江中朝及其关键人员资金往来的具体情况、用途。发行人与上述供应商的交易是否公允，是否存在为发行人承担各类成本费用等利益输送情形

1、实控人个人转贷的具体情况

报告期内，公司实际控制人谈栋立存在为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商海宁鑫豪贸易有限公司（以下简称“海宁鑫豪”）进行个人贷款转贷的情况，具体如下：

单位：万元

贷款银行	贷款金额	银行放款时间	转贷交易对手方	转回金额	转回时间	贷款资金用途
中信银行	1,000	2021.12.15	海宁鑫豪	1,000	2021.12.15	偿还浙江中朝建设有限公司和朋友的借款以及用于家庭日常开销

注：谈栋立与浙江中朝建设有限公司的资金往来情况详见本问题回复之“3、谈栋立及其配偶与发行人供应商浙江中朝及其关键人员资金往来的具体情况”。

海宁鑫豪是一家主营经编布、数码喷绘布、网格布等多种产品的贸易公司，报告期内，公司未向海宁鑫豪进行过采购或销售。公司实控人谈栋立选择海宁鑫豪进行个人贷款转贷，是基于双方的朋友关系，与公司业务无关，报告期内公司与海宁鑫豪未发生交易，亦不存在海宁鑫豪为公司承担成本费用等利益输送情形。

谈栋立个人经营贷转贷事项涉及的相关法律法规情况及分析如下：

相关规定	合法合规性分析
<p>《贷款通则》第十九条规定：“借款人的义务：……三、应当按借款合同约定用途使用贷款；……”</p>	<p>报告期内谈栋立以支付货款的名义向商业银行申请个人经营贷，实际用途为偿还家庭债务、家庭日常消费等，改变了借款合同约定的用途，违反了前述规定。</p>
<p>《贷款通则》第六十九条规定：“借款人采取欺诈手段骗取贷款，构成犯罪的，应当依照《中华人民共和国商业银行法》第八十条（修订后调整为八十二条）等法律规定处以罚款并追究刑事责任。”</p>	<p>谈栋立取得的贷款资金主要用于偿还家庭债务、家庭日常消费等，并为该笔贷款设定了银行认可的较为可靠的担保措施，且按期支付利息，未实际损害贷款银行利益，其个人经营贷转贷、改变用途不存在骗取银行贷款的意图或将该等贷款非法据为己有之目的，不具有主观恶意，亦未造成金融机构的损失。</p>
<p>《中华人民共和国商业银行法》第八十二条规定：“借款人采取欺诈手段骗取贷款，构成犯罪的，依法追究刑事责任。”</p>	
<p>《中华人民共和国刑法》第一百七十五条之一规定：“以欺骗手段取得银行或者其他金融机构贷款、票据承兑、信用证、保函等，给银行或者其他金融机构造成重大损失或者有其他严重情节的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；给银行或者其他金融机构造成特别重大损失或者有其他特别严重情节的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。单位犯前款罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依照前款的规定处罚。”</p> <p>《中华人民共和国刑法》第一百九十三条规定：“有下列情形之一，以非法占有为目的，诈骗银行或者其他金融机构的贷款，数额较大的，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处二万元以上二十万元以下罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处五年以上十年以下有期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处十年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金或者没收财产：（一）编造引进资金、项目等虚假理由的；（二）使用虚假的经济合同的；（三）使用虚假的证明文件的；（四）使用虚假的产权证明作担保或者超出抵押物价值重复担保的；（五）以其他方法诈骗贷款的。”</p>	
<p>《贷款通则》第七十一条规定：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的。二、用贷款进行股本权益性投资的。三、用贷款在有价证券、期货等方面从事投机经营的。四、未依法取得经营房地产资格的借款人用贷款经营房地产业务的；依法取得经营房地产资格的借款人，用贷款从事房地产投机的。五、不按借款合同规定清偿贷款本息的。六、套取贷款相互借贷牟取非法收入的。”</p>	<p>谈栋立个人尚不存在因违反该规定而被加收利息或提前收回贷款的情形，并且即使发生上述情形，谈栋立及其家庭成员在经济实力上亦有较为充分的风险应对能力。</p>

因此，谈栋立个人经营贷存在违反与银行的约定以及《贷款通则》相关规定的情况，但是从贷款资金用途来看，未直接用于购买股票、有价证券、期货等金融产品或金融衍生品，

未用于房地产经营以及国家禁止生产、经营的领域，未实际危害相关金融机构权益和金融安全，不属于重大违法违规行为。

上述个人经营贷的贷款期限为 2021 年 12 月 14 日至 2024 年 12 月 14 日，**2024 年 8 月 21 日**，谈栋立通过银行办理了无还本续贷，将该笔经营贷续期至**2027 年 8 月 21 日**，截至目前尚未到还款日，谈栋立截至目前为止能够按期偿还贷款利息，且未发生新的个人贷款转贷事项。

2、公司贷款转贷的具体情况

报告期内，公司存在为满足贷款银行受托支付要求，通过供应商嘉兴焱发复合材料有限公司（以下简称为“嘉兴焱发”）进行转贷的情况，具体情况如下：

单位：万元

序号	贷款银行	转出日期	转出方	转出金额	转回日期	转回方	转回金额	是否偿还	还款日	贷款资金用途
1	中信银行	2021.6.7	嘉兴焱发	500	2021.6.8	嘉兴焱发	200	是	2022.6.2	支付工资及货款
					2021.6.8		300			
2	中信银行	2021.6.29	嘉兴焱发	500	2021.6.29	嘉兴焱发	190	是	2022.6.24	归还贷款及支付货款
					2021.6.29		300			
		2021.6.30		2021.6.30	500		495			
				2021.7.1			15			
3	中信银行	2021.7.9	嘉兴焱发	500	2021.7.12	嘉兴焱发	500	是	2022.7.5	归还贷款
4	中信银行	2021.7.16	嘉兴焱发	800	2021.7.16	嘉兴焱发	180	是	2022.7.12	归还贷款、支付工资及货款
					2021.7.16		220			
					2021.7.19		230			
					2021.7.19		170			
5	中信银行	2021.9.27	嘉兴焱发	300	2021.9.28	嘉兴焱发	100	是	2022.9.23	支付工资及货款
		2021.9.29			200					
		2021.10.9		200	2021.10.14		200			

由上表可见，上述银行贷款的资金均用于公司日常生产经营，包括支付工资、货款以及偿还银行贷款，公司自 2021 年 11 月之后，未再发生新的转贷行为，且转贷涉及的银行借款，已于 2022 年 9 月全部偿还完毕。

公司转贷事项违反相关法律法规情况及分析如下：

相关规定	合法合规性分析
<p>《流动资金贷款管理暂行办法》第二十四条第一款规定：“贷款人在发放贷款前应确认借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定通过贷款人受托支付或借款人自主支付的方式对贷款资金的支付进行管理与控制，监督贷款资金按约定用途使用。”该办法第二十七条规定：“采用贷款人受托支付的，贷款人应根据约定的贷款用途，审核借款人提供的支付申请所列支付对象、支付金额等信息是否与相应的商务合同等证明材料相符……”该办法第九条规定：“贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途。流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。”</p>	<p>报告期内公司因生产经营需要存在融资的需求，鉴于商业银行发放流动资金贷款通常通过受托支付形式，且银行贷款审批发放流程时间较长可能导致无法及时支付供应商款项。公司通过受托支付取得银行贷款全部用于正常生产经营，未用于固定资产、股权投资、或国家禁止生产、经营的领域或用途，且均已还本付息或正常履行，并未给贷款银行造成损失。</p>
<p>《中华人民共和国刑法》第一百七十五条规定：“以欺骗手段取得银行或者其他金融机构贷款、票据承兑、信用证、保函等，给银行或者其他金融机构造成重大损失或者有其他严重情节的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；给银行或者其他金融机构造成特别重大损失或者有其他特别严重情节的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。单位犯前款罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依照前款的规定处罚。”</p>	<p>公司取得的贷款资金均用于日常经营，未损害贷款银行利益。公司的转贷行为不存在骗取银行贷款的意图或将该等贷款非法据为己有之目的，不具有主观故意或恶意，亦未造成金融机构的任何损失。</p>
<p>《贷款通则》第六十九条规定：“借款人采取欺诈手段骗取贷款，构成犯罪的，应当依照《中华人民共和国商业银行法》第八十条（修订后调整为八十二条）等法律规定处以罚款并追究刑事责任。”</p>	
<p>《中华人民共和国商业银行法》第八十二条规定：“借款人采取欺诈手段骗取贷款，构成犯罪的，依法追究刑事责任。”</p>	
<p>《贷款通则》第七十一条规定：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的。二、用贷款进行股本权益性投资的。三、用贷款在有价证券、期货等方面从事投机经营的。四、未依法取得经营房地产资格的借款人用贷款经营房地产业务的；依法取得经营房地产资格的借款人，用贷款从事房地产投机的。五、不按借款合同规定清偿贷款本息的。六、套取贷款相互借贷牟取非法收入的。”</p>	<p>公司不存在因违反该规定而被加收利息或提前收回贷款的情形。</p>
<p>《贷款通则》第七十二条规定：“借款人有下列情形之一，由贷款人责令改正。情节特别严重或逾期不改正的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、向贷款人提供虚假或者隐瞒重要事实的资产负债表、损益表等资料的；二、不如实向贷款人提供所有开户行、帐号及存贷款余额等资料的；三、拒绝接受贷款人对其使用信贷资金情况和有关生产经营、财务活动监督的。”</p>	<p>公司不存在因违反该规定而被提前收回贷款的情形。</p>

因此，公司通过转贷取得的资金均用于公司的日常生产经营所需，未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域和用途。相关贷款已按时足额归还，未给贷款银行造成损失。

2022年4月1日，公司转贷所涉中信银行股份有限公司海宁支行出具《确认函》：“杰特新材与本行签订的借款合同均正常履约，暂未出现贷款逾期、欠息等违约情形，本行未发现杰特新材以非法占有为目的骗取贷款行为，未给本行造成任何损失或不利影响，亦未对银行金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响。自2020年1月1日起至本确认函出具之日，本行与杰特新材之间不存在任何已发生或潜在发生的诉讼、仲裁或任何形式的纠纷，本行就杰特新材的前述行为不予追究违约责任。”

2022年6月7日，中国人民银行海宁市支行出具《情况说明》：“经查，2020年1月1日至本《情况说明》出具之日，中国人民银行海宁支行对海宁辖区内违法违规行实施的行政处罚事项中，未发现涉及嘉兴杰特新材料股份有限公司及其子公司浙江凯澳新材料有限公司、海宁星华经编有限公司和浙江丹氟斯膜材科技有限公司。”

综上，上述转贷资金均用于公司的日常生产经营所需，取得的贷款未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域和用途，不构成重大违法违规行为。根据相关银行出具的说明，公司因转贷行为受到处罚的风险较小。公司已针对相关情况进行了整改，加强了公司在资金管理方面的内部控制力度与规范运作程度，出台并完善了《筹资管理制度》，要求筹措资金严格按筹资计划拟定的用途和预算使用，避免转贷行为的再次发生。

3、谈栋立及其配偶与发行人供应商浙江中朝及其关键人员资金往来的具体情况

报告期内，公司实际控制人谈栋立及其配偶何林俊与浙江中朝建设有限公司（以下简称“浙江中朝”）及其关键人员的资金往来情况具体如下：

单位：万元

序号	时间	开户人	交易对手方	资金流入金额	资金流出金额	交易原因
1	2021-1-28	谈栋立	浙江中朝	200		向浙江中朝借款500万元用于家庭购房验资
	220					
80						
	2021-2-5		孙宇		500	验资完成后，次月归还浙江中朝500万元借款
2	2021-12-15	何林俊	孙宇	290		向浙江中朝借款800万元用于个人使用周转（主要包含择机进行证券交易、购买外汇、购买银行理财产品）
			浙江中朝	260		
		250				
		谈栋立	张静		800	谈栋立代偿其配偶对浙江中朝的800万元借款
3	2022-3-15	何林俊	毛建明	100		2020年5月，谈栋立向孙宇转账300万元，委托孙宇代为进行投资，后经过双方协商，孙宇以及孙宇指定的人员毛建明将该投资款本金分批归还于谈栋立
	100					
	2023-2-10		孙宇	50		
	2023-3-1			50		

注：孙宇为浙江中朝法定代表人，张静为孙宇配偶。

由上表可见，谈栋立及其配偶报告期内与浙江中朝及其关键人员共发生三笔往来款，其中，第一笔和第二笔往来款的借款时间均较短，均是双方基于朋友关系而发生的临时性借款，用于谈栋立家庭购房验资、投资理财等临时周转。第三笔往来款为报告期前谈栋立委托浙江中朝法定代表人孙宇代为进行投资，后经过双方协商孙宇将该笔投资款归还于谈栋立。经孙宇书面确认，上述资金往来均为双方朋友间的借款，与公司业务无关，且相关借款均已及时归还。

4、发行人与上述供应商的交易是否公允，是否存在为发行人承担各类成本费用等利益输送情形

报告期内，发行人与海宁鑫豪未发生交易，不存在利益输送情形。

报告期内，浙江中朝作为建筑施工单位，为发行人新厂房建设提供工程建设服务。公司在选择施工单位时，会首先委托第三方机构进行工程造价的预算编制，再选取三到五家合格供应商进行竞标，参与投标的供应商根据市场价格进行报价，公司根据预算价格和供应商的报价，并综合考虑供应商资质、供应商服务团队、服务质量等因素后择优选择。2020年8月，公司拟新建厂房，共有三家供应商参与竞标，报价由高到低分别为3,616.89万元、3,477.14万元、3,468.59万元，浙江中朝报价最低，且能满足公司厂房的建造要求，公司经综合考量后确定由浙江中朝进行施工。2024年3月，公司拟新建二期厂房，共有五家供应商参与竞标，报价由高到低分别为5,579.00万元、5,380.34万元、5,333.53万元、5,330.13万元、5,328.00万元，浙江中朝报价为5,330.13万元，经考量各家供应商资质后，选择由浙江中朝进行施工。因此，发行人与浙江中朝的交易具有公允性，浙江中朝不存在为发行人承担各类成本费用等利益输送情形。

（三）列示报告期内各年度新增固定资产、在建工程、投资性房地产明细，固定资产增长与产能变动是否匹配，厂房及建筑物成本与其使用面积、市场价格是否相符，机器设备价格是否公允。说明2021年新增固定资产、投资性房地产的供应商、施工方情况，相关企业及其关键人员与发行人及其关联方、股东、员工、发行人客户及其实际控制人是否存在资金往来。

1、报告期内各年度新增固定资产、在建工程、投资性房地产明细

（1）报告期内各年度新增固定资产、在建工程、投资性房地产明细

发行人报告期内各年度新增固定资产、在建工程、投资性房地产明细如下：

单位：万元

会计科目	资产类别	新增方式	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
固定资产	房屋及建筑物	购置		-	29.01	-0.82
		在建工程转入	118.26	125.39	764.33	3,770.54
	机器设备	购置	61.85	117.67	107.31	459.09
		在建工程转入	651.80	1,364.58	849.45	2,355.98
	运输工具	购置	106.69	-	16.09	92.68
	办公设备及其他	购置	13.62	0.21	88.85	41.32
		在建工程转入	36.19	-	50.44	1.77
	固定资产小计		---	988.41	1,607.85	1,905.48
在建工程	厂房建设工程	购置	3,272.04	122.64	742.11	2,511.40
		无形资产摊销	17.39	-	-	14.81
		利息资本化	19.28	-	-	34.30
	设备安装工程	购置	464.68	1,539.17	805.25	2,497.72
		固定资产转入		-	4.71	28.78
在建工程小计		---	3,773.39	1,661.81	1,552.07	5,087.01
投资性房地产	房屋、建筑物	固定资产转入		-	-	851.81

会计科目	资产类别	新增方式	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
	土地使用权	固定资产转入		-	-	370.80
	投资性房地产小计			-	-	1,222.61
	合计	——	4,761.80	3,269.66	3,457.55	13,030.18

注：2021 年以购置方式增加的固定资产-房屋建筑物为负数系固定资产暂估入账金额与发票金额差异调整所致。

发行人子公司星华经编无实质性生产经营业务，其名下拥有的土地和厂房出租给发行人用于生产经营，2021年度第四季度，发行人位于浙江省周王庙镇创新路8号的新厂房达到验收标准并转固，发行人相关生产、经营活动转至新厂房开展，原用于生产经营的老厂房已停止使用，发行人拟将其对外出租赚取租金，故将其从固定资产转入投资性房地产核算，采用成本模式对投资性房地产进行后续计量。

(2) 发行人报告期内新增原值 10.00 万元以上的固定资产、在建工程、投资性房地产明细

报告期各期，发行人新增固定资产、在建工程和投资性房地产较多，其中原值 10.00 万元以上的金额分别为 11,682.86 万元、3,073.54 万元、3,183.85 万元和 **4,639.35 万元**，占新增固定资产、在建工程和投资性房地产比例分别为 89.66%、88.89%、97.38%和 **97.43%**，具体如下：

单位：万元

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
2024年度	固定资产	运输工具	坦克越野车	购置	1	29.12	2024/1/26
	固定资产	房屋建筑物	研发车间5楼宿舍	在建工程转入	1	64.65	2024/2/29
	固定资产	房屋建筑物	研发车间办公室装修	在建工程转入	1	36.19	2024/2/29
	固定资产	房屋建筑物	研发车间4楼宴客厅	在建工程转入	1	36.81	2024/2/29
	固定资产	机器设备	上海格罗茨贝克莱经机	购置	1	15.04	2024/3/20
	固定资产	运输工具	奔驰汽车	购置	1	67.86	2024/5/17
	固定资产	机器设备	贴合机	在建工程转入	1	211.48	2024/6/30
	固定资产	房屋建筑物	研发车间4楼宴客厅装修转固	在建工程转入	1	16.80	2024/7/31
	固定资产	机器设备	空调	购置	29	10.04	2024/7/31
	固定资产	机器设备	提花织布机2台转固	在建工程转入	2	63.84	2024/7/31
	固定资产	机器设备	空压机	在建工程转入	2	40.35	2024/8/31
	固定资产	机器设备	加捻机	在建工程转入	3	332.07	2024/9/30
	固定资产	机器设备	卷布机	购置	10	15.31	2024/10/23
	在建工程	房屋建筑物	研发车间5楼装修款	购置	1	10.62	2024/2/29
	在建工程	机器设备	提花机	购置	2	52.57	2024/2/29

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	在建工程	房屋建筑物	研发车间5楼装修款	购置	1	23.78	2024/3/31
	在建工程	房屋建筑物	生产车间基础设施配套费	购置	1	11.16	2024/4/30
	在建工程	房屋建筑物	生产车间基础设施配套费	购置	1	371.96	2024/6/30
	在建工程	房屋建筑物	研发车间4楼宴客厅装修款	购置	1	16.80	2024/7/31
	在建工程	房屋建筑物	生产车间钻孔桩桩基工程款	购置	1	80.73	2024/8/22
	在建工程	房屋建筑物	生产车间工程款	购置	1	1,343.12	2024/8/22
	在建工程	机器设备	加捻机	购置	3	327.43	2024/8/31
	在建工程	机器设备	空压机	购置	2	40.35	2024/8/31
	在建工程	房屋建筑物	生产车间工程款	购置	1	275.23	2024/9/26
	在建工程	房屋建筑物	生产厂房桩基检测费	购置	1	10.66	2024/9/30
	在建工程	房屋建筑物	生产车间工程款	购置	1	172.48	2024/10/15
	在建工程	房屋建筑物	生产车间工程款	购置	1	275.23	2024/10/31
	在建工程	房屋建筑物	生产车间工程款	购置	1	172.48	2024/11/12
	在建工程	房屋建筑物	幕墙工程	购置	1	19.08	2024/11/20
	在建工程	房屋建筑物	设计费	购置	1	25.05	2024/12/11
	在建工程	房屋建筑物	生产车间工程款	购置	1	447.71	2024/12/11

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	在建工程	房屋建筑物	监理费	购置	1	11.32	2024/12/12
	在建工程	房屋建筑物	银行借款利息支出	购置	1	12.03	2024/12/24
2024年度合计						4,639.35	
2023年度	固定资产	机器设备	膨化机	购置	8	22.65	2023/2/28
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆机	在建工程转入	3	75.43	2023/2/28
	固定资产	机器设备	筒子架	购置	1	11.33	2023/3/31
	固定资产	机器设备	并捻机	在建工程转入	1	65.93	2023/4/30
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	在建工程转入	5	92.69	2023/6/30
	固定资产	机器设备	多尼尔织轴	购置	20	12.30	2023/9/30
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	在建工程转入	3	307.87	2023/10/31
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	在建工程转入	6	615.74	2023/12/31
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机（碳纤维）	在建工程转入	1	38.42	2023/12/31
	固定资产	房屋建筑物	研发车间幕墙工程	在建工程转入	1	115.58	2023/10/31
	固定资产	机器设备	料框	购置	200	16.81	2023/2/28
	固定资产	机器设备	智能摄像整纬机	在建工程转入	1	16.81	2023/5/31
	固定资产	机器设备	废气处理设备	在建工程转入	1	124.75	2023/9/30

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	固定资产	机器设备	智能摄像整纬机	在建工程转入	1	18.41	2023/10/31
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	5	91.50	2023/6/30
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	3	307.87	2023/9/30
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	6	615.74	2023/9/30
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	2	285.47	2023/9/30
	在建工程	设备安装工程	并捻机	购置	1	65.93	2023/3/31
	在建工程	厂房建造工程	装修费	购置	1	36.19	2023/12/31
	在建工程	厂房建造工程	宴客厅	购置	1	36.81	2023/12/31
	在建工程	厂房建造工程	宿舍	购置	1	49.65	2023/12/31
	在建工程	设备安装工程	智能摄像整纬机	购置	1	16.81	2023/5/31
	在建工程	设备安装工程	智能摄像整纬机	购置	1	18.41	2023/10/31
	在建工程	设备安装工程	废气处理设备	购置	1	124.75	2023/9/21
2023年度合计						3,183.85	
2022年度	固定资产	房屋建筑物	纺织车间	在建工程转入	1	124.77	2022/11/30
	固定资产	房屋建筑物	研发车间	在建工程转入	1	29.36	2022/11/30
	固定资产	房屋建筑物	纺织车间装修费	在建工程转入	1	61.05	2022/8/1

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	固定资产	房屋建筑物	研发车间装修费	在建工程转入	1	539.25	2022/8/1
	固定资产	机器设备	起重机	在建工程转入	1	10.55	2022/3/1
	固定资产	机器设备	仓库钢平台	在建工程转入	1	14.84	2022/3/1
	固定资产	机器设备	膨化机	购置	10	38.76	2022/4/1
	固定资产	机器设备	并捻机	在建工程转入	5	450.87	2022/5/1
	固定资产	机器设备	膨化机	购置	6	21.24	2022/6/1
	固定资产	机器设备	合力电动叉车	购置	2	19.91	2022/9/1
	固定资产	办公设备	中央空调	购置	2	17.26	2022/1/1
	固定资产	办公设备	电动推拉篷	在建工程转入	1	40.70	2022/7/1
	固定资产	房屋建筑物	绿化工程	购置	1	29.01	2022/10/1
	固定资产	机器设备	空压机余热回收设备	在建工程转入	1	14.87	2022/12/1
	固定资产	机器设备	箱式变电站	在建工程转入	1	38.58	2022/5/31
	固定资产	机器设备	分切机	在建工程转入	1	14.87	2022/5/29
	固定资产	机器设备	静电净化回收设备	在建工程转入	1	54.27	2022/7/31
	固定资产	运输工具	百胜汽车	购置	1	16.09	2022/11/30
	固定资产	机器设备	废气治理工程（定型机）	在建工程转入	1	28.32	2022/4/30

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	在建工程	设备安装工程	多尼尔织机	购置	1	13.27	2022/12/31
	在建工程	设备安装工程	起重机	购置	1	10.55	2022/3/31
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	4	100.57	2022/5/27
	在建工程	设备安装工程	雨篷	购置	1	40.70	2022/6/30
	在建工程	设备安装工程	并捻机	购置	5	450.87	2022/3/31
	在建工程	设备安装工程	空压机余热回收工程	购置	1	14.87	2022/11/30
	在建工程	厂房建造工程	装修费	购置	1	15.23	2022/1/31
	在建工程	厂房建造工程	幕墙工程	购置	1	43.97	2022年1-12月
	在建工程	厂房建造工程	装修费	购置	1	528.77	2022年1-12月
	在建工程	厂房建造工程	纺织车间	购置	1	124.77	2022/11/30
	在建工程	厂房建造工程	研发车间	购置	1	29.36	2022/11/30
	在建工程	设备安装工程	废气治理工程（定型机）	购置	1	28.32	2022/1/31
	在建工程	设备安装工程	箱式变电站	购置	1	38.58	2022/5/31
	在建工程	设备安装工程	静电净化回收设备	购置	1	54.27	2022/7/31
	在建工程	设备安装工程	分切机	购置	1	14.87	2022/5/31
2022年度合计						3,073.54	

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
2021年度	固定资产	机器设备	捻线机	购置	1	92.92	2021/4/30
	固定资产	机器设备	上轴车	购置	1	10.18	2021/5/27
	固定资产	机器设备	多尼尔织轴	购置	22	10.51	2021/7/1
	固定资产	运输工具	奥迪A8L轿车	购置	1	69.34	2021/7/1
	固定资产	机器设备	分条整经机	在建工程转入	1	511.33	2021/8/31
	固定资产	机器设备	空压机	在建工程转入	1	16.40	2021/10/31
	固定资产	房屋建筑物	纺织车间	在建工程转入	1	2,550.42	2021/10/31
	固定资产	机器设备	起重机	在建工程转入	4	33.52	2021/10/1
	固定资产	机器设备	起重机	在建工程转入	1	16.37	2021/10/1
	固定资产	机器设备	织物卷取机	在建工程转入	3	15.93	2021/10/31
	固定资产	机器设备	织物卷取机	在建工程转入	5	22.12	2021/10/31
	固定资产	机器设备	织物卷取机	在建工程转入	5	17.70	2021/10/31
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	在建工程转入	8	709.94	2021/10/31
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	在建工程转入	4	370.63	2021/10/31
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	在建工程转入	2	207.43	2021/10/31
	固定资产	机器设备	多尼尔剑杆织机	购置	3	267.27	2021/10/31

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	固定资产	运输工具	大众威然乘用车	购置	1	23.34	2021/10/15
	固定资产	机器设备	织机	购置	2	107.96	2021/11/30
	固定资产	房屋建筑物	纺织车间	在建工程转入	1	13.57	2021/10/31
	固定资产	房屋建筑物	研发车间	在建工程转入	1	1,185.63	2021/11/30
	固定资产	机器设备	丰田喷气织机	在建工程转入	6	198.55	2021/11/30
	固定资产	机器设备	整经机	在建工程转入	1	31.78	2021/12/31
	固定资产	机器设备	供气管道	在建工程转入	1	58.14	2021/12/31
	固定资产	机器设备	电梯	在建工程转入	1	10.33	2021/12/31
	固定资产	办公设备	智能车间硬件	购置	1	24.83	2021/12/31
	固定资产	机器设备	废气治理工程（定型机）	在建工程转入	1	87.16	2021/1/31
	固定资产	房屋建筑物	蒸汽管道	在建工程转入	1	14.64	2021/8/31
	在建工程	设备安装工程	整经机	固定资产转入	1	31.78	2021/11/27
	在建工程	设备安装工程	起重机	购置	4	33.29	2021/4/15
	在建工程	设备安装工程	起重机	购置	1	16.60	2021/6/30
	在建工程	设备安装工程	空压机	购置	1	16.05	2021/9/26
	在建工程	设备安装工程	织物卷取机	购置	3	15.93	2021/6/30

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	在建工程	设备安装工程	织物卷取机	购置	5	22.12	2021/6/30
	在建工程	设备安装工程	织物卷取机	购置	5	17.70	2021/6/30
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	8	703.23	2021/5/31
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	4	367.27	2021/5/31
	在建工程	设备安装工程	多尼尔剑杆织机	购置	2	205.76	2021/5/31
	在建工程	设备安装工程	涂贴机	购置	1	208.78	2021/6/30
	在建工程	设备安装工程	涂层机	购置	1	210.62	2021/12/31
	在建工程	设备安装工程	卡尔迈耶高性能分条整经机+ 整经机配套筒子架	购置	1	511.33	2021/5/31
	在建工程	设备安装工程	空调工程	购置	1	145.13	2021年5-10月
	在建工程	设备安装工程	升降台	购置	2	19.81	2021/10/31
	在建工程	设备安装工程	供气管道	购置	1	58.14	2021年9-10月
	在建工程	设备安装工程	电梯	购置	1	10.33	2021/10/27
	在建工程	厂房建设工程	建筑工程	购置	1	147.36	2021年4-10月
	在建工程	厂房建设工程	装修费	购置	1	47.59	2021年10-12月
	在建工程	厂房建设工程	幕墙工程	购置	1	71.62	2021年5-12月

期间	会计科目	资产类别	资产名称	新增方式	数量	金额	入账时点
	在建工程	厂房建设工程	装修费	购置	1	10.46	2021年11-12月
	在建工程	厂房建设工程	建筑工程	购置	1	2,047.02	2021年3-11月
	在建工程	厂房建设工程	资本化费用	利息资本化	1	19.96	2021年3-11月
	在建工程	厂房建设工程	资本化费用	利息资本化	1	14.33	2021年3-11月
	在建工程	厂房建设工程	围墙工程	购置	1	13.98	2021年7-10月
	在建工程	厂房建设工程	无形资产摊销	无形资产摊销	1	13.57	2021年1-10月
	在建工程	厂房建设工程	废气治理工程（定型机）	购置	1	25.16	2021/1/29
2021年度合计						11,682.86	

2、固定资产增长与产能变动的匹配关系

报告期内，公司固定资产-机器设备原值与产量的对比关系如下：

单位：元、平方米、平方米/元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
平均机器设备原值（A）	124,995,261.85	114,218,243.17	102,126,055.10	84,325,136.63
产能（B）	21,100,000.00	21,100,000.00	21,100,000.00	15,600,000.00
产量（C）	23,503,600.00	22,771,600.00	21,280,100.00	17,017,600.00
单位机器设备原值对应产能（B/A）	0.17	0.18	0.21	0.18
单位机器设备原值对应产量（C/A）	0.19	0.20	0.21	0.20

注1：平均机器设备原值=（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2

注2：上述产能和产量为基布产能和产量，其中基布产能为项目备案及环境影响评价批复产能。

如本回复之“问题12”之“（一）生产及环保合规性”的回复所述，由于发行人存在实际生产数量超过产能批复的情况，故导致发行人批复产能与固定资产增长并不能完全匹配，但如上表所示，报告期内单位机器设备原值对应产量未发生重大波动，发行人固定资产的增长与发行人产量变动相匹配。

综上，发行人固定资产的增长与发行人产能变动相匹配。

3、厂房及建筑物成本与其使用面积、市场价格是否相符，机器设备价格是否公允

发行人厂房及建筑物成本、使用面积及单位建筑成本如下：

固定资产名称	固定资产原值（万元）	建筑面积（m ² ）	单位建筑成本（元/m ² ）
杰特纺织车间	2,739.48	17,874.93	1,532.58
杰特研发车间	1,754.91	7,034.06	2,494.88
凯澳2#厂房	567.66	5,925.26	958.04
凯澳1#厂房	600.27	7,184.93	835.46
合计	5,662.32	38,019.18	——

注：杰特研发车间用于非生产部门日常办公及研发场所。

发行人在新建厂房及建筑物前，会聘请工程造价咨询公司对发行人新建厂房及建筑物编制工程量清单并根据市场行情编制参考价，并通过邀标方式（不少于三家）确认主要工程供

应商，在选择主要施工方时，对参与招标的工程供应商的施工资质、建设经验、报价、付款条件、交期等因素进行综合评价，发行人与工程供应商通过报价、议价，协商确认合同价格，属于市场化定价原则，采购定价具有公允性，与市场价格相符。

发行人的机器设备主要为喷气织机和剑杆织机，其中喷气织机从日本丰田纺织株式会社采购（通过中国代理商采购），剑杆织机从德国林道尔多尼尔有限公司采购（通过中国代理商采购），日本丰田纺织株式会社和德国林道尔多尼尔有限公司均为国际知名的织机生产企业，其采购价格系在原厂指导价范围内协商确定，属于市场化定价原则，采购定价具有公允性。

4、2021 年新增固定资产、投资性房地产的供应商、施工方情况，相关企业及其关键人员与发行人及其关联方、股东、员工、发行人客户及其实际控制人是否存在资金往来

发行人子公司星华经编无实质性生产经营业务，其名下拥有的土地和厂房出租给发行人用于生产经营，2021 年度第四季度，发行人位于浙江省周王庙镇创新路 8 号的新厂房达到验收标准并转固，发行人相关生产、经营活动转至新厂房开展，原用于生产经营的老厂房已停止使用，发行人拟将其对外出租赚取租金，故将其从固定资产转入投资性房地产核算，采用成本模式对投资性房地产进行后续计量。2021 年新增投资性房地产系从固定资产转入，该部分投资性房地产于 2014 年建成，其主要施工方为海宁中嘉建设有限公司，至建成后发行人再未与其发生过交易。

2021 年新增固定资产的主要供应商、施工方情况如下：

单位：万元

固定资产名称	供应商、施工方	金额
杰特纺织车间、杰特纺织车间	浙江中朝建设有限公司	3,146.79
分条整经机	苏美达国际技术贸易有限公司	413.98
多尼尔剑杆织机	苏美达国际技术贸易有限公司	1,555.26
丰田喷气织机	中建材通用技术有限公司	198.55
合计		5,314.58

上述供应商、施工方中，发行人实际控制人谈栋立与浙江中朝建设有限公司及其关键人员在报告期内存在资金往来，其详细情况详见本问题回复之“3、谈栋立及其配偶与发行人供应商浙江中朝及其关键人员资金往来的具体情况”的相关内容。除此以外，相关供应商、

施工方及其关键人员与发行人及其关联方、股东、员工、发行人客户及其实际控制人之间不存在其他非经营性资金往来。

(四) 说明房屋及建筑物折旧年限设置的合理性，与发行人资产实际运营情况是否相符，与同行业可比公司是否存在显著差异。说明固定资产、在建工程、投资性房地产盘点情况

1、说明房屋及建筑物折旧年限设置的合理性，与发行人资产实际运营情况是否相符，与同行业可比公司是否存在显著差异

(1) 说明房屋及建筑物折旧年限设置的合理性，与发行人资产实际运营情况是否相符
 发行人结合实际生产经营情况，采用平均年限法对房屋及建筑物，发行人房屋及建筑物核算内容及折旧年限的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	折旧年限	2024年末账面价值	2023年末账面价值	2022年末账面价值	2021年末账面价值
1	房屋及建筑物主体	20年	4,142.45	4,384.22	4,625.98	4,707.19
2	围墙、管网及装修	10年	784.70	766.54	723.20	151.35
3	雨棚等简易建筑	5年	14.93	28.34	41.76	18.83
合计	——	——	4,942.08	5,179.10	5,390.94	4,877.37

如上表所示，发行人折旧年限为 20 年的房屋及建筑物为厂房、办公楼的主体工程；折旧年限为 10 年的房屋及建筑物为围墙、管网及装修；折旧年限为 5 年的房屋及建筑物主要是雨棚等简易建筑。

发行人制定上述折旧年限，主要基于以下因素：①房屋及建筑物的性质及使用用途；②发行人自身的生产经营规划和对未来发展环境的合理预期。

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第五条规定，固定资产的各组成部分具有不同使用寿命或者以不同方式为企业经济利益，适用不同折旧率或折旧方法的，应当分别将各组成部分确认为单项固定资产。根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第六条的规定，与固定资产有关的后续支出，在符合与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业且该固定资产的成本能够可靠计量的条件时，应当计入固定资产成本。围墙、管网及装修和雨棚等简易建筑使用寿命明显短于房屋及建筑物主体。根据上述规定，发行人将其单独确认固定资产，

在预计使用寿命 5 年或 10 年内计提折旧，符合资产的实际使用情况和企业会计准则的相关规定，具备合理性。

(2) 与同行业可比公司是否存在显著差异

发行人房屋及建筑物折旧年限与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	房屋及建筑物折旧年限
国际复材（301526）	20-40年
西大门（605155）	10-20年
玉马遮阳（300993）	20年
温多利（873809）	30年
发行人	5-20年

由上表可见，发行人房屋及建筑物折旧年限与同行业可比公司不存在明显差异，发行人的部分房屋与建筑物最低折旧年限低于可比公司，主要是由于装修费、雨棚的折旧年限较低所致。

综上所述，发行人按照自身生产经营规划和使用用途对房屋建筑物的折旧年限进行合理估计，符合资产的实际使用情况和企业会计准则的相关规定，具备合理性。

2、说明固定资产、在建工程、投资性房地产盘点情况

报告期各期末，发行人组织财务人员、资产管理人員、内审部人員对固定资产、在建工程、投资性房地产进行了全面盘点，中介机构进行了全面监盘，报告期各期末，发行人固定资产、在建工程和投资性房地产的盘点情况如下：

单位：万元

资产类别	具体类别	2024年12月31日			2023年12月31日			2022年12月31日			2021年12月31日		
		账面余额	盘点金额	盘点比例									
固定资产	房屋及建筑物	6,212.02	6,183.01	99.53%	6,093.76	6,093.76	100.00%	5,968.37	5,900.41	98.86%	5,175.03	5,159.08	99.69%
	机器设备	12,836.10	12,253.40	95.46%	12,162.96	11,629.81	95.62%	10,680.70	10,504.94	98.35%	9,744.51	8,448.10	86.70%
	运输设备	263.09	263.09	100.00%	156.39	156.39	100.00%	156.39	156.39	100.00%	145.05	145.05	100.00%
	办公设备及其他	307.49	7.54	2.45%	257.68	51.82	20.11%	257.47	127.59	49.56%	118.19	11.80	9.98%
固定资产合计		19,618.70	18,707.04	95.35%	18,670.79	17,931.78	96.04%	17,062.93	16,689.33	97.81%	15,182.78	13,764.04	90.66%
在建工程	厂房建设工程	3,276.90	3,276.90	100.00%	122.64	122.64	100.00%	115.59	115.59	100.00%	138.89	138.89	100.00%
	待安装、改造设备	309.84	302.56	97.65%	496.95	496.95	100.00%	332.17	332.17	100.00%	428.51	425.81	99.37%
在建工程合计		3,586.74	3,579.46	99.80%	619.59	619.59	100.00%	447.76	447.76	100.00%	567.40	564.69	99.52%
投资性房地产	房屋、建筑物	849.76	849.76	100.00%	849.76	849.76	100.00%	851.81	851.81	100.00%	851.81	851.81	100.00%
	土地使用权	370.80	370.80	100.00%	370.80	370.80	100.00%	370.80	370.80	100.00%	370.80	370.80	100.00%
投资性房地产合计		1,220.56	1,220.56	100.00%	1,220.56	1,220.56	100.00%	1,222.61	1,222.61	100.00%	1,222.61	1,222.61	100.00%

报告期各期末，公司固定资产、在建工程、投资性房地产盘点情况良好，账实相符。

（五）补充披露控股股东、实际控制人及其关联方是否通过上述财务及内控不规范行为等手段非经营性占用发行人资金，发行人是否存在资金体外循环或虚构业务的情形。就报告期内存在的财务及内控不规范情况进行风险提示。

1、补充披露控股股东、实际控制人及其关联方是否通过上述财务及内控不规范行为等手段非经营性占用发行人资金，发行人是否存在资金体外循环或虚构业务的情形

发行人已在招股说明书“第六节 公司治理”之“八、其他事项”中补充披露如下：

“报告期内，公司存在的资金占用、转贷等内控不规范行为已经得到整改并持续规范运行，除已披露内容外，公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在通过其他财务及内控不规范行为等手段非经营性占用发行人资金的情形，发行人不存在资金体外循环或虚构业务的情形。”

2、就报告期内存在的财务及内控不规范情况进行风险提示

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、内控风险”中补充披露如下：

“（三）财务内部控制风险

报告期内，发行人存在会计差错更正、转贷和资金占用等内部控制不规范情形，截至报告期末，前述事项发行人均已规范完毕，且相关内控制度已健全完善。但若在未来经营过程中发行人财务内控制度不能持续得到有效执行，将会对公司治理和财务规范性造成不利影响。”

（六）逐项说明会计差错更正事项的具体事由、差错原因，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失，相关整改措施，相关内控制度是否建立健全并有效执行。补充量化披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

1、逐项说明会计差错更正事项的具体事由、差错原因，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失，相关整改措施，相关内控制度是否建立健全并有效执行

（1）发行人会计差错更正事项的具体事由、差错原因

序号	具体事由	差错原因
1	金融资产终止确认	发行人及其子公司之间背书信用等级一般的银行承兑汇票时，在合并层面未予抵消。
2	收入、成本跨期	根据收入确认原则，发行人2021年度、2022年度收入存在部分跨

序号	具体事由	差错原因
		期情况，现按照正确的归属期间进行调整，调整了收入、成本、增值税、应收账款、存货。
3	期间费用跨期	发行人2021年度、2022年度存在部分费用跨期情况，现按照正确的归属期间进行调整，调整了销售费用、管理费用和制造费用(后计入营业成本)。
4	附有销售退回条款的销售	发行人境内销售发生附有销售退回条款的销售，根据企业会计准则的要求，发行人重新计算并调整了附有销售退回条款的销售对发行人收入确认的影响，调整了营业收入、营业成本、其他流动资产、其他流动负债。
5	其他业务收入-水电费收入的收入确认方法	发行人向承租方收取了水电费，公司收取后再交至供电公司和自来水公司，公司按与供电公司、自来水公司和承租方的交易总额确认相关的收入和成本，根据企业会计准则的要求，应当采用“净额法”确认该项业务的收入，现按照“净额法”确认了水电费收入，并将代收代付的水电费形成的往来款从应收账款、应付账款调整至其他应收款、其他应付款，调整了营业收入、营业成本、其他应收款、其他应付款、应收账款、应付账款。
6	其他业务收入-租赁收入的收入确认方法	对于经营租赁的租赁收入，出租人应当在租赁期内各个期间按照直线法确认为营业收入，发行人按照合同约定的租金确认了租赁收入，未按照直接法确认租赁收入，现予以调整，调整了营业收入、预收账款。
7	存货跌价准备	发行人基于谨慎性原则，对存货重新进行减值测试，调整了存货跌价准备、资产减值损失、营业成本。
8	外币交易折算汇率差异	发行人发生的外币交易在初始确认时，按交易日的即期汇率（通常指中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币金额，本公司及子公司部分境外销售收入未按照交易日的即期汇率折算为记账本位币金额，现予以调整，调整了营业收入、财务费用。
9	土地使用权摊销	由生产部门使用的厂房对应的土地使用权的摊销发行人误计入了管理费用，现予以调整，调整至制造费用（后计入营业成本）。

序号	具体事由	差错原因
10	现金流量表	(1) 按照净额法确认的水电费收入其现金流量亦按照净额法确认, 调整了销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金; (2) 重新梳理了往来款项的性质, 并调整了相应的现金流量表项目。
11	其他	基于上述差错更正调整, 对发行人以前年度坏账准备计提、递延所得税资产确认、当期所得税费用计算、法定盈余公积计提等同时进行调整。

(2) 针对上述会计差错发行人的整改措施

①分析差错原因并落实整改

财务部门针对会计差错更正原因、金额等情况召开专项整改会议, 对于会计差错发现问题进行讨论并进行全面整改。依据会计准则进行全面自查纠正, 确保发行人财务核算按照最新会计政策执行, 确保财务报告的可靠性。要求财务人员严格按照内控制度及会计准则开展日常工作, 加强日常会计核算工作的复核。

②加强会计准则及法律法规的学习

加强组织财务人员定期培训, 并通过鼓励参与会计职称考试、继续教育培训等方式督促财务人员及时掌握会计核算新政策, 加强对企业会计准则的学习与运用, 从而加强财务人员对财务核算问题的处理能力。

③加强内部审计

报告期内, 发行人设立了内审部并制定了《内部审计制度》, 明确了内部审计机构及审计人员的职责权限和工作内容。通过发挥内部审计机构的作用, 确保业务和财务活动的合法合规性、准确性、效益性。

(3) 是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失, 相关内控制度是否建立健全并有效执行

上述会计差错更正系发行人对 2021 年度和 2022 年度进行的差错更正调整, 会计差错更正后, 自 2023 年度起发行人已将具体整改措施在公司全面执行, 会计差错更正情形已得到整改, 相关内控制度已建立健全并有效执行。2021 年度至 2022 年度差错更正对发行人净资产影响比例分别为-0.26%、-0.15%, 净利润影响比例分别为-2.55%、0.70%, 影响比例较小。

发行人进行会计差错更正主要系在本次申报过程中, 根据企业会计准则和谨慎性原则, 结合发行人实际情况对部分会计处理进行综合分析后, 基于更合理的专业判断进行调整, 上

述调整事项调整后能够更准确地反映发行人财务信息，非故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，亦非滥用会计政策或者会计估计、恶意隐瞒或舞弊行为，对发行人财务状况、经营成果不产生重大影响，相关处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

截至申报基准日，发行人已按照《公司法》《会计法》《企业内部控制基本规范》等法律法规的规定建立了规范、完整、适合公司经营特点的会计制度、财务管理制度以及相关操作规程，相关内控制度已建立健全并有效执行。

2、补充量化披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况，从事项的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性水平。在判断事项性质的重要性时，公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额的重要性时，公司主要考虑该事项金额占资产总额、净资产、营业收入、利润总额等直接相关项目金额的比重。

发行人于招股说明书“第七节财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“9.与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准”补充披露与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准：“基于对公司业务性质及规模的考虑，根据公司经营性业务税前利润总额的 5%确定合并财务报表的重要性水平。”

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、实地前往发行人及其子公司的基本户开户行，打印相关主体的《已开立银行结算账户清单》，并实地前往银行网点获取上述账户报告期银行流水；将获取的银行流水与发行人银行日记账进行双向核对，对重要性水平以上的交易进行逐笔核查，获取交易相关原始凭证，分析判断是否存在异常，是否与发行人的经营活动、资产购置、对外投资等情况相匹配；

2、针对公司转贷事项，核查了相关银行贷款合同和还款凭证，取得了所涉银行出具的情况说明；查阅了公司的内部控制制度，了解并测试公司与货币资金管理相关的关键内部控制的设计和执行情况；

3、取得了公司的印章管理制度与合同管理制度，查看了公司的用印登记台账，了解并测试发行人与印章管理和合同管理相关的关键内部控制的设计和执行情况，评价其合理性，并检查相关内控是否得到有效执行、不相容职务分离等；

4、陪同公司实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员现场获取报告期全部的个人流水，对重要性水平以上的交易进行逐笔核查，了解交易原因，并取得了本人关于个人流水的声明与承诺；

5、针对实际控制人个人转贷事项，取得了实际控制人个人贷款及相关抵押合同，与本人进行了访谈确认；针对实际控制人与供应商的资金拆借事项，对供应商法定代表人进行了访谈确认，并获取了相关的交易证明；针对员工代领薪酬事项，取得了税务部门出具的完税证明和确认函；针对资金占用情形，核查了相关本金和利息的归还凭证、利息支付协议；

6、获得并查阅了发行人报告期内各年度新增固定资产、在建工程、投资性房地产的明细，了解新增固定资产内容、用途，并结合产能变动进行分析；

7、获取发行人工程项目预算编制报告及选择施工方的投标文件，比较各施工方的报价，判断工程项目定价的公允性，了解发行人设备采购定价原则，分析其机器设备采购价格是否公允；

8、获取发行人 2021 年新增固定资产、投资性房地产的供应商、施工方情况，通过发行人及发行人相关自然人的流水核查，核查 2021 年新增固定资产、投资性房地产的供应商、施工方及其关键人员与发行人及其关联方、股东、员工、发行人客户及其实际控制人是否存在资金往来；

9、获取发行人报告期内的固定资产清单，查询房屋及建筑物的明细和折旧年限；

10、向发行人财务相关人员了解并实地查看不同折旧年限的房屋及建筑物的核算内容、预计使用寿命和资产状况；

11、查阅同行业可比公司的年度报告，了解同行业可比公司房屋及建筑物和装修费的会计核算及列报，确认发行人房屋及建筑物的折旧年限与同行业存在差异是否合理；

12、获取发行人报告期各期末长期资产台账，复核台账与账面记录是否一致，获取发行人盘点表，现场监盘发行人主要长期资产，观察资产现状并复核是否账实相符；

13、询问发行人管理层、财务负责人及相关人员，了解发行人内控不规范行为的具体内容及发行人的整改情况，并对发行人主要内控循环实施风险评估和控制测试；

14、获取并复核前期差错更正相关的资料，分析会计差错更正对相应期间营业收入、净资产和净利润等财务指标的影响情况，检查其会计处理是否正确；

15、查阅发行人会计差错更正履行的相关决策程序。

（二）核查意见

1、针对报告期内各类财务内控不规范情形，发行人已完成整改并持续规范运行；

2、公司实际控制人的个人转贷事项和资金拆借事项不会影响公司与供应商交易的公允性，供应商不存在为发行人承担各类成本费用等利益输送情形；

3、公司报告期内曾存在的转贷行为已及时完成了整改，相关内部控制能够得到有效执行；

4、除已披露的内容外，公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在非经营性占用发行人资金的情形，发行人不存在资金体外循环或虚构业务的情形；

5、发行人固定资产增长与产能变动匹配，厂房及建筑物成本与其使用面积、市场价格相符，机器设备价格公允；

6、除公司实际控制人之一谈栋立与浙江中朝及其关键人员存在资金往来以外，相关供应商、施工方及其关键人员与发行人及其关联方、股东、员工、发行人客户及其实际控制人之间不存在其他非经营性资金往来；

7、发行人房屋及建筑物折旧年限设置合理，与发行人资产实际运营情况相符，与同行业可比公司不存在显著差异；

8、发行人已在招股说明书中披露转贷和资金占用等内控不规范的情形，上述事项已经整改并不再发生，除已披露内容外，控股股东、实际控制人及其关联方不存在通过其他财务不规范行为等手段非经营性占用发行人资金的情形，发行人不存在体外循环或虚构业务的情形；

9、发行人进行会计差错更正主要系在本次申报过程中，根据企业会计准则和谨慎性原则，结合发行人实际情况对部分会计处理进行综合分析后，基于更合理的专业判断进行调整，上述调整事项调整后能够更准确地反映发行人财务信息，非故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，亦非滥用会计政策或者会计估计、恶意隐瞒或舞弊行为，对发行人财务状况、经营成果不产生重大影响，相关处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。截至申报基准日，公司已按照《公司法》《会计法》《企业内部控制基本规范》等法律法规的规定建立了规范、完整、适合公司经营特点的会计制度、财务管理制度以及相关操作规程，相关内控制度是否建立健全并有效执行。

三、对固定资产、在建工程、投资性房地产真实性的具体核查情况

（一）核查程序

- 1、了解并测试发行人与长期资产相关的关键内部控制的设计和执行，评价其合理性，并检查相关内控是否得到有效执行、不相容职务分离等；
- 2、获取发行人固定资产清单、设备与工程供应商名单及采购合同，了解合同条款约定的支付条件、支付价款，并结合资金流水及银行回单核查采购款项的支付情况；
- 3、查看报告期内发行人新增固定资产明细、在建工程明细，结合发行人发展规划、人员情况，分析新增固定资产、在建工程与人员、发行人发展的匹配性；
- 4、了解发行人邀标的具体过程，获取发行人厂房建设工程供应商投标文件及相关资质证明等文件；
- 5、现场查看固定资产、在建工程和投资性房地产的具体情况，并参与监盘，核查固定资产、在建工程和投资性房地产的真实性；
- 6、对主要工程、设备供应商通过函证确认报告期各期交易金额以及往来款余额；
- 7、结合资金流水核查情况，核查报告期内控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员的银行流水，确认新增固定资产、在建工程的主要供应商与公司及主要关联方不存在大额异常资金往来；
- 8、核查房屋及建筑物、交通工具等固定资产的资产权属证明原件；获取企业信用报告，结合银行借款函证等程序，对借款性质进行核查，了解固定资产是否存在对外抵押，核查资产的受限情况；
- 9、获取大额固定资产入账相关的采购合同、税务发票、采购入库单、验收单等，核查固定资产入账价值及会计处理是否准确，确认固定资产计价与分摊的准确性；
- 10、了解在建工程达到预定可使用状态的条件、时点、依据、开始计提折旧的时间，核查在建工程转固定资产的支持性文件；
- 11、核查各期新增的在建工程的采购合同、施工合同、税务发票、验收报告等，核查验收单签署日期，与固定资产清单台账中的入账时点进行比对，判断在建工程采购的真实性和入账计价及在建工程转固时点的准确性、及时性。

（二）核查意见

报告期内发行人在建工程、固定资产和投资性房地产，盘点情况良好，账实相符，发行人在建工程、固定资产和投资性房地产真实、完整。

四、说明资金流水核查具体情况

1、资金流水核查范围

申报会计师确定发行人资金流水核查的主体范围为：发行人及其子公司、发行人控股股东、实际控制人以及与实际控制人存在较多资金往来的亲属（配偶、父母等）、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员，核查的流水包括上述主体报告期内全部的银行借记卡、微信、支付宝流水（含报告期内注销的账户）。

2、资金流水获取过程

针对公司流水，申报会计师陪同企业相关人员前往开户行打印账户清单，并前往各个银行现场取得报告期银行流水。针对个人流水，申报会计师陪同相关人员前往银行网点或现场查看相关人员通过手机银行取得报告期银行流水，其中，对于中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、当地农商银行，无论相关人员是否开立账户，均前往银行现场查询账户清单。除此之外，申报会计师根据个人云闪付查询报告以及取得的银行流水，进行交叉比对，通过核对其银行对账单中出现的所有账户以及核对其他个人银行对账单中出现的与其发生交易的账户等方式，核查个人银行账户的完整性。

3、资金流水核查标准

对于发行人及其子公司，申报会计师根据发行人所处经营环境、行业类型、业务规模、主要财务数据水平、规范运作水平、实际收付款情况等因素，确定法人主体的大额资金流水核查标准为 100 万元人民币或等值外币。

对于关键自然人，申报会计师确定的大额资金流水核查标准为单笔 5 万元人民币，或者同一天或邻近日期段内，向相同对手方收/支合计达 5 万元人民币以上的交易。

4、资金流水核查比例

申报会计师对发行人及其子公司的资金流水核查比例如下：

单位：元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
抽查金额（A）	582,630,018.41	541,101,550.82	574,108,342.12	558,098,430.64
其中：内部往来金额（C）	211,456,730.46	138,403,219.16	199,812,083.00	199,800,000.00
报告期发生额（B）	787,131,719.70	853,978,917.11	870,776,926.66	863,928,844.02
其中：内部往来金额（D）	260,962,815.22	279,583,483.92	337,603,145.65	352,824,866.98

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
剔除内部往来后抽查比例 (A-C)/(B-D)	70.54%	70.11%	70.20%	70.10%

五、结合上述情况，说明针对发行人是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形、首次申报审计截止日后是否存在财务内控不规范和不能有效执行的情形，中介机构所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报及舞弊风险发表明确意见

(一) 核查程序

1、获取发行人及其子公司报告期内全部银行账户流水，对单笔金额超过 100 万元人民币或等值外币的交易进行逐笔核查，获取相关交易的原始凭证并与企业日记账进行双向核对，核查覆盖的比例见本题回复之“四、说明资金流水核查具体情况”；

2、对发行人报告期全部银行账户执行银行函证程序，覆盖比例为 100%；

3、获取发行人控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内全部银行账户流水，对单笔金额超过 5 万元的交易进行逐笔核查，将交易对手方与发行人及其关联方、发行人员工、发行人客户供应商及其关键人员进行比对，对于异常交易，进一步获取相关支撑性底稿，并取得被核查对象关于名下银行卡及银行流水情况的声明与承诺；

4、对主要客户执行函证程序，对回函差异的客户进行差异解释并检查相关原始单据，对未回函的客户通过替代测试核实其收入的真实性，经回函和替代测试确认的销售金额占各期营业收入的比例分别为 94.35%、96.01%、95.02%和 **92.38%**；对主要供应商执行函证程序，对回函差异的供应商进行差异解释并检查相关原始单据，对未回函的供应商通过替代测试核实其采购的真实性，经回函和替代测试确认的采购金额占报告期各期采购总额的比例分别为 89.12%、88.06%、86.23%和 **89.58%**；

5、对 2021 年度至 2023 年度各期前十大客户进行实地走访，访谈相关销售业务的真实性，经访谈确认的销售金额占各期营业收入的比例分别为 65.16%、73.28%和 72.06%；对 2021 年度至 2023 年度的前十大供应商进行实地走访，访谈相关采购业务的真实性，经访谈确认的采购金额占各期采购总额的比例分别为 79.73%、82.63%和 79.37%；对 2024 年前十大客户、供应商中销售或采购金额同比增幅高于 30%的进行视频访谈，对其他前期已实地访谈过的前十大客户、供应商通过函证确认其销售金额和采购金额；

6、对报告期的收入、采购执行细节测试，检查与客户销售有关的合同/订单、出库单、报关单及提单、签收及对账函、销售发票、收款回单以及账务记录，检查与供应商采购有关的合同/订单、入库单、采购发票、付款回单以及账务记录，对发行人销售、采购业务的真实性进行核查，**2021年至2024年**，经细节测试确认的销售金额占各期营业收入的比例分别为94.06%、97.35%、91.12%和**90.45%**，经细节测试确认的采购金额占各期采购总额的比例分别为68.08%、86.12%和80.30%和**80.46%**；

7、取得并查阅发行人内部控制制度文件，访谈发行人各主要部门负责人，了解并测试发行人关键内部控制的设计和执行情况，评价其合理性，并检查发行人内部控制是否得到有效执行、不相容职务分离等；

8、针对报告期存在的内控不规范情形，询问发行人管理层，了解公司的整改情况及公司相关内部控制的完善及运行情况，核查申报审计截止日后是否存在内控不规范或不能有效执行的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形，首次申报审计截止日后不存在财务内控不规范和不能有效执行的情形。发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报及舞弊风险。

问题 6.业绩大幅增长的原因及可持续性

根据申请文件及公开信息：（1）发行人各期营业收入分别为**14,623.14**万元、**18,163.52**万元和**20,811.22**万元，扣非归母净利润分别为**1,350.08**万元、**1,573.93**万元和**3,305.89**万元。报告期内，发行人业绩持续增长，其中**2023**年净利润增长率明显高于同期收入增幅，与同行业可比公司业绩变动趋势差异较大。（2）公司的两类主要产品为玻纤基布、涂层布，一是玻纤基布**2023**年收入同比上涨**18.79%**，主要原因系**2021**年第四季度新购入相关生产设备，扩大生产规模，二是涂层布**2022**年销售收入同比上涨**74.91%**，主要原因为境外市场销售毛利率较高。（3）报告期各期，公司外销收入分别为**2,473.47**万元、**5,719.32**万元、**4,944.89**万元，占主营业务收入的比例分别为**17.23%**、**32.46%**、**24.78%**。境外贸易型客户**JSN**销售收入在**2022**年大幅增长，成为公司第一大客户。（4）公司的主要客户群体可分为主营玻纤制品、高性能复合材料、建筑装饰材料等产品的生产型企业与贸易型企业两类，其中贸易商收入各期占比分别为**18.92%**、**36.49%**、**31.18%**。

