

浙江新恒泰新材料股份有限公司

Zhejiang Xinhengtai Advanced Material Co., Ltd.

(浙江省嘉兴市南湖区新丰镇新大路 919 号)



关于浙江新恒泰新材料股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市 申请文件的第二轮审核问询函之回复

保荐人（主承销商）



(浙江省杭州市五星路 201 号)

二〇二五年十二月

北京证券交易所:

贵所于 2025 年 11 月 7 日出具的《关于浙江新恒泰新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。浙商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为保荐机构和主承销商，与浙江新恒泰新材料股份有限公司（以下简称“新恒泰”、“发行人”或“公司”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“立信所”）以及北京市君合律师事务所（以下简称“发行人律师”或“君合所”）对问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称及名词释义与招股说明书一致。

本回复报告若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1. 贸易商销售真实性	4
问题 2. 期后业绩稳定性及收入确认准确性	29
问题 3. 募集资金规模合理性与产能消化的可行性	63
问题 4. 其他问题	89

问题 1. 贸易商销售真实性

根据问询回复：（1）越南客户 VANLY2023 年成立当年即与发行人交易，且报告期内成为第一大贸易商客户，主要与发行人交易。2023 年、2024 年发行人通过自提方式向 VANLY 的销售金额分别为 1,843.21 万元、652.66 万元。VANLY2024 年末、2025 年 6 月末的期末库存金额分别为 415.75 万元、121 万元。（2）凯强贸易（包括东鑫贸易）为发行人主要贸易商客户，2024 年以来销售金额下滑。报告期各期末，凯强贸易库存一定数量发行人产品。（3）虎渔进出口采购发行人产品后主要出口至其境外关联企业用于生产，发行人未将虎渔进出口认定为贸易商客户。报告期内，虎渔进出口同类产品主要向发行人采购，2025 年销售金额下降。

请发行人：（1）说明对 VANLY、凯强贸易的主要产品销售毛利率、信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户相比是否存在较大差异，发行人向 VANLY、凯强贸易销售产品的物流运输方式及轨迹，是否直发至其下游终端客户处。（2）说明报告期内 VANLY 自提发行人产品的原因，自提后物流运输方式及轨迹，是否有客观证据佐证；VANLY 备货周期（小于一个月）较短的情况下，各期末库存金额高于其他备货周期较长贸易商的具体原因。（3）说明东鑫贸易在 2023 年注销的背景及原因，2024 年以来发行人对凯强贸易销售收入下降的合理性，截至目前发行人与凯强贸易的期后交易、期后回款情况。（4）结合合作背景、虎渔进出口与境外关联企业的具体关系、境内境外物流运输过程、采购发行人产品的最终去向等，说明未将虎渔进出口认定为贸易商的原因，是否存在其他“进出口”“贸易”名称客户或者采购发行人产品后未进行生产加工的客户，是否应当认定为贸易商，是否存在其他采购后由集团内企业或关联企业生产加工的客户及其原因、合理性。（5）说明发行人各期销售金额是否与虎渔进出口的出口金额相匹配，是否与其境外关联企业的产销量匹配，2025 年销售金额大幅下降的具体原因，是否存在发行人产品积压情形，发行人与虎渔进出口的期后交易、期后回款情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明针对自提模式下向 VANLY 销售的产品是否真实流转至终端客户处的具体核

查方式、核查证据、核查结论，是否获取报关单、提单、海陆运输凭证等资料。

(3) 说明针对虎渔进出口及其美国工厂是否存在发行人产品积压情形的具体核查方式、核查证据、核查结论，“发行人产品基本不运往仓库而是直接运至港口出口”的具体核查依据，是否获取相关物流凭证、出口报关资料。(4) 说明针对 ASUNG 进销存、向终端客户销售情况的具体核查方式、核查证据、核查结论，是否实地走访 ASUNG 总部及其终端客户，发行人向 ASUNG 销售产品的物流运输方式及轨迹，发货至其境内仓库还是指定港口，是否有客观证据佐证。(5) 说明是否对凯强贸易期末库存情况进行监盘，替代措施及其有效性。

回复：

【公司说明】

(一) 说明对 VANLY、凯强贸易的主要产品销售毛利率、信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户相比是否存在较大差异，发行人向 VANLY、凯强贸易销售产品的物流运输方式及轨迹，是否直发至其下游终端客户处

公司采取直销为主、通过贸易商销售为辅的销售模式。报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
直销	35,390.94	94.41	69,662.51	92.14	58,549.46	88.40	45,946.10	88.54
贸易商	2,096.93	5.59	5,946.64	7.86	7,683.38	11.60	5,948.53	11.46
合计	37,487.87	100.00	75,609.15	100.00	66,232.83	100.00	51,894.63	100.00

报告期内，公司主营业务收入中贸易商客户收入分别为 5,948.53 万元、7,683.38 万元、5,946.64 万元和 2,096.93 万元，占比分别为 11.46%、11.60%、7.86% 和 5.59%，占比较低且总体呈下降趋势。公司贸易商客户与公司之间的交易均为买断式交易，贸易商客户通过其自有渠道实现产品最终销售。报告期内，公司前五大贸易商收入占贸易商收入比例分别为 41.30%、56.48%、63.67% 和 66.76%，贸易商客户集中度相对较高，VANLY、凯强贸易和 ASUNG CO.,LTD

收入占比较大。

公司主要贸易商客户 VANLY、凯强贸易相关情况如下：

1、VANLY

(1) 基本情况及合作背景

VIETNAM VANLY NEW MATERIAL TECHNOLOGY CO.,LTD（以下简称“VANLY”）成立于 2023 年 3 月，主营业务为制造及销售聚乙烯类发泡材料，现有 2 条发泡产线及 1 条裁切产线，具有一定的生产制造能力。根据中国信保资信查询，VANLY 2024 年实现收入折合人民币约 5,123 万元，2024 年末总资产约 3,776 万元。VANLY 采购公司产品部分进行加工，部分直接出售，由于 VANLY 成立不久，已建产线规模较小，其采购公司 IXPE 产品以直接卖出占比较多，故公司基于谨慎性原则将其认定为贸易商。

VANLY 实际控制人原在国内从事 IXPE 产品经营，具有多年地板原料经营背景及地板企业销售渠道。为应对贸易政策变动带来的风险，VANLY 的主要下游客户浙江永裕家居股份有限公司（恒林股份（603661.SH）控股子公司）在越南建立海外生产基地生产 PVC 地板，随着其越南基地逐步建成投产，主要生产基地及资源转移至越南。为了满足下游客户需求、提高服务时效、贴近服务客户，VANLY 实际控制人于 2023 年在越南设立该公司，并开始寻求 IXPE 优质供应商合作伙伴。基于公司良好的产品质量、客户口碑和供应能力，VANLY 自 2023 年 5 月开始与公司建立业务合作。

(2) 主要产品销售毛利率、信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户相比是否存在较大差异

①毛利率与其他贸易商、直销客户比较情况

报告期内，公司销售给 VANLY 的产品主要为 IXPE 相关产品，公司对 VANLY 的主营业务毛利率与其他贸易商、直销客户 IXPE 产品相比情况如下：

单位：万元

类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
直销客户	9,567.44	30.02%	18,098.00	33.45%	13,949.86	34.68%
贸易商客户（不含 VANLY）	47.28	37.70%	15.05	38.49%	14.23	42.14%
VANLY	716.85	*	2,333.15	*	1,843.21	*

由上表可见，2023 年度，VANLY 毛利率略高于其他贸易商客户、直销客户，主要系 VANLY 2023 年刚成立，对供货量要求较大，公司考虑境外销售回款及未来经营不确定等风险，合作初期相应产品定价较高。2024 年度和 2025 年 1-6 月，随着双方合作的稳定持续且 VANLY 整体采购量较大，公司对 VANLY 毛利率有所下降，VANLY 毛利率与其他客户趋于一致。总体而言，公司对 VANLY 的毛利率与其他贸易商、直销客户较为接近，不存在异常差异。

②信用政策比较情况

公司销售给 VANLY 的产品主要为 IXPE 产品，由于 VANLY 自身具有一定的生产加工能力且 IXPE 类客户中除 VANLY 外其他贸易商金额较小，不具有可比性，因此将 VANLY 与 IXPE 各期前五大客户的信用政策进行比较，具体情况如下：

客户名称	主要信用政策
VANLY	收到发票后 3 个月内付款
江苏中鑫家居新材料股份有限公司	产品交付后 5-6 个月
财纳福诺家居（中国）有限公司	收到发票后 60 天
常州市贝美家居科技有限公司	交货/发票日后 45-60 天
爱丽家居科技股份有限公司	收到合格发票次日起 30 日-75 日
浙江裕华家居材料有限公司	收到发票后 2 个月
BBL HOME NEW MATERIALS CO.,LTD	交付后 3 个月及票后 2 个月
M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	月结 60 天
湖州新起航进出口有限公司	收到发票后 3 个月
LOI DAT ADVANCED MATERIALS COMPANY LIMITED	月结 90 天
安徽欧太新材料有限公司	收货后 2 个月

由上表可见，IXPE 各期前五大客户中，信用期主要集中在 2-3 个月之间，VANLY 的信用政策为收到发票后 3 个月内付款，与其他 IXPE 主要客户不存在较大差异。

③期后回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，2022 年至 2024 年末应收 VANLY 的款项已全部收回，2025 年 6 月 30 日应收 VANLY 的应收账款余额、期后回款与公司直销客户、贸易商客户比较情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日 应收账款余额	截至2025年10月31 日回款金额	回款比例
直销客户	26,463.55	19,480.36	73.61%
贸易商客户	1,573.25	1,082.68	68.82%
VANLY	926.97	669.33	72.21%

注：期末应收账款余额不含数字化应收账款债权凭证。

由上表可见，VANLY 期后回款情况与公司直销客户、贸易商客户回款情况接近，不存在较大差异。

综上所述，VANLY 主要产品销售毛利率、信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户不存在较大差异。

(3) 物流运输方式及轨迹，是否直发至其下游终端客户处

报告期内，VANLY 存在 EXW 和 FOB 两种模式。EXW 模式下，VANLY 指定承运人上门提货，提货后货物送至港口后进行出口报关，报关完成后通过海运方式送至越南港口，港口提货后运至 VANLY 越南工厂。FOB 模式下，公司 will 产品发送到港口并办理完成报关手续，产品报关出口并确认货物已装船或装车后控制权转移，产品通过海运方式到达越南港口，港口提货后运至 VANLY 越南工厂。

无论是 EXW 还是 FOB 模式下，货物均需先到达 VANLY 越南工厂，未直接发送至下游终端客户处。VANLY 越南工厂临近其终端客户越南永裕地板有限公司（以下简称“越南永裕”）工厂，距离约为 1 公里。VANLY 根据越南永裕

订单及自身产能情况向新恒泰购货，货物到达 VANLY 仓库后根据终端客户需求直接发送或加工后发送至终端客户。

2、凯强贸易

(1) 基本情况及合作背景

温州凯强贸易有限公司（以下简称“凯强贸易”）主营业务为聚乙烯发泡材料、海波丽、胶水、布料等的贸易业务，实际控制人为吴晓凯。吴晓凯自 2010 年起以个人名义经营鞋材相关材料业务，2018 年成立温州市鹿城区双屿吴晓凯鞋料店经营相关业务，并持续与温州恒泰橡塑有限公司（温州瑞鸿仓储有限公司前身）进行合作。2020 年吴晓凯成立凯强贸易进行经营，随着温州恒泰橡塑有限公司相关业务转移至温州劲泰，凯强贸易开始与温州劲泰延续合作。

(2) 主要产品销售毛利率、信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户相比是否存在较大差异

①毛利率与其他贸易商、直销客户比较情况

凯强贸易为子公司温州劲泰客户，温州劲泰下游客户集中在温州地区，以鞋材、包装、胶带等传统行业为主，整体毛利率不高。温州劲泰生产产品全部为 PE Foam 下的化学交联聚乙烯模压发泡材料（PE Foam 可分为化学交联聚乙烯模压发泡材料和化学交联聚乙烯常压发泡材料，报告期各期，化学交联聚乙烯模压发泡材料占 PE Foam 比重均超过 88%）。

报告期内，公司销售给凯强贸易的产品全部为 PE Foam 下的化学交联聚乙烯模压发泡材料，凯强贸易与其他贸易商、直销客户以及温州劲泰客户化学交联聚乙烯模压发泡材料毛利率相比情况如下：

单位：万元

类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
直销客户	11,284.21	16.73%	24,856.26	18.44%	24,885.34	24.53%	22,465.19	23.35%
贸易商客户（不含凯强贸易）	535.75	16.68%	1,783.45	17.84%	2,350.55	21.75%	2,381.72	19.84%
温州劲泰客户	1,682.05	4.16%	4,056.26	4.74%	4,679.52	12.39%	4,153.33	6.96%

类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
凯强贸易	65.53	*	153.05	*	1,134.94	*	1,200.62	*

由上表可见，公司对凯强贸易毛利率低于其他贸易商和直销客户，与温州劲泰客户整体毛利率较为接近。凯强贸易下游客户主要为温州地区规模较小的鞋材复合加工厂等，近年来行业内竞争加剧，下游产品利润率整体较低，导致公司对凯强贸易的毛利率也相对较低。2023 年度公司对凯强贸易毛利率升高，一方面系 2023 年 PE 和发泡剂等原材料采购价格下降，另一方面系公司子公司温州劲泰 2023 年产能利用率上升，规模效应降低了该产品的单位人工成本和制造费用。2024 年度公司对凯强贸易毛利率下降，一方面系原材料 PE 价格上涨，另一方面系 2024 年受鞋材市场竞争激烈影响对凯强贸易销售单价有所下降。

其他贸易商客户中以出口型为主，产品包括地垫、玩具、工艺品等，排名前列的包括宁波派达进出口有限公司、泉州中泉供应链管理有限公司、福伊特（厦门）进出口有限公司等终端客户位于美国、欧洲等地，公司对其产品单价较高、议价能力较强，因而其他贸易商毛利率整体较高。

直销客户收入金额整体较大，下游行业以建筑装饰、婴童用品等应用领域居多，下游客户包括常州市贝美家居科技有限公司、常山柚丰工贸有限公司等客户，整体毛利率略高。

②信用政策比较情况

公司向凯强贸易销售的产品全部为化学交联聚乙烯模压发泡材料，将凯强贸易的信用政策与报告期各期化学交联聚乙烯模压发泡材料前三大直销客户、前三大贸易商进行比较，具体情况如下：

客户名称	主要信用政策
凯强贸易	产品交付后 3 个月
常州市贝美家居科技有限公司	交货/发票日后 45-60 天
常山柚丰工贸有限公司	收到发票后 3 个月
苍南县东辉实业有限公司	产品交付后 3 个月
金华羿鑫文体用品有限公司	收到发票后 1 个月
上海众菁包装制品有限公司	产品交付后 3 个月

客户名称	主要信用政策
WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD	收到发票后 2 个月
温州东鑫贸易有限公司	产品交付后 3 个月
MEIWA GRAVURE CO.,LTD.	产品交付后 3 个月
泉州中泉供应链管理有限公司	收到发票后 3 个月
宁波派达进出口有限公司	收到发票后 3 个月
温州博鼎国际贸易有限公司	票到且发货后 45 天
义乌市麟垄商贸有限公司	收到发票后 3 个月

由上表可见，报告期各期化学交联聚乙烯模压发泡材料前三大直销客户、前三大贸易商信用期以 3 个月为主，凯强贸易的信用政策为产品交付后 3 个月，与同类产品其他直销客户、贸易商客户不存在显著差异。

③期后回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，2022 年至 2024 年末应收凯强贸易的款项已全部收回，2025 年 6 月 30 日应收凯强贸易的应收账款余额、期后回款与公司直销客户、贸易商客户比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日 应收账款余额	截至 2025 年 10 月 31 日回款金额	回款比例
直销客户	26,463.55	19,480.36	73.61%
贸易商客户	1,573.25	1,082.68	68.82%
凯强贸易	81.49	63.92	78.44%

注：期末应收账款余额不含数字化应收账款债权凭证。

由上表可见，凯强贸易期后回款比例略高于公司直销客户、贸易商客户，回款情况较好，不存在较大差异。

综上所述，凯强贸易主要产品销售毛利率略低于其他贸易商、直销客户，主要系下游应用领域及终端客户差异所致，具有合理性。凯强贸易期后回款情况较好，信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户不存在较大差异。

(3) 物流运输方式及轨迹，是否直发至其下游终端客户处

凯强贸易无专用仓库，仅有租赁门店且面积较小，供日常办公、商品展示、

周边商户零星采购及临时存放少量货物使用。

凯强贸易下游客户集中在温州地区，公司销售给凯强贸易的产品会按照凯强贸易的要求发往终端客户或凯强贸易门店，通常发货量较大时会直接发至其下游终端客户处，货物量较小时会发往其门店，由凯强贸易自行配送或客户零星到店采买。

(二) 说明报告期内 VANLY 自提发行人产品的原因，自提后物流运输方式及轨迹，是否有客观证据佐证；VANLY 备货周期（小于一个月）较短的情况下，各期末库存金额高于其他备货周期较长贸易商的具体原因

1、VANLY 自提发行人产品的原因，自提后物流运输方式及轨迹，是否有客观证据佐证

VANLY 自新恒泰采购 IXPE 等产品主要供应越南永裕用于生产 PVC 地板。VANLY 成立之初，为了掌握采购产品整体物流情况，更好地配套下游客户，考虑时效性和便利性，VANLY 与新恒泰合作采用 EXW 模式由其货运代理商全段代理从新恒泰仓库到 VANLY 越南仓库的运输模式。

随着 VANLY 业务规模扩大及境外经营经验增加，该公司发现在 EXW 自提模式下，从新恒泰至中国境内港口路段运费及境内税费也会计入其成本在越南缴纳一定的税费，而 FOB 模式下 VANLY 无需缴纳该段运费对应税费。同时 VANLY 在越南的生产经营亦逐渐成熟稳定，故 VANLY 与新恒泰协商后将合作模式由 EXW 模式转换为 FOB 模式。

自提后物流运输方式及轨迹参见本题“（一）、1、（3）物流运输方式及轨迹，是否直发至其下游终端客户处”，公司及中介机构已获取了 VANLY 自提后的出口报关单、出口放行通知书、提单、越南海关系统数据等，该物流运输方式及轨迹具有客观证据佐证。

2、VANLY 备货周期（小于一个月）较短的情况下，各期末库存金额高于其他备货周期较长贸易商的具体原因

2023 年末、2024 年末和 2025 年 6 月末，VANLY 各期库存金额分别约为 180.35 万元、415.75 万元和 121.00 万元，占当期向新恒泰采购额的比例为

9.78%、17.79%和 16.85%（未年化）。VANLY 备货周期较短，库存金额略高的原因如下：

(1) VANLY 具有生产线，需保持一定的安全库存进行生产

公司基于谨慎性原则将 VANLY 认定为贸易商，其现有 2 条发泡产线及 1 条裁切产线，具有一定的生产加工能力，需要保持一定的安全库存量，以备持续的生产加工。

(2) 跨境周期较长，年末距离春节时点较近

从 VANLY 下单给新恒泰，到收到货物通常需要接近一个月的时间，跨境运输周期整体较长，因此 VANLY 的备货周期为接近一个月。此外，2024 年初和 2025 年初春节时间较早，春节期间发货、运输等均会受到一定的影响，因此 VANLY 2023 年末和 2024 年末需保留更高的安全库存，库存金额较高。

(3) 需保证向终端客户及时交付产品

越南永裕为 VANLY 重要终端客户且规模较大、需求量大，货物交期通常要求较急。为保证向终端客户及时交付产品，VANLY 毗邻越南永裕建厂，且保有一定的安全库存以备客户需求。

(4) 其他备货周期较长贸易商情况

报告期各期前五大贸易商客户中，备货周期较长的贸易商为泉州中泉供应链管理有限公司和宁波派达进出口有限公司，该等客户与公司交易量较小，根据终端客户需求小量下单不进行备货，无需设立安全库存。其中泉州中泉供应链管理有限公司终端客户位于英国、德国等地，宁波派达进出口有限公司终端客户位于美国，运输时间均较长，从下单到终端客户收到货物通常要 1-3 个月，因此该两家贸易商在《贸易商专项确认函》中填写的备货周期为不超过 3 个月，但实际库存金额较低。

