

关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司
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



保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

二〇二五年九月

北京证券交易所:

根据贵所于 2025 年 7 月 22 日出具的《关于江苏欣战江纤维科技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》(以下称“问询函”)的要求,国泰海通证券股份有限公司(以下称“国泰海通”“保荐人”或“保荐机构”)会同江苏欣战江纤维科技股份有限公司(以下称“欣战江”“发行人”“申请人”或“公司”)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下称“立信会计师”“会计师”或“申报会计师”)、国浩律师(上海)事务所(以下称“国浩律所”“发行人律师”)对相关问题进行了核查和落实。

除非文义另有所指,本审核问询函回复中所使用的词语含义与《江苏欣战江纤维科技股份有限公司招股说明书(申报稿)》中的简称具有相同含义。

本问询函回复的字体说明如下:

问询函所列问题	黑体、加粗
对问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修订、补充	楷体、加粗

在本回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

目 录

一、基本情况	3
问题 1.股权变动及子公司经营现状.....	3
二、业务与技术	27
问题 2.创新特征披露及市场空间拓展.....	27
三、财务会计信息与管理层分析	74
问题 3. 收入确认合规性及收入增长持续性.....	74
问题 4. 毛利率高于可比公司的合理性及下滑风险.....	150
四、募集资金运用及其他事项	231
问题 5. 募投项目的必要性及合理性.....	231
问题 6. 其他问题.....	279

一、基本情况

问题 1. 股权变动及子公司经营现状

(1) 股权激励与增资价格合理性。根据申请文件及公开信息：①2020 年 12 月、2021 年 12 月，公司分别通过员工持股平台常州欣润、常州欣建达对员工实施股权激励。实际控制人顾建华及其配偶存在向部分激励对象借出资金用于出资的情况，并约定借款 5 年内偿还。②2021 年 8 月、2022 年 9 月公司两次增资价格差异较大，分别为 8 元/股、16.67 元/股。请发行人：①说明出资涉及借款是否约定利息，相关股东的还款情况及来源。②说明两次股权激励价格的确定依据，股份支付中权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。③结合相关股东的身份或基本情况、入股原因和背景，增资价格确定依据及公允性，说明公司 2021 年 8 月、2022 年 9 月两次增资价格差异较大的原因及合理性，2021 年 8 月增资是否需要确认股份支付费用，以及 2024 年邱叶峰、叶开文退股的原因。④结合前述事项，说明公司是否存在股权代持、不当利益输送等情形，是否存在争议或潜在纠纷。⑤说明公司历史上以未分配利润、盈余公积等转增股本、现金分红等所涉股东个人所得税的缴纳情况及其合规性。

(2) 子公司的关停与新设。根据申请文件：①公司发展早期，母公司欣战江专注于后纺工艺，子公司常州欣彩专注于前纺工艺，公司通过收购常州龙马进一步延伸至产业链上游纤维母粒。②子公司常州龙马、常州欣彩生产项目分别于 2022 年 12 月、2025 年 1 月关停；2025 年 4 月公司与自然人史先锋共同投资设立子公司欣战江新材料。请发行人：①简要说明子公司常州欣彩和常州龙马的历史沿革，公司收购常州龙马的基本情况，常州龙马被收购前的生产经营和财务状况。②说明常州欣彩和常州龙马生产项目关停的背景和原因、关停后的经营状况，对公司生产经营的具体影响，公司目前的产线布局、工序整合以及母子公司内部分工协作等情况；报告期内是否存在不规范经营情况，如是，请说明规范整改情况及其充分有效性。③结合史先锋的身份、专业背景、工作履历等，说明公司与史先锋共同投资设立欣战江新材料的原因及必要性，是否涉及公司与关联方共同投资情形，是否存在特殊利益安排，公司关于欣战江新材料的发展规划。

请保荐机构、发行人律师结合《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》（以下简称《1 号指引》）1-1 股东信息披露及核查的相关要求核查上述事项（1）并发表明确意见。请申报会计师核查上述事项（1）之②③⑤并发表明确意见。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项（2）并发表明确意见。

【回复】

一、股权激励与增资价格合理性

（一）说明出资涉及借款是否约定利息，相关股东的还款情况及来源

1、借款涉及的相关约定

经核查，公司曾存在实际控制人及其配偶向部分激励对象借出资金用于出资的情况，具体如下：

2020 年 12 月公司第一次实施股权激励，并通过设立常州欣润作为公司本次股权激励的平台，激励对象主要为公司管理层或对公司有突出贡献的核心团队成员。在常州欣润出资时，出于鼓励激励对象积极参与，同时考虑到部分激励对象自有流动资金并不宽裕，公司实际控制人顾建华通过个人账户及其配偶账户向部分资金紧张的激励对象借出资金用于出资。

根据顾建华与相关激励对象签订的《借款协议》，双方约定借款仅用于出资以间接持股欣战江，借款 5 年内偿还，借款利息为年单利 0%。

如参考借款时点中国人民银行公布的 5 年期以上贷款利率 4.65% 估算，报告期各年所产生的利息费用分别为 32.12 万元、32.12 万元和 28.61 万元，金额较小。

2020 年 12 月，顾建华向上述激励对象借出资金。根据顾建华与上述激励对象签订的《借款协议》，相关借款期限为 5 年，借款期限不与借款人在欣战江工作和服务期限绑定。将 5 年后还款金额按照 4.65% 收益率折现至借款时点，与借出本金差额为 140.40 万元。因此，如若计算借款利息产生的股份支付，则应在 2020 年一次性确认股份支付 140.40 万元，不会对公司报告期内损益产生影响。

2、相关股东的借款以及还款情况

根据相关人员提供的还款记录，并经与顾建华核实，相关股东的借款还款情

况如下：

单位：万元

序号	借款人	出资金额	拆借金额	截至本回复出具日已偿还金额
1	高翔	240.00	70.00	70.00
2	童维红	200.00	150.00	70.00
3	杨照福	130.67	130.67	65.67
4	蒋义俊	120.00	80.00	0
5	何火平	102.67	60.00	35.50
6	李兵	80.00	70.00	70.00
7	李众	80.00	50.00	30.00
8	王建兰	20.00	20.00	20.00
9	藏国军	20.00	20.00	20.00
10	李红	20.00	20.00	20.00
11	徐平虎	20.00	20.00	20.00
	合计	1,033.34	690.67	421.17

根据实际控制人顾建华与上述激励对象签订的《借款协议》，协议中明确不存在激励对象代顾建华持股的情况。

3、相关股东的还款情况及来源

经核查相关股东的还款时点前后 6 个月的银行流水（截至 2025 年 6 月末，如还款不足 6 个月，则核查截至时点为 2025 年 6 月 30 日），并经与相关股东访谈，相关股东计划按照《借款协议》约定的时间内完成还款义务，还款来源于个人薪资及家庭积累所得、朋友借款等。

（二）说明两次股权激励价格的确定依据，股份支付中权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、2020 年 12 月股权激励情况

（1）关于股权激励价格的确定依据

2020 年 12 月 16 日，欣战江有限召开股东会，同意常州欣润对欣战江有限增资 453.83 万元出资额，以及陆建青向常州欣润转让欣战江有限 150 万元出资额，前述增资价格、转让价格均为 4 元/出资额。欣战江有限以常州欣润为员工持股平台对 19 名核心员工实施股权激励，除欣战江有限的实际控制人顾建华作

为常州欣润普通合伙人间接持有欣战江有限 200 万元出资额外, 本次股权激励对象通过常州欣润合计间接持有欣战江有限 403.83 万元出资额, 对应取得欣战江有限股权的价格为 4 元/出资额。

2021 年 3 月, 欣战江有限以常州欣润为平台对朱思龙实施股权激励。朱思龙受让顾建华持有的常州欣润出资份额 20 万元, 间接持有欣战江 20 万元出资额。朱思龙本次受让常州欣润的价格为 4 元/出资额, 对应欣战江有限的股权价格为 4 元/出资额。

上述股权激励价格为 4 元/出资额, 系综合考虑激励效果、公司所处行业、公司成长性以及公司的净资产等多种因素而确定。

(2) 股份支付中权益工具公允价值的确认方法

参考与本次股权激励时间相近的 2021 年 8 月欣战江第二次增资时, 外部投资者增资价格 8 元/股, 该次增资价格对应欣战江投后估值为 4.24 亿元。基于欣战江有限 2020 年净利润为 5,887.65 万元(未考虑股份支付对 2020 年净利润的影响), 计算本次增资对应市盈率为 7.20 倍。考虑到公司在该次增资前已于 2021 年 6 月股改, 注册资本由 1,653.83 万元出资额变为 3,969.20 万股, 该次增资价格 8 元/股对公司股改折股前的股权价格为 19.20 元/出资额, 故本次股权激励的权益工具的公允价值为 19.20 元/出资额。

(3) 关于股份支付相关计算过程及会计处理

①2020 年 12 月, 通过常州欣润对 19 名核心员工进行股权激励

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定: “以权益结算的股份支付换取职工提供服务的, 应当以授予职工权益工具的公允价值计量; 授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付, 应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用, 相应增加资本公积。”

常州欣润的激励对象主要为公司管理层或对公司有突出贡献的核心团队成员, 综合考虑激励效果, 以及该部分员工稳定性较高, 因此常州欣润《合伙协议》中未约定服务期限。

本次股权激励已确认股份支付, 相关计算过程及会计处理如下:

单位：万元

时间	事项	授予权数量 ①	激励价 格②	公允价 格③	确认股 份支付 金额④= ①* (③- ②)	会计处理
2020 年 12 月	常州欣润以增资和受让的方式合计取得欣战江有限 603.83 万元出资额。除顾建华作为普通合伙人间接持有欣战江有限 200 万元出资额外，19 名激励对象合计间接持有欣战江有限 403.83 万元出资额	403.83 万元出 资额	4 元/出 资额	19.20 元/ 出资额	6,138.27	未约定服务期限，对顾建华以外的激励对象一次性确认股份支付。借记：管理费用，贷记：资本公积。

②2021 年 3 月，通过常州欣润对朱思龙进行股权激励

2021 年 3 月，欣战江有限以常州欣润为平台对朱思龙实施股权激励，本次股权激励已确认股份支付，相关计算过程及会计处理如下：

单位：万元

时间	事项	授予权数量 ①	激励价 格②	公允价 格③	确认股 份支付 金额④= ①* (③- ②)	会计处理
2021 年 3 月	朱思龙通过受让顾建华持有的常州欣润份额，间接持有欣战江有限 20 万元出资额	20 万元 出资额	4 元/出 资额	19.20 元/ 出资额	304.00	未约定服务期限，一次性确认股份支付，借记：管理费用，贷记：资本公积。

2、2021 年 7 月股权激励情况

（1）关于股权激励价格的确定依据

2021 年 6 月，欣战江召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司增资扩股的议案》，同意常州欣建达及陆云风以 4 元/股的价格对公司进行增资，常州欣建达以 1,200 万元认购公司新增 300 万股股份、陆云风以 600 万元认购公司新增 150 万股股份，本次增资价格为 4 元/股。欣战江以常州欣建达为员工持股平台对 45 名员工实施股权激励，上述股权激励对象通过常州欣建达合计间接持有欣战江 300 万元出资额，对应取得欣战江股份的价格为 4 元/股，同时欣战江对陆云风以直接持股的方式实施股权激励，故本次股权激励价格为 4 元/股。本次股权激励价格系参考本次股权激励目的、公司所处行业、成长性、每股净资产等因素后确定。

（2）股份支付中权益工具公允价值的确认方法

参考与本次股权激励时间相近的 2021 年 8 月欣战江第二次增资时，外部投资者增资价格 8 元/股，该次增资价格对应欣战江投后估值为 4.24 亿元。基于欣战江有限 2020 年净利润为 5,887.65 万元(未考虑股份支付对 2020 年净利润的影响)，计算本次增资对应市盈率为 7.20 倍，本次增资价格具有公允性，故本次股权激励的权益工具的公允价值为 8 元/股。

(3) 关于股份支付相关计算过程及会计处理

①2021 年 7 月，通过常州欣建达对 45 名员工进行股权激励

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量；授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

常州欣建达《合伙协议》中约定，合伙人“至欣战江完成上市且本合伙企业所持有的欣战江股权/股份解除锁定前离职的”，“应当将其所持有的合伙企业的财产份额全部转让给执行事务合伙人或经执行事务合伙人指定的第三方”。因此，常州欣建达《合伙协议》对激励对象约定了服务期限。而陆云风为公司实际控制人顾建华之外甥、一致行动人，且离职可能性较小，因此在对陆云风实施股权激励时，未约定其服务期限。

上述股权激励已确认股份支付，相关计算过程与会计处理如下：

单位：万元

时间	事项	授予股份数量 ①	激励价 格②	公允价 格③	确认股 份支付 金额④= ①* (③- ②)	会计处理
2021 年 6 月	常州欣建达以增资方式取得欣战江 300 万股，除顾建华作为普通合伙人间接持有 70 万股外，激励对象合计间接持有欣战江 230 万股股份	230 万股	4 元/股	8 元/股	920.00	按服务期限分期确认股份支付，借记：管理费用，贷记：资本公积
	陆云风以增资方式取得欣战江	150 万股	4 元/股	8 元/股	600.00	未约定服务期限，一次

时间	事项	授予股份数量 ①	激励价 格②	公允价 格③	确认股 份支付 金额④= ①* (③- ②)	会计处理
	150 万股股份					性确认股份支付, 借记: 管理费用, 贷记: 资本公积

②常州欣建达后续合伙份额变动相应股权激励

2021 年 7 月, 欣战江通过常州欣建达实施上述股权激励, 此后常州欣建达的合伙人及合伙份额存在变动, 相应进行了会计处理, 具体情况如下:

2022 年 7 月, 公司员工李芬芬离职, 其所持常州欣建达 22 万元出资额 (对应欣战江 5.5 万股股份) 由常州欣建达执行事务合伙人顾建华回购。该等股份原计划作为未来员工激励股份, 在未分配给新员工之前暂由顾建华持有。2024 年 9 月常州欣建达全体合伙人一致同意将这部分股份永久授予公司实际控制人顾建华。基于此决定, 欣战江依据 2022 年 9 月外部投资人入股时的价格 16.67 元/股确定为股份支付的公允价值。鉴于该股份支付无等待期, 公司于 2024 年度一次性确认了与顾建华相关的股份支付费用共计 69.69 万元。

2022 年 10 月, 公司员工谢静毅离职, 其所持常州欣建达 8 万元出资额 (对应欣战江 2 万股股份) 转让给公司另一员工顾小红。该部分股份支付视同二次新授予股份支付, 股份支付公允价格以时间相近的欣战江 2022 年 9 月外部投资人入股时的价格 16.67 元/股确定, 并按照剩余服务期限分摊确认股份支付费用。

2023 年 8 月, 公司员工王好龙离职, 其所持常州欣建达 14 万元出资额 (对应欣战江 3.5 万股股份) 转让给公司另一员工李芹先, 该部分股份支付视同二次新授予股份支付, 股份支付公允价格以时间相近的欣战江 2022 年 9 月外部投资人入股时的价格 16.67 元/股确定, 并按照剩余服务期限分摊确认股份支付费用。

2025 年 2 月, 公司员工梅联洲离职, 所持常州欣建达 14 万元出资额 (对应欣战江 3.5 万股股份) 由常州欣建达执行事务合伙人顾建华回购。对顾建华回购该部分股份, 视同一项新授予股份支付, 欣战江于 2025 年一次性确认股份支付。

上述事项相关股份支付的计算过程与会计处理如下:

单位：万元

时间	事项	授予股份数量 ①	激励价 格②	公允 价格 ③	确认股份 支付金额 ④=①* (③-②)	会计处理
2022 年 7 月	常州欣建达中激励对象李芬芬离职，欣建达执行事务合伙人顾建华回购其所持常州欣建达份额 22 万元，对应欣战江 5.5 万股股份	5.5 万股	4 元/股	16.67 元/股	69.69	相应调减分摊的股份支付数量以及后续每期股份支付金额，顾建华回购部分视同一项新授予股份支付，一次性确认股份支付，借记：管理费用，贷记：资本公积
2022 年 10 月	常州欣建达中激励对象谢静毅离职，公司员工顾小红受让其将所持常州欣建达 8 万元出资额，对应欣战江 2 万股股份	2 万股	4 元/股	16.67 元/股	25.34	顾小红受让的股份视同一项新授予股份支付，按照 16.67 元/股的公允价格重新计算该部分股份支付金额，借记：管理费用，贷记：资本公积
2023 年 8 月	常州欣建达中激励对象王好龙离职，公司员工李芹先受让其所持常州欣建达 14 万元出资额，对应欣战江 3.5 万股股份	3.5 万股	4 元/股	16.67 元/股	44.35	李芹先受让的股份视同一项新授予股份支付，按照 16.67 元/股的公允价格重新计算该部分股份支付金额，借记：管理费用，贷记：资本公积
2025 年 2 月	常州欣建达中激励对象梅联洲离职，欣建达执行事务合伙人顾建华回购其所持常州欣建达份额 14 万元，对应欣战江 3.5 万股股份	3.5 万股	4 元/股	16.67 元/股	44.35	相应调减分摊的股份支付数量以及后续每期股份支付金额，顾建华回购部分视同一项新授予股份支付，一次性确认股份支付，借记：管理费用，贷记：资本公积

综上，发行人两次股权激励价格的确定具有合理性，相关权益工具公允价值参照近期外部投资者入股价格，股份支付的计算过程及确认金额准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）结合相关股东的身份或基本情况、入股原因和背景，增资价格确定依据及公允性，说明公司 2021 年 8 月、2022 年 9 月两次增资价格差异较大的原因及合理性，2021 年 8 月增资是否需要确认股份支付费用，以及 2024 年邱叶峰、叶开文退股的原因

1、说明公司 2021 年 8 月、2022 年 9 月两次增资价格差异较大的原因及合理性

（1）2021 年 8 月，欣战江第二次增资定价依据

2021年初，顾文亚等12名自然人基于欣战江有限2020年业务发展和业绩情况，明确参与欣战江融资的意向。因欣战江实施股改、股权激励等安排，该次融资（即欣战江第二次增资）于2021年8月完成。

本次增资价格由顾文亚等12名投资人与公司协商，并经股东大会审议通过，确定增资价格为8元/股。本次增资价格对应投后估值为4.24亿元，基于欣战江有限2020年净利润5,887.65万元（未考虑股份支付对2020年净利润的影响），计算本次增资对应市盈率为7.20倍。

2024年9月，江苏中企华中天资产评估有限公司出具《资产评估报告》，采用市场法结果为最终评估结论，欣战江在评估基准日2021年3月31日的评估值为3.17亿元，每股价格折合19.77元/出资额，按照股改折算比例调整后，对应为7.99元/股，与本次增资价格相当。

综上，本次增资价格合理，不存在异常。

（2）2022年9月欣战江第三次增资定价依据

本次增资价格由叶开文、高智能等投资人与公司协商，并经股东大会审议通过，确定增资价格为16.67元/股。本次增资价格对应投后估值为10.002亿元，基于欣战江2021年净利润为7,853.41万元（未考虑股份支付对2021年净利润的影响），计算本次增资对应市盈率为12.74倍。

（3）两次增资价格差异的原因及合理性

欣战江第三次增资相较于第二次增资价格较高，主要是投资者基于公司财务指标改善、扩建产能、进入新能源汽车领域、明确上市计划、回购承诺等积极因素做出的投资决策，具体情况如下：

①公司财务指标显著改善

单位：万元

科目	2020年度/末	2021年度/末
营业收入	27,122.57	28,922.25
归母净利润	-250.62	6,881.92
归母净利润（不考虑股份支付影响）	5,887.65	7,853.41
资产负债率	37.75%	8.05%

注 1：2020 年度/末、2021 年度/末数字未经审计

注 2：2020 年归母净利润为负，主要系因公司实施股权激励产生股份支付所致

2021 年 8 月，欣战江第二次增资时，系顾文亚等投资人在 2021 年初参考公司 2020 年业绩做出投资决策。欣战江有限 2020 年净利润为-250.62 万元，如剔除股份支付影响则 2020 年净利润为 5,887.65 万元。

2022 年 9 月，欣战江第三次增资时，欣战江净利润水平大幅提升至 6,881.92 万元，如不考虑股份支付则净利润为 7,853.41 万元，且资产负债率显著降低。公司财务指标显著改善，因此外部投资者估值相应提高。

②公司新厂开工建设解决产能瓶颈

新厂投入运营以前，欣战江各产线处于接近满负荷生产状态，公司业务发展和业绩提升受限于产能。2021 年 3 月，公司通过拍卖取得玉龙北路新厂的土地使用权，计划用于新厂建设以扩充产能；2021 年底完成新厂建设规划并取得发改备案及环评批复；2022 年初，公司玉龙北路新厂开工建设。

2022 年 9 月实施欣战江第三次增资时，玉龙北路新厂后纺车间已建成投产，前纺车间主体工程已接近完工。公司玉龙北路新厂将有效解决公司产能瓶颈，预期未来业绩将进一步增长。

③新能源汽车行业快速发展

2022 年 9 月实施欣战江第三次增资时，适逢我国新能源汽车行业进入快速发展期。根据国家统计局数据显示，2021 年，我国新能源汽车产量 367.7 万辆，比上年增长 152.5%。根据中国汽车工业协会数据，2022 年 1-9 月，我国新能源汽车产量达 471.7 万辆，同比增长 120%。

公司差别化涤纶长丝的主要终端应用场景为汽车内饰。截至 2022 年 9 月，公司产品已最终应用于某北美领军品牌、比亚迪等知名新能源汽车品牌，且销量快速增长。公司下游市场处于快速发展期，本轮投资人对公司未来业务发展有良好预期。

④回购承诺

2022 年 9 月，欣战江第三次增资，公司、顾建华、本轮增资股东签订《投资协议》，约定如欣战江未能上市，则顾建华个人承诺回购本轮增资股东增资股

份。因此本轮增资股东投资收益确定性更高，估值相应增长。截至 2024 年 9 月，上述《投资协议》中关于顾建华回购承诺等特殊投资条款已自始无效的解除。

⑤公司明确上市计划

2022 年初，公司已制定明确的上市计划，并已确定相关中介机构。

综上，相对于欣战江 2021 年 8 月第二次增资，2022 年 9 月欣战江第三次增资价格较高，是投资人基于公司财务指标改善、扩建产能、进入新能源汽车领域、回购承诺、明确上市计划等积极因素做出的投资决策。因此，欣战江上述两次增资价格存在差异具有合理性。

2、2021 年 8 月增资不需要确认股份支付费用

如前所述，2021 年 8 月顾文亚等 12 名自然人认购欣战江增资是看好公司未来发展，并基于欣战江业务开展情况和经营业绩情况确定增资价格。本次增资价格公允，且顾文亚等 12 名自然人为财务性投资，与公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员以及报告期内主要客户、供应商之间均不存在关联关系，不存在入职公司或为欣战江提供服务的情况。因此，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，本次增资不存在为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，不需要确认股份支付费用。

3、2024 年邱叶峰、叶开文退股的原因

2024 年 5 月 11 日，欣战江召开 2023 年年度股东大会，审议通过了回购叶开文所持 120 万股、邱叶峰所持 125 万股的相关事项。

邱叶峰退股的原因：据保荐机构对邱叶峰的访谈，邱叶峰投资设立江苏驰腾建设工程有限公司（以下简称“驰腾公司”），主要从事工程施工相关业务。2024 年以来，驰腾公司处于业务拓展期，需要垫付资金较多，驰腾公司资金较为紧张。同时，受工程施工行业大周期影响，承接项目普遍回款周期较长，预计驰腾公司资金紧张的状况短期难以改善。邱叶峰希望尽快出让欣战江股权，回笼资金。

叶开文退股的原因：根据保荐机构对叶开文的访谈，叶开文长期从事股权投资业务，并在浙江腾华资产管理有限公司担任投资总监。2024 年初，欣战江决

定调整上市计划，拟申请新三板挂牌。叶开文综合考虑当时 IPO 审核形势，认为欣战江未来上市计划存在不确定性，决定调整投资规划，收回资金。

综上，公司回购相关股东股份主要是因为股东资金需求、投资计划调整等原因，具有合理性。

(四) 结合前述事项，说明公司是否存在股权代持、不当利益输送等情形，是否存在争议或潜在纠纷

经核查公司历次股权变动的协议文件、历次增资、回购、股权转让的银行转账凭证以及股权转让、回购所涉及的个人所得税完税凭证，现公司股东出具的《调查表》、承诺函以及对员工持股平台合伙人进行访谈，并经通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行核查，截至本回复出具之日，公司股份不存在股权代持、不当利益输送等情形，不存在争议或潜在纠纷。

(五) 说明公司历史上以未分配利润、盈余公积等转增股本、现金分红等所涉股东个人所得税的缴纳情况及其合规性

经核查，公司历史上不存在现金分红的情形。公司整体变更为股份有限公司时涉及以未分配利润、盈余公积等转增股本的情形，具体如下：

2021 年 6 月 18 日，欣战江召开创立大会暨第一次股东大会并通过决议，同意以公司现有全体 3 名股东为发起人，以有限公司 2021 年 3 月 31 日为基准日经审计的账面净资产值人民币 13,851.98 万元，按 1: 0.2865 的比例折合股份 39,692,002 股，其余部分计入资本公积，每股面值 1 元，共计 39,692,002 股。整体变更为股份公司前后，欣战江的股本结构变化如下：

序号	股东	股改前出资 (元)	股改后股份数 (股)	持股比例 (%)	出资方式
1.	顾建华	10,000,000.00	24,000,000	60.47	净资产折股
2.	常州欣润	6,038,334.00	14,492,002	36.51	净资产折股
3.	陆建青	500,000.00	1,200,000	3.02	净资产折股
合计		16,538,334.00	39,692,002	100.00	-

根据国家税务总局江苏省税务局出具的《个人所得税纳税记录》(完税证明)，公司本次股改折股涉及的直接自然人股东顾建华、陆建青以及常州欣润的间接自然人股东均已足额缴纳个人所得税。

鉴于此，保荐机构认为，发行人历史上以未分配利润、盈余公积等转增股本涉及的股东个人所得税均已足额缴纳，合法合规。

二、子公司的关停与新设

(一) 简要说明子公司常州欣彩和常州龙马的历史沿革，公司收购常州龙马的基本情况，常州龙马被收购前的生产经营和财务状况

1、子公司的历史沿革

(1) 常州欣彩

①设立：2014年9月，常州欣彩由自然人高小伟在常州市武进区设立，注册资本1,000万元，高小伟持股100%。根据欣战江出具的说明、代持协议、相关财务凭证，考虑到公司设立初期存在较大的资金压力，而当地银行对于欣战江整体融资额度存在限额，为了方便向银行融资，决定由欣战江实际控制人顾建华配偶的弟弟高小伟替欣战江代持常州欣彩100%的股份。

②代持还原：2020年12月11日，高小伟与欣战江有限签署《股权转让协议》，约定高小伟将其持有的常州欣彩100%的股权（对应出资额1,000万元）作价1元转让给欣战江有限。2020年12月11日，常州欣彩作出股东决定，同意本次转让以及修改公司章程。

本次转让完成后，欣战江有限持有常州欣彩100%股权。

(2) 常州龙马

①设立：2009年3月，常州龙马由杨乃泽、吴沐坚、费季峰三名自然人共同出资设立，约定公司注册资本为人民币100万元，其中杨乃泽认缴出资人民币50万元，占注册资本的50%，吴沐坚认缴出资人民币25万元，占注册资本的25%，费季峰认缴出资人民币25万元，占注册资本的25%。

②第一次股权转让：2016年10月16日，常州龙马原股东¹分别与李众签署《股权转让协议》，约定常州龙马原股东将其持有的常州龙马所有股权转让给李众，本次股权转让后，李众持有常州龙马100%股权。本次转让价格，参考常州

¹ 鉴于常州龙马原股东费季峰于2015年10月21日死亡，其在常州龙马的出资额25万元中的一半即12.5万元为其遗产由其配偶张晓丽和其儿子费凡共同继承，其余12.5万元作为夫妻共有财产为配偶张晓丽所有，因此本次股权转让协议由张晓丽和费凡与李众签署。

龙马 2016 年 9 月末净资产 88.80 万元，经转让双方协商确定的转让价格为 56 万元。根据发行人实际控制人的说明、代持协议及汇款凭证，考虑到常州龙马主营业务为纤维母粒，与欣战江有限当时的主要产品涤纶长丝存在一定差异，能否顺利实现经营预期存在不确定性，欣战江有限决定由其员工李众替欣战江有限代持常州龙马 100% 的股权。

③代持还原：2020 年 12 月 11 日，李众与欣战江有限签署《股权转让协议》，约定李众将其持有的常州龙马 100% 的股权（对应出资额 100 万元）作价 1 元转让给欣战江有限。2020 年 12 月 11 日，常州龙马作出股东决定，同意本次转让以及修改公司章程。

本次转让完成后，欣战江有限持有常州龙马 100% 股权。

④第一次增加注册资本：2020 年 12 月 11 日，常州龙马公司注册资本由 100 万元增加至 1,100 万元，增资的 1,000 万元由欣战江有限以货币方式出资。变更后常州龙马的注册资本为 1,100 万元。

2、收购常州龙马的相关情况

（1）收购背景

常州龙马经营范围为塑胶改性材料技术开发、技术转让、技术服务、生产与销售，化工原料（除危险品）的销售，主要生产销售产品为纤维母粒；常州龙马生产的纤维母粒系发行人生产差别化涤纶长丝的重要原料。

常州龙马原股东之一费季峰系常州龙马执行董事、经理，负责常州龙马的日常生产经营管理，但其因病于 2015 年 10 月 21 日过世后常州龙马无合适人员继续负责经营管理，因此经原股东商议计划出售常州龙马的股权；适逢欣战江拟向纤维母粒领域拓展，经双方协商就收购常州龙马股权达成合意。

（2）常州龙马的主要生产经营情况

①基本情况

根据常州龙马的工商档案，收购前常州龙马的基本情况如下：

企业名称	常州市龙马高分子技术有限公司
统一社会信用代码	91320411689625907T

成立日期	2009年5月21日
注册地及经营地	常州市新北区薛家镇漕河路北野田里
法定代表人	费季峰
注册资本	100万元
经营范围	塑胶改性材料技术开发、技术转让、技术服务、生产与销售，化工原料（除危险品）的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	杨乃泽持股50%，吴沐坚持股25%，费季峰持股25%

②生产经营和财务状况

根据常州龙马提供的财务凭证，常州龙马收购时点对应的财务数据情况如下：

项目	2016年1-9月/2016年9月30日	单位：万元
营业收入	1,107.51	
净利润	-12.94	
总负债	1,229.83	
总资产	1,318.63	
净资产	88.80	

经核查，常州龙马原先的生产经营场所系租赁他人厂房，主要从事纤维母粒的生产、销售。

（二）说明常州欣彩和常州龙马生产项目关停的背景和原因、关停后的经营状况，对公司生产经营的具体影响，公司目前的产线布局、工序整合以及母子公司内部分工协作等情况；报告期内是否存在不规范经营情况，如是，请说明规范整改情况及其充分有效性

1、常州欣彩和常州龙马生产项目关停的背景和原因、关停后的经营状况，对公司生产经营的具体影响

（1）关停的背景和原因

报告期初，公司及子公司对涤纶长丝的生产按照主要工序进行分工。其中，欣战江主要从事涤纶长丝的后纺环节、常州欣彩主要从事涤纶长丝的前纺环节，常州龙马主要负责纤维母粒制造。

欣战江完成产品开发后，交由常州龙马进行母粒生产，常州龙马将定制化生

产的母粒运输至常州欣彩，由常州欣彩完成涤纶长丝前纺工序后，运输至欣战江进行后纺工序。

2021 年欣战江取得玉龙北路土地使用权。公司规划建设新厂，将产品开发、母粒生产、涤纶长丝前纺及后纺各环节进行整合，规划考虑因素如下：

①常州欣彩位于常州市武进区湟里镇东安人民路 109 号，距离欣战江路程超过 50 公里，车程约 1.5 小时。工序整合后，可实现各工序间物资快速调配，同时节省物流成本。

②产品开发后，可立即开展量产测试，提高产品开发效率。在量产测试环节，整合可提高各工序之间沟通效率，遇到问题及时反馈，快速调整方案，提高生产效率，保证产品一致性。

③常州龙马无自有厂房，通过租用厂房进行母粒生产；常州欣彩虽有自有厂房，但厂区面积相对紧张，租用少量仓库用于仓储。整合后，常州龙马、常州欣彩均无需对外租赁厂房、仓库，使用自有厂房有利于保证生产稳定，降低成本。

④常州龙马和常州欣彩设备相对老旧。整合过程中，淘汰部分老旧设备，并通过订购新设备、改造部分原有设备的方式完成产线更新，有利于公司提升生产效率、提高产品质量。

此外，整合有利于公司对员工集中管理。

综上，公司决定新建玉龙北路厂区对工序进行整合，并有序关停常州龙马、常州欣彩。

(2) 常州龙马、常州欣彩关停后的经营状况

常州龙马于 2022 年 12 月关停。关停后，常州龙马主要从事母粒销售，不再进行母粒开发和生产。公司母粒的开发及生产由欣战江完成。

常州欣彩于 2025 年 1 月关停。关停后，常州欣彩未开展生产经营。公司涤纶长丝前纺工序由欣战江完成。

(3) 对公司生产经营的具体影响

常州龙马、常州欣彩系公司按照整体规划，从优化产线布局、整合工序的角度主动关停，对应产能有序转移并由欣战江承接。

欣战江承接常州龙马、常州欣彩产能后，公司各工序产线布局更为合理，各工序间沟通协作高效，物流可快速调配，常州欣彩和常州龙马房屋租赁费用下降，部分生产设备更新换代或升级改造。目前公司产线布局、工序整合、母子公司分工符合公司发展战略。公司生产经营未因常州龙马、常州欣彩关停而产生明显的负面影响。

2、公司目前的产线布局、工序整合以及母子公司内部分工协作等情况

目前，公司的产品开发、母粒生产、涤纶长丝的前纺、后纺均整合入欣战江厂区。截至本回复出具日，欣战江共有母粒生产线 12 条，涤纶长丝前纺产线 75 条，涤纶长丝后纺产线 29 条。

子公司常州龙马目前从事部分纤维母粒的销售，未开展生产活动。

子公司常州欣彩目前处于关停状态，未来将根据公司业务发展情况另行安排。

子公司欣战江新材料成立于 2025 年 4 月，目前尚未开展生产经营。未来计划从事开展高性能纤维及复合材料研究。

综上，截至本回复出具日，公司纤维母粒开发和生产、涤纶长丝前纺和后纺工序经整合后集中于欣战江。公司各工序产线布局合理，各工序间沟通协作高效，物流调配快速，人员集中管理，常州欣彩和常州龙马房屋租赁费用下降。目前公司产线布局、工序整合、母子公司分工符合公司发展战略。

3、报告期内是否存在不规范经营情况，如是，请说明规范整改情况及其充分有效性

报告期内，欣战江曾存在未及时申领排污许可证的情形、常州龙马报告期内曾存在超产能生产的情形，上述问题均已充分整改完毕。具体情况详见本回复之“问题 6 其他问题”之“一/（二）结合产线分布情况，列表说明报告期内各个建设项目的建设投产时间、设计或批复产能、环评批复及验收、排污许可或备案等手续的办理情况；公司未及时取得排污许可及子公司常州龙马超产能生产的整改情况，期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件”的回复。

除上述情况外，常州欣彩报告期内存在“年产 1.2 万吨化纤丝项目”未按照

规定办理节能审查意见的情形，具体如下：

2014 年，常州欣彩成立，通过拍卖方式取得江苏金鹏华特工程机械有限公司相关资产，并延续使用开展涤纶长丝生产，因此未重新办理节能审查。

2022 年 7 月以来，随着欣战江“原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产”项目陆续建成并投产，公司按照计划有序关闭常州欣彩生产设备。常州欣彩产能逐步由欣战江“原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产”项目替代，进一步实现工序整合、提高生产效率。公司已于 2025 年 1 月关停常州欣彩全部生产设备。

2024 年，常州欣彩电力消费量 400.64 万度，折算为 492.39 吨标准煤。根据《固定资产投资项目节能审查办法（2023）》及《江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法》，年综合能源消费量不满 1,000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目可不单独编制节能报告，节能审查机关对项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。

经在信用中国、国家企业信用信息公示系统、企查查、常州欣彩住所地相关主管部门网站检索，报告期内常州欣彩未因节能审查方面的瑕疵受到政府部门的处罚。

截至本回复出具之日，欣战江已按要求领取排污许可证，常州龙马超产能的生产项目已关停，常州欣彩未办理节能审查意见的生产项目已关停，相关不规范经营的情况已经完成整改，整改充分且有效。除上述事项外，发行人及子公司报告期内不存在其他不规范经营的情形。

同时根据发行人及子公司所在地生态环境局、市场监督管理局、应急管理局、税务局等主管部门出具的合规证明，发行人及子公司报告期内不存在不规范运作情形遭受重大行政处罚的情形。

公司控股股东、实际控制人顾建华已就上述事项出具如下承诺，“如公司或子公司已建和在建项目因违反节能审查相关法律法规而导致公司及子公司收到相关部门的罚款，本人将承担公司及子公司因行政处罚而造成的损失，以保证公司不会因此事项遭受前述损失。”

(三) 结合史先锋的身份、专业背景、工作履历等，说明公司与史先锋共同投资设立欣战江新材料的原因及必要性，是否涉及公司与关联方共同投资情形，是否存在特殊利益安排，公司关于欣战江新材料的发展规划

1、共同设立欣战江新材料的原因及必要性

2025 年 4 月，发行人为适应公司发展战略需要，优化公司战略布局，延伸公司产业链，拓宽下游市场，拟设立控股子公司欣战江新材料从事开展高性能纤维及复合材料研发。

自然人史先锋曾任职于常州塑料研究所、常州科孚化工有限公司、常州碳锋复合材料科技有限公司担任技术员、开发经理等，在高性能纤维及复合材料研发方面具有丰富的经验及技术积累，其看好发行人的资金实力、业务运营、管理经验以及在特种纤维行业的发展前景，与发行人合作投资设立欣战江新材料，其中发行人持股 80%，史先锋持股 20%，该公司由发行人任命顾建华为总经理并按照发行人子公司管理的相关规定开展日常经营，史先锋负责研发及产品开发，发挥双方优势互补的协同效应，有利于该子公司迅速开展高性能纤维及复合材料研发，符合双方的商业利益，具备合理性和必要性。

2、不涉及与关联方共同投资及特殊利益安排

2025 年 3 月 19 日，公司召开第二届董事会第五次会议，审议通过了《关于对外投资设立控股公司的议案》，根据发行人《公司章程》《对外投资管理制度》的规定，公司拟出资 400 万元设立常州欣战江新材料有限公司的事项，无需提交公司股东大会审议批准；因此，欣战江新材料的设立已履行了公司必要的内部决策程序。

根据史先锋填写的《关联方调查表》，史先锋与公司实际控制人、控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及其关联方不存在关联关系。根据立信会计师出具的《审计报告》和保荐机构核查，报告期内，发行人与史先锋及其关联方不存在任何交易。

保荐机构经核查后认为公司与史先锋共同设立欣战江新材料不涉及公司与关联方共同投资情形，不存在特殊利益安排。

3、欣战江新材料的发展规划

欣战江新材料致力于高性能纤维及复合材料研发，聚焦于超轻、超韧、超强的复合材料解决方案，预计产品将主要应用于包装制品、运动防护、汽车交通等领域。

三、请保荐机构、发行人律师结合《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》（以下简称《1 号指引》）1-1 股东信息披露及核查的相关要求核查上述事项（1）并发表明确意见。请申报会计师核查上述事项（1）之②③⑤并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项（1），保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、取得了顾建华与借款人签订的《借款协议》，了解双方借款的利息约定以及其他情况；
- 2、取得了相关人员提供的还款银行凭证以及还款时点前 6 个月的银行流水，了解其还款来源；
- 3、获取了发行人与两次股权激励相关的股东会决议文件、股权转让协议；
- 4、获取常州欣润、常州欣建达的工商档案、合伙协议；
- 5、获取常州欣润、常州欣建达历次出资份额转让协议与付款凭证；
- 6、访谈发行人管理层，了解公司两次股权激励的定价依据；
- 7、获取并复核发行人股份支付费用计算过程；
- 8、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》等有关规定，核查合伙企业入股价格的公允性，判断公司股份支付处理是否符合相关规定；
- 9、取得了发行人 2021 年 8 月和 2022 年 9 月 2 次增资的股东大会文件以及 2 次增资签署的投资文件，了解 2 次增资的背景；
- 10、取得了江苏中企华中天资产评估有限公司出具《资产评估报告》，了解 2021 年第二次增资的评估依据；
- 11、取得了公司 2020 年和 2021 年的主要财务数据，了解 2 次增资前后公司

的财务数据指标；

12、取得了公司 2023 年股东大会文件，股份回购承诺撤销相关的协议及了解公司回购股份的情况；

13、对邱叶峰和叶开文进行了访谈，了解其退股的原因；

14、取得并查阅了增资、回购、股权转让的银行转账凭证以及股权转让款、回购所涉及的个人所得税完税凭证；

15、取得了公司股东出具的《调查表》、承诺函并对员工持股平台合伙人进行了访谈；

16、查阅了发行人历次增减资涉及的股东（大）会决议、增资协议、设立及历次增资时的缴款凭证、验资报告；

17、查阅了发行人的工商登记资料、历次股权转让协议及股权转让支付凭证；

18、取得了现有自然人股东的身份证复印件、机构股东的营业执照、公司章程或合伙协议，了解出资情况、入股背景、是否存在股权代持的情形；

19、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行核查，核查公司是否存在股权代持、不当利益输送等情形，是否存在争议或潜在纠纷；

20、取得公司当地主管法院出具的证明，查询公司是否存在股权相关诉讼纠纷；

21、取得了公司创立大会暨第一次股东大会的相关文件以及国家税务总局江苏省税务局出具的《个人所得税纳税记录》。

针对上述事项（1）之②③⑤，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人与两次股权激励相关的股东会决议文件、股权转让协议；

2、获取常州欣润、常州欣建达的工商档案、合伙协议；

3、获取常州欣润、常州欣建达历次出资份额转让协议与付款凭证；

4、访谈发行人管理层，了解公司两次股权激励的定价依据；

5、获取并复核发行人股份支付费用计算过程；

6、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定，核查合伙企业入股价格的公允性，判断公司股份支付处理是否符合相关规定；

7、取得了江苏中企华中天资产评估有限公司出具《资产评估报告》，了解 2021 年第二次增资的评估依据；

8、取得了公司 2020 年和 2021 年的主要财务数据，了解 2 次增资前后公司的财务数据指标；

9、取得了公司 2023 年股东大会文件，股份回购承诺撤销相关的协议及了解公司回购股份的情况；

10、对邱叶峰和叶开文进行了访谈，了解其退股的原因；

11、取得了公司创立大会暨第一次股东大会的相关文件以及国家税务总局江苏省税务局出具的《个人所得税纳税记录》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、部分员工与顾建华签订了《借款协议》，约定的借款利息为年单利 0%。相关股东已经偿还部分借款，并计划按照《借款协议》约定的时间内完成还款义务，还款来源于个人薪资及家庭积累所得、朋友借款等；

2、发行人两次股权激励价格的确定具有合理性，相关权益工具公允价值参照近期外部投资者入股价格，股份支付的计算过程及确认金额准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、公司 2021 年 8 月、2022 年 9 月两次增资价格差异较大的原因主要是第三次增资时投资者基于公司财务指标改善、扩建产能、进入新能源汽车领域、明确上市计划、回购承诺等积极因素做出的投资决策，具有合理性；2021 年 8 月增资不需要确认股份支付费用；公司回购相关股东股份主要是因为股东资金需求、投资计划调整等原因，两次增资价格存在差异具有合理性；

4、截至本回复出具之日，公司股份不存在股权代持、不当利益输送等情形，不存在争议或潜在纠纷；

5、发行人历史上以资本公积转增股本涉及的股东个人所得税均已按规定缴

纳，合法合规。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人两次股权激励价格的确定具有合理性，相关权益工具公允价值参照近期外部投资者入股价格，股份支付的计算过程及确认金额准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2、公司 2021 年 8 月、2022 年 9 月两次增资价格差异较大的原因主要是第三次增资时投资者基于公司财务指标改善、扩建产能、进入新能源汽车领域、明确上市计划、回购承诺等积极因素做出的投资决策，具有合理性；2021 年 8 月增资不需要确认股份支付费用；公司回购相关股东股份主要是因为股东资金需求、投资计划调整等原因，两次增资价格存在差异具有合理性；

3、发行人历史上以资本公积转增股本涉及的股东个人所得税均已按规定缴纳，合法合规。

四、请保荐机构、发行人律师核查上述事项（2）并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项（2），保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得了常州欣彩的工商档案以及相关股权转让协议，了解常州欣彩的历史沿革；

2、取得了欣战江出具的说明、常州欣彩的代持协议、欣战江对常州欣彩出资的相关财务凭证，了解了代持的背景和情况；

3、取得了常州龙马的工商档案以及相关股权转让协议，了解常州龙马的历史沿革；

4、取得了欣战江出具的说明、常州龙马的代持协议、欣战江对常州龙马收购以及出资的相关财务凭证，了解了代持的背景和情况；

5、取得了常州龙马收购前的营业执照、2016 年 9 月的财务报表，了解常州龙马收购前的基本营业情况；

6、访谈公司管理层，了解欣战江关停子公司常州欣彩和常州龙马的背景以

及目前 2 家子公司的经营情况、公司母子公司内部分工协作安排；

7、访谈公司管理层，了解常州欣彩未办理节能审查的原因；取得常州欣彩报告期内电力等能源使用情况数据；获取常州欣彩主管部门合规证明，网络检索常州欣彩是否存在节能审查相关行政处罚信息；取得公司控股股东、实际控制人对于该事项的专项承诺；

8、取得了欣战江新材料的工商档案以及其宣传文件，了解欣战江新材料的设立背景和经营发展规划；

9、取得了史先锋的个人简历，了解其从业经历和与欣战江的合作背景；

10、取得了欣战江审议投资欣战江新材料的董事会文件，了解欣战江新材料的设立情况；

11、取得了史先锋填写的《关联方调查表》，了解其与公司实际控制人、控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、常州龙马生产的纤维母粒系发行人生产差别化涤纶长丝的重要原料，欣战江拟向纤维母粒生产端发展，因此收购了常州龙马；

2、发行人按照整体规划，从优化产线布局、整合工序的角度主动关停常州龙马、常州欣彩，对应产能有序转移并由欣战江承接，未对公司生产经营产生重大不利影响；

3、公司报告期内曾存在不规范经营的情况，但均已彻底整改。根据各主管部门出具的合规证明，发行人及子公司报告期内不存在不规范运作情形遭受重大行政处罚的情形；

4、史先锋在开展高性能纤维及复合材料研究方面具有丰富的经验及技术积累，与发行人共同投资设立欣战江新材料从事高性能纤维及复合材料研发，优化公司战略布局，延伸产业链具有必要性；两次增资价格存在差异与史先锋共同设立欣战江新材料不涉及公司与关联方共同投资情形，不存在特殊利益安排。

二、业务与技术

问题 2. 创新特征披露及市场空间拓展

(1) 竞争优势与创新特征表现。根据申请文件：①涤纶纤维制造行业市场化程度较高、市场竞争较为充分，主要工艺包括熔体直纺和切片纺两种，涤纶长丝的加工难度主要体现在色差严苛、纤维母粒添加、产品特性均匀和封样后不易更改等；纤维母粒决定最终产品 POY、FDY 的颜色、性能，属于核心原材料。②公司自成立以来采用切片纺工艺，形成了“着色剂分散技术”等 12 项核心技术。③公司差别化涤纶长丝产品生产过程主要包括纤维母粒加工、前纺工艺和后纺工艺，其中前纺工艺和后纺工艺均涉及委托加工服务。公司自行生产技术难度高、工艺复杂、质量要求较高的产品。请发行人：①结合公司生产纤维母粒使用的原材料、核心技术、主要工艺和设备等资源要素的获取或形成情况，以及与宝丽迪等主要竞争对手在纤维母粒的功能研发、产品配方、对外销售及市场份额等方面的情况，说明公司纤维母粒产品的竞争优势。②结合 POY 和 FDY 等半成品、DTY 和 ATY 等产成品在技术难度、生产工艺、关键工序、性能特点、应用领域等方面的区别，说明公司自行生产涤纶长丝产品的类别以及“技术难度高、工艺复杂、质量要求较高”的具体表现。③结合前纺工艺和后纺工艺的适用产品、具体差异与相关要求，公司对于不同细分产品采用不同模式组织生产的主要考虑因素，以及同类产品不同生产模式对应毛利率的差异，说明公司采用供料加工和外协加工两种委外加工模式的商业合理性，与可比公司生产模式是否一致，是否为行业惯例。④结合供料加工和外协加工两种模式下公司与委外加工供应商的具体分工内容及对产成品的附加值，以及自主生产和委外加工生产同类产品在品质、成本方面的差异等，说明公司相对于委外加工供应商的竞争优势。⑤结合涤纶纤维制造行业技术水平及发展方向，切片纺与熔体直纺两种工艺的差异与优缺点，公司与海利得、旷达纤维等主要竞争对手同类产品在色差、摩擦系数和耐候性等关键性能指标的比较情况，论证公司技术和产品的先进性或创新性。

(2) 行业地位及市场空间拓展。根据申请文件：①公司生产的差别化有色涤纶长丝产品主要应用于汽车内饰、户外用品等对于产品质量及色牢度要求较高的领域。②2021-2024 年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四

年在国内市场排名第一，其中 2022-2024 年占有率为 32.36%、35.02% 和 35.62%。请发行人：①说明公司所属涤纶长丝行业的整体市场规模，常规和差别化涤纶长丝的大类市场规模，对应汽车内饰、户外用品、鞋服用品等下游应用领域的细分市场规模以及涤纶长丝主要生产企业的市场份额及占比情况，并说明测算依据和过程。②结合前述事项，主要竞争对手的客户结构、产品应用领域、毛利率水平以及在产业链上下游的谈判议价能力，进一步说明涤纶长丝行业的竞争格局、公司的市场地位。③结合化纤行业的发展趋势，差别化涤纶长丝在功能、环保等方面的优势，以及下游应用领域的拓展深化、行业发展状况、周期性特征、产能需求等，进一步论证差别化涤纶长丝行业未来是否具有较大的市场空间，公司主营业务是否具有良好的成长性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、竞争优势与创新特征表现

(一) 结合公司生产纤维母粒使用的原材料、核心技术、主要工艺和设备等资源要素的获取或形成情况，以及与宝丽迪等主要竞争对手在纤维母粒的功能研发、产品配方、对外销售及市场份额等的比较情况，说明公司纤维母粒产品的竞争优势

1、公司生产纤维母粒使用的原材料、核心技术、主要工艺和设备等资源要素的获取或形成情况

(1) 原材料通过外购方式获取

公司纤维母粒生产的主要原材料包括聚酯切片、色粉颜料和助剂等。上述原材料市场供应充足、易于获取，公司通过对外采购获取。欣战江采购上述原材料后，独立进行母粒开发，根据纱线的颜色、光泽、功能特性、规格型号、耐候性等需求，确定使用聚酯切片（基材）的种类，颜料色粉的种类、搭配、比例，助剂类型和用量，经反复打样、测试，最终确定母粒生产方案。

(2) 核心技术均为自主研发

公司围绕纤维母粒形成着色剂分散技术、纺丝级新型抗菌防霉母粒的制备技

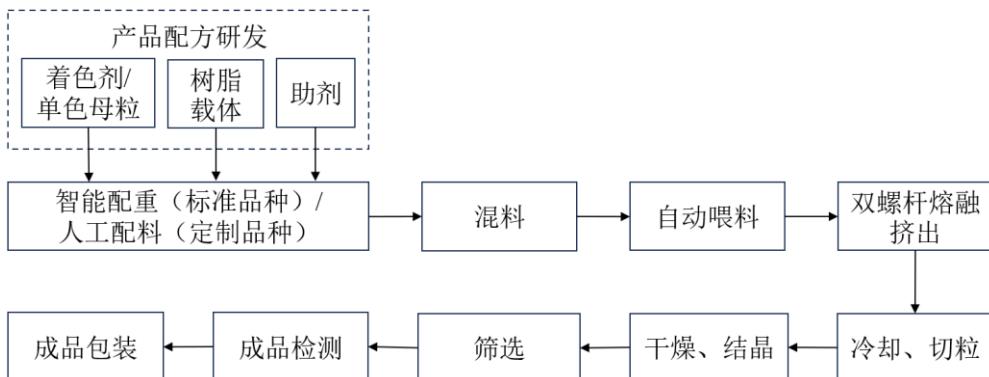
术共 2 项核心技术，均为自主研发形成。

此外，截至本回复出具日，公司采用原始取得方式获得 3 项母粒相关的发明专利，分别为：一种具有高耐光性能的着色母粒及该母粒的清洁制备方法（ZL201910485516.2）、一种涤纶原液着色熔体直纺用母粒及其制备方法（ZL201910417153.9）、一种色母粒生产用的 VOCs 废气处理装置（ZL202411147171.7）。上述发明专利均为欣战江自主研发、申请并获授权。

截至本回复出具日，欣战江已自主开发并积累不同色泽、功能的纤维母粒开发方案超过 10,000 种。

（3）主要工艺和设备

欣战江母粒生产工艺流程如下所示：



纤维母粒生产工艺为行业内较为成熟的生产制备工艺。在此基础上，欣战江结合多年纤维母粒生产经验以及对母粒制造的理解，从配方设计、原材料准备、设备调试、过程控制、质量检验五个维度共计 37 个指标对生产工艺进行管控，保证纤维母粒品质。

公司现有母粒生产线 12 条。其中，2 条生产线为欣战江收购常州龙马时取得并经改造升级后继续使用，其余 10 条生产线为公司根据生产需求向厂家定制采购，并结合工艺管控需要自主完成升级改造。

2、公司与主要竞争对手在纤维母粒的功能研发、产品配方、对外销售及市场份额等方面的情况

公司可比公司中，主要从事母粒生产的企业为宝丽迪。欣战江与宝丽迪的对比情况如下：

项目	宝丽迪	欣战江
主要产品	主营产品包含纤维用、膜用、塑料用母粒，其中主要产品为纤维用母粒	主要产品是采用原液着色技术生产的差别化有色涤纶长丝（POY、DTY、FDY 和 ATY 等）和纤维母粒
对外销售情况	宝丽迪纤维母粒绝大部分用于直接对外销售	欣战江生产的纤维母粒主要用于配合涤纶长丝生产，剩余产能用于直接对外销售
产品特点及类型	PET 系列产品：黑色母粒、消光母粒、普通彩色母粒、高性能专用彩色母粒、户外用品和汽车内饰等高耐色牢度母粒和功能母粒六个系列；PA 系列产品：黑色母粒、消光母粒、彩色母粒和功能母粒四个系列；此外，已成功开发应用于 PE 膜、PET 膜、人造革皮、汽车注塑件等领域的色母粒产品	公司涤纶长丝母粒以高耐候性彩色母粒为主。此外，公司对外销售纤维母粒还包括尼龙、丙纶、锦纶用彩色母粒
产品功能	成功开发出包括蓄能夜光、抗老化、竹炭、远红外、彩色阻燃、抗菌、光致变、隔热、磁性、锦纶导电等多种纤维母粒	公司已开发抗菌防霉、阻燃、抗静电、抗紫外、抗老化、防泼水、易去污、发热保暖、汗无痕、防透视、光变、夜光等功能
产品配方	配方包括树脂切片、炭黑、钛白粉、颜/染料、功能助剂以及专用助剂等	配方包括聚酯切片、色粉（以颜料为主）、功能助剂以及专用助剂等
市场份额及市场地位	2024 年纤维母粒销量 93,380 吨，营业收入 136,301.03 万元。根据 2025 年 5 月 7 日的《宝丽迪投资者关系管理信息》披露，公司纤维母粒国内市占率长期处于领先地位	公司 2024 年纤维母粒对外销售 697.50 吨，自用母粒 614.41 吨。公司 2024 年营业收入 36,923.36 万元，其中母粒收入 2,914.54 万元。公司纤维母粒的开发和生产以配合涤纶长丝定制化生产为主，剩余产能生产纤维母粒对外销售，市场份额相对较小

宝丽迪为创业板上市公司，自 2002 年设立以来便专注于纤维母粒的研发、生产和销售，在纤维母粒行业内处于领先地位。

2016 年，欣战江通过收购常州龙马进入纤维母粒行业。公司纤维母粒的研发与制造主要服务于涤纶纤维制造，剩余产能生产纤维母粒对外出售。

3、公司纤维母粒产品具备竞争优势

（1）颜色丰富、功能多样

公司坚持以自主开发纤维母粒为主，积累了丰富的纤维母粒开发经验。截至本回复出具日，公司已掌握超 10,000 种涤纶长丝的调色方案，并可实现抗菌防霉、阻燃、抗静电、抗紫外、抗老化、防泼水、易去污、发热保暖、汗无痕、防透视、光变、夜光等功能，能够满足不同客户对色彩、功能的多样化需求。

（2）实现高耐候性的同时保证可纺性

公司已建立以无机颜料为主的色彩方案体系。公司母粒配色以稳定性更强的无机颜料为主体，同时复配少量有机颜料、染料，依托自主开发着色及分散技术等核心技术，解决无机颜料易团聚的问题，提高颜料粒子分散稳定性，使母粒满足高耐候性的同时，具备较高的可纺性。公司高耐候产品按照 AATCC16.3 标准²，在特定的氙弧灯光源下以及特定的温度、湿度条件下，经 2,000 小时的加速老化测试，其耐光色牢度参考 AATCC 变色灰卡评定仍可达 4-4.5 级（5 级最佳为无变色，1 级最差为明显褪色甚至脱色/发白）。

（3）完整产业链提升母粒开发效率

欣战江采用切片纺工艺，通过将聚酯切片和纤维母粒按比例熔融纺丝，制备原液着色涤纶长丝。纤维母粒决定了涤纶长丝的颜色、光泽、功能特点，是涤纶长丝制造的关键要素。从另一角度，纺丝与加弹环节的技术积累、设备设置、工艺调试也决定了纤维母粒是否能够与聚酯切片相匹配，实现可纺性。此外，即便同类设备，不同产线、不同参数设置亦或是不同环境条件下，都会导致涤纶长丝的颜色、光泽产生细微的差别。

欣战江具有母粒、纺丝、加弹的完整产业链，可实时通过纺丝等工序对母粒效果进行验证和微调，满足客户对于颜色、光泽、功能等方面的要求，并保证同类产品在不同批次间的超低色差和高一致性。完整产业链使得公司母粒开发效率显著提升。

（4）公司拓展尼龙、丙纶类母粒产品线

除涤纶长丝用母粒外，欣战江还在积极开发用于对外销售的尼龙用母粒和丙纶用母粒。截至本回复出具日，欣战江已开发各类颜色尼龙、丙纶用母粒共计超 3,500 种，相较于国外同类型产品更具价格优势。公司拓展尼龙、丙纶类母粒产品线不仅为公司创造更多收入和利润，也帮助公司从尼龙、丙纶领域更深入理解下游市场的需求。

² 美国纺织化学师与印染师协会（AATCC）制定的纺织品耐光色牢度测试标准，用于评估纺织材料在特定光照条件下，经过一定时的长照射后，材料颜色的变化程度。

(二) 结合 POY 和 FDY 等半成品、DTY 和 ATY 等产成品在技术难度、生产工艺、关键工序、性能特点、应用领域等方面的区别, 说明公司自行生产涤纶长丝产品的类别以及“技术难度高、工艺复杂、质量要求较高”的具体表现

1、POY 和 FDY 等半成品、DTY 和 ATY 等产成品在技术难度、生产工艺、关键工序、性能特点、应用领域等方面的区别

(1) 公司产品在技术难度、生产工艺、关键工序方面的区别

公司前纺环节产品为 POY (预取向丝)、FDY (全拉伸丝), 是以聚酯切片和纤维母粒为原材料, 按精确比例均匀混合后, 加热熔融形成原液, 经热挤压熔融纺丝后冷却成型, 或经热牵伸后定型。

前纺环节生产工艺相对成熟, 共包括切片干燥、熔融与挤出、组件安装调试、丝条冷却成形控制、纺丝上油与集束控制、卷绕控制、环境控制、检测指标等 8 个关键工序。前纺技术难度体现在产品切换时的污染控制, 母粒添加比例的精确计量和均匀混合, 各工序温度的精准控制, 组件状态监控等方面。公司在上述 8 个关键工序中, 对 47 项指标进行检测和调控, 以保证前纺质量。

公司后纺环节产品主要为 DTY (拉伸变形丝)、ATY (空气变形丝), 是以前纺环节生产 POY、FDY 为原材料, 经过热拉伸、假捻、热定型处理形成 DTY 成品或经空气变形、热定型处理形成 ATY 成品。

后纺环节生产工艺同样相对成熟, 共包括投料检测、加弹机设备调试监控、工艺参数控制、物性指标检测、加捻、蒸纱等 6 个关键工序。后纺技术难度体现在各工序温度的精准控制, 各级罗拉转速检测, 纱线张力的在线监测, 瑕疵溯源及定位追踪等方面。公司在上述 6 个关键工序中, 对 51 项指标进行检测和调控, 以保证后纺质量。

公司通过加强对关键工序的控制、检测, 确保产品在色泽均匀度、线密度偏差率、收缩率等方面拥有较高的一致性, 保证产品在批次内和批次间实现超低色差, 提升产品质量。

(2) 公司产品性能特点、应用领域情况

公司 POY、FDY、DTY、ATY 的产品性能特点、应用领域如下所示：

主要产品	产品特点及性能	应用领域
POY	生产于纺丝前纺工序阶段，熔融聚酯切片及纤维母粒后形成原液，经热挤压熔融纺丝后冷却成型为半成品丝。取向度在未取向丝和拉伸丝之间的未完全拉伸的涤纶长丝，为半成品丝	用于后续加工成高质量的低弹丝、网絡丝、空气变形丝、缝纫线
FDY	生产于纺丝前纺工序阶段，熔融聚酯切片及纤维母粒后形成原液，经热挤压熔融纺丝后冷却成型，经热牵伸后定型为半成品丝。具有高取向度和中等结晶度的涤纶长丝，为半成品丝	可作为半成品丝后纺加工为 ATY 产品。公司 FDY 产品一部分作为半成品经后纺加工成 ATY；另一类与 DTY 搭配使用，用作汽车内饰中经编织物；此外，也可以通过经编工艺用作汽车内饰件或户外家具的衬布来使用
DTY	生产于纺织过程后期的后纺工艺阶段，通过对 POY 丝进行热拉伸、假捻、热定型处理形成 DTY 成品。具有一定的弹性及收缩性，是针织（纬编、经编）或机织加工的理想原料	公司 DTY 产品主要应用于汽车内饰织物（如座椅、顶棚、门板、立柱、遮光板等）、户外家具（如游艇罩、遮阳伞、沙发、抱枕、窗帘等）；工装及仿麂皮绒等服装、家具和装饰材料等
ATY	生产于纺织过程后期的后纺工艺阶段，通过对 POY 丝或 FDY 丝进行空气变形、热定型处理形成 ATY 成品。具有仿纱、仿毛的优良性能，加工成的变形纱兼有长丝和短纤纱两者的性能，毛感强，手感好，覆盖性优于短纤纱	适用于汽车、家纺、服装、户外装备以及工业等领域。公司 ATY 产品主要应用于汽车座椅面料、家具及装饰布等

2、公司自行生产涤纶长丝产品的类别以及“技术难度高、工艺复杂、质量要求较高”的具体表现

公司自行生产涤纶长丝产品的类别包括 POY、FDY、DTY、ATY 等，其中对外销售产品以 DTY 为主。公司自产的各类涤纶长丝介绍详见本题回复之“一/（二）/1/（2）公司产品性能特点、应用领域情况”。

公司产品具有技术难度高、工艺复杂、质量要求较高的特点，具体表现如下：

（1）公司产品具有超低色差、高耐候、低摩擦的优势

公司使用原液着色技术生产的涤纶长丝，在色彩丰富、功能多样的基础上，还具有超低色差、高耐候性、低摩擦等特性。公司开发的“零色差、低摩擦和高耐候的汽车经编织物专用原液着色涤纶长丝项目”，经中国纺织工业联合会鉴定技术处于国际先进水平。

①高耐候

公司已建立以无机颜料为主的色彩方案体系。公司母粒配色以稳定性更强的无机颜料为主体，同时复配少量有机颜料、染料，依托自主开发作色及分散技术等核心技术，解决无机颜料易团聚的问题，提高颜料粒子分散稳定性，使母粒满足高耐候性的同时，具备较高的可纺性。公司高耐候产品按照 AATCC16.3 标准，在特定的氙弧灯光源下以及特定的温度、湿度条件下，经 2,000 小时的加速老化测试，其耐光色牢度参考 AATCC 变色灰卡评定仍可达 4-4.5 级（5 级最佳为无变色，1 级最差为明显褪色甚至脱色/发白）。

②超低色差

公司在纺丝过程中使用的高耐候着色母粒以高耐候无机颜料为主体，在着色剂预分散时，加入助剂改善着色剂在母粒中的分散，有效阻止了颜料粒子的团聚，提高颜料粒子的分散稳定性。切片与色母粒在螺杆挤出机剪切混合后，熔体经多次剪切混合，在减少混合液在混合腔内停留时间的同时增强混合的效果，实现超低色差。按照 CIELAB 标准³测量色差，公司能够稳定实现批次内 ΔL （明度） ≤ 0.1 、 Δa （红绿色度） ≤ 0.1 、 Δb （蓝黄色度） ≤ 0.1 。

③低摩擦

采用原液着色技术生产的涤纶长丝，着色剂均匀分布在涤纶长丝内部和表面。在微观层面，相较于白色涤纶长丝，原液着色涤纶长丝因表面存在着色剂微粒而变得粗糙，对纺织使用的织针、导纱针有一定磨损。原液着色涤纶长丝在下游纺织制造过程中与织针、导纱针的过度磨损限制了有色涤纶长丝在经编色织领域的应用和推广。公司通过在色母粒中加入特定比例的不同种类助剂，使涤纶长丝摩擦系数几乎接近了白色涤纶长丝。助剂的加入优化了涤纶丝表面界面，降低了原液着色涤纶长丝对于制造设备的磨损，有色经编织造时织针、导纱针的使用寿命超过了 10 个月，已达到了常规白丝织造水平。

（2）公司下游应用场景对涤纶长丝质量提出更高要求

我国于 20 世纪 70 年代大规模引进涤纶长丝的设备技术。经过几十年发展，行业涤纶长丝生产工艺已相对成熟。但实际纺丝过程中仍存在多种技术难点，导致产品存在一定概率会出现僵丝、弹力不均、毛丝及断头等缺陷，直接影响后续

³ 由国际照明委员会（CIE）发布的色彩空间标准，并用于精确测量和比较颜色差异，此处数值越小代表色差越小。

织造效率和成品质量。

公司产品下游应用领域主要包括汽车内饰、高端户外家居以及功能性鞋服等。涤纶长丝需进一步纺织成面料、制作成汽车内饰零部件或户外、家居产品、鞋服产品，涤纶长丝的质量将直接影响下游产品的合格率。以公司产品主要应用领域汽车内饰为例，内饰的颜色和质感直接影响消费者感官，是除性能、功能和舒适程度之外影响消费者购车选择的重要因素。汽车内饰涉及颜色、材质、风格的搭配，主观性强、定制化程度高。汽车厂商通过不同内饰风格满足消费者多样化需求，汽车内饰的颜色、光泽、功能和质感等是整车厂开发至关重要的一环。因此汽车内饰选用的纤维材料需要准确符合颜色要求，以及相同车型持续生产过程中不同批次下的纤维材料颜色保持稳定。整车厂及各级供应商对纤维材料的开发效率、颜色稳定性、产品质量和一致性提出更高要求。

因此，公司产品需满足下游应用场景对涤纶长丝高品质的要求。

（3）更为严格的工艺管控和长期经验积累帮助公司提升产品质量

为了满足汽车内饰、高端家居户外、功能性鞋服客户需求，提高产品质量，确保产品一致性，欣战江对于生产工艺提出严格的管控要求。

①公司高度重视生产工艺管控

尽管目前常规涤纶长丝制造工艺相对成熟，但在纺丝过程中仍存在一定概率会出现僵丝、弹力不均、毛丝及断头等缺陷，特别是对于使用原液着色技术，采用小批量多批次方式生产的差别化涤纶长丝。为了保证产品质量，欣战江从纤维母粒制造，到前纺（纺丝）、后纺（加弹），拆解为 22 项工艺程序，对 135 个维度的技术指标实施管理控制。同时，欣战江投入更多人力，对生产环节进行管控。欣战江与可比公司人均产量如下所示：

可比公司	2024 年涤纶长丝产量（吨）	2024 年末生产人员数量（人）	2024 年人均涤纶长丝产量（吨/人）
汇隆新材	117,305	374	313.65
海利得	311,643	2,743	113.61
蒙泰高新	47,101	353	133.43
宝丽迪	91,378	381	239.84
欣战江	17,265	293	58.92

注：1、宝丽迪主要产品为母粒，因此产量以母粒产量统计；蒙泰高新主要产品为丙纶

和锦纶，因此产量以丙纶和锦纶产量统计。2、欣战江产量为自产产量、外协产量之后，扣除自用量后的数量

由上表可知，欣战江通过投入更多人工，提升对于涤纶长丝生产工艺的把控，满足客户对于产品的高质量要求，同时也大大提高公司产品的附加值。报告期内，发行人及可比上市公司人均创利情况如下：

单位：万元/人

公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	5.34	11.46	10.76
蒙泰高新	-12.25	5.01	16.22
海利得	10.88	9.26	9.97
宝丽迪	17.33	15.62	9.69
平均	5.33	10.34	11.66
欣战江	17.85	15.23	23.67

注：人均创利=归母净利润/期末员工人数

②设备定制化并经升级改造

欣战江根据自身产品高耐候性、一致性好、超低色差等特点，以及客户小批量多批次的采购需求，向设备供应商定制化采购符合欣战江生产工艺要求的机器设备。在此基础上，欣战江基于 15 年的行业积累以及对于纤维母粒和涤纶长丝工艺的理解，对设备进行改造升级。截至本回复出具日，欣战江共有生产设备相关发明专利 11 项，实用新型专利 33 项。

③公司拥有完整产业链

纤维母粒是决定涤纶长丝颜色光泽、功能特性的关键原材料之一。公司在已有涤纶长丝业务的基础上，进一步向上游拓展至纤维母粒，实现纤维母粒开发和制造，涤纶长丝纺丝和加弹等的全链条生产，不仅可以快速响应客户的定制化需求，还可以有效保证同类产品在不同批次间的质量稳定性和一致性。

④公司积累了丰富的开发方案

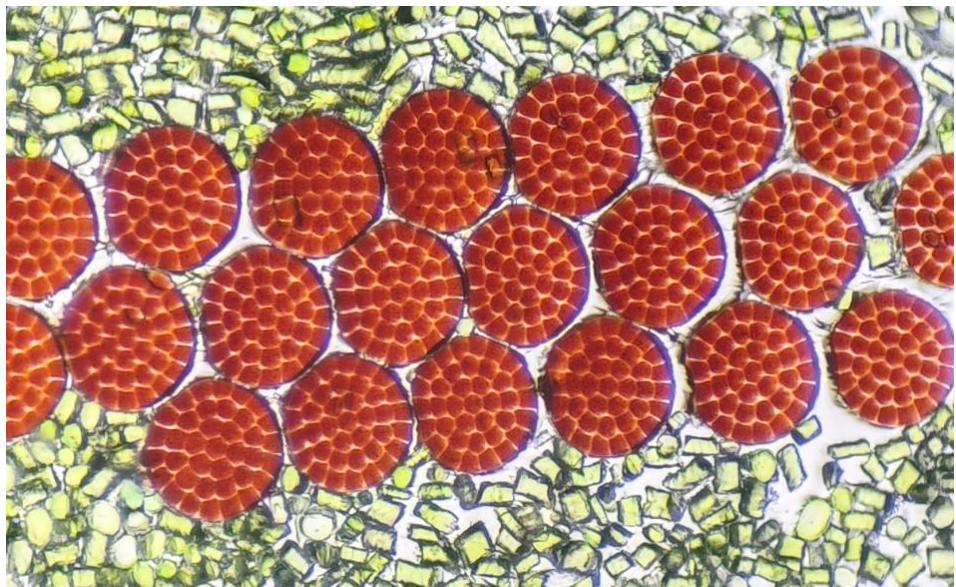
欣战江自成立以来，始终致力于涤纶长丝的研发和制造，积累了丰富且成熟的定制化开发解决方案。颜色方面，欣战江已积累超过 1 万种涤纶长丝配色方案；功能方面，欣战江可实现抗菌防霉、阻燃、抗静电、抗紫外、抗老化、防泼水、

易去污、发热保暖、汗无痕、防透视、光变、夜光等功能。

（4）公司原液着色海岛纤维产品取得突破并量产交付

①海岛纤维产品特点及发展情况

海岛型超细纤维也称基质原纤型纤维或超共轭纤维，是一种多组分体系纤维，从纤维的横截面看是一种组分在纤维横截面以微细而分散的状态，构成“岛相”，而另一组分以连续的状态包围分散的组分而形成“海相”，因此被称为“海岛型超细纤维。”海岛纤维生产时先以常规纤度纺丝，再通过溶剂溶解除去“海”成分，分离出单丝纤度可达 0.05D 的超细纤维束，达到常规纺丝无法实现的纤度，是一种高附加值、高技术的新型复合纤维。



海岛纤维纤度极小，织物手感柔软、滑爽；纤维间空隙多而密，具有优良的防水透气性能和隔热保暖性能；纤维抗弯刚度较小，容易使织物获得柔软悬垂的效果。因此海岛纤维经织造成的织物具有仿麂皮、仿羊绒手感。相较于天然麂皮，海岛纤维仿麂皮具有重量轻、强度高、均一无瑕疵、环保、可水洗、不易变形等优点，广泛应用于汽车内饰、服装、家居等领域。

海岛纤维最早开发于 20 世纪 70 年代。目前东丽株式会社（日本）、旭化成株式会社（日本）等为行业内主流供应商，产品包括 Alcantara、Ultrasuede、Dinamica 等。随着国内新势力、自主品牌对海岛纤维等超纤材料的大量应用及降本需求，国内超纤品牌迎来快速发展。华峰超纤（300180.SZ）、明新旭腾（605086.SH）等公司相继推出海岛纤维等超纤产品。

②海岛纤维技术难度及欣战江取得突破成果

海岛纤维的“岛-海”结构对纺丝工艺要求极高，需确保岛相（PET）与海相（COPET）的相容性和均匀性。且海岛纤维极细，最小直径可低至 $2\mu\text{m}$ ，约为头发的 $1/25$ 。因此采用原液着色技术生产海岛纤维存在技术瓶颈。

受限于海岛纤维纤度，在保证可纺性的前提下，添加着色剂的比例有限，导致色泽不够鲜艳。如果进一步增加色母粒添加比例，则会使得纺丝环节溶体流动性变差，降低产品可纺性，导致注头、断头现象增加，纤维物理性能和纤维质量下降。且海岛纤维采用原液着色技术纺丝，要求色母粒的熔融指数、热稳定性与纺丝溶体流变性能相匹配，否则极易产生色差，批次间色差控制难度大。因此行业内通常选用技术相对更为成熟的染色工艺生产海岛纤维，但存在色牢度低，且容易出现色差、色斑、色花等染色缺陷。

欣战江采用复配技术对色母粒创新，对设备进行改造和优化，解决了原液着色海岛纤维的色泽鲜艳度或深度不足的问题，提高可纺性，保证产品质量和颜色一致性。如采用碳纳米管对着色剂进行复配，使用 PE 包覆技术提升分散性，通过双螺杆挤出、3DD 动态混合及管道多次剪切，确保熔体均匀性。同时改进螺杆挤出机各区温度控制，确保“岛-海”相态独立完整，通过调整喷丝孔长径比和熔体粘度比解决了皮层包裹不均和挤出胀大问题，在纺丝过程中需精准控制侧吹风冷却、多级牵伸等参数等。

截至本回复出具日，欣战江原液着色海岛纤维产品已突破深色海岛丝生产难题，已覆盖黑、灰、米、棕、蓝、橙、绿、红等近十种标准颜色，并可在此基础上根据客户需求快速定制差别化产品。公司相关产品已得到客户认可并实现批量生产交货，2024 年公司原液着色海岛纤维产品收入 1,274.34 万元；2025 年 1-6 月，公司原液着色海岛纤维产品收入快速增长，达 1,426.59 万元（未经审计）。

(三) 结合前纺工艺和后纺工艺的适用产品、具体差异与相关要求，公司对于不同细分产品采用不同模式组织生产的主要考虑因素，以及同类产品不同生产模式对应毛利率的差异，说明公司采用供料加工和外协加工两种委外加工模式的商业合理性，与可比公司生产模式是否一致，是否为行业惯例

1、结合前纺工艺和后纺工艺的适用产品、具体差异与相关要求，公司对于不同细分产品采用不同模式组织生产的主要考虑因素

(1) 公司前纺工艺和后纺工艺的适用产品、具体差异与相关要求

报告期内，公司主要生产工艺分为前纺工艺和后纺工艺，前纺工艺适用产品为 POY 和 FDY，后纺工艺适用产品为 DTY 和 ATY，相关产品具体差异与相关要求情况如下：

工艺类型	适用产品	定义	工艺路线	性能	下游应用
前纺工艺	POY	经高速纺丝获得的取向度在未取向丝和拉伸丝之间的未完全拉伸的涤纶长丝，为半成品丝	生产于纺丝过程中期的前纺工艺阶段，主要系通过切片纺技术，熔融聚酯切片及纤维母粒后形成原液，经热挤压熔融纺丝后冷却成型为半成品丝，需经后纺加工形成成品	具有丝筒成形好、产品均匀性好的特点，使得产品在后纺加工时加工速度快、断头率低、退绕完全、消耗低、染色均匀	适用于后续加工成高质量的低弹丝、网络丝、空气变形丝、缝纫线，用于生产各种仿丝、仿毛类汽车内部装饰布、服装面料、织造沙发面料、窗帘等，其织物悬垂性好、手感丰满、细腻
	FDY	在纺丝过程中引入拉伸作用，具有高取向度和中等结晶度的化纤长丝	生产于纺丝过程中期的前纺工艺阶段，主要系通过切片纺技术，熔融聚酯切片及纤维母粒后形成原液，经热挤压熔融纺丝后冷却成型，经热牵伸后定型，成品具备更高的伸长性能，可作为半成品丝后纺加工为 ATY 产品	具有丝筒成形好、染色均匀的特点，使产品在后加工时断头率低、退绕完全、消耗小、织物疵点少、着色均匀	适用于机织和针织加工，生产网眼布、涤塔夫、牛津布、雪克、西装里料、鞋用材料，并可用于生产各种仿造真丝面料、绒类织物、雨披、伞面以及包覆纱等。公司 FDY 产品一部分作为中间品（ATY 原料）制作各类混纤混色、仿毛仿麻风格的面料；一部分与 DTY 搭配使用，用作汽车内饰中经编织物；第三类，也可以直接出售，用作汽车内饰件或户