(1) 业绩增长与行业变动趋势匹配性。请发行人：①按下游应用领域（如建筑建材、交通运输、电子通信、能源环保、工业管罐等）及应用场景（如公共建筑、商用建筑、窗帘布、投影布），分析说明各期营业收入构成、变动情况及原因，发行人业绩增长主要由哪些领域及其需求驱动。②结合下游客户经营情况、可比公司业绩变动等，分析说明报告期内公司业绩增长的原因及合理性，与可比公司业绩变动趋势差异较大的原因及合理性，与行业整体趋势是否一致。③结合应用领域、主要客户、定价及成本构成等差异情况，进一步说明两类主要产品玻纤基布与涂层布的收入增长时间不同、毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性，与可比公司同类产品毛利率变动趋势是否一致。④量化说明 2023 年扣非后归母净利润增长率明显高于同期收入增幅的原因，2022 年经营净现金流和应收账款周转率大幅增长的原因及合理性。说明其他业务收入的具体构成、持续上升的原因，发行人存在材料销售收入的原因及合理性。⑤结合下游行业变动趋势、主要客户后续需求、发行人最新业绩和在手订单、关联交易规模及毛利率是否下降等情况，分析说明业绩增长的可持续性，是否存在期后业绩大幅下滑风险，如是，请充分披露相关风险。

(2) 贸易商及境外销售真实性。请发行人：①按主要产品或服务分别说明各期客户数量，各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例。②区分生产商、贸易型客户两类，分别说明公司各期前五大客户基本情况，包括但不限于销售金额、销售内容、销售数量、销售毛利率；主要客户的成立时间、客户获取方式、订单签订方式、合作历史、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位，主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系。③说明境外销售各区域收入分布、客户数量及销售内容、数量、价格，变化较大的请进一步分析原因。说明 2022 年发行人境外收入快速增长原因，第一大客户 JSN 及其下游客户的具体情况，包括但不限于是否为贸易商（如是说明终端客户情况）、与发行人合作情况、经营业务、业务规模及与其向发行人采购情况是否匹配，2023 年发行人对 JSN 收入下降的原因，后续采购需求是否稳定。④说明境外销售毛利率、贸易商销售毛利率较境内、生产商更高的原因及合理性，同类产品销售毛利率是否存在较大差异，与境外同类产品相比是否存在明显差异及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）分别说明对报告期内境内、境外客户收入、应收账款核查具体情况，包括但不限于核查方式、程序、走访和函证金额及比例、回函情况和未回函原因、未回函部分所执行替代程序的具体情况及其有效性等，比对说明境内外客户收入、应收账款核查内容

是否存在差异及合理性。(3) 分别说明生产商、贸易商客户收入真实性核查情况, 详细说明贸易商是否实现终端销售的具体核查情况。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-20 境外销售的规定进行核查并发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 业绩增长与行业变动趋势匹配性

1、按下游应用领域(如建筑建材、交通运输、电子通信、能源环保、工业管罐等)及应用场景(如公共建筑、商用建筑、窗帘布、投影布), 分析说明各期营业收入构成、变动情况及原因, 发行人业绩增长主要由哪些领域及其需求驱动

(1) 发行人按下游应用领域及应用场景分类的各期营业收入构成情况

单位：万元

类别	下游应用领域	应用场景	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
			收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
主营业务	工业管罐	能源管罐复合材料	3,879.28	16.95%	2,811.19	13.51%	2,732.80	15.05%	1,934.22	13.23%
	电子电器	投影布	917.59	4.01%	1,241.46	5.97%	1,233.43	6.79%	1,537.71	10.52%
	能源环保	环保过滤复合材料	365.31	1.60%	886.28	4.26%	312.53	1.72%	35.15	0.24%
	交通运输	工业输送带复合材料	1,990.68	8.70%	1,793.39	8.62%	1,336.22	7.36%	1,164.61	7.96%
	交通运输	汽车制造复合材料	351.92	1.54%	518.52	2.49%	224.17	1.23%	96.23	0.66%
	交通运输	船用保温隔热复合材料	1,852.24	8.09%	1,775.04	8.53%	1,282.57	7.06%	1,647.27	11.26%
	建筑建材	建筑遮阳	9,093.06	39.73%	8,006.82	38.46%	7,209.31	39.70%	5,443.01	37.23%
	建筑建材	保温隔热复合材料	2,582.37	11.28%	2,574.60	12.37%	2,993.62	16.48%	2,104.12	14.39%
	建筑建材	室内装饰	538.32	2.35%	161.54	0.78%	111.35	0.61%	223.63	1.53%
	建筑建材	通风管道	26.03	0.11%	124.38	0.60%	158.15	0.87%	165.67	1.13%
	建筑建材	消防用复合材料	480.01	2.10%	56.29	0.27%	25.67	0.14%	3.57	0.02%
		其他	其他			1.94	0.01%			
其他业务	---	---	809.86	3.54%	859.77	4.13%	543.70	2.99%	267.95	1.83%
合计	---	---	22,886.67	100.00%	20,811.22	100.00%	18,163.52	100.00%	14,623.14	100.00%

(2) 按下游应用领域及应用场景分类的各期营业收入变动情况及原因，发行人业绩增长主要由哪些领域及其需求驱动

单位：万元

类别	下游应用领域	应用场景	2024年度收入金额	2023年度收入金额	2022年度收入金额	2021年度收入金额	2024年度较2023年度的变动		2023年度较2022年度的变动		2022年度较2021年度的变动	
							变动额	变动比率	变动额	变动比率	变动额	变动比率
主营业务	工业管罐	能源管罐复合材料	3,879.28	2,811.19	2,732.80	1,934.22	1,068.09	37.99%	78.39	2.87%	798.58	41.29%
	电子电器	投影布	917.59	1,241.46	1,233.43	1,537.71	-323.87	-26.09%	8.03	0.65%	-304.28	-19.79%
	能源环保	环保过滤复合材料	365.31	886.28	312.53	35.15	-520.97	-58.78%	573.75	183.58%	277.38	789.13%
	交通运输	工业输送带复合材料	1,990.68	1,793.39	1,336.22	1,164.61	197.29	11.00%	457.17	34.21%	171.61	14.74%
	交通运输	汽车制造复合材料	351.92	518.52	224.17	96.23	-166.60	-32.13%	294.35	131.31%	127.94	132.95%
	交通运输	船用保温隔热复合材料	1,852.24	1,775.04	1,282.57	1,647.27	77.20	4.35%	492.47	38.40%	-364.70	-22.14%
	建筑建材	建筑遮阳	9,093.06	8,006.82	7,209.31	5,443.01	1,086.24	13.57%	797.51	11.06%	1,766.30	32.45%
	建筑建材	保温隔热复合材料	2,582.37	2,574.60	2,993.62	2,104.12	7.77	0.30%	-419.02	-14.00%	889.50	42.27%
	建筑建材	室内装饰	538.32	161.54	111.35	223.63	376.78	233.24%	50.19	45.07%	-112.28	-50.21%
	建筑建材	通风管道	26.03	124.38	158.15	165.67	-98.35	-79.07%	-33.77	-21.35%	-7.52	-4.54%
	建筑建材	消防用复合材料	480.01	56.29	25.67	3.57	423.72	752.74%	30.62	119.28%	22.10	619.05%
		其他	其他		1.94	-	-	-1.94	-100.00%	1.94		-
其他业务	---	---	809.86	859.77	543.70	267.95	-49.91	-5.81%	316.07	58.13%	275.75	102.91%
合计	---	---	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14	2,075.45	9.97%	2,647.70	14.58%	3,540.38	24.21%

如上表所述，发行人 2022 年的业绩增长主要来源于工业管罐-能源管罐复合材料、建筑建材-建筑遮阳和建筑建材-保温隔热复合材料等领域及其应用场景；发行人 2023 年的业绩增长主要来源于能源环保-环保过滤复合材料、建筑建材-建筑遮阳、交通运输-工业输送带复合材料和交通运输-船用保温隔热复合材料等领域及其应用场景；**发行人 2024 年的业绩增长主要来源于工业管罐-能源管罐复合材料和建筑建材-建筑遮阳等领域及其应用场景。**

发行人营业收入持续增长的主要原因系发行人的产品质量较高，业内口碑良好，近年来订单充裕，在合理扩充生产能力的基础上，实现了销售规模和营业收入的增长。基于对市场的研判，发行人于 2021 年第四季度新购入相关生产设备，故 2022 年度的生产能力相对 2021 年度有了较大提升，故主营业务收入大幅上涨 22.74%。但由于 2022 年上半年受到全球公共卫生事件影响较大，发行人所在地区多次停工，日常生产受到一定影响，故发行人的营业收入增长并未达预期。2023 年度，发行人基本处于正常生产状态，故主营业务收入相对 2022 年度继续增长 13.23%。**2024 年度，发行人的主营业务收入相较 2023 年度增长了 10.65%。**随着发行人生产能力的提升，发行人按下游应用领域及应用场景分类的各期营业收入也随着增长，其收入占比除投影布外未发生重大变动。投影布是用在电影、办公、家庭影院、大型会议等场合上的，用来显示图像、视频文件的工具，受市场整体环境的影响，下游客户需求有所减少，使得发行人电子电器-投影布类别的收入有所下降。

2、结合下游客户经营情况、可比公司业绩变动等，分析说明报告期内公司业绩增长的原因及合理性，与可比公司业绩变动趋势差异较大的原因及合理性，与行业整体趋势是否一致

(1) 主要客户经营情况

报告期内，公司前五大客户占营业收入的比重分别为 60.46%、63.28%、59.80% 和 **58.58%**，占比较高，因此选取报告期各期前五大客户为公司主要客户，具体情况如下：

主要客户	主营业务	业务规模
JSN MASTER DISTRIBUTORS, LLC	玻纤化纤织物和五金配件贸易	报告期业务规模呈增长趋势，JSN 也将继续扩大其销售规模 and 市场份额
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤布	报告期内收入总体呈逐年上涨趋势，年收入大约由 4,000 万元上涨至 7,500 万元
浙江宇立新材料有限公司	窗帘布、投影布、篷布等	每年销售收入大约在 4.6-5.2 亿元之间，较为稳定
黄山美澳复合材料有限公司	特氟龙产品	每年销售收入为 1 亿元以上

主要客户	主营业务	业务规模
江苏斯凯氟复合材料有限公司	高温布、硅胶布、膜材等	销售收入整体呈逐年增长态势， 2024年度销售收入约为9,333.56万元
ACMEINDTEX INC	玻纤产品贸易	每年销售收入约为五、六千万元人民币
宁波先锋新材料股份有限公司	阳光面料及窗饰遮阳	报告期内的营业收入分别为30,625.60万元、30,466.45万元、25,226.82万元和 26,483.02万元

注：除宁波先锋新材料股份有限公司为上市公司外，其他主要客户均为非公众公司，相关信息经由访谈或书面确认等方式获得；截至本审核问询函回复签署日，宁波先锋新材料股份有限公司尚未披露2024年年报，2024年营业收入为半年度营业收入年化后的金额。

如上表所示，报告期内，除宁波先锋新材料股份有限公司外，公司主要客户的营业收入基本保持稳定或呈上升趋势。但是，报告期内公司向先锋新材销售收入分别为388.20万元、380.45万元、485.16万元和**488.92万元**，销售规模基本保持稳定，占公司整体销售比例较小。

综上所述，报告期内，除先锋新材外，公司主要客户的营业收入基本保持稳定或呈上升趋势，整体带动了公司业绩的增长，因此公司业绩增长具有合理性，与主要客户经营情况相匹配。

(2) 可比公司业绩变动

公司是一家主营多品类玻纤基布、化纤基布及涂层布研发、生产与销售的企业，在行业内尚无与公司主营业务完全一致的公众公司。综合考虑财务数据可比性、财务资料可持续获得性因素，公司选取主要产品与公司同类或部分同类，应用场景相同或相近，工艺流程部分相同或相近，且具有一定市场知名度的代表性企业国际复材、玉马遮阳、西大门三家A股上市公司和温多利一家拟上市公司作为同行业可比公司。

2021年度至**2024年度**，公司与同行业可比公司主营业务收入及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润对比情况如下：

单位：万元

公司名称	指标	2024年度	增长率	2023年度	增长率	2022年度	增长率	2021年度
国际复材	主营业务收入	727,321.17	3.13%	705,216.19	-9.64%	780,431.20	-4.53%	817,428.67
	扣非后归母净利润	-46,581.88	-213.40%	41,075.98	-58.19%	98,245.36	-9.17%	108,161.46
西大门	主营业务收入	80,775.53	27.91%	63,151.58	27.37%	49,580.62	7.07%	46,307.24

公司名称	指标	2024年度	增长率	2023年度	增长率	2022年度	增长率	2021年度
	扣非后归母净利润	11,782.41	34.01%	8,792.33	15.90%	7,585.89	-1.41%	7,694.65
玉马遮阳	主营业务收入	未披露	未披露	63,265.03	21.17%	52,210.30	4.50%	49,960.87
	扣非后归母净利润	未披露	未披露	15,992.81	5.61%	15,143.06	12.00%	13,520.07
温多利	主营业务收入	19,215.65	4.89%	18,320.47	8.15%	16,939.68	2.23%	16,570.86
	扣非后归母净利润	4,105.60	9.43%	3,751.91	19.28%	3,145.54	-9.09%	3,460.06
发行人	主营业务收入	22,076.81	10.65%	19,951.45	13.23%	17,619.82	22.74%	14,355.19
	扣非后归母净利润	4,025.91	21.78%	3,305.89	110.04%	1,573.93	16.58%	1,350.08

报告期内，国际复材的主营业务收入及扣非后归属母公司所有者的净利润整体下降幅度较大，西大门、玉马遮阳、温多利的业绩指标整体呈上升趋势，西大门、温多利 2022-2024 年度的主营业务收入复合增长率分别为 20.38%、5.06%，扣非后归属母公司所有者的净利润的复合增长率分别为 15.26%、5.87%。

公司的主营业务收入同样呈上升趋势，2022 -2024 年度的主营业务收入复合增长率为 15.43%，扣非后归属母公司所有者的净利润的复合增长率为 43.94%，与同行业可比公司相比较，主要由于公司 2021 年第四季度陆续搬入新厂房，扩大了生产规模，但由于 2022 年度受全球公共卫生事件影响较大，生产能力未完全释放，利润水平未大幅提升，2023 年度恢复正常生产后，收入规模继续上升，利润水平也大幅上涨。2024 年度，公司主营业务收入增长 10.65%，带动了利润水平的提升。此外，公司的主要产品与可比公司相比存在一定差异。

国际复材的主营业务中与公司主营业务相似的是玻璃纤维布中的细纱制品，2021-2022 年度的销售收入分别为 119,720.17 万元和 78,369.76 万元，其分别占国际复材主营业务收入的 14.65%和 10.04%（2023-2024 年度未披露细纱制品相关数据）。国际复材的细纱制品主要应用于电子产品，受市场供求关系变化的影响，销售收入总体呈现下降趋势。

西大门、玉马遮阳和温多利的主营产品以聚酯纤维为材料，公司的产品主要以玻璃纤维为材料，聚酯纤维布的市场竞争相对激烈；且西大门、玉马遮阳和温多利的销售市场以境外为主，而公司的销售市场以境内为主，随着近年来公司大力开拓境外市场，境外销售占比有所上升，故综合产品差异及市场差异来看，西大门、玉马遮阳和温多利的主营业务收入平均增长率低于公司较为合理。

综上所述，公司的业绩增长与同行业可比公司相比较具有合理性。

(3) 报告期内公司业绩增长的原因

2021 年度至 2024 年度，公司主营业务收入增长分产品情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例 (%)						
玻纤基布	13,888.83	62.91	12,806.37	64.19	10,780.82	61.19	10,366.94	72.22
涂层布	7,879.15	35.69	6,923.97	34.70	6,598.59	37.45	3,772.61	26.28
化纤基布	308.83	1.40	219.17	1.10	234.76	1.33	201.19	1.40
其他品种布	-	-	1.94	0.01	5.66	0.03	14.45	0.10
合计	22,076.81	100.00	19,951.45	100.00	17,619.82	100.00	14,355.19	100.00

2022 年度相比 2021 年度的主营业务收入增长主要来源于涂层布。2022 年度，涂层布的销售收入增长 2,825.98 万元，其中来自 JSN 的涂层布收入增长 2,664.54 万元，主要由于公司近年来着力发展该客户，打开相关市场。2022 年度，玻纤基布的销售收入增长 413.88 万元，2021 年第四季度公司新购入基布相关生产设备，扩大生产规模，玻纤基布产量由 2021 年度的 1,617.74 万平方米上升至 1,911.29 万平方米，但由于 2022 年度涂层布销量增长较多，生产涂层布对玻纤基布的需求增长，故玻纤基布的销量由 2021 年度的 1,299.49 万平方米小幅上升至 1,302.44 万平方米，玻纤基布的销售收入亦基本保持稳定。

2023 年度相比 2022 年度的主营业务收入增长主要来源于玻纤基布。2023 年度，玻纤基布的销售收入增长 2,025.55 万元，主要由于 2021 年第四季度公司扩大生产规模后，2022 年度公司受全球公共卫生事件影响较大，产能未得到充分利用，2023 年度公司基本处于正常生产状态，故玻纤基布产量由 2022 年度的 1,911.29 万平方米上升至 2,174.18 万平方米，而涂层布对玻纤基布的需求相对保持稳定，故 2023 年度玻纤基布的销量由 2022 年度的 1,302.44 万平方米上升至 1,618.88 万平方米，销售收入增长幅度较高。2023 年度，涂层布的销售收入小幅增长 325.39 万元，主要由于加大了涂层布境内的推广力度，境内销售收入增长 808.32 万元，涂层布的境外销售由 2022 年度的 4,470.00 万元下降至 3,987.07 万元主要由于境内客户对基布的需求增长，公司基布产能不足，为维护境内客户，降低了涂层布对境外客户的销售。

2024 年度，公司主营业务收入与 2023 年度相比增长 2,125.36 万元，其中玻纤基布的销售收入增长 1,082.46 万元，主要由于 2024 年玻纤基布的销售数量小幅增长 1.04%，且由

于公司基布产能紧张，略微减少了低价产品销售比例，玻纤基布的平均单价由 2023 年度的 7.91 元/平方米上升至 2024 年度的 8.49 元/平方米。

（4）行业整体趋势

公司产品主要应用于工业领域，近年来，建筑节能、装饰装修、交通运输、安全防护、道路土工等下游市场需求稳中有增，带动工业纱及工业用玻纤布的市场需求量整体呈上升趋势。

玻纤及制品生产企业在配方、浸润剂制备、纤维成型、涂覆、织造等技术工艺上实现了较大突破，其生产的部分高性能玻纤及玻纤制品逐步打开了海外市场。相较于海外玻纤生产企业，我国玻纤及其制品生产企业在矿物原材料供应、人力成本、产业链规模效应等方面存在较大优势，国际市场竞争力日益强劲，带动出口贸易的蓬勃发展。

2020 年我国各类工业用毡布制品总产量为 65.3 万吨；2021 年各类工业用毡布制品总产量为 72.2 万吨，同比增长 10.6%；2022 年各类工业用毡布制品总产量为 77 万吨，同比增长 6.6%；中国玻璃纤维工业协会发布的《玻璃纤维及制品行业 2023 年度发展报告(CFIA-2024)》未明确披露 2023 年国内各类工业用毡布制品的总产量数据，根据 2022 年至 2023 年国内工业纱产量数据（2022 年-2023 年度分别约为 68.95 万吨、74.4 万吨），预计 2023 年国内工业用毡布制品产量呈增长态势。

综上所述，公司的业绩增长与行业整体趋势较为一致。

3、结合应用领域、主要客户、定价及成本构成等差异情况，进一步说明两类主要产品玻纤基布与涂层布的收入增长时间不同、毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性，与可比公司同类产品毛利率变动趋势是否一致

（1）应用领域

发行人产品终端已实际应用于建筑建材、交通运输、电子电器、工业管罐、能源环保领域，在高端建材领域，发行人生产的 PTFE 涂层布，可具备高强度、耐久性、防火难燃、自洁性、高透光等性能，可广泛应用于大型公共设施，如体育场馆、展览中心、机场大楼的外墙。在新能源汽车领域，发行人生产的汽车制造复合材料，可用于新能源汽车电池包防火罩中的隔热片，起防火隔热的作用。在能源环保领域，发行人生产的环保过滤复合材料，可应用于钢铁、水泥、玻璃、火电行业等工业场景，在高温烟尘控制方面起到过滤防尘作用。

（2）主要客户

玻纤基布的主要客户报告期内的玻纤基布销售金额如下：

单位：万元

客户	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽天元玻纤复合材料有限公司	3,700.05	26.64%	3,336.79	26.06%	2,820.74	26.16%	2,834.36	27.34%
浙江宇立新材料有限公司	3,085.16	22.21%	3,046.14	23.79%	2,378.77	22.06%	3,156.63	30.45%
江苏斯凯氟复合材料有限公司	1,015.70	7.31%	720.31	5.62%	392.76	3.64%	164.69	1.59%
黄山美澳复合材料有限公司	967.77	6.97%	1,420.43	11.09%	1,200.05	11.13%	863.21	8.33%
ACMEINDTEX INC	709.30	5.11%	649.03	5.07%	777.57	7.21%	245.22	2.37%
科力新材料股份有限公司	11.12	0.08%	70.82	0.55%	81.38	0.75%	341.62	3.30%
合计	9,489.10	68.32%	9,243.51	72.18%	7,651.27	70.97%	7,605.73	73.37%
玻纤基布	13,888.83	100.00%	12,806.37	100%	10,780.82	100%	10,366.94	100%

以上客户为各期玻纤基布前五大客户，由上表可见，主要客户占玻纤基布整体销售额的比重较高，销售较为集中，主要客户较为稳定，占玻纤基布销售收入的比例较为稳定。其中，2024年度，公司对黄山美澳复合材料有限公司的玻纤基布销售收入下降452.66万元，降幅31.87%，主要由于黄山美澳复合材料有限公司自身采购需求的下降，且其新增了对其他供应商的采购，导致当年主要客户占玻纤基布整体销售额的比重有所下降。2023年度，玻纤基布销售收入大幅上升2,025.55万元，主要由于玻纤基布的产量相比2022年度继续扩张、下游需求充足，且涂层布对基布的需求相对2022年度较为稳定。2024年度，玻纤基布销售收入上升1,082.46万元，主要由于2024年玻纤基布的销售数量小幅增长，且公司基布产能有限，减少了低价产品销售比例，玻纤基布的平均单价上升。

涂层布的主要客户报告期内的涂层布销售金额如下：

单位：万元

客户	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
JSN Master distributors LLC	4,453.84	56.53%	3,780.16	54.60%	4,177.59	63.31%	1,513.06	40.11%
上海丹氟斯进出口有限公司	444.80	5.65%	429.16	6.20%	386	5.85%	136.24	3.61%
浙江葆润应用材料有限公司	40.90	0.52%	320.50	4.63%	1.96	0.03%	-	-
Promtechexport Company Limited	4.73	0.06%	177.15	2.56%	182.08	2.76%	83.07	2.20%
湖北省志远智造新材料有限公司	-	-	104.66	1.51%	-	-	-	-
德和科技集团股份有限公司	-	-	70.25	1.01%	106.27	1.61%	37.85	1.00%
四川膜军新材料科技有限公司	142.10	1.80%	66.39	0.96%	73.18	1.11%	95.92	2.54%
宁波先锋新材料股份有限公司	8.29	0.11%	49.71	0.72%	68.84	1.04%	134.68	3.57%
天津天韵志诚科技发展有限公司	-	-	30.46	0.44%	132.07	2.00%	172.95	4.58%
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	473.59	6.01%	48.82	0.71%	31.51	0.48%	-	-
海宁麦柏涂层织物有限公司	349.28	4.43%	45.40	0.66%	86.80	1.32%	95.35	2.53%
上海八达纺织印染服装有限公司	131.64	1.67%	99.62	1.44%	72.54	1.10%	69.03	1.83%
浙江巨化化工材料有限公司	248.50	3.15%						
合计	6,297.68	79.93%	5,028.44	72.62%	5,127.99	77.71%	2,173.78	57.62%
涂层布	7,879.15	100.00%	6,923.97	100%	6,598.59	100%	3,772.61	100%

以上客户为各期涂层布前五大客户，由上表可见，主要客户 JSN 占涂层布销售收入的比例较高，其他客户较为分散。2022 年度，涂层布销售收入大幅上涨 2,825.98 万元，主要由于近年来公司着力培育与 JSN 的合作关系、开拓相关市场，因此向 JSN 的销售收入上涨 2,664.54 万元。2024 年度，涂层布销售收入上涨 955.18 万元，主要受 JSN 涂层布采购需求波动的影响。

(3) 销售单价

主要产品玻纤基布及涂层布的销售单价如下：

单位：元/平方米

产品名称	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例
玻纤基布	8.49	7.33%	7.91	-4.47%	8.28	3.76%	7.98	-
涂层布	10.06	-0.30%	10.09	0.20%	10.07	-16.98%	12.13	-

由上表可见，报告期内玻纤基布的平均单价整体变动较小，2022 年度平均单价上升主要是由于成本升高。2021 年第四季度，新厂房达到验收标准并转固，基布生产车间陆续搬入新厂房，新购入相关生产设备，增加了固定资产折旧、相关费用及其配套人员工资等固定成本。此外，人员工资在 2022 年上半年普遍上调，且 2022 年上半年，受全球公共卫生事件的影响较大，发行人所在地区多次停工，日常生产受到一定影响，故单位产品分摊的固定成本增加。另外，2022 年度产品结构发生一定变化，公司生产的玻纤基布（去除基本用于生产黑网格的 708X 系列）的平均克重由 2021 年度的 0.34kg/m² 上升至 0.38kg/m²，每平方米的原材料消耗量上升，且 2021 年末的高价库存商品、原材料等对 2022 年度的成本造成一定影响，故 2022 年度玻纤基布的销售单价亦随成本的增加而小幅上升。

2023 年度，玻纤基布的平均单价下降，主要由于主要原材料玻纤纱的采购价格由 9.89 元/千克下降至 8.83 元/千克，其价格变动导致玻纤基布的平均单价下降。

2024 年度，玻纤基布的平均单价小幅上升，主要由于公司基布产能有限，因而减少了部分低价型号玻纤基布产品的销售占比。

报告期内涂层布的产品结构及单价情况如下：

单位：元/平方米

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	平均单价	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价	收入占比
涂层布	10.06	100.00%	10.09	100.00%	10.07	100.00%	12.13	100.00%

其中：黑网格	8.16	56.53%	7.36	54.83%	7.71	63.32%	6.99	39.90%
其他涂层布	14.40	43.47%	18.36	45.17%	21.38	36.68%	23.70	60.10%

涂层布可分为黑网格系列涂层布与其他涂层布，黑网格系列产品的纱线密度较为稀疏，平均售价较低，主要向境外客户 JSN 销售，每年占黑网格总销售收入的 99% 以上。2021 年度，公司着力开拓市场、培育客户，故黑网格产品的定价相对优惠。2022 年度，随着相关市场已较为成熟、对公司产品接受程度较高，对 JSN 的销售收入大幅上涨，产品价格逐渐回归，由 1.08 美元/平方米上升至 1.13 美元/平方米，且综合 2022 年度人民币对美元贬值（平均交易汇率由 2021 年度的 6.4278 上升至 6.8337）等原因，2022 年度的平均价格上涨 0.72 元/平方米。2023 年度，由于主要原材料玻纤纱等价格降低，导致使用的基布成本降低，故平均价格下降 0.35 元/平方米。2024 年度，由于单价较高的化纤黑网格产品销售占比有所提升，且叠加美元平均交易汇率有所上升的综合影响，黑网格的平均价格上涨 0.80 元/平方米。

报告期内，其他涂层布的价格持续下降，主要由于主要原材料玻纤纱、浆料等价格持续下降，且报告期内超过 60% 的其他涂层布应用于建筑等领域，而该领域内的同类涂层布产品竞争较为激烈。

（4）成本构成

①玻纤基布的成本构成情况

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	6,220.32	67.16%	6,092.66	68.62%	6,049.14	72.16%	5,858.76	75.52%
直接人工	1,099.54	11.87%	922.96	10.40%	742.24	8.85%	568.11	7.32%
制造费用	1,764.37	19.05%	1,705.11	19.21%	1,449.30	17.29%	1,227.29	15.82%
其他成本	177.65	1.92%	157.56	1.77%	142.61	1.70%	103.32	1.33%
合计	9,261.89	100.00%	8,878.28	100.00%	8,383.29	100.00%	7,757.48	100.00%

2022 年度，玻纤基布成本中的直接人工及制造费用占比上升较多，主要由于 2021 年第四季度，新厂房达到验收标准并转固，基布生产车间陆续搬入新厂房，并新购入相关生产设备，增加了固定资产折旧、相关费用及其配套人员工资等固定成本。此外，直接材料中以玻纤纱为主，2021 年度受国内外市场整体供需关系影响，玻纤纱一直处于价格高位，2022 年初开始下降，2022 年度相比 2021 年度下降 25.15%，回落幅度较大。

2023-2024 年度，玻纤基布成本中的直接人工及制造费用占比继续上升主要由于主要原材料玻纤纱的采购价格下降，2023 年度玻纤纱的采购价格相比 2022 年度下降 10.72%，2024 年度玻纤纱的采购价格相比 2023 年度下降 0.91%。

②涂层布的成本构成情况

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	2,620.07	54.67%	2,237.08	57.51%	2,344.86	59.36%	1,503.42	59.89%
直接人工	688.59	14.37%	512.48	13.18%	478.52	12.11%	279.11	11.12%
制造费用	1,414.78	29.52%	1,076.27	27.67%	1,076.81	27.26%	697.96	27.80%
其他成本	69.41	1.45%	63.85	1.64%	49.98	1.27%	29.93	1.19%
合计	4,792.86	100.00%	3,889.68	100.00%	3,950.17	100.00%	2,510.42	100.00%

将涂层布分为黑网格系列与其他涂层布分别列示，具体如下：

1) 黑网格的成本构成情况

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	1,307.44	54.78%	1,173.54	56.90%	1,454.23	59.55%	669.54	58.49%
直接人工	346.54	14.52%	282.30	13.69%	301.12	12.33%	130.69	11.42%
制造费用	691.84	28.99%	575.91	27.92%	651.07	26.66%	329.27	28.77%
其他成本	40.91	1.71%	30.67	1.49%	35.70	1.46%	15.13	1.32%
合计	2,386.74	100.00%	2,062.42	100.00%	2,442.12	100.00%	1,144.62	100.00%

报告期内，黑网格系列涂层布的成本构成较为稳定。2022 年度直接材料占比上升主要由于 2022 年度涂层布销量增长较多，单位面积分摊的固定资产折旧等固定成本减少，2023-2024 年度，直接材料占比下降主要由于玻纤纱采购价格下降。

2) 其他涂层布的成本构成情况

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	1,312.63	54.55%	1,063.54	58.20%	890.63	59.06%	833.88	61.05%

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接人工	342.05	14.22%	230.18	12.60%	177.40	11.76%	148.42	10.87%
制造费用	722.94	30.05%	500.36	27.38%	425.74	28.23%	368.70	27.00%
其他成本	28.49	1.18%	33.18	1.82%	14.28	0.95%	14.80	1.08%
合计	2,406.12	100.00%	1,827.27	100.00%	1,508.05	100.00%	1,365.79	100.00%

报告期内，其他涂层布的成本构成较为稳定。2022年度直接材料占比下降主要由于2022年度涂层浆料的采购价格由2021年度的32.70元/千克下降至26.02元/千克，2023年度直接材料占比下降幅度主要由于玻纤纱及涂层浆料的采购价格下降。**2024年度**，直接材料占比下降主要由于上述原材料采购价格下降，此外生产人数略有增加导致人工成本占比有所上升。

(5) 不同类别产品收入增长时间不同的原因及合理性

2021年第四季度公司采购一批基布生产相关设备，扩大了基布生产的产能，2022年度玻纤基布的产量也随之增长。但由于2022年度境外市场开拓等原因，涂层布的需求上涨较多。涂层布是以基布、浆料为主要原料，通过涂覆、定型、后处理等加工而成，出于保证产品质量等考虑，公司生产涂层布的基布主要来源为自身生产而非外购。报告期内玻纤基布的平均毛利率为26.32%，涂层布的平均毛利率为40.16%，由于涂层布的平均毛利率要高于玻纤基布，且公司基布产能较为紧张，故当涂层布需求增长时，一般优先满足涂层布对基布的需求。因此，2022年度玻纤基布增加的产量主要用于生产涂层布，涂层布的销售收入增长74.91%，玻纤基布的销售收入仅增长3.99%。

由于2022年度受到全球公共卫生事件的影响，2022年度的基布产能未得到充分利用。2023年度，公司基本保持正常生产状态，基布产能利用充分，故2023年度玻纤基布的产量继续增长。另由于2023年度涂层布的销量与2022年度相比基本保持稳定，涂层布对基布的需求未发生较大变化，故2023年度涂层布的销售收入增长4.93%，玻纤基布的销售收入大幅增长18.79%。

2024年度，玻纤基布的销售收入增长8.45%，**2024年度玻纤基布销售收入较2023年度**上涨8.45%，主要由于公司基布产能有限，减少了部分低价低毛利型号玻纤基布产品的销售，导致玻纤基布的销售收入有所上升。涂层布的销售收入增长13.80%，主要受JSN采购需求波动的影响，JSN出于销售需要，2023年第四季度对公司的采购量有所下降，2024年开始恢复正常。

(6) 毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性

①2022 年度的毛利率变化情况

玻纤基布的平均售价、成本及毛利率情况如下：

项目	2022年度	2021年度
毛利率	22.24%	25.17%
平均售价（元/平方米）	8.28	7.98
平均成本（元/平方米）	6.44	5.97

2022 年度，玻纤基布的毛利率由 2021 年度的 25.17% 下降至 22.24%，单位面积成本构成情况及毛利率变动的主要原因如下：

单位面积成本构成	2022年度	2021年度
直接材料（元/平方米）	4.64	4.51
直接人工（元/平方米）	0.57	0.44
制造费用（元/平方米）	1.11	0.94
其他成本（元/平方米）	0.11	0.08

1) 2021 和 2022 年度，玻纤基布成本中直接人工及制造费用合计占比分别为 23.14% 和 26.14%，其中人员薪酬、折旧等固定成本占玻纤基布成本的比例为 16.96% 和 19.50%。2021 年第四季度，新厂房达到验收标准并转固，基布生产车间陆续搬入新厂房，并新购入相关生产设备，同时 2022 年度增设膨化车间，增加了固定资产折旧、相关费用及其配套人员工资等固定成本。此外，2022 年上半年人员工资普遍上调，并受全球公共卫生事件的影响较大，发行人所在地区多次停工，日常生产受到一定影响，故单位产品分摊的固定成本增加。2022 年度，玻纤基布单位产品分摊的固定成本为 1.26 元/平方米，比 2021 年的 1.01 元/平方米大幅上升 24.00%。

2) 2021 和 2022 年度，玻纤基布成本中直接材料占比分别为 75.52% 和 72.16%，其中主要原材料玻纤纱占直接材料的比例超过 98%。2021 年末的高价库存商品、原材料等对 2022 年度的成本造成一定影响。公司生产的玻纤基布（去除基本用于生产黑网格的 708X 系列）的平均克重由 2021 年度的 0.34kg/m² 上升至 0.38kg/m²，由于玻纤基布的平均克重上升较多，单位面积的直接材料成本由 2021 年度的 4.51 元/平方米上升至 4.64 元/平方米，上升 3.02%。

3) 2021 和 2022 年度，玻纤基布成本中其他变动制造费用占比分别为 6.18% 和 6.64%。由于新设膨化车间，加捻车间产量增长，导致能源费用上涨较大，单位面积的变动制造费用由 0.37 元/平方米上升至 0.43 元/平方米，上升 15.71%。

涂层布的平均售价、成本及毛利率情况如下：

项目	2022年度	2021年度
毛利率	40.14%	33.46%
平均售价（元/平方米）	10.07	12.13
平均成本（元/平方米）	6.03	8.07

涂层布的毛利率由 2021 年度的 33.46% 上升至 40.14%，主要由于涂层布境外的销售金额增长较大，产品结构发生较大的变化。

2022 年度，涂层布的销售收入由 2021 年度的 3,772.61 万元增长至 6,598.59 万元，增长幅度较大，主要由于黑网格涂层布的销售收入增长较多，由 2021 年度的 1,505.11 万元增长至 2022 年度的 4,178.27 万元，占增长总额的 94.59%，而公司向主要客户 JSN 销售该类涂层布的销售占比超过 99%。

2021 年和 2022 年，公司涂层布的销售情况如下：

单位：元/平方米

项目	2022年度				2021年度			
	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率
涂层布	100%	10.07	6.03	40.14%	100%	12.13	8.07	33.46%
其中：黑网格	63.32%	7.71	4.51	41.55%	39.90%	6.99	5.31	23.95%
其他涂层布	36.68%	21.38	13.32	37.69%	60.10%	23.70	14.28	39.77%

涂层布的单位面积成本构成情况如下：

黑网格单位面积成本构成	2022年度	2021年度
直接材料（元/平方米）	2.68	3.09
直接人工（元/平方米）	0.56	0.60
制造费用（元/平方米）	1.20	1.52
其他成本（元/平方米）	0.07	0.07
其他涂层布单位面积成本构成	2022年度	2021年度
直接材料（元/平方米）	7.87	8.72
直接人工（元/平方米）	1.57	1.55

制造费用（元/平方米）	3.76	3.85
其他成本（元/平方米）	0.13	0.15

2022年，黑网格涂层布的毛利率由2021年度的23.89%大幅上升至41.55%，主要原因如下：

1) JSN为贸易型客户，市场主要位于美国东南部，该市场的消费者对产品品质的追求较高，价格承受能力也较强。公司在境外中高端市场的主要竞争对手为飞佛等美国企业，而公司产品质量已得到客户及市场的认可，在保证高品质的同时价格相对同类竞品较低，有更大的议价空间。2021年度公司为进一步打开该市场，对JSN的销售定价相对较低，2022年度公司向JSN的销售平均单价由2021年度的1.08美元上升至1.13美元，且2022年度人民币对美元贬值，与JSN交易的平均汇率由2021年度的6.4278上升至6.8337。

2) 涂层布销量增长较大，涂层定型设备利用率升高，分摊至单位面积黑网格涂层布的固定成本降低，单位面积的直接人工及制造费用成本由2021年度的2.12元/平方米下降至1.76元/平方米，下降17.11%。

其他涂层布的毛利率由2021年度的39.77%小幅下降至37.69%，主要原因是由于其他涂层布主要应用于建筑建材等领域内，近年来竞争较为激烈，平均销售单价由2021年度的23.70元/平方米下降至21.38元/平方米。

其他涂层布毛利率由2021年度的39.77%下降至37.69%，下降了2.08个百分点，与玻纤基布的毛利率由2021年度的25.17%下降至22.24%下降2.93个百分点的趋势较为一致，涂层布毛利率上升主要由于向JSN销售的毛利率上升且其占比增加。

综上，2022年度玻纤基布与涂层布的毛利率变动趋势差异主要由于涂层布的销售结构发生了较大变化以及黑网格产品毛利率上升。

②2023年度的毛利率变化情况

玻纤基布的平均售价、成本及毛利率情况如下：

项目	2023年度	2022年度
毛利率	30.67%	22.24%
平均售价（元/平方米）	7.91	8.28
平均成本（元/平方米）	5.48	6.44

2023年度，玻纤基布的毛利率由2022年度的22.24%上升至30.67%，单位面积成本构成情况及毛利率变动的主要原因如下：

单位面积成本构成	2023年度	2022年度
直接材料（元/平方米）	3.76	4.64
直接人工（元/平方米）	0.57	0.57
制造费用（元/平方米）	1.05	1.11
其他成本（元/平方米）	0.10	0.11

1) 2022 和 2023 年度，玻纤基布成本中直接材料占比分别为 72.16%和 68.62%，其中主要原材料玻纤纱占直接材料的比例超过 98%。2023 年度，玻纤纱的采购价格由 2022 年度的 9.89 元/千克下降至 8.83 元/千克，下降 10.72%，且 2022 年度玻纤基布的成本亦受到 2021 年末高价库存商品、原材料等的影响。2023 年度，玻纤基布的单位面积直接材料成本由 2022 年度的 4.64 元/平方米下降至 3.76 元/平方米，下降 18.97%。

2) 2022 和 2023 年度，玻纤基布成本中直接人工及制造费用合计占比分别为 26.14%和 29.60%，其中人员薪酬、折旧等固定成本占玻纤基布成本的比例为 19.50%和 21.62%。2021 年第四季度，新厂房达到验收标准并转固，基布生产车间陆续搬入新厂房，并新购入相关生产设备，增加了固定资产折旧、相关费用及其配套人员工资等固定成本。此外，2022 年上半年人员工资普遍上调，且受全球公共卫生事件的影响较大，发行人所在地区多次停工，日常生产受到一定影响，故单位产品分摊的固定成本增加。2023 年度，发行人恢复正常生产状态，产量增加，单位产品分摊的固定成本降低。2023 年，玻纤基布单位产品分摊的固定成本为 1.19 元/平方米，比 2022 年的 1.26 元/平方米下降 5.56%。

涂层布的平均售价、成本及毛利率情况如下：

项目	2023年度	2022年度
毛利率	43.82%	40.14%
平均售价（元/平方米）	10.09	10.07
平均成本（元/平方米）	5.67	6.03

涂层布的毛利率由 2022 年度的 40.14%上升至 43.82%，涂层布的产品结构发生一定变化。2023 年度，涂层布的销售收入由 2022 年度的 6,598.59 万元小幅增长至 6,923.97 万元。

涂层布的销售情况如下：

单位：元/平方米

项目	2023年度				2022年度			
	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率
涂层布	100%	10.09	5.67	43.82%	100%	10.07	6.03	40.14%

其中：黑网格	54.83%	7.36	4.00	45.67%	63.32%	7.71	4.51	41.55%
其他涂层布	45.17%	18.36	10.72	41.58%	36.68%	21.38	13.32	37.69%

涂层布的单位面积成本构成情况如下：

黑网格单位面积成本构成		2023年度	2022年度
直接材料（元/平方米）		2.27	2.68
直接人工（元/平方米）		0.55	0.56
制造费用（元/平方米）		1.12	1.20
其他成本（元/平方米）		0.06	0.07
其他涂层布单位面积成本构成		2023年度	2022年度
直接材料（元/平方米）		6.24	7.87
直接人工（元/平方米）		1.35	1.57
制造费用（元/平方米）		2.94	3.76
其他成本（元/平方米）		0.19	0.13

黑网格涂层布的毛利率由 2022 年度的 41.55% 小幅上升至 45.67%，主要原因是由于纱线价格下降。黑网格涂层布无需公司进行涂层加工，主要材料为对外采购的单丝包覆纱线，单位面积的直接材料成本由 2022 年度的 2.68 元/平方米下降至 2.27 元/平方米。

其他涂层布的毛利率由 2022 年度的 37.69% 小幅上升至 41.58%，主要由于主要原材料玻纤基布及浆料价格下降。2023 年其他涂层布使用的基布领用成本下降原因见前述玻纤基布毛利率上升情况；涂层工艺使用涂层浆料的平均价格下降，由 2022 年度的 26.02 元/千克下降至 2023 年度的 22.01 元/千克。

2023 年度，玻纤基布的毛利率由 2022 年度的 22.24% 上升至 30.67%，涂层布的毛利率由 2022 年度的 40.14% 上升至 43.82%，两者毛利率变化趋势一致，玻纤基布、涂层布的毛利率增长的主要原因是由于 2023 年度发行人恢复正常生产状态，产量增加，单位产品分摊的固定成本降低，且玻纤纱价格继续下降，平均售价相对较为稳定，而基布的平均成本下降也导致涂层布的平均成本下降，玻纤基布与涂层布的平均成本下降情况如下：

单位：元/平方米

平均成本	2023年度			2022年度			平均成本变化	变化幅度
	收入占比	毛利率	平均成本	收入占比	毛利率	平均成本		
玻纤基布		30.67%	5.48		22.24%	6.44	-0.95	-14.80%
涂层布	100%	43.82%	5.67	100%	40.14%	6.03	-0.36	-6.03%

其中：JSN	54.60%	45.59%	4.00	63.31%	41.55%	4.51	-0.60	-13.13%
其他客户	45.40%	40.83%	10.81	36.69%	38.50%	13.14	-2.33	-17.75%

由上表可见，涂层布整体的平均成本降低幅度低于玻纤基布，主要是由于涂层布销售结构的变化。

公司向 JSN 销售的涂层布主要为黑网格系列涂层布，该系列涂层布的纱线密度较为稀疏，平均成本较低，平均成本的下降幅度略低于玻纤基布的原因主要是其在织造完成后还有热定型等后处理工序成本。

公司向其他客户销售的涂层布的平均成本下降幅度略高于玻纤基布，主要是由于其涂层所用浆料的平均价格下降，由 2022 年度的 26.02 元/千克下降至 2023 年度的 22.01 元/千克。

综上，2023 年度玻纤基布与涂层布的毛利率变动趋势一致，变化幅度存在一定差异主要是由于涂层布的销售结构发生了一定变化。

③2024 年度的毛利率变化情况

玻纤基布的平均售价、成本及毛利率情况如下：

项目	2024年度	2023年度
毛利率	33.31%	30.67%
平均售价（元/平方米）	8.49	7.91
平均成本（元/平方米）	5.66	5.48

玻纤基布单位面积成本构成情况如下：

单位面积成本构成	2024年度	2023年度
直接材料（元/平方米）	3.80	3.76
直接人工（元/平方米）	0.67	0.57
制造费用（元/平方米）	1.08	1.05
其他成本（元/平方米）	0.11	0.10

2024 年度，玻纤基布的毛利率由 2023 年度的 30.67% 上升至 **33.31%**，毛利率变动的主要原因如下：

1) 产品成本方面，2024 年度玻纤基布的单位成本为 **5.66 元/平方米**，较 2023 年度上升 **0.18 元/平方米**，增幅为 **3.28%**，单位成本保持稳定。成本结构中，单位直接材料略有上升。为满足在建的新厂房未来建成后能迅速投入生产的需要，2024 年公司提前布局新增了

生产人员，开始培训并投入生产，2024年末生产人员为152人，较2023年末增加14人，导致直接人工由0.57元/平方米上升至0.67元/平方米。

2024年玻纤基布的成本结构较2023年度略有变动，但单位成本变动较小，因此玻纤基布毛利率小幅上升与其单位成本变动的关联较低。

2) 产品售价方面，2024年玻纤基布的单位售价为8.49元/平方米，较2023年度上升0.58元/平方米，单位售价增幅7.33%，与毛利率的增幅基本一致。主要由于公司基布产能较为紧张，2024年减少了部分低价型号玻纤基布产品的生产和销售占比，进而导致了平均单价的小幅上升。

总体上，玻纤基布2024年毛利率增幅较小，主要是由于低价型号产品占比有所降低，进而平均单价小幅上升所导致的。

涂层布的平均售价、成本及毛利率情况如下：

项目	2024年度	2023年度
毛利率	39.17%	43.82%
平均售价（元/平方米）	10.06	10.09
平均成本（元/平方米）	6.12	5.67

2024年，涂层布的毛利率由2023年度的43.82%下降至39.17%，其中涂层布销售的产品结构有所变化。2024年，涂层布的销售收入为7,879.15万元，销售规模较2023年度的6,923.97万元增长955.18万元，增幅13.80%。涂层布的销售情况如下：

单位：元/平方米

项目	2024年度				2023年度			
	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率	收入占比	平均单价	平均成本	毛利率
涂层布	100%	10.06	6.12	39.17%	100%	10.09	5.67	43.82%
其中：黑网格	56.53%	8.16	4.37	46.41%	54.83%	7.36	4.00	45.67%
其他涂层	43.47%	14.40	10.12	29.75%	45.17%	18.36	10.72	41.58%

涂层布的单位面积成本构成情况如下：

黑网格单位面积成本构成	2024年度	2023年度
直接材料（元/平方米）	2.40	2.27
直接人工（元/平方米）	0.63	0.55

制造费用（元/平方米）	1.27	1.12
其他成本（元/平方米）	0.07	0.06
其他涂层布单位面积成本构成	2024年度	2023年度
直接材料（元/平方米）	5.52	6.24
直接人工（元/平方米）	1.44	1.35
制造费用（元/平方米）	3.04	2.94
其他成本（元/平方米）	0.12	0.19

2024年，黑网格涂层布的毛利率由2023年度的45.67%上升至**46.41%**，其他涂层布的毛利率由2023年度的41.58%下降至**29.75%**，主要原因如下：

①产品成本方面，黑网格涂层布和其他涂层布**2024年度**的直接人工以及制造费用均有所增加。为满足在建的新厂房未来建成后能迅速投入生产的需要，2024年公司提前布局新增了生产人员，开始培训并投入生产，导致**2024年度**黑网格涂层布的直接人工由0.55元/平方米上升至**0.63元/平方米**，其他涂层布的直接人工由1.35元/平方米上升至**1.44元/平方米**。此外，主要由于生产设备有所增加进而导致**2024年度**涂层布分摊的折旧金额相应增加，黑网格涂层布的制造费用由1.12元/平方米上升至**1.27元/平方米**，其他涂层布的制造费用由2.94元/平方米上升至**3.04元/平方米**。

由于其他涂层布较黑网格涂层布多出涂层工序，**2024年度**，涂层用浆料的采购价格由2023年度的22.01元/千克下降至**18.52元/千克**，导致其他涂层布的直接材料由6.24元/平方米下降至**5.52元/平方米**。

基于以上成本结构的变化，**2024年度**黑网格涂层布的单位成本为**4.37元/平方米**，较2023年度上升**0.37元/平方米**，增幅**9.25%**。**2024年度**其他涂层布的单位成本为**10.12元/平方米**，较2023年度下降**0.60元/平方米**，降幅**5.60%**。上述单位成本的变动情况正常，但与产品毛利率的变动关联较低。

②产品售价方面，**2024年度**黑网格涂层布的平均单价为**8.16元/平方米**，较2023年度上升**0.80元/平方米**，增幅**10.87%**。平均单价上升的主要原因包括：国外市场对价格的敏感程度相对国内较低，公司与JSN经过多年的合作，黑网格的产品质量已得到国外客户及市场的认可，在保证高品质的同时相对国外同类竞品价格较低，有更大的议价空间；此外，单价更高的化纤黑网格产品**2024年度**的销售数量占比为**29.52%**，较2023年度的19.54%上升约**10个百分点**，从而拉高了平均单价；加之**2024年度**黑网格的美元平均交易汇率上升的

综合影响。

2024 年度其他涂层布的平均单价为 14.40 元/平方米，较 2023 年度下降 3.96 元/平方米，降幅 21.57%。平均单价显著降低的主要原因为其他涂层布主要应用于建筑建材等领域，且基本为内销，近年来该市场的竞争日益激烈，进而平均单价持续降低。

综上，2024 年度玻纤基布与涂层布的毛利率变动主要是由售价变动所引起的，毛利率的变动具有合理性，两者毛利率变动趋势不同主要是由于市场价格竞争激烈所导致的其他涂层布平均单价以及毛利显著降低。

(7) 与可比公司同类产品毛利率变动趋势是否一致

同行业可比公司的选择依据见本问题回复之“(一)/2/(2)、可比公司业绩变动”的相关内容，同行业可比公司中未披露与公司主营产品在应用领域、材料、销售区域等方面完全相同的产品毛利率信息。

①与国际复材的同类产品对比

国际复材的细纱制品与发行人产品较为接近，选取国际复材的细纱制品与发行人的主营业务的毛利进行比较如下：

公司名称	产品类别	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材	细纱制品	-	-	27.59%	45.37%
发行人	主营业务	35.52%	35.32%	29.23%	27.66%

注：国际复材2023-2024 年年报未披露细纱制品数据。

国际复材的细纱制品的主要应用于电子产品，应用领域与公司不同。2021 年度，由于该年度汽车电子、5G 通讯、家用电器等市场需求的快速增长，应用于电子产品的细纱制品销售价格大幅上涨，毛利率高于公司。2022 年度，受市场供求关系变化的影响，应用于电子产品的细纱制品价格理性回落，国际复材的细纱制品毛利率大幅下降，略低于公司。

②与西大门、玉马遮阳、温多利的同类产品对比

公司与西大门、玉马遮阳、温多利的面料类产品都有整经、织布的工序，但具体的工艺有所不同，所需的设备、原材料、能耗也不同。西大门的主要面料类产品包括阳光面料、遮光面料等，玉马遮阳的主要面料类产品包括遮光面料、阳光面料、可调光面料等，温多利的主要面料类产品包括阳光面料、涂层面料等，主要产品与发行人存在差异。

可比公司的面料类产品中，阳光面料与可调光面料的工艺较遮光面料更为复杂，因此毛利率相对更高。西大门、玉马遮阳的遮光面料及温多利的涂层面料与公司的涂层布具有较高

的可比性，均是在基布表面使用涂层浆料进行浸渍、涂覆、定型而成。由于西大门的年报中未单独披露遮光面料的毛利率，因此选取西大门面料类产品、玉马遮阳的遮光面料、温多利的涂层面料与公司的涂层布毛利率进行对比：

公司名称	产品类别	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
西大门	面料类产品	37.76%	36.54%	32.69%	36.85%
玉马遮阳	遮光面料	未披露	39.60%	34.70%	33.70%
温多利	涂层面料	37.45%	35.15%	33.68%	39.69%
发行人	涂层布	39.17%	43.82%	40.14%	33.46%

2021 年度，发行人的涂层布毛利率与玉马遮阳的遮光面料相比差异较小，西大门的面料类产品（包含毛利率较高的阳光面料）、温多利的涂层面料的毛利率略高于发行人。西大门、玉马遮阳与温多利虽然以毛利率相对较高的境外市场为主，但由于其产品以近年来市场竞争日益激烈的聚酯纤维（化学纤维）涂层布为主，故毛利率仅略高于发行人。2022 年度，发行人涂层布的境外销售金额占比由 2021 年的 44.08% 上升至 2022 年的 67.74%，发行人的涂层布毛利率上升，明显高于西大门、玉马遮阳、温多利。2023 年度，西大门、玉马遮阳和温多利的毛利率有所上升，与发行人的涂层布毛利率变化趋势基本一致。2024 年度，发行人的涂层布毛利率与西大门、温多利和玉马遮阳的平均毛利率差异较小，因此，发行人的涂层布毛利率与可比公司同类产品相近。

综上所述，公司与可比公司的毛利率不存在异常差异，差异主要是由于产品类型不同等因素导致的。

4、量化说明 2023 年扣非后归母净利润增长率明显高于同期收入增幅的原因，2022 年经营净现金流和应收账款周转率大幅增长的原因及合理性。说明其他业务收入的具体构成、持续上升的原因，发行人存在材料销售收入的原因及合理性

（1）量化说明 2023 年扣非后归母净利润增长率明显高于同期收入增幅的原因

2022-2023 年度，发行人利润表主要项目数据变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动额	变动比例
营业收入	20,811.22	18,163.52	2,647.70	14.58%
营业成本	13,543.82	12,858.77	685.06	5.33%
毛利	7,267.39	5,304.75	1,962.64	37.00%

项目	2023年度	2022年度	变动额	变动比例
期间费用	3,222.98	3,207.76	15.21	0.47%
其他收益	281.63	80.19	201.44	251.21%
所得税费用	385.83	97.42	288.40	296.03%
归母净利润	3,543.45	1,638.80	1,904.65	116.22%
扣非后归母净利润	3,305.89	1,573.93	1,731.96	110.04%

由上表可见，2023年扣非后归母净利润大幅增长主要来源于毛利的增长，毛利的增长原因主要由于营业收入的增长及毛利率的变化。毛利率的变化原因见本回复之本问题回复之“（一）/3、/（6）毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。此外，由于2023年度公司的管理费用管控合理，且公司减少了银行借款规模，因此管理费用、财务费用等占营业收入的比重下降，故扣非后归母净利润增速高于同期收入增速。

（2）2022年经营净现金流和应收账款周转率大幅增长的原因及合理性

2021-2022年度，公司现金流量表经营活动产生的现金流量主要项目数据变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	11,212.88	7,681.22	3,531.66	45.98%
收到的税费返还	474.79	253.20	221.59	87.52%
收到其他与经营活动有关的现金	239.06	45.21	193.84	428.75%
购买商品、接受劳务支付的现金	5,579.40	4,538.81	1,040.59	22.93%
支付给职工以及为职工支付的现金	2,468.27	2,075.46	392.82	18.93%
支付的各项税费	53.44	328.50	-275.06	-83.73%
支付其他与经营活动有关的现金	999.63	470.54	529.10	112.45%
经营活动产生的现金流量净额	2,825.98	566.33	2,259.65	399.00%

由上表可见，2022年度的经营活动产生的现金流量净额大幅增加主要由于销售商品、提供劳务现金增加3,531.66万元。2021-2022年度，公司营业收入分别为14,623.14万元和18,163.52万元，业务规模扩大，收入增长的主要来源是境外销售，境外销售的营业收入增长3,245.85万元，占营业收入总增长金额的91.68%。公司针对境外销售的货款政策基本以先款后货为主，因此销售商品、提供劳务收到的现金增长情况与营业收入的增长情况基本匹配，具有合理性。

2021-2022年度，公司应收账款周转率变动情况如下：

单位：次/年

项目	2022年度	2021年度	变动额
应收账款周转率	5.42	4.36	1.06

由上表可见，2022年度的应收账款周转率与2021年度相比增加1.06次/年，主要是由于公司境外销售的比例由2021年度的17.23%增加至2022年度的32.46%，报告期内的境外销售基本以先款后货为主，应收账款主要系境内销售产生。2021-2022年度，公司境内销售的应收账款周转率变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	变动额
境内销售收入（万元）	11,900.50	11,881.71	18.78
境内销售应收账款平均价值（万元）	3,166.23	3,302.15	-135.92
境内销售应收账款周转率（次/年）	3.76	3.60	0.16

由上表可见，2021-2022年度，公司境内销售的应收账款周转率变化较小。

综上，公司2022年度的应收账款周转率与2021年度相比增加1.06次/年，主要是由于公司境外销售的比例增加。

（3）说明其他业务收入的具体构成、持续上升的原因，发行人存在材料销售收入的原因及合理性

报告期内，其他业务收入主要包括直接销售原材料、租金收入、加工费等，具体构成如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
材料销售	437.73	444.46	307.65	266.06
租金收入	173.53	173.53	144.61	-
加工费	198.60	241.78	88.23	1.89
废布销售	-	-	3.21	-
合计	809.86	859.77	543.70	267.95

2021-2023年度其他业务收入持续上升主要由于材料销售、租金收入、加工费收入上升。租金收入上升主要由于2022年度公司完成生产场地的整体搬迁，原厂区出租给其他无关联第三方并收取租金。公司加工费收入以涂层加工为主，报告期内主要加工产品规格包括3732SC、3732AC、7628SCR等涂层布，加工费收入上升主要由于公司的涂层设备先进、浆

料配方多元化、涂层工艺成熟，能满足各类定制化需求，在国内同行业中有一定的知名度，故 2021-2023 年度加工费收入逐年增长。

材料销售主要由于公司自身对玻纤纱等原材料的采购量较大，可以按照较为优惠的价格进行采购到品质较好的产品。其他长期合作的客户有小批量采购需求时，通过公司间接采购可节约一定的采购成本并有品质保障。2021-2023 年度材料销售收入金额上升主要由于其他长期合作客户对玻纤纱等原材料的需求增加导致的。

2024 年度，公司其他业务收入相比 2023 年度小幅下降，主要系加工费收入下降的影响。租金收入相比 2023 年度相同。材料销售收入相比 2023 年度保持稳定。