(三) 说明东鑫贸易在 2023 年注销的背景及原因，2024 年以来发行人对凯强贸易销售收入下降的合理性，截至目前发行人与凯强贸易的期后交易、期后回款情况

1、东鑫贸易在 2023 年注销的背景及原因

凯强贸易成立初，业务情况及后续预期较好，凯强贸易实际控制人吴晓凯于 2021 年 5 月成立东鑫贸易拟进一步扩大业务规模。东鑫贸易成立后，凯强贸易经营整体未达到预期，温州鞋材市场较为低迷，为了降低管理成本、集中经营、降低风险，吴晓凯于 2023 年 8 月注销了东鑫贸易，保留凯强贸易继续经营。

2、凯强贸易销售收入下降的合理性

2024 年以来发行人对凯强贸易销售收入下降的原因如下：

(1) 温州鞋材市场低迷，下游客户需求减少

温州地区鞋材行业以传统鞋厂为主，随着消费者需求变化以及国际品牌及其他区域鞋业的崛起，温州鞋材市场面临巨大冲击，行业竞争加剧，温州鞋材市场整体低迷。2023 年公共卫生事件结束后，温州鞋材市场消费需求未及预期，温州地区大型鞋业上市公司奥康国际（603001）、红蜻蜓（603116）于 2024 年和 2025 年前三季度均收入下滑且持续亏损。凯强贸易下游以小型鞋材加工厂为主，经营状况更不乐观，下游客户需求量持续减少，导致凯强贸易对原材料采购量下降。

(2) 凯强贸易应收账款回收风险较高

凯强贸易下游客户以规模较小的鞋材复合加工厂、个体工商户及个人等为主，资金实力较弱。随着鞋材市场的整体低迷，行业内应收款拖欠问题较为严重，小规模客户的资金流紧张情况尤为突出。凯强贸易作为传统贸易公司利润率不高，风险抵抗能力较低，需要垫付一定的资金承担下游资金风险，若下游客户无法回款，对其经营情况影响严重。鉴于上述情况，凯强贸易不再承接资金风险较高的订单，以降低坏账风险。

综上所述，吴晓凯基于温州鞋材市场低迷、下游客户需求减少、应收账款坏账风险较高等市场环境客观因素，综合考虑缩减经营规模，导致公司对凯强贸易销售收入下降，具有合理性。

3、发行人与凯强贸易的期后交易、期后回款情况

2025 年 1-6 月，发行人对凯强贸易销售金额为 65.53 万元；2025 年 7-10 月，发行人对凯强贸易销售金额为 58.16 万元。

2025 年 6 月末，凯强贸易应收账款余额为 81.49 万元，截至 2025 年 10 月末已回款 63.92 万元，回款比例为 78.44%。

(四) 结合合作背景、虎渔进出口与境外关联企业的具体关系、境内境外物流运输过程、采购发行人产品的最终去向等，说明未将虎渔进出口认定为贸易商的原因，是否存在其他“进出口”“贸易”名称客户或者采购发行人产品后未进行生产加工的客户，是否应当认定为贸易商，是否存在其他采购后由集团内企业或关联企业生产加工的客户及其原因、合理性

1、虎渔进出口及其境外关联企业的基本情况、合作背景及关联关系

南京虎渔进出口贸易有限公司（以下简称“虎渔进出口”）成立于 2011 年，2021 年开始向新恒泰采购 PVC 耐磨层、PE Foam 和 IXPE 等，均用于地板生产。报告期内，虎渔进出口向新恒泰采购产品以 PVC 耐磨层为主，各期 PVC 耐磨层采购占其向新恒泰采购金额的比重均超过 70%，而 PVC 耐磨层生产工艺相对简单，整体利润率较低。

虎渔进出口主要为其关联方 Wellmade Floor Coverings International, Inc. 和 Wellmade Industries MFR. N.A LLC（以下简称“虎渔美国关联地板企业”）提供境内原材料采购支持及进出口服务。Wellmade Floor Coverings International, Inc. 拥有境内子公司江苏源美竹木业有限责任公司（以下简称“源美竹木业”），源美竹木业成立于 2006 年，原在境内从事地板生产加工业务，具有一定的资产规模，2022 年曾向新恒泰采购 18.53 万元 IXPE，Wellmade 美国工厂于 2022 年初投产后，源美竹木业逐渐停止生产地板，转而从事厂房租赁等业务。

虎渔美国关联地板企业拥有的 Wellmade 品牌系行业内知名地板品牌，工厂厂房约 3 万平方米，下游客户包括 AHF Products LLC（以下简称“AHF”）、Costco、Mohawk、Homedepot 等国际知名大型建材家居商、大型超市。2025 年上半年，虎渔美国关联地板企业因劳工问题被当地监管机构调查，2025 年下半年该公司申请了破产保护并与其下游客户 AHF 签订了美国工厂的收购协议。

AHF 系美国最大的硬木地板制造商之一，拥有 Bruce、Armstrong Flooring、Hartco、Robbins、LM Flooring、Capella、HomerWood、Hearthwood、Raintree、Autograph、Tmbr、Crossville 等知名地板品牌，曾收购百年地板制造商阿姆斯壮地板 Armstrong Flooring 以及 Parterre、Crossville、LM Flooring 等知名地板制造商或其资产。

在虎渔美国关联地板企业被收购前，虎渔进出口与其美国关联地板企业基本情况如下：

公司名称	股东/实际控制人	关联关系	成立时间	经营地点	销售规模	主要业务
虎渔进出口	股东：李娜、李蒙	陈明和陈竹为兄弟，李娜和陈竹为夫妻，李娜和李蒙为亲属	2011年	中国江苏	约9,000万元	进出口业务
Wellmade Floor Coverings International, Inc.	实际控制人：陈明、陈竹		2003年	美国俄勒冈州	约1亿美元	硬质地板的设计、生产和销售
Wellmade Industries MFR. N.A LLC			2019年	美国佐治亚州		

2、境内境外物流运输过程、采购发行人产品的最终去向

新恒泰货物直接运送至港口，经虎渔进出口报关、装船发货后由国际物流运输至其美国工厂进行 PVC 地板生产加工。虎渔进出口经营范围为自营和代理各类商品及技术的进出口业务，不从事生产加工业务，采购发行人产品最终去往其美国工厂，用于生产加工 PVC 地板。

3、说明未将虎渔进出口认定为贸易商的原因

发行人根据客户采购公司产品后是否会进一步生产、加工（或集团内企业进一步生产、加工）区分为贸易商客户和直销客户。贸易商客户是指客户主营业务为贸易，采购公司产品后不进行生产、加工，通过自有渠道销售给终端客户；直销客户是指客户采购公司产品后进一步生产、加工（或集团内企业进一步生产、加工）后再实现销售。

虎渔进出口采购发行人产品后运往其关联美国地板制造企业进行进一步生产加工后对外销售，符合直销客户的认定，故未将虎渔进出口认定为贸易商。

4、是否存在其他“进出口”“贸易”名称客户或者采购发行人产品后未进行生产加工的客户、是否应当认定为贸易商，是否存在其他采购后由集团内企

业或关联企业生产加工的客户及其原因、合理性

(1) 其他“进出口”“贸易”类名称且采购后由集团内企业或关联企业生产加工的客户情况

报告期内，当期销售金额在 200 万元以上，境内客户名称中包含“进出口”、“贸易”等字样，境外客户名称包含“trading”等贸易类词汇（即名称中带有贸易或进出口性质词汇），其采购发行人产品后未进行生产加工但认定为直销客户的情况及理由如下：

单位：万元

企业名称	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	认定为直销客户的理由
南京虎渔进出口贸易有限公司	382.64	2,327.80	2,373.54	2,407.63	销售给虎渔美国关联地板企业用于地板生产加工
湖州新起航进出口有限公司	774.14	676.49	364.25	348.43	湖州新起航进出口有限公司关联方包括湖州一统装饰材料有限公司、浙江介臣木业有限公司、CONG TY TNHH HONG HAI 等，湖州新起航进出口有限公司采购后销售给关联公司进行生产地板静音层
TIN AN INVESTMENT PRODUCTION TRADING JOINT STOCK COMPANY	195.41	291.01	-	-	该企业为地板生产企业，且经中信保查询，经营范围包括“Manufacture of plastics products”，认定为直销客户
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	-	250.53	73.39	-	比亚迪股份有限公司（002594.SZ）下属采购公司，采购后供其集团内企业生产使用
浙江海象进出口有限公司	-	-	116.98	223.88	海象新材（003011.SZ）下属进出口公司，采购后出口至其集团内企业用于地板生产加工

(2) 未认定为贸易商的原因及合理性

发行人根据客户采购公司产品后是否会进一步生产、加工（或集团内企业进一步生产、加工）区分为贸易商客户和直销客户。公司未将采购后由集团内企业或关联企业生产加工的客户认定为贸易商的原因及合理性如下：

①该类公司的业务实质为服务关联主体的生产企业，不以赚取购销差价为目的

诸多大型上市公司、跨国集团，基于集中采购优势、集中出口优势、税务筹划、境内外风险隔离等因素，会设立进出口公司、采购公司，以服务集团生

生产经营主体。如海象新材（003011.SZ）在越南、德国、香港等地设有子公司，浙江海象进出口有限公司的定位包括出口的统一管理；比亚迪（002594.SZ）下属公司及生产工厂众多，设立深圳市比亚迪供应链管理有限公司统一负责供应链管理及其配套相关业务。

②部分地板企业在境外国家、地区成立生产、经营、销售主体以降低国际贸易摩擦风险

近年来受到关税政策变动，以及对“转口贸易”、“供应链溯源”等相关政策变化影响，部分大型地板企业在境外设立生产主体，并通过境内采购公司进行采购，以应对国际贸易摩擦的风险。境内采购公司实质为境外公司的采购职能平台，受限于不同国家的法律规定而成为独立法人主体，并非业务实质上的贸易商。

③其他上市公司或公众公司的认定情况

经查询上市公司或公众公司公告，公司对直销客户和贸易商客户的认定符合市场惯例，具体情况如下：

A、夜光明（920527.BJ）：贸易商客户为不进一步加工或自用，采购后直接对外销售，主要赚取买卖差价的客户。如果一家贸易公司属于某个服装生产集团、企业集团、或品牌商集团的下属企业，其从公司采购的产品是用于其集团内部使用，那该贸易公司应该视为直接客户而不是贸易商客户。

B、赛恩斯（688480.SH）：矿业集团内的集中采购平台公司，通常与终端客户属于同一集团，由集团统一安排向标的公司采购，产品主要定向供应集团内的终端客户使用，集团经销商实质上属于一种直销。

C、星华新材（301077.SZ）：将上海兴裕贸易有限公司认定为直接客户，主要原因因为客户采购发行人反光服饰全部用于其集团内部使用。

D、羽玺新材（872814.NQ）：贸易商客户定义不进一步加工或自用，采购后直接对外销售，主要赚取买卖差价。如果一家贸易公司属于某个生产集团、企业集团、或品牌商集团的下属企业，其从公司采购的产品是用于其集团内部使用，那该贸易公司应该视为直接客户而不是贸易商客户。

综上所述，公司存在“进出口”、“贸易”名称客户或者采购发行人产品后未进行生产加工由集团内企业或关联企业生产加工的客户，基于其业务实质、成立目的等，将其认定为直销客户，认定方式具有合理性，亦符合市场惯例。

(五) 说明发行人各期销售金额是否与虎渔进出口的出口金额相匹配，是否与其境外关联企业的产销量匹配，2025年销售金额大幅下降的具体原因，是否存在发行人产品积压情形，发行人与虎渔进出口的期后交易、期后回款情况

1、各期销售金额是否与虎渔进出口的出口金额相匹配，是否与其境外关联企业的产销量匹配

(1) 各期销售金额与虎渔进出口的出口金额匹配情况

根据虎渔进出口提供的2022年度至2025年1-6月增值税及附加税费申报表，公司报告期内对其销售金额占虎渔进出口的免税销售额的占比情况如下：

单位：万元

时间	新恒泰销售金额	虎渔进出口免税销售额	占比
2025年1-6月	382.64	1,302.02	29.39%
2024年	2,327.80	9,870.07	23.58%
2023年	2,373.54	8,313.36	28.55%
2022年	2,426.16	6,874.24	35.29%

注：新恒泰销售金额为同一控制下合并口径，2022年度新恒泰销售金额包括对源美竹木业的18.53万元。

由上表可见，2022年度-2024年度新恒泰对虎渔进出口的销售基本稳定，而虎渔美国关联地板企业规模扩大、采购量增加，导致虎渔进出口向其出口规模增加，进而导致新恒泰占比有所下降。虎渔进出口免税销售额高于新恒泰向其销售金额，发行人各期销售金额与虎渔进出口免税销售额较为匹配。

(2) 各期销售数量与境外关联企业的产销量匹配情况

2022年至2024年，虎渔美国关联地板企业地板年产量约600-800万平方米，采购公司产品以PVC耐磨层为主，公司对虎渔进出口PVC耐磨层年销量约在400-500万平方米之间，各期销售数量占虎渔美国关联地板企业年地板产量的比例约为50%-80%（通常1平方米地板使用1平方米耐磨层），与其产销量相匹

配。

(3) 各期销售数量与美国关联公司的进口数量匹配情况

新恒泰对虎渔进出口的销售数量与美国关联公司的进口数量相比较，情况如下：

单位：吨

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
新恒泰销售给虎渔产品数量①	494.17	2,868.87	2,857.24	2,252.21
虎渔美国关联地板企业进口产品总数量	2,115.70	8,186.00	7,880.93	9,123.91
虎渔美国关联地板企业进口产品中含 PVC 耐磨层或 IXPE、PE Foam 的提单总数量②	1,748.05	4,459.02	5,453.92	7,824.06
占比③=①÷②	28.27%	64.34%	52.39%	28.79%

注 1：新恒泰销售产品中 PE Foam 和 IXPE 计量单位为体积，按照 10 立方米=1 吨的常规比例匡算；

注 2：虎渔美国关联地板企业进口数量来源于国内知名的贸易资讯服务提供商特易资讯平台查询结果，为不完全统计数据。

根据查询结果，虎渔美国关联地板企业采购的产品包括 PVC 耐磨层、地板静音层（IXPE、PE Foam）、印刷用薄膜、生产助剂等地板原材料以及 PVC 塑料地板、地板生产设备、备品备件等。由上表可见，报告期各期内，虎渔美国关联地板企业进口产品数量均高于新恒泰销售数量，新恒泰各期销售数量与虎渔美国关联地板企业的进口数量较为匹配。

2、2025 年销售金额大幅下降的具体原因

报告期内，虎渔进出口向公司采购的规模分别为 2,426.16 万元、2,373.54 万元、2,327.80 万元和 382.64 万元，2022 年至 2024 年向公司的采购规模总体保持稳定。2025 年 1-6 月采购额有所减少，主要系虎渔美国关联地板企业因劳工问题被当地监管机构调查，该公司重要管理人员被逮捕，现已保释，生产经营被管控并已申请破产保护。由于虎渔美国关联地板企业经营状态异常、无法及时向虎渔进出口回款，虎渔进出口资金链紧张、向公司回款较慢，为规避回款风险，公司主动缩减与虎渔进出口的合作规模。

3、是否存在发行人产品积压情形

虎渔进出口经营范围为自营和代理各类商品及技术的进出口业务，不从事生产加工业务，虎渔进出口主要职能系为其美国关联工厂境内配套采购 PVC 地板生产所需的各项原材料和生产设备等。

虎渔进出口租赁关联方源美竹木业仓库，主要用于临时存放虎渔美国关联地板企业生产设备需要的备品备件、维修零件以及一些零星复杂材料，在仓库中集中配货、装箱后报关出口。虎渔进出口向新恒泰采购的产品主要系 PVC 耐磨层、IXPE 和 PE Foam 等地板生产通用原材料，PVC 耐磨层重量较高、IXPE 和 PE Foam 体积较大，该等货物运输及储存成本较高，虎渔进出口根据虎渔美国关联地板企业的订单采购原材料，出于经济效益及及时交货生产等，新恒泰货物通常直接运至港口进行报关出口。虎渔进出口不存在新恒泰产品积压情形。

虎渔美国关联地板企业为知名的地板生产制造商，采购虎渔进出口货物后用于地板生产，不存在发行人产品积压情形。

4、发行人与虎渔进出口的期后交易、期后回款情况

2025 年 1-6 月，发行人对虎渔进出口销售金额为 382.64 万元，2025 年 7-10 月，发行人对虎渔进出口销售金额为 6.75 万元，目前已暂停合作。

2025 年 6 月末，虎渔进出口应收账款余额为 847.90 万元，截至 2025 年 10 月末已回款 155.99 万元，回款比例为 18.40%，尚余 691.91 万元。

5、虎渔进出口期后回款可行性

由于虎渔进出口资金链紧张，目前回款状况不佳，发行人已积极与虎渔进出口沟通回款安排，关注其美国关联企业的进展情况。2025 年 11 月，虎渔美国关联地板企业工厂已被其下游客户 AHF 收购（AHF 具体情况详见本问题回复之“（四）1、虎渔进出口及其境外关联企业的基本情况、合作背景及关联关系”），预计收购手续全部完成及当地监管机构调查结束后虎渔美国关联企业可回款至虎渔进出口，进而虎渔进出口可以回款给新恒泰。

此外，为进一步保障虎渔进出口应收账款的回收，虎渔进出口的关联企业源美竹木业为虎渔进出口欠新恒泰的货款提供了连带保证。源美竹木业在南京高淳区经济开发区拥有宗地 5.02 万平方米，厂房建筑物 2.93 万平方米，根据网

络查询厂房市场售价约 2,000 元/m²，厂房总市场价约 5,800 万元，资产情况较为良好，可覆盖未回款金额。

截至 2025 年 10 月末，虎渔进出口尚余 691.91 万元应收账款未回款，公司已积极与虎渔进出口沟通回款安排。假设虎渔进出口 2025 年末回款 50%、回款 30% 或未回款，以公司 2025 年预计归属于母公司的净利润平均数 10,000 万元为基数，模拟测算虎渔进出口尚未回款的应收账款对公司的经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	回款比例		
	50%	30%	0%
应收账款余额	691.91	691.91	691.91
未回款金额	345.96	484.34	691.91
影响 2025 年净利润金额（扣除所得税影响）	294.06	411.69	588.12
占 2025 年预计净利润的比例	2.94%	4.12%	5.88%

综上，公司预计虎渔进出口未来无法回款的风险总体较小；即使虎渔进出口 2025 年末之前无法回款，对公司 2025 年经营业绩的影响也较小。

【中介机构核查意见】

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）查阅主要贸易商客户及虎渔进出口及其关联方的工商登记资料或中国信保资信报告；

（2）获取公司贸易商与直销客户的划分标准，查阅上市公司或公众公司相关案例分析相关标准的合理性；

（3）查阅主要客户的签收单据、报关单、提单等；

（4）查阅、对比公司直销客户、贸易商客户的信用政策及回款情况；

（5）获取报告期内主要贸易商的进销存情况、专项确认函、下游客户名单，确认其终端销售情况、下游客户情况等；

- (6) 对主要客户进行实地访谈;
- (7) 对贸易商的部分终端客户进行访谈;
- (8) 对部分贸易商存货进行实地抽盘;
- (9) 对报告期内的主要客户执行函证程序，确认交易金额及往来余额的准确性;
- (10) 查阅凯强贸易、虎渔进出口等的期后交易情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- (1) VANLY 主要产品销售毛利率、信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户不存在较大差异。VANLY 期后回款情况较好，信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户不存在较大差异。VANLY 产品发送至其境外工厂，未直接发送至其下游终端客户处；
- (2) 凯强贸易主要产品销售毛利率略低于与其他贸易商、直销客户，主要系下游应用领域及终端客户差异所致，具有合理性。凯强贸易期后回款情况较好，信用政策、期后回款情况与其他贸易商、直销客户不存在较大差异。公司销售给凯强贸易产品，部分发送至其门店，部分直接发送终端客户；
- (3) VANLY 自提发行人产品主要基于灵活性和成本优势考虑，自提后产品发往其越南工厂，具有客观证据佐证。VANLY 出于自行生产、跨境周期较长、保证交期考虑具有一定安全库存，其库存金额较高具有合理性；
- (4) 凯强贸易基于市场环境低迷、规避资金风险等原因注销东鑫贸易并降低向发行人采购量，具有合理性，凯强贸易期后交易正常，期后回款较好；
- (5) 公司存在“进出口”“贸易”名称客户或者采购发行人产品后未进行生产加工由集团内企业或关联企业生产加工的客户，基于其业务实质、成立目的等，将虎渔进出口及前述公司认定为直销客户，认定方式具有合理性，亦符合市场惯例；