					外家具的衬布原料
后纺工艺	DTY	POY 在加弹机上进行拉伸并经过假捻变形加工制成的成品丝	生产于纺织过程后期的后纺工艺阶段，通过对 POY 丝进行热拉伸、假捻、热定型处理形成 DTY 成品	具有一定的弹性及收缩性，是针织（纬编、经编）或机织加工的理想原料	是针织（纬编、经编）或机织加工的理想原料，适宜制作汽车内装饰面料、服装面料、床上用品及装饰用品等。公司 DTY 产品主要应用于汽车内饰织物（如座椅、顶棚、门板、立柱、遮光板等）、户外家具（如游艇罩、遮阳伞、沙发、抱枕、窗帘等）；工装及仿麂皮绒等服装、家具和装饰材料等
	ATY	利用喷气法使空气喷射技术对丝束进行交络加工，形成不规则扭结丝圈，使丝束具有蓬松毛圈状的丝	生产于纺织过程后期的后纺工艺阶段，通过对 POY 丝或 FDY 丝进行空气变形、热定型处理形成 ATY 成品	具有仿纱、仿毛的优良性能，加工成的变形纱兼有长丝和短纤纱两者的性能，毛感强，手感好，覆盖性优于短纤纱	适用于汽车、家纺、服装、户外装备以及工业等领域。公司 ATY 产品主要应用于汽车座椅面料、家具及装饰布等

公司前纺工艺适用产品为 POY 和 FDY，是以聚酯切片和纤维母粒为原材料，按精确比例均匀混合后，加热熔融形成原液，经热挤压熔融纺丝后冷却成型，或经热牵伸后定型。

公司后纺工艺适用产品主要为 DTY 和 ATY，是以前纺工艺生产 POY 和 FDY 为原材料，经过热拉伸、假捻、热定型处理形成 DTY 成品或经空气变形、热定型处理形成 ATY 成品。

（2）公司委托加工情况

报告期内，公司前纺工艺和后纺工艺均存在委托加工环节，公司采购委托加工服务情况如下：

单位：万元

类型	产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
前纺工艺—供料加工	POY	151.85	15.08%	78.61	7.20%	1,853.28	56.86%
	FDY	468.07	46.50%	721.37	66.04%	1,138.63	34.94%
	涤纶短纤	245.09	24.35%	172.53	15.80%	146.75	4.50%
	小计	865.00	85.92%	972.51	89.03%	3,138.66	96.30%
后纺工艺—外协加工	ATY	113.70	11.29%	87.19	7.98%	55.60	1.71%
	DTY	27.99	2.78%	32.59	2.98%	64.88	1.99%
	小计	141.70	14.08%	119.78	10.97%	120.48	3.70%
委托加工采购合计		1,006.70	100.00%	1,092.29	100.00%	3,259.14	100.00%

对于前纺工艺的委托加工环节，又称“供料加工”模式，公司向供料加工供应商提供纤维母粒（决定涤纶长丝颜色、光泽、功能特点的核心原材料），供料加工供应商提供聚酯切片（聚酯切片为大宗商品，市场供应充足且容易获取，价格相对透明），供料加工供应商将两者加工成 POY 或 FDY 产品后返回公司。2022 年度，供料加工环节金额较大，主要系公司产能不足，采购较多供料加工服务，且供料加工采购费用包含供应商提供的聚酯切片。

对于后纺工艺的委托加工环节，又称为“外协加工”模式，公司将前纺工艺产品（如 POY、FDY）提供给外协供应商，由外协供应商加工成 DTY 或 ATY 产品后返回公司。

不同细分产品采用的生产组织情况如下：

工序类型	涉及产品	生产加工模式	研发设计	生产制造	后续处理
前纺工艺	POY	自主生产	根据客户需求,公司自主完成涤纶长丝所需纤维母粒的颜色、性质及前纺工艺参数的全链条研发设计	按照研发部门和生产部门制定的物料清单、生产工艺和质量标准组织生产,将纤维母粒加工成 POY 产品	直接出售或进入后纺环节进行加工
		委托加工—供料加工	供料加工供应商不参与产品的研发设计	根据公司制定的生产工艺和质量标准组织生产,将公司提供的纤维母粒加工成 POY 产品,公司委派品质管控以及技术人员巡厂,对异常情况及时反馈,及时解决生产过程中出现的工艺或产品质量问题	
	FDY	自主生产	根据客户需求,公司自主完成涤纶长丝所需纤维母粒的颜色、性质及前纺工艺参数的全链条研发设计	按照研发部门和生产部门制定的物料清单、生产工艺和质量标准组织生产,将纤维母粒加工成 FDY 产品	直接出售或进入后纺环节进行加工
		委托加工—供料加工	供料加工供应商不参与产品的研发设计	根据公司制定的生产工艺和质量标准组织生产,将公司提供的纤维母粒加工成 FDY 产品,公司委派品质管控以及技术人员巡厂,对异常情况及时反馈,及时解决生产过程中出现的工艺或产品质量问题	
后纺工艺	DTY	自主生产	根据客户需求,公司自主完成涤纶长丝所需纤维母粒的颜色、性质、前纺与后纺工艺参数的全链条研发设计	按照研发部门和生产部门制定的物料清单、生产工艺和质量标准组织生产,将 POY 加工成 DTY 产品,并进行后续精细化处理	直接出售或进入后续精细化加工环节进一步加工
		委托加工—外协加工	外协加工供应商不参与产品的研发设计	根据公司制定的生产工艺和质量标准组织生产,将公司提供的 POY 加工成 DTY 产品,公司委派品质管控以及技术人员巡厂,对异常情况及时反馈,及时解决生产过程中出现的工艺或产品质量问题	
	ATY	自主生产	根据客户需求,公司自主完成涤纶长丝所需纤维母粒的颜色、性质、前纺与后纺工艺参数的全链条研发设计	按照研发部门和生产部门制定的物料清单、生产工艺和质量标准组织生产,主要将 FDY 加工成 ATY 产品,并进行后续精细化处理	

工序类型	涉及产品	生产加工模式	研发设计	生产制造	后续处理
		委托加工—外协加工	外协加工供应商不参与产品的研发设计	根据公司制定的生产工艺和质量标准组织生产，主要将公司提供的 FDY 加工成 ATY 产品，公司委派品质管控以及技术人员巡厂，对异常情况及时反馈，及时解决生产过程中出现的工艺或产品质量问题	

注：公司自主生产与委托加工产品均需通过公司和客户的检测体系，产品参数符合质量标准。

（3）公司采用不同模式组织生产的主要考虑因素

公司在前纺工艺和后纺工艺中均存在采购委托加工服务的情形，主要考虑因素如下：

①产能因素

报告期内，当订单集中时，公司受限于产能，需要采购委托加工服务，以保证产品交期，公司优先安排产能专注于技术要求高、毛利相对较高的产品领域。

②成本因素

对于部分加工难度较低、客户要求相对较低的产品，公司提供自产纤维母粒或者 POY、FDY 产品给委托加工供应商进行加工，其委托加工成本较自产产品低。公司结合自主生产及委托加工生产成本情况，综合考虑涤纶长丝的生产性价比选择生产加工模式。

③客户因素

公司差别化涤纶长丝的下游应用领域覆盖汽车内饰、户外用品和服饰行业，下游所需产品型号较多，除主要产品外还需要符合标准的配套产品，如涤纶短纤，公司选择提供纤维母粒材料给委托加工供应商进行加工。

2、同类产品不同生产模式对应毛利率的差异

公司主要产品区分自主生产、包含委托加工工序产品的销售及毛利率情况如下：

单位：万元

2024 年度				
产品类别	生产模式	销售	占比	毛利率
POY	自主生产产品	303.70	0.82%	27.09%
	小计	303.70	0.82%	27.09%
FDY	自主生产产品	1,422.71	3.85%	45.99%
	包含委托加工工序产品	976.91	2.65%	45.52%
	小计	2,399.62	6.50%	45.80%
DTY	自主生产产品	26,614.85	72.08%	29.27%
	包含委托加工工序产品	753.51	2.04%	32.55%
	小计	27,368.36	74.12%	29.36%
ATY	自主生产产品	851.20	2.31%	33.55%
	包含委托加工工序产品	1,394.61	3.78%	35.72%
	小计	2,245.82	6.08%	34.90%
其他	/	4,605.87	12.47%	36.30%
合计	/	36,923.36	100.00%	31.61%
2023 年度				
产品类别	生产模式	销售	占比	毛利率
POY	自主生产产品	696.56	2.32%	3.33%
	小计	696.56	2.32%	3.33%
FDY	自主生产产品	619.92	2.07%	41.20%
	包含委托加工工序产品	1,795.52	5.99%	43.77%
	小计	2,415.43	8.06%	43.11%
DTY	自主生产产品	19,359.73	64.56%	31.71%
	包含委托加工工序产品	1,720.29	5.74%	28.22%
	小计	21,080.02	70.30%	31.43%
ATY	自主生产产品	995.25	3.32%	28.52%
	包含委托加工工序产品	731.47	2.44%	35.40%
	小计	1,726.72	5.76%	31.43%

其他	/	4,067.92	13.57%	33.80%
合计	/	29,986.64	100.00%	32.04%
2022 年度				
产品类别	生产模式	销售	占比	毛利率
POY	自主生产产品	67.14	0.23%	37.32%
	包含委托加工工序产品	1,269.65	4.39%	11.25%
	小计	1,336.79	4.62%	12.56%
FDY	自主生产产品	475.89	1.64%	39.73%
	包含委托加工工序产品	1,872.53	6.47%	46.68%
	小计	2,348.43	8.11%	45.27%
DTY	自主生产产品	16,380.23	56.60%	37.27%
	包含委托加工工序产品	5,005.67	17.30%	32.16%
	小计	21,385.90	73.89%	36.07%
ATY	自主生产产品	313.28	1.08%	38.71%
	包含委托加工工序产品	598.74	2.07%	32.25%
	小计	912.02	3.15%	34.47%
其他	/	2,958.14	10.22%	33.16%
合计	/	28,941.27	100.00%	35.39%

公司在前纺工艺和后纺工艺中均存在采购委托加工服务的情形，主要考虑产能因素、成本因素和客户因素。

2022 年度，公司 POY 包含委托加工工序产品销售毛利率较低，主要系山东星宇手套有限公司 2022 年度向公司采购包含委托加工工序产品 POY 产品 1,130.21 万元，该产品型号工艺较为通用；公司 DTY 和 ATY 产品的产能较为紧缺，采购委托加工服务金额较大，部分订单为小批次产品，加工成本较高，包含委托加工工序产品毛利率低于自主生产产品；FDY 产品产线尚处于新上线调试磨合阶段，自主生产产品毛利率低于包含委托加工工序产品。

2023 年度，公司产能逐步增长，采购委托加工服务金额逐步减少，成本因素逐步取代产能因素成为采用委托加工生产模式的主要考虑因素，包含委托加工工序产品毛利率逐步接近或超过自主生产产品毛利率；POY 产品毛利较低的原因主要系其属于劳保物品用丝，库龄基本已超过一年，公司参考处理丝的处置方式，将其低价出售。

2024 年度，公司产能进一步增长，包含委托加工工序产品销售额稳步下降，成本因素已全面成为公司采用委托加工生产模式的主要考虑因素，委外加工供应商中部分采用熔体直纺工艺，批量生产具备成本优势，因此导致包含委托加工工序产品成本有所下降，毛利率超过自主生产产品毛利率。

3、说明公司采用供料加工和外协加工两种委外加工模式的商业合理性，与可比公司生产模式是否一致，是否为行业惯例

报告期内，公司综合考虑产能因素、成本因素和客户因素，向外采购委托加工服务，可以分为供料加工和外协加工两种模式，公司采购委托加工服务金额分别为 3,259.14 万元、1,092.29 万元和 1,006.70 万元，其中，供料加工金额分别为 3,138.66 万元、972.51 万元和 865.00 万元，外协加工金额分别为 120.48 万元、119.78 万元和 141.70 万元。

（1）供料加工

公司采用供料加工模式组织生产，主要系对前纺工艺环节出现临时性、阶段性自有产能不足的补充或出于对成本因素的考量，公司前纺工艺产品为后纺工艺产品生产过程中的原料。报告期内，公司前纺、后纺工艺产品产能情况如下：

单位：吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
POY	14,000.00	11,000.00	8,000.00
FDY	1,800.00	1,000.00	160.00
前纺工艺合计	15,800.00	12,000.00	8,160.00
DTY	14,500.00	12,000.00	10,000.00
ATY	800.00	600.00	350.00
后纺工艺合计	15,300.00	12,600.00	10,350.00
差额	-500.00	600.00	2,190.00

2022 年度，公司后纺工艺产品需求较大，为紧抓市场机遇，保证后纺工艺产品供货稳定性，缩小前纺、后纺工艺产量差距，公司采取供料加工方式补充前纺工艺产品产能；2023 年以来，公司产能稳步上升，供料加工采购金额下降较快，公司综合考虑成本因素及客户因素，仍采购一定金额的供料加工服务，公司采购供料加工服务具有商业合理性。

(2) 外协加工

公司采用外协加工模式组织生产，亦通过综合考虑产能因素及成本因素做出决策。报告期内，公司产能增长较快，但后纺环节产销率仍维持在较高水平，公司向外协加工供应商提供前纺工艺产品，委托其加工部分易于加工的后纺工艺产品。报告期内，公司外协加工模式采购金额分别为 120.48 万元、119.78 万元和 141.70 万元，金额较小，公司采购外协加工服务具有合理性。

经查阅同行业可比公司定期报告，汇隆新材、蒙泰高新、宝丽迪、海利得均于其存货情况中列示委托加工物资金额，同行业可比公司均存在委托加工情形，欣战江采用委托加工模式具有合理性，符合行业惯例。

(四) 结合供料加工和外协加工两种模式下公司与委外加工供应商的具体分工内容及对产成品的附加值，以及自主生产和委外加工生产同类产品在品质、成本方面的差异等，说明公司相对于委外加工供应商的竞争优势

1、结合供料加工和外协加工两种模式下公司与委外加工供应商的具体分工内容及对产成品的附加值

报告期内，公司供料加工和外协加工两种模式的具体分工内容基本一致，委托加工供应商对产成品附加值均贡献较少，涤纶长丝产品生产过程包括提供品牌商标、产品研发设计、制定生产工艺、选择原材料、管控产品质量等方面，公司与委托加工供应商的具体分工情况如下：

项目	公司	委托加工供应商
提供品牌商标	公司提供品牌商标	不提供
产品研发设计	公司负责全部产品的研发设计	不参与产品研发设计，仅按照指令加工相关产品
制定生产工艺	公司按照生产工艺选择合适的委托加工供应商，并派出专人进行生产指导及技术检验	不参与制定生产工艺，仅按照公司要求的生产工艺组织生产，并接受公司检验
选择原材料	公司提供纤维母粒或涤纶长丝产品给委托加工供应商	针对前纺工艺，供料加工供应商根据公司提供的纤维母粒及要求加工的产品选择聚酯切片；针对后纺工艺，外协加工供应商根据公司提供的涤纶长丝组织生产
管控产品质量	公司提供产品质量控制标准，委派品质管控以及技术人员巡厂，对异常情况及时反馈，	按照公司认可的生产工艺以及质量控制标准进行生产，严格管控产品质量

项目	公司	委托加工供应商
	及时解决生产过程中出现的工艺或产品质量问题	
对产成品的附加值贡献程度	贡献较多	贡献较少

从上表可知，公司主导及参与了涤纶长丝产品委托加工的生产过程，且掌握了委托加工生产的核心技术与生产工艺，委托加工供应商则主要提供生产场地、机器设备以及员工，按照公司制定的生产工艺及质量控制标准，加工公司提供的纤维母粒或涤纶长丝产品。

综上所述，公司将有限的人力与产能等资源投入在附加值较高的产品研发设计、制定生产工艺等方面。公司生产并提供核心材料，同时主导及参与了涤纶长丝产品委托加工生产过程，决定机器设备参数设置，对关键生产工艺和质量进行管控，保证稳定地为客户提供多样化、高质量的产品，对产成品的附加值贡献较多。

2、自主生产和委外加工生产同类产品在品质、成本方面的差异等，说明公司相对于委外加工供应商的竞争优势

（1）品质方面

自主生产和委外加工生产的同类产品均需通过公司和客户的检测体系，产品参数符合质量标准。委外加工供应商按照公司制定的生产工艺及质量控制标准，加工公司提供的纤维母粒或涤纶长丝产品，公司委派品质管控以及技术人员巡厂，对异常情况及时反馈，及时解决生产过程中出现的工艺或产品质量问题。

（2）成本方面

报告期内，公司采购的委托加工服务分为“供料加工”和“外协加工”两种模式，金额具体如下：

单位：万元

类别	2024年		2023年		2022年	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
供料加工	865.00	85.92%	972.51	89.03%	3,138.66	96.30%
外协加工	141.70	14.08%	119.78	10.97%	120.48	3.70%
合计	1,006.70	100.00%	1,092.29	100.00%	3,259.14	100.00%

报告期内，公司“供料加工”模式占外协金额的比例分别为 96.30%、89.03% 和 85.92%，为主要委托加工模式。供料加工模式下，公司提供纤维母粒产品，委托加工供应商将其加工为 POY 或 FDY，采购单价与公司产品入库单价对比如下：

单位：万元/吨

类型	产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
供料加工	FDY	0.91	1.01	1.03
	POY	0.76	0.76	0.79
自主生产	FDY	1.19	1.31	1.20
	POY	0.80	0.80	0.85

公司产品单位成本总体高于委外加工单位成本，公司将数量较大，加工难度较低的产品委托外协厂商进行加工，委托加工供应商大多采用熔体直纺工艺，生产成本较低，公司自主生产加工难度较大、色牢度较高、色彩种类丰富、性能优良的产品。

综上所述，公司将部分工艺难度较低的涤纶长丝产品交予委托加工供应商加工，公司在涤纶长丝产品委托加工生产过程中主导产品研发设计、制定生产工艺、提供核心材料，管控产品质量，公司掌握了涤纶长丝产品的核心技术以及关键生产工艺，公司相对于委外加工供应商具有竞争优势。

（五）结合涤纶纤维制造行业技术水平及发展方向，切片纺与熔体直纺两种工艺的差异与优缺点，公司与海利得、旷达纤维等主要竞争对手同类产品在色差、摩擦系数和耐候性等关键性能指标的比较情况，论证公司技术和产品的先进性或创新性

1、涤纶纤维制造行业技术水平及发展方向

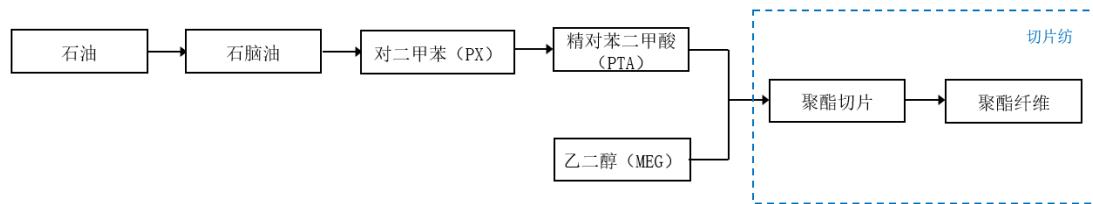
涤纶纤维作为世界产量最大、应用最广泛的合成纤维，占世界合成纤维产量的 60%以上，大量用于服饰、工业用纺织等应用领域。经过多年的成本降低和性能改进，涤纶纤维的应用范围不断扩大，预计未来涤纶在纤维应用中的比例将会继续提升。涤纶纤维制造行业是一个市场化程度较高、市场竞争较为充分的行业，产业结构优化和产品绿色化、差异化、功能化是新的行业发展方向。

得益于纤维行业和下游纺织及终端应用领域对绿色化、差异化和功能化的追

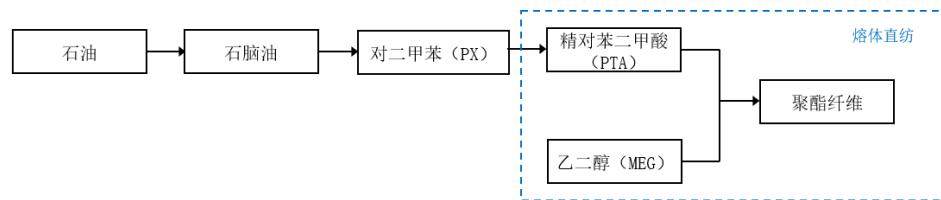
求，原液着色涤纶长丝以其环保、节能的着色方式，受到下游客户的青睐。但原液着色涤纶长丝处于快速发展阶段的初期，市场集中度较低，行业未来的发展前景较好，市场容量较大。涤纶纤维制造行业技术水平及发展方向具体分析详见本题回复“二/（一）/1、化纤行业的发展趋势”。

2、切片纺与熔体直纺两种工艺的差异与优缺点

我国涤纶长丝行业经过几十年发展，已形成切片纺、熔体直纺两种主流的工艺路线。



切片纺以聚酯切片为主要原材料，具有可柔性化生产、市场反应灵活快速的优点，在定制化生产差别化涤纶长丝方面具有突出的优势。切片纺企业的生产规模相对较小，产品特色明显，产品附加值较高。



熔体直纺以 PTA、MEG 为主要原材料，省去的聚酯切片制造环节，采用大批量规模化生产方式，具有较为显著的成本优势。由于熔体直纺具有规模较大、流程较长的特点，在生产过程中 PTA、MEG 的聚合环节与纺丝环节相互影响，工艺调节相对复杂，因而存在着产品开发难度大的缺点，特别是对于差别化产品的开发风险相对较大。且绝大部分熔体直纺装置只能生产常规产品和常规差别化产品，产线对于不同产品切换成本高、生产灵活性相对较差。

上述两种工艺的具体对比情况如下：

项目	切片纺	熔体直纺
工艺路线	将聚酯切片经结晶干燥，通过螺杆熔融挤压纺丝而制成纤维	聚合物熔体由聚合设备经输送泵通过管道直接送入纺丝箱体进行纺丝
优点	产品开发便捷、产品转换方便且转换成本低的优势，特别是在开发诸如集多功	规模化生产、产量大，成本相对较低

项目	切片纺	熔体直纺
	能于一体的超仿真纤维、集多组分于一体的复合聚酯纤维等产品方面具有较大优势	
缺点	单位加工成本相对较高，在常规产品方面与熔体直纺相比不具优势	生产灵活性较差，在进行小批量、多品种生产时具有一定的局限性
产品特点	产品多为差别化涤纶纤维产品，适合多品种有色涤纶长丝的生产	产品多以白色、黑色等常规颜色涤纶长丝为主
市场情况	切片纺企业的生产规模与熔体直纺生产企业存在一定的差距，多以差别化产品为主	我国涤纶长丝的产能及产量主要集中于采取熔体直纺工艺路线的生产企业
代表企业	欣战江、汇隆新材、海利得等，其生产规模从几百公斤至几吨	桐昆股份、新凤鸣、恒力石化等企业，其生产规模达到数百万吨级别

目前，我国涤纶长丝的产能及产量主要集中于采取熔体直纺工艺路线的生产企业，切片纺企业的生产规模与熔体直纺生产企业存在一定的差距，但凭借较强的产品创新能力，在附加值较高的差别化产品领域具有一定优势。切片纺企业与大型熔体直纺生产企业错位竞争、多元并存。

3、公司与主要竞争对手同类产品关键性能指标的比较情况

公司产品在超低色差、低摩擦、高耐候、色彩和功能丰富具有较为突出的竞争优势，具体如下：

产品特点	竞争优势	具体参数/指标
超低色差	可保证下游客户在纺织面料一致性，提高良率，满足高端客户的严苛要求	按照 CIELAB 标准测量色差，能够稳定实现批次内 ΔL (明度) ≤ 0.1 、 Δa (红绿色度) ≤ 0.1 、 Δb (蓝黄色度) ≤ 0.1
低摩擦	差别化涤纶长丝，特别是高耐候有色涤纶长丝的摩擦系数通常显著高于常规涤纶长丝。欣战江低摩擦涤纶长丝可在满足客户对于颜色、功能、耐候性等要求的基础上，降低纱线摩擦系数，减少下游纺织环节纱线对于针筘的磨损，大幅提高针筘寿命，有助于下游客户降低成本，同时提高生产连续性和产品良率	欣战江低摩擦纤维可在高耐候的基础上实现低摩擦系数。以欣战江常见规格 140dt/24f 的 POY 纤维为例，在 3% 高耐候颜料添加量的基础上，丝与丝间摩擦系数低至 0.231，丝与陶瓷摩擦系数低至 0.416
高耐候	在长期高强度日晒等恶劣条件下，欣战江通过添加性能更稳定的颜料或染料，提高产品耐候性。在汽车内饰（如遮光板等）、高端户外（如游艇防护罩、户外家具、遮阳棚/遮阳帘等）	公司高耐候产品按照 AATCC16.3 标准，在特定的氙弧灯光源下以及特定的温度、湿度条件下，经 2,000 小时的加速老化测试，其耐光色牢度参考 AATCC 变色灰卡评定仍可达 4-4.5 级（5 级最佳为无变色，1 级最差为明显褪色甚至脱色/发白）
丰富的色彩和功能性	欣战江具有较强的产品开发能力，并积累了丰富的产品开发经验，可根据客户对于颜色、功能、规格个性化需求，为客户定制化开发涤纶长丝	已掌握超 10,000 种颜色的调色方案，能精准满足不同客户对色彩的多样化需求。在功能性技术层面，涵盖阻燃、吸湿排汗、单向导湿、防泼水、防静电、

产品特点	竞争优势	具体参数/指标
		抗菌、负离凉感、可变色等技术

欣战江可比上市公司及直接竞争对手披露信息有限，具体如下：

公司	技术参数
汇隆新材	汇隆新材年报及官网均未披露产品色差、耐候性、摩擦系数等数据指标。其官网显示“产品（POY/DTY/FDY）涵盖 10,000 色彩选择”
海利得	海利得所生产的工业涤纶长丝主要应用于车用安全带、汽车安全气囊、轮胎等用途，其更注重涤纶长丝的材料强度方面的性能指标，公开信息未披露其色差、耐候性、摩擦系数等数据指标
蒙泰高新	蒙泰高新产品为丙纶长丝，与欣战江的涤纶长丝技术指标不具备可比性
旷达纤维	公开信息未披露其色差、耐候性、摩擦系数等数据指标
江苏泛博	公开信息未披露其色差、耐候性、摩擦系数等数据指标

欣战江自成立以来，不断深耕差别化涤纶长丝和纤维母粒领域，积累了丰富的技术储备。截至本回复出具日，公司已形成 12 项核心技术，并取得 19 项发明专利、35 项实用新型专利，参与编写 28 项国家标准、行业标准和团体标准等。公司与可比上市公司及直接竞争对手在专利和标准制定方面对比如下：

公司	专利数量	其中：发明专利数量	参与编写国家标准数量
汇隆新材	65	7	8
海利得	169(其中涤纶工业丝共 31 项)	29 (其中涤纶工业丝共 7 项)	3
蒙泰高新	57	27	3
宝丽迪	87	41	3
旷达纤维	68	14	2
江苏泛博	25	3	-
欣战江	62	19	19

注：以上数据来自各公司年度报告等公开披露信息或企查查数据。

欣战江产品在高端应用领域具备较强的竞争优势，是国内少数几家能够提供汽车内饰领域差别化涤纶长丝的企业，产品应用于全球主流汽车品牌，涵盖丰田、大众、本田、福特、现代、起亚、宝马、奥迪、北美领军新能源汽车品牌、比亚迪、理想、吉利、小米等。欣战江产品根据中国化学纤维工业协会出具的证明，2021-2024 年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一。

此外，欣战江被评选为江苏省民营科技企业、江苏省专精特新中小企业、中

国化学纤维工业协会理事单位、江苏省新材料产业协会常务理事单位等。欣战江的“汽车顶棚、立柱经编专用原液着色涤纶长丝研发及产业化”项目获 2022 年中国纺织工业联合会科学技术奖科技进步奖二等奖，“一种用于生产车用顶棚的纺前着色 FDY 的生产方法”获国家知识产权局颁发的 2023 年中国专利优秀奖，公司产品“高日晒纺前着色再生涤纶丝”、“环保型车用绿色涤纶丝”和“环保型户外绿色涤纶丝”等获得江苏省高新技术产品认定，“高耐候原液着色聚酯纤维”入围中国纤维流行趋势。

4、公司技术和产品的先进性或创新性

公司已形成母粒、纺丝、加弹的全产业链研发和生产能力，可快速响应客户需求，为客户定制化开发产品。公司建立了丰富的颜色体系，截至本回复出具日累计开发颜色超过 1 万种。公司采用柔性化生产模式，可满足客户小批量、多批次的订单需求。公司产品具有超低色差、高耐候、低摩擦等特性，公司承担的“零色差、低摩擦和高耐候的汽车经编织物专用原液着色涤纶长丝项目”经中国纺联科技成果鉴定，技术处于国际先进水平。公司已实现原液着色技术在海岛纤维制造的应用，并实现量产供货。

公司在汽车内饰领域具有较为突出的竞争优势，产品应用于全球主流汽车品牌，涵盖丰田、大众、本田、福特、现代、起亚、宝马、奥迪、北美领军新能源汽车品牌、比亚迪、理想、吉利、小米等，得到客户的广泛认可。根据中国化学纤维工业协会出具的证明，2021-2024 年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一。

公司技术和产品的先进性和创新性详见本题回复之“一/（二）/2、公司自行生产涤纶长丝产品的类别以及‘技术难度高、工艺复杂、质量要求较高’的具体表现”。

二、行业地位及市场空间拓展

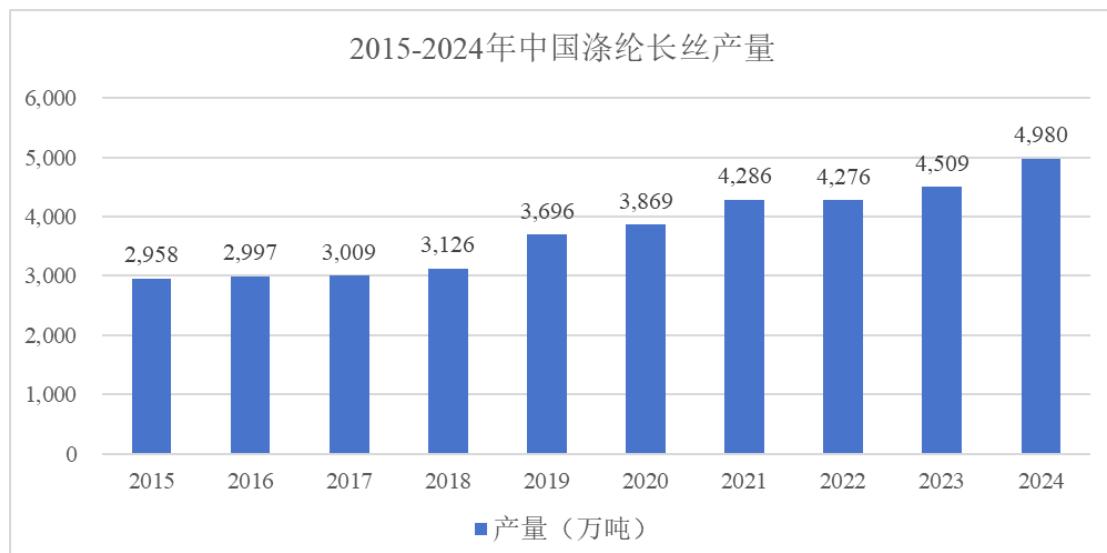
(一) 说明公司所属涤纶长丝行业的整体市场规模, 常规和差别化涤纶长丝的大类市场规模, 对应汽车内饰、户外用品、鞋服用品等下游应用领域的细分市场规模以及涤纶长丝主要生产企业的市场份额及占比情况, 并说明测算依据和过程

1、公司所属涤纶长丝行业的整体市场规模

根据可持续纺织促进会 (Textile Exchange) 发布《2024 年材料市场报告》, 2023 年全球纤维产量达 1.24 亿吨, 创历史新高, 自 2000 年以来产量翻倍, 预计 2030 年将达 1.6 亿吨。

涤纶纤维作为占比最大的化学纤维品类, 具有强度高、弹性好、耐热、耐磨、耐腐蚀、表面光滑等特性, 广泛用于汽车内饰、鞋服面料、家居户外等领域。2023 年, 全球涤纶纤维产量近 8,000 万吨, 占全球纤维产量比例超过 60%。涤纶纤维中, 涤纶长丝在使用性能如光热稳定、防污、手感、吸湿等方面有较大改进, 依托性价比与棉等天然纤维相比具有较强的竞争力。

近 10 年, 我国涤纶长丝产量总体呈增长趋势, 年复合增长率达 5.96%, 具体如下:



数据来源: 中国化学纤维工业协会

2、差别化涤纶长丝市场规模

差别化涤纶长丝是相对于常规涤纶长丝而言, 具体是指通过物理改性、化学

改性或工艺创新，使涤纶长丝在形态、结构、功能或性能上区别于常规涤纶长丝，从而满足特定应用需求。包括定制化颜色、异形截面、高耐候、抗菌、阻燃、抗紫外等功能性、再生或可降解纤维等。

根据中国纺织工业联合会于 2016 年 9 月发布的《纺织工业“十三五”科技进步纲要》，2015 年化纤的差别化率达到 58%。结合 2015 年我国涤纶长丝产量 2,958 万吨计算，2015 年我国差别化涤纶长丝产量约 1,716 万吨。

根据博思数据网站发布数据，2024 年涤纶长丝差别化率已提升至 68%。结合 2024 年我国涤纶长丝产量 4,980 万吨计算，2024 年我国差别化涤纶长丝产量约为 3,386 万吨。

因此，近 10 年来我国涤纶长丝的差别化率显著提高，差别化涤纶长丝产量从 2015 年的 1,716 万吨增长至 2024 年的 3,386 万吨，复合增长率达 7.84%。差别化涤纶长丝市场规模快速增长。

3、汽车内饰、户外用品、鞋服用品等下游应用领域的细分市场规模

根据德邦证券研究报告，产业（含汽车）、服装、家纺为涤纶长丝最主要的应用领域，占比分别为 15%、52%、33%。按照 2024 年我国涤纶长丝产量 4,980 万吨计算，产业（含汽车）、鞋服用品、家居户外领域 747 吨、2,590 吨和 1,643 吨。欣战江生产涤纶长丝以汽车内饰用为主，在此基础上拓展家居户外、鞋服等行业。上述应用领域具体情况详见本题“二/（一）/3、下游应用领域的拓展深化、行业发展状况、周期性特征、产能需求等情况”中相关回复。

4、涤纶长丝主要生产企业的市场份额及占比情况

根据中国化学纤维工业协会发布的《关于发布 2024 年中国化纤行业产量排名名单的通知》（中化协[2025]1 号）：

2024 年中国化学纤维产量排名前 5 位的企业分别为：桐昆集团股份有限公司、新凤鸣集团股份有限公司、浙江恒逸集团有限公司、恒力石化股份有限公司、盛虹化纤新材料有限公司。

2024 年中国切片纺涤纶民用长丝产量排名前 5 位的企业分别为：浙江兴发化纤集团有限公司、桐昆集团股份有限公司、苏州龙杰特种纤维股份有限公司、

兴惠化纤集团有限公司、浙江江隆新材料股份有限公司。

根据上述企业公开披露信息，其 2024 年涤纶长丝产量和市场份额如下：

序号	公司名称	化学纤维产量排名	切片纺涤纶民用长丝产量排名	涤纶长丝产量(万吨)	市场份额
1	桐昆集团股份有限公司	1	2	1,281.89	25.74%
2	新凤鸣集团股份有限公司	2	—	754.24	15.15%
3	浙江恒逸集团有限公司	3	—	691.64	13.89%
4	恒力石化股份有限公司	4	—	410.00	8.23%
5	江苏东方盛虹股份有限公司 (含子公司江苏国望高科纤维有限公司)	5	7	295.06	5.92%
6	浙江兴发化纤集团有限公司	37	1	未披露	未披露
7	苏州龙杰特种纤维股份有限公司	44	3	20.64	0.41%
8	兴惠化纤集团有限公司	62	4	未披露	未披露
9	浙江江隆新材料股份有限公司	64	5	11.73	0.24%

注：市场份额根据 2024 年全国涤纶长丝产量 4,980 吨计算。

上述同行业公司具体情况如下：

(1) 桐昆集团股份有限公司

桐昆集团股份有限公司（以下简称“桐昆集团”），成立于 1999 年，位于浙江省桐乡市，注册资本 24.05 亿元。桐昆集团主要从事各类民用涤纶长丝的生产、销售，以及涤纶长丝主要原料之一的 PTA（精对苯二甲酸）的生产。桐昆集团是国内规模最大的涤纶长丝制造企业，其涤纶长丝生产工艺以熔体直纺为主。

(2) 新凤鸣集团股份有限公司

新凤鸣集团股份有限公司（以下简称“新凤鸣”）成立于 2000 年，位于浙江省桐乡市，注册资本为 15.25 亿元。公司主要业务为民用涤纶长丝、短纤及其主要原材料之一 PTA 的研发、生产和销售。新凤鸣涤纶长丝生产工艺以熔体直纺为主。

(3) 浙江恒逸集团有限公司

恒逸石化股份有限公司（以下简称“恒逸石化”）成立于 1996 年，位于浙江省杭州市，注册资本 36.66 亿元。恒逸石化是以 PTA、聚酯纺丝为主业的大型民

营企业。主要产品包括聚酯切片、涤纶预取向丝（POY）、涤纶全拉伸丝（FDY）、涤纶拉伸变形丝（DTY）、涤纶短纤。恒逸石化涤纶长丝生产主要采用熔体直纺生产工艺。

（4）恒力石化股份有限公司

恒力石化股份有限公司（以下简称“恒力石化”）成立于 1999 年，位于辽宁省大连市，注册资本 70.39 亿元。恒力石化主营业务涵盖石油炼化、石化、芳烃、烯烃、PTA、乙二醇、民用丝、工业丝、工程塑料、聚酯薄膜、可降解塑料等高端化工原料与各类化工新材料应用等生产消费需求的广泛领域。主要产品为炼化产品、PTA、聚酯产品等。恒力石化涤纶长丝生产主要采用熔体直纺生产工艺。

（5）江苏东方盛虹股份有限公司

江苏东方盛虹股份有限公司（以下简称“东方盛虹”），成立于 1998 年，位于江苏省苏州市，注册资本 66.11 亿元。东方盛虹主营业务包括石化及化工新材料、聚酯化纤等产业领域。化纤类主要产品包括 POY、FDY 和 DTY。涤纶长丝产品采取熔体直纺生产工艺为主，切片纺生产工艺为辅的方式生产。东方盛虹再生聚酯纤维产能约 60 万吨/年，位居全球首位。

（6）浙江兴发化纤集团有限公司

浙江兴发化纤集团有限公司（以下简称“兴发化纤”），成立于 2001 年，位于浙江省绍兴市，注册资本 10,800 万元。公司专注于轻纺原料行业，全方位供应棉纱、涤纶、氨纶、包覆丝等轻纺原料及服务。

（7）苏州龙杰特种纤维股份有限公司

苏州龙杰特种纤维股份有限公司（以下简称“苏州龙杰”）成立于 2003 年，位于江苏省苏州市，注册资本 21,634.7184 万元。苏州龙杰主要从事差别化涤纶长丝、PTT 纤维等差别化、新型聚酯纤维长丝的研发、生产及销售。主要产品包括差别化涤纶长丝及 PTT 纤维、再生环保纤维等，涵盖 FDY、POY、DTY 复合丝等差别化产品工艺类别，主要应用于民用纺织领域，少量应用于工业领域。公司主要采用切片纺生产工艺。

（8）兴惠化纤集团有限公司

兴惠化纤集团有限公司（以下简称“兴惠化纤”）成立于 1996 年，位于浙江省杭州市，注册资本 10,000 万元人民币，其主营业务为聚酯纺丝、化纤加弹、服装面料等领域，主要产品包含涤纶及涤纶相关改性 FDY、POY 丝，功能性复合纤维和差别化纤维年产能达 20 万吨。

（9）汇隆新材

汇隆新材成立于 2004 年，位于浙江湖州德清，注册资本 11,696.9438 万元。汇隆新材主要从事原液着色纤维的研发、生产及销售，主要产品为差别化有色涤纶长丝 DTY、FDY 和 POY 等。根据中国化学纤维工业协会出具的证明，汇隆新材产品近三年产量、销量等指标，在切片纺原液着色涤纶长丝细分行业中排名前三位。

（二）结合前述事项，主要竞争对手的客户结构、产品应用领域、毛利率水平以及在产业链上下游的谈判议价能力，进一步说明涤纶长丝行业的竞争格局、公司的市场地位

1、主要竞争对手的客户结构、产品应用领域、毛利率水平

涤纶长丝行业市场份额排名前五名的企业均主要采用熔体直纺工艺路线。欣战江作为切片纺企业，在生产规模方面与熔体直纺生产企业存在一定的差距，但凭借较强的产品创新能力，在附加值较高的差别化产品领域具有一定优势。欣战江与前述 5 家大型熔体直纺生产企业并未形成直接竞争。

（1）公司直接竞争对手情况

与公司同样采用切片纺工艺，且下游应用领域以汽车内饰材料为主的直接竞争对手为旷达纤维、江苏泛博车用纤维有限公司（简称“江苏泛博”）。旷达纤维为上市公司旷达科技（002516）二级子公司，江苏泛博未上市亦未挂牌，2 家公司公开披露信息较少，均未披露客户结构、产品应用领域、毛利率水平、谈判议价能力等信息。

根据江苏泛博关联公司泛博股份（874482）披露，江苏泛博主要从事纱线制造业务，应用于各类纺织面料，2022 年和 2023 年营业收入分别为 10,285.88 万元和 11,873.42 万元。

根据旷达纤维母公司旷达科技（002516）年报披露，报告期内，旷达科技有色差别化涤纶丝销量分别为 12,430.55 吨、11,836.64 吨和 13,844.54 吨。上述销量包括对外销售和对内销售。对外销售主要应用于沙发、窗帘、箱包、鞋材、衣服等；对内销售为公司提供织物面料、底布等产品的原材料。

具体对比情况如下所示：

公司	江苏泛博	旷达纤维	欣战江
2022 年营业收入（万元）	10,285.88	未披露	25,983.13
2023 年营业收入（万元）	11,873.42	未披露	25,918.73
2024 年营业收入（万元）	未披露	未披露	32,317.49
2022 年销量（吨）	未披露	12,430.55	12,534.94
2023 年销量（吨）	未披露	11,836.64	12,665.72
2024 年销量（吨）	未披露	13,844.54	15,966.28

注：旷达纤维销量包含对外销售和自用于生产面料、底布等产品的原材料。欣战江销量均为对外销售数量

（2）公司同行业可比上市公司情况

上市公司中，与公司产品和业务模式相近的企业包括汇隆新材、海利得、蒙泰高新和宝丽迪。具体情况如下：

①公司与同行业可比公司客户结构情况

可比公司	境内/境外情况	直销/经销情况
汇隆新材 301057.SZ	2024 年，境内收入占比 64.78%，境外收入占比 35.22%	2024 年，直销收入占比 94.79%，经销收入占比 5.21%
海利得 002206.SZ	2024 年，境内收入占比 36.66%，境外收入占比 63.34%	2024 年，收入全部来自直销客户
蒙泰高新 300876.SZ	2024 年，境内收入占比 86.23%，境外收入占比 13.77%	2024 年，直销客户收入占比 95.57%，贸易商客户收入占比 4.43%
宝丽迪 300905.SZ	2024 年，境内收入占比 97.95%，境外收入占比 2.05%	2024 年，客户包括终端使用者和贸易商，但未披露具体比例
欣战江	2024 年，境内收入占比 90.57%，境外收入占比 9.43%	2024 年，收入 100% 来自直销客户。直销客户中生产商客户占比 94.23%，贸易商客户占比 5.77%

在境内、境外收入方面，除海利得以境外收入为主，公司与其他可比公司均以境内收入为主。在销售模式方面，公司与同行业可比公司均以直销为主。

②公司与同行业可比公司应用领域及毛利率水平情况：

可比公司	应用领域	毛利率水平
汇隆新材	主要应用于墙布、窗帘、窗纱、沙发	2024 年，汇隆新材毛利率 13.79%，

301057.SZ	布等家纺领域为主	其中化学纤维 13.17%
海利得 002206.SZ	主要应用领域包括汽车轮胎、车用安全带、安全气囊等	2024 年, 海利得毛利率 16.04%, 其中化学纤维制造毛利率 13.61%
蒙泰高新 300876.SZ	主要应用于箱包织带、水管布套、门窗毛条、服装等	2024 年, 蒙泰高新毛利率 7.73%, 其中差别化丙纶长丝 11.50%
宝丽迪 300905.SZ	包含纤维用、膜用、塑料用母粒, 其中以纤维用母粒为主	2024 年, 宝丽迪毛利率 18.30%, 其中母粒毛利率 18.27%
欣战江	以汽车内饰为主, 同时拓展高端户外用品、运动服装等领域	2024 年, 欣战江毛利率 31.61%

③在产业链上下游的谈判议价能力

针对产业链上游, 公司与同行业可比公司主要原材料主要为化工类大宗商品, 采购价格随行就市; 针对产业链下游, 公司以产品成本为基础, 结合市场化定价, 主要通过商业谈判确定销售价格, 公司议价能力较强, 通过商业谈判有助于公司获取更大利润。2021-2024 年, 公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一, 公司对下游议价能力较强。

2、涤纶长丝行业的竞争格局、公司的市场地位

(1) 涤纶长丝行业竞争格局

目前, 我国涤纶长丝的产能及产量主要集中于采取熔体直纺工艺路线的生产企业, 且头部企业集中度较高。桐昆集团、新凤鸣、恒逸集团、恒力石化、东方盛虹 5 家企业市场占有率为 70%。但考虑到 2024 年国内涤纶长丝市场规模达 4,980 万吨, 市场空间巨大, 行业内其他企业仍有足够广阔的市场空间。

尽管切片纺企业在生产规模方面与熔体直纺生产企业存在一定的差距, 但凭借较强的产品创新能力, 在附加值较高的差别化产品领域具有一定优势。切片纺企业与大型熔体直纺生产企业形成错位竞争、多元并存、相互补充的竞争格局。

(2) 公司及可比上市公司市场地位

同行业可比公司在各自细分领域的市场地位如下:

可比公司	市场地位
汇隆新材 301057.SZ	汇隆新材产品近三年产量、销量等指标, 在切片纺原液着色涤纶长丝细分行业中排名前三位。
海利得 002206.SZ	是全球首家自主研发成功以涤纶替代尼龙涤纶车用安全气囊丝的企业。中国化学纤维工业协会数据, 2024 年海利得在中国涤纶工业丝细分行业中排名第五。
蒙泰高新 300876.SZ	连续 7 年在国内丙纶长丝行业中的产量、市场占有率均排名第一。

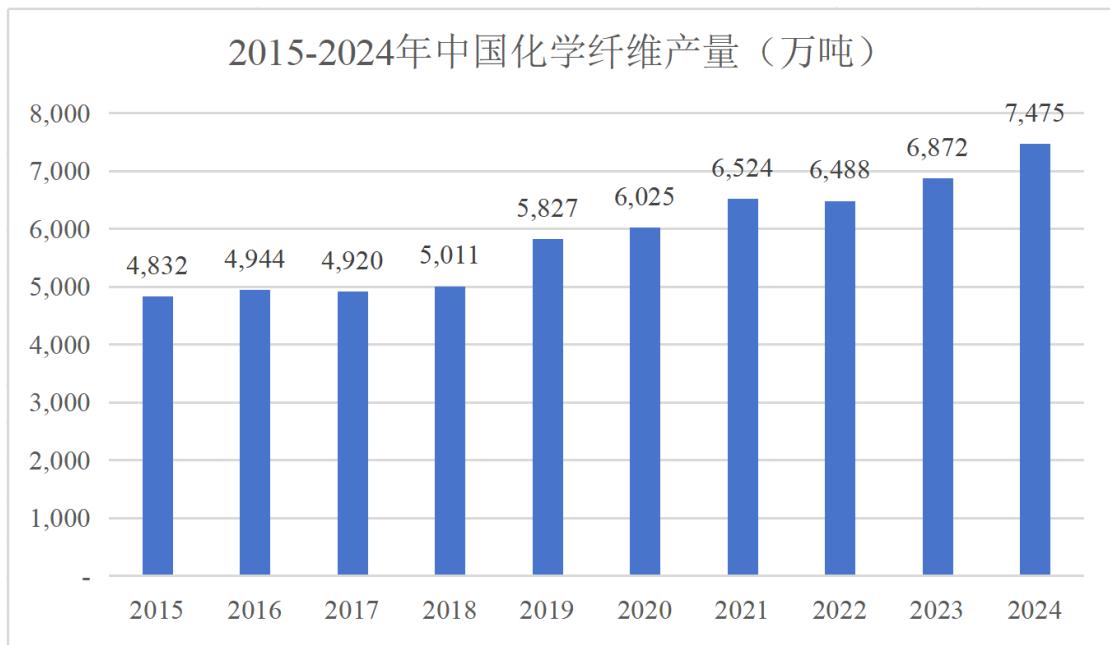
欣战江采用切片纺工艺路线，使用原液着色技术，开发并生产具有突出绿色环保优势的涤纶长丝，并凭借丰富的产品开发经验，以及产品在高耐候、零色差、低摩擦等方面的技术优势，为客户提供小批量、多批次的定制化开发和生产。欣战江在汽车内饰、高端家居户外、功能鞋服面料等方面具有较为突出的竞争优势。欣战江开发的“零色差、低摩擦和高耐候的汽车经编织物专用原液着色涤纶长丝”经中国纺织工业联合会鉴定，技术处于国际先进水平。在汽车内饰领域，根据中国化学纤维工业协会出具的证明，2021-2024年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一。

（三）结合化纤行业的发展趋势，差别化涤纶长丝在功能、环保等方面的优势，以及下游应用领域的拓展深化、行业发展状况、周期性特征、产能需求等，进一步论证差别化涤纶长丝行业未来是否具有较大的市场空间，公司主营业务是否具有良好的成长性

1、化纤行业的发展趋势

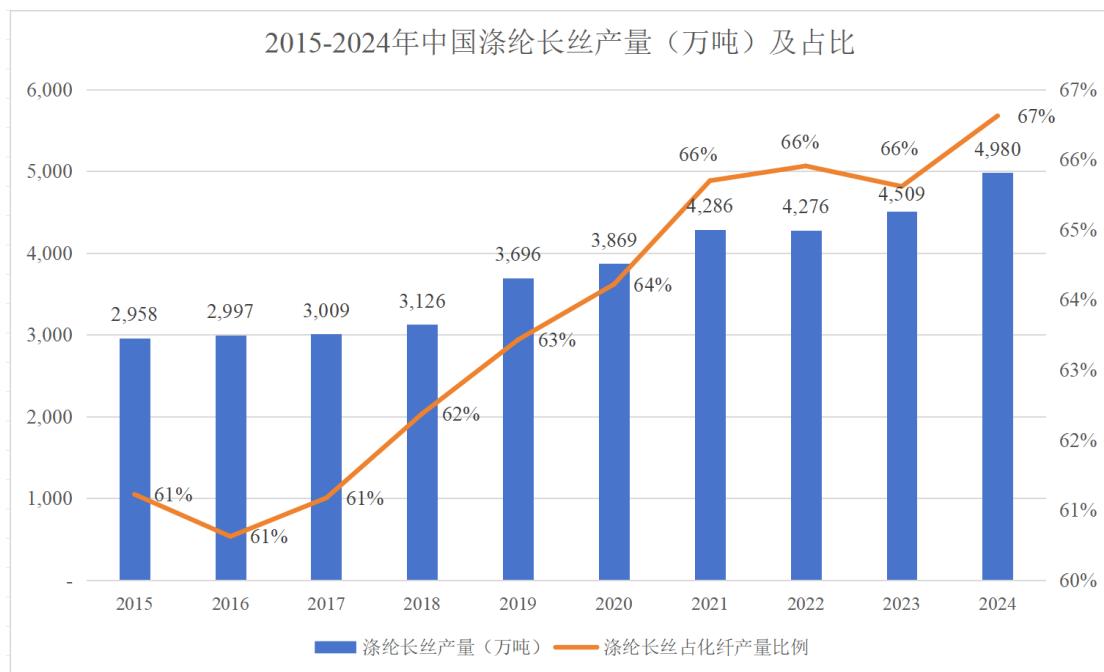
（1）我国化学纤维产量呈持续上升趋势，涤纶长丝占比不断提高

我国作为全球化学纤维的主要供应国家，占全球化纤产量70%以上。近年来，我国化学纤维产量规模整体呈现不断增长的态势，2015-2024年，我国化学纤维产量从4,832万吨增长到7,475万吨，年复合增长率为4.97%。



数据来源：中国化学纤维工业协会

涤纶作为世界产量最大、应用最广泛的合成纤维，具有强度高、弹性好、耐热、耐磨、耐腐蚀、表面光滑等特性，广泛用于汽车内饰、鞋服面料、家居户外等领域。根据纤维长度的不同，涤纶可分为涤纶长丝和涤纶短纤，其中，涤纶长丝指长度在千米以上的纤维，产量更高，应用更为广泛，但对工艺要求相对更高。2015-2024年，我国涤纶长丝产量从2,958万吨增长到4,980万吨，年复合增长率为5.96%。涤纶长丝产量占我国化纤产量比重也从61%逐渐提升至67%。经过多年的成本降低和性能改进，聚酯纤维的应用范围不断扩大，预计未来涤纶在纤维应用中的比例将会继续提升，具体表现为向差别化、功能化方向发展及呈现下游应用促进行业发展的趋势。



(2) 差别化率持续提升

差别化涤纶长丝一般泛指通过化学改性或物理改性制取的、以改进性能为主、在技术上性能上有较大创新或具有某种特性，与常规品种有一定差别的纤维新品种。

近年来，我国差别化率水平持续提升。根据中国纺织工业联合会于 2016 年 9 月发布的《纺织工业“十三五”科技进步纲要》，2015 年化纤的差别化率达到 58%。结合 2015 年我国涤纶长丝产量 2,958 万吨计算，2015 年我国差别化涤纶长丝产量约 1,716 万吨。根据博思数据网站发布数据，2024 年涤纶长丝差别化率已提升至 68%。结合 2024 年我国涤纶长丝产量 4,980 万吨计算，2024 年我国差别化涤纶长丝产量约为 3,386 万吨。因此，近 10 年来我国涤纶长丝的差别化率显著提高，涤纶长丝产量从 2015 年的 1,716 万吨增长至 2024 年的 3,386 万吨，复合增长率达 7.84%。

一方面，下游应用领域对于差别化涤纶长丝需求不断增长。如鞋服领域对于吸湿排汗、防泼溅等功能需求持续增长；在家居户外领域，抗菌防螨、高色牢度产品更受青睐；在汽车内饰领域，阻燃、抗静电、高耐候成为普遍要求。下游领域对于功能性和个性化的需求不断增长，引导涤纶长丝行业差别化率不断提高。

另一方面，国家和产业政策鼓励差别化涤纶长丝发展。工信部和发改委出台

的《关于化纤工业高质量发展的指导意见》明确要求“提高常规纤维附加值。开发超仿真、原液着色等差别化、功能性纤维产品，提升功能纤维性能和品质稳定性，拓展功能性纤维应用领域。”中国纺织工业联合会发布的《纺织行业“十四五”科技发展指导意见》也提出“进一步提升差别化、功能性水平，实现纤维高品质、高效生产和低成本。”国家和产业政策鼓励涤纶长丝通过提升差别化率，实现高端化发展，提高产品附加值。

因此，市场需求升级、政策引导将推动我国涤纶长丝行业从“规模扩张”向“价值升级”转变，涤纶长丝的差别化率持续提升、功能性日益丰富，附加值不断提高。

（3）化纤行业不断向绿色化发展，原液着色纤维市场规模快速增长

当前，全球环境和气候变化问题日益严峻，我国也将绿色环保提升至国家战略高度，这一目标推动着包括化学纤维在内的各产业加速绿色转型，通过技术创新、模式优化等路径降低碳排放，构建低能耗、低污染的发展趋势。

在此背景下，国家和行业内先后出台多项政策，鼓励行业绿色化发展。工信部和发改委出台《关于化纤工业高质量发展的指导意见》“绿色纤维占比提高到25%以上”、“开发超仿真、原液着色等差别化、功能性纤维产品”。中国纺织工业联合会发布的《纺织行业“十四五”科技发展指导意见》提出“十四五”推动实施重点工程包括“重点推进生物基、可降解、循环再利用、原液着色等绿色纤维及纺织品研发应用，促进纺织行业绿色低碳循环发展”；《纺织行业“十四五”发展纲要》进一步明确“‘十四五’末，纺织行业用能结构进一步优化，能源和水资源利用效率进一步提升，单位工业增加值能源消耗、二氧化碳排放量分别降低13.5%和18%”，“生物可降解材料和绿色纤维（包括生物基、循环再利用和原液着色化学纤维）产量年均增长10%以上”。

根据东吴证券研究报告数据，2017年国内原液着色纤维产量大约500万吨。按照2017年涤纶占全部纤维比例61%计算，我国2017年原液着色涤纶纤维产量约为300万吨。根据中国纺织科学研究院有限公司数据估算，我国2024年原液着色涤纶纤维产量超过800万吨。可以看出，我国原液着色涤纶纤维产量快速增长，年复合增长率约15%。

2、差别化涤纶长丝在功能、环保等方面的优势

（1）差别化涤纶长丝具有丰富的功能性

欣战江采用切片纺工艺路线，具有柔性化生产、灵活调整、可根据客户需求小批量多批次定制化生产的特点，为客户提供色泽丰富、功能多样的产品。截至本回复出具日，欣战江已积累超过1万种涤纶长丝配色方案；功能方面，欣战江可实现抗菌防霉、阻燃、抗静电、抗紫外、抗老化、防泼水、易去污、发热保暖、汗无痕、防透视、光变、夜光等功能。公司专注于差别化产品开发，不断提高产品附加值，满足终端汽车内饰、家居户外、鞋服等市场的多样化需求。

（2）原液着色技术生产的差别化涤纶长丝具有非常突出的环保优势

我国是全球最大的化纤生产国，化纤产量占全球总量的70%以上。化纤产业的持续发展为国民经济注入了强劲动力，而其下游的纺织行业亦是我国实体经济的重要支柱。根据国家统计局发布《第五次全国经济普查公报》，2023年末我国化纤、纺织及相关产业从业人员共计883.3万人，占全国工业从业人员7.73%。我国化纤及下游纺织行业在经济发展、保障民生、稳定社会就业、促进国际贸易平衡等方面发挥着不可替代的作用。

然而，化纤及纺织行业的生产特性使其成为资源消耗和环境污染的重点领域，特别是染整环节，对水资源和能源的需求尤为突出。根据人民网发布的对于《工业水效提升行动计划》系列解读文章数据，我国纺织行业年取水量约30亿立方米，居工业行业前四位，其中，纺织印染子行业取水量占全行业70%以上，被我国列为严格限制的高耗水行业。污水排放方面，根据生态环境部发布的《中国生态环境统计年报》，2023年我国纺织业污水化学需氧量排放量约5.8万吨，占工业行业废水化学需氧量17.8%，排名第一。

能耗方面，根据工信部发布的《印染行业规范条件（2023版）》，印染企业每吨纱线、针织物综合能耗不超过1吨标煤；根据中国纺织信息中心发布的《中国纺织业脱碳可再生能源投资可行性研究报告》数据，我国纺织工业年碳排放量约占全国总量的2%。大量的能源消耗不仅推高了企业的生产成本，还因大量能源消耗产生了巨额碳排放，成为制约化纤及纺织行业绿色可持续发展的关键瓶颈。

原液着色纤维是指在纺丝过程中加入高分子材料着色剂（色母粒），纺丝的同时采用物理工艺赋予涤纶长丝色彩特性，直接产出有色纤维，不仅拥有色牢度高、色彩一致性高等高附加值特征，且纺丝和着色过程主要为精细控制下的物理变化过程，原液着色纤维的生产过程几乎无废气和废水产生，颜料利用率接近100%，基本实现零排放，对环境影响较小，更为绿色环保。

在下游纺织环节，原液着色技术生产的纤维加工纺织品省去了染前处理、高温高压染色等高耗能、高排放的工序，从源头上解决了高能耗和高污染问题。根据中国纺织科学研究院有限公司2020年发布的期刊《纺织科学研究》所收录论文《应用前景广阔的原液着色纤维》，原液着色技术相比于传统印染，在纺织品生产全过程中可节约水耗89%、能耗63%、化学品用量63%，减少二氧化碳排放62%、COD排放67%。

3、下游应用领域的拓展深化、行业发展状况、周期性特征、产能需求等情况

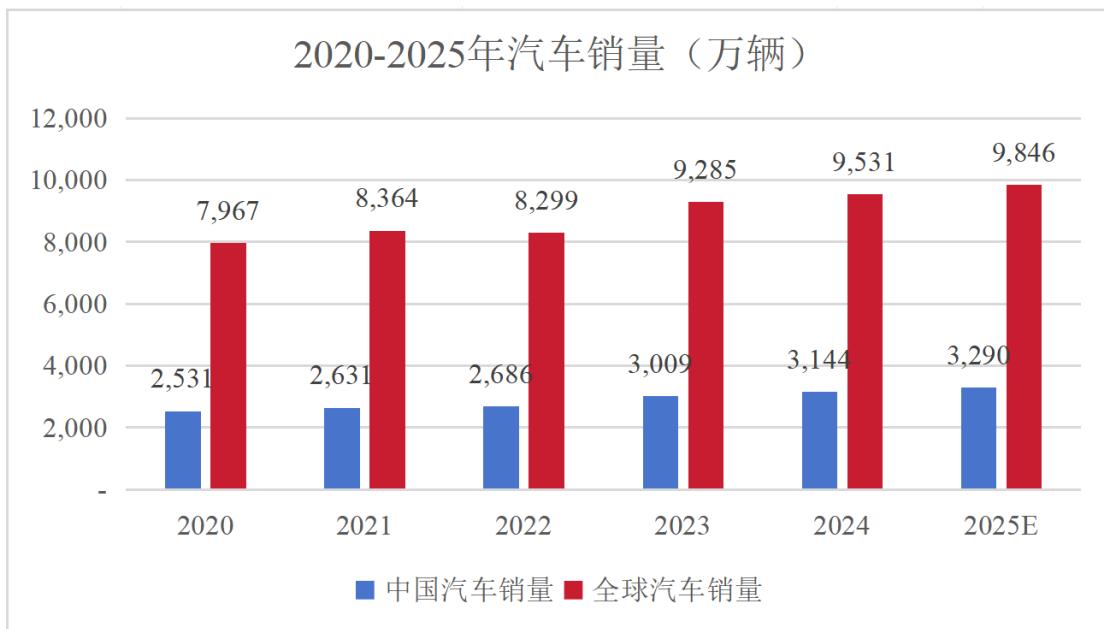
公司主要产品为采用原液着色技术生产的差别化有色涤纶长丝，具有高耐候性、超低色差等特点，可为客户进行小批量、多批次的定制化生产。公司下游应用以汽车内饰为主，并在此基础上逐步拓展家居户外、鞋服等领域。

（1）汽车内饰领域

①汽车销量持续增长为汽车内饰行业带来持续且稳定的需求

近年来，全球汽车销量持续增长。根据国际汽车制造商协会数据显示，2024年全球汽车销量为9,531万辆，其中我国汽车销量为3,144万辆。根据东海证券研究报告预测，2025年全球汽车销量持续上升，全年销量预计将达到9,846万辆。

2020-2025年全球和我国汽车销量及预测具体情况如下：



数据来源：国际汽车制造商协会、东海证券

为了推动汽车消费，国家积极出台政策促进汽车市场消费。商务部等部门发布《关于做好2025年汽车以旧换新工作的通知》，明确对个人消费者转让登记在本人名下的乘用车，并购买乘用车新车的，给予一次性补贴支持。同时，财政部、税务总局、工信部发布联合公告，延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策。国家政策的出台为稳定和扩大汽车消费提供了支持。

汽车内饰市场空间与汽车行业景气度关联较高。汽车行业依托庞大的存量市场规模、稳定的增长态势以及汽车产品结构的迭代优化，为汽车内饰行业带来持续且稳定的需求。根据 QYResearch 调研报告《全球汽车内饰面料市场报告（2023-2029）》显示，2023年全球汽车内饰面料市场规模约为138亿美元。根据智研产业研究院《2024-2030年中国汽车内饰面料行业市场发展调研及投资前景分析报告》显示，2023年中国汽车内饰面料行业市场规模达158.34亿元。汽车内饰面料的市场规模呈持续上升态势。作为车用内饰面料最重要原材料之一，涤纶长丝因其抗撕裂强度高、耐日晒、耐霉变、高耐磨、回弹性好及耐气候稳定性高等特点，已经广泛应用在顶棚、座椅、立柱、门板、仪表盘、地毯、轮胎帘子线、车厢过滤材料和吸声材料等。

未来，随着汽车产业的持续发展，以及汽车厂商对内饰材料要求的提升，在满足基础需求的基础上，质量稳定、绿色环保、色彩丰富、功能多样的原液着色涤纶长丝将获得巨大的市场机遇。

②原液着色涤纶长丝符合车企的绿色发展理念

随着低碳环保理念渐入人心，乘用车市场的升级换代及新能源汽车的蓬勃发展，推动汽车内饰行业的升级换代和需求释放。国内外主流车企均将绿色发展理念作为高质量发展的核心路径，并将低碳环保理念深入融合到产品开发、生产制造、企业经营及供应链等各环节。

如全球销量第一的丰田集团明确“要求供应商跟踪取水量、排水量和用水量”、“要求制定节水计划和目标”、“鼓励供应商通过我们的绿色供应商指南，每年将二氧化碳绝对排放量减少 3%”。我国销量第一的比亚迪集团也提出“建立健全‘绿色供应商、绿色原材料’采购体系”“我们设立并充分沟通供应链减碳目标，将对供应商的减碳要求写入供应链管理相关制度。”其他主流车企如大众汽车集团、现代汽车集团、通用汽车集团、福特汽车集团、本田汽车集团、上汽集团、吉利控股等也均通过官网、年报、ESG 报告等公开方式对生产制造环节和供应链提出了节水、减排、使用绿色材料等方面的要求。

公司原液着色涤纶长丝作为“绿色纤维”三大类产品之一，省去染色工序，从源头上解决传统印染行业面临的高能耗、用水量大、碳排放等突出问题，符合车企的绿色发展理念。公司凭借精良的技术和稳定的产品质量，产品应用于丰田、大众、本田、福特、现代、起亚、宝马、奥迪、北美领军新能源汽车品牌、比亚迪、吉利、长安、理想、小米等众多国内外知名汽车品牌。

（2）家居户外领域

公司家居户外用涤纶长丝，主要用于户外家居类产品，如户外沙发、遮阳伞/蓬、遮光天幕等。

在涤纶长丝下游应用场景中，家纺类占比达 33%，具有广阔的市场空间。据全球市场调研机构 Technavio 数据显示，2023 年全球家纺用品市场规模为 1,874 亿美元，到 2024 年增长至 1,984 亿美元，预计到 2028 年达 2,550 亿美元，从 2023 年至 2028 年的复合年均增长率约为 6.40%。整体来看，全球家纺用品市场已形成千亿美元体量，未来仍将保持 6% 左右的快速增长态势。而户外露营活动在欧美等发达国家的普及率较高，随着我国经济发展和可支配收入的增加，我国居民逐步改善消费水平，户外休闲逐渐走近越来越多民众的日常生活。根据中商产业

研究院数据统计，2023-2028 年中国户外装备市场规模的 CAGR 为 5%，2024 年中国户外装备市场规模将超 900 亿元，2028 年有望达到 1,113 亿元。市场前景良好。

公司原液着色涤纶长丝凭借良好的耐候性、耐磨性好、抗撕裂强度高、耐霉变、抗褶皱等特性，是遮阳伞/蓬、遮光天幕等户外装备良好的原材料，公司产品最终应用于沃尔玛、Ashely 等知名家居户外品牌。未来随着家居户外市场的快速发展，该业务板块有望成为利润增长点。

（3）服饰面料领域

服饰行业作为公司产品另一重要应用领域。根据德邦证券研究报告，涤纶长丝下游各应用场景中，服装业占比达 52%，排名第一，市场空间广阔。2021 年以来，随着外部因素逐步消除，服饰行业已从震荡期进入复苏期，随着人均可支配收入的持续增加、消费被外生的外部因素短暂抑制后得到释放，实现触底反弹。根据国家统计局数据显示，2024 年我国纺织品服饰出口总额达 3,011 亿美元，同比增长 2.8%。

一方面，原液着色技术省去染色工序，从源头上解决传统印染行业的，具有低用水量、低碳排放的特点，可满足服饰行业企业对于节能环保的需求。国内外知名服饰厂商要求降低用水量和碳排放量，具体政策如下：

服饰厂商	主要品牌	政策主要内容
LVHM	LV、Dior 等	2030 目标是每单位附加值减少或避免与范围 3 ⁴ 相关的二氧化碳排放量 55%（2019 年基准）
Nike	Nike、Jordan、Converse	通过增加环保材料在所有关键材料中的使用率至 50%，减少 50 万吨温室气体排放。每公斤纺织品染整过程中淡水用量减少 25%。
Inditex	Zara、Massimo Dutti 等	所有裁剪、服装、洗涤、染色、纺纱和织造工厂今年都必须制定脱碳计划，使其排放量每年减少 4% 以上
H&M Group	H&M、COS 等	2030 年：以 2019 年为基准，将范围 3 的绝对温室气体排放量减少 56%。
Adidas AG	Adidas、Reebok 等	我们持续减少淡水消耗，尤其是在水资源影响较大的二级工厂，目标是到 2025 年实现 40% 的减量
Fast Retailing	Uniqlo、GU	到 2025 年底，各主要服装厂和面料厂的用水量将比 2020 年减少 10%
Kering SA	Gucci 、 Saint Laurent	根据原材料的不同，降低毛皮染色对环境影响的方案，包括在合成纤维中应尽可能使用原液染色技术。

⁴ 指由公司间接负责的上下游价值链活动产生的排放，下同

服饰厂商	主要品牌	政策主要内容
波司登	Bosideng	配合先进的原液着色技术，避免了传统染色过程中大量水资源的使用和废水排放，从生产环节就贯彻了环保理念，减少了对水环境的污染，同时也使面料颜色更持久、更环保

另一方面，近年来，功能化成为服饰行业重要发展方向之一。随着消费者对吸湿排汗、拒水防风、抑菌除臭、发热保暖、抗静电等功能性和实用性的追求持续升级，头部鞋服品牌企业加强针对不同功能和使用场景的功能性产品的投入和开发。公司差别化涤纶长丝因具备丰富的功能性，在鞋服市场中将获得巨大的市场机遇。

此外，对于深色系面料或颜色鲜艳面料而言，传统工艺需要经过多次反复印染，成本较高。采用原液着色技术的差别化涤纶长丝更具价格优势。

公司差别化涤纶长丝能够应用于 SanMar、安德玛、优衣库、安踏等知名品牌客户服饰中。未来，公司将基于已有的成功案例，推广原液着色涤纶长丝在工装、运动服饰的应用，在服饰行业的广阔市场中挖掘更多业务机会。

4、差别化涤纶长丝行业未来具有较大的市场空间，公司主营业务具有良好的成长性

涤纶长丝作为应用最为广泛的化学纤维，产量呈现增长趋势，且产品功能日益丰富、差别化率不断提升，并不断向绿色化发展。

欣战江主要产品是差别化有色涤纶长丝，具有高耐候性、超低色差等特点，可为客户进行小批量、多批次的定制化生产。公司产品色泽丰富、功能多样。截至本回复出具日，欣战江已积累超过1万种涤纶长丝配色方案；功能方面，欣战江可实现抗菌防霉、阻燃、抗静电、抗紫外、抗老化、防泼水、易去污、发热保暖、汗无痕、防透视、光变、夜光等功能。欣战江可有效满足下游汽车内饰、家居户外、鞋服面料等领域的市场需求，符合行业发展趋势。

公司采用原液着色技术生产的差别化有色涤纶长丝，省去染色工序，从源头上解决传统印染行业面临的高能耗、高水耗和高 COD 排放等突出问题，是中国化学纤维工业协会认证的三大类“绿色纤维”之一，满足下游汽车内饰、家居户外、鞋服面料等领域所倡导的绿色减排理念。

综上所述，公司所在差别化涤纶长丝行业未来具有较大的市场空间，公司主

营业务具有良好的成长性。

三、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层、研发负责人，了解公司纤维母粒产品的业务模式、生产工艺以及竞争优势，查阅宝丽迪公开披露信息并进行对比；
- 2、访谈发行人管理层、研发负责人、生产负责人，了解涤纶长丝产品的生产工艺、产品特点、应用领域、竞争优势；
- 3、访谈发行人管理层、研发负责人、生产负责人，了解不同模式下发行人参与生产加工的具体环节，了解公司主要产品涉及自主生产、委托加工、外采成品的，在生产加工该类产品时核心工艺具体应用情况，了解是否存在关键生产加工环节、关键生产加工工艺依赖外协厂商或第三方的情形；取得发行人各期的收入成本情况，统计不同模式产品销售收入占比情况；
- 4、访谈发行人管理层、研发负责人、生产负责人，了解公司相对于委外加工供应商的竞争优势；
- 5、查阅行业研报及同行业可比公司公开披露信息，了解涤纶纤维制造行业技术水平及发展方向；查阅可比公司在产品特点、技术参数、专利技术等方面的信息并进行对比，分析公司技术和产品的先进性或创新性；
- 6、查阅行业报告、行业新闻，收集并整理涤纶长丝市场规模、差别化涤纶长丝市场规模等相关信息；计算汽车内饰、户外用品、鞋服用品等下游应用领域的细分市场规模；查阅同行业主要生产企业基本情况、业务规模、工艺路线等信息，并计算其市场份额及占比情况；
- 7、查阅可比上市公司公开信息披露文件，整理可比上市公司应用领域、客户结构、毛利率水平、市场地位等信息，分析涤纶长丝行业竞争格局；
- 8、查阅行业政策、行业研究报告、新闻动态，了解化纤行业发展趋势及差别化涤纶长丝优势；查阅下游行业市场需求、对于原材料、供应链的环保要求，分析差别化涤纶长丝市场空间及公司业务的成长性。

（二）核查意见

1、公司纤维母粒主要用于配合生产定制化涤纶长丝，剩余产能用于对外销售；公司纤维母粒产品具有色泽丰富、功能多样、耐候性强的特点，在细旦、超细旦涤纶长丝中仍保持良好的可纺性，并在尼龙、丙纶领域也取得客户的广泛认可，因此公司纤维母粒具有较强的竞争优势；

2、公司通过设备定制化及改造升级、提升工艺流程管控、纺丝加弹与母粒开发协同配合等方式，提升产品质量，并累计丰富产品开发经验。公司产品具有零色差、高耐候、低摩擦的特点，且已突破原液着色海岛纤维产品技术难题并实现量产交付；

3、公司产品采用自主生产、委托加工或直接采购的生产组织形式，需要综合考虑核心竞争力以及知识产权保护因素、质量控制以及生产能力因素、响应速度以及成本效益因素和客户因素。公司接到生产订单后，由计划部门综合研发部门制定的物料清单、产品标准及生产部门的产能情况做出判断，如公司产能不足，对于部分易生产的产品，采用委托加工的方式组织生产；对于标准品涤纶长丝产品，采用直接采购后续加工的方式组织生产。公司采用供料加工和外协加工两种委外加工模式具有商业合理性，与可比公司生产模式一致，为行业惯例；

4、发行人将有限的资金与人力等资源投入在附加值较高的研发设计、品牌运营、渠道建设与维护、市场推广等方面，同时主导及参与了涤纶长丝产品委托加工生产过程，掌握涤纶长丝产品的核心技术、关键生产工艺与质量管控，可稳定地为客户提供多样化、高质量的产品，巩固与提高公司品牌知名度以及影响力，持续保持核心竞争力，对产成品的附加值贡献较多，公司相对于委外加工供应商存在竞争优势；

5、涤纶长丝行业不断向绿色化、差别化和功能化方向发展；切片纺具有灵活调整、快速响应的优点，适合差别化涤纶长丝小批量多批次生产；熔体直纺适用于大批量规模化生产，具有成本优势；公司产品具有超低色差、高耐候、低摩擦等特性，技术处于国际先进水平；可比公司未披露相关数据指标；

7、公司已形成全产业链研发和生产能力，可快速响应客户需求；公司建立了丰富的颜色体系，并采用柔性化模式实现小批量、多批次生产；公司产品具有

超低色差、高耐候、低摩擦等特性，技术处于国际先进水平；公司原液着色海岛纤维已实现量产供货；

8、涤纶长丝行业市场规模持续增长，且差别化率不断提升；行业内头部企业集中度较高，切片纺企业与大型熔体直纺生产企业形成错位竞争、多元并存、相互补充的竞争格局；

9、我国化纤行业持续增长，不断向绿色化、差别化和功能化发展，原液着色纤维市场规模快速增长；下游应用领域需求持续增长，且对于原材料、供应链绿色低碳提出更高要求；公司所属行业市场空间较大，主营业务具有良好的成长性。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 3. 收入确认合规性及收入增长持续性

根据申请文件：（1）发行人境内销售按照合同或订单约定将产品以物流等方式运送至购货方指定地点，并由购货方对货物进行签收后确认收入；公司以对方在物流单据上的签收日期作为收入确认的时点和依据。（2）报告期内，发行人各期营业收入分别为 28,941.27 万元、29,986.64 万元和 36,923.36 万元。（3）发行人下游客户主要为生产商，存在少量贸易商；境外收入占主营业务收入比重分别为 8.34%、9.12% 和 9.43%。

（1）收入确认合规性。请发行人：①说明在发行人主要销售定制化产品、部分销售合同涉及验收、抽验等条款的情况下，境内销售以客户物流签收为收入确认时点的合理性、谨慎性，是否符合合同约定及行业惯例；并说明报告期内境内外收入确认依据的完整充分性，是否存在缺失情形。②说明客户供应商重合的具体情况及商业合理性，采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，总额法或净额法确认收入的合规性，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存在其他利益安排。③结合具体业务模式、相关产能饱和情况等，说明发行人同时存在外协和受托加工业务的原因，发行人与外协商、委托商关于原材料、存货风险及产品质量责任承担、相关运费划分的约定和执行情况；说明在外协厂商直接发货至客户情况下，发行人的收入确认流程、方法及依据。④说明内外销运费的会计核算方式，运输服务是否作为单项履约义务，是否符合《企业会计准则》相关规定。⑤结合与生产商或贸易商客户关于产品质量保证、售后服务、退货等约定及退换货情况等，说明发行人未计提预计负债的合理性。