5、结合下游行业变动趋势、主要客户后续需求、发行人最新业绩和在手订单、关联交易规模及毛利率是否下降等情况，分析说明业绩增长的可持续性，是否存在期后业绩大幅下滑风险，如是，请充分披露相关风险

报告期内，公司的主营业务收入占营业收入的比重均在 95% 以上，公司主营业务突出，故以下针对公司的主营业务收入进行分析。

（1）下游行业变动趋势

下游行业变动趋势详见发行人的回复之“问题 3 关于市场空间”之“一、说明发行人产品在各细分市场的市场空间、市场占有率以及下游客户拓展情况”的相关内容。

（2）主要客户后续需求

公司目前的主要客户整体存在较强的后续需求，未来合作具有可持续性，报告期公司前五大客户占营业收入的比重均维持在 60% 左右，且客户整体变动较小。

JSN 为位于美国的直销贸易型客户。根据公司实际控制人书面确认，该公司认为市场需求在过去的四年内增长较多，该公司主要面对美国东南部的市场，占据该市场份额的 15%-20%，且将继续增加其市场占有率。

安徽天元玻纤复合材料有限公司主要从事玻纤布产品的生产。根据该公司书面确认，2021-2024 年其收入大约由 4,000 万元上涨至 7,500 万元，收入呈逐年上涨趋势，且该公司目前无其他玻纤基布供应商。

浙江宇立新材料有限公司主要从事窗帘布、投影布、篷布等产品的生产。根据该公司书面确认，2021-2024 年其每年销售收入在 4.6-5.2 亿元之间，较为稳定，其主要向公司采购的 7628、1617PU、1619PU 规格的玻纤基布未从其他供应商处采购，且未来可用来生产高档产品的 1617PU、1619PU 规格的玻纤基布需求量可能会进一步增加。

黄山美澳复合材料有限公司主要从事特氟龙产品的生产。根据公司书面确认，2021年度至2023年度其每年销售收入为1亿元以上，同类产品的采购中杰特新材占70%-80%。

江苏斯凯氟复合材料有限公司主要从事高温布、硅胶布、膜材等产品的生产。根据该公司书面确认，2021年至2023年其销售收入整体呈逐年增长态势，2023年度销售收入约为8,700万元，同类产品的采购中杰特新材大约占70%，且为该公司的第一大供应商。

上述公司均对与杰特新材的合作情况评价较高，且愿意保持长期合作关系。

综上所述，公司的主要客户对公司产品的需求整体保持稳定，公司产品未来的市场需求具有可持续性。

（3）发行人最新业绩情况及期后业绩大幅下滑风险

报告期末至招股说明书签署日，公司所处行业的产业政策未发生重大调整，公司产品以及下游的主要应用行业发展良好，需求旺盛。公司经营情况正常，主要产品的生产和销售、主要客户与供应商、公司经营模式未发生重大变化。综上，公司生产经营的内外部环境未发生重大不利变化。

2025年1-2月，发行人主营业务收入（未经审计）为2,342.96万元，较2024年1-2月的2,236.05万元增长4.78%。因此2024年全年业绩相比2023年度大幅下滑的风险较小。

（4）发行人最新在手订单情况

截至2025年2月末，公司在手订单金额（不含税）为6,277.95万元，在手订单较为充足。

（5）关联交易规模

公司的关联交易主要为向宇立新材料销售玻纤基布，公司自成立之初已开始与其合作。根据宇立新材料及其总经理张建平提供的确认资料，报告期内宇立新材料的经营、收入情况较为稳定。

2021年度至2024年度，公司向宇立新材料的销售收入及其占营业收入的比重情况如下：
单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
向宇立新材料销售收入	3,085.16	3,046.14	2,378.77	3,161.21
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
向宇立新材料销售收入占比	13.48%	14.64%	13.10%	21.62%

由上表可见，2022年度及以后各期，向关联方宇立新材料的销售收入占营业收入的比重相比2021年度明显下降，均在15%以内。公司与宇立新材料的合作历史较长，公司对其

销售规模总体较为稳定。公司计划进一步扩大营业收入规模，开拓客户，降低关联销售收入的占比。同时，严格规范关联交易相应内控程序，保证关联交易定价的合理和公允性。

此外，剔除关联销售后，公司 2021 年度至 **2024 年度** 的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
向宇立新材料销售收入	3,085.16	3,046.14	2,378.77	3,161.21
剔除关联销售后收入	19,801.51	17,765.08	15,784.75	11,461.93
剔除关联销售后收入增长率	11.46%	12.55%	37.71%	——

由上表可见，即使剔除关联销售相关收入，公司 **2021-2024** 年间整体亦保持较高增长速度，**2021-2024** 年的复合增长率为 **19.99%**。主要受限于产能利用率已经饱和，公司 **2024 年度** 剔除关联销售后收入增长率有所放缓。

（6）毛利率情况

报告期内，公司的主营业务收入主要为玻纤基布、涂层布的销售收入，占营业收入的比重超过 95%，2021 年度至 **2024 年度**，玻纤基布、涂层布的毛利率情况如下：

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
玻纤基布	33.31%	62.91%	30.67%	64.19%	22.24%	61.19%	25.17%	72.22%
涂层布	39.17%	35.69%	43.82%	34.70%	40.14%	37.45%	33.46%	26.28%
主营业务	35.52%	100.00%	35.32%	100.00%	29.23%	100.00%	27.66%	100.00%

由上表可见，公司的主营产品毛利率整体呈上升趋势。2021-2023 年度的毛利率情况见本问题回复之“（一）/3、/（6）毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

2024 年度，公司玻纤基布的毛利率继续上升至 **33.31%**；涂层布的毛利率由于除黑网格外的其他涂层布产品竞争较为激烈，售价和毛利率下滑，导致其整体下降至 **39.17%**。主营业务的整体毛利率由 2023 年度的 35.32% 略微增长至 **35.52%**，未发生重大不利变化。

综上所述，报告期内公司业绩的增长具有可持续性，不存在期后业绩大幅下滑风险。

（二）贸易商及境外销售真实性

1、按主要产品或服务分别说明各期客户数量，各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例

（1）发行人营业收入按主要产品或服务分别说明各期客户数量

单位：个、万元

类别	收入类型	客户类型	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
			客户数量	收入金额	收入占比									
主营业务	玻纤基布	原有客户	83	13,607.49	59.45%	75	12,591.43	60.51%	73	10,597.60	58.34%	69	10,220.49	69.89%
		新客户	21	281.34	1.23%	20	214.94	1.03%	23	183.21	1.01%	21	146.45	1.00%
	涂层布	原有客户	62	7,391.69	32.30%	70	6,354.14	30.53%	68	6,098.07	33.57%	61	2,888.31	19.75%
		新客户	24	487.45	2.13%	40	569.83	2.74%	37	500.52	2.76%	66	884.30	6.05%
	化纤基布	原有客户	11	308.83	1.35%	11	219.17	1.05%	5	234.76	1.29%	7	191.11	1.31%
		新客户										1	10.08	0.07%
	其他	原有客户				2	1.94	0.01%	2	5.66	0.03%	1	14.45	0.10%
		新客户												
主营业务小计			201	22,076.80	96.46%	218	19,951.45	95.87%	208	17,619.82	97.00%	226	14,355.19	98.17%
其他业务	材料出售	原有客户	6	387.89	1.69%	7	439.51	2.11%	4	307.43	1.69%	5	266.06	1.82%
		新客户	5	49.84	0.22%	5	4.95	0.02%	2	3.43	0.02%			
	租金收入	原有客户	1	173.53	0.76%	1	173.53	0.83%						
		新客户							1	144.61	0.80%			
	加工费	原有客户	11	198.60	0.87%	10	240.61	1.16%	7	22.74	0.13%	3	1.51	0.01%
		新客户				1	1.16	0.01%	2	65.49	0.36%	1	0.38	0.00%

类别	收入类型	客户类型	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
			客户数量	收入金额	收入占比									
其他业务小计			23	809.86	3.54%	24	859.77	4.13%	16	543.70	3.00%	9	267.95	1.83%
按主要产品或服务划分的新客户重合数量			-2						-14			-21		
按主要产品或服务划分的原有客户重合数量			-40			-24			-3			-4		
合计			182	22,886.66	100.00%	218	20,811.22	100.00%	207	18,163.52	100.00%	210	14,623.14	100.00%

(2) 各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例

各期主营业务收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例如下：

客户类型	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比
原有客户	96.52%	98.52%	96.07%	96.69%	96.12%	98.10%	92.75%	97.84%
新客户	3.48%	1.48%	3.93%	3.31%	3.88%	1.90%	7.25%	2.16%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

发行人与主要客户合作多年，一直保持较为稳定的合作关系，报告期内，发行人原有客户收入及销量占比均在90%以上，新客户收入及销量占比不到10%。由于发行人报告期内产能利用率接近饱和的情况下，将既有产能优先保障现有客户需求，部分潜在新客户需求受到影响。发行人在自身人才、设备、资金及产能相对有限的前提下，会结合下游市场环境、客户信誉度及回款能力、产品交货紧急程度、未来潜在合作机会等因素，合理规划营销策略，巩固存量优质客户资源的同时，积极开发新客户，进一步增强发行人持续盈利能力。

2、区分生产商、贸易型客户两类，分别说明公司各期前五大客户基本情况，包括但不限于销售金额、销售内容、销售数量、销售毛利率；主要客户的成立时间、客户获取方式、订单签订方式、合作历史、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位，主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系

(1) 按生产商、贸易型客户统计的各期前五大客户基本情况

①2024年度

单位：m²、万元

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
贸易型客户	1	JSN Master distributors LLC	涂层布	5,457,645.42	4,453.84	46.41%
贸易型客户	2	ACMEINDTEX INC	玻纤基布	536,911.14	709.30	30.39%
			涂层布	1,716.04	3.94	30.58%
贸易型客户	3	上海丹氟斯进出口有限公司	涂层布	78,702.90	444.80	14.67%

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
贸易型客户	4	海宁有韵塑胶有限公司	涂层布	207,410.13	223.01	48.43%
贸易型客户	5	FIBERFLON TEKNIK TEKSTIL SAN. A. S	涂层布	148,168.26	198.21	37.84%
贸易型客户小计			——	6,430,553.88	6,033.10	——
生产商	1	安徽天元玻纤复合材料 有限公司	玻纤基布	2,244,735.75	3,700.80	11.20%
			涂层布	199.95	0.28	9.44%
生产商	2	浙江宇立新材料有限公 司	玻纤基布	7,050,067.58	3,085.16	54.60%
生产商	3	安徽美凯澳新型材料有 限公司	玻纤基布	960,214.90	967.77	36.58%
			化纤布	14,125.35	133.26	45.74%
生产商	4	江苏斯凯氟复合材料有 限公司	玻纤基布	950,370.06	1,015.70	39.67%
			化纤布	4,397.93	34.71	39.20%
生产商	5	苏州苏嘉德防火保温材 料科技有限公司	玻纤基布	40,384.85	24.24	0.27%
			涂层布	870,232.04	473.59	-3.91%
生产商小计			——	12,134,728.41	9,435.51	——
合计			——	18,565,282.29	15,468.61	——

注1: 生产商、贸易型客户按法人主体统计, 未按同一控制下合并口径统计, 下同。

注2: 销售金额为主营业务收入, 不包括其他业务收入, 下同。

②2023 年度

单位: m²、万元

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
贸易型客户	1	JSN Master distributors LLC	涂层布	5,143,287.60	3,780.16	45.59%
贸易型客户	2	ACMEINDTEX INC	玻纤基布	525,477.02	649.03	24.98%
			涂层布	1,756.28	4.38	-43.15%
			其他	840.88	0.07	85.48%
贸易型客户	3	上海丹氟斯进出口	涂层布	54,473.66	309.78	4.20%

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
		有限公司				
贸易型客户	4	Promtechexport Company Limited	涂层布	72,752.65	177.15	55.71%
贸易型客户	5	上海松茂绿锦新材 料有限公司	玻纤基布	1,570.80	2.50	15.70%
			涂层布	20,912.00	117.99	9.68%
贸易型客户小计			——	5,821,070.89	5,041.06	——
生产商	1	安徽天元玻纤复合 材料有限公司	玻纤基布	2,078,556.05	3,336.79	10.16%
			其他	640.00	1.87	2.45%
生产商	2	浙江宇立新材料有 限公司	玻纤基布	7,224,523.16	3,046.14	47.70%
生产商	3	安徽美凯澳新型材 料有限公司	玻纤基布	1,280,591.41	1,158.39	35.16%
			化纤布	2,318.20	27.62	34.61%
生产商	4	江苏斯凯氟复合材 料有限公司	玻纤基布	704,254.28	720.31	38.54%
			化纤布	6,875.92	57.31	37.05%
生产商	5	昆山泰克斯福新材 料科技有限公司	玻纤基布	229,613.33	409.09	37.87%
			涂层布	112,941.14	79.33	23.10%
生产商小计			——	11,640,313.49	8,836.85	——
合计			——	17,461,384.38	13,877.91	——

③2022 年度

单位：m²、万元

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
贸易型客户	1	JSN Master distributors LLC	涂层布	5,417,841.60	4,177.59	41.55%
贸易型客户	2	ACMEINDTEX INC	玻纤基布	293,215.64	440.94	24.32%
贸易型客户	3	ACMETEX INC	玻纤基布	294,147.00	336.64	12.48%
贸易型客户	4	广州赛斯新材料有	涂层布	38,998.50	236.68	4.86%

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
		限公司				
贸易型客户	5	Promtechexport Company Limited	涂层布	86,339.80	182.08	46.22%
贸易型客户小计			——	6,130,542.54	5,373.93	——
生产商	1	安徽天元玻纤复合 材料有限公司	玻纤基布	1,747,439.00	2,820.74	-3.09%
生产商	2	浙江宇立新材料有 限公司	玻纤基布	5,273,956.94	2,378.77	39.04%
生产商	3	黄山美澳复合材料 有限公司	玻纤基布	1,327,090.57	1,099.05	30.50%
			化纤布	16,533.08	138.60	43.17%
生产商	4	江苏斯凯氟复合材 料有限公司	玻纤基布	406,063.90	392.76	30.35%
			涂层布	288.00	1.22	36.62%
			化纤布	3,768.00	34.75	35.40%
生产商	5	德和科技集团股份 有限公司	玻纤基布	284,075.35	222.18	49.64%
			涂层布	66,711.83	106.27	36.61%
生产商小计			——	9,125,926.67	7,194.34	——
合计			——	15,256,469.21	12,568.27	——

④2021 年度

单位：m²、万元

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
贸易型客户	1	JSN Master distributors LLC	涂层布	2,169,711.12	1,513.06	23.89%
贸易型客户	2	Acmetex Inc	玻纤基布	155,275.98	245.22	12.49%
			其他	8,331.73	14.45	4.24%
贸易型客户	3	广州赛斯新材料有 限公司	涂层布	16,230.00	136.24	11.69%
贸易型客户	4	嘉兴焱发复合材料	玻纤基布	133,509.24	90.42	4.89%

客户类型	序号	客户名称	销售内容	销售数量	销售金额	销售毛利率
		有限公司	涂层布	15,817.50	19.52	38.28%
贸易型客户	5	Promtechexport Company Limited	涂层布	42,914.70	83.07	34.11%
贸易型客户小计			——	2,541,790.27	2,101.98	——
生产商	1	浙江宇立新材料有 限公司	玻纤基布	7,012,449.02	3,156.63	38.81%
			涂层布	3,390.00	4.45	39.94%
生产商	2	安徽天元玻纤复合 材料有限公司	玻纤基布	1,594,379.20	2,834.36	5.11%
生产商	3	黄山美澳复合材料 有限公司	玻纤基布	1,007,372.63	863.21	26.29%
			化纤布	8,620.15	80.52	51.77%
生产商	4	科力新材料股份有 限公司	玻纤基布	139,081.16	341.62	28.09%
生产商	5	江苏瑞畅复合材料 有限公司	玻纤基布	210,668.80	236.22	24.52%
生产商小计			——	9,975,960.96	7,517.01	——
合计			——	12,517,751.23	9,618.99	——

(2) 主要客户的成立时间、客户获取方式、订单签订方式、合作历史、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位，主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系

①JSN Master distributors LLC

客户成立时间	2011年1月13日
客户获取方式	同行介绍
订单签订方式	单独订单签署
合作历史	2018年5月开始合作
注册资本	/
实缴资本	/
主要股东	Steve Ashe

实际控制人	Steve Ashe
经营状况	主要销售地区为美国东南部，销售产品为室内外遮阳、防护材料
行业地位	无法获取权威准确信息
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系

②ACMEINDTEX INC

客户成立时间	2022年2月23日
客户获取方式	行业展会
订单签订方式	单独签署订单
合作历史	2022年4月开始合作
注册资本	/
实缴资本	/
主要股东	Bill Huang（黄维丰）
实际控制人	Bill Huang（黄维丰）
经营状况	主营业务为玻纤纤维布产品及其他相关产品的销售，年销售额约5000至6000万人民币
行业地位	无法获取权威准确信息
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系

注：ACMEINDTEX INC 与ACMETEX INC.属于同一控制人，自2022年7月起，公司仅与ACMEINDTEX INC 进行业务合作。

③安徽天元玻纤复合材料有限公司

客户成立时间	2018年11月12日
客户获取方式	客户介绍

订单签订方式	单独签署订单
合作历史	2021年1月开始合作
注册资本	1000万人民币
实缴资本	1000万人民币
主要股东	南京天元玻纤复合材料有限公司持股比例100%
实际控制人	刘亚军
经营状况	专业从事研发、生产、销售耐高温玻璃纤维复合材料及其制品的企业，2021年-2023年的营业收入分别为4000万元、5000万元和6000万元
行业地位	安徽天元玻纤复合材料有限公司为南京天元玻纤复合材料有限公司的全资子公司，国内耐高温玻璃纤维知名企业
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系

④浙江宇立新材料有限公司

客户成立时间	2005年11月11日
客户获取方式	自主开发
订单签订方式	单独签署订单
合作历史	2011年5月开始合作
注册资本	4000万人民币
实缴资本	4000万人民币
主要股东	张宇蝶持股60%、张建平持股40%
实际控制人	张宇蝶、张建平
经营状况	主要从事窗帘布、投影布、篷布、灯箱布的生产及销售业务，2021-2023年的营业收入分别为4.6亿元、5.2亿元和5亿元
行业地位	是集生产、销售、科研于一体的省级科技型企业，“宇立”牌产品被评为嘉兴市名牌产品。先后荣获国家高新技术企业、“AAA”标准化良好行为企业、安全生产标准化三级企业，清

	洁生产阶段性成果企业、浙江省守合同重信用AA企业、浙江省标准创新型企业、浙江区域名牌“马桥经编”第一批授权使用单位。
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	实际控制人之一谈栋立姨父张建平及其女儿张宇蝶控制的公司

⑤安徽美凯澳新型材料有限公司

客户成立时间	2020年6月8日
客户获取方式	自主开发
订单签订方式	单独签署订单
合作历史	2022年11月开始合作
注册资本	5000万人民币
实缴资本	4588万人民币
主要股东	胡少鹏持股51%、陈晓利持股49%
实际控制人	胡少鹏
经营状况	近三年营业收入均超1亿元
行业地位	国内特氟龙制品行业的龙头标杆
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系

⑥江苏斯凯氟复合材料有限公司

客户成立时间	2016年5月9日
客户获取方式	自主开发
订单签订方式	单独签署订单
合作历史	2016年12月开始合作
注册资本	1000万人民币
实缴资本	1000万人民币

主要股东	徐文琦持股100%
实际控制人	徐文琦
经营状况	从事新型复合材料的研发、生产；纤维布、产业用布、土工用布、涂布的制造等。2023年营业收入约8700万元，2021年-2023年整体呈逐年增长态势
行业地位	国内特氟龙（PTFE）、硅橡胶、四氟制品行业的知名企业
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系

⑦黄山美澳复合材料有限公司

客户成立时间	2013年10月9日
客户获取方式	同行转介绍
订单签订方式	签订框架协议，每笔订单再单独签署
合作历史	2015年1月开始合作
注册资本	5000万人民币
实缴资本	5000万人民币
主要股东	胡少鹏持股51%、陈晓利持股49%
实际控制人	胡少鹏
经营状况	专业研发生产及销售特氟龙（PTFE）材料系列制品的外向型企业。主要产品有特氟龙网格输送带、特氟龙高温布、特氟龙高温胶带、粘合机输送带、包装行业双层带、胶带、微波行业专用输送带、橡胶、硅胶行业耐高温专用输送带、光伏行业专用高温布等。近三年营业收入均超1亿元
行业地位	国内特氟龙制品行业的龙头标杆
主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系	主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系

3、说明境外销售各区域收入分布、客户数量及销售内容、数量、价格，变化较大的请进一步分析原因。说明 2022 年发行人境外收入快速增长原因，第一大客户 JSN 及其下游客户的具体情况，包括但不限于是否为贸易商（如是说明终端客户情况）、与发行人合作情况、经营业务、业务规模及与其向发行人采购情况是否匹配，2023 年发行人对 JSN 收入下降的原因，后续采购需求是否稳定

（1）说明境外销售各区域收入分布、客户数量及销售内容、数量、价格，变化较大的请进一步分析原因

境外区域的主要销售产品为玻纤基布及涂层布，各主要产品的境外销售情况如下：

①玻纤基布

单位：万元、个、万平方米、元/平方米

销售区域	2024年度				2023年度				2022年度				2021年度			
	销售收入	客户数量	销售数量	平均价格	销售收入	客户数量	销售数量	平均价格	销售收入	客户数量	销售数量	平均价格	销售收入	客户数量	销售数量	平均价格
美国	116.78	1	9.72	12.02	412.63	2	23.73	17.39	349.40	3	18.40	18.98	70.53	2	3.73	18.91
加拿大	709.30	1	53.69	13.21	366.66	1	39.72	9.23	473.76	2	43.85	10.80	180.60	1	12.28	14.70
德国	50.77	3	4.40	11.53	48.85	1	4.09	11.93	45.28	1	4.01	11.29	24.61	1	2.37	10.40
巴西	78.28	1	7.64	10.24	46.33	1	4.51	10.26	63.11	1	5.91	10.68	62.46	2	5.83	10.71
韩国	1.40	1	0.16	8.52	29.70	1	2.45	12.11	153.60	2	11.10	13.84	221.00	1	16.29	13.56
爱尔兰	15.76	1	1.76	8.95	20.70	1	2.43	8.51	52.35	1	5.81	9.01	5.62	1	0.46	12.09
日本	21.34	1	1.07	19.97	12.26	1	1.25	9.82	20.22	1	1.06	19.01	34.45	1	1.78	19.31
中国台湾	-	-	-	-	-	-	-	-	40.59	1	1.10	37.02	148.98	1	6.19	24.09
波兰	-	-	-	-	-	-	-	-	5.58	1	0.77	7.24	-	-	-	-
土耳其	198.21	1	14.82	13.38	-	-	-	-	1.28	1	0.19	6.74	-	-	-	-
沙特阿拉伯	301.14	1	12.08	24.94												
英国	35.68	1	0.89	40.22												
合计	1,528.66		106.23	14.39	937.13		78.19	11.98	1,205.18		92.21	13.07	748.25		48.94	15.29

由上表可见，2022 年度玻纤基布的境外销售收入大幅上升 456.93 万元，2023 年度销售收入下降 268.05 万元，2021-2023 年度平均价格整体呈下降趋势，主要是由于原材料价格下降。

2022 年度，加拿大、美国的销售金额合计上升 572.02 万元，增幅主要来自 ACM，ACM 为位于加拿大的直销贸易型客户，其销售区域主要为加拿大、美国。2022 年度，向 ACM 销售的玻纤基布收入较 2021 年度的 245.22 万元上升至 777.57 万元，增长 532.35 万元，主要由于 ACM 另一基布供应商经营战略调整，无法满足 ACM 的供货需求，故其将该部分订单转至公司。

此外，2022 年度向加拿大销售的玻纤基布平均价格下降幅度较大，主要是向其销售的产品结构发生较大变化，产品的平均重量由 2021 年度的 0.73kg/m² 下降至 2022 年度的 0.56kg/m²。

2024 年度销售收入、销售数量、平均价格均有明显上升，一方面，ACM 的加拿大市场对玻纤基布的需求量显著增加，同时对方提高了单价较高规格型号产品的采购占比；另一方面，公司历来重视海外市场的拓展，于 2024 年下半年开拓了土耳其、沙特阿拉伯及英国客户各 1 家，带来了 535.03 万元的增量收入，并拉升了玻纤基布 2024 年的平均价格。

报告期内，来自韩国及中国台湾的玻纤基布销售收入逐渐减少。来自韩国的销售收入下降主要由于客户相关业务收缩，自身需求减少。来自中国台湾的销售收入下降主要由于从中国台湾进口相关纱线的关税政策变化及客户股权架构调整后更换供应商的影响。

②涂层布

单位：万元、个、万平方米、元/平方米

销售区域	2024年度				2023年度				2022年度				2021年度			
	销售收入	客户数量	销售数量	平均价格												
美国	4,610.13	4	552.42	8.35	3,780.16	1	514.33	7.35	4,205.70	2	543.78	7.73	1,539.74	2	218.97	7.03
俄罗斯	19.23	2	1.02	18.91	177.15	1	7.28	24.35	182.08	1	8.63	21.09	83.13	1	4.29	19.37
印度	-	-	-	-	20.60	1	1.52	13.56	2.63	1	0.20	13.14	-	-	-	-
加拿大	3.94	1	0.17	22.97	4.38	1	0.18	24.96	-	-	-	-	-	-	-	-
沙特阿拉伯	-	-	-	-	2.45	2	0.05	52.02	-	-	-	-	-	-	-	-
韩国	4.41	1	0.25	17.98	2.33	1	0.12	19.17	2.05	1	0.11	19.49	2.08	1	0.12	16.74
菲律宾	-	-	-	-	-	-	-	-	77.53	1	3.92	19.79	38.13	1	1.96	19.46
合计	4,637.71		553.85	8.37	3,987.07		523.47	7.62	4,470.00		556.64	8.03	1,663.08		225.34	7.38

由上表可见，2022 年度涂层布的境外销售收入大幅上升 2,806.92 万元，2023 年度境外销售收入下降 482.93 万元，**2024 年度境外销售收入上升 650.64 万元**。涂层布的境外销售主要以 JSN 为主，JSN 占涂层布的境外销售的比重超过 90%。

JSN 原本主要向飞佛等美国本土企业采购，该等公司生产的同类竞品因人工等成本较高，价格也较高，而公司产品质量已得到客户及市场的认可，在保证高品质的同时价格相对较低，故逐步将采购订单转向发行人，且已经与发行人建立了长期稳定的合作关系。2021 年度，公司着力开拓市场、培育客户，故定价相对优惠。2022 年度，随着该市场逐渐成熟，对公司产品的接受度进一步提高，对 JSN 的销售收入大幅上涨，平均价格由 2021 年度的 1.08 美元/平方米上升至 1.13 美元/平方米，且 2022 年度人民币对美元贬值，向 JSN 销售的平均交易汇率由 2021 年度的 6.4278 上升至 6.8337，因此 2022 年度的平均价格上涨 0.70 元/平方米。2023 年度，由于主要原材料玻纤纱等价格降低，导致使用的玻纤基布成本降低，故平均价格下降 0.38 元/平方米。**JSN 出于销售需要，2023 年第四季度对公司的采购量有所下降，2024 年开始恢复正常，故 2023 年度向 JSN 的销售数量稍有下降。2024 年度公司向 JSN 的销售规模恢复正常增长水平。**

Promtechexport Company Limited 为一家俄罗斯企业，2022 年度向其销售收入增长较大主要由于其自身需求变化导致的。由于向其销售产品结构发生一定变化，且结算货币为美元，2022 年度人民币对美元贬值，故 2022 年和 2023 年相比 2021 年销售单价有较大幅度上升，由 2021 年度的 19.37 元/平方米上升至 2023 年度的 24.35 元/平方米。**2024 年度，Promtechexport Company Limited 基于其自身需求，向公司的采购金额缩减至 4.73 万元，不过，公司在俄罗斯市场新开拓一家客户 GUD NAYS PYS EOOD，销售金额 14.50 万元。**

(2) 说明 2022 年发行人境外收入快速增长原因

2022 年度，公司主营业务收入中，境外收入相比 2021 年度增长 3,245.85 万元，其中来自 JSN 的销售收入增长 2,664.54 万元，来自 ACM 的销售收入增长 517.90 万元，合计占总增长金额的 98.05%。JSN 及 ACM 的收入增长原因见本回复之“四、财务会计信息与管理层分析”之“问题 6.业绩大幅增长的原因及可持续性”之“②贸易商及境外销售真实性。”之“3) 说明境外销售各区域收入分布、客户数量及销售内容、数量、价格，变化较大的请进一步分析原因。说明 2022 年发行人境外收入快速增长原因，第一大客户 JSN 及其下游客户的具体情况，包括但不限于是否为贸易商（如是说明终端客户情况）、与发行人合作情况、经营业务、业务规模及与其向发行人采购情况是否匹配，2023 年发行人对 JSN 收入下降的

原因，后续采购需求是否稳定。”之“(一)说明境外销售各区域收入分布、客户数量及销售内容、数量、价格，变化较大的请进一步分析原因”的相关内容。

(3) 第一大客户 JSN 及其下游客户的具体情况，包括但不限于是否为贸易商（如是说明终端客户情况）、与发行人合作情况、经营业务、业务规模及与其向发行人采购情况是否匹配，2023 年发行人对 JSN 收入下降的原因，后续采购需求是否稳定

JSN 为直销贸易型客户，经向 JSN 了解，JSN 的下游客户均为终端客户，直接使用公司产品继续加工后销售或使用，JSN 主要下游客户具体情况如下：

客户名称	产品用途	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度		主要相关经营业务	当前相关业务规模
		销售数量(卷)	数量占比	销售数量(卷)	数量占比	销售数量(卷)	数量占比	销售数量(卷)	数量占比		
ASW	继续加工后销售	48,464	65.70%	48,505	72.15%	45,685	63.43%	17,667	62.69%	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年 500 万美元左右
LBP	继续加工后销售	2,077	2.82%	-	-	4,282	5.95%	4,490	15.93%	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年 800 万美元左右
ASC	继续加工后销售	1,717	2.33%	150	0.22%	2,500	3.47%	1,536	5.45%	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年 100 万美元以下
JM	继续加工后销售	12,746	17.28%	13,710	20.39%	15,375	21.35%	4,488	15.93%	加工销售玻纤化纤织物和五金配件	每年 200 万美元以下

注 1：相关数据由 JSN 提供；

注 2：JSN 自身销售情况统计单位为卷，数量占比为向 JSN 或其下游客户销售卷数占发行人向 JSN 销售卷数的比例。

以上主要终端客户均为报告期前就已开始合作的原有客户，合计每期数量占比约 90%。JSN 及其主要下游客户的相关业务规模与公司向 JSN 销售的规模相匹配。

2023 年度，JSN 出于其自身销售需要，2023 年第四季度对公司的采购量有所下降，2024 年开始恢复正常，故向 JSN 的销售数量稍有下降。2024 年度公司向 JSN 的销售规模恢复正常增长水平。

4、说明境外销售毛利率、贸易商销售毛利率较境内、生产商更高的原因及合理性，同类产品销售毛利率是否存在较大差异，与境外同类产品相比是否存在明显差异及合理性

(1) 境外销售

公司的外销与内销在产品类别、客户结构方面都有一定的区别，外销毛利率高于内销，主要是由于在境外市场，消费者对产品品质的追求较高，价格承受能力也较强。

境外销售主要以玻纤基布、涂层布为主，每年占主营业务境外销售收入的97%以上，故对以上两种主要产品进行分析，根据产品分类的毛利率分析见本回复之“问题6”之“(一)”之“3、”之“(6) 毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”。

境外销售按产品类别的情况如下：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	销售收入	收入占比	毛利率									
玻纤基布	1,528.66	24.50%	44.17%	937.13	18.96%	37.60%	1,205.18	21.07%	33.70%	748.25	30.25%	45.21%
涂层布	4,637.71	74.34%	46.15%	3,987.07	80.66%	46.32%	4,470.00	78.16%	41.89%	1,663.08	67.24%	24.51%

注：收入占比为占主营业务境外销售收入的比重。

境内销售按产品类别的情况如下：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	12,360.17	78.04%	31.97%	11,869.23	79.08%	30.13%	9,575.64	80.46%	20.80%	9,618.68	80.95%	23.61%
涂层布	3,241.44	20.47%	29.18%	2,936.91	19.57%	40.43%	2,128.59	17.89%	36.45%	2,109.53	17.75%	40.51%

注：收入占比为占主营业务境内销售收入的比重。

玻纤基布的销售主要以境内销售为主，境外销售毛利率高于境内销售，主要由于境外市场的消费者对产品品质的追求较高，价格承受能力较强。2022年度，境外销售的玻纤基布毛利率相比2021年度大幅下降11.51%，主要由于报告期内玻纤基布境外销售占比最高为加拿大，向加拿大销售的产品结构有所变化，2021年度的主要产品规格为3784、3788等，2022年度的主要产品规格为3732A、FG2340等，因此毛利率变化幅度较大。2023年度，境内销售的玻纤基布毛利率相比2022年度增长9.33%，主要由于玻纤基布2022年度的毛利率低于

正常水平。2023 年度，发行人恢复正常生产状态，产量增加，单位产品分摊的固定成本降低，且玻纤纱价格继续下降，平均售价相对较为稳定，导致玻纤基布毛利率上升。

涂层布的境外销售占比相对较高，报告期内占涂层布总收入的比重分别为 44.08%、67.74%、57.58%和 **58.86%**。境内销售的涂层布销售收入较为稳定，毛利率主要受到主要原材料基布的影响，整体趋势与玻纤基布较为接近，2023 年度毛利率增幅明显低于玻纤基布主要由于应用于建筑等部分领域的同类涂层布产品竞争日趋激烈。**2024 年度**，境内销售的涂层布毛利率显著下降，主要原因为应用于建筑建材等领域的涂层布产品，受到近年以来市场价格竞争日益激烈的影响，产品售价和毛利持续降低。境外销售的涂层布以向 JSN 销售的黑网格涂层布为主，向其他客户销售的涂层布收入规模相对较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
境外销售 涂层布	4,637.7 1	58.86 %	46.15%	3,987.07	57.58 %	46.32%	4,470.00	67.74 %	41.89 %	1,663.08	44.08 %	24.51%
其中：JSN	4,453.8 4	56.53 %	46.41%	3,780.16	54.60 %	45.59%	4,177.59	63.31 %	41.55 %	1,513.06	40.11 %	23.89%
其他客户	183.87	2.33%	39.90%	206.91	2.99%	59.65%	292.40	4.43%	46.76 %	150.02	3.98 %	39.54%
境内销售 涂层布	3,241.4 4	41.14 %	29.18%	2,936.91	42.42 %	40.43%	2,128.59	32.26 %	36.45 %	2,109.53	55.92 %	40.51%

注：收入占比为占涂层布销售收入的比重。

报告期内涂层布的境外销售毛利率整体高于境内销售，主要由于境外市场的消费者对产品品质的追求较高，价格承受能力较强，公司涂层布境外销售的主要竞争对手为飞佛等美国公司，该等公司生产的同类竞品因人工等成本较高，价格也较高，而公司产品质量已得到客户及市场的认可，在保证高品质的同时价格相对较低，因此有较大的议价空间，毛利率较高。2021 年度，公司涂层布的境外销售毛利率低于境内销售主要由于公司着力扩大与 JSN 的合作规模，故定价相对优惠，毛利率较低。2022 年度，随着该市场逐渐成熟、对公司产品的接受度进一步提高，对 JSN 的销售收入大幅上涨，产品价格逐渐回归，平均价格由 1.08 美元/平方米上升至 1.13 美元/平方米，且 2022 年度人民币对美元贬值，公司对 JSN 销售的平均交易汇率由 2021 年的 6.4278 上升至 6.8337，故毛利率上涨至 41.55%。2023 年度，由于

主要原材料玻纤纱等价格降低，导致使用的玻纤基布成本降低，故毛利率上涨至 45.59%。

2024 年度，由于单价以及毛利较高的化纤黑网格产品销售占比有所提升，且叠加美元平均交易汇率上升的综合影响，境外销售涂层布的毛利率小幅上涨至 46.41%。

综上，境内外同类产品的毛利率存在一定的差异主要由于在境外市场，消费者对产品品质的追求较高，价格承受能力也较强，整体变化趋势较为一致，具有合理性。

(2) 贸易商销售

公司通过贸易型客户销售的主要产品为玻纤基布与涂层布，具体情况如下：

贸易型客户：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	1,176.46	16.91%	34.54%	883.19	14.20%	24.93%
涂层布						
其中：JSN	4,453.84	64.03%	46.41%	3,780.16	60.77%	45.59%
其他客户	1,315.23	18.91%	30.31%	1,538.42	24.73%	38.74%
涂层布小计	5,769.07	82.94%	42.74%	5,318.58	85.50%	43.61%
项目	2022年度			2021年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	1,006.44	15.65%	17.93%	416.90	15.35%	12.91%
涂层布						
其中：JSN	4,177.59	64.98%	41.55%	1,513.06	55.71%	23.89%
其他客户	1,246.11	19.38%	27.57%	771.76	28.41%	30.00%
涂层布小计	5,423.71	84.36%	38.34%	2,284.82	84.12%	25.95%

生产型客户：

单位：万元

项目	2024年度			2023年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	12,712.37	84.07%	33.20%	11,923.18	86.83%	30.80%
涂层布	2,110.07	13.95%	29.41%	1,605.40	11.69%	46.96%
项目	2022年度			2021年度		

	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	9,774.38	87.34%	22.73%	9,950.04	85.49%	25.77%
涂层布	1,174.88	10.50%	48.29%	1,487.79	12.78%	49.26%

由上表可见，向贸易型客户的销售主要以涂层布为主，涂层布占向贸易型客户销售的80%以上。

涂层布销售中 JSN 占比较高，向 JSN 销售毛利率情况见本回复之“问题6”之“(一)”之“3、”，总体上其他涂层布客户的毛利率与生产型客户相比较低，主要由于贸易型客户为公司扩展销路，公司为其预留一部分利润空间。2023 年度，其他涂层布客户的毛利率与生产型客户的差异幅度由 2022 年度的 20.72% 下降至 8.22%，**2024 年度**，其他涂层布客户的毛利率与生产型客户差异进一步下降，两者基本相同，主要由于 2023 年开始公司在境内拓展多个新应用领域的生产型客户，新市场正处于拓展培养阶段，平均毛利率与原有客户相比较低。

向贸易型客户销售的玻纤基布毛利率与生产型客户相比较低，2022 年度，贸易型客户的毛利率与生产型客户的差异幅度由 2021 年度的 12.86% 下降至 2022 年度的 4.80%，主要由于境外贸易商 ACM 占比较高，报告期均超过 50%，2021 年度公司为开拓境外市场、培养客户，且向其销售的玻纤基布主要为 3784 等技术门槛较低、市场竞争相对激烈的规格，故定价较为优惠。随着该客户逐渐成熟、对公司产品的接受度进一步提高，2022 年度向其销售玻纤基布的收入由 2021 年度的 245.22 万元上升至 777.57 万元，公司提升各主要规格的销售价格，且对其销售玻纤基布的平均交易汇率由 2021 年的 6.4417 上升至 6.6681，故向其销售玻纤基布的毛利率由 2021 年度的 12.49% 上涨至 19.19%。因此，贸易型客户的毛利率与生产型客户的差异幅度由 2021 年度的 12.86% 下降至 2022 年度的 4.80%。2023 年度，玻纤基布贸易型客户的毛利率与生产型客户的差异幅度为 5.87%，与 2022 年度持平。**2024 年度**，玻纤基布贸易型客户的毛利率为 34.54%，较 2023 年度高 9.61%，且相比生产型客户的毛利率高 1.34%，主要由于销售产品结构的变化，高毛利产品销售占比提升，带动了毛利率增长。毛利率主要贡献来自 ACMEINDTEX、FIBERFLON 公司，两者占 2024 年度玻纤基布贸易型客户收入的 77.14%。

二、申报会计师的核查程序及意见

(一) 核查程序

1、获取发行人按下游应用领域及应用场景收入明细表，并分析各期营业收入构成、变动情况及原因，并了解发行人业绩增长主要由哪些领域及其需求驱动；

2、获取发行人按原有客户、新客户统计的收入明细表，并分析统计各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例；

3、获取发行人按生产商、贸易型客户两类统计的收入明细表，并向发行人了解各期前五大客户基本情况和关联关系；

4、对发行人的主要客户进行实地走访，了解其实际生产经营情况等相关信息及发行人与主要客户之间的交易情况；

5、根据公开信息查询可比公司财务数据及变动趋势，并与发行人相关数据对比并分析其差异原因；

6、查询发行人行业相关公开信息，分析其整体趋势与发行人的一致性；

7、根据发行人的收入明细表，分析发行人的主要客户、定价、成本、销售区域等数据，并从产品、区域、客户类型等不同维度分析收入、毛利率变动及其差异原因；

8、根据发行人经审计的财务报表，分析发行人主要财务科目变动原因及不同科目之间的关联变动情况；

9、获取发行人截至 2025 年 2 月末的在手订单情况及 2025 年 1-2 月销售数据，并结合行业情况、主要客户等分析业绩增长的可持续性。

（二）核查意见

1、公司下游应用领域及场景多元，公司业绩增长点充足，不存在过度依赖单一下游行业的情况；

2、公司业绩增长主要由于自身扩大生产规模，增长趋势与行业整体趋势一致，与可比公司业绩变动趋势的差异主要是由于产品类型差异，具有合理性；

3、两类主要产品玻纤基布与涂层布的收入增长时间不同主要是由于玻纤基布为涂层布的主要原材料，涂层布销量增长会增加公司自身对基布的需求；毛利率变动趋势差异主要是由于报告期内涂层布的产品结构发生较大变化，与可比公司同类产品的毛利率差异主要由于产品细分类型差异，具有合理性；

4、2023 年扣非后归母净利润增长率明显高于同期收入增幅主要由于毛利率变动且管理费用、财务费用等占营业收入的比重降低；2022 年经营净现金流和应收账款周转率大幅增长主要由于 2022 年的收入增长主要来源于境外销售，境外销售以先款后货的模式为主；其

他业务收入的增长主要来源于租金收入、材料销售及加工费，发行人材料销售主要是帮助长期合作方进行小批量采购；

5、发行人下游行业多元，主要客户整体存在较强的后续需求，**2024 年度**延续增长趋势，在手订单充足，毛利率较为稳定，报告期内公司业绩的增长具有可持续性，不存在期后业绩大幅下滑风险；

6、报告期内发行人新客户增长数量稳定，收入增长主要来源于老客户，发行人与主要客户合作多年，一直保持较为稳定的合作关系，由于发行人报告期内产能利用率接近饱和的情况下，将既有产能优先保障现有客户需求，部分潜在新客户需求受到影响。发行人在自身人才、设备、资金及产能相对有限的前提下，会结合下游市场环境、客户信誉度及回款能力、产品交货紧急程度、未来潜在合作机会等因素，合理规划营销策略，巩固存量优质客户资源的同时，积极开发新客户，进一步增强发行人持续盈利能力；

7、除宇立新材料与发行人为关联方外，其他主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系；

8、2022 年境外销售快速增长主要来源于 JSN，JSN 及其下游客户相关信息与发行人向 JSN 的销售规模较为匹配，销售具有真实性；2023 年发行人向 JSN 销售收入下降主要由于 **JSN 基于其自身销售需要，2023 年第四季度对公司的采购量有所下降**，后续销售规模较为稳定；

9、境外销售毛利率、贸易商销售毛利率较境内、生产商更高，以及同类产品毛利率差异，都主要是由于销售产品、客户结构差异，具有合理性。

三、分别说明对报告期内境内、境外客户收入、应收账款核查具体情况，包括但不限于核查方式、程序、走访和函证金额及比例、回函情况和未回函原因、未回函部分所执行替代程序的具体情况及其有效性等，比对说明境内外客户收入、应收账款核查内容是否存在差异及合理性

（一）核查方式、程序、走访和函证金额及比例、回函情况

1、对报告期内境内、境外客户收入核查情况详见本回复“问题 8.收入确认的准确性、合规性”；

2、对主要客户进行函证，对应收金额等财务数据的准确性进行确认，对未及时收到回函的客户执行替代程序，报告期内，应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日	2021年12月 31日
应收账款发函金额	4,429.21	3,920.31	3,628.07	3,402.82
应收账款余额	4,973.03	4,139.46	3,815.56	3,587.47
发函金额占应收账款余额的比例	89.06%	94.71%	95.09%	94.85%
应收账款回函金额	3,760.25	2,951.37	3,135.12	3,086.83
应收账款回函占应收账款余额的比例	75.61%	71.30%	82.17%	86.04%
未回函金额占应收账款余额的比例	13.45%	23.41%	12.92%	8.81%
替代测试金额	668.96	968.94	492.95	315.99
替代测试占比	13.45%	23.41%	12.92%	8.81%
应收账款回函及替代测试比例	89.06%	94.71%	95.09%	94.85%

3、核查发行人资金流水，获取发行人报告期内所有银行账户流水，查验是否存在第三方代付等情况，是否与客户之间存在非经营性资金往来，验证收入的真实性；

4、核查实际控制人及董监高和关键岗位人员流水，获取发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的个人银行账户资金流水，查验是否存在将资金用于代发行人承担成本、费用或进行自我交易而虚增收入，以及是否与客户之间存在非经营性资金往来等情形；

5、执行应收账款期后回款检查。获取发行人银行对账单、应收账款明细账，检查客户期后回款情况，了解客户是否及时支付销售款项，是否存在大额逾期应收账款情况，截至2025年2月28日，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	4,973.04	4,139.46	3,815.56	3,587.47
期后回款金额	1,718.08	3,660.29	3,507.16	3,338.60
期后回款比例	34.55%	88.42%	91.92%	93.06%

6、对发行人主要客户进行实地或视频访谈，了解客户与发行人之间的合作背景、交易情况，确认其是否与发行人存在关联关系或其他利益关系，确认报告期内销售额和应收账款余额，报告期各期，中介机构对发行人主要客户实地或视频访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日	2021年12月 31日
访谈客户数量	5家	18家		
访谈客户覆盖的应收账款余额	1,105.63	2,416.65	2,554.51	2,589.66
应收账款余额	4,973.04	4,139.46	3,815.56	3,587.47
访谈占应收账款余额的比例	「注」	58.38%	66.95%	72.19%

注：申报会计师对对2024年度销售金额同比增幅高于30%的前十大客户进行了视频访谈，其他前十大客户已在首次申报前及半年报加期时进行了实地走访，并对其2024年1-12月相关数据均已通过函证确认。

7、执行分析性复核程序，结合发行人报告期内客户结构的变动、主要客户收入和毛利率的变动以及与行业发展状况的比较，分析发行人营业收入和应收账款余额变动的合理性。

（二）未回函原因、未回函部分所执行替代程序的具体情况及其有效性

1、经核查，部分函证未取得回函的原因主要如下：

- （1）发行人与客户未保持较高粘性或已不再合作，客户配合回函意愿较低；
- （2）客户盖章流程繁琐，发行人未能协调客户回函。

2、针对发函未回函的样本，项目组实施了下列替代程序已核查其收入、应收等金额的准确性及真实性：

（1）获取未回函样本，对未回函的客户实施相应的替代程序，查阅合同/订单、出库单、签收单、签收及对账函、报关单及提单、发票及对应的银行回单等原始资料和证据，确认金额无异常；

（2）实施期后回款检查程序，检查客户回款的银行单据，核对回款方与客户名称是否一致，回款性质与收入是否相关，进一步验证收入真实性。

（三）比对说明境内外客户收入、应收账款核查内容是否存在差异及合理性

申报会计师对于报告期内境内外客户收入、应收账款核查内容均系通过访谈、函证、细节测试等方式展开，且核查过程中不存在差异。

四、分别说明生产商、贸易商客户收入真实性核查情况，详细说明贸易商是否实现终端销售的具体核查情况

1、获取发行人按生产商、贸易型客户统计的收入明细表，以及贸易商客户销售金额分层情况表，并向发行人了解各期前五大客户销售情况和关联关系等；

2、实施分析性程序，分析报告期内贸易商客户收入变动情况、贸易商与生产商毛利率差异的合理性；

3、对发行人的主要客户进行函证，确认收入的真实性；

4、实施实地访谈程序。保荐机构就主要客户的基本情况、关联关系、合作情况、交易情况、结算及回款情况、是否存在质量纠纷情况等向客户等进行访谈确认；

5、实施细节测试。检查发行人主要类别产品销售的合同、相关单据、发票及回款凭证等，对销售收入执行细节测试，核查发行人收入的真实性；

6、实施截止性测试。对发行人报告期各期的收入进行截止性测试，获取相关业务合同、验收单据等支持性文件。

报告期内第一大客户 JSN 占贸易型客户主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2022年度
贸易商客户主营业务收入	6,955.38	6,220.57	6,428.90	2,716.17
其中：JSN	4,453.84	3,780.16	4,177.59	1,513.06
JSN占比	64.03%	60.77%	64.98%	55.71%

由上表可见，来自贸易型客户的主营业务收入中 JSN 占比较高，每年均超过 50%，因此针对 JSN 进行穿透核查。

申报会计师对 JSN 进行访谈并取得了报告期内 JSN 关于发行人产品的销售记录，销售记录显示 JSN 报告期内采购的发行人产品均可对应到下游客户，不存在滞销情况。访谈中 JSN 负责人表示 JSN 不会在没有足够下游订单的情况下进行大量采购，未建立安全库存。申报会计师在获取 JSN 关于发行人产品的销售记录的基础上，对 JSN 的第一大客户终端客户 Aluminum Specialties Wholesale（以下简称“ASW”）进行了访谈。报告期各年，JSN 向发行人采购的产品后，向 ASW 实现销售的比例均超过 50%。在与 ASW 相关业务人员的访谈中，该人员表示不会在无下游需求的情况下进行大量采购，未建立安全库存，且无退换货情况，并对采购数量进行了确认。此外，申报会计师在 ASW 的实体商店及其品牌 Perfect Patio

的官方网站中查看了其对外销售的最终产品,对其为公司产品的最终加工使用方进行了进一步确认。经核查,申报会计师认为发行人向 JSN 销售的产品均已实现最终销售。

五、请保荐机构、申报会计师、发行人律师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-20 境外销售的规定进行核查并发表明确意见

对照《适用指引第 1 号》“1-20 境外销售”的要求,具体分析如下:

(一) 境外销售业务的开展情况,包括但不限于主要进口国和地区情况,主要客户情况、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容,境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策等

1、核查程序

(1) 了解并测试发行人与外销相关的关键内部控制的设计和执行情况,评价其合理性,并检查相关内控是否得到有效执行;执行细节测试,包括抽查销售订单、报关单、提单、销售收入确认会计凭证、银行回款单据,查看主要客户的相关合同等原始单据,核查其收入的真实性;

(2) 获取发行人销售收入明细表,按照销售区域和销售规模统计发行人报告期各期境外销售情况,了解发行人主要境外销售区域;

(3) 对境外销售的主要客户进行访谈,了解境外销售主要客户的基本情况,同时了解合作历史、交易情况、使用情况、境外销售模式、主要销售区域、下游行业、业务规模、销售限制、产品评价、订单获取及签订方式、定价原则、信用政策、结算方式、退换货情况、关联关系等。

2、核查结论

经核查,申报会计师认为,发行人境外业务开展情况正常,相关业务真实、准确,具有商业合理性。

(二) 发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可,报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

1、核查程序

(1) 获取发行人进出口业务资质文件以及书面说明，并访谈发行人总经理、境外销售负责人，了解发行人是否取得在销售所涉国家和地区从事相关业务的资质、许可；

(2) 查阅发行人报告期内的营业外支出明细，了解发行人是否存在向境外销售所涉国家和地区缴纳罚款的情况；

(3) 对主要境外客户进行访谈，通过访谈了解客户与发行人交易背景和交易情况，发行人的产品是否符合销售地的法律法规规定、行业监管要求等；

(4) 查询中华人民共和国商务部全球法规网 (<http://policy.mofcom.gov.cn>)，根据网站提供的境外法规链接，了解与发行人在相关国家和地区从事业务所需资质、许可相关的法律法规规定。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人已取得出口产品的必要资质，报告期内不存在被境外国家或地区处罚或者立案调查的情形。

(三) 相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

1、核查程序

(1) 访谈财务总监，了解发行人与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

(2) 访谈发行人主要境外客户；

(3) 查阅发行人与境外客户签订的相关业务合同；

(4) 查询中国海关企业进出口信用信息公示平台 (<http://credit.customs.gov.cn>)、国家外汇管理局网站 (<https://www.safe.gov.cn>)；

(5) 查阅发行人主管税务部门 and 海关出具的合规证明；

(6) 查阅发行人报告期内的营业外支出明细，了解发行人是否存在向国家外汇和税务主管部门缴纳罚款的情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人境外销售主要采用电汇等方式结算，发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，报告期内，发行人不存在因外汇、税务等方面违法违规而受到行政处罚的情况。

(四) 报告期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异及差异原因是否真实合理

1、核查程序

申报会计师登录中国电子口岸 (<https://e.chinaport.gov.cn/>) 的出口退税联网稽查系统, 查询报告期内的所有报关单信息, 与境外销售额进行比对, 分析其差异原因。

2、核查结论

经核查, 申报会计师认为, 报告期境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异, 差异主要系时间性差异。

(五) 出口退税等税收优惠的具体情况

1、核查程序

(1) 获取发行人报告期内出口退税汇总申报表, 并登录浙江省电子税务局 (<https://etax.zhejiang.chinatax.gov.cn>), 获取报告期内的相关退税数据, 测算并核查发行人销售收入与出口退税的匹配性。报告期内发行人及其子公司销售收入与出口退税的具体差异如下:

单位: 万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
出口退税申报销售金额	6,257.65	5,521.53	5,191.92	2,379.76
境外销售金额	6,238.24	4,944.89	5,719.32	2,473.47
差异	19.41	576.64	-527.40	-93.71

(2) 查询发行人适用的出口退税政策, 了解发行人出口退税等税收优惠的具体情况。

2、核查结论

经核查, 申报会计师认为, 公司出口退税符合相关税收规定, 税务系统出口退税管理模块内的出口数据与境外销售收入不存在较大差异, 差异主要系时间性差异。

(六) 进口国和地区的有关进口政策、汇率变动等贸易环境对发行人持续经营能力的影响

1、核查程序

(1) 查询了美国、加拿大、韩国、俄罗斯等主要出口国家和地区的有关进口政策、报告期内结算货币汇率变动情况等相关信息，分析主要出口国家和地区的有关进口政策及汇率波动对发行人的影响；

(2) 取得并复核公司报告期内汇兑损益明细表，了解公司汇兑损益会计处理情况；结合汇率变化等分析境外收入与汇兑损益的匹配性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，进口国和地区的有关进口政策、汇率变动等贸易环境不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响，并且发行人已在招股说明书中对境外销售业务可能存在的风险进行充分披露。

(七) 主要境外客户与发行人及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

1、核查程序

(1) 访谈主要境外客户，了解主要境外客户与发行人是否存在关联关系以及与发行人及其关联方是否存在异常往来；

(2) 获取发行人及其子公司、控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及其他重要关联自然人或关联企业流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人主要境外客户与发行人及其关联方不存在关联关系及异常资金往来。

(八) 境外销售收入的真实性、准确性、完整性

1、核查程序

(1) 对公司主要外销客户实施函证及替代测试程序，核查外销收入的真实性、准确性，函证内容包括报告期各期的销售金额、期末余额等，报告期各期函证金额、替代测试金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
境外销售主营业务收入	6,238.24	4,943.10	5,719.32	2,473.47
发函金额	6,074.26	4,901.08	5,570.57	2,357.63

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
发函金额占境外主营收入比例	97.37%	99.15%	97.40%	95.32%
回函确认金额	5,418.24	4,672.19	5,153.31	1,898.95
替代测试金额	656.02	228.89	417.26	458.68
回函及替代测试占境外主营收入比例	6,238.24	99.15%	97.40%	95.32%

(2) 对报告期内主要境外客户进行实地或视频访谈，了解客户基本信息及经营情况、与公司的合作历史及交易情况，与公司及关联方是否存在关联关系，以核查公司境外客户的真实性，具体核查方式对应的境外客户营业收入及其比例如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
境外销售主营业务收入	4,943.10	5,719.32	2,473.47
境外客户访谈合计	4,433.64	4,955.17	1,772.73
访谈比例	89.69%	86.64%	71.67%

注：2024年度没有新进入前十大的境外客户，保荐机构未进行实地走访，对于境外客户的销售金额已通过函证进行了确认。

(3) 细节测试

①获取外销客户的订单，主要检查销售商品名称、数量、单价及贸易方式；

②获取外销对应的报关单、提单，检查报关日期、报关商品数量及金额、境外收货运抵国、收货方、提单日期等信息；

③获取公司报告期内的银行对账单及外销客户销售回款的银行进账单等，核对银行回款的付款方信息，核实是否存在第三方回款的情形。

④报告期各期，外销收入真实性核查获取单据的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
境外销售金额	6,238.24	4,944.89	5,719.32	2,473.47
核查金额	6,238.24	4,944.89	5,719.32	2,473.47
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人境外销售收入真实、准确、完整。

（九）收入确认是否符合企业会计准则规定

1、核查程序

申报会计师获取并核查主要客户的订单合同，识别与商品所有权的风险和报酬转移相关的合同条款；抽取样本进行截止性测试检查是否存在收入跨期；评估发行人境外收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；比较同行业可比公司的收入确认政策，对比其销售收入确认政策与发行人是否存在重大差异。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人收入确认政策符合企业会计准则的规定，并与同行业公司基本一致。

综上所述，申报会计师认为，发行人境外销售业务合法合规，境外销售收入具备真实性、准确性、完整性，收入确认符合企业会计准则规定，境外销售业务具有持续性，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。发行人已在招股说明书中对境外销售业务可能存在的风险进行充分披露。

问题 7.毛利率持续上升的合理性

根据申请文件：（1）报告期内，公司主营业务毛利率持续上升，各期分别为 27.66%、29.23%、35.32%，发行人毛利率水平与同行业可比公司存在较大差异，主要是由于产品类型不同。选取与发行人产品较为接近的可比公司细分产品，发行人相关毛利率变动趋势与可比公司相反，2021 年毛利率低于可比公司、但 2022 年后毛利率超过可比公司。（2）发行人涂层布毛利率明显高于玻纤基布，两者毛利率变动趋势差异较大。玻纤基布毛利率在 2022 年下降 2.93 个百分点，在 2023 年上升 8.43 个百分点，涂层布在 2022 年、2023 年毛利率分别上升 6.68 和 3.68 个百分点，主要受汇率、原材料价格等影响。（3）公司直接材料成本占主营业务成本比例分别为 71.82%、68.19%、65.41%。主要原材料玻纤纱采购单价 2022 年整体回落幅度较大，玻纤基布毛利率变动趋势与原材料价格变动不同。（4）公司供应商集中度较高，各期向第一大供应商河南光远新材料股份有限公司采购比例分别为 37.10%、43.35%和 43.63%。

（1）毛利率变动合理性。请发行人：①说明发行人属于充分竞争行业，但报告期内主营业务毛利率持续上升的原因及合理性，与行业趋势是否相符，与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异；说明与国际复材细纱制品毛利率变动趋势相反，2022 年度发行人

毛利率超过国际复材电子领域产品的细纱制品毛利率的原因及合理性。②说明 2023 年度境内销售毛利率大幅上升的原因，主要客户销售内容、销售金额、毛利率水平及其变动情况，毛利率上升能否持续。③结合产品结构、原材料结构、销售单价、单位成本变动等，分析说明玻纤基布与涂层布的毛利率水平及变动趋势存在较大差异的原因及合理性。