(6) 发行人各期销售金额与虎渔进出口免税销售额较为匹配，各期销售数量与虎渔美国关联地板企业的进口数量较为匹配。2025 年销售金额大幅下降主要系其资金链紧张、向公司回款较慢，公司主动缩减合作规模。虎渔进出口不存在发行人产品积压情形，发行人与虎渔进出口期后已基本暂停合作。

(二) 说明针对自提模式下向 VANLY 销售的产品是否真实流转至终端客户处的具体核查方式、核查证据、核查结论，是否获取报关单、提单、海陆运输凭证等资料

1、核查程序

(1) 抽取并核查向 VANLY 销售产品的报关单、出口放行通知书、提单，核实货物是否真实发往越南，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月核查比例分别为 90.29%、90.47% 和 91.05%；

(2) 获取 VANLY 主要货运代理商在越南海关系统数据 (ECUS5-VNACCS) 中为 VANLY 报关的数据，核实新恒泰货物是否到达越南港口，核查比例占新恒泰与 VANLY 报告期内合计交易额的 69.73%；

(3) 每年随机核查 VANLY 与越南永裕 2 个月份的结算对账单；

(4) 抽取 VANLY 与越南永裕的采购订单、发票、发货单每年各 5 份；

(5) 2025 年 1 月，中介机构实地走访越南平阳省 VANLY 厂区，查看其厂区、设备情况，了解其生产经营方式、货物运输方式、终端客户情况等，同时对 VANLY 库存执行抽盘程序；

(6) 2025 年 1 月，中介机构前往越南平阳省实地走访越南永裕经营场所并进行访谈，确认不存在囤货和期后大量退货情况；

(7) 获取 VANLY 出具的《专项确认函》，确认其进销存情况及下游客户情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期末，VANLY 不存在大量囤积发行人存货的情况，自提模式下向 VANLY 销售的产品已真实流转至终端客户处，已获取报关单、提单等运输凭证资料。

（三）说明针对虎渔进出口及其美国工厂是否存在发行人产品积压情形的具体核查方式、核查证据、核查结论，“发行人产品基本不运往仓库而是直接运至港口出口”的具体核查依据，是否获取相关物流凭证、出口报关资料

1、核查程序

（1）对虎渔进出口进行实地走访及访谈，确认虎渔进出口及虎渔美国关联地板企业不存在发行人产品积压情形；

（2）实地查看虎渔进出口仓库情况，查看仓库中是否库存新恒泰产品；

（3）抽取并核查虎渔进出口对其美国关联地板企业销售新恒泰产品的出口货物报关单、出口放行通知书、提单等，核实货物是否直接运至港口出口，报告期各期核查比例分别为 80.24%、78.71%、87.74% 和 80.51%；

（4）通过特易资讯平台查询虎渔美国关联地板企业的进口数据，分析公司销售数量与其进口数量是否匹配；

（5）获取虎渔进出口的免税销售额数据，分析发行人各期销售金额与虎渔进出口的免税销售额是否匹配；

（6）对虎渔美国关联地板企业工作人员进行访谈，了解其美国工厂基本情况、是否库存新恒泰产品以及收购、调查相关事项进展。

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

虎渔进出口及其美国工厂不存在发行人产品积压的情形。

3、“发行人产品基本不运往仓库而是直接运至港口出口”的具体核查依据，是否获取相关物流凭证、出口报关资料

具体核查依据包括：

(1) 抽取并核查新恒泰对虎渔进出口的出库单及虎渔进出口对其美国关联地板企业的出口货物报关单、出口放行通知书、提单等，核实货物是否直接运至港口出口；

(2) 对虎渔进出口进行实地走访及访谈，确认虎渔进出口及虎渔美国关联地板企业不存在发行人产品积压情形；

(3) 实地查看虎渔进出口仓库情况，查看仓库中是否库存新恒泰产品；

(4) 通过特易资讯平台查询虎渔美国关联地板企业的进口数据，查看并分析是否存在足额的 PVC 耐磨层、IXPE 和 PE Foam 的进口数据。

经前述核查，可以确认“发行人产品基本不运往仓库而是直接运至港口出口”，已获取相关物流凭证、出口报关资料。

(四) 说明针对 ASUNG 进销存、向终端客户销售情况的具体核查方式、核查证据、核查结论，是否实地走访 ASUNG 总部及其终端客户，发行人向 ASUNG 销售产品的物流运输方式及轨迹，发货至其境内仓库还是指定港口，是否有客观证据佐证

1、ASUNG 基本情况及合作背景

ASUNG CO.,LTD.（以下简称“ASUNG”）成立于 2009 年，注册和经营地为韩国首尔，注册资本为 2,500,000 万韩元。根据中国信保资信查询，ASUNG 2024 年度实现收入 41,306.30 亿韩元，约合人民币 216.92 亿元，2024 年末总资产 20,170.57 亿韩元，约合人民币 105.88 亿元，整体规模较大。2024 年度公司对 ASUNG 销售收入为 874.79 万元，占 ASUNG 收入规模的比例为 0.04%，占比极小。

根据 ASUNG 公司官网（www.asunggroup.com）介绍，ASUNG 致力于成为全球最佳的日常用品开发商，为客户提供厨房用品、室内装饰品、卫浴用品、美容用品、运动用品、文具用品、生活产品等。ASUNG 可提供包括中国、东南亚、西南亚、欧洲、美洲等遍布全球的采购网络，在中国上海、深圳、义乌设有三处分支机构，并提供包装和设计服务，以满足客户的需求。其官网显示，ASUNG 主要客户之一为韩国大创（DAISO）。根据易查云相关信息，韩国大

创为大型家居用品连锁零售商，成立于 1997 年，拥有超过 1,500 家门店，总部位于韩国首尔，年营业额约 28.5 亿美元，产品范围涵盖广泛。

新恒泰与 ASUNG 通过展会接触后开展合作，主要销售产品为瑜伽柱、瑜伽垫等运动、生活用品，ASUNG 采购公司产品后销售给大创超市，并在其门店内销售给消费者。公司销售给 ASUNG 的主要产品在包装出库时会附有按照客户要求制作的彩页，彩页内通常包括外文的使用说明、制造时间、生产地点、进口商、商品条形码、批号等信息。

2、是否实地走访 ASUNG 总部及其终端客户

中介机构已实地前往韩国 ASUNG 总部，确认其生产经营场所真实存在；同时实地走访 ASUNG 下游客户韩国大创的相关门店，确认公司瑜伽垫、瑜伽柱等产品在门店真实陈列销售。

3、销售产品的物流运输方式及轨迹，发货至其境内仓库还是指定港口，是否有客观证据佐证

ASUNG 向公司下单后，公司将货物发往境内港口并办理完成报关手续，产品报关出口并确认货物已装船，货物自国内港口运至境外港口。中介机构已查阅公司出口货物报关单、出口放行通知书、提单等，具有客观证据佐证。

4、针对 ASUNG 进销存、向终端客户销售情况的具体核查方式、核查证据

(1) 对 ASUNG 上海办事处进行实地走访，了解下单发货流程及物流运输流程，确认下游终端客户情况及期末库存结存情况；

(2) 实地前往 ASUNG 韩国总部查看总部相关情况；

(3) 实地前往韩国大创卖场，寻找新恒泰生产产品，判断相关产品是否已进行终端销售；

(4) 向 ASUNG 发送函证，函证交易金额并函证确认 2024 年末和 2025 年 6 月末不存在库存新恒泰产品；

(5) 查阅 ASUNG 官网，分析官网介绍的业务模式、终端客户情况与实地走访等了解信息是否相符；

(6) 查阅该公司出口货物报关单、出口放行通知书、提单等，确认出口销售模式以及产品的物流运输方式及轨迹；

(7) 查看新恒泰厂区拟发往该公司的产品，包装内已覆有相关外文彩页，彩页内相关信息与终端客户情况相符合；

(8) 查阅 ASUNG 的采购订单，采购订单内可体现终端销售情况，如品质要求包含“如该产品正处于卖场销售环节，将由《韩威尔国际贸易（上海）有限公司》对韩国大创进行最终赔偿”等描述。

5、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，公司销售给 ASUNG 的产品均已实现销售，向 ASUNG 销售产品会发货至指定港口，相关物流运输方式及轨迹具有客观证据佐证。

（五）说明是否对凯强贸易期末库存情况进行监盘，替代措施及其有效性

凯强贸易无专用仓库，仅有租赁门店面积较小，供日常办公、商品展示、周边商户零星采购及临时存放少量货物使用。公司货品单价较低且需要的储存面积较大，报告期各期末凯强贸易库存较小或无库存，因此报告期末未进行盘点。

保荐机构执行的替代措施如下：

1、2025 年 11 月，保荐机构前往凯强贸易门店进行盘点，经现场盘点，凯强贸易门店内库存新恒泰产品为 10.04 立方米，金额约 0.75 万元，数量及价值较小；

2、于 2024 年 10 月对凯强贸易进行实地走访，查看其门店情况及是否大量囤积货物；

3、获取凯强贸易出具的《专项确认函》，确认凯强贸易的进销存情况及下游客户情况；

4、对凯强贸易终端客户进行走访，查看了终端客户的经营场所，向终端客户确认不存在大量期后退货、囤货情况。

经上述核查程序确认，凯强贸易不存在大量囤积新恒泰产品的情形，各期末库存金额较低，替代措施具有有效性。

问题 2. 期后业绩稳定性及收入确认准确性

根据问询回复：（1）发行人估算 2025 年度预测收入为 82,500.00 万元至 86,300.00 万元，同比变动 6.56%-11.47%。（2）发行人存在合同签订或者发货时点与签收时点跨年的情形。

请发行人：（1）结合在手订单、主要客户预计采购金额及其预测依据、预计产品销量及毛利率等，详细说明 2025 年全年业绩预计的测算过程、依据及合理性，预计 2025 年业绩同比增长的内外部客观证据佐证，相关测算结果是否谨慎，期后业绩实现情况，所处行业景气度及经营环境能否支持发行人实现前述测算指标。（2）结合境外销售相关贸易政策变动、汇率波动等因素，说明对发行人经营业绩稳定性的具体影响。（3）结合主要客户备货周期及下单频率、下单到发货的平均周期、平均生产周期、平均物流运输周期等，说明部分订单的合同签订或者发货时点与签收时点跨年的具体原因，是否存在订单签订与发货时点间隔时间较长、发货与签收（提单）时点间隔时间较长情形，涉及主要客户及订单的具体情况。（4）说明部分签收单据未注明签收时点的情况下，如何确保相关收入确认时点的真实准确性，涉及订单金额及对应客户情况，下单、发货、到货的具体时点，是否涉及收入跨期。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

回复：

【公司说明】

（一）结合在手订单、主要客户预计采购金额及其预测依据、预计产品销量及毛利率等，详细说明 2025 年全年业绩预计的测算过程、依据及合理性，预计 2025 年业绩同比增长的内外部客观证据佐证，相关测算结果是否谨慎，期后业绩实现情况，所处行业景气度及经营环境能否支持发行人实现前述测算指标

1、说明 2025 年业绩预计的测算过程、依据及合理性

根据公司经审计的 2025 年度半年度报告，以及经审阅的 2025 年 1-9 月财务报告，截至 2025 年 10 月末公司主要业绩数据以及 2025 年度预计主要业绩数据情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年 1-6 月	2025 年 1-9 月	2025 年 1-10 月	2025 年度预计	
	金额	金额	金额	金额	金额	较 2024 年度预计变动率
营业收入	77,421.86	38,428.62	60,278.19	67,676.21	82,500-86,300	6.56%-11.47%
归属于母公司的净利润	9,176.43	5,134.50	7,465.30	8,702.98	9,600-10,400	4.62%-13.33%

注：2025 年 1-10 月的数据未经审计或审阅。

公司 2025 年 1-6 月实现收入 38,428.62 万元，同比上升 13.24%，实现归属于母公司所有者的净利润 5,134.50 万元，同比增长 22.36%。2025 年 1-9 月公司实现营业收入 60,278.19 万元，实现归属于母公司所有者的净利润 7,465.30 万元，较上年同期分别增长 12.61% 和 20.13%。报告期内经营业绩稳步增长，未发生对经营情况和未来经营业绩造成重大不利影响的事项。

公司根据 2024 年度和 2025 年 1-6 月经审计的财务报表，结合行业发展趋势、下游客户需求、历史经营情况等对 2025 年度进行业绩预计，具体主要经营数据测算情况如下：

（1）营业收入和营业成本

公司基于在手订单情况、主要产品产能产量以及部分主要客户预计年度采购情况，并结合历史经营数据和市场最新变化等预计公司产品销量；根据主要产品报告期内平均单价及最新一期销售单价变动情况，并结合原材料价格变动趋势、主要产品投入产出情况等预计销售单价；根据上述预计的销售数量与销售单价对营业收入进行合理预计。估算 2025 年度预计收入为 82,500.00 万元至 86,300.00 万元。同时根据公司营业收入预计情况，结合报告期内经营业绩、采购与生产经营情况、主要产品的盈利情况，预计 2025 年度营业成本为 61,400.00 万元至 64,200.00 万元。具体预计情况如下：

单位：万元

项目	2024年度 审定数	2025年1-6月 审定数	2025年7-12月 预计数	2025年度 预计数	年度变动率
主营业务收入	75,609.15	37,487.87	43,112.13-46,912.13	80,600-84,400	6.60%-11.63%
其他业务收入	1,812.71	940.75	959.25	1,900	4.82%
营业收入	77,421.86	38,428.62	44,071.38-47,871.38	82,500-86,300	6.56%-11.47%
主营业务成本	57,272.67	28,337.07	32,522.93-35,322.93	60,860-63,660	6.26%-11.15%
其他业务成本	505.76	274.22	265.78	540	6.77%
营业成本	57,778.43	28,611.29	32,788.71-35,588.71	61,400-64,200	6.27%-11.11%

①主要产品的预计收入和毛利构成情况

A、分产品收入预计情况

公司主营业务收入分产品的预计情况如下：

单位：万元

产品	2024年度 审定数	2025年度			
		1-9月 审阅数	10-11月 未审数	12月预计数	年度预计数
PE Foam	30,555.71	20,782.59	5,134.31	2,183.10-3,583.10	28,100-29,400
IXPE	19,970.49	15,550.47	3,517.06	932.47-1,932.47	20,000-21,000
MPP	13,148.69	13,905.15	4,635.41	2,459.44-3,459.44	21,000-22,000
PVC 耐磨层	7,184.05	5,266.96	1,129.36	403.68-603.68	6,800-7,200
其他	4,750.21	3,429.37	835.24	435.39-635.39	4,700-4,800
合计	75,609.15	58,934.54	15,251.38	6,414.08-10,214.08	80,600-84,400

2025 年度，公司预计实现主营业务收入 80,600 万元至 84,400 万元，较 2024 年度预计增加 4,990.85 万元至 8,790.85 万元，预计同比增长比率为 6.60%-11.63%。收入增长主要来自 MPP 产品的预计收入增长，主要系新能源电池行业的景气度上行带来下游行业需求增加所致。随着 MPP 产品销量增加，公司生产和市场开拓重心也向 MPP 产品倾斜，毛利率较低的 PE Foam 产品收入预计有所减少，使得公司产品结构构成中，MPP 产品销售收入占比预计有所增加，PE Foam 销售收入占比预计相应有所减少，IXPE 产品、PVC 耐磨层产品及其他产品占比预计相对稳定。

B、分产品毛利预计情况

公司主营业务毛利分产品的预计情况如下：

单位：万元

产品	2024年度 审定数	2025年度			
		1-9月 审阅数	10-11月 未审数	12月预计数	年度预计数
PE Foam	5,644.50	3,247.81	764.89	287.30-487.30	4,300-4,500
IXPE	6,821.34	4,393.52	1,063.85	242.63-492.63	5,700-5,950
MPP	4,948.52	6,030.89	2,364.59	604.52-1,104.52	9,000-9,500
PVC 耐磨层	384.67	262.23	47.46	10.31-30.31	320-340
其他	537.45	274.03	103.77	42.20-72.20	420-450
合计	18,336.48	14,208.48	4,344.56	1,186.96-2,186.96	19,740-20,740

2025 年度，公司预计实现主营业务毛利 19,740 万元至 20,740 万元，较 2024 年度预计增加 1,403.52 万元至 2,403.52 万元，预计同比增长比率为 7.65%-13.11%。受 MPP 产品销售收入增加的影响，MPP 产品毛利也同步增长，预计将成为公司 2025 年度主营业务毛利的主要构成部分。PE Foam 产品受公司经营重心转移影响，收入和毛利率均有所下降，预计其销售毛利也有所下降。IXPE 产品销售收入整体小幅增长，但毛利率有所降低，导致其销售毛利同比预计有所下降。PVC 耐磨层产品和其他产品毛利规模整体较小，存在小幅波动，但对公司主营业务毛利整体影响相对较小。

C、分产品毛利率预计情况

公司主要产品预计毛利率情况如下：

产品	2024年度 毛利率	2025年1-9月 毛利率（审阅数）	2025年1-11月 毛利率（未审数）	2025年度 预计毛利率
PE Foam	18.47%	15.63%	15.48%	15.30%
IXPE	34.16%	28.25%	28.62%	28.00%
MPP	37.64%	43.37%	45.28%	45.00%
PVC 耐磨层	5.35%	4.98%	4.84%	4.60%

公司主要产品中，PE Foam 预计毛利率有小幅下滑，主要系公司生产和销售重点从 PE Foam 逐步转向 IXPE、MPP 产品，PE Foam 产品产销量和产能利用率有所下降，单位人工和单位制造费用有所上升；IXPE 产品毛利率有所下降，主要系公司越南、泰国海外子公司销售规模上升，但由于其产能利用尚处于爬

坡阶段，毛利率相对较低，进而拉低了公司的整体 IXPE 产品毛利率。MPP 产品毛利率上升主要系市场需求旺盛，公司优先保障高毛利客户和重点客户的供应，拉高了公司整体毛利率。PVC 耐磨层产品毛利率基本维持稳定。

②报告期末在手订单情况

报告期内，公司期末在手订单金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日 /2025年1-6月	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
期末在手订单金额	2,063.37	3,441.03	2,404.06	2,003.94

由于公司产品具有货值低体积大，储存空间要求高的特点，客户基本采取小额多频的采购方式下达订单，故期末在手订单金额一般仅反映客户短期需求。但如上表所示，公司 2022 年末至 2024 年末在手订单呈逐年上升趋势，因考虑春节假期生产安排等影响，公司年末在手订单数量一般比中期订单数量略有增加，故 2025 年 6 月末在手订单略有下降，但已接近 2022 年和 2023 年末在手订单规模。从各期末在手订单变动情况分析，公司在手订单情况良好，整体呈上升趋势，下游客户需求稳定且可持续。

③主要客户预计采购金额及其预测依据

为准确了解主要客户的预计采购金额，公司统计了主要客户 2025 年 1-11 月的销售金额，并从主要客户处获取了其 2025 年 12 月单月的预计采购金额，从而以其为预测依据预测主要客户的全年采购金额。公司主要客户 2025 年度全年采购预计金额、2024 年度销售收入及 2025 年度较 2024 年度变动比率列示如下：

单位：万元

公司	产品	2025年度 预计收入	2024年度 审定收入	变动比率
常州市贝美家居科技有限公司	PE Foam	1,050.00	800.73	31.13%
广州市三泰汽车内饰材料有限公司	PE Foam	940.00	997.94	-5.81%
芜湖市卓人汽车配件有限责任公司	PE Foam	690.00	546.29	26.31%
苍南县东辉实业有限公司	PE Foam	690.00	701.97	-1.71%