（2）向境外客户和贸易商销售的真实性。请发行人：①结合主要客户、主要细分产品销售额的变动情况及影响因素说明报告期内境外收入持续增长的原因，并说明境外主要客户基本情况（包括但不限于客户名称、所在国家或地区、获客方式、主营业务、营收规模、员工人数）、销售额及毛利率、定价方式等。②结合产品定制化特点说明发行人与贸易商合作的合理性，并说明各期前五大贸易商销售具体情况（细分产品、数量、金额、毛利率）、销售额变动原因、终

端销售情况，是否与贸易商业务规模相匹配，是否存在成立后不久即合作、主要销售发行人产品的贸易商，以及终端客户与生产商重合的情况。

(3) 收入增长持续性。根据申请文件，报告期内，发行人前五大客户收入占比分别为 34.90%、34.59% 和 38.62%；发行人销售费用率分别为 1.05%、1.25% 和 1.20%。请发行人：①补充披露报告期内发行人细分产品的销量、单价、毛利率及变动情况，说明报告期内收入持续增长的主要原因，主要产品平均价格与销量反向变动的原因，并结合前述情况说明发行人收入增长趋势能否持续。②按照销售金额分层，说明各类产品新增、退出客户数量、存续客户数量、对应收入金额及占比，是否存在非法人、成立时间不久即合作、前员工设立等异常客户，说明合作背景和原因、交易内容及价格公允性。③列示各期前二十大生产商客户的基本情况、销售内容、金额、占比及毛利率，结合客户所属行业的景气度及经营业绩情况、其与下游客户或终端品牌商的合作情况、与发行人合作背景及合作年限、发行人在主要客户供货份额的变动情况等说明报告期内向主要客户销售额变动的原因；结合与主要客户议价能力、结算模式、信用政策方面的差异情况进一步说明发行人应收账款周转率低于可比公司的合理性。④结合客户合作年限分层情况说明客户群体稳定性，结合业务拓展及订单获取方式、客户数量及区域分布、存量客户的维系方式、销售人员职能作用等说明报告期内销售人员规模的合理性，销售人员人均收入贡献与可比公司是否存在较大差异，未来是否存在因加大市场推广导致销售人员及销售费用大幅增加的情形。⑤结合主要产品报告期末在手订单及同比变动情况、在手订单的可执行性、报告期及期后新增产能的消化情况等，说明发行人收入增长的持续性，是否存在因市场需求下滑或竞争激烈导致订单不足、产品价格下降的风险，并完善相关风险提示。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论。(2) 结合细节测试、截止性测试等说明发行人收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期或提前确认收入情形。(3) 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 2 号》(以下简称《2 号指引》) 2-13 境外销售的相关要求进行核查并发表明确意见。(4) 说明对异常客户、供应商的识别标准及核查情况，相关客户、

供应商与发行人及其关联方是否存在利益输送或异常资金往来。

【回复】

一、收入确认合规性

(一) 说明在发行人主要销售定制化产品、部分销售合同涉及验收、抽验等条款的情况下，境内销售以客户物流签收为收入确认时点的合理性、谨慎性，是否符合合同约定及行业惯例；并说明报告期内境内外收入确认依据的完整充分性，是否存在缺失情形

1、公司收入确认方式与企业会计准则的要求一致

报告期内，公司的内销收入根据物流单据作为销售收入确认依据，以签收单上的签收时间作为收入确认的时点；公司的外销收入根据海关报关单及提单作为收入确认依据，以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”报告期内，公司境内销售在物流签收后确认交货，境外销售主要为 CIF、FOB 模式，货物在装运港当货物越过船舷时本公司即完成交货，因此，公司收入确认方式与企业会计准则的要求一致。

2、主要销售定制化产品、部分销售合同涉及验收、抽验等条款的情况下，境内销售以客户物流签收为收入确认时点的合理性、谨慎性

报告期内，发行人主要产品系围绕原液着色技术而制成的非标定制化产品，在前期研发阶段已确认产品相关技术参数，量产交付阶段不涉及验收的情形。虽然部分销售合同涉及验收、抽验等条款，主要为客户格式条款。化学纤维通常只有在用户加工成最终产品后才能发现原料纱线瑕疵，因此签收确认风险转移系化纤行业惯例，化纤产品交付后不涉及客户确认或验收环节，客户在签收后不会采取实质性质检，仅涉及产品包装、外观、交付数量等表面瑕疵情况的检验，并非验收后确认风险转移的情形，因此以客户物流签收为收入确认时点具有合理性、谨慎性。

报告期内，公司报告期各期前五大客户合同约定及客户访谈情况具体如下：

项目	合同约定情况	客户访谈情况
上海西东纺织装饰有限公司	乙方负责将产品运送至甲方指定的交货地点，向甲方交付产品。乙方或者乙方委托的承运人应在甲方初步验收后，出示收货单，交由甲方签收。初步验收是指甲方于接收乙方交付的产品时对乙方交付的产品进行包括产品包装、外观、交付数量等表面瑕疵的验收。	签收后风险转移
青岛福基纺织有限公司	对供方所供产品需方采用抽验方式进行验收，发现有不合格品，按批量不合格处理，原则上作整批退货处理。	签收后风险转移
川岛织物（上海）有限公司	甲方应在每次乙方提交交付零件时，甲方依照规定的程序，及时进行收货检查，仅接收认定为合格的交付零件。	签收后风险转移
杜倍题桥纺织（江苏）有限公司及其关联方	供应商同意按照杜倍规定的标准交货。采购订单中所列的产品，应遵照质量协议表/规范中规定的约定数量和质量。	签收后风险转移
森织汽车内饰（武汉）有限公司及其关联方	供方提供自检报告，需方按《企业标准》、《质量技术协议》及样品标准或其他质量要求进行检验。	签收后风险转移
浙江华光汽车内饰股份有限公司	甲方应在每次乙方提交交付零件时，甲方依照规定的程序，及时进行收货检查，仅接收认定为合格的交付零件。	签收后风险转移
昆山金弘针织有限公司	若乙方负责将甲方所购货物通过第三方物流公司运送到甲方订单指定地点，自第三方物流公司交付给甲方并经甲方签收后，视为乙方交货完成，甲方承担货物交货完成后的所有风险责任，若甲方自提货物，自乙方将货物交付给甲方或者甲方指定的第三方物流公司后，视为乙方交货完成，甲方承担货物交货完成后的所有风险责任。	签收后风险转移
上海新纺联汽车内饰有限公司	由供方公司负责送至需方指定仓库	签收后风险转移

报告期各期前五大客户合同约定情况及客户访谈情况见上表所示，合同约定中验收系产品包装、外观、交付数量等表面瑕疵情况的检验，并非验收后确认风险转移的情形。化学纤维通常只有在用户加工成最终产品后才能发现原料纱线瑕疵，因此签收确认风险转移系化纤行业惯例，经访谈上述客户均确认签收后风险转移，因此公司以签收时点作为收入确认时点具备合理性。

3、公司与同行业可比公司收入确认政策基本一致，符合行业惯例

报告期内，公司与同行业可比公司收入确认政策如下：

项目	收入确认政策
汇隆新材	内销收入确认： 公司已将产品交付给购货方，购货方取得相关商品的控制权，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠计量时确认收入。 外销收入确认： 公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，购货方取得相关商品的控制权，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠计量时确认收入。

项目	收入确认政策
蒙泰高新	公司销售分为国内销售和出口销售两类，均属于某一时点履行的履约义务。国内销售在同时满足下列条件后确认收入：①根据销售合同或订单规定将货物交给购货方，获取购货方的签收回单的收货信息；②产品销售收入货款金额已确定，或款项已收讫，或预计可以收回；③销售产品的成本能够合理计算。出口销售在同时满足下列条件后确认收入：①根据销售合同或订单规定将产品报关，取得出口报关单、出口装运单据、提单或货物到达目的港凭证；②产品销售收入货款金额已确定，或款项已收讫，或预计可以收回；③销售产品的成本能够合理计算。
宝丽迪	国内销售收入，按照客户订单进行生产计划安排，将满足客户要求的母粒进行销售，货物由客户或者公司委托的承运人运送至客户指定地点，公司取得对方签收确认单据后即完成履约义务，确认销售收入的实现。出口销售模式：出口销售收入，公司委托承运人将按出口销售订单要求生产的产品运送至海关，待货物报关通关装船后，即完成履约义务。财务部根据销售订单、出库单、报关单等原始凭证确认销售收入。
海利得	公司主要销售化学纤维、其他纺织材料、橡胶和塑料制品等产品，属于在某一时点履行履约义务。境内实体内销收入和境外实体内销收入确认时点：公司已根据合同约定将产品交付给客户，已经收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。境内实体外销收入和境外实体外销收入确认时点：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。外销产品采用 DDP 贸易方式的，即对需运抵至公司国外仓库的货物，公司在购货方提取商品并验收合格后确认销售收入。
欣战江	<p>(1) 境内销售</p> <p>公司按照合同或订单约定将产品以物流等方式运送至购货方指定地点，并由购货方对货物进行签收后确认收入；公司以对方在物流单据上的签收日期作为收入确认的时点和依据；</p> <p>(2) 境外销售</p> <p>公司外销的贸易方式主要包括 FOB、CIF。公司以海关报关单及提单，作为收入确认依据；以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点。</p>

由上表可知，公司与同行业可比公司收入确认政策基本一致，符合行业惯例。

4、报告期内境内外收入确认依据的完整充分性，不存在缺失情形

公司的内销收入根据物流回单作为内销收入确认依据，公司外销收入根据报关单及提单作为销售收入确认依据。欣战江通过加强对物流供应商的管理，严格要求物流司机将回单由收货人员签字并署日期后交回欣战江。外销报关单及提单由财务与仓库指定专人管理，附于凭证后装订备查。报告期内外协厂加工后存在少量直接交付终端客户的情形，在欣战江与外协厂协调一致后，终端客户至外协工厂自提，物流公司在外协厂出库单签字确认货物风险转移，公司以外协厂出库单日期确认收入，并逐月与客户对账确认货物签收情况。

综上所述，发行人境内外销售收入确认时点具有合理性，境外销售以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点具备谨慎性，符合合同约定及行

业惯例。报告期内境内外收入确认依据完整充分，不存在缺失情形。

（二）说明客户供应商重合的具体情况及商业合理性，采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，总额法或净额法确认收入的合规性，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、客户供应商重合的具体情况及商业合理性

报告期内，公司存在客户与供应商重叠，其中年度销售或采购金额在 10 万元以上的客户与供应商重叠的交易情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	主要业务内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	常熟涤纶有限公司	销售纤维母粒	821.40	836.51	812.89
		采购 FDY	40.04	54.03	7.84
2	东丽合成纤维（南通）有限公司	受托加工业务、销售 DTY	446.50	326.54	501.55
		采购生物基半消光切片	37.64	9.96	-
3	江苏坪恒复合材料有限公司	销售纤维母粒	224.87	167.30	103.46
		委外加工业务	51.06	26.63	106.33
4	南通和光纤维有限公司	销售 DTY	124.01	178.59	105.40
		委外加工业务	45.42	70.59	62.41
5	无锡和彩环保纤维有限公司	销售纤维母粒	30.77	29.43	59.56
		采购 POY	-	-	53.62
6	江苏康溢臣生命科技有限公司	受托加工业务	44.79	87.41	91.28
		采购纤维母粒	-	-	26.55
7	上海德福伦新材料科技有限公司	销售纤维母粒	52.32	30.67	7.08
		委外加工业务	104.84	148.39	51.59
8	江苏泓丰线业科技有限公司	销售 DTY	-	61.71	2.17
		委外加工业务	18.23	39.42	41.78

报告期内，公司客户供应商重叠主要系双方根据自身实际情况开展业务所需，不存在同时销售或采购同类产品的情形，具体分析如下：

（1）常熟涤纶有限公司

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	821.40	836.51	812.89

占当期营业收入比例	2.22%	2.79%	2.81%
采购金额	40.04	54.03	7.84
占当期采购金额比例	0.21%	0.36%	0.05%

报告期内,公司主要向其销售纤维母粒,销售金额分别为812.89万元、836.51万元和821.40万元;公司与该客户在报告期内存在采购FDY业务,主要系采购特种高强度FDY用于后续生产加工,欣战江向常熟涤纶销售的纤维母粒主要系生产锦纶的纤维母粒,与欣战江采购的特种高强度FDY明确区分,不存在使用欣战江母粒生产FDY后销售给欣战江的情况。

(2) 东丽合成纤维(南通)有限公司

单位:万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	446.50	326.54	501.55
占当期营业收入比例	1.21%	1.09%	1.73%
采购金额	37.64	9.96	-
占当期采购金额比例	0.20%	0.07%	-

报告期内,公司主要向其销售DTY产品,同时提供受托加工服务,直接销售DTY按照总额法确认收入,受托加工业务按照净额法确认收入。此外,公司向其采购生物基半消光切片用于生产其他产品。

(3) 江苏坪恒复合材料有限公司

单位:万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	224.87	167.30	103.46
占当期营业收入比例	0.61%	0.56%	0.36%
采购金额	51.06	26.63	106.33
占当期采购金额比例	0.26%	0.18%	0.70%

报告期内,公司主要向其销售纤维母粒,销售金额分别为103.46万元、167.30万元和224.87万元,占营业收入的比例较小;同时,公司向其采购外协加工服务,公司提供纤维母粒委托其加工成涤纶短纤。

(4) 南通和光纤维有限公司

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售金额	124.01	178.59	105.40
占当期营业收入比例	0.34%	0.60%	0.36%
采购金额	45.42	70.59	62.41
占当期采购金额比例	0.24%	0.47%	0.41%

报告期内，公司主要向其销售 DTY，销售金额分别为 105.40 万元、178.59 万元和 124.01 万元，占营业收入的比例较小；同时，公司主要向其采购委托加工服务，当公司产能不足时，主要委托其加工 ATY 产品。

（5）无锡和彩环保纤维有限公司

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	30.77	29.43	59.56
占当期营业收入比例	0.08%	0.10%	0.21%
采购金额	-	-	53.62
占当期采购金额比例	-	-	0.35%

报告期内，公司主要向其销售纤维母粒，销售金额分别为 59.56 万元、29.43 万元和 30.77 万元，占营业收入的比例较小；2022 年度公司向其采购主要系受突发公共卫生事件影响，各地阻碍物流流动，临时采购 POY 用于后续生产加工。

（6）江苏康溢臣生命科技有限公司

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	44.79	87.41	91.28
占当期营业收入比例	0.12%	0.29%	0.32%
采购金额	-	-	26.55
占当期采购金额比例	-	-	0.18%

报告期内，公司主要向其提供受托加工服务，受托加工收入分别为 91.28 万元、87.41 万元和 44.79 万元，占营业收入的比例较小；2022 年度公司向其采购主要系受突发公共卫生事件影响，各地阻碍物流流动，临时采购纤维母粒用于后续生产加工。

（7）上海德福伦新材料科技有限公司

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	52.32	30.67	7.08
占当期营业收入比例	0.14%	0.10%	0.02%
采购金额	104.84	148.39	51.59
占当期采购金额比例	0.54%	0.99%	0.34%

报告期内，公司主要向其采购外协加工服务，采购金额分别为 51.59 万元、148.39 万元和 104.84 万元，占采购金额的比例较小；同时，上海德福伦新材料科技有限公司向公司采购纤维母粒用于生产其他产品。

（8）江苏泓丰线业科技有限公司

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
销售金额	-	61.71	2.17
占当期营业收入比例	-	0.21%	0.01%
采购金额	18.23	39.42	41.78
占当期采购金额比例	0.09%	0.26%	0.28%

报告期内，公司主要向其采购外协加工服务，采购金额分别为 41.78 万元、39.42 万元和 18.23 万元，占采购金额的比例较小；同时，江苏泓丰线业科技有限公司向公司采购 DTY 用于后续生产销售。

2、采购和销售行为是否独立，交易价格确认方式、定价公允性，总额法或净额法确认收入的合规性，涉及产品的毛利率水平及合理性，是否存在其他利益安排

公司与上述客户/供应商的产品销售/采购行为均相互独立，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；受托加工业务按照净额法确认收入，单独销售按照总额法确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

报告期各期，公司存在客户供应商重合情形的主要客户销售毛利率情况如下：

项目	序号	公司名称	主要销售内容	金额(万元)	收入占比	毛利率(%)
----	----	------	--------	--------	------	--------

项目	序号	公司名称	主要销售内容	金额(万元)	收入占比	毛利率(%)
2024年度	1	常熟涤纶有限公司	纤维母粒	821.40	2.22%	36.42%
	2	东丽合成纤维(南通)有限公司	受托加工业务、DTY	446.50	1.21%	28.30%
	3	江苏培恒复合材料有限公司	纤维母粒	224.87	0.61%	26.88%
	4	南通和光纤维有限公司	DTY	124.01	0.34%	24.64%
	5	无锡和彩环保纤维有限公司	纤维母粒	30.77	0.08%	45.77%
	6	江苏康溢臣生命科技有限公司	加工业务	44.79	0.12%	26.32%
	7	上海德福伦新材料科技有限公司	纤维母粒	52.32	0.14%	49.07%
2023年度	1	常熟涤纶有限公司	纤维母粒	836.51	2.79%	32.94%
	2	东丽合成纤维(南通)有限公司	受托加工业务、DTY	326.54	1.09%	38.54%
	3	江苏培恒复合材料有限公司	纤维母粒	167.30	0.56%	27.92%
	4	南通和光纤维有限公司	DTY	178.59	0.60%	32.75%
	5	无锡和彩环保纤维有限公司	纤维母粒	29.43	0.10%	19.60%
	6	江苏康溢臣生命科技有限公司	加工业务	87.41	0.29%	5.57%
	7	上海德福伦新材料科技有限公司	纤维母粒	30.67	0.10%	34.55%
	8	江苏泓丰线业科技有限公司	DTY	61.71	0.21%	42.11%
2022年度	1	常熟涤纶有限公司	纤维母粒	812.89	2.81%	29.84%
	2	东丽合成纤维(南通)有限公司	受托加工业务、DTY	501.55	1.73%	52.05%
	3	江苏培恒复合材料有限公司	纤维母粒	103.46	0.36%	14.53%
	4	南通和光纤维有限公司	DTY	105.40	0.36%	41.81%
	5	无锡和彩环保纤维有限公司	纤维母粒	59.56	0.21%	5.83%
	6	江苏康溢臣生命科技有限公司	加工业务	91.28	0.32%	49.10%
	7	上海德福伦新材料科技有限公司	纤维母粒	7.08	0.02%	31.41%
	8	江苏泓丰线业科技有限公司	DTY	2.17	0.01%	12.70%

如上表所示，除常熟涤纶有限公司、东丽合成纤维(南通)有限公司以外，公司其他存在客户供应商重合情形的客户销售收入占比均小于1%，销售金额较小导致受具体产品型号影响较大，因此毛利率存在一定波动。公司对常熟涤纶有

限公司、东丽合成纤维（南通）有限公司销售毛利率具体分析如下：

（1）常熟涤纶有限公司（以下简称常熟涤纶）

报告期内，公司向常熟涤纶销售纤维母粒毛利率情况具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
常熟涤纶有限公司	36.42%	32.94%	29.84%
公司纤维母粒毛利率	36.67%	35.45%	30.78%

如上表所示，公司向常熟涤纶销售纤维母粒毛利率与公司整体纤维母粒产品毛利率基本一致，报告期内公司与常熟涤纶交易定价公允。

（2）东丽合成纤维（南通）有限公司（以下简称南通东丽）

报告期内，公司向南通东丽销售 DTY、提供受托加工业务，公司向南通东丽销售毛利率情况具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司向南通东丽销售毛利率	28.30%	38.54%	52.05%
公司主营业务毛利率	31.31%	31.84%	35.35%

报告期内，受产品结构影响，2022 年公司向南通东丽销售部分高毛利率产品及加工服务受到客户认可，因此销售毛利率较高，随着其他产品销售提升，高毛利率产品及加工服务占比逐步下降，至 2024 年度公司向南通东丽销售毛利率与公司主营业务毛利率基本一致，公司与南通东丽交易定价公允。

报告期内，除销售上述客户销售情况外，公司对江苏梓恒复合材料有限公司、上海德福伦新材料科技有限公司采购金额较大，采购价格具体分析如下：

（3）江苏梓恒复合材料有限公司（以下简称江苏梓恒）

报告期内，公司向江苏梓恒提供纤维母粒，委托其加工为短纤，公司向江苏梓恒采购单价情况具体如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司向江苏梓恒采购单价	0.95	0.95	0.96
公司短纤委外加工平均采购单价	0.98	1.02	0.97

如上表所示，公司向江苏梓恒采购单价与公司短纤委外加工平均采购单价基

本一致，报告期内公司与江苏坪恒交易定价公允。

（4）上海德福伦新材料科技有限公司（以下简称上海德福伦）

报告期内，公司向上海德福伦提供纤维母粒，委托其加工为短纤，公司向上海德福伦采购单价情况具体如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司向上海德福伦采购单价	1.02	1.03	1.01
公司短纤委外加工平均采购单价	0.98	1.02	0.97

如上表所示，公司向上海德福伦采购单价与公司短纤委外加工平均采购单价基本一致，报告期内公司与上海德福伦交易定价公允。

综上所述，发行人客户和供应商存在重合的情况，主要系双方根据自身实际情况开展业务所需，不存在同时销售或采购同类产品的情形，具有商业合理性；受托加工业务按照净额法确认收入，单独销售按照总额法确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求；交易价格参考市场行情，定价公允，主要产品销售毛利率合理，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。

（三）结合具体业务模式、相关产能饱和情况等，说明发行人同时存在外协和受托加工业务的原因，发行人与外协商、委托商关于原材料、存货风险及产品质量责任承担、相关运费划分的约定和执行情况；说明在外协厂商直接发货至客户情况下，发行人的收入确认流程、方法及依据

1、结合具体业务模式、相关产能饱和情况等，说明发行人同时存在外协和受托加工业务的原因

报告期内，公司整体呈现 2022 年产能较为紧张，随着 2023 年新厂房逐步投产后产能提升，但由于下游行业季节性及订单波动性，公司始终存在阶段性产能不足、阶段性产能富裕的情形，公司根据客户订单具体要求、生产车间产能因素及成本因素综合考虑生产模式，因此导致公司同时存在外协和受托加工业务。

此外，公司采用“供料加工”的外协加工模式，可以部分利用熔体直纺工艺产品降低公司生产成本；公司提供受托加工服务，可以满足部分客户自供材料的

需求，同时能够满足客户前期小批量订单试生产，帮助客户实现生产柔性化，加快产品开发速度。

（1）外协加工业务

报告期内，受限于产能，为满足客户交付进度要求，需要临时性委托外协厂商进行协助，公司存在委托外协厂商加工涤纶长丝和涤纶短纤等产品的情况，可以分为“供料加工”和外协加工两种模式。报告期内，公司“供料加工”和外协加工整体金额与公司产能变动情况具体如下：

项目	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
外协加工金额（万元）	1,006.70	-7.84%	1,092.29	-66.49%	3,259.13
前纺产能（吨）	15,800.00	31.67%	12,000.00	47.06%	8,160.00
前纺产能利用率（%）	82.89%	-5.31pct	88.19%	-12.02pct	100.21%
后纺产能（吨）	15,300.00	21.43%	12,600.00	21.74%	10,350.00
后纺产能利用率（%）	91.50%	6.44pct	85.06%	-16.12pct	101.19%

由上表可知，报告期内公司的外协加工金额分别为 3,259.13 万元、1,092.29 万元和 1,006.70 万元，分别占营业成本的比例为 16.78%、4.77%、3.43%，呈现逐期下降的趋势。2022 年度，公司存在产能不足的情况较为明显，公司采用外协加工的方式保证供货的及时性；2023 年以来，公司启用新厂房，产能有所提升，外协加工金额保持下降趋势。

（2）受托加工业务

报告期内，受托加工业务主要系公司部分客户提供主要原材料，公司提供辅料等进行加工，加工为产成品交付客户，公司受托加工金额亦主要受产能变动影响。报告期内，公司受托加工金额与公司产能变动情况具体如下：

项目	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
受托加工金额（万元）	915.10	59.31%	574.40	65.33%	347.42
前纺产能（吨）	15,800.00	31.67%	12,000.00	47.06%	8,160.00
前纺产能利用率（%）	82.89%	-5.31pct	88.19%	-12.02pct	100.21%
后纺产能（吨）	15,300.00	21.43%	12,600.00	21.74%	10,350.00
后纺产能利用率（%）	91.50%	6.44pct	85.06%	-16.12pct	101.19%

报告期内，公司受托加工业务收入分别为 347.42 万元、574.40 万元和 915.10 万元，占公司营业收入的比例为 1.20%、1.92% 和 2.48%，占比较小。报告期内，

公司产能逐步提升，公司接受托加工业务增加。

同行业可比公司中汇隆新材、蒙泰高新、海利得、宝丽迪均存在委托/外协加工业务，海利得同时存在受托加工业务（其他可比公司未披露是否存在受托加工业务），加工业务在行业内普遍存在。因此，公司同时存在外协和受托加工业务具有合理性，报告期内，随着公司产能增加，公司外协加工业务减少、受托加工业务增加，业务变动具有合理性。

2、发行人与外协商、委托商关于原材料、存货风险及产品质量责任承担、相关运费划分的约定和执行情况

(1) 外协加工业务

报告期内，委托外协厂商加工产品可以分为“供料加工”和外协加工两种模式，具体情况如下：

① “供料加工”模式

“供料加工”模式基本情况：公司向供应商提供核心原材料纤维母粒，供应商自主采购聚酯切片等，并按照公司产品规格要求生产 POY、FDY 等产品。在“供料加工”模式下，供应商提供主要原材料聚酯切片，但公司提供的纤维母粒决定最终产品的颜色、性能，属于核心原材料。

基于谨慎性，公司将“供料加工”模式的采购金额计入外协加工金额。报告期内，公司“供料加工”模式采购金额分别为 3,138.66 万元、972.51 万元和 865.00 万元，分别占营业成本的比例为 16.78%、4.77%、3.43%。

原材料、存货风险：供应商收到欣战江提供的原材料（纤维母粒），承担原材料的保管责任，但原材料所有权依旧归属欣战江，仅限用于生产欣战江产品；供应商提供的产成品（POY、FDY、短纤等）送达欣战江仓库后，欣战江承担相应产品的存货风险。

产品质量责任承担：主要由欣战江承担，因外协供应商加工制造导致的产品质量问题，欣战江具有向外协供应商索赔的权利。

相关运费划分：欣战江提供的原材料（纤维母粒）由欣战江承担，产成品运费依照合同约定执行。

② 外协加工模式

外协加工模式基本情况：公司向供应商提供 POY、FDY 等产品，由供应商进一步加工为 DTY、ATY 等产品。报告期内，公司外协加工模式采购金额分别为 120.48 万元、119.78 万元和 141.70 万元，分别占营业成本的比例为 0.64%、0.59%、0.56%。

原材料、存货风险：供应商收到欣战江提供的原材料（POY、FDY 等），承担原材料的保管责任，但原材料所有权依旧归属欣战江，仅限用于生产欣战江产品；供应商提供的产成品（DTY、ATY 等）送达欣战江仓库后，欣战江亦承担相应产品的存货风险。

产品质量责任承担：主要由欣战江承担，因外协供应商加工制造导致的产品质量问题，欣战江具有向外协供应商索赔的权利。

相关运费划分：欣战江提供的材料（POY、FDY 等）由欣战江承担，产成品运费依照合同约定执行。

（2）受托加工业务

受托加工业务基本情况：部分客户提供主要原材料，公司提供纤维母粒、辅料等进行加工，加工后产成品交付客户。报告期内，公司受托加工业务收入分别为 347.42 万元、574.40 万元和 915.10 万元，占公司营业收入的比例为 1.20%、1.92% 和 2.48%，占比较小。

原材料、存货风险：公司收到客户提供的原材料，公司仅承担原材料的保管责任，但原材料所有权依旧归属客户；公司提供的产成品送达客户签收后，客户承担相应产品的存货风险。

产品质量责任承担：生产工艺导致的质量问题由欣战江承担，客户提供原材料存在质量问题，欣战江暂停生产并与客户沟通情况，已使用部分损失由客户承担。

相关运费划分：客户提供的原材料主要由客户承担，产成品运费依照合同约定执行。

3、说明在外协厂商直接发货至客户情况下，发行人的收入确认流程、方法及依据

报告期内，外协厂商直接交付公司客户的情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外协金额	1,006.70	1,092.29	3,259.14
外协厂商直接交付客户金额	15.51	40.02	1,320.04
营业收入	36,923.36	29,986.64	28,941.27
直接交付客户金额占营业收入之比	0.04%	0.13%	4.56%

由上表可见，公司存在部分外协厂商直接交付公司客户的情形，报告期各期外协厂商直接发货至客户金额占营业收入之比分别为 4.56%、0.13% 和 0.04%，2022 年金额较大主要系受突发公共卫生事件影响，各地阻碍物流流动，山东星宇手套有限公司至外协厂商自提 1,130.21 万元，物流公司在外协厂出库单签字确认货物风险转移，公司以外协厂以出库单日期确认收入，并公司逐月与客户对账确认货物签收情况。

（四）说明内外销运费的会计核算方式，运输服务是否作为单项履约义务，是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司内外销运费处理方式如下：

业务类型/ 贸易模式	是否作为单项履约义务			报表项目		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
内销	客户自提	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	公司送货	否	否	否	营业成本	营业成本
外销	FOB	否	否	否	营业成本	营业成本
	CIF	是	是	是	营业成本	营业成本

根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南》以及财政部发布的“收入准则运用案例—运输服务”，企业向客户销售商品时，约定企业需要将商品运送至客户指定地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。

1、内销运费处理

境内销售，配送模式分为客户自提和公司配送两种，客户自提运费由客户承担，公司配送运费由公司承担。

若合同约定由公司配送并承担运输费用，则公司将货物送至客户指定仓库时产品完成交付。因此，公司配送模式下的运输服务不构成单项履约义务，相关成本应作为合同履约成本，计入营业成本科目。

2、外销运费处理

境外销售，运费分为公司运至港口的运费以及境外运费两部分。

“公司运至港口的运费”系控制权转移给客户之前发生的运输活动，不构成单项履约义务，而只是公司为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。因此，针对外销“公司运至港口的运费”，与内销公司配送模式下的运费处理方式相同，即均作为合同履约成本计入“营业成本”科目。

“境外运费”根据国际业务交易规则，FOB 贸易模式下并不涉及境外运费，CIF 等贸易模式下境外运费由公司承担。CIF 贸易模式下，货物越过船舷表示控制权已经转移，因此“境外运费”为控制权转移后，公司将产品运送至客户指定地点而发生的运输活动，属于公司提供的一项运输服务，构成单项履约义务，根据相关的政策文件规定，企业应当根据自身的经营活动情况，并遵循重要性和成本效益原则，建立健全与运输活动相关的内部控制机制。确保运输活动的各项支出得到全面、准确的记录，并在各个产品、销售合同以及各项履约义务之间进行合理分配。对于欣战江公司的 CIF 贸易方式，因外销合同未单独约定运保费，且统计货物到达目的地时间不经济，基于重要性和成本效益原则，没有再单独确认为一项运输履约业务，以总价减去运输保险费用确认收入，即净额法确认，同时相应成本作为合同履约成本计入“营业成本”科目。

综上所述，公司内外销运费的会计核算方式符合《企业会计准则》相关规定。

（五）结合与生产商或贸易商客户关于产品质量保证、售后服务、退货等约定及退换货情况等，说明发行人未计提预计负债的合理性

报告期内，公司与生产商或贸易商客户签订合同在产品质量保证、售后服务、

退货等约定方面基本一致，不存在明显差异，公司化学纤维产品通常只有在用户加工成最终产品后才能发现原料纱线的各类瑕疵，欣战江为客户提供高品质产品，客户生产产生的瑕疵较少，若客户成品生产完成后出现瑕疵，由欣战江与客户技术人员共同研判，确认为因纱线质量导致成品瑕疵，由欣战江负责赔偿客户的相关损失，尚未使用的产品协商进行退换货处理，解除客户的后顾之忧。

报告期内质量问题引起的退货及质量赔款情况如下表所示：

单位：万元			
年度	质量赔款	营业收入	占比
2024 年度	161.06	36,923.36	0.44%
2023 年度	90.35	29,986.64	0.30%
2022 年度	106.60	28,941.27	0.37%

由上表客户，欣战江发生的相关质量赔付金额较小，具有偶发性，属于极偶发的产品质量不稳定事项。该问题通常在发货后，客户加工成最终产品后才能发现，且欣战江销售合同中明确约定此类事项由双方友好协商沟通解决。欣战江报告期内出现产品质量瑕疵具有偶发性，各期质量赔付金额较小、占营业收入比例较低，同时参照同行业可比公司均未确认产品质量保证预计负债，因此欣战江未计提预计负债具有合理性。

综上所述，报告期内，公司产品由于质量问题产生的退货及质量赔偿，公司冲减当期营业收入，会计处理具有合理性。

二、向境外客户和贸易商销售的真实性

（一）结合主要客户、主要细分产品销售额的变动情况及影响因素说明报告期内境外收入持续增长的原因，并说明境外主要客户基本情况（包括但不限于客户名称、所在国家或地区、获客方式、主营业务、营收规模、员工人数）、销售额及毛利率、定价方式等

1、结合主要客户、主要细分产品销售额的变动情况及影响因素说明报告期内境外收入持续增长的原因

报告期内，公司前五大境外客户主要销售产品、销售额及毛利率情况具体如下：

单位: 吨、万元

时期	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	毛利率	占境外收入比例
2024 年度	1	KAWABO TEXTURED CO.,LTD	DTY、FDY	833.00	50.24%	24.10%
	2	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	DTY	698.39	-4.41%	20.21%
	3	DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.	DTY	669.52	35.88%	19.37%
	4	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	DTY、FDY	503.39	46.86%	14.57%
	5	ANTEX LTDA	POY	138.02	49.66%	3.99%
	合计	-	-	2,842.32	32.80%	82.24%
2023 年度	1	KAWABO TEXTURED CO.,LTD	DTY、FDY	689.45	48.61%	25.34%
	2	DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.	DTY	654.45	41.89%	24.06%
	3	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	DTY、FDY	564.17	46.40%	20.74%
	4	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	DTY	403.01	-2.24%	14.81%
	5	BLOOM VAST INC.	DTY	77.37	20.10%	2.84%
	合计	-	-	2,388.44	36.74%	87.79%
2022 年度	1	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	DTY、FDY	924.32	39.99%	38.21%
	2	KAWABO TEXTURED CO.,LTD	DTY、FDY	506.53	50.79%	20.94%
	3	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	DTY	438.05	7.87%	18.11%
	4	HANS INDUSTRIAL CO.,LTD	DTY	189.17	47.39%	7.82%
	5	DELFINGEN SG FILIPINAS PTE LTD	DTY	122.84	52.65%	5.08%
	合计	-	-	2,180.93	37.40%	90.15%

报告期内，公司境外收入分别为 2,404.11 万元、2,718.77 万元和 3,461.79 万元，占主营业务收入比例分别为 8.34%、9.12% 和 9.43%。公司境外收入主要来源于韩国、日本、美国、葡萄牙等国家，公司积极开拓海外市场，持续开发海外新客户，同时持续深化与 KAWABO TEXTURED、GLOBAL SOURCING ASSOCIATES 和 DUAL BORGSTENA TEXTILE 等公司的合作，因此报告期内公司境外收入有所增长。

此外，报告期内，公司向 GLOBAL SOURCING ASSOCIATES 销售毛利率较低，该客户及其终端客户主要位于北美，因其产品质量及技术要求高，导致生产成本较高，报告期内 GLOBAL SOURCING ASSOCIATES 系公司主要北美市场渠道，公司高度重视北美市场开拓，销售产品定价不高，导致销售毛利率较低。报告期内销售金额分别为 438.05 万元、403.01 万元和 698.39 万元，占公司营业收入的比例为 1.51%、1.34% 和 1.89%，占比较小，对公司整体境外销售影响较小。

2、说明境外主要客户基本情况（包括但不限于客户名称、所在国家或地区、获客方式、主营业务、营收规模、员工人数）、定价方式等

报告期各期，公司境外前五大客户基本情况具体如下：

项目	国家或地区	获客方式	主营业务	营收规模	员工人数	定价方式
KAWABO TEXTURED CO.,LTD	日本	朋友介绍	服装制造、织造染色加工整理等	20亿-30亿日元	约 100 人	商业谈判
GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	美国	商业拜访	纱线、服饰面料、针织面料、机织面料等	1,000-2,000 万美元	约 5 人	商业谈判
DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.	葡萄牙	行业内交流	家用纺织品、工程用纺织品、汽车内饰件等	6,500-7,500 万欧元	约 750 人	商业谈判
IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	韩国	朋友介绍	汽车座椅面料等	300 亿-320 亿韩元	约 90 人	商业谈判
ANTEX LTDA	西班牙	行业内交流	合成纤维领域	集团约 1.8 亿美元	集团 1,300 人	商业谈判
BLOOM VAST INC.	塞舌尔	行业内交流	合成纤维纱线	约 50 万美元	/	商业谈判
HANS INDUSTRIAL CO.,LTD	韩国	行业内交流	机动车座椅制造等	800-1,100 亿韩元	约 180 人	商业谈判
DELFINGEN SG FILIPINAS PTE LTD	菲律宾	商业拜访	线束保护、流体管路、汽车内饰等	集团 4.2 亿-4.6 亿欧元	集团约 3,000 人	商业谈判

报告期内，公司境外客户主要系行业内知名企业，除 GLOBAL SOURCING ASSOCIATES 外均为生产型企业，GLOBAL SOURCING ASSOCIATES 系贸易型企业，因此人员数量相对较少，其终端客户主要位于美国，公司重视美国市场，因此持续与 GLOBAL SOURCING ASSOCIATES 深化合作。近期美国贸易政策存在一定变动，公司向美国企业直接销售金额分别为 438.05 万元、403.01 万元和

698.39 万元，占公司营业收入的比例为 1.51%、1.34% 和 1.89%，占比较小，除美国外上述国家及地区对于公司产品贸易政策相对稳定，对公司销售产品未设置明显的限制政策，不存在贸易环境变动对公司持续经营能力的重大不利影响。

（二）结合产品定制化特点说明发行人与贸易商合作的合理性，并说明各期前五大贸易商销售具体情况（细分产品、数量、金额、毛利率）、销售额变动原因、终端销售情况，是否与贸易商业务规模相匹配，是否存在成立后不久即合作、主要销售发行人产品的贸易商，以及终端客户与生产商重合的情况

1、结合产品定制化特点说明发行人与贸易商合作的合理性

公司销售定制化产品，下游客户存在贸易商，主要系贸易商根据其终端客户产品需求，在市场寻找合格供应商，贸易商向公司提供产品技术参数，由公司打样后交付其终端客户进行检验，检验合格后贸易商向公司采购。综上所述，公司销售定制化产品，下游客户存在贸易商具有合理性。

公司与同行业可比公司主要销售模式具体如下：

项目	主要销售模式
汇隆新材	销售模式主要为直销模式，少量经销模式。根据其 2024 年度报告，直销模式占比 94.79%，经销模式占比 5.21%。
蒙泰高新	销售模式主要为生产型客户，少量贸易型客户。根据其 2024 年度报告，直销模式占比 95.57%，贸易商模式占比 4.43%。
宝丽迪	销售模式均为直销模式。
海利得	销售模式均为直销模式。
欣战江	销售模式均为直销模式。公司下游主要为生产型客户、部分为贸易型客户。

综上所述，公司与同行业可比公司主要销售模式均为直销。其中，宝丽迪、海利得未披露贸易商模式占比；公司贸易商销售占比，与同行业可比公司基本一致，公司与贸易商合作具有合理性。

2、说明各期前五大贸易商销售具体情况（细分产品、数量、金额、毛利率）、销售额变动原因、终端销售情况

报告期内，公司前五大贸易商销售具体情况如下：

（1）2024 年度

单位：万元、吨

序号	客户名称	主要产品	金额	销售量	毛利率	占营业收入比例	是否完成终端销售
1	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	DTY	698.39	458.35	-4.41%	1.89%	是
2	常州国兴新材料有限公司	DTY	446.39	173.94	19.76%	1.21%	是
3	蝶理（中国）商业有限公司	DTY、FDY	422.52	175.14	44.76%	1.14%	是
4	苏州优富纺织品有限公司	受托加工业务	220.92	184.25	39.89%	0.60%	是
5	绍兴东意纺织科技有限公司	DTY、FDY	136.33	65.07	20.91%	0.37%	是
合计		-	1,924.55	1,056.76	18.87%	5.21%	-

(2) 2023 年度

单位：万元、吨

序号	客户名称	主要产品	金额	销售量	毛利率	占营业收入比例	是否完成终端销售
1	绍兴东意纺织科技有限公司	DTY、FDY	531.75	231.80	26.45%	1.77%	是
2	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	DTY	403.01	255.57	-2.24%	1.34%	是
3	常州国兴新材料有限公司	DTY	365.14	137.13	22.92%	1.22%	是
4	蝶理（中国）商业有限公司	DTY、FPY	265.90	111.67	43.12%	0.89%	是
5	苏州芸凡芯国际贸易有限公司	DTY	104.88	72.71	7.54%	0.35%	是
合计		-	1,670.68	808.88	20.23%	5.57%	-

(3) 2022 年度

单位：万元、吨

序号	客户名称	主要产品	金额	销售量	毛利率	占营业收入比例	是否完成终端销售
1	绍兴东意纺织科技有限公司	DTY、FDY	1,025.83	444.54	33.46%	3.54%	是
2	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	DTY	438.05	271.78	7.87%	1.51%	是
3	蝶理（中国）商业有限公司	DTY、FDY	306.24	132.07	46.92%	1.06%	是
4	常州国兴新材料有限公司	DTY	221.02	82.28	35.22%	0.76%	是

序号	客户名称	主要产品	金额	销售量	毛利率	占营业收入比例	是否完成终端销售
5	苏州芸凡芯国际贸易有限公司	DTY	70.88	47.11	17.93%	0.24%	是
	合计	-	2,062.02	977.79	29.68%	7.12%	-

报告期内，贸易商毛利率整体低于生产商，主要系贸易商减少了公司一定的市场开拓和客户维护成本，通常情况下商务谈判确定的价格较低，使其保证一定的利润空间。2024 年度，贸易商毛利率较低，主要系公司向 GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN 销售金额及占比上升，该客户及其终端客户主要位于北美，产品技术要求高，公司重视北美市场，因此销售产品毛利率较低。

3、是否与贸易商业务规模相匹配，是否存在成立后不久即合作、主要销售发行人产品的贸易商，以及终端客户与生产商重合的情况

报告期内，前五大贸易商客户的具体情况如下：

项目	成立时间	注册资本	合作历史	业务规模	是否主要销售发行人产品	终端客户	是否与生产商重合
GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	2004-10-4	-	2015 年开始合作	约 1 亿元	否	Calvin Klein 等美国企业	否
蝶理（中国）商业有限公司	2005-7-15	700 万美元	2017 年开始合作	约 20 亿元	否	蝶理（日本）等日本企业	否
常州国兴新材料有限公司	2022-2-28	500 万元人民币	2023 年开始合作	约 600 万元	是	浦江龙隆纺织品有限公司，嘉兴奥莱针织有限公司等企业	否
苏州优富纺织品有限公司	2008-12-05	330 万美元	2021 年开始合作	集团（Unifi, Inc.）5.9 亿美元	否	/	/
苏州芸凡芯国际贸易有限公司	2015-3-23	100 万元人民币	2018 年开始合作	约 2,000 万元	否	越南、柬埔寨企业	否
绍兴东意纺织科技有限公司	2020-10-14	100 万元人民币	2020 年开始合作	/	/	森织汽车内饰（武汉）有限公司等企业	是

注：苏州优富系美国上市公司 UNIFI, Inc. (NYSE: UFI) 集团旗下全资子公司，对客户信息保密程度较高，其与欣战江签订保密协议，拒绝向公司提供其下游客户信息。

由上表可知，公司与主要贸易商业务规模相匹配，其中常州国兴新材料有限公司主要销售发行人产品，苏州优富纺织品有限公司不予透露下游客户具体情况，绍兴东意纺织科技有限公司成立不久即成为客户，其终端客户与公司生产商客户存在重叠，具体情况如下：

（1）常州国兴新材料有限公司

常州国兴新材料有限公司（以下简称常州国兴）基本情况如下：

企业名称	常州国兴新材料有限公司
成立时间	2022-02-28
注册资本	500 万元
注册地址	常州市新北区魏村街道玉龙北路 558 号
法定代表人	朱应龙
股权结构	朱应龙持股 99%、朱倩持股 1%
营业范围	一般项目：新材料技术研发；产业用纺织制成品生产；合成纤维制造；家用纺织制成品制造；针纺织品及原料销售；日用杂品销售；石棉制品销售；合成纤维销售；产业用纺织制成品销售；金属材料销售；塑料制品销售；热力生产和供应；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口；进出口代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

报告期内，公司与常州国兴销售产品金额、毛利率具体如下：

单位：万元、吨

年度	主要产品	金额	销售量	毛利率	占营业收入比例	前五大贸易商毛利率
2024 年度	DTY	446.39	173.94	19.76%	1.21%	18.87%
2023 年度	DTY	365.14	137.13	22.92%	1.22%	20.23%
2022 年度	DTY	221.02	82.28	35.22%	0.76%	29.68%

报告期内，公司向常州国兴销售金额分别为 221.02 万元、365.14 万元和 446.39 万元，占营业收入的比例较小，毛利率与前五大贸易商毛利率基本一致。常州国兴成立不久即成为客户，主要系欣战江在行业知名度较高，常州国兴此前对欣战江有所了解，在其实控人通过自身渠道获取下游订单后，遂开始创业，成立贸易公司，向欣战江进行采购，因此新公司成立后与欣战江展开合作，具有合理性。

（2）绍兴东意纺织科技有限公司

绍兴东意纺织科技有限公司（以下简称绍兴东意）基本情况如下：

企业名称	绍兴东意纺织科技有限公司
成立时间	2020-10-14
注册资本	100 万元
注册地址	浙江省绍兴市柯桥区钱清街道清风村
法定代表人	吕建堂
股权结构	吕建堂持股 100%
营业范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；针纺织品及原料销售；服装服饰批发；鞋帽批发；化工产品销售（不含许可类化工产品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）。

报告期内，绍兴东意纺织科技有限公司 2020 年成立即成为客户，主要系其采购公司差别化涤纶长丝后，经绍兴尊峰纺织品有限公司（以下简称绍兴尊峰），加工为布料销售至森织汽车内饰（武汉）有限公司（以下简称森织汽车）。

森织汽车系公司报告期内主要客户之一。森织汽车自 2011 年起与公司建立业务合作关系，主要向公司采购差别化涤纶长丝。根据森织汽车出具的《说明》，考虑产能排产和成本等因素，森织汽车除采购差别化涤纶长丝外，同时向供应商直接采购面料用于后续生产。对于部分型号产品，森织汽车指定其面料供应商使用欣战江定制化色纱作为原材料。在此背景下，绍兴东意向欣战江采购差别化涤纶长丝，经加工为面料后，最终销售至森织汽车，具有合理性。

报告期内，公司与绍兴东意销售产品金额、毛利率与森织汽车对比如下：

单位：万元、吨

年度	金额	占营业收入比例	向绍兴东意销售毛利率	向森织汽车销售毛利率
2024 年度	136.33	0.37%	20.91%	27.87%
2023 年度	531.75	1.77%	26.45%	28.21%
2022 年度	1,025.83	3.54%	33.46%	33.21%

2022 年度公司向绍兴东意销售产品毛利率与向森织汽车销售毛利率基本一致，随着绍兴东意向公司议价，公司向其销售毛利率下降，公司逐步减少合作，转向与森织汽车进行直接合作。综上，森织汽车主要从事汽车内饰产品的生产，涤纶长丝需经加工为布料后方可用于其生产，绍兴东意向公司采购差别化涤纶长丝产品，经加工后销售至森织汽车具有合理性，公司向绍兴东意销售价格具有公允性。

三、收入增长持续性

(一) 补充披露报告期内发行人细分产品的销量、单价、毛利率及变动情况，说明报告期内收入持续增长的主要原因，主要产品平均价格与销量反向变动的原因，并结合前述情况说明发行人收入增长趋势能否持续

1、补充披露报告期内发行人细分产品的销量、单价、毛利率及变动情况

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三/（三）/2、主营业务按产品或服务分类的毛利率情况”中补充披露报告期内发行人细分产品的销量、单价、毛利率及变动情况，内容如下：

“(4) 报告期内，公司细分产品的销量、单价、毛利率及变动情况具体如下

单位：万元、吨、万元/吨

项目		2024 年度				
		金额	占比	销量	单价	毛利率
差别化涤纶长丝	DTY	27,368.36	74.12%	13,700.24	2.00	29.36%
	FDY	2,399.62	6.50%	1,089.84	2.20	45.80%
	ATY	2,245.82	6.08%	901.00	2.49	34.90%
	POY	303.70	0.83%	275.21	1.10	27.09%
纤维母粒		2,914.54	7.89%	697.50	4.18	36.67%
其他		1,468.11	4.58%	980.86	1.50	28.74%
合计		36,700.14	100.00%	17,644.65	2.08	31.31%
项目		2023 年度				
		金额	占比	销量	单价	毛利率
差别化涤纶长丝	DTY	21,080.02	70.30%	10,102.28	2.09	31.43%
	FDY	2,415.43	8.06%	1,048.91	2.30	43.11%
	ATY	1,726.72	5.76%	675.30	2.56	31.43%
	POY	696.56	2.34%	839.24	0.83	3.33%
纤维母粒		2,883.74	9.62%	626.06	4.61	35.45%
其他		1,010.05	3.92%	769.44	1.31	23.53%
合计		29,812.51	100.00%	14,061.22	2.12	31.84%
项目		2022 年度				
		金额	占比	销量	单价	毛利率

差别化涤纶长丝	DTY	21,385.90	73.89%	9,774.34	2.19	36.07%
	FDY	2,348.43	8.11%	1,019.72	2.30	45.27%
	ATY	912.02	3.15%	371.14	2.46	34.47%
	POY	1,336.79	4.64%	1,369.74	0.98	12.56%
纤维母粒		2,082.02	7.19%	439.22	4.74	30.78%
其他		769.79	3.02%	617.68	1.25	37.84%
合计		28,834.95	100.00%	13,591.84	2.12	35.35%

报告期内，公司细分产品的销量、单价、毛利率及变动如上表所述，公司差别化涤纶长丝中包含 DTY、FDY、ATY 和 POY，具体分析如下：

①DTY

报告期内，DTY 销售收入分别为 21,385.90 万元、21,080.02 万元和 27,368.36 万元，占销售收入比例为 73.89%、70.30% 和 74.12%，系公司最主要的产品，报告期内公司 DTY 产品呈现销售量提升、销售单价下降系公司整体出现平均价格与销量反向变动的原因具体变动分析如下：A、销售单价小幅下降主要系公司下游户外用品行业销售占比增加，而户外用品行业客户单价低于公司平均水平，因此导致 DTY 单价有所下降；B、毛利率有所下降主要系公司 2022 年起逐步启用新厂房，在建工程逐步转固，生产人员逐步增加，产能持续提升，由于 DTY 工序相对较长，受制造费用及直接人工增加影响较大。

②FDY

报告期内，FDY 销售收入分别为 2,348.43 万元、2,415.43 万元和 2,399.62 万元，销售收入基本保持稳定，毛利率分别为 45.27%、43.11% 和 45.80%，毛利率较高，主要系公司直接销售的 FDY 为超细纤维，技术难度较高。

公司研发的“一种用于生产车用顶棚的纺前着色 FDY 的生产方法”，解决了微细着色剂粒子易团聚、细旦丝与 PU 盘片摩擦滑移的技术难题，提高了纺丝加工性和着色均匀性，提高了纤维与罗拉皮辊的握持效果，攻克了高添加量助剂纺丝、纤维假捻变形打滑等技术难题，纤维耐光牢度达到 1,000 小时 4-4.5 级，大幅提升了原液着色涤纶长丝的耐候性，获得国家知识产权局颁发的 2023 年中国专利优秀奖。

公司 FDY 产品技术难度较高，在产能有限的情况下仅供应高端客户，因此

FDY 产品毛利率较高具有合理性。

③ATY

报告期内，ATY 销售收入分别为 912.02 万元、1,726.72 万元和 2,245.82 万元，毛利率分别为 34.47%、31.43% 和 34.90%，销售收入增长较大，主要系公司新厂房启用后产能提升，销量增加所致，公司 ATY 产品销售收入与销量变动情况对比如下：

项目	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
ATY 销售金额（万元）	2,245.82	30.06%	1,726.72	89.33%	912.02
ATY 销量（吨）	901.00	33.42%	675.30	81.95%	371.14
ATY 产能（吨）	800.00	33.33%	600.00	71.43%	350.00

由上表可知，公司 ATY 产品销售收入、销售量与其产能变动基本匹配。

④POY

报告期内，POY 销售收入分别为 1,336.79 万元、696.56 万元和 303.70 万元，整体呈现下降趋势，占销售收入的比例分别为 4.64%、2.34% 和 0.83%，占比较小。报告期内，POY 毛利率存在一定波动，公司主要将 POY 进一步深加工为 DTY 出售，直接出售的 POY 占比较小，受产品型号及客户商业谈判影响较大，因此毛利率存在一定波动。

⑤纤维母粒

报告期内，公司纤维母粒销售收入分别为 2,082.02 万元、2,883.74 万元和 2,914.54 万元，毛利率分别为 30.78%、35.45% 和 36.67%，销售收入及毛利率整体呈现增长趋势，具体参见本节“（三）/2/（2）纤维母粒”的分析。”

2、说明报告期内收入持续增长的主要原因，主要产品平均价格与销量反向变动的原因，并结合前述情况说明发行人收入增长趋势能否持续

（1）说明报告期内收入持续增长的主要原因

报告期内，公司收入持续增长主要系新厂房启用后，产能逐步提升，销售量增加导致的收入增长，主营业务收入与销售量匹配关系具体如下：

项目	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
销售金额（万元）	36,700.14	23.10%	29,812.51	3.39%	28,834.95
销量（吨）	17,644.65	25.48%	14,061.22	3.45%	13,591.84

由上表可知，公司主营业务收入与销售量变动基本匹配，销售量持续增长带动收入持续增长。公司持续开拓新客户，报告期各期新增客户分别为 97 家、130 家和 128 家，为公司业绩持续增长奠定基础。

（2）主要产品平均价格与销量反向变动的原因

报告期内，公司主要产品平均价格与销量反向变动，主要系下游行业结构变动所致，具体情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2024 年度				
	金额	占比	销量	单价	毛利率
汽车内饰	19,747.86	53.81%	8,474.77	2.33	36.04%
户外用品	7,755.85	21.13%	4,990.54	1.55	29.40%
鞋服用品	5,706.13	15.55%	2,908.28	1.96	14.89%
其他	3,490.30	9.51%	1,271.06	2.75	35.62%
合计	36,700.14	100.00%	17,644.65	2.08	31.31%
项目	2023 年度				
	金额	占比	销量	单价	毛利率
汽车内饰	18,198.09	61.04%	7,979.18	2.28	36.11%
户外用品	4,012.58	13.46%	2,438.16	1.65	29.02%
鞋服用品	2,795.03	9.38%	1,307.03	2.14	17.12%
其他	4,806.81	16.12%	2,336.86	2.06	26.57%
合计	29,812.51	100.00%	14,061.22	2.12	31.84%
项目	2022 年度				
	金额	占比	销量	单价	毛利率
汽车内饰	15,906.85	55.17%	6,776.32	2.35	40.46%
户外用品	3,479.34	12.07%	1,970.62	1.77	37.05%
鞋服用品	5,379.98	18.66%	2,527.40	2.13	26.55%
其他	4,068.77	14.11%	2,317.50	1.76	25.55%
合计	28,834.95	100.00%	13,591.84	2.12	35.35%

报告期内，随着新厂房启用，产能逐步提升，公司加大产品推广力度，销售

量不断提高，但公司主要产品平均价格有所下降，主要系（1）公司下游户外用品行业客户占比提升，户外用品行业单价整体较低，因此导致公司产品整体单价有所下降；（2）相较于汽车内饰行业，户外用品及鞋服用品行业竞争较为激烈，因此定价相对偏低，综合导致销售量上升的同时，销售价格有所下降。

综上所述，随着公司产能逐步提升，公司加大产品推广力度，销售量不断提高带来的收入增长趋势具备持续性。

（二）按照销售金额分层，说明各类产品新增、退出客户数量、存续客户数量、对应收入金额及占比，是否存在非法人、成立时间不久即合作、前员工设立等异常客户，说明合作背景和原因、交易内容及价格公允性

1、按照销售金额分层，说明各类产品新增、退出客户数量、存续客户数量、对应收入金额及占比

报告期内，公司各类产品的收入主要源于与存续客户的稳定合作，持续开拓的优质新增客户亦为收入增长提供了有效支撑，而退出客户对应收入主要集中于 100 万元及以下的收入层级，对公司经营业绩的影响较小。报告期内，各类产品各层级客户数量及对应收入金额的变动趋势与公司主营业务收入的变动趋势相匹配，具有合理性。

（1）差别化涤纶长丝

报告期内，公司差别化涤纶长丝客户通常采购公司不同型号的 DTY、ATY、FDY 等产品构成的产品组合，按照销售金额分层的情况具体如下：

单位：家、万元

按照销售金额分层	新增客户			存续客户			退出客户		
	数量	当期差别化涤纶长丝收入	当期差别化涤纶长丝收入占比	数量	当期差别化涤纶长丝收入	当期差别化涤纶长丝收入占比	数量	上期差别化涤纶长丝收入	上期差别化涤纶长丝收入占比
2024 年与 2023 年相比情况									
2,000 万元以上	-	-	-	5	13,863.24	42.90%	-	-	-
1,000 万元-2,000 万元	-	-	-	4	6,710.34	20.76%	-	-	-
500 万元-1,000 万元	-	-	-	10	5,763.31	17.83%	-	-	-
100 万元-500	1	138.02	0.43%	18	3,883.18	12.02%	2	261.38	1.06%

按照销售金额分层	新增客户			存续客户			退出客户		
	数量	当期差别化涤纶长丝收入	当期差别化涤纶长丝收入占比	数量	当期差别化涤纶长丝收入	当期差别化涤纶长丝收入占比	数量	上期差别化涤纶长丝收入	上期差别化涤纶长丝收入占比
万元									
100 万元以下	82	407.89	1.26%	66	1,551.52	4.80%	65	448.97	1.83%
合计	83	545.91	1.69%	103	31,771.59	98.31%	67	710.35	2.89%
2023 年与 2022 年相比情况									
2,000 万元以上	-	-	-	3	7,262.86	28.02%	-	-	-
1,000 万元-2,000 万元	-	-	-	4	5,276.62	20.36%	1	1,130.21	4.47%
500 万元-1,000 万元	-	-	-	8	5,402.13	20.84%	-	-	-
100 万元-500 万元	4	665.16	2.57%	22	5,531.02	21.34%	1	122.77	0.49%
100 万元以下	85	677.54	2.61%	48	1,103.41	4.26%	46	120.89	0.48%
合计	89	1,342.70	5.18%	85	24,576.03	94.82%	48	1,373.86	5.44%
2022 年与 2021 年相比情况									
2,000 万元以上	-	-	-	2	6,088.36	23.43%	-	-	-
1,000 万元-2,000 万元	-	-	-	8	9,529.96	36.68%	-	-	-
500 万元-1,000 万元	-	-	-	4	2,959.17	11.39%	-	-	-
100 万元-500 万元	1	197.84	0.76%	26	5,899.73	22.71%	-	-	-
100 万元以下	50	513.78	1.98%	41	794.29	3.06%	39	262.32	1.06%
合计	51	711.62	2.74%	81	25,271.51	97.26%	39	262.32	1.06%

注：新增客户为上一年度无销售收入但当期存在销售收入的客户；退出客户为上一年度存在销售收入但当期无销售收入的客户；存续客户为上一年度与当期均存在销售收入的客户；公司 2021 年数据未经审计。

报告期内，公司差别化涤纶长丝的销售收入主要源于存续客户，存续客户的差别化涤纶长丝产品收入占比分别为 97.26%、94.82% 及 98.31%。随着公司销售渠道的成熟以及客户合作关系的稳定，公司各期差别化涤纶长丝收入中存续客户的贡献占比基本保持稳定，系公司收入稳定的核心构成。

报告期内，公司差别化涤纶长丝产品新增客户数量分别为 51、89 及 83 家，对当期差别化涤纶长丝产品收入占比分别为 2.74%、5.18% 及 1.69%，其中 2023 新增客户数量较多，主要系公司新厂房启用后，销售推广力度加大所致。公司差

别化涤纶长丝均为定制化产品，因此新客户前期主要为小批量采购用于客户试生产，因此单个新增客户收入相对较小。

报告期内，公司差别化涤纶长丝产品退出客户数量分别为 39、48 及 67 家，对应上一年度差别化涤纶长丝产品收入占比分别为 1.06%、5.44% 及 2.89%。公司各期退出客户主要集中于 100 万元及以下的收入层级，山东星宇手套有限公司 2022 年向公司采购 1,130.21 万元，2023 年退出公司客户，山东星宇主要采购公司 POY 产品，该产品型号工艺较为通用，因此销售毛利率较低，2023 年初新厂房启用，后纺车间先于前纺车间投产，公司 POY 自用需求量增加，减少 POY 直接销售，2023 年度公司营业收入保持稳定增长，山东星宇退出对公司经营业绩的影响较小。

综上，公司报告期内差别化涤纶长丝产品收入主要来自于合作稳定的长期客户，持续推进的优质新客户开发亦为差别化涤纶长丝产品的收入增长提供了有效支撑，而退出客户对公司经营业绩的影响有限。报告期内，差别化涤纶长丝产品层级客户数量及对应收入金额的变动趋势与公司差别化涤纶长丝产品收入的变动趋势相匹配，具有合理性。

（2）纤维母粒

报告期内，公司纤维母粒客户按照销售金额分层的情况具体如下：

单位：家、万元

按照销售金额分层	新增客户			存续客户			退出客户		
	数量	当期纤维母粒收入	当期纤维母粒收入占比	数量	当期纤维母粒收入	当期纤维母粒收入占比	数量	上期纤维母粒领域收入	上期纤维母粒领域收入占比
2024 年与 2023 年相比情况									
500 万元-1,000 万元	-	-	-	1	818.76	28.09%	-	-	-
100 万元-500 万元	-	-	-	4	655.20	22.48%	-	-	-
100 万元以下	31	146.13	5.01%	56	1,294.44	44.41%	30	149.24	5.18%
合计	31	146.13	5.01%	61	2,768.41	94.99%	30	149.24	5.18%
2023 年与 2022 年相比情况									
500 万元-1,000 万元	-	-	-	1	833.08	28.89%	-	-	-
100 万元-500	-	-	-	5	870.24	30.18%	-	-	-

按照销售金额分层	新增客户			存续客户			退出客户		
	数量	当期纤维母粒收入	当期纤维母粒收入占比	数量	当期纤维母粒收入	当期纤维母粒收入占比	数量	上期纤维母粒领域收入	上期纤维母粒领域收入占比
万元									
100 万元以下	42	130.77	4.53%	45	1,049.65	36.40%	31	138.86	6.67%
合计	42	130.77	4.53%	51	2,752.97	95.47%	31	138.86	6.67%
2022 年与 2021 年相比情况									
500 万元-1,000 万元	-	-	-	1	812.89	39.04%	-	-	-
100 万元-500 万元	-	-	-	2	245.45	11.79%	-	-	-
100 万元以下	37	132.12	6.35%	47	891.57	42.82%	23	61.65	2.81%
合计	37	132.12	6.35%	50	1,949.90	93.65%	23	61.65	2.81%

注：新增客户为上一年度无销售收入但当期存在销售收入的客户；退出客户为上一年度存在销售收入但当期无销售收入的客户；存续客户为上一年度与当期均存在销售收入的客户；公司 2021 年数据未经审计。

报告期内，公司纤维母粒的销售收入主要源于存续客户，存续客户的纤维母粒产品收入占比分别为 93.65%、95.47% 及 94.99%。随着公司销售渠道的成熟以及客户合作关系的稳定，公司各期纤维母粒收入中存续客户的贡献占比基本保持稳定，系公司纤维母粒收入稳定的核心构成。

报告期内，公司纤维母粒产品新增客户数量分别为 37、42 及 31 家，对应当期纤维母粒产品收入占比分别为 6.35%、4.53% 及 5.01%，公司纤维母粒均为定制化产品，因此新客户前期主要为小批量采购用于客户试生产，因此单个新增客户收入相对较小。

报告期内，公司纤维母粒产品退出客户数量分别为 23、31 及 30 家，对应上一年度纤维母粒产品收入占比分别为 2.81%、6.67% 及 5.18%。公司各期退出客户主要集中于 100 万元及以下的收入层级，对公司经营业绩的影响较小。

综上，公司报告期内纤维母粒产品收入主要来自于合作稳定的长期客户，持续推进的优质新客户开发亦为纤维母粒产品的收入增长提供了有效支撑，而退出客户对公司经营业绩的影响有限。报告期内，纤维母粒产品层级客户数量及对应收入金额的变动趋势与公司纤维母粒产品收入的变动趋势相匹配，具有合理性。

2、是否存在非法人、成立时间不久即合作、前员工设立等异常客户，说明合作背景和原因、交易内容及价格公允性

发行人重点关注了报告期内的主要客户是否存在以下特殊情形：新增或注销的主要客户、非法人实体的主要客户、主要客户为发行人前员工设立、既是客户又是供应商等情形。主要客户范围包括报告期各期前二十大客户，销售金额分别为 22,744.18 万元、22,363.66 万元和 28,747.15 万元，占公司销售收入的比例分别为 70% 以上，不存在非法人客户及前员工设立的异常客户。

报告期内，不存在成立时间不久即合作的主要客户。前二十大客户中绍兴东意纺织科技有限公司 2020 年成立即成为客户，具体情况详见本问题“二/（二）/3、是否与贸易商业务规模相匹配，是否存在成立后不久即合作、主要销售发行人产品的贸易商，以及终端客户与生产商重合的情况”的回复。

（三）列示各期前二十大生产商客户的基本情况、销售内容、金额、占比及毛利率，结合客户所属行业的景气度及经营业绩情况、其与下游客户或终端品牌商的合作情况、与发行人合作背景及合作年限、发行人在主要客户供货份额的变动情况等说明报告期内向主要客户销售额变动的原因；结合与主要客户议价能力、结算模式、信用政策方面的差异情况进一步说明发行人应收账款周转率低于可比公司的合理性

1、列示各期前二十大生产商客户的基本情况、销售金额、占比及毛利率情况

报告期内，公司前二十大生产商客户的基本情况、销售金额、占比及毛利率情况如下：

（1）2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
1	上海西东纺织装饰有限公司及其关联方	户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
			***	***	***	***
			***	***	***	***
2	宏达高科控股股份有限公司	汽车内饰、鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
3	青岛福基纺织有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
4	艾文德纺织(上海)有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
5	森织汽车内饰(武汉)有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
6	杜倍题桥纺织(江苏)有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
7	浙江华光汽车内饰股份有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
8	上海新纺联汽车内饰有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
			***	***	***	***
9	金华市华尔汽车饰件有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
10	昆山金弘针织有限公司	鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
11	KAWABO TEXTURED CO.,LTD 及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
12	常熟涤纶有限公司	化学纤维	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
13	可隆科技特(张家港)特种纺织品有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
14	常州博朗凯德织物有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
15	穆勒纺织品(天津)有限公司及其关联方	汽车内饰、户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
16	吴江市晨龙新升纺织品有限公司	鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
17	宁波依兰布艺有限公司	户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
18	世联美仕生活用品(上海)有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
			***	***	***	***
19	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
20	东丽合成纤维（南通）有限公司及其关联方	汽车内饰、鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
合计		-		27,321.89	74.00%	-

(2) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
1	青岛福基纺织有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
2	森织汽车内饰（武汉）有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
3	川岛织物（上海）有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
4	杜倍题桥纺织（江苏）有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
5	上海西东纺织装饰有限公司	户外用品	***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
6	浙江华光汽车内饰股份有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
7	上海新纺联汽车内饰有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
8	昆山金弘针织有限公司	鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
9	可隆科技特(张家港)特种纺织品有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
10	常熟涤纶有限公司	化学纤维	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
11	KAWABO TEXTURED CO.,LTD 及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
12	宏达高科控股股份有限公司	汽车内饰、鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
13	如东神光化纤有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
14	金华市华尔汽车饰件有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
15	穆勒纺织品(天津)有限公司	汽车内	***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
	及其关联方	饰、户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
16	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
17	宁波依兰布艺有限公司	户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
18	常州博朗凯德织物有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
19	常州市旷达针纺织品有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
20	李尔汽车内饰材料(扬州)有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
合计		-		20,876.17	69.62%	-

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
1	昆山金弘针织有限公司	鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
2	森织汽车内饰(武汉)有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
3	青岛福基纺织有限公司	汽车内饰	***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
4	上海新纺联汽车内饰有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
5	浙江华光汽车内饰股份有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
6	宏达高科控股股份有限公司	汽车内饰、鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
7	山东星宇手套有限公司	劳保用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
8	川岛织物（上海）有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
9	金华市华尔汽车饰件有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
10	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
11	可隆科技特（张家港）特种纺织品有限公司	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
12	常熟涤纶有限公司	化学纤维	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
13	上海西东纺织装饰有限公司及	户外用品	***	***	***	***

序号	客户名称	下游主要所属行业	产品类别	金额	占营业收入比例	毛利率
	其关联方		***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
14	宁波依兰布艺有限公司	户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
15	KAWABO TEXTURED CO., LTD 及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
16	东丽合成纤维（南通）有限公司及其关联方	汽车内饰、鞋服用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
17	穆勒纺织品（天津）有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
18	浙江卓涛纺织科技有限公司	户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
19	如东神光化纤有限公司及其关联方	汽车内饰	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
20	新疆开利地毯织造有限公司及其关联方	户外用品	***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
			***	***	***	***
合计		-		20,929.34	72.32%	-

注：1、上海西东纺织装饰有限公司及其关联方包含：上海西东纺织装饰有限公司、上海西东纺织装饰有限公司如皋分公司和如皋市西东色织厂有限公司；

2、公司 2023 年第 3 大客户川岛织物（上海）有限公司于 2024 年 12 月更名为艾文德纺织（上海）有限公司，艾文德纺织（上海）有限公司及其关联方包含：艾文德纺织（上海）

有限公司、艾文德汽车内饰件（江苏）有限公司、艾文德纺织（江苏）有限公司和 AUNDE MEXICO SA DE C.V；

3、森织汽车内饰（武汉）有限公司及其关联方包含：森织汽车内饰（武汉）有限公司和森织国际贸易（武汉）有限公司；

4、杜倍题桥纺织（江苏）有限公司及其关联方包含：杜倍题桥纺织（江苏）有限公司、杜倍汽车技术（上海）有限公司、DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.；

5、KAWABO TEXTURED CO.,LTD 及其关联方包含：KAWABO TEXTURED CO.,LTD 和川纺汽车用品（苏州）有限公司；

6、常州博朗凯德织物有限公司及其关联方包含：常州博朗凯德织物有限公司和安徽博朗凯德织物有限公司；

7、穆勒纺织品（天津）有限公司及其关联方包含：穆勒纺织品（天津）有限公司、穆勒科技材料（安徽）有限公司和 MULLER TEXTILES INC；

8、世联美仕生活用品（上海）有限公司及其关联方包含：世联美仕生活用品（上海）有限公司、世联汽车内饰（河北）有限公司和世联汽车内饰（苏州）有限公司；

9、东丽合成纤维（南通）有限公司及其关联方包含：东丽合成纤维（南通）有限公司和东丽纤维研究所（中国）有限公司；

10、如东神光化纤有限公司及其关联方包含：如东神光化纤有限公司和南通和光纤维有限公司；

11、常州市旷达针纺织品有限公司及其关联方包含：常州市旷达针纺织品有限公司和常州旷达纺织科技发展有限公司；

12、新疆开利地毯织造有限公司及其关联方包含：新疆开利地毯织造有限公司、江苏开利地毯股份有限公司、溧阳开成毯业有限公司。

报告期内，公司前二十大生产商销售收入分别为 20,929.34 万元、20,876.17 万元和 27,321.89 万元，占营业收入的比例分别为 72.32%、69.62% 和 74.00%，前二十大生产商基本保持稳定，公司与主要客户持续深化合作，随着 2023 年新厂房产能逐步释放，2024 年度前二十大生产商收入销售明显增加。

报告期内，公司前二十大生产商毛利率有所波动，主要系公司产品均为定制化产品，产品工艺技术参数存在一定差异，因此销售毛利率存在一定波动，但整体维持在较高水平。公司向宏达高科控股股份有限公司、山东星宇手套有限公司销售毛利率较低的主要原因系：

（1）宏达高科控股股份有限公司（002144.SZ，以下简称宏达高科）

宏达高科以纺织制造、医疗器械为双主业经营。纺织制造领域目前以汽车内饰面料、高档服装面料和其他产业用布为主，其中乘用车汽车顶蓬布产量约占三分之一的国内市场，现供货奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、比亚迪、长城等国内一线汽车品牌厂商。

报告期内，宏达高科与公司自 2017 年开始合作，因其下游服装客户环保要求提升，因此加大对欣战江采购。其下游服装客户价格竞争较为激烈，宏达高科

通过单品大批量采购与公司议价，因此销售毛利率较低。

（2）山东星宇手套有限公司（以下简称山东星宇）

报告期内，山东星宇主要采购公司 POY 产品，该产品型号工艺较为通用，单品采购量较大，因此销售的 POY 毛利率较低，2023 年初新厂房启用，后纺车间先于前纺车间投产，公司 POY 自用需求量增加，减少 POY 直接销售。

2、结合客户所属行业的景气度及经营业绩情况、其与下游客户或终端品牌商的合作情况、与发行人合作背景及合作年限、发行人在主要客户供货份额的变动情况等说明报告期内向主要客户销售额变动的原因

报告期内，公司前二十大生产商客户基本情况具体如下：

序号	客户名称	下游主要所属行业	经营业绩情况	下游客户或终端品牌商	合作背景	合作年限	供货份额
1	上海西东纺织装饰有限公司及其关联方	户外用品	年收入约 6,000 万美 元	沃尔玛、Ashley 等	朋友介绍	2017 年开 始合作	约 15%
2	宏达高科控股股份有限公司	汽车内饰	年收入约 6 亿 元	大众、宝马 等	朋友介绍	2011 年开 始合作	约 10%
3	青岛福基纺织有限公司	汽车内饰	年收入约 2.3 亿 元	延锋、吉 利、广 汽、一 汽等	朋友介绍	2010 年开 始合作	约 20%
4	艾文德纺织（上海）有限公司及其关联方	汽车内饰	年收入 5 亿 -6 亿 元	安道拓、延 锋、上海通 用、丰 田等	主动寻找有 色纱线供 应商	2015 年开 始合作	1%-5 %
5	森织汽车内饰（武汉）有限公司及其关联方	汽车内饰	年收入约 9.6 亿 元	大众、比 亚 迪、神 龙、福 特、奇 瑞、奥 迪等	朋友介绍	2011 年开 始合作	约 5%
6	杜倍题桥纺织（江苏）有限公司及其关联方	汽车内饰	境内公司销 售约 1 亿 元	沃 尔沃、现 代、起 亚等	朋友介绍	2021 年开 始合作	约 20%
7	浙江华光汽车内饰股份有限公司	汽车内饰	年收入约 8 亿 元	吉 利、长 安、比 亚 迪、蔚 来、理 想等	朋友介绍	2012 年开 始合作	小于 10%
8	上海新纺联汽车内饰有限公司	汽车内饰	年收入约 2.5 亿 元	长 城、隆 昌 等	行业 内推 荐	2016 年开 始合作	约 7%
9	金华市华尔汽车饰件有限公司	汽车内饰	年收入约 9 亿 元	比 亚 迪、吉 利、奇 瑞、蔚 来等	朋友介绍	2012 年开 始合作	约 1%
10	昆山金弘针织有限公司	鞋服用品	年收入约 8,000 万 元	远 纺 织 染、川 杨（中 国 台 湾）等	行业 内推 荐	2018 年开 始合作	10%-2 0%

序号	客户名称	下游主要所属行业	经营业绩情况	下游客户或终端品牌商	合作背景	合作年限	供货份额
11	KAWABO TEXTURED CO.,LTD (河总业株式会社)及其关联方	汽车内饰	/	/	朋友介绍	2011年开始合作	/
12	常熟涤纶有限公司	化学纤维	年收入约10亿元	高士线业、美国线业等	朋友介绍	2005年开始与常州龙马合作	小于1%
13	可隆科技特(张家港)特种纺织品有限公司	汽车内饰	年收入约4亿元	本田、上汽、现代、起亚、通用、长城等	朋友介绍	2011年开始合作	小于10%
14	常州博朗凯德织物有限公司及其关联方	汽车内饰	/	/	朋友介绍	2018年开始合作	/
15	穆勒纺织品(天津)有限公司及其关联方	汽车内饰、户外用品	年收入约4亿元	长城、比亚迪、宝马等	行业展会	2020年开始合作	小于5%
16	吴江市晨龙新升纺织品有限公司	鞋服用品	年收入约1.6亿元	帝人商社、浙江东进等	行业内推荐	2022年开始合作	小于5%
17	宁波依兰布艺有限公司	户外用品	年收入3亿-4亿元	开普森、永强集团等	朋友介绍	2019年开始合作	5%-10%
18	世联美仕生活用品(上海)有限公司及其关联方	汽车内饰	年收入约4.6亿元	比亚迪等	行业内推荐	2020年开始合作	约1%
19	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	汽车内饰	年收入约3,000万元	韩国现代等	朋友介绍	2010年开始合作	15%-30%
20	东丽合成纤维(南通)有限公司及其关联方	汽车内饰、鞋服用品	年收入约9.3亿元	优衣库、安踏、亚瑟士、始祖鸟、Lululemon等	朋友介绍	2017年开始合作	约1%
21	如东神光化纤有限公司及其关联方	汽车内饰	年收入约2,000万元	丰岛等	朋友介绍	2015年开始合作	约2%
22	常州市旷达针纺织品有限公司及其关联方	汽车内饰	年收入约2.6亿元	一汽大众，其他集团内部公司	朋友介绍	2010年开始合作	小于5%
23	李尔汽车内饰材料(扬州)有限公司	汽车内饰	年收入4亿-5亿元	宝马、通用等	朋友介绍	2019年开始合作	约5%
24	山东星宇手套有限公司	劳保用品	年收入约20亿元	/	行业内推荐	2020年开始合作	约10%
25	浙江卓涛纺织科技有限公司	户外用品	年收入4亿-5亿元	喜临门、慕斯等	行业内推荐	2021年开始合作	小于5%
26	新疆开利地毯织造有限公司及其关联方	户外用品	年收入约5,000万元	牧民、少数民族，户外家用地毯	朋友介绍	2015年开始合作	约5%