(2) 补充说明采购情况。请发行人：①区分玻纤纱、化纤纱、浆料等主要原材料类别，说明主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本和实缴资本、实际控制人、是否客户指定、合作历史、是否为贸易商、关联关系、发行人采购金额占其收入的比例。②说明主要原材料各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情是否相符，发行人采购价格的公允性；第一大供应商河南光远新材料股份有限公司采购金额占比较高的原因，采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格或市场价格是否存在较大差异。③结合原材料采购价格变动、对应原材料消耗配比等分析说明各主要产品单位成本构成（料、工、费）变动的原因及合理性。④说明 2023 年收入上升但生产人员数量减少的原因，生产人员变动情况与业绩增长是否匹配；是否存在劳务派遣用工、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他用工形式，是否存在体外代垫成本费用情况。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 针对采购真实性、完整性的核查过程、方法（函证、访谈、资金流水核查等；函证、访谈请列示合计确认的核查比例）和结论并发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 毛利率变动合理性

1、说明发行人属于充分竞争行业，但报告期内主营业务毛利率持续上升的原因及合理性，与行业趋势是否相符，与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异；说明与国际复材细纱制品毛利率变动趋势相反，2022 年度发行人毛利率超过国际复材电子领域产品的细纱制品毛利率的原因及合理性

(1) 报告期内主营业务毛利率持续上升的原因及合理性

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
玻纤基布	33.31%	62.91%	30.67%	64.19%	22.24%	61.19%	25.17%	72.22%
涂层布	39.17%	35.69%	43.82%	34.70%	40.14%	37.45%	33.46%	26.28%
化纤基布	41.43%	1.40%	38.14%	1.10%	44.04%	1.33%	48.72%	1.40%

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
其他品种布	-	-	5.98%	0.01%	5.32%	0.03%	4.27%	0.10%
合计	35.52%	100.00%	35.32%	100%	29.23%	100%	27.66%	100%

报告期内主营业务毛利率按产品类型分类情况见本回复之“问题6”之“(一)”之“3、”之“(6) 毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

(2) 毛利率变化趋势与行业趋势是否相符

公司主营业务产品主要面向工业用玻纤布细分领域，该领域存在无统一固定产品规格、无固定技术参数要求、市场竞争主体较少等特殊特性，尚未形成完整的、统一的行业市场，故不同规格、不同质量的产品毛利率的差异性较大、空间较大，其行业市场的发展与上下游行业的发展趋势密不可分。

经过多年的生产经营，国内玻纤行业龙头企业在池窑技术、玻璃配方与表面处理技术、自动化与智能化设备应用、节约能源技术等方面取得了重大突破，其玻纤产能的大幅提升，使得国内玻纤年度总产量呈稳步增长趋势。2021年国内玻纤纱总产量达624万吨，同比增长15.34%；2022年国内玻纤纱总产量达到687万吨，同比增长10.1%；2023年国内玻纤纱总产量达到723万吨，同比增长5.24%，但是与2022年增速相比回落约5%，系受整体市场需求复苏缓慢及产能供需持续失衡影响。2023年以来，行业多数在建或拟建池窑建设项目纷纷延迟投产，中国巨石、国际复材等企业在投产池窑新线的同时关停多条老线，部分球窑及中小坩埚拉丝生产企业则采取不同程度减产措施，促使行业整体在产产能规模在年内实现由增转降，玻纤纱总产量增速自下半年开始显著放缓。**2024年度，玻纤下游市场仍处于低迷状态，随着产能调控持续推进和需求端季节性复苏，玻纤产品价格略有回升但仍处于底部。全行业正在逐步实现供需平衡，但困扰行业发展的内外因素仍然存在。**

近年来，建筑节能、装饰装修、交通运输、安全防护、道路土工等下游市场需求稳中有增，带动工业纱及工业用玻纤毡布的市场需求量整体呈上升趋势。2020年我国各类工业用毡布制品总产量为65.3万吨；2021年各类工业用毡布制品总产量为72.2万吨，同比增长10.6%；2022年各类工业用毡布制品总产量为77万吨，同比增长6.6%；中国玻璃纤维工业协会发布的《玻璃纤维及制品行业2023年度发展报告（CFIA-2024）》未明确披露2023年国内各类工业用毡布制品的总产量数据，根据2022年至2023年国内工业纱产量数据推断

(2022年我国玻璃纤维工业纱总产量约为68.95万吨，2023年我国玻璃纤维工业纱总产量为74.4万吨，同比增长7.9%)，预计2023年国内工业用毡布制品产量呈增长态势。

公司购置有先进的生产设备，如多尼尔剑杆织机、丰田喷气织机、宽幅涂层机等，并依托公司多年的技术积累进行设备调试与改良，能够为客户提供多样化的产品目录，具备根据客户的差异化需求进行来样定制、定向研发、产品改良等不同层次的定制化综合服务能力，且公司产品质量优异、服务完善、技术先进，故主要占据工业用玻纤布的中高端市场，随着国内工业用玻纤布整体市场的发展，综合上游玻纤纱市场逐渐激烈的竞争情况，公司的毛利率在报告期内整体呈上升趋势具有合理性，与行业趋势较为一致。

(3) 毛利率变动趋势与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异

公司的毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材	12.57%	21.59%	28.30%	31.06%
西大门	41.90%	38.73%	34.31%	37.00%
玉马遮阳	未披露	40.55%	41.66%	43.57%
温多利	39.42%	39.31%	34.63%	39.73%
平均数	31.30%	35.05%	34.73%	37.84%
发行人	35.16%	34.92%	29.21%	27.26%

2021-2023年度，公司的毛利率低于西大门、玉马遮阳、温多利，与国际复材毛利率较为接近，2024年度，公司的毛利率较可比公司平均数高。公司的毛利率与同行业可比公司存在差异，主要是由于产品类型不同。

公司与西大门、玉马遮阳、温多利的面料类产品都有整经、织布的工序，但具体的工艺有所不同，所需的设备、原材料、能耗也不同。西大门的主要面料类产品包括阳光面料、遮光面料等，玉马遮阳的主要面料类产品包括遮光面料、阳光面料、可调光面料等，温多利的主要面料类产品包括阳光面料、涂层面料等，主要产品与发行人存在差异。

可比公司的面料类产品中，阳光面料与可调光面料的工艺较遮光面料更为复杂，因此毛利率相对更高。西大门、玉马遮阳的遮光面料及温多利的涂层面料与公司的涂层布具有较高的可比性，均是在基布表面使用涂层浆料进行浸渍、涂覆、定型而成。由于西大门的年报中未单独披露遮光面料的毛利率，因此选取西大门面料类产品、玉马遮阳的遮光面料、温多利的涂层面料与公司的涂层布毛利率进行对比：

公司名称	产品类别	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
西大门	面料类产品	37.76%	36.54%	32.69%	36.85%
玉马遮阳	遮光面料	未披露	39.60%	34.70%	33.70%
温多利	涂层面料	37.45%	35.15%	33.68%	39.69%
发行人	涂层布	39.17%	43.82%	40.14%	33.46%

2021 年度，发行人的涂层布毛利率与玉马遮阳的遮光面料相比差异较小，西大门的面料类产品（包含毛利率较高的阳光面料）、温多利的涂层面料的毛利率略高于发行人。西大门、玉马遮阳与温多利虽然以毛利率相对较高的境外市场为主，但由于其产品以近年来市场竞争日益激烈的聚酯纤维（化学纤维）涂层布为主，故毛利率仅略高于发行人。2022 年度，发行人涂层布的境外销售金额占比由 2021 年的 44.08% 上升至 2022 年的 67.74%，发行人的涂层布毛利率上升，明显高于西大门、玉马遮阳、温多利。2023 年度，西大门、玉马遮阳和温多利的毛利率有所上升，与发行人的涂层布毛利率变化趋势基本一致。2024 年度，发行人的涂层布毛利率与西大门和温多利差异较小，因此，发行人的涂层布毛利率与可比公司同类产品相近。

（4）与国际复材细纱制品毛利率变动趋势相反，2022 年度发行人毛利率超过国际复材电子领域产品的细纱制品毛利率的原因及合理性

国际复材的细纱制品与发行人产品较为接近，选取国际复材的细纱制品与发行人的主营业务进行比较。

公司名称	产品类别	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材	细纱制品	-	-	27.59%	45.37%
发行人	主营业务	34.74%	35.32%	29.23%	27.66%

注：国际复材 2023-2024 年年报未披露细纱制品数据。

2022 年度，公司主营业务的毛利率小幅上升，主要由于自身产品结构的变化，毛利率相对较高的涂层布占比上升。

国际复材的细纱制品毛利率大幅下降主要由于应用领域不同，其主要应用于电子产品。2020-2021 年度期间，由于汽车电子、5G 通讯、家用电器等市场需求的快速增长，且为配合国家智能制造发展战略实施，电子材料行业产能扩张明显加速，项目大规模投建，根据中国玻璃纤维工业协会引用的数据，2020 年国内刚性覆铜板产能规模达到 86,744 万平方米/年，同比增长 12.0%，2021 年玻纤布基覆铜板项目投产、开工建设和立项产能分别达到 5,350 万

平方米/年、20,266 万平方米/年和 9,444 万平方米/年。因此，受益于下游需求在短时间内快速增长，应用于电子产品的细纱制品供不应求，销售价格大幅上涨，毛利率高于发行人。

2021 年第三季度末开始，覆铜板行业受到全球公共卫生事件、芯片短缺、物流不畅等负面因素影响，且下游电子产品、家电等行业需求疲软，对用于电子产品的细纱制品的需求减少。另一方面，国内电子布/毡制品行业前期大规模建设形成的新增产能逐步释放，总产量继续同比增长 6.2%。因此，受市场供求关系变化的影响，应用于电子产品的细纱制品价格理性回落，国际复材的细纱制品毛利率大幅下降，略低于公司。

综上，公司主营业务与国际复材细纱制品毛利率变动趋势相反，且 2022 年度发行人毛利率超过国际复材电子领域产品的细纱制品毛利率的主要原因是受供求关系的影响，具有合理性。

2、说明 2023 年度境内销售毛利率大幅上升的原因，主要客户销售内容、销售金额、毛利率水平及其变动情况，毛利率上升能否持续

(1) 2023 年度境内销售毛利率大幅上升的原因

2023 年度境内销售主要包括玻纤基布和涂层布，其毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年度			2022年度			2021年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
玻纤基布	11,869.23	79.08%	30.13%	9,575.64	80.46%	20.80%	9,618.68	80.95%	23.61%
涂层布	2,936.91	19.57%	40.43%	2,128.59	17.89%	36.45%	2,109.53	17.75%	40.51%

注：收入占比为占主营业务境内销售收入的比重。

由上表可见，2023 年度境内销售主要以玻纤基布为主，玻纤基布和涂层布的毛利率相比 2022 年度均有所上升，其中玻纤基布毛利率的上升幅度较大。境内销售涂层布主要以黑网格以外的其他涂层布为主。

2022-2023 年度，玻纤基布的销售收入中，境内销售占比分别为 88.82%和 92.68%，其他涂层布的销售收入中，境内销售占比分别为 87.92%和 93.38%，因此境内销售毛利率上升原因与玻纤基布及其他涂层布毛利率变动原因基本一致，玻纤基布、涂层布的毛利率上升的主要原因见本回复之“问题 6”之“(一)”之“3、”之“(6) 毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

(2) 主要客户销售内容、销售金额、毛利率水平及其变动情况

报告期境内销售前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品	年度	销售金额	毛利率
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	2024年度	3,700.34	11.18%
		2023年度	3,338.66	10.15%
		2022年度	2,821.32	-3.09%
		2021年度	2,834.36	5.11%
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	2024年度	3,085.16	54.60%
		2023年度	3,046.14	47.70%
		2022年度	2,378.77	39.04%
		2021年度	3,161.21	38.81%
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化 纤基布	2024年度	1,101.03	37.69%
		2023年度	1,501.80	33.84%
		2022年度	1,339.21	32.28%
		2021年度	943.73	28.47%
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱、涂层 布	2024年度	488.92	31.76%
		2023年度	485.16	19.78%
		2022年度	380.45	21.18%
		2021年度	388.20	28.01%
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	2024年度	16.98	37.64%
		2023年度	70.82	17.91%
		2022年度	81.38	9.27%
		2021年度	341.62	28.09%
江苏斯凯氟复合材料有限公司	玻纤基布	2024年度	1,067.11	39.55%
		2023年度	778.67	38.43%
		2022年度	428.73	30.78%
		2021年度	195.44	32.39%
重庆亿焯新材料科技有限公司	玻纤基布	2024年度	471.81	1.40%
		2023年度	492.33	16.98%

客户名称	主要销售产品	年度	销售金额	毛利率
		2022年度	250.44	2.91%
		2021年度	80.58	0.28%
上海丹氟斯进出口有限公司	涂层布	2024年度	444.80	14.67%
		2023年度	431.66	5.78%
		2022年度	386.00	4.33%
		2021年度	136.24	11.69%
苏州苏嘉德防火保温材料科技有限公司	涂层布、玻纤基布、加工费	2024年度	663.69	-6.51%
		2023年度	257.27	15.08%
		2022年度	78.62	9.48%
		2021年度	-	-

注1：黄山美澳复合材料有限公司和安徽美凯澳新型材料有限公司属于同一实际控制人，故合并计算列示；

注2：报告期内，宁波先锋新材料股份有限公司通过该公司以及合并报表范围内子公司宁波先锋新材实业有限公司、嘉兴市丰泰新材料有限公司向公司进行采购，故合并统计列示；

注3：江苏斯凯氟复合材料有限公司、江苏中邦输送带有限公司和江苏中兴耀辉新材料有限公司属于同一实际控制人，故合并计算列示；

注4：报告期内，重庆亿煊新材料科技有限公司通过该公司以及合并报表范围内子公司重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司向公司进行采购，故合并统计列示；

注5：上海丹氟斯进出口有限公司、广州赛斯新材料有限公司和上海松茂绿锦新材料有限公司属于同一实际控制人，故合并计算列示。

整体来看，不同客户的毛利率水平差异较大，主要由于不同客户所需的产品规格不一致，不同产品规格的技术含量、质量要求、市场竞争情况等差异较大。

2021-2022年度，向安徽天元的销售规模较为稳定；2023-2024年度，向安徽天元的销售规模均有上升，销售规模的变化趋势与玻纤基布整体情况基本一致。报告期内，公司对安徽天元的销售规模占玻纤基布整体的比例较为稳定。由于安徽天元对产品的平整度、工艺等要求较低，销售给安徽天元的 product 技术门槛也较低，市场竞争较为激烈，因此毛利率较低，毛利率的变化趋势与玻纤基布整体情况较为一致。2022年度受全球公共卫生事件及2021

年末高价库存商品原材料的影响，因此毛利率暂时下降为负，但公司认为该负面影响是暂时的，故未影响 2022 年度向安徽天元的销售规模。之后的 2023 年度和 **2024 年度**，向安徽天元的销售毛利率保持稳定。

报告期内，向宇立新材料的销售规模整体较为稳定，2022 年度销量下降主要由于宇立新材料采取“以销定产”的业务模式，采购公司玻纤基布的用途为生产其投影布和窗帘布产品，其在 2022 年根据其自身订单按需进行采购。公司向其销售的毛利率整体处于较高水平，2022 年度毛利率稍有上升主要由于 1617PU、1619PU 等高毛利率产品在 2022 年下半年销售比例较高，受高价库存及全球卫生事件相对较小，**2023 年度和 2024 年度**毛利率上升主要由于产品结构变化及原材料价格下降，具体分型号毛利率情况分析见本回复之“问题 4 关联交易的真实合理性及公允性”之“(一) 4、/ (2) 关联方销售毛利率明显高于玻纤基布整体毛利率的原因及合理性”的相关内容。

2021-2023 年度，向黄山美澳的销售规模总体上呈扩大趋势，主要由于其认为公司在同类供应商中生产规模较大、产品品类较多、交货速度较快，因此逐渐扩大向公司的采购份额。**2024 年度**，公司对黄山美澳的销售规模较 2023 年度下降 26.69%，主要由于黄山美澳复合材料有限公司自身采购需求的下降，且其新增了对其他供应商的采购。报告期内的毛利率有所上升，略高于玻纤基布整体水平，2022 年度毛利率相比 2021 年度上升，与玻纤基布的整体毛利率变动趋势不一致主要由于在受全球公共卫生事件及 2021 年末高价存货的影响最大的 2022 年一季度，公司向其出货较少，仅占全年销量的 10.62%，因此向黄山美澳的销售毛利率未随玻纤基布整体毛利率下降。**2024 年度**对其毛利率的上升与玻纤基布整体毛利率上升趋势较为接近。

报告期内，向先锋新材销售的主要产品为玻纤纱及涂层布，销量变化主要受先锋新材自身需求影响，**2021-2023 年度**的毛利率水平整体呈下降趋势主要由于直接销售玻纤纱的毛利率较低，且直接销售玻纤纱占向先锋新材销售金额的比例逐年上升。**2024 年度**，向先锋新材的销售毛利率较 2023 年度上升较多，主要由于当年向其子公司嘉兴市丰泰新材料有限公司销售了 PTFE 涂层玻纤布，该产品毛利率较高。

报告期内，向科力新材料的销售规模在 2022 年度大幅下降，**2023-2024 年度**的销售规模继续下降，主要由于其可以生产玻纤布，需求减少。2021 年度的毛利率水平与玻纤基布整体水平较为接近，**2022 年度**的毛利率较 2021 年度大幅下降，主要由于公司向其销售的主要以技术门槛较低，市场竞争较为激烈的 3732A 等规格产品；**2023 及 2024 年度**毛利率逐步上升，主要由于产品销售结构的变化。

报告期内，向江苏斯凯氟的销售规模逐渐扩大，主要由于其自身业务规模扩张，需求增长。公司向其销售的毛利率与玻纤基布的整体毛利率相比较为高，变动趋势与整体趋势较为接近。

2021-2023 年度，向重庆亿煊销售的主要产品为玻纤基布，销售规模逐渐扩大；**2024 年度**，公司对其销售规模有所下降。2021 年度向重庆亿煊的销售均为其子公司重庆亿煊阿尔法新材料科技有限公司，子公司主要面向美国市场，随着其在美国市场销售规模的扩大采购公司产品的金额也随之上升。2022 年度重庆亿煊本身亦开始向公司采购，经过 2022 年度完成试样磨合后，2023 年度的销售量亦开始增长。2021 年度的毛利率较低主要由于向其销售的主要以技术门槛也较低，市场竞争较为激烈的 3732A 等规格的基布为主，2022-2023 年度毛利率逐步增长主要由于重庆亿煊向公司采购的玻纤基布规格逐渐丰富，后续增加的规格与原规格相比技术含量更高、市场竞争强度更低，毛利率更高，且高毛利率产品的销量占比逐渐升高。**2024 年度**，由于重庆亿煊未向公司采购高毛利的玻纤基布规格，仅重庆亿煊阿尔法向公司采购低毛利型号产品，因此毛利率显著下降。

报告期内，向上海丹氟斯的销售规模逐渐扩大，主要由于公司近年来着力在市场上推广自身的“丹氟斯”品牌。2022 年度毛利率水平下降主要由于向其销售的产品主要应用于建筑施工，近年来房地产行业下行导致市场竞争激烈，毛利率水平降低。**2023 年度**，公司对其毛利率缓慢回升。**2024 年度**，公司对其毛利率增长较多，主要由于当年向其销售的基本为新产品，定价和毛利高于老产品。

2022-2023 年度，公司向苏州苏嘉德的销售规模较小，**2024 年度**销售规模大幅提升，主要由于经过长期的合作，公司产品及服务得到对方认可，苏州苏嘉德对公司采购增加。**2024 年度**，公司对苏州苏嘉德的毛利率为负，主要由于公司为提升其他涂层布的销量，培育核心客户，进行多元化市场布局以降低经营风险，同时提升涂层设备的使用效率，向苏州苏嘉德的产品销售价格进行了较大的让利。此外，苏州苏嘉德的货款结算政策为款到发货，付款条件好。

（3）毛利率上升能否持续

公司境内销售以玻纤基布为主，报告期内玻纤基布占主营业务境内销售收入的 80%左右。**2021-2023 年度**，玻纤基布毛利率整体呈上升趋势，主要原因为主要原材料玻纤纱整体价格的下降，以及 2023 年在全球公共卫生事件影响消除后玻纤基布生产恢复正常使得单位产品分摊的固定成本降低所致；**2024 年度**，玻纤基布毛利率小幅提升，公司基布产能有限，减少了部分低价低毛利型号玻纤基布产品的销售，且主要原材料玻纤纱整体价格较 2023

年度小幅下降 0.91%。考虑到全球公共卫生事件的偶发性，毛利率受原材料价格波动、产品销售结构的影响较大。

原材料价格通常为周期性波动，因此，原材料价格的下降并非是长期可持续的，若期后原材料价格不出现长期的剧烈上涨，则公司仍可维持较为可观的毛利率水平。公司也将努力通过合理安排原材料采购、提升产品技术水平等方式来提升产品毛利率。此外，经过多年的行业深耕，公司积累了良好的产品口碑，正逐渐建立产品护城河，伴随着对下游市场的不断拓展，以及产品的定制化、高端化发展，为公司维持较高的毛利率水平提供了有力保障。

3、结合产品结构、原材料结构、销售单价、单位成本变动等，分析说明玻纤基布与涂层布的毛利率水平及变动趋势存在较大差异的原因及合理性

(1) 产品结构

报告期内，公司玻纤基布的产品规格众多，整体产品结构变化程度较小，报告期内公司生产的玻纤基布（去除主要用于生产涂层布的 708X 系列）的平均克重分别为 0.34kg/m²、0.38kg/m²、0.39kg/m² 和 0.38kg/m²，变化程度较小。

从 2022 年度开始，公司涂层布的产品结构发生了较大变化。2022 年度涂层布毛利率相比 2021 年度上涨较多，主要由于黑网格涂层布的销售规模相比 2021 年度增长幅度较大，具体情况如下：

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
涂层布	100.00%	39.17%	100.00%	43.82%	100.00%	40.14%	100.00%	33.46%
其中：黑网格	56.53%	46.41%	54.83%	45.67%	63.32%	41.55%	39.90%	23.95%
其他涂层布	43.47%	29.75%	45.17%	41.58%	36.68%	37.69%	60.10%	39.77%

黑网格是以玻纤或聚酯纤维为基材，通过单丝包覆工艺在其表面均匀裹覆改性 PVC 材料形成纱线，再经织造、热定型、后处理等加工而成的涂层布。

其他涂层布以玻纤基布或化纤基布为基材，再使用刮涂、浸涂等涂覆工艺使涂层材料与基布充分结合，再经过热定型等后处理工艺而成。

报告期内 99% 以上的黑网格向 JSN 销售，2021 年度公司为了开拓相关市场，黑网格定价较低，毛利率较低，2022 年度市场已逐渐成熟，对公司产品的接受度较高，销售规模大幅增长，故公司提高销售价格，此外再综合 2022 年度人民币对美元贬值等因素，黑网格产品的毛利率大幅提升。

(2) 原材料结构

玻纤基布的原材料主要包括纱线及其他辅料等，涂层布的原材料主要包括自织基布、涂层浆料及其他辅料等，辅料主要包括织布用胶水、浆纱用浆、改善涂层性能用乳液等。报告期内，玻纤基布及涂层布的原材料结构如下：

①玻纤基布

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纱线	6,142.45	98.75%	6,020.57	98.82%	6,007.87	99.32%	5,786.17	98.76%
其他辅料	77.87	1.25%	72.09	1.18%	41.28	0.68%	72.59	1.24%
直接材料合计	6,220.32	100.00%	6,092.66	100.00%	6,049.14	100.00%	5,858.76	100.00%

②涂层布

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纱线	1,950.22	74.43%	1,677.36	74.98%	1,874.64	79.95%	1,021.56	67.95%
涂层浆料	476.82	18.20%	455.94	20.38%	400.56	17.08%	414.05	27.54%
其他辅料	193.04	7.37%	103.78	4.64%	69.66	2.97%	67.80	4.51%
直接材料合计	2,620.07	100.00%	2,237.08	100.00%	2,344.86	100.00%	1,503.42	100.00%

玻纤基布的直接材料比例较为稳定，主要以纱线成本为主，占比超过 98%。

涂层布的直接材料比例在 2022 年度变化较大，纱线占比增长 12.00 个百分点，涂层浆料占比减少 10.46 个百分点，其他辅料占比减少 1.54 个百分点，主要是由于 2022 年度涂层布的产品结构相比 2021 年度变化较大，黑网格产品占涂层布销售的比例由 2021 年度的 39.90% 上升至 2022 年度的 63.32%。黑网格产品在织造基布前已通过单丝包覆工艺在其表面均匀裹覆改性 PVC 材料，无需使用涂层浆料及其他辅料，材料成本全部为纱线成本。2023 年度涂层浆料和其他辅料占比分别升高 3.30 个百分点和 1.67 个百分点，主要是由于黑网格产品占涂层布销售的比例由 2022 年度的 63.32% 下降至 2023 年度的 54.83%。2024 年度黑网格产品占涂层布销售的比例有所上升，因此涂层浆料和其他辅料的占比上升，纱线的占比下降。

(3) 销售单价及单位成本变动

报告期内，玻纤基布及涂层布的销售单价及单位成本变动情况如下：

①玻纤基布

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
毛利率	33.31%	30.67%	22.24%	25.17%
平均售价（元/平方米）	8.49	7.91	8.28	7.98
平均成本（元/平方米）	5.66	5.48	6.44	5.97

2022年度玻纤基布的平均售价相比2021年度上升0.30元/平方米，主要是随着公司自身平均成本的上升而小幅上调。

2022年度玻纤基布的平均成本上升0.47元/平方米，毛利率相比2021年度下降2.93个百分点，主要原因见本回复之“问题6业绩大幅增长的原因及可持续性”之“（一）3、/（6）毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

2023年度玻纤基布的平均售价相比2022年度下降0.37元/平方米，主要是由于市场上玻纤纱线价格持续下降而小幅下降。

2023年度玻纤基布的平均成本下降0.96元/平方米，毛利率相比2022年度上升8.43个百分点，主要原因见本回复之“问题6业绩大幅增长的原因及可持续性”之“（一）3、/（6）毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

2024年度玻纤基布的平均售价相比2023年度上升**0.58元/平方米**，主要是由于玻纤基布中单价较高的规格型号产品销售占比有所提升。

2024年度玻纤基布的平均成本上升**0.18元/平方米**，毛利率相比2023年度上升**2.64**个百分点，主要原因见本回复之“问题6业绩大幅增长的原因及可持续性”之“（一）3、/（6）毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

②涂层布

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
毛利率	39.17%	43.82%	40.14%	33.46%
平均售价（元/平方米）	10.06	10.09	10.07	12.13
平均成本（元/平方米）	6.12	5.67	6.03	8.07

2022年度涂层布的平均售价相比2021年度下降2.06元/平方米，平均成本下降2.04元/平方米，毛利率相比2021年上升6.68个百分点。

2023 年度涂层布的平均售价相比 2022 年度上升 0.02 元/平方米，平均成本下降 0.36 元/平方米，毛利率相比 2022 年上升 3.68 个百分点。虽然黑网格及其他涂层布的销售单价均有所下调，但由于价格较低的黑网格产品占比由 2022 年度的 63.32% 下降至 54.83%，故涂层布的整体平均售价略微上升。

2024 年度涂层布的平均售价相比 2023 年度下降 0.03 元/平方米，平均成本上升 0.45 元/平方米，毛利率相比 2023 年下降 4.65 个百分点。

关于涂层布销售单价及单位成本变动的具体情况如下：

单位：元/平方米

项目	2024年度			2023年度		
	收入占比	平均单价	平均成本	收入占比	平均单价	平均成本
涂层布	100%	10.06	6.12	100%	10.09	5.67
其中：黑网格	56.53%	8.16	4.37	54.83%	7.36	4.00
其他涂层布	43.47%	14.40	10.12	45.17%	18.36	10.72
项目	2022年度			2021年度		
	收入占比	平均单价	平均成本	收入占比	平均单价	平均成本
涂层布	100%	10.07	6.03	100%	12.13	8.07
其中：黑网格	63.32%	7.71	4.51	39.90%	6.99	5.31
其他涂层布	36.68%	21.38	13.32	60.10%	23.7	14.28

报告期内 99% 以上的黑网格向 JSN 销售，2021 年度公司为了开拓相关市场，黑网格定价较低，2022 年度市场已逐渐成熟，对公司产品的接受度较高，销售规模大幅增长，故公司提高销售价格，此外再综合 2022 年度人民币对美元贬值等因素，黑网格产品的销售单价大幅提升，平均单价相比 2021 年度上升 0.72 元/平方米。2023 年度，由于公司平均成本继续下降，黑网格产品的平均单价也稍有降低，相比 2022 年度下降 0.35 元/平方米。2024 年度，由于单价较高的化纤黑网格产品销售占比有所提升，且叠加美元平均交易汇率上升的综合影响，黑网格产品的平均单价上升 0.80 元/平方米。

2022 年度黑网格产品的平均成本相比 2021 年度下降 0.81 元/平方米，主要由于 2022 年度涂层布销量大幅增长，热定型等工序分摊的固定资产折旧、直接人工等固定费用分摊大幅降低。2023 年度，黑网格产品的平均成本相比 2022 年度下降 0.51 元/平方米，主要由于使用基布的成本下降。2024 年度，黑网格产品的平均成本相比 2023 年度上升 0.37 元/平方米，主要由于生产人数略有增加导致人工成本略微上升。

2022 年度其他涂层布的平均销售价格相比 2021 年度下降 2.32 元/平方米，2023 年度平均销售价格相比 2022 年度下降 3.02 元/平方米，**2024 年度**平均销售价格相比 2023 年度下降 **3.96** 元/平方米，主要由于其他涂层布主要以境内销售为主，与境外市场相比竞争较为激烈，且 2022 年度开始主要原材料纱线、浆料等价格整体呈下降趋势，涂层布的境内市场价格下降。

2022 年度其他涂层布的平均成本相比 2021 年度下降 0.96 元/平方米，主要由于原材料浆料的成本下降，此外由于 2022 年度涂层布销量大幅增长，涂层等工序分摊的固定资产折旧、直接人工等固定费用分摊降低。2023 年度其他涂层布的平均成本相比 2022 年度下降 2.60 元/平方米，**2024 年度**其他涂层布的平均成本相比 2023 年度下降 **0.60 元/平方米**，主要由于主要原材料基布及浆料的成本下降。

有关毛利率的详细分析见本回复之“问题 6 业绩大幅增长的原因及可持续性”之“(一) /3、/ (6) 毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

(4) 玻纤基布与涂层布的毛利率水平及变动趋势存在较大差异的原因及合理性

报告期内，涂层布的整体毛利率为 **39.85%**，玻纤基布的整体毛利率为 **28.35%**，涂层布的整体毛利率水平与玻纤基布相比较为高，主要由于涂层布是以基布为原料，经过涂层、热定型等后处理工序进一步加工而成的产品，产品附加值较高，且产品差异化、定制化程度更高，因此整体毛利率相对较高。

玻纤基布与涂层布的毛利率变动趋势差异情况见本回复之“问题 6 业绩大幅增长的原因及可持续性”之“(一) /3、/ (6) 毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性”的相关内容。

因此，玻纤基布与涂层布的毛利率水平及变动趋势存在较大差异具有合理性。

(二) 补充说明采购情况

1、区分玻纤纱、化纤纱、浆料等主要原材料类别，说明主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本和实缴资本、实际控制人、是否客户指定、合作历史、是否为贸易商、关联关系、发行人采购金额占其收入的比例

(1) 玻纤纱、化纤纱、浆料等主要原材料的采购情况

报告期内发行人玻纤纱、化纤纱、浆料主要供应商采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例
2024年度	1	河南光远新材料股份有限公司	玻纤纱	3,324.19	30.64%
	2	宁波先锋新材料股份有限公司	复合材料 纱线	1,775.11	16.36%
	3	广东建滔积层板销售有限公司	玻纤纱	942.01	8.68%
	4	上海天寰材料科技有限公司	玻纤纱	754.46	6.95%
	5	山东东岳高分子材料有限公司	浆料	362.21	3.34%
2024年度合计		——	——	7,157.98	65.98%
2023年度	1	河南光远新材料股份有限公司	玻纤纱	5,449.17	43.63%
	2	宁波先锋新材料股份有限公司	复合材料 纱线	1,947.44	15.59%
	3	泰山玻璃纤维邹城有限公司	玻纤纱	823.24	6.59%
	4	中昊晨光化工研究院有限公司华东分公司	浆料	233.51	1.87%
2023年度合计		——	——	8,453.36	67.68%
2022年度	1	河南光远新材料股份有限公司	玻纤纱	5,450.00	43.35%
	2	宁波先锋新材料股份有限公司	复合材料 纱线	2,407.75	19.15%
	3	泰山玻璃纤维邹城有限公司	玻纤纱	964.04	7.67%
	4	广东建滔积层板销售有限公司	玻纤纱	520.32	4.14%
	5	中昊晨光化工研究院有限公司华东分公司	浆料	278.34	2.21%
2022年度合计		——	——	9,620.46	76.53%
2021年度	1	河南光远新材料股份有限公司	玻纤纱	3,585.08	37.10%
	2	宁波先锋新材料股份有限公司	复合材料 纱线	962.12	9.96%
	3	泰山玻璃纤维有限公司	玻纤纱	926.10	9.59%
	4	上海天寰材料科技有限公司	玻纤纱	595.03	6.16%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例
	5	杭州泰克斯太尔复合材料有限公司	玻纤纱	579.11	5.99%
	6	德清巨圣新材料科技有限公司	浆料	237.17	2.45%
2021年度合计		——		6,884.61	71.25%

注 1：泰山玻璃纤维有限公司 2021 年度通过该公司以及合并报表范围内子公司泰山玻璃纤维邹城有限公司向公司进行销售，故合并统计列示；

注 2：杭州泰克斯太尔复合材料有限公司和浙江康派功能材料有限公司属于同一实际控制人，故合并统计列示。

注 3：广东建滔积层板销售有限公司和清远忠信世纪电子材料有限公司属于同一实际控制人，故合并统计列示。

(2) 主要供应商基本情况

①河南光远新材料股份有限公司

注册地	河南省林州市
注册资本	49896.5万人民币
实缴资本	26571万人民币
实际控制人	李志伟
是否客户指定	部分是，详见注释。
合作历史	2014年3月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	发行人采购金额占其收入的比例约为5%

发行人销售给安徽天元玻纤复合材料有限公司部分玻纤基布，安徽天元玻纤复合材料有限公司产生指定采购河南光远新材料股份有限公司的玻纤纱作为原材料进行生产，相关采购及销售数据如下：

单位：万元

年度	客户指定采购额	占采购总额比例	对应销售额	占营业收入比例
2024年度	1,798.81	16.58%	3,609.58	15.77%

年度	客户指定采购额	占采购总额比例	对应销售额	占营业收入比例
2023年度	1,574.52	12.61%	3,204.05	15.40%
2022年度	1,363.97	10.85%	2,447.85	13.48%
2021年度	1,620.41	16.77%	2,210.36	15.12%

②宁波先锋新材料股份有限公司

注册地	浙江省宁波市
注册资本	47400万人民币
实缴资本	47400万人民币
实际控制人	卢先锋
是否客户指定	否
合作历史	2017年12月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	2021年-2023年，发行人采购金额占其收入的比例分别为3.14%、7.90%、7.72%

③泰山玻璃纤维邹城有限公司

注册地	山东省邹城市
注册资本	115129.16144万人民币
实缴资本	115129.16144万人民币
实际控制人	中国建材集团有限公司
是否客户指定	否
合作历史	2011年3月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	报告期内发行人采购额占收入的比例低于1%

④中昊晨光化工研究院有限公司华东分公司

注册地	浙江省嘉兴市
注册资本	不适用
实缴资本	不适用

实际控制人	中国化工集团有限公司
是否客户指定	否
合作历史	2017年11月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	2022年、2023年发行人采购额占其收入的比例约3%

⑤泰山玻璃纤维有限公司

注册地	山东省泰安市
注册资本	458172.4537万人民币
实缴资本	458172.4537万人民币
实际控制人	中国建材集团有限公司
是否客户指定	否
合作历史	2011年3月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	2021年发行人采购额较小，为6.01万元，其他年度无采购

⑥广东建滔积层板销售有限公司

注册地	广东省清远市
注册资本	1000万人民币
实缴资本	1000万人民币
实际控制人	建滔积层板控股有限公司
是否客户指定	否
合作历史	2022年5月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	发行人采购额占其收入的比例不足5%

⑦上海天寰材料科技有限公司

注册地	上海市
-----	-----

注册资本	30000万人民币
实缴资本	30000万人民币
实际控制人	云南省人民政府国有资产监督管理委员会
是否客户指定	否
合作历史	2015年12月开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	上海天寰材料科技有限公司系重庆国际复合材料股份有限公司的全资子公司，2021年发行人采购额占重庆国际复合材料股份有限公司收入的比例约0.1%

⑧杭州泰克斯太尔复合材料有限公司

注册地	浙江省杭州市
注册资本	50万人民币
实缴资本	50万人民币
实际控制人	徐财富
是否客户指定	否
合作历史	2012年9月开始合作
是否为贸易商	是，详见注释
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	2021年发行人采购额占其收入的比例为15%-20%

注：发行人向杭州泰克斯太尔复合材料有限公司采购的玻纤纱的最终生产商为必成玻璃纤维(昆山)有限公司，杭州泰克斯太尔复合材料有限公司为必成玻璃纤维(昆山)有限公司在浙江省的代理商，发行人只能向代理商采购。

⑨德清巨圣新材料科技有限公司

注册地	浙江省湖州市
注册资本	200万人民币
实缴资本	200万人民币
实际控制人	韦剑
是否客户指定	否

合作历史	2017年5月开始合作
是否为贸易商	是，详见注释。
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	2021年发行人采购额占其收入的比例约为5%

注：发行人向德清巨圣新材料科技有限公司采购的浆料（四氟乳液）的最终生产商为巨化集团有限公司，德清巨圣新材料科技有限公司为巨化集团有限公司在浙江省的总代理商，发行人只能向代理商采购。

⑩山东东岳高分子材料有限公司

注册地	山东省淄博市
注册资本	230136万人民币
实缴资本	64136万人民币
实际控制人	东岳氟硅科技集团有限公司
是否客户指定	否
合作历史	2018年开始合作
是否为贸易商	否
关联关系	否
发行人采购金额占其收入的比例	2024年发行人采购额占其收入的比例不足1%

2、说明主要原材料各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情是否相符，发行人采购价格的公允性；第一大供应商河南光远新材料股份有限公司采购金额占比较高的原因，采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格或市场价格是否存在较大差异

（1）说明主要原材料各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情是否相符，发行人采购价格的公允性

报告期内，发行人主要原材料的采购数量及金额情况如下：

单位：吨、万元、元/KG

原材料名称	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
玻纤纱	7,552.22	6,610.81	8.75	10,135.96	8,953.15	8.83	9,035.58	8,939.92	9.89	5,437.24	7,187.33	13.22
化纤纱	410.07	795.34	19.40	238.95	524.42	21.95	525.51	1,169.63	22.26	185.14	449.93	24.30
浆料	408.51	756.39	18.52	324.60	714.57	22.01	220.57	573.98	26.02	204.14	667.52	32.70
合计	——	8,162.54	——	——	10,192.14	——	——	10,683.53	——	——	8,304.78	——

发行人采购的原材料主要为玻纤纱，2021 年度受国内外市场整体供需关系影响，玻纤纱一直处于价格高位，2021 年下半年达到最高位，2022 年初开始下降，2022 年度相比 2021 年度下降 25.15%，回落幅度较大，2023 年度相比 2022 年度下降 10.72%。**2024 年度**玻纤纱价格相较于 2023 年度下降 **0.91%**。化纤纱的采购价格在 2021-2023 年度较为平稳，稍有下降，**2024 年度**化纤纱采购价格较 2023 年度下降 **11.62%**，降幅较大，主要原因系受到国内外市场整体供需关系影响。受到市场价格变化影响，浆料的采购价格在报告期内持续下降，2022 年度相比 2021 年度下降 20.43%，2023 年度相比 2022 年度下降 15.41%，**2024 年度**相比 2023 年度下降 **15.86%**。

(2) 对应基础原材料的市场行情是否相符，发行人采购价格的公允性

①玻纤纱的市场行情

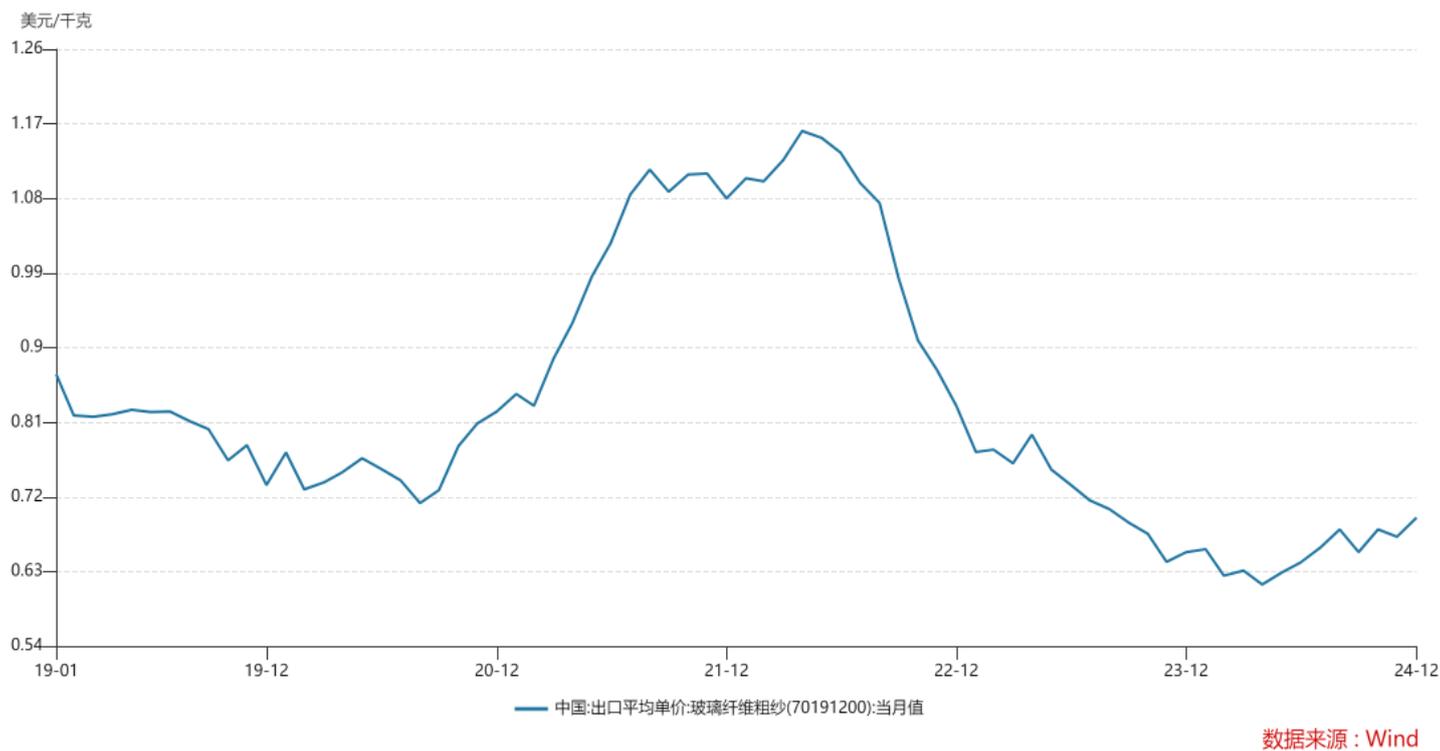
2021 年，玻纤纱价格整体处于相对高位，并且受到全球经济复苏、风电需求增长以及汽车轻量化趋势的推动，价格呈现上涨态势。这一年，玻纤行业仍处于成长期，行业需求随着应用率和渗透率的上升持续扩容，玻纤纱价格因此受到支撑。

2022 年，玻纤纱价格开始从高位回落。受全球经济环境不确定性增加、贸易形势复杂多变以及下游需求变化等因素影响，玻纤纱市场价格高位一路走低。特别是自二季度起，玻璃纤维市场价格持续下跌，主流产品价格降幅经历了“小幅缩减—降幅加大—降幅收窄”的动态过程。

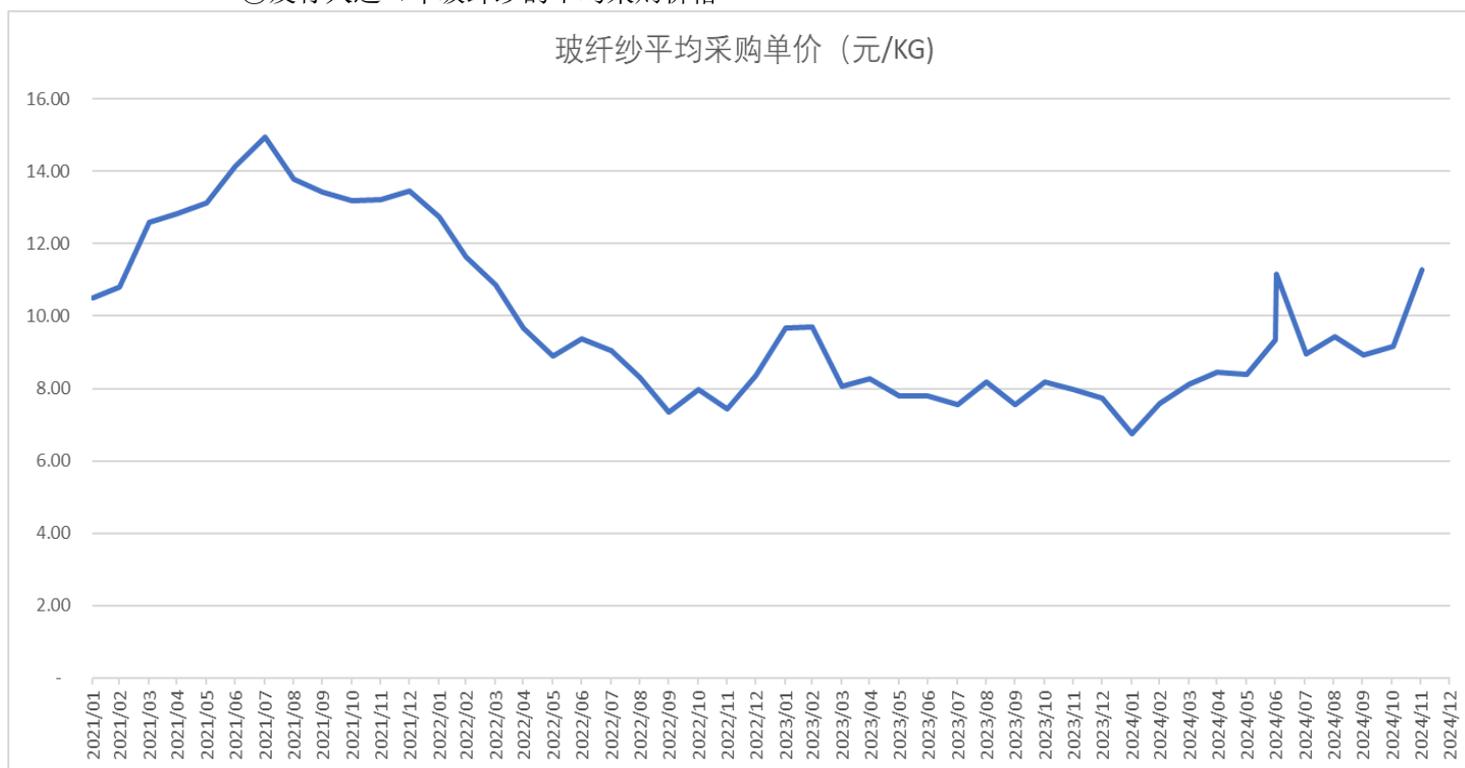
2023 年，玻纤纱价格趋势呈现出大幅下跌后企稳反弹的特点。受地产需求下滑、经济增速放缓以及风电抢装潮结束等多重因素影响，玻纤行业景气度持续下滑，产品价格平均降幅接近 30%。然而，自一季度末以来，随着玻纤企业集体提价以及库存下行等积极因素的出现，玻纤纱价格开始逐步企稳反弹。

2024 年，玻纤纱价格呈现“触底回升、震荡上行”的态势。年初主流产品（如 2400tex 无碱缠绕直接纱）均价延续 2023 年末跌势，3 月起头部企业集中提价推动价格企稳反弹，年末均价较年初均有不同程度的上涨。

近六年玻纤纱的市场价格如下：



②发行人近四年玻纤纱的平均采购价格



如上表所述,发行人采购的玻璃纤维细纱的平均采购价格的变化趋势与玻璃纤维粗纱的出口平均单价的变化趋势基本一致,但也会由于发行人采购的玻璃纤维细纱的具体规格型号及价格的不同,会与玻璃纤维粗纱的出口平均单价呈现合理范围的差异。

综上,玻纤纱的定价方式一般以市场价格及市场行情为基础,发行人结合同行业的报价、加工成本等方面因素与供应商综合协商确定,发行人的采购价格与市场行情变动趋势一致,发行人的采购价格具有公允性。

(3) 第一大供应商河南光远新材料股份有限公司采购金额占比较高的原因,采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格或市场价格是否存在较大差异

为避免供应商原材料供应的不稳定性,发行人与国内多家大型玻纤纱供应商保持较好的合作关系,包括中国巨石股份有限公司、泰山玻璃纤维有限公司、重庆国际复合材料股份有限公司、河南光远新材料股份有限公司、必成玻璃纤维(昆山)有限公司、广东建滔积层板销售有限公司等。

由于中国巨石股份有限公司、必成玻璃纤维(昆山)有限公司和广东建滔积层板销售有限公司生产的玻纤纱的生产工艺不符合发行人部分客户的要求,发行人未向该等公司大批量采购其玻纤纱。

泰山玻璃纤维有限公司、重庆国际复合材料股份有限公司、河南光远新材料股份有限公司的生产工艺能够满足发行人主要客户的要求,但是由于泰山玻璃纤维有限公司和重庆国际复合材料股份有限公司自身也使用玻纤纱生产电子玻纤布,受产能限制,泰山玻璃纤维有限公司和重庆国际复合材料股份有限公司无法大批量稳定地向发行人供应商玻纤纱。相对而言,一方面河南光远新材料股份有限公司生产的玻纤纱的生产工艺符合发行人主要客户的要求,另一方面河南光远新材料股份有限公司能够稳定大批量地向发行人供应玻纤纱,所以发行人综合考量产品质量、供货稳定性、产品价格等多个因素,选择河南光远新材料股份有限公司作为发行人玻纤纱的主要供应商。

向河南光远新材料股份有限公司的采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格的对比分析如下:

①2024 年

供应商名称	采购数量 (KG)	采购金额 (万元)	平均采购单价 (元 /KG)
河南光远新材料股份有限公司	4,421,421.36	3,323.76	7.52
广东建滔积层板销售有限公司	1,360,204.00	942.01	6.93

注: 此处统计的河南光远新材料股份有限公司的采购数量和金额仅包含了发行人向其采购的玻纤纱的采购数量和金额, 不包含玻纤纱以外的原材料的采购数量和金额。

②2023 年

供应商名称	采购数量 (KG)	采购金额 (万元)	平均采购单价 (元 /KG)
河南光远新材料股份有限公司	6,885,423.25	5,449.17	7.91
泰山玻璃纤维邹城有限公司	1,130,816.40	823.24	7.28
广东建滔积层板销售有限公司	440,253.00	343.31	7.80

③2022 年

供应商名称	采购数量 (KG)	采购金额 (万元)	平均采购单价 (元 /KG)
河南光远新材料股份有限公司	5,968,167.80	5,450.00	9.13
泰山玻璃纤维邹城有限公司	970,040.30	964.04	9.94
嘉兴市同远复合材料有限公司	118,044.50	105.44	8.93
广东建滔积层板销售有限公司	696,817.72	520.32	7.47

④2021 年

供应商名称	采购数量 (KG)	采购金额 (万元)	平均采购单价 (元 /KG)
河南光远新材料股份有限公司	2,728,471.02	3,585.08	13.14
上海天寰材料科技有限公司	502,892.20	595.03	11.83
泰山玻璃纤维邹城有限公司	724,315.60	920.09	12.70
杭州泰克斯太尔复合材料有限公司	451,932.00	551.06	12.19
中国巨石股份有限公司	395,102.90	508.56	12.87

如上表所述，2022 年发行人向广东建滔积层板销售有限公司采购单价低于其他供应商是由于 2022 年下半年玻纤纱价格大幅下降，发行人向广东建滔积层板销售有限公司采购的玻纤纱主要系 2022 年下半年采购，故导致 2022 年发行人向广东建滔积层板销售有限公司采购单价低于其他供应商，除此以外，发行人向河南光远新材料股份有限公司采购玻纤纱的采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格不存在重大差异，由于具体玻纤的规格型号不同会导致最终采购单价略有差异。

3、结合原材料采购价格变动、对应原材料消耗配比等分析说明各主要产品单位成本构成（料、工、费）变动的原因及合理性

报告期内发行人各主要产品单位成本构成见本回复之“问题6”之“(一) /3、/ (4) 成本构成”。

4、说明2023年收入上升但生产人员数量减少的原因，生产人员变动情况与业绩增长是否匹配；是否存在劳务派遣用工、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他用工形式，是否存在体外代垫成本费用情况。

发行人部分生产人员在新产品试制和试产阶段参与了研发活动，发行人将既从事研发活动又从事生产活动的生产人员，当期研发工时高于50%时将其认定为研发人员，导致了2023年收入上升但生产人员数量减少的情形，如“问题10.其他财务问题”之“(一) 销售费用率低于可比公司的合理性”之“3、/ (2) 结合公司薪酬政策、各部门人数变动情况，区分管理部门、生产部门、销售部门、研发部门分析各部门单位人均薪酬各年度的波动情况，并说明其波动的原因及合理性”回复所述，如将上述既从事研发活动又从事生产活动的生产人员按照研发工时、生产工时加权平均，2022年、2023年发行人平均生产人员为143人、158人，2023年平均生产人员较2022年增长了10.49%，而发行人2023年主营业务较2022年增长了11.69%，生产人员变动情况与业绩增长基本匹配，发行人生产人员不存在劳务派遣用工、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他用工形式，不存在体外代垫成本费用情况。

二、申报会计师的核查程序及意见

(一) 核查程序

- 1、查询行业公开信息，对比发行人毛利率变动趋势与行业趋势；
- 2、根据可比公司公开数据，对比同行业可比公司与发行人的毛利率变动趋势差异并分析其原因；
- 3、根据发行人收入成本表及主要客户的相关情况，从主要客户的角度分析其后续毛利率上升的可持续性；
- 4、根据发行人收入成本表，从产品结构、原材料结构、销售单价成本等角度分析主要产品品类毛利率变动趋势差异；
- 5、获取发行人采购明细表，按玻纤纱、化纤纱、浆料等主要原材料类别统计主要供应商基本情况；

6、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开信息查询发行人报告期内主要供应商的基本情况，核查供应商与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系；

7、访谈采购人员，了解主要供应商与发行人的合作历史、是否客户指定、是否为贸易商、关联关系和第一大供应商河南光远新材料股份有限公司采购金额占比较高的原因等；

8、对主要供应商进行实地走访，了解发行人采购金额占其收入的比例；

9、取得发行人主要原材料的市场价格资料，核查采购价格与市场价格的变动是否具有-致性，查询公开资料，分析主要原材料价格变动的原因及其采购价格的公允性；

10、获取发行人采购明细表，统计并分析发行人向河南光远新材料股份有限公司采购玻纤纱的采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格是否存在较大差异；

11、获取发行人收入成本明细表，分析主要产品单位成本构成变动的原因及合理性；

12、获得发行人的花名册，了解发行人生产人员数量的变动情况，获取发行人生产人员的工时分配情况，分析生产人员变动情况与业绩增长是否匹配。

（二）核查意见

1、报告期内，主营业务整体毛利率上升主要由于产品结构变化及原材料价格下降，与行业趋势较为相符，与同行业可比公司毛利率变动趋势的差异主要由于产品类型不同，毛利率与国际复材细纱制品毛利率变动趋势相反主要由于产品应用领域不同导致市场供需情况不同，差异具有合理性；

2、公司境内销售以玻纤基布为主，报告期内玻纤基布占主营业务境内销售收入的 80% 左右。报告期内，玻纤基布毛利率整体呈上升趋势，主要原因为主要原材料玻纤纱整体价格的下降，以及 2023 年在全球公共卫生事件影响消除后玻纤基布生产恢复正常使得单位产品分摊的固定成本降低所致。考虑到全球公共卫生事件的偶发性，毛利率受原材料价格波动的影响较大。若后续原材料价格持续下降，公司产品毛利率也有望进一步上升。同时，公司也将努力通过合理安排原材料采购、提升高毛利率产品销售占比、提升产品技术水平等方式来提升产品毛利率；

3、玻纤基布与涂层布毛利率水平差异主要是由于两类产品的多元化、定制化程度及附加值的不同带来的差异，变动趋势差异主要是由于报告期内涂层布产品结构发生较大变化；

4、发行人主要原材料各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情相符，发行人采购价格具有公允性；

5、第一大供应商河南光远新材料股份有限公司采购金额占比较高的原因是由于发行人基于产品质量、供货稳定性、产品价格等多个因素，选择河南光远新材料股份有限公司作为发行人玻纤纱的主要供应商，具有商业合理性，发行人向河南光远新材料股份有限公司采购玻纤纱的采购价格与向其他供应商采购同类原材料价格或市场价格不存在较大差异；

6、发行人报告期内各主要产品单位成本构成（料、工、费）变动符合发行人实际经营情况，具有合理性；

7、发行人2023年收入上升但生产人员数量减少的原因系发行人将部分既从事研发活动又从事生产活动的生产人员且当期研发工时高于50%时将其认定为研发人员所致，如按照研发工时、生产工时加权平均后，2022年、2023年发行人平均生产人员为143人、158人，发行人的生产人员变动情况与业绩增长相匹配，发行人不存在劳务派遣用工、劳务外包、临时用工、非全日制用工等其他用工形式，不存在体外代垫成本费用情况。

三、针对采购真实性、完整性的核查过程、方法（函证、访谈、资金流水核查等；函证、访谈请列示合计确认的核查比例）和结论并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解并测试发行人与采购流程相关的关键内部控制的设计和执行情况；

2、抽取发行人报告期内的部分采购相关会计记录，执行细节测试，核查采购合同、入库单、采购发票、付款凭证等原始资料，以核实采购的真实性；

3、结合资金流水核查情况，核查报告期内控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员的银行流水，确认主要供应商与发行人及主要关联方不存在大额异常资金往来；

4、对发行人主要供应商进行函证，对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的供应商实施相应的替代程序，查阅合同/订单、入库单、发票等原始资料和证据，确认金额无异常。报告期各期，对发行人采购额执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
采购额发函金额	9,717.94	10,769.85	11,069.88	8,611.41
采购总额	10,848.83	12,489.99	12,571.43	9,662.18
发函金额占采购总额比例	89.58%	86.23%	88.06%	89.12%
采购额回函金额	9,609.29	10,402.34	10,471.41	8,611.41

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
采购额回函占采购总额比例	88.57%	83.29%	83.30%	89.13%
未回函金额占采购总额比例	1.00%	2.59%	4.76%	0.00%
替代测试金额	108.65	367.51	598.47	-
替代测试占比	1.00%	2.94%	4.76%	0.00%
采购额回函及替代测试比例	89.58%	86.23%	88.06%	89.12%