公司	产品	2025年度 预计收入	2024年度 审定收入	变动比率
滁州润林木业有限公司	PE Foam	570.00	567.53	0.44%
常山柚丰工贸有限公司	PE Foam	520.00	632.64	-17.81%
东阳市欧尚文具有限公司	PE Foam	470.00	403.22	16.56%
WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD	PE Foam	460.00	274.06	67.85%
湖州一统装饰材料有限公司	PE Foam	410.00	371.81	10.27%
无锡联合汽车用品有限公司	PE Foam	400.00	338.92	18.02%
小计		6,200.00	5,635.12	10.02%
爱丽家居科技股份有限公司	IXPE	2,890.00	2,818.48	2.54%
江苏中鑫家居新材料股份有限公司	IXPE	2,450.00	2,719.27	-9.90%
常州市贝美家居科技有限公司	IXPE	2,030.00	1,224.56	65.77%
M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	IXPE	1,170.00	933.51	25.33%
财纳福诺家居（中国）有限公司	IXPE	1,130.00	918.43	23.04%
浙江裕华木业股份有限公司	IXPE	1,050.00	102.78	921.64%
安徽优胜美集团有限公司	IXPE	1,040.00	352.76	194.82%
AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	IXPE	820.00	576.30	42.29%
VIETNAM VANLY NEW MATERIAL TECHNOLOGY CO.,LTD	IXPE	820.00	1,857.44	-55.85%
江苏正永地面装饰材料有限公司	IXPE	460.00	484.06	-4.97%
小计		13,860.00	11,987.58	15.62%
福建腾博新材料科技有限公司	MPP	2,550.00	1,130.61	125.54%
福建德佳新能源有限公司	MPP	1,960.00	1,366.84	43.40%
东莞市达瑞电子股份有限公司	MPP	1,910.00	653.39	192.32%
苏州可川电子科技股份有限公司	MPP	1,880.00	690.47	172.28%
领益科技（深圳）有限公司	MPP	1,090.00	1,138.72	-4.28%
昆山市博睿电子有限公司	MPP	1,060.00	168.56	528.87%
宁德康和新材料有限公司	MPP	740.00	133.31	455.08%
胜优（深圳）新材料科技有限公司	MPP	720.00	690.33	4.30%
苏州天华新能源科技股份有限公司	MPP	660.00	930.34	-29.06%
福州德扬电子科技有限公司	MPP	630.00	649.96	-3.07%
小计		13,200.00	7,552.53	74.78%
浙江裕华木业股份有限公司	PVC 耐磨层	1,290.00	750.99	71.77%
AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	PVC 耐磨层	1,280.00	1,133.86	12.89%

公司	产品	2025年度 预计收入	2024年度 审定收入	变动比率
湖州一统装饰材料有限公司	PVC 耐磨层	1,220.00	168.55	623.83%
安徽以诺木塑板材科技股份有限公司	PVC 耐磨层	900.00	702.85	28.05%
VN ECOFLOOR JSC	PVC 耐磨层	750.00	598.80	25.25%
TIN AN INVESTMENT PRODUCTION TRADING JOINT STOCK COMPANY	PVC 耐磨层	440.00	176.28	149.61%
南京虎渔进出口贸易有限公司	PVC 耐磨层	260.00	1,826.70	-85.77%
江苏中鑫家居新材料股份有限公司	PVC 耐磨层	250.00	-	
安吉吉满盛地板有限公司	PVC 耐磨层	170.00	573.20	-70.34%
财纳福诺家居（中国）有限公司	PVC 耐磨层	160.00	1,206.51	-86.74%
小计		6,720.00	7,137.75	-5.85%

注：上表数据为同一控制下合并口径。

由公司主要客户的预期订单规模来看，PE Foam、IXPE、PVC 耐磨层各个客户订单可能呈现一定的波动，毛利率相对较高的 MPP 客户订单规模则预期实现一定的增长，公司整体盈利能力不存在重大不利影响。

从前十大客户构成情况来看，各主要客户均为公司的存续客户，无新增客户的情况，但部分主要客户的采购金额预计有所变动。

A、PE Foam 和 IXPE 客户

a. 常州市贝美家居科技有限公司

2025 年度，常州市贝美家居科技有限公司预计销售收入有所增长，主要系其同一控制下的越南公司 BBL Home New Materials CO., Ltd.需求增加所致。

常州市贝美家居科技有限公司系江苏贝尔家居科技股份有限公司全资子公司，江苏贝尔家居科技股份有限公司从事高端饰面装饰材料的生产销售，经营各类地板、装饰墙板等，根据其官网介绍，该集团 2002 年开始连续 19 年成为中国最大规模的地面装饰材料出口企业之一，产品远销世界 128 个国家和地区。

为降低关税等贸易政策变动风险，国内主要 PVC 地板商均加速了全球化布局，在海外设立子公司进行相关加工、生产。BBL Home New Materials CO.,

Ltd.系贝美家居同一控制下越南公司，于 2019 年 2 月成立，但公司成立后因疫情进展缓慢，于 2023 年 8 月才开始投产，公司凭借与其长期的良好合作关系，由越南子公司向其供应 PE Foam 和 IXPE 产品。随着其生产线逐步达产后原材料需求有所增加，向公司的采购规模也相应有所增加，带动公司销售收入相应增加。

b.浙江裕华木业股份有限公司

浙江裕华木业股份有限公司系一家成立于 1997 年的综合家居企业，裕华木业前期以实木地板为主，后续业务范围拓展至整体家居，产品涉及 SPC 地板，开始与公司逐步建立业务联系。2024 年开始，其 SPC 地板的产线逐步实现量产，产能逐步增加，带动该公司对 IXPE 和耐磨层产品的采购需求也逐步增加，使得公司 2025 年度对其销售收入也同步增加。

c.安徽优胜美集团有限公司和 WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD.

安徽优胜美集团有限公司销售收入增加主要系其同一控制下泰国公司 VYTEC FLOOR CO.,LTD 采购需求增加，WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD. 系主要地板生产商浙江天振科技股份有限公司（301356.SZ）的泰国子公司。VYTEC FLOOR CO.,LTD 和 WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD. 分别于 2023 年在泰国设立，其生产线建成后于 2024 年开始与公司泰国子公司开展业务，2024 年销售规模相对较小，随着其产销规模逐步扩大，2025 年度预计销售收入也有所增长。

B、MPP 客户

2025 年度，公司主要的 MPP 客户中多数均保持了一定的增长比率，主要受益于终端产品动储电池等新能源电池行业需求增长所致。公司 MPP 产品在新能源电池行业主要使用在磷酸铁锂电池包中起到隔热、缓冲、防冲击等作用，终端客户主要为宁德时代等专门生产新能源电池的生产商，以及吉利、比亚迪等新能源汽车集团内的电池生产商。公司属于新能源电池厂商的二级供应商，直接客户为从事材料加工的模切厂商等一级供应商，终端客户为电池生产商。

公司产品出厂外观为整片形式，需发送至下游客户处由其将产品按电池生产商的设计图纸裁切成指定大小、形状的零部件，再由下游客户交付给宁德时代等电池生产商进行电池包组装。以公司主要终端客户宁德时代为例，宁德时代对电池包所使用的主要原材料会制定对应的材料标准，并通过指定检验程序后确定对应材料的认可供应商清单，模切厂商加工的材料必须来自于宁德时代认可供应商清单中的供应商。目前，宁德时代的 MPP 供应商主要为公司和宁波某新材料公司，且公司占比较大，故宁德时代的产销量增加直接带动了公司 MPP 产品销售收入的增加。根据宁德时代公告的投资者关系活动记录，2025 年 1-9 月，宁德时代电池出货量约为 450GWh，同比增长 36.36%；投资机构预计其 2025 年全年确认收入 630GWh，同比增长 33%，新增 100GWh 库存，主要为发出商品，同时预计其 2026 年排产 900-1000GWh，同增 30%。相关统计或预测数据显示，宁德时代的产销量增长势头良好，带动了公司 MPP 产品的销售收入相应有所增长。

除新能源电池的外部需求增长带动以外，公司也致力于不断加大 MPP 材料的研究，优化其材料性能，探索其对其他气凝胶、硅胶等缓冲垫的替代，进一步拓宽材料的应用领域，MPP 材料相对气凝胶、硅胶等其他材料成本更低，未来有望取得更广阔的市场空间。

2025 年度主要 MPP 客户的主要终端客户构成情况如下：

单位：万元

公司	产品	2025 年度 预计收入	2024 年度 审定收入	预计增长 比率	主要终端 客户
福建腾博新材料科技有限公司	MPP	2,550.00	1,130.61	125.54%	宁德时代
福建德佳新能源有限公司	MPP	1,960.00	1,366.84	43.40%	宁德时代
东莞市达瑞电子股份有限公司	MPP	1,910.00	653.39	192.32%	宁德时代
苏州可川电子科技股份有限公司	MPP	1,880.00	690.47	172.28%	宁德时代
领益科技（深圳）有限公司	MPP	1,090.00	1,138.72	-4.28%	宁德时代
昆山市博睿电子有限公司	MPP	1,060.00	168.56	528.87%	吉利
宁德康和新材料有限公司	MPP	740.00	133.31	455.08%	宁德时代
胜优（深圳）新材料科技有限公司	MPP	720.00	690.33	4.30%	欣旺达
苏州天华新能源科技股份有限公司	MPP	660.00	930.34	-29.06%	宁德时代
福州德扬电子科技有限公司	MPP	630.00	649.96	-3.07%	宁德时代

公司	产品	2025 年度 预计收入	2024 年度 审定收入	预计增长 比率	主要终端 客户
合计		13,200.00	7,552.53	74.78%	

前十大客户中主要以宁德时代供应体系的一级供应商为主，也包括其他主要电池生产厂商欣旺达的一级供应商。此外，受吉利汽车加大电池自产的经营战略影响，2025 年度主供吉利汽车的昆山市博蹇电子有限公司的销售收入也有所增长。

C、PVC 耐磨层客户

公司 PVC 耐磨层产品的产能较小，毛利率较低，主要系对 PE Foam 和 IXPE 产品主要客户进行配套销售。2025 年度，PVC 耐磨层主要客户中，财纳福诺家居（中国）有限公司的销售收入有所减少，主要系为应对贸易政策变动风险，财纳福诺加大了产能向越南等境外生产基地转移的力度，国内采购量有所减少，而公司越南子公司暂不具备 PVC 耐磨层产品的生产线，PVC 耐磨层产品主要通过向国内母公司采购后转售，成本相对较高，故财纳福诺整体向公司采购的金额相应有所减少。同时南京虎渔进出口贸易有限公司受海外公司经营风险影响，采购量大幅降低，公司 PVC 耐磨层产能有所闲置，公司加大了与其他客户的业务合作，以保证公司产线得以充分利用。因此，公司前十大耐磨层产品客户合计销售金额有所减少，但湖州一统装饰材料有限公司、TIN AN INVESTMENT PRODUCTION TRADING JOINT STOCK COMPANY 等部分公司的销售收入有所增长。

综上，公司期末在手订单情况良好，主要客户采购金额整体略有增长，公司预计的营业收入符合公司最新业务发展趋势，具有合理性，公司 2025 年度收入和利润预计较 2024 年度稳中有升，公司不存在期后业绩大幅下滑的风险。

（2）公司业绩总体预计情况

对于税金及附加与期间费用，公司采用报告期税金及附加与期间费用占营业收入的均值予以测算。公司其他收益主要为加计抵减进项税和政府补助等，公司根据发生情况予以预计。公司信用减值损失与资产减值损失的变动主要与

应收账款的回款、存货对应的订单状态相关，结合回款周期、订单执行进度、历史损失率等因素予以合理估算。

经测算，公司 2025 年全年业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动
营业收入	82,500.00-86,300.00	77,421.86	6.56%-11.47%
营业成本	61,400.00-64,200.00	57,778.43	6.27%-11.11%
归属于母公司所有者的净利润	9,600.00-10,400.00	9,176.43	4.62%-13.33%

注：2025 年度数据为公司初步预计数据，未经申报会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。

由上表可见，公司 2025 年业绩预计情况良好，营业收入和净利润均较 2024 年度有所增长，公司经营业绩稳定可持续。

综上，公司根据 2024 年度和 2025 年 1-6 月经审计的财务报表，结合行业发展趋势、下游客户需求、历史经营情况等对 2025 年度进行业绩预计，预计过程、依据具备合理性。

2、预计 2025 年业绩同比增长的内外部客观证据佐证，相关测算结果是否谨慎

公司预计 2025 年业绩同比增长的内外部相关证据如下：

（1）公司主要客户需求稳定

公司已获取主要客户盖章确认的年度采购计划，根据客户反馈的全年预计采购量，主要客户基本上维持了相对稳定的采购需求，多数客户反馈的采购需求量同比有所增长，且从产品构成看，公司毛利较高的 MPP 客户的需求量同比增长幅度更大，公司主要客户需求稳定，预计带动公司产品销量增长和产品结构优化，业绩同比有望实现增长。

（2）主要原材料市场价格相对稳定

2025 年 1-6 月，公司主要原材料价格整体小幅下降，期后未出现重大不利变化，主要原材料价格相对稳定，有利于公司降低材料成本，从而有效控制产品整体成本，提升公司经营业绩。

(3) 贸易环境有所优化

公司存在部分外销产品，下游客户中建筑领域客户产品主要流向美国、欧盟等地区。2025年以来，美国的贸易政策不断变化，公司面临较报告期其他年度相对更高的关税成本，但2025年1-6月公司营业收入和净利润仍实现了同比增长，2025年1-9月继续保持了稳步增长的态势。随着中美两国的贸易磋商达成一致意向，出口美国的关税成本有所下降，不考虑不可抗力因素影响，未来1年内将保持稳定，有利于公司外销业务的发展和提升下游客户需求，从而带动公司业绩的增长。

(4) 公司已实现的经营业绩均实现同比增长，自身经营情况良好

公司2025年1-6月营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别较上年同期增长13.34%和22.78%，2025年1-9月，营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润继续保持同比增长，分别较上年同期增长12.61%和19.97%。同时，公司产品结构持续优化，毛利率较高的MPP产品销售占比持续增加，且下游需求旺盛，有利于提升公司的整体盈利水平。此外，公司海外子公司的产能产量持续增加，规模效应的不断释放将有利于海外子公司生产成本的降低，进一步带动公司整体经营业绩的提升。

综上，公司预测2025年业绩实现同比增长有相对合理的内外部证据佐证，测算结果已保持必要的谨慎。

3、期后业绩实现情况，所处行业景气度及经营环境能否支持发行人实现前述测算指标

(1) 期后业绩实现情况

公司2025年1-9月主要财务数据与上年同期，以及与前期公司已披露的预计数据比较情况如下：

项目	2025年1-9月 (审阅数)	2024年1-9月	变动率	2025年1-9月 (预计)
营业收入	60,278.19	53,528.50	12.61%	59,000.00-61,000.00
归属于母公司所有者的净利润	7,465.30	6,214.50	20.13%	7,100.00-7,500.00

项目	2025年1-9月 (审阅数)	2024年1-9月	变动率	2025年1-9月 (预计)
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	6,882.37	5,736.60	19.97%	6,500.00-6,900.00

经审阅，2025年1-9月，公司实现营业收入60,278.19万元，归属于母公司的净利润为7,465.30万元，分别较上年同期增长12.61%和20.13%，期后经营业绩稳步增长。公司期后业绩与前期已在《招股说明书》披露的预计业绩相比完成情况良好。

根据2025年度全年业绩预计情况，2025年度预测营业收入较2024年度同比增长6.56%-11.47%，2025年度预测归属于母公司所有者的净利润同比增长4.62%-13.33%，结合2025年1-9月营业收入和利润的实际增长情况，预计公司完成2025年全年预计业绩不存在较大风险。

（2）期后所处行业景气度及经营环境变动情况

①PE Foam产品行业情况

PE Foam作为广泛使用的基础原材料，可在绝缘隔音隔热材料、填充材料及轻量化材料等领域上广泛使用，下游行业主要包括PVC地板、汽车内饰、运动用品及婴幼儿用品、塑料包装材料等。根据Technavio的数据统计，2018年至2023年，中国市场发泡聚乙烯材料复合增长率为9.04%，2023年我国聚乙烯泡沫塑料市场规模达19.76亿美元，且预计至2028年将达到34.00亿美元。由于PE Foam产品下游应用领域广泛，行业内部竞争较为充分，市场较为成熟，报告期内行业整体景气度相对平稳，经营环境未发生重大不利变化。

②IXPE产品行业情况

公司IXPE通常作为PVC地板的静音层材料，下游客户主要为PVC地板生产商，PVC地板生产完成后以出口欧美等境外国家或地区居多。

一方面，2025年度PVC地板主要终端市场美国的贸易政策变动较大，对PVC地板行业的景气度形成一定冲击，根据中国氯碱工业协会氯碱网披露的数据，2025年前三季度中国出口美国的PVC地板数量单季度分别为29.1万吨、12.9万吨和13.7万吨，出口规模在二季度下滑后，三季度已止跌回升；四季度

随着中美贸易政策趋于稳定，PVC 地板关税成本进一步降低，加之美联储分别于 9 月和 10 月两次降息对房地产市场起到一定的提振作用，有望带动 PVC 地板市场需求的提升。

另一方面，PVC 地板市场日趋多元化，欧盟国家需求稳步增长，同时东南亚、中东等新兴地区增量需求有所增加，使得美国以外的其他国家或地区市场规模相应有所增加，一定程度上减少了美国市场变化对行业景气度的影响，维系了行业整体景气度的相对稳定。此外，主要 PVC 地板生产商全球化布局进程逐步完成，生产地区相对更加分散，能更好地保障市场供给，降低地缘政治风险，进一步帮助行业景气度回升。

综上，2025 年度 PVC 地板市场的景气度在前期有所下行后，已逐步趋于稳定并有所回升，期后预计将平稳发展。

③MPP 产品行业情况

公司 MPP 产品凭借着可靠的缓冲、支撑、保温和隔热作用可以用于新能源领域的电动汽车电池缓冲垫等产品，凭借着低介电损耗和耐腐蚀的特点可以用于通信领域的天线罩产品。凭借在 MPP 产品行业的先发优势和技术优势，报告期内以及报告期后，公司 MPP 产品收入和盈利规模持续增长，系公司主要的业绩增长驱动因素。

A、MPP 行业期后变化

在新能源汽车领域，近年来国家持续鼓励新能源汽车行业的发展。2025 年 9 月，工业和信息化部、公安部、财政部、交通运输部等八部门联合印发《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》，提出从供需两端发力，推动汽车行业质的有效提升和量的合理增长，力争今年新能源汽车销量 1,550 万辆左右，同比增长约 20%；2025 年 11 月，国家发展改革委等六部门联合印发《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案（2025—2027 年）》，提出到 2027 年底，在全国范围内建成 2,800 万个充电设施，提供超 3 亿千瓦的公共充电容量，满足超过 8,000 万辆电动汽车充电需求，实现充电服务能力的翻倍增长。在多项利好政策的促进下，新能源汽车行业景气度持续上升，根据 wind 提

取的中国汽车工业协会数据，2025 年 1-10 月我国共实现汽车销售 2,768.70 万台，同比增长 12.40%。其中，新能源汽车实现总销量 1,294.30 万辆，渗透率达 46.75%，同比增长 32.75%。

在 5G 通信领域，2025 年 11 月，工业和信息化部等十二部门印发《5G 规模化应用“扬帆”行动升级方案》，其中提到，夯实全域优质 5G 网络覆盖。各地方层面也出台了不少新的利好政策，核心目标是加速网络深度覆盖、降低建设成本、推动 5G 技术在千行百业的融合应用。随着国家 5G 网络建设的深入，5G 基站建设规模持续增加，根据工业和信息化部的统计，截至 2025 年 7 月底，我国已建成 5G 基站 459.8 万个，较 2024 年底新增 34.80 万个。随着 5G 基站的建设及 5G 网络的发展，5G 微波系统天线罩的需求量也随之大幅增长。

B、MPP 产品收入整体变动情况

2024 年度和 2025 年 1-9 月，公司 MPP 产品销售收入分别为 13,148.69 万元和 13,905.15 万元，2025 年 1-9 月实现收入已超去年整年。2025 年 1-11 月，公司初步统计的未经审计或审阅数据显示，MPP 产品销售收入为 18,567.16 万元，继续保持了强势增长。MPP 产品销售收入的增长主要受益于宁德时代、比亚迪、吉利、欣旺达等终端客户需求增长带来的公司主要下游客户需求增长。

公司生产的 MPP 材料可用于新能源电池领域、通信领域、包装领域等，其中报告期各期用于新能源电池领域的比例均在 85%以上，为公司 MPP 材料的主要应用领域。受限于目前公司 MPP 产品的产能瓶颈，公司新能源电池行业的客户主要供给宁德时代（300750.SZ）的相关供应商，其报告期各期收入占 MPP 新能源电池行业销售收入的比例均超过 60%。其他新能源电池行业的客户主要包括欣旺达（300207.SZ）、比亚迪（002594.SZ）和吉利汽车（0175.HK）等的相关供应商或生产厂商。随着主要新能源电池厂商的销售量持续提升，公司 MPP 产品的销售收入相应有所增长。