注：KAWABO TEXTURED CO.,LTD (河总业株式会社) 及其关联方、常州博朗凯德织

物有限公司及其关联方不予透露经营规模及下游客户信息；山东星宇手套有限公司不予透露下游客户信息。

由上表可知，公司下游主要为汽车内饰、户外用品及鞋服用品行业，行业景气度及下游客户经营业绩状况良好，公司与其合作开始时间较早，建立了长期稳定的合作关系，公司占主要客户的供货份额主要集中于 5%-10%。

报告期内，公司前二十大生产商客户销售金额变动情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	上海西东纺织装饰有限公司及其关联方	4,521.61	1,514.86	721.54
2	宏达高科控股股份有限公司	2,827.06	649.04	1,230.12
3	青岛福基纺织有限公司	2,544.16	2,678.82	1,372.72
4	艾文德纺织（上海）有限公司及其关联方	2,249.08	2,064.73	1,083.89
5	森织汽车内饰（武汉）有限公司及其关联方	2,117.03	2,550.97	2,306.85
6	杜倍题桥纺织（江苏）有限公司及其关联方	1,838.62	1,562.04	180.42
7	浙江华光汽车内饰股份有限公司	1,627.30	1,260.13	1,258.51
8	上海新纺联汽车内饰有限公司	1,223.16	1,191.78	1,369.97
9	金华市华尔汽车饰件有限公司	1,075.98	582.66	1,073.96
10	昆山金弘针织有限公司	927.25	942.82	3,791.87
11	KAWABO TEXTURED CO.,LTD（河总业株式会社）及其关联方	837.63	696.80	506.61
12	常熟涤纶有限公司	821.40	836.51	812.89
13	可隆科技特（张家港）特种纺织品有限公司	681.54	866.15	904.12
14	常州博朗凯德织物有限公司及其关联方	642.15	484.80	117.36
15	穆勒纺织品（天津）有限公司及其关联方	634.24	581.71	402.31
16	吴江市晨龙新升纺织品有限公司	628.69	221.05	1.21
17	宁波依兰布艺有限公司	616.71	493.18	585.71
18	世联美仕生活用品（上海）有限公司及其关联方	558.21	201.99	108.53
19	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	503.39	564.17	924.32
20	东丽合成纤维（南通）有限公司及其关联方	446.66	326.54	501.55
21	如东神光化纤有限公司及其关联方	289.20	584.94	291.27

序号	客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
22	常州市旷达针纺织品有限公司及其关联方	185.57	434.75	223.22
23	李尔汽车内饰材料(扬州)有限公司	219.17	335.30	260.92
24	山东星宇手套有限公司	1.36	-	1,130.21
25	浙江卓涛纺织科技有限公司	114.42	138.47	381.00
26	新疆开利地毯织造有限公司及其关联方	336.53	315.38	279.91
合计		28,468.14	22,079.60	21,820.99

报告期内，公司与主要生产商客户建立了长期稳定的合作关系，随着公司新厂房启用后产能增加，公司持续深化与主要客户合作，因此公司与上述主要客户销售额基本保持增长趋势。报告期内，公司与昆山金弘针织有限公司、山东星宇手套有限公司销售规模有较大幅度下降，主要原因分析如下：

(1) 昆山金弘针织有限公司

报告期内，公司对昆山金弘销售金额分别为 3,791.87 万元、942.82 万元和 927.25 万元。2023 年起公司对其销售大幅下降，主要系因其下游市场变化，经营情况存在波动，因此减少对公司的采购。

(2) 山东星宇手套有限公司

报告期内，公司对山东星宇销售金额分别为 1,130.21 万元、0 万元和 1.36 万元。山东星宇主要采购公司 POY 产品，该产品型号工艺较为通用，单品采购量较大，因此销售的 POY 毛利率较低，2023 年初新厂房启用，后纺车间先于前纺车间投产，公司 POY 自用需求量增加，因此减少 POY 直接销售。

综上所述，报告期内公司与前二十大生产商销售金额分别为 21,820.99 万元、22,079.60 万元和 28,468.14 万元，销售金额整体正常上升趋势，公司业绩情况良好，报告期内向主要客户销售额变动具有合理性。

3、结合与主要客户议价能力、结算模式、信用政策方面的差异情况进一步说明发行人应收账款周转率低于可比公司的合理性

报告期内，公司销售产品价格均系双方商业谈判确定，公司议价能力较强，前二十大生产商客户结算模式、信用政策具体如下：

序号	客户名称	下游主要所属行业	主要结算模式	信用政策
1	上海西东纺织装饰有限公司及其关联方	户外用品	银行转账	账期 60 天
2	宏达高科控股股份有限公司	汽车内饰	承兑汇票	账期 60 天
3	青岛福基纺织有限公司	汽车内饰	承兑汇票	账期 90 天
4	艾文德纺织（上海）有限公司及其关联方	汽车内饰	银行转账	账期 60 天
5	森织汽车内饰（武汉）有限公司及其关联方	汽车内饰	承兑汇票	账期 120 天
6	杜倍题桥纺织（江苏）有限公司及其关联方	汽车内饰	承兑汇票	账期 90 天
7	浙江华光汽车内饰股份有限公司	汽车内饰	银行转账	账期 60 天
8	上海新纺联汽车内饰有限公司	汽车内饰	承兑汇票	账期 60 天
9	金华市华尔汽车饰件有限公司	汽车内饰	承兑汇票、银行转账	账期 90 天
10	昆山金弘针织有限公司	鞋服用品	银行转账	账期 30 天
11	KAWABO TEXTURED CO., LTD (河总业株式会社) 及其关联方	汽车内饰	银行转账	见提单付款
12	常熟涤纶有限公司	化学纤维	承兑汇票、银行转账	账期 30 天
13	可隆科技特（张家港）特种纺织品有限公司	汽车内饰	银行转账	账期 60 天
14	常州博朗凯德织物有限公司及其关联方	汽车内饰	承兑汇票	账期 45 天
15	穆勒纺织品（天津）有限公司及其关联方	汽车内饰、户外用品	承兑汇票、银行转账	账期 60 天
16	吴江市晨龙新升纺织品有限公司	鞋服用品	承兑汇票、银行转账	账期 30 天
17	宁波依兰布艺有限公司	户外用品	承兑汇票、银行转账	账期 30 天
18	世联美仕生活用品（上海）有限公司及其关联方	汽车内饰	银行转账	账期 90 天
19	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	汽车内饰	银行转账	账期 30 天
20	东丽合成纤维（南通）有限公司及其关联方	汽车内饰、鞋服用品	银行转账	账期 45 天
21	如东神光化纤有限公司及其关联方	汽车内饰	银行转账	账期 30 天
22	常州市旷达针纺织品有限公司及其关联方	汽车内饰	承兑汇票	账期 30 天
23	李尔汽车内饰材料（扬州）有限公司	汽车内饰	银行转账	账期 60 天
24	山东星宇手套有限公司	劳保用品	银行转账	账期 30 天
25	浙江卓涛纺织科技有限公司	户外用品	银行转账	货到付款
26	新疆开利地毯织造有限公司及其关联方	户外用品	银行转账	货到付款

由上表可知，公司前二十大生产商客户主要位于汽车内饰、户外用品及鞋服用品行业，下游行业景气度良好，主要客户经营业绩情况稳定，与下游终端品牌合作情况良好；公司议价能力较强，公司与主要客户建立长期合作关系，持续深化客户合作，公司与主要客户销售金额整体呈现增长趋势。

报告期内，公司与同行业可比公司下游应用领域具体如下：

可比公司名称	下游应用领域
汇隆新材（301057.SZ）	主要应用于墙布、窗帘、窗纱、沙发布等家纺领域为主
海利得（002206.SZ）	主要应用领域包括汽车轮胎、车用安全带、安全气囊等
蒙泰高新（300876.SZ）	主要应用于箱包织带、水管布套、门窗毛条、服装等
宝丽迪（300905.SZ）	包含纤维用、膜用、塑料用母粒，其中以纤维用母粒为主
欣战江	以汽车内饰为主，同时拓展高端户外用品、运动服装等领域

由上表可知，公司与同行业可比公司相比，公司下游汽车内饰行业客户占比较高，汽车产业链账期整体较长，服装行业、纺织行业的账期相对较短。根据Wind统计数据，具体行业上市公司应收账款周转率情况具体如下：

所属国民经济行业分类	2024 年度	2023 年度	2022 年度
服饰制造	9.96	10.72	10.08
篷、帆布制造	6.30	6.60	8.10
窗帘、布艺类产品制造	6.59	6.36	4.20
汽车零部件及配件制造	4.09	4.39	4.54
欣战江应收账款周转率	4.15	4.11	5.00

由于公司下游汽车内饰行业客户占比较高，汽车产业链账期整体较长，公司应收账款周转率与汽车零部件及配件制造行业应收账款周转率基本一致，公司应收账款周转率低于可比公司具有合理性。

（四）结合客户合作年限分层情况说明客户群体稳定性，结合业务拓展及订单获取方式、客户数量及区域分布、存量客户的维系方式、销售人员职能作用等说明报告期内销售人员规模的合理性，销售人员人均收入贡献与可比公司是否存在较大差异，未来是否存在因加大市场推广导致销售人员及销售费用大幅增加的情形

1、结合客户合作年限分层情况说明客户群体稳定性，

报告期内，公司客户按合作年限分层具体情况如下：

单位：家、万元

合作年限	2024 年度			
	数量	数量占比	收入	收入占比
10 年以上	18	6.12%	13,990.43	37.89%
5-10 年	50	17.01%	13,179.23	35.69%
3-5 年	42	14.29%	7,188.50	19.47%
3 年以内	184	62.59%	2,565.21	6.95%
合计	294	100.00%	36,923.36	100.00%
合作年限	2023 年度			
	数量	数量占比	收入	收入占比
10 年以上	15	5.54%	9,406.53	31.37%
5-10 年	43	15.87%	10,641.51	35.49%
3-5 年	34	12.55%	4,389.05	14.64%
3 年以内	179	66.05%	5,549.55	18.51%
合计	271	100.00%	29,986.64	100.00%
合作年限	2022 年度			
	数量	数量占比	收入	收入占比
10 年以上	14	6.25%	7,031.01	24.29%
5-10 年	39	17.41%	8,794.61	30.39%
3-5 年	30	13.39%	5,707.24	19.72%
3 年以内	141	62.95%	7,408.41	25.60%
合计	224	100.00%	28,941.27	100.00%

如上表所示，报告期内公司主要客户收入来自合作时间 3 年以上客户，整体公司与主要客户合作较为稳定。报告期内，公司合作时间在 3 年以上对应客户数量整体呈上升趋势，对应收入金额分别为 21,532.86 万元、24,437.09 万元和 34,358.16 万元，收入占比分别为 74.40%、81.49% 和 93.05%，收入及占比不断提高，客户稳定性较好。

2、结合业务拓展及订单获取方式、客户数量及区域分布、存量客户的维系方式、销售人员职能作用等说明报告期内销售人员规模的合理性

公司专注于差别化涤纶长丝和纤维母粒的研发、生产和销售，为下游客户针对汽车内饰面料、高端户外用品面料和鞋服面料提供定制化、个性化的产品。公司与下游客户建立了长久合作关系，公司主要通过朋友介绍、行业内推荐及行业

展会获取新客户。报告期内，公司主要为境内客户，区域分布在华东地区较多，通过上门拜访、微信、电话和邮件等方式维系存量客户。

公司销售人员主要职能如下：

- (1) 每年末应根据本年度市场情况进行下一年度分析，制定下一年度销售计划，编制下一年度收入预算以及业绩考核评价办法；
- (2) 严格执行公司管理层制定的产品售价和市场战略计划，努力开拓市场，积极参与产品售价的制定和调整；
- (3) 根据经审批的合同执行销售业务，将业务数据及时录入 ERP 系统按约定收取销售款；
- (4) 对客户信用状况进行调查和跟踪，形成客户档案。

综上所述，公司与下游客户建立了长久合作关系，主要客户较为稳定，公司下游主要客户集中于华东地区，有利于提高销售效率、节省销售资源，进而导致公司销售人员规模较小具有合理性。

3、销售人员人均收入贡献与可比公司是否存在较大差异，未来是否存在因加大市场推广导致销售人员及销售费用大幅增加的情形

报告期内，公司销售人员人均收入贡献与可比公司情况具体如下：

单位：万元/人

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	1,374.29	1,576.67	1,060.76
蒙泰高新	2,462.50	2,525.47	2,629.24
宝丽迪	3,324.42	3,627.44	3,167.18
海利得	3,711.47	3,287.93	4,877.92
平均人均收入贡献	2,718.17	2,754.38	2,933.78
欣战江人均收入贡献	3,356.67	2,498.89	3,215.70

注：人均收入贡献=营业收入/期末销售人员数量

报告期内，公司销售人员人均收入贡献与同行业可比公司基本一致，公司 2023 年度人均收入下降，主要系公司新厂房启用，产能提升，市场开拓需求增加，销售人员有所增加，同时其工作不满一年，导致人均收入贡献有所下降。同时，公司主要客户均保持长期稳定合作关系，区域位置相对集中于华东地区，公

司销售人员能够满足公司正常销售业务运作。综上，公司销售人员规模具有合理性，未来不存在因加大市场推广导致销售人员及销售费用大幅增加的情形。

(五) 结合主要产品报告期末在手订单及同比变动情况、在手订单的可执行性、报告期及期后新增产能的消化情况等，说明发行人收入增长的持续性，是否存在因市场需求下滑或竞争激烈导致订单不足、产品价格下降的风险，并完善相关风险提示

1、结合主要产品报告期末在手订单及同比变动情况、在手订单的可执行性、报告期及期后新增产能的消化情况等，说明发行人收入增长的持续性

(1) 在手订单及同比变动情况

报告期各期末，公司在手订单及同比变动情况具体如下：

项目	2024 年末	变动率	2023 年末	变动率	2022 年末
期末在手订单金额	1,923.40	9.89%	1,750.37	283.19%	456.79

截至 2025 年 6 月末，公司在手订单 2,917.85 万元，较上年末增加 51.70%，随着公司产能不断增加，业务承接能力增长，公司在手订单逐步提升，对公司收入持续增长具有积极影响。

(2) 在手订单的可执行性

报告期各期末，公司在手订单执行情况具体如下：

期间	期末在手订单金额	期后实现销售	
		金额	比例
2022 年末	456.79	420.47	92.05%
2023 年末	1,750.37	1,685.72	96.31%
2024 年末	1,923.40	1,868.65	97.15%

由上表可知，报告期内，公司各期末在手订单执行 92.05%、96.31% 和 97.15%，公司在手订单执行情况良好。

(3) 新增产能的消化情况

报告期内，公司细分产品销售金额具体如下：

单位: 万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
DTY	27,368.36	74.12%	21,080.02	70.30%	21,385.90	73.89%
FDY	2,399.62	6.50%	2,415.43	8.06%	2,348.43	8.11%
ATY	2,245.82	6.08%	1,726.72	5.76%	912.02	3.15%
POY	303.70	0.83%	696.56	2.34%	1,336.79	4.64%
纤维母粒	2,914.54	7.89%	2,883.74	9.62%	2,082.02	7.19%
其他	1,468.11	4.58%	1,010.05	3.92%	769.79	3.02%
合计	36,700.14	100.00%	29,812.51	100.00%	28,834.95	100.00%

报告期内,公司 DTY、FDY、ATY 及纤维母粒销售占公司主营业务收入 90% 以上,系公司主要对外销售产品,上述产品的产能消化情况具体如下:

①DTY

报告期内,公司 DTY 的产能利用率、销量、收入情况如下所示:

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
DTY	产能 (吨)	14,500.00	12,000.00	10,000.00
	产能利用率	91.24%	84.19%	101.99%
	销量 (吨)	13,700.24	10,102.28	9,774.34
	收入 (万元)	27,368.36	21,080.02	21,385.90

报告期初,公司 DTY 的销量和收入受限于公司的产能。随着 2022 年底公司玉龙北路新厂逐步建成投产,公司 DTY 产能得到提升和释放,销量和收入快速提升。

②FDY

报告期内,公司 FDY 产品的产能利用率、销量、收入情况如下所示:

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
FDY	产能 (吨)	1,800.00	1,000.00	160.00
	产能利用率	74.28%	92.45%	92.94%
	自产量 (吨)	1,337.01	924.47	164.89
	外采/外协 (吨)	860.43	984.07	1,390.02
	自用 (吨)	929.08	806.82	457.71
	销量 (吨)	1,089.84	1,048.91	1,019.72

	收入 (万元)	2,399.62	2,415.43	2,348.43
--	---------	----------	----------	----------

公司 FDY 既作为产品直接销售，也作为半产品用于生产 ATY。由上表可知，报告期内，公司直接销售的 FDY 销量和收入相对稳定，但自用的 FDY 数量快速增长。随着 FDY 产能不断提升，公司自产 FDY 数量快速上升，通过外协或外采方式获得的 FDY 逐步减少，有助于公司提高品控，增强盈利能力。

③ATY

报告期内，公司 ATY 的产能利用率、销量、收入情况如下所示：

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ATY	产能 (吨)	800.00	600.00	350.00
	产能利用率	96.25%	102.50%	78.10%
	销量 (吨)	901.00	675.30	371.14
	收入 (万元)	2,245.82	1,726.72	912.02

报告期内，公司 ATY 的销量和收入较小，随着新厂逐步建成投产，公司 ATY 产能得到提升和释放，销量和收入快速提升。

④纤维母粒

报告期内，公司纤维母粒的产能利用率、销量、收入情况如下所示：

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
纤维母粒	产能 (吨)	1,450.00	1,200.00	900.00
	产能利用率	90.69%	83.88%	92.93%
	销量 (吨)	697.50	626.06	439.22
	收入 (万元)	2,914.54	2,883.74	2,082.02

公司纤维母粒既作为产品直接销售，也作为原材料用于生产 POY、FDY。随着纤维母粒产能不断提升，有助于公司提高品控，增强盈利能力。

综上所述，公司报告期末在手订单持续增长，在手订单具备良好的可执行性、新增产能的消化情况良好，对公司收入持续增长具有积极影响。

2、是否存在因市场需求下滑或竞争激烈导致订单不足、产品价格下降的风险，并完善相关风险提示

2025 年 1-6 月，公司销售收入 16,374.35 万元（未经审计），较上年同期下降

4.06%，主要系受全球贸易政策变动影响，2025年第二季度销售收入有所下降，若未来美国或全球其他地区的贸易政策进一步收紧，则存在因市场需求下滑或竞争激烈导致订单不足、产品价格下降的风险。

公司已在《招股说明书》中“重大事项提示”“第三节 风险因素”中对相关经营业绩下滑的风险内容进行补充披露。具体如下：

“（一）发行人业绩波动风险

报告期内，公司营业收入分别为28,941.27万元、29,986.64万元和36,923.36万元，扣除非经常性损益后净利润分别为6,275.29万元、5,404.27万元和6,589.98万元，公司收入整体增长，2023年扣除非经常性损益后净利润有所下降主要系公司启用新厂房，折旧增加所致。未来若公司下游市场需求减弱，出现公司产品竞争加剧或者公司产能利用率不足等情况，公司未来业绩存在下滑的风险。

因全球经济贸易政策变动，可能对全球或某些国家的宏观经济和公司下游市场需求带来不利影响，可能导致公司产品销售收入下滑，发行人未来可能存在经营业绩下滑的风险。”

四、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论。（2）结合细节测试、截止性测试等说明发行人收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期或提前确认收入情形。（3）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2号》（以下简称《2号指引》）2-13境外销售的相关要求进行核查并发表明确意见。（4）说明对异常客户、供应商的识别标准及核查情况，相关客户、供应商与发行人及其关联方是否存在利益输送或异常资金往来。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查过程、核查结果及结论

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行的核查程序如下：

（1）了解发行人的业务流程，了解与收入确认相关的关键内部控制并测试控制运行有效性；获取销售合同，了解关键条款，并评估与商品控制权转移相关

的条件，以判断收入确认的时点与金额的恰当性，查询同行业可比公司的收入确认政策和收入确认单据，评价发行人收入确认政策是否符合行业惯例及可比公司情况；

（2）获取公司采购明细表、销售明细表，统计报告期内客户供应商重叠情况，并结合采购合同、销售合同具体条款以及相关结算单据，了解采购和销售内容是否存在关联性并结合定价政策及价格对比分析，论证交易定价的公允性；

（3）获取公司外协和受托加工业务合同，走访相关客户及供应商，确认原材料、存货风险及产品质量责任承担、相关运费划分的约定和执行情况；

（4）获取发行人报告期内运输费用明细台账及收入明细表，分析运费与收入的匹配关系；对发行人销售及仓库相关负责人进行访谈，了解境内外不同销售类型下的运费承担方式；查看主要客户的销售合同，并与主要客户进行访谈，进一步确认运输费用的承担方式；抽查发行人与物流的相关合同及支付凭证，核对运费对账单、运费发票、付款记录等，确认发行人销售运费的真实性；查验与收入相关发货出库单、物流回单，确认运输服务的真实性；将公司运输费用与相应产品的销售收入及销售数量进行匹配性分析，对于相关变动，了解相关原因及依据；

（5）核查发行人报告期内及期后退换货情况，查验相关客诉单据，审批单据等；获取发行人主要销售合同，审阅合同中关于质量保证条款和售后服务的具体约定，包括质保范围、责任归属、退换货处理条款等；获取发行人关于预计负债、退换货及质量赔款事项的会计政策，查阅并了解同行业对质保类预计负债的计提方法、计提比例及其依据；检查报告期内所有涉及退货项目相关资料；核查报告期内退换货、质量赔款等相关费用的会计处理是否正确；

（6）查阅发行人报告期内销售明细台账，核查报告期各期境外及贸易商客户销售金额变动情况，分析变化原因及合理性；

（7）获取报告期内发行人境外及贸易商收入成本数据，对各期收入成本及毛利率变动进行分析；对贸易商客户①获取上述贸易商收发存明细表；②执行实地走访，除苏州优富外5家均完成走访，苏州优富拒绝走访并提供与欣战江签订的保密协议；③获取常州国兴一笔出库凭证、物流记录及回款记录、绍兴东意一

笔入库凭证及出库凭证；④走访蝶理（中国）商业有限公司的终端客户蝶理（日本）集团。综上公司产品已完成终端销售，不存在存货积压的情形；

（8）获取发行人报告期内海关出口数据、发行人出口退税数据，与账面境外销售收入对比，分析差异存在的原因及合理性；

（9）通过企查查、客户官方网站、年度报告、中国信保资信报告等公开渠道查询主要客户的基本信息，了解其成立时间、注册资本、注册地址、主营业务、主要股东、主要管理人员等情况，关注客户是否与发行人存在关联关系及其他关系；

（10）获取发行人及其子公司、主要关联法人、关联自然人的资金流水，了解并核实主要资金流水去向，核查是否存在与主要客户资金流水异常情况；

（11）收入细节测试

检查销售收入记账凭证及附件，包括但不限于：销售合同/订单、出库单、客户签收记录、物流单、出口报关单提单、销售发票及银行回款凭证/对账单，以验证交易真实性以及是否记录于正确的会计期间。上述细节测试对应的销售收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试凭证数量	135	135	135
细节测试核查金额	21,858.62	16,013.99	17,618.75
营业收入	36,923.36	29,986.64	28,941.27
核查比例	59.20%	53.40%	60.88%

注：2023 年核查比例偏低，主要系当年收入较为零散，保荐机构及申报会计师已检查单笔 50 万元以上的收入凭证。

保荐机构及申报会计师针对报告期内销售收入凭证，各年分别检查 135 笔，核查收入占营业收入的比例为 60.88%、53.40% 和 59.20%，公司收入真实，收入确认的金额和时点准确。

（12）收入穿行测试

检查销售收入相关的原始凭证及附件（销售合同及订单、信用审核记录、生产指令单、出库审批单、出库单、签收单、发票、对账单、报关单、提单、银行

回单等)，测试销售收入确认的金额准确性、时间点恰当性，以及收入与各环节原始凭证之间的一致性，以此判断收入是否真实发生且符合确认条件。上述穿行测试对应的销售收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
穿行测试凭证数量	35	35	35
穿行测试核查金额	8,946.29	6,252.90	7,055.97
营业收入	36,923.36	29,986.64	28,941.27
核查比例	24.23%	20.81%	24.28%

保荐机构及申报会计师针对报告期内销售收入凭证，每年分别检查 35 笔，覆盖主要销售主体、主要产品、主要客户及境内外销售模式，核查收入占营业收入的比例为 24.28%、20.81% 和 24.23%，公司收入真实，收入确认的金额和时点准确。

(13) 收入截止性测试

保荐机构及申报会计师针对报告期各期末(资产负债表日)前后执行收入截止性测试，分别检查 10 笔销售收入记账凭证及附件(出库单、签收单、发票、对账单等)，核查金额占对应月份销售收入 50% 以上，公司收入确认的金额和时点准确。

(14) 销售物流运费核查

检查销售物流运费相关的原始凭证及附件(发票、对账单等)，并与公司营业收入变动情况进行匹配性分析，测试对应的运费金额情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
运费核查金额	327.79	229.96	219.42
销售运费金额	437.63	354.98	336.33
核查比例	74.90%	64.78%	65.24%
营业收入	36,923.36	29,986.64	28,941.27
运费/营业收入	1.19%	1.18%	1.16%

保荐机构及申报会计师针对报告期内运费核查的金额占销售运费总额的比例为 65.24%、64.78% 和 74.90%，公司销售运费占营业收入的比例为 1.16%、1.18%

和 1.19%，基本保持稳定。

（15）走访主要客户

保荐机构及申报会计师走访主要客户，均为实地走访，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入总额：	36,923.36	29,986.64	28,941.27
走访金额：	28,671.47	24,435.18	25,303.34
走访金额占比	77.65%	81.49%	87.43%

保荐机构及申报会计师选取主要客户进行实地走访，获取客户的营业执照复印件、受访人身份证明、客户与发行人的无关联关系声明等资料，对客户代表等执行访谈程序，了解其与公司的合作背景、合作模式、业务真实性、信用政策、结算方式、产品质量情况等内容，报告期各期客户的走访比例分别为 87.43%、81.49% 和 77.65%。

（16）函证

保荐机构及申报会计师对主要客户执行了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入总额（A）	36,923.36	29,986.64	28,941.27
函证金额（B）	34,073.55	23,157.45	24,190.92
回函金额（C）	31,731.77	22,970.27	23,883.52
回函比例（D=C/B）	93.13%	99.19%	98.73%
回函相符金额（E）	23,782.72	13,047.05	16,380.59
回函不符经调节或替代测试相符金额（F）	10,290.82	10,110.40	7,810.33
函证核查比例（G=（E+F）/A）	92.28%	77.23%	83.59%

（17）销售收款核查

检查销售收款相关的原始凭证及附件（银行回单等），并与公司营业收入变动情况进行匹配性分析，测试对应的收款金额情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收款核查金额	23,282.26	15,920.98	15,665.67

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收款金额	36,847.73	24,050.36	23,748.67
核查比例	63.19%	66.20%	65.96%

保荐机构及申报会计师针对报告期内销售收款凭证，核查金额占销售收款总额的比例为 65.96%、66.20% 和 63.19%，销售回款具有真实性。

2、核查结果及结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人境内外销售收入确认时点具有合理性，境外销售以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点具备谨慎性，符合合同约定及行业惯例。报告期内境内外收入确认依据完整充分，不存在缺失情形；

(2) 客户和供应商存在重合的情况，主要系双方根据自身实际情况开展业务所需，销售及采购均为独立行为，不存在同时销售或采购同类产品的情形，具有商业合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求；交易价格参考市场行情，定价公允，主要产品销售毛利率合理，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；

(3) 报告期内，由于下游行业季节性及订单波动性，公司始终存在阶段性产能不足、阶段性产能富裕的情形，因此公司同时存在外协和受托加工业务具有合理性，在外协厂商直接发货至客户情况下，发行人的收入确认流程、方法及依据具有合理性；

(4) 报告期内，发行人运输费用与销售金额整体具有匹配性；实施新收入准则后，与销售商品直接相关的运费列报于营业成本科目符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 发行人报告期内退换货、质量赔款等相关费用的会计处理具有合理性；

(6) 报告期内，公司积极开拓海外市场，持续开发海外新客户，同时持续深化与存续客户的合作，因此公司境外收入增长具有合理性；

(7) 公司下游客户存在贸易商，主要系贸易商根据其终端客户产品需求，在市场寻找合格供应商，贸易商向公司提供产品技术参数，由公司打样后交付其

终端客户进行检验，检验合格后贸易商向公司采购下游客存在贸易商具有合理性；公司主要贸易商客户采购规模与其业务规模相匹配，业务开展具有合理性；

（8）报告期内，随着公司产能逐步提升，公司加大产品推广力度，销售量不断提高带来的收入增长趋势具备持续性；

（9）报告期内，公司客户存续客户数量占比较大，新增及退出客户主要系100万元以下客户，主要客户中不存在非法人、前员工设立等异常客户。绍兴东意纺织科技有限公司2020年成立即成为客户，主要系欣战江在行业知名度较高，公司人员此前对欣战江有所接触，新公司成立后与欣战江展开合作，具有合理性；

（10）公司下游行业景气度良好，主要客户经营业绩情况稳定，与下游终端品牌合作情况良好，主要客户与公司合作时间较长，销售金额整体呈现增长趋势；公司下游汽车内饰行业客户占比较高，汽车产业链账期整体较长，因此公司应收账款周转率低于可比公司具有合理性；

（11）报告期内，公司与主要客户合作年限较长，销售人员规模较小具有合理性，销售人员人均收入贡献与可比公司不存在较大差异，未来不存在因加大市场推广导致销售人员及销售费用大幅增加的情形；

（12）报告期内，主要产品在手订单持续增长，在手订单可执行性良好、新增产能逐步消化情况，对公司收入持续增长具有积极影响，因市场需求下滑或竞争激烈导致订单不足、产品价格下降的风险，已完善相关风险提示。

（二）结合细节测试、截止性测试等说明发行人收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期或提前确认收入情形

（1）收入细节测试

检查销售收入记账凭证及附件，包括但不限于：销售合同/订单、出库单、客户签收记录、物流单、出口报关单提单、销售发票及银行回款凭证/对账单，以验证交易真实性以及是否记录于正确的会计期间。上述细节测试对应的销售收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
细节测试凭证数量	135	135	135

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试核查金额	21,858.62	16,013.99	17,618.75
营业收入	36,923.36	29,986.64	28,941.27
核查比例	59.20%	53.40%	60.88%

注：2023 年核查比例偏低，主要系当年收入较为零散，保荐机构及申报会计师已检查单笔 50 万元以上的收入凭证。

保荐机构及申报会计师针对报告期内销售收入凭证，各年分别检查 135 笔，核查收入占营业收入的比例为 60.88%、53.40% 和 59.20%，公司收入真实，收入确认的金额和时点准确。

（2）收入截止性测试

保荐机构及申报会计师针对报告期各期末（资产负债表日）前后执行收入截止性测试，分别检查 10 笔销售收入记账凭证及附件（出库单、签收单、发票、对账单等），核查金额占对应月份销售收入 50% 以上，公司收入确认的金额和时点准确。

综上所述，发行人收入确认时点准确，不存在收入跨期或提前确认收入情形。

（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 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-13 境外销售的相关要求进行核查并发表明确意见

1、境外业务发展背景。请保荐人至少对下列事项核查并发表意见：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等。

发行人主要从事差别化涤纶长丝和纤维母粒的研发、生产和销售，主要产品是采用原液着色技术生产的差别化有色涤纶长丝（POY、DTY、FDY 和 ATY 等）和纤维母粒。

自设立以来，公司业务主要集中在境内。在此基础上，公司凭借在涤纶长丝领域的持续深耕，逐步拓展海外市场。报告期内，境外主营业务收入分别为 2,404.11 万元、2,718.77 万元和 3,461.79 万元，占主营业务收入比例分别为 8.34%、9.12% 和 9.43%，公司境外收入占比较低，不存在产品主要应用于境外市场的情形，发行人与境外客户建立稳定合作关系，境外收入稳步增长。

发行人是国内少数几家能够提供汽车内饰领域差别化涤纶长丝的企业，公司产品经下游纺织企业或汽车零部件企业织造成面料，最终应用于全球主流汽车品牌。在传统汽车品牌方面，公司产品应用于丰田、大众、本田、福特、现代、起亚、宝马、奥迪等传统汽车品牌以及某北美领军品牌、比亚迪、吉利、长安等众多新能源品牌。公司通过十余年的精耕细作及行业积累，公司产品拓展了户外和服饰领域，应用于 ASHLEY、安踏、优衣库等品牌。

综上，发行人不存在产品主要应用于境外市场的情形，发行人与境外客户建立稳定合作关系。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司境外业务发展历程及商业背景具有合理性，公司境外业务变动趋势主要受客户需求波动影响，公司与主要境外客户保持日常联络，公司主要销售收入以内销为主，同时销售至日本、韩国、美国、葡萄牙等地区，相关产品在境外市场亦具有广泛应用。

2、开展模式及合规性。请保荐人至少对下列事项核查并发表意见：（1）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；（2）境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；（3）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）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

截至本报告出具之日，公司已取得境外销售所涉及的境内资质、许可情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码：32049659GL/检验检疫备案号：	欣战江	常州海关	2019年8月29日	永久

		3263500195				
--	--	------------	--	--	--	--

根据公司说明，并对公司销售部门负责人访谈确认，报告期内，公司境外销售业务涉及的国家或地区主要包括日本、韩国、美国等国家/地区，上述国家或地区对公司从事的相关产品销售所必需的资质、许可未进行明确规定和要求。

根据公司出具的书面确认，并经查阅《审计报告》、公司营业外支出明细以及登录百度、谷歌等网站检索，报告期内，公司不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。

(2) 境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

报告期内，公司对境外客户采用直接销售的模式，不存在境外代理、经销的情形，公司积极开拓海外市场，主要参考市场价格进行定价，公司前五大境外客户交易模式及信用政策具体如下：

项目	交易模式	信用政策
KAWABO TEXTURED CO.,LTD	CIF	100%见提单
DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.	CIF	20%预付，80%款到发货
IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	CIF	账期30天
GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	CIF、FOB	30%预付，70%见提单
AUNDE MEXICO SA DE C.V	CIF	账期30天
BLOOM VAST INC.	CIF	30%预付，70%见提单
HANS INDUSTRIAL CO.,LTD	CIF	100%见提单
DELFINGEN SG FILIPINAS PTE LTD	FOB	30%预付，70%见提单

公司利润空间及变化趋势参见本问题“3/ (1) 报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致”的回复。综上所述，公司境外业务开展具有商业合理性。

(3) 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

根据公司提供的相关境外销售的协议、货款支付凭证以及相关境外客户的中

信保报告，公司与境外客户主要采取电汇的方式进行结算，跨境资金流动为正常的经营往来，结换汇皆为结算货款而发生，上述外汇流动和结换汇系在自身依法开立的银行账户进行。

经登录国家税务局、市场监督管理局、外汇管理局及海关主管部门以及百度网站进行检索，报告期内，公司不存在结算、跨境资金流动、结换汇相关的行政处罚记录。

（4）经核查，保荐机构及申报会计师认为：

①发行人在销售所涉国家和地区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，报告期内不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；

②发行人境外业务采取的具体经营模式具有商业合理性；

③相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

3、业绩变动趋势。请保荐人至少对下列事项核查并发表意见：（1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；（2）报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；（3）外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

（1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

报告期内，境外销售收入与成本结构情况具体如下：

①境外收入结构

单位: 万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
差别化涤纶长丝	3,400.50	98.23	2,701.74	99.37	2,372.81	98.70
纤维母粒	-	-	0.04	0.00	-	-
其他	61.28	1.77	16.99	0.62	31.29	1.30
合计	3,461.79	100.00	2,718.77	100.00	2,404.11	100.00

②境外成本结构

单位: 万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
差别化涤纶长丝	2,253.66	98.69	1,673.54	99.37	1,463.05	99.01
纤维母粒	-	-	0.18	0.00	-	-
其他	29.85	1.31	10.35	0.61	14.60	0.99
合计	2,283.51	100.00	1,684.07	100.00	1,477.65	100.00

如上表所述, 发行人境外销售收入与成本结构相匹配, 发行人在境外销售客户基本稳定, 主要客户位于日本、韩国、美国、葡萄牙等国家及地区。

涤纶作为世界产量最大、应用最广泛的合成纤维, 占世界合成纤维产量的60%以上, 根据中国纺织工业联合会数据, 2024年国内涤纶长丝产量为4,980万吨。发行人境外主营业务收入分别为2,404.11万元、2,718.77万元和3,461.79万元, 销售量1,015.73吨、1,059.68吨和1,478.56吨, 销售量较小。境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势变动对公司境外销售影响较小。

(2) 报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内, 境外主要销售差别化涤纶长丝产品, 该产品境内外销售单价及毛利率情况具体如下:

单位: 万元/吨、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率

境内	1.99	30.62	2.00	31.03	2.05	35.37
境外	2.35	33.71	2.56	38.06	2.36	38.34
合计	2.02	30.94	2.05	31.76	2.07	35.64

报告期内，公司境外毛利率高于境内，主要原因系公司境外产品因产品技术要求、质量要求更高，导致境外毛利率高于境内毛利率，具有合理性。

(3) 外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

报告期内，公司前五大外销客户情况具体如下：

单位：万元

时期	序号	客户名称	成立时间	主要销售内容	销售金额	占境外收入比例	是否存在关联关系及资金往来
2024 年度	1	KAWABO TEXTURED CO.,LTD	1966/5/11	差别化涤纶长丝	833.00	24.06%	否
	2	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	2004/10/4	差别化涤纶长丝	698.39	20.17%	否
	3	DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.	1990/8/16	差别化涤纶长丝	669.52	19.34%	否
	4	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	1973/2/26	差别化涤纶长丝	503.39	14.54%	否
	5	ANTEX LTDA	1999/4/29	差别化涤纶长丝	138.02	3.99%	否
	合计	-		-	2,842.32	82.11%	
2023 年度	1	KAWABO TEXTURED CO.,LTD	1966/5/11	差别化涤纶长丝	689.45	25.36%	否
	2	DUAL BORGSTENA TEXTILE PORTUGAL UNIPESSOAL, LDA.	1990/8/16	差别化涤纶长丝	654.45	24.07%	否
	3	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	1973/2/26	差别化涤纶长丝	564.17	20.75%	否
	4	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	2004/10/4	差别化涤纶长丝	403.01	14.82%	否

时期	序号	客户名称	成立时间	主要销售内容	销售金额	占境外收入比例	是否存在关联关系及资金往来
	5	BLOOM VAST INC.	2018/4/22	差别化涤纶长丝	77.37	2.85%	否
	合计	-			2,388.44	87.85%	
2022年度	1	IL JEONG INDUSTRIAL CO., LTD	1973/2/26	差别化涤纶长丝	924.32	38.45%	否
	2	KAWABO TEXTURED CO.,LTD	1966/5/11	差别化涤纶长丝	506.53	21.07%	否
	3	GLOBAL SOURCING ASSOCIATES.IN	2004/10/4	差别化涤纶长丝	438.05	18.22%	否
	4	HANS INDUSTRIAL CO.,LTD	1974/2/27	差别化涤纶长丝	189.17	7.87%	否
	5	DELFINGEN SG FILIPINAS PTE LTD	2016/3/22	差别化涤纶长丝	122.84	5.11%	否
	合计	-			2,180.93	90.72%	

报告期内，公司前五大外销客户主要为行业内知名纺织企业、汽车零部件企业，公司未与境外客户签订约定合作数量的框架协议，以销售订单作为业务合同，销售订单约定明确产品品种、销售单价、交货日期、交货方式等，从上述客户处获取订单的具体方式系在网络、展会建立联系或朋友推荐的背景下，通过商业性谈判获取相关订单。

（4）经核查，保荐机构及申报会计师认为：

①发行人境外业务业绩变动趋势合理，报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因具有合理性，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面变动情况具有合理性，公司境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势不具有比较基础；

②报告期内同类产品的境外与境内销售价格整体差异较小，销售价格存在差异的亦具有合理性、境外与境内销售的毛利率差异具有合理性；报告期内各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因具有合理性，上述客户与发行人及其关联方不存在关联关系及购销以外的资金往来，每次交易均与发行人签订独立合同；

③发行人从上述客户处获取订单的具体方式系在网络、展会建立联系或朋友

推荐的背景下，通过商业性谈判获取。从上述客户获取订单的具体方式具有合理性。

4、主要经营风险。请保荐人至少对下列事项核查并发表意见：（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施；（3）境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；（4）是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

报告期内，公司在境外销售的主要客户位于日本、韩国、美国、葡萄牙等国家及地区，近期美国贸易政策存在一定变动，公司美国销售金额分别为 438.05 万元、403.01 万元和 698.39 万元，占公司营业收入的比例为 1.51%、1.34% 和 1.89%，占比较小。除美国外上述国家及地区对于公司产品贸易政策相对稳定，对公司销售产品未设置明显的限制政策，不存在贸易环境变动对公司持续经营能力的重大不利影响。

（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施

报告期内，公司出口主要结算货币为美元、欧元，结算汇率存在一定波动，但发行人境外销售占比较低，汇兑损益分别为-39.54 万元、13.10 万元和-38.87 万元，金额较小，对发行人业绩不存在较大影响。

（3）境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

报告期内，发行人境外客户均为行业知名企业，不存在境外客户销售占比较高的情形，发行人产品系下游生产的主要原材料之一，下游客户通常储备多家供

应商保障供应链稳定，发行人因产品质量优势获取客户订单，不存在相关客户重大依赖的情形。

(4) 是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司不存在境外客户指定上游供应商情况，公司外销的贸易方式主要包括 FOB、CIF。公司以海关报关单及提单，作为收入确认依据；以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

(5) 经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- ①发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，未对发行人未来业绩造成重大不利影响；
- ②汇兑损益对发行人业绩影响较小；
- ③发行人对境外客户不存在重大依赖；
- ④发行人不存在境外客户指定上游供应商情况。

5、境外销售真实性。请保荐人至少对下列事项核查并发表意见：(1) 报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；(2) 对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，是否以通过实地走访方式核查；(3) 各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

(1) 报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司在境外销售的主要客户位于日本、韩国、美国、葡萄牙等国家及地区，具体情况如下：

①发货验收单据

报告期内，公司收入确认均为签收确认，不存在验收单据。境外销售时，公司主要贸易模式为 CIF、FOB 等，公司以提单日期作为收入确认日期，公司报关

单、提单等物料单据与合同、收入确认凭证时间相匹配。

②海关报关及出口退税数据

获取报告期各期海关出口数据，并与公司报告期内境外收入相互核对，具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	A	3,461.79	2,718.77	2,404.11
海关出口退税数据	B	3,605.78	2,911.63	2,235.00
境外销售收入与海关数据差异	A-B	-143.99	-192.86	169.11

注：海关出口数据来自于中国电子口岸出口退税端；境外销售收入数据系根据财务本币收入与入账时的汇率折算而来。

公司境外销售收入与海关出口数据基本一致，存在差异的原因主要是：①公司 2022 年 12 月出口退税在 2023 年 1 月进行申报；②境外销售收入数据系根据财务本币收入与入账时的汇率折算而来，折算的汇率与报关时点汇率有差异，导致外币列示的外销收入和海关数据有差异。

报告期内，公司未进行中信保投保，主要是由于公司出口销售规模较小，且出口客户主要为全球知名汽车零部件集团，信誉及回款情况较好。

③汇兑损益

报告期内，公司汇兑损益与境外销售收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	3,461.79	2,718.77	2,404.11
汇兑损益	-38.87	13.10	-39.54
占比	-1.12%	0.48%	-1.64%

报告期内，公司汇兑损益占境外销售比例较小，汇兑损益波动主要系美元汇率波动导致。

④物流运输记录及发货验收单据，境外销售费用等与境外销售收入

报告期内，公司境外销售费用主要系运保费，与外销规模具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
运保费（万元）	126.73	54.97	355.46

外销收入（万元）	3,461.79	2,718.77	2,404.11
运保费占外销收入比例	3.66%	2.02%	14.79%

2022 年度，公司运保费较大，主要系受全球卫生事件影响，海运费用大幅上涨，导致 2022 年度运保费单价大幅提升，具有合理性。

（2）对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，是否以通过实地走访方式核查

不适用。报告期内，发行人不存在境外子公司、影响较大的客户及供应商。

（3）各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

报告期内，保荐机构及申报会计师对境外客户执行核查程序的具体情况如下：

①获取公司自中国电子口岸系统导出报告期内出口报关数据，与境外销售收入进行比对，分析其差异原因；

②获取报告期内公司出口退税汇总申报表及出口退税明细账，测算并核查发行人销售收入与出口退税的匹配性；

③获取报告期内公司结汇金额及汇兑损益，核查报告期内公司结汇金额与应收账款回款匹配情况；

④获取公司的账面记录，抽取主要境外销售相关的销售合同（订单）、出口报关单、提单、销售发票、物流运输合同、银行收款凭证等进行匹配，核查所有单据之间的信息是否一致；

⑤获取报告期内公司销售费用明细表，分析境外销售费用与境外销售收入的匹配性；

⑥对主要境外客户实地走访

保荐机构及申报会计师走访主要客户，均为实地走访，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入总额	3,461.79	2,718.77	2,404.11
境外客户走访金额	2,771.59	2,345.43	2,004.82

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外客户走访占比	80.06%	86.27%	83.39%

保荐机构及申报会计师选取主要境外客户进行实地走访，获取客户的营业执照复印件、受访人身份证明、客户与发行人的无关联关系声明等资料，对客户代表等执行访谈程序，了解其与公司的合作背景、合作模式、业务真实性、信用政策、结算方式、产品质量情况等内容，报告期各期境外客户的走访比例分别为 83.39%、86.27% 和 80.06%。

⑦对主要境外客户寄送函证

保荐机构及申报会计师对主要境外客户执行了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入总额（A）	3,461.79	2,718.77	2,404.11
境外客户函证金额（B）	3,152.73	2,311.07	2,012.79
回函金额（C）	848.71	409.85	613.35
回函比例（D=C/B）	26.92%	17.73%	30.47%
回函相符金额（E）	848.71	409.85	613.35
回函不符经调节或替代测试相符金额（F）	2,304.03	1,901.22	1,399.44
函证核查比例（G=（E+F）/A）	91.07%	85.00%	83.72%

报告期内，境外客户回函比例较低，保荐机构及申报会计师对未回函客户均进行替代测试，查验对应发货单、报关单、提单等凭证，确认发行人境外销售情况真实准确。

综上所述，保荐机构及申报会计师核查方式的覆盖范围足以支持核查结论，发行人境外销售情况真实准确。

6、在境外设立子公司开展经营业务。请保荐人至少对下列事项核查并发表意见：（1）设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；（2）核查境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；（3）核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等。

回复：

报告期内，发行人不存在境外子公司。

7、境外销售业务对发行人报告期经营业绩影响较大的，请保荐人说明境外销售业务采取的核查程序、方法，就境外销售业务的合规经营情况发表明确意见；就境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合企业会计准则规定，境外销售业务发展趋势是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响等发表明确意见。

回复：

报告期内，境外收入分别为 2,404.11 万元、2,718.77 万元和 3,461.79 万元，占营业收入比例分别为 8.34%、9.12% 和 9.43%，公司境外收入占比较低，不存在对发行人报告期经营业绩影响较大的情形。

（四）说明对异常客户、供应商的识别标准及核查情况，相关客户、供应商与发行人及其关联方是否存在利益输送或异常资金往来

1、针对异常客户的识别标准及核查情况

保荐机构及申报会计师重点关注了报告期内的主要客户是否存在以下特殊情形：新增或注销的主要客户、非法人实体的主要客户、主要客户为发行人前员工设立、既是客户又是供应商等情形。主要客户范围包括报告期内各期前二十大客户，销售金额分别为 22,744.18 万元、22,363.66 万元和 28,747.15 万元，占公司销售收入的比例分别为 70% 以上，针对存在特殊情形的异常客户，保荐机构及申报会计师执行进一步核查程序，具体的核查情况如下：

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户核查方法、程序与比例	核查结论
1	报告期内新增或注销的主要客户	结合收入明细表及客户回函，核查是否存在报告期内最后一年交易金额大幅上升新增为主要客户，以及报告期内主要客户注销的情形	否	不适用	不存在报告期内新增或注销的主要客户
2	非法人实体客户	核查主要客户是否为非法人实体	否	不适用	不存在非法人实体的主要客户
3	主要客户为发行人前员工设立	将客户股东、主要人员与发行人员工花名册（含离职人员）相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要客户为前员工设立的情形；对客户进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人	否	不适用	不存在主要客户为发行人前员工设立的情形

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户核查方法、程序与比例	核查结论
		任职			
4	既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形	是	对异常客户进行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、既是客户又是供应商的原因及合理性、交易真实性	该部分客户与发行人不存在关联关系，相关交易真实且具备合理性（详见本回复问题3/一/（二）说明客户供应商重合的具体情况及商业合理性的回复）
5	业务高度依赖发行人的客户	通过访谈了解客户向发行人采购金额占自身总采购额、销售收入的比例、客户上游供应商的情况，核实是否存在客户业务高度依赖发行人的情形	是	对异常客户进行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、业务高度依赖发行人的原因及合理性、交易真实性	报告期内，常州国兴新材料有限公司主要销售发行人产品、注册地址与发行人相近；绍兴东意纺织科技有限公司成立时间较短即成为公司客户。
6	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要客户	通过网络核查及实地走访，对比客户名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他客户相似或相同的情形	是	对异常客户进行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、注册地址相近的原因及合理性、交易真实性	经核查上述公司与发行人不存在关联关系，销售价格公允，该公司与发行人亦不存在异常资金往来（详见本回复问题3/二/（二）是否与贸易商业务规模相匹配，是否存在成立后不久即合作、主要销售发行人产品的贸易商，以及终端客户与生产商重合的情况的回复）
7	成立时间较短的主要客户	通过网络核查与客户访谈，核实客户成立时间与初次建立合作时间的间隔是否较短	是	对异常客户进行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、成立时间较短的原因及合理性、交易真实性	
8	主要客户经营规模、经营范围与发行人对其销售金额、销售内容不匹配	通过网络核查、客户访谈获取其经营规模和经营内容等信息，与向发行人的采购内容、采购金额做对比，核查是否存在不匹配的情形	否	不适用	不存在主要客户经营规模、经营范围与发行人对其销售金额、销售内容不匹配的情形

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户核查方法、程序与比例	核查结论
9	客户采购金额报告期内存在重大变化,或期末采购金额异常增长	结合收入明细表及客户回函,核查是否存在客户采购金额存在重大变化或期末采购金额异常增长的情形	否	不适用	主要客户采购金额报告期内不存在重大变化,或期末采购金额异常增长的情形
10	发行人对存在重大依赖的客户	结合收入明细表及客户回函,核查是否存在发行人对某一客户存在重大依赖(来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%以上)	否	不适用	不存在发行人对某一客户存在重大依赖
11	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解客户是否存在被列为失信被执行人、参保人数为0、无固定经营场所等其他异常情况	否	不适用	主要客户不存在其他异常情况

综上,报告期内发行人存在部分既是主要客户也是供应商的情形,原因具备合理性;除该情形外,发行人主要客户不存在其他异常情形。

2、针对异常供应商的识别标准及核查情况

保荐机构及申报会计师重点关注了报告期内的主要供应商是否存在以下特殊情形:新增或注销的主要供应商、非法人实体供应商,主要供应商为发行人前员工设立等情形。主要供应商范围包括报告期各期前二十大材料供应商,合计占材料采购额占采购额80%以上;前二十大工程设备供应商,合计占材料采购额占采购额75%以上。针对存在特殊情形的异常供应商,保荐机构及申报会计师将执行进一步核查程序,具体的核查情况如下:

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序与比例	核查结论
1	报告期内新增或注销的主要供应商	结合采购明细表及供应商回函,核查是否存在报告期最后一年交易金额大幅上升新增为主要供应商,以及报告期内主要供应商注销的情形	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证及细节测试;了解交易原因及背景,核查与发行人是否存在关联关系、交易真实性及交易价格公允性	报告期内新增主要供应商绍兴边界化纤有限公司、诸暨市便士化纤有限公司、浙江定锐科技有限公司,前两者向公司销售聚酯切片,定锐科技向公司销售色粉颜料,经核查上述公司与发行人不存在关联关系,采购价与发行人向同品种其他供应商采购均价较为接近,采购价格公允,该公司与发行人亦不存在异常资金往来;

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序与比例	核查结论
					报告期内新增主要工程设备供应商为常州欧瑞康（中国）科技有限公司、北京中丽制机工程技术有限公司、科倍隆（南京）机械有限公司；报告期内注销的主要工程设备供应商为江阴市艾格赛伦精密机械制造有限公司，于 2023 年注销。经核查上述公司与发行人不存在关联关系，采购价格公允，该公司与发行人亦不存在异常资金往来
2	非法人实体的主要供应商	核查主要供应商是否为非法人实体	否	不适用	不存在非法人实体的主要供应商
3	主要供应商为发行人前员工设立	将供应商股东、主要人员与发行人员工花名册（含离职人员）相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要供应商为前员工设立的情形；对供应商进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人任职	否	不适用	不存在主要供应商为发行人前员工设立的情形
4	既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形	是	详见异常客户核查的对应部分	详见异常客户核查的对应部分
5	业务高度依赖发行人的供应商	通过访谈了解供应商向发行人销售金额占自身总销售收入的比例、供应商的其他客户情况，核实是否存在供应商业务高度依赖发行人的情形	否	不适用	不存在业务高度依赖发行人的供应商
6	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要供应商	通过网络核查及实地走访，对比供应商名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他供应商相似或相同的情形	否	不适用	不存在主要供应商名称、注册地址等工商信息与发行人或其他供应商相似或相同的情形
7	成立时间较短的主要供应商	通过网络核查与供应商访谈，核实供应商成立时间与初次建立合作时间的间隔是否较短	否	不适用	除“受同一控制的供应商已合并披露，在报告期内新增供货主体”的情况外，不存在成立时间较短的主要供应商
8	主要供应商经营规模、经营范围与发行人对其采购金额、采购内容不匹配	通过网络核查、供应商访谈获取其经营规模和经营内容等信息，与向发行人的销售内容、销售金额做对比，核查是否存在不匹配的情形	否	不适用	不存在主要供应商经营规模、经营范围与发行人对其采购金额、采购内容不匹配的情形
9	不具备相关资质文件或者资质	通过网络核查、供应商访谈等方式核查相关资质是否齐备、有效	否	不适用	不存在主要供应商不具备相关资质文件或者资质文

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序与比例	核查结论
	质文件过期的供应商				件过期的情形
10	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解供应商是否存在被列为失信被执行人、参保人数为0、无固定经营场所等其他异常情况	否	不适用	主要供应商不存在其他异常情况

综上，报告期内新增主要供应商绍兴边界化纤有限公司、诸暨市便士化纤有限公司、浙江定锐科技有限公司，前两者向公司销售聚酯切片，定锐科技向公司销售色粉颜料，经核查上述公司与发行人不存在关联关系，采购价与发行人向同品种其他供应商采购均价较为接近，采购价格公允，该公司与发行人亦不存在异常资金往来，发行人存在部分既是主要客户也是供应商的情形，原因具备合理性；除上述情形外，发行人主要供应商不存在其他异常情形。

3、异常客户/供应商与发行人之间不存在关联关系、利益输送或异常资金往来

针对上述异常客户/供应商（包含既是客户又是供应商、报告期内新增或注销的主要供应商），保荐机构及申报会计师执行如下核查程序：

（1）对销售/采购金额超过100万元的客户进行实地走访，实地查看生产场地、仓库及办公楼，未发现客户/供应商经营规模与交易金额不相符的情形。通过访谈了解双方建立合作的原因及背景、交易金额、定价依据、付款条件等交易情况，核查确认相关交易均具备商业合理性、交易价格及付款条件公允，不存在利益输送；

（2）通过公开信息查询、对比发行人花名册（含离职人员）与客户/供应商股东、法定代表人、董事、监事和高级管理人员，核查发行人与客户、供应商是否存在股权关系、人员重叠等情形，取得无关联关系确认函等方式，核查确认发行人与异常客户/供应商之间不存在关联关系。

（3）对发行人及其子公司、发行人实际控制人及其成年直系亲属、公司董监高（不含独立董事）、关键岗位人员报告期内的资金流水进行核查，未发现其与异常客户/供应商存在异常资金往来。

综上，异常客户/供应商与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异

常资金往来。

问题 4. 毛利率高于可比公司的合理性及下滑风险

根据申请文件：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 35.35%、31.84%和 31.31%，高于可比公司；报告期内，发行人主要产品平均单位售价持续下降。（2）报告期各期，发行人直接材料占主营业务成本比重分别为 62.97%、58.45%和 55.88%。发行人半成品主要包括涤纶长丝和纤维母粒；在产品期末保留材料成本，不参与人工成本及制造费用分配。

（1）进一步说明毛利率高于可比公司的合理性。请发行人：①结合定价方式、成本构成等方面的差异说明主要产品在不同应用领域毛利率差异较大的原因及合理性，并结合不同应用领域的销售额及占比、单价、成本波动情况及影响因素量化分析各类产品毛利率波动的原因，以及期后毛利率变动情况。②结合发行人各道工序的技术特点、竞争优势，以及不同产品定价方式等，说明前纺工艺阶段个别产品毛利率水平高于其他产品而销售规模较小的原因，并结合该产品市场空间、竞品情况说明高毛利率水平的持续性。③说明发行人与可比公司在细分产品的同质化程度或可取代性、应用领域及主要客户的重合情况，以及前述情形下发行人与可比公司相关产品的毛利率差异情况；结合同类产品在销售模式、定价模式、采购内容、生产模式、与上下游议价谈判能力、产业链利润水平等的具体差异情况，进一步说明在主要生产工艺阶段均存在外协、直接采购的情况下发行人毛利率高于可比公司的合理性。④说明在固定资产折旧大幅增加的情况下发行人是否存在为提升规模效应持续降价的压力，并结合前述问题、发行人细分产品领域进入壁垒、主要产品的市场空间、不同应用领域的供求趋势与竞争程度、在手订单情况等说明发行人毛利率是否存在持续下滑的风险，并视情况完善相关风险提示。

（2）成本核算的准确性。请发行人：①结合料工费金额、占比及波动情况、影响因素，量化分析主要产品单位成本波动的合理性。②说明各期原材料采购量、耗用量与主要产品产量、对应存货数量之间的勾稽关系，分析其投入产出情况、与理论投入产出的差异及波动合理性；说明生产人员数量的变动与直接人工费用是否匹配、各期折旧摊销费用与固定资产变动情况的匹配性，量化分析报告期内新增固定资产折旧对各类产品毛利率的影响。③说明主要产品对应的库存商品、半成品和在产品在实物形态、成本归集核算等方面的差异情况，

直接销售和用于后续生产的纤维母粒成本核算归集方式是否存在差异。

(3) 不同采购模式下原材料采购情况。根据申请文件, 发行人各期原材料采购额分别为 15,146.58 万元、14,975.94 万元和 19,271.02 万元, 主要包括聚酯切片、涤纶长丝和色粉颜料, 其中各期向第一大供应商江苏申久的采购金额占比为 30.93%、38.46% 和 36.22%。请发行人: ①说明报告期内原材料采购金额波动原因, 区分采购模式(直接采购、供料加工、普通外协)列示报告期内主要采购内容、金额、占比及对应的存货类别。②说明涤纶长丝类产品同时存在直接采购和外协的原因, 采购半成品和库存商品的后续工序处理及对产成品附加值情况, 是否存在采购后直接销售的情形, 量化分析不同采购模式对相关产品毛利率的影响。③分别列示报告期各类主要原材料及外协前五大供应商基本情况(成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等)、合作历史、采购明细、单价、数量和金额, 以及在供应商同类产品业务规模的占比情况等, 并结合定价方式、市场价格、向不同供应商比价情况等, 说明原材料及外协采购价格的公允性。④说明发行人与江苏申久合作的稳定性, 对其是否存在重大依赖, 目前可替代的采购渠道和可靠性。⑤说明主要原材料价格波动的影响因素, 结合产品定价机制、对上下游议价能力等说明发行人能否向下游传导成本压力, 就主要原材料价格波动对发行人成本、利润、毛利率的影响进行敏感性分析, 并完善相关风险提示。

请保荐机构、申报会计师: (1) 核查上述事项并发表明确意见, 说明核查方法、范围、依据及结论。(2) 说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论。

【回复】

一、进一步说明毛利率高于可比公司的合理性

(一) 结合定价方式、成本构成等方面差异说明主要产品在不同应用领域毛利率差异较大的原因及合理性，并结合不同应用领域的销售额及占比、单价、成本波动情况及影响因素量化分析各类产品毛利率波动的原因，以及期后毛利率变动情况

1、结合定价方式、成本构成等方面差异说明主要产品在不同应用领域毛利率差异较大的原因及合理性，并结合不同应用领域的销售额及占比、单价、成本波动情况及影响因素量化分析各类产品毛利率波动的原因

报告期内，公司以产品成本为基础，结合市场化定价，主要通过商业谈判确定销售价格，主要通过商业谈判确定产品销售价格。公司主要产品毛利率及销售占比如下：

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	毛利率	销售占比	毛利率贡献	毛利率	销售占比	毛利率贡献	毛利率	销售占比	毛利率贡献
DTY	29.36%	74.12%	21.76%	31.43%	70.30%	22.10%	36.07%	73.89%	26.65%
FDY	45.80%	6.50%	2.98%	43.11%	8.06%	3.47%	45.27%	8.11%	3.67%
ATY	34.90%	6.08%	2.12%	31.43%	5.76%	1.81%	34.47%	3.15%	1.09%
POY	27.09%	0.83%	0.22%	3.33%	2.34%	0.08%	12.56%	4.64%	0.58%
纤维母粒	36.67%	7.89%	2.89%	35.45%	9.62%	3.41%	30.78%	7.19%	2.21%
其他	28.74%	4.58%	1.32%	23.53%	3.92%	0.92%	37.84%	3.02%	1.14%
合计	31.31%	100.00%	31.31%	31.84%	100.00%	31.84%	35.35%	100.00%	35.35%

公司差别化涤纶长丝产品（DTY、FDY、ATY 及 POY）下游主要为汽车内饰、户外用品和鞋服用品行业；纤维母粒产品下游为化学纤维行业。

(1) 收入整体分析

报告期内，公司各下游应用领域销售收入、占比及毛利率情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2024 年度				
	金额	占比	销量	单价	毛利率
汽车内饰	19,747.86	53.81%	8,474.77	2.33	36.04%
户外用品	7,755.85	21.13%	4,990.54	1.55	29.40%
鞋服用品	5,706.13	15.55%	2,908.28	1.96	14.89%
其他	3,490.30	9.51%	1,271.06	2.75	35.62%
合计	36,700.14	100.00%	17,644.65	2.08	31.31%
项目	2023 年度				
	金额	占比	销量	单价	毛利率
汽车内饰	18,198.09	61.04%	7,979.18	2.28	36.11%
户外用品	4,012.58	13.46%	2,438.16	1.65	29.02%
鞋服用品	2,795.03	9.38%	1,307.03	2.14	17.12%
其他	4,806.81	16.12%	2,336.86	2.06	26.57%
合计	29,812.51	100.00%	14,061.22	2.12	31.84%
项目	2022 年度				
	金额	占比	销量	单价	毛利率
汽车内饰	15,906.85	55.17%	6,776.32	2.35	40.46%
户外用品	3,479.34	12.07%	1,970.62	1.77	37.05%
鞋服用品	5,379.98	18.66%	2,527.40	2.13	26.55%
其他	4,068.77	14.11%	2,317.50	1.76	25.55%
合计	28,834.95	100.00%	13,591.84	2.12	35.35%

①下游应用领域整体呈现汽车内饰、户外用品、鞋服用品毛利率依次下降的趋势，下游客户结构变动导致 2024 年度毛利率有所下降。

涤纶长丝高端产品集中体现在与汽车产业相关的领域，欣战江坚持技术创新引领、持续投入研发，在海岛型、桔瓣型等超细纤维领域取得技术突破，因此汽车内饰行业毛利率较高。

公司产品下游户外用品相关产品的色牢度稳定性是其质量的重要指标之一，直接关系到产品在长期使用过程中色彩的持久性。随着户外运动的普及和消费者对产品质量要求的提高，色牢度稳定性的要求也越来越受到重视，因此公司户外用品行业毛利率相对较高，但低于汽车内饰行业。

公司下游鞋服用品行业毛利率整体较低，公司面临的竞争较为激烈，因此公

司降低产品定价，因此毛利率相对较低。

2024 年度，公司下游鞋服用品行业客户占比 15.55%，较上年度增长 6.17 个百分点，同时鞋服用品行业毛利率低于汽车内饰及户外用品行业，因此导致 2024 年度毛利率较 2023 年有所下降。

②新厂房启用，折旧增加导致 2023 年整体毛利率有所下降

报告期内，随着新厂房启用，固定资产折旧费用分别为 515.79 万元、1,268.29 万元和 1,694.82 万元，其中 2023 年度公司固定资产折旧费用为 1,268.29 万元，较 2022 年增加 145.89%，同时因新厂房逐步启用，新厂房新设备磨合期产能逐步释放，2023 年销量 14,061.22 吨，较上年度仅增长 3.45%，规模效益尚未体现，因此导致 2023 年度毛利率有所下降。

（2）成本整体分析

报告期内，公司各下游应用领域单位成本及单位料工费情况，具体如下：

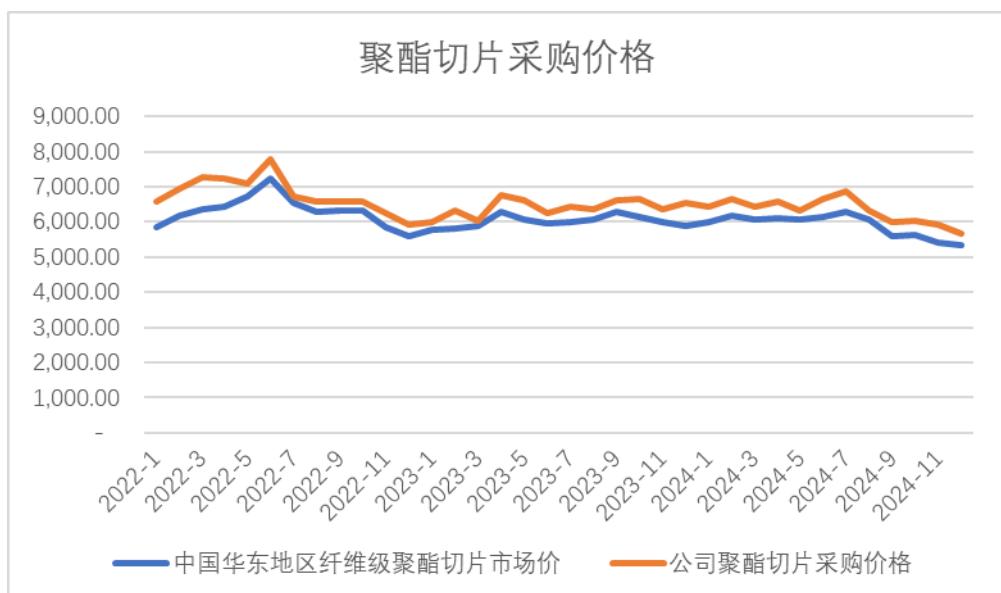
单位：万元/吨

项目	2024 年度				
	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运输费用	单位成本
汽车内饰	0.78	0.23	0.46	0.03	1.49
户外用品	0.69	0.12	0.27	0.02	1.10
鞋服用品	0.82	0.29	0.53	0.03	1.67
其他	1.31	0.18	0.25	0.02	1.77
合计	0.80	0.21	0.40	0.02	1.43
项目	2023 年度				
	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运输费用	单位成本
汽车内饰	0.79	0.21	0.42	0.03	1.45
户外用品	0.77	0.11	0.25	0.03	1.17
鞋服用品	1.01	0.28	0.46	0.03	1.78
其他	1.11	0.15	0.22	0.02	1.51
合计	0.84	0.20	0.38	0.03	1.45
项目	2022 年度				
	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运输费用	单位成本

汽车内饰	0.81	0.20	0.36	0.03	1.40
户外用品	0.83	0.08	0.18	0.03	1.12
鞋服用品	0.87	0.24	0.42	0.03	1.56
其他	1.04	0.11	0.14	0.02	1.31
合计	0.86	0.18	0.31	0.02	1.37

①公司主要原材料聚酯切片市场价格有所下降，导致 2024 年度单位成本有所下降

报告期内，公司最主要的原材料为聚酯切片，公司产品单位直接材料金额整体小幅下降，主要系聚酯切片价格整体有所下降，根据“中国华东地区纤维级聚酯切片市场价”显示，2024 年切片价格有所下降，因此导致库存切片单价有所下降。



报告期内，公司主要原材料采购价格具体情况详见本问题“三/（三）分别列示报告期各类主要原材料及外协前五大供应商基本情况（成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等）、合作历史、采购明细、单价、数量和金额，以及在供应商同类产品业务规模的占比情况等，并结合定价方式、市场价格、向不同供应商比价情况等，说明原材料及外协采购价格的公允性”的回复。

②新厂房启用，固定资产折旧增加，导致 2023 年度单位成本有所上升

报告期内，制造费用中折旧与公司固定资产的匹配情况如下：

单位：万元、万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固定资产折旧	1,694.82	1,268.29	515.79
合计销量	17,644.65	14,061.22	13,591.84
单位产品固定资产折旧	0.10	0.09	0.04
单位产品固定资产折旧变动	0.01	0.05	-

由上表可知，随着公司新厂房启用，固定资产折旧金额增加，导致单位成本中固定资产折旧增加，2023 年度单位成本中固定资产折旧增加 0.05 万元/吨，系 2023 年度单位成本增长的主要原因，公司固定资产折旧增加对公司成本及毛利率的影响具体情况详见本问题“二/（二）/4、各期折旧摊销费用与固定资产变动情况的匹配性，量化分析报告期内新增固定资产折旧对各类产品毛利率的影响”的回复。

（3）DTY

报告期内，DTY 在不同应用领域的销售额及占比、单价、单位成本波动情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2024 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	16,032.96	58.58%	6,885.20	2.33	1.52	34.81%
户外用品	6,201.12	22.66%	4,097.73	1.51	1.09	27.92%
鞋服用品	4,856.61	17.75%	2,459.01	1.98	1.74	12.32%
其他	277.67	1.01%	258.29	1.08	0.60	44.78%
合计	27,368.36	100.00%	13,700.24	2.00	1.41	29.36%
项目	2023 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	15,190.41	72.06%	6,758.23	2.25	1.46	34.99%
户外用品	2,784.46	13.21%	1,800.01	1.55	1.15	26.02%
鞋服用品	2,647.40	12.56%	1,258.64	2.10	1.77	15.95%
其他	457.75	2.17%	285.40	1.60	1.03	35.67%
合计	21,080.02	100.00%	10,102.28	2.09	1.43	31.43%
项目	2022 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率

汽车内饰	13,627.24	63.72%	5,814.43	2.34	1.41	39.63%
户外用品	2,121.47	9.92%	1,308.14	1.62	1.03	36.34%
鞋服用品	5,284.43	24.71%	2,479.02	2.13	1.57	26.31%
其他	352.76	1.65%	172.75	2.04	1.15	43.49%
合计	21,385.90	100.00%	9,774.34	2.19	1.40	36.07%

报告期内，公司 DTY 产品销售占比分别为 73.89%、70.30% 和 74.12%，系公司最主要的收入利润来源，公司 DTY 产品毛利率变动与公司整体毛利率变动基本一致。

(4) FDY

报告期内，FDY 在不同应用领域的销售额及占比、单价、单位成本波动情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2024 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	1,778.83	74.13%	705.16	2.52	1.26	50.16%
户外用品	566.35	23.60%	350.29	1.62	1.11	31.56%
鞋服用品	2.54	0.11%	0.83	3.08	1.44	53.23%
其他	51.89	2.16%	33.57	1.55	0.76	51.15%
合计	2,399.62	100.00%	1,089.84	2.20	1.19	45.80%
项目	2023 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	1,740.89	72.07%	707.57	2.46	1.35	44.99%
户外用品	621.04	25.71%	316.74	1.96	1.23	37.21%
鞋服用品	12.89	0.53%	4.01	3.22	1.67	48.28%
其他	40.62	1.68%	20.59	1.97	0.96	51.27%
合计	2,415.43	100.00%	1,048.91	2.30	1.31	43.11%
项目	2022 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	1,504.95	64.08%	604.33	2.49	1.29	48.16%
户外用品	744.03	31.68%	369.29	2.01	1.22	39.31%
鞋服用品	31.19	1.33%	15.31	2.04	1.35	33.98%
其他	68.26	2.91%	30.78	2.22	1.07	51.85%

合计	2,348.43	100.00%	1,019.72	2.30	1.26	45.27%
----	----------	---------	----------	------	------	--------

报告期内，公司 FDY 产品毛利率分别为 45.27%、43.11% 和 45.80%，系公司毛利率最高的细分产品，主要原因如下：

公司研发的“一种用于生产车用顶棚的纺前着色 FDY 的生产方法”，解决了微细着色剂粒子易团聚、细旦丝与 PU 盘片摩擦滑移的技术难题，提高了纺丝加工性和着色均匀性，提高了纤维与罗拉皮辊的握持效果，攻克了高添加量助剂纺丝、纤维假捻变形打滑等技术难题，产品按 AATCC16.3 标准进行 1,000 小时测试后，晒牢度仍可达到 4-4.5 级，大幅提升了有色纤维在汽车顶棚经编面料领域的广泛应用，获得国家知识产权局颁发的 2023 年中国专利优秀奖。

因此，公司 FDY 产品技术难度较高，在产能有限的情况下仅供应高端客户，因此毛利率高于 DTY 产品；同时，公司 FDY 产品主要供给汽车内饰行业客户，汽车内饰客户占比高于 DTY。

根据永盛高纤（874545）公开转让说明书披露：超细易开纤环保纤维长丝产品主要用于工业无尘擦拭布的生产，应用于微电子、集成电路、光电等行业领域，还可用于风衣、夹克、羽绒服等服装面料。2022 年至 2024 年 1-6 月，该产品销售金额分别为 921.63 万元、1,498.01 万元和 840.22 万元，销售毛利率分别为 40.35%、45.60% 和 47.86%。

综上，公司 FDY 产品与永盛高纤的超细易开纤环保纤维长丝产品较为相似。公司 FDY 产品系公司毛利率较高，具有合理性。

（5） ATY

报告期内，ATY 在不同应用领域的销售额及占比、单价、单位成本波动情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2024 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	1,498.80	66.74%	598.74	2.50	1.65	34.11%
户外用品	395.81	17.62%	183.61	2.16	1.41	34.93%
鞋服用品	351.21	15.64%	118.65	2.96	1.83	38.23%

合计	2,245.82	100.00%	901.00	2.49	1.62	34.90%
项目	2023 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	1,343.10	77.78%	519.31	2.59	1.81	29.93%
户外用品	275.09	15.93%	118.43	2.32	1.48	36.05%
鞋服用品	108.53	6.29%	37.56	2.89	1.78	38.26%
合计	1,726.72	100.00%	675.30	2.56	1.76	31.43%
项目	2022 年度					
	金额	占比	销量	单价	单位成本	毛利率
汽车内饰	562.54	61.68%	233.35	2.41	1.63	32.24%
户外用品	349.48	38.32%	137.80	2.54	1.57	38.06%
鞋服用品	-	-	-	-	-	-
合计	912.02	100.00%	371.14	2.46	1.61	34.47%

报告期内，公司 ATY 产品毛利率分别为 34.47%、31.43% 和 34.90%，基本保持平稳，2023 年度有所下降主要系公司新厂房启用后折旧费用增加所致，随着公司产能提升，FDY（ATY 的主要原材料）自产比例增加，FDY 产品单位成本下降，带动 ATY 成本亦有所下降，进而导致 2024 年度毛利率有所回升。公司 ATY 产品在鞋服用品行业毛利率较高，主要系公司新开发的服装类彩色 ATY 产品技术难度较高，用于高端市场销售，获得较高的毛利率。

（6）纤维母粒

报告期内，纤维母粒产品下游为化学纤维行业，公司纤维母粒的销售均价、单位成本、毛利率及变动情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	较前期变动	金额	较前期变动	金额
平均单价	4.18	-9.33%	4.61	-2.74%	4.74
单位成本	2.65	-11.00%	2.97	-9.39%	3.28
其中： 直接材料	1.97	-10.05%	2.19	-16.09%	2.61
直接人工	0.28	-22.22%	0.36	9.09%	0.33
制造费用	0.35	-10.26%	0.39	30.00%	0.30
运输费用	0.04	0.00%	0.04	0.00%	0.04

毛利率	36.67%	1.22pct	35.45%	4.67pct	30.78%
-----	--------	---------	--------	---------	--------

报告期内，公司纤维母粒毛利率分别为 30.78%、35.45% 和 36.67%，毛利率有所上升，主要系：（1）公司新厂房启用，其生产由子公司转移至公司新厂房，纤维母粒生产人员结构逐步优化，相较于差别化涤纶长丝，纤维母粒工序相对较短，产能释放较为迅速，规模效益带动纤维母粒单位成本有所下降；（2）随着产销量扩大，公司开拓色粉颜料采购渠道，同时公司纤维母粒产品结构有所变动，常规颜色纤维母粒销售占比增加，因此导致纤维母粒产品销售单价及单位成本均有所下降。

（7）销售单价本与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司销售单价与同行业可比公司单价具体如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	1.01	1.00	1.05
蒙泰高新	1.06	1.20	1.34
宝丽迪	1.44	1.53	1.47
海利得	1.29	1.14	1.28
欣战江	2.08	2.13	2.12

注：海利得收入及营业成本构成为化学纤维制造业数据、销售量为涤纶工业长丝销售数据，下同

报告期内，公司销售单价高于同行业可比公司，主要系公司专注于产品品质，提供色牢度高、色彩丰富的差别化涤纶长丝，主要应用于汽车内饰和户外用品等领域，公司与同行业竞争对手在产品范围、客户资源方面、产品技术差异及下游应用领域不同，因此公司产品售价较高。

查阅下游客户公开披露信息，根据《武汉博奇科技股份有限公司审核问询回复》披露如下：“报告期内，公司主要纱线供应商平均采购单价情况如下：

单位：元/kg

项目	2024 年 1-2 月	2023 年度	2022 年度	采购内容
江苏欣战江	21.96	21.58	21.83	定制色纱
厦门翔鹭化纤股份有限公司	10.21	10.85	11.41	大货色纱
江苏恒力化纤股份有限公司	10.01	9.58	-	白纱

江苏盛虹科贸有限公司	10.50	10.35	11.18	白纱
------------	-------	-------	-------	----

注：公司 2022 年未向江苏恒力化纤股份有限公司采购纱线。

报告期内，公司采购的纱线主要包括定制色纱、大货色纱、白纱，其中白纱、大货色纱采购价格相近，平均采购单价约为 9-12 元/kg。定制色纱系根据客户定制化需求采购，供应商定制化开发纱线涉及工艺流程较为复杂，故而定制色纱采购价格整体高于大货色纱及白纱，平均价格约为 20-25 元/kg。公司与上述纱线供应商不存在关联关系或其他利益安排，采购定价基于市场价格确定。”