5、对发行人主要供应商进行访谈，了解供应商与发行人之间的合作背景、交易情况，确认其是否与发行人存在关联关系或其他利益关系，确认报告期内采购额，核实发行人采购额真实性、完整性、准确性。报告期各期，中介机构对发行人主要供应商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
访谈供应商数量	4家	16家		
访谈供应商覆盖采购额	2,058.67	10,146.21	10,626.56	7,920.80
采购总额	10,848.83	12,489.99	12,571.43	9,662.18
访谈占采购总额比例	[注1]	81.23%	84.53%	81.98%

注1：申报会计师对2024年度前十大供应商中采购金额同比增幅高于30%进行了视频访谈，其他前十大供应商均在首次申报前及半年度加期时进行了实地走访，对于其1-12月采购金额已通过函证进行了确认。

6、取得发行人各报告期末的存货清单，执行存货监盘程序，检查存货的数量及状况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人的采购具有真实性。

问题 8.收入确认的准确性、合规性

根据申请文件：（1）公司境内销售收入确认政策为：根据销售合同或销售订单，将产品运至约定的交货地点，客户签收并无异议后，确认收入实现。（2）发行人外销以 FOB 为主，海运费由国外客户承担。公司境外销售收入确认政策为：根据销售合同或销售订单，将出口产品按规定办理出口报关手续，取得提单后，确认收入实现。（3）2021 年公司第五大客户宁波先锋新材料股份有限公司向公司采购玻纤纱为主，同时作为公司前五大供应商，向发行人销售复合材料纱线。

请发行人：(1) 对于境内销售，说明客户签收、发行人与客户确认无异议的具体方式，是否存在客户未签收、未确认无异议的情形，各类情形下各期确认的收入金额及占比。结合主要客户销售合同约定情况，说明发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排，报告期内收入确认时点是否与合同约定相符，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例。(2) 对于境外销售，补充披露发行人采用的不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比，收入确认的具体方法，说明收入确认时点、是否均已满足相应贸易术语下的控制权转移条件、收入确认依据、提单及报关单等相关单据的获取时点，是否符合《企业会计准则》的规定。(3) 说明发行人所有客户和供应商重合的整体情况，逐一说明客户和供应商重合的原因及合理性，双方交易的具体内容，相关采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，收入确认采用总额法还是净额法，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论。(2) 按照外销、内销及收入确认方法分类，列示各期对收入确认的外部证据（如合同、签收单据等）类型、核查比例。说明仅签字未盖章、未取得签收单据确认收入等存在瑕疵情形的整体收入占比，对于相关情形采取的函证、走访等核查覆盖比例。(3) 说明对报告期发行人收入截止性测试核查过程、核查比例、核查结论。

一、发行人回复

(一) 对于境内销售，说明客户签收、发行人与客户确认无异议的具体方式，是否存在客户未签收、未确认无异议的情形，各类情形下各期确认的收入金额及占比。结合主要客户销售合同约定情况，说明发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排，报告期内收入确认时点是否与合同约定相符，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例

1、发行人客户签收、发行人与客户确认无异议的具体方式

对于境内销售，主要为发行人委托物流公司运输，由物流公司负责将纸质签收单送至客户处，由客户签字确认后由物流公司定期送至公司处。同时，发行人考虑到：(1) 小部分客户在未确认产品质量合格前不愿在签收单上签字确认；(2) 签收单仅由客户签字无盖章情形下，发行人难以判断签字人员的真实性及其是否可以代表客户；(3) 小部分客户采用快递形式进行运输，无法取得客户签字确认的签收单。基于此，发行人在月底向当月与发行人发生过交易的境内销售客户邮寄《签收及对账函》，《签收及对账函》的内容包含合同执行情况、

发货时间、客户签收确认情况等信息，《签收及对账函》经客户盖章确认后邮寄至公司处，发行人根据经客户盖章确认的《签收及对账函》进行收入确认。但部分客户比较强势或其内部盖章流程较为繁琐，其不愿配合在《签收及对账函》上盖章确认。对于不愿配合在《签收及对账函》上盖章确认的客户，发行人通过电话、微信等方式与客户确认，确认其是否对货物质量及数量存在异议，同时，发行人根据与客户签订的销售合同条款中的“验收标准及提出异议的方式”进行收入确认，“验收标准及提出异议的方式”的具体内容为：“货到需方验收质量。若需方对产品质量有异议，应在货到需方十天内通知供方，双方协商解决。十天后再无任何通知视为产品质量无异议。对提出质量异议的货物，需方不得动用，一经动用，视为质量符合合同约定，不得退货、换货或索赔”，即发行人在客户签收或实际到货时间十天内通过电话、微信等方式与客户确认无异议时确认收入，若发行人在客户签收或实际到货时间十天内未通过电话、微信等方式与客户确认，则发行人根据合同约定，在客户签收或实际到货时间十天后再进行收入确认。发行人在各报告期期末最后十天，通过电话、微信等方式与客户确认无异议时确认收入的金额分别为 37.36 万元、14.67 万元、33.21 万元和 **78.95 万元**，分别占主营业务境内销售收入的比例为 0.31%、0.12%、0.22% 和 **0.50%**，占比较小。

如上所述，发行人客户签收、发行人与客户确认无异议的具体方式有两种，具体包括：

(1) 获得客户盖章确认的《签收及对账函》后确认为客户确认无异议；(2) 在客户签收或实际到货时间十天内通过电话、微信等方式与客户确认无异议后确认收入或根据合同约定，在客户签收或实际到货十天后再确认为客户确认无异议。

2、是否存在客户未签收、未确认无异议的情形，各类情形下各期确认的收入金额及占比

如上所述，发行人存在客户未签收、未确认无异议的情形，发行人主营业务境内销售收入在各类情形下各期确认的收入金额及占比如下：

单位：万元

类型	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
取得客户盖章确认的《签收及对账函》	14,202.64	89.68%	13,480.77	89.82%	10,823.46	90.95%	10,787.41	90.79%
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》但取得客户签字确认的签收单	1,385.05	8.74%	1,155.38	7.70%	885.60	7.44%	703.50	5.92%
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》也未取得客户签字确认的签收单	206.29	1.30%	411.31	2.74%	214.27	1.80%	428.79	3.61%
销售折让、收入确认的暂估差异及预估的销售退回调整	44.59	0.28%	-39.11	-0.26%	-22.83	-0.19%	-37.99	-0.32%
合计	15,838.57	100.00%	15,008.35	100.00%	11,900.50	100.00%	11,881.71	100.00%

如上表所述，报告期内客户未签收、未确认无异议的情形的收入金额分别为 428.79 万元、214.27 万元、411.31 万元和 **206.29 万元**，其占境内收入的比例分别为 3.61%、1.80%、2.74%和 **1.30%**。报告期内，发行人不断规范单据缺失现象，完善签收单和《签收及对账函》的归集整理，使得未取得签收单和《签收及对账函》的收入占比始终维持较低水平。

3、结合主要客户销售合同约定情况，说明发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排，报告期内收入确认时点是否与合同约定相符，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例

(1) 主要客户销售合同约定情况

对于境内销售，发行人与客户签订的销售合同一般采用发行人的制式合同，其主要条款如下：

合同条款	具体内容
质量标准	按双方认定供方向需方提供的产品标准。
运输方法和费用负担	汽车运输，运费由供方承担。
包装标准、包装物回收	按供方标准包装，铁管由供方回收，需方有义务管理好回收包装物。若逾期未收回，需方按照成本价格支付给供方。回收物需方负责装车，供方承担运费。
随产品的必备附件	供方《销售部发货单》的客户联原件（此即为客户签收单）
验收标准及提出异议的方式	货到需方验收质量。若需方对产品质量有异议，应在货到需方十天内通知供方，双方协商解决。十天后的任何通知视为产品质量无异议。对提出质量异议的货物，需方不得动用，一经动用，视为质量符合合同约定，不得退货、换货或索赔。
违约责任	依照《民法典》，由违约方承担相应责任。
合同争议的解决方式	如在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决；协商不成的通过诉讼解决，由合同签订地人民法院管辖。

(2) 发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排，报告期内收入确认时点是否与合同约定相符，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例

① 发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排

如上所述，发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排为：货到需方验收质量。若需方对产品质量有异议，应在货到需方十天内通知供方，双方协商解决。十天后的任何通知视

为产品质量无异议。对提出质量异议的货物，需方不得动用，一经动用，视为质量符合合同约定，不得退货、换货或索赔。

②报告期内收入确认时点是否与合同约定相符

如合同约定所述，发行人将货物发送至客户时，需取得客户的验收，发行人在确认收入时以经客户盖章确认的《签收及对账函》作为收入确认的依据，在客户不愿配合发行人盖章确认《签收及对账函》时，发行人以销售合同中约定的“验收标准及提出异议的方式”作为收入确认的依据。

如上所述，发行人在确认收入时已履行了合同约定的履约义务且有权取得的对价很可能收回时，在客户取得相关商品控制权时确认收入，报告期内发行人收入确认时点与合同约定相符。

同时，对于主要境内客户，在合同实际执行中，客户因产品有质量问题对发行人提出退换货要求，基于与客户的客情维护，在超过质量异议期的情形下发行人也会同意客户因质量问题进行退换货。根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十二条的规定：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本”。发行人将预期因销售退回而承担的退货损失净额确认为应付退货款，根据是否在一年清偿，在其他流动负债或预计负债项目中进行列示，并冲减相对应的营业收入。同时，按照预期将退回产品销售时的账面价值，扣除收回该产品预计发生的成本后的余额，确认为应收退货成本，列示为其他流动资产，并冲减相对应的营业成本。

③相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定和行业惯例

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，发行人在履行了合同中的履约义务且有权取得的对价很可能收回时，应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。报告期内，发行人对于缺少收入确认单据的合同已经履行了约定的履约义务，已经将产品按照客户的要求运送至客户指定地点，如短期内客户未向发行人提出质量异议则表明客户已经接受并控制该产品，但是由于部分客户不配合的原因，发行人无法取得这部分收入确认单据。针对缺失单据项目，发行人以物流单据记录的到货时间为基础，结合合同条款中关于“验收标准及提出异

议的方式”的约定作为确认收入时点，同时发行人已谨慎的预期了因销售退回对收入确认的影响，发行人的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

可比公司关于签收及异议处理的具体安排如下：

可比公司	关于签收及异议处理的具体安排
祥生科技（871643）	公司与客户合同条款中大部分已明确约定产品质量应符合行业标准或国家质量标准的要求，客户收货后如对产品质量有异议需在货到七日内提出，逾期视为验收合格。
中简科技（300777）	客户收到商品后，会对产品质量进行检测，完成检测一般为收货后15天左右，检测合格后，购货方一般会向公司出具检测合格回执，公司以取得客户检测合格回执的日期为商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，于该时点确认销售收入。若客户未向公司出具检测合格回执，公司签订的销售合同中通常会约定产品质量异议期，一般为30-45天。如对产品质量有异议，需在30-45天内提出，如客户未在验收期内提出异议，则以质量异议期满日期为商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方的时点确认销售收入。
安芯电子（科创板拟上市公司）	甲方收货后，应在收货当场对产品的名称数量规格型号等进行验收，并当即出具收货单据，甲方对产品质量有异议的，应当在收货后十五个工作日内书面形式向乙方提出，并将不合格产品样品寄至乙方，乙方在接到甲方书面异议后，应在7个工作日内予以答复，若乙方所供产品质量未达到本合同第二条确定的质量要求的，乙方应予以更换，并承担运费损失。
发行人	货到需方验收质量。若需方对产品质量有异议，应在货到需方十天内通知供方，双方协商解决。十天无任何通知视为产品质量无异议。对提出质量异议的货物，需方不得动用，一经动用，视为质量符合合同约定，不得退货、换货或索赔。

注：发行人选取了制造业类型的可比公司进行比较分析。

如上所述，发行人在销售合同约定的签收及异议处理的具体安排属于发行人出于交易习惯约定的兜底性保护条款，与同行业公司的同类型条款不存在明显差异，为行业通行做法，符合行业惯例，具有合理性。

(二) 对于境外销售，补充披露发行人采用的不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比，收入确认的具体方法，说明收入确认时点、是否均已满足相应贸易术语下的控制权转移条件、收入确认依据、提单及报关单等相关单据的获取时点，是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人采用的不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(一) 营业收入分析”之“3.主营业务收入按销售区域分类”中补充披露如下：

报告期内，发行人采用的不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

外销贸易模式	2024年度		2023年度		2022年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
FOB	6,215.61	99.64%	4,789.93	96.87%	5,594.12	97.81%
EXW	22.63	0.36%	154.96	3.13%	113.82	1.99%
CIF					11.38	0.20%
合计	6,238.24	100.00%	4,944.89	100.00%	5,719.32	100.00%

2、收入确认的具体方法

(1) 发行人境外收入确认的具体方法

报告期内，发行人境外收入的确认方法为发行人根据销售合同或销售订单，将出口产品按规定办理出口报关手续，取得提单后，确认收入实现。

(2) 不同贸易术语下的控制权转移条件

不同外销贸易模式的控制权转移条件如下：

外销贸易模式	控制权转移条件
FOB	买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船只，并及时通知买方。货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方。
EXW	卖方在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，卖方不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具。
CIF	指当货物在装运港越过船舷时，卖方即完成交货。货物自装运港到目的

外销贸易模式	控制权转移条件
	港的运费保险费等由卖方支付，但货物装船后发生的损坏及灭失的风险由买方承担。

(3) 收入确认时点、贸易术语下的控制权转移条件、收入确认依据、提单及报关单等相关单据的获取时点，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人境外收入确认时点、贸易术语下的控制权转移条件、收入确认依据、提单及报关单等相关单据的获取时点如下：

外销贸易模式	收入确认时点	控制权转移时点	收入确认依据	提单及报关单等相关单据的获取时点
FOB	在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单及提单时，以报关单、提单二者日期孰晚作为收入确认时点	货物在装运港越过船舷	报关单、提单	货物报关完成后可在海关电子口岸获取报关信息，货物装船后由运输方提供提单
EXW		货物交给买方处置时		
CIF		货物在装运港越过船舷		

有少量外销客户采用 EXW 的贸易模式与发行人进行交易，在 EXW 贸易术语下，货物交给买方处置时控制权即发生转移，但在实际中，客户会委托发行人办理报关手续，基于谨慎性原则，发行人以在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单及提单时，以报关单、提单二者日期孰晚作为收入确认时点。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权的时点确认收入。在 FOB 和 CIF 贸易模式下，发行人出口货物采用海运运输，发行人将货物运送至指定港口装船完成后，商品控制权及所有权上的风险和报酬已转移给客户，因此发行人完成报关出口手续并取得提单后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。在 EXW 贸易模式下，由于客户委托发行人办理报关手续，发行人将货物运送至指定港口装船完成后才实现货权转移，因此发行人完成报关出口手续并取得提单后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述，发行人境外销售收入确认时点满足相应贸易术语下的控制权转移条件，收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定。

(三) 说明发行人所有客户和供应商重合的整体情况，逐一说明客户和供应商重合的原因及合理性，双方交易的具体内容，相关采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，收入确认采用总额法还是净额法，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存在其他利益安排

1、说明发行人所有客户和供应商重合的整体情况

报告期内，发行人所有客户供应商重合的具体情况如下：

(1) 2021 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	收入	占营业收入比例	采购内容	采购金额	占采购总额比例
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布、涂层布	3,161.21	21.62%	浆料、环保胶、PVC涂层加工费、贴膜加工费	152.90	1.58%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	2,834.36	19.38%	高硅氧布	21.23	0.22%
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	943.73	6.45%	浆料	163.72	1.69%
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、涂层布	388.20	2.65%	复合材料纱线	962.12	9.96%
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	341.62	2.34%	玻纤纱线、特氟龙高温布	184.06	1.90%
江苏瑞畅复合材料有限公司	玻纤基布	236.22	1.62%	玻纤纱线	20.89	0.22%
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、涂层布	41.75	0.29%	加工费	1.94	0.02%
杭州泰克斯太尔复合材料有限公司	玻纤基布	3.36	0.02%	玻纤纱线	579.11	5.99%
嘉兴焱发复合材料有限公司	玻纤基布、涂层布	111.16	0.76%	玻纤纱线	58.73	0.61%
嘉兴市同远复合材料有限公司	涂层布	9.33	0.06%	膨体纱	42.25	0.44%
浙江轩泰新材料有限公司	加工费	0.38	0.00%	化纤纱线	17.57	0.18%

注1：上表中，针对同一控制下的企业进行合并列示，具体包括：①安徽天元玻纤复合材料有限公司和南京天元玻纤复合材料有限公司；②黄山美澳复合材料有限公司和安徽美凯澳新型材料有限公司；③宁波先锋新材料股份有限公司、宁波先锋新材实业有限公司和嘉兴市丰泰新材料有限公司。

注2：嘉兴焱发复合材料有限公司和嘉兴市同远复合材料有限公司系同一实际控制人控制的企业，在统计交易金额时合并统计，但由于两家公司的业务不同，故上表中将两家分别列示，下同。

(2) 2022 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	收入	占营业收入比例	采购内容	采购金额	占采购总额比例
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	2,821.32	15.53%	高硅氧布	6.66	0.05%
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	2,378.77	13.10%	浆料、环保胶、PVC涂层加工费、贴膜加工费	89.27	0.71%
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、 化纤基布	1,339.21	7.37%	特氟龙胶带	0.22	0.00%
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、 涂层布	380.45	2.09%	复合材料纱线	2,407.75	19.15%
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、 涂层布	294.95	1.62%	加工费	11.04	0.09%
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	81.38	0.45%	特氟龙高温布	16.87	0.13%
杭州泰克斯太尔复合材料有限公司	玻纤基布	3.56	0.02%	玻纤纱线	209.52	1.67%
嘉兴焱发复合材料有限公司	玻纤基布、 涂层布	69.26	0.38%	-	-	-
嘉兴市同远复合材料有限公司	-	-	-	膨体纱	105.44	0.84%
嵊州市声通纤维有限公司	玻纤基布、 涂层布	71.52	0.39%	电镀布	0.35	0.00%
江苏节耐特新材料有限公司	玻纤基布	47.66	0.26%	助剂	0.88	0.01%

(3) 2023 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	收入	占营业收入比例	采购内容	采购金额	占采购总额比例
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	3,338.66	16.04%	高硅氧布	3.81	0.03%
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	3,046.14	14.64%	浆料、PVC 涂层加工费	81.49	0.65%
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、 化纤基布	1,501.80	7.22%	浆料、特氟 龙胶带	19.14	0.15%
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、 涂层布	485.16	2.33%	复合材料纱 线	1,947.44	15.59%
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、 涂层布	488.42	2.35%	加工费	2.69	0.02%
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	70.82	0.34%	特氟龙高温 布	61.27	0.49%
杭州泰克斯太尔复合材料有限公司	玻纤基布	0.10	0.00%	玻纤纱线	210.58	1.69%
嘉兴焱发复合材料有限公司	玻纤基布	28.68	0.14%	玻纤基布	7.46	0.06%
嘉兴市同远复合材料有限公司	-	-	-	膨体纱	47.07	0.38%
江苏节耐特新材料有限公司	玻纤基布	14.85	0.07%	助剂	0.23	0.00%
浙江弘景纺织科技有限公司	玻纤纱线	4.59	0.02%	玻纤基布	10.55	0.08%
嘉兴旦尼韦尔纺织品有限公司	玻纤纱线	0.03	0.00%	化纤纱线	117.63	0.94%
浙江翰隆新材料股份有限公司	房租	178.23	0.86%	加工费	0.22	0.00%
中益（泰兴）环保科技有限公司	玻纤基布	1.23	0.01%	玻纤基布	0.78	0.01%

(4) 2024 年度

单位：万元

客户/供应商名称	销售内容	收入	占营业收入比例	采购内容	采购金额	占采购总额比例
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布、涂 层布	3,700.34	16.17%	高硅氧布	81.42	0.75%
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	3,085.16	13.48%	加工费、浆料	67.36	0.62%

客户/供应商名称	销售内容	收入	占营业收入比例	采购内容	采购金额	占采购总额比例
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、涂层布	444.19	1.94%	加工费、低值易耗品	2.39	0.02%
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	1,101.03	4.81%	特氟龙胶带	0.38	0.00%
四川膜军新材料科技有限公司	涂层布	142.10	0.62%	低值易耗品	1.51	0.01%
嘉兴焱发复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	127.35	0.56%	玻纤布	4.92	0.05%
嘉兴市同远复合材料有限公司	-	-	-	玻纤纱	44.95	0.41%
中益（泰兴）环保科技有限公司	玻纤基布	64.18	0.28%	加工费	2.34	0.02%
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、涂层布	488.92	2.14%	复合材料纱线	1,775.11	16.36%
杭州泰克斯太尔复合材料有限公司	玻纤基布	0.64	0.00%	玻纤纱	92.80	0.86%
浙江弘景纺织科技有限公司	玻纤纱线	18.06	0.08%	玻纤基布	38.47	0.35%

2、逐一说明客户和供应商重合的原因及合理性，双方交易的具体内容，相关采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，收入确认采用总额法还是净额法，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存其他利益安排

(1) 上述客户和供应商重合的原因及合理性、具体交易内容

①浙江宇立新材料有限公司

年度	销售内容	收入（万元）	占营业收入比例	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例
2021年度	玻纤基布、涂层布	3,161.21	21.62%	浆料、环保胶、PVC涂层加工费、贴膜加工费	152.90	1.58%
2022年度	玻纤基布	2,378.77	13.10%	浆料、环保胶、PVC涂层	89.27	0.71%

年度	销售内容	收入（万元）	占营业收入比例	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例
				加工费、贴膜加工费		
2023年度	玻纤基布	3,046.14	14.64%	浆料、PVC涂层加工费	81.49	0.65%
2024年度	玻纤基布	3,085.16	13.48%	加工费、浆料	67.36	0.62%

宇立新材料是国内玻纤窗帘布和投影布行业的主要生产商，是公司的主要客户，公司主要向其销售玻纤基布，用于玻纤窗帘布和投影布的生产。同时，公司向宇立新材料采购少量的环保胶、浆料等辅料，以及委托宇立新材料进行少量的PVC涂层和贴膜加工并向其支付加工费，主要有以下原因：1)2021年和2022年，出于公司销售给宇立新材料部分规格玻纤基布性能一致性的要求，宇立新材料会指定公司使用由其提供的环保胶，2023年起，在保证产品性能的前提下，公司从其他供应商处采购环保胶，不再向宇立新材料采购环保胶；2)公司从宇立新材料采购的浆料金额较小，公司通过向宇立新材料进行零星采购的方式，节约了直接向终端供应商采购的沟通成本和时间，提高了采购效率；3)公司根据下游客户的需求，将宇立新材料更擅长的PVC涂层和贴膜加工工序委托宇立新材料进行加工后再交付客户，从而更好地维护客户关系。因此，公司同时向宇立新材料销售和采购具有合理性。

②宁波先锋新材料股份有限公司

年度	销售内容	收入（万元）	占营业收入比例	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例
2021年度	玻纤纱线、涂层布	388.20	2.65%	复合材料纱线	962.12	9.96%
2022年度	玻纤纱线、涂层布	380.45	2.09%	复合材料纱线	2,407.75	19.15%
2023年度	玻纤纱线、涂层布	485.16	2.33%	复合材料纱线	1,947.44	15.59%
2024年度	玻纤纱线、涂层布	488.92	2.14%	复合材料纱线	1,775.11	16.36%

先锋新材主要从事高分子复合遮阳面料（阳光面料）产品的研发、生产和销售，是建筑遮阳行业的上市公司。报告期内，公司主要从先锋新材采购的原材料为外部均匀包覆高分子复合材料的聚酯纱线、玻纤纱线，为复合材料纱线，应用于PVC涂层网格布的生产。先锋新材系市场中在该工艺流程上起步较早、技术较为成熟的企业之一，能较好地保证产品品质，而杰特新材目前不具备单丝包覆的生产设备和能力，因此向先锋新材进行采购。

同时，公司也向先锋新材及其子公司销售玻纤纱线和涂层布，其原因系：1)公司向先锋新材及其子公司销售的玻纤纱为普通玻纤细纱，先锋新材对玻纤纱线的需求量较小，而向大

型玻纤生产商采购通常需要一定的起订量，公司的玻纤纱采购量较大，可以按照较为优惠的价格进行采购。因此，先锋新材通过杰特新材进行间接采购可以节约一定的采购成本，基于双方长期以来的合作关系，公司向先锋新材销售玻纤细纱。2)公司向先锋新材及其子公司销售的涂层布为硅胶涂层布，先锋新材本身不具有硅胶涂层布的生产工艺，因此在其下游客户提出需求时，先锋新材会从公司进行采购。因此，公司同时向先锋新材及其子公司销售和采购具有合理性。

③安徽天元玻纤复合材料有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2021年度	玻纤基布	2,834.36	19.38%	高硅氧布	21.23	0.22%
2022年度	玻纤基布	2,821.32	15.53%	高硅氧布	6.66	0.05%
2023年度	玻纤基布	3,338.66	16.04%	高硅氧布	3.81	0.03%
2024年度	玻纤基布、 涂层布	3,700.34	16.17%	高硅氧布	81.42	0.75%

安徽天元是一家专业研发、生产、销售耐高温玻璃纤维复合材料及其制品的企业，其主要产品有高硅氧玻璃纤维布及其涂覆产品，是公司的主要客户，公司向其销售玻纤基布，应用于高硅氧玻璃纤维布及涂层布的生产。同时，公司也从安徽天元采购少量的高硅氧玻璃纤维布，主要原因系公司不具备高硅氧玻璃纤维布及其涂覆产品的生产设备，因此在下游客户提出需求时，公司会向安徽天元进行零星采购，并直接销售给终端客户。上述采购在报告期内发生频次较低且金额较小。因此，公司同时向安徽天元销售和采购具有合理性。

④黄山美澳复合材料有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2021年度	玻纤基布、 化纤基布	943.73	6.45%	浆料	163.72	1.69%
2022年度	玻纤基布、 化纤基布	1,339.21	7.37%	特氟龙胶带	0.22	0.00%
2023年度	玻纤基布、	1,501.80	7.22%	浆料、特氟龙胶带	19.14	0.15%

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业 收入比 例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总 额比例
	化纤基布					
2024年度	玻纤基布、 化纤基布	1,101.0 3	4.81%	特氟龙胶带	0.38	0.00%

黄山美澳主要生产销售特氟龙系列产品，是公司的主要客户。报告期内，公司向黄山美澳主要销售玻纤基布和化纤基布。2021年和2023年，公司向黄山美澳采购了部分浆料，为PTFE分散乳液，主要原因系黄山美澳主营PTFE系列产品，具有较为丰富的PTFE分散乳液采购渠道，基于公司与黄山美澳的长期合作关系，同时基于采购成本和采购效率的考量，公司在其他供应商无法及时满足采购需求时，通过黄山美澳进行PTFE分散乳液的采购，作为该原材料供应渠道的补充。除此之外，公司向黄山美澳采购了零星的特氟龙胶带用于辅助生产，金额较小，且非主要原材料。上述采购在报告期内发生频次较低，属于偶发采购。因此，公司同时向黄山美澳销售和采购具有合理性。

⑤杭州泰克斯太尔复合材料有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收 入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总 额比例
2021年度	玻纤基布	3.36	0.02%	玻纤纱线	579.11	5.99%
2022年度	玻纤基布	3.56	0.02%	玻纤纱线	209.52	1.67%
2023年度	玻纤基布	0.10	0.00%	玻纤纱线	210.58	1.69%
2024年度	玻纤基布	0.64	0.00%	玻纤纱线	92.80	0.86%

杭州泰克斯太尔复合材料有限公司（以下简称“杭州泰克斯”）是中国台湾必成玻纤纱的主要代理商之一，是公司的主要原材料供应商，报告期内，公司从杭州泰克斯采购玻纤纱。同时，报告期内公司向杭州泰克斯发生了零星的销售，系杭州泰克斯对于玻纤基布有少量需求，其本身不生产基布，基于公司与杭州泰克斯的长期合作关系，公司向其进行了销售。上述销售在报告期内发生频次较低，金额较小。因此，公司同时向杭州泰克斯销售和采购具有合理性。

⑥科力新材料股份有限公司

年度	销售内容	收入	占营业收	采购内容	采购金额	占采购总
----	------	----	------	------	------	------

		(万元)	入比例		(万元)	额比例
2021年度	玻纤基布	341.62	2.34%	玻纤纱线、特氟龙高温布	184.06	1.90%
2022年度	玻纤基布	81.38	0.45%	特氟龙高温布	16.87	0.13%
2023年度	玻纤基布	70.82	0.34%	特氟龙高温布	61.27	0.49%

科力新材主要从事 PTFE 建筑膜材布、特氟龙涂层布、覆膜网格布、硅胶涂层布、玻璃纤维纱及玻璃纤维布、化学纤维涂层布、玻璃纤维涂层布的生产销售，是公司的主要客户，公司向其销售玻纤基布。同时，科力新材生产的特氟龙高温布产品生产工艺成熟，因此，公司根据下游客户的需求，向科力新材采购公司不生产的个别规格涂层布，以满足公司客户的多层次需要，上述采购在报告期内发生频次较低且金额较小。除此之外，2021 年公司的玻纤纱线临时性紧缺，向科力新材临时调配了一些，属于偶发性采购，自 2022 年后未向科力新材采购过玻纤纱线。因此，公司同时向科力新材销售和采购具有合理性。

⑦江苏瑞畅复合材料有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2021年度	玻纤基布	236.22	1.62%	玻纤纱线	20.89	0.22%

江苏瑞畅复合材料有限公司（以下简称“江苏瑞畅”）主要从事特氟龙玻璃纤维布产品的研发、生产与销售，是公司的主要客户，公司向其销售玻纤基布。报告期内，公司于 2021 年向江苏瑞畅进行了零星的玻纤纱采购，原因系江苏瑞畅的下游客户以玻纤纱线抵部分货款，江苏瑞畅不生产基布，不需要玻纤纱线，需要将其对外销售。公司与江苏瑞畅合作多年，基于双方的友好协商，在 2021 年纱线市场行情紧缺的情况下，江苏瑞畅将其取得的纱线出售给公司，属于偶发性交易。因此，公司同时向江苏瑞畅销售和采购具有合理性。

⑧昆山泰克斯福新材料科技有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2021年度	玻纤基布、涂层布	41.75	0.29%	加工费	1.94	0.02%
2022年度	玻纤基布、涂层布	294.95	1.62%	加工费	11.04	0.09%
2023年度	玻纤基布、涂层布	488.42	2.35%	加工费	2.69	0.02%

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2024年度	玻纤基布、涂层布	444.19	1.94%	加工费、 低值易 耗品	2.39	0.02%

昆山泰克斯福新材料科技有限公司（以下简称“泰克斯福”）主要从事玻璃纤维布、玻璃纤维纱的生产和销售，是公司的主要客户，公司向其销售玻纤基布和涂层布。报告期内，公司对泰克斯福存在少量委外加工的情况，原因是公司的下游客户要求公司对基布进行一定的后处理，以便于客户进行进一步的加工，该道后处理工序公司无法完成。公司与泰克斯福合作关系良好，泰克斯福具有该道工序的加工能力，所以委托泰克斯福进行加工并向其支付加工费。因此，公司同时向泰克斯福销售和采购具有合理性。

⑨嘉兴焱发复合材料有限公司、嘉兴市同远复合材料有限公司

年度	客户/供应商名称	销售内容	收入(万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2021年度	嘉兴焱发	玻纤基布、 涂层布	111.16	0.76%	玻纤纱线	58.73	0.61%
	嘉兴同远	涂层布	9.33	0.06%	膨体纱	42.25	0.44%
2022年度	嘉兴焱发	玻纤基布、 涂层布	69.26	0.38%	-	-	-
	嘉兴同远	-	-	-	膨体纱	105.44	0.84%
2023年度	嘉兴焱发	玻纤基布	28.68	0.14%	玻纤基布	7.46	0.06%
	嘉兴同远	-	-	-	膨体纱	47.07	0.38%
2024年度	嘉兴焱发	玻纤基布、 化纤基布	127.35	0.56%	玻纤布	4.92	0.05%
	嘉兴同远	-	-	-	玻纤纱	44.95	0.41%

嘉兴焱发复合材料有限公司（以下简称“嘉兴焱发”）与嘉兴市同远复合材料有限公司（以下简称“嘉兴同远”）为同一实际控制人控制的企业，故合并分析如下：

嘉兴焱发是一家主营高性能纤维及复合材料销售、玻璃纤维及制品销售、合成纤维销售、表面功能材料销售、针纺织品及原料销售的公司，报告期内，公司主要向其销售玻纤基布和涂层布，并发生了零星的玻纤纱、玻纤布采购。公司与嘉兴焱发合作良好，嘉兴焱发一直以来采购公司生产的玻纤基布和涂层布，2021年，公司为了应对玻纤纱线临时性紧缺的情况向嘉兴焱发进行了少量的玻纤纱采购，2023年和2024年，向嘉兴焱发采购了少量玻纤基布，主要有两种产品：一种是经过特殊后处理的玻纤基布，公司无相关生产设备，另一种是公司虽然可以自行生产，但是因为客户需求是特定幅宽小批量的，公司自行生产的成本较高，综合考量后采取外购的方式。上述采购均属于零星、偶发性的交易。

嘉兴同远是一家主营玻纤膨体纱加工的企业，报告期内，公司主要向其采购膨体纱，用于膨体玻纤基布的生产，并在2021年向其销售了少量涂层布，金额较小，主要系嘉兴同远自身不生产涂层布，当其下游客户有偶发性的涂层布需求时，通过向公司零星采购的方式进行补充。因此，公司同时向嘉兴焱发和嘉兴同远销售和采购具有合理性。

⑩浙江轩泰新材料有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2021年度	加工费	0.38	0.00%	化纤纱线	17.57	0.18%

浙江轩泰新材料有限公司（以下简称“浙江轩泰”）主营玻璃纤维及其制品、碳纤维制品、芳纶纤维制品、树脂复合材料的销售等，公司主要向其采购芳纶绳，用于芳纶布的生产。2021年，浙江轩泰根据其客户送样的要求，委托公司加工了少量的芳纶产品，向公司支付了加工费。上述交易具有偶发性，且金额较小。因此，公司同时向浙江轩泰销售和采购具有合理性。

⑪嵊州市声通纤维有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2022年度	玻纤基布、涂层布	71.52	0.39%	电镀布	0.35	0.00%

嵊州市声通纤维有限公司（以下简称“嵊州声通”）主营纤维面料的研发、织造、销售，是客户，公司主要向其销售玻纤基布和涂层布。2022年，公司同时向嵊州声通采购了零星的电镀布，主要是根据客户的需求，向嵊州声通零星采购了公司不生产的电镀布，采购后直接销售给客户，属于零星、偶发性的交易。因此，公司同时向嵊州声通销售和采购具有合理性。

⑫江苏节耐特新材料有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2022年度	玻纤基布	47.66	0.26%	助剂	0.88	0.01%
2023年度	玻纤基布	14.85	0.07%	助剂	0.23	0.00%

江苏节耐特新材料有限公司（以下简称“江苏节耐特”）主营节能新材料的开发、保温耐火材料生产和销售，是公司的客户，公司主要向其销售玻纤基布。2022年和2023年，公司向江苏节耐特零星采购了少量的涂层中使用的助剂，属于较为常见的辅料，公司经综合考量后选择了江苏节耐特进行采购，为金额较小的零星采购。因此，公司同时向江苏节耐特销售和采购具有合理性。

⑬浙江弘景纺织科技有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2023年度	玻纤纱线	4.59	0.02%	玻纤基布	10.55	0.08%
2024年度	玻纤纱线	18.06	0.08%	玻纤基布	38.47	0.35%

浙江弘景纺织科技有限公司（以下简称“浙江弘景”）主营家用纺织制成品制造、面料纺织加工、产业用纺织制成品销售、针纺织品及原料销售、建筑装饰材料销售等。2023年和2024年，公司向浙江弘景进行了零星的销售和采购，主要为公司的下游客户有提花涂层布的需求，公司没有相应规格的提花基布，故向浙江弘景采购了少量的提花基布，并经进一步涂层加工后对外出售。同时，公司向浙江弘景进行了零星的玻纤纱线销售，为双方基于良好合作关系，应对方的需求向其销售了少量纱线。因此，公司同时向浙江弘景销售和采购具有合理性。

⑭嘉兴旦尼韦尔纺织品有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2023年度	玻纤纱线	0.03	0.00%	化纤纱线	117.63	0.94%

嘉兴旦尼韦尔纺织品有限公司（以下简称“旦尼韦尔”）主营针纺织品及原料销售等，是公司的原材料供应商，公司向其采购化纤纱线，主要为芳纶编织绳等。2023年，公司除

向旦尼韦尔采购化纤纱线外，还向旦尼韦尔零星销售了少量玻纤纱线，主要出于对方的偶发性需求，从公司临时调配。因此，公司同时向旦尼韦尔销售和采购具有合理性。

⑮浙江翰隆新材料股份有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2023年度	房租	178.23	0.86%	加工费	0.22	0.00%

浙江翰隆新材料股份有限公司（以下简称“翰隆新材”）主营经编网布、PVC膜、灯箱布、篷布、蓬盖布、产业用布、防水布、PVC夹网布、PVC涂层布、帐篷布等研发、制造、加工。公司在搬入新厂房后，将老厂房出租给翰隆新材并收取租金。2023年，公司因客户送样需要，委托翰隆新材进行了PVC贴合加工并向其支付加工费，为偶发性交易。因此，公司同时向翰隆新材销售和采购具有合理性。

⑩中益（泰兴）环保科技有限公司

年度	销售内容	收入 (万元)	占营业收入比例	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总额比例
2023年度	玻纤基布	1.23	0.01%	玻纤基布	0.78	0.01%

中益（泰兴）主营环保技术领域的技术咨询、安全环保材料和设备的制造、销售等。2023年公司向中益（泰兴）销售了少量的玻纤基布，同时，因为公司需要小批量特定幅宽的玻纤基布用于研发项目，经多家询问后，选择中益（泰兴）进行了采购。上述销售和采购均为零星交易，具有偶发性，且金额较小。因此，公司同时向中益（泰兴）销售和采购具有合理性。

（2）相关采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，收入确认采用总额法还是净额法，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存其他利益安排

公司与上述客户/供应商的销售/采购行为均是相互独立的，公司根据业务需要合理、审慎选择客户和供应商，销售与采购均遵循公司一贯的定价原则进行市场化定价，相关交易定价公允，涉及产品的毛利率均为正常水平，不存在因同属客户供应商身份而差别定价的情况，不存在由此进行利益输送的情形。

报告期各期，公司存在客户供应商重合情形的主要客户的销售毛利率情况如下：

2021年度				
客户名称	销售内容	收入（元）	毛利率	同类产品 毛利率

浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布、涂层布	31,612,106.94	38.81%	25.17%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	28,343,575.77	5.11%	
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	9,437,301.23	28.47%	
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、涂层布	417,486.72	24.39%	
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	3,416,207.76	28.09%	
江苏瑞畅复合材料有限公司	玻纤基布	2,362,210.24	24.52%	
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、涂层布	3,882,019.64	28.01%	
2022年度				
客户名称	销售内容	收入（元）	毛利率	同类产品毛利率
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	23,787,711.54	39.04%	22.24%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	28,213,170.86	-3.09%	
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	13,392,090.76	32.28%	
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、涂层布	2,949,486.86	30.30%	
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	813,843.96	9.27%	
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、涂层布	3,804,466.84	21.18%	-
2023年度				
客户名称	销售内容	收入（元）	毛利率	同类产品毛利率
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	30,461,400.15	47.70%	30.67%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	33,386,560.44	10.15%	
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化	15,018,025.18	33.84%	

	纤基布			
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、涂层布	4,884,157.54	35.47%	
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	708,181.30	17.91%	
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、涂层布	4,851,603.86	19.78%	-
2024年度				
客户名称	销售内容	收入（元）	毛利率	同类产品毛利率
浙江宇立新材料有限公司	玻纤基布	30,851,643.02	54.60%	33.31%
安徽天元玻纤复合材料有限公司	玻纤基布	37,003,366.13	11.18%	
黄山美澳复合材料有限公司	玻纤基布、化纤基布	11,010,261.99	37.69%	
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	玻纤基布、涂层布	4,462,385.36	31.61%	
科力新材料股份有限公司	玻纤基布	169,832.67	37.64%	
宁波先锋新材料股份有限公司	玻纤纱线、涂层布	4,889,204.79	31.76%	-

注：上表中除了先锋新材销售内容主要为玻纤纱线以外，其他客户的主要销售内容均为玻纤基布，因此同类产品毛利率选取各期玻纤基布的毛利率。

上表中，主要客户的各期毛利率与同类产品存在一定差异，主要是由于产品规格型号不同导致，而并非由于上述主体同属于客户和供应商而差别定价。其中，宇立新材料的毛利率分析详见本回复之“问题4”之“（一）4、”的有关内容，安徽天元、黄山美澳、科力新材料的毛利率分析详见本回复之“问题7”之“（一）2、”的有关内容。昆山泰克斯福2021年的毛利率与同类产品相当，2022、2023年毛利率高于同类产品，2024年毛利率低于同类产品，主要是由于公司向其除了销售玻纤基布以外，还销售少量的涂层布，而涂层布因为型号不同而毛利率差异较大。公司向先锋新材销售的主要产品为玻纤纱线，其毛利率与公司主要产品不具有可比性，但报告期内基本保持稳定。

因此，公司不存在因为同属客户、供应商而对其差别定价或通过相关购销业务调节利润的情形，公司对个别客户存在采购情形，或对个别供应商存在销售情形，均为偶发的、金额

较小的交易，且均有合理的商业背景，不会对其主要的购销业务定价公允性、毛利率水平合理性产生影响，公司不存在由此进行利益输送的情形。

公司根据企业会计准则的要求，按照销售和采购业务的实质来进行收入确认。公司向上述客户/供应商进行销售/采购，销售和采购的行为对应不同的产品或服务，相互独立，客户有权主导其购买商品的使用，有权按照自身意愿使用或处置该商品，拥有独立的定价权，能够取得与该商品所有权有关的报酬。公司采购商品后亦满足上述条件。因此，公司与上述客户/供应商均不构成委托加工业务，采用总额法确认收入，符合会计准则要求。

综上所述，公司存在部分客户与供应商重合的情况，是基于双方的生产经营需要，具有真实、合理的交易背景，销售和采购的行为对应不同的产品或服务，亦或是偶发性的零星交易，由此导致客户与供应商重叠的情形符合市场规律，有利于公司更好地与客户供应商发挥业务协同作用，相关采购和销售业务均互相独立，定价公允、毛利率水平合理，不存在通过客户供应商重合进行利益输送的情形，与相关客户、供应商不存在其他利益安排。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、了解并测试发行人与收入确认流程相关的关键内部控制的设计和执行情况；

2、检查销售合同、送货单、签收单、签收及对账函、提单及报关单等资料，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，评价发行人收入确认符合企业会计准则的要求；

3、获取发行人收入台账，分析及复核发行人境内收入在各类情形下各期确认的收入金额及占比；

4、通过检索同行业可比公司的招股说明书、定期报告、临时报告等公告，了解并分析发行人与客户关于签收及异议处理的具体安排是否符合行业惯例；

5、取得发行人报告期内的销售明细，执行细节测试。境外销售核查收入确认的合同/订单、出库单、报关单、提单等文件，并结合各期海关出口数据检查境外销售真实性；境内销售抽查合同/订单、出库单、签收单、签收及对账函、发票等文件。报告期内各期执行细节测试的金额占各期营业收入的比例如下：

单位：万元

年度	境内收入			境外收入		
	收入金额	细节测试	检查比例	收入金额	细节测试	检查比例

年度	境内收入			境外收入		
		金额			金额	
2024年	16,648.43	14,463.07	86.87%	6,238.24	6,238.24	100.00%
2023年	15,866.33	14,019.51	88.36%	4,944.89	4,944.89	100.00%
2022年	12,444.20	11,962.14	96.13%	5,719.32	5,719.32	100.00%
2021年	12,149.67	11,281.26	92.85%	2,473.47	2,473.47	100.00%

6、对发行人主要客户进行函证，对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的客户实施相应的替代程序，查阅合同/订单、出库单、签收单、签收及对账函、报关单及提单、发票及对应的银行回单等原始资料和证据，确认金额无异常。报告期各期，对发行人营业收入执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
收入发函金额	21,141.64	19,774.83	17,439.40	13,797.34
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
发函金额占营业收入比例	92.38%	95.02%	96.01%	94.35%
收入回函金额	19,465.94	17,397.05	15,871.46	12,258.00
收入回函占营业收入比例	85.05%	83.59%	87.38%	83.83%
未回函金额占营业收入比例	7.32%	11.43%	8.63%	10.53%
替代测试金额	1,675.70	2,377.78	1,567.94	1,539.34
替代测试占比	7.32%	11.43%	8.63%	10.53%
收入回函及替代测试比例	92.38%	95.02%	96.01%	94.35%

7、对发行人主要客户进行访谈，了解客户与发行人之间的合作背景、交易情况，确认其是否与发行人存在关联关系或其他利益关系，确认报告期内销售额，核实发行人收入确认的真实性、完整性、准确性。报告期各期，中介机构对发行人主要客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
访谈客户数量	5家	18家		
访谈客户覆盖销售金额	4,815.96	15,390.67	13,699.18	9,924.41

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
访谈占营业收入比例	[注]	73.95%	75.42%	67.87%

注：申报会计师对2024年度前十大客户中销售金额同比增幅高于30%进行了视频访谈，其余前十大客户均已在首次申报前及半年报加期时进行过实地走访，对于其1-12月的销售金额均已通过函证进行了确认。

8、对发行人的销售收入进行截止性测试，核查发行人销售记账凭证等收入确认依据资料，查看是否存在销售收入跨期的情形；

9、获取中国海关电子口岸出口数据、出口退税申报汇总表等数据，将上述资料与发行人外销收入进行匹配性分析；

10、获取公司及子公司报告期的收入明细表、采购明细表，比对全部客户供应商重合情况并统计交易金额、交易内容、交易单价、毛利率等，逐项分析原因及合理性。

（二）核查意见

1、经核查，发行人的收入确认方法符合企业会计准则的规定，符合发行人具体经营业务及合同条款约定。报告期内，发行人的销售收入真实、准确、完整；

2、公司存在客户供应商重合情况具有合理性，相关采购和销售业务均相互独立，遵循公司一贯的定价原则进行市场化定价，相关交易定价公允，采用总额法确认收入，毛利率水平合理，不存在通过客户供应商重合进行利益输送的情形，与相关客户、供应商不存在其他利益安排。

三、按照外销、内销及收入确认方法分类，列示各期对收入确认的外部证据（如合同、签收单据等）类型、核查比例。说明仅签字未盖章、未取得签收单据确认收入等存在瑕疵情形的整体收入占比，对于相关情形采取的函证、走访等核查覆盖比例

（一）按照外销、内销及收入确认方法分类，列示各期对收入确认的外部证据（如合同、签收单据等）类型、核查比例。

1、境外销售

单位：万元

年度	收入确认方法	外部证据	主营业务 收入金额	核查金额	检查比例
----	--------	------	--------------	------	------

年度	收入确认方法	外部证据	主营业务 收入金额	核查金额	检查比例
2024年	在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单及提单时，以报关单、提单二者日期孰晚作为收入确认时点	报关单、 提单	6,238.24	6,238.24	100.00%
2023年			4,943.10	4,943.10	100.00%
2022年			5,719.32	5,719.32	100.00%
2021年			2,473.47	2,473.47	100.00%

注：上表列示的收入金额为主营业务收入，下同。

2、境内销售

单位：万元

年度	收入确认方法	外部证据	主营业务 收入金额	核查金额	检查比例
2024年	获得客户盖章确认的《签收及对账函》后确认为客户确认无异议并确认收入	合同、出库单、物流记录、签收及对账函	15,838.57	12,920.60	87.50%
	客户签收或实际到货时间十天内通过电话、微信等方式与客户确认无异议后确认收入	合同、出库单、物流记录、签收单		820.29	
	根据合同约定，在客户签收或实际到货十天后确认为客户确认无异议	合同、出库单、物流记录		117.11	
2023年	获得客户盖章确认的《签收及对账函》后确认为客户确认无异议并确认收入	合同、出库单、物流记录、签收及对账函	15,008.35	11,855.48	86.77%
	客户签收或实际到货时间十天内通过电话、微信等方式与客户确认无异议后确认收入	合同、出库单、物流记录、签收单		825.56	
	根据合同约定，在客户签收或实际到货十天后确认为客户确认无异议	合同、出库单、物流记录		341.29	
2022年	获得客户盖章确认的《签收及对账函》后确认为客户确认无异议并确认收入	合同、出库单、物流记录、签收及对账函	11,900.50	10,504.73	95.64%
	客户签收或实际到货时间十天内通过电话、微信等方式与客户确认无异议后确认收入	合同、出库单、物流记录、签收单		706.37	

年度	收入确认方法	外部证据	主营业务 收入金额	核查金额	检查比例
	根据合同约定, 在客户签收或实际到货十天后确认为客户确认无异议	合同、出库单、物流记录		169.96	
2021年	获得客户盖章确认的《签收及对账函》后确认为客户确认无异议并确认收入	合同、出库单、物流记录、签收及对账函	11,881.71	10,030.67	88.59%
	客户签收或实际到货时间十天内通过电话、微信等方式与客户确认无异议后确认收入	合同、出库单、物流记录、签收单		348.54	
	根据合同约定, 在客户签收或实际到货十天后确认为客户确认无异议	合同、出库单、物流记录		146.24	

(二) 说明仅签字未盖章、未取得签收单据确认收入等存在瑕疵情形的整体收入占比, 对于相关情形采取的函证、走访等核查覆盖比例

1、2024 年度

单位：万元

类型	收入金额	占主营业务 收入的比例	通过函证程序确认				通过走访程序确认	
			直接回函确认	替代测试确认	合计确认	占比	走访金额	占比
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》但取得客户签字确认的签收单	1,385.05	6.27%	368.48	684.57	1,053.05	4.77%	-	-
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》也未取得客户签字确认的签收单	206.29	0.93%	113.88	27.68	141.56	0.64%	-	-
合计	1,591.34	7.20%	482.36	712.25	1,194.61	5.41%	-	-

2、2023 年度

单位：万元

类型	收入金额	占主营业务 收入的比例	通过函证程序确认				通过走访程序确认	
			直接回函确认	替代测试确认	合计确认	占比	走访金额	占比
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》但取得客户签字确认的签收单	1,155.38	7.70%	389.16	631.27	1,020.42	88.32%	281.16	24.33%
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》也未取得客户签字确认的签收单	411.31	2.74%	208.55	79.98	288.53	70.15%	10.06	2.45%

类型	收入金额	占主营业务 收入的比例	通过函证程序确认				通过走访程序确认	
			直接回函确认	替代测试确认	合计确认	占比	走访金额	占比
合计	1,566.69	10.44%	597.71	711.25	1,308.95	83.55%	291.22	18.59%

3、2022 年度

单位：万元

类型	收入金额	占主营业务 收入的比例	通过函证程序确认				通过走访程序确认	
			直接回函确认	替代测试确认	合计确认	占比	走访金额	占比
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》 但取得客户签字确认的签收单	885.60	7.44%	345.30	300.76	646.06	72.95%	173.90	19.64%
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》 也未取得客户签字确认的签收单	214.27	1.80%	71.90	73.99	145.90	68.09%	-10.24	-4.78%
合计	1,099.87	9.24%	417.20	374.75	791.96	72.00%	163.66	14.88%

注：走访金额为负数系客户退货所致。

4、2021 年度

单位：万元

类型	收入金额	占主营业务 收入的比例	通过函证程序确认				通过走访程序确认	
			直接回函确认	替代测试确认	合计确认	占比	走访金额	占比

类型	收入金额	占主营业务 收入的比例	通过函证程序确认				通过走访程序确认	
			直接回函确认	替代测试确认	合计确认	占比	走访金额	占比
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》 但取得客户签字确认的签收单	703.5	5.92%	108.93	363.36	472.29	67.13%	7.55	1.07%
未取得客户盖章确认的《签收及对账函》 也未取得客户签字确认的签收单	428.79	3.61%	112.06	207.03	319.10	74.42%	-7.21	-1.68%
合计	1,132.29	9.53%	220.99	570.39	791.39	69.89%	0.34	0.03%

注：走访金额为负数系客户退货所致。

四、说明对报告期发行人收入截止性测试核查过程、核查比例、核查结论

(一) 核查程序

报告期各期末，申报会计师对资产负债表日前后一个月的原始资料进行截止性测试，分析收入确认时间是否存在异常情况、是否将收入记录于正确的会计期间，核查比例如下：

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
资产负债表日前一个月	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
资产负债表日后一个月	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为发行人报告期内的收入真实、完整，不存在收入跨期情形，收入已记录于正确的会计期间。

问题 9.研发费用率高于同行业原因及核算准确性

根据申请文件：(1) 报告期内，公司的研发投入分别为 1,013.04 万元、1,213.93 万元和 1,554.16 万元，占营业收入的比例分别为 6.93%、6.68%和 7.47%，研发费用率显著高于同行业可比公司平均水平。发行人披露主要原因为：一是公司产品包括许多定制化产品，客户要求差异较大；二是公司产品主要定位于中高端市场，公司需通过研发改善良品率；三是公司持续增加新产品类型的研发投入。(2) 报告期内，公司研发项目主要为各类应用场景下的复合材料，例如高速列车无烟高阻燃内饰复合材料、超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物、新能源发电用抗挤拉玻纤基材等。(3) 发行人存在与浙江理工大学的多个合作研发项目。无形资产中 40 万元专利权为与其合作开展“高性能玻璃纤维膜结构材料生产关键技术开发及产业化”研发项目形成专利后，公司自浙江理工大学继受取得；但发行人披露的协议约定为专利申请权双方共有，共同拥有使用权、所有权。(4) 报告期内，发行人研发投入结构变化较大，物料消耗和水电力占比持续增长，职工薪酬占比持续下降。公司技术人员在 2023 年末大幅增长至 44 人，2022 年末为 21 人；未披露研发人员数量。

请发行人：(1) 区分研发项目类型（如定制化产品研发项目、新产品研发项目、中高端产品改良项目），列示各期研发投入金额及占比、主要研发项目、研发成果等情况。结合产品定制化生产的流程，说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据。

(2) 结合具体的研发项目内容、对应产品类别等情况，说明研发投入结构变化较大的原因，职工薪酬占比持续下降、物料消耗和水电力占比持续增长的合理性，与研发人员变动情

况是否匹配。(3) 说明发行人是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，是否建立研发相应的人财物管理机制；研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，公司研发费用率显著高于同行业的原因。(4) 说明研发材料投入的实物流转及处置情况；研发过程中是否形成产品或副产品，相关资产或对外销售成本是否计入研发费用，是否符合《企业会计准则》的规定。(5) 说明发行人研发人员的确定和划分依据，是否符合相关法律法规的规定；说明各期兼职和全职研发人员数量，研发人员与技术人员在认定上的区别，是否存在人员混用，是否存在非研发人员从事研发活动、董监高薪酬计入研发费用的情况，人工成本的划分、核算、归集、结转是否准确。研发人员数量和结构变动。(6) 说明研发费用中委托开发费、专家咨询费具体用途；合作研发后继受取得专利的原因，与协议约定是否相符，确认为无形资产的具体内容和会计确认、摊销方法和依据，与同行业可比公司是否存在重大差异。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。(2) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-4 研发投入指标的规定进行核查并发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 区分研发项目类型（如定制化产品研发项目、新产品研发项目、中高端产品改良项目），列示各期研发投入金额及占比、主要研发项目、研发成果等情况。结合产品定制化生产的流程，说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据

1、区分研发项目类型列示各期研发投入金额及占比、主要研发项目、研发成果等情况

报告期内，公司的研发项目主要分为新产品研发和中高端产品改良项目两类。其中，定制化产品主要为客户向公司提出需求和想法，公司结合自身的技术储备进行开发，通过材料、工艺、设备、结构等方面的创新，达到研究目的，以生产出满足客户需求的产品。公司的研发项目全部为自主立项，报告期内未与客户签订过定制化开发合同，针对客户需求而进行研发形成的成果可完全由公司控制。因此，按照新产品研发和中高端产品改良项目进行分类，各期研发投入金额及占比情况如下：

单位：万元

研发项目 类型	项目名称	2024年研 发投入	2023年研 发投入	2022年研 发投入	2021年研 发投入
------------	------	---------------	---------------	---------------	---------------

研发项目 类型	项目名称	2024年研 发投入	2023年研 发投入	2022年研 发投入	2021年研 发投入
新产品研发	清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材		168.33		
	新能源发电用抗挤拉玻纤基材	115.12	127.19		
	冶炼过滤用高阻燃玻纤复合织物	110.37	106.94		
	电动汽车用隔热防火改性材料		83.50		
	低密度超薄阻燃遮阳材料		78.66	61.81	
	轻质高强耐磨高安全降落伞复合织物		75.00	56.84	
	冶炼环保过滤用高阻燃玻纤复合材料		62.88		
	高顶破耐磨蓬盖材料		59.24		
	有机硅改性丙烯酸酯涂层玻纤复合织物				8.89
	室外景观用高强高耐候性玻纤基材	99.15			
	防污防粘耐高温复合织物				46.35
	高速动车窗帘用复合织物				48.47
	高性能柔性景观幕墙材料				59.97
	高防污等级户外曲臂棚用复合材料	45.59			
	高阻燃窗帘用布				25.76
	防火耐折广告喷绘材料				24.38
	航空航天用玻璃纤维增强复合织物				51.18
	隐形高阻燃建筑围栏用布				25.29
	节能型高透光超平整遮阳材料			59.67	
	重大公共应急装配式医院用高强耐折柔性膜材				61.74
	雷达天线罩用玻璃纤维织物增强透波复合材料			51.30	82.52
	轻量化阻燃耐用曲臂棚基材	94.87			
	5G基站防护用复合材料				100.51
	高表面光洁度玻纤热处理技术	50.21			
	A级防火环保型墙面复合材料				70.08
	建筑景观用高尺寸稳定特氟龙涂覆材料	169.70			
武器装备封存复合材料			80.90	190.15	

研发项目 类型	项目名称	2024年研 发投入	2023年研 发投入	2022年研 发投入	2021年研 发投入
	芳纶防弹复合材料			78.91	64.08
	高品质阻燃窗帘基布	120.90			
	粗糙表面压纹专用基材	124.40			
	大提花宽幅玻纤墙面装饰基材	9.07			
	新能源电池包用防火隔热玻纤复合材料	6.85			
	大提花宽幅墙面装饰A级阻燃复合材料	3.79			
新产品研发合计		950.02	761.73	389.44	859.37
新产品研发项目投入占比		65.94%	49.01%	32.08%	84.83%
中高端产品 改良项目	节能防护玻纤黑网格材料	23.66	363.16		
	超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物	82.79	172.66		
	耐老化高强耐折建筑膜材		91.54	97.12	
	电动汽车用隔热顶棚玻纤遮阳材料	87.08	69.52		
	医用级应急救援用耐寒抗菌复合织物		61.81	97.87	
	高速列车用空气净化复合窗帘织物		23.66	340.61	
	加固型防护玻纤黑网格材料		10.07		
	高速列车无烟高阻燃内饰复合材料			106.05	84.40
	玻璃纤维高阻燃复合防虫织物			25.83	
	耐老化环保型墙布				32.49
	抗皱型阻燃内打光复合织物			34.35	
	永久性自洁型建筑膜材			47.43	
	耐高温高强玻璃纤维织物透波涂层材料			75.24	
	高强耐折玻纤膜材料复合技术研发				36.77
	玻纤黑网格高阻燃遮阳网	297.18			
中高端产品改良项目合计		490.71	792.42	824.49	153.67
中高端产品改良项目投入占比		34.06%	50.99%	67.92%	15.17%
总计		1,440.76	1,554.16	1,213.93	1,013.04