综上，期后 PE Foam 和 IXPE 产品所处行业景气度较好，MPP 产品行业景气度持续提升，公司主要产品经营环境平稳向好，公司预计年度经营业绩有所增长基本符合行业发展趋势，所处行业景气度及经营环境能够支持发行人实现前述测算指标。

（二）结合境外销售相关贸易政策变动、汇率波动等因素，说明对发行人经营业绩稳定性的影响

1、境外销售相关贸易政策变动情况及对发行人经营业绩稳定性的影响

公司对外出口主要产品为 PE Foam、IXPE 和 PVC 耐磨层，主要出口欧盟、东南亚、日韩、美国、中国台湾省等国家和地区，公司 PE Foam、IXPE、PVC 耐磨层等产品存在下游客户部分产品出口美国、欧盟的情况。

报告期内，除美国外，欧盟、东南亚等其余主要业务国家或地区贸易政策相对稳定，贸易政策变动的影响主要体现为美国贸易政策变动会对公司及通过部分下游客户间接对公司经营业绩稳定性产生一定影响。但考虑公司直接出口或穿透至下游客户最终产品间接出口至美国的收入对公司整体收入规模影响有限，同时叠加公司海外子公司生产经营规模逐步扩大、最新美国关税较前期有所降低等有利因素的影响，相关贸易政策变动预计不会对本公司经营业绩稳定性产生重大不利影响。

（1）公司境外销售主要构成情况

①公司自身产品境外销售构成情况

报告期内，公司境外销售及对美销售情况如下：

单位：万元

区域	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	30,727.71	79.96%	66,446.79	85.82%	60,549.18	89.14%	48,102.85	90.76%
外销	7,700.90	20.04%	10,975.07	14.18%	7,377.62	10.86%	4,898.56	9.24%
其中美国销售收入	243.90	0.63%	593.75	0.77%	7.23	0.01%	59.25	0.11%
总计	38,428.62	100.00%	77,421.86	100.00%	67,926.80	100.00%	53,001.42	100.00%

公司境外销售收入占营业收入的比重分别为 9.24%、10.86%、14.18%和 20.04%，其中，对美国的销售收入占营业收入的比重分别为 0.11%、0.01%、0.77%和 0.63%，占比较低。报告期内 2024 年度公司对美国销售收入最高，按照 2024 年主营业务毛利率 24.25%估算，若损失该部分美国业务，2024 年影响毛利仅 143.98 万元，影响较低。美国出台的“对等关税”政策对公司外销直接

影响较小。

②穿透后间接出口影响

公司 PE Foam、IXPE、PVC 耐磨层等产品存在下游客户部分产品出口美国的情况，美国贸易政策变动会对公司部分下游客户产生影响，进而间接对公司产品的销售产生一定影响。

经测算，公司穿透后至美国的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
母公司国内客户穿透销售至美国收入	6,058.33	15,072.99	14,424.03	10,781.53
泰国、越南子公司客户穿透销售至美国收入	1,577.47	943.03	20.35	-
公司直接出口到美国销售收入	243.90	593.75	7.23	59.25
合计	7,879.70	16,609.77	14,451.60	10,840.78
主营业务收入	37,487.87	75,609.15	66,232.83	51,894.63
直接销售、穿透销售至美国收入占比	21.02%	21.97%	21.82%	20.89%

注：上表根据主要下游客户提供出口数据，按照建筑装饰应用领域和其他应用领域分别模拟测算；其他年度参照 2024 年度出口数据模拟测算。

报告期内，公司穿透后至美国的销售收入分别为 10,840.78 万元、14,451.60 万元、16,609.77 万元、7,879.70 万元，占主营业务收入的比例分别为 20.89%、21.82%、21.97% 和 21.02%，占比总体较为稳定。

（2）贸易政策变动情况

近年来，国际政治经济环境变化，国际贸易摩擦不断升级，以美国贸易政策为代表的国际贸易摩擦给全球商业环境带来了一定影响。

以 PVC 地板为例（公司对外出口的 IXPE、部分 PE Foam 和 PVC 耐磨层用于 PVC 地板），2018 年 9 月，时任美国政府对包括 PVC 地板在内的约 2,000 亿美元的中国进口商品加征 10%附加税，经 2019 年 5 月和 11 月两次调整后，最终于 2020 年 8 月确定美国对中国进口的 PVC 地板附加税率为 25%并延续至今。经过四年多的时间，市场参与者已逐步消化相关关税带来的不利影响，上述附加税影响已基本消除。以爱丽家居（603221.SH）为例，根据其招股说明

书，其就加征 25% 关税部分承担范围约 2%-8%，影响较小。

报告期内，美国新任政府自 2025 年 2 月以来对进口自中国的商品陆续加征“芬太尼关税”“对等关税”等附加关税，公司的主要产品亦属于美国加征关税清单范围。

上述关税具体变动情况如下：

时间	相关关税	事项	加征税率	累计加征税率
一、2018年以来（相关影响已基本消除）				
2018年9月24日	301 关税	对约 2,000 亿美元中国产品加征 10% 的关税，清单进一步扩大至化工、汽车零部件等领域	10%	10%
2019年5月10日	301 关税	对该等 2,000 亿美元的中国进口商品附加税率调增至 25%	15%	25%
2019年11月7日	301 关税	对自 2018 年 9 月额外加征关税的部分产品予以豁免，PVC 地板附加税率恢复至 10%，豁免期限自 2018 年 9 月 24 日至 2020 年 8 月 7 日	-15%	10%
2020年8月8日	301 关税	对中国进口的 PVC 地板附加税率恢复至 25%	15%	25%
二、2025年以来				
2025年2月1日	芬太尼税	美国以“芬太尼问题”为由，宣布对所有进口自中国大陆的商品加征 10% 关税，于 2025 年 2 月 4 日实施	10%	10%
2025年3月3日		美国宣布所有进口自对中国大陆的商品的芬太尼关税从 10% 提高至 20%	10%	20%
2025年4月2日	对等关税	美国宣布对所有进口自中国大陆的商品额外征收对等关税，税率为 34%，于 2025 年 4 月 9 日实施	34%	54%
2025年4月8日		美国宣布对所有进口自中国大陆的商品额外征收对等关税，税率由 34% 改为 84%，于 2025 年 4 月 9 日实施	50%	104%
2025年4月9日		美国宣布对所有进口自中国大陆的商品额外征收对等关税，税率由 84% 改为 125%，于 2025 年 4 月 9 日实施	41%	145%
2025年5月12日		中美双方发布《中美日内瓦经贸会谈联合声明》：1、修改 2025 年 4 月 2 日规定的对中国商品加征的从价关税，其中，24% 的关税在初始的 90 天内暂停实施（延期至 2025 年 8 月），同时保留对这些商品加征剩余 10% 的关税；2、取消 2025 年 4 月 8 日和 2025 年 4 月 9 日调高的对华商品加征关税（4 月 8 日 50%，4 月 9 日 41%）。	-115%	30%

时间	相关关税	事项	加征税率	累计加征税率
2025年8月12日		中美双方发布《中美斯德哥尔摩经贸会谈联合声明》，双方宣布将继续推动已暂停的美方对等关税 24%部分以及中方反制措施如期展期 90 天（延期至 2025 年 11 月）。即仍维持 5 月 12 日后关税水平，总计为 55%。	0%	30%
2025年10月30日	芬太尼税及对等关税	中美双方在吉隆坡经贸磋商达成联合安排，自 11 月 10 日起美方将取消针对中国商品加征的 10%芬太尼关税，对中国商品加征的 24%对等关税将继续暂停一年	-10%	20%

2025 年 10 月 30 日，根据中美双方在吉隆坡经贸磋商达成的联合安排，自 11 月 10 日起美方将取消针对中国商品加征的 10%芬太尼关税，对中国商品加征的 24%对等关税将继续暂停一年，实际保留加征 10%的对等关税和 10%的芬太尼税，加征关税率进一步降低。目前，中国商品出口美国的最新关税税率处于 2025 年以来的较低水平。

对于欧盟、东南亚等其他公司主要出口地区，报告期内对公司相关产品的关税政策未发生重大不利变化。

（3）贸易政策变化对境外业务的可持续性不存在重大影响，公司不存在期后业绩大幅下滑风险

2025 年以来，受美国贸易政策变动的影响，公司及下游客户出口产品征收的关税有所增加，对公司的经营业绩形成一定的不利影响。在关税成本增加的压力下，公司 2025 年 1-6 月营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润仍分别较上年同期增长 13.34% 和 22.78%，2025 年 1-9 月，营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润继续保持同比增长，分别较上年同期增长 12.61% 和 19.97%。而根据中美双方在吉隆坡经贸磋商达成的联合安排，自 11 月 10 起，美国对中国出口产品征收的关税将有所减少，公司及下游客户出口产品的关税成本较年内前期将有所降低，更有利于公司经营业绩的进一步提升。公司期后收入和净利润持续增长，整体毛利率相对稳定，在手订单情况良好，经营业绩预计将继续实现同比增长，不存在因贸易政策变动导致的期后业绩大幅下滑的风险。

(4) 公司针对贸易政策变动的应对措施

①利用境外子公司优势，优化产能布局，保证公司销售业绩

公司已在泰国、越南分别建立子公司，其中泰国子公司已购置 IXPE 发泡及裁切生产线，并购置土地以备后续进一步优化产能布局。公司越南及泰国基地可有效贴近下游客户，及时进行生产加工，满足主要下游客户需求。

②与下游大型地板制造商保持紧密联系，紧跟其供应链布局

公司下游大型地板制造商受美国出台的“对等关税”影响较大，已针对贸易政策提前进行了一系列布局，并拟积极采取进一步措施减轻相关影响。公司作为下游大型地板制造商供应链的一环，将与下游客户保持密切联系，跟随其战略布局调整公司的相关生产布局，未来进一步考虑海外布局。

③增加 MPP 产量，扩展营销网络，满足国内市场需求

报告期内，随着国内新能源汽车产业快速发展，以及公司 MPP 产品优良的性能优势，该产品产能利用率持续维持在较高状态，产品供不应求。公司拟进一步增加 MPP 产量，优化其生产工艺，并充分利用现有市场优势进一步扩展营销网络，以应对国内新能源电池、通信等市场不断增长的需求，提升公司业绩，降低海外贸易政策不利影响。

④加快新产品研发及试制进度，开拓新的利润增长点

目前，公司的新产品 MTPU 处于试制阶段，该产品通过对热塑性聚氨酯进行超临界流体的浸润饱和、快速泄压发泡、熟化工艺定型生产，可应用在高回弹减震鞋材领域，公司预计该类高端鞋材市场需求较大。公司拟进一步集中力量加快 MTPU 的试制进度，力争尽快量产，开拓新的利润增长点。此外，公司目前也在持续对新产品进行研发，以满足国内市场的各类需求。

(5) 公司已对贸易政策变动风险进行提示

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、（五）国际贸易摩擦风险”及“第三节 风险因素”之“一、（四）国际贸易摩擦风险”中对贸易政策变动相关风险进行披露。

2、汇率波动情况及对发行人经营业绩稳定性的影响

公司境外业务主要集中在越南、土耳其、中国台湾省、韩国等国家和地区，汇兑损益主要为外币货币资金及境外销售形成的应收账款汇兑损益。

(1) 报告期内汇率波动对公司经营业绩影响较小

报告期各期，公司汇兑损益及外销收入数据如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
汇兑损益	-11.81	-114.63	5.78	-85.25
境外营业收入	7,700.90	10,975.07	7,377.62	4,898.56
净利润	5,134.50	9,176.43	10,095.67	4,500.03
汇兑损益占外销收入的比例	-0.15%	-1.04%	0.08%	-1.74%
汇兑损益占净利润的比例	-0.23%	-1.25%	0.06%	-1.89%

报告期各期，公司汇兑损益分别为-85.25万元、5.78万元、-114.63万元和-11.81万元，受汇率波动影响，公司汇兑损益金额存在一定波动。报告期各期汇兑损益绝对值占公司营业收入及净利润的比例均较低。

公司外币货币资金及外币应收账款汇兑损益受销售量、发生时点、结汇时点和汇率变动等多种因素的影响而上下波动，与外销收入并无严格匹配关系。2022年、2024年和2025年1-6月，美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，公司发生的汇兑收益分别为85.25万元、114.63万元和11.81万元，占当期净利润的比例为1.89%、1.25%和0.23%；2023年度，美元兑人民币汇率呈现先上升而后企稳随后下降的趋势，存在一定波动，发行人形成小额汇兑损失。报告期内，发行人汇兑损益与汇率波动趋势整体相符。

(2) 汇率变动对发行人收入、利润影响量化分析

报告期内，公司主要结算外币为美元，2021年至2025年6月美元兑人民币的平均汇率波动情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
平均汇率	7.1839	7.1217	7.0467	6.7261	6.4515
美元兑人民币汇率波动率(当期平均汇率/期初平均汇率-1)	0.87%	1.06%	4.77%	4.26%	-

由上表可见，2022 年至 2025 年 1-6 月美元兑人民币的历年汇率波动率均未超过 5%。假设公司人民币收入、外币原币收入、营业成本及其他因素保持不变，人民币年平均汇率变动 2%、5%的情况下，对公司营业收入及营业利润、毛利率的具体影响测算如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入金额	38,428.62	77,421.86	67,926.80	53,001.42
其中：以外币结算的营业收入金额	6,446.35	10,041.52	7,292.42	4,886.82
利润总额	5,821.58	10,446.63	11,402.02	4,857.04
人民币汇率变动 2%	对营业收入的影响	±128.93	±200.83	±145.85
	占营业收入比例	±0.34%	±0.26%	±0.21%
	对利润总额的影响	±128.93	±200.83	±145.85
	占利润总额的比例	±2.21%	±1.92%	±1.28%
人民币汇率变动 5%	对营业收入的影响	±322.32	±502.08	±364.62
	占营业收入比例	±0.84%	±0.65%	±0.54%
	对利润总额的影响	±322.32	±502.08	±364.62
	占利润总额的比例	±5.54%	±4.81%	±3.20%

由上表可知，公司营业收入和利润总额受汇率变动的影响较小，公司为应对汇率波动的风险开展了对应的风险应对措施，将进一步降低汇率波动风险对公司经营业绩的影响程度。

（3）发行人针对汇率波动风险的应对措施

为应对汇率波动对业绩造成的影响，公司已采取了以下应对措施：

①持续提升外汇市场研究能力，加强员工培训

公司密切关注外汇市场动态及结算汇率变化，持续加强对财务人员外汇风险管理能力的培训，提升团队风险意识和专业应对水平。同时建立健全外币资金管理与应收账款管理制度，增强应对汇率变化的系统能力。

②动态优化结汇策略

公司根据汇率波动趋势及实际人民币资金需求，灵活调整结汇窗口期与结汇周期，以规避汇率波动风险，减少对公司财务状况的负面影响。

③合理运用金融工具防范外币交易风险

公司通过对外汇汇率波动的分析，合理谨慎地运用外汇交易金融工具锁定部分外币交易汇率，适当减少外币风险敞口，防范外汇交易市场风险。

(4) 公司已对汇率波动风险进行提示

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、（九）汇率波动风险”及“第三节 风险因素”之“二、（三）汇率波动风险”中对汇率波动相关风险进行披露。

综上，报告期各期外币结算的交易金额相对较小，各期汇兑损益占净利润的比例也相对较小，同时公司已建立较为完善的汇率风险防范措施，汇率波动对公司经营业绩稳定性未产生重大不利影响。

（三）结合主要客户备货周期及下单频率、下单到发货的平均周期、平均生产周期、平均物流运输周期等，说明部分订单的合同签订或者发货时点与签收时点跨年的具体原因，是否存在订单签订与发货时点间隔时间较长、发货与签收（提单）时点间隔时间较长情形，涉及主要客户及订单的具体情况

1、结合主要客户备货周期及下单频率、下单到发货的平均周期、平均生产周期、平均物流运输周期等，说明部分订单的合同签订或者发货时点与签收时点跨年的具体原因

公司客户较为分散且收到订单后交货周期较短，客户下单呈现频率高、批次多、金额小的特征，客户主要根据其自身生产需求进行采购，不存在明显的周期性及季节性。主要内销客户的备货周期通常为 15-40 天，外销客户的备货周期通常为 1-2 个月，主要客户下单频率为每月一次或多次。

公司主要生产工序包括造粒、挤片、发泡、裁切等，在连续生产状态下产品的平均生产周期基本为 1 周左右。公司积极响应客户需求，根据订单约定的交货期限安排生产计划，待接到客户的交货通知后，结合物流运输时间、运输成本等因素安排发货，以保障订单交付的及时性。订单下单到发货的周期多集中在 7-30 天。

签收确认收入方式下，公司平均物流运输周期主要受公司仓库至客户指定收货地点运输距离的影响，一般为 1-5 天左右；FOB、CIF 确认收入方式下，货物从出运至完成装船的时间受港口距离、装箱方式、船期安排及港口作业效率等因素的综合影响，通常需要 3-10 天左右。

综上所述，公司存在部分订单的合同签订或者发货时点与签收时点跨年的情形，主要系货物在各环节正常流转所致，各环节的周期符合公司实际生产经营情况，相关收入均按收入确认原则计入正确的会计期间，不存在跨期的情况。

2、是否存在订单签订与发货时点间隔时间较长、发货与签收（提单）时点间隔时间较长情形，涉及主要客户及订单的具体情况

（1）订单签订与发货时点间隔时间较长涉及主要客户及订单的具体情况

报告期各资产负债表日前后一个月，公司涉及订单签订与发货时点间隔时间较长（间隔时间超过 30 天）的主要客户和订单情况如下：

单位：万元、天

销售类型	客户名称	批次	金额	合同签订时点	发货时间	间隔时间
内销	福建德佳新能源有限公司	XS2212CK1198	7.57	2022.11.4	2022.12.12	38
		XS2212CK1415	5.35		2022.12.14	40
		XS2212CK2017	4.44		2022.12.20	46
	金华羿鑫文体用品有限公司	XS2212CK2762	5.49	2022.11.5	2022.12.29	54
		XS2212CK1019	5.41		2022.12.10	35
		XS2212CK2809	4.91		2022.12.30	55
	常州市贝美家居科技有限公司	XS2212CK2408	6.62	2022.11.24	2022.12.25	31
		XS2212CK2431	6.11		2023.1.3	34
		XS2301CK0136	6.06		2023.1.7	43
	浙江介臣木业有限公司	XS2301CK0514	2.02	2022.11.25	2023.1.31	32
	财纳福诺家居（中国）有限公司	XS2301CK1061	7.74	2022.12.28、 2022.12.29、 2022.12.30	2024.11.5	31
	南京虎渔进出口贸易有限公司	XS2412CK0745	15.79	2024.11.8	2024.12.10	32
	胜优（深圳）新材料科技有限公司	XS2412CK1282	8.04	2024.11.12	2024.12.27	45
		XS2412CK3661	8.79	2024.12.27		
	江苏中鑫家居新材料股份有限	XS2412CK3572	20.01	2024.12.27		42

销售类型	客户名称	批次	金额	合同签订时点	发货时间	间隔时间
	公司	XS2412CK3739	19.88		2024.12.28	43
	广州市三泰汽车内饰材料有限公司	XS2412CK2657	4.94	2024.11.19	2024.12.20	31
外销	LOI DAT ADVANCED MATERIALS COMPANY LIMITED	6695145	17.81	2021.10.16、 2021.10.20	2021.12.29	70
		6695143	14.82	2021.11.02、 2021.11.14	2021.12.25	41
	VN ECOFLOOR JOINT STOCK COMPANY	XS2212CK2470	16.10	2022.11.9	2022.12.26	47
	M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	XS2412CK0573	20.24	2024.9.30	2024.12.5	66
		XS2412CK0627	20.24		2024.12.6	67
		XS2412CK0692	20.21		2025.1.18	81
		XS2501CK2275	20.46	2024.10.04、 2024.10.15、 2024.10.29	2025.1.17	49
		XS2501CK2306	20.46		2025.1.3	35
		XS2501CK2280	20.25		2025.1.2	42
	AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	XS2412CK0378	15.67	2024.10.19	2024.12.3	45
		XS2412CK0377	15.56		2025.1.17	49
		XS2412CK0298	15.55		2025.1.20	31
		XS2501CK2195	15.27	2024.11.29	2025.1.15	63
		XS2501CK2248	15.25		2025.1.21	32
		XS2501CK0162	15.20			
	BBL Home New Materials CO.,Ltd.	250102000000002	7.73	2024.10.17- 2024.11.21	2025.1.2	42
		250106000000003	4.57	2024.11.06- 2024.12.05	2025.1.6	32
		250115000000003	2.57	2024.11.06、 2024.11.13	2025.1.15	63
	WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO.,LTD	DN20250120003	8.74	2024.12.20	2025.1.20	31
		DN20250121003	8.74		2025.1.21	32