（8）单位成本与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司产品单位成本及单位料工费情况具体如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
汇隆新材	直接材料	0.67	77.16%	0.69	81.77%	0.72	78.50%
	直接人工	0.06	6.45%	0.04	5.09%	0.05	4.95%
	制造费用	0.12	13.52%	0.10	12.40%	0.11	12.26%
	运输费用	0.02	2.86%	0.01	0.75%	0.04	4.29%
	合计	0.87	100.00%	0.85	100.00%	0.91	100.00%
蒙泰高新	直接材料	0.69	70.19%	0.73	74.36%	0.81	76.81%
	直接人工	0.07	7.22%	0.07	7.23%	0.06	6.06%
	制造费用	0.22	22.60%	0.18	18.40%	0.18	17.14%
	运输费用	-	-	-	-	-	-
	合计	0.99	100.00%	0.98	100.00%	1.05	100.00%
宝丽迪	直接材料	0.99	83.77%	1.07	85.10%	1.08	84.81%
	直接人工	0.03	2.72%	0.03	2.59%	0.04	2.83%
	制造费用	0.14	11.52%	0.13	10.49%	0.13	10.53%
	运输费用	0.02	1.99%	0.02	1.82%	0.02	1.83%
	合计	1.18	100.00%	1.26	100.00%	1.27	100.00%
海利得	直接材料	0.91	81.92%	0.91	80.50%	1.08	82.35%
	直接人工	0.05	4.25%	0.05	4.19%	0.06	4.50%
	制造费用	0.15	13.84%	0.17	15.31%	0.17	13.15%
	运输费用	-	-	-	-	-	-
	合计	1.11	100.00%	1.13	100.00%	1.31	100.00%

欣战江	直接材料	0.80	55.88%	0.84	58.45%	0.86	62.97%
	直接人工	0.21	14.40%	0.20	13.68%	0.18	12.90%
	制造费用	0.40	27.99%	0.38	26.13%	0.31	22.33%
	运输费用	0.02	1.74%	0.03	1.75%	0.02	1.80%
	合计	1.43	100.00%	1.45	100.00%	1.37	100.00%

①单位直接材料

报告期内，公司单位直接材料金额与同行业可比公司具体情况如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	0.67	0.69	0.72
蒙泰高新	0.69	0.73	0.81
海利得	0.91	0.91	1.08
平均值	0.76	0.78	0.87
欣战江	0.80	0.84	0.86

注：由于公司纤维母粒销售收入占比少于 10%，与汇隆新材、蒙泰高新及海利得较为相似，而宝丽迪主营业务系纤维母粒，差异较大，因此剔除宝丽迪。

报告期内，公司与同行业可比公司单位直接材料金额基本一致，主要系上游原材料聚酯切片、颜料等系大宗商品，各公司采购价格基本一致，因此公司与同行业可比公司单位直接材料金额基本一致具有合理性。

②单位直接人工

报告期内，公司单位直接人工金额与同行业可比公司具体情况如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	0.06	0.04	0.05
蒙泰高新	0.07	0.07	0.06
宝丽迪	0.03	0.03	0.04
海利得	0.05	0.05	0.06
平均值	0.05	0.05	0.05
欣战江	0.21	0.20	0.18

报告期内，公司单位直接人工金额高于同行业可比公司，主要系公司产品技术难度较高，产品生产时间也较长，因此单位直接人工高于同行业可比公司。

③单位制造费用

报告期内，公司单位制造费用与同行业可比公司具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	0.12	0.10	0.11
蒙泰高新	0.22	0.18	0.18
宝丽迪	0.14	0.13	0.13
海利得	0.15	0.17	0.17
平均值	0.16	0.15	0.15
欣战江	0.40	0.38	0.31

报告期内，公司单位制造费用高于同行业可比公司，主要原因与单位人工成本情况一致，公司产品技术难度较高，生产时间较长，因此单位制造费用高于同行业可比公司。

2、期后毛利率变动情况

2025 年 1-6 月公司毛利率 34.70%（未经审计），较上年同期增加 4.02 个百分点，主要系 2025 年 1-6 月公司主要原材料聚酯切片价格较上年同期有所下降，同时公司产品议价能力较强，销售价格下降较少，因此导致公司毛利率有所上升。

（二）结合发行人各道工序的技术特点、竞争优势，以及不同产品定价方式等，说明前纺工艺阶段个别产品毛利率水平高于其他产品而销售规模较小的原因，并结合该产品市场空间、竞品情况说明高毛利率水平的持续性

1、公司各道工序的技术特点、竞争优势、定价方式

公司发展至今，在纤维母粒、前纺工艺和后纺工艺各项技术不断创新的同时，进一步对前后道工艺进行强有力的整合，凝聚形成公司核心竞争力，公司以产品成本为基础，结合市场化定价，主要通过商业谈判确定销售价格。公司各道工序的具体情况分析如下：

（1）纤维母粒

纤维母粒系由颜料或染料、载体和添加剂三种基本要素所组成，通过超常量的颜料均匀载附于树脂之中而制得的聚集体，为新型高分子材料专用着色剂。

公司通过自主研发的着色剂分散技术，通过添加专用高效超分散剂，经过高速强剪切混合过程制备得到高流动、高分散、高品质的纤维母粒，有效避免母粒在应用中无机纳米颜料的二次团聚等问题，可以满足大批量、长时间连续稳定纺丝要求，解决了通用着色剂的耐光色牢度不理想，难以达到车饰纺织品耐候性的要求及纳米无机颜料颗粒团聚、着色率低等问题。

欣战江持续创新迭代产品配方，已经掌握超过一万余种颜色的调色方案，并掌握阻燃、吸湿排汗、单向导湿、防泼水、防静电、抗菌、负离子、凉感、可变色等功能性技术。综上所述，公司纤维母粒产品已达到行业领先地位，公司纤维母粒毛利率较高具有合理性。

（2）前纺工艺

公司前纺工艺主要用于生产 POY 及 FDY，其中 FDY 产能较小，2024 年度产能 1,800 吨，销售主要针对高端市场，少部分用于后续生产；POY 产能较大，2024 年其产能 14,000 吨，主要用于后续生产，具体情况如下：

① FDY

FDY 是在纺丝过程中引入拉伸作用，具有高取向度和中等结晶度的化纤长丝，具有强度高、丝筒成形好、染色均匀的特点，使产品在后加工时具备断头率低、退绕完全、消耗小、织物疵点少、染色均匀的特点。

公司研发的“一种用于生产车用顶棚的纺前着色 FDY 的生产方法”，解决了微细着色剂粒子易团聚、细旦丝与 PU 盘片摩擦滑移的技术难题，提高了纺丝加工性和着色均匀性，提高了纤维与罗拉皮辊的握持效果，攻克了高添加量助剂纺丝、纤维假捻变形打滑等技术难题，产品按 AATCC16.3 标准进行 1,000 小时测试后，晒牢度仍可达到 4-4.5 级，大幅提升了有色纤维在汽车顶棚经编面料领域的广泛应用，获得国家知识产权局颁发的 2023 年中国专利优秀奖。

公司销售的 FDY 产品技术难度较高，系超细纤维，技术难度极高，FDY 销售毛利率分别为 45.27%、43.11% 和 45.80%，系公司毛利率最高的产品。

②POY

POY 系经高速纺丝获得的取向度在未取向丝和拉伸丝之间的未完全拉伸的

化纤长丝，为半成品丝。

公司通过自主研发的色母粒添加技术，通过使用自有专利技术保护的防堵型色母粒加工定量给料机，将色母粒与聚酯切片精准计量，并混合均匀，生产出具有均匀色彩的产品。该技术通过控制材料选择、母粒制备、计量与混炼、注塑成型、性能检测、工艺优化和环保与安全等，解决了温度、时间和压力等工艺参数控制不均的问题，保证了制品的色光和质量。

报告期内，公司 POY 直接销售金额分别为 1,336.79 万元、696.56 万元和 303.70 万元，直接销售金额较小，随着公司新厂房启用，后纺车间先于前纺车间投产，公司 POY 自用需求量增加，公司逐步减少 POY 直接销售。

（3）后纺工艺

公司后纺工艺主要用于生产 DTY 及 ATY，其中 DTY 销量较大，销售收入占比超过 70%；而 ATY 产销量较低，主要供应高端市场。DTY 系 POY 在加弹机上进行拉伸并经过假捻变形加工制成的成品丝，具有一定的弹性及收缩性，是针织（纬编、经编）或机织加工的理想原料。

公司具备自主研发的有色 DTY 防僵加工技术、有色纤维的在线张力控制技术、汽车顶棚、立柱经编专用原液着色涤纶长丝加工技术、抗菌防霉汽车内饰材料加工技术、原液着色阻燃涤纶长丝加工技术、一种防泼水纤维的制备方法、有色海岛涤纶长丝加工技术、有色低熔点涤纶长丝加工技术、一种可深染的环保型割纤丝生产加工技术等技术，截至本回复出具日，公司已形成 12 项核心技术、19 项发明专利、35 项实用新型专利，参与编写 28 项国家标准、行业标准、团体标准等。综上所述，公司 ATY 及 DTY 产品毛利率较高，具有合理性。

2、前纺工艺阶段个别产品毛利率水平高于其他产品而销售规模较小的原因；结合该产品市场空间、竞品情况说明高毛利率水平的持续性

公司前纺工艺主要用于生产 POY 及 FDY，其中 POY 产能较大，2024 年其产能 14,000 吨，主要用于后续生产 DTY；FDY 产能较小，2024 年度产能 1,800 吨，销售主要针对高端市场，报告期内销售毛利率分别为 45.27%、43.11% 和 45.80%，系公司毛利率最高的产品，具体分析如下：

（1）公司成立之初专注于 DTY 产品，持续新产品研发，新增 FDY 产品

公司 2010 年成立之初，专注于 DTY 产品生产，2014 年成立常州欣彩，开拓上游前纺工艺 POY 产品，生产的 POY 产品主要用于 DTY 产品生产。公司持续在差别化涤纶长丝领域深耕，持续新产品研发，增加公司技术储备，公司研发的“一种用于生产车用顶棚的纺前着色 FDY 的生产方法”荣获国家知识产权局颁发的 2023 年中国专利优秀奖。

公司坚持研发先行的发展路线，逐步新增 FDY 产能，报告期内，公司 FDY 产能分别为 160.00 吨、1,000.00 吨和 1,800.00 吨，产能较小，销售主要针对高端市场，因此产品毛利率较高。

（2）公司 FDY 产品具备竞争优势，主要供应高端市场

公司 FDY 产品具备竞争优势，主要供应高端市场，根据华安证券研究报告，FDY 在其制造过程中聚酯原料经过更高程度的拉伸和热定型处理，使其具有更高的强度和更好的弹性。FDY 具有光滑的表面和良好的染色性能，适用于高档纺织品制造，系涤纶长丝的主要品种之一。涤纶长丝市场空间及竞品情况参见“问题 2. 创新特征披露及市场空间拓展”之“一/（五）结合涤纶纤维制造行业技术水平及发展方向，切片纺与熔体直纺两种工艺的差异与优缺点，公司与海利得、旷达纤维等主要竞争对手同类产品在色差、摩擦系数和耐候性等关键性能指标的比较情况，论证公司技术和产品的先进性或创新性”的回复。

公司 FDY 产品因产能较小，仅供应高端市场，毛利率较高，若未来产能增加，供应能力加强，可能导致毛利率有所下降，公司已在《招股说明书》中“重大事项提示”“第三节 风险因素”中对相关经营业绩下滑的风险内容进行补充披露如下：

“（五）毛利率下滑的风险

报告期各期，公司综合毛利率分别为 35.39%、32.04% 和 31.61%，公司毛利率较高，并呈现一定下降趋势，受以下多个因素的综合影响，公司未来毛利率水平面临下降的风险：1、在公司开发新产品或拓展新的应用领域过程中，如果相应的产品毛利率水平较低，或者公司采取低价策略进行市场拓展，则公司整体毛利率水平可能面临下降的风险。2、如果未来上游原材料成本提高、下游客户严控成本，或者竞争对手通过降低售价等方式争夺市场，而公司未能及时向客户传

导价格调整，将存在产品毛利率持续下降的风险。3、若因经济贸易政策、市场需求变动等因素导致销售规模下降，规模效益无法体现，公司为提升规模效应降低销售价格，将存在产品毛利率持续下降的风险。4、若公司在户外用品及鞋服用品等竞争较为激烈的应用领域销售占比提升，由于下游客户行业结构变动可能导致公司毛利率有所下降。5、公司部分产品因产能较小，仅供应高端市场，毛利率较高，若未来产能增加，供应能力加强，可能导致毛利率有所下降。”

（三）说明发行人与可比公司在细分产品的同质化程度或可取代性、应用领域及主要客户的重合情况，以及前述情形下发行人与可比公司相关产品的毛利率差异情况；结合同类产品在销售模式、定价模式、采购内容、生产模式、与上下游议价谈判能力、产业链利润水平等的具体差异情况，进一步说明在主要生产工艺阶段均存在外协、直接采购的情况下发行人毛利率高于可比公司的合理性

1、说明发行人与可比公司在细分产品的同质化程度或可取代性、应用领域及主要客户的重合情况，以及前述情形下发行人与可比公司相关产品的毛利率差异情况

报告期内，公司与可比公司在细分产品、应用领域及主要客户的对比情况如下：

可比公司名称	主要业务及产品	代表技术及细分产品	下游应用领域	主要客户
汇隆新材 (301057.SZ)	主要从事符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维研发、生产和销售	阻燃纤维、抑菌环保聚酯原液着色、涤纶有色超柔纤维、涤纶阳离子FDY竹节纱制备等	主要应用于墙布、窗帘、窗纱、沙发布等家纺领域为主	已与迪卡侬等知名服装品牌建立合作
海利得 (002206.SZ)	主要生产涤纶工业长丝、塑胶材料、涤纶帘子布三大产品	高强型涤纶工业长丝、高模低收缩丝等	主要应用领域包括汽车轮胎、车用安全带、安全气囊等	AUTOLIV、ZF、JOYSON、丰田合成等安全总成厂商，以及米其林、普利司通、固特异等国际一线品牌轮胎制造商
蒙泰高新 (300876.SZ)	主要产品为丙纶长丝	高性能丙纶丝、差别化聚丙烯纤维、粗旦丙纶全牵伸丝等	主要应用于箱包织带、水管布套、门窗毛条、服装等	力佳隆、浙江严牌过滤技术股份有限公司、浙江维瑞福工业用布股份有限公司、东莞市

可比公司名称	主要业务及产品	代表技术及细分产品	下游应用领域	主要客户
				骏马织造有限公司、天台县江南滤网有限公司等
宝丽迪 (300905.SZ)	主要从事化学纤维原液着色和先进功能改性材料研发、生产和销售，产品涵盖高品质色母及功能母粒、环保水性纳米色浆、光学电子油墨等	PET 石墨烯母粒、PET 远红外母粒、功能纳米材料分散方法等	包含纤维用、膜用、塑料用母粒，其中以纤维用母粒为主	恒逸集团、盛虹集团、百宏集团等
欣战江	公司主营业务为差别化涤纶长丝和纤维母粒的研发、生产和销售	有色涤纶长丝，部分产品具有阻燃、防泼水、荧光、海岛纤维等功能	以汽车内饰为主，同时拓展高端户外用品、运动服装等领域	产品最终应用于丰田、大众、本田、宝马、奥迪等，在新能源汽车品牌方面应用于比亚迪、吉利、长安等众多新能源品牌，服饰领域应用于ASHLEY、安踏优衣库等品牌。

注：同行业上市公司信息系通过公开信息获取，其技术趋势及下游产品需求信息系通过上市公司年报信息汇总；发行人及汇隆新材主要客户系终端品牌客户；海利得、蒙泰高新及宝丽迪未披露终端品牌客户，主要客户系其直接客户。

公司下游行业主要为汽车内饰、高端户外用品、运动服装等，而同行业可比公司主要产品应用于家纺、箱包服饰等工业领域，公司与同行业可比公司应用领域及主要客户的重合较少，同行业可比公司的下游领域对色差容忍度较高，而涤纶长丝高端产品集中体现在与汽车产业相关的领域，根据中国化学纤维工业协会出具的证明，2021-2024年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一。因此，公司产品在汽车内饰行业同质化竞争具有优势，可取代性较低，导致公司销售毛利率高于同行业可比公司，具有合理性。

2、结合同类产品在销售模式、定价模式、采购内容、生产模式、与上下游议价谈判能力、产业链利润水平等的具体差异情况，进一步说明在主要生产工艺阶段均存在外协、直接采购的情况下发行人毛利率高于可比公司的合理性

报告期内，公司同类产品在销售模式、定价模式、采购内容、生产模式、与上下游议价谈判能力、产业链利润水平等的具体差异情况分析如下：

(1) 销售模式

公司与同行业可比公司主要销售模式具体如下：

项目	主要销售模式
汇隆新材	销售模式主要为直销模式，少量经销模式。根据其 2024 年度报告，直销模式占比 94.79%，经销模式占比 5.21%。
蒙泰高新	销售模式主要为生产型客户，少量贸易型客户。根据其 2024 年度报告，直销模式占比 95.57%，贸易商模式占比 4.43%。
宝丽迪	销售模式均为直销模式，客户包括终端使用者和贸易商。
海利得	销售模式均为直销模式。
欣战江	销售模式均为直销模式。公司下游主要为生产型客户、部分为贸易型客户。

由上表可知，公司与同行业可比公司主要销售模式均为直销，销售模式不存在明显差异。

（2）定价模式

公司与同行业可比公司主要定价模式具体如下：

项目	主要定价模式
汇隆新材	成本加成，即以公司产品实际成本为基础追加一定的利润确定产品报价，通过与客户直接协商的方式确定最终的销售价格
蒙泰高新	公司以原材料成本和制造成本为基础，结合市场供求状况、订单规模、产品技术复杂程度等因素，综合考虑后制定产品销售价格
宝丽迪	原则上采取“成本+利润”的定价模式，但同时亦会综合考虑市场供需、竞争格局、客户合作关系、下游议价能力等因素进行判断
海利得	公司车用产品的定价模式采用成本加成的计价公式，普通工业丝则采用随行就市的定价方法
欣战江	公司以产品成本为基础，结合市场化定价，主要通过商业谈判确定销售价格

由上表可知，由于公司产品定制化程度较高，公司以产品成本为基础，结合市场化定价，主要通过商业谈判确定销售价格，与同行业可比公司定价模式不存在差异，在公司议价能力较强时，通过商业谈判有助于公司获取更大利润。

（3）采购内容

公司与同行业可比公司主要采购内容具体如下：

项目	主要采购内容
汇隆新材	聚酯切片、色母粒
蒙泰高新	聚丙烯、母粒和油剂
宝丽迪	切片、炭黑、颜料/染料、钛白粉及各种添加剂
海利得	精对苯二甲酸（PTA）
欣战江	聚酯切片、涤纶长丝和色粉颜料

由上表可知，公司差别化涤纶长丝产品主要原材料为聚酯切片，与汇隆新材

主要采购内容一致；公司纤维母粒产品主要原材料为聚酯切片和色粉颜料，与宝丽迪采购内容基本一致。蒙泰高新主要产品为丙纶长丝，海利得购买 PTA 等主要原材料，通过聚合设备生产成聚酯切片，然后经过纺丝设备生产成涤纶工业长丝，因此采购内容与公司有所差异。

（4）生产模式

公司与同行业可比公司主要采购内容具体如下：

项目	主要生产模式
汇隆新材	以销定产、安全库存、适度调整
蒙泰高新	以销定产为主的自主生产模式
宝丽迪	以销定产
海利得	以销定产
欣战江	以销定产+合理备货

由上表可知，公司与同行业可比公司主要生产模式均为以销定产，生产模式不存在明显差异。

（5）上下游议价谈判能力

针对产业链上游，公司与同行业可比公司主要原材料主要为化工类大宗商品，采购价格随行就市；针对产业链下游，公司以产品成本为基础，结合市场化定价，主要通过商业谈判确定销售价格，公司议价能力较强，通过商业谈判有助于公司获取更大利润，2021-2024年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一，公司对下游议价能力较强。

（6）产业链利润水平

报告期内，公司与同行业可比公司下游应用领域具体如下：

项目	下游应用领域
汇隆新材	主要应用于墙布、窗帘、窗纱、沙发布等家纺领域为主
蒙泰高新	主要应用领域包括汽车轮胎、车用安全带、安全气囊等
宝丽迪	主要应用于箱包织带、水管布套、门窗毛条、服装等
海利得	包含纤维用、膜用、塑料用母粒，其中以纤维用母粒为主
欣战江	以汽车内饰为主，同时拓展高端户外用品、运动服装等领域

同行业可比公司主要产品应用于家纺、箱包服饰等工业领域，其下游领域对

色差容忍度较高，而涤纶长丝高端产品集中体现在与汽车产业相关的领域，报告期内，公司下游汽车产业相关企业毛利率具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
旷达科技	20.10%	21.29%	21.01%
博奇科技	22.26%	20.57%	25.38%
泛博股份	30.39%	32.40%	29.42%
欣战江	31.61%	32.04%	35.39%

报告期内，公司上游原材料主要为大宗商品聚酯切片，公司下游汽车产业相关企业毛利率如上表所示，产业链整体利润情况良好，公司持续在差别化涤纶长丝领域深耕，凭借色牢度高、色彩种类丰富、高品质的差异化涤纶长丝，在产业链中技术优势较为明显，因此毛利率较高。

(7) 主要生产工艺阶段外协、直接采购占比低

报告期内，公司自产与外协、直接采购各产品的具体情况如下：

单位：吨								
项目		纤维母粒	POY	FDY	DTY	ATY	合计	占比
2024 年度	产量	1,315.05	11,759.39	1,337.01	13,229.23	769.98	28,410.66	86.01%
	外采/外协量	39.22	2,136.55	860.43	1,421.72	161.78	4,619.70	13.99%
	合计	1,354.27	13,895.95	2,197.44	14,650.95	931.76	33,030.37	100.00%
2023 年度	产量	1,006.51	9,658.86	924.47	10,102.83	615.00	22,307.67	87.84%
	外采/外协量	120.75	1,420.21	984.07	409.06	155.11	3,089.20	12.16%
	合计	1,127.26	11,079.07	1,908.54	10,511.89	770.11	25,396.87	100.00%
2022 年度	产量	836.37	8,012.53	164.89	10,199.45	273.34	19,486.58	77.64%
	外采/外协量	63.22	3,810.92	1,390.02	192.69	156.41	5,613.26	22.36%
	合计	899.59	11,823.45	1,554.91	10,392.14	429.75	25,099.84	100.00%

报告期内，公司外采及外协产品占比分别为 22.36%、12.16% 和 13.99%，随着公司新厂房启用后产能逐步提升，公司逐步减少外协加工规模，通过自产严格把控产品品质，为客户提供高品质差异化产品。

综上所述，公司与同行业可比公司在销售模式、采购内容、生产模式、定价模式不存在较大差异，上游原材料主要为大宗商品，公司依托产品技术优势，对产业链下游议价能力较强，同时公司深耕汽车内饰行业，在行业内占据领先地位，

依托汽车产业链毛利率情况良好，公司产品销售毛利率较高具有合理性。

（四）说明在固定资产折旧大幅增加的情况下发行人是否存在为提升规模效应持续降价的压力，并结合前述问题、发行人细分产品领域进入壁垒、主要产品的市场空间、不同应用领域的供求趋势与竞争程度、在手订单情况等说明发行人毛利率是否存在持续下滑的风险，并视情况完善相关风险提示

1、说明在固定资产折旧大幅增加的情况下发行人是否存在为提升规模效应持续降价的压力

报告期内，公司固定资产折旧金额分别为 515.79 万元、1,268.29 万元和 1,694.82 万元，呈现大幅增加趋势，主要系公司新厂房启用，在建工程转入固定资产所致，报告期内公司单位制造费用变动情况具体如下：

项目	2024 年度	变动	2023 年度	变动	2022 年度
固定资产折旧（万元）	1,694.82	33.63%	1,268.29	145.89%	515.79
营业成本-制造费用（万元）	7,055.09	32.88%	5,309.20	27.56%	4,162.08
销量（吨）	17,644.65	25.48%	14,061.22	3.45%	13,591.84
单位制造费用（万元/吨）	0.40	5.90%	0.38	23.30%	0.31

由上表可知，2024 年公司固定资产折旧较上年度增长 42.52%，而单位制造费用较上年度仅增加 5.90%，相较于 2023 年，随着公司业务规模增加，规模效益逐步体现。

公司定价能力较强，在持续推广产品的过程中，坚持提供高品质产品，公司若因经济贸易政策、市场需求变动等因素导致销售规模下降，规模效益无法体现，则存在为提升规模效应持续降价的压力。

2、结合前述问题、发行人细分产品领域进入壁垒、主要产品的市场空间、不同应用领域的供求趋势与竞争程度、在手订单情况等说明发行人毛利率是否存在持续下滑的风险

欣战江深耕差别化涤纶长丝领域，积累了丰富且成熟的定制化开发解决方案。公司建立了丰富的颜色体系，截至本回复出具日累计开发颜色超过 1 万种，并可实现抗菌防霉、阻燃、抗静电、抗紫外、抗老化、防泼水、易去污、发热保暖、汗无痕、防透视、光变、夜光等丰富功能。公司采用柔性化生产模式，可满

足客户小批量、多批次的订单需求。公司产品具有超低色差、高耐候、低摩擦等特性，公司承担的“零色差、低摩擦和高耐候的汽车经编织物专用原液着色涤纶长丝项目”经中国纺联科技成果转化鉴定，技术处于国际先进水平。公司已实现原液着色技术在海岛纤维制造的应用，并实现量产供货。公司产品可满足下游汽车内饰、家居户外、鞋服等领域终端客户对于材料的严格要求，特别是汽车内饰领域对于批次内和批次间高一致性要求，公司产品存在较高的进入壁垒。

2021-2024 年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一，公司在产品汽车内饰市场空间已占据较大的市场份额。截至 2025 年 6 月末，公司在手订单 2,917.85 万元，较上年末增加 51.70%，公司下游户外用品及鞋服用品的行业竞争较为激烈，若公司未来持续开拓户外用品及鞋服用品等竞争较为激烈的应用领域，户外用品及鞋服用品领域销售占比上升，由于下游客户行业结构变动可能导致公司毛利率有所下降。

综上所述，公司已在《招股说明书》中“重大事项提示”“第三节 风险因素”中对相关经营业绩下滑的风险内容进行补充披露

“（五）毛利率下滑的风险

报告期各期，公司综合毛利率分别为 35.39%、32.04% 和 31.61%，公司毛利率较高，并呈现一定下降趋势，受以下多个因素的综合影响，公司未来毛利率水平面临下降的风险：1、在公司开发新产品或拓展新的应用领域过程中，如果相应的产品毛利率水平较低，或者公司采取低价策略进行市场拓展，则公司整体毛利率水平可能面临下降的风险。2、如果未来上游原材料成本提高、下游客户严控成本，或者竞争对手通过降低售价等方式争夺市场，而公司未能及时向客户传导价格调整，将存在产品毛利率持续下降的风险。**3、若因经济贸易政策、市场需求变动等因素导致销售规模下降，规模效益无法体现，公司为提升规模效应降低销售价格，将存在产品毛利率持续下降的风险。**4、若公司在户外用品及鞋服用品等竞争较为激烈的应用领域销售占比提升，由于下游客户行业结构变动可能导致公司毛利率有所下降。**5、公司部分产品因产能较小，仅供应高端市场，获得毛利率较高，若未来产能增加，供应能力加强，可能导致毛利率有所下降。”**

二、成本核算的准确性

(一) 结合料工费金额、占比及波动情况、影响因素，量化分析主要产品单位成本波动的合理性

报告期内，公司营业收入按产品细分情况具体如下：

单位：万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
DTY	27,368.36	74.12%	21,080.02	70.30%	21,385.90	73.89%
FDY	2,399.62	6.50%	2,415.43	8.06%	2,348.43	8.11%
ATY	2,245.82	6.08%	1,726.72	5.76%	912.02	3.15%
POY	303.70	0.82%	696.56	2.32%	1,336.79	4.62%
纤维母粒	2,914.54	7.89%	2,883.74	9.62%	2,082.02	7.19%
其他	1,691.33	4.58%	1,184.17	3.95%	876.11	3.03%
合计	36,923.36	100.00%	29,986.64	100.00%	28,941.27	100.00%

报告期内，公司按产品细分的单位料工费情况具体如下：

1、DTY

单位：万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
DTY	直接材料	0.75	52.94%	0.79	55.12%	0.80	57.38%
	直接人工	0.21	15.22%	0.21	14.50%	0.20	14.52%
	制造费用	0.43	30.13%	0.41	28.48%	0.37	26.11%
	运输费用	0.02	1.72%	0.03	1.89%	0.03	1.99%
	合计	1.41	100.00%	1.43	100.00%	1.40	100.00%

报告期内，公司 DTY 产品销售收入 21,385.90 万元、21,080.02 万元和 27,368.36 万元，占销售收入比例为 73.89%、70.30% 和 74.12%，系公司最主要的产品，具体分析如下：

(1) 单位直接材料

报告期内，公司最主要的原材料为聚酯切片，DTY 产品单位直接材料金额整体小幅下降，主要系聚酯切片价格整体有所下降，公司聚酯切片采购单价变动与 DTY 产品直接材料变动匹配情况具体如下：

单位: 万元/吨

项目	2024 年		2023 年		2022 年
	单价	变动率	单价	变动率	单价
聚酯切片采购价格	0.62	-3.13%	0.64	-5.88%	0.68
DTY-直接材料	0.75	-5.06%	0.79	-1.25%	0.80

报告期内, 公司 DTY 产品单位直接材料金额整体小幅下降, 与聚酯切片采购价格变动趋势一致, 下降幅度略有滞后主要系公司通过月末一次加权平均法核算存货成本。公司采购聚酯切片基于市场公开价格, 具体分析参见本题回复“(三) 分别列示报告期各类主要原材料及外协前五大供应商基本情况(成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等)、合作历史、采购明细、单价、数量和金额, 以及在供应商同类产品业务规模的占比情况等, 并结合定价方式、市场价格、向不同供应商比价情况等, 说明原材料及外协采购价格的公允性”的回复。

(2) 单位直接人工

报告期内, 公司 DTY 产品单位直接人工金额分别为 0.20 万元/吨、0.21 万元/吨和 0.21 万元/吨, 基本保持平稳, 2023 年小幅增加主要系公司新厂房启用, 产能尚未完全释放, 生产人员配备增加所致。

(3) 单位制造费用

报告期内, 公司 DTY 产品单位制造费用金额及占比整体小幅增加, 主要系公司新厂房启用, 在建工程逐步转固。报告期内, 公司固定资产折旧金额分别为 515.79 万元、1,268.29 万元和 1,694.82 万元, 折旧费用增加较大, 导致单位制造费用金额略有增加。报告期内, 制造费用中折旧与公司固定资产的匹配情况如下:

单位: 万元、万元/吨

项目	2024 年度	变动率/变动	2023 年度	变动率/变动	2022 年度
固定资产折旧	1,694.82	33.63%	1,268.29	145.89%	515.79
合计销量	17,644.65	25.48%	14,061.22	3.45%	13,591.84
单位产品固定资产折旧	0.10	0.01	0.09	0.05	0.04
单位 DTY-制造费用	0.43	0.02	0.41	0.04	0.37

2023 年度, 公司当年新厂房启用, 固定资产折旧金额增加, 导致单位成本中固定资产折旧增加, 与公司 DTY-制造费用变动基本一致。

综上所述,报告期内,公司 DTY 产品单位制造费用分别为 0.37 万元/吨、0.41 万元/吨和 0.43 万元/吨,呈现小幅增加趋势具有合理性。

2、FDY

单位: 万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FDY	直接材料	0.73	61.45%	0.94	71.93%	1.11
	直接人工	0.12	10.30%	0.10	7.86%	0.05
	制造费用	0.30	25.22%	0.24	18.24%	0.07
	运输费用	0.04	3.03%	0.03	1.96%	0.02
	合计	1.19	100.00%	1.31	100.00%	1.26

报告期内,公司 FDY 产品销售收入 2,348.43 万元、2,415.43 万元和 2,399.62 万元,占销售收入比例为 8.11%、8.06% 和 6.50%,占比较小。

公司 FDY 产品料工费波动较大,主要系公司产能受限,采用供料加工模式较多,委托加工费与公司提供材料全部计入直接材料,因此导致 2022 年度 FDY 直接材料占比较高,随着公司产能逐步释放,外协数量逐步降低,FDY 直接材料金额占比逐步下降,自产数量增加,因此导致公司 FDY 单位直接人工及单位制造费用金额有所上升。

3、ATY

单位: 万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ATY	直接材料	0.96	58.89%	1.16	66.20%	1.06
	直接人工	0.22	13.84%	0.20	11.57%	0.18
	制造费用	0.41	25.19%	0.35	20.10%	0.33
	运输费用	0.03	2.07%	0.04	2.13%	0.04
	合计	1.62	100.00%	1.75	100.00%	1.61

报告期内,公司 ATY 产品销售收入 912.02 万元、1,726.72 万元和 2,245.82 万元,占销售收入比例为 3.15%、5.76% 和 6.08%,占比较小,受产品种类影响较为明显。

4、POY

单位：万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
POY	直接材料	0.63	78.26%	0.58	71.73%	0.68
	直接人工	0.05	6.11%	0.06	7.29%	0.06
	制造费用	0.12	14.77%	0.17	20.94%	0.11
	运输费用	0.01	0.86%	0.00	0.04%	0.00
	合计	0.80	100.00%	0.80	100.00%	0.85

报告期内，公司 POY 产品销售收入 1,336.79 万元、696.56 万元和 303.70 万元，占销售收入比例为 4.62%、2.32% 和 0.82%，占比较小，公司生产 POY 主要用于后续加工，直接销售金额较小，受产品种类影响较为明显，因此单位料工费存在一定波动。

5、纤维母粒

单位：万元/吨

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纤维母粒	直接材料	1.97	74.45%	2.19	73.50%	2.61
	直接人工	0.28	10.74%	0.36	11.96%	0.33
	制造费用	0.35	13.36%	0.39	13.25%	0.30
	运输费用	0.04	1.44%	0.04	1.29%	0.04
	合计	2.65	100.00%	2.97	100.00%	3.28

报告期内，公司纤维母粒产品销售收入 2,082.02 万元、2,883.74 万元和 2,914.54 万元，占销售收入比例为 7.19%、9.62% 和 7.89%，占比较小。报告期内，单位直接材料金额有所下降主要系公司将部分进口色粉颜料替换为国产原材料，因此导致单位材料金额有所下降。

综上所述，公司各细分类产品单位在报告期内成本变动的原因合理，相关变动与原材料市场价格的波动、生产人员变动以及公司产线搬迁、新增厂房设备等经营活动相匹配。

(二) 说明各期原材料采购量、耗用量与主要产品产量、对应存货数量之间的勾稽关系，分析其投入产出情况、与理论投入产出的差异及波动合理性；说明生产人员数量的变动与直接人工费用是否匹配、各期折旧摊销费用与固定资产变动情况的匹配性，量化分析报告期内新增固定资产折旧对各类产品毛利率的影响

1、说明各期原材料采购量、耗用量与主要产品产量、对应存货数量之间的勾稽关系

报告期各期，公司主要产品、原材料的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的数量金额如下：

单位：吨

年度	物料名称	本期期初	本期增加			本期减少			本期期末
			数量	其中：本期生产	其中：本期外采/外协	数量	其中：本期生产领料	其中：本期销售出库	
2024 年度	切片	990.12	15,245.80	-	15,245.80	14,902.84	14,200.98	16.82	1,333.08
	色粉	57.86	380.08	-	380.08	319.51	300.77	-	118.43
	POY	481.30	13,895.94	11,759.39	2,136.55	13,716.94	13,440.97	275.21	660.30
	FDY	272.94	2,197.44	1,337.01	860.43	2,018.92	760.71	1,089.84	451.46
	DTY	1,778.88	14,650.95	13,229.23	1,421.72	13,733.63	-	13,700.24	2,696.20
	ATY	100.44	931.76	769.98	161.78	923.22	-	901.00	108.98
2023 年度	切片	1,113.54	11,994.39	-	11,994.39	12,117.81	11,459.78	20.00	990.12
	色粉	67.49	226.78	-	226.78	236.41	232.50	-	57.86
	POY	595.06	11,079.07	9,658.86	1,420.21	11,192.83	10,326.07	839.24	481.30
	FDY	220.13	1,908.54	924.47	984.07	1,855.73	626.42	1,048.91	272.94

2022 年度	DTY	1,425.35	10,511.89	10,102.83	409.06	10,158.36	-	10,102.28	1,778.88
	ATY	60.09	770.11	615.00	155.11	729.76	-	675.30	100.44
	切片	1,257.84	8,862.93	-	8,862.93	9,007.22	8,745.49	37.19	1,113.54
	色粉	71.94	194.38	-	194.38	198.83	196.69	-	67.49
	POY	718.01	11,823.45	8,012.53	3,810.92	11,946.40	10,342.63	1,369.74	595.06
	FDY	142.65	1,554.91	164.89	1,390.02	1,477.43	288.71	1,019.72	220.13
	DTY	880.01	10,392.14	10,199.45	192.69	9,846.80	-	9,774.34	1,425.35
	ATY	55.94	429.75	273.34	156.41	425.60	-	371.14	60.09

报告期各期，公司主要产品、原材料的期初结存、本期生产、本期销售、期末结存的勾稽关系正常，未发生较大变动。

2、分析投入产出情况、与理论投入产出的差异及波动合理性

报告期内，公司各类产品产量与原材料投入量的情况如下：

（1）纤维母粒

公司主要产品纤维母粒系聚酯切片和色粉颜料经过熔融挤出后，在较低温度下冷却成型，切成粒状，干燥结晶形成纤维母粒。因此主要原材料切片、色粉颜料与纤维母粒的产出情况如下：

期间	生产耗用量			纤维母粒产量（D）	切片、色粉和助剂单位耗用量（E=（A+B+C）/D）
	切片（A）	色粉（B）	助剂（C）		
2024 年度	1,033.82	300.77	24.63	1,315.05	1.03
2023 年度	775.93	232.50	23.66	1,006.51	1.03
2022 年度	640.87	196.69	18.66	836.37	1.02

注：若不考虑损耗，理论上生产 1 吨纤维母粒产品需要耗用 1 吨切片、色粉。

报告期内，公司纤维母粒的切片、色粉和助剂单位耗用量分别为 1.02、1.03 和 1.03，保持稳定。实际投入产出比大于理论投入产出比，原料的生产消耗大于理论消耗，主要系生产过程中正常的损耗。

（2）POY 和 FDY

公司主要产品 POY 和 FDY 系前纺工艺阶段生产的产品，系聚酯切片和纤维母粒经过熔融挤压和熔体过滤后，在较低温度下冷却成型后进一步卷绕成型形成 POY，或者冷却成型后进一步牵伸热定型和卷绕成型形成 FDY。因此主要原材料切片、纤维母粒和油剂投入量与 POY 和 FDY 的产出情况如下：

期间	生产耗用量			POY 和 FDY 产量（D）	切片、母粒和油剂单位耗用量（E=（A+B+C）/D）
	切片（A）	母粒（B）	油剂（C）		
2024 年度	13,167.16	567.43	101.73	13,096.40	1.06
2023 年度	10,683.85	438.92	88.78	10,583.33	1.06
2022 年度	8,104.62	313.32	66.35	8,177.42	1.04

注：若不考虑损耗，理论上生产 1 吨 POY 和 FDY 产品需要耗用 1 吨切片、母粒。

报告期内，公司前纺工序产品 POY 和 FDY 的切片、母粒和油剂单位耗用量分别为 1.04、1.06 和 1.06，保持稳定。实际投入产出比大于理论投入产出比，原

料的生产消耗大于理论消耗，主要系生产过程中正常的损耗。

(3) DTY 和 ATY

公司主要产品 DTY 和 ATY 系后纺工艺阶段生产的产品，DTY 系 POY 经过拉伸、假捻、定型和卷绕成型形成 DTY； ATY 系 FDY 或 POY 经过空气变形和卷绕成型形成 ATY。因此主要半成品 POY 和 FDY 的投入量与 DTY 和 ATY 的产出情况如下：

期间	生产耗用量			DTY 和 ATY 产量 (D)	FDY、POY 和油剂单位耗用量 (E= (A+B+C) /D)
	FDY (A)	POY (B)	油剂 (C)		
2024 年度	760.71	13,440.97	441.09	13,999.21	1.05
2023 年度	626.42	10,326.07	352.44	10,717.83	1.05
2022 年度	288.71	10,342.63	358.44	10,472.80	1.05

注：若不考虑损耗，理论上生产 1 吨 DTY 和 ATY 产品需要耗用 1 吨 FDY、POY。

报告期内，公司后纺工序产品 DTY 和 ATY 的 FDY、POY 和油剂单位耗用量均为 1.05，保持稳定。实际投入产出比大于理论投入产出比，原料的生产消耗大于理论消耗，主要系生产过程中正常的损耗。

报告期内，公司各产品主要原材料单位耗用量基本保持稳定，公司各类产品产量与原材料投入量具有一定的匹配性，公司实际投入产出情况与理论投入产出的差异主要系生产过程中正常的损耗。

3、说明生产人员数量的变动与直接人工费用是否匹配

(1) 生产人员人均薪酬情况及变动原因

报告期内，公司生产人员平均薪酬情况具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
人工成本	3,629.60	2,779.60	2,404.12
生产人员人数	293	298	234
生产人员人均薪酬	12.39	9.33	10.27

注：人员人数系公司期末在职人员数量

报告期内，公司 2022 年度新厂房启用，随着产能逐步释放，生产人员逐步增加，2023 年度，生产人员人均薪酬有所下降，主要系当年生产人员增加较多，

部分人员工作时间不满一年；2024年末，公司生产人员数量与2023年末较为接近。

（2）同行业可比公司生产人员平均薪酬情况

报告期内，同行业可比公司生产人员人均薪酬情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	12.47	12.48	13.89
蒙泰高新	8.88	8.99	8.68
宝丽迪	7.95	6.70	6.93
海利得	12.66	11.33	11.61
平均值	10.49	9.88	10.28
欣战江	12.39	9.33	10.27

报告期内，公司生产人员人均薪酬与同行业可比公司基本一致，2023年公司生产人员新增较多，同时其薪酬不满一年，因此导致生产人员人均薪酬较上年度有所下降，具有合理性。

4、各期折旧摊销费用与固定资产变动情况的匹配性，量化分析报告期内新增固定资产折旧对各类产品毛利率的影响

（1）各期折旧摊销费用与固定资产变动情况的匹配性

报告期内，公司固定资产折旧费用与固定资产匹配情况具体如下：

单位：万元、万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固定资产折旧	1,694.82	1,268.29	515.79
固定资产原值	28,249.38	23,708.74	9,359.81
占比情况	6.00%	5.35%	5.51%

报告期内，公司固定资产折旧费用与固定资产变动情况较为匹配，2023年度占比较低，主要系2023年度公司产能增长较快，部分产线于年中投入使用，累计折旧未计满全年。

（2）量化分析报告期内新增固定资产折旧对各类产品毛利率的影响

报告期内，制造费用中折旧与公司固定资产的匹配情况如下：

单位：万元、万元/吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固定资产折旧	1,694.82	1,268.29	515.79
合计销量	17,644.65	14,061.22	13,591.84
单位产品固定资产折旧	0.10	0.09	0.04
单位产品固定资产折旧变动	0.01	0.05	-
销售均价	2.08	2.13	2.12
单位产品固定资产折旧变动对毛利率的影响	-0.48%	-2.35%	-

由上表可知，随着公司新厂房启用，固定资产折旧金额增加，导致单位成本中固定资产折旧增加，2023 年度单位成本中固定资产折旧增加 0.05 万元/吨，对毛利率影响-2.35 个百分点；2024 年度单位成本中固定资产折旧增加 0.01 万元/吨，对毛利率影响-0.48 个百分点。

(三) 说明主要产品对应的库存商品、半成品和在产品在实物形态、成本归集核算等方面差异情况，直接销售和用于后续生产的纤维母粒成本核算归集方式是否存在差异

1、说明主要产品对应的库存商品、半成品和在产品在实物形态、成本归集核算等方面差异情况

(1) 主要产品对应的库存商品、半成品和在产品实物形态

公司主要产品为纤维母粒和差别化有色涤纶长丝(POY、DTY、FDY 和 ATY 等)，各类产品对应的实物形态具体如下：

产品类别	工艺特点	存货类别	主要物料	实物形态
纤维母粒	生产于纺织过程初期的原液着色阶段，主要系通过熔融挤压着色聚集体后，经冷却、干燥处理后切粒所形成	原材料	颜料或染料、载体和添加剂	粉状、粒状等
		在产品	车间领用未使用完原材料、及机台内未完工原料混合物	粉状、粒状及原料混合物
		半成品	母粒	粒状
差别化有色涤纶长丝	POY(预取向丝)	原材料	聚酯切片、纤维母粒及油剂	粒状、液体

产品类别		工艺特点	存货类别	主要物料	实物形态
		技术,熔融聚酯切片及纤维母粒后形成原液,经热挤压熔融纺丝后冷却成型为半成品丝,需经后纺加工形成成品	在产品	车间领用未使用完原材料、在使用原材料及未入库半成品	材料、未完成纺丝混合物及机台上未包装的 POY
FDY (全拉伸丝)		生产于纺织过程中期的前纺工艺阶段,主要系通过切片纺技术,熔融聚酯切片及纤维母粒后形成原液,经热挤压熔融纺丝后冷却成型,经热牵伸后定型,成品具备更高的伸长性能,可作为半成品丝后纺加工为 ATY 产品	原材料	聚酯切片、纤维母粒及油剂辅粒	粒状、液体
			在产品	车间领用未使用完原材料、在使用原材料及未入库半成品	材料、未完成纺丝混合物及机台上未包装的 FDY
DTY (拉伸变形丝)		生产于纺织过程后期的后纺工艺阶段,通过对 POY 丝进行热拉伸、假捻、热定型处理形成 DTY 成品	库存商品	FDY	产成品(或半成品)丝
			半成品	POY	半成品丝状
			在产品	领用未耗完 POY	半成品丝状
ATY (空气变形丝)		生产于纺织过程后期的后纺工艺阶段,通过对 POY 丝或 FDY 丝进行空气变形、热定型处理形成 ATY 成品	库存商品	DTY	成品丝状
			半成品	POY、FDY	半成品丝状
			在产品	领用未耗完 POY、FDY	半成品丝状
			库存商品	ATY	成品丝状

根据上表所示,发行人主要产品在库存商品、半成品及在制品阶段的实物形态包括颗粒状和丝状等。而对于存货类别的划分,主要是依据各产品类别的特点及生产工艺的完成程度来进行区分。

(2) 成本归集核算等方面差异情况

存货类别	成本归集核算			
	成本归集	区别	成本分配	区别
在产品	1. 直接材料归集: 公司原材料在入库时根据仓库实际收货数量、金额办理入库,生产部门的领料人员根据生产工单所需情况领料,并填制领料单。财务人员根据直接材料领用情	否	1、公司成本归集后,直接材料直接归集至产品; 2、人工成本、制造费用等根据不同工序的特点选择按照标准工时、产量予以分配。	期末保留材料成本,不参与人工成本及制造费用分配

存货类别	成本归集核算			
	成本归集	区别	成本分配	区别
半成品	况归集成本。 2. 人工成本归集：人工成本包括直接参与生产人员的工资、奖金、社保、福利等薪酬费用。财务人员月末按照工资表统计生产人员薪酬总额归集成本。 3. 制造费用归集：制造费用包括电费、折旧摊销支出、耗材、运费等支出。财务人员根据领用情况、实际消耗情况归集成本。	否	其中，人工成本、制造费用（电费、折旧摊销支出等）分配以“实际产量标准工时”作为权重系数予以分配； 3、制造费用（包装耗材、运输费用）以实际产量作为权重系数予以分配。	分批法，按生产工单归集半成品料工费总成本
库存商品		否		分批法，按生产工单归集产成品料工费总成本

成本归集：库存商品、半成品和在产品成本归集方法保持统一；

成本分配：(1)对于已经完成并入库的半成品和库存商品，其成本构成包括：直接材料费、人工成本以及制造费用；(2)对于期末数量较少车间在产品，根据《企业会计准则应用指南汇编（2024）》的相关规定：“月末，企业应当根据在产品数量的多少、各月在产品数量变化的大小、各项成本比重大小，以及定额管理基础的好坏等具体条件，采用适当的分配方法将直接人工、制造费用以及直接材料等生产成本在完工产品与在产品之间进行分配。常用的分配方法有：不计算在产品成本法、在产品按固定成本计价法、在产品按所消耗直接材料成本计价法、约当产量比例法、在产品按定额成本计价法、定额比例法等。企业具体选用哪种分配方法分配制造费用，由企业自行决定。分配方法一经确定，不得随意变更。如需变更，应当在财务报表附注中予以说明。”

发行人根据自身生产经营特点，选择在产品按所消耗直接材料成本计价法，这种方法是在产品成本按所消耗的原材料费用计算，其他费用全部由完工产品成本负担。此种方法适用于原材料费用在产品成本中所占比重较大，而且原材料在生产开始时一次全部投入的情况下使用。由于发行人在产品主要原料为聚酯切片、母粒及前纺半成品 POY 等，该原料成本在产品成本中所占比重较大，而且原料在生产开始时一次全部投入。因此为了简化核算工作，发行人选择在产品按所消耗直接材料成本计价法，月末在产品只计算原材料费用，其他费用全部由完工产品负担，符合企业会计准则规定。

2、说明直接销售和用于后续生产的纤维母粒成本核算归集方式是否存在差异

纤维母粒系由颜料或染料、载体和添加剂三种基本要素所组成，通过超常量的颜料均匀载附于树脂之中而制得的聚集体，为新型高分子材料专用着色剂。公司自制的纤维母粒主要用于生产差别化有色涤纶长丝，并且少量直接对外销售。

纤维母粒不论是用于后续生产还是直接销售，在制造环节的成本核算和归集方法一致。当纤维母粒被直接销售时，由于需要将产品运输到客户或指定目的地，会产生额外运输费用，除此之外，两种情形下成本核算归集不存在差异。

三、不同采购模式下原材料采购情况

（一）说明报告期内原材料采购金额波动原因，区分采购模式（直接采购、供料加工、普通外协）列示报告期内主要采购内容、金额、占比及对应的存货类别

1、公司报告期内主要采购内容、金额、占比及对应的存货类别

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

名称	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
聚酯切片	9,475.30	49.17%	7,717.33	51.53%	6,013.82	39.70%
涤纶长丝	3,780.65	19.62%	2,488.26	16.62%	4,630.23	30.57%
其中：POY	1,515.26	7.86%	1,024.08	6.83%	2,998.90	19.80%
FDY	826.53	4.29%	1,011.99	6.76%	1,455.69	9.61%
DTY	1,325.16	6.88%	364.99	2.44%	120.04	0.79%
ATY	113.70	0.59%	87.19	0.58%	55.60	0.37%
色粉颜料	2,241.06	11.63%	1,369.17	9.14%	1,735.81	11.46%
五金备品备件	1,050.39	5.45%	1,064.86	7.11%	585.24	3.86%
包装材料	1,023.95	5.31%	848.75	5.67%	783.15	5.17%
低值易耗品	863.30	4.48%	805.73	5.38%	636.00	4.20%
其他	836.37	4.34%	681.83	4.55%	762.35	5.03%
合计	19,271.02	100.00%	14,975.94	100.00%	15,146.58	100.00%

公司采购的主要原材料为聚酯切片、涤纶长丝（含 POY、FDY、DTY 及 ATY）

和色粉颜料。

报告期内，公司报告期内主要采购内容、金额、占比及对应的存货类别情况如下：

类型	存货类别	产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接采购	原材料	聚酯切片	9,475.30	49.17%	7,717.33	51.53%	6,013.82	39.70%
		色粉颜料	2,241.06	11.63%	1,369.17	9.14%	1,735.81	11.46%
	半成品	POY	1,363.41	7.07%	945.47	6.31%	1,145.62	7.56%
	库存商品	FDY	358.46	1.86%	290.62	1.94%	317.06	2.09%
		DTY	1,297.17	6.73%	332.40	2.22%	55.16	0.36%
	/	其他材料	3,528.92	18.31%	3,228.65	21.56%	2,619.97	17.30%
	/	小计	18,264.32	94.78%	13,883.65	92.71%	11,887.45	78.48%
供料加工	半成品	POY	151.85	0.79%	78.61	0.52%	1,853.28	12.24%
	库存商品	FDY	468.07	2.43%	721.37	4.82%	1,138.63	7.52%
		涤纶短纤	245.09	1.27%	172.53	1.15%	146.75	0.97%
	/	小计	865.00	4.49%	972.51	6.49%	3,138.66	20.73%
外协加工	库存商品	ATY	113.70	0.59%	87.19	0.58%	55.60	0.37%
		DTY	27.99	0.15%	32.59	0.22%	64.88	0.43%
	/	小计	141.70	0.74%	119.78	0.80%	120.48	0.80%
合计			19,271.02	100.00%	14,975.94	100.00%	15,146.58	100.00%

报告期内，公司采购的主要原材料聚酯切片、涤纶长丝（含 POY、FDY、DTY 及 ATY）和色粉颜料金额分别为 12,379.86 万元、11,574.76 万元和 15,497.01 万元，随着公司业务规模增加，整体呈现增长趋势，采购主要材料占当期采购总额的比例分别为 81.73%、77.29% 和 80.42%，基本保持平稳。

2、说明报告期内原材料采购金额波动原因

报告期内，公司采购主要原材料金额波动原因如下：

（1）聚酯切片

报告期内，公司采购聚酯切片的金额分别为 6,013.82 万元、7,717.33 万元和

9,475.30 万元，呈现上升趋势。聚酯切片为公司生产用最主要原材料，属于大宗商品，存在公开市场报价，价格相对公开透明。报告期内，聚酯切片采购单价较为稳定，随着公司营业收入持续增长，业务规模持续扩大而增加采购，公司采购聚酯切片金额呈现上升趋势。

（2）色粉颜料

报告期内，公司采购色粉颜料的金额分别为 1,735.81 万元、1,369.17 万元和 2,241.06 万元，色粉颜料采购明细如下：

单位：万元/吨

产品大类	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
颜料	1,524.45	68.02%	737.89	53.89%	1,108.97	63.89%
染料	231.76	10.34%	321.56	23.49%	404.20	23.29%
炭黑	333.48	14.88%	229.03	16.73%	167.19	9.63%
钛白粉	151.37	6.75%	80.69	5.89%	55.44	3.19%
合计	2,241.06	100.00%	1,369.17	100.00%	1,735.81	100.00%

报告期内，公司采购色粉颜料来源如下：

单位：万元/吨

进口/国产	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
进口	1,212.40	54.10%	670.73	48.99%	1,050.29	60.51%
国产	1,028.66	45.90%	698.44	51.01%	685.52	39.49%
合计	2,241.06	100.00%	1,369.17	100.00%	1,735.81	100.00%

2022 年度，受国际形势及全球公共卫生事件影响，国际物流受阻，公司为保证产品质量及客户交期，增加了进口色粉颜料的安全库存，因此色粉颜料采购金额较高；2023 年度，国际形势趋于稳定，公司逐步消化安全库存，色粉颜料采购金额有所下降；2024 年度，公司收入增长较快，产品需求增长，色粉颜料用量持续提升，采购金额上升。

（3）POY

报告期内，公司直接采购 POY 的金额分别为 1,145.62 万元、945.47 万元和

1,363.41 万元,供料加工 POY 的采购额分别为 1,853.28 万元、78.61 万元和 151.85 万元,合计金额分别为 2,998.90 万元、1,024.07 万元和 1,515.26 万元,呈现先下降后上升趋势。

公司 POY 产品为生产 DTY 产品的主要原材料之一, DTY 产品收入占公司营业收入比例超过 70%。2022 年度,公司生产过程中存在产能不足的情况,前纺工艺产能缺口较大,公司采用直接采购和委托加工的方式弥补 POY 产品产能缺口,保证 DTY 产品供货的及时性;2023 年度,公司新厂房投入使用,POY 产线增加,产能上升,采购金额下降;2024 年度,公司 DTY 产品收入较 2023 年度增加 29.83%,公司综合考虑产能因素及成本因素,增加 POY 采购,采购金额上升。

(4) FDY

报告期内,公司直接采购 FDY 的金额分别为 317.06 万元、290.62 万元和 358.46 万元,供料加工 FDY 的采购额分别为 1,138.63 万元、721.37 万元和 468.07 万元,合计金额分别为 1,455.69 万元、1,012.00 万元和 826.53 万元,呈现下降趋势。

2022 年度,公司 FDY 产线尚处于调试阶段,为满足客户需求,FDY 采购金额较大;2023 年以来,FDY 产能逐步释放,采购金额稳步下降。

(5) DTY

报告期内,公司直接采购 DTY 的金额分别为 55.16 万元、332.40 万元和 1,297.17 万元,外协加工 DTY 的采购额分别为 64.88 万元、32.59 万元和 27.99 万元,合计金额分别为 120.04 万元、365.00 万元和 1,325.16 万元,呈现上升趋势。

报告期内,DTY 为公司核心产品,2022 年度,公司 DTY 产品主要为自产产品,采购 DTY 金额较少;2023 年度以来,公司直接采购 DTY 的金额上升,主要系服装类产品需求变化,公司综合考虑产能因素及成本因素,增加采购白丝、黑丝等 DTY 涤纶长丝标准品。

(6) ATY

报告期内，公司采购 ATY 的金额分别为 55.60 万元、87.19 万元和 113.70 万元，呈现上升趋势，全部为采购外协加工服务，占当期采购总额的比例分别为 0.37%、0.58% 和 0.59%，占比较小，受产品种类影响较为明显。

（7）涤纶短纤

报告期内，公司采购涤纶短纤的金额分别为 146.75 万元、172.53 万元和 245.09 万元，呈现上升趋势，全部为采购供料加工服务，占当期采购总额的比例分别为 0.97%、1.15% 和 1.27%，占比较小，受产品种类影响较为明显。

（二）说明涤纶长丝类产品同时存在直接采购和外协的原因，采购半成品和库存商品的后续工序处理及对产成品附加值情况，是否存在采购后直接销售的情形，量化分析不同采购模式对相关产品毛利率的影响

1、说明涤纶长丝类产品同时存在直接采购和外协的原因

（1）公司直接采购涤纶长丝情况

公司接到生产订单后，由生产技术部综合产品物料清单、产品生产标准及产能情况做出判断。对于部分易于生产的产品，通常采用委托加工的方式组织生产；对于部分标准品涤纶长丝产品（通常为白色、黑色等常见规格），通常采用直接采购后续加工的方式组织生产。公司直接采购涤纶长丝情况如下：

单位：万元

产品	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
白色	1,720.52	56.99%	826.40	52.69%	404.30	26.64%
黑色	1,175.84	38.95%	705.47	44.98%	1,034.57	68.16%
其他	122.68	4.06%	36.63	2.34%	78.98	5.20%
总计	3,019.04	100.00%	1,568.50	100.00%	1,517.85	100.00%

报告期内，公司采购涤纶长丝以白色、黑色涤纶长丝为主。其中，公司采购白色涤纶长丝金额分别为 404.30 万元、826.40 万元和 1,720.52 万元，采购黑色涤纶长丝金额分别为 1,034.57 万元、705.47 万元和 1,175.84 万元，合计占报告期各期的涤纶长丝采购额 94% 以上。公司使用标准品白色、黑色涤纶长丝，后续经加弹、空气变形、混纤、混色、加网、并网、加捻及蒸纱等工序进一步深加工为产成品。

(2) 公司采购标准品白色、黑色涤纶长丝主要考虑因素如下：

①产能因素

报告期内，当订单集中时，公司受限于产能，对于市场上可采购的标准品涤纶长丝，选择部分直接采购，以保证产品交期，公司优先安排产能专注于技术要求高、毛利相对较高的产品领域。

②成本因素

公司采用切片纺工艺生产涤纶长丝，切片纺以聚酯切片为主要原材料，具有可柔性化生产、市场反应灵活快速的优点，适合小批量、多批次的生产模式，在定制化生产差别化涤纶长丝方面具有突出的优势，但成本相对更高；常规白色、黑色涤纶长丝产品定制化属性较弱，适用于采用熔体直纺工艺进行大批量规模化生产，具有更为显著的成本优势。因此，对于部分常规白色、黑色等标准化涤纶长丝产品，公司考虑成本因素可选择直接外购。

公司采购委托加工服务情况详见本回复之“问题 2. /一、 / (三) /1、结合前纺工艺和后纺工艺的适用产品、具体差异与相关要求，公司对于不同细分产品采用不同模式组织生产的主要考虑因素”。

综上所述，公司综合产能因素和成本因素等，选择委托加工或直接外购的方式组织生产，对于市场上存在标准品的白丝、黑丝，通常选择直接采购的方式组织生产，对于市场上难以直接采购，但易于加工的产品，通常选择采购委托加工服务的方式组织生产，公司同时存在委托加工与直接采购的生产组织模式具有合理性。

2、采购半成品和库存商品的后续工序处理及对产成品附加值情况

报告期内，公司存在购买白丝、黑丝等标准品涤纶长丝产品及委托加工服务的情况，公司使用标准品白色、黑色涤纶长丝，后续经加弹、空气变形、混纤、混色、加网、并网、加捻及蒸纱等工序进一步深加工为产成品，明细如下：

采购产品	存货类型	主要工序	主要目的	主要完工产品	附加值情况
POY	半成品	<p>(1) 混纤混色: 将不同规格或不同颜色的纱线, 如直接采购的POY间, 或与自产POY产品一同, 混合为一股纱线。</p> <p>(2) 加弹: 后纺加弹工艺主要可分为拉伸与假捻步骤, 在拉伸工艺中, 丝线经过罗拉进行拉伸, 由于罗拉间存在速度差, 使POY内部无序的分子链沿纤维轴向排列, 提高分子取向度和结晶度, 增强纤维断裂强度; 假捻工艺是赋予DTY弹性和蓬松性的关键, 通过“加捻-加热定型-解捻”过程使纤维产生永久卷曲。丝线经过假捻器和罗拉时, 被施加捻度, 形成螺旋状扭曲后, 进入热箱, 在高温下, 纤维内部结构因捻度应力发生塑性变形, 螺旋状卷曲被定型, 随后再次通过罗拉解捻, 最终形成具有永久卷曲的DTY。</p>	将不同规格或不同颜色的纱线, 如直接采购的POY间, 或与自产POY产品一同, 混合为一股纱线后, 通过后纺加弹(含拉伸和假捻变形)工艺, 将POY加工成具有弹性、蓬松性和良好织造性能的产品。	DTY	附加值较高
FDY	库存商品	<p>(1) 混纤混色: 将不同规格或不同颜色的纱线, 如直接采购的FDY间, 或与自产FDY产品一同, 混合为一股纱线。</p> <p>(2) 空气变形: FDY丝束进入涡流区后, 空气喷嘴外侧通入压缩空气, 气流在喷嘴内形成高速涡流, 单丝被气流冲击分散、相互碰撞, 部分纤维被“吹起”形成毛圈, 部分则相互缠结形成结节, 未被吹起的纤维构成“芯丝”, 形成“芯-圈”复合结构, 丝束缠结程度可通过调整空气压力(压力越高, 毛圈越蓬松、结节越多)、喷嘴型号(芯孔形状影响涡流强度)、丝束张力(张力过高会抑制毛圈形成)控制。</p>	将不同规格或不同颜色的纱线, 如直接采购的FDY间, 或与自产FDY产品一同, 混合为一股纱线后, 通过高压空气, 使FDY长丝产生不规则缠结、毛圈或蓬松结构, 模拟短纤维纱线的外观和手感, 同时保留长丝的强度优势。	ATY	附加值较高

采购产品	存货类型	主要工序	主要目的	主要完工产品	附加值情况
DTY	库存商品	<p>(1) 加捻：加捻工序又称“复捻”，对已完成假捻的 DTY 丝条，通过捻线机额外施加捻度，其核心作用是调整丝条的物理结构和集合态，适配下游织造需求；</p> <p>(2) 蒸纱：蒸纱工序又称“湿热定型”，将 DTY 在高温高湿环境中处理，核心目的是稳定丝条结构、消除内应力，确保下游加工的尺寸稳定性；</p> <p>(3) 加网：加网工序又称“网络加工”将 DTY 丝条从加网器的喷嘴中心穿过，高压空气从喷嘴四周的斜孔喷出，形成旋转湍流，迫使单丝相互缠绕、交叉，在丝条上形成均匀分布的“网络结”。其核心是利用气流扰动实现纤维的“自我纠缠”，无需额外加捻或粘合，可增强单丝抱合力，减少织造断头。</p> <p>(4) 并网：并网工序又称“并丝”，将多根 DTY 原丝通过各自的导丝路径进入倒丝桶，经张力调节后，平行合并为一根丝条，最终卷绕成筒。</p>	在 DTY 的生产过程中，完成加弹工序后，部分产品会进一步经过再次加网（网格加工）、并网（并丝）、加捻（复捻）和蒸纱（湿热定型）工序，这四个工序属于 DTY 的“后加工工艺”，主要针对特定下游需求，如高弹织物、紧密织物、稳定性要求高的面料等，目的是优化丝条织造性能、改善面料风格、提升产品适用性。其中，加网和并网是两种针对丝条集合形态进行调整的工艺，加捻和蒸纱是两种针对丝线表面状态进行调整的工艺	DTY	附加值适中

3、是否存在采购后直接销售的情形

报告期内，公司不存在直接采购涤纶长丝后直接销售的情形。公司购买标准品白色、黑色涤纶长丝后，经加弹、空气变形、混纤、混色、加网、并网、加捻及蒸纱等工序进一步深加工为产成品；公司存在提供纤维母粒或前纺工艺 POY、FDY 产品委托供应商进行加工后直接对外出售的情形。

4、量化分析不同采购模式对相关产品毛利率的影响

公司接到生产订单后，由生产技术部综合产品物料清单、产品生产标准及产能情况做出判断。对于部分易于生产的产品，通常采用委托加工的方式组织生产；对于部分标准品涤纶长丝产品（通常为白色、黑色等常见规格），通常采用直接采购后续加工的方式组织生产。

报告期内，公司未将直接采购的黑色/白色涤纶长丝与公司自产的黑色/白色涤纶长丝进行单独区分，具体生产流程内部控制情况如下：

- (1) 在采购入库时，公司未将其与自产同类产品在物料号上进行单独区分，外购入库与生产入库的同类产品在月末一次加权平均法核算原材料成本；
- (2) 在生产领料时，公司按照各原料物料号，采用先进先出法进行领料，未将外购涤纶长丝与自产同类产品原料单独区分；
- (3) 外采/自产涤纶长丝作为原材料进入后续工序加工环节，形成在产成品，产成品入库前均需通过公司质量检验标准，公司采用月末一次加权平均法核算存货成本。

由于未对直接外采/自产涤纶长丝进行单独区分，导致较难以量化外采产品对产成品毛利率的贡献程度。

2024 年末，为提升公司精细化管理水平，公司将直接采购标准品白色、黑色涤纶长丝的物料名称进行更新，使其在生产环节中可识别，公司将 2025 年 1-6 月，不同采购模式对相关产品毛利率的影响区分如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月				
产品类别	产品类型	销售	占比	毛利率
POY	自产产品	166.32	1.01%	27.69%

2025 年 1-6 月				
	小计	166.32	1.01%	27.69%
FDY	自产产品	948.28	5.76%	50.61%
	包含采购品的产品	6.93	0.04%	49.24%
	小计	955.22	5.80%	50.60%
DTY	自产产品	10,766.38	65.40%	32.72%
	包含采购品的产品	1,826.09	11.09%	36.42%
	小计	12,592.47	76.50%	33.25%
ATY	自产产品	794.94	4.83%	33.80%
	包含采购品的产品	36.90	0.22%	31.63%
	小计	831.84	5.05%	33.70%
其他	/	1,915.81	11.64%	37.31%
合计	/	16,461.65	100.00%	34.70%

注：2025 年 1-6 月相关数据未经审计。

2025 年 1-6 月，公司销售包含采购品的产品金额较少，其中 POY 产品中不存在包含采购品的产品，FDY 产品中包含采购品的产品占营业收入比例为 0.04%，ATY 产品中包含采购品的产品占营业收入的比例为 0.22%，其毛利率易受产品结构因素影响；对于 DTY 产品，公司综合考虑产能因素、成本因素及客户因素，在生产过程中加入部分直接采购标准品涤纶长丝，采用部分直接采购标准品涤纶长丝的生产模式，包含采购品的产品毛利率高于自产产品。

（三）分别列示报告期各类主要原材料及外协前五大供应商基本情况（成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等）、合作历史、采购明细、单价、数量和金额，以及在供应商同类产品业务规模的占比情况等，并结合定价方式、市场价格、向不同供应商比价情况等，说明原材料及外协采购价格的公允性

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

名称	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
聚酯切片	9,475.30	49.17%	7,717.33	51.53%	6,013.82	39.70%
涤纶长丝	3,780.65	19.62%	2,488.26	16.62%	4,630.23	30.57%
色粉颜料	2,241.06	11.63%	1,369.17	9.14%	1,735.81	11.46%
其他	3,774.01	19.58%	3,401.17	22.71%	2,766.73	18.27%
合计	19,271.02	100.00%	14,975.94	100.00%	15,146.58	100.00%

公司采购的主要原材料为聚酯切片、涤纶长丝和色粉颜料。

1、聚酯切片

（1）报告期各期，聚酯切片前五大供应商采购明细、单价、数量和金额及在供应商同类产品业务规模的占比情况

报告期各期，公司采购聚酯切片的金额分别为 6,013.82 万元、7,717.33 万元和 9,475.30 万元，前五大供应商合计采购金额分别为 5,790.89 万元、7,024.10 万元和 8,481.10 万元，占聚酯切片采购金额的比例分别为 96.29%、91.02% 和 89.51%，情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2024 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
江苏申久（集团）有限公司	PET-半消光切片	11,953.80	6,978.67	0.58	73.65%
诸暨市便士化纤有限公司	PET-有光切片	875.00	543.86	0.62	5.74%
中国石化仪征化纤有限责任公司	PBT 切片	512.30	402.26	0.79	4.25%

浙江恒逸集团有限公司	PA 切片	292.80	356.24	1.22	3.76%
宁波仁宣贸易有限公司	PP 切片	274.00	200.07	0.73	2.11%
合计	/	13,907.90	8,481.10	0.61	89.51%
2023 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
江苏申久（集团）有限公司	PET-半消光切片	9,558.00	5,760.29	0.60	74.64%
中国石化仪征化纤有限责任公司	PBT 切片	496.00	456.21	0.92	5.91%
浙江恒逸集团有限公司	PA 切片	258.00	306.82	1.19	3.98%
威立雅华菲高分子科技（浙江）有限公司	PET-半消光切片	358.00	250.86	0.70	3.25%
	PET-有光切片	22.00	15.31	0.70	0.20%
诸暨市便士化纤有限公司	PET-有光切片	379.00	234.61	0.62	3.04%
合计	/	11,071.00	7,024.10	0.63	91.02%
2022 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
江苏申久（集团）有限公司	PET-半消光切片	7,411.50	4,684.37	0.63	77.89%
中国石化仪征化纤有限责任公司	PBT 切片	385.00	433.39	1.13	7.21%
江苏弘盛新材料股份有限公司	PA 切片	235.88	304.20	1.29	5.06%
上海嘉逸纺织科技有限公司	PET-有光切片	421.20	279.36	0.66	4.65%
江苏华亚化纤有限公司	PET-有光切片	129.60	89.57	0.69	1.49%
合计	/	8,583.18	5,790.89	0.67	96.29%

报告期内，公司采购的聚酯切片主要为 PET 切片中的半消光切片及有光切片、PBT 切片和 PA 切片，三者具有不同的核心单体与分子结构，具有不同的性能用途，成本亦不相同，通常情况下，PET 材料是纺织和包装领域的“基础款”，PBT 材料是侧重弹性和工业场景的“功能款”，PA 材料是聚焦高强度和耐磨性的“高端款”。除江苏申久（集团）有限公司外，其他切片供应商采购占比较小，受细分产品种类影响较为明显，如威立雅华菲高分子科技（浙江）有限公司，公司向其采购的半消光切片及有光切片均属于再生切片，具有更强的环保属性，更受一些注重环保的品牌和企业青睐，其采购单价也高于普通半消光切片及有光切

片。

(2) 报告期各期，聚酯切片前五大供应商基本情况（成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等）、合作历史情况

报告期各期，聚酯切片前五大供应商合计共 9 家，情况如下：

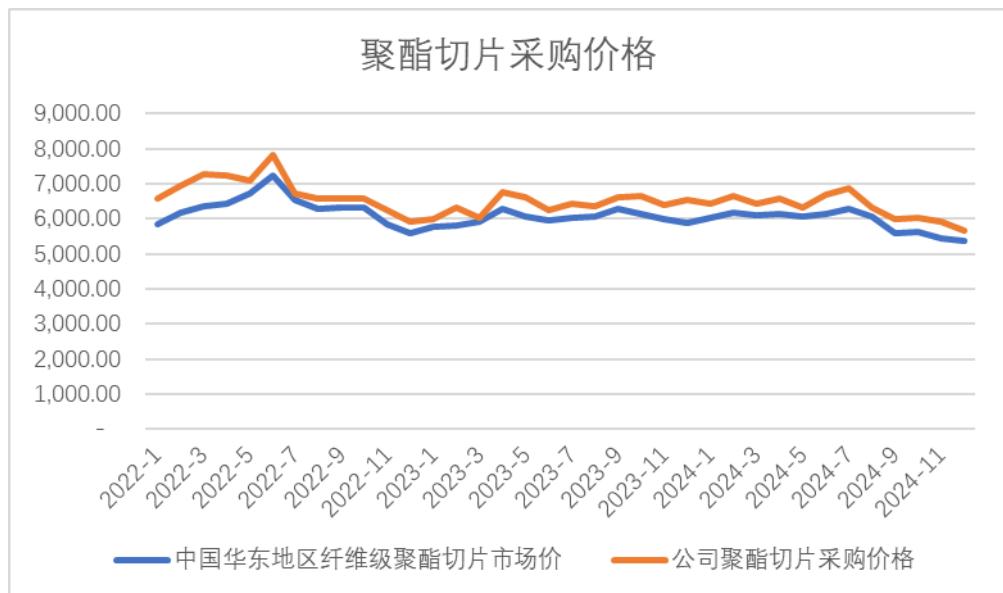
序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	是否具有经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
1	江苏申久（集团）有限公司	2003.01.13	生产、销售聚酯切片、化纤丝、弹力丝织物、化纤面料等	销售数量约 46-50 万吨；销售收入约 30 亿元	是	否	从 2018 年底开始业务合作	国内市场份額较小，低位中等，但与公司适配性高，公司主要向其采购 PET 半消光切片
2	中国石化仪征化纤有限责任公司	2014.11.26	生产、销售聚酯切片等	销售数量约 339 万吨；销售收入 219.85 亿元	是	否	从 2021 年前开始业务合作	整体市场份额约占 10%，某些差别化的新品占据行业领先地位，公司主要向其采购 PBT 切片
3	诸暨市便士化纤有限公司	2022.09.02	销售 PET 切片、瓶片等	销售数量约 2.4 万吨；销售收入约 1 亿元	是	是	从 2023 年度开始业务合作	规模较小，市占率不高，公司主要向其采购 PET 有光切片
4	浙江恒逸集团有限公司	1994.10.18	生产、销售 PA 切片、化纤涤纶丝等	旗下恒逸石化股份有限公司（000703.SZ）为上市公司，2024 年度销售收入约 1,254.63 亿元	是	否	从 2020 年前开始业务合作	全球领先的“炼油-化工-化纤”全产业链一体化龙头企业，公司主要向其采购 PA 切片、POY 涤纶长丝
5	宁波仁宣贸易有限公司	2020.04.22	销售塑料制品、染料、颜料等化工产品	销售数量约 3 万吨；销售收入约 2 亿元	是	是	从 2020 年度开始业务合作	台塑代理商前五大，公司主要向其采购 PP 切片

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	是否具有经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
6	上海嘉逸纺织科技有限公司	2021.01.14	销售大宗商品、化工原料等	销售数量约 2 万吨；销售收入约 1 亿元	是	是	从 2021 年度开始业务合作	规模较小，市占率不高，公司主要向其采购 PET 有光切片
7	威立雅华菲高分子科技（浙江）有限公司	2013.06.19	生产、销售再生 PET 切片、化纤丝等	销售数量约 3.6 万吨；销售收入约 2.5-2.8 亿元	是	否	从 2020 年度开始业务合作	细分市场头部企业，公司主要向其采购 PET 半消光切片
8	江苏弘盛新材料股份有限公司	2012.11.28	生产、销售锦纶切片、锦纶化纤丝等	销售数量约 3 万吨；销售收入约 7.13 亿元	是	否	从 2022 年度开始业务合作	规模较小，地方市占率具有一定规模，公司主要向其采购 PA 切片
9	江苏华亚化纤有限公司	2003.10.16	生产、销售纺织原辅材料等	销售数量约 20 万吨；销售收入约 18 亿元	是	否	从 2020 年度开始业务合作	规模较小，地方市占率具有一定规模，公司主要向其采购 PET 有光切片

注：受同一控制的供应商已合并披露，合作历史为报告期内发生交易供应商的最早合作时间，下同。

(3) 结合定价方式、市场价格、向不同供应商比价情况等，说明聚酯切片采购价格的公允性

聚酯切片为大宗商品，具有公开市场价格，根据 wind 数据，公司采购价格与公开市场报价变动趋势基本一致，公司采购价格高于公开市场报价主要系采购部分单价更高的差异化切片，具体情况如下：



数据来源：Wind-中国华东地区纤维级聚酯切片市场价

报告期内，公司与江苏申久（集团）有限公司的聚酯切片采购单价根据当月公开市场报价均价结算，公司与其他前五大切片供应商的切片采购单价根据公开市场报价协商确定交易价格，根据定价模式单价对比如下：

单位：万元/吨

类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度
申久集团切片采购价格	0.58	0.60	0.63
其他供应商切片采购价格	0.77	0.81	0.93
中国华东地区纤维级聚酯切片市场价	0.59	0.60	0.63

报告期内，公司向江苏申久（集团）有限公司采购聚酯切片金额分别为 4,684.37 万元、5,760.29 万元和 6,978.67 万元，占聚酯切片采购比例分别为 77.89%、74.64% 和 73.65%，采购单价与公开市场报价一致；向其他主要供应商采购差异化切片，根据公开市场报价协商确定交易价格，其他切片采购占比较小，受细分产品种类影响较为明显，但总体变动趋势与市场价格变动趋势一致，公司