报告期内，公司的主要研发项目及研发成果情况如下：

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果
1	5G基站防护用复合 材料	新产品研发	1.发明专利1项。 2.通讯基站用玻纤基布、涂层树脂配方、网状织物涂PTFE、稀疏织物卷曲生产工艺技术4项。 3.开发的产品取得浙江省工业新产品证书。
2	A级防火环保型墙面 复合材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.织物柔性结构、界面处理、多次预涂一次烧结生产工艺技术3项。
3	芳纶防弹复合材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.低捻度差异的捻线加工与整经张力精密控制、芳纶高质量织物生产工艺技术2项。 3.生物酶芳纶纤维界面处理配方1项。 4.开发的产品取得浙江省工业新产品证书。
4	防污防粘耐高温复合 织物	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.蛭石处理基布、贴合多层陶瓷纤维棉纸、多层浸涂涂层生产工艺技术3项。 3.阻燃配方1项。
5	高速动车窗帘用复合 织物	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.浸渍法PU生产工艺技术1项。 3.水溶性阻燃树脂配方1项。
6	高速列车无烟高阻燃 内饰复合材料	中高端产品改 良项目	1.实用新型专利1项。 2.细旦高支纤维整经技术、稀疏织物织物的涂层生产制造、不宜涂层时堵孔透光均匀织物生产技术3项。 3.阻燃、防霉、抗菌树脂配方1项。 4.开发的产品取得浙江省工业新产品证书。
7	航空航天用玻璃纤维 增强复合织物	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.航天用基布生产工艺技术1项。 3.设备改造设计2项。
8	雷达天线罩用玻璃纤 维织物增强透波复合 材料	新产品研发	1.实用新型专利1项，申请发明专利1项。 2.透波材料复合技术、经纱张力高效控制技术2项。 3.设备改造设计2项。
9	武器装备封存复合材 料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.硅橡胶基布界面处理、成膜硫化生产工艺技术2项。
10	重大公共应急装配式 医院用高强耐折柔性 膜材	新产品研发	1.发明专利1项。 2.界面处理、改性PTFE树脂生产工艺技术与配方2项。
11	防火耐折广告喷绘材 料	新产品研发	1.玻纤广告基布生产技术、玻纤耐折预处理技术2项。 2.UV印刷玻纤基布树脂配方。
12	高强耐折玻纤膜材料 复合技术研发	中高端产品改 良项目	1.实用新型专利2项。 2.膜材基布界面处理、预涂烧结生产工艺技术2项。

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果
13	高性能柔性景观幕墙材料	新产品研发	1.扁平稀疏织物、压轧生产工艺技术2项。 2.高渗透幕墙用树脂配方1项。
14	高阻燃窗帘用布	新产品研发	1.窗帘基布预处理技术、浸渍+刮涂复合生产工艺技术2项。 2.窗帘用PVC树脂/丙烯酸阻燃配方1项。
15	耐老化环保型墙布	中高端产品改良项目	1.涤纶系数网布纺织加工技术。 2.耐剥离阻燃丙烯酸树脂配方。 3.涤纶稀疏织物的涂层生产工艺。
16	隐形高阻燃建筑围栏用布	新产品研发	1.网格稀疏织物、涂层生产工艺技术2项。 2.建筑围栏用树脂配方1项。
17	有机硅改性丙烯酸酯涂层玻纤复合织物	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.阻燃剂、涂层生产工艺技术2项。 3.有机硅改性丙烯酸树脂配方1项。
18	低密度超薄阻燃遮阳材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.织布-涂层处理一体化连续生产工艺技术1项。 3.氟碳硅树脂配方1项。
19	高速列车用空气净化复合窗帘织物	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.稀经织布、不堵孔涂层生产工艺技术1项。 3.含空气净化剂树脂配方1项。
20	耐老化高强耐折建筑膜材	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.耐折高强膜材织布技术。 3.低强度损失偶联剂处理技术1项。 4.耐折涂层加工工艺技术1项。
21	轻质高强耐磨高安全降落伞复合织物	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.捻线张力控制装置技术1项。 3.专用界面处理偶联剂配方1项。 4.硅橡胶涂层织物梯温控制硫化生产工艺技术1项。
22	医用级应急救援用耐寒抗菌复合织物	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.专用界面处理偶联剂配方1项。 3.抗菌树脂配方和涂层织物生产工艺技术1项。
23	玻璃纤维高阻燃复合防虫织物	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.阻燃PVC树脂配方1项。 3.PVC涂层稀疏网格织物生产工艺技术1项。
24	节能型高透光超平整遮阳材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.PVC树脂拉挤包芯纱配方1项。 3.PVC热定型稀疏网格织物生产工艺技术1项。
25	抗皱型阻燃内打光复合织物	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.改性有机硅树脂配方1项。 3.有机硅涂层精密控制张力和幅宽织物后处理生产工艺技术1项。
26	耐高温高强玻璃纤维织物透波涂层材料	中高端产品改良项目	1.透波玻纤网布制造技术1项。 2.网布柔性预处理技术。 3.高固含量涂层织物后处理生产工艺技术1项。

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果
			4.光固化自洁处理技术。
27	永久性自洁型建筑膜材	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.膜材基布改善优化性能布制造技术1项。 3.预浸渍涂层织物后处理生产工艺技术1项。
28	超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.低克重网状织物织造-涂层一体化加工制造技术1项。 3.有机硅改性浸渍涂层织物配方技术1项。
29	电动汽车用隔热顶棚玻纤遮阳材料	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.整浆-并轴生产工艺制造技术1项。 3.高速剑杆少毛丝工艺技术1项。
30	节能防护玻纤黑网格材料	中高端产品改良项目	1.整浆-并轴生产工艺及设备改进制造技术1项。 2.高速剑杆少毛丝工艺技术1项。
31	新能源发电用抗挤拉玻纤基材	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.粗细经纱间隔成肋条状织物制造制造技术1项。 3.高号数多股并捻的加工工艺技术1项。
32	冶炼过滤用高阻燃玻纤复合织物	新产品研发	1.小变形低经纬密织物制造制造技术1项。 2.耐温有机硅处理剂配方技术1项。
33	电动汽车用隔热防火改性材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.纺织基布的预处理造制造技术1项。 3.防火有机硅处理工艺技术1项。
34	高顶破耐磨蓬盖材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.涤纶基布的预处理造制造技术1项。 3.研制了二层涂覆自洁性好的PVC基层+PVDF表面层复合结构的加工工艺技术1项。
35	加固型防护玻纤黑网格材料	中高端产品改良项目	1.实用新型专利1项。 2.玻纤纱PVC复合包芯纱生产技术。 3.改性的PVC包芯纱用配方。 4.高强网格布热定型生产工艺技术。
36	清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.研发适用的改性PTFE树脂配方1项。 3.布面有筋条不平织物的涂层加工工艺技术1项。
37	冶炼环保过滤用高阻燃玻纤复合材料	新产品研发	1.实用新型专利1项。 2.特殊结构的纺织加工技术。 3.高硅氧纤维表面处理剂配方。 4.低含量处理剂涂覆加工工艺技术。
38	玻纤黑网格高阻燃遮阳网	中高端产品改良项目	1.申请实用新型专利一项。 2.黑色PVC糊料配方一项。 3.高强稀密度网格布织造定型技术一项。
39	轻量化阻燃耐用曲臂棚基材	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.轻量化玻纤基布织造技术一项。 3.耐折叠伸缩基布织造工艺一项。
40	室外景观用高强高耐	新产品研发	1.申请发明专利一项。 2.高尺寸稳定性纽绞织造技术。

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果
	候性玻纤基材		
41	高表面光洁度玻纤热处理技术	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.玻纤基布高温烧毛工艺一项。 3.基布类型与之适配烧毛工艺的记录一项。
42	高防污等级户外曲臂棚用复合材料	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.自清洁功能涂层配方一项。
43	建筑景观用高尺寸稳定特氟龙涂覆材料	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.网格布浸涂上色及PTFE覆膜技术一项。
44	高品质阻燃窗帘基布	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.遮阳窗帘基材织造卷取技术一项。
45	粗糙表面压纹专用基材	新产品研发	1.申请发明专利一项。 2.高挺阔凹凸表面防滑、抗静电技术一项。
46	大提花宽幅玻纤墙面装饰基材	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.玻璃纤维大提花花型设计织造技术一项。
47	新能源电池包用防火隔热玻纤复合材料	新产品研发	1.申请发明专利一项。 2.高硅氧纤维耐高温防护织造技术一项。
48	大提花宽幅墙面装饰A级阻燃复合材料	新产品研发	1.申请实用新型专利一项。 2.玻璃纤维大提花涂覆技术一项。

2、结合产品定制化生产的流程，说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据

公司的定制化生产主要是根据客户的需求，在现有技术成果和工艺配方的基础上，对设备、工艺、配方等进行适当的调整，通过调研、设计方案、试制试产、关键技术攻关等一系列的研发活动，完成新产品的开发或对现有产品的升级，实现定制化生产，满足客户的需求，同时丰富公司的产品类别。公司为客户开发定制化产品，相关设计开发均由公司自主进行，公司能够控制相关研发成果。针对定制化的产品，公司与客户的销售合同中约定的交付义务为仅交付产品，未限定相关研发成果的应用，公司通过该项技术生产的产品亦可出售给其他客户。

因此，公司定制化产品开发的相关费用全部计入研发费用，无需在研发费用及生产成本之间进行划分。

(二) 结合具体的研发项目内容、对应产品类别等情况, 说明研发投入结构变化较大的原因, 职工薪酬占比持续下降、物料消耗和水电力占比持续增长的合理性, 与研发人员变动情况是否匹配

1、研发项目内容和对应产品类别

报告期内, 公司开展的研发项目的具体内容及对应产品情况如下:

序号	项目名称	研发内容	对应产品类别
1	5G基站防护用复合材料	1.玻纤基布的功能设计和织物规格研究。2.涂层树脂的筛选和涂层配方技术研究。3.复合PTFE涂层织物的生产制造工艺技术研究。4.透波涂层织物生产质量控制与评价。	玻纤基布
2	A级防火环保型墙面复合材料	1.玻纤基布的结构与柔性功能研究。2.玻纤织物与树脂界面间处理技术研究。3.阻燃涂层树脂的筛选和阻燃涂层配方技术研究。4.涂覆PTFE阻燃树脂的织物的多次预涂一次烧结生产制造工艺技术研究。5.阻燃涂层织物生产质量控制与评价。	玻纤基布
3	芳纶防弹复合材料	1.芳纶低捻度差异的捻线加工与整经张力精密控制技术研究。2.芳纶织物纤维表面提高活性与粗糙度的生物酶界面处理技术研究。3.芳纶高质量织物生产工艺技术研究。	化纤基布
4	防污防粘耐高温复合织物	1.蛭石预处理高硅氧玻璃纤维基布的生产技术研究。2.双面贴合多层陶瓷纤维棉纸的生产技术。3.多次浸涂纳米二氧化硅PTFE树脂增加涂层表面粗糙度提升防污性能的加工制造技术。	玻纤基布、化纤基布
5	高速动车窗帘用复合织物	1.PU树脂高效阻燃剂选择与双组分涂层树脂配方的研究。2.双组分PU树脂浸渍法快速涂层固化生产工艺的研究。	PA/PU涂层布
6	高速列车无烟高阻燃内饰复合材料	1.化纤稀疏织物的结构设计与生产研究。2.阻燃涂层树脂的筛选和阻燃、防霉、抗菌涂层配方技术研究。3.稀疏织物织物的涂层生产制造工艺技术研究。	PA/PU涂层布
7	航空航天用玻璃纤维增强复合织物	1.整经单纱张力精密控制技术的研发。2.织机无纬纱转移变形及大卷装织机改造技术研究。3.立式处理炉多规格品种适应性的技术研究。	玻纤基布
8	雷达天线罩用玻璃纤维织物增强透波复合材料	1.用低介电玻璃纤维生产不同规格平纹布满足功能要求的基布生产技术研究。2.使用偶联剂和环氧树脂处理低介电玻纤基布界面的技术研究。3.PTFE与基布涂层处理的生产工艺技术研究。	玻纤基布
9	武器装备封存复合材料	1.玻璃纤维基布界面处理偶联剂提高硅橡胶与基布粘结强度的技术研究。2.硅基粉料分散及渗透性能提高的分散剂的筛选与性能研究。3.致密成膜硅橡胶硫化生产工艺技术的研究。	玻纤基布
10	重大公共应急装配式医院用高强耐折柔性	1.超细玻纤纱的高速整经技术研究。2.用超细玻璃纤维基材制造PTFE涂层高强耐折建筑用膜材生产技术研究。3.超细玻纤基布界面处理及改性PTFE性能配方技术研究。	玻纤基布

序号	项目名称	研发内容	对应产品类别
	膜材		
11	防火耐折广告喷绘材料	1.广告用玻璃纤维纱线、织物结构的研究。2.玻纤基布耐折预处理技术研究。3.UV冷紫外印刷硅胶浸渍玻纤基布阻燃剂配方研究。	硅胶涂层布
12	高强耐折玻纤膜材料复合技术研发	1.膜材用玻纤基布用纱和基布纺织加工技术研究。2.提高基布与涂层树脂PTFE树脂间粘接力的偶联剂的筛选与研究。3.PTFE多道预涂层和烧结技术研究。	PTFE涂层布
13	高性能柔性景观幕墙材料	1.扁平丝幕墙基布纺织加工技术研究。2.幕墙用树脂、助剂配方研究。3.幕墙基布耐剥离浸渍压轧生产工艺技术的研究。	PTFE涂层布
14	高阻燃窗帘用布	1.耐剥离的双树脂涂层加工技术研究。2.阻燃树脂配方的研究。3.涂层加工方式与工艺技术研究。	丙烯酸涂层布、PVC涂层布
15	耐老化环保型墙布	1.涤纶稀疏网状织物纺织加工技术研究。2.耐剥离阻燃丙烯酸配方的研究。3.稀疏织物的涂层加工技术研究。	丙烯酸涂层布
16	隐形高阻燃建筑围栏用布	1.阻燃建筑围栏用基布的纺织加工技术研究。2.阻燃树脂的筛选和配方研究。3.涂层加工技术研究。	丙烯酸涂层布
17	有机硅改性丙烯酸酯涂层玻纤复合织物	1.有机硅改性丙烯酸树脂配方技术研究。2.无机阻燃剂的筛选。3.改性阻燃树脂的涂覆生产工艺技术研究。	丙烯酸涂层布
18	低密度超薄阻燃遮阳材料	1.扁平丝织造稀疏网状织物结构设计技术研究。2.无滑移稀疏织物织造-浸渍连续涂层生产处理技术的研究。2.涂层的树脂功能性设计与配方研究。	玻纤基布
19	高速列车用空气净化复合窗帘织物	1.稀经结构设计和织造技术研究。2.含空气净化剂的阻燃树脂配方研究。3.均匀不堵孔涂层工艺技术研究。	玻纤基布
20	耐老化高强耐折建筑膜材	1.膜材用玻纤基布用纱和基布耐折预处理加工技术研究。2.超细纱基布浸润剂与涂层树脂树脂间界面处理剂的筛选与研究。3.树脂多次预涂层和烧结技术研究。	玻纤基布
21	轻质高强耐磨高安全降落伞复合织物	1.低捻度差异的均匀张力捻线加工技术研究。2.提高树脂与织物界面结合力的硅橡胶用偶联剂的筛选研究。3.平整光滑涂层的硫化生产工艺技术研究。	化纤基布
22	医用级应急救援用耐寒抗菌复合织物	1.超细纤维织物生产技术研究。2.织物界面处理剂的筛选与配方研究。3.粘结和耐折生产工艺的研究。4.耐低温抗菌树脂配方的研究。	玻纤基布
23	玻璃纤维高阻燃复合防虫织物	1.稀疏网格织物的织造工艺技术研究。2.高强度阻燃涂层网格用PVC树脂配方研究。3.稀疏织物PVC涂层生产工艺技术研究。	PVC涂层布
24	节能型高透光超平整遮阳材料	1.PVC涂层拉挤法生产包芯纱生产技术的研发。2.PVC拉挤用树脂的筛选和染色剂、分散剂的研究。3.遮阳胚布织造及后处理热粘结交织点固化加工工艺技术研究。	PVC/硅胶涂层布

序号	项目名称	研发内容	对应产品类别
25	抗皱型阻燃内打光复合织物	1.抗皱平整织物生产技术的研究。2.阻燃改性有机硅涂层树脂配方的研究。3.涂层设备的张力装置的改进与生产工艺技术研究。	硅胶涂层布
26	耐高温高强玻璃纤维织物透波涂层材料	1.网状透波玻璃纤维织物的生产技术研究。2.网状基布柔性预处理技术研究。3.高PTFE固含量涂层生产技术的研究。4.光催化自洁涂层织物处理技术研究。	PTFE涂层布
27	永久性自洁型建筑膜材	1.玻纤膜材基布的性能通过捻度织物组织优化提升的技术研究。2.膜材基布预浸渍用配方的优化及涂层烧结工艺的提升技术研究。	PTFE涂层布
28	超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物	1.低克重稀疏网状织物的纺织-浸渍涂层一体化加工工艺技术研究。2.透光可控有机硅浸渍涂层树脂配方的筛选和研究。	玻纤基布
29	电动汽车用隔热顶棚玻纤遮阳材料	1.采用整浆-并轴的玻纤遮阳基布整经生产工艺技术研究。2.高速剑杆织造玻璃纤维低张力减少毛丝工艺技术研究。	玻纤基布
30	节能防护玻纤黑网格材料	1.低成本PVC涂层拉挤法生产包芯纱生产技术的研究。2.低成本PVC拉挤用树脂填料的筛选和分散剂的研究。3.网格胚布织造及后处理热粘结交织点固化加工工艺技术研究。	PVC涂层布
31	新能源发电用抗挤拉玻纤基材	1.大号高强数玻纤加捻技术研究。2.每条间隔设置粗细经纱形成肋条状经纱的分条整经与织物身缠技术研究。	玻纤基布
32	冶炼过滤用高阻燃玻纤复合织物	1.宽幅膨化小变形低经纬密玻璃纤维织物的生产技术研究。2.有机硅涂层处理剂配方研究。	玻纤基布
33	电动汽车用隔热防火改性材料	1.玻璃纤维基布的界面处理剂与玻纤基布生产加工技术研究。2.阻燃改性有机硅配方的研究。3.涂层后加工工艺技术研究。	硅胶涂层布
34	高顶破耐磨篷盖材料	1.宽幅涤纶篷盖基布的纺织加工工艺技术研究。2.基布表面处理及界面预处理技术研究。3.分别涂覆PVC基层后涂覆PVDF表层的二次涂覆生产工艺技术的研究。	PVC涂层布
35	加固型防护玻纤黑网格材料	1.以玻璃纤维纱芯材的拉挤PVC复合纱的生产技术研究。2.PVC树脂的聚合度、阻燃剂、分散剂的筛选与配方研究。3.玻纤芯材PVC复合纱网格的热定型生产工艺研究。	PVC涂层布
36	清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材	1.复合片材改性PTFE配方的研究。2.布面有助条的织物的涂层后加工工艺技术研究。	PTFE涂层布
37	冶炼环保过滤用高阻燃玻纤复合材料	1.冶炼过滤用高硅氧玻璃纤维织物结构的研究。2.高硅氧玻纤基布的表面处理剂配方的研究。3.耐温低含量后处理加工工艺研究。	PTFE涂层布
38	玻纤黑网格高阻燃遮阳网	1.定细度黑色复合玻纤设计和生产。2.改性黑色PVC糊料配方设计。3.整经工艺及低密度织造工艺探究；4.后整理工艺探究。	PVC涂层布

序号	项目名称	研发内容	对应产品类别
39	轻量化阻燃耐用曲臂棚基材	1.轻量化玻纤选择。2.耐折、耐候、阻燃功能性整经浆料选择。3.耐折叠玻纤织物轻量化结构设计。4.生产质量控制与技术指标评价。	玻纤基布
40	室外景观用高强高耐候性玻纤基材	1.优良耐候性玻纤纱线选择。2.高效均匀整经工艺探究。3.高强玻纤基布组织结构设计与绞织织造工艺把控。	玻纤基布
41	高表面光洁度玻纤热处理技术	1.热处理温度与车速适配程度调控。2.特定基布的热处理工艺探究。3.玻纤毛羽的去除效率检测与评价。4.热处理前后玻纤基布强度的变化程度把控。	玻纤基布
42	高防污等级户外曲臂棚用复合材料	1.玻纤基布的功能设计和织物规格研究。2.耐折叠、疏水耐候功能性涂层配方设计。3.轻量化产品上机工艺调控。4.耐折叠轻量化涂层织物生产质量控制与评价。	硅胶涂层布
43	建筑景观用高尺寸稳定特氟龙涂覆材料	1.织物组织结构设计与绞织织造关键工艺调整。2.稀密度织物浸涂工艺探究及上浆量控制。3.PTFE膜热复合工艺探究。	PTFE涂层布
44	高品质阻燃窗帘基布	1.整经速率以及经纬密调控、尺寸稳定性织造控制研究。2.高平整度、低毛羽率的玻纤基布研究。3.高环保阻燃配比研究。	玻纤基布
45	粗糙表面压纹专用基材	1.高挺阔制造工艺及表面凹凸度控制研究织造工艺。2.防滑织物表面涂覆耐磨、抗静电聚合物涂层研究。3.低发烟量阻燃配比研究。	玻纤基布
46	大提花宽幅玻纤墙面装饰基材	1.织造工艺和提花设备改造。2.大提花花型CAD设计系统应用研究。3.玻璃纤维基材大提花宽幅织造工艺研发。	玻纤基布
47	新能源电池包用防火隔热玻纤复合材料	1.高硅氧纤维耐高温性能研究及防护用材料织造工艺研究。2.高阻燃配方环保低烟涂覆技术。3.热防护反射隔热涂覆工艺研究。	硅胶涂层布
48	大提花宽幅墙面装饰A级阻燃复合材料	1.玻纤复杂花纹研究及大提花织造工艺研究。2.环保低烟涂覆配方技术。3.高阻燃配方配比研究。	丙烯酸涂层布

2、说明研发投入结构变化较大的原因，职工薪酬占比持续下降、物料消耗和水电动力占比持续增长的合理性，与研发人员变动情况是否匹配

报告期各期，公司研发费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物料消耗	657.47	45.63%	806.76	51.91%	596.77	49.16%	443.01	43.73%
职工薪酬	559.35	38.82%	458.41	29.50%	390.19	32.14%	459.68	45.38%

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧费	127.49	8.85%	127.18	8.18%	107.99	8.90%	87.65	8.65%
水电动力	62.80	4.36%	69.90	4.50%	53.60	4.42%	12.51	1.23%
办公及差旅费	10.14	0.70%	2.00	0.13%	-	-	-	-
专家咨询费	20.38	1.41%	55.24	3.55%	20.38	1.68%	10.19	1.01%
专利申请费	3.13	0.22%	1.19	0.08%	-	-	-	-
委托开发费	-	-	33.47	2.15%	45.00	3.71%	-	-
合计	1,440.76	100.00%	1,554.16	100.00%	1,213.93	100.00%	1,013.04	100.00%

报告期各期，公司研发费用中的职工薪酬分别为 459.68 万元、390.19 万元、458.41 万元和 **559.35 万元**，占各期研发费用的比例分别为 45.38%、32.14%、29.50%和 **38.82%**。2022 年度，研发人员薪酬较上年度减少 69.49 万元，占比下降 13.23%，主要是由于公司 2021 年底完成股份制改造，自此开始调整研发人员架构，将部分专职研发人员调整为兼职研发人员，以提高公司整体的经营管理效率，由此导致研发费用中的职工薪酬下降。2023 年度，研发人员薪酬较上年度增加 68.22 万元，但占比有所下降，主要是由于公司研发投入力度进一步加大，研发试制试产工作量增加，公司引入了两位行业专家加入技术研发部，同时安排部分生产人员参与研发试制试产活动，专职和兼职研发人员均有所增加，研发人员数量的增加导致了研发人员薪酬增加。**2024 年度**，公司研发人员薪酬占比较 2023 年度上升 **9.33%**，主要是由于公司从 2023 年下半年开始陆续引入行业专家和相关专业研究生加入技术研发部，导致公司 2024 年研发人员薪酬相较于 2023 年来说占比更高。截至 2021 年末、2022 年末、2023 年末、2024 年末，公司研发人员数量分别为 21 人、21 人、44 人、**47 人**，其中，专职研发人员数量分别为 21 人、4 人、8 人、**10 人**，公司研发费用中的职工薪酬金额变动与公司研发人员变动相匹配。

报告期各期，公司研发费用中的物料消耗和水电动力合计金额分别为 455.52 万元、650.37 万元、876.66 万元和 **720.28 万元**，合计占比分别为 44.97%、53.58%、56.41%和 **49.99%**，2021 年至 2023 年，该比例逐年增加，主要是由于公司研发项目数量增加以及部分新增项目的研发要求较高导致所需材料增加。2021 年、2022 年和 2023 年，公司内部立项的研发项目分别为 8 个、10 个、10 个，稳中有升，并且 2022 年内部立项的 10 个项目中，有 3 个项目获批浙江省新产品试制计划立项，2023 年内部立项的 10 个项目中，有 5 个项目获批浙江省

新产品试制计划立项，由于省级项目对于研发的创新性、先进性等方面均有较高的要求，研发难度也更高，因此需要的投入也更高。**2024 年度**，研发物料消耗和水电动力占比较上年度下降**6.41%**，主要是由于本期研发领用的纱线的平均单价较上年度有所下降所致。

报告期各期，公司主要研发项目的物料消耗金额如下：

单位：万元

项目名称	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	合计
节能防护玻纤黑网格材料	11.85	212.71	0.00	0.00	224.56
高速列车用空气净化复合窗帘织物	0.00	7.23	213.11	0.00	220.34
超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物	41.15	119.26	22.20	0.00	182.60
玻纤黑网格高阻燃遮阳网	170.68	0.00	0.00	0.00	170.68
武器装备封存复合材料	0.00	0.00	41.14	93.97	135.11
清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材	0.00	104.18	0.00	0.00	104.18
新能源发电用抗挤拉玻纤基材	44.01	51.02	0.00	0.00	95.04
冶炼过滤用高阻燃玻纤复合织物	41.93	47.98	0.00	0.00	89.91
医用级应急救援用耐寒抗菌复合织物	0.00	29.42	48.92	0.00	78.35
芳纶防弹复合材料	0.00	0.00	42.79	27.48	70.28
电动汽车用隔热顶棚玻纤遮阳材料	33.17	31.70	0.00	0.00	64.87
建筑景观用高尺寸稳定特氟龙涂覆材料	60.72	0.00	0.00	0.00	60.72
电动汽车用隔热防火改性材料	0.00	57.45	0.00	0.00	57.45
高速列车无烟高阻燃内饰复合材料	0.00	0.00	33.40	21.11	54.50
耐老化高强耐折建筑膜材	0.00	27.68	25.93	0.00	53.61
轻质高强耐磨高安全降落伞复合织物	0.00	28.43	24.91	0.00	53.34
高性能柔性景观幕墙材料	0.00	0.00	0.00	53.02	53.02
室外景观用高强高耐候性玻纤基材	52.38	0.00	0.00	0.00	52.38
高品质阻燃窗帘基布	51.15	0.00	0.00	0.00	51.15
粗糙表面压纹专用基材	49.52	0.00	0.00	0.00	49.52
轻量化阻燃耐用曲臂棚基材	48.76	0.00	0.00	0.00	48.76
耐高温高强玻璃纤维织物透波涂层材料	0.00	0.00	47.69	0.00	47.69
雷达天线罩用玻璃纤维织物增强透波复合材料	0.00	0.00	23.51	23.68	47.19
节能型高透光超平整遮阳材料	0.00	0.00	45.30	0.00	45.30
5G 基站防护用复合材料	0.00	0.00	0.00	44.65	44.65
A 级防火环保型墙面复合材料	0.00	0.00	0.00	36.35	36.35
低密度超薄阻燃遮阳材料	0.00	34.23	0.00	0.00	34.23
高顶破耐磨蓬盖材料	0.00	30.27	0.00	0.00	30.27
重大公共应急装配式医院用高强耐折柔性膜材	0.00	0.00	0.00	28.41	28.41
高表面光洁度玻纤热处理技术	27.23	0.00	0.00	0.00	27.23
航空航天用玻璃纤维增强复合织物	0.00	0.00	0.00	26.68	26.68
冶炼环保过滤用高阻燃玻纤复合材	0.00	22.50	0.00	0.00	22.50

项目名称	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	合计
料					
高速动车窗帘用复合织物	0.00	0.00	0.00	19.42	19.42
防污防粘耐高温复合织物	0.00	0.00	0.00	18.85	18.85
高防污等级户外曲臂棚用复合材料	18.82	0.00	0.00	0.00	18.82
高强耐折玻纤膜材料复合技术研发	0.00	0.00	0.00	17.07	17.07
抗皱型阻燃内打光复合织物	0.00	0.00	15.55	0.00	15.55
其他	6.11	2.70	12.28	31.18	52.27
合计	657.47	806.76	596.73	441.88	

注：上表中按照各项目的四年合计材料消耗金额从大到小进行排序，并将金额小于 10 万元的项目统一归入其他。

由上表可见，公司 2021 年至 2023 年研发领料占比呈上升趋势，主要受到 2022 年“高速列车用空气净化复合窗帘织物”项目、2023 年“超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物”、“节能防护玻纤黑网格材料”和“清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材”等项目物料消耗金额较大的影响。上述研发项目的材料消耗金额较高的原因如下：

高速列车用空气净化复合窗帘织物项目和节能防护玻纤黑网格材料项目主要领用的纱线为经单丝包覆的复合材料纱线，其纱线单价高于普通玻纤纱线；且由于纱线经过单丝包覆后，其均匀性控制难度较大，织造工艺的难度更高。除此之外，由于子公司凯澳新材主导的研发项目加固型防护玻纤黑网格材料项目获批 2023 年浙江省新产品试制计划第二批立项（编号：2023D60SA4322107），由于黑网格材料的生产工序涉及杰特新材和凯澳新材，杰特新材的织造工艺和凯澳新材的定型工艺共同决定了产品性能，因此杰特新材和凯澳新材共同开展了针对黑网格材料的研发，因省级项目对成果先进性要求更高，所以项目的投入较大。

超轻薄挺阔型幕墙建筑用节能玻纤织物项目主要研究内容之一为低克重网状织物织造-涂层一体化加工制造技术，一方面，项目开发的产品为超轻超薄玻纤织物，所需纱线主要为超细的玻纤纱线，单价比普通玻纤纱线更高，且因为纱线较细，导致试产过程中容易产生毛丝多、滑移等问题，材料损耗更高，达到预期目标所需的材料更多；另一方面，该项目除了公司内部立项外，还获批 2023 年浙江省新产品试制计划第一批立项（编号：2023D60SA434229），因此对于技术成果要求更高，需要进行反复试验，以达到研究目标。

清洁能源挤拉部件用玻纤复合片材项目主要研究内容之一为复合片材改性 PTFE 配方研究，一方面，研发所需的 PTFE 乳液本身价格偏高，另一方面，该项目除了公司内部立项外，还获批 2023 年浙江省新产品试制计划第二批立项（编号：2023D60SA4322108），对其研发内容的创新性、先进性有较高要求，相应的研发难度也更大，需要更多的试产验证，因

此材料投入量也较大。

因此，公司上述项目的材料投入金额较高具有合理性，进而导致公司当年度研发费用中的材料消耗金额较高，符合公司的实际情况。

公司的研发项目除了满足企业目前的需求以外，更多关注未来三到五年的行业发展趋势，与公司现有成熟产品的稳定生产不同，新产品的研发具有小批量、长流程、变化多、不确定性高等特点，因此所需消耗的材料和能源会随着研究内容不同而有所变化。

因此，公司报告期内研发费用结构变化具有合理性。

（三）说明发行人是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，是否建立研发相应的人财物管理机制；研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，公司研发费用率显著高于同行业的原因

1、说明发行人是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，是否建立研发相应的人财物管理机制

公司建立了《嘉兴杰特新材料股份有限公司研发管理制度》（以下简称“《研发管理制度》”），明确了研发支出的开支范围和标准包括：

- （1）研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用；
- （2）公司在职研发人员的工资、资金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用以及外聘研发人员的劳务费用；
- （3）用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费或租赁费以及相关固定资产的运行维护、维修等费用；
- （4）用于研发活动的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用；
- （5）用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，设备调整及检验费，样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费等；
- （6）研发成果的论证、评审、验收、评估以及知识产权的申请费、注册费、代理费等费用；
- （7）通过外包、合作研发等方式，委托其他单位、个人或者与之合作进行研发而支付的费用；
- （8）与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、会议费、差旅费、办公费、外事费、研发人员培训费、培养费、专家咨询费、高新科技研发保险费用等。

同时,《研发管理制度》针对研发全流程的审批程序做了明确规定,主要的审批程序如下:

(1) 研发项目立项阶段,技术研发部编制《立项文件》,由技术研发部负责人发起,报财务部审核,并报分管副总和总经理审批;

(2) 项目立项后,技术研发部负责人成立研发项目组,由技术研发部和项目组组织编制《新产品开发任务书》,报技术研发部负责人审核,并报分管副总审批;

(3) 进入试制阶段后,项目组编制《研发试制计划书》,由技术研发部负责人进行审核,审核通过后会同生产部展开试制工作,试制过程中应当编制《研发跟踪单》进行记录;

(4) 试制成功后,项目组会同生产部编制《研发试产计划书》,由技术研发部负责人进行审核,审核通过后项目组组织进行试产,生产部配合实施,试产过程中应当编制《研发跟踪单》进行记录;

(5) 试产成功后,技术研发部组织销售、生产、质量等部门对新产品做最终评审,形成《效用说明》;

(6) 项目完成后,由项目负责人向技术研发部负责人提请验收流程,并提交《研究项目结题报告》,经技术研发部负责人、财务部进行审核,分管副总及总经理审批后方可结题;

(7) 对于研发活动中的人财物管理,《研发管理制度》针对研发人员工时管理、材料管理等均作了明确的规定,公司能够按照制度的约定执行研发活动并据此进行会计核算;

综上,公司已明确研发支出开支范围、标准、审批程序,已建立研发相应的人财物管理机制,相关的审批程序和管理机制能够得到有效执行。

2、研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

公司根据《企业会计准则》《嘉兴杰特新材料股份有限公司研发管理制度》的相关规定归集研发费用,研发费用归集的内容包括与研发活动直接相关的职工薪酬、物料消耗、折旧摊销费、水电燃气费、委托开发费及其他费用等。

报告期内,公司的研发费用归集方法如下:

项目	归集方法
职工薪酬	归集参与研发项目的人员成本(包括工资薪金、社保、公积金、福利费等),按照研发人员具体从事的研发项目归集。研发项目负责人根据各项目参与人员工作情况编制考勤表,经人事部及技术研发部负责人审核,分管副总审批通过后,将考勤表提交至财务部,财务人员根据考勤表将参与研发人员的研发人工成本分摊至相应研发项目。
物料消耗	归集研发活动直接消耗的原材料。研发人员需根据项目进展需求填写研发领料单,领料单须注明对应的研发项目号、物料编码及数量,经项目负责人审核后传递至仓库,仓库库管审核后由研发人员到仓库领料,财务人员

	每月根据领料项目将研发领料归集到各研发项目。
折旧费	归集研发项目使用的机器设备等固定资产折旧费用，按照各项目工时占比分摊进研发项目，对于研发与生产共用设备的情况，由研发人员在执行研发试制、试产活动时，对仪器设备使用情况做记录，财务人员按该设备的研发工时占比将折旧费用在研发费用和生产成本之间分摊。对于研发与生产共用场地的情况，出于谨慎性考虑，不对厂房折旧分摊计入研发费用。
水电燃气费	归集研发项目使用的水电燃气费，按照各项目工时占比分摊进研发项目，研发人员在执行研发试制、试产活动时，对实际能耗情况进行记录，对于能够准确区分的研发能耗和生产能耗，公司分别记录并核算，对于无法准确区分研发与生产能耗的，基于谨慎性原则，不计入研发费用。
专家咨询费、委托开发费等	归集其他研发活动所必须的、在实际发生时能直接归属于研发项目的费用，项目参与人员将相关合同与报销单据提交至相关部门审批，财务人员据此将费用支出计入对应的研发项目。

公司的同行业可比公司研发费用归集方法如下：

公司名称	研发费用归集方法
国际复材	<p>公司按研究开发活动归集和分配研发费用。</p> <p>其中，人工费用包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间接比例分配。直接从事研发活动的人员、外聘研发人员同时从事非研发活动的，公司根据研发人员在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。</p> <p>直接投入费用是指公司为实施研究开发活动而实际发生的相关支出，包括直接消耗的材料、燃料和动力费用，用于中间试验和产品试制的制造费，用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、检测、维修等费用。</p> <p>折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费，以及贵金属损耗，用于研发活动的仪器、设备及在用建筑物，同时又用于非研发活动的，对该类仪器、设备、在用建筑物使用情况做必要记录，并将其实际发生的折旧费按实际工时和使用面积等因素，采用合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。</p>
西大门	<p>公司按研究开发活动归集和分配研发费用。</p> <p>其中，人工费用包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间接比例分配。直接从事研发活动的人员、外聘研发人员同时从事非研发活动的，公司根据研发人员在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。</p> <p>直接投入费用是指公司为实施研究开发活动而实际发生的相关支出，包括直接消耗的材料、燃料和动力费用，用于中间试验和产品试制的制造费，用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、检测、维修等费用。</p> <p>折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。用于研发活动的仪器、设备及在用建筑物，同时又用于非研发活动的，</p>

公司名称	研发费用归集方法
	对该类仪器、设备、在用建筑物使用情况做必要记录，并将其实际发生的折旧费按实际工时和使用面积等因素，采用合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。
玉马遮阳	研发支出的归集范围包括材料投入、人工投入、折旧与摊销、燃料动力、与研发相关的其他费用等。
温多利	公司对计入研发费用的支出严格按照项目进行归集，对于能够直接对应具体项目的支出直接归集至具体项目，对于与具体项目不直接对应的支出，按照一定的方法进行分摊并归集至具体项目。其中，研发人员的工资按照项目工时分摊计入研发支出，研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地按照工时占比、面积占比分配计入研发支出。

注：同行业可比公司研发费用归集方法源于其上市招股说明书或定期报告等。

由上表可见，公司与同行业可比公司研发费用的归集方法不存在重大差异。

3、公司研发费用率显著高于同行业的原因

报告期各期，公司的研发费用、营业收入及研发费用率和同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材				
研发费用	32,236.11	29,666.08	29,260.39	25,877.66
营业收入	736,180.70	715,632.83	789,423.10	830,047.96
研发费用率	4.38%	4.15%	3.71%	3.12%
西大门				
研发费用	3,106.76	2,555.78	1,911.76	1,805.95
营业收入	81,708.51	63,732.97	49,910.35	46,548.00
研发费用率	3.80%	4.01%	3.83%	3.88%
玉马遮阳				
研发费用	未披露	2,022.13	1,799.51	1,744.97
营业收入	未披露	66,301.89	54,661.54	52,037.85
研发费用率	未披露	3.05%	3.29%	3.35%
温多利				
研发费用	890.95	871.34	785.61	954.07
营业收入	19,369.86	18,540.34	17,342.28	17,072.77
研发费用率	4.60%	4.70%	4.53%	5.59%

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
杰特新材				
研发费用	1,440.76	1,554.16	1,213.93	1,013.04
营业收入	22,886.67	20,811.22	18,163.52	14,623.14
研发费用率	6.30%	7.47%	6.68%	6.93%

公司的研发费用率高于可比公司，主要有以下原因：

第一，可比公司国际复材、西大门、玉马遮阳均为业务规模较大的上市公司，收入规模远高于公司，其主要产品种类和市场份额相较于发行人来说都更趋于稳定，而发行人仍处于业务快速发展、开拓市场的阶段，收入规模相对上市公司来说较小，且需要较多的研发投入来丰富产品品类、拓展应用领域，以加强差异化竞争优势，提升业务规模。

第二，公司与可比公司在业务和产品上的差异，导致研发需求有所不同。公司的主要产品为工业用玻纤布，因玻纤具有防火阻燃、耐高温、耐候等多项优良性能，公司的产品可应用于轨道交通窗帘、船舶、火车、汽车运输用篷布、体育场、机场大厅、5G 基站、展览中心等多个领域，可实现高强、高模、耐腐蚀、抗紫外线、抗菌、耐候、防水、透波、控光通量等诸多功能。并且，公司定位于工业、民用功能性材料市场，以小品种、多规格、多种生产工艺、多种后处理加工方式为特色，产品种类较多，具备从纱-基布-涂层处理全流程的完备生产工艺和设备，能够生产超宽幅（5.6 米）特殊规格和纱罗、绞织、缎纹、破斜纹、提花织物结构等众多规格基布，具有涂敷聚氨酯、硅胶、PVC、PTFE 等多种树脂，浸渍、刮涂、贴合覆膜、热定型等多种加工设备和专有技术，在可生产的幅宽、加工工艺形式、设备加工类型、产品门类等方面均形成了自己的特色优势。可比公司中，国际复材与公司具有可比性的细纱制品主要以电子印刷线路板用布为主，为规模化生产的产品，西大门、玉马遮阳、温多利的主要产品为阳光面料等遮阳材料，材质以化纤为主，主要应用于普通家居建筑内外遮阳，相对于发行人来说其应用场景较单一，功能需求较少。而公司的产品因客户需求不同、应用领域不同，相应的在材料、配方、工艺、设备等方面均有所不同，且研发新产品的生产环节多、生产流程长、需多次试产实验，因此需要较多的研发投入来研发新产品，开拓新市场。

第三，公司定位于生产高品质功能性的产品，一直以来高度重视产品质量和技术研发，及时跟进行业最新发展趋势及客户的需求，积极研发新技术，在产品质量和关键技术方面对标国际先进水平，主要对标企业包括美国 BGF、日本中兴化成 chukoh、日本日东纺 Nitto、

法国 saint-gobain、美国 PHIFER、沙特 ObeiKan 膜材等。同时，公司积极开展产学研合作，与浙江理工大学开展了多项合作研发，引入资深行业专家加入公司的研发团队，提供行业前沿技术指导等。因此，公司需要较多的研发投入来提高产品质量和关键技术水平，提高产品的核心竞争力。

综上所述，公司的研发费用与公司的主营业务、收入规模、所处发展阶段等相匹配，研发费用率高于可比公司具有合理性。

（四）说明研发材料投入的实物流转及处置情况；研发过程中是否形成产品或副产品，相关资产或对外销售成本是否计入研发费用，是否符合《企业会计准则》的规定

1、说明研发材料投入的实物流转及处置情况

公司研发材料投入的实物流转主要分为领料、投料、退料、形成产品或废料、产品销售或废料处置几个阶段，具体如下：

研发领料由研发人员根据所参与项目的研发进度需求填写研发领料单，经项目负责人审核后传递至仓库，仓库库管审核后由研发人员到仓库领料。

研发人员需详细记录领出的研发材料的使用情况。研发材料用于各项试制、试产的，研发人员严格按照技术方案使用研发材料，填写研发跟踪单，并由项目负责人进行审核。

项目完成后，对于尚未投入使用的余料，由研发人员填制研发退料单，研发退料单必须注明对应的研发项目号、物料编码及数量，经项目负责人审核后传递至仓库，仓库库管审核后由研发人员将余料退还至仓库。

研发形成的废料或不合格品，每月由研发人员填制研发不合格报废单，研发不合格报废单必须注明对应的研发项目、报废原因及数量，经项目负责人、技术研发部负责人、财务部及分管副总审核后报进行报废处理。

2、研发过程中是否形成产品或副产品，相关资产或对外销售成本是否计入研发费用，是否符合《企业会计准则》的规定

公司研发过程中会形成少量可对外销售的产品，公司形成产成品和对外销售的会计处理如下：

当公司确认产品的各项指标达标并可对外销售，在形成研发试制品时计入存货并按成本冲减研发费用，在实现对外销售时，确认主营业务收入并结转主营业务成本。当公司研发过程中产生的试制品不符合预期性能标准，预计无法对外送样或销售时，基于谨慎性原则，在产品确定可对外销售前不确认为一项资产，仅备查登记，在实际对外销售时，根据实现的收入冲减研发费用。

根据《企业会计准则解释第 15 号》，企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称“试运行销售”）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定，存货需满足“与该存货有关的经济利益很可能流入企业”的条件，才能予以确认。公司研发过程中，因研发具有一定前瞻性，无论是技术参数还是规格型号，均无统一行业标准，亦无统一市场定价，后期是否能有销售市场以现有的视角和技术水平无法判断，研发形成产品后续销售存在重大不确定性，不满足存货的前述条件，基于谨慎性原则，对于这一类研发产成品，在产品确定可销售前不确认为一项资产，仅在产品实际实现销售时，根据收入冲减研发费用，符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定。

综上，发行人关于研发产成品销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（五）说明发行人研发人员的确定和划分依据，是否符合相关法律法规的规定；说明各期兼职和全职研发人员数量，研发人员与技术人员在认定上的区别，是否存在人员混用，是否存在非研发人员从事研发活动、董监高薪酬计入研发费用的情况，人工成本的划分、核算、归集、结转是否准确。研发人员数量和结构变动

1、研发人员的确定和划分依据，是否符合相关法律法规的规定

公司将研发工时占比超过 50% 的人员认定为研发人员，将研发工时占比不足 50% 的人员认定为非研发人员，公司研发人员的确定和划分依据符合法律法规的规定。

2、说明各期兼职和全职研发人员数量，研发人员与技术人员在认定上的区别，是否存在人员混用，是否存在非研发人员从事研发活动、董监高薪酬计入研发费用的情况，人工成本的划分、核算、归集、结转是否准确

（1）各期兼职和全职研发人员数量

报告期各期末，公司的兼职和全职研发人员数量如下：

项目	2024年末	2023年末	2022年末	2021年末
研发人员数量	47	44	21	21

项目	2024年末	2023年末	2022年末	2021年末
其中：全职人数	10	8	4	21
其中：兼职人数	37	36	17	0

(2) 研发人员与技术人员在认定上的区别，是否存在人员混用，是否存在非研发人员从事研发活动

公司的研发人员和技术人员均根据其实际参与研发活动的工时占比是否达到 50%来进行认定，在认定结果上没有区别。

公司从事研发活动的人员分为三类：专职研发人员、研发工时占比超过 50%的兼职研发人员、研发工时占比低于 50%的其他辅助人员，其中，其他辅助人员为生产人员，根据研发项目的需要参与到研发试制、试产活动中，主要从事一些简单、重复的操作工作。因此，公司存在生产人员从事研发活动的情形，但相关人员的工时能够合理区分，不涉及人员混同的情况。

(3) 董监高薪酬计入研发费用的情况

报告期内，公司董监高的薪酬计入研发费用的情况如下：

序号	姓名	职务	薪酬计入研发费用的情况
1	谈栋立	董事长、总经理	未计入研发费用
2	张玉江	董事、副总经理	部分薪酬计入研发费用，按研发工时占总工时的比例进行分摊
3	叶晓铭	董事	未计入研发费用
4	吕伶俐	独立董事	未计入研发费用
5	俞亮	独立董事	未计入研发费用
6	王军	监事会主席	部分薪酬计入研发费用，按研发工时占总工时的比例进行分摊
7	俞周兰	监事	未计入研发费用
8	徐雪飞	职工代表监事	未计入研发费用
9	沈飞	副总经理、财务总监	未计入研发费用
10	丁莉	副总经理、董事会秘书	未计入研发费用

公司的董监高中，张玉江、王军的薪酬部分计入研发费用，具体情况如下：张玉江为公司的主要创始人之一、核心技术人员，自有限公司成立以来一直全面负责公司的技术研发工

作，股份公司成立后，担任公司董事、副总经理，考虑到张玉江担任公司高管，因此，根据其实际参与研发活动的工时，将其薪酬在研发费用和管理费用中进行分摊。王军为公司全资子公司凯澳新材的生产负责人、核心技术人员，股份公司成立后担任公司监事会主席，因其具有丰富的从业经历和较高的技术水平，主导或参与了公司多个研发项目，考虑到王军担任凯澳新材的生产负责人，因此，根据其实际参与研发活动的工时，将其薪酬在研发费用和生产成本中进行分摊。

(4) 人工成本的划分、核算、归集、结转是否准确

公司根据研发人员每月的实际工时情况计算其研发工时占比，并据此对其薪酬进行分配与核算，公司研发费用中的人工成本划分合理，核算、归集、结转准确。

3、研发人员数量和结构变动

截至报告期各期末，公司的研发人员数量和结构情况如下：

项目	2024年末	2023年末	2022年末	2021年末
研发人员数量	47	44	21	21
其中：全职人数	10	8	4	21
其中：兼职人数	37	36	17	0

2021年度，公司研发人员以专职为主，自2022年起，公司研发人员以兼职为主，且2023年兼职研发人员数量大幅增加，发生变化的主要原因如下：

第一，玻璃纤维制品行业的研发活动离不开大量的生产线验证，理论上的知识需要在实际生产工作中进行不断验证、优化，需要具备相关技能和丰富生产经验的人员参与试制、试产工作。公司于2021年末完成股改，在股改之前，公司的研发人员以专职人员为主，其中，从研发人员工作侧重点上来看，研发人员包括以技术研究为主的研究型人员和以试验操作为主的生产型人员。股改完成后，公司出于提高生产经营效率的考虑，在组织架构、人员安排等方面做出优化调整，因此，将研发人员中以试验操作为主的生产型人员全部调整为兼职的形式，仅保留以技术研究为主导的研究型人员作为专职研发人员。这样的安排能够促进新产品研发和生产活动更好地衔接，同时，也能够让更多的生产人员参与到研发工作中，合理安排工作时长，能够大大提高人员使用效率。

第二，公司的研发项目主要为新产品新技术开发，不同的研发项目因为产品的应用领域不同，对关键性能的要求不同，导致需要攻关的关键技术不同。因此，在研发过程中，需要根据研发项目的需求来选择合适的项目组成员。而公司的生产人员根据工序环节进行划分，

相对固定，导致各人擅长的操作不同，因此，公司在新产品开发技术和工艺路线设计、生产线验证时，需要根据员工擅长的项目来进行人员分工，由此导致公司的兼职研发人员发生变动。

(六) 说明研发费用中委托开发费、专家咨询费具体用途；合作研发后继受取得专利的原因，与协议约定是否相符，确认为无形资产的具体内容和会计确认、摊销方法和依据，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、说明研发费用中委托开发费、专家咨询费具体用途

(1) 委托开发费情况

2022年度和2023年度，公司研发费用中的委托开发费分别为45.00万元和33.47万元，为公司2022年和浙江理工大学开展的合作研发项目“高性能玻璃纤维织物产业化关键技术开发”以及2023年和浙江理工大学开展的合作研发项目“玻璃纤维织物织造工艺优化及性能评价”，根据协议约定向浙江理工大学支付的委托开发费，涉及的合作研发项目具体情况如下：

① “高性能玻璃纤维织物产业化关键技术开发”项目

协议名称	“高性能玻璃纤维织物产业化关键技术开发”技术开发合同书
发行人合作主体	杰特新材
合作单位	浙江理工大学
合作形式	合作研发
研发内容	1、自主研发超细玻璃纤维织物的表明处理技术； 2、超细玻璃纤维织物结构设计； 3、超细玻璃纤维复合织物浸渍/烧结复合技术。
合作期限	2022年6月25日至2022年12月31日
发行人权利义务	1、提供项目研究开发经费及报酬； 2、为合作方开发研制工作提供必要的方便和条件； 3、违反本合同约定，承担的违约金为本项目开发经费及报酬的5%。
合作方权利义务	1、提交本项目相关技术资料； 2、违反本合同约定，承担的违约金为最多不超过发行人已支付给合作方本项目费用的5%。
保密措施	根据协议遵守保密义务
研究成果分配	协议约定，专利申请权：双方共有，浙江理工大学为第一申请人； 技术秘密成果使用权、转让权：双方共同拥有使用权、所有权。

② “玻璃纤维织物织造工艺优化及性能评价”项目

协议名称	“玻璃纤维织物织造工艺优化及性能评价”技术开发合同书
------	----------------------------

发行人合作主体	杰特新材
合作单位	浙江理工大学
合作形式	合作研发
研发内容	1、自主研发超细玻璃纤维织物的表明处理技术； 2、超细玻璃纤维织物结构设计及性能优化； 3、超细玻璃纤维复合织物浸渍/烧结复合技术； 4、高性能超细玻璃纤维织物性能评价。
合作期限	2023年3月8日至2023年12月31日
发行人权利义务	1、提供项目研究开发经费及报酬； 2、为合作方开发研制工作提供必要的方便和条件； 3、违反本合同约定，承担的违约金为本项目开发经费及报酬的5%。
合作方权利义务	1、提交本项目相关技术资料； 2、违反本合同约定，承担的违约金为最多不超过发行人已支付给合作方本项目费用的5%。
保密措施	根据协议遵守保密义务
研究成果分配	协议约定，专利申请权：双方共有，浙江理工大学为第一申请人； 技术秘密成果使用权、转让权：双方共同拥有使用权、所有权。

(2) 专家咨询费情况

报告期各期，公司研发费用中的专家咨询费分别为 10.19 万元、20.38 万元、55.24 万元和 **20.38** 万元，主要是通过劳务公司支付的外部专家咨询费用，以及在研发项目执行过程中，委托第三方机构进行检测等服务支付的服务费，具体包括：2021 年支付外部专家劳务费 6.99 万元，支付第三方机构咨询费用 3.2 万元；2022 年支付外部专家劳务费 20.38 万元；2023 年支付外部专家劳务费 20.59 万元，支付第三方机构咨询费用 34.65 万元；2024 年支付外部专家劳务费 **20.38** 万元。

2、合作研发后继受取得专利的原因，与协议约定是否相符，确认为无形资产的具体内容和会计确认、摊销方法和依据，与同行业可比公司是否存在重大差异

(1) 合作研发后继受取得专利的原因，与协议约定是否相符

报告期内，公司从浙江理工大学继受取得一项发明专利“用于玻璃纤维浸渍的改性聚四氟乙烯分散液的制备方法及产品（专利号：ZL201711328909.X）”，该项专利为公司与浙江理工大学合作研发的“多功能纤维及工程用纤维开发及产业化-高性能玻璃纤维膜结构材料生产关键技术开发及产业化”项目的研究成果，经双方协商后对该项专利进行转让。该合作研发项目的具体情况如下：

2017 年 5 月 18 日，杰特玻纤、凯澳新材与浙江理工大学签订了《“高性能玻璃纤维膜结构材料生产关键技术开发及产业化”项目合作协议》，协议约定，项目由三方共同负责实施，

其中：杰特玻纤为牵头单位，主要负责高性能玻璃纤维材料的优选、高品质基材的织造技术研发，建立高品质稳定的基材示范生产线；凯澳新材为共同申请单位，主要负责 PTFE 膜材料预浸、高粘结牢度多涂层技术研发，膜材料的应用性能分析，建立膜材料示范生产线；浙江理工大学为合作申报单位，以省重点实验室科研平台和科研团队参与研发工作，并提供技术支撑，主要负责玻纤织物低强损及耐折表面处理、PTFE 膜材料环保高效阻燃、涂覆层透光增稠抗污处理等关键技术研发、材料性能测试分析、膜材料结构、力学性能分析表征等。协议中关于研发成果的约定如下：项目研发过程中产生的科技成果、论文发表、专利申请和科技奖励，由各方根据具体情况另行商定。

该项目已向浙江省科学技术厅及海宁市科技局交付并验收通过，于 2021 年 7 月 5 日取得了《浙江省科技计划项目验收证书》（浙科验字[2021]407 号）。

2021 年 6 月 28 日，浙江理工大学、浙江理工大学（杭州）技术转移有限公司与杰特新材三方签订《技术（专利）转让合同》，杰特新材向浙江理工大学购买形成的专利成果中的“用于玻璃纤维浸渍的改性聚四氟乙烯分散液的制备方法及产品”的专利权，购买价款为 40.00 万元。

2022 年 6 月 6 日，浙江理工大学出具《确认函》，确认浙江理工大学向杰特新材转让“用于玻璃纤维浸渍的改性聚四氟乙烯分散液的制备方法及产品”的专利权系市场化行为，专利权的转让价格由浙江理工大学与杰特新材平等协商确定，具有公允性及合理性；浙江理工大学与杰特新材和凯澳新材开展的研发项目合作具有真实性和必要性；同时，就前述专利成果的归属，与杰特新材和凯澳新材不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司与浙江理工大学合作研发后继受取得发明专利，为双方协商决定，与合作协议内容不存在冲突，双方对于专利成果的归属不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）确认为无形资产的具体内容和会计确认、摊销方法和依据，与同行业可比公司是否存在重大差异

公司根据购买专利权的价款 40 万元作为无形资产的原值，自专利权可供使用时开始摊销。由于该专利权的有效期为 2017 年 12 月 13 日至 2037 年 12 月 12 日，公司于 2021 年 7 月 29 日向浙江理工大学支付了 40 万元，因此公司从 2021 年 8 月开始采用直线法对该项无形资产进行摊销，摊销月份从 2021 年 8 月至 2037 年 12 月共计 197 个月。

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》，无形资产应当按照成本进行初始计量，外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。无形资产的使用寿命为有限的，应当估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命

命的产量等类似计量单位数量。企业摊销无形资产，应当自无形资产可供使用时起，至不再作为无形资产确认时止。企业选择的无形资产摊销方法，应当反映与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式。无法可靠确定预期实现方式的，应当采用直线法摊销。

公司按照该项专利权的购买价款进行初始计量，并按照专利剩余有效期估计其使用寿命，在使用寿命期间按照直线法进行摊销，符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1、取得公司的研发管理制度，对公司的研发项目审批程序、过程管理、费用归集与核算是否符合制度要求进行核查；

2、获取公司报告期内全部研发项目资料，包括立项报告、产品设计开发计划表、产品开发任务书、试制试产记录、效用说明、结题报告等，了解各研发项目的立项背景和研究目的，核查研发项目的研发内容、研发成果、对应产品等情况；

3、获取发行人的研发支出明细账，对大额研发费用及相关凭证进行抽查，核查研发费用的真实性和合理性；

4、结合研发项目开展情况、研发费用归集情况等，分析报告期研发费用金额及构成变动的原因，结合同行业可比公司定期报告、招股说明书等，分析公司与可比公司研发费用率差异的原因；

5、查看公司研发人员的考勤表和工时分配表，检查公司研发人员认定的合规性；

6、取得公司的合作研发相关协议、委托开发费和专家咨询费的支付凭证、专利转让协议及浙江理工大学出具的说明、专利证书等，核查公司合作研发项目的真实性以及相关成果的权属。

（二）核查意见

1、公司定制化产品开发的相关费用全部计入研发费用，无需在研发费用及生产成本之间进行划分；

2、公司报告期内研发费用结构变化符合公司的实际情况，具有合理性；

3、公司已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，已建立研发相应的人财物管理机制；研发费用的归集方法与同行业公司不存在重大差异，公司研发费用率显著高于同行业具有合理性；

4、研发材料投入的实物流转及处置情况依据公司内控制度执行，研发形成的产品对外销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、研发人员的确定和划分依据符合法规的规定；存在生产人员兼职从事研发活动的情形，董监高中存在核心技术人员的部分薪酬计入研发费用的情形；公司根据相关人员实际参与研发活动的工时分配其薪酬，人工成本的划分、核算、归集、结转准确；