公司上述部分批次的产品订单签订与发货时点间隔时间较长，主要有以下原因：下单时即约定了较晚的交付时间、客户要求多个订单一起发货、交货前客户临时变更交付时间等，导致订单到发货的时间有所延长。

(2) 发货与签收（提单）时点间隔时间较长涉及主要客户及订单的具体情况

报告期各资产负债表日前后一个月，公司涉及发货与签收（提单）时点间

隔时间较长（签收确认收入方式下超过 5 天，FOB、CIF 确认收入方式下超过 10 天）的主要客户和订单情况如下：

① 签收确认收入方式

单位：万元、天

客户名称	批次	金额	发货时间	签收日期	间隔时间
宜宾德佳能源科技有限责任公司	XS2212CK2884	3.67	2022.12.30	2023.1.7	8
	XS2212CK2846	3.09	2022.12.30	2023.1.7	8
	XS2212CK2847	0.12	2022.12.30	2023.1.7	8
	XS2312CK3030	3.68	2023.12.28	2024.1.3	6
	XS2312CK3029	3.68	2023.12.28	2024.1.3	6
	XS2312CK3031	1.73	2023.12.28	2024.1.3	6
	XS2312CK3026	0.02	2023.12.28	2024.1.3	6
	XS2506CK3820	10.02	2025.6.30	2025.7.7	7
	XS2506CK3746	7.71	2025.6.29	2025.7.7	8
	XS2506CK3463	4.62	2025.6.27	2025.7.7	10
	XS2506CK3464	0.77	2025.6.27	2025.7.7	10
东莞市硅翔绝缘材料有限公司	XS2312CK2890	0.93	2023.12.27	2024.1.5	9
胜优（深圳）新材料科技有限公司	XS2506CK3475	14.81	2025.6.27	2025.7.4	7
	XS2506CK3476	0.02	2025.6.27	2025.7.4	7

签收确认收入方式下签收时间通常与到货时间一致，个别客户因同订单不同批次货物需全部收到后统一签收的考虑，或因库位紧张待收区货物进入具体库位后再行签收等原因，导致部分批次的产品签收时间略有推迟，发货与签收时点间隔时间超过 5 天，公司统一依据客户签收时点确认收入。

② FOB、CIF 确认收入方式

单位：万元、天

客户名称	批次	金额	发货时间	提单日期	间隔时间
CARREFOUR IMPORT SAS	XS2112CK0883	0.47	2021.12.14	2022.1.1	18
	XS2112CK1630	1.99	2021.12.24	2022.1.12	19
	XS2312CK3025	14.26	2023.12.28	2024.1.12	15
	XS2312CK3028	13.19	2023.12.28	2024.1.12	15

客户名称	批次	金额	发货时间	提单日期	间隔时间
	XS2312CK3115	4.52	2023.12.29	2024.1.10	12
Clas ohlson AB (Publ)	XS2212CK2485	7.85	2022.12.26	2023.1.8	13
VN ECOFLOOR JOINT STOCK COMPANY	XS2212CK1302	32.05	2022.12.13	2022.12.26	13
	XS2301CK0963	31.45	2023.1.14	2023.1.25	11
ANZ FLOORING JOINT STOCK COMPANY	XS2312CK2072	16.64	2023.12.20	2023.12.31	11
ALZA CZ A.S.	XS2312CK2108	5.86	2023.12.20	2024.1.1	12
FRANZ REINKE MEIER GMBH	XS2312CK2927	12.45	2023.12.27	2024.1.10	14
CARREFOUR ROMANIA S.A.	XS2312CK3124	6.70	2023.12.29	2024.1.16	18
AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	XS2412CK0378	15.67	2024.12.4	2024.12.19	15
	XS2412CK0377	15.56	2024.12.4	2024.12.19	15
	XS2412CK0298	15.55	2024.12.3	2024.12.19	16
M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	XS2412CK0692	20.21	2024.12.6	2024.12.17	11
ASUNG CO.,LTD.	XS2412CK3924	1.80	2024.12.30	2025.1.16	17

FOB、CIF 确认收入方式下，公司根据报关出口且货物已装船或装车时点确认收入。存在发货与提单时点间隔时间超过 10 天的情况，主要系部分批次产品因货量小存在拼柜需求、船期临时变更等原因导致货物在港口停留时间久，从出运至完成装船的周期较长。

(四) 说明部分签收单据未注明签收时点的情况下，如何确保相关收入确认时点的真实准确性，涉及订单金额及对应客户情况，下单、发货、到货的具体时点，是否涉及收入跨期

1、部分签收单据未注明签收时点的情况下，如何确保相关收入确认时点的真实准确性

由于公司产品单位价值较小，占下游客户产品成本的价值比例亦较小，且储存空间要求相对较大，客户一般采用小额多频次的方式与公司发生交易，各期交易笔数和出库单数量庞大。报告期内，部分签收单据未注明签收时点的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
缺少签收时点金额	-	90.96	216.32	727.65
主营业务收入	37,487.87	75,609.15	66,232.83	51,894.63
缺少签收时点占比	-	0.12%	0.33%	1.40%

公司签收记录笔数较多、频次较高，存在经办人员或客户指定人员疏漏的情形，部分签收单据未能注明签收时点；此外，针对个别零星客户，公司使用顺丰等快递公司寄送少量零星货物，未完整留存签收回单，导致部分签收时点缺失。

对于部分未注明签收时点的签收单据，公司结合物流运输情况、前后批次发货单据的签收时点以及邮件、微信确认等方式确认相关单据的签收期间，相关收入确认时点真实准确。

2、签收单据未注明签收时点涉及订单金额及对应客户情况，下单、发货、到货的具体时点，是否涉及收入跨期

2025年1-6月，公司不存在未注明签收时点的签收单据，2022、2023和2024年度未注明签收时点的签收单据月份分布情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
1-11月缺少签收时点金额	90.96	213.63	712.70
12月缺少签收时点金额	-	2.69	14.95
12月缺少签收时点占比	-	1.24%	2.05%

公司比较重视临近各报告期末发货单据的签收情况，未注明签收时点的签收单据多集中于1-11月，2022年12月占比仅为2%左右且逐年下降。

签收单据未注明签收时点涉及主要客户金额，下单、发货、到货的具体情况如下：

①2024年度

单位：万元

客户名称	2024年1-11月发货			2024年12月发货			合计金额
	金额	订单签订日期	收入确认日期	金额	订单签订日期	收入确认日期	
深圳市奈格科技有限公司	9.04	2024年7月-2024年8月	2024年7月-2024年9月	-	-	-	9.04
宁波新锐工艺品有限公司	8.36	2024年3月	2024年4月	-	-	-	8.36
安徽沐林新型材料科技有限公司	7.69	2024年6月-2024年8月	2024年6月-2024年8月	-	-	-	7.69
余姚鼎阳电器有限公司	6.90	2024年1月-2024年3月	2024年1月-2024年3月	-	-	-	6.90
深圳市晟派供应链管理有限公司	6.78	2024年3月	2024年3月-2024年4月	-	-	-	6.78
宁波派达进出口有限公司	6.08	2024年5月	2024年5月	-	-	-	6.08
浙江品信地板有限公司	5.67	2023年12月-2024年4月	2024年1月-2024年4月	-	-	-	5.67
浙江欧耐力新材料有限公司	4.44	2023年11月-2023年12月	2024年1月	-	-	-	4.44
常州市贝美家居科技有限公司	4.15	2024年1月	2024年2月	-	-	-	4.15
宁波北仑耀美塑胶有限公司	2.99	2024年4月	2024年4月	-	-	-	2.99
合计	62.11	-	-	-	-	-	62.11

②2023年度

单位：万元

客户名称	2023年1-11月发货			2023年12月发货			合计金额
	金额	订单签订日期	收入确认日期	金额	订单签订日期	收入确认日期	
浙江介臣木业有限公司	21.13	2023年2月	2023年2月	-	-	-	21.13
常州市贝美家居科技有限公司	17.00	2023年1月-2023年8月	2023年2月-2023年9月	-	-	-	17.00
安徽艾雅伦新材料科技股份有限公司	12.12	2023年9月-2023年10月	2023年9月-2023年10月	-	-	-	12.12
扬州奥克体育用品有限公司	9.57	2023年4月-2023年8月	2023年5月-2023年9月	-	-	-	9.57
福建德佳新能源有限公司	9.45	2023年9月	2023年9月-2023年10月	-	-	-	9.45
南京虎渔进出口贸易有限公司	9.05	2023年4月-2023年10月	2023年5月-2023年11月	-	-	-	9.05

客户名称	2023年1-11月发货			2023年12月发货			合计金额
	金额	订单签订日期	收入确认日期	金额	订单签订日期	收入确认日期	
宁波新锐工艺品有限公司	8.15	2023年5月	2023年6月	-	-	-	8.15
浙江欧斯凯新材料有限公司	7.20	2023年8月	2023年9月	-	-	-	7.20
宁波市欣诚启运服装辅料有限公司	5.98	2023年5月	2023年6月	-	-	-	5.98
宁波北仑盛意纸制品有限公司	5.65	2023年4月	2023年5月	-	-	-	5.65
合计	105.30	-	-	-	-	-	105.30

③2022年度

单位：万元

客户名称	2022年1-11月发货			2022年12月发货			合计金额
	金额	订单签订日期	收入确认日期	金额	订单签订日期	收入确认日期	
义乌市瑞鸿箱包材料有限公司	28.64	2022年8月-2022年9月	2022年9月	-	-	-	28.64
浙江致力新材料科技有限公司	27.35	2022年1月-2022年4月	2022年1月-2022年4月	-	-	-	27.35
浙江海象进出口有限公司	27.18	2022年3月-2022年7月	2022年4月-2022年8月	-	-	-	27.18
常州市贝美家居科技有限公司	25.83	2022年7月	2022年7月-2022年8月	-	-	-	25.83
常州市德莱新材料科技有限公司	25.25	2022年10月	2022年10月-2022年11月	-	-	-	25.25
嘉兴市佳缘贴合材料有限公司	22.94	2022年1月-2022年4月	2022年1月-2022年4月	-	-	-	22.94
昆山宇海电子有限公司	17.64	2021年12月-2022年2月	2022年1月-2022年3月	-	-	-	17.64
东莞市硅翔绝缘材料有限公司	15.28	2021年12月-2022年1月	2022年1月-2022年4月	-	-	-	15.28
金华市娇健体育用品有限公司	14.28	2021年12月	2022年1月	-	-	-	14.28
长兴经纬新材料有限公司	6.35	2022年3月	2022年3月	7.52	2022年12月	2022年12月	13.88
合计	210.75	-	-	7.52	-	-	218.28

签收确认收入方式下，公司发货与签收时点间隔时间一般为 1-5 天，特殊情况下延长到 10 天左右。报告期内，主要客户中仅长兴经纬新材料有限公司在 2022 年 12 月存在签收单据未注明签收时点的情况，该客户送货地址为浙江省

湖州市，最后一次发货时间为 2022 年 12 月 19 日，结合发货日期和运输距离考虑不存在收入跨期情况。随着公司内控管理的不断加强，单据存在瑕疵的金额呈现逐年下降的趋势。

综上所述，报告期内公司相关收入确认时点真实、准确，不涉及收入跨期。

【中介机构核查意见】

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

- (1) 查阅行业研究报告等公开资料，了解公司行业下游应用领域及需求变动趋势、行业竞争格局等情况；
- (2) 统计发行人各期末在手订单情况，获取发行人期后业绩数据资料，复核发行人业绩预测的测算过程、测算依据；
- (3) 对主要客户进行实地走访和函证，确认与发行人交易的真实性和合理性；
- (4) 了解发行人相关的最新贸易政策和汇率变动情况，发行人对美国的直接和间接出口数据构成情况，测算贸易变动和汇率变动对发行人经营业绩的影响；
- (5) 了解发行人针对贸易政策变动和汇率波动的相关防范措施；
- (6) 获取发行人在报告期各期第一、第四季度收入确认的主要合同/订单、出库单、签收单、提单、报关单等单据，核查相关收入是否存在订单签订与发货时点间隔时间较长、发货与签收（提单）时点间隔时间较长等情形，分析相关收入是否跨期；
- (7) 执行截止性测试，抽查报告期资产负债表日前后收入确认单据，判断是否存在收入跨期的情形；梳理主要客户的签收单据情况，通过函证、走访等方式与客户确认当期销售收入的真实性、完整性及准确性；

(8) 报告期各期，发行人前 5 大客户营业收入合计占公司营业收入的比例分别为 21.03%、19.72%、17.40% 和 16.86%，客户较为分散。

针对客户分散度较高的情况，中介机构获取企业客户构成明细，分析各期客户数量和金额变动的合理性，同时在执行收入核查程序时，根据重要性原则，采用分层与随机相结合的抽样方法，选取函证、访谈及细节测试等核查样本，执行函证、访谈和细节测试等核查程序，各期收入具体核查比如下：

①2025年1-6月

单位：家、万元

层级	数量	金额	占比	函证核查程序		走访核查程序		细节测试核查程序		去重后核查情况	
				核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	去重后核查金额	去重后核查比例
大于1,000万	2	2,636.02	6.86%	2,636.02	100.00%	2,636.02	100.00%	2,636.02	100.00%	2,636.02	100.00%
500万-1,000万	10	7,431.84	19.34%	7,431.84	100.00%	7,431.84	100.00%	7,382.75	99.34%	7,431.84	100.00%
100万-500万	74	15,685.24	40.82%	15,215.85	97.01%	12,959.20	82.62%	9,562.52	60.97%	15,393.82	98.14%
小于100万	1,220	12,675.51	32.98%	3,275.76	25.84%	4,107.84	32.41%	1,589.35	12.54%	6,026.38	47.54%
合计	1,306	38,428.62	100.00%	28,559.47	74.32%	27,134.90	70.61%	21,170.65	55.09%	31,488.07	81.94%

②2024年度

单位：家、万元

层级	数量	金额	占比	函证核查程序		走访核查程序		细节测试核查程序		去重后核查情况	
				核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	去重后核查金额	去重后核查比例
大于1,000万	7	15,128.61	19.54%	15,128.61	100.00%	15,128.61	100.00%	13,963.31	92.30%	15,128.61	100.00%
500万-1,000万	23	16,445.39	21.24%	16,414.52	99.81%	15,855.28	96.41%	15,223.28	92.57%	16,445.39	100.00%
100万-500万	129	26,783.07	34.59%	23,990.51	89.57%	22,376.81	83.55%	8,187.76	30.57%	26,029.86	97.19%
小于100万	1,599	19,064.80	24.62%	2,192.70	11.50%	2,844.97	14.92%	2,238.18	11.74%	6,185.24	32.44%
合计	1,758	77,421.86	100.00%	57,726.33	74.56%	56,205.68	72.60%	39,612.52	51.16%	63,789.10	82.39%

③2023年度

单位：家、万元

层级	数量	金额	占比	函证核查程序		走访核查程序		细节测试核查程序		去重后核查情况	
				核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	去重后核 查金额	去重后核 查比例
大于 1,000 万	10	18,489.87	27.22%	18,489.87	100.00%	18,489.87	100.00%	17,908.56	96.86%	18,489.87	100.00%
500 万-1,000 万	13	9,142.22	13.46%	9,110.09	99.65%	9,142.22	100.00%	8,612.63	94.21%	9,142.22	100.00%
100 万-500 万	114	23,189.89	34.14%	21,817.31	94.08%	20,834.32	89.84%	6,334.13	27.31%	22,651.62	97.68%
小于 100 万	1,380	17,104.82	25.18%	3,302.44	19.31%	3,156.46	18.45%	1,793.71	10.49%	5,925.15	34.64%
合计	1,517	67,926.80	100.00%	52,719.71	77.61%	51,622.87	76.00%	34,649.03	51.01%	56,208.86	82.75%

④2022年度

单位：家、万元

层级	数量	金额	占比	函证核查程序		走访核查程序		细节测试核查程序		去重后核查情况	
				核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	去重后核 查金额	去重后核 查比例
大于 1,000 万	3	7,463.35	14.08%	7,463.35	100.00%	7,463.35	100.00%	7,188.85	96.32%	7,463.35	100.00%
500 万-1,000 万	13	9,072.96	17.12%	9,054.63	99.80%	9,072.96	100.00%	8,609.78	94.89%	9,072.96	100.00%
100 万-500 万	105	21,207.65	40.01%	20,434.33	96.35%	18,985.16	89.52%	8,603.23	40.57%	20,744.37	97.82%
小于 100 万	1,281	15,257.46	28.79%	3,081.03	20.19%	2,561.16	16.79%	1,889.13	12.38%	5,286.46	34.65%
合计	1,402	53,001.42	100.00%	40,033.34	75.53%	38,082.62	71.85%	26,290.99	49.60%	42,567.14	80.31%

同时中介机构关注了报告期内的异常客户，异常客户识别标准包括：①报告期内新增或注销的主要客户；②非法人实体的主要客户；③主要客户为发行人前员工设立；④既是客户又是供应商；⑤业务高度依赖发行人的主要客户；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；⑦成立时间较短的主要客户；⑧主要客户经营规模、经营范围与发行人对其销售金额、销售内容不匹配的客户；⑨毛利率异常的客户。对于异常客户中介机构执行了网络核查、函证、实地走访、细节测试等核查程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、分析交易真实性、合理性。经核查，公司存在少量异常客户，销售金额占比整体相对较低，其与发行人的交易具备真实性和合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 公司根据 2024 年度和 2025 年 1-6 月经审计的财务报表，结合行业发展趋势、下游客户需求、历史经营情况等对 2025 年度进行业绩预计，预计过程、依据具备合理性；预测 2025 年业绩实现同比增长有相对合理的内外部证据佐证，测算结果已保持必要的谨慎；发行人期后业绩实现情况和所处行业景气度及经营环境未发生重大不利变化，与发行人测算的增长趋势基本一致；

(2) 贸易政策变动和汇率波动预计不会对公司经营业绩稳定性产生重大不利影响，发行人预计不存在期后经营业绩大幅下滑的风险；

(3) 发行人部分订单的合同签订或者发货时点与签收时点跨年的原因具备合理性，订单签订与发货时点间隔时间较长、发货与签收（提单）时点间隔时间较长的情形具有合理性；

(4) 发行人相关收入确认时点真实、准确，不涉及收入跨期。

问题 3. 募集资金规模合理性与产能消化的可行性

根据申请文件及问询回复：(1) 发行人募集资金中的 24,135 万元投向年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目（项目一），其中 7,373.00 万元为建筑工程费，新增 5 万立方米微孔发泡新材料产能。(2) 募集资金中的 5,200 万元投向

IXPE 生产线技改扩建项目（项目二），新增 3 万立方米 IXPE 产能。（3）募集资金中的 5,448 万元投向研发中心建设项目（项目三），其中 1,171.00 万元为建筑工程费，设备购置及安装费 1,555.00 万元，研发费用 2,722.00 万元，本项目拟开展的 9 个研发项目中有 7 个为在研项目。

请发行人：（1）说明项目一与项目二铺底流动资金的测算依据及合理性。（2）结合项目一与项目三拟建设建筑物的用途安排、面积布局、本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用等，当前建设进度，以及工程建设其他费用的测算过程，进一步说明募投项目建筑工程费、工程建设其他费用的规模合理性。（3）结合项目三拟采购的具体设备类型、数量、用途及对应研发项目、市场价格或历史采购价格等，进一步说明设备购置及安装费的规模合理性。（4）结合项目三拟开展研发项目中已经实施项目的研发进度、已实际投入金额及构成等，进一步说明本项目研发费用规划规模是否合理，是否相应调整募集资金的用途或规模。（5）结合微孔发泡新材料、IXPE 产品目标销售领域需求变化情况、已有主要客户销售规模变化情况及新增产能情况、新客户拓展进度及潜在需求量等，进一步量化说明微孔发泡新材料、IXPE 产品新增产能的主要消化渠道，产能消化措施是否可行，产能消化测算是否合理，是否充分揭示相关风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，并详细说明核查方式、过程、依据、结论；请申报会计师核查上述（1）-（4）事项，并发表明确意见。

回复：

【公司说明】

（一）说明项目一与项目二铺底流动资金的测算依据及合理性

1、募投项目铺底流动资金的测算依据

募投项目中的铺底流动资金是该募投项目投产初期所需，为保证该募投项目建成后进行试运转所必需的用于购买原材料、燃料及其他经营费用等所需的周转资金。铺底流动资金一般按项目建成后所需全部流动资金的 30%计算。