聚酯切片采购价格公允。

2、涤纶长丝（直接采购）

（1）报告期各期，涤纶长丝前五大供应商采购明细、单价、数量和金额及在供应商同类产品业务规模的占比情况

报告期各期，公司采购涤纶长丝的金额分别为 1,517.85 万元、1,568.50 万元和 3,019.04 万元，前五大涤纶长丝供应商合计采购金额分别为 1,415.96 万元、1,396.11 万元和 2,659.36 万元，占涤纶长丝采购金额的比例分别为 93.29%、89.01% 和 88.09%，情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2024 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
桐昆集团股份有限公司	DTY	1,170.30	922.88	0.79	30.57%
	FDY	57.38	40.94	0.71	1.36%
	POY	250.23	183.73	0.73	6.09%
浙江恒逸集团有限公司	DTY	110.29	134.13	1.22	4.44%
	FDY	71.11	75.79	1.07	2.51%
	POY	692.95	507.76	0.73	16.82%
新凤鸣集团股份有限公司	DTY	36.11	29.77	0.82	0.99%
	POY	795.12	543.22	0.68	17.99%
江苏盛虹科贸有限公司	DTY	1.65	1.78	1.08	0.06%
	FDY	91.60	97.64	1.07	3.23%
	POY	22.14	15.64	0.71	0.52%
浙江益通新材料有限公司	POY	167.42	106.08	0.63	3.51%
合计	/	3,466.30	2,659.36	0.77	88.09%
2023 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
浙江恒逸集团有限公司	DTY	69.89	82.76	1.18	5.28%
	FDY	79.19	87.53	1.11	5.58%
	POY	518.48	369.18	0.71	23.54%
新凤鸣集团股份有限公司	POY	715.42	519.74	0.73	33.14%
桐昆集团股份有限公司	DTY	236.19	187.98	0.80	11.98%

	FDY	51.48	37.41	0.73	2.39%
	POY	17.11	11.27	0.66	0.72%
浙江恒远化纤集团有限公司	DTY	26.69	21.09	0.79	1.34%
	FDY	30.59	34.98	1.14	2.23%
	POY	4.50	3.58	0.80	0.23%
江苏盛虹科贸有限公司	DTY	3.37	3.32	0.99	0.21%
	FDY	15.19	19.49	1.28	1.24%
	POY	25.20	17.78	0.71	1.13%
合计	/	1,793.30	1,396.11	0.78	89.01%
2022 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
浙江恒逸集团有限公司	DTY	1.56	2.18	1.40	0.14%
	FDY	107.01	89.38	0.84	5.89%
	POY	660.40	545.38	0.83	35.93%
新凤鸣集团股份有限公司	POY	614.88	456.43	0.74	30.07%
桐昆集团股份有限公司	DTY	66.03	51.79	0.78	3.41%
	FDY	35.87	26.74	0.75	1.76%
	POY	105.65	76.49	0.72	5.04%
浙江中涤纤维科技有限公司	FDY	54.93	113.95	2.07	7.51%
无锡和彩环保纤维有限公司	POY	64.46	53.62	0.83	3.53%
合计	/	1,710.79	1,415.96	0.83	93.29%

报告期内，公司涤纶长丝采购单价较为稳定，部分涤纶长丝供应商采购占比较小，受细分产品种类影响较为明显。

(2) 报告期各期，涤纶长丝前五大供应商基本情况（成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等）、合作历史情况

报告期各期，涤纶长丝前五大供应商合计共 8 家，情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
1	桐昆集团股份有限公司	1999.09.27	生产、销售涤纶长丝	桐昆集团股份有限公司（601233.SH），2024 年度销售收入约 1,013.07 亿元	是	否	从 2014 年度开始业务合作	涤纶长丝板块全球最大，排名第一，公司主要向其采购 DTY 涤纶长丝
2	浙江恒逸集团有限公司	1994.10.18	生产、销售 PA 切片、化纤涤纶丝等	旗下恒逸石化股份有限公司（000703.SZ）为上市公司，2024 年度销售收入约 1,254.63 亿元	是	否	从 2020 年前开始业务合作	全球领先的“炼油-化工-化纤”全产业链一体化龙头企业，公司主要向其采购 PA 切片、POY 涤纶长丝及委托加工服务
3	新凤鸣集团股份有限公司	2000.02.22	生产、销售聚酯切片、涤纶长丝等	新凤鸣集团股份有限公司（603225.SH），2024 年度销售收入约 670.91 亿元	是	否	从 2021 年前开始业务合作	是一家集 PTA、聚酯、涤纶纺丝、加弹、进出口贸易为一体的现代大型股份制上市企业，公司主要向其采购 POY 涤纶长丝

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
4	江苏盛虹科贸有限公司	2012.05.07	销售 PET 切片、常规纱线及差别化纱线	江苏东方盛虹股份有限公司（000301.SZ）体系内公司，东方盛虹 2024 年度销售收入约 1,376.75 亿元	是	是	从 2017 年度开始业务合作	公司在新能源、新材料、石油炼化与聚酯化纤领域深耕多年，具备多样化的烯烃制取工艺，逐步形成了一个全产业链垂直整合的化工综合体，公司主要向其采购 FDY 涤纶长丝及委托加工服务
5	浙江益通新材料有限公司	2019.03.11	销售化工产品	对方未提供	是	是	从 2023 年度开始业务合作	市场份额较小，公司主要向其采购 POY 涤纶长丝
6	浙江中涤纤维科技有限公司	2013.12.04	销售化纤涤纶丝	销售数量约 3 万吨；销售收入约 7 亿元	是	是	从 2020 年前开始业务合作	国内市场份額较小，地位中等，公司主要向其采购 FDY 涤纶长丝
7	浙江恒远化纤集团有限公司	2006.06.01	生产、销售化纤涤纶丝	销售数量约 12 万吨；销售收入约 15 亿元	是	否	从 2019 年度开始业务合作	专业生产环保型涤纶有色丝、各种特殊面料差别化化纤，公司主要向其采购 FDY 涤纶长丝及委托加工服务
8	无锡和彩环保纤维有限公司	2016.01.05	销售化纤涤纶丝	销售数量约 100 吨 销售收入约 300 万左右	是	是	从 2022 年前开始业务合作	市场份额较小，公司主要向其采购 POY 涤纶长丝

(3) 结合定价方式、市场价格、向不同供应商比价情况等，说明涤纶长丝采购价格的公允性

公司采购标准品白色、黑色涤纶长丝作为主要原料之一，涤纶长丝暂无公开市场价格指数。我国涤纶长丝的产能及产量主要集中于采取熔体直纺工艺路线的生产企业，且头部企业集中度较高，桐昆集团、新凤鸣、恒逸集团、恒力石化、东方盛虹 5 家企业市场占有率约为 70%，涵盖市场主流产品，其报价基本可作为市场公开价格。公司参考其报价后，协商确定交易价格。

公司涤纶长丝采购单价与知名涤纶长丝上市公司销售单价对比如下：

单位：万元/吨

物料名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司采购单价	0.83	0.84	0.83
新凤鸣销售单价	0.72	0.73	0.73
桐昆股份销售单价	0.70	0.70	0.72

注：根据新凤鸣、桐昆股份年报数据，新凤鸣销售单价= (POY+FDY+DTY) /涤纶长丝当年销量；桐昆股份销售单价= (涤纶牵伸丝+涤纶加弹丝+涤纶预取向丝) /涤纶丝当年销量

涤纶长丝并非大宗商品，公司涤纶长丝采购单价变动趋势与新凤鸣、桐昆股份涤纶长丝销售单价变动趋势基本一致，在报告期内较为稳定，公司涤纶长丝采购单价高于上市公司销售单价主要系产品结构不同，公司涤纶长丝采购价格公允。

3、色粉颜料

(1) 报告期各期，色粉颜料前五大供应商采购明细、单价、数量和金额及在供应商同类产品业务规模的占比情况

报告期各期，公司采购色粉颜料的金额分别为 1,735.81 万元、1,369.17 万元和 2,241.06 万元，前五大供应商合计采购金额分别为 1,103.96 万元、896.78 万元和 1,643.88 万元，占色粉颜料采购金额的比例分别为 63.60%、65.50% 和 73.35%，情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2024 年度					
供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比

深圳市天来宝颜料有限公司	染料	0.20	6.46	32.30	0.29%
	颜料	15.40	592.88	38.50	26.46%
上海腾世达贸易有限公司	染料	-	-	-	0.00%
	炭黑	119.44	238.96	2.00	10.66%
	颜料	19.48	326.09	16.74	14.55%
双乐颜料股份有限公司	颜料	41.92	202.18	4.82	9.02%
宁波龙欣精细化工有限公司	染料	7.73	81.27	10.52	3.63%
	颜料	2.60	67.88	26.11	3.03%
江西定锐新材料有限公司	染料	0.60	37.96	63.27	1.69%
	颜料	5.23	90.19	17.26	4.02%
合计	/	212.59	1,643.88	7.73	73.35%

2023 年度

供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
上海腾世达贸易有限公司	染料	0.20	21.42	107.08	1.56%
	炭黑	57.22	117.59	2.06	8.59%
	颜料	8.70	187.42	21.55	13.69%
深圳市天来宝颜料有限公司	染料	0.30	10.09	33.63	0.74%
	颜料	10.83	203.46	18.79	14.86%
宁波龙欣精细化工有限公司	染料	8.84	167.45	18.94	12.23%
	颜料	1.00	27.88	27.88	2.04%
辽宁鸿港化工有限公司	颜料	1.80	87.61	48.67	6.40%
上海井宏化工科技有限公司	钛白粉	27.00	73.86	2.74	5.39%
合计	/	115.89	896.78	7.74	65.50%

2022 年度

供应商	采购明细	数量	金额	单价	占比
深圳市天来宝颜料有限公司	染料	0.27	9.85	36.46	0.57%
	颜料	13.84	385.45	27.86	22.21%
宁波龙欣精细化工有限公司	染料	11.92	235.72	19.77	13.58%
	颜料	2.00	57.52	28.76	3.31%
上海腾世达贸易有限公司	染料	0.35	38.54	110.11	2.22%
	炭黑	3.84	5.47	1.42	0.32%
	颜料	4.75	153.72	32.40	8.86%

上海朗静化工科技有限公司	颜料	4.61	114.09	24.75	6.57%
东莞市辰益新材料有限公司	炭黑	42.26	103.60	2.45	5.97%
合计	/	83.83	1,103.96	13.17	63.60%

报告期内，部分色粉颜料单价变动幅度较大，主要系公司采购色粉颜料中的颜料、染料型号众多，采购品种结构变化和品类单价变动所致。

报告期各期，公司采购金额超过 100 万元的色粉颜料物料明细如下：

单位：吨、万元、万元/吨

色粉颜料	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
颜料 1	7.94	375.06	47.24	0.72	30.58	42.48	3.88	171.20	44.12
颜料 2	41.92	202.18	4.82	-	-	-	20.02	100.97	5.04
炭黑 1	57.00	138.72	2.43	33.00	81.77	2.48	-	-	-
钛白粉 1	36.00	102.13	2.84	27.00	73.86	2.74	17.00	50.21	2.95
颜料 3	1.12	76.34	68.16	1.70	115.81	68.13	1.50	103.32	68.88
颜料 4	2.58	58.29	22.64	5.50	124.12	22.57	5.60	139.47	24.91
颜料 5	1.19	42.65	35.84	-	-	-	3.72	129.24	34.74
炭黑 2	-	-	-	9.80	27.75	2.83	42.26	103.60	2.45

报告期内，同种类色粉颜料采购单价较为稳定，具有一定公允性。

(2) 报告期各期, 色粉颜料前五大供应商基本情况(成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等)、合作历史情况

报告期各期, 色粉颜料前五大供应商合计共 9 家, 情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
1	深圳市天来宝颜料有限公司	2001.06.19	销售 PV Fast 系列颜料等	销售数量约 800 吨; 销售收入约 1.20 亿元	是	是	从 2019 年度开始业务合作	部分颜料系列的国内独家代理商, 细分市场份额较大, 公司主要向其采购颜料
2	上海腾世达贸易有限公司	1995.06.02	销售炭黑、颜料、助剂等	销售数量约 3.3 万吨; 销售收入约 8 亿元	是	是	从 2011 年前开始业务合作, 与常州龙马有业务合作, 收购后承继	行业地位前十的色粉颜料代理商, 公司主要向其采购炭黑及颜料
3	双乐颜料股份有限公司	1994.11.28	生产、销售颜料等	双乐颜料股份有限公司(301036.SZ), 2024 年销售收入约 15.75 亿元	是	否	从 2012 年前开始业务合作, 与常州龙马有业务合作, 收购后承继	主要从事酞菁系列及铬系颜料的研发、生产、销售, 产品用于油墨、涂料和塑料等领域的着色, 铬青蓝绿颜料领域全国第一
4	宁波龙欣精细化工有限公司	2001.12.31	生产、销售染料等	对方未提供	是	否	合作已十年有余, 与常州龙马有业务合作, 收购后承继	溶剂染料领域全国第一, 公司主要向其采购染料

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
5	江西定锐新材料有限公司	2019.07.08	生产、销售有机及无机颜料等	对方未提供	是	否	从 2011 年前开始业务合作，与常州龙马有业务合作，收购后承继	在当地有一定市场规模，公司主要向其采购颜料
6	上海井宏化工科技有限公司	2010.04.19	销售大宗商品、化工原料等	销售收入约 2.15 亿元	是	是	从 2020 年度开始业务合作	在当地有一定市场规模，公司主要向其采购钛白粉
7	上海朗静化工科技有限公司	2013.12.17	销售颜料等	销售数量约 325 吨；销售收入约 2,024 万元	否	是	从 2014 年度开始业务合作，与常州龙马有业务合作，收购后承继	市场份额较小，江浙沪一带业务较广，公司主要向其采购颜料
8	辽宁鸿港化工有限公司	2011.06.30	生产、销售花系颜料等	对方未提供	是	否	从 2019 年度开始业务合作	市场份额较小，公司主要向其采购颜料
9	东莞市辰益新材料有限公司	2016.10.20	销售炭黑、颜料、助剂等	销售数量约 1000 吨；销售收入约 4000 万元	是	是	从 2021 年度开始业务合作	市场份额较小，公司主要向其采购炭黑

色粉包括溶剂染料、颜料色粉等不同材料。色粉品种繁多，对不同合成树脂适用着色的品种不同，对应不同产品配方，选择合适的色粉还要考虑其耐热性、耐光性、耐溶剂性等性能，故各种色粉的市场价格差异较大，不具有市场可比价格。

4、委托加工服务

（1）报告期各期，委托加工服务前五大供应商采购明细、单价、数量和金额及在供应商同类产品业务规模的占比情况

报告期各期，公司采购委托加工服务的金额分别为 3,259.13 万元、1,092.29 万元和 1,006.70 万元，前五大供应商合计采购金额分别为 3,134.55 万元、1,005.10 万元和 851.30 万元，占委托加工服务采购金额的比例分别为 96.18%、92.02% 和 84.56%，情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2024 年度					
供应商	加工明细	数量	金额	单价	占比
浙江恒远化纤集团有限公司	FDY	169.68	147.08	0.87	14.61%
	POY	199.87	151.85	0.76	15.08%
浙江恒逸集团有限公司	FDY	259.81	230.55	0.89	22.90%
江苏梓恒复合材料有限公司	涤纶短纤	150.51	143.25	0.95	14.23%
上海德福伦新材料科技有限公司	涤纶短纤	100.17	101.76	1.02	10.11%
上海都威纺织有限公司	ATY	107.90	76.81	0.71	7.63%
合计	/	987.94	851.30	0.86	84.56%
2023 年度					
供应商	加工明细	数量	金额	单价	占比
浙江恒远化纤集团有限公司	FDY	414.10	386.60	0.93	35.39%
	POY	73.21	56.47	0.77	5.17%
江苏盛虹科贸有限公司	FDY	248.19	303.90	1.22	27.82%
上海德福伦新材料科技有限公司	涤纶短纤	143.07	147.59	1.03	13.51%
南通和光纤维有限公司	ATY	82.57	46.16	0.56	4.23%
	DTY	48.09	24.85	0.52	2.28%
	FDY	0.21	0.11	0.52	0.01%
江苏泓丰线业科技有限公司	ATY	26.31	6.15	0.23	0.56%
	DTY	9.38	5.26	0.56	0.48%
	FDY	49.82	28.01	0.56	2.56%
合计	/	1,094.95	1,005.10	0.92	92.02%

2022 年度					
供应商	加工明细	数量	金额	单价	占比
浙江恒逸集团有限公司	FDY	20.33	14.05	0.69	0.43%
	POY	2,270.86	1,786.67	0.79	54.82%
浙江恒远化纤集团有限公司	FDY	661.84	637.53	0.96	19.56%
	POY	76.01	66.61	0.88	2.04%
江苏盛虹科贸有限公司	FDY	372.27	457.10	1.23	14.03%
江苏坪恒复合材料有限公司	涤纶短纤	111.08	106.33	0.96	3.26%
南通和光纤维有限公司	ATY	80.51	40.39	0.50	1.24%
	DTY	26.22	25.55	0.97	0.78%
	FDY	0.36	0.32	0.89	0.01%
合计	/	3,619.48	3,134.55	0.87	96.18%

报告期内，对于同供应商加工的同种类产品，委托加工单价基本保持稳定。
部分委托加工服务采购金额较小，受细分产品种类影响较为明显。

(2) 报告期各期, 委托加工服务前五大供应商基本情况(成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等)、合作历史情况

报告期各期, 委托加工服务前五大供应商合计共 8 家, 情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
1	浙江恒远化纤集团有限公司	2006.06.01	生产、销售化纤涤纶丝	销售数量约 12 万吨; 销售收入约 15 亿元	是	否	从 2019 年度开始业务合作	专业生产环保型涤纶有色丝、各种特殊面料差别化化纤, 公司主要向其采购 FDY 涤纶长丝及委托加工服务
2	浙江恒逸集团有限公司	1994.10.18	生产、销售 PA 切片、化纤涤纶丝等	旗下恒逸石化股份有限公司(000703.SZ)为上市公司, 2024 年度销售收入约 1,254.63 亿元	是	否	从 2020 年前开始业务合作	全球领先的“炼油-化工-化纤”全产业链一体化龙头企业, 公司主要向其采购 PA 切片、POY 涤纶长丝及委托加工服务
3	江苏梓恒复合材料有限公司	2016.06.13	生产、销售聚酯差别化短纤、异形纤维等	销售数量约 1.7-1.9 万吨; 销售收入约 2.5-2.8 亿元	是	否	从 2022 年度开始业务合作	差别化短纤领域处于领先地位, 公司主要向其采购委托加工服务
4	上海德福伦新材料科技有限公司	2003.11.12	生产、销售化学纤维等	销售数量约 2.5 万吨; 销售收入约 3.6 亿元	是	否	从 2011 年前开始业务合作	市场份额虽然不大, 棉纺、毛纺、无纺、汽车内饰、家纺细分领域占有量较高, 行业地位较高, 公司主要向其采购委托加工服务
5	上海都威纺织有限公司	2006.01.19	生产、销售专业生产空气变形纱	销售数量约 256 吨; 销售收入约 505 万元	是	否	从 2024 年度开始业务合作,	在特殊纱线领域, 行业地位较高, 产品属于高

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	经营规模	经营资质	是否贸易商	合作历史	简要介绍
							之前认识一直没机会合作	端产品，公司主要向其采购委托加工服务
6	江苏盛虹科贸有限公司	2012.05.07	销售 PET 切片、常规纱线及差别化纱线	江苏东方盛虹股份有限公司（000301.SZ）体系内公司，东方盛虹 2024 年度销售收入约 1,376.75 亿元	是	是	从 2017 年度开始业务合作	公司在新能源、新材料、石油炼化与聚酯化纤领域深耕多年，具备多样化的烯烃制取工艺，逐步形成了一个全产业链垂直整合的化工综合体，公司主要向其采购 FDY 涤纶长丝及委托加工服务
7	南通和光纤维有限公司	1998.12.28	生产、销售化纤类产品	销售数量约 240 吨；销售收入约 6,000 万元	是	否	从 2010 年度开始业务合作	公司规模较小，公司主要向其采购委托加工服务
8	江苏泓丰线业科技有限公司	2005.12.01	生产、销售化纤丝、线	销售数量约 7,748.34 吨；销售收入约 15,278.89 万元	是	否	从 2013 年度开始业务合作	公司规模较小，公司主要向其采购委托加工服务

(四) 说明发行人与江苏申久合作的稳定性，对其是否存在重大依赖，目前可替代的采购渠道和可靠性。

1、说明发行人与江苏申久合作的稳定性

江苏申久（集团）有限公司（以下称为“申久集团”）成立于 2003 年，是上海工业投资集团有限公司和上海凯欧贸易有限公司共同投资组建的一家主要生产涤纶长丝和聚酯切片的现代化大型化纤制造企业，拥有年产 50 万吨聚酯切片的生产能力，采用先进的自动化生产设备确保产品的高制造水准和稳定的供货能力。申久集团产品质量较好、供货时效性较高，同时考虑规模化采购带来的价格优势，因此报告期内公司选取申久集团作为主要的聚酯切片供应商，公司与其合作具有以下三点优势：

(1) 申久集团产品性能较好，满足客户的需求

公司向申久集团主要采购聚酯切片，聚酯切片产品品质和性能稳定。公司检验申久集团的聚酯切片产品，能够作为高品质的原材料稳定投入制造生产差别化涤纶长丝，公司认可其产品质量较好、品质和性能稳定。

(2) 规模化采购可以获得价格优惠

公司自 2018 年开始与申久集团合作，申久集团良好的产品品质和供货及时性确保双方长期稳定的合作关系。公司通过集中向申久集团采购，可以获得采购的价格优惠，同时，公司可以预先沟通申久集团保持一定量库存，进一步提高产品交付的及时性。

(3) 产品运输便捷

申久集团的办公场所和生产基地位于江苏省太仓市，距离公司所在地江苏省常州市较近，运输较为便捷，得以节省物流费用，且产品交付的及时性得以保证。

报告期内，公司主要通过申久集团采购聚酯切片，在日常业务的开展中实行按需采购，根据下游客户需求并按照市场公开报价与其进行商务洽谈，确定采购计划。自 2018 年以来，公司已与申久集团建立了长期稳定的合作关系。

综上所述，公司综合考虑申久集团的产品品质、供货能力、供货价格、运输便捷等因素选择申久集团作为报告期内聚酯切片主要供应商，双方建立了长期稳

定的合作关系。随着公司销售规模的持续增长，公司持续向申久集团大量采购原材料聚酯切片，双方合作日益深化。

2、对其是否存在重大依赖，目前可替代的采购渠道和可靠性

聚酯切片属于大宗商品，市场价格公开透明，供给充足，长三角区域内可以提供聚酯切片的大型生产企业较多，供应量稳定，市场存在较多可替代的供应商，公司可选采购途径较多。除申久集团以外，公司还从中国石化仪征化纤有限责任公司、浙江恒逸集团有限公司等供应商采购聚酯切片。这些供应商均有较强的供应能力，可以为公司提供稳定的聚酯切片原材料供应渠道。因此，公司对申久集团不存在重大依赖，市场上存在可替代的供应商较多。

（五）说明主要原材料价格波动的影响因素，结合产品定价机制、对上下游议价能力等说明发行人能否向下游传导成本压力，就主要原材料价格波动对发行人成本、利润、毛利率的影响进行敏感性分析，并完善相关风险提示

1、公司主要原材料价格波动的影响因素，结合产品定价机制、对上下游议价能力等说明发行人能否向下游传导成本压力

报告期内，发行人各类主要原材料采购单价变动幅度如下：

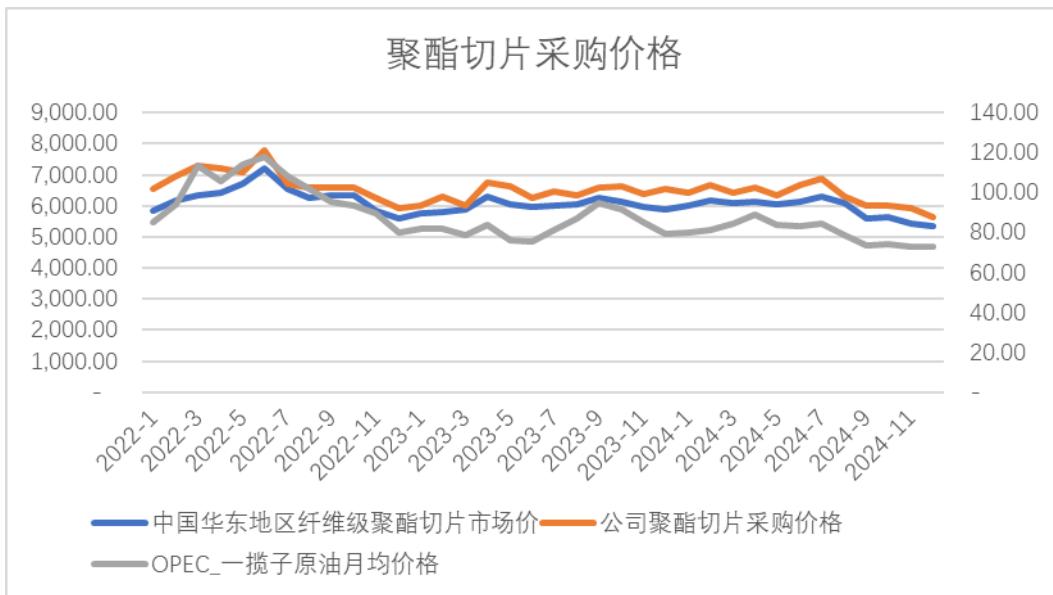
单位：万元/吨

原材料类别	2024 年		2023 年		2022 年
	单价	变动率	单价	变动率	单价
聚酯切片	0.62	-3.13%	0.64	-5.88%	0.68
涤纶长丝	0.83	-1.19%	0.84	1.20%	0.83
色粉颜料	5.90	-2.32%	6.04	-34.56%	9.23

（1）聚酯切片

聚酯切片（以 PET 切片为主）的价格波动主要受原油价格的影响，聚酯切片的生产以 PTA（精对苯二甲酸）和 MEG（乙二醇）为核心原料，两者占生产成本的 85% 以上，PTA 和 MEG 均为石油化工衍生品，PTA 由 PX（对二甲苯）氧化而来，PX 直接来源于原油；MEG 则通过乙烯（原油裂解产物）合成。因此，原油价格是整个聚酯切片产业链的“定价锚”，原油价格波动是影响聚酯切片价格的首要因素。公司聚酯切片采购价格、聚酯切片公开市场价格和国际原油价格

数据变动趋势如下：

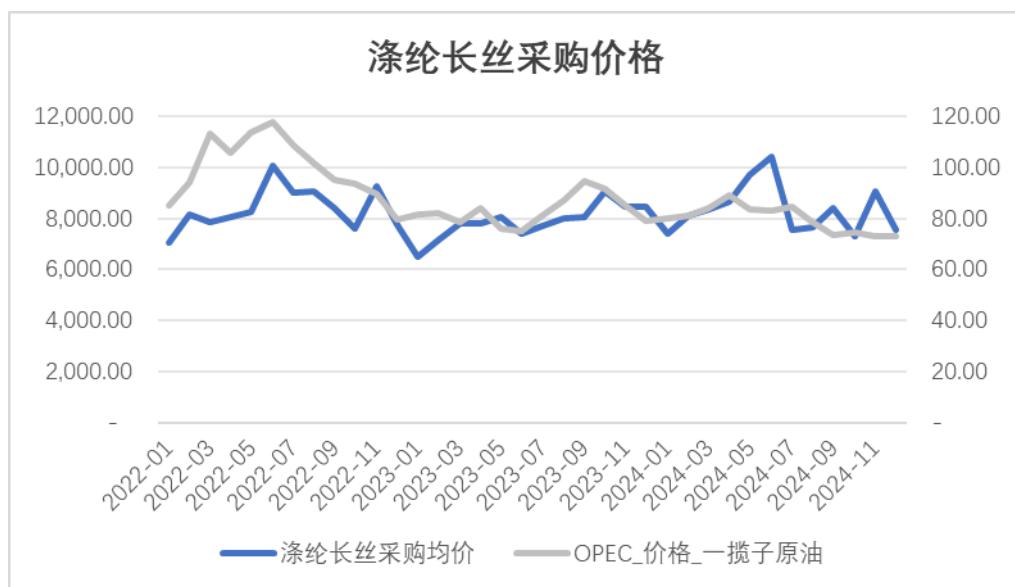


数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，公司聚酯切片的月均采购价格与聚酯切片市场月均价格及国际原油价格指数的走势总体一致，2022年上半年，国际原油价格处于上升趋势，并在2022年中达到近年来的高位，2022年第三季度以来，国际原油价格开始出现震荡下行趋势，公司聚酯切片采购平均单价受国际原油价格下滑而相应下降。

(2) 涤纶长丝

涤纶长丝为原油化工下游产品，主要原材料为聚酯切片或PTA，其价格受原油价格波动影响，原油价格对涤纶长丝价格传导路径详见本问题之“三/（五）/1/（1）聚酯切片”。公司涤纶长丝采购价和国际原油价格数据变动趋势如下：



注：涤纶长丝采购数量及金额未包含委托加工涤纶长丝。2023 年 2 月，公司未采购涤纶长丝，将 2023 年 1 月与 3 月数据平均列入；数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，公司涤纶长丝的月均采购价格与国际原油价格指数的走势较为一致，公司直接采购涤纶长丝包含 POY、FDY 和 DTY，单价不同，受产品结构因素影响，公司采购涤纶长丝月均单价变动幅度较国际原油价格指数变动幅度大。

（3）色粉颜料

公司用色粉颜料以高耐候无机颜料和有机颜料、染料为主，钛白粉、炭黑为辅，无机颜料、无机染料、钛白粉和炭黑主要成分为有色金属化合物及炭粉，主要受有色金属大宗商品价格及炭黑大宗商品价格影响；有机颜料、有机染料主要成分为各类有机化合物，亦为原油化工下游产物，主要受原油价格影响。

综上所述，针对上游采购端，公司主要原材料聚酯切片、涤纶长丝和有机色粉颜料价格主要受原油价格影响，无机色粉颜料价格主要受有色金属及炭黑大宗商品价格影响，采购价格随行就市；针对下游销售端，公司以产品成本为基础，结合市场化定价，主要通过商业谈判确定销售价格，通过商业谈判有助于公司获取更大利润，2021-2024 年，公司汽车内饰用原液着色涤纶长丝产品销量连续四年在国内市场排名中蝉联第一，公司对下游议价能力较强，公司具有一定的向下游传导成本压力的能力。

2、就主要原材料价格波动对发行人成本、利润、毛利率的影响进行敏感性分析，并完善相关风险提示

（1）主要原材料价格波动对发行人成本、利润、毛利率的影响进行敏感性分析

报告期内，公司采购的主要原材料聚酯切片、涤纶长丝（含 POY、FDY、DTY 及 ATY）和色粉颜料金额分别为 12,379.86 万元、11,574.76 万元和 15,497.01 万元，采购主要材料占当期采购总额的比例分别为 81.73%、77.29% 和 80.42%。

①聚酯切片采购价格敏感性分析

报告期内，假设产品销售价格、销售数量及其他因素均不发生变动，聚酯切片价格上涨 5%、10%、15% 或下降 5%、10%、15%，对公司主营业务成本、营

业利润、主营业务毛利率的具体影响如下：

主要材料价格变动	财务指标变动	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上涨 15%	主营业务成本变动	5.63%	5.68%	4.82%
	营业利润变动	-18.01%	-17.48%	-11.85%
	主营业务毛利率变动	-3.85%	-3.86%	-3.12%
上涨 10%	主营业务成本变动	3.75%	3.79%	3.22%
	营业利润变动	-12.01%	-11.65%	-7.90%
	主营业务毛利率变动	-2.57%	-2.57%	-2.08%
上涨 5%	主营业务成本变动	1.88%	1.89%	1.61%
	营业利润变动	-6.00%	-5.83%	-3.95%
	主营业务毛利率变动	-1.28%	-1.29%	-1.04%
下降 5%	主营业务成本变动	-1.88%	-1.89%	-1.61%
	营业利润变动	6.00%	5.83%	3.95%
	主营业务毛利率变动	1.28%	1.29%	1.04%
下降 10%	主营业务成本变动	-3.75%	-3.79%	-3.22%
	营业利润变动	12.01%	11.65%	7.90%
	主营业务毛利率变动	2.57%	2.57%	2.08%
下降 15%	主营业务成本变动	-5.63%	-5.68%	-4.82%
	营业利润变动	18.01%	17.48%	11.85%
	主营业务毛利率变动	3.85%	3.86%	3.12%

注 1：聚酯切片价格变动引起的主营业务成本变动=聚酯切片价格变动比例*聚酯切片当期采购总价/主营业务成本；

注 2：聚酯切片价格变动引起的营业利润变动=聚酯切片价格变动比例*聚酯切片当期采购总价/营业利润；

注 3：聚酯切片价格变动引起的主营业务毛利率变动=聚酯切片价格变动比例*聚酯切片当期采购总价/主营业务收入。

假设聚酯切片价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 1.61%、1.89% 和 1.88%，营业利润分别下降 3.95%、5.83% 和 6.00%，主营业务毛利率分别下降 1.04%、1.29% 和 1.28%。通过上述敏感性分析可知，公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率对聚酯切片价格波动较为敏感，聚酯切片采购价格是报告期内影响公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率的主要因素之一。

②涤纶长丝采购价格敏感性分析

报告期内，假设产品销售价格、销售数量及其他因素均不发生变动，涤纶长

丝价格上涨 5%、10%、15%或下降 5%、10%、15%，对公司主营业务成本、营业利润、主营业务毛利率的具体影响如下：

主要材料价格变动	财务指标变动	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上涨 15%	主营业务成本变动	2.25%	1.83%	3.71%
	营业利润变动	-7.19%	-5.64%	-9.13%
	主营业务毛利率变动	-1.54%	-1.24%	-2.40%
上涨 10%	主营业务成本变动	1.50%	1.22%	2.48%
	营业利润变动	-4.79%	-3.76%	-6.08%
	主营业务毛利率变动	-1.02%	-0.83%	-1.60%
上涨 5%	主营业务成本变动	0.75%	0.61%	1.24%
	营业利润变动	-2.40%	-1.88%	-3.04%
	主营业务毛利率变动	-0.51%	-0.41%	-0.80%
下降 5%	主营业务成本变动	-0.75%	-0.61%	-1.24%
	营业利润变动	2.40%	1.88%	3.04%
	主营业务毛利率变动	0.51%	0.41%	0.80%
下降 10%	主营业务成本变动	-1.50%	-1.22%	-2.48%
	营业利润变动	4.79%	3.76%	6.08%
	主营业务毛利率变动	1.02%	0.83%	1.60%
下降 15%	主营业务成本变动	-2.25%	-1.83%	-3.71%
	营业利润变动	7.19%	5.64%	9.13%
	主营业务毛利率变动	1.54%	1.24%	2.40%

注 1：涤纶长丝价格变动引起的主营业务成本变动=涤纶长丝价格变动比例*涤纶长丝当期采购总价/主营业务成本；

注 2：涤纶长丝价格变动引起的营业利润变动=涤纶长丝价格变动比例*涤纶长丝当期采购总价/营业利润；

注 3：涤纶长丝价格变动引起的主营业务毛利率变动=涤纶长丝价格变动比例*涤纶长丝当期采购总价/主营业务收入；

假设涤纶长丝价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 1.24%、0.61% 和 0.75%，营业利润分别下降 3.04%、1.88% 和 2.40%，主营业务毛利率分别下降 0.80%、0.41% 和 0.51%。通过上述敏感性分析可知，公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率对涤纶长丝价格波动相对敏感，涤纶长丝采购价格是报告期内影响公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率的主要因素之一，但由于涤纶长丝采购占比低于聚酯切片采购占比，故公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率对涤纶长丝采购价格变

动的敏感性低于聚酯切片。

③色粉颜料采购价格敏感性分析

报告期内，假设产品销售价格、销售数量及其他因素均不发生变动，色粉颜料价格上涨 5%、10%、15% 或下降 5%、10%、15%，对公司主营业务成本、营业利润、主营业务毛利率的具体影响如下：

主要材料价格变动	财务指标变动	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上涨 15%	主营业务成本变动	1.33%	1.01%	1.39%
	营业利润变动	-4.26%	-3.10%	-3.42%
	主营业务毛利率变动	-0.91%	-0.68%	-0.90%
上涨 10%	主营业务成本变动	0.89%	0.67%	0.93%
	营业利润变动	-2.84%	-2.07%	-2.28%
	主营业务毛利率变动	-0.61%	-0.46%	-0.60%
上涨 5%	主营业务成本变动	0.44%	0.34%	0.46%
	营业利润变动	-1.42%	-1.03%	-1.14%
	主营业务毛利率变动	-0.30%	-0.23%	-0.30%
下降 5%	主营业务成本变动	-0.44%	-0.34%	-0.46%
	营业利润变动	1.42%	1.03%	1.14%
	主营业务毛利率变动	0.30%	0.23%	0.30%
下降 10%	主营业务成本变动	-0.89%	-0.67%	-0.93%
	营业利润变动	2.84%	2.07%	2.28%
	主营业务毛利率变动	0.61%	0.46%	0.60%
下降 15%	主营业务成本变动	-1.33%	-1.01%	-1.39%
	营业利润变动	4.26%	3.10%	3.42%
	主营业务毛利率变动	0.91%	0.68%	0.90%

注 1：色粉颜料价格变动引起的主营业务成本变动=色粉颜料价格变动比例*色粉颜料当期采购总价/主营业务成本；

注 2：色粉颜料价格变动引起的营业利润变动=色粉颜料价格变动比例*色粉颜料当期采购总价/营业利润；

注 3：色粉颜料价格变动引起的主营业务毛利率变动=色粉颜料价格变动比例*色粉颜料当期采购总价/主营业务收入；

假设色粉颜料价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 0.46%、0.34% 和 0.44%，营业利润分别下降 1.14%、1.03% 和 1.42%，主营业务毛利率分别下降 0.30%、0.23% 和 0.30%。通过上述敏感性分析可知，公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率对色粉颜料价格

波动相对敏感，色粉颜料采购价格是报告期内影响公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率的主要因素之一，但由于色粉颜料采购占比低于聚酯切片和涤纶长丝采购占比，故公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率对色粉颜料采购价格变动的敏感性低于聚酯切片和涤纶长丝。

（2）完善相关风险提示

为量化主要原材料价格波动的风险，发行人将聚酯切片、涤纶长丝和色粉颜料价格变化对公司成本、利润、毛利率影响的敏感性分析进行补充披露。已在招股说明书“重大事项提示/五/（三）原材料价格上涨风险”，以及招股说明书“第三节/一/（三）原材料价格上涨风险”修改风险提示如下：

“公司差别化涤纶长丝的主要原材料为 PET 等石油化工产品，受全球原油价格、市场供需关系以及宏观经济综合影响，其价格波动幅度较大。报告期内，公司直接材料占营业成本的比例分别为 62.97%、58.45% 和 55.88%。

报告期内，公司主要原材料中聚酯切片、涤纶长丝和色粉颜料的价格均是影响公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率的主要因素之一。假设聚酯切片价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 1.61%、1.89% 和 1.88%，营业利润分别下降 3.95%、5.83% 和 6.00%，主营业务毛利率分别下降 1.04%、1.29% 和 1.28%。假设涤纶长丝价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 1.24%、0.61% 和 0.75%，营业利润分别下降 3.04%、1.88% 和 2.40%，主营业务毛利率分别下降 0.80%、0.41% 和 0.51%。假设色粉颜料价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 0.46%、0.34% 和 0.44%，营业利润分别下降 1.14%、1.03% 和 1.42%，主营业务毛利率分别下降 0.30%、0.23% 和 0.30%。

若公司产品原材料价格短期内上涨，且公司无法及时将原材料价格上涨的影响传递至下游客户，将对公司盈利能力造成不利影响。”

四、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行的核查程序如下：

（1）获取公司收入成本明细表，分析公司各类细分产品、各应用领域的毛利率所处水平及变动是否具有合理性；获取公司期后财务数据，分析期后毛利率变动情况；

（2）了解公司产品及查阅公司主要竞争对手产品资料，了解技术工艺及产品的差异情况；查阅并分析下游行业近期的统计数据和下游行业历史的长期数据，了解公司所属行业上下游行业发展状况和行业竞争情况；

（3）查阅公司同行业可比公司公开披露资料，了解公司与同行业可比公司在细分产品、代表技术、下游应用领域及主要客户的差异情况；

（4）查阅公司成本明细表，计算单位产品折旧费用，并结合产量、产能利用率分析单位成本与公司固定资产折旧的匹配关系；

（5）查阅公司各月成本明细表，核对直接材料、直接人工、制造费用等成本核算项目，分析各年度波动合理性；分析发行人的单位直接材料、直接人工、制造费用波动的合理性；

（6）查阅公司进销存明细表，分析公司投入产出比情况；查阅公司员工工资表及相关支付凭证，地区工资情况，分析员工人数与直接人工费用的匹配性；查阅公司固定资产清单，折旧明细表，分析新增固定资产折旧对毛利率的影响；

（7）了解公司主要产品对应的库存商品、半成品和在产品在实物形态、成本归集核算等方面的差异情况，评价成本核算方法是否合理，选取样本测试其是否一贯执行，是否符合《企业会计准则》的规定；

（8）查阅公司采购明细表，分析公司原材料采购金额波动原因；

（9）了解涤纶长丝类产品同时存在直接采购和外协的原因，采购半成品和

库存商品的后续工序处理及对产成品附加值情况，是否存在采购后直接销售的情形，并进行分析；

（10）查阅公司采购明细表，查阅主要供应商的采购合同，了解发行人各类主要原材料前五大供应商的基本情况（包含成立时间、主营业务及规模、经营资质、是否为贸易商等）、合作历史和采购明细，了解发行人向不同供应商之间采购价格是否存在显著差异，分析原材料及外协采购价格的公允性；

（11）了解公司与申久集团的合作背景，查阅采购明细表，了解公司与其他聚酯切片供应商的合作情况；

（12）查阅公司销售收入成本明细表、采购明细表，计算聚酯切片、涤纶长丝、色粉颜料价格变化对公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率的影响并进行敏感性分析。

2、核查结果及结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，公司主要产品在汽车内饰行业具备较高壁垒，毛利率较高，户外用品及鞋服用品领域竞争相对激烈，毛利率低于汽车内饰行业具有合理性；公司期后毛利率变动情况良好；

（2）公司各道工序均具备一定技术难度及竞争优势，公司产品定价能力较强，说明前纺工艺 FDY 产品技术难度较高，产能较小，仅销售高端客户，因此毛利率水平高于其他产品；

（3）公司与同行业可比公司在销售模式、采购内容、生产模式不存在较大差异，公司依托产品技术优势，采用商业谈判的定价模式，对产业链上下游议价能力较强，同时公司深耕汽车内饰行业，在行业内占据领先地位，依托汽车产业链毛利率情况良好，公司产品销售毛利率较高具有合理性；

（4）公司若因宏观经济政策、市场需求变动等因素导致销售规模下降，规模效益无法体现，则存在为提升规模效应持续降价的压力；若公司未来持续开拓户外用品及鞋服用品等竞争较为激烈的应用领域，户外用品及鞋服用品领域销售占比上升，由于下游客户行业结构变动可能导致公司毛利率有所下降；公司已完

善相关风险提示；

（5）报告期内，公司各主要产品单位成本波动具有合理性。产品单位直接材料金额整体小幅下降，主要系原材料价格变动影响；单位直接人工金额整体小幅上升，主要系生产人员人数增加；单位制造费用金额整体小幅上升，主要系产线增加，固定资产折旧增加；

（6）报告期内，公司原材料采购量、耗用量与主要产品产量、对应存货数量之间可勾稽，主要产品投入产出情况与理论投入产出的差异较小，生产人员数量的变动与直接人工费用匹配，各期折旧摊销费用与固定资产变动情况匹配；

（7）公司库存商品、半成品和在产品三者的实物形态，主要依据生产工序的完成情况予以区分，不同实物形态产品成本归集的方法方面保持一致；成本分配方面，已完工入库的半成品及库存商品成本包含直接材料、人工成本及制造费用；在产品期末数量较少，且直接材料系产品的主要成本，故期末仅保留材料成本，不参与人工成本及制造费用分配。

（8）报告期内，公司原材料采购价格与市场价格走势基本保持一致；

（9）公司接到生产订单后，由计划部门综合研发部门制定的物料清单、产品标准及生产部门的产能情况做出判断，综合产能因素、成本因素和客户因素，如公司产能不足，对于部分易生产的产品，采用委托加工的方式组织生产；对于标准品白丝、黑丝产品，采用直接采购后续加工的方式组织生产。

（10）公司主要原材料前五大供应商基本情况无异常，公司与主要供应商合作较为稳固，同种原材料采购价格在不同供应商之间不存在显著差异，价格差异主要是受到原材料细分规格型号差异等因素影响，原材料及外协采购价格公允；

（11）公司与江苏申久合作关系稳定，但对其不存在重大依赖，公司目前已具备较多可替代的采购渠道；

（12）公司主要原材料价格主要受原油市场价格波动影响，公司具备在一定程度上将原材料价格波动传导至下游客户的能力，已完善相关风险提示。报告期内，公司主要原材料中聚酯切片、涤纶长丝和色粉颜料的价格均是影响公司主营业务成本、营业利润及主营业务毛利率的主要因素之一。在其他因素保持不变的情况下，报告期内公司主要原材料价格变动对经营业绩的敏感性分析如下：假设

聚酯切片价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 1.61%、1.89% 和 1.88%，营业利润分别下降 3.95%、5.83% 和 6.00%，主营业务毛利率分别下降 1.04%、1.29% 和 1.28%。假设涤纶长丝价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 1.24%、0.61% 和 0.75%，营业利润分别下降 3.04%、1.88% 和 2.40%，主营业务毛利率分别下降 0.80%、0.41% 和 0.51%。假设色粉颜料价格每上涨 5%，在其他因素不变的情况下，将导致报告期内公司主营业务成本分别上涨 0.46%、0.34% 和 0.44%，营业利润分别下降 1.14%、1.03% 和 1.42%，主营业务毛利率分别下降 0.30%、0.23% 和 0.30%。

（二）说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论

1、核查程序

针对采购真实性、成本核算准确性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）了解与采购付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；
- （2）了解主要供应商的基本情况，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询主要供应商的基本信息，分析主要供应商经营规模与公司采购规模的匹配性；
- （3）检查采购合同、订单、发票、入库单、银行付款回单等支持性文件，以验证采购交易的真实性、准确性及截止期间；
- （4）保荐机构及申报会计师走访主要供应商，均为实地走访，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购总额	19,271.02	14,975.94	15,146.58
走访金额	14,592.93	11,893.08	12,402.08
走访金额占比	75.72%	79.41%	81.88%

保荐机构及申报会计师选取主要供应商进行实地走访，获取供应商的营业执

照复印件、受访人身份证明、供应商与发行人的无关联关系声明等资料，对供应商代表等执行访谈程序，了解其与公司的合作背景、合作模式、业务真实性、信用政策、结算方式、产品质量情况等内容，报告期各期供应商的走访比例分别为81.88%、79.41%和75.14%。

(5) 保荐机构及申报会计师对主要供应商执行了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购总额（A）	19,271.02	14,975.94	15,146.58
函证金额（B）	15,135.04	11,337.70	11,927.31
回函金额（C）	15,135.04	11,266.88	11,912.16
回函比例（D=C/B）	100.00%	99.38%	99.87%
回函相符金额（E）	14,675.95	8,957.94	7,920.33
回函不符经调节或替代测试相符金额（F）	459.09	2,308.94	3,991.83
函证核查比例（G=（E+F）/A）	78.54%	75.23%	78.65%

(6) 评价并测试成本核算方法的一贯性和准确性，获取公司的成本计算单，重新执行成本归集与分摊的计算，验证直接材料、直接人工、制造费用的分配是否准确，完工产品与在产品成本的划分是否合理；

(7) 查阅生产部门领用记录及仓储部门发出记录并分析其匹配性；

(8) 查阅公司、控股股东、实际控制人及其控制的关联企业、董监高及重要岗位员工的银行流水，重点关注是否存在利益输送或异常资金往来；

(9) 检查应付工资明细账、生产工时记录、出勤记录等；

(10) 将生产部门工时记录、考勤记录与工资表、成本计算单中的直接人工金额进行核对；分析单位产品人工成本的波动，并将其与产量、平均工资水平的变动进行匹配性分析，核查人工成本的准确性；

(11) 获取并查阅公司水电等能源采购支出明细，分析其耗用与生产情况的配比情况；

(12) 获取固定资产折旧明细表，复核折旧分摊、归集过程是否合理的准确性。

2、核查结果及结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人供应商采购真实，成本核算完整准确。

四、募集资金运用及其他事项

问题 5. 募投项目的必要性及合理性

根据申请文件及公开信息：（1）本次拟公开发行股票不超过 1,895.00 万股，募集资金 34,616.44 万元，用于年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目和原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研发项目（以下分别简称 2 万吨纤维项目、纤维研发项目）。（2）2023 年度以来，公司搬迁至新建厂房并购买生产设备，产能提升的同时，产能利用率有所下降。（3）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 6,249.86 万元、19,504.52 万元及 22,813.44 万元，呈上升趋势。（4）公司 2025 年 4 月将暂时闲置的自有资金用于购买理财产品。

（1）在建工程核算的准确性及采购的真实性。请发行人说明：①主要在建工程的明细项目及对应金额、转固的及时性，以及涉及的建设方或供应商、采购金额及占供应商当年同类业务规模比重，定价方式及公允性，相关款项的支付方式、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致。②在建工程成本的核算依据、核算方法，是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在成本费用与在建工程混同的情况。③在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围，盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异及产生原因。

（2）募投项目必要性及募资规模合理性。请发行人：①结合公司所属行业，说明募投项目是否符合国家产业政策、是否符合地方和国家环保要求；披露募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额。②说明“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”的建设内容、投资规模、资金来源、建设进度、预计投产时间，相关手续办理与建设进度的匹配性。结合下游应用领域行业发展趋势和市场规模测算，公司报告期内及期后 FDY、DTY 产品产能扩张和利用、自用和外销，各期末库存商品、半成品的变动原因及期后销售或消化情况，报告期末在手订单及收入转化，新老客户拓展和维护等情况，以及同行业可比公司相关情况，说明公司在产能持续增加的情况下实施 2 万吨纤维项目的必要性和合理性，是否存在较大的产能过剩风险。说明该项目经济效益测算的依据和过程，是否合理、谨慎。③结合纤维研发项目与公司现有研发模式、研发成果与核心技术的关联性、协同性，以及与报告期内在研项目在研发方向、内

容、投入、进展等方面对比情况，进一步说明纤维研发项目的必要性、可行性。④说明募投项目投资明细资金金额的确定依据、测算过程，拟购置软硬件设备的名称、型号、具体用途、供应厂家、价格、数量等，结合公司报告期内财务状况、融资及使用情况，说明募投项目资金规模的合理性。⑤结合报告期末固定资产、在建工程规模、员工数量，说明募投项目完工后每期新增的折旧、摊销、人工成本金额，以及对产品单位成本、经营业绩的具体影响，并视情况完善重大事项及风险提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师详细说明对在建工程的监盘情况及结论，并结合资金流水核查情况说明相关工程款、设备款是否存在流向发行人及关联方、客户和其他供应商的情形。

【回复】

一、在建工程核算的准确性及采购的真实性

(一) 主要在建工程的明细项目及对应金额、转固的及时性，以及涉及的建设方或供应商、采购金额及占供应商当年同类业务规模比重，定价方式及公允性，相关款项的支付方式、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致

1、主要在建工程的明细项目及对应金额、转固的及时性

报告期内，公司在建工程明细项目及对应金额具体如下：

(1) 2024 年度

单位：万元

项目名称	项目分类	2023.12.31	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2024.12.31
原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	新厂区厂房及办公楼	-	-	-	-	-
	设备	221.42	3,578.63	2,065.23	-	1,734.82
年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线	加弹二车间	115.58	2,868.69	2,984.27	-	-
其他	-	-	94.69	86.89	-	7.80

项目名称	项目分类	2023.12.31	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2024.12.31
合计		337.00	6,542.01	5,136.39	-	1,742.62

(2) 2023 年度

单位: 万元

项目名称	项目分类	2022.12.31	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2023.12.31
原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	新厂区厂房及办公楼	5,433.18	3,014.81	8,427.49	20.50	-
	设备	3,176.80	2,813.45	5,709.10	59.73	221.42
年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线	加弹二车间	-	115.58	-	-	115.58
其他	-	5.79	1.10	-	6.89	-
合计		8,615.77	5,944.93	14,136.59	87.12	337.00

(3) 2022 年度

单位: 万元

项目名称	项目分类	2021.12.31	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	2022.12.31
原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	新厂区厂房及办公楼	3,711.62	3,977.53	2,251.97	4.00	5,433.18
	设备	382.41	4,253.84	1,459.45	-	3,176.80
其他	-	-	5.79	-	-	5.79
合计		4,094.03	8,237.16	3,711.42	4.00	8,615.77

报告期内, 公司主要在建工程项目为“原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目”和“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”, 在建工程转固情况具体如下:

单位: 万元

项目名称	项目分类	项目明细	开工时间	完工时间	转固时间	对应转固金额
原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生	新厂区厂房及办公楼工程	加弹大楼	2021 年 9 月	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2,218.98
		纺丝大楼	2021 年 12 月	2023 年 5 月	2023 年 5 月	4,306.48
		办公楼-1	2022 年 6 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	1,512.10

项目名称	项目分类	项目明细	开工时间	完工时间	转固时间	对应转固金额
年产6000吨有色涤纶长丝和年产2000吨捻线项目		办公楼-2	2021年12月	2023年12月	2023年12月	1,302.73
		其他及配套基础设施	2021年9月	2022年6月-2023年12月	2022年6月-2024年9月	1,426.06
	设备	POY纺丝设备、FDY纺丝设备、高速假捻变形机等	-	-	2022-2024年12月	9,159.83
年产6000吨有色涤纶长丝和年产2000吨捻线项目	新厂区厂房	加弹二车间	2024年2月	2024年12月	2024年12月	2,868.98
		其他及配套基础设施	2024年2月	2024年12月	2024年12月	115.29
其他	设备改造	-	-	-	2023年5-12月	73.95
合计		-	-	-	-	22,984.40

公司在建工程主要为房屋及建筑物和机器设备，其转固具体时点、依据、成本计量和计提折旧的具体情况如下：

转固范围	房屋及建筑物	机器设备
转固时点	达到预定可使用状态时	达到预定可使用状态时
依据	工程验收单	设备验收单
成本计量确认	实际发生的成本，包括建筑工程款、配套设施工程款、装修工程款、材料费用等	实际发生的成本，包括设备原价、运费、安装调试费用
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧	转固后次月开始计提折旧

根据《企业会计准则》的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：1) 符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；2) 所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；3) 继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出

合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

公司房屋及建筑物竣工达到预定可使用状态后，以工程验收单作为转固的具体依据。主要机器设备在安装后，经过反复调试，以试生产的产品达到基本技术要求视为调试结束、达到预定可使用状态，并出具设备验收单，以设备验收单作为转固的具体依据。

综上，公司各类在建工程转固的时点合理，符合企业会计准则的规定，不存在达到预定可使用状态未结转到固定资产的情况，在建工程转固具有及时性。

2、涉及的建设方或供应商、采购金额及占供应商当年同类业务规模比重，定价方式及公允性

(1) 涉及的建设方或供应商、采购金额及占供应商当年同类业务规模比重

报告期各期，公司主要建设方或供应商采购内容、采购金额及占供应商当年同类业务规模比重情况具体如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额			占供应商当年业务规模比重		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏邦诺建设工程有限公司	纺丝大楼、办公楼-2、加弹二车间建筑工程承包工程款、零星工程款	2,564.87	1,528.12	2,291.61	约 34%	约 20%	约 30%
臻龙建设有限公司	房屋修缮工程款、零星工程	-	-	277.06	-	-	不足 1%
常州森祥园林工程有限公司	排水等室外工程	-	343.94	148.99	-	约 25%	约 15%
常州佰卓装饰工程有限公司	装修工程	3.27	274.87	213.59	不足 1%	约 78%	约 44%
郑州华萦化纤科技有限责任公司	POY 纺丝卷绕设备	-	174.09	1,116.81	-	约 1%	约 10%
苏美达国际技术贸易有限公司	高速假捻变形机、FDY 纺丝设备等	826.43	502.65	-	不足 1%	不足 1%	-
江阴市艾格赛伦精密机械制造有限公司	高速假捻变形机	-	-	670.49	-	-	不足 1%
SSM GIUDICI S.R.L	空气变形丝机	-	-	462.73	-	-	不足 1%
峰林电气（江苏）有限公司	配电设备	285.52	385.88	-	小于 3%	小于 3%	-
欧瑞康（中国）科技有限公司	高速假捻变形机	782.62	-	-	不足 1%	-	-
常州合天电力设备有限公司	光伏设备	-	283.34	-	-	约 3%	-
湖北赛福机械有限公司	FDY 纺丝设备	-	-	218.23	-	-	不足 1%
北京聚新工程技术有限公司	纺丝设备	217.70	-	-	约 2%	-	-

供应商名称	采购内容	采购金额			占供应商当年业务规模比重		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
北京中丽制机工程技术有限公司	纺丝设备	248.95	-	-	约 1%	-	-
江苏新金牛线缆有限公司	电缆线等	48.24	126.30	1.11	不足 1%	不足 1%	不足 1%
江苏晋成空调工程有限公司	空调风管	28.24	117.10	86.28	约 2%	约 2%	约 2%
靖江市振鹏机械零部件加工厂	POY 设备组件	49.77	153.21	68.55	约 36%	约 58%	约 45%
合计	-	5,052.34	3,889.50	5,555.45	-	-	-

报告期内，公司向上述主要工程类供应商采购金额分别为 5,555.45 万元、3,889.50 万元和 5,052.34 万元，占公司当年工程类采购的比例分别为 69.44%、63.85% 和 78.09%，公司主要在建工程的供应商均为业内知名的工程及设备厂商，公司占主要供应商当年业务规模比重较小，公司采购占常州佰卓装饰工程有限公司、靖江市振鹏机械零部件加工厂业务规模比重较高，主要系其企业规模较小，业务波动较大，公司与上述客户不存在关联关系，基本情况参见本问题回复“（一）/2/（2）定价方式及公允性”的回复。

(2) 定价方式及公允性

①主体工程建设方

对于原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目建安工程，公司于 2021 年 11 月 26 日进行了公开招标，投标价格明细如下：

单位：万元

投标方	一次投标		二次投标	
	日期	金额	日期	金额
江苏邦诺建设工程有限公司	2021.12.06	4,088.14	2021.12.20	3,855.37
投标方 A	2021.12.06	4,098.73	/	/
投标方 B	2021.12.05	4,511.95	/	/
投标方 C	2021.12.06	3,692.37	2021.12.20	3,888.83
投标方 D	2021.12.05	4,226.38	/	/
投标方 E	2021.12.05	4,141.55	2021.12.20	3,859.53
投标方 F	2021.12.06	4,182.96	2021.12.20	4,075.34

公司根据投标建设方的建设资质、建造报价、付款结算条件等综合因素，经两轮投标，出价最低的江苏邦诺建设工程有限公司中标，成为公司原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目建安工程总包方。项目竣工后，经工程审价，最终确定项目建安工程总价款为 3,692.87 万元，价格具有公允性。

对于年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目建安工程，由于前次合作较为顺利，公司先行要求江苏邦诺建设工程有限公司进行报价，首次报价为 3,722.10 万元，公司要求其报价的车间一土建工程总价下浮 29%，雨污水工程、车间一安装工程（不含室内外消防工程）及道路工程总价下浮 35%，并附赠部分零星工程，双方达成合作。项目竣工后，经工程审价，最终确定项目建安工程总价款为 2,788.74 万元，价格具有公允性。公司两项目在建工程单价对比情况如下：

项目	原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目建安工程	年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目建安工程
工程总价（万元）	3,692.87	2,788.74
建筑面积（平方米）	26,350.00	19,023.00
单位面积造价（元/平方米）	1,401.47	1,465.98

由上表可知，公司原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目建安工程、年

产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目建安工程的单位面积造价基本一致。

根据常州市住建局印发的《关于印发常州市国有土地上征收房屋等级和建安工程重置价格等标准的通知》(常住建〔2022〕252 号), 常州市对市辖区工业厂房建安工程重置价格标准做出统一规定, 即如政府征用企业工业厂房, 需按照规定价格对该厂房的建安成本进行补偿, 对于钢混结构框架厂房, 需补偿 1,250 元/平方米。

根据江苏省住房和城乡建设厅颁布的《江苏省建设工程费用定额》(2014 年), 江苏省对建筑工程企业管理费和利润取费做出统一规定, 对于建筑工程建安项目, 一般利润率维持在 12% 左右。

综上所述, 经粗略估算, 常州市建安工程的政府指导价格一般为土地重置价格*指导利润率, 即 $1,250 * (1 + 12\%) = 1,400$ 元/平方米, 欣战江在建工程建安费用具有公允性。

②其他工程相关建设方、设备供应商

公司以市场价格为主要依据, 通过询比价、商务磋商等方式, 确定供应商与采购价格, 采购价格合理、公允。公司主要供应商、建设方成立时间相对较早, 系多年专业从事相关领域的公司, 具备向公司提供工程建设或设备供应的能力。

③主要建设方或供应商的基本情况

根据公开信息查询，公司主要建设方或供应商的基本情况如下：

供应商名称	经营范围	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
江苏邦诺建设工程有限公司	建筑工程、室内外装饰工程、市政工程、园林绿化工程的设计、施工；钢结构件、金属门窗、塑钢门窗的制造、安装；物业管理服务；建筑材料、机械设备及配件、五金产品的销售。（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） 许可项目：建设工程监理；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；建筑劳务分包；各类工程建设活动；建设工程设计；建设工程质量检测；建设工程勘察；工程造价咨询业务（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，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：建筑工程机械与设备租赁；对外承包工程；工程管理服务；交通及公共管理用金属标牌制造；交通及公共管理用标牌销售；广告制作（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	2013/7/4	江苏省常州市新北区春江镇黄海路388号	4,000 万元	丁佳杰 90%，顾小春 10%
臻龙建设有限公司	建筑工程、机电工程、市政公用工程、石油化工工程、电力工程、公路工程、土石方工程、园林设计绿化工程施工，房屋桥梁加固工程，水利水电工程施工总承包、钢结构制作安装工程、起重设备安装工程、建筑机电安装工程、地基基础工程、电子与智能化工程、消防设施工程、防水防腐保温工程、模板脚手架、建筑装修装饰工程、建筑幕墙工程、建筑幕墙门窗制作安装工程、城市及道路照明工程、输变电工程、环保工程专业承包，锅炉安装、维修保养，各类压力管道安装，凭资格证书承包境内外设备安装工程及境内外国际招标工程；上述工程的调试、运行、维护保养、技术服务，建筑机械设备租赁、房屋租赁及成套设备和材料的采购和销售，劳务分包。（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） 许可项目：道路货物运输（不含危险货物）；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；建设工程监理；公路工程监理；水利工程建设监理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：工程造价咨询业务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；工程管理服	2012/4/9	溧阳市上兴镇永兴大道3号 1401	12,000 万元	刘益龙 51%，吴根娣 49%

供应商名称	经营范围	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
	务；总质量 4.5 吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）；信息技术咨询服务；招投标代理服务；采购代理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
常州森祥园林工程有限公司	园林绿化设计、施工、养护；市政工程施工、建筑工程施工；水电工程施工；花卉、树木的种植、销售。（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）	2007/8/8	武进高新技术产业开发区古方新村1幢丙单元402室	50 万元	诸晓伟 100%
常州佰卓装饰工程有限公司	室内外装饰工程、建筑工程、机电工程、建筑智能化工程、钢结构工程、园林绿化工程的设计、施工；室内水电安装；铝合金制品、不锈钢制品、装饰材料的销售；消防器材维修、销售；地下车库设施维修（除特种设备）；室内保洁服务。（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）	2018/1/30	常州市天宁区华润国际花园 72 幢 19 号	100 万元	付新超 100%
郑州华萦化纤科技有限责任公司	许可项目：电气安装服务（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械零件、零部件加工；纺织专用设备制造；纺织专用设备销售；机械设备销售；机械电气设备销售；机械零件、零部件销售；机械设备研发；软件开发；工业工程设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；普通机械设备安装服务；专用设备修理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	2001/6/26	郑州高新区银屏路 16 号	800 万元	郑纺机纺织机械股份有限公司 100%
苏美达国际技术贸易有限公司	许可项目：海关监管货物仓储服务（不含危险化学品、危险货物）；第三类医疗器械经营；成品油零售（不含危险化学品）；第二类增值电信业务；食盐批发；网络文化经营；食品销售；危险化学品经营（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：货物进出口；进出口代理；技术进出口；国内贸易代理；销售代理；贸易经纪；供应链管理服务；离岸贸易经营；经济贸易咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；制浆和造纸专用设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；农、林、牧、副、渔业	1999/3/12	南京市长江路 198 号 11 楼	64,000 万元	江苏苏美达集团有限公司工会 65%，江苏苏美达集团有限公司 35%

供应商名称	经营范围	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
	专业机械的销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；农副产品销售；初级农产品收购；棉、麻销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；石油制品销售（不含危险化学品）；成品油批发（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；润滑油销售；煤炭及制品销售；合成材料销售；有色金属合金销售；金属材料销售；金属矿石销售；非金属矿及制品销售；纸浆销售；食品添加剂销售；非食用盐销售；木材销售；纸制品销售；建筑材料销售；再生资源销售；再生资源加工；生产性废旧金属回收；无船承运业务；国际货物运输代理；国内货物运输代理；机械设备销售；金属切削加工服务；海上国际货物运输代理；报检业务；航空国际货物运输代理；国内船舶代理；国际船舶代理；国内集装箱货物运输代理；装卸搬运；包装服务；招投标代理服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；劳务服务（不含劳务派遣）；租赁服务（不含许可类租赁服务）；信息技术咨询服务；工程造价咨询业务；工程管理服务；饲料原料销售；豆及薯类销售；食品进出口；会议及展览服务；煤炭洗选；针纺织品及原料销售；针纺织品销售；纺织、服装及家庭用品批发；建筑装饰材料销售；家具销售；地板销售；高性能纤维及复合材料销售；报关业务；畜牧渔业饲料销售；谷物销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）				
江阴市艾格赛伦精密机械制造有限公司	纺织机械、建筑机械、金属结构件的制造、加工、销售；电梯的制造、加工、维修；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外；道路普通货物运输。（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）	2010/1/28 (已于 2023/12/26 注销)	江阴市徐霞客镇马镇工业园区马璜路	5,000 万元	曾李晓 40%，曾荣 40%，曾盛 20%
SSM GIUDICI S.R.L	纱线处理的纺织机械和设备	1989 年	瑞士	-	立达集团， 股票代码 RIEN
峰林电气(江苏)有限公司	高低压开关柜、箱式变电站、电力变压器、五金件、电线电缆、钣金件、电缆桥架的制造及销售；承装（修、试）电力设施（按许可证所列范围经营）；电力工程的设计、技术咨询；电力作业值班服务；线路工程，送变电工程，	2008/3/17	江苏省常州市新北区金龙路 59 号	8,000 万元	眭银峰 87.5%，眭忠才 12.5%

供应商名称	经营范围	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
	房屋建筑工程的施工；输变电工程、电能系统智能化工程的设计，技术咨询，安装，检测；电力供应（凭许可证经营）；电力设备的安装、租赁、维护；太阳能发电工程的设计，技术咨询，施工；电力项目的投资；金属材料、电器机械及配件、变压器附件，高低压防火材料销售；道路货运经营（凭许可证经营）；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）				
欧瑞康（中国）科技有限公司	研究、开发、制造、加工、装配传动系统、纺织机械及相关配件，系统集成及设计，系统测试，技术服务与咨询及成果转让服务，销售本公司所生产的产品，提供相关的技术服务和售后服务。从事与本公司生产产品的同类产品的批发和进出口业务。自有房屋租赁（仅限于关联企业及集团内部企业）及相关配套服务，企业管理咨询、信息技术服务。（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）	2004/3/19	苏州工业园区长阳街9号	3,000 万美元	OERLIKON TEXTILE CHINA INVESTMENTS LIMITED 100%
常州合天电力设备有限公司	逆变器、光伏和风能系统设备的研发、制造、销售、安装及技术服务；LED发光二极管、LED灯具、太阳能灯具、电子产品的制造、销售、安装及技术服务；模具钢新材料的设计、制造、销售；光伏材料的销售；新能源产品及软件的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让、销售、安装及维护；节能设备开发、生产、销售、安装；节能工程、电子工程设计、施工、维护及运营管理；合同能源管理，能源托管服务，电力设施运行维护的管理服务；节能技术咨询、电力技术咨询服务。自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）	2011/1/14	常州市钟楼区龙城大道2188号	5,000 万元	朱文霞 92%，戴子梅 8%
湖北赛福机械有限公司	风机、风扇制造；各类风机、风扇、电气设备、电控配套产品生产、销售；相关产品贸易，机电设备（调剂）贸易；有色金属贸易；钢材、五金销售；旧货、二手设备贸易；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；厂房、设备拆除服务；桥梁、轨道拆除及类似拆除服务；房屋维修；建筑工程、土石方工程、环保工程、道路工程、消防设施工程；地基基础工程、园林绿化工程、电力工程、钢结构工程、市政工程、水利工程施工；城市生活垃圾经营性服务；	2005/4/4	湖北省云梦县城关建设西路59号	5,000 万元	娄国伟 73.5%，李坤 10%，钟立群 10%，臧雁 4%，陈陆根 2.5%

供应商名称	经营范围	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
	石油化工生产建筑设施安装；设备的施工与安装；建筑劳务服务（不含劳务派遣）；装卸服务、仓储服务、道路货物运输（不含危险化学品）；机械设备租赁；再生资源回收、生产、销售；固废物处理；生产性废旧金属回收、加工、销售。（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）				
北京聚新工程技术有限公司	一般项目：工程管理服务；纺织专用设备制造；纺织专用设备销售；纺织专用测试仪器制造；工业工程设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术推广服务；针纺织品销售；机械设备销售；机械设备研发；化工产品销售（不含许可类化工产品）；技术进出口；货物进出口；进出口代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程设计。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	2022/1/13	北京市朝阳区东四环中路 82 号 1 座 05 层 605	2,000 万元	无锡聚新科技股份有限公司 100%
北京中丽制机工程技术有限公司	制造化学纤维工业专用设备；普通货运；销售化学纤维工业专用设备、机械电器设备、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）；专业承包；技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询、工程技术培训；货物进出口、技术进出口、代理进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	2005/1/5	北京市北京经济技术开发区兴光四街 3 号	19,000 万元	中国纺织科学研究院有限公司 100%
江苏新金牛线缆有限公司	电线、电缆、光缆、及电工器材的研发、制造、加工、销售；金属材料、建筑材料、五金、橡塑制品、塑料制品的销售；道路货运经营（以《道路运输经营许可证》核定内容为准）；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。（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）一般项目：生产性废旧金属回收；再生资源销售；智能无人飞行器制造；智能无人飞行器销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	2016/7/22	常州市新北区奔牛镇东桥村委埂东村 102 号	16,000 万元	凌建良 98%，唐秋菊 2%
江苏晋成空调工	许可项目：各类工程建设活动；建筑劳务分包；货物进出口（依法须经批准	2013/12/25	盐城市盐都	5,000 万元	宋金普

供应商名称	经营范围	成立时间	注册地	注册资本	股权结构
程有限公司	的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)一般项目:制冷、空调设备制造;制冷、空调设备销售;金属材料制造;金属材料销售;五金产品制造;五金产品批发;五金产品零售;机械电气设备制造;电气机械设备销售;通用设备制造(不含特种设备制造);气压动力机械及元件制造;电力电子元器件销售;产业用纺织制成品制造;产业用纺织制成品销售;电工仪器仪表销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)		区郭猛镇龙郭路东、纬二路南		40%, 宋晶晶 30%, 盐城市晋成空调设备有限公司 30%
靖江市振鹏机械零部件加工厂	机械零部件加工。(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)	2018/4/8	靖江市靖城东南村郑家场 8 号	-	经营者毛卫芳

综上,公司及实际控制人与前述供应商均不存在关联关系,定价具有公允性。

3、相关款项的支付方式、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致

截至 2024 年末,公司主要供应商单笔金额 300 万(含税)以上合同的付款周期与建设进度及合同约定情况对比如下:

支付对象	支付方式	合同总额(不含税)	在建工程累计投入金额	已转固金额	在建工程余额	已付款金额(不含税)	合同约定结算条款	建设/合同进度	付款进度	付款周期与建设进度及合同约定是否匹配
江苏邦诺建设工程有限公司	银行转账、承兑汇票	3,258.72	3,387.95	3,387.95	-	3,296.21	车间基础验收合格后支付合同价的 20%,主体验收合格后支付合同价的 40%,竣工验收合格后经有资质的审计单位出具审计报告后支付工程总价的 20%,扣除 3% 的质量保修金的余款在竣工验收合格后的两年内平均支付完毕, 3% 质保金在竣工验收合格的两年后支付。	100.00%	97.29%	是, 注 1

支付对象	支付方式	合同总额 (不含税)	在建工程 累计投入 金额	已转固 金额	在建工 程余额	已付款 金额(不 含税)	合同约定结算条款	建设/合 同进度	付款进度	付款周期 与建设进 度及合同 约定是否 匹配
		2,316.03	2,558.47	2,558.47	-	2,013.84	车间基础验收合格后支付合同价的 20%，主体验收合格后支付合同价的 40%，竣工验收合格后三个月内经有资质的审计单位出具审计报告后支付至结算审定价的 97%，3%质保金在竣工验收合格的两年后支付。	100.00%	78.71%	是，注 2
臻龙建设有限公司	银行转账	458.72	458.72	458.72	-	458.72	大型钢材卸下后付按合同价的 20%，彩钢板檩条进公司现场后支付合同的 20%，其它项目按月完成情况进行结算，竣工验收后一个月内完成，完成后一个月内付至审定价的 95%，剩 5%质保金在壹年缺陷责任期满后一次性付清。	100.00%	100.00%	是
郑州华萦化纤科技有限责任公司	银行转账、承兑汇票	1,116.81	1,116.81	1,116.81	-	1,116.81	同签订后 7 日内，按合同总价付预付款 30%，合同生效 2 个月内按合同总价付进度款 30%，提货前按合同总价付提货款 35%，合同约定的质保期满后支付质保金 5%	100.00%	100.00%	是
苏美达国际技术贸易有限公司	银行转账	502.65	502.65	502.65	-	502.65	付清全款后交货	100.00%	100.00%	是
		271.77	271.77	271.77	-	271.77	付清全款后交货	100.00%	100.00%	是
		64.80 万欧元	504.22	504.22	-	504.22	付清全款后交货	100.00%	100.00%	是
SSM GIUDICI S. R. L	银行转账	61 万瑞士法郎	462.73	462.73	-	61 万瑞士法郎	在确认订单时支付 50% 定金，不晚于计划装运日期的 2 周前支付余款 50%	100.00%	100.00%	是

支付对象	支付方式	合同总额(不含税)	在建工程累计投入金额	已转固金额	在建工程余额	已付款金额(不含税)	合同约定结算条款	建设/合同进度	付款进度	付款周期与建设进度及合同约定是否匹配
峰林电气 (江苏)有限公司	银行转账、承兑汇票	321.18	321.18	321.18	-	321.18	合同签订后,按合同总额付预付款40%,安装完毕送电后一周内付50%,送电后一年内付质保金10%	100.00%	100.00%	是
		285.52	285.52	-	285.52	246.99	合同签订后,按合同总额付预付款40%,安装完毕送电后一周内付50%,送电后一年内付质保金10%	100.00%	86.88%	是,注3
欧瑞康 (中国)科技有限公司	银行转账	324.78	324.78	324.78	-	324.78	合同签定后,按合同总价付定金30%,设备交货前30天之前付清余款70%	100.00%	100.00%	是
		456.64	456.64	-	456.64	456.64	合同签定后,按合同总价付定金30%,设备交货前30天之前付清余款70%	100.00%	100.00%	是,注4
常州合天电力设备有限公司	银行转账、承兑汇票	283.34	283.34	283.34	-	283.34	合同签定后5日内,按合同总额付首付款40%,乙方将材料送至甲方指定地点后甲方对物料进行验收并签署确认单后1个工作日内支付合同总额的约30%,项目发电系统安装完毕,经当地电力部门验收且并网运行后,收到乙方开具全额发票后5个工作日内,支付合同总额的20%,通电运行1月后支付质保金10%	100.00%	100.00%	是

注1: 江苏邦诺建设工程有限公司承建原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目建安工程。合同不含税暂定价为3,258.72万元(实际工程量有所增加,最终按实际工程量结算),工程已竣工完成,结算不含税审定价为3,387.95万元。截至2024年12月31日,公司累计支付比例达到97.29%;余款为质保金,公司于2025年1月完成质保金支付后,该工程款项已全部结清。工程项目期间,江苏邦诺建设工程有限公司因其自身资金周转原因,向欣战江提出预付部分工程款以结算农民工工资、工程材料款,欣战江考虑到项目过程中基建材料的涨跌及工程建设进度,故同意施工方申请,预先支付金额242.70万元,但总体付款周期与建设进度和合同约定基本一致。

注2: 江苏邦诺建设工程有限公司承建年产6000吨有色涤纶长丝和年产2000吨捻线项目建安工程。合同不含税暂定价为2,316.03万元,(实际工程量有所增加,最终按实际工程量结算),工程已竣工完成,结算不含税审定价为2,558.47万元。截至2024年12月31日,项目已竣工验收合格,尚未获

得审计报告，公司累计支付比例达到 78.71%。工程项目期间，总体付款周期与建设进度和合同约定基本一致。

注 3：截至 2024 年末，由峰林电气（江苏）有限公司承建的 35KV 变电所及 10KV 车间变电设备已完工，但因尚在调试阶段，设备未达到预定可使用状态，故尚未转固。

注 4：截至 2024 年末，公司从欧瑞康（中国）科技有限公司采购的两台高速加弹机因尚处于调试阶段，设备未达到预定可使用状态，故尚未转固；

综上，公司主要供应商付款周期与建设进度及合同约定整体相匹配。

（二）在建工程成本的核算依据、核算方法，是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在成本费用与在建工程混同的情况

根据《企业会计准则第4号—固定资产》第9条，自行建造固定资产的成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。公司在建工程成本核算依据、核算方法如下：

项目	核算方法	核算依据
建设施工	按当月实际工程量对应的工程款归集成本。	施工合同、结算单、工程进度表、付款审批单、付款凭证、发票等
设备安装	按设备原值及达到预定使用状态前的其他支出归集和成本。	采购合同、结算单、进度报告、付款审批单、付款凭证、发票等
其他工程支出	实际发生时或按合同约定的服务进度。	采购合同、结算单、进度报告、付款审批单、付款凭证、发票等

公司通过“在建工程”科目归集核算在建工程项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，包括在建期间发生的各项必要工程支出、工程达到预定可使用状态前的其他相关费用等，不涉及与在建工程无关的支出。

公司严格管控材料出库，相关材料领用时，生成领料单，领料人按照实际情况注明材料对应的工程项目，经相关管理人员签字确认后方可领用出库，不存在成本费用与在建工程混同的情况。

综上所述，公司在建工程成本核算的依据充分、核算方法符合企业会计准则的规定，不存在与在建工程无关的支出，不存在成本费用与在建工程混同的情况。

（三）在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围，盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异及产生原因