6、研发费用中的委托开发费主要为和浙江理工大学合作研发产生的费用，专家咨询费主要为外部专家劳务费及检测费；合作研发后继受取得专利为双方协商确定，与协议内容不存在冲突，确认为无形资产的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-4研发投入指标的规定进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取发行人的研发管理制度，评价内部控制流程的完整性、合规性和合理性，并执行控制测试，检查研发支出审批程序是否得到有效执行；

2、获取报告期内研发支出明细账，抽查相关费用的原始凭证，检查研发支出的归集是否准确，各项支出性质及用途是否与相关研发活动相关，研发支出的范围和标准是否符合企业会计准则的规定；

3、获取并检查发行人的研发项目立项报告、产品设计开发计划表、产品开发任务书、试制试产记录、效用说明、结题报告等项目资料，评价发行人是否能够有效监控、记录各研发项目的进展情况；

4、获取发行人的研发人员工资分配表，核对工资分配表中的工时是否与研发项目的人员考勤表一致，核查人员费用的归集是否与账面一致；

5、访谈发行人技术研发部负责人和财务负责人，了解公司研发活动和研发费用的核算要求与执行情况。

（二）核查意见

1、报告期内，发行人根据《企业会计准则》的有关规定，明确了研发支出范围和标准，研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规、相关信息披露符合招股说明书准则要求；

2、发行人建立了《嘉兴杰特新材料股份有限公司研发管理制度》并有效执行，依据制度对研发项目进行全流程管控，包括项目立项、开发设计、试制试产、项目结题及专利申请等，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

3、发行人已建立与研发项目相对应的人财物管理机制，明确研发项目的项目组成员及人员分工，对研发人员进行界定和有效管理，建立规范的研发管理制度，对研发活动的资金管理、财务核算及归集等进行有效规范；

4、发行人明确了研发支出的列支范围和标准，公司按照研发项目设立明细台账，核算研发费用，相关内控制度得到了有效执行；

5、发行人以研发项目为基础，按照研发项目记录研发支出，对与研发项目直接相关的费用进行归集，报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；

6、发行人建立了研发支出审批程序，财务部门根据研发管理制度，在研发支出的主要环节，严格审核研发支出是否真实、准确、合规，相关审批程序符合内控制度规定。

问题 10.其他财务问题

(1) 销售费用率低于可比公司的合理性。根据申请文件：报告期各期，公司销售费用率分别为 2.36%、1.47%、1.59%，明显低于可比公司平均值 3.27%、4.29%、5.99%，主要原因为广告费及业务宣传费较少，所需销售人员较少。2021-2022 年度，发行人子公司浙江丹氟斯膜材科技有限公司调整了销售团队，导致职工薪酬下降。请发行人：①说明发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势是否匹配，子公司销售人员变动背景及具体情况。②结合报告期各期客户集中度、新客户开拓具体情况、营销模式等，进一步分析说明发行人销售费用率明显低于可比公司平均水平的合理性，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。③结合公司薪酬政策、各部门人数变动情况、当地薪酬标准、同行业薪酬水平等，区分管理部门、生产部门、销售部门、研发部门分析各部门单位人均薪酬各年度的波动情况，并说明其波动的原因及合理性。

(2) 股份支付会计处理规范性。根据申请文件及公开信息：2023 年 6 月，发行人向张玉江、谈栋立、沈飞定向发行人股份 160 万股，每股 6.6 元。张玉江、谈栋立为公司实控人、高管，沈飞为公司高管。发行人未确认股份支付。请发行人：说明前述向实控人、高管定向发行股份未计提股份支付的原因及合理性，相关股份的公允价值确定情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(3) 存货跌价准备计提充分性。根据申请文件：①报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,708.16 万元、5,105.80 万元和 5,838.85 万元，占流动资产的 34.30%、37.71%和 37.09%。2022 年存货增加主要是主要原材料玻纤纱线价格走低，公司增加了储备。②发行

人子公司海宁星华经编有限公司（以下简称星华经编）主营经编织物制造、加工，最近一年及一期末总资产 1,070.06 万元，目前已无实质经营。请发行人：①说明 2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因，2023 年涂层布原材料浆料采购量大幅增加但当年涂层布销售收入未明显增长的原因，相关原材料、库存商品的减值测试过程，存货跌价准备计提是否充分。②说明一年以上库龄存货减值测试过程，存货跌价准备计提是否充分。③说明子公司星华经编无实质经营的原因，相关存货及其他资产构成，相关资产减值准备计提是否充分。

（4）应收款项余额较高及坏账准备计提充分性。根据申请文件：①报告期各期末，公司信用期外应收账款占比较高，分别为 30.78%、39.67%、34.94%。公司单项计提坏账准备的应收账款分别为 91.38 万元、99.82 万元和 101.51 万元，均为境外客户，主要是个别客户由于公司经营状况恶化、无法取得联系等。②可比公司以外销为主，应收账款周转率明显高于发行人。发行人应收票据规模高于同行业平均水平。请发行人：①区分境内、境外列示前十大应收账款的账龄、客户回款情况。②说明信用期外的标准，与合同约定是否相符，列示报告期各期末的信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因。结合报告期末主要逾期款项债务人的经营情况、期后回款进度、负面新闻等情况，说明相关款项的坏账准备计提是否充分。③区分银行类型，说明各期应收票据、其他流动负债中各类银行承兑汇票的期初余额、本期收到金额、兑付及支付金额、期末余额等，减值准备计提是否充分；说明报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、发行人回复：

（一）销售费用率低于可比公司的合理性

1、说明发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势是否匹配，子公司销售人员变动背景及具体情况

（1）发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势是否匹配

①发行人销售人员数量、销售费用与主营业务收入

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
销售人员数量（人）	11	10	11	14
其中：浙江丹氟斯销售人员数量（人）	2	2	4	5
销售费用（万元）	373.83	329.94	267.23	344.49
其中：浙江丹氟斯销售费用（万元）	65.67	73.46	99.45	163.27

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
主营业务收入（万元）	22,076.81	19,951.45	17,619.82	14,355.19
其中：浙江丹氟斯主营业务收入（万元）	560.77	869.80	610.65	750.12

注：销售人员数量系按月加权平均人数。

②发行人销售人员数量、销售费用与主营业务收入变动趋势

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售人员数量变动幅度	10.00%	-10.00%	-27.27%
销售费用变动幅度	13.30%	19.00%	-28.91%
主营业务收入变动幅度	10.65%	11.69%	18.53%

③发行人销售人员数量、销售费用与主营业务收入变动趋势的匹配性

由于浙江丹氟斯的收入规模占发行人的比例较低，但其人员波动对分析影响较大，如剔除浙江丹氟斯的销售人员，则报告期内发行人销售人员分别为9人、7人、8人和9人，报告期内发行人销售人员数量未发生重大波动。在收入规模逐年增长的情况下，销售人员未发生重大波动的原因如本回复之“问题10其他财务问题”之“（一）/2、结合报告期各期客户集中度、新客户开拓具体情况、营销模式等，进一步分析说明发行人销售费用率明显低于可比公司平均水平的合理性，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况”的回复所述，发行人的客户集中度较高及发行人原有客户收入及销量占比较高，其客户维护及相关销售费用并不会随着收入的增长而同比例增长。

2022年度销售费用较上年同期下降的原因是受全球公共卫生事件影响，部分线下展会取消和销售员出差及业务招待频率减低导致相关销售费用减少，2023年相关销售活动恢复正常后，销售费用也随之增长。

如上，发行人销售人员数量、销售费用与主营业务收入变动趋势具有匹配性。

（2）子公司销售人员变动背景及具体情况

发行人子公司浙江丹氟斯成立于2020年2月14日，浙江丹氟斯的主要业务为PTFE涂层布的销售，不进行自主生产，主要向发行人子公司凯澳新材采购成品并对外销售。PTFE涂层布以聚四氟乙烯乳液为涂层材料，浸渍高性能玻璃纤维布而成，是一种高性能、多用途的复合材料。浙江丹氟斯销售的PTFE涂层布主要用于建筑遮阳（棚顶膜结构基布），PTFE涂层布非常耐用，具有耐候性、耐火性和抗紫外线性特性，且其维护成本低，强度高，使用寿命长，材料的自洁性能使其能够防潮，并在安装后保持清洁明亮。同时，随着社会对建

筑节能及绿色建材的需求不断提高，功能性遮阳产品的市场渗透率不断提升，为功能性遮阳行业提供了稳步的增长空间，PTFE 涂层布作为一种高性能功能性遮阳材料在建筑遮阳领域的应用前景广阔。

发行人基于对 PTFE 涂层布应用于建筑遮阳领域市场前景和发展的看好，招聘了相关行业的专业销售人员，并组建了专业化的销售团队进行 PTFE 涂层布的市场开拓及销售，但是由于相关行业整体市场集中度较低，市场竞争十分激烈，浙江丹氟斯的销售和盈利情况不及预期。报告期内，浙江丹氟斯的经营情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	560.77	869.80	610.65	750.12
利润总额	-112.62	-151.14	-103.72	-117.65

在行业竞争较为激烈的市场背景下，浙江丹氟斯 PTFE 涂层布的销售及盈利情况不及预期，拖累发行人整体经营业绩，同时随着发行人其他主营业务的快速增长，发行人从 2022 年开始缩减了对浙江丹氟斯的投入，并精简浙江丹氟斯的员工规模从而减少相关成本费用的支出。

2、结合报告期各期客户集中度、新客户开拓具体情况、营销模式等，进一步分析说明发行人销售费用率明显低于可比公司平均水平的合理性，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况

(1) 发行人销售费用率与可比公司的比较情况

可比公司	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材	2.38%	2.21%	1.39%	1.06%
西大门	17.39%	14.88%	9.82%	6.65%
玉马遮阳	未披露	4.40%	3.92%	3.18%
温多利	2.44%	2.46%	2.04%	2.20%
平均数	7.40%	5.99%	4.29%	3.27%
发行人	1.63%	1.59%	1.47%	2.36%

(2) 发行人与可比公司主营业务、客户集中度、新客户开拓具体情况和营销模式的比较分析

①发行人与可比公司主营业务和营销模式的比较情况

可比公司	主营业务	营销模式
国际复材	玻璃纤维及其制品研发、生产、销售，主要产品为玻璃纤维及其制品。	以直销为主、经销为辅，其主要客户为生产制造企业和经销商，基本不涉及个人客户
西大门	功能性遮阳材料的研发、生产和销售，主要产品可分为阳光面料、涂层面料、可调光面料三类。	客户主要为遮阳产品的生产商，但涉及个人客户，根据其招股说明书披露：“2017年至2019年，公司个人客户数量占比分别达到67.01%、63.02%和56.27%，数量占比较高个人客户销售金额占比分别为6.19%、6.70%和 5.92%，销售比例较低。2020年1-6月，公司个人客户数量占比为 38.10%，销售金额占比为4.41%”
玉马遮阳	功能性遮阳材料的研发、生产和销售，主要产品包括遮光面料、可调光面料和阳光面料。	客户主要为遮阳成品生产商客户和面料贸易商客户，但涉及个人客户，根据其招股说明书披露：“报告期内，发行人向个人客户销售额相对较小，占主营业务收入的比重均不超过5%。”
温多利	功能性遮阳材料的研发、生产和销售，主要产品包括阳光面料和涂层面料。	客户主要为全球遮阳行业知名的生产商、工程师和分销商，未披露是否涉及个人客户
发行人	多品类玻纤基布、化纤基布、涂层布的研发、生产和销售，主要产品分为玻纤基布、化纤基布、涂层布三大类。	主要客户群体可分为主营玻纤制品、高性能复合材料、建筑装饰材料等产品的生产型企业与贸易型企业两类，基本不涉及个人客户

②发行人与可比公司客户集中度的比较情况

报告期，发行人与可比公司销售收入前五名占比的比较情况如下：

可比公司	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材	22.70%	25.81%	22.45%	22.53%
西大门	9.22%	11.75%	11.67%	14.14%

可比公司	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
玉马遮阳	未披露	11.75%	23.04%	25.36%
温多利	66.31%	68.72%	66.52%	69.10%
发行人	58.58%	59.80%	63.28%	60.46%

③发行人新客户开拓具体情况

如本回复之“问题6业绩大幅增长的原因及可持续性”之“(二)/1、按主要产品或服务分别说明各期客户数量，各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例”的回复所述，发行人与主要客户合作多年，一直保持较为稳定的合作关系，报告期内，发行人原有客户收入及销量占比均在90%以上，由于发行人报告期内产能利用率接近饱和的情况下，将既有产能优先保障现有客户需求，部分潜在新客户需求受到影响。发行人在自身人才、设备、资金及产能相对有限的前提下，会结合下游市场环境、客户信誉度及回款能力、产品交货紧急程度、未来潜在合作机会等因素，合理规划营销策略，巩固存量优质客户资源的同时，积极开发新客户，进一步增强发行人持续盈利能力。

(3) 说明发行人销售费用率明显低于可比公司平均水平的合理性，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况

如上所述，从主营业务和客户群体来看，发行人的主营业务和客户群体与国际复材较为相似，均包含了玻璃纤维及其制品研发、生产、销售，其客户群体主要为生产型企业与贸易型企业两类，基本不涉及个人客户，而西大门、玉马遮阳和温多利的主营业务为家居内遮阳及建筑遮阳，其中西大门、玉马遮阳的客户群体中包含了部分个人客户，对于直接面向个人客户进行销售的营销模式，其销售团队规模和营销费用会显著高于发行人；从客户集中度来看，发行人的销售收入前五名占比与温多利较为接近，但显著高于国际复材、西大门和玉马遮阳，客户集中度越高即说明发行人维护客户关系成本相对较低；从新客户开拓来看，由于发行人报告期内产能利用率接近饱和的情况下，将既有产能优先保障现有客户需求，报告期内，发行人原有客户收入及销量占比均在90%以上。

综上，由于发行人主营业务及客户群体、客户集中度及新客户开拓具体情况与可比公司存在显著差异，发行人的客户群体不涉及个人客户、发行人的客户集中度较高及发行人原有客户收入及销量占比较高导致发行人销售费用率明显低于可比公司平均水平是具有合理性的，发行人不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

3、结合公司薪酬政策、各部门人数变动情况、当地薪酬标准、同行业薪酬水平等，区分管理部门、生产部门、销售部门、研发部门分析各部门单位人均薪酬各年度的波动情况，并说明其波动的原因及合理性。

(1) 发行人薪酬政策

发行人薪酬由基本薪酬和绩效薪酬构成，发行人基本薪酬包括基本工资、岗位工资以及按规定缴纳的五险一金。绩效薪酬包括月度绩效以及奖金，其中绩效工资根据加班时间、产量、销量等因素确定；奖金发行人根据公司经营业绩确定。报告期内，公司薪酬政策未发生变动。

(2) 结合公司薪酬政策、各部门人数变动情况，区分管理部门、生产部门、销售部门、研发部门分析各部门单位人均薪酬各年度的波动情况，并说明其波动的原因及合理性

单位：人、万元、万元/人

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
管理部门平均人数	27	25	25	20
管理人员薪酬总额	499.24	458.96	460.37	301.30
管理人员人均薪酬	18.49	18.36	18.41	15.07
生产部门平均人数	172	158	143	99
生产人员薪酬总额	1,911.28	1,664.06	1,402.66	963.78
生产人员人均薪酬	11.11	10.53	9.81	9.74
销售部门平均人数	11	10	11	14
销售人员薪酬总额	189.15	193.72	197.57	261.24
销售人员人均薪酬	17.20	19.37	17.96	18.66
研发部门平均人数	30	26	23	22
研发人员薪酬总额	559.35	458.41	390.19	459.68
研发人员人均薪酬	18.65	17.63	16.96	20.89
平均员工人数	240	219	202	155
员工薪酬总额	3,159.03	2,775.16	2,450.79	1,986.01
员工平均薪酬	13.16	12.67	12.13	12.81

注1：上表所取员工人数系公司各类人员月度平均值，其中兼职研发人员人数按照其研发工时分摊比例计算平均人数。

注2：上表所取员工人数及薪酬总额不包含实习生及独立董事等非正式员工。

2021年管理人员增加的原因主要是由于2021年发行人进行了股份改制，股份改制后，发行人建立了完备的公司治理结构，在原有组织架构的基础上，新设了证券部和内审部，导致2022年管理部门平均人数较2021年新增了5人，同时新设岗位的平均薪酬高于发行人一般后勤管理岗位，导致其平均薪酬也大幅上升。

报告期内，发行人生产人员薪酬总额稳步增长，与营业收入、净利润增长趋势一致。生产部门平均人数报告期内逐年增加，主要系由于发行人销量增长导致与之对应的产量和生产人员也随着增长所致，与发行人实际生产经营情况相吻合。

销售部门平均人数变动及其分析见“说明发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势是否匹配，子公司销售人员变动背景及具体情况”的回复。

报告期内，发行人研发人员规模和研发费用呈现增长趋势，2022年研发人员人均薪酬较2021年下降是发行人副总经理、技术研发负责人张玉江在发行人2021年股份改制后，开始承担发行人部分管理职能，从全职研发人员变更为兼职研发人员，但由于其薪酬金额较高，变更为兼职研发人员后拉低了研发人员的平均薪酬。

(3) 结合当地薪酬标准、同行业薪酬水平等，区分管理部门、生产部门、销售部门、研发部门分析各部门单位人均薪酬各年度的波动情况，并说明其波动的原因及合理性

①当地薪酬标准

报告期内，发行人各部门人员平均薪酬与当地薪酬标准对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
嘉兴市四上私营单位就业人员年平均工资（在岗人员）	未披露	8.01	7.96	7.84
发行人管理人员平均薪酬	18.49	18.36	18.41	15.07
发行人生产人员平均薪酬	11.11	10.53	9.81	9.74
发行人销售人员平均薪酬	17.20	19.37	17.96	18.66
发行人研发人员平均薪酬	18.65	17.63	16.96	20.89
发行人平均薪酬	13.16	12.67	12.13	12.81

注：2021 年度、2022 年度、2023 年度嘉兴市四上私营单位就业人员年平均工资数据来源于嘉兴市统计局统计的各年嘉兴市单位就业人员年平均工资统计公报。

如上表，公司平均薪酬高于当地平均薪酬。

②同行业薪酬水平

报告期内，公司各部门人员平均薪酬与可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

可比公司	项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
国际复材	管理人员平均薪酬	28.12	23.19	27.60	29.44
	生产人员平均薪酬	16.15	14.56	15.13	14.71
	销售人员平均薪酬	35.17	36.32	33.77	31.01
	研发人员平均薪酬	17.10	18.10	22.79	19.43
	平均薪酬	17.90	16.36	17.66	17.27
西大门	管理人员平均薪酬	15.57	13.21	13.81	14.04
	生产人员平均薪酬	9.76	8.85	7.95	8.00
	销售人员平均薪酬	21.77	18.01	14.19	19.72
	研发人员平均薪酬	13.27	12.82	12.42	11.49
	平均薪酬	12.11	10.98	10.00	10.24
玉马遮阳	管理人员平均薪酬	未披露	19.63	62.51	10.27
	生产人员平均薪酬	未披露	7.35	6.78	6.91
	销售人员平均薪酬	未披露	14.57	14.80	13.71
	研发人员平均薪酬	未披露	5.48	3.99	6.14
	平均薪酬	未披露	8.53	7.94	7.76
温多利	管理人员平均薪酬	18.14	19.00	17.71	20.58
	生产人员平均薪酬	10.66	9.42	8.93	7.67
	销售人员平均薪酬	14.01	12.08	12.57	10.01
	研发人员平均薪酬	8.02	8.42	8.06	8.88
	平均薪酬	11.34	10.69	10.20	9.62
发行人	管理人员平均薪酬	18.49	18.36	18.41	15.07
	生产人员平均薪酬	11.11	10.53	9.81	9.74

可比公司	项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
	销售人员平均薪酬	17.20	19.37	17.96	18.66
	研发人员平均薪酬	18.65	17.63	16.96	20.89
	平均薪酬	13.16	12.67	12.13	12.81

注：可比公司各部门平均薪酬=年度报告中各费用科目职工薪酬金额/人员数量，可比公司人员数量取自各年度报告中“公司员工情况—专业构成人数”。

发行人平均薪酬高于温多利、玉马遮阳和西大门，但低于国际复材，一方面系不同地区工资水平及物价水平有所差异，另一方面发行人目前收入规模仍相对较小，可比公司国际复材为上市公司，规模较大，资金实力较强，员工薪酬水平较高。

（二）股份支付会计处理规范性

1、定向发行的基本情况

2023年6月，发行人向公司实际控制人谈栋立、张玉江以及财务总监沈飞定向发行人股份160万股，定价为6.6元/股，定价依据为综合考虑了本次发行目的、公司所处行业及业务模式、经审计的每股净资产及每股收益、前次股权转让价格等多种因素，并与认购对象进行充分沟通后最终确定。

2、未计提股份支付的原因及合理性，相关股份的公允价值确定情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（1）每股净资产情况

截至2022年12月31日，公司归属于母公司的每股净资产为4.70元，公司本次定向发行定价高于定向发行上年末公司每股净资产。

（2）市盈率情况

2022年度公司每股收益为0.50元/股，本次定向发行价格为6.6元/股，按照定向发行上年末公司每股收益计算的市盈率为13.20倍。根据拟上市公司每股公允价值确定的一般做法，按照8-12倍市盈率计算的每股公允价值为4元/股-6元/股，公司本次定向发行定价高于该价格，具有公允性。

（3）前次股权转让价格

公司前次股权转让时间为2021年10月。2021年10月14日，公司召开股东会并作出决议，同意自然人股东芦萍将其持有的公司占比3.08%的股权计100万元出资额以人民币

450 万元，即 4.50 元/股的价格转让给宁波经济技术开发区森源包装材料有限公司。公司本次定向发行价格高于前次股权转让价格。

综上，本次定向发行定价公允，并且对于认购对象不存在绩效考核等其他履约条件，并非以获取职工或其他服务为目的，发行价格也与企业自身权益工具未来的价值无关。因此，此次定向发行不存在《企业会计准则第 11 号-股份支付》所规定适用股份支付会计准则的情形，未计提股份支付具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

（三）存货跌价准备计提充分性

1、2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因，2023 年涂层布原材料浆料采购量大幅增加但当年涂层布销售收入未明显增长的原因，相关原材料、库存商品的减值测试过程，存货跌价准备计提是否充分

（1）2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因

①2022 年化纤纱采购量与销售量对比分析如下：

类别	数量 (KG)	数量 (m ²)
化纤纱本期采购数量	525,511.46	---
化纤纱本期研发领用数量	64,178.24	---
化纤基布本期销售数量	434,373.46	1,991,036.68
其中：化纤基布对外销售	9,279.10	28,091.08
化纤基布对内销售（发行人销售给子公司凯澳新材用于生产涂层布）	425,094.36	1,962,945.60

②2023 年化纤纱采购量与销售量对比分析如下：

类别	数量 (KG)	数量 (m ²)
化纤纱本期采购数量	238,949.07	---
化纤纱本期研发领用数量	77,945.85	---
化纤基布本期销售数量	210,769.56	1,034,960.28
其中：化纤基布对外销售	8,171.34	24,680.57
化纤基布对内销售（发行人销售给子公司凯澳新材	202,598.22	1,010,279.71

类别	数量 (KG)	数量 (m ²)
用于生产涂层布)		

③2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因

发行人采购化纤纱的具体用途包括：用于生产化纤基布和研发活动，如上表所示，2022 年和 2023 年化纤纱的采购量与化纤基布销售数量和化纤纱研发领用数量基本吻合。2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因系：（1）由于发行人采购化纤纱生产加工为化纤基布后，部分化纤基布发行人销售给子公司凯澳新材用于生产涂层布；（2）部分化纤纱采购后用于了研发活动。

（2）2023 年涂层布原材料浆料采购量大幅增加但当年涂层布销售收入未明显增长的原因

发行人部分涂层布在生产过程中会使用单丝包覆工艺（单丝包覆工艺又称特斯林包覆工艺，是一种特定的表面处理技术，主要用于在物体表面涂覆一层外部材料，以达到保护、装饰或改善性能的目的），而发行人无相关技术及设备生产经单丝包覆工艺加工而成的复合纱线，经单丝包覆工艺加工而成的复合纱线均从供应商直接采购，后续生产成涂层布的过程中，发行人无需再对经单丝包覆工艺加工的涂层布进行涂层。2023 年涂层布原材料浆料采购量大幅增加但当年涂层布销售收入未明显增长的原因系由于产品结构变化所致，2023 年需发行人涂层的涂层布的销量较 2022 年大幅增长，而无需发行人涂层的涂层布的销量较 2022 年有所下降。相关采购、生产、销售数据如下：

类别	2023年度	2022年度	2021年度
浆料采购数量 (KG)	324,600.00	220,567.60	204,138.00
用于研发的浆料 (KG)	22,915.03	20,890.40	7,761.70
用于生产的浆料 (KG)	247,884.48	187,528.61	158,718.71
涂层布产量	7,604,474.58	6,746,100.23	3,248,771.92
其中：使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成的涂层布 (m ²)	5,998,402.26	5,590,020.09	2,412,522.78
未使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成的涂层布 (m ²)	1,606,072.32	1,156,080.14	836,249.14
未使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成	0.1543	0.1622	0.1898

类别	2023年度	2022年度	2021年度
的涂层布的单位浆料耗用量 (KG/m ²)			
涂层布销量	6,811,225.89	6,503,910.14	3,014,243.10
其中：使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成的涂层布的销量 (m ²)	5,160,410.24	5,417,841.60	2,169,711.12
未使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成的涂层布的销量 (m ²)	1,650,815.65	1,086,068.53	844,531.98

如上表所述，2023 年度未使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成的涂层布的销量较 2022 年上升了 52.00%，2023 年度未使用单丝包覆工艺的复合纱线加工而成的涂层布的产量较 2022 年上升了 38.92%，2023 年度浆料采购额较 2022 年上升了 47.17%。采购量、生产量及销售变动趋势一致，且变动幅度基本一致。发行人当期采购的浆料基本用于当期生产与研发，当期生产入库的涂层布当年也基本实现销售。

(3) 相关原材料、库存商品的减值测试过程，存货跌价准备计提是否充分

①相关原材料、库存商品各报告期期末结存情况

单位：万元

2023年12月31日					
存货类别	单位	数量	期末余额	库龄	
				1年以内	1年以上
化纤纱	KG	24,307.32	62.12	60.15	1.97
浆料	KG	41,333.72	97.47	96.42	1.05
化纤基布	m ²	1,012.60	1.79	-	1.79
涂层布	m ²	1,656,556.76	1,375.08	1,189.77	185.31
合计		—	1,536.46	1,346.34	190.12
2022年12月31日					
存货类别	单位	数量	期末余额	库龄	
				1年以内	1年以上
化纤纱	KG	33,403.21	101.49	98.33	3.16
浆料	KG	52,953.20	132.69	132.24	0.45

2023年12月31日					
化纤基布	m ²	5,844.14	3.16	1.37	1.79
涂层布	m ²	909,385.30	927.27	813.49	113.78
合计		——	1,164.61	1,045.43	119.18
2021年12月31日					
存货类别	单位	数量	期末余额	库龄	
				1年以内	1年以上
化纤纱	KG	49,631.58	130.12	122.72	7.40
浆料	KG	63,838.78	184.79	183.37	1.42
化纤基布	m ²	1,577.09	4.38	2.59	1.79
涂层布	m ²	495,906.87	675.59	587.52	88.07
合计		——	994.88	896.20	98.68

②存货跌价准备计提是否充分

对于库龄在 1 年以上的原材料及库存商品的存货跌价准备计提方法及相关说明见本回复“问题 10.其他财务问题之存货跌价准备计提充分性 2、一年以上库龄存货减值测试过程，存货跌价准备计提是否充分”的相关回复。

对于库龄 1 年以内的原材料（化纤纱和浆料），由于此类原材料数量及规格型号繁多且单价较低，报告期内发行人产品整体毛利率均为正数且毛利相对较高，同时此类原材料发行人能够加工为产成品，其跌价准备的风险较小，故发行人未对其单独进行减值测试，亦未计提存货跌价准备。

对于库龄 1 年以内的库存商品（化纤基布和涂层布），其存货跌价准备的测试方法分为两类：一类为为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，以产成品的合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，如其成本高于其可变现净值的，则计提存货跌价准备，计入当期损益；另一类为无对应销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以近期售价为基础计算，以产成品的近期售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。如其成本高于其可变现净值的，则计提存货跌价准备，计入当期损益。

综上所述，报告期内发行人已按照企业会计准则的要求计提了相关存货跌价准备，经计提减值后，存货价值不高于可变现净值，存货跌价准备计提较为充分。

2、一年以上库龄存货减值测试过程，存货跌价准备计提是否充分

(1) 各报告期期末一年以上库龄的存货

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
原材料	249.98	266.23	319.40	484.18
库存商品	506.42	465.15	461.49	509.42
周转材料	2.13	0.62	1.19	0.79
发出商品		2.98	11.51	2.10
合计	758.53	734.98	793.59	996.49

(2) 一年以上库龄存货减值测试方法及过程

①原材料

发行人对于一年以上库龄的原材料按照其性质不同划分为三类不同的原材料进行测算，分别为：A、针对特定客户定制化生产而持有的原材料；B、使用频率较高、可以继续加工为产成品出售且过去一年有采购或使用记录的原材料；C、过去一年无采购或领用记录的原材料。上述三类原材料的存货减值测试方法如下：

类型	存货减值测试方法
针对特定客户定制化生产而持有的原材料	可变现净值以合同价格为基础计算，以所生产的产成品的合同售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。如其成本高于其可变现净值的，则计提存货跌价准备，计入当期损益。
使用频率较高、可以继续加工为产成品出售且过去一年有采购或领用记录的原材料	由于此类原材料数量及规格型号繁多且单价较低，报告期内发行人产品整体毛利率均为正数且毛利相对较高，同时此类原材料发行人能够加工为产成品，其跌价准备的风险较小，故发行人未对其单独进行减值测试，亦未计提存货跌价准备。
过去一年无采购或领用记录的原材料	由于发行人产品的规格型号众多，相对应的原材料的规格型号也相应较多，而原材料一般有最低起订量，为保障生产的连续性，发行人对各规格型号原材料均需保有一定金额的库存，但后续客户对部分规格型号的产品需求减少，导致其对应的原材料呆滞。此类原材

类型	存货减值测试方法
	料发行人将其视为积压、闲置的呆滞原材料，未来使用的可能性较小，基于谨慎性考虑认为可变现净值为0，并全额计提跌价准备。

上述三类原材料的原值及存货跌价准备情况如下：

单位：万元

类型	2024年12月31日			2023年12月31日			2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
针对特定客户定制化生产而持有的原材料				49.26		49.26	49.26		49.26	49.26		49.26
使用频率较高、可以继续加工为产成品出售且过去一年有采购或领用记录的原材料	155.34		155.34	141.87		141.87	209.36		209.36	376.78		376.78
过去一年无采购或领用记录的原材料	94.64	94.64		75.10	75.10		60.78	60.78		58.14	58.14	
合计	249.98	94.64	155.34	266.23	75.10	191.13	319.40	60.78	258.62	484.18	58.14	426.04

注：针对特定客户定制化生产而持有的原材料，发行人已于2023年收到了客户支付的全部货款，由于客户的原因导致该批原材料尚未加工为成品并销售给客户，故发行人对该批原材料计算可变现净值时仍以合同价格为基础进行计算，经测算，该批原材料不存在减值。若因客户原因导致合同终止，客户仍有义务全额支付发行人已购材料款。

②库存商品

发行人对于一年以上库龄的库存商品按照其性质不同划分为三类不同的库存商品进行测算，分别为：A、为执行销售合同而持有的库存商品；B、能够正常销售且过去一年有销售记录的库存商品；C、过去一年无销售记录的库存商品。上述三类库存商品的存货减值测试方法如下：

类型	存货减值测试方法
为执行销售合同而持有的库存商品	可变现净值以合同价格为基础计算，以产成品的合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。如其成本高于其可变现净值的，则计提存货跌价准备，计入当期损益。
能够正常销售且过去一年有销售记录的库存商品	可变现净值以近期售价为基础计算，以产成品的近期售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。如其成本高于其可变现净值的，则计提存货跌价准备，计入当期损益。
过去一年无销售记录的库存商品	过去一年无销售记录的库存商品的形成原因包括：（1）由于生产特点所致，发行人每批次生产有最低生产量要求，如客户该批订单需求量小于最低生产量，则会造成一定的库存呆滞；（2）因产品质量问题客户退回而导致的库存呆滞；（3）定制化生产的产品因客户取消订单而导致的呆滞。此类库存商品发行人将其视为积压、闲置的呆滞库存商品，未来实现销售的可能性较小，基于谨慎性考虑认为可变现净值为0，并全额计提跌价准备。

上述三类库存商品的原值及存货跌价准备情况如下：

单位：万元

类型	2024年12月31日			2023年12月31日			2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值									
为执行销售合同而持有的库存商品	136.79	22.97	113.82	1.59		1.59	27.45		27.45	3.26	-	3.26
能够正常销售且过去一年有销售记录的库存商品	145.86	2.84	143.02	207.24	10.40	196.84	268.25	42.53	225.72	370.63	15.13	355.50
过去一年无销售记录的库存商品	223.77	223.77	-	256.32	256.32	-	165.79	165.79	-	135.53	135.53	-
合计	506.42	249.58	256.84	465.15	266.72	198.43	461.49	208.32	253.17	509.42	150.66	358.76

③周转材料

发行人周转材料主要为包装耗材和机器备件等，一般无保质期或保质期相对较长，存放时间对于其使用价值影响较小，不存在减值迹象，发行人未对其单独进行减值测试。

④发出商品

库龄 1 年以上的发出商品系因产品质量问题导致的客户未予签收且尚未退还至发行人的存货。发行人考虑到此类发出商品收回后因质量问题预计无法实现二次销售，基于谨慎性考虑认为可变现净值为 0，并全额计提跌价准备。

综上所述，发行人已按照企业会计准则的相关规定测算相关存货的可变现净值，发行人一年以上库龄存货的跌价准备计提充分、合理。

3、子公司星华经编无实质经营的原因，相关存货及其他资产构成，相关资产减值准备计提是否充分

(1) 子公司星华经编无实质经营的原因

发行人子公司星华经编成立于 2011 年，创始股东为钱月根、钱根明。2014 年 3 月，发行人实际控制人谈栋立、张玉江增资入股星华经编，合计拥有星华经编 83.33% 的股权。同年，星华经编取得了位于海宁周王庙镇华锦路 16 号的工业土地，并于 2014 年 8 月取得了《国有土地使用证》（海国用（2014）第 07795 号），证载面积为 9,429 平方米，并在其拥有的工业土地上新建了生产车间及厂房。2015 年，经过多年的发展，发行人的业务规模逐步增加，存在扩大产能的需求，由于当时发行人自身未拥有土地使用权及厂房，生产经营受到限制。基于上述背景，2015 年 8 月，发行人管理层决定通过收购星华经编股权的方式取得其拥有的工业土地使用权及厂房，从而实现生产规模的扩张。收购完成后，发行人取得了星华经编拥有的工业用地土地使用权及厂房，至此以后星华经编将其拥有的生产车间及厂房租赁给发行人使用，星华经编自身无实际经营。后随着发行人的业务规模进一步增长，星华经编的生产车间及厂房亦无法满足发行人的生产经营需求，于 2021 年底发行人位于浙江省周王庙镇创新路 8 号的新厂房达到验收标准并转固，发行人将相关生产、经营活动从星华经编的生产车间及厂房转至新厂房开展。同年，发行人拟将星华经编的生产车间及厂房对外出租赚取租金，并于 2022 年初星华经编与浙江翰隆新材料股份有限公司签订《厂房租赁合同》，星华经编将其拥有的大部分生产车间及厂房（剩余小部分厂房发行人作为仓库使用），租赁期限从 2022 年 3 月 1 日开始，租期三年，三年租金总额为 567.45 万元（含税）。

如上所述，子公司星华经编无实质经营的原因系由于：（1）发行人在 2021 年前未拥有生产车间及厂房，通过租赁子公司星华经编的生产车间及厂房用于生产经营，故 2021 年前星华经编无实质经营；（2）2021 年底，发行人的新厂房建成并投入使用，由于星华经编自身没有与生产经营相关的生产设备和技术，星华经编在未来亦没有相关的生产经营计划，星华经编拟出租厂房赚取租金为目的，故 2021 年后星华经编亦无实质经营。

（2）星华经编相关存货及其他资产构成，相关资产减值准备计提是否充分

各报告期末，星华经编的资产构成如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
货币资金	12.24	6.28	254.14	70.96
应收账款				0.56
其中：合并范围内关联方				0.56
其他应收款	565.88	412.71	24.96	40.00
其中：合并范围内关联方	560.00	400.00		40.00
非关联方	5.88	13.41	24.96	
其他流动资产	0.15	0.36		0.21
投资性房地产	593.77	650.03	709.82	769.35
固定资产	0.68	0.68	0.68	0.68
资产合计	1,172.72	1,070.06	989.60	881.76

如上表所示，在扣除货币资金及与合并范围内的应收款项后，星华经编的主要资产为投资性房地产和其他应收款，其中投资性房地产主要系用于出租，其他应收款系代收代付承租方的水电费。

对于其他应收款（代收代付水电费），星华经编于月底根据承租方实际使用的水电费进行暂估，于次月向供电公司和自来水公司先行垫付水电费并向承租方开具水电费发票，承租方于收到星华经编开具水电费发票次月支付相对应的水电费，历史上承租方未发生过拖欠水电费的情形。星华经编已根据《企业会计准则》的相关规定，以预期信用损失为基础，对其他应收款按照其适用的预期信用损失计量方法计提坏账准备并确认信用减值损失，其他应收款坏账计提充分。

对于投资性房地产，在 2021 年底之前均由发行人使用，在 2021 年以后已对外出租，其租赁收入及租赁成本情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
租赁收入	173.53	173.53	146.26
租赁成本（系投资性房地产的折旧与摊销）	42.65	43.19	37.15
租赁收入毛利额	130.88	130.34	109.11
租赁收入毛利率	75.42%	75.11%	74.60%

上述租赁收入均来源于星华经编与浙江翰隆新材料股份有限公司签订《厂房租赁合同》，此租赁于 2025 年 2 月 28 日到期。于 2025 年 2 月，星华经编已与浙江翰隆新材料股份有限公司签订了续租合同，续租期为 3 年。

星华经编的投资性房地产均采用成本模式计量，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。发行人结合企业会计准则关于减值迹象的规定，对星华经编报告期各期末投资性房地产的实际情况进行分析，具体情况如下：

序号	企业会计准则的相关规定	实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	星华经编投资性房地产中的房屋建筑物、土地使用权销售价未发生大幅下降的情况。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	星华经编经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实	星华经编投资性房地产中的房屋	否

序号	企业会计准则的相关规定	实际情况	是否存在减值迹象
	体已经损坏。	建筑物不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	星华经编相关资产不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	星华经编未发现相关资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上所述，报告期各期末，星华经编投资性房地产不存在减值迹象，亦不存在资产减值。

（四）应收款项余额较高及坏账准备计提充分性

1、区分境内、境外列示前十大应收账款的账龄、客户回款情况

报告期各期末境内、境外十大应收账款的账龄、客户回款如下：

（1）2024年12月31日

单位：万元

境内/境外	序号	客户名称	销售收入（含税）	当期回款	期末余额	坏账准备金额	账龄
境内	1	浙江宇立新材料有限公司	3,486.24	3,850.44	693.10	19.13	1年以内
境内	2	安徽天元玻纤复合材料有限公司	4,182.22	4,149.47	383.99	10.60	1年以内
境内	3	江苏斯凯氟复合材料有限公司	1,135.51	1,120.00	342.20	9.44	1年以内
境内	4	昆山泰克斯福新材料科技有限公司	504.25	453.49	286.04	7.89	1年以内

境内/境外	序号	客户名称	销售收入(含税)	当期回款	期末余额	坏账准备金额	账龄
境内	5	海宁麦柏涂层织物有限公司	399.53	230.00	199.98	5.52	1年以内
境内	6	江苏奥凯新材料科技有限公司	438.55	355.44	150.37	4.15	1年以内
境内	7	嘉兴焱发复合材料有限公司	143.91	-	145.32	5.24	3年以内
境内	8	安徽美凯澳新型材料有限公司	928.43	993.66	140.49	3.88	1年以内
境内	9	江苏泰斯鸿科技有限公司	169.01	156.05	136.59	3.77	1年以内
境内	10	桐城市东裕新材料有限公司	142.60	132.82	110.52	3.05	1年以内
境外	11	JSN MASTER DISTRIBUTORS LLC	4,453.84	3,618.36	505.06	13.94	1年以内
境外	12	KWON' S TRADING CORPORATION	-	-	76.52	76.52	5年以上
境外	13	TONOGA DO BRASIL COMERCIO E IMPORTA, CAO LTDA	145.81	111.61	34.38	0.95	1年以内
境外	14	GUD NAYS PYS EOOD	14.50	-	14.48	0.40	1年以内
境外	15	Taconic Inc.	116.78	102.66	14.01	0.39	1年以内
境外	16	AMMK CO., LTD	4.30	3.49	7.96	0.22	1年以内
境外	17	DAF PRODUCTS INC	52.94	45.10	7.94	0.22	1年以内
境外	18	Promtechexport Company Limited	4.73	43.83	8.32	3.33	2年以内
境外	19	FIBERFLON TEKNIK TEKSTIL SAN. A. S	198.21	194.48	3.76	0.10	1年以内
境外	20	TACONIC INTERNATIONAL	20.10	17.83	2.28	0.06	1年以内

境内/境外	序号	客户名称	销售收入(含税)	当期回款	期末余额	坏账准备金额	账龄
		LTD					
合计			16,541.46	15,578.73	3,263.31	168.80	—

注：应收账款余额前十大客户按法人主体统计，未按同一控制下合并口径统计，下同。

(2) 2023年12月31日

单位：万元

境内/境外	序号	客户名称	销售收入(含税)	当期回款	期末余额	坏账准备金额	账龄
境内	1	浙江宇立新材料有限公司	3,442.14	3,240.62	1,057.31	41.45	1年以内
境内	2	安徽天元玻纤复合材料有限公司	3,772.68	4,064.73	351.24	13.77	1年以内
境内	3	江苏斯凯氟复合材料有限公司	879.90	709.88	326.69	12.81	1年以内
境内	4	昆山泰克斯福新材料科技有限公司	549.43	510.00	235.28	9.22	1年以内
境内	5	安徽美凯澳新型材料有限公司	1,339.67	1,248.07	205.73	8.06	1年以内
境内	6	江苏泰斯鸿科技有限公司	281.62	199.06	123.63	4.85	1年以内
境内	7	浙江葆润应用材料有限公司	366.69	265.56	102.88	4.03	1年以内
境内	8	桐城市东裕新材料有限公司	139.79	86.05	100.74	3.95	1年以内
境内	9	鼎昊(浙江)新材料科技有限公司	102.69	54.01	94.23	4.64	2年以内
境内	10	宁波万豪滨海钢膜结构安装有限公司	103.93	21.10	82.83	3.25	1年以内
境外	11	KWON'S TRADING CORPORATION			75.40	75.40	4年以上
境外	12	Promtechexport Company Limited	177.15	143.50	47.29	1.85	1年以内
境外	13	WOOJEON CORP,GYEONGGI-DO,KOREA			12.05	12.05	5年以上

境内/ 境外	序号	客户名称	销售收入(含 税)	当期回 款	期末余 额	坏账 准备 金额	账龄
境外	14	JMC CO.,LTD.			8.14	8.14	5年以上
境外	15	KOREA TACONIC CO.,LTD	29.70	43.58	7.05	0.28	1年以内
境外	16	MCM TECH CO.,LTD			5.69	5.69	5年以上
境外	17	HAEKWANG TECH LOGIS CO.,LTD.			2.15	2.15	4年以上
境外	18	ACMEINDTEX INC	653.48	570.45	2.00	0.08	1年以内
境外	19	P-D AIRCRAFT INTERIOR GMBH			0.23	0.23	5年以上
境外	20	MAHESHWARI HARDWARE STORES	22.39	22.47	0.08		1年以内
合计			11,861.26	11,179.08	2,840.64	211.90	——

(3) 2022年12月31日

单位：万元

境内/ 境外	序号	客户名称	销售收入(含 税)	当期回 款	期末余 额	坏账 准备 金额	账龄
境内	1	浙江宇立新材料有限公司	2,688.01	2,945.23	855.80	27.73	1年以内
境内	2	安徽天元玻纤复合材料有限公 司	3,188.60	3,591.28	643.28	20.84	1年以内
境内	3	昆山泰克斯福新材料科技有限 公司	333.29	170.00	195.85	6.35	1年以内
境内	4	江苏斯凯氟复合材料有限公司	484.47	361.38	156.67	5.08	1年以内
境内	5	安徽美凯澳新型材料有限公司	114.76	0.64	114.12	3.70	1年以内
境内	6	黄山美澳复合材料有限公司	1,398.55	1,462.08	88.82	2.88	1年以内
境内	7	海宁麦柏涂层织物有限公司	98.08	65.00	79.15	2.56	1年以内
境内	8	广州朗域实业有限公司	35.10	28.00	77.13	49.05	4年以内
境内	9	重庆亿焯阿尔法新材料科技有	233.87	157.54	76.33	2.47	1年以内

境内/ 境外	序号	客户名称	销售收入(含 税)	当期回 款	期末余 额	坏账准 备金额	账龄
		限公司					
境内	10	四川膜军新材料科技有限公司	82.69	65.00	74.35	16.45	2年以内
境外	11	JSN MASTER DISTRIBUTORS LLC	4,177.59	3,823.90	266.52	8.64	1年以内
境外	12	KWON'S TRADING CORPORATION			74.14	74.14	3年以上
境外	13	KOREA TACONIC CO.,LTD	142.23	122.12	20.51	0.66	1年以内
境外	14	Promtechexport Company Limited	182.08	157.95	11.94	0.39	1年以内
境外	15	WOOJEON CORP,GYEONGGI-DO,KOREA			11.85	11.85	4年以上
境外	16	Taconic Inc.	45.60	37.19	8.32	0.27	1年以内
境外	17	JMC CO.,LTD.			8.00	8.00	4年以上
境外	18	MCM TECH CO.,LTD			5.60	5.60	4年以上
境外	19	HAEKWANG TECH LOGIS CO.,LTD.			2.11	1.94	3-4年
境外	20	P-D AIRCRAFT INTERIOR GMBH			0.23	0.23	4年以上
合计			13,204.92	12,987.31	2,770.72	248.83	——

(4) 2021年12月31日

单位：万元

境内/ 境外	序号	客户名称	销售收入(含 税)	当期回 款	期末余 额	坏账准 备金额	账龄
境内	1	浙江宇立新材料有限公司	3,569.44	4,332.43	1,113.01	29.27	1年以内
境内	2	安徽天元玻纤复合材料有限公 司	3,202.82	2,156.86	1,045.96	27.51	1年以内

境内/ 境外	序号	客户名称	销售收入(含 税)	当期回 款	期末余 额	坏账准 备金额	账龄
境内	3	黄山美澳复合材料有限公司	1,066.42	1,076.15	152.36	4.01	1年以内
境内	4	天津天韵志诚科技发展有限公司	195.43	149.82	76.03	2.00	1年以内
境内	5	广州朗域实业有限公司	89.00	90.00	70.03	20.76	3年以内
境内	6	宁波一米节能科技发展有限公司	424.95	465.85	65.55	1.72	1年以内
境内	7	德和科技集团股份有限公司	155.71	149.93	59.27	1.56	1年以内
境内	8	四川膜军新材料科技有限公司	108.39	88.88	56.66	1.49	1年以内
境内	9	鼎昊(浙江)新材料科技有限公司	67.63	27.91	49.63	1.31	1年以内
境内	10	江苏中邦输送带有限公司	182.69	230.00	48.66	1.28	1年以内
境外	11	KWON'S TRADING CORPORATION			67.87	67.87	2年以上
境外	12	F.I.T.INDUSTRIAL CO.,LTD	148.98	111.96	37.27	0.98	1年以内
境外	13	Acmetex Inc	259.67	380.69	17.20	2.50	2年以内
境外	14	WOOJEON CORP,GYEONGGI-DO,KOREA			10.85	10.85	3年以上
境外	15	DAF PRODUCTS INC	25.65	18.02	7.67	0.20	1年以内
境外	16	CHUKOH CHEMICAL INDUSTRIES,LTD	34.45	26.91	7.57	0.20	1年以内
境外	17	JMC CO.,LTD.			7.32	7.32	3年以上
境外	18	MCM TECH CO.,LTD			5.13	5.13	3年以上
境外	19	HAEKWANG TECH LOGIS CO.,LTD.			1.93	1.85	2-3年
境外	20	P-D AIRCRAFT INTERIOR GMBH			0.21	0.21	3年以上

境内/ 境外	序号	客户名称	销售收入(含税)	当期回款	期末余额	坏账准备金额	账龄
合计			9,531.23	9,305.41	2,900.18	188.02	——

2、说明信用期外的标准，与合同约定是否相符，列示报告期各期末的信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因。结合报告期末主要逾期款项债务人的经营情况、期后回款进度、负面新闻等情况，说明相关款项的坏账准备计提是否充分

(1) 说明信用期外的标准，与合同约定是否相符，列示报告期各期末的信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因

发行人通常按照合同条款与客户约定信用期，与客户约定的信用期主要为无信用期、30天、60天和90天，未按照合同约定付款的情况视为逾期，列示为信用期外的应收账款。因此信用期外的标准与合同约定相符。

报告期各期末，发行人信用期外应收账款的金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	2,367.12	47.60%	2,693.11	65.06%	2,302.10	60.33%	2,483.40	69.22%
信用期外应收账款	2,605.92	52.40%	1,446.35	34.94%	1,513.46	39.67%	1,104.07	30.78%
合计	4,973.04	100.00%	4,139.46	100.00%	3,815.56	100.00%	3,587.47	100.00%

报告期各期末，主要逾期款项债务人（逾期款项金额超过20万元）信用期外应收账款的金额、账龄、公司名称、超期原因如下：

①2024年12月31日

单位：万元

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
JSN MASTER DISTRIBUTORS LLC	-	505.06	505.06	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
江苏斯凯氟复合材料有限公司	146.53	195.67	342.2	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	143.02	143.02	286.04	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
江苏泰斯鸿科技有限公司	16.60	120.00	136.6	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
海宁麦柏涂层织物有限公司	82.12	117.86	199.98	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
嘉兴焱发复合材料有限公司	43.96	101.36	145.32	1年以内、 1-2年、 2-3年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
江苏奥凯新材料科技有限公司	61.13	89.24	150.37	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
KWON' S TRADING CORPORATION	1.93	74.60	76.53	5年以上	无法与客户取得联系，预计无法收回，已全额计提跌价
德和科技集团股份有限公司	-	70.72	70.72	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
四川膜军新材料科技有限公司	15.08	64.60	79.68	1年以内、 3-4年	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
鼎昊（浙江）新材料科技	22.81	64.44	87.25	1年以内、	客户资金安排受下游客户回

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
有限公司				1-2年	款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
桐城市东裕新材料有限公司	46.17	64.35	110.52	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
海宁有韵塑胶有限公司	-	57.38	57.38	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
杭州玖合地面新材料有限公司	15.70	47.24	62.94	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
中益（泰兴）环保科技有限公司	12.85	47.00	59.85	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
嵊州市声通纤维有限公司	-	45.89	45.89	1年以内、4-5年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
苏州天雅玥新材料科技有限公司	-	40.27	40.27	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	-	39.39	39.39	1年以内、1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
天津天韵志诚科技发展有限公司	-	36.39	36.39	1年以内、1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
江苏济通复合材料有限公司	-	35.95	35.95	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
Tonoga do Brasil Comerc	-	34.38	34.38	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
io e Importação Ltda					人已与客户积极沟通回款事宜
江西和必达高温纤维制品有限公司	18.46	29.99	48.45	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
浙江巨化化工材料有限公司	-	28.08	28.08	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
广州朗域实业有限公司北京分公司	-	27.17	27.17	3-4年、 4-5年	因产量质量问题，导致回款受到影响，发行人目前正在沟通处理
凯恒新材料科技南通有限公司	-	24.72	24.72	1年以内、 1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
苏州徽泰纺织科技有限公司	-	24.08	24.08	1年以内、 1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
上海丹氟斯进出口有限公司	81.16	20.83	101.99	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，发行人已与客户积极沟通回款事宜
科力新材料股份有限公司	-	20.18	20.18	1年以内、 1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
合计	707.52	2,169.86	2,877.38	——	——

②2023年12月31日

单位：万元

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
江苏斯凯氟复合材料有限公司	201.45	125.24	326.69	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
宁波万豪滨海钢膜结构安装有限公司	-	82.83	82.83	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
KWON'S TRADING CORPORATION	-	75.40	75.40	4-5年、5年以上	无法与客户取得联系，预计无法收回，已全额计提跌价
桐城市东裕新材料有限公司	28.08	72.66	100.74	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
江苏泰斯鸿科技有限公司	61.95	61.68	123.63	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
天津天韵志诚科技发展有限公司	-	56.39	56.39	1年以内、1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
四川膜军新材料科技有限公司	13.98	55.70	69.68	1年以内、2-3年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
绍兴柯桥鲁缘纺织品有限公司	-	55.07	55.07	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
重庆亿焯新材料科技有限公司	-	49.41	49.41	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
Promtechexport Company Limited	-	47.29	47.29	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	-	44.97	44.97	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
德和科技集团股份有限公司	-	41.51	41.51	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
司					已经回款
鼎昊（浙江）新材料科技有限公司	53.97	40.27	94.24	1年以内、 1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	196.36	38.92	235.28	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
浙江有韵贸易有限公司	-	36.40	36.40	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
江苏奥凯新材料科技有限公司	35.51	31.75	67.26	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
杭州亦阳贸易有限公司	-	30.01	30.01	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
嵊州市声通纤维有限公司	-	27.29	27.29	1年以内、 3-4年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
广州朗域实业有限公司北京分公司	-	27.17	27.17	2-4年	因产量质量问题，导致回款受到影响，发行人目前正在沟通处理
凯恒新材料科技南通有限公司	24.72	25.88	50.60	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
上海八达纺织印染服装有限公司	-	21.90	21.90	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
合计	616.02	1,047.74	1,663.76	——	——

③2022年12月31日

单位：万元

公司名称	期末余额	账龄	超期原因
------	------	----	------

	信用期内	信用期外	合计		
JSN MASTER DISTRIBUTORS LLC	-	266.52	266.52	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	51.07	144.78	195.85	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
浙江宇立新材料有限公司	748.83	106.97	855.80	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
KWON'S TRADING CORPORATION	2.70	71.45	74.15	3-5年、5年以上	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款"
德和科技集团股份有限公司	-	71.27	71.27	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
天津天韵志诚科技发展有限公司	10.03	61.17	71.20	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款"
江苏斯凯氟复合材料有限公司	100.52	56.15	156.67	1年以内	无法与客户取得联系，预计无法收回，已全额计提跌价
科力新材料股份有限公司	-	38.67	38.67	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
广州朗域实业有限公司北京分公司	-	36.34	36.34	1-3年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
凯瑞环保科技股份有限公司	-	35.56	35.56	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
四川膜军新材料科技有限公司	43.30	31.06	74.36	1年以内、1-2年	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
广州朗域实业有限公司	-	27.91	27.91	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	-	27.27	27.27	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
江阴市新凯电子科技有限公司	-	25.41	25.41	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
海宁麦柏涂层织物有限公司	54.12	25.03	79.15	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
江苏科强新材料股份有限公司	-	24.69	24.69	1年以内	因产量质量问题，导致回款受到影响，发行人目前正在沟通处理
南京昇和新型材料有限公司	-	24.56	24.56	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
合计	1,010.57	1,074.81	2,085.38	——	——

④2021年12月31日

单位：万元

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
浙江宇立新材料有限公司	797.58	315.43	1,113.01	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
KWON'S TRADING CORPORATION	-	67.87	67.87	2-5年、5年以上	无法与客户取得联系，预计无法收回，已全额计提跌价
宁波一米节能科技发展有限公司	-	65.55	65.55	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
德和科技集团股份有限公司	-	59.27	59.27	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款

公司名称	期末余额			账龄	超期原因
	信用期内	信用期外	合计		
江苏中邦输送带有限公司	1.82	46.84	48.66	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
浙江凯耀新材料科技有限公司	-	46.10	46.10	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后陆续回款中
海宁麦柏涂层织物有限公司	-	46.07	46.07	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
科力新材料股份有限公司	1.82	44.76	46.58	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
桐城市东裕新材料有限公司	-	42.71	42.71	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
广州朗域实业有限公司北京分公司	-	36.34	36.34	1年以内、1-2年	因产量质量问题，导致回款受到影响，发行人目前正在沟通处理
江苏格雷特复合材料有限公司	-	20.80	20.80	1年以内	客户资金安排受下游客户回款影响，期后已经回款
合计	801.22	791.74	1,592.96	——	——

(2) 结合报告期末主要逾期款项债务人的经营情况、期后回款进度、负面新闻等情况，说明相关款项的坏账准备计提是否充分

①2024年12月31日

单位：万元

公司名称	应收账款余额	期末坏账准备	期后回款金额	经营情况	负面新闻
JSN MASTER DISTRIBUTORS LLC	505.06	13.94	505.06	经营状况良好，具备回款能力	无
江苏斯凯氟复合材料有限公司	342.20	9.44	-	经营状况良好，	无

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回 款金额	经营情况	负面 新闻
				具备回款能力	
昆山泰克斯福新材料科技有限公司	286.04	7.89	55.60	经营状况良好, 具备回款能力	无
江苏泰斯鸿科技有限公司	136.59	3.77	20.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
海宁麦柏涂层织物有限公司	199.98	5.52	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
嘉兴焱发复合材料有限公司	145.32	5.24	80.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
江苏奥凯新材料科技有限公司	150.37	4.15	40.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
KWON' S TRADING CORPORATION	76.52	76.52	1.54	无法获知客户经 营情况	无
德和科技集团股份有限公司	70.72	1.95	40.52	经营状况良好, 具备回款能力	无
四川膜军新材料科技有限公司	79.68	16.00	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
鼎昊(浙江)新材料科技有限公司	87.25	45.97	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
桐城市东裕新材料有限公司	110.52	3.05	40.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
海宁有韵塑胶有限公司	57.38	1.58	15.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
杭州玖合地面新材料有限公司	62.95	1.74	30.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
中益(泰兴)环保科技有限公司	59.85	1.65	59.85	经营状况良好, 具备回款能力	无

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回 款金额	经营情况	负面 新闻
嵊州市声通纤维有限公司	45.89	1.53	41.30	经营状况良好, 具备回款能力	无
苏州天雅玥新材料科技有限公司	40.27	1.11	27.12	经营状况良好, 具备回款能力	无
句容市恒鑫遮阳科技有限公司	39.39	14.59	2.50	经营状况良好, 具备回款能力	无
天津天韵志诚科技发展有限公司	36.39	2.04	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
江苏济通复合材料有限公司	35.95	0.99	35.95	经营状况良好, 具备回款能力	无
Tonoga do Brasil Comercio e Im portação Ltda	34.38	0.95	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
江西和必达高温纤维制品有限公 司	48.45	1.34	30.88	经营状况良好, 具备回款能力	无
浙江巨化化工材料有限公司	28.08	0.78	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
广州朗域实业有限公司北京分公 司	27.17	27.17	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
凯恒新材料科技南通有限公司	24.72	22.00	-	经营状况良好, 具备回款能力	无
苏州徽泰纺织科技有限公司	24.08	1.95	5.00	经营状况良好, 具备回款能力	无
上海丹氟斯进出口有限公司	101.98	2.81	34.86	经营状况良好, 具备回款能力	无
科力新材料股份有限公司	20.18	1.41	20.18	经营状况良好, 具备回款能力	无
合计	2,877.36	277.08	1,085.3	——	——