项目一与项目二铺底流动资金的具体测算依据如下：

(1) 年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目（项目一）的测算依据

本项目流动资金估算系根据项目建成后，以运营期（项目建设期为 24 个月，故从 T+3 年起计算）各年度各项资产、负债的历史周转率情况为基础，预测各项流动资产、流动负债规模，从而计算得到本项目各年度所需的流动资金缺口，并按照流动资金各期增加额合计值的 30% 测算得到铺底流动资金投入。

本项目建成后流动资金各期增加额合计为 9,612.13 万元，其中铺底流动资金为 30%，取整为 2,884.00 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

序号	分项	周转率 (次/年)	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年至 T+12 年
1	流动资产	-	5,539.11	9,948.84	11,054.27	11,054.27
1.1	应收票据及应收款项融资	8.70	1,235.63	2,224.14	2,471.26	2,471.26
1.2	应收账款	3.50	3,071.43	5,528.57	6,142.86	6,142.86
1.3	预付款项	90.00	77.42	137.90	153.22	153.22
1.4	其他应收款	130.00	82.69	148.85	165.38	165.38
1.5	存货	6.50	1,071.94	1,909.38	2,121.54	2,121.54
2	流动负债	-	728.08	1,297.92	1,442.14	1,442.14
2.1	应付账款	10.70	651.18	1,159.91	1,288.79	1,288.79
2.2	预收款项及合同负债	195.00	55.13	99.23	110.26	110.26
2.3	其他应付款	320.00	21.77	38.78	43.09	43.09
3	流动资金需求	-	4,811.03	8,650.92	9,612.13	9,612.13
4	流动资金本期增加额	-	4,811.03	3,839.89	961.21	0.00
5	流动资金各期增加额合计					9,612.13
6	铺底流动资金					2,884.00

(2) IXPE 生产线技改扩建项目（项目二）的测算依据

本项目流动资金估算系根据项目建成后，以运营期（项目建设期为 12 个月，故从 T+2 年起计算）各年度各项资产、负债的历史周转率情况为基础，预测各项流动资产、流动负债规模，从而计算得到本项目各年度所需的流动资金缺口，并按照流动资金各期增加额合计值的 30% 测算得到铺底流动资金投入。

本项目建成后流动资金各期增加额合计为 2,439.68 万元，其中铺底流动资金为 30%，取整为 730.00 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

序号	分项	周转率 (次/年)	T+2 年	T+3 年	T+4 年至 T+12 年
1	流动资产	-	1,420.58	2,837.86	2,837.86
1.1	应收票据及应收账款 项融资	8.70	310.34	620.69	620.69
1.2	应收账款	3.50	771.43	1,542.86	1,542.86
1.3	预付款项	90.00	21.42	42.62	42.62
1.4	其他应收款	130.00	20.77	41.54	41.54
1.5	存货	6.50	296.62	590.15	590.15
2	流动负债	-	200.06	398.18	398.18
2.1	应付账款	10.70	180.19	358.50	358.50
2.2	预收款项及合同负债	195.00	13.85	27.69	27.69
2.3	其他应付款	320.00	6.03	11.99	11.99
3	流动资金需求	-	1,220.52	2,439.68	2,439.68
4	流动资金本期增加 额	-	1,220.52	1,219.15	0.00
5	流动资金各期增加 额合计				2,439.68
6	铺底流动资金				730.00

2、募投项目铺底流动资金的合理性

本次募投项目一与项目二所需的流动资金均以公司各项资产、负债的历史周转率情况为基础测算，铺底流动资金均按项目建成后所需全部流动资金的 30%计算，符合行业惯例，具有合理性。

公司本次募投项目中铺底流动资金占项目投资总额的比例，与同行业可比公司募投项目对比如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	项目总投资①	铺底流动资金②	占比 ③=②÷①
润阳科技	年增产 1,600 万平米 IXPE 自动化技改项目	4,768.93	553.93	11.62%

公司名称	项目名称	项目总投资①	铺底流动资金②	占比 ③=②÷①
	年产 10,000 万平米 IXPE 扩产项目	36,723.16	4,150.30	11.30%
祥源新材	年产 1.1 亿平方米聚烯烃发泡材料产业化建设项目	34,808.89	3,856.19	11.08%
发行人	年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目（项目一）	24,232.00	2,884.00	11.90%
	IXPE 生产线技改扩建项目（项目二）	5,200.00	730.00	14.04%

由上表可知，公司本次募投项目中铺底流动资金占项目投资总额的比例，与同行业可比公司募投项目不存在显著差异，具有合理性。

（二）结合项目一与项目三拟建设建筑物的用途安排、面积布局、本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用等，当前建设进度，以及工程建设其他费用的测算过程，进一步说明募投项目建筑工程费、工程建设其他费用的规模合理性

1、项目一与项目三拟建设建筑物的用途安排、面积布局、本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用，当期建设进度

（1）年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目（项目一）

公司拟在位于浙江省嘉兴市南湖区新丰镇新大路南侧的募投用地上新建 7 层厂房用于本次募投项目，建筑面积共计 52,664.21 平方米，其中第一层 3,000 平方米用于 IXPE 生产线技改扩建项目（项目二），第七层 7,000 平方米用于研发中心建设项目（项目三），中间第二层至第六层共计 42,664.21 平方米用于年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目（项目一）。

根据项目一的可行性研究报告，公司拟新建的 7 层厂房全部由该项目实施，建筑工程费为 7,373.00 万元，建筑面积共计 52,664.21 平方米，建造单价为 1,400.00 元/平方米。与嘉兴本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用对比如下：

名称	所在城市	类型	项目名称	建造费用 (万元)	建筑面积 (m ²)	建造单价 (元/m ²)
发行人	嘉兴市	募投项目	年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目	7,373.00	52,664.21	1,400.00
发行人	嘉兴市	自有资金	年产 100 万件 5G 微波天	4,416.10	30,000.98	1,471.99

名称	所在城市	类型	项目名称	建造费用 (万元)	建筑面积 (m ²)	建造单价 (元/m ²)
		项目	线罩、200 万平方米 3C 电子屏幕缓冲膜、5,000 吨 IXPE 板材生产线项目			
杰特新材 (873755)	嘉兴市	募投项目	年产 1,973 万平方米高性能防护功能材料生产项目	5,580.00	37,200.00	1,500.00

注：杰特新材（873755.NQ）主营业务为多品类玻纤基布、化纤基布、涂层布的研发、生产和销售，上述建造费用等数据摘自其 2024 年 6 月公告的《招股说明书（申报稿）》。

经对比，公司本项目建造单价与嘉兴本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用不存在显著差异，具备公允性。

截至本回复出具日，项目一的主体基建已完工，并于 2025 年 7 月取得消防验收备案，设备购置及安装调试尚在进行中。

（2）研发中心建设项目（项目三）

根据项目三的可行性研究报告，项目三的建筑工程费为 1,171.00 万元，其中 1,120.00 万元用于对 7,000.00 平方米研发办公区的装修，装修单价为 1,600.00 元/平方米；另外 51.00 万元用于研发中心附属工程。与嘉兴本地同期同类型研发中心装修费用对比如下：

名称	所在城市	类型	项目	装修费用 (万元)	装修面积 (m ²)	装修单价 (元/m ²)
发行人	嘉兴市	募投项目	研发中心建设项目	1,120.00	7,000.00	1,600.00
福莱新材 (605488)	嘉兴市	募投项目	研发中心升级项目	165.00	1,100.00	1,500.00

注 1：福莱新材（605488.SH）主营业务为多功能涂布复合材料的研发、生产、销售，上述装修费用等数据摘自其 2025 年 10 月公告的《向特定对象发行股票证券募集说明书（申报稿）》。

注 2：发行人近期未进行同类厂房或研发中心的装修工作，故未做对比。

经对比，公司本项目装修单价与嘉兴本地同期同类型研发中心装修费用不存在显著差异，具备公允性。

（3）募投项目的投入情况

对于公司本次发行董事会决议日后、募集资金到账前，因经营需要或市场竞争等因素导致募集资金投资项目必须进行先期投入的，公司根据项目进度的实际需要以自筹资金先行投入，并拟于募集资金到位之后以募集资金置换先行

投入的自筹资金。截至 2025 年 11 月末，发行人已根据自身需求以自筹资金部分先行投入募投项目，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟投入募集资金	已投入金额	占比
1	年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目	24,135.00	9,245.33	38.31%
2	IXPE 生产线技改扩建项目	5,200.00	1,338.13	25.73%
3	研发中心建设项目	5,448.00	1,871.54	34.35%
4	补充流动资金	3,217.00	-	-
合计		38,000.00	12,455.00	32.78%

公司以自筹资金已先行投入募投项目金额为 12,455.00 万元，占拟投入募集资金比例为 32.78%。本次发行募集资金到位后，公司将按照相关法律、法规及《募集资金管理制度》（北交所上市后适用）履行相关审批程序后对先行投入部分予以置换。

2、工程建设其他费用的测算过程

根据可行性研究报告，本次募投项目中仅项目一存在工程建设其他费用，金额为 1,195.00 万元，包括土地使用权购置费、建设管理费、工程监理费、设计费、可研等其他费用，上述费用均根据相关法律法规或签订的合同进行估算，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	计算说明或依据	实际执行情况
1	土地使用权购置费	962.00	依据土地购买合同中的成交价格	根据公司与嘉兴市自然资源和规划局签订的《国有建设用地使用权出让合同》，该宗地块出让价格为 962.25 万元。
2	建设管理费	108.00	依据《基本建设项目建设成本管理规定》（财建[2016]504 号）附件 2，工程总概算在 5,001 至 10,000 万元之间的，建设管理费=80+（工程总概算 - 5,000）×1.2%。该项目建筑工程费为 7,373.00 万元，以此测算的建设管理费取整为 108.00 万元。	根据财政部印发的《基本建设项目建设成本管理规定》（财建[2016]504 号）附件 2，工程总概算在 5,001 至 10,000 万元之间的，建设管理费=80+（工程总概算 - 5,000）×1.2%。该项目建筑工程费为 7,373.00 万元，以此测算的建设管理费取整为 108.00 万元。
3	工程监理费	42.00	根据合同签订及项目周期测算	根据公司与浙江天律工程管理有限公司签订的《建设工程监理合同》，该项目共计支付监理费 38.40 万元。
4	设计费	53.00	根据合同签订情况测算	根据公司与众生设计集团有限公司签订的《建筑工程设计合同》，该项目设计费为 52.66 万元。

序号	项目	金额	计算说明或依据	实际执行情况
5	可研、检测、咨询费用	30.00	包括项目所需可行性研究、工程造价咨询、工程内容检测等费用的估算	1、可研费用：根据公司与深圳大象投资顾问有限公司签订的《IPO 项目咨询服务合同书》，该项目可行性研究报告费用为 7.00 万元； 2、检测费用：根据公司与浙江宏业检测科技有限公司签订的《建设工程质量检测合同》，该项目检测费合计为 17.26 万元； 3、咨询费用：根据公司与浙江华浦工程管理有限公司签订的《建设工程造价咨询合同》，该项目经协商后实际支付的咨询费为 10.00 万元。 上述费用合计为 34.26 万元。
	合计	1,195.00	-	-

由上表可知，根据公司与相关第三方签订的合同，公司实际支付的募投项目一中的工程建设其他费用，与可行性研究报告中估算的数据不存在显著差异。

3、进一步说明募投项目建筑工程费、工程建设其他费用的规模合理性

（1）募投项目建筑工程费的规模合理性

本次募投项目中，项目一与项目三存在建筑工程费，分别用于厂房建设和研发办公区装修及研发中心附属工程，具体情况详见本题回复之“1、项目一与项目三拟建设建筑物的用途安排、面积布局、本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用，当期建设进度”。

报告期内，公司 MPP、IXPE 等主要产品的产能利用率整体维持在较高水平，急需解决现有产能瓶颈，满足持续增长的市场需求，增强产品的市场竞争能力。上述建筑工程费是根据公司的现实需求所拟定，建造单价和装修单价与本地同期同类型厂房装修费用、发行人同类厂房装修费用不存在显著差异，具有合理性。

（2）工程建设其他费用的规模合理性

项目一中的工程建设其他费用包括土地使用权购置费、建设管理费、工程监理费、设计费、可研等其他费用，系根据相关法律法规或签订的合同进行估算。其中，建设管理费系根据《基本建设项目成本管理规定》（财建[2016]504 号）估算，土地使用权购置费、工程监理费、设计费、可研等其他费

用与已签订的合同及实际支付的相关款项不存在显著差异，具有合理性。

(三) 结合项目三拟采购的具体设备类型、数量、用途及对应研发项目、市场价格或历史采购价格等，进一步说明设备购置及安装费的规模合理性

1、项目三拟采购的具体设备类型、数量、用途及对应研发项目、市场价格或历史采购价格

研发中心建设项目（项目三）旨在建设集核心技术研究与产品开发为一体的全新研发中心，总投资 5,448.00 万元，其中设备购置及安装费 1,555.00 万元。本项目拟采购的设备包括试验加工设备、测试分析设备、环境试验设备、环保处理设备等四个类别，具体设备类型、数量、用途及对应研发项目、市场价格或历史采购价格情况如下：

序号	设备类型或名称	数量 (台/ 套)	单价 (万元/ 台、套)	总金额 (万元)	市场价格 或历史采 购价格 (万元/ 台、套)	用途	对应研发项目
一	试验加工设备						
1	双螺杆造粒挤出机实验线	1	60.00	60.00	69.00	配方改性造粒	1、3、5、8、9
2	双螺杆挤出板材实验线	1	90.00	90.00	105.00	制备实验发泡母板	2、3
3	单螺杆挤出板材实验线	1	90.00	90.00	91.00	制备实验发泡母板	1、4、5、8、9
4	超临界模压发泡实验线	2	80.00	160.00	83.00	超临界发泡实验	1、2、4、5、7、8、9
5	注塑成型机	1	80.00	80.00	83.00	制备异型发泡母胚	7
6	超临界发泡设备	1	200.00	200.00	225.00	超临界浸润或超临界发泡	1、2、4、5、7、8、9
7	开炼机	1	15.00	15.00	15.80	配方材料的共混	3、5
8	密炼机	1	15.00	15.00	18.50	配方材料的共混	3、5
9	定型机	2	5.00	10.00	5.50	材料的简易塑型	3、5
10	真空压片机	2	10.00	20.00	11.50	片材的制样	1、2、3、5
11	哈克共混仪	1	50.00	50.00	51.28	材料的熔融共混	1、2、3、4、5、8
二	测试分析设备						
12	万能材料力学性能测试仪	2	30.00	60.00	28.70	测试材料的拉伸、压缩、弯曲、撕裂等性能	1、2、3、4、5、6、8、9

序号	设备类型或名称	数量 (台/ 套)	单价 (万元/ 台、套)	总金额 (万元)	市场价格 或历史采 购价格 (万元/ 台、套)	用途	对应研发项目
13	傅里叶变换红外光谱仪	1	40.00	40.00	39.80	材料成分及基团的分析测试	1、3、4、6
14	差示扫描量热仪	1	50.00	50.00	48.20	材料热性能分析测试	1、2、7、8
15	阻燃性能测试系统	2	30.00	60.00	37.48	材料阻燃性能测试	1、3
16	压力衰减测试设备	6	10.00	60.00	9.05	材料应力衰减测试	3、4、5、8
17	平台式压缩测试设备	2	10.00	20.00	10.10	材料压缩性能测试	1、3、4、5、7、8
18	橡塑材料体积电阻率测试仪	2	5.00	10.00	6.50	材料体积电阻率测试	2、6
19	绝缘耐压测试仪	2	10.00	20.00	14.51	材料耐击穿电压、漏电流测试	2、6
20	热重分析仪	1	50.00	50.00	49.60	材料热失重性能测试	3
21	塑料导热系数测定仪	1	30.00	30.00	30.00	材料导热系数测试	1
22	电化学工作站	1	30.00	30.00	30.32	材料阻抗测试	6
23	压电材料测试仪	1	30.00	30.00	33.48	测试材料的压电性能	6
24	转矩流变仪	1	35.00	35.00	34.50	测试材料熔体的粘弹性	1、3、4
25	热台偏光显微镜	2	10.00	20.00	9.00	材料微观结构分析测试	1、3
26	矢量网格分析仪	2	30.00	60.00	37.00	材料介电性能测试	9
27	水分仪	1	15.00	15.00	12.70	材料含水量测试	4、6、7
28	旋转粘度计	2	12.50	25.00	12.86	测量材料的粘性阻力与动力粘度	1、3、4
三 环境试验设备							
29	高低温紫外测试仪	2	20.00	40.00	21.00	材料高低温条件下的抗紫外性测试	1、9
30	耐候试验箱	4	20.00	80.00	21.00	材料耐候性测试	1、3、6、8、9
四 环保处理设备							
31	环保处理设施	2	15.00	30.00	16.54	实验室废气处理	1-9
合计				1,555.00	-		

注 1：市场价格或历史采购价格取自同类型设备近期购买价格或供应商报价。

注 2：对应研发项目为项目三涉及的 9 个研发课题的编号，具体研发课题详见本题回复之

“（四）1、项目三拟开展研发项目中已经实施项目的研发进度、已实际投入金额及构成”。

由上表可知，上述设备均具有明确用途，且与本次研发中心建设项目中的研发项目具有对应关系，拟采购单价与市场价格或历史采购价格接近。

2、进一步说明设备购置及安装费的规模合理性

该募投项目拟采购的设备均为研发过程中所必需的试验加工、测试分析、环境试验、环保处理等设备，上述设备均具有明确用途，且与本次研发中心建设项目中的研发项目具有对应关系，具有必要性。拟采购设备的测算价格参考了历史采购价格或供应商报价，并结合参数配置需求合理估计，测算依据合理，规模具有合理性。

(四) 结合项目三拟开展研发项目中已经实施项目的研发进度、已实际投入金额及构成等，进一步说明本项目研发费用规划规模是否合理，是否相应调整募集资金的用途或规模

1、项目三拟开展研发项目中已经实施项目的研发进度、已实际投入金额及构成

研发中心建设项目（项目三）拟开展“高性能 PVDF 基氟树脂微孔发泡材料关键制备技术及应用开发”等 9 个研发课题。截至报告期末，上述研发课题的研发进度、已实际投入金额及构成等情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	预计研发周期	研发进度	进展	预计投入金额	已实际投入金额			
						材料费用	人工费用	其他费用	合计
1	高性能 PVDF 基氟树脂微孔发泡材料关键制备技术及应用开发	2024.06-2026.02	在研	已完成实验室小试阶段的基础配方和工艺等研发工作，并在做进一步优化	405.00	35.74	123.09	9.87	168.70
2	液晶玻璃与晶圆用无析出防静电缓冲保护发泡材料	2024.06-2026.02	在研	已完成实验室阶段配方及工艺优化，准备进行中试	405.00	62.76	123.02	37.66	223.45
3	功能化辐照交联聚丙烯发泡材料关键制备技术及应用开发	2025.01-2026.12	在研	实验设备搭建完成，正在做配方及工艺的探索	254.00	71.02	49.39	20.47	140.87

序号	项目名称	预计研发周期	研发进度	进展	预计投入金额	已实际投入金额			
						材料费用	人工费用	其他费用	合计
4	高弹轻质热塑性弹性体微孔发泡材料关键制备技术与应用开发	2025.01-2026.12	在研	正在进行实验室阶段的配方及工艺研究	254.00	49.78	27.31	13.63	90.72
5	高回弹聚烯烃微孔发泡材料关键制备技术及应用开发	2025.01-2026.12	在研	正在进行实验室阶段的配方及工艺研究	254.00	39.17	51.73	21.68	112.58
6	导电型聚氨酯发泡材料的制备及应用	2025.01-2026.06	在研	正在进行实验室阶段的配方及工艺研究	285.00	20.77	35.72	5.82	62.31
7	异型热塑性弹性体微孔发泡材料关键制备技术与应用开发	2025.06-2026.12	在研	技术路线初步确立，开始进行实验研发工作	283.00	8.00	6.12	2.11	16.23
8	抗冲击吸能型聚合物发泡材料关键制备技术	2025.07-2026.12	-	尚未开展	292.00	-	-	-	-
9	低轨卫星地面终端天线罩用高强高透波材料	2025.07-2026.12	-	尚未开展	290.00	-	-	-	-
合计					2,722.00	287.24	416.38	111.24	814.86