报告期内，公司在建工程的盘点情况如下：

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2025/1/10	2024/2/20	2023/3/25
盘点地点	常州市		
盘点人员	资产使用及保管人员、公司财务人员		
盘点范围	在建工程		
盘点方法	实地盘存法		
盘点程序	盘点前，公司召集各部门主管下达盘点任务，确定盘点日期，组建盘点小组，协调资产管理部门、财务部等，确定参与盘点及监盘人员；由财务部牵头编制		

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
	盘点计划,明确盘点内容,制定盘点表,并交由财务负责人审核后,传达至相关部门。盘点后,参与盘点人员对盘点结果进行签字确认。		
账面余额	1,742.62	337.00	8,618.41
盘点金额	1,504.68	274.05	6,991.09
盘点比例	86.35%	81.32%	81.12%
差异比例	0.00%	0.00%	0.00%
盘点结果	公司在建工程账实相符,不存在推迟转固的迹象。		

二、募投项目必要性及募资规模合理性

(一) 结合公司所属行业,说明募投项目是否符合国家产业政策、是否符合地方和国家环保要求;披露募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

1、结合公司所属行业,说明募投项目是否符合国家产业政策、是否符合地方和国家环保要求

(1) 募投项目是否符合国家产业政策

根据《国民经济行业分类与代码》(GB/T4754-2017),项目所属行业为“C28 化学纤维制造业”之“C2822 涤纶纤维制造”。

近年来,为促进化学纤维制造行业健康有序发展,国家相继出台《工业和信息化部国家发改委关于化纤工业高质量发展的指导意见》《建设纺织现代化产业体系行动纲要(2022-2035 年)》《纺织工业提质升级实施方案(2023-2025 年)》《纺织行业“十四五”科技发展指导意见》《2024-2025 年节能降碳行动方案》《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》等政策,提出要加快化学纤维制造业向绿色、低碳、循环经济方向发展,而项目产品在生产过程中采用了绿色、低碳、环保的原液着色技术,可以从源头上解决高能耗和高污染问题,符合国家产业政策支持方向。此外,《产业结构调整指导目录(2024 年本)》将“差别化、功能性聚酯(PET)的连续共聚改性、原液着色、功能性化学纤维的高效柔性化制备技术、利用聚酯回收材料生产涤纶工业丝、差别化和功能性涤纶长丝和短纤维等”列入鼓励类产业,因此项目产品所属行业属于国家产业政策支持发展的行业。

(2) 公司募投项目符合地方和国家环保要求

募投项目已取得《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目环境影响报告表的批复》(常新政务环表〔2025〕85 号)、《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研发项目环境影响报告表的批复》(常新政务环表〔2025〕80 号)，因此项目符合地方及国家的环保要求。

2、募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

(1) 募投项目所采取的环保措施

①年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目

序号	类别	污染源	治理措施
1	废气	干燥废气、熔融挤出废气、纺丝废气、前纺上油废气、牵伸废气、定形废气、加热废气、煅烧废气	经过“水喷淋+除雾+两级活性炭吸附装置”处理后经排气筒排放
		污水站废气	加强车间通风，无组织排放
2	废水	染色漂洗废水、超声波清洗废水、地面清洗废水	经厂区废水处理站处理后回用于喷淋塔补水
		制纯水浓水	回用于生活冲厕用水
		生活污水	依托玉龙北路厂区生活污水排放口接管至常州市江边污水处理厂
3	固体污染物	废熔体、废丝、废一般包装材料、废橡胶摩擦片、废过滤材料、废 RO 膜、废分子筛	外售综合利用
		碱洗废液、设备清洗废液、废润滑油、废沾染包装、喷淋废液、废活性炭、污泥、废 MBR 膜、废油桶、含油劳保用品	委托有资质的单位处理
		生活垃圾	环卫清运
4	噪声	设备运行	选用低噪声设备，采取隔声、消声措施

②原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目

序号	类别	污染源	治理措施
1	废气	挤出废气、干燥废气、熔融基础废气、纺丝废气、上油废气、加弹废气、定型废气、煅烧废气	经过“水喷淋+除雾+两级活性炭吸附装置”处理后经排气筒排放
		测试废气	加强车间通风，无组织排放
2	废水	员工生活污水	依托玉龙北路厂区总排口进入城镇污水处理厂

序号	类别	污染源	治理措施
3	固体污染物	废边角料、不合格品、废包装材料、废包装桶、废橡胶摩擦片	外售综合利用
		废熔体、废丝、清洗废液、废活性炭、喷淋废液	委托有资质的单位处置
		生活垃圾	环卫清运
4	噪声	设备运行	选用低噪声设备，采取隔声、消声措施

（2）募投项目所采取的环保投入资金来源及金额

项目	环保投入资金（万元）	资金来源
年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目	273.00	拟优先以本次募集资金投入，不足部分由公司自有资金补足
原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目		

综上所述，发行人已根据本次募投项目各类污染物排放量合理规划污染物处置方式，拟优先以本次募集资金投入，不足部分由公司自有资金补足，并且针对本次募投项目污染物排放所采取的环保措施及防治措施充分，主要处理设施及处理能力与本次募投项目实施后所产生的污染相匹配。

（二）说明“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”的建设内容、投资规模、资金来源、建设进度、预计投产时间，相关手续办理与建设进度的匹配性。结合下游应用领域行业发展趋势和市场规模测算，公司报告期内及期后 FDY、DTY 产品产能扩张和利用、自用和外销，各期末库存商品、半成品的变动原因及期后销售或消化情况，报告期内在手订单及收入转化，新老客户拓展和维护等情况，以及同行业可比公司相关情况，说明公司在产能持续增加的情况下实施 2 万吨纤维项目的必要性和合理性，是否存在较大的产能过剩风险。说明该项目经济效益测算的依据和过程，是否合理、谨慎

1、“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”的建设内容、投资规模、资金来源、建设进度、预计投产时间，相关手续办理与建设进度的匹配性

（1）项目建设内容

“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”利用自有土地新建厂房及配套设施，新增总建筑面积约 19,017 平方米，并购置加弹机、加捻机等主

辅生产设备 46 台（套），以提高公司有色涤纶长丝及捻线产品的生产能力。项目建成后，公司预计新增 6,000 吨有色涤纶长丝生产能力，满足涤纶长丝加弹工序的扩产需求以及后道捻线工序的延伸，从而为公司业务的可持续发展打下坚实基础。

（2）投资规模及资金来源

“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”备案投资规模为 7,000.00 万元，截至本问询回复出具日，项目实际投资金额为 4,410.11 万元，主要差异系在项目实施过程中，企业通过技术改造升级原有设备的方式，替代原方案中拟采购的新设备购置计划，从而减少了项目投资。本项目所使用的资金均为公司自有资金，占总投资额的 100%。

（3）建设进度及预计投产时间

本项目于 2024 年 2 月开工建设，截至本问询回复出具日，“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”主体工程已建设完毕。公司按照规划，配套投入部分生产设备，且已通过阶段环评验收并投产。

（4）相关手续办理与建设进度的匹配性

本项目已于 2023 年 11 月取得立项备案（项目代码：2311-320411-04-01-872756），于 2024 年 8 月取得《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目环境影响报告表的批复》（常新政务环表〔2024〕8 号），于 2025 年 5 月取得《江苏欣战江纤维科技股份有限公司年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目（部分验收）竣工环境保护验收意见》。

2、结合下游应用领域行业发展趋势和市场规模测算，公司报告期内及期后 FDY、DTY 产品产能扩张和利用、自用和外销，各期末库存商品、半成品的变动原因及期后销售或消化情况，报告期内在手订单及收入转化，新老客户拓展和维护等情况，以及同行业可比公司相关情况，说明公司在产能持续增加的情况下实施 2 万吨纤维项目的必要性和合理性，是否存在较大的产能过剩风险。说明该项目经济效益测算的依据和过程，是否合理、谨慎

（1）下游应用领域行业发展趋势和市场规模测算

项目产品的下游应用领域主要为汽车内饰行业、服装、家纺行业及户外用品行业，伴随下游应用领域的快速发展，项目产品将迎来广阔的需求增长空间。上述应用领域具体情况详见问题 2 之“二/（一）/3、下游应用领域的拓展深化、行业发展状况、周期性特征、产能需求等情况”中相关回复。

（2）公司报告期内及期后 FDY、DTY 产品产能扩张和利用、自用和外销情况

公司报告期内及期后 FDY、DTY 产品产能扩张和利用、自用和外销情况如下表所示：

项目		FDY	DTY	单位：吨
2024 年	总产能	1,800	14,500	
	其中：新增产能	800	2,500	
	总产量	1,337.01	13,229.23	
	产能利用率	74.28%	91.24%	
	自用量	929.08	33.39	
	外销量	1,089.84	13,700.24	
2023 年	总产能	1,000	12,000	
	其中：新增产能	840	2,000	
	总产量	924.47	10,102.83	
	产能利用率	92.45%	84.19%	
	自用量	806.82	56.09	
	外销量	1,048.91	10,102.28	
2022 年	总产能	160	10,000	
	其中：新增产能	-	-	
	总产量	164.89	10,199.45	
	产能利用率	103.06%	101.99%	
	自用量	457.71	72.46	
	外销量	1,019.72	9,774.34	

注：自用量与外销量之和大于总产量，系公司部分产品通过外购半成品或外协加工方式生产。

（3）各期末库存商品、半成品的变动原因及期后销售或消化情况

截至 2025 年 8 月末，公司报告期内各期末库存商品、半成品变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年			2022 年		
	金额	期后销售/耗用	已销售/耗用比例	金额	期后销售/耗用	已销售/耗用比例	金额	期后销售/耗用	已销售/耗用比例
库存商品	3,994.95	2,980.02	74.59%	3,245.59	2,980.02	91.82%	2,400.27	2,309.64	96.22%
半成品	1,496.07	1,039.15	69.46%	1,291.92	1,078.39	83.47%	1,464.80	1,327.69	90.64%

报告期各期末，公司库存商品账面价值分别为 2,400.27 万元、3,245.59 万元、3,994.95 万元，整体呈上升趋势，主要原因为公司订单量持续增长，为保持交货的及时性，公司适当增加库存商品数量；公司半成品账面价值分别为 1,464.80 万元、1,291.92 万元、1,496.07 万元，整体较为平稳。报告期内，公司库存商品及半成品期后耗用情况良好，2024 年末库存商品及半成品期后耗用比例较低主要系期后销售/耗用时间较短所致。

（4）报告期末在手订单及收入转化情况

报告期末，公司在手订单及收入转化情况如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
在手订单（万元）	1,923.40	1,750.37	456.79
已实现收入（万元）	1,868.65	1,685.72	420.47
收入转化率	97.15%	96.31%	92.05%

根据上述表格，报告期末公司在手订单金额分别为 456.79 万元、1,750.37 万元和 1,923.40 万元，收入转化率达 92.05%、96.31% 和 97.15%，在手订单整体实现收入比例较高。

（5）新老客户拓展和维护情况

公司凭借精良的技术和稳定的产品质量，与下游客户建立了长期稳定的合作关系。报告期内，公司实现营业收入的老客户⁵128 个、142 个、166 个，来自老客户的营业收入金额占当期营业收入比例分别为 96.72%、95.37%、98.01%。其中合作年限超过 5 年的客户共 53 个、58 个和 68 个，占当期营业收入比例达 54.68%、66.86% 和 73.58%。公司老客户具有较高的粘性。

⁵ 老客户统计口径为前一年度存在业务往来的客户，下同。

公司在维护老客户的同时，积极拓展新客户。公司基于长期的经验和技术积累以及前瞻性的研究开发，在产品开发能力和产品质量方面，积累了较高的品牌声誉，帮助公司进一步拓展更为丰富的客户资源。报告期内，公司实现营业收入客户数量分别为 224 个、271 个和 294 个，客户数量持续增长。其中，新增客户数量分别为 97 个、130 个和 128 个。公司对于新客户的不断拓展，为未来业务规模持续增长奠定坚实的基础。

（6）同行业可比公司产能情况

同行业上市公司中，生产涤纶长丝产品的主要企业有汇隆新材、海利得、蒙泰高新、宝丽迪等，相关企业的产能情况如下：

企业简称	产品名称	现有产能	现有产量	在建产能	产能利用率
汇隆新材	差别化有色涤纶长丝	130,400.00	117,307.84	270,000.00	89.96%
海利得	涤纶丝	320,000.00	311,648.00	-	97.39%
蒙泰高新	丙纶长丝	72,910.89	46,280.89	-	63.48%
	锦纶纤维	2,000.00	820.58	-	41.00%
宝丽迪	母粒	118,000.00	91,378.00	40,000.00	80.17%
发行人	FDY	1,800.00	1,337.01	5,000.00	74.28%
	DTY	14,500.00	13,229.23	15,000.00	91.24%

数据来源：各公司年报

与同行业可比公司现有产能情况相比，本次募投项目新增产能相对较小，不存在产能过剩风险；且项目受益于国家产业政策支持及下游汽车内饰、户外用品、服饰等行业市场规模的持续增长，涤纶长丝产品市场需求空间广阔，不存在较大的产能过剩风险。

综上所述，本项目下游应用领域发展状况良好，公司 FDY、DTY 产品产能利用率相对较高，并具有良好的产能消化能力，在产能持续增加的情况下实施年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目具有必要性和合理性，不存在较大的产能过剩风险。

（7）项目经济效益测算的依据和过程

年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目内部收益率（税后）为 17.92%，静态税后投资回收期为 7.63 年（含建设期），本项目建设期为 36 个月，预计收

益指标如下：

序号	项目	单位	指标
1	项目投资总额	万元	30,397.04
2	达产年营业收入	万元	41,000.00
3	达产年净利润	万元	6,658.17
4	内部收益率（IRR）（税后）	%	17.92
5	静态投资回收期（税后）	年	7.63

①营业收入预测

本项目达产年预计新增营业收入 41,000.00 万元，营业收入根据销售单价乘以当年预计销量进行测算。销售单价参考项目产品历史年销售单价；销量假设等同于当年生产数量，并结合公司经营经验、未来市场情况、行业竞争状况等因素综合考虑。具体测算过程如下：

单位：万元

序号	名称	建设期	运营期				
			第1-3年	第4年	第5年	第6年	第7-10年
1	营业收入	/	20,500.00	32,800.00	41,000.00	41,000.00	41,000.00
1.1	FDY	/	5,500.00	8,800.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
	单价（元/千克）	/	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00
	数量（吨）	/	2,500.00	4,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
1.2	DTY	/	15,000.00	24,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
	单价（元/千克）	/	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
	数量（吨）	/	7,500.00	12,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00

各产品报告期平均销售单价与募投测算单价对比如下所示：

单位：元/千克

产品类型	募投项目	2024年	2023年	2022年
FDY	22.00	24.25	23.03	23.03
DTY	20.00	19.72	20.87	21.88

报告期内，公司 FDY 产品的平均单价为 23.44 元/千克，DTY 产品的平均单价为 21.88 元/千克，募投项目 FDY 产品的定价为 22 元/千克，DTY 产品的定价为 20.00 元/千克，均低于平均价格，测算较为谨慎。

②成本费用预测

本次募投项目实施后，主要的营业成本包括生产成本、管理费用、研发费用、销售费用。本项目成本费用相关指标参照公司历史经营情况，并结合本项目具体情况迸行测算，具体测算过程如下：

单位：万元

序号	名称	建设期	运营期			
		第1-3年	第4年	第5年	第6年	第7-10年
1	生产成本	/	15,246.46	23,195.87	28,495.48	28,405.24
1.1	直接材料费	/	7,918.25	12,669.20	15,836.50	15,836.50
1.2	直接薪酬	/	1,920.00	3,072.00	3,840.00	3,840.00
1.3	制造费用	/	5,151.62	7,044.13	8,305.80	8,215.56
1.4	运输费	/	256.59	410.54	513.18	513.18
2	管理费用	/	1,159.04	1,854.46	2,318.08	2,318.08
3	研发费用	/	737.58	1,180.13	1,475.16	1,475.16
4	销售费用	/	221.74	354.78	443.48	443.48
5	总成本费用合计	/	17,364.82	26,585.24	32,732.19	32,641.95

③净利润预测

本项目达产年净利润为 6,658.17 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

序号	名称	建设期	运营期			
		第1年	第4年	第5年	第6年	第7-10年
1	营业收入	/	20,500.00	32,800.00	41,000.00	41,000.00
2	税金及附加	/	76.60	195.65	434.67	434.67
3	总成本费用	/	17,364.82	26,585.24	32,732.19	32,641.95
4	利润总额	/	3,058.58	6,019.11	7,833.14	7,923.38
5	弥补以前年度亏损	/	-	-	-	-
6	应纳税所得额	/	3,058.58	6,019.11	7,833.14	7,923.38
7	所得税	/	458.79	902.87	1,174.97	1,188.51
8	净利润	/	2,599.79	5,116.24	6,658.17	6,734.87

④内部收益率、净现值、投资回收期测算

本项目所得税后的内部收益率为 17.92%，所得税后静态投资回收期为 7.63 年（含建设期），具体测算过程如下：

单位：万元

序号	名称	建设期			运营期						
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年
1	现金流入	-	-	-	23,165.00	37,064.00	46,330.00	46,330.00	46,330.00	46,330.00	67,163.58
2	现金流出	1,370.80	10,137.37	15,915.45	21,591.33	30,630.35	38,475.91	36,493.27	36,493.27	36,501.10	36,499.42
3	所得税前净现金流量	-1,370.80	-10,137.37	-15,915.45	1,573.67	6,433.65	7,854.09	9,836.73	9,836.73	9,828.90	30,664.17
4	累计所得税前净现金流量	-1,370.80	-11,508.17	-27,423.62	-25,849.95	-19,416.30	-11,562.21	-1,725.47	8,111.26	17,940.16	48,604.33
5	调整所得税	-	-	-	458.79	902.87	1,174.97	1,188.51	1,188.51	1,188.51	1,188.51
6	所得税后净现金流量	-1,370.80	-10,137.37	-15,915.45	1,114.88	5,530.78	6,679.12	8,648.23	8,648.23	8,640.40	29,475.66
7	累计所得税后净现金流量	-1,370.80	-11,508.17	-27,423.62	-26,308.74	-20,777.95	-14,098.83	-5,450.60	3,197.62	11,838.02	41,313.68

⑤项目效益测算的合理性

报告期内，可比上市公司新建项目经济效益指标的对比情况如下：

公司名称	项目名称	经济效益指标	
		税后内部收益率	税后投资回收期(年)
汇隆新材	年产3万吨智能环保原液着色纤维项目	17.24%	7.01
	年产10万吨绿色新材料项目	18.65%	6.50
蒙泰高新	年产1万吨膨体连续长丝(BCF)以及0.5万吨细旦加弹长丝(DTY)技术改造项目	17.07%	6.64
平均		17.65%	6.72

公司名称	项目名称	经济效益指标	
		税后内部收益率	税后投资回收期(年)
	本项目	17.92%	7.63

同行业可比项目的平均所得税后内部收益率为 17.07%，平均所得税后投资回收期为 6.72 年，本项目所得税后内部收益率为 17.92%，所得税后投资回收期为 7.63 年，与同行业平均水平较为接近，因此项目效益测算较为合理。

（三）结合纤维研发项目与公司现有研发模式、研发成果与核心技术的关联性、协同性，以及与报告期内在研项目在研发方向、内容、投入、进展等方面对比情况，进一步说明纤维研发项目的必要性、可行性

1、纤维研发项目与公司现有研发模式、研发成果与核心技术的关联性、协同性

本次募投项目之原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研发项目共包括“一种高耐候原液着色的海洋纤维的研发”、“一种光致变色智能纤维的研发”、“原液着色多组份复合弹性纤维高性能化改性技术研发”三个研发方向，与公司现有研发模式、研发成果与核心技术的关联性、协同性具体见下表：

序号	研发方向	与公司现有研发模式的关联性	与公司现有研发成果的关联性、协同性	与公司现有核心技术的关联性、协同性
1	一种高耐候原液着色的海洋纤维的研发	公司现有研发模式以自主研发为主，本项目亦为自主研发	该项目将改进发行人有色海洋再生纤维关键核心技术及产品性能。通过储备的复用原液着色核心工艺，迁移耐候材料技术，形成“着色-耐候-功能”体系，构建“回收-生产-应用”闭环，强化差异化竞争力，助力公司在绿色转型中占据先机。	技术上，直接复用原液着色核心工艺，叠加现有耐候材料领域的抗紫外、耐腐蚀技术，通过纳米助剂融合形成“着色-耐候”一体化体系，实现技术优势互补。生产中，依托现有自动化纺丝设备，仅需微调色母粒计量系统即可兼容生产，且可复用耐候材料检测体系，降低适配成本。同时，与再生材料技术结合，能构建“回收-着色-耐候”闭环，强化绿色生产优势，形成技术协同增效的良性循环。
2	一种光致变色智能纤维的研发		该项目将改进发行人光致变色智能纤维关键核心技术及产品性能。通过借鉴抗菌、阻燃添加技术，将光致变色材料高效分散于纺丝熔体，同时依托现有工装、户外领域成果，拓展出变色服饰、智能装饰织物，形成互补。	通过调整参数适配，依光致变色材料特性调温、压等，降低研发成本。材料合成与改性技术能从分子层面设计纤维，借化学反应控制等能力调控性能。光学性能核心技术可优化纤维结构，参考相关团队思路，提升变色效果等指标，形成协同优势。
3	原液着色多组份复合弹性纤维高性能化改性技术研发		该项目将改进发行人多组份复合弹性纤维关键核心技术及产品性能。通过复用原液着色技术成果，结合多组份纤维研发经验，实现着色与	通过适配多组份原料特性，优化复合纺丝组件设计，借鉴现有弹性纤维牵伸工艺，提升纤维力学性能。材料改性技术能利用大分子接枝、交联等核心手段，改善不同

序号	研发方向	与公司现有研发模式的关联性	与公司现有研发成果的关联性、协同性	与公司现有核心技术的关联性、协同性
			复合结构的融合。生产工艺方面，借鉴弹性纤维纺丝参数优化成果，调整多组份原料配比与纺丝条件，提升纤维弹性与稳定性。	组份相容性，增强纤维耐疲劳性。检测技术上，复用原液着色牢度与弹性回复率测试体系，缩短性能验证周期，形成“着色-复合-改性”技术闭环，提升研发效率与产品竞争力。

2、纤维研发项目与报告期内在研项目在研发方向、内容、投入、进展等方面对比情况

(1) 在研项目研发内容、投入、进展

截至 2024 年末，公司在研项目的投入、进展如下：

序号	研发项目	研发内容、研发目标	预算金额(万元)	截至 2025 年 6 月末已投入金额	所处阶段
1	纺丝级新型抗菌防霉母粒的制备技术	随着人们健康意识的提高，对于产品的抗菌性要求不断提高。抗菌防霉材料的研究与开发成为了材料学领域的重点。抗菌母粒作为一种能够有效抑制细菌和霉菌生长的材料，在相关领域展现出广阔的应用前景。本项目旨在开发抗菌剂复配加工技术、绿色抗菌加工技术、复合功能抗菌加工技术等，开发一种纺丝级新型抗菌防霉母粒产品。	680	420.40	研发试验阶段
2	一种有色三防涤纶长丝的生产加工技术	研发一种有色三防涤纶丝，使它在原有涤纶纤维优良性能的基础上，增添防水、防油、防污三大功能，使产品能够在各种恶劣环境中展现出卓越的性能和持久的外观。本项目通过开发使用纳米三防技术、超声波分散技术、着色剂表层构筑技术，使得涤纶丝表层的纳米保护层更加致密和均匀，进一步提高其三防性能，同时为其开辟了更广阔的应用领域。同时，项目通过优化三防涤纶丝生产工艺，显著降低能源消耗和污染物排放，提高资源利用效率，降低生产成本，提升竞争力。此外，本项目通过调控颜料的表面结构，提高复合纤维耐候性、着色性、可纺性、使用寿命等。	470	265.81	研发试验阶段
3	一种柔性纤维材料的制备技术	本项目通过开发纤维表层处理技术、纤维复合加工技术、新型流动促进剂等，开发一种柔性纤维制备技术。这种技术专注于利用柔性材料打造出别出一格的纤维，使纤维不仅具备超凡的柔软和弯曲性能，还拥有卓越的克拉伸性，使其在众多应用领域都展现出较广的应用前景，包括医疗、智能穿戴、航空	385	242.81	研发试验阶段

序号	研发项目	研发内容、研发目标	预算金额(万元)	截至2025年6月末已投入金额	所处阶段
		航天、汽车制造、体育器材等。			
4	一种可深染的环保型割纤丝生产加工技术	割纤丝作为一种具有特殊结构和性能的新型纤维，在服装、家纺、汽车内饰等领域具有广泛应用。本项目旨在通过先进纺丝技术和纳米材料等技术的应用，开发一种可深染的环保型割纤丝产品，使其在保持割纤丝本身独特性能的同时，具备了环保、节能的特点，更具环保性和竞争力，有助于满足市场对绿色、环保产品的需求。	375	200.91	研发试验阶段
5	耐磨母粒及纤维制备关键技术开发	耐磨涤纶长丝是纺织工业中一项重要创新，相比普通涤纶长丝，其具有出色的耐磨性、稳定性和广泛适用性，在服装、家具、工业等众多领域具有较好的应用。本项目旨在开发一种耐磨母粒及纤维制备关键技术，研究耐磨改性规律及其机制，以制备更好耐磨性能的产品。	50	35.05	研发试验阶段

(2) 纤维研发项目的研究方向、内容、投入、进展

本次募投项目之原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研发项目总投资共计4,219.40万元，其中研发投入共计472.26万元。具体研发方向、内容、投入、进展等见下表：

序号	研发方向	研发内容、研发目标	预算金额(万元)	截至本回复出具日已投入金额	所处阶段
1	一种高耐候原液着色的海洋纤维的研发	1、高耐光色牢度抗紫外UV剂的研发：提高聚酯耐光色牢度，改善抗老化性能，延长聚酯纤维的使用寿命。 2、优化POY工艺技术及设备的研发：提高POY长丝断裂强度，改善母粒法色纺丝的一致性和色泽均匀性，提高半成品良率。 3、优化后纺工艺技术及设备的研发：提高变形丝断裂强度，改善母粒法色纺丝的一致性和均匀性，减少僵丝、毛丝几率，提高成品良率。 4、原辅料改性及结构性能调控技术的研究：选择高品质海洋纤维切片原料，优化纺丝和加弹工艺，减少原辅料单耗，节能降耗，降低成本等。	152.89	无	尚未开展
2	一种光致变色智能纤维的研发	1、新型环保型光敏剂及纳米杂化技术的研发：探索新型光敏剂，提高纤维的耐久性，采用纳米杂化分散技术，改进光致变色纤维的性能和稳定性。 2、优化POY工艺技术及设备的研发：提高POY长丝断裂强度，改善母粒法功能纤	152.89	无	尚未开展

序号	研发方向	研发内容、研发目标	预算金额 (万元)	截至本回复 出具日已投 入金额	所处 阶段
		维纺丝的一致性和色泽均匀性，提高半成品良率。 3、优化后纺工艺技术及设备的研发：提高变形丝断裂强度，改善母粒法功能纤维的一致性和均匀性，减少僵丝、毛丝几率，提高成品良率。 4、原辅料改性及结构性能调控技术的研究：选择性能稳定的环保型光敏剂等原料，优化纺丝和加弹工艺，减少原辅料单耗，节能降耗，降低成本等。			
3	原液着色多组份复合弹性纤维高性能化改性技术研发	1、多组份复合纤维的结构设计及母粒添加技术：探索多组份复合纤维的结构设计及各组分母粒添加技术，包括纤维的截面形状、多组分的分布和比例等，优化纤维的弹性、强度、耐磨性等性能。 2、纤维表面结构改性技术：利用生物酶催化作用，对纤维表面进行选择性降解或合成，实现螺旋结构改性。 3、功能化纤维材料的研究：通过将纳米抗菌颗粒嵌入纤维内部，增强纤维的抗菌能力。 4、原辅料改性及结构性能调控技术的研究：选择性能稳定的着色母粒等原料，采用纳米杂化分散技术，提高高浓度着色剂的分散效果，优化纺丝和加弹工艺，减少原辅料单耗，节能降耗，降低成本等。	166.49	无	尚未开展

3、纤维研发项目的必要性、可行性

（1）必要性

①推动公司技术成果转化，实现业务的可持续发展

在行业技术进步、产品应用领域深化的背景下，下游客户对涤纶长丝的色彩丰富度、性能多样性、品质稳定和一致性提出了更高的要求。公司作为一家专业从事差别化涤纶长丝的企业，如果无法持续提升工艺技术，开发出具有市场竞争力的新产品，可能对公司未来经营情况及盈利能力产生不利影响。因此，公司必须加大前瞻性、预研性及创新性研发工作力度。

通过密切追踪行业内最新的技术及发展趋势，公司确定将“一种高耐候原液着色的海洋纤维的研发”“一种光致变色智能纤维的研发”及“原液着色多组份复合弹性纤维高性能化改性技术研发”作为未来拟开展的研发项目。公司将新建

研究中心并购置上述研发项目所需设备,为未来研发工作的开展提供必要的场地及设备支持。项目成功实施后,有助于推动公司技术成果转化,实现业务的可持续发展。

②改进现有业务技术,提升公司核心竞争力

本项目将对公司现有业务技术进行改进,项目成功实施后,公司的核心竞争力有望进一步提升。具体如下:

序号	课题	对现有业务技术的改进情况
1	一种高耐候原液着色的海洋纤维的研发	1、拓展原料来源与降低成本,通过原料循环利用技术,收集海洋废弃塑料、旧渔网等作为原料,拓展了原料来源渠道。 2、引入原料循环利用技术,契合可持续发展理念,促使企业向绿色环保型转变。 3、运用原料循环利用技术,将这些废弃物转化为可利用的纤维原料,实现资源的高效循环利用。
2	一种光致变色智能纤维的研发	1、传统纤维材料多为单一功能,难以满足复杂环境和多样化需求。光致变色智能纤维研发促使新型功能材料的引入与融合。 2、改善了传统光变纤维基体在资源利用、环境保护方面的弊端,使纤维具备良好力学性能,同时实现1秒内在太阳光下由白色变为浅绿色的快速变色响应,极大提升了纤维的功能性和可持续性。 3、提升纤维在复杂环境中的适应性,为纤维产品在防护、户外装备等领域的应用开拓更广阔空间,突破传统纤维在环境适应性方面的局限
3	原液着色多组份复合弹性纤维高性能化改性技术研发	1、多层复合纺丝工艺可进一步拓展纤维的结构和性能设计空间,实现更多功能的集成。 2、对纤维表面进行物理或化学处理,如等离子体处理、表面接枝等方法,增加纤维表面的活性基团,促进不同组份之间的相互作用,改善界面性能。 3、研究不同组份之间的协同作用机制,实现对纤维弹性、强度、耐热性等性能的调控。

③改善研发环境,吸纳更多高素质的研发人才

随着公司业务的快速发展以及行业内竞争不断加剧,公司必须扩充并提升研发团队来持续增强自主创新能力,巩固自身研发优势。本项目的建设能够为研发团队创造更加专业、舒适的研发环境,不仅有利于公司吸纳更多高素质研发人才,扩大公司现有研发人才队伍,同时更好的研发条件也可进一步提升研发人员的工作效率,增强公司整体研发水平。

(2) 可行性

①公司具备项目实施的技术基础

自成立以来公司便紧密围绕差别化有色涤纶长丝持续开展基础技术研究及

新工艺、新产品的开发工作，现已积累了较多的核心技术储备。本项目研发产品亦为涤纶长丝，与公司现有核心技术存在着一定的关联性、协同性，可为本项目成功实施奠定技术基础。

②公司具备完善的研发与管理体系

公司研发部门已建立了科学、完善的研发和管理体系，形成了由董事长统筹，总工程师参与发展战略制定并具体负责的产品和技术研发体制，不仅为研发资金方面提供了充足的保障，且能确保研发方向和行业的发展趋势、企业的发展目标高度的契合。在人才引进方面，公司重视高端科研人才引进，持续优化研发团队建设。在激励机制上，公司建立了以人为本、贴近实际的人才管理制度和合理有效、具备竞争力的考核机制，对科研创新、产品开发有重大贡献者实行相应奖励，提高研发人员积极性。在流程管理上，公司针对项目立项、需求分析、产品开发、测试验证等环节制定严格管理制度，确保研发工作高效推进。

（四）说明募投项目投资明细资金金额的确定依据、测算过程，拟购置软硬件设备的名称、型号、具体用途、供应厂家、价格、数量等，结合公司报告期内财务状况、融资及使用情况，说明募投项目资金规模的合理性

1、募投项目投资明细资金金额的确定依据、测算过程

（1）年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目

“年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目”的总投资额为 30,397.04 万元，具体投资明细如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	投资比例
1	建设投资	27,423.62	90.22%
1.1	工程费用	26,450.98	87.02%
1.1.1	建筑工程费	8,767.28	28.84%
1.1.2	设备购置费	17,683.71	58.18%
1.2	工程建设其他费用	173.88	0.57%
1.3	预备费	798.75	2.63%
2	铺底流动资金	2,973.42	9.78%
3	项目总投资	30,397.04	100.00%

“年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目”的投资项目包括建筑工程

费、设备购置费、工程建设其他费用、预备费用及铺底流动资金，相关测算过程及依据如下：

①建筑工程费

项目建筑工程费包含厂房及辅助工程的建设和装修，共计 8,767.28 万元。公司拟新增的场地建筑工程费主要根据新增建筑物不同建筑结构特点，参考公司或地方同类建筑物的造价水平及工程量进行测算。具体情况如下：

序号	建筑名称	面积（平方米）	建造单价 (万元/平方米)	金额（万元）
1	生产楼	40,000.00	0.13	5,044.00
2	门卫	160.00	0.60	96.00
3	消防水池	250.00	0.15	37.50
4	道路围墙绿化等	3,400.00	0.02	68.00
5	电气系统 35kv	600.00	0.95	570.00
6	消防应急池	250.00	0.25	62.50
7	消防分区喷淋及通风	17,300.00	0.10	1,730.00
8	给排水	26,000.00	0.01	135.78
9	电梯系统	8.00	32.00	256.00
10	危废仓库	50.00	0.20	10.00
11	消控系统	50,500.00	0.015	757.50
合计				8,767.28

②设备购置费

本项目所需的软硬件设备购置费为 17,683.71 万元，设备单价测算依据主要系参考公司类似设备的历史采购价格、公司向相关拟购置设备备选供应商的询价报价结果及市场公开信息综合考量得出。本项目拟购置的软硬件设备的名称、型号、具体用途、供应厂家、价格、数量等信息详见附件。

③工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用包括勘察测绘费、规划设计费、监理费及联合试运转费，合计 173.88 万元。

④预备费

本项目预备费按项目工程费用和工程建设其他费用总和的 3.00% 计算，为

798.75 万元。

⑤铺底流动资金

本项目使用分项详细估算法计算流动资金，铺底流动资金根据募投项目达产年所需流动资金的 30% 测算，本项目流动资金计算参考发行人实际经营资产和经营负债的周转率确定。本项目所需的铺底流动资金为 2,973.42 万元。

（2）原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目

“原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目”的总投资额为 4,219.40 万元，具体投资明细如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	投资比例
1	建设投资	3,747.14	88.81%
1.1	工程费用	3,604.64	85.43%
1.1.1	建筑工程费	1,275.00	30.22%
1.1.2	设备购置费	2,329.64	55.21%
1.2	工程建设其他费用	33.36	0.79%
1.3	预备费	109.14	2.59%
2	研发费用	472.26	11.19%
2.1	研发人员费用	292.26	6.93%
2.2	实验材料费用	180.00	4.27%
3	项目总投资	4,219.40	100.00%

“原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目”的投资项目包括建筑工程费、设备购置费、工程建设其他费用、预备费及研发费用，相关测算过程及依据如下：

①建筑工程费

项目建筑工程费为研发场地的建设和装修，共计 1,275.00 万元，主要根据新增建筑物不同建筑结构特点，参考公司或地方同类建筑物的造价水平及工程量进行测算。具体情况如下：

序号	建筑名称	面积（平方米）	建筑单价（万元/平方米）	金额（万元）
1	研发中心	5,000.00	0.255	1,275.00
1.1	办公	1,000.00	0.255	255.00

序号	建筑名称	面积(平方米)	建筑单价(万元/平方米)	金额(万元)
1.2	实验中心	3,000.00	0.255	765.00
1.3	测试中心	1,000.00	0.255	255.00
合计				1,275.00

②设备购置费

本项目所需的软硬件设备购置费为 2,329.64 万元,设备单价测算依据主要系参考公司类似设备的历史采购价格、公司向相关拟购置设备备选供应商的询价报价结果及市场公开信息综合考量得出。本项目拟购置的软硬件设备的名称、型号、具体用途、供应厂家、价格、数量等信息详见附件。

③工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用包括勘察测绘费、规划设计费、监理费及办公家具购置费,合计 33.36 万元。

④预备费

本项目预备费按项目工程费用和工程建设其他费用总和的 3.00% 计算,为 109.14 万元。

⑤研发费用

本项目研发费用主要包括研发人员费用和实验材料费用,合计 472.26 万元。研发人员薪酬参照公司历史平均水平估算,实验材料费用根据项目所需的实验材料市场价格进行估算。具体测算过程如下:

单位: 万元

序号	研发项目	研发人员费用	实验材料费用	合计
1	一种高耐候原液着色的海洋纤维的研发	92.89	60.00	152.89
2	一种光致变色智能纤维的研发	92.89	60.00	152.89
3	原液着色多组份复合弹性纤维高性能化改性技术研发	106.49	60.00	166.49
合计		292.26	180.00	472.26

2、公司报告期内财务状况、融资及使用情况

(1) 报告期内财务状况

报告期内，公司主要财务数据和财务指标情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
资产总计（万元）	62,260.54	58,757.15	52,104.07
归属于母公司所有者的股东权益（万元）	56,389.27	53,856.61	47,901.68
资产负债率（母公司）（%）	11.67	8.90	9.97
营业收入（万元）	36,923.36	29,986.64	28,941.27
毛利率（%）	31.61	32.04	35.39
归属于母公司所有者的净利润（万元）	6,802.55	5,789.20	7,007.03
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	6,589.98	5,404.27	6,275.29
加权平均净资产收益率（%）	12.43	11.38	19.70
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	12.04	10.62	17.64
经营活动产生的现金流量净额（万元）	7,289.22	3,106.87	2,538.39

由上表可知，报告期内公司经营业绩持续增长，公司各项财务指标正常，具有良好的营运能力和盈利能力。

（2）融资及使用情况

报告期内，公司不存在债务融资情况。

公司自挂牌以来，不存在发行股份融资的情况。

3、募投项目资金规模具有合理性

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人可自由支配资金及银行贷款规模如下：

项目	金额（万元）
货币资金 A	9,541.50
其中：受限货币资金 B	0.00
交易性金融资产 C	1,003.68
可自由支配资金 D=A+C-B	10,545.18
短期借款 E	149.10
一年内到期的长期借款 F	50.90
长期借款 G	0.00
银行贷款 H=E+F+G	200.00
可自由支配自有资金 I=D-H	10,345.18

由上表可知，截至 2024 年 12 月 31 日，发行人可自由支配资金余额为

10,545.18 万元，扣除需要偿还银行贷款的货币资金后（不包含利息费用），发行人可自由支配自有资金余额约为 10,345.18 万元，自有资金规模难以满足本次募投项目的全部投资建设，因此本次募投项目的资金规模具有合理性。

除此之外，根据上述信息，报告期内公司经营业绩持续增长，资产负债率呈现增长态势，且公司不存在其余融资情况，本次募投项目资金规模具有必要性。

（五）结合报告期末固定资产、在建工程规模、员工数量，说明募投项目完工后每期新增的折旧、摊销、人工成本金额，以及对产品单位成本、经营业绩的具体影响，并视情况完善重大事项及风险提示

1、报告期末固定资产、在建工程规模、员工数量情况

（1）固定资产

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人固定资产具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值	成新率
房屋及建筑物	14,892.99	1,269.41	-	13,623.58	91.48%
机器设备	11,983.92	3,087.45	70.47	8,826.00	73.65%
运输设备	805.55	662.13	-	143.41	17.80%
电子设备	241.78	169.78	0.03	71.98	29.77%
其他设备	325.14	176.36	0.32	148.47	45.66%
合计	28,249.38	5,365.13	70.81	22,813.44	80.76%

（2）在建工程规模

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	减值准备	账面价值
在安装设备	1,734.82	-	1,734.82
在建工程	7.80	-	7.80
合计	1,742.62	-	1,742.62

（3）员工数量

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人共有 381 名员工，按照岗位划分，具体情况如下：

单位：人

工作岗位	人数	占比
生产人员	293	76.90%
研发与技术人员	41	10.76%
管理与行政人员	36	9.45%
销售人员	11	2.89%
合计	381	100%

2、募投项目完工后每期新增的折旧、摊销、人工成本金额

募投项目每期新增的折旧摊销金额、人工成本情况如下：

单位：万元

项目	年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目		原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目	
	原值	年折旧/摊销金额、人工成本金额	原值	年折旧/摊销金额、人工成本金额
房屋及建筑物	8,386.91	398.38	1,219.68	57.93
机器设备	15,882.44	1,508.83	2,047.15	194.48
电子设备及其他	32.36	6.15	27.16	5.16
软件	270.72	90.24	65.63	21.88
人工成本	-	4,032.00	-	261.66
合计	—	6,035.60	—	541.11

注：房屋及建筑物折旧年限为 20 年，残值率为 5%；机器设备折旧年限为 10 年，残值率为 5%；电子设备及其他折旧年限为 5 年，残值率为 5%；软件摊销年限为 3 年。

如上表所示，公司募投项目“年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目”建成后，每期新增折旧、摊销、人工成本 6,035.60 万元，“原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目”每期新增折旧、摊销、人工成本 541.11 万元。

3、对产品单位成本的具体影响

本次募投项目中“原液着色高耐候、差别化、功能性纤维研究中心项目”不涉及生产制造。“年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目”项目达产后，每期新增折旧、摊销、人工成本对该项目产品的单位成本的影响测算如下：

项目	计算过程	金额/数量
新增产量（吨）	A	20,000.00
新增折旧/摊销金额（万元）	B	2,003.60
新增折旧/摊销对单位成本的影响（万元/吨）	C=B/A	0.10

项目	计算过程	金额/数量
新增折旧/摊销对单位成本的影响占公司 2024 年差别化涤纶长丝单位成本的比例	—	7.14%
新增人工成本金额（万元）	D	4,032.00
新增人工成本对单位成本的影响（万元/吨）	E=D/A	0.20
新增折旧/摊销对单位成本的影响占公司 2024 年差别化涤纶长丝单位成本的比例	—	14.29%

“年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目”完工达产后，项目新增折旧摊销对产品单位成本的影响为 0.10 万元/吨，参照公司 2024 年差别化涤纶长丝单位成本 1.40 万元/吨，占比为 7.14%，影响相对较小。项目新增人工成本对产品单位成本的影响为 0.20 万元/吨，占公司 2024 年差别化涤纶长丝单位成本比例为 14.29%，参考公司 2024 年主营业务成本中直接人工占比 14.40%，该募投项目新增人工成本合理。

4、对经营业绩的具体影响

“年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目”达产后可每年实现营业收入 41,000.00 万元。本次募投项目新增的折旧摊销、人工成本、新增营业收入与报告期内公司相关情况如下：

单位：万元

项目	年产 2 万吨原液着色超仿真高性能纤维项目	公司 2024 年生产经营情况
折旧/摊销金额（万元）	2,003.60	1,229.25
人工成本金额（万元）	4,032.00	3,629.60
合计（万元）	6,035.60	4,858.85
营业收入（万元）	41,000.00	36,923.36
折旧、摊销、人工成本金额占营业收入的比例	14.72%	13.16%

注：上述预测仅作为募投项目新增折旧摊销对经营业绩影响测算使用，不构成公司未来盈利预测。

如上表所示，本次募投项目新增的折旧摊销金额及人工成本占新增营业收入的比例为 14.72%，与公司 2024 年生产活动产生的折旧、摊销及人工成本占营业收入的比例较为接近，具有合理性。

募投项目完工后将增加公司的折旧摊销以及员工薪酬，随着项目的实施，鉴于项目拥有良好的盈利前景，募投项目带来的营业收入预计将能够覆盖上述新增成本。因此，本次募投项目所增加的折旧摊销、人工成本金额预计不会对发行人

经营业绩构成重大不利影响。

5、重大事项风险提示

基于充分提示投资者风险的审慎考虑，发行人在《招股说明书》之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”，以及“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”中对风险提示进行补充和修订如下：

“由于本次募集资金投资项目投资规模较大，且主要为资本性支出，项目建成后将产生较高金额的非流动资产，并产生较高的折旧摊销费用，募投项目达产后新招募的员工也将导致人工成本增加。经测算，募投项目全部建成达产后预计每年新增折旧、摊销费用约 2,283.05 万元，新增人工成本约 4,293.66 万元。

由于宏观经济环境、产业政策、贸易政策、市场需求及竞争格局等方面存在不确定性，在项目实施过程中和实际建成后，如果上述方面出现重大不利变化，且发行人无法采取有效的应对措施，则可能导致发行人募集资金投资项目产能难以充分消化、短期无法实现预期盈利，与此同时募投项目因折旧、摊销、人工成本增加可能导致公司利润及净资产收益率下滑的风险。”

三、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师详细说明对在建工程的监盘情况及结论，并结合资金流水核查情况说明相关工程款、设备款是否存在流向发行人及关联方、客户和其他供应商的情形

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行的核查程序如下：

（1）了解与固定资产、在建工程相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）获取在建工程结转固定资产明细，检查在建工程结转固定资产的依据、相关手续是否齐备、是否存在未及时转入固定资产的情况；

（3）获取在建工程明细表及合同台账，抽查大额入账凭证，检查工程立项文件、备案文件、招投标文件、工程决算文件、建设施工合同、设备购置合同、

设备及工程验收相关资料等；检查其原始凭证是否完整、计价是否正确、入账依据是否齐全、会计处理是否正确；核对相关工程款及设备款的支付方式、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致；检查在建工程成本的核算依据、核算方法，是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在成本费用与在建工程混同的情况；

（4）获取并审核报告期内发行人在建工程供应商、施工方明细表，确认报告期在建工程的主要供应商、施工方，并通过网络核查调查主要供应商、施工方的基本情况，核查与发行人是否存在关联关系；

（5）对部分工程设备供应商及施工方进行函证、走访程序，核实采购金额、往来余额、占供应商当年同类业务规模比重及采购定价的公允性；

（6）核查发行人及其控股股东、实际控制人及董监高等主要关联方的银行流水，检查是否与发行人在建工程的主要供应商、施工方存在非业务资金往来情况；

（7）现场勘查尚未完工在建工程的状况，查看在建工程项目实际进度，确认在建工程是否存在已实际使用但尚未转固的情形；询问项目的建设期限、未来转固的时间与条件等事项。

（8）查阅行业政策、国家和地方相关环保要求；查看募投项目环评报告，了解募投项目环评措施；

（9）访谈公司管理层，了解“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”项目投资情况、资金来源，了解项目建设进度；获取项目备案文件和环评批复；

（10）访谈公司管理层，了解公司产能及利用情况、在手订单及转化情况、新老客户的维护和拓展情况；查看公司存货明细表及进销存明细，了解公司库存商品、半成品的销售或消化情况；查阅可比上市公司公开披露信息，了解其产能情况；查阅募投项目可行性研究报告，了解募投项目拟购置软硬件设备的具体明细，以及项目经济效益测算的依据和过程；

（11）访谈公司产品开发部经理，了解公司募投项目与公司现有研发活动的关联性和协同性，公司在研项目情况；

(12) 查阅公司固定资产明细、在建工程明细、员工花名册，根据募投项目可行性分析报告计算折旧、摊销、人工成本金额及对单位成本、业绩的影响。

2、核查结果及结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人在建工程成本归集完整、准确，投入真实，具备合理性、公允性。成本核算的依据充分、核算方法符合企业会计准则的规定，不存在与在建工程无关的支出，不存在成本费用与在建工程混同的情况；

(2) 发行人严格按照企业会计准则的要求，以资产达到预定可使用状态作为在建工程转固时点，内部控制执行有效，在建工程结转固定资产具有及时性，不存在提前或延迟转固的情形；

(3) 发行人在建工程的主要建设方及供应商系多年专业从事相关领域的公司，具备向发行人提供工程建设或设备供应的能力，定价依据合理，采购价格公允；

(4) 发行人与主要建设方及供应商相关款项的支付方式、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定基本一致。部分款项支付进度与工程进度存在差异，主要系考虑到工程建设进度，经双方友好协商发行人提前支付部分工程款用于施工方结算农民工工资、工程材料款等，具有合理性；

(5) 发行人严格执行了在建工程盘点制度，盘点程序规范，盘点结果与账面记录一致，未发现重大差异或异常情况；

(6) 发行人募投项目符合国家产业政策和国家、地方环保要求；募投项目已安排合理的环保措施，并对相关资金来源做出合理安排；

(7) 发行人“年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目”使用自有资金投资，现已建成并陆续投产，相关备案、环评手续齐备；

(8) 发行人下游应用领域市场空间较大，发行人产能利用率保持较高水平，库存商品、半成品期后销售和消化情况良好，在手订单的收入转化率高，老客户粘性强、新客户拓展为公司业务规模发展奠定基础，相较于可比上市公司发行人产能较小；公司募投项目经济效益测算依据充分、过程合理，具有必要性和合理性。

性，不存在产能过剩的风险；公司募投项目资金规模合理；

（9）发行人募投研发项目与现有研发活动具有关联性、协同性，公司募投研发项目具有必要性和可行性；

（10）发行人募投项目完工后，其不会对产品单位成本、经营业绩造成重大不利影响，并已作出相应的风险提示。

（二）请保荐机构、申报会计师详细说明对在建工程的监盘情况及结论

报告期内，保荐机构、申报会计师对每期末结存的在建工程均进行监盘程序，监盘情况及结论如下：

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
监盘时间	2025/1/10	2024/2/20	2023/3/25
盘点地点	常州市		
监盘人员	保荐机构、申报会计师		
监盘范围	在建工程		
监盘方法	从账面到实物，从实物到账面双向检查		
监盘程序	1、获取公司在建工程明细表，确定监盘范围、监盘比例； 2、对于期末结存的大额工程设备类在建工程，在监盘前向公司生产管理人员、资产管理人员询问在建工程相关背景、建造进度、预计完工时间、建造用途等，并与取得的建造合同、采购合同、政府批文（规划/施工许可）、土地使用权证及增值税专用发票等信息进行核对； 3、根据监盘计划抽盘，关注在建工程位置是否正确，查看完工状态以及是否有推迟转固的迹象，是否存在已达到可使用状态而未进行转固的情况；巡视公司生产经营场所，检查是否存在未在账面记录的在建工程； 4、在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作。		
账面金额	1,742.62	337.00	8,618.41
监盘金额	1,504.68	274.05	6,991.09
监盘比例	86.35%	81.32%	81.12%
差异比例	0.00%	0.00%	0.00%
盘点结果	公司对于在建工程执行的盘点程序符合公司盘点制度，保荐机构、申报会计师对公司执行盘点程序的全过程保持了监督，不存在盘点差异，公司在建工程不存在推迟转固的情况。		

（三）结合资金流水核查情况说明相关工程款、设备款是否存在流向发行人及关联方、客户和其他供应商的情形。

保荐机构及申报会计师获取了报告期内发行人及其实际控制人、董监高等核心人员银行流水，核查确认除正常业务合作外，是否与发行人客户、供应商及其

关联方存在其他业务或资金往来，具体资金流水核查情况详见《国泰海通证券股份有限公司关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司向不特定投资者公开发行股票并在北交所上市资金流水核查专项报告》具体内容。同时，保荐机构及申报会计师对报告期内公司主要工程建设方和供应商进行访谈，确认其是否与发行人及关联方存在关联关系，及除正常业务合作外是否存在其他业务往来或利益安排。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，报告期内公司支付的相关工程款、设备款不存在流向发行人及关联方、客户和其他供应商的情形。

问题 6. 其他问题

(1) 生产经营的合法规范性。根据申请文件, 发行人报告期内存在以下不规范经营的情况: 2022 年 7 月至 2023 年 7 月期间未及时取得排污许可证; 存在应缴未缴社会保险和住房公积金的行为; 子公司常州龙马 2022 年存在超产能生产的情形等。请发行人: ①按照《1 号指引》1-18 环保问题的披露及核查要求, 补充披露主要污染物排放量、报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况等信息。②结合产线分布情况, 列表说明报告期内各个建设项目的建设投产时间、设计或批复产能、环评批复及验收、排污许可或备案等手续的办理情况; 公司未及时取得排污许可及子公司常州龙马超产能生产的整改情况, 期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件。③测算应缴未缴员工社会保险、住房公积金涉及金额, 以及全额补缴可能对公司报告期内业绩的具体影响。④说明上述行为是否存在被行政处罚的情况或风险, 是否构成重大违法违规行为, 规范整改措施及其充分有效性。

(2) 研发费用归集核算的准确性。根据申请文件, 报告期内, 发行人研发费用分别为 1,021.69 万元、1,184.82 万元和 1,424.49 万元, 主要由直接材料、职工薪酬构成。请发行人: ①结合研发模式、与客户签订合同中关于产品研发的相关约定, 说明报告期内定制化产品设计和自主研发的划分标准、金额及占比, 客户对定制化研发是否付费, 定制化产品设计相关成果的产权归属, 以及是否具备通用性, 将定制化产品相关支出计入研发费用是否符合《企业会计准则》等相关规定。②说明研发和生产流程、具体环节的划分标准, 是否存在混同的情形, 相关内控制度设计和执行的有效性。③说明研发材料投入的实物流转、处置情况, 形成的研发废料与生产废料是否能够明确区分; 并说明研发过程形成的样品、产品和废料情况及相关会计处理。④说明研发人员的认定范围及依据、岗位职责, 报告期内研发人员大幅增长的原因, 与研发项目需求的匹配性; 说明各期兼职研发人员数量及具体情况, 如何确保相关人工成本的划分、核算、归集、结转的准确性。

(3) 存货周转率低于可比公司的合理性。根据申请文件, 报告期各期末, 发行人存货账面价值分别为 5,821.77 万元、6,419.08 万元和 7,876.04 万元, 主要包括原材料、半成品、库存商品。发行人产品具有高度定制化的特点, 基于谨

慎性原则，发行人将库龄 1 年以上的存货按照处理丝计算可变现净值。请发行人：
①结合采购备货周期、生产周期、销售合同约定的一般交货周期等，说明主要存货规模的合理性，与在手订单的匹配性，并结合存货结构、下游应用领域及客户等方面的具体差异说明存货周转率低于可比公司的原因及合理性。②按照存货分类说明明细构成、重量、金额、占比、库龄分布及对应的账面单价，库龄超过 1 年存货形成原因，是否均已按照处理丝计算可变现净值、计提跌价准备；结合原材料价格波动、同行业可比公司情况等说明原材料未计提存货跌价准备的原因及合理性。③说明报告期各期末存货盘点情况，包括但不限于盘点范围、盘点方法、地点、品种、金额及比例等。

（4）经营活动现金流净额与净利润差异的原因。请发行人结合销售与采购结算方式、结算周期及收支项目变动情况等进一步量化说明经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因，在应收账款周转率下降的情况下经营活动现金流净额持续增长的原因。

请保荐机构、发行人律师：按照《1号指引》1-17 重大违法行为、1-18 环保问题的披露及核查要求、1-19 社保、公积金缴纳的相关要求核查事项（1），并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师：核查上述事项（2）至（4），并发表明确意见；按照《2号指引》2-4 研发投入、2-10 财务内控不规范、2-12 第三方回款的相关要求进行核查，并发表明确意见；按照《2号指引》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师：按照《1号指引》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性的相关要求进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、生产经营的合法规范性

(一) 按照《1号指引》1-18环保问题的披露及核查要求，补充披露主要污染物排放量、报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况等信息

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“(六)生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”中补充披露如下：

1、主要污染物排放量

公司在生产经营活动中产生的主要环境污染物为生活废水、废气、固体废弃物和噪声，无生产废水排放，主要污染物的排放量情况如下：

(1) 欣战江

单位：吨/年

污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放标准	2022年度排放量	2023年度排放量	2024年度排放量
废气	熔融挤出、纺丝环节，喷丝板清理环节，前纺上油环节，拉伸、加捻、解捻环节，牵伸、磨粉、混料、挤出成型等环节，以及食堂油烟等	VOCs (有组织)	1.136	0.13	0.51	0.80
废水	员工生活污水	生活污水	经污水管网接管到污水处理厂处理			
固体废弃物	废包装物、废尘、废塑料块、废渣等	一般固废	36.82	22.39	22.83	28.71
	废包装桶、废活性炭、清洗废液等	危险废物	60.19	5.95	10.92	53.50
噪声	高速弹力丝机、超声波清洗机、废气设施风机等设备运行时产生的噪声	噪声	东厂界： 70/55dB (昼/夜)； 南西北 厂界： 65/55dB (昼/夜)	东厂界： ≤ 58.2/≤ 48.5dB (昼/ 夜)；南西北 厂界： ≤ 57.6/≤ 48.1dB (昼/ 夜)	东厂界： ≤ 59.8/≤51.3 dB (昼/夜)； 南西北厂界： ≤ 62.9/≤ 53.0dB (昼/ 夜)	东厂界： ≤ 59.2/≤51dB (昼/夜)； 南西北厂界： ≤ 59.6/≤ 54dB(昼/夜)

(2) 常州欣彩

单位: 吨/年

污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放标准	2022年度排放量	2023年度排放量	2024年度排放量
废气	加热挤出和纺丝过程中及加弹工段产生有机废气	VOCs (有组织)	1. 016	0.23	0.42	0.12
废水	员工生活污水	生活污水	经污水管网接管到污水处理厂处理			
固体废弃物	废熔融胶块、废丝	一般固废	9. 77	3. 00	2. 05	1. 13
	喷淋废液、废机油、废活性炭等	危险废物	12. 50	10. 85	11. 07	8. 05
噪声	干燥机、熔融挤出、纺丝机、废气处理的风机产生的噪声	/	厂界昼间65 dB, 夜间55 dB	昼: ≤56. 6 dB, 夜: ≤55 dB	昼: ≤56. 8 dB, 夜: ≤48. 9 dB	昼: ≤61 dB, 夜: ≤50. 8 dB

注: 常州欣彩已于2025年1月关停。

(3) 常州龙马

单位: 吨/年

污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放标准	2022年度排放量	2023年度排放量	2024年度排放量
废气	混合、造粒过程中产生废气	非甲烷总烃 (有组织)	0. 324	0. 28	-	-
废水	员工生活污水	生活污水	经污水管网接管到污水处理厂处理			
固体废弃物	残次品	一般固废	0. 6	0. 45	-	-
	废活性炭	危险废物	3. 78	3. 16	-	-
噪声	混合机、双螺杆挤出机、切粒机等设备运行时产生的噪声	/	厂界昼间65 dB, 夜间55 dB	昼: ≤56. 8 dB, 夜: ≤55 dB	-	-

注: 常州龙马已于2022年12月关停。

2、环保投资和相关费用成本支出情况

单位: 万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
环保投资	119. 34	209. 38	30. 84
环保费用支出	57. 98	28. 45	25. 42
合计	177. 32	237. 83	56. 25

报告期内, 发行人环保投资主要包括环保设施、设备等固定资产的采购、

安装、调试等资本化投入及环保设备折旧费用；环保费用支出主要包括危废处置费用、检测费用、相关耗材费用等。报告期内，发行人环保投资和相关费用成本支出与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，可以满足发行人日常生产经营所产生的污染治理需要。

3、主要环保设施实际运行情况

污染物	产生来源	处理设施	处理能力	处理设施运转情况
废气	熔融挤出、纺丝环节，喷丝板清理环节，前纺上油环节，拉伸、加捻、解捻环节，牵伸、磨粉、混料、挤出成型等环节，以及食堂油烟	VOCs 经水喷淋+除雾+两级活性炭吸附处理	项目废气由设备上方集气罩收集后分别接入“水喷淋+除雾+两级活性炭吸附”装置处理，集气罩捕集效率以 90% 计，未捕集到的废气无组织排放。经对照《排污许可证申请与核发技术规范化学纤维制造业》（HJ1102-2020），水喷淋及两级活性炭吸附为挥发性有机废气处理的可行技术。尾气通过排气筒排放。	正常运转
		颗粒物经设备自带除尘装置处理后与混料工段废气一并经过“袋式除尘器”装置处理		正常运转
废水	生活污水（含食堂废水）	生活污水、雨水收集系统	雨污分流，生活污水（含食堂废水）达标接管进常州市江边污水处理厂集中处理。	正常运转
固体污染物	一般固废：废包装物、废熔体、废丝、废尘、废塑料块、废渣	固废储存场所，企业收集后外售综合利用	全部合理处置，不外排	正常运转
	危险废物：废包装桶、水喷淋废液、碱洗炉废液、废活性炭、废润滑油、废含油抹布及手套、污泥、在线监测废液、浓水、废包装袋、清洗废液、废膜	收集暂存于车间内危废暂存间，定期委托专业机构清运		正常运转
	生活垃圾	环卫部门清运		-
噪声	干燥机、熔融挤出、纺丝机、高速弹力丝机、超声波清洗机、废气设施风机等设备运行时产生的噪声	合理分布、车间隔声、减振等	厂界达标排放	正常运转

.....”

(二) 结合产线分布情况,列表说明报告期内各个建设项目的建设投产时间、设计或批复产能、环评批复及验收、排污许可或备案等手续的办理情况;公司未及时取得排污许可及子公司常州龙马超产能生产的整改情况,期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件

1、各个建设项目的建设投产时间、设计或批复产能

发行人在报告期内开工建设的各个项目具体情况如下:

序号	建设项目名称	产品类型
1	原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	纤维母粒、差别化涤纶长丝
2	年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目	差别化涤纶长丝

截至本回复出具之日,发行人上述建设项目的建设投产时间、设计或批复产能情况如下:

序号	项目名称	开工建设时间	投产时间	设计或批复产能(吨)	
1	原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	2022 年 1 月	自 2022 年 7 月起陆续投产	纤维母粒	3,000.00
				差别化涤纶长丝	30,000.00
2	年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目	2024 年 2 月	2025 年 2 月	差别化涤纶长丝	8,000.00

上述建设项目对应产线均分布于欣战江厂区,具体情况如下:

序号	项目名称	产品类型	产线分布情况
1	原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	纤维母粒	纤维母粒生产线 12 条
		POY	POY 前纺生产线 59 条
		FDY	FDY 前纺生产线 16 条
		DTY	DTY 后纺生产线 16 条
		ATY	ATY 后纺生产线 2 条
2	年产 6000 吨有色涤纶长丝和年产 2000 吨捻线项目	DTY	DTY 后纺生产线 4 条、捻线生产线 7 条

2、各个建设项目履行的环评批复及验收手续

截至本回复出具之日,发行人已建项目环评批复及验收情况如下:

序号	项目名称	环评批复	环评验收情况
1	原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	2021年12月,常州国家高新区(新北区)行政审批局出具常新行审环表(2021)257号《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目环境影响报告表的批复》	发行人分期进行环保验收,已于2024年2月完成环保验收
2	年产6000吨有色涤纶长丝和年产2000吨捻线项目	2024年8月,常州高新区(新北区)政务服务管理办公室出具常新行审环表(2024)8号《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司年产6000吨有色涤纶长丝和年产2000吨捻线项目环境影响报告表的批复》	发行人于2025年5月完成环保验收(部分验收)

3、各个建设项目取得的排污许可或备案等手续的办理情况

发行人各个建设已取得排污许可证,具体情况如下:

序号	项目名称	证书名称	证书编号	发证机关	有效期
1	原液着色差别化涤纶长丝和色母粒生产项目	排污许可证(玉龙北路厂区)	91320411552470123K002V(注1)	常州市生态环境局	2024.01.30-2029.01.29
2	年产6000吨有色涤纶长丝和年产2000吨捻线项目	排污许可证(黄海路厂区)	91320411552470123K003V	常州市生态环境局	2024.12.26-2029.12.25

注1:欣战江原排污许可证的有效期为2023年7月14日至2028年7月13日,因公司注册地址变更,公司重新申请变更后有效期为上表有效期范围。

4、公司未及时取得排污许可及子公司常州龙马超产能生产的整改情况,期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件。

(1) 公司未及时取得排污许可的整改情况,期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件。

报告期初至2022年7月,欣战江主要在黄海路厂区进行后纺工序生产,根据《固定污染源排污许可分类管理名录(2019年版)》的规定办理了固定污染源备案登记,登记编号为91320411552470123K001P,有效期为2020年5月11日至2025年5月10日。

2022年7月起,随着毗邻的玉龙北路新厂陆续建成投产,公司逐步对产线及生产工序进行整合,同时公司同步着手办理玉龙北路新厂排污许可证。但因生产厂区仍在建设过程中且办理人员对办理流程的理解存在疏忽,未能及时取得排污许可证。针对上述情况,欣战江已于2023年7月14日取得编号为

91320411552470123K002V 的排污许可证，完成相应整改。

根据常州市高新区（新北）生态环境局出具的合规证明，欣战江报告期内未发现因违反环境保护方面法律、法规、政策受到行政处罚的情形，未发生重大环境污染事故，未造成重大环境影响。针对欣战江未及时取得排污许可证的行为，保荐机构经走访常州市高新区（新北）生态环境局相关人员确认，欣战江未及时申请排污许可证的行为未造成环境污染，未构成重大违法行为，且已整改完毕。

欣战江上述未取得排污许可证期间排放的污染物已通过处理设施进行处理并达标排放，具体情况参见本题回复之“（一）按照《1号指引》1-18 环保问题的披露及核查要求，补充披露主要污染物排放量、报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况等信息。”

综上，欣战江报告期内曾存在未及时取得排污许可证的情形，存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情形。对此，欣战江已经完成整改，上述未取得排污许可证期间排放的污染物已通过处理设施进行处理并达标排放，未发生环境污染事件。

（2）子公司常州龙马超产能生产的整改情况，期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件。

①子公司常州龙马超产能生产的整改情况

2022 年，发行人纤维母粒主要由子公司常州龙马生产，该项目批复产能为 600 吨，存在超产能生产的情形，具体情况如下：

时间	主体	备案项目	备案时间	项目地点	产品	环评产能(吨)	实际产量(吨)	是否超产
2022 年度	常州龙马	常州市龙马高分子技术有限公司年产塑料改性及着色粒子 600 吨	2016 年	常州市新北区薛家镇漕河路	纤维母粒	600.00	836.37	是

根据当时适用的《江苏省企业投资项目备案暂行办法》（苏政发[2005]38 号）第二十二条的规定，经项目备案机关备案的项目，有下列情形之一的，项目单位应于下列变化或者调整发生之前，以书面形式向原项目备案机关报告，并申请重新备案：“（三）项目建设规模调整且预期超过原备案建设规模 20% 的”。因此，常州龙马纤维母粒项目 2022 年度实际产量超过产能 20%，构成建设项目发生重

大变化，应当重新办理投资备案手续。

由于公司整体业务规划调整，发行人的纤维母粒改由母公司欣战江生产（批复纤维母粒产能 3000 吨），常州龙马已于 2022 年底停止生产纤维母粒，对纤维母粒超产能的情形进行了整改。2024 年 3 月 15 日，常州龙马所在地常州市新北区薛家镇人民政府出具《情况说明》，常州龙马超产能生产情形未造成严重后果，不构成重大违法行为，截至该说明出具之日，常州龙马未受到相关行政处罚。

②期间污染物排放及处理情况、是否发生环境污染事件

常州龙马在 2022 年度存在超产能生产的情形，该年度内常州龙马主要污染物经处理后达标排放，其具体情况参见本题回复之“（一）按照《1 号指引》1-18 环保问题的披露及核查要求，补充披露主要污染物排放量、报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况等信息。”根据常州高新技术产业开发区（新北）生态环境局出具的合规证明，报告期内，常州龙马未发现因违反环境保护方面法律、法规、政策受到行政处罚的情形，未发生重大环境污染事故，未造成重大环境影响。

常州龙马 2022 年度未发生环保事故或重大群体性的环保事件。截至本回复出具之日，常州龙马未见发生环保事故或重大群体性环保事件的负面媒体报道。

综上，常州龙马 2022 年曾存在纤维母粒超产能生产的情形，但因公司整体业务规划调整，常州龙马已于 2022 年底停止生产纤维母粒，纤维母粒改由母公司欣战江生产（批复母粒产能 3,000 吨/年），对超产能事项进行了整改。常州龙马已获取相关部门的合规证明，证明常州龙马报告期内未受到过相关行政处罚，不存在重大违法行为，未发生重大环境污染事故，不会对发行人本次发行上市构成障碍。

（三）测算应缴未缴员工社会保险、住房公积金涉及金额，以及全额补缴可能对公司报告期内业绩的具体影响

1、公司社保、公积金缴纳情况

经核查，报告期内各期末，公司共有员工 296 人、380 人、381 人，公司为前述员工缴纳社会保险和公积金的具体情况如下：

时间	员工人数	社会保险		住房公积金	
		缴纳人数	缴纳比例	缴纳人数	缴纳比例
2024年12月31日	381	341	89.50%	314	82.41%
2023年12月31日	380	306	80.53%	180	47.37%
2022年12月31日	296	253	85.47%	161	54.39%

经核查，报告期各期末，公司未为员工缴纳社会保险和住房公积金的具体原因如下：

项目	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	社会保险未缴人数	住房公积金未缴人数	社会保险未缴人数	住房公积金未缴人数	社会保险未缴人数	住房公积金未缴人数
退休返聘人员	40	40	48	48	38	38
应缴未缴	0	27	26	152	5	97
合计	40	67	74	200	43	135

公司部分员工系退休返聘人员，根据《中华人民共和国社会保险法》及《住房公积金管理条例》的相关规定，发行人无需为退休返聘人员缴纳社保和公积金。

发行人存在未为部分员工缴纳社保公积金的情况，主要原因如下：①新入职或试用期内员工，相关社会保险或住房公积金转移手续尚在办理中；②部分员工缴纳社保的意愿受个人缴费比例、经济承受能力、工作流动性、缴纳年限等因素的影响，因而更看重当期实际收入，自愿放弃并要求不缴纳社保；③部分员工系农村户籍，已有自有住房或无住房公积金贷款需求，缴纳住房公积金意愿较低，自愿放弃并要求不缴纳住房公积金。

2、具体测算情况

根据发行人及其子公司所在地的人力资源和社会保障部门和住房公积金主管部门执行的缴纳政策，测算的需补缴社保和住房公积金金额以及对各期净利润的影响如下表所示：

单位：万元				
项目		2024年度	2023年度	2022年度
应补缴金额	社会保险	-	36.74	6.68
	住房公积金	7.73	41.59	25.03
合计		7.73	78.32	31.71

营业收入	36,923.36	29,986.64	28,941.27
归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低数）	6,589.98	5,404.27	6,275.29
占当期营业收入比例	0.02%	0.26%	0.11%
占当期归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低数）比例	0.12%	1.45%	0.51%

注：①由于退休返聘不存在补缴社保和住房公积金的问题，因而补缴测算人员范围不包括上述人员；②仅测算补缴社保（缴费比例为：养老 16%、工伤 0.9%、失业 0.5%、医疗 8%、生育 0.8%）、住房公积金中公司缴纳部分（缴费比例为 10%）；③发行人参考所在地主管部门每年度公布的每月社保、住房公积金缴纳基数计算应补缴金额。

如上表所示，发行人需要补缴社保和住房公积金的金额和占比整体较低，如补缴对发行人经营业绩影响较小。而且，针对该等事项，发行人控股股东、实际控制人顾建华已出具相关承诺。即使补缴后，发行人仍符合北交所发行上市条件。

（四）说明上述行为是否存在被行政处罚的情况或风险，是否构成重大违法违规行为，规范整改措施及其充分有效性

1、公司未及时取得排污许可问题

2022 年 7 月，欣战江玉龙北路新厂陆续建成投产，存在未能及时取得排污许可证的情形。对此，欣战江已于 2023 年 7 月 14 日取得编号为 91320411552470123K002V 的排污许可证，完成相应整改。

根据常州市高新区（新北）生态环境局出具的合规证明，欣战江报告期内未发现因违反环境保护方面法律、法规、政策受到行政处罚的情形，未发生重大环境污染事故，未造成重大环境影响。针对欣战江未及时取得排污许可证的行为，保荐机构经走访常州市高新区（新北）生态环境局相关人员确认，欣战江未及时申请排污许可证的行为未造成环境污染，未构成重大违法行为，且已整改完毕。

因此，欣战江上述未能及时取得排污许可证的行为，不存在被行政处罚的情况，且已取得环保主管部门的合规证明，不构成重大违法违规行为，欣战江已取得排污许可证，采取的整改措施充分有效。

2、子公司常州龙马超产能生产

由于公司整体业务规划调整，发行人的纤维母粒改由母公司欣战江生产（批复纤维母粒产能 3000 吨），常州龙马已于 2022 年底停止生产纤维母粒，对纤维

母粒超产能的情形进行了整改。2024年3月15日，常州龙马所在地常州市新北区薛家镇人民政府出具《情况说明》，常州龙马超产能生产情形未造成严重后果，不构成重大违法行为，截至该说明出具之日，常州龙马未受到相关行政处罚。

因此，发行人已获取相关部门的情况说明，发行人子公司常州龙马2022年超产能生产的行为未受到相关行政处罚，常州龙马已通过停产的方式进行整改，采取的整改措施充分有效。

3、社保公积金的不规范问题

(1) 法律法规

根据《中华人民共和国社会保险法》(以下简称“《社会保险法》”)第五十八条规定，“用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记”；第六十条规定，“职工应当缴纳的社会保险费由用人单位代扣代缴”；第六十二条规定，“用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，按照该单位上月缴费额的百分之一百一十确定应当缴纳数额”；第八十四条规定，“用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款”。

《住房公积金管理条例》第十五条规定，“单位录用职工的，应当自录用之日起30日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续”；第三十七条规定，“违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款”；第三十八条规定，“违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行”。

(2) 不构成重大违法违规行为

报告期内，公司及其子公司存在未按规定给员工足额缴纳社保及公积金的情形，不符合社会保险、住房公积金管理相关法律法规的规定存在被行政处罚的风险，但不构成重大违法违规行为，理由如下：

①公司未因社会保险和住房公积金受到行政处罚

常州国家高新区（新北区）、武进区社会保险及住房公积金主管部门已出具证明，确认公司及子公司常州欣彩、常州龙马报告期内不存在违反劳动和社会保障法律、法规及规章的行为，也不存在行政处罚的情形。

②公司未因社会保险和住房公积金引发劳动纠纷或争议

经登录中国裁判文书网、人民法院公告网等网站进行检索并经发行人确认，报告期内，发行人与员工不存在因社会保险或住房公积金事项引发的劳动纠纷或争议。

③控股股东、实际控制人已出具承诺

为避免上述情形可能对发行人造成的损失，针对社会保险和住房公积金缴纳事宜，公司控股股东、实际控制人顾建华已出具承诺：“1、若欣战江及子公司因缴纳社会保险事由被有关主管部门要求补缴社会保险费用或因缴纳社会保险事项受到行政处罚，本人承诺将无条件连带承担该部分补缴费用或支付受到行政处罚的处罚款项，包括但不限于支出补缴费用和处罚费用等，保证欣战江不因此遭受任何损失；2、若欣战江及子公司因缴纳住房公积金事由被有关主管部门要求补缴或者相关人员主张追偿住房公积金，本人承诺将无条件连带承担该部分补缴和被追偿的损失，保证欣战江及其子公司不因此遭受任何损失”。

综上，保荐机构、发行人律师认为，发行人报告期内存在的应缴未缴社会保险和住房公积金的行为，发行人所在地社会保险和住房公积金主管部门已出具相关证明，发行人报告期内不存在违反劳动和社会保障法律、法规及规章方面的行政处罚；同时发行人报告期内逐步规范住房公积金缴纳情况，逐步提高缴纳人数和缴纳比例，截至报告期末，发行人及其子公司已经实现社会保险全员覆盖，虽存在未替部分员工缴纳公积金的情形，但未缴纳人数较少比例较低，同时，发行人实际控制人已对补缴事项做出承诺。发行人在报告期内存在的应缴未缴社保和住房公积金的情形，规范整改措施充分有效，不会对发行人本次发行并上市构成实质性的法律障碍。

二、研发费用归集核算的准确性

(一) 结合研发模式、与客户签订合同中关于产品研发的相关约定,说明报告期内定制化产品设计和自主研发的划分标准、金额及占比,客户对定制化研发是否付费,定制化产品设计相关成果的产权归属,以及是否具备通用性,将定制化产品相关支出计入研发费用是否符合《企业会计准则》等相关规定

1、结合研发模式、与客户签订合同中关于产品研发的相关约定,说明报告期内定制化产品设计和自主研发的划分标准、金额及占比

(1) 公司研发模式

公司产品研发主要采用自主研发的模式,通过规范、严格的流程确保研发活动的创新性和有效性。公司始终以创新为核心,积极探索新技术、新应用,保持公司在细分行业内排名居于前列,同时以客户需求为导向,确保产品能够满足市场和客户的真实需求。公司采用敏捷的开发方法,快速响应市场变化和客户需求,确保产品的持续迭代和优化。

(2) 与客户签订合同中关于产品研发的相关约定

有定制化需求的客户在与企业签订正式的业务合同之前,通常先通过微信、邮件等提出具体的定制化需求,这一过程双方未形成明确规范的书面约定。企业按照客户的需求进行研究开发,直至客户认可企业产出的样品后,双方正式签署量产合同,因此在正式合同中产品研发的相关约定未予体现。

(3) 报告期内定制化产品设计和自主研发的划分标准、金额及占比

报告期内,公司定制化产品设计和自主研发的划分标准如下:

项目	定制化研发	自主研发
概念	公司的定制化产品设计是指以客户的具体需求为核心,在已有研究成果不能满足客户需求时,根据客户对产品性能、技术参数、应用场景等方面的具体需求,企业进行针对性的研究开发活动	公司的研发项目以自主研发为主,主要是在综合考量未来市场前景及工艺需求、技术可行性的基础上,结合自身对客户、市场需求变化的理解以提前布局新研发方向或者提升现有技术、工艺水平等为目的而开展的前瞻性研发活动
研发活动内容	根据客户需求交付的定制化产品包含产品研发设计阶段和产品制造阶段,定制化产品设计阶段属于研发活动,产品制造阶段属于生产活动	公司研发项目从立项、方案设计、试验测试、配方验证改善、结项等全部流程

成果转化	定制化产品研发设计完成后，会形成产品设计方案并用于生产制造	研发设计完成后，会依照设计方案进行少量的研发打样，并继续修改研发方案直至样品符合预期目标
------	-------------------------------	--

由上表可知，发行人自主研发和定制化产品设计在概念、研发活动内容和成果转化等方面均有所不同。发行人自主研发和定制化产品设计的主要划分标准为：开展的研发活动是否基于客户的具体技术参数要求。