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回 款金额	经营情况	负面 新闻
			6		

注：期后回款金额统计至2025年2月28日，下同。

②2023年12月31日

单位：万元

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
江苏斯凯氟复合材料有限 公司	326.69	12.81	326.69	经营状况良好， 具备回款能力	无
宁波万豪滨海钢膜结构安 装有限公司	82.83	3.25	82.83	经营状况良好， 具备回款能力	无
KWON'S TRADING CORPORATION	75.40	75.40	1.54	无法获知客户 经营情况	无
桐城市东裕新材料有限公 司	100.74	3.95	100.74	经营状况良好， 具备回款能力	无
江苏泰斯鸿科技有限公司	123.63	4.85	123.63	经营状况良好， 具备回款能力	无
天津天韵志诚科技发展有 限公司	56.39	22.58	20.00	经营状况良好， 具备回款能力	无
四川膜军新材料科技有限 公司	69.68	16.92	55.48	经营状况良好， 具备回款能力	无
绍兴柯桥鲁缘纺织品有限 公司	55.07	2.16	50.00	经营状况良好， 具备回款能力	无
重庆亿焯新材料科技有限 公司	49.41	1.94	41.69	经营状况良好， 具备回款能力	无
Promtechexport Company Limited	47.29	1.85	43.83	经营状况良好， 具备回款能力	无
句容市恒鑫遮阳科技有限	44.97	1.76	31.80	经营状况良好，	无

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
公司				具备回款能力	
德和科技集团股份有限公 司	41.51	1.63	41.51	经营状况良好， 具备回款能力	无
鼎昊（浙江）新材料科技有 限公司	94.24	4.64	43.70	经营状况良好， 具备回款能力	无
昆山泰克斯福新材料科技 有限公司	235.28	9.22	235.28	经营状况良好， 具备回款能力	无
浙江有韵贸易有限公司	36.40	1.43	36.40	经营状况良好， 具备回款能力	无
江苏奥凯新材料科技有限 公司	67.26	2.64	67.26	经营状况良好， 具备回款能力	无
杭州亦阳贸易有限公司	30.01	1.18	30.01	经营状况良好， 具备回款能力	无
嵊州市声通纤维有限公司	27.29	1.33	27.01	经营状况良好， 具备回款能力	无
广州朗域实业有限公司北 京分公司	27.17	27.17	-	经营状况良好， 具备回款能力	无
凯恒新材料科技南通有限 公司	50.60	1.98	25.88	经营状况良好， 具备回款能力	无
上海八达纺织印染服装有 限公司	21.90	0.86	21.90	经营状况良好， 具备回款能力	无
合计	1,663.76	199.55	1,407.18	——	——

③2022年12月31日

单位：万元

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
JSN MASTER	266.52	8.64	266.52	经营状况良好，	无

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
DISTRIBUTORS LLC				具备回款能力	
昆山泰克斯福新材料科技 有限公司	195.85	6.35	195.85	经营状况良好， 具备回款能力	无
浙江宇立新材料有限公司	855.80	27.73	855.80	经营状况良好， 具备回款能力	无
KWON'S TRADING CORPORATION	74.15	74.14	1.54	无法获知客户 经营情况	无
德和科技集团股份有限公 司	71.27	2.31	71.27	经营状况良好， 具备回款能力	无
天津天韵志诚科技发展有 限公司	71.20	2.31	70.00	经营状况良好， 具备回款能力	无
江苏斯凯氟复合材料有限 公司	156.67	5.08	156.67	经营状况良好， 具备回款能力	无
科力新材料股份有限公司	38.67	1.25	38.67	经营状况良好， 具备回款能力	无
广州朗域实业有限公司北 京分公司	36.34	35.96	9.17	经营状况良好， 具备回款能力	无
凯瑞环保科技股份有限公 司	35.56	1.15	35.56	经营状况良好， 具备回款能力	无
四川膜军新材料科技有限 公司	74.36	16.45	59.58	经营状况良好， 具备回款能力	无
广州朗域实业有限公司	27.91	0.90	27.91	经营状况良好， 具备回款能力	无
句容市恒鑫遮阳科技有限 公司	27.27	0.88	27.27	经营状况良好， 具备回款能力	无
江阴市新凯电子科技有限 公司	25.41	0.82	25.41	经营状况良好， 具备回款能力	无

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
海宁麦柏涂层织物有限公司	79.15	2.56	79.15	经营状况良好， 具备回款能力	无
江苏科强新材料股份有限公司	24.69	0.80	24.69	经营状况良好， 具备回款能力	无
南京昇和新型材料有限公司	24.56	0.80	24.56	经营状况良好， 具备回款能力	无
合计	2,085.38	188.13	1,969.62	——	——

④2021年12月31日

单位：万元

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
浙江宇立新材料有限公司	1,113.01	29.27	1,113.01	经营状况良好， 具备回款能力	无
KWON'S TRADING CORPORATION	67.87	67.87	1.54	无法获知客户 经营情况	无
宁波一米节能科技发展有限公司	65.55	1.72	65.55	经营状况良好， 具备回款能力	无
德和科技集团股份有限公司	59.27	1.56	59.27	经营状况良好， 具备回款能力	无
江苏中邦输送带有限公司	48.66	1.28	48.66	经营状况良好， 具备回款能力	无
浙江凯耀新材料科技有限公司	46.10	1.21	39.10	经营状况良好， 具备回款能力	无
海宁麦柏涂层织物有限公司	46.07	1.21	46.07	经营状况良好， 具备回款能力	无
科力新材料股份有限公司	46.58	1.22	46.58	经营状况良好， 具备回款能力	无

公司名称	应收账款 余额	期末坏 账准备	期后回款 金额	经营情况	负面新闻
桐城市东裕新材料有限公司	42.71	1.12	42.71	经营状况良好， 具备回款能力	无
广州朗域实业有限公司北京分公司	36.34	10.60	9.17	经营状况良好， 具备回款能力	无
江苏格雷特复合材料有限公司	20.80	0.55	20.80	经营状况良好， 具备回款能力	无
合计	1,592.96	117.61	1,492.46	——	——

通过公开网络查询，发行人上述主要逾期款项客户不存在重大负面新闻或已注销、已破产等情形。由上表可见，主要逾期款项客户多为与发行人合作稳定的客户，且经营状况良好，具备回款能力，部分逾期客户存在短期的流动性压力时，发行人也会酌情延长主要客户的付款周期，期后相关款项可回收性较高。部分长期逾期的境外客户，其销售款形成时间较长，发行人销售人员以电子邮件或电话的方式与上述境外客户进行沟通和催款均未获得境外客户的回应，发行人无法有效获取上述客户偿债能力的实际经营情况，在这种情况下，发行人判断上述境外客户支付意愿较低，很可能导致发行人对境外客户的应收账款无法收回，同时，因境外诉讼费用巨大，发行人通过诉讼方式催款的可能性亦较小，故经发行人内部审批后对其全额计提了坏账准备。

发行人在计提应收账款坏账准备时，发行人以预期信用损失为基础对应收账款按照其适用的预期信用损失计量方法（简化方法）计提坏账准备并确认信用减值损失。发行人在评估预期信用损失时，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。发行人对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款等。除了单项评估信用风险的应收账款外，发行人基于共同风险特征将应收账款划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

发行人每个年度末重新评估预期信用损失率，发行人在计算预期损失率系根据历史账龄的迁徙来进行确认。发行人在计算预计损失率时，重要参数为应收账款的账龄迁徙率，在确定账龄迁徙率时，以历史应收账款账龄迁徙率基础进行计算，为了在历史损失经验基础上反映当前预期，发行人基于以往经验和判断，在此前瞻性假设的前提条件下，根据历史损失率计算确认预期损失率。

综上所述，发行人已经考虑了逾期应收账款对坏账准备的影响，并按照企业会计准则规定计提了相关款项的坏账准备，相关款项的坏账准备计提充分。

3、区分银行类型，说明各期应收票据、其他流动负债中各类银行承兑汇票的期初余额、本期收到金额、兑付及支付金额、期末余额等，减值准备计提是否充分；说明报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

(1) 应收票据的分类和列报

①会计准则及其相关规定

企业会计准则	具体规定
《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》	<p>第十七条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”</p> <p>第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理金融资产的业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标；（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”</p>
《企业会计准则第23号——金融资产转移》	<p>第五条规定：“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。”</p> <p>第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没转移也没保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：1. 企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2. 企业保留了对该金融资产控制的，应当照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”</p> <p>第十七条规定：“企业保留了被转移金融资产所有权上几乎所有风险和报酬而不满足终止确认条件的，应当继续确认被转移金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债。”</p>

②发行人的会计政策

我国票据法规定：“汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权”。因此，无论是银行承兑汇票还是商业承兑汇票，票据贴现或背书后，其所有权相关的信用风险及延期付款风险并没有转移给银行或被背书人。根据信用风险及延期付款风险的大小，可将应收票据分为两类：一类是由信用等级较高的银行承兑的汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险；另一类是由信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险。

根据 2021 年至 2023 年中国人民银行、国家金融监督管理总局发布的系统重要性银行名单，发行人将系统重要性银行划分为信用等级较高的银行，其中包括平安银行、中国光大银行、华夏银行、广发银行、宁波银行、上海银行、江苏银行、北京银行、浦发银行、中信银行、中国民生银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、兴业银行、中国工商银行、中国银行、中国建设银行、中国农业银行、南京银行（2023 年新增）。上述银行之外的其他银行和财务公司归类为信用等级一般银行。

同时，根据《企业会计准则》的相关规定，对于应收票据，发行人根据管理相关票据的业务模式对其进行分类。其中，对于由信用等级不高的银行承兑汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，背书、贴现后实际被追索的可能性较大，发行人承担的潜在信用风险较高，因此在背书、贴现时不终止确认，因此属于持有并收取合同现金流量的业务模式，分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据科目中列报；对于由信用等级较高的银行承兑的汇票，背书、贴现后实际被追索的可能性较小，发行人承担的潜在信用风险较低，其在背书、贴现时终止确认，因此认定为兼有收取合同现金流量目的及出售目的的业务模式，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目中列报。

（2）各期末应收票据和其他流动负债情况

报告期内，发行人无商业承兑汇票的票据往来。发行人应收票据、其他流动负债中各类银行承兑汇票的期初余额、本期收到金额、兑付及支付金额、期末余额如下：

单位：万元

项目	2024年		2023年		2022年		2021年	
	系统重要性银行	非系统重要性银行	系统重要性银行	非系统重要性银行	系统重要性银行	非系统重要性银行	系统重要性银行	非系统重要性银行
期初余额	825.35	2,513.35	5.30	2,865.38	284.00	1,750.37	71.90	1,665.85
其中：期初在库	825.35	433.25	5.30	61.50	284.00	435.60	71.90	157.79
期初不满足终止条件的票据		2,080.10		2,803.88		1,314.77		1,508.06
加：本期收取金额	4,632.20	7,358.29	4,531.41	5,148.39	2,601.33	5,308.30	4,375.32	3,739.42
减：本期背书金额	3,863.01	6,595.23	3,652.58	4,716.09	2,868.43	5,630.30	4,111.22	3,441.61
减：本期贴现金额			0.85					
减：本期托收金额	722.20	105.87	57.93	60.55	11.60	52.10	52.00	20.00
加：本期不满足终止确认条件的票据转回		2,606.30		2,080.10		2,803.88		1,314.77
减：上期不满足终止确认条件的票据转回		2,080.10		2,803.88		1,314.77		1,508.06
期末余额	872.34	3,696.74	825.35	2,513.35	5.30	2,865.38	284.00	1,750.37
其中：期末在库	872.34	1,090.44	825.35	433.25	5.30	61.50	284.00	435.60
期末不满足终止条件的票据		2,606.30		2,080.10		2,803.88		1,314.77
其他流动负债-已背书未终止确认应收票据期初余额		2,080.10		2,803.88		1,314.77		1,508.06
其他流动负债-已背书未终止确认应收票据期末余额		2,606.30		2,080.10		2,803.88		1,314.77

(3) 应收票据坏账计提充分性

① 发行人会计政策

发行人根据《企业会计准则》的相关规定，按照票据承兑人将应收票据划分为银行承兑汇票组合和商业承兑汇票组合。发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。对于银行承兑汇票，由于出票人信用较高，发行人未发生过银行承兑汇票逾期未兑付情况，信用损失风险极低，发行人对银行承兑汇票不计提坏账准备；对于商业承兑汇票，出票人存在一定的信用损失风险，发行人对商业承兑汇票按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，各账龄期内的计提比例参照应收账款的计提比例。

如上所述，发行人的应收票据均为银行承兑汇票，发行人对银行承兑汇票不计提坏账准备。

② 发行人应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司	应收票据坏账准备计提政策
国际复材（301526）	（1）银行承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失； （2）参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
西大门（605155）	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。（注：西大门未对银行承兑汇票计提坏账准备）
玉马遮阳（300993）	本公司对取得的银行承兑汇票，预期不存在信用损失，对取得的商业承兑汇票，则将此票据视同为应收账款予以计提损失准备。
温多利（873809）	（1）银行承兑汇票：由于银行承兑汇票信用风险较低，考虑历史违约率为零的情况下，本公司对银行承兑汇票类应收票据一般不计提坏账准备。如果有客观证据表明此类应收票据已经发生信用减值，则本公司对该类应收票据单项计提坏账准备并确认预期信用损失； （2）商业承兑汇票：计提方法同应收账款。

由上表可见，发行人与同行业可比公司均根据票据的信用风险特征划分组合、确定预期信用损失率、计提坏账损失。根据可比公司公开披露资料，对于信用损失风险较低的银行承兑汇票不计提坏账准备；对于商业承兑汇票则根据预期信用损失率计提坏账准备。发行人应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在显著差异，符合行业特征，具有合理性。

综上所述，发行人应收票据及应收款项融资坏账准备计提比例、依据具有合理性，坏账准备计提充分。

(4) 报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

报告期内，发行人收到的票据出票方/票据前手方情况如下：

单位：万元

类型	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	笔数	金额	笔数	金额	笔数	金额	笔数	金额
出票方和票据前手方均为发行人客户	59.00	4,400.07	164.00	4,177.79	99.00	3,054.90	80.00	3,572.91
出票方非发行人客户但票据前手方为发行人客户	754.00	7,590.42	514.00	5,502.01	460.00	4,854.73	485.00	4,541.83
合计	813.00	11,990.49	678.00	9,679.80	559.00	7,909.63	565.00	8,114.74

如上所述，发行人取得应收票据的方式包含由客户直接开立或背书转让，应收票据的出票方或背书转让前手单位均属于与发行人签订经济合同的往来客户，均存在真实交易情况，不存在无真实交易背景的票据往来。

二、申报会计师的核查程序及意见

(一) 核查程序

1、了解发行人销售费用的控制流程并获取相关控制制度，测试相关内部控制执行的有效性；

2、获得发行人的资产负债表、利润表、花名册以及销售费用明细表，访谈发行人总经理以及财务负责人，了解发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势的情况，分析发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势匹配性；

3、访谈发行人总经理，了解发行人子公司销售人员变动背景及具体情况；

4、获取发行人报告期的销售费用明细表，复核各项明细项目的变动趋势与营业收入的变动趋势是否一致，针对异常变动项目进一步抽取对应的原始凭证，分析异常的原因是否合理；并与同行业可比公司的销售费用明细进行比较，关注是否存在费率明显偏低的情况；

5、查阅同行业可比公司定期报告及招股说明书，对比发行人与可比公司在客户集中度、新客户开拓具体情况、营销模式等方面的差异性及合理性；

6、对报告期各期的销售费用执行截止性测试，核查销售费用是否记录在正确的会计期间，结合其他应收款审计，检查期末是否存在未入账费用；

7、获取发行人银行账户、实控人及其配偶、董监高、出纳、主要销售和采购人员的资金流水，核查是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况，是否存在其他个人卡支付销售费用未入账的情况；

8、访谈人事部门负责人，了解发行人人力资源政策和薪酬制度，了解报告期内员工人数和薪酬变动情况，查阅发行人报告期内的员工花名册、工资表、社会保障明细表等资料，了解人员划分依据，核查工资表人员划分是否正确，核查员工的数量、人员结构和工资水平是否与发行人的生产经营相匹配，分析其人员变动原因；

9、通过检索同行业可比公司的招股说明书、定期报告、临时报告等公告，了解发行人同行业可比公司的平均薪酬水平，并分析发行人各部门员工薪酬波动的原因及其合理性；

10、通过网络查询获取嘉兴市在岗职工平均工资，比较发行人平均薪酬与嘉兴市在岗职工平均工资的差异情况及其合理性；

11、查询公司的定向发行说明书，获取相关的定价依据；获取公司报告期财务报表，计算本次定向发行前的公司每股净资产和每股收益，计算定向发行定价的对应市盈率倍数，核查定价公允性；

12、获取发行人化纤纱采购明细表、化纤纱研发领用明细表及化纤基布销售明细表，了解并分析发行人 2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因；

13、获取发行人浆料采购明细表、浆料生产和研发领用明细表及涂层布销售明细表，了解并分析发行人 2023 年涂层布原材料浆料采购量大幅增加但当年涂层布销售收入未明显增长的原因；

14、取得化纤纱、化纤基布、浆料、涂层布的存货明细表及库龄明细表，获取发行人相关存货的跌价准备计算表，结合报告期各期末在手订单金额、各类产品销售均价以及监盘中

对各类存货可使用状态的观察，判断存货是否存在减值迹象，复核发行人存货跌价准备计提的计算过程及其依据，分析发行人存货跌价准备计提政策是否符合会计准则要求；

15、获取各报告期末存货明细、在手订单明细、销售收入明细表，分析期末存货结存金额合理性以及是否存在滞销情况、对应订单情况、期后销售情况，了解发行人存货跌价准备计提政策、可变现净值确认依据，复核各报告期末一年以上库龄存货跌价准备计提准确性、完整性及合理性；

16、访谈发行人总经理，了解发行人子公司星华经编无实质经营的原因；

17、获取发行人子公司星华经编相关资产的明细表，了解并复核发行人对子公司星华经编相关资产的减值测试政策及过程；

18、获取发行人报告期各应收账款明细表，并复核账龄划分是否准确；

19、查阅发行人客户信用政策和销售流程，了解应收账款的信用政策及变动、执行情况；获取发行人主要客户的销售合同，对销售合同中关于信用政策和付款条款的约定进行对比，关注是否存在放宽信用政策的情况；

20、获取逾期应收款项明细表，了解报告期各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提是否充分；抽查报告期内发行人大额应收账款回款凭证，核查发行人应收账款回款真实性；

21、通过网络查询的方式，了解主要客户是否存在经营状况异常或显著恶化的情形，分析是否存在无法收回的风险；

22、获取发行人报告期各期应收账款期后回款明细表，核查发行人期后回款情况；

23、评价并测试了与预期信用损失计量相关的内部控制的设计和运行有效性，对于按照信用风险特征组合计算预期信用损失的应收款项，复核了发行人对应收款项预期信用损失的计算；

24、获取发行人票据备查簿，核对其是否与账面记录一致，对期后已兑现的应收票据，抽查相关收款凭证等资料，确认其真实性；对发行人应收票据执行监盘程序，获取票据种类、出票日期、票据号、票面金额、出票人等信息，与应收票据备查簿的有关内容核对，并核实是否与账面记录相符；

25、获取发行人票据备查簿，复核报告期各期应收票据、其他流动负债中各类银行承兑汇票的期初余额、本期收到金额、兑付及支付金额、期末余额等；

26、结合应收票据期后承兑情况和同行业可比公司情况，分析报告期各期末应收票据是否存在无法按期兑付的情况，复核应收票据组合划分依据是否恰当、划分金额是否准确，坏

账准备计提是否充分；参照企业会计准则中金融工具确认和计量准则的规定，判断发行人对不同信用等级承兑人的背书或贴现应收票据的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

27、获取发行人票据备查簿，将报告期内发行人票据备查簿中前手方与发行人客户进行了比对，核查是否均属于发行人客户，是否存在无真实交易背景的票据往来。

（二）核查意见

1、发行人销售人员数量、销售费用变动与业绩变动趋势具有匹配性，子公司销售人员变动是由于子公司浙江丹氟斯 PTFE 涂层布的销售及盈利情况不及预期，拖累发行人整体经营业绩，同时随着发行人其他主营业务的快速增长，发行人从 2022 年开始缩减了对浙江丹氟斯的投入，并精简浙江丹氟斯的员工规模；

2、发行人报告期销售费用率低于同行业可比公司主要受客户集中度、新客户开拓具体情况、营销模式等因素影响，发行人销售费用与其业务模式、业务规模增长相匹配。发行人销售费用的核算真实、准确、完整，不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况；

3、报告期内，发行人生产、销售、管理、研发人员的员工人数变动与平均薪酬变动与实际经营情况相匹配，发行人各部门人均薪酬与同行业可比公司和当地薪酬标准不存在重大差异；

4、公司定向发行定价公允，未计提股份支付具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

5、2022 年化纤纱采购量大幅增加但 2022 年、2023 年化纤基布销售收入未明显增长的原因是由于发行人采购化纤纱生产加工为化纤基布后，部分化纤基布发行人销售给子公司凯澳新材用于生产涂层布，部分化纤纱采购后用于了研发活动所致。2023 年涂层布原材料浆料采购量大幅增加但当年涂层布销售收入未明显增长的原因是由于产品结构变化所致。相关原材料、库存商品的存货跌价准备计提充分；

6、发行人已按照企业会计准则的相关规定测算相关存货的可变现净值，发行人一年以上库龄存货的跌价准备计提充分、合理；

7、子公司星华经编无实质经营的原因系由于：（1）发行人在 2021 年前未拥有生产车间及厂房，通过租赁子公司星华经编的生产车间及厂房用于生产经营，故 2021 年前星华经编无实质经营；（2）2021 年底，发行人的新厂房建成并投入使用，由于星华经编自身没有与生产经营相关的生产设备和技术，星华经编在未来亦没有相关的生产经营计划，星华经编拟出租厂房赚取租金为目的，故 2021 年后星华经编亦无实质经营；

8、子公司星华经编的资产主要由其他应收款及投资性房地产构成，发行人已根据《企业会计准则》的相关规定，以预期信用损失为基础，对其他应收款按照其适用的预期信用损失计量方法计提坏账准备并确认信用减值损失，其他应收款坏账计提充分。报告期各期末，星华经编投资性房地产不存在减值迹象，亦不存在资产减值；

9、发行人坏账准备计提比例确认依据充分合理，符合企业会计准则的相关规定，应收账款坏账准备计提充分；

10、发行人对不同信用等级承兑人的背书或贴现应收票据的会计处理符合《企业会计准则》规定，发行人期末应收票据均为银行承兑汇票，未计提坏账准备符合《企业会计准则》规定；

11、报告期内发行人应收票据前手方均属于发行人客户，发行人不存在无真实交易背景的票据往来。

问题 11.募投项目合理性及可行性

根据申请文件：发行人本次拟募集资金投资金额 2 亿元，其中拟投入 17,100 万元用于“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”、2,900 万元用于补充流动资金。

请发行人：（1）说明“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”是否取得土地权证、相关备案及环评手续；建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用测算的合理性，与同行业可比上市公司的类似项目是否存在较大差异。说明募投项目工程的进展、承包方的具体情况。（2）说明“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”新增产能的应用领域与原有产品是否存在差异；结合与相关客户的合作意向、在手订单签订情况、下游市场需求变动、境内外销售计划、发行人现有产能利用率情况，分析说明本次生产的必要性，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，与市场需求是否匹配，以及预计收益测算情况，如有必要做重大风险提示。（3）结合募投项目固定资产、员工增加的规模等情况，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，如有必要做重大风险提示。（4）补充说明募集资金用于补充流动资金的具体用途及合理性；结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 说明“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”是否取得土地权证、相关备案及环评手续；建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用测算的合理性，与同行业可比上市公司的类似项目是否存在较大差异。说明募投项目工程的进展、承包方的具体情况

1、说明“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”是否取得土地权证、相关备案及环评手续

2024 年 1 月 2 日，本次募投项目已在海宁市发展和改革局进行备案，取得了《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》（项目代码：2401-330481-04-01-644257）。

2023 年 12 月 29 日，公司与海宁市自然资源和规划局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：3304812023A21200），合同项下出让宗地编号为“海自然字 23200 号”，出让宗地面积为 16,975 平方米，用途为工业用地，出让价款为 900 万元。公司已经根据合同约定支付了前述土地出让款 900 万元，并于 2024 年 3 月 4 日取得了浙（2024）海宁市不动产权第 0007455 号《不动产权证书》，证载土地使用权面积为 16,975.00m²。

2024 年 5 月 28 日，公司已收到嘉兴市生态环境局出具的《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司年产 1973 万平方米高性能防护功能材料生产项目环境影响报告表的审查意见》（嘉环海建[2024]84 号），原则同意发行人委托杭州润辉环保能源科技有限公司编制的《嘉兴杰特新材料股份有限公司年产 1973 万平方米高性能防护功能材料生产项目环境影响报告表》结论。

综上，公司“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”已取得土地权证，项目投资备案手续及环评批复文件。

2、建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用测算的合理性，与同行业可比上市公司的类似项目是否存在较大差异

(1) 建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用测算的合理性

根据《年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目可行性研究报告》，本项目建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用的测算明细如下：

① 建筑工程费

本项目拟新建车间及配套建筑，项目建筑工程费合计为 5,898.64 万元，明细详见下表：

序号	名称	工程量 (平方米)	基建单价 (元/平方米)	投资额 (万元)
1	生产车间	37,200.00	1,500.00	5,580.00
2	车间地下室	600.00	2,500.00	150.00
3	道路	5,408.00	300.00	162.24
4	大门	-	-	3.00
5	绿化	1,700.00	20.00	3.40
合计		37,800.00	-	5,898.64

②设备购置费

项目设备购置费合计为 7,879.00 万元，主要系剑杆织机、并捻机、喷气织机、挤塑拉丝机等生产设备以及仓储设备、公辅设备、办公设备的购买，具体明细如下表所示：

序号	设备名称	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	整经机	1	336.80	336.80
2	纱架	1	192.00	192.00
3	剑杆织机	20	123.93	2,478.60
4	并捻机	10	220.00	2,200.00
5	喷气织机	20	39.00	780.03
6	挤塑拉丝机	10	43.74	437.40
7	自动铺放机	2	30.00	60.00
8	热帖合并缝焊接机	1	25.00	25.00
9	其他生产设备	-	-	194.17
10	仓储设备	-	-	719.00
11	公辅设备	-	-	452.10
12	办公设备	-	-	3.90
合计		-	-	7,879.00

注：整经机、剑杆织机、喷气织机系进口设备，单价分别为 46.20 万美元、17.00 万美元、5.35 万美元，换算汇率为 7.29。

③工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用合计为 1,171.32 万元，主要系土地使用权出让款、项目勘察设

计费、建设单位管理费等。

序号	名称	预计费用（万元）
1	土地使用费	900.00
2	勘察设计费	60.00
3	建设单位管理费	41.33
4	前期工作费	28.00
5	场地准备与临时设施费	29.49
6	工程监理费	10.00
7	工程保险费	17.70
8	联合试运转费	50.00
9	生产职工培训费	34.80
合计		1,171.32

综上，本项目预计投入建筑工程费 5,898.64 万元，主要用于生产车间的建造；预计购置设备 7,879.00 万元，主要为各类型织机、并捻机、挤塑拉丝机以及仓储设备等；工程建设其他费用为 1,171.32 万元，主要系土地使用权出让款、项目勘察设计费、建设单位管理费等。公司此次通过新建生产车间、购置相关设备，有利于提升生产线自动化、智能化水平，助推智能制造转型，有效提升生产能力，保障公司产品的准时交付以及公司生产经营活动的正常开展。前述各类费用支出均根据本项目实际建设需求以及相应市场价格谨慎测算得出，具有合理性。

(2) 与同行业可比上市公司的类似项目是否存在较大差异

发行人与同行业可比上市公司及拟上市公司生产线建设项目由于生产的具体产品不同，建筑工程标准、购置设备清单等亦有所区别，在投资金额方面无法直接进行对比，因此就相关项目中各项投资的构成比例进行对比，具体如下：

单位：万元

公司	项目名称	项目	金额	占总投资比例
国际复材 (301526)	年产15 万吨ECT 玻璃纤维智能制造 生产线项目	建筑工程费	52,481.80	38.39%
		设备购置费	68,381.01	50.02%
		工程建设其他费用	2,075.13	1.52%
		项目总投资	136,695.91	-

公司	项目名称	项目	金额	占总投资比例
玉马遮阳 (300993)	高分子复合遮阳材料扩产项目	建筑工程费	11,212.24	26.73%
		设备购置费	19,749.20	47.09%
		工程建设其他费用	6,584.43	15.70%
		项目总投资	41,939.70	-
西大门 (605155)	建筑遮阳新材料扩产项目	建筑工程费	15,280.00	40.35%
		设备购置费	14,456.00	38.17%
		工程建设其他费用	4,234.00	11.18%
		项目总投资	37,873.00	-
温多利	年产280万平方米高效节能绿色建筑遮阳材料生产线项目	建筑工程费	3,444.37	28.20%
		设备购置费	7,647.00	62.61%
		工程建设其他费用	610.83	5.00%
		项目总投资	12,213.11	-
建筑工程费占总投资比例平均值				33.42%
设备购置费占总投资比例平均值				49.47%
工程建设其他费用占总投资比例平均值				8.35%
发行人	年产1,973万平方米高性能防护功能材料生产项目	建筑工程费	5,898.64	32.71%
		设备购置费	7,879.00	43.69%
		工程建设其他费用	1,171.32	6.50%
		项目总投资	18,033.72	-

注：上述可比上市公司、拟上市公司的建设项目相关数据来自于国际复材招股说明书、玉马遮阳招股说明书、西大门招股说明书、温多利招股说明书。

同行业可比公司类似项目建筑工程费、设备购置费、工程建设其他费用占项目总投资比例平均值分别为 33.42%、49.47%、8.35%，本项目预计投入建筑工程费、设备购置费、工程建设其他费用占项目总投资比例分别为 32.71%、43.69%、6.50%。

综上，本次建设项目中建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用的构成比例与同行业可比公司类似项目不存在较大差异，且已经根据项目产品方案审慎编制了项目可行性研究报告，具有合理性。

3、说明募投项目工程的进展、承包方的具体情况

公司“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”已获相关主管部门的审批或备案（具体详见本题回复 1、）。本募投项目进度计划内容包括项目前期准备、勘察设计、建筑施工与装修、设备采购、安装与调试、职工招聘培训及竣工验收等阶段，项目已依法取得《建设用地规划许可证》（地字第 3304812024YG0080410 号）、《建设工程规划许可证》（建字第 3304812024GG0081448 号）、《建筑工程施工许可证》（330481202403280101），并于 2024 年 8 月 5 日完成新建车间的地基与基础工程验收工作。**截至 2025 年 2 月 28 日，施工进度厂房内外粉刷完成 50%，地坪浇筑完成 70%，铝合金窗完成 20%。**

本次募投项目承包方为浙江中朝建设有限公司（以下简称“浙江中朝”）及海宁新越建设有限公司（以下简称“海宁新越”），具体情况如下：

（1）浙江中朝建设有限公司

公司名称	浙江中朝建设有限公司
法定代表人	孙宇
注册资本	26,600,000.00元
注册地址	盐官镇春熙路170号
成立日期	2000年6月21日
经营范围	房屋建筑工程施工总承包贰级；建筑防水工程；市政公用工程；地基与基础工程；建筑装修装饰工程；钢结构工程；机电设备安装工程（法律法规规定实行许可证经营的；凭有效的许可证或资质证书经营）
业务资质	建筑装修装饰工程专业承包贰级、防水防腐保温工程专业承包贰级、建筑工程施工总承包贰级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级、市政公用工程施工总承包贰级、地基基础工程专业承包贰级

杰特新材已经与浙江中朝签订了《建设工程施工合同》（《嘉兴杰特新材料股份有限公司新建车间、传达室项目工程》），合同金额为 4,880 万元。

（2）海宁新越建设有限公司

公司名称	海宁新越建设有限公司
法定代表人	杨新强
注册资本	51,800,000.00元
注册地址	浙江省海宁尖山新区文化中心步行街三号
成立日期	2011年4月27日
经营范围	房屋建筑工程施工；市政工程施工；钢结构工程施工；地基基础工程施工；建筑装潢装饰工程施工；城市园林绿化工程施工；园林古建筑工程施工；水利水电工程施工；非承重预制构件制作；金属门窗、塑钢门窗制作、安装；水电安装；建筑材料批发、零售；房屋拆除服务；土石方工程施工；城市道路照明工程施工；建筑智能化工程施工；环保工程施工；建筑设备租赁；批

	发、零售、种植：城镇绿化苗、花卉。（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）
业务资质	建筑装修装饰工程专业承包贰级、建筑幕墙工程专业承包贰级、建筑工程施工总承包贰级、钢结构工程专业承包贰级、地基基础工程专业承包贰级、市政公用工程施工总承包贰级、古建筑工程专业承包贰级、城市及道路照明工程专业承包贰级

杰特新材已经与海宁新越建设有限公司签订了《建设工程施工合同》（《新建厂房室外工程合同》），合同金额为 320 万元。

综上，本次募投项目建设承包方浙江中朝与海宁新越均具备了相应建设资质，募投项目正在稳步推进中。

（二）说明“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”新增产能的应用领域与原有产品是否存在差异；结合与相关客户的合作意向、在手订单签订情况、下游市场需求变动、境内外销售计划、发行人现有产能利用率情况，分析说明本次生产的必要性，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，与市场需求是否匹配，以及预计收益测算情况，如有必要做重大风险提示。

1、说明“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”新增产能的应用领域与原有产品是否存在差异

本次“年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目”系在公司现有主营业务的基础上，结合公司所属产业政策、行业发展趋势和未来订单供应需求，以公司现有的生产产品、生产工艺、质量管控体系等为依托实施的原有产能扩充计划，与公司现有产品类型一致，是对现有业务的进一步巩固、发展。因此，本项目新增产能的应用领域与原有产品不存在差异。

2、结合与相关客户的合作意向、在手订单签订情况、下游市场需求变动、境内外销售计划、发行人现有产能利用率情况，分析说明本次生产的必要性，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，与市场需求是否匹配，以及预计收益测算情况，如有必要做重大风险提示。

（1）本次生产的必要性分析

①主要客户的长期合作意向较强

公司自经营以来，始终聚焦于多品类玻纤基布、化纤基布及涂层布的研发、生产与销售。目前产品销售区域已遍及海内外市场，产品远销至美国、加拿大、韩国、中东等国家或地区，与多家客户建立了较为扎实的合作基础，报告期的产品销售订单持续增长。随着玻纤布产品在下游细分市场应用领域的不断延伸，下游客户对于上游供应商提供的产品性能、产品产量的稳定性等提出更高的要求。因此在选择供应商时，往往会进行严格的供应商资格认证程序，

方可将供应商纳入合格供应商名录。公司在进入合格供应商名录后，基于整体供应链的稳定发展，公司与客户间合作关系往往具有稳定性，主要客户也均表示愿意与公司建立长期稳定的合作关系。

公司与报告期前五大客户的合作年限具体如下：

序号	客户名称	合作年限
1	JSN	2018年开始合作
2	安徽天元玻纤复合材料有限公司	2018年开始合作
3	浙江宇立新材料有限公司	2011年开始合作
4	黄山美澳复合材料有限公司	2015年开始合作
5	江苏斯凯氟复合材料有限公司	2016年开始合作
6	ACMEINDTEX INC	2018年开始合作
7	宁波先锋新材料股份有限公司	2019年开始合作

注1：宁波先锋新材料股份有限公司通过该公司以及合并报表范围内子公司宁波先锋新材实业有限公司、嘉兴市丰泰新材料有限公司向公司进行采购，故合并统计列示；

注2：ACMEINDTEX INC 与ACMETEX INC.属于同一控制人，故合并统计列示，以下合称“ACM”；

注3：黄山美澳复合材料有限公司和安徽美凯澳新型材料有限公司属于同一实际控制人，故合并计算列示。

公司未来将继续立足于自身产品竞争优势，积极维护与上述客户的良好关系，提升对现有客户增量产品需求的服务能力。

②在手订单充足

截至**2025年2月末**，公司在手订单金额约为**6,277.95**万元，公司境外在手订单金额为**2,382.58**万元，境内在手订单金额为**3,895.37**万元。玻纤制品下游应用领域不断延伸并正逐步朝着高强度、高稳定、高匀整、高模量、高性能的趋势发展，客户对于高质量产品的需求量有望进一步扩大，也将推动公司经营规模进一步扩大。根据公司在手订单的情况，结合客户采购产品的预期需求、公司历史生产交付情况，本项目新增产能具有较充分的现实及潜在需求保障。

③下游市场需求稳定增长

发行人所处行业为玻纤制品行业，公司生产的玻璃纤维制品属于新材料领域中的非金属

矿物材料类，是我国新材料发展的重点领域之一，被广泛应用于建筑建材、交通运输、电子电器、能源环保、工业管罐领域。

随着国内玻纤制品市场的有序发展，目前公司主要面向工业用玻纤布细分领域，存在无统一固定产品规格、无固定技术参数要求、市场竞争主体较少等特殊性和特殊性，尚未形成完整的、统一的行业市场，产品存在较高的定制化特征，公司的产品需较好地契合客户需求，并从客户需求出发，制定产品设计方案，发行人已与多家优质客户建立起稳定的合作关系。同时，发行人已具备产品设计-原料配方-生产设备改良-技术工艺的全流程研发与创新能力，能迎合各类客户的差异化、定制化需求，并逐步延伸至高端建材行业、新能源行业等领域，下游市场对于公司产品的需求量有望继续扩大。

④境内外销售计划有效制订

公司已基于目前实际经营现状，结合公司发展中长期规划，有效制订了境内外销售计划，旨在充分维护好原有客户的合作关系的同时，进一步开拓新客户，以寻找新的利润增长点，具体如下：

1) 维护现有客户资源，深化业务合作

在境内市场，受限于产能瓶颈，公司目前国内主要的销售市场仍为华东地区，经过多年深耕，公司已在华东地区积累了一批稳定的客户资源，且订单需求呈增长趋势。在境外市场，公司已与 JSN、ACM 等境外贸易型客户建立了长期稳定的合作关系。在美国，公司产品目前主要面向佛罗里达州市场销售，为当地客户提供具备优良性能的遮阳防护复合材料。本次募投项目建成后产能将进一步得到释放，为继续深化与现有客户的合作奠定了基础。

2) 拓展新客户群体，扩展区域覆盖

募投项目顺利投产后，公司产能在充分保障原有客户新增需求的基础上，仍能存在一定的产能空间来满足新客户的订单需要。借助现有客户资源，公司能够更有效率地将公司产品推广至其他区域市场。对此，公司已加强拓展西南地区、华中地区等国内市场的力度，通过参加中国国际复合材料工业技术展览会、产业（工业）用布展览会、玻璃纤维展览会等行业内知名展会、技术交流会、老客户引荐等方式扩展国内市场区域覆盖。

同时，随着公司产品在境外市场认可度的提升，公司计划加大与现有境外客户的合作力度，借助其多年来在北美市场形成的市场资源和销售渠道更好地参与市场竞争，扩展区域覆盖，提高市场占有率。公司亦通过参加德国法兰克福国际产业用纺织品及非织造布展览会、美国/法国复合材料展览会、阿联酋国际石油天然气工业展览会等行业内知名展会积极拓展国际市场，已成功与沙特、土耳其等国的新客户进行合作并已签署订单。

3) 完善销售渠道, 加强营销队伍建设

公司注重销售渠道的完善, 着力培养专业化的营销队伍。随着本次募投项目建设的完成, 公司将根据需要新增销售人员。同时, 公司将在内部培养优秀销售人才的基础上, 适时引入行业内优秀的销售精英, 通过强化销售人员的培养机制, 完善销售激励政策, 致力于打造一支稳定高效的核心营销团队, 为募集资金投资项目的顺利实施提供强有力的销售保障。

⑤ 发行人现有产能利用率较高

报告期各期, 公司基布产品的产能利用率较高, 处于满产状态, 制约了公司销售规模的提升。同时, 随着下游市场应用领域的不断延展, 公司现有产能亦已无法充分满足未来市场需求, 制约了公司开拓下游市场的力度。本募投项目的实施能够有效帮助公司提高产能, 满足现有及潜在客户不断增长的产品需求, 提升公司综合竞争力, 更好地参与行业竞争, 为公司持续深耕工业用玻纤布行业的长远发展提供有力的支撑。

综上所述, 本次募投项目的投产具有必要性。

(2) 募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力, 与市场需求是否匹配, 以及预计收益测算情况, 如有必要做重大风险提示。

募投项目实施后具有足够的市场消化能力, 与市场需求相匹配, 具体分析详见本题回复之“(1) 本次生产的必要性分析”的相关说明。

本次募投项目建设期约为 1 年。预计按计划完成建设并如期投产后的第 1 年达产率为 75%, 第 2 年起达产率为 100%。本项目内部收益率(税后)为 17.32%, 投资回收期(税后)为 6.57 年, 在完全达产后, 预计收益指标如下:

项目	金额(万元)
营业收入	21,738.70
总成本费用	17,503.32
营业税金及附加	111.83
利润总额	4,123.55
净利润	3,505.02

预计收益具体测算情况如下:

① 营业收入

本项目正常年营业收入 21,738.70 万元(不含税), 其构成详见下表:

序号	产品名称	产量(平方米/年)	单价(元/单位)	销售收入(万元)
----	------	-----------	----------	----------

序号	产品名称	产量 (平方米/年)	单价 (元/单位)	销售收入 (万元)
1	玻纤过滤布750A	3,113,077.54	16.65	5,183.27
2	黑网格	5,207,131.01	5.31	2,764.99
3	3788玻纤布	3,103,515.65	27.60	8,565.70
4	3784玻纤布	1,551,757.82	14.20	2,203.50
5	玻纤遮阳布	1,462,968.86	5.58	816.34
6	7628玻纤布	2,182,235.33	3.55	774.69
7	1619玻纤布	3,109,161.72	4.60	1,430.21
合计		19,729,847.92	-	21,738.70

②总成本费用

本项目总成本费用包括原辅材料、租金、外购燃料及动力费、工资及福利费、修理费、折旧费、摊销费及其他费用，具体测算依据如下：

1) 原辅材料、租金

本项目产品需要玻纤纱、PVC 料粒等主要原辅材料，具体包括 EC9 33 Z40、EC 6 68 Z28、EC9 33 Z28 等各种规格玻纤纱、PVC、浆料 PVA、浆料 PEG。项目正常年外购原辅材料合计 10,292.48 万元，各类外购原辅材料的价格，根据国内当前市场近期实际价格和这些价格的变化趋势确定。正常年份原辅材料明细如下：

序号	名称	单价 (元/吨)	年耗量 (吨)	年耗金额 (万元)
(一)	主要原辅材料			
1	EC9 33 Z40	12,654.867	484.32	612.90
2	EC 6 68 Z28	13,752.212	2,148.92	2,955.24
3	EC9 33 Z28	11,061.947	133.47	147.64
4	EC9 68 Z28	7,053.097	630.46	444.67
5	EC 9 136 Z28	7,026.549	6,889.64	4,841.04
6	PVC	8,849.558	1,274.99	1,128.31
7	浆料PVA	24,778.761	6.14	15.21
8	浆料PEG	11,504.425	5.11	5.88
(二)	其他辅料			
1	机物料			44.25

序号	名称	单价 (元/吨)	年耗量 (吨)	年耗金额 (万元)
2	包装材料			97.35
合计				10,292.48

除原辅材料外购费用外，正常年外购原辅材料加工费为 470 万元，浆纱、轴机租金为 52.00 万元，上述费用合计 10,814.48 万元。

2) 外购燃料及动力费

本项目动力消耗主要包括电力、新鲜水及蒸汽，正常年份的具体消耗情况如下表所示：

序号	项目	单位	数量	单价 (元/度、吨)	金额 (万元)
1	电力	万千瓦时/年	593.61	0.71	420.25
2	新鲜水	吨/年	7,734.72	4.5	3.48
3	蒸汽	吨/年	17,337.76	307.34	532.86
合计					956.59

3) 工资及福利费

本项目定员为 174 人，正常年工资总额为 1,602.84 万元。

4) 修理费

修理费按固定资产原值的 0.5% 估算，正常年为 61.92 万元。

5) 折旧、摊销费

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目新建建筑物原值折旧年限取 20 年，残值率取 5%；机器设备折旧年限为 10 年，残值率 5%；办公设备折旧年限为 5 年，残值率 5%。

6) 其他费用

本项目正常年其他制造费用按收入的 2.0% 估算；其他管理费用按营业收入的 5.4% 估算；其他研发费用按营业收入的 6.0% 计算；其他销售费用按营业收入的 1.0% 估算。以上各项计入其他费用。

③ 主要税金

本项目营业税金及附加主要包括城市建设维护税、教育费附加等，其中城市维护建设税按照应缴纳增值税的 7% 计取，在正常生产年份计 61.43 万元；教育费附加按照应缴纳增值税的 5% 计取，计 43.88 万元。印花税按照营业收入（不含税）的 0.03% 计取，正常年计 6.52 万元。项目正常年税金及附加为 111.83 万元。

综上所述，基于目前公司产品下游市场需求，结合公司在手订单情况，较强的市场竞争力和稳定的客户资源，本次募投项目成功实施后，公司具有足够的市场消化能力，与市场需求相匹配，预计收益情况符合预期。

但在募集资金投资项目实施过程中，若产业政策或市场环境发生变化、市场推广效果不理想、竞争加剧导致产品单价下行或销量不及预期、原材料供应不足，募集资金不能及时到位致使项目延期实施等，都可能导致项目最终实现的投资效益与公司预估存在一定的差距，出现募投项目收益不及预期的风险，从而对公司经营带来不利影响。关于募投项目相关风险提示公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（九）募集资金投资项目实施效益不及预期的市场风险、（十）募投项目新增产能难以及时消化风险”以及“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资风险”之“（一）募集资金投资项目实施效益不及预期的市场风险、（二）募投项目新增产能难以及时消化风险”中进行了披露。

3、结合募投项目固定资产、员工增加的规模等情况，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，如有必要做重大风险提示

本次募投项目预计增加固定资产 12,384.16 万元、无形资产 1,298.52 万元，员工预计增加 174 人。本次募投项目建设期约为 1 年。预计按计划完成建设并如期投产后的第 1 年达产率为 75%，第 2 年起达到设计生产能力。

与本次募投项目相关的长期资产折旧、摊销、新增人工成本情况如下表：

单位：万元

序号	项目名称	运营期				
		1	2	3	4	5
1	固定资产折旧	919.77	919.77	919.77	919.77	919.77
2	无形资产摊销	97.70	97.70	97.70	97.70	97.70
3	新增人工成本	1,602.84	1,602.84	1,602.84	1,602.84	1,602.84
	合计	2,620.31	2,620.31	2,620.31	2,620.31	2,620.31
	预期新增营业收入	16,304.03	21,738.70	21,738.70	21,738.70	21,738.70
	预期新增净利润	2,043.99	3,485.28	3,485.28	3,446.63	3,436.71
	占比	16.07%	12.05%	12.05%	12.05%	12.05%

注1：上述运营期指本次募投项目完全建成正式投产后的1-5年；

注2：上述估算仅为测算本次募投项目相关折旧摊销和新增人工成本对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺。

本次募投项目建设完成后，将新增较多固定资产及招募新的人员，项目投入运营后将相应增加折旧摊销费用及人工成本。从上表可知，上述费用占募投项目预期新增营业收入的比例较低，完全达产后公司预计年净利润可新增 3,400 万以上，将为公司经营业绩的提升提供强有力的支撑。但如果本次募投项目正式运营后新增的营业收入未达预期，则可能存在公司出现因折旧摊销费用及人工成本显著增加而导致未来经营业绩下降，甚至影响公司持续盈利能力的风险。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“(十一) 募集资金投资项目新增折旧、摊销、员工薪酬影响经营业绩的风险”以及“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“(三) 募集资金投资项目新增折旧、摊销、员工薪酬影响经营业绩的风险”中补充披露如下：

“本次募投项目实施后，固定资产及无形资产原值相较于发行前均将有所增加，劳动人员人数增加也将带来人工薪酬随之增长。如果募投项目因各种不可预测原因导致未能达到预期效益，新增固定资产折旧、无形资产摊销、员工薪酬将在一定程度上影响公司的净利润、净资产收益率等财务指标，公司将面临固定资产折旧、无形资产摊销以及员工薪酬增加而影响公司经营业绩的风险。”

(四) 补充说明募集资金用于补充流动资金的具体用途及合理性；结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应

1、补充说明募集资金用于补充流动资金的具体用途及合理性

公司通过募集资金补充流动资金，将主要用于原材料采购、支付职工薪酬及偿还短期银行借款等其他日常运营资金的支出。

(1) 用于原材料采购

报告期内，公司业务规模持续增长，为满足客户日益增长的需求，需要增加对玻纤纱、化纤纱、浆料等原材料的采购。截至 **2024 年 12 月 31 日**，公司应付账款余额 **1,641.28** 万元，应付票据余额为 **290.43** 万元，因此需要储备一定的货币资金以满足支付供应商货款的需求。

(2) 用于支付职工薪酬

随着公司业务规模持续增长，公司对人员的需求持续增加，截至 **2024 年 12 月 31 日**，

公司员工人数为 236 人，应付职工薪酬余额为 479.89 万元。公司需储备一定的货币资金用以支付职工薪酬以及扩充研发、销售、采购、财务等人员队伍，以匹配公司业务发展的需要。

（3）用于偿还短期银行借款

截至 2024 年 12 月 31 日，公司短期借款余额为 3,000.00 万元，公司需储备一定的货币资金用以支付到期的银行借款本金或利息。

综上所述，公司通过募集资金补充的流动资金主要用于原材料采购、支付职工薪酬及偿还短期银行借款等其他日常运营资金的支出。同时，随着生产规模的不断扩大，未来流动资金的需求可能进一步增加。因此，募集资金用于补充流动资金存在其合理性。

2、结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

（1）补充流动资金及资金规模的必要性及合理性分析

公司拟使用募集资金补充流动资金金额为 2,900.00 万元，具有必要性和合理性，结合公司生产经营计划、营运资金需求等情况具体分析如下：

①生产经营计划

公司是一家专注于多品类玻纤基布、化纤基布及涂层布的研发、生产和销售的国家重点“小巨人”企业、国家级专精特新“小巨人”企业和高新技术企业。经过多年的持续深耕工业用玻纤制品行业，公司已在产品品类创新、涂覆配方设计、生产设备改良、产品生产工艺技术以及产品应用技术创新等方面积累了较强的技术能力与丰富的经验。依托多年来在国内外市场布局与深耕建立起的完善的采购与销售服务体系，公司致力于为客户提供高效、专业、个性化的服务，已积累了良好的品牌美誉度和一批优质的客户资源。未来，公司若要进一步提升其市场占有率，则需要不断地扩大业务规模以及持续的研发投入，对于营运资金的需求也将随之扩大。公司拟使用本次募集资金补充流动资金，有助于公司抵御市场竞争风险，有助于公司更好地顺应行业内产品、技术的更新迭代趋势，增强公司综合竞争力，推动公司持续、健康、稳定发展。

②营运资金需求及其测算过程与依据

2022 年至 2024 年，公司营业收入分别为 18,163.52 万元、20,811.22 万元和 22,886.67 万元，平均增长率为 10.94%。结合发行人历史收入增长趋势及未来市场发展情况，假设公司未来三年营业收入每年增长保持在 10.94%。综合考虑公司 2024 年末的经营性资产结

构，假设公司 2025 年-2027 年不发生重大变化，未来三年相应经营性资产和经营性负债科目占收入的比例的预估情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年		2025E	2026E	2027E
	金额	占比			
营业收入	22,886.67	100%	25,390.45	28,168.14	31,249.71
经营性流动资产（A）	13,702.26	59.87%	15,201.28	16,864.28	18,709.22
应收账款	4,471.94	19.54%	4,961.17	5,503.91	6,106.04
应收款项融资	872.34	3.81%	967.77	1,073.64	1,191.10
应收票据	3,696.74	16.15%	4,101.16	4,549.82	5,047.57
预付账款	418.50	1.83%	464.28	515.07	571.42
存货	4,242.75	18.54%	4,706.90	5,221.83	5,793.09
经营性流动负债（B）	2,137.02	9.34%	2,370.81	2,630.17	2,917.91
应付票据	290.43	1.27%	322.21	357.45	396.56
应付账款	1,641.28	7.17%	1,820.84	2,020.03	2,241.02
预收款项	28.92	0.13%	32.09	35.60	39.49
合同负债	176.38	0.77%	195.68	217.09	240.84
流动资金占用额 （C=A-B）	11,565.24	49.36%	12,830.47	14,234.11	15,791.31
流动资金缺口	-	-	1,265.23	2,668.87	4,226.07

注：以上测算不构成公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

根据上述测算，公司未来三年营运资金缺口合计将达到 8,160.17 万元，本次募集资金补充流动资金金额为 2,900.00 万元，未超过未来营运资金需求，补充流动资金规模具有合理性。

③报告期各期末货币资金情况、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况

公司报告期各期末的货币资金情况、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况如下：

单位：万元

项目	2024年度/2024年 12月31日	2023年度/2023 年12月31日	2022年度/2022 年12月31日	2021年度/2021 年12月31日
货币资金	3,878.39	2,227.16	1,979.72	1,342.45
资产负债率	37.61%	36.09%	46.69%	46.71%
现金分红	-	-	-	-
理财支出	-	-	-	-

公司近年来发展势头良好，对于营运资金的需求较高，公司目前账面货币资金无法完全满足公司业务发展的需求，故基于公司业务扩张对于新增营运资金具有较高需求。

报告期内，公司业务规模不断扩大，盈利能力有效稳定增长，且经营性现金流量情况良好，符合现有全体股东利益，提升了投资者对于公司盈利能力的信心。基于公司目前经营发展的实际情况，报告期内公司未进行股利分红，但是公司已建立健全了现有及上市后成熟完善的股利分配政策，符合相关法律法规的规定。

报告期内，公司充分考虑资金流动性和安全性，基于公司的实际经营情况，未购买过理财产品。

综上，公司使用部分募集资金用于补充流动资金，有利于减少财务费用，优化资本结构，降低财务风险，提高公司的偿债能力和抗风险能力。

④应收账款管理政策

报告期各期末，公司应收账款账面金额分别为 3,315.73 万元、3,381.95 万元、3,650.36 万元和 **4,471.94 万元**，占流动资产的比例分别为 30.67%、24.98%、23.19%和 **24.20%**。报告期各期末，公司账龄一年以内的应收账款占应收账款总额的比例分别为 94.43%、91.55%、91.78%和 **92.10%**，占比较高。公司应收账款账龄较短，应收账款管理严格，注重货款的催收，公司应收账款风险较小。

虽然报告期内公司销售回款情况较为良好，但业务发展对于流动资金的需求量仍处于较高水平。由于公司报告期内客户稳定性较高，为有效降低部分客户可能出现的流动性等应收账款回收不利因素的影响，公司有必要补充一定的流动资金，以保证其新业务的正常开拓和发展。

(2) 补充流动资金与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应

①与经营规模、财务状况相适应

公司补充流动资金的测算基于报告期内营业收入的复合增长率,按照收入百分比法测算公司未来日常生产经营所需营运资金缺口,经测算,补充流动资金金额与公司现有经营规模和财务状况相适应。

②与技术水平相适应

作为一家集科研、开发、生产和经营为一体的国家重点“小巨人”企业、国家级专精特新“小巨人”企业,公司是**国家标准《膜结构用玻璃纤维膜材料》GB/T25042-2024**的主要起草单位之一,是浙江制造团体标准《玻璃纤维结构膜材料》T/ZZB 3389-2023的主要起草单位,也是浙江制造团体标准《玻璃纤维投影布》T/ZZB 0250-2022的起草人之一,同时与子公司凯澳新材均为浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局认定的高新技术企业。近年来,公司获得了浙江省2023年度省级智能工厂(数字化车间)、海宁市2023年度创新发展示范企业等荣誉称号。经过多年的生产经营,公司通过了ISO9001质量体系认证、ISO14001环境管理体系认证。依据ISO9001质量管理体系并结合公司实际生产情况,公司已制定了较为完善的内部质量控制体系,能够及时纠正解决体系运行中出现的问题,有效保证了质量体系不断完善,形成了企业内部良好的自我完善机制。公司本次拟使用部分募集资金用于补充流动资金有利于加大公司研发投入,吸收优秀的研发人才加入,形成阶段配置的成熟的研发团队,提升公司技术水平。

③与管理能力、发展目标相适应

报告期内,公司发展势头良好,经营业绩稳步增长,内部组织架构和法人治理体系日益完善。经过多年的生产经营,公司已积累了较为丰富的经营管理经验,可以有效满足本次募投项目的管理需要,因此公司现有管理能力与用于补充流动资金的募集资金相匹配。本次募集资金部分用于补充流动资金的用途围绕公司主营业务开展,与公司未来发展目标相适应。

综上所述,根据公司生产经营计划、营运资金需求,报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况以及资金需求的测算过程与依据,公司拟使用部分募集资金用于补充流动资金及补流资金规模具有必要性及合理性,与公司现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

二、申报会计师的核查程序及意见

(一) 核查程序

1、查阅了募投项目的备案文件、公司与海宁市自然资源和规划局签订的《国有建设用地使用权出让合同》(合同编号:3304812023A21200)、不动产权证书(浙(2024)海宁市

不动产权第 0007455 号)和嘉兴市生态环境局出具的《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司 1973 万平方米高性能防护功能材料生产项目环境影响报告表的审查意见》(嘉环海建[2024]84 号);

2、获取募投项目的可行性研究报告,核查项目投资概况、投资明细、预计建设周期、新增产能及应用领域、投资概算及经济效益等情况;

3、查阅行业研究报告等公开资料,了解行业市场容量、技术发展趋势、下游市场需求变动等情况;

4、获取公司在手订单等资料,核查并判断该项目是否存在新增产能消化风险;

5、了解本次新增产能及消化相关产能的措施;

6、查阅同行业上市公司募投项目情况,并与公司进行对比分析;

7、查阅公司审计报告等财务资料,分析报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况等;

8、访谈公司管理层,了解行业未来发展趋势、市场需求波动情况、募投项目建设内容及经济效益测算的合理性、募投项目的必要性及可行性。

(二) 核查结论

1、公司已完成募投项目所需的备案手续,已取得募投用地的不动产权证书,已取得本次募投项目的环评批复文件;本次建设项目中建筑工程费、设备购置费及工程建设其他费用的构成比例与同行业可比公司类似项目不存在较大差异,且已经根据项目产品方案审慎编制了项目可行性研究报告,具有合理性;

2、公司新增产能的应用领域与原有产品不存在重大差异;本次募投项目具有必要性,募投项目实施后具有足够的市场消化能力,与市场需求相匹配,预计收益情况符合预期;公司已针对该事项在《招股说明书》中进行了重大风险提示;

3、募投项目固定资产、员工增加产生的折旧、摊销或新增人工成本对公司未来成本、利润具有一定影响,公司已针对该事项在《招股说明书》中进行了重大风险提示;

4、募集资金用于补充流动资金及资金规模具有必要性、合理性,与公司现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

(以下无正文)

(本页无正文，为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）《关于嘉兴杰特新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：_____



刘钧

中国注册会计师：_____



王庆海

中国·武汉

2025 年 4 月 3 日