由上表可知，上述 9 个研发课题除第 8 项与第 9 项外均处于在研阶段，已实际投入金额相对较少，公司正按照研发计划稳步推进各项课题的研发工作。

2、进一步说明本项目研发费用规划规模是否合理，是否相应调整募集资金的用途或规模

为保持行业竞争优势，确保长期稳定发展，公司依据行业发展态势，对研发工作的实施提供科学规划，并在本募投项目中确定了 9 个具有前瞻性的研发课题。上述研发课题拟投入总金额为 2,722.00 万元，研发费用主要由材料费用、人工费用、其他费用等构成，各项费用占比与报告期内公司研发费用的构成不存在显著差异。单个研发课题的拟投入金额在 254 万元至 405 万元之间，与公司报告期各年前五大研发项目的支出不存在显著差异。

综上，本募投项目的研发费用规划规模具有合理性，无需相应调整募集资金的用途或规模。

(五) 结合微孔发泡新材料、IXPE 产品目标销售领域需求变化情况、已有主要客户销售规模变化情况及新增产能情况、新客户拓展进度及潜在需求量等，进一步量化说明微孔发泡新材料、IXPE 产品新增产能的主要消化渠道，产能消化措施是否可行，产能消化测算是否合理，是否充分揭示相关风险

1、微孔发泡新材料产品目标销售领域需求变化情况

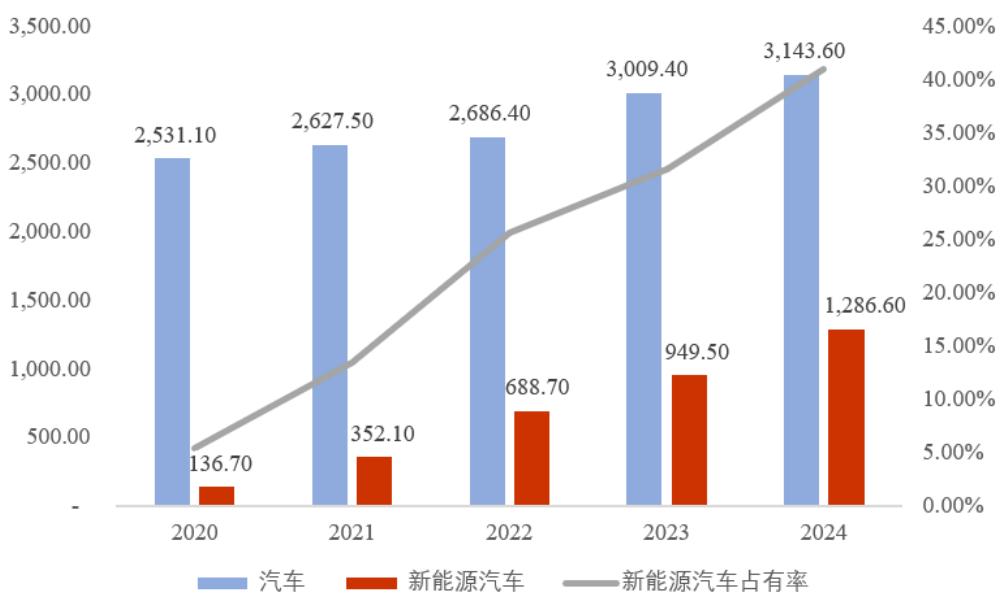
报告期内，公司微孔发泡新材料产品即为 MPP 产品。公司 MPP 产品凭借着可靠的缓冲、支撑、保温和隔热作用可以用于新能源领域的电动汽车电池缓冲垫等产品，凭借着低介电损耗和耐腐蚀的特点可以用于通信领域的天线罩产品。

(1) 新能源汽车产业和储能产业市场大幅扩张

公司 MPP 产品伴随着新能源汽车产业和储能产业的扩张迎来较大的市场增量需求。2020 年国务院办公厅印发了《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，在产业政策支持、技术发展以及加速实现“碳中和”的全球背景下，在我国新能源汽车行业呈现快速发展的态势，市场渗透率快速上升。根据中国汽车工业协会公布的数据，2024 年我国共实现汽车销售 3,143.6 万台，同比增长 4.46%。其中，新能源汽车实现总销量 1,286.60 万辆，渗透率达 40.93%，同比增长 35.50%。

2020-2024 年中国新能源汽车销量与渗透率

单位：万辆，%



数据来源：中国汽车工业协会

作为新能源汽车电力系统核心的动力电池，在新能源产业的带动下，出货量不断提高。据统计，2024年，我国动力电池装车量已达548.40GWh，同比增长41.45%。根据中国汽车动力电池产业创新联盟等编制的《中国动力电池产业面向2035发展框架研究报告》，到2035年，我国动力电池装车量预计超过1,952GWh，新能源汽车预计市场渗透率将达到90%左右，全球新能源汽车预计市场渗透率将达到70%左右。

2020-2024年我国动力电池装车量

单位：GWh



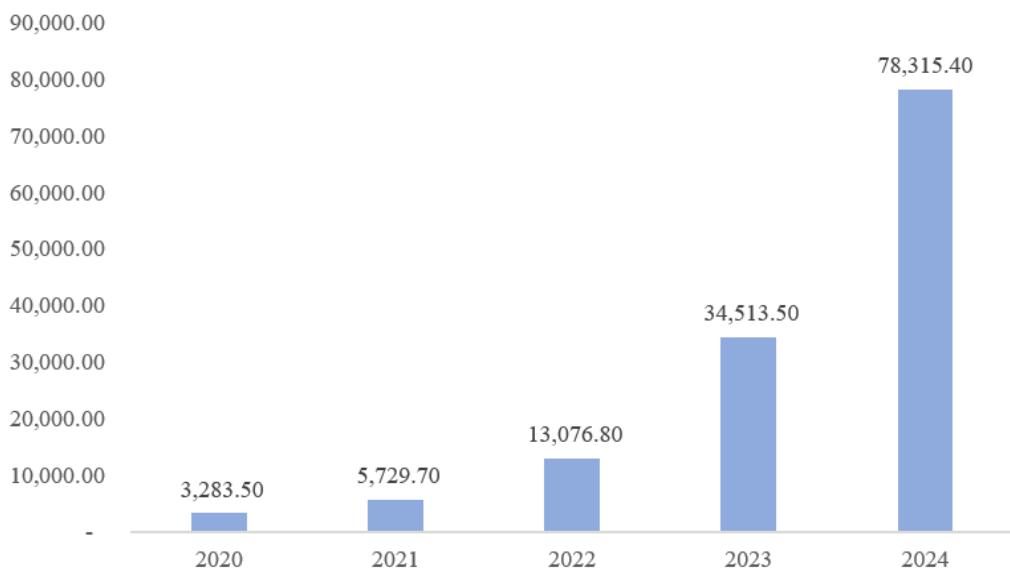
数据来源：iFind，中国汽车动力电池行业产业创新联盟

除动力电池外，MPP材料也可用于新型储能锂电池中。截至2024年末，根据CNESA全球储能数据库数据，我国新型储能累计装机规模达到78.32GW，

占全球市场的 47%，在我国新型储能市场中，锂离子电池储能占比 97.1%，处于绝对主导地位。根据 CNESA《储能产业研究白皮书 2025》预测，理想场景下，预计 2030 年我国新型储能累计规模将达到 291.2GW，预计复合增长率为 24.5%。

2020-2024 年我国新型储能累计装机规模

单位：MW



数据来源：iFind，同花顺金融

在新能源汽车销量与渗透率不断提高、我国动力电池出货量不断增加的背景下，预计 MPP 产业将伴随动力电池需求的增加迎来持续上升的市场空间。

（2）通信领域稳步发展

MPP 材料在通信中可用于天线罩等产品的生产制造。近年来，在 5G 微波系统建设及 5G 网络演进完善向 6G 跨越趋势的带动下，MPP 材料逐步迎来广阔的市场发展前景。MPP 材料具有低介电损耗的特点，且其介电性能在不同电池波频段变化下保持稳定，能够保证天线外罩具有良好的透波性，同时，MPP 材料所具备的轻质化特性、良好的耐腐蚀性可较好地满足天线罩在恶劣环境中长期使用。随着 5G 基站的建设及 5G 网络的发展，5G 微波系统天线罩的需求量也随之大幅增长。

此外，近年来，国际电信联盟（ITU）相继发布了多项 6G 相关研究成果。

相较 5G，6G 通过通信技术与信息技术、数据技术、感知技术及人工智能等技术的深度融合，由移动通信网络发展为移动多维信息网络，拥有更高的频谱利用率，以提供更大的带宽和更低的延迟，在对 MPP 材料的性能和特性提出更高要求的同时也创造了更广阔的市场空间。

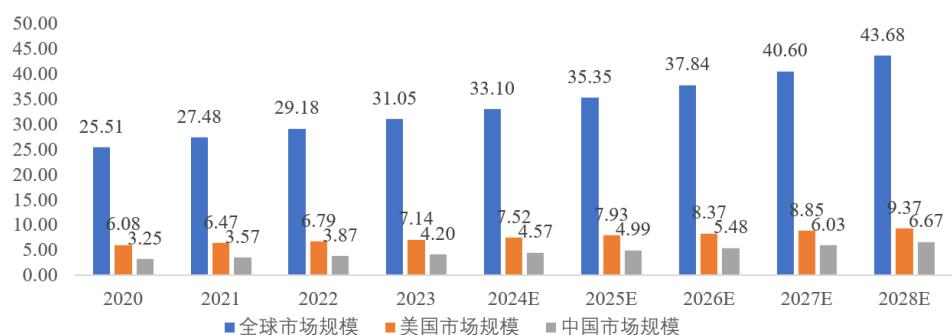
2、IXPE 产品目标销售领域需求变化情况

公司的 IXPE 产品被下游建筑装饰领域的客户广泛用作 PVC 塑料地板的静音缓冲材料，并通过下游客户生产加工后销售至全球市场。

PVC 地板在国际上也常被划分为 Vinyl Flooring（乙烯基地板），根据 Technavio 的统计数据，2020 年度至 2023 年度 Vinyl Flooring 全球市场规模由 255.07 亿美元增长至 310.46 亿美元，复合增长率为 6.77%，预计 2028 年度全球市场规模可达 436.76 亿美元，具有较大的市场规模。

2020-2028 年 Vinyl Flooring 地板整体市场规模

单位：十亿美元



数据来源：Technavio

PVC 地板作为一种新型绿色环保地面装饰材料，最早起源于欧洲。当前，PVC 地板在北美、欧洲的渗透率显著高于其他大洲及全球平均水平。以美国市场为例，据 Floor Covering Weekly 相关数据显示，2017 年至 2023 年期间，美国 LVT 地板（Luxury Vinyl Tile，PVC 地板类别）按面积计算的渗透率从 8.1%一直提升至 30.9%。根据 Technavio 的统计数据，2020 年度至 2023 年度 Vinyl Flooring 美国市场规模由 60.78 亿美元增长至 71.41 亿美元，复合增长率为 5.52%。

PVC 地板在我国起步较晚，受传统消费观念及装修习惯差异的影响，总体渗透率低于欧美国家，目前市场规模低于美国。根据 Technavio 的统计数据，2020 年度至 2023 年度 Vinyl Flooring 我国市场规模由 32.50 亿美元增长至 42.01 亿美元，复合增长率为 8.93%，预计 2028 年度市场规模可达 66.72 亿美元。我国 PVC 地板虽起步较晚，但复合增长率高于国际市场和美国市场，未来市场空间较大。

根据头豹研究院的统计数据，我国 2023 年地板市场规模为 1,664 亿元，按照 Technavio 的统计数据估算，我国 PVC 地板渗透率约为 18%。目前我国 PVC 地板主要集中运用于商场、医院、写字楼、酒店等公共场所，未来随着 PVC 地板优势的显现、新一代消费群体观念的改变、低碳环保政策的持续推行，预计未来国内 PVC 地板市场的需求将稳定增长。

3、已有主要客户销售规模变化情况及新增产能情况

(1) 主要客户销售规模变动情况

报告期内，公司 MPP 产品各期收入合计超过 1,500 万元、IXPE 产品各期收入合计超过 3,000 万元的主要客户销售情况（下表中仅列示 MPP 产品或 IXPE 产品的销售金额）如下：

单位：万元

产品类别	序号	客户名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
MPP	1	福建德佳新能源有限公司	832.14	1,366.84	1,843.75	1,135.40
	2	福建腾博新材料科技有限公司	919.14	1,130.61	624.51	651.76
	3	领先科技（东台）有限公司	438.34	1,138.72	610.52	191.87
	4	苏州可川电子科技股份有限公司	570.08	690.47	758.84	258.86
	5	福州德扬电子科技有限公司	244.04	648.39	231.70	380.27
IXPE	1	江苏中鑫家居新材料股份有限公司	1,143.91	2,719.27	2,942.70	2,411.08
	2	爱丽家居科技股份有限公司	1,222.51	2,818.48	2,186.66	101.38
	3	VIETNAM VANLY NEW MATERIAL TECHNOLOGY CO.,LTD	466.04	1,857.44	1,843.21	-
	4	常州市贝美家居科技有限公司	991.43	1,224.56	1,653.60	197.90
	5	财纳福诺家居（中国）有限公司	435.23	918.43	1,060.29	1,321.05

注：上表为报告期内同一控制下合并口径。

由上表可知，公司 MPP 产品主要客户报告期内销售金额总体呈上升趋势，部分公司增长幅度较大；公司 IXPE 产品主要客户销售金额变动不一，其中江苏中鑫家居新材料股份有限公司、爱丽家居科技股份有限公司、VIETNAM VANLY NEW MATERIAL TECHNOLOGY CO.,LTD、常州市贝美家居科技有限公司总体持平或呈上升趋势，财纳福诺家居（中国）有限公司因加大了产能向越南等境外生产基地转移的力度，国内采购量有所减少，而公司越南子公司的供应能力尚未达到成熟运作水平，故财纳福诺整体向公司采购的金额相应有所减少。

（2）新增产能情况

①MPP 产品

公司 MPP 产品的直接下游客户主要为裁切类客户，即该类客户将公司完成发泡的 MPP 成品按照终端客户要求的尺寸、厚度、形状等参数进行裁切，并最终销售给终端客户。公司 MPP 产品的终端客户主要为宁德时代、比亚迪等头部企业。MPP 产品的产能瓶颈在公司 MPP 成品的生产，而非裁切类客户的产能，故直接下游客户的新增产能情况对公司 MPP 产品的销售不存在实质性影响。

在下游终端客户中，以主要头部企业宁德时代为例，其近年来锂电池销售及产能布局情况详见本题回复之“5、（1）微孔发泡新材料产品新增产能的主要消化渠道”。

②IXPE 产品

公司 IXPE 产品的直接下游客户为 PVC 地板制造商。公司 2024 年度第一大客户爱丽家居（603221.SH）于 2024 年 8 月审议通过向墨西哥生产基地增加投资 2,500 万美元的议案，投资总金额调整为 6,000 万美元，主要生产 PVC 弹性地板，进一步扩大公司产能。公司重要客户海象新材（003011.SZ）2025 年半年度报告披露，海象新材正在建设越南海欣工厂项目（三厂）项目和年产 1,200 万平方米高级弹性地板生产线建设项目，其中越南海欣工厂项目（三厂）项目产能规划为 1,500 万平方米 PVC 弹性地板，预算数为 6.50 亿元，建设进度已到

达 98%，年产 1,200 万平方米高级弹性地板生产线项目预算 1.23 亿元，建设进度为 50%。由于非上市公司缺乏相关披露信息，从下游主要上市公司来看，公司已有客户仍然在不断进行产能扩张。

此外，从 PVC 地板原料端看，其核心原材料 PVC 树脂正在经历一轮显著的产能扩张。2025 年，我国 PVC 行业新增产能约 250 万至 350 万吨，使国内 PVC 总产能接近 3,000 万吨。PVC 产能的持续增加导致其价格一路下行，在 2025 年一度跌至近十年新低。PVC 树脂价格的下行将会降低 PVC 地板的原材料成本，提升 PVC 地板制造商的采购意愿，从而对 PVC 地板行业产生积极的影响。

4、新客户拓展进度及潜在需求量

凭借在功能性高分子发泡材料领域多年的深耕，依托高质量产品在客户中赢得的口碑，公司已在相关市场建立了较为稳固的品牌地位。在此基础上，公司重视市场开拓与客户服务，始终坚持以市场应用为导向、以客户需求为核心，建立了完善的市场开拓及客户服务流程。

公司通过深入了解下游市场的特点、需求和竞争情况，分析潜在客户群体、客户潜在需求、市场规模、发展趋势等制定针对性的市场拓展策略，持续开拓新的潜在目标客户，进一步巩固和扩大市场份额。报告期内，公司通过目标客户拜访、行业及客户推荐、展会参与等多种方式不断拓展客户，向新客户实现的主营业务收入分别为 3,067.18 万元、4,819.55 万元、4,838.27 万元和 783.83 万元，占当期主营业务收入比例分别为 5.91%、7.28%、6.40% 和 2.09%，新客户拓展进度良好，潜在需求得以挖掘，为公司整体业绩增长提供了有益补充。

5、进一步量化说明微孔发泡新材料、IXPE 产品新增产能的主要消化渠道

公司作为国内知名的功能性高分子发泡材料供应商，经过多年的技术积累及行业深耕，已具有较强的技术优势和成本优势，在产品质量、技术服务等方面受到客户认可，可以通过现有客户采购规模的扩大、下游应用领域和销售渠道的开拓等方式持续扩大市场份额，消化募投项目新增产能。

（1）微孔发泡新材料产品新增产能的主要消化渠道

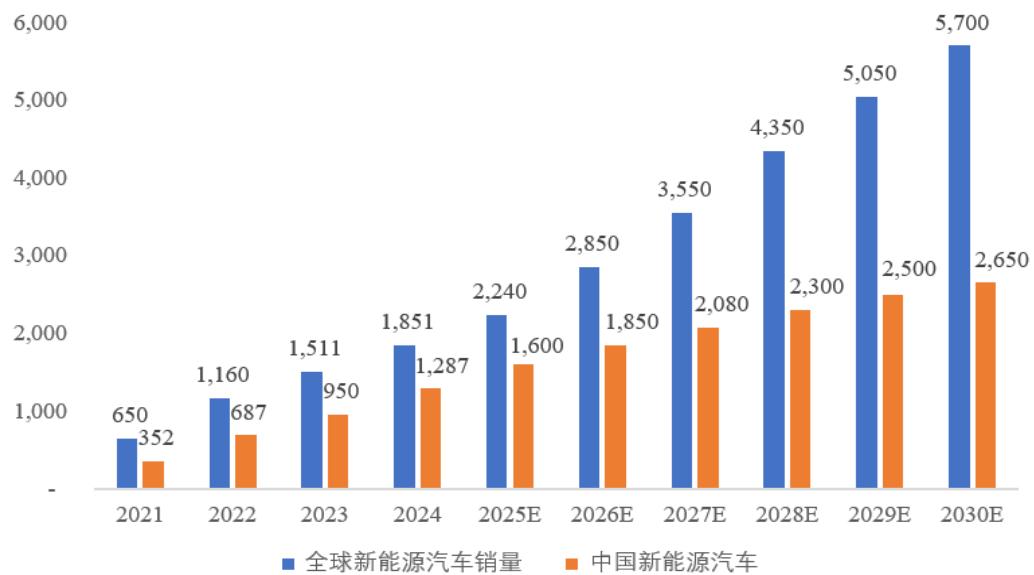
①新能源汽车市场稳健增长带来 MPP 需求量提升

公司 MPP 产品主要用于制造新能源汽车动力电池缓冲垫。

根据国际汽车制造商协会和中国汽车工业协会的统计数据，2025 年度至 2030 年度，全球和我国新能源汽车销量及预测情况如下：

2021-2030 年新能源汽车销量及预测

单位：万辆



数据来源：国际汽车制造商协会和中国汽车工业协会

根据上述新能源汽车销量的预测数据，以新能源汽车中 MPP 产品的使用量为依据，测算未来 MPP 新能源动力电池缓冲垫的市场空间情况如下：

项目	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
全球新能源汽车销量预计（万辆）	2,240	2,850	3,550	4,350	5,050	5,700
中国新能源汽车销量预计（万辆）	1,600	1,850	2,080	2,300	2,500	2,650
全球新能源汽车可使用 MPP 的缓冲垫体积（万立方米）	52.14	66.33	82.63	101.25	117.54	132.67
中国新能源汽车