发行人已立项的研发项目主要为自主研发或合作研发项目，对企业的产品性能系发行人基于市场潜在需求，开展的前瞻性技术布局或为现有技术升级开展的研发活动。少部分研发项目为企业以客户提出的定制化需求为导向，结合企业自身对行业发展的判断而进行的探索式研发，本质上亦属于企业的自主研发活动。

发行人的定制化产品设计工作，以客户具体技术参数需求为导向，进行针对性开发。此过程产生的研发成果及其知识产权均归属公司所有，客户不需要对定制化研发付费。企业生成的产品设计方案应用于定制化产品的生产制造，同时因同类产品具有较强的共通性，根据历史经验及行业惯例公司在定制化产品设计中形成的相关成果可作为公司获取其他客户和合同的技术参考资料。同时，该设计方案工作依托公司专业技术积淀与研发经验，由研发人员负责产品方案设计和执行，研发人员在此过程中提升的专业能力，将有效反哺其参与的自主研发项目，增强新产品设计和技术问题解决效能。

因此，公司未对职工薪酬、咨询费等研发费用按照自主研发及定制化研发进行区分归集，公司研发费用中直接材料按定制化产品设计和自主研发的金额及占比具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主研发	311.63	57.42%	291.82	56.67%	207.73	46.82%
定制化研发	231.11	42.58%	223.09	43.33%	235.96	53.18%
合计	542.74	100.00%	514.92	100.00%	443.69	100.00%

报告期内，随着公司产能不断提升，公司自主研发空间逐步增加，自主研发材料耗用量及占比持续提升。综上所述，报告期内发行人自主研发和定制化产品设计的划分标准主要是根据相关研发活动是否基于客户的具体技术参数要求而开展。

2、客户对定制化研发是否付费，定制化产品设计相关成果的产权归属，以及是否具备通用性，将定制化产品相关支出计入研发费用是否符合《企业会计准则》等相关规定

发行人的定制化研发过程的研发成果及其知识产权均归属公司所有，同时发行人的同类产品具有较强的共通性，客户对定制化研发不单独付费。根据历史经验及行业惯例，公司定制化产品设计中形成相关成果可以用于其他客户和合同。按照公司与客户之间的合作方式，公司在产品研发设计过程中开发的新技术、新工艺等技术成果属于公司所有，并不需要向客户转移相关研发成果的控制权，定制化产品设计形成的研发成果具有通用性，发行人可以控制该类成果并将其运用于同类型产品中。

企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品，客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研究支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，企业有充分证据表明能够控制相关研发成果，并且预期能够带来经济利益流入，企业应按照无形资产准则相关规定将符合条件的研发支出予以资本化。

由于公司定制化产品设计不涉及研发成果控制权的转移，故不适用《企业会计准则第 14 号—收入》，而适用《企业会计准则第 6 号—无形资产》，公司基于谨慎性原则将相关定制化产品设计支出于发生当期予以费用化，计入研发费用。

综上所述，结合公司与客户合作过程中的实际情况，定制化产品设计相关成果具备通用性，客户对定制化研发不单独付费，公司能够控制相关研发成果并可将其运用于其他产品中，将定制化产品设计相关支出计入研发费用符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 说明研发和生产流程、具体环节的划分标准, 是否存在混同的情形, 相关内控制度设计和执行的有效性

1、研发和生产流程的主要环节

(1) 研发流程主要环节

- ①产品技术目标制定 (定制化研发时客户将定制需求送达研发人员)
- ②公司研发人员制定 BOM 及工艺流程;
- ③研发阶段通过测试检验;
- ④研发部门判定是否合格 (定制化研发时部分产品应客户要求送样检测)。

(2) 生产流程主要环节

- ①客户下达销售订单;
- ②生产部门制定生产计划;
- ③车间按计划安排生产;
- ④产成品质量检验;
- ⑤检验通过后包装、入库。

2、研发和生产流程的划分标准, 是否存在混同的情形, 内控制度设计和执行的有效性

公司研发部门进行产品开发, 经过研发实验测试阶段, 经研发部门确认产品合格后, 研发活动结束, 后续不再产生研发费用。综上所述, 公司研发和生产区分清晰合理, 不存在混同的情形。

为了规范公司研发项目管理工作, 发行人制定了《研究与开发管理制度》等相关内控制度, 内控制度对研发流程、部门分工、研发费用的归集等进行明确定义与要求, 报告期内, 公司按照相关制度对研发和生产流程进行合理划分, 并得到有效执行。

(三) 说明研发材料投入的实物流转、处置情况，形成的研发废料与生产废料是否能够明确区分；并说明研发过程形成的样品、产品和废料情况及相关会计处理

报告期内，公司严格按照《研究与开发管理制度》规定的研发支出开支范围和标准据实列支，按照研发制度准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料等。公司研发材料投入由研发人员申请领料，研发物料领用与研发项目关联，仓库人员发料确认，申请人员领料签收，能够明确与生产领料区分。

报告期内，公司研发阶段投料产出形成废丝及留样，2022 年至 2024 年 11 月，公司将研发废丝与生产废丝统一管理，生产废丝与研发废丝无法明确区分，公司废丝称重后对外销售，公司按照生产部门投入产出差额及研发部门耗用材料数量进行分摊，销售收入按生产及研发废丝计算比例，分别将研发部分废丝销售收入冲减研发费用，生产部分废丝销售收入计入其他业务收入；2024 年 12 月起，公司设立专门废丝仓库，将研发废丝与生产废丝区分管理，生产废丝与研发废丝明确区分，公司废丝称重后对外销售，分别将研发废丝部分冲减研发费用，生产废丝部分计入其他业务收入。

(四) 说明研发人员的认定范围及依据、岗位职责，报告期内研发人员大幅增长的原因，与研发项目需求的匹配性；说明各期兼职研发人员数量及具体情况，如何确保相关人工成本的划分、核算、归集、结转的准确性

1、说明研发人员的认定范围及依据、岗位职责，报告期内研发人员大幅增长的原因，与研发项目需求的匹配性

(1) 研发人员的认定范围及依据、岗位职责

报告期内，公司目前直接从事研发活动人员可以分为总工程师（正/副）、经理（正/副）、技术员、工艺员、工艺助理，具体岗位职责如下：

岗位	职责
总工程师（正/副）	总工程师： 制定企业中长期研发战略，聚焦差别化、功能性母粒及涤纶长丝及新型纺丝工艺研发方向。牵头重大研发项目立项与攻关，解决如高附加值产品开发中的材料配方、工艺稳定性等核心难题。搭建全流程研发体系，统筹实验室到中试的资源配置，推动研发成果工业化转化。管理研发团队，对接外部科研机构，保持技术前瞻性，提升企业核心竞争力。 副总工程师： 协助总工推进研发工作，分管特定研发领域。参与

岗位	职责
	研发项目方案设计,负责小试到中试的具体实施,跟踪试验数据。审核研发相关文件,指导团队解决试验中的复杂问题。定期组织研发复盘,评估技术路线可行性,推动研发进程高效推进。
经理 (正/副)	经理: 牵头制定研发技术战略,跟踪行业前沿技术,确定核心技术突破方向;主导关键项目技术方案评审,解决研发核心技术难题;建立技术质量标准与风险评估机制,保障技术成果达标;推动技术团队能力建设,协调研发与产销端技术对接,加速技术成果转化。 副经理: 协助落实技术研发计划,分管专项技术模块;跟踪项目技术进度,实时解决技术执行问题;统筹试验设备技术维护与校准,保障设备适配研发需求;收集技术数据,提供技术支持,协助分解技术任务,确保研发技术工作高效推进。
技术员	负责研发试验设备的日常维护与调试,确保试验顺利进行。参与研发试验,实时记录关键参数及样品性能数据。协助排查试验设备故障,分析设备对试验结果的影响,提出设备改进建议,为研发提供稳定的设备支持。
工艺员	主导研发过程中的工艺设计与优化,制定试验性工艺方案。监控试验全流程工艺执行,分析工艺异常,追溯原因并调整方案。编写研发工艺报告与试验总结,提出工艺改进方向。参与中试工艺放大,为工业化生产提供工艺参数参考。
工艺助理	协助工艺员完成研发试验的参数记录与数据整理,形成试验台账。负责试验样品的制备辅助与初步检测。收集研发过程中的基础资料,协助编写简易工艺说明,支持研发工艺分析与总结。

由上表可知,公司研发人员认定研发人员的认定范围及依据、岗位职责具有合理性。

(2) 报告期内研发人员大幅增长的原因,与研发项目需求的匹配性

报告期内,公司重视研发队伍建设,积极深化客户合作,提供更多产品选择,新产品开发增加,导致公司研发费用和研发人员增长,研发费用构成情况具体如下:

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
直接材料	542.74	38.10	514.92	43.46	443.69	43.43
职工薪酬	716.86	50.32	552.19	46.61	512.13	50.13
咨询费	24.16	1.70	30.54	2.58	17.91	1.75
折旧	68.75	4.83	54.91	4.63	47.73	4.67
合作研发费	70.00	4.91	30.00	2.53	-	-
其他	1.99	0.14	2.26	0.19	0.23	0.02
合计	1,424.49	100.00	1,184.82	100.00	1,021.69	100.00

公司报告期内的研发费用分别为 1,021.69 万元、1,184.82 万元和 1,424.49 万元,主要由直接材料、职工薪酬构成,具体分析如下:

①随着产能增加，公司加大新产品开发力度，直接材料投入增加

报告期内，公司新厂房建设陆续投产，产能持续提升，公司研发费用中直接材料金额分别为 443.69 万元、514.92 万元和 542.74 万元。一方面，公司围绕海岛纤维、阻燃、防泼水、荧光等功能性新产品进行开发；另一方面，随着公司产能增加，公司与客户深化合作，根据客户需求开展更多的定制化开发，为客户提供更多产品选择，导致研发耗用材料有所增长。

②公司重视研发队伍建设，研发项目增加导致研发人员需求加大

公司重视研发队伍建设，公司新成立纤维母粒实验室，系统进行纤维母粒研发，加大对超细纤维等领域投入，研发人员逐步增长，报告期内，研发项目费用发生情况及研发人员数量情况具体如下：

单位：万元

研发项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	立项时间
一种高效阻燃车饰专用色母粒的研发	30.88	429.74	-	2023 年
一种高效阻燃的车内饰用原液着色涤纶长丝的研发	-	-	295.00	2022 年
一种锌系抗菌的车内饰用涤纶假捻变形丝（DTY）的研发	-	196.82	283.65	2022 年
一种生物可降解的再生有色涤纶长丝的研发	208.99	193.09	-	2023 年
一种超细旦有色涤纶长丝的研发	13.81	188.03	-	2023 年
一种有色三防涤纶长丝的生产加工技术	250.34	15.47	-	2023 年
一种柔性纤维材料的制备技术	229.05	13.76	-	2023 年
耐光色牢度 1800h 以上的户外装饰用涤纶假捻变形丝（DTY）的研发	-	117.87	278.58	2022 年
耐光色牢度 1800h 以上的户外装饰用涤纶预取向丝（POY）的研发	-	-	164.46	2022 年
纺丝级新型抗菌防霉母粒的制备技术	420.40	-	-	2024 年
一种可深染的环保型割纤丝生产加工技术	200.91	-	-	2024 年
浅色抗静电纺丝母粒及纤维制备关键技术研发	45.10	20.00	-	2023 年
耐磨母粒及纤维制备关	25.01	10.04	-	2023 年

研发项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	立项时间
键技术开发				
合计	1,424.49	1,184.82	1,021.69	-
研发人员数量	41	35	24	-

报告期内，发行人研发人员与研发能力、研发项目需求高度匹配，2023 年公司新厂房启用，产能提升后公司积极开拓市场，加大新产品研发力度，2023 年公司新设立 7 个研发项目，较 2022 年 4 个研发项目有较大增加。综上，公司研发项目增加，研发人员增加具有合理性。

③研发费用中职工薪酬变动具备合理性

报告期内，公司研发费用中职工薪酬金额分别为 512.13 万元、552.19 万元和 716.86 万元，公司研发人员薪酬情况具体如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	716.86	552.19	512.13
人数	41	35	24
人均薪酬	17.48	15.78	21.34

报告期内，公司 2023 年度研发人员平均薪酬有所下降，一方面，行业内高级别研发人才较为稀缺，欣战江原有核心技术人员及研发团队相对稳定，且经验丰富、技术能力强，公司高级工程师 4 人，管理团队亦有 4 人毕业于川大纺织系，2023 年欣战江新增研发人员以初级研发人员为主，负责研发工作的具体执行。另一方面，公司新增研发人员其薪酬不满一年，导致平均薪酬有所下降。2024 年度研发人员平均薪酬有所回升。

2、说明各期兼职研发人员数量及具体情况，如何确保相关人工成本的划分、核算、归集、结转的准确性

报告期内，公司研发人员均为专职人员，不存在非专职的研发人员，同时公司存在管理人员及生产人员参与研发项目的情况。

(1) 报告期内，公司部分高级管理人员拥有多年行业经验，对市场情况、产品技术、生产工艺有较强的认知，参与研发活动有助于公司研发项目顺利进行，公司管理人员参与研发的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
管理费用	101.54	73.47%	131.49	75.45%	75.53	56.05%
研发费用	36.67	26.53%	42.78	24.55%	59.22	43.95%
合计	138.21	100.00%	174.27	100.00%	134.74	100.00%

报告期内，公司管理人员参与研发金额分别为 59.22 万元、42.78 万元和 36.67 万元，金额较小，管理人员参与研发按照工时记录，每月将其研发工时对应的职工薪酬部分归集至各研发项目（工资和奖金均按照工时进行分摊）。

（2）报告期内，公司生产人员参与研发的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业成本-直接人工	3,629.60	98.17%	2,779.60	98.29%	2,404.12	97.80%
研发费用	67.62	1.83%	48.33	1.71%	54.07	2.20%
合计	3,697.22	100.00%	2,827.93	100.00%	2,458.19	100.00%

报告期内，公司生产人员参与研发金额分别为 54.07 万元、48.33 万元和 67.62 万元，金额较小，生产人员参与研发按照工时记录，每月将其研发工时对应的职工薪酬部分归集至各研发项目（工资和奖金均按照工时进行分摊），研发费用归集分摊准确。

综上所述，公司研发人员认定符合《2 号指引》等有关规定，公司研发项目增加，研发人员增加具有合理性；公司研发人员均为专职人员，不存在非专职的研发人员，研发按照工时记录，每月将其研发工时对应职工薪酬部分归集至各研发项目，研发费用相关人工成本的划分、核算、归集、结转具有准确性。

三、存货周转率低于可比公司的合理性

(一) 结合采购备货周期、生产周期、销售合同约定的一般交货周期等，说明主要存货规模的合理性，与在手订单的匹配性，并结合存货结构、下游应用领域及客户等方面的具体差异说明存货周转率低于可比公司的原因及合理性

1、采购备货周期、生产周期、销售合同约定的一般交货周期，说明主要存货规模的合理性，与在手订单的匹配性

(1) 采购备货周期、生产周期、销售合同约定的一般交货周期

①销售合同约定的一般交货周期

报告期内，客户根据自身生产安排向发行人下订单，并且在下订单时初步约定交货期 15-30 日不等，实际交货周期以客户通知为准。发行人根据销售订单的发货时间要求、发行人实际产能及产品库存情况，合理安排原材料的采购。

②采购备货周期

采购备货周期方面，公司主要原料采购周期以月度为单位，由采购部门根据生产部门提供的原料需求提前采购下月度生产所需原料。公司生产使用的主要原材料为聚酯切片、涤纶长丝和色粉，供应商大多位于江苏和浙江地区，距离较近，付款后供应商发货及时，基本一周内即可入库。

③生产周期

发行人根据客户交货日期的需求，综合考虑现有产能及原材料备货情况，适时安排生产，公司主要产品生产周期约为 15-30 日。

(2) 主要存货规模的合理性，与在手订单的匹配性

报告期内，公司存货余额与公司的订单、业务规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	公式	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度
存货余额	A	8,291.16	6,787.71	6,044.00
其中：库存商品 +发出商品	B	4,268.35	3,288.92	2,513.58
期末在手订单 金额	C	1,923.40	1,750.37	456.79
订单覆盖率	D=C/B	45.06%	53.22%	18.17%

项目	公式	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度
营业成本	E	25,251.55	20,379.49	18,700.02
存货占营业成本比例	F=A/E	32.83%	33.31%	32.32%
存货周转率	G=E/平均余额	3.35	3.18	3.53

公司主要采用以销定产加合理储备的生产模式，与主要客户签署框架协议，并根据客户实际需求订单情况制定采购、生产计划。从产品生产周期来看，公司主要产品生产周期约为 15-30 日。客户与欣战江主要以签订年度框架协议加订单的合作模式，其通常根据自身业务需求给欣战江下 1-2 月的订单量。报告期内，各期订单覆盖率为 18.17%、53.22% 和 45.06%。2022 年末订单覆盖率低主要系 2022 年 12 月份起全球公共卫生事件管制逐渐解除及遇 2023 年 1 月份双节假期双重影响，客户订单需求减少，2023 年末、2024 年末订单覆盖率均在 45% 以上，与公司生产及业务模式基本相符。

报告期各期末，公司存货余额分别为 6,044.00 万元、6,787.71 万元和 8,291.16 万元，存货余额增长主要系报告期内公司营业收入增长所致。报告期各期，公司的存货占营业成本比例分别为 32.32%、33.31% 和 32.83%，各期基本保持一致，与公司的业务规模相匹配。

2、结合存货结构、下游应用领域及客户等方面的具体差异说明存货周转率低于可比公司的原因及合理性

（1）存货结构、下游应用领域及客户等方面的具体差异

①存货结构

报告期各期末，公司各类型存货及库龄构成情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日					
	金额	占总额比	库龄结构：其中			
			一年以内		一年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	2,196.29	26.49%	1,814.40	82.61%	381.89	17.39%
半成品	1,496.07	18.04%	1,242.32	83.04%	253.75	16.96%
库存商品	3,994.95	48.18%	3,471.89	86.91%	523.06	13.09%
小计 1	7,687.31	92.72%	6,528.61	84.93%	1,158.70	15.07%
在产品	314.03	3.79%	314.03	100.00%	-	-

委托加工物资	16.42	0.20%	16.42	100.00%	-	-
发出商品	273.40	3.30%	273.40	100.00%	-	-
小计 2	603.85	7.28%	603.85	100.00%	-	-
合计	8,291.16	100.00%	7,132.46	86.02%	1,158.70	13.98%
2023 年 12 月 31 日						
项目	金额	占总额比	库龄结构: 其中			
			一年以内		一年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	1,938.08	28.55%	1,557.14	80.34%	380.94	19.66%
半成品	1,291.92	19.03%	966.45	74.81%	325.47	25.19%
库存商品	3,245.59	47.82%	2,701.49	83.24%	544.10	16.76%
小计 1	6,475.59	95.40%	5,225.08	80.69%	1,250.51	19.31%
在产品	222.71	3.28%	222.71	100.00%	-	-
委托加工物资	46.08	0.68%	46.08	100.00%	-	-
发出商品	43.33	0.64%	43.33	100.00%	-	-
小计 2	312.12	4.60%	312.12	100.00%	-	-
合计	6,787.71	100.00%	5,537.20	81.58%	1,250.51	18.42%
2022 年 12 月 31 日						
项目	金额	占总额比	库龄结构: 其中			
			一年以内		一年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	1,962.82	32.48%	1,905.97	97.10%	56.85	2.90%
半成品	1,457.88	24.12%	1,368.72	93.88%	89.16	6.12%
库存商品	2,407.98	39.84%	2,070.24	85.97%	337.74	14.03%
小计 1	5,828.68	96.44%	5,344.93	91.70%	483.75	8.30%
在产品	79.52	1.32%	79.52	100.00%	-	-
委托加工物资	22.06	0.36%	22.06	100.00%	-	-
发出商品	113.74	1.88%	113.74	100.00%	-	-
小计 2	215.32	3.56%	215.32	100.00%	-	-
合计	6,044.00	100.00%	5,560.25	92.00%	483.75	8.00%

报告期各期末，公司的存货账面余额分别为 6,044.00 万元、6,787.71 万元和 8,291.16 万元，公司存货余额主要由原材料、库存商品和半成品构成，三者合计金额占各期末存货账面余额的比例分别为 96.46%、95.40% 和 92.72%。其中，原材料主要包括聚酯切片、颜色染料和其他原材料等；库存商品主要系差别化涤纶长丝等产品；半成品主要包括涤纶长丝和纤维母粒等半成品。2024 年末，公司库存商品余额和占比相对 2022 年末较高，与 2023 年末占比接近，主要系随公司产能的提升及业务规模不断增大，公司在保证生产及交货及时性的同时，根据实际订单需求保持一定产成品的库存量。综上，公司报告期各期末存货结构相对稳定，不存在各期存货结构异常变化情形。

②下游应用领域及客户情况

公司主营业务包括差别化涤纶长丝和纤维母粒，同行业可比公司未披露下游行业客户结构情况，同行业可比公司主营业务及产品、下游应用、技术实力情况具体如下：

可比公司名称	主营业务/主要产品	下游应用	代表技术/产品
汇隆新材 (301057.SZ)	主要从事符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维研发、生产和销售	墙布、窗帘、窗纱、沙发布等家纺领域，已与迪卡侬等知名服装品牌建立合作	阻燃纤维、抑菌环保聚酯原液着色、涤纶有色超柔纤维、涤纶阳离子FDY竹节纱制备等
海利得 (002206.SZ)	主要生产涤纶工业长丝、塑胶材料、涤纶帘子布三大产品	车用涤纶工业、帘子布、工业领域等，客户包括AUTOLIV、ZF、JOYSON、丰田合成等安全总成厂商，以及米其林、普利司通、固特异等国际一线品牌轮胎制造商	高强型涤纶工业长丝、高模低收缩丝等
蒙泰高新 (300876.SZ)	主要产品为丙纶长丝	箱包织带、水管布套、门窗毛条、服装等	高性能丙纶丝、差别化聚丙烯纤维、粗旦丙纶全牵伸丝等
宝丽迪 (300905.SZ)	主要从事化学纤维原液着色和先进功能改性材料研发、生产和销售，产品涵盖高品质色母及功能母粒、环保水性纳米色浆、光学电子油墨等	化纤、塑料行业等	PET石墨烯母粒、PET远红外母粒、功能纳米材料分散方法等
欣战江	公司主营业务为差别化涤纶长丝和纤维母粒的研发、生产和销售	汽车内饰、高端户外用品、运动服装等，下游客户包括丰田、大众、本田、宝马、奥迪等，在新能源汽车品牌方面应用于比亚迪、吉利、长安等众多新能源品牌。	有色涤纶长丝，部分产品具有阻燃、防泼水、荧光、海岛纤维等功能

注：同行业上市公司信息系通过公开信息获取。

综上所述，同行业可比公司的主要产品多应用于家纺、箱包服饰等工业领域，这些领域的下游客户对色差的容忍度相对较高。发行人则专注于差别化涤纶长丝的研发与创新，致力于满足汽车内饰和户外产品等细分市场对环保性能和色牢度的更高要求。因此，在产品应用领域方面，发行人与同行业可比公司存在较为显著的差异。

(2) 说明存货周转率低于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司及同行业可比公司存货周转率情况如下：

单位：次/年

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	5.24	6.33	5.45
蒙泰高新	6.52	6.45	5.81
宝丽迪	5.95	6.57	5.79
海利得	4.84	4.46	4.17
平均值	5.64	5.95	5.30
发行人	3.53	3.33	3.60

注：数据来源于同行业可比公司定期报告。

报告期内，公司存货周转率分别为 3.60 次/年、3.33 次/年和 3.53 次/年，低于同行业可比公司水平，主要原因系：（1）公司差别化涤纶长丝和纤维母粒主要系定制化产品，相比通用产品，定制化产品生产工艺复杂，开发周期较长，因此周转率相对偏低；（2）公司下游汽车内饰行业客户占比较大，汽车产业链中主机厂在生产效率、产品质量和库存周转等方面设定了严格的标准，公司为保障下游客户的原材料及时供应，安全库存量较大；（3）随着公司产能逐步提升，公司业务规模不断增大，导致年末公司业务规模高于年初，因此导致公司年末存货较大，进而导致存货周转率相对偏低，综上所述公司存货周转率低于同行业可比公司具有合理性。

（二）按照存货分类说明明细构成、重量、金额、占比、库龄分布及对应的账面单价，库龄超过 1 年存货形成原因，是否均已按照处理丝计算可变现净值、计提跌价准备；结合原材料价格波动、同行业可比公司情况等说明原材料未计提存货跌价准备的原因及合理性

1、按照存货分类说明明细构成、重量、金额、占比、库龄分布及对应的账面单价情况。

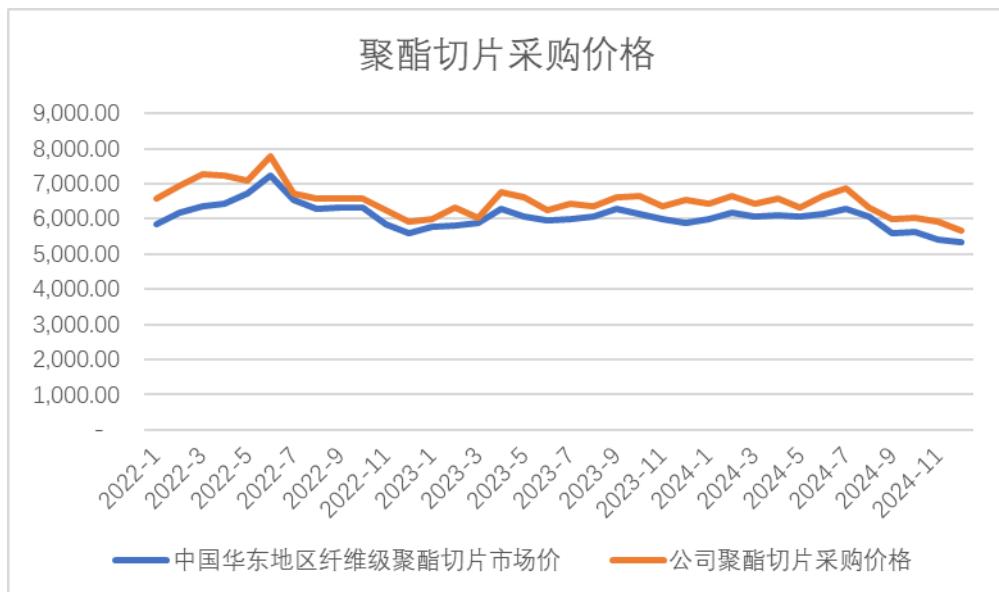
（1）按照存货分类说明明细构成、重量、金额、占比及对应的账面单价情况

①原材料

报告期各期末，各主要原材料包括切片和色粉，按不同种类主要原材料的期末余额、重量以及账面单价情况如下：

时点	主要种类	期末余额 (万元)	占比	期末重量(吨)	账面单位成本 (万元/吨)
2024/12/31	切片	801.94	36.51%	1,291.89	0.62
	色粉	901.04	41.03%	118.41	7.61
	小计	1,702.98	77.54%	1,410.29	1.21
2023/12/31	切片	626.45	32.32%	924.71	0.68
	色粉	685.16	35.35%	57.86	11.84
	小计	1,311.61	67.68%	982.57	1.33
2022/12/31	切片	686.72	34.95%	1,081.34	0.64
	色粉	816.97	41.58%	67.49	12.10
	小计	1,503.69	76.53%	1,148.83	1.31

报告期各期末，公司的切片账面单价呈现总体先上升后回落的趋势，主要系切片结构变化所致，2022 年单价较低的半消光切片较多，2023 年起公司根据销售订单适当备货 PA 切片、全消光切片、生物基半消光切片等单价较高的切片，拉高了切片的库存单价，根据“中国华东地区纤维级聚酯切片市场价”显示，2024 年切片价格有所下降，因此导致库存切片单价有所下降。



2024 年末，公司的色粉账面单价下降较多，主要系公司根据订单需求适当备货单价较低的炭黑和钛白粉，因此导致色粉的平均库存单价有所下降。

②库存商品

报告期各期末，各主要库存商品包括 DTY 和 FDY，按不同种类主要库存商品的期末余额、重量以及账面单价情况如下：

时点	主要种类	期末余额 (万元)	占比	期末重量(吨)	账面单位成本 (万元/吨)
2024/12/31	DTY	3,253.94	81.45%	2,205.47	1.48
	FDY	463.74	11.61%	451.46	1.03
	小计	3,717.68	93.06%	2,656.93	1.40
2023/12/31	DTY	2,700.62	83.21%	1,795.59	1.50
	FDY	312.08	9.62%	272.91	1.14
	小计	3,012.70	92.82%	2,068.50	1.46
2022/12/31	DTY	2,027.07	84.45%	1,460.49	1.39
	FDY	260.86	10.87%	219.89	1.19
	小计	2,287.92	95.32%	1,680.38	1.36

报告期各期末，库存商品主要为 DTY，占库存商品的比例分别为 84.45%、83.21% 和 81.45%，系公司最主要的销售产品，2023 年 DTY 单位成本较上年度有所上升，主要系新厂区于 2023 年投入使用，加之员工数量的增加，导致固定总成本上升，两期产量变化不大情形下单位产品成本提升；2024 年有所下降，主要系主材切片价格的微降，及产能释放带来的规模效益摊薄固定成本等共同影响。

③半成品

报告期各期末，半成品包括纤维母粒和 POY，按不同种类主要半成品的期末余额、重量以及账面单价情况如下：

时点	主要种类	期末余额 (万元)	占比	期末重量(吨)	账面单位成本 (万元/吨)
2024/12/31	纤维母粒	935.24	62.51%	255.48	3.66
	POY	559.74	37.41%	660.30	0.85
	小计	1,494.97	99.93%	915.78	1.63
2023/12/31	纤维母粒	803.33	62.18%	191.30	4.20
	POY	464.74	35.97%	483.98	0.96
	小计	1,268.07	98.15%	675.27	1.88
2022/12/31	纤维母粒	937.33	63.99%	173.59	5.40
	POY	494.54	33.76%	594.14	0.83
	小计	1,431.88	97.75%	767.73	1.87

报告期各期末，纤维母粒的单位成本有所下降。主要系报告期内纤维母粒产

量分别为 836.37 吨、1,006.51 吨及 1,336.88 吨，产量连续提升摊薄了固定成本，产生了规模效应。此外，2024 年度公司根据客户订单需求的变化，进行了部分单色纤维母粒的备货生产，这也进一步降低了成本。POY 占比较低，整体价格波动较小，与原材料聚酯切片价格变动趋势保持一致。

2、库龄超过 1 年存货形成原因，是否均已按照处理丝计算可变现净值、计提跌价准备

报告期各期末，库龄超过 1 年的存货内容、计提存货跌价准备的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日				可变现净值	跌价准备		
	账面余额			合计				
	1 年以内	1 年以上						
原材料	1,924.23	272.06	2,196.29	2,196.29				
在产品	314.03		314.03	314.03				
库存商品	3,481.18	513.77	3,994.95	3,613.43	381.52			
半成品	1,439.48	56.59	1,496.07	1,462.46	33.60			
委托加工物资	16.42		16.42	16.42				
发出商品	273.40		273.40	273.40				
合计	7,724.30	566.86	8,291.16	7,876.03	415.12			
项目	2023 年 12 月 31 日				可变现净值	跌价准备		
	账面余额			账面余额				
	1 年以内	1 年以上						
原材料	1,557.14	380.94	1,938.08	1,938.08				
在产品	222.71		222.71	222.71				
库存商品	2,701.49	544.11	3,245.59	2,910.09	335.50			
半成品	966.45	325.46	1,291.92	1,258.79	33.12			
委托加工物资	46.08		46.08	46.08				
发出商品	43.33		43.33	43.33				
合计	5,537.20	1,250.51	6,787.71	6,419.08	368.62			
项目	2022 年 12 月 31 日				可变现净值	跌价准备		
	账面余额			账面余额				
	1 年以内	1 年以上						
原材料	1,908.04	56.85	1,964.89	1,964.89				

在产品	79.52		79.52	79.52	
库存商品	2,062.54	337.74	2,400.27	2,204.05	196.22
半成品	1,375.64	89.16	1,464.80	1,438.79	26.02
委托加工物资	21.21		21.21	21.21	
发出商品	113.31		113.31	113.31	
合计	5,560.25	483.75	6,044.00	5,821.77	222.23

报告期各期末，库龄超过 1 年的存货余额分别为 483.75 万元、1,250.51 万元和 566.86 万元，占存货总额的比例分别为 8.00%、18.42% 和 10.16%。报告期各期末，1 年以上库龄存货主要为原材料、库存商品和在产品及自制半成品。

库龄超过 1 年的原材料，主要系公司基于采购价格优惠、提前备货等因素综合确定采购数量，该部分原材料可能会存在采购量大于使用量，从而出现长库龄的情况。由于原材料构成主要为切片与色粉，通用性较强，经减值测试后无需计提存货跌价准备。

库龄超过 1 年的库存商品和半成品，主要系公司下游客户中汽车内饰行业占比比较高，而汽车产业链中的主机厂在生产效率、产品质量和库存周转等方面都设定了严格的标准。为确保及时供应，公司采取了以销定产加合理储备的生产模式，导致部分安全库存的库龄超过一年。针对库龄超过一年的库存商品及半成品公司严格按照存货跌价计提政策，差别化涤纶长丝产品已根据披露按照处理丝计算可变现净值并计提跌价准备；而纤维母粒产品可通过再次调配进行使用，通用性较强，因此不计提存货跌价准备。

3、结合原材料价格波动、同行业可比公司情况等说明原材料未计提存货跌价准备的原因及合理性

(1) 原材料价格波动

①切片价格

报告期内，公司的切片采购单价与 Wind 的“中国华东地区纤维级聚酯切片市场价”的价格比较如下：

单位：万元/吨

产品类别	2024 年	2023 年	2022 年
公司全部切片采购单价	0.63	0.64	0.68

产品类别	2024 年	2023 年	2022 年
聚酯切片市场不含税价	0.59	0.60	0.63
差异率	5.88%	7.02%	7.65%

注：聚酯切片市场不含税价=中国华东地区纤维级聚酯切片市场价（不含税）

报告期内，公司全部切片采购单价高于聚酯切片市场不含税价，主要系公司采购的切片种类较多，包括半消光切片、有光切片、PBT 切片等切片材料，公司以半消光切片为主，半消光切片的采购单价与聚酯切片市场不含税价基本一致，有光切片、PBT 切片等切片材料价格相对较高，拉高了公司的全部切片采购单价，总体而言公司的切片采购单价与市场价格不存在重大差异。

②色粉

色粉包括溶剂染料、颜料色粉等不同材料。色粉品种繁多，对不同合成树脂适用着色的品种不同，对应不同产品配方，选择合适的色粉还要考虑其耐热性、耐光性、耐溶剂性等性能，故各种色粉的市场价格差异较大，不具有市场可比价格。

（2）同行业可比公司计提存货跌价准备情况

同行业可比公司 2024 年报披露关于原材料计提跌价准备的情况如下：

单位：万元

可比公司	账面余额	跌价准备	计提比例
宝丽迪	10,596.75	0.49	0.00%
汇隆新材	3,065.20	68.58	2.24%
海利得	23,163.73	1,208.45	5.22%
蒙泰高新	2,688.86	175.27	6.52%
平均值	9,878.64	363.20	3.68%

除宝丽迪在报告期内计提了极少量的原材料跌价准备外，其他可比公司在原材料跌价准备方面的计提比例在 2.24% 到 6.52% 之间不等，行业平均值为 3.68%。各公司对原材料跌价准备的计提比例存在较大差异，主要受多种因素的综合影响，包括毛利率、存货管理水平、原材料价格波动以及库存结构等。因此，不同公司在原材料跌价准备的具体情况上表现出一定的差异性。

（3）说明发行人原材料未计提存货跌价准备的原因及合理性

①经减值测试后，公司原材料不存在减值迹象，未计提跌价符合实际情况

公司原材料按照生产的重要性可分为主要原材料和辅料，主要原材料按照业务类型划分包括差别化涤纶长丝主材切片，及纤维母粒着色原料色粉、助剂等其他主材，辅料主要为生产过程中所需的油剂、包材及五金等。

公司根据《企业会计准则》的规定，资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计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，并与其对应的成本进行比较，确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

原材料跌价准备的具体计提方法：公司原材料基本用于生产，原材料减值测试主要考虑其生产的产成品的跌价情况，如其生产的产成品存在售价和毛利率大幅下滑，需计提较高金额的减值，同时该原材料仅用于该存在减值的产成品生产，再结合该原材料能否直接对外销售及对外销售价格，综合评估其是否存在减值。

报告期内，公司已按照会计准则的规定计提了存货跌价准备。各期末的跌价准备主要针对部分库龄一年期以上的备货产品，其结存成本高于可变现净值，公司对差额部分进行了相应的跌价准备计提。总体来看，公司的主要原材料如切片、色粉及助剂均为大宗材料通用性强，在定制化产品的销售价格未出现显著下降，同时主材市场价格波动相对平稳的情形下，原材料未有减值迹象。经减值测试，无需对原材料计提跌价准备。

综上，各期末经减值测试后，原材料不存在减值迹象，无需计提跌价准备，符合实际情况。

②与同行业比较，公司原材料未计提存货跌价准备是否符合行业惯例

宝丽迪 2024 年度原材料计提存货跌价准备比例极小，接近 0%。公司原材料与可比公司宝丽迪一致，均为切片、色粉和助剂，切片为大宗工业产品、色粉和助剂均为通用性材料，在应用于定制化产品的销售价格未出现显著下降情形下，不存在需对原材料单独计提存货跌价准备情况。

除宝丽迪外，其他可比公司对原材料计提存货跌价准备比例在 2.24% 到 6.52% 之间不等，计提比例存在较大差异原因是受多种因素的综合影响，包括毛利率、存货管理水平、原材料价格波动以及库存结构等，其中产品毛利率高低直接影响原材料跌价准备计提测试结果。报告期内，欣战江毛利率均保持在 30% 左右，同行业可比公司汇隆新材、海利得和蒙泰高新 2024 年度综合毛利率分别为 13.79%、16.04% 和 7.73%，公司的综合毛利率远高于其他可比公司。

综上，公司计提存货跌价准备充分，原材料未计提存货跌价准备具有合理性。

（三）说明报告期各期末存货盘点情况，包括但不限于盘点范围、盘点方法、地点、品种、金额及比例等

1、报告期各期末存货盘点情况，包括但不限于盘点范围、盘点方法、地点

项目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
盘点时间	2024 年 12 月 31 日-2025 年 1 月 1 日	2023 年 12 月 31 日-2024 年 1 月 1 日	2022 年 12 月 31 日-2023 年 1 月 1 日
盘点地点	公司厂区内外、租赁外库	公司厂区内外	公司厂区内外
盘点人员	仓库管理人员、财务人员	仓库管理人员、财务人员	仓库管理人员、财务人员
盘点范围	公司存放于厂区及租赁外库内的存货	公司存放于厂区内的存货	公司存放于厂区内的存货
盘点方法	实地盘点	实地盘点	实地盘点
盘点程序	1、盘点前，召开盘点会议，制定盘点计划，确认盘点范围、人员及时间；2、盘点前，仓库管理人员及时清退物料，业务部门及时提交单据，账务及时处理并执行系统关账，并导出盘点数据；3、仓库管理人员及车间存货责任人员对盘点物资进行归类、堆放整齐；4、分组执行盘点工作，仓库管理人员及财务人员负责盘点；5、盘点结束后，仓库管理人员及财务人员汇总盘点结果及分析盘点差异原因；6、如存在差异，财务人员复核盘点结果及给出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。		

2、存货盘点的品种、金额及比例

单位：万元

存货类别	账面金额	盘点金额	盘点比例
2024 年 12 月 31 日			
原材料	2,196.29	2,196.29	100.00%
半成品	1,496.07	1,496.07	100.00%
在产品	314.03	314.03	100.00%
库存商品	3,994.95	3,994.95	100.00%
委托加工物资	16.42	-	-

存货类别	账面金额	盘点金额	盘点比例
发出商品	273.40	-	-
合计	8,291.16	8,001.34	96.50%
2023 年 12 月 31 日			
原材料	1,938.08	1,938.08	100.00%
半成品	1,291.92	1,291.92	100.00%
在产品	222.71	222.71	100.00%
库存商品	3,245.59	3,245.59	100.00%
委托加工物资	46.08	-	-
发出商品	43.33	-	-
合计	6,787.71	6,698.30	98.68%
2022 年 12 月 31 日			
原材料	1,964.89	1,964.89	100.00%
半成品	1,464.80	1,464.80	100.00%
在产品	79.52	79.52	100.00%
库存商品	2,400.27	2,400.27	100.00%
委托加工物资	21.21	-	-
发出商品	113.31	-	-
合计	6,044.00	5,909.48	97.77%

报告期各期末，公司盘点比例分别为 97.77%、98.68% 和 96.50%。针对发出商品及委托加工物资，公司通过对账方式确认。

四、经营活动现金流净额与净利润差异的原因

(一) 请发行人结合销售与采购结算方式、结算周期及收支项目变动情况等进一步量化说明经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因

1、报告期内，公司经营活动现金净流量与净利润差异

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润 (A)	6,802.55	5,789.20	7,007.03
经营活动产生的现金流量净额 (B)	7,289.22	3,106.87	2,538.39
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额 (B-A)	486.67	-2,682.33	-4,468.64

报告期内各期，公司净利润分别为 7,007.03 万元、5,789.20 万元和 6,802.55 万元，同期经营活动产生的现金流量净额分别为 2,538.39 万元、3,106.87 万元和 7,289.22 万元，公司经营活动现金流量金额与当期净利润的差额呈现较大的波动性。

2、量化说明经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因

报告期内各期，公司销售与采购结算方式、结算周期未发生变化，具体销售与采购的结算方式、结算周期详见回复之“三/（三）/1、采购备货周期、生产周期、销售合同约定的一般交货周期，说明主要存货规模的合理性，与在手订单的匹配性”。

剔除上述因素未发生变化的影响，引起经营活动现金流净额与净利润产生差异的主要原因主要包括：（1）经营活动中与利润有关但与现金无关的项目；（2）经营活动中与利润无关但与经营活动现金流有关的项目；（3）属于筹资活动，不属于经营活动现金流量的项目；（4）属于投资活动，不属于经营活动现金流量的项目，具体情况如下：

单位：万元

项目	期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
		净利润	6,802.55	5,789.20
1.经营活动中与利润无关但与经营活动现金流有关的项目	存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,821.49	-867.48	-1,370.78
	经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,646.05	-4,617.77	-5,405.93
	经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	2,895.61	1,470.52	1,394.81
2.经营活动中与利润有关但与经营现金无关的项目	资产减值准备	435.35	270.17	111.01
	信用减值损失	44.69	125.61	40.54
	固定资产折旧、油气资产折旧、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	1,693.19	1,154.39	515.79
	使用权资产折旧	63.18	35.81	32.50
	无形资产摊销	68.34	55.2	33.25
	长期待摊费用摊销	75.89	39.24	40.32
	公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-3.68		-1.72
	递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-121.22	-31.29	-32.59

项目	期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
		净利润	6,802.55	5,789.20
	递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-13.5	-30.76	478.07
3. 属于筹资活动, 不属于经营活动现金流量的项目	财务费用(收益以“-”号填列)	-33.19	15.72	-38.65
4. 属于投资活动, 不属于经营活动现金流量的项目	处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	12.29	53.44	-0.34
	固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	57.84		
	投资损失(收益以“-”号填列)	-220.57	-355.13	-264.91
经营活动产生的现金流量净额		7,289.22	3,106.87	2,538.39

如上表所示, 报告期内, 公司经营活动现金流量与净利润的差异, 主要与“1. 经营活动中与利润无关但与经营活动现金流有关的项目”存货、经营性应收项目和经营性应付项目, 及“2. 经营活动中与利润有关但与经营现金无关的项目”中固定资产折旧的变动相关, 具体分析如下:

(1) 存货增加

报告期内, 公司存货账面价值分别为 5,821.77 万元、6,419.08 万元和 7,876.04 万元, 主要系公司新厂房启用, 产能逐步提升, 业务规模开始增长, 公司备货增加导致公司存货账面价值增长。

(2) 经营性应收项目增加

报告期内, 公司经营性应收项目主要包括应收票据、应收账款、预付账款、其他应收款等。经营性应收项目增加, 主要系随着公司业务规模增长, 报告期经营性应收项目增加分别为 5,405.93 万元、4,617.77 万元和 2,646.05 万元。

2022 年及 2023 年的应收项目增长较大, 主要原因公司购建固定资产, 将未到期的应收票据直接背书给工程设备供应商, 导致经营活动的现金流入减少。2024 年随着固定资产投资减少, 公司在资金充裕的情况下, 选择在应收票据到期时进行兑现, 从而增加了经营活动的现金流入。

(3) 经营性应付项目增加

报告期内，公司经营性应付项目主要包括应付账款、合同负债、应付职工薪酬和应交税费。报告期经营性应付项目增加额分别为 1,394.81 万元、1,470.52 万元和 2,895.61 万元。该变化主要系随业务规模的扩大，与生产经营活动相关的应付账款、合同负债、应付职工薪酬及应交税费等变动额随之增加。

（4）固定资产折旧

报告期内，公司固定资产账面价值分别为 6,249.86 万元、19,504.52 万元和 22,813.44 万元，2023 年公司新厂房主体在建工程转入固定资产，导致公司 2023 年起固定资产折旧出现较大幅度增长。

（二）应收账款周转率下降的情况下经营活动现金流净额持续增长的原因

公司 2022 年度、2023 年度和 2024 年度经营活动产生的现金流量及其变动情况如下：

项目	2024 年	2023 年	变动	2023 年	2022 年	变动
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E
销售商品、提供劳务收到的现金	36,847.73	24,050.36	12,797.37	24,050.36	23,748.67	301.69
收到的税费返还	18.99	636.67	-617.68	636.67	71.68	564.99
收到其他与经营活动有关的现金	765.72	235.13	530.59	235.13	142.87	92.26
经营活动现金流入小计	37,632.43	24,922.16	12,710.27	24,922.16	23,963.22	958.94
购买商品、接受劳务支付的现金	21,864.18	15,016.71	6,847.47	15,016.71	15,202.05	-185.34
支付给职工以及为职工支付的现金	5,378.87	4,619.46	759.41	4,619.46	3,828.34	791.12
支付的各项税费	2,166.82	1,360.23	806.59	1,360.23	1,673.40	-313.17
支付其他与经营活动有关的现金	933.35	818.88	114.47	818.88	721.04	97.84
经营活动现金流出小计	30,343.21	21,815.29	8,527.92	21,815.29	21,424.82	390.47
经营活动产生的现金流量净额	7,289.22	3,106.87	4,182.35	3,106.87	2,538.39	568.48

如上表所示公司 2023 年度经营活动现金流净额 3,106.87 万元较 2022 年度 2,538.39 万元增加 568.48 万元，2023 年度经营活动现金流净额变动较小的原因主要是两期销售收入规模变动不大情形下销售商品、提供劳务收到的现金变动较小所致；2024 年度经营活动现金流净额 7,289.22 万元较 2023 年度 3,106.87 万元

增加 4,182.35 万元, 2024 年度经营活动现金流净额大幅增长的原因主要是销售商品、提供劳务收到的现金较上期大幅增加所致。

公司各年度经营活动现金流净额持续增长的具体原因如下:

1、报告期各期营业收入分别为 28,941.27 万元、29,986.64 万元和 36,923.36 万元, 2023 年较 2022 年收入增长 3.61%, 2024 年较 2023 收入增长 23.13%。各期应收账款周转率分别 5 次/年、4.11 次/年和 4.15 次/年, 应收账款各期周转率变动较小情形下, 营业收入的增长是公司各年度经营活动现金流净额持续增长的主要原因;

2、在报告期内, 发行人收到的银行承兑汇票中, 除了部分用于背书给供应商外, 其余部分到期兑付(包括贴现)的金额分别为 5,870.28 万元、9,688.03 万元和 14,692.59 万元。到期兑付金额占各期银行承兑汇票减少金额的比例分别为 42.98%、66.76% 和 79.48%。随着银行承兑汇票到期兑付比例的逐步提高, 销售商品和提供劳务所收到的现金也相应增加。

报告期营业收入大幅增长的情形下, 影响经营活动现金流净额的其他各项收支虽有一定程度的增加, 但增幅低于销售商品、提供劳务收到的现金。综上, 报告期经营活动现金流净额持续增长具有合理性。

五、请保荐机构、发行人律师: 按照《1号指引》1-17 重大违法行为、1-18 环保问题的披露及核查要求、1-19 社保、公积金缴纳的相关要求核查事项(1), 并发表明确意见

(一) 核查程序

按照《1号指引》, 针对核查事项(1), 保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序:

- 1、取得报告期内发行人及子公司已建项目的环境评价报告、环境检测报告等文件;
- 2、取得发行人报告期内环保投资和相关费用成本支出资料;
- 3、取得发行人报告期内主要环保设施运行情况的记录;
- 4、取得发行人关于建设项目相关情况及产线分布的说明等资料;

- 5、取得报告期内发行人及子公司已建项目的投资备案文件、环评批复、环评验收文件、排污许可证等文件；
- 6、取得发行人及子公司当地生态环境局出具的合规证明、常州龙马所在地常州市新北区薛家镇人民政府出具的《情况说明》、对发行人及子公司当地生态环境局进行访谈；
- 7、通过互联网检索有关发行人及子公司环保问题的媒体报道；
- 8、取得并查阅发行人及子公司报告期内的员工花名册、社保及公积金缴纳凭证，了解发行人及其子公司报告期内员工情况及社保、公积金缴纳情况；
- 9、取得并查阅《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》以及常州国家高新区（新北区）、武进区社会保险及住房公积金主管部门已出具证明，了解发行人及其子公司在劳动保障领域无行政处罚记录；
- 10、查询了中国裁判文书网、人民法院公告网等网站公开信息，检索发行人及其子公司与员工是否存在因社会保险或住房公积金事项引发的劳动纠纷或争议；
- 11、取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人的关于缴纳社保公积金事宜的承诺；
- 12、检索《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关法律法规，了解关于缴纳社保及公积金等有关规定，并对需要补缴社保、公积金进行了测算，了解补缴对各期净利润的影响情况。

（二）核查意见

按照《1号指引》的相关要求，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、发行人已在招股说明书中补充披露主要污染物排放量、报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况等信息。
- 2、发行人报告期内曾存在未及时取得排污许可证的情形，发行人已经完成整改，发行人未及时取得排污许可证期间排放的污染物已通过处理设施进行处理并达标排放，未发生环境污染事件。
- 3、发行人子公司常州龙马2022年曾存在纤维母粒超产能生产的情形，已于

2022 年底停止生产纤维母粒，对超产能事项进行了整改。常州龙马已获取相关部门的合规证明，证明常州龙马报告期内未受到过相关行政处罚，不存在重大违法行为，未发生重大环境污染事故，不会对发行人本次发行上市构成障碍。

4、发行人报告期内存在的应缴未缴社会保险和住房公积金的行为，发行人所在地社会保险和住房公积金主管部门已出具相关证明，发行人报告期内不存在违反劳动和社会保障法律、法规及规章方面的行政处罚；同时发行人报告期内逐步规范住房公积金缴纳情况，逐步提高缴纳人数和缴纳比例，截至报告期末，公司及其子公司已经实现社会保险全员覆盖，虽存在未替部分员工缴纳公积金的情形，但未缴纳人数较少比例较低，同时，发行人实际控制人已对补缴事项做出承诺。发行人在报告期内存在的应缴未缴社保和住房公积金的情形，规范整改措施充分有效，不会对发行人本次发行并上市构成实质性的法律障碍。

六、请保荐机构、申报会计师：核查上述事项（2）至（4），并发表明确意见；按照《2号指引》2-4研发投入、2-10财务内控不规范、2-12第三方回款的相关要求进行核查，并发表明确意见；按照《2号指引》2-18资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明

（一）核查上述事项（2）至（4），并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行的核查程序如下：

（1）查阅公司与研发费用相关的制度文件，了解、评价公司与研发费用相关的内部控制设计的合理性，并测试相关内部控制执行的有效性；

（2）获取并审阅公司研发费用明细账，了解研发费用的支出范围和归集方法。根据研发项目归集的明细表，核查公司研发费用的记账、归集及匹配情况；

（3）对公司报告期内研发费用项目进行抽样检查，包括但不限于：检查合同、发票、付款单据、费用分摊计算表等原始凭证；

（4）查阅公司员工花名册、薪酬明细表，复核薪酬归集的准确性，计提、发放与账面记录是否一致，核查薪酬费用计提的完整性和分配的准确性；

（5）访谈公司采购部、生产部负责人，了解公司原材料的备货情况、生产

计划安排情况，分析存货水平合理性；获取公司报告期各期末在手订单情况，分析期末存货订单覆盖率；

（6）访谈公司技术部负责人，了解公司产品下游应用领域及客户等与同行业可比公司方面存在的具体差异；获取公司报告期各期末存货构成，比较分析存货结构的变化合理性；查阅同行业可比公司公开资料，结合公司及同行业上市公司产品应用领域不同，分析存货周转率低于同行业可比公司的原因及合理性；

（7）访谈公司销售部负责人，了解公司库龄超过1年存货形成原因；访谈公司财务总监，了解公司存货跌价准备计提方法，查阅公司存货库龄明细，取得计提存货跌价准备的存货明细，对照存货跌价准备计提政策与计提比例，复核公司计提存货跌价准备正确性及完整性；

（8）将报告期内公司的原材料采购单价与公开市场报价进行对比，比较分析原材料价格波动的合理性；收集同行业可比公司在原材料方面计提存货跌价准备的相关信息，分析和判断公司期末未对原材料计提存货跌价准备的合理性；

（9）获取公司的存货盘点计划、盘点报告，关注公司是否按照存货盘点相关内控制度执行盘点程序；了解公司的盘点范围、时间和人员安排，复核公司的存货盘点计划是否恰当，盘点差异是否得到恰当处理；

（10）访谈发行人财务总监，了解并分析经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因；获取发行人主要客户、供应商的销售及采购合同，了解主要客户与主要供应商的销售与采购结算方式、结算周期报告期内是否发生改变。

（11）获取发行人报告期现金流量情况，复核发行人现金流量表的编制过程及列报情况。依据发行人间接法编制的现金流量表，量化分析经营活动现金流量与净利润的差异原因。

（12）获取发行人相关财务报表，计算分析应收账款周转率、营业收入及应收账款各期间波动对经营活动现金流净额的影响。

2、核查结果及结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，结合公司与客户合作过程中的实际情况，定制化产品设计

相关成果具备通用性，客户对定制化研发不单独付费，公司能够控制相关研发成果并可将其运用于其他产品中，将定制化产品设计相关支出计入研发费用符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）报告期内，公司研发和生产流程具体环节的划分标准清晰，不存在混同的情形，相关内控制度设计和执行有效；

（3）公司研发阶段投料产出形成废丝及留样，2022年至2024年11月，公司将研发废丝与生产废丝统一管理，生产废丝与研发废丝无法明确区分，公司废丝称重后对外销售，销售收入按生产及研发废丝计算比例，分别将研发部分冲减研发费用，生产部分计入其他业务收入；2024年12月起，公司设立专门废丝仓库，将研发废丝与生产废丝区分管理，生产废丝与研发废丝明确区分，公司废丝称重后对外销售，分别将研发废丝部分冲减研发费用，生产废丝部分计入其他业务收入；

（4）综上所述，公司研发人员认定符合《2号指引》等相关规定，公司研发项目增加，研发人员增加具有合理性；公司研发人员均为专职人员，不存在非专职的研发人员，研发按照工时记录，每月将其研发工时对应职工薪酬部分归集至各研发项目，研发费用相关人工成本的划分、核算、归集、结转具有准确性。。

（5）结合备货、生产及交货周期，公司报告期各期末存货余额规模合理；各期末存货余额与订单、业务规模相匹配。

（6）公司的产品与同行业可比公司在应用领域方面存在较为显著的差异，因此存货周转率低于同行业可比公司具有合理性。

（7）库龄一年以上的存货形成的原因为通用型原材料、备货式生产结存的库存商品及半成品。公司对库龄超过一年的产成品、半成品依照存货跌价计提政策计提跌价准备，计提方法符合《企业会计准则》等的相关规定。

（8）报告期公司原材料采购价格波动与公开市场报价保持一致；因原材料具有通用性，公司对一年以上原材料期末未计提存货跌价准备，该处理与同行业可比公司宝丽迪保持一致。

（9）公司的存货盘点工作组织有序，不存在盘点受限或其他异常情况，盘点结果准确，不存在重大盘点差异。

(10) 发行人报告期销售与采购结算方式、结算周期未发生变动情况下，经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因系“存货、经营性应收项目、经营性应付项目及固定资产折旧变动”所致。报告期公司经营活动现金净流量与净利润差异具有合理性。

(11) 报告期应收账款周转率较为稳定，符合公司的经营特征。在营业收入增长速度超过应收账款增长速度的情况下，公司经营活动产生的现金净额持续增长具有合理性。

（二）按照《2号指引》2-4研发投入相关要求进行核查，并发表明确意见

1、报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、相关信息披露是否符合招股说明书准则要求：(1) 研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员；(2) 研发活动认定是否合理，领用的原材料、发生的制造费用是否能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；(3) 研发过程中产出的产品或副产品对外销售前，符合有关资产确认条件的，是否依规确认为相关资产；对外销售时，是否依规对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益；(4) 发行人将股份支付费用计入研发支出的，是否具有明确合理的依据。

回复：

(1) 研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员

经核查发行人员工花名册、工资明细表，发行人研发人员均为全职研发人员，不存在从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，研发人员与生产、管理、销售等其他人员明确区分，相关研发支出的核算真实、准确、完整，核算依据充分、

客观。

差别化涤纶纤维和纤维母粒在研发过程中主要依赖于工艺开发和工作经验，公司具有一支技术专业、经验丰富的研发团队，共有人员 41 名，其中大专及以上的员工共有 24 名，占比 58.54%。

报告期各期末，公司与同行业可比公司研发人员学历情况如下：

公司	学历	人数	占比
汇隆新材	硕士	1	1.19%
	本科	13	15.48%
	大专	25	29.76%
	高中及以下	45	53.57%
	合计	84	100.00%
公司	学历	人数	占比
海利得	博士	13	3.14%
	硕士	78	18.84%
	本科	208	50.24%
	大专及以下	115	27.78%
	合计	414	100.00%
公司	学历	人数	占比
宝丽迪	博士	6	4.65%
	硕士	19	14.73%
	本科	23	17.83%
	大专及以下	81	62.79%
	合计	129	100.00%
公司	学历	人数	占比
蒙泰高新	博士	2	2.53%
	硕士	2	2.53%
	本科	25	31.65%
	其他	50	63.29%
	合计	79	100.00%
公司	学历	人数	占比
欣战江	硕士	2	4.88%
	本科	10	24.39%

	大专	12	29.27%
	高中及以下	17	41.46%
	合计	41	100.00%

由上表可知，公司研发人员中大专学历及以上的占比位于同行业可比公司之间，高于汇隆新材和蒙泰高新，公司研发人员学历与同行业可比公司不存在重大差异。综上，公司人员学历分布情况合理，可支撑关于公司竞争力和技术优势的相关信息披露。

公司核心技术人员顾建华、李众参与研发之产品“汽车顶棚、立柱经编专用原液着色涤纶长丝研发及产业化”曾荣获 2022 年中国纺织工业联合会科技进步奖二等奖，参与研发的“一种用于生产车用顶棚的纺前着色 FDY 的生产方法”荣获国家知识产权局颁发的 2023 年中国专利优秀奖。因此，研发人员具备从事研发活动的能力，真正从事研发活动并作出实际贡献，属于发行人研发工作所需的必要人员。

(2) 研发活动认定是否合理，领用的原材料、发生的制造费用是否能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算

报告期内，公司研发费用为研发活动直接相关的支出，主要包括为研发活动而发生的职工薪酬、材料费、折旧与摊销、咨询费和其他费用等与研发活动相关的支出，研发费用均按照研发项目归属划分单独核算归集；公司成本按照生产入库归集，主要为生产部门发生材料成本、人工成本、制造费用等。研发活动与生产活动可以明确区分，研发费用与成本可以准确划分，划分依据合理。

(3) 研发过程中产出的产品或副产品对外销售前，符合有关资产确认条件的，是否依规确认为相关资产；对外销售时，是否依规对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益

报告期内，公司研发投料产出全部形成废料，公司设立专门废料仓库，公司废料称重后对外销售，并将研发废料部分冲减研发费用。不存在确认相关资产的情况，公司依规进行会计处理，计入当期损益，具有合理性。

(4) 发行人将股份支付费用计入研发支出的，是否具有明确合理的依据

报告期内，发行人不存在将股份支付计入研发支出的情形。

(5) 经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- ①研发人员与生产、管理、销售等其他人员明确区分，相关研发支出核算真实、准确、完整；研发人员具备从事研发活动的能力，真正从事研发活动并作出实际贡献，属于发行人研发工作所需的必要人员；
- ②研发活动认定合理，领用的原材料、发生的制造费用能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；
- ③研发过程中产出的废料对外销售时，并将研发废料部分冲减研发费用。不存在确认为相关资产的情况；
- ④报告期内，发行人不存在将股份支付费用计入研发支出的情形。

2、发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行：（1）是否建立研发项目的跟踪管理系统，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；（2）是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；（3）是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；（4）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效；（5）报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形；（6）是否建立研发支出审批程序。

回复：

（1）是否建立研发项目的跟踪管理系统，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

公司设立了专门的研发部门并制定了完善的研发管理制度，形成了规范的研发流程，全面覆盖产品及技术研发的各个阶段，包括研发立项管理、研发人员配备、研发过程管理、研发成果保护等，对研发部门的工作流程及职责分工进行了规定，确保各项新产品、新技术研发的质量、风险和成本得到有效管控。综上，公司建立了完善的研发项目跟踪管理系统，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。

(2) 是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制

公司建立了《研究与开发管理制度》，已建立研发项目相对应的人财物管理机制，每个项目均指定了项目负责人与研发人员，领用原材料、费用开支、使用固定资产时均需要按项目口径执行，公司内控机制完善。

(3) 是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

报告期内，公司研发支出主要包括为研发活动而发生的职工薪酬、材料费、折旧与摊销、咨询费和其他费用等与研发活动相关的支出，公司已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行。

(4) 研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效

报告期内，公司研发人员均专职从事研发活动，不存在兼职其他生产经营活动的情况，公司不存在将从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员认定为研发人员的情形。报告期内公司研发人员均为与公司签订劳动合同的人员，不存在将劳务派遣人员认定为研发人员的情形。因此，公司研发人员的认定符合《2号指引》等相关规定，与同行业可比公司不存在显著差异，相关标准在报告期内得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度健全有效。

(5) 报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形

报告期内，公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，具体情况如下：

①研发人员职工薪酬

公司专职研发人员职工薪酬计入研发费用；管理人员、生产人员参与研发按照工时记录，每月将其研发工时对应职工薪酬部分归集至各研发项目。公司能够清晰统计管理人员、生产人员参与研发的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。公司不存在将股份支付

费用计入研发支出的情形。

②共用资源费用

公司研发专用场地及设备折旧计入研发费用；研发使用生产机器按照工时记录，每月将其研发工时对应折旧部分归集至各研发项目。公司准确记录相关资源使用情况，并将实际发生的相关费用按照工时占比进行合理分配。

③承担由国家或指定方拨付款项的研发项目支出

报告期内，公司不存在承担由国家或指定方拨付款项的研发项目的情形。

④受托研发支出

报告期内，公司不存在受托研发的情形。

⑤委外研发

公司不存在委外研发的情形，公司存在与东华大学合作研发项目，公司与东华大学签订合作研发合同，研发项目与公司的研发项目或经营活动直接相关，研发具有必要性、合理性和公允性，研发成果归属于公司与东华大学共同所有，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形。

⑥研发过程中产出的产品

公司研发过程存在进行测试后产生研发废料的情形，研发废料不存在使用价值，无法对客户销售或者回流至公司生产活动中。公司将上述研发废料，最终对外出售，将研发废料销售收入冲减研发费用。

综上所述，公司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，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

(6) 是否建立研发支出审批程序

报告期内，公司已建立研发支出审批程序，公司各项研发费用均经合理层级审批，审批在报告期内得到一贯执行，相关核算及内部控制制度健全有效。

(7) 经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- ①发行人对研发项目进行全流程管理，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并评估技术可行性；
- ②发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制；
- ③发行人明确研发支出开支范围和标准且得到有效执行，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，建立了研发支出审批程序，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；
- ④研发人员的认定标准符合相关法律法规规定，与同行业可比公司不存在显著差异，相关标准在报告期内得到一贯执行；研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度健全有效；
- ⑤报告期内，发行人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，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形；
- ⑥发行人已建立研发支出审批程序。

3、发行人存在合作研发项目的，保荐人应当核查如下事项，并发表明确意见：（1）项目的基本情况，包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况；（2）合作方是否为关联方，是否存在关联方关系，如是，请核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性。

回复：

（1）项目的基本情况，包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况

报告期内，公司存在 2 项合作研发项目，合作方均为东华大学，合作研发情况具体如下：

序号	项目名称	研发重要时间节点	人员及费用安排	专利申请权	研发成果归属
1	浅色抗静电纺丝母粒及纤维制备关键技术的研发	1、第一阶段：2023年05月-2023年10月研究无机抗静电剂表面修饰对分散性影响，完成抗静电纺丝母粒的制备。 2、第二阶段：2023年11月-2024年4月研究有机无机杂化抗静电剂导电网络调控机制，完成抗静电纺丝母粒的制备。 3、第三阶段：2024年05月-2024年10月完成抗静电纤维的纺丝，评估纤维和织物的抗静电性能；完成结题报告，交付浅色PA6和聚酯抗静电纤维。	1、东华大学叶长怀教授团队、欣战江纱线研发团队。 2、本项目研究开发经费为60万元，其中人员劳务费15万元。	本合同规定的技术开发项目的成果专利申请权归甲、乙双方共同所有。	此项研究成果属双方共同所有。
2	耐磨母粒及纤维制备关键技术开发	第一阶段（2023年8月-2023年12月）：开展基于无机纳米粒子直接混合法耐磨母粒的制备及纺丝，研究不同类型、不同尺寸无机纳米粒子在PA6、PET中的分散性，完成耐磨纺丝母粒的制备。 第二阶段（2024年1月-2024年7月）：添加不同含量的耐磨母粒进行纺丝，研究体系可纺性，并进行织造，按照测试标准开展织物耐磨测试，分析织物磨损机制。 第三阶段（2024年8月-2025年2月）：选择合适的无机纳米粒子进行化学或物理改性修饰，开发有机—无机杂化耐磨材料或无机—无机复合耐磨材料体系，制备耐磨母粒并进行纺丝评估基于所纺纤维织物的耐磨性能。 第四阶段（2025年3月-2025年7月）：重点攻关，继续完善耐母粒及纤维制备技术项目工作总结，完成研究报告和项目结题。	1、东华大学乔小兰教授团队、欣战江纱线研发团队。 2、本项目研究开发经费为50万元。	本项目的成果专利申请权归双方共同所有。	此项研究成果属双方共同所有。

(2) 合作方是否为关联方，是否存在关联方关系，如是，请核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性

报告期内，公司合作方为东华大学，与欣战江不存在关联关系。

(3) 经核查，保荐机构及申报会计师认为：

①报告期内，公司与东华大学合作研发涉及2个研发项目，本项目的成果专利申请权归双方共同所有；

②公司与东华大学不存在关联关系。

4、发行人存在研发支出资本化的，保荐人应当对发行人研究开发活动和财务报告流程相关内部控制制度是否健全有效并一贯执行，对发行人研发支出资本化相关会计处理的合规性、谨慎性和一贯性发表核查意见：（1）研究阶段和开发阶段划分是否合理，是否与研发流程相联系，是否遵循正常研发活动的周期及行业惯例并一贯运用，是否完整、准确披露研究阶段与开发阶段划分依据；（2）研发支出资本化条件是否均已满足，是否具有内外部证据支持，应重点从技术可行性，预期产生经济利益方式，技术、财务资源和其他资源支持等方面进行关注；（3）研发支出资本化的会计处理与同行业可比公司是否存在重大差异及差异的合理性。

回复：

报告期内，公司研发费用均为费用化，不存在研发资本化的情形。

（三）按照《2号指引》2-10 财务内控不规范的相关要求进行核查，并发表明确意见

请保荐人按照《北交所业务适用指引第2号》之“2-10”之“适用情形”核查发行人在提交申请文件的审计截止日前是否仍存在财务内控不规范情形，针对上述情形，保荐人需对下列事项发表意见：（1）根据有关情形发生的原因及性质、时间及频率、金额及比例等因素，说明是否对内控制度有效性构成重大不利影响；（2）对发行人有关行为违反法律法规、规章制度情况进行认定，说明是否属于舞弊行为，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件和上市条件；（3）对发行人有关行为进行完整核查，验证相关资金来源或去向，充分关注相关会计核算是否真实、准确，与相关方资金往来的真实流向和使用情况，说明是否通过体外资金循环粉饰业绩或虚构业绩；（4）发行人是否已通过收回资金、纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，是否已针对性建立内控制度并有效执行，且未发生新的不合规行为；有关行为是否存在后续影响，是否存在重大风险隐患；发行人已完成整改的，请结合此前不规范情形的轻重或影响程度，全面核查、测试，说明测试样本量是否足够支撑其意见，并确认发行人整改后的内控制度是否已合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件和上市条件的情形；（5）发行人的财务内控是否持续符合规范要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠

性，不影响发行条件、上市条件及信息披露质量。

回复：

根据《北交所业务适用指引第 2 号》之“2-10”之“适用情形”，对发行人情况核查如下：

序号	问题	发行人情况
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	不存在
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	不存在
5	利用个人账户对外收付款项	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	不存在
9	票据与印章管理不规范	不存在
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	不存在
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	不存在

综上，发行人建立了完善并严格实施相关财务内部控制制度，按规定接受内部控制审计，截至 2024 年 12 月 31 日，发行人不存在《北交所业务适用指引第 2 号》之“2-10”之“适用情形”中财务内控不规范情形。

（四）按照《2 号指引》2-12 第三方回款的相关要求进行核查，并发表明确意见

保荐机构及申报会计师获取了发行人应收账款明细账、对应收账款进行回款测试、对发行人主要客户进行了访谈、对发行人财务人员进行了访谈。经核查，发行人报告期内不存在由第三方回款的情形。

（五）按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明

保荐机构已按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提

交专项说明。

七、请保荐机构、发行人律师及申报会计师：按照《1号指引》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性的相关要求进行核查，并发表明确意见

根据《1号指引》“1-15” 发行人应当具备健全且运行良好的组织机构，已建立对股东及其关联方实施资金占用或者违规担保等损害公司利益行为的防范机制，相关机构设置、人员配置能够有效适应上市公司公众化水平，保护投资者的合法权益，经对照《1号指引》“1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关规定，保荐机构、发行人律师及申报会计师逐条核查情况如下：

（一）公司治理的规范性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况	发行人根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规及规范性文件的要求，建立健全了由股东会、董事会、监事会、独立董事和管理层组成的治理架构，并制定了包括股东会、董事会和监事会议事规则在内的制度文件，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间运作规范、权责明确的协调和制衡的治理机制，为公司规范、稳健经营提供了制度保证。发行人股东会、董事会、监事会及高级管理人员按照相关法律法规及规范性文件、公司章程及相关议事规则的要求规范运行，各股东、董事、监事和高级管理人员均按照制度规定切实行使权利、履行义务。2025年9月15日，公司2025年第二次临时股东会，决议取消监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使，《监事会议事规则》相应废止。发行人组织机构设置合理、决策程序运行良好，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。
2	关注发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他	发行人股东陆云风为发行人控股股东、实际控制人顾建华的外甥，系其一致行动人，且担任发行人计

	核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性	划部经理。除此之外，发行人股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在亲属关系，任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，不影响公司治理的有效性。
3	对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责	发行人实际控制人顾建华担任发行人董事长、总经理，顾建华女儿顾云岚担任发行人证券部证券事务代表，主要负责公司三会筹备、信息披露等工作。顾建华外甥陆云风担任发行人计划部经理，主要负责生产计划工作。顾建华配偶的弟弟高小伟担任发行人采购部采购员，主要负责采购工作。顾建华配偶的妹妹高琴娣担任发行人产品开发部技术员，主要从事技术工作。前述主体具备履职所必需的知识、技能和时间，勤勉尽责。除此之外，不存在实际控制人其他亲属和关联方在公司处任职的情况。

1、公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况

经核查，报告期内，发行人已根据《公司法》《公司章程》等规定，设立了股东会、董事会和监事会，选举了独立董事与职工代表监事，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，并根据发行人业务运作的需要设置了相关职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。

股东会是公司的最高权力机构，由全体股东组成，按照《公司法》《公司章程》的规定行使权利。董事会由名董事（包括3名独立董事）组成，均由公司股东会选举产生，依法履行执行股东会的决议等职责，并设有战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会。

报告期初，发行人设立监事会，监事会是公司的监督机构，由3名监事组成（包括1名职工代表监事），职工代表监事由职工代表大会选举产生，其余监事由股东大会选举产生，负责对公司的董事、高级管理人员、公司财务等进行监督。2025年9月15日，公司2025年第二次临时股东会审议通过《关于取消监事会并修订〈公司章程〉的议案》《关于废止公司〈监事会议事规则〉及在北京证券交易所上市后适用的〈监事会议事规则〉的议案》，公司取消监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使，《监事会议事规则》相应废止。

公司设总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，均由董事会聘任，负责具体管理公司的正常生产经营活动，向董事会负责。

基于此，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为，自报告期初至本回复出

具之日，发行人历次股东会、董事会、取消监事会前在任监事会的召集、召开程序、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。发行人组织机构合理设置且建立健全、决策程序有效运行，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。

2、发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系；对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关主体履行职责必需的知识、技能和时间及勤勉尽责情况

根据《1号指引》中关于亲属的界定，亲属系相关主体的配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母以及其他关系密切的家庭成员。

截至本回复出具之日，发行人董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在亲属关系；发行人直接股东之间仅有顾建华与陆云风为舅甥关系（顾建华为陆云风舅舅）关系，其他直接股东之间不存在亲属关系。

基于上述，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为，发行人实际控制人仅存在少数亲属在公司任职，发行人不存在实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关人员具备任职履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责。

（二）内控制度的有效性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	发行人财务独立性、内控制度是否健全并得到有效执行	报告期内，发行人财务独立，内控制度健全且有效执行
2	对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，应当综合判断发行人是否存在内控缺陷	报告期内不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形，不存在内控缺陷
3	对存在重大内控缺陷的，应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件	根据立信出具的《内部控制审计报告》（信会师报字[2025]第 ZH10214 号），发行人于 2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。发行人不存在重大内控缺陷

经核查，发行人设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。同时，发行人制定

了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会工作细则》等规章制度及一系列内控制度并有效执行。

基于此，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为，发行人建立了内部控制制度，财务具有独立性，内部控制制度健全并得到有效执行。报告期内，发行人不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，发行人不存在内控缺陷。

（三）独立性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况	发行人控股股东、实际控制人顾建华及其亲属对外投资情况如下表，报告期内与发行人未发生交易，也不存在从事与发行人相同或相似业务的情形
2	发行人的控股股东、实际控制人及其亲属在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况	发行人的控股股东、实际控制人顾建华及其亲属未在发行人客户、供应商处任职或持股
3	相关关联交易、同业竞争情况，是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送等	发行人与其控股股东、实际控制人顾建华及其亲属对外投资的企业之间不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送等

经核查，截至本回复出具之日，发行人控股股东、实际控制人及其亲属的报告期内对外投资情况具体如下：

姓名	亲属关系	在发行人处职务	对外投资单位名称	主营业务	投资金额（万元）	投资比例（%）
顾建华	发行人控股股东、实际控制人	董事长	常州欣建达企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	发行人员工持股平台，未开展实际业务	316	26.33
			常州欣润企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	发行人员工持股平台，未开展实际业务	720	29.8096
顾红妹	发行人实际控制人之妹妹	未在发行人任职	常州科瑞尔电子有限公司	光伏组件业务	120	12
陆志刚	发行人实际控制人之妹妹之配偶	未在发行人任职	武进区牛塘志祥包装材料经营部	塑料制品，包装材料，针纺织品销售	10	100

经核查，发行人控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应

商处兼职的情形。

根据《审计报告》、发行人关于关联交易的相关公告文件，报告期内，发行人与关联方之间发生的关联交易均不存在显失公允的情形，不存在严重影响发行人独立性或损害发行人及其他股东利益的情形，不存在对发行人或者关联方输送利益的情形。发行人不存在通过控股股东、实际控制人及其亲属在发行人客户、供应商处持股和任职对发行人或关联方进行利益输送的情形。

发行人的控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应商处任职或持股的情形；发行人不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，报告期内发行人发生的关联交易具有必要性、合理性和公允性；发行人的控股股东、实际控制人及其亲属全资或者控股的企业未从事与发行人相同或者相似的业务，亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送等情形。

（四）核查程序

- 1、查阅发行人组织结构图、公司治理内控制度及三会文件，分析是否健全并得到有效执行；
- 2、查阅发行人实际控制人董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及其他核心人员填写的调查表、发行人员工花名册，了解其是否有相关亲属在公司任职；
- 3、查阅发行人各主管机构出具的合规证明，了解发行人是否因为内控问题遭到行政处罚；
- 4、在了解内部控制设计的基础上，选择样本对关键控制点执行穿行测试及控制测试，测试控制运行有效性；
- 5、核查发行人及其控股股东、实际控制人及其亲属报告期内的银行流水，了解是否与发行人之间存在资金占用等情形；
- 6、查阅了发行人控股股东、实际控制人填写的调查表，并利用企查查、天眼查等公开信息查询了解发行人控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资与任职情况；
- 7、对发行人报告期内的主要客户、供应商进行访谈，了解发行人控股股东、

实际控制人及其亲属是否在发行人客户、供应商处任职或持股。

（五）核查意见

保荐机构、发行人律师及申报会计师认为，

1、自报告期初至本回复出具之日，发行人历次股东会、董事会、取消监事会前监事会的召集、召开程序、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。发行人组织机构合理设置且建立健全、决策程序有效运行，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。发行人实际控制人仅存在少数亲属在公司任职，发行人不存在实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关人员具备任职履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责。

2、发行人建立了内部控制制度，财务具有独立性，内部控制制度健全并得到有效执行。报告期内，发行人不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，发行人不存在内控缺陷。

3、发行人的控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应商处任职或持股的情形；发行人不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，报告期内发行人发生的关联交易具有必要性、合理性和公允性；发行人的控股股东、实际控制人及其亲属全资或者控股的企业未从事与发行人相同或者相似的业务，亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送等情形。

（以下无正文）

(本页无正文, 为江苏欣战江纤维科技股份有限公司《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)



江苏欣战江纤维科技股份有限公司

法定代表人 (签字):

顾建华

2025 年 9 月 25 日

(本页无正文, 为国泰海通证券股份有限公司《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名:

李智

李 智

彭绍嵒

彭绍嵒



2025年9月25日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于江苏欣战江纤维科技股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）：



朱 健



国泰海通证券股份有限公司

2025 年 9 月 25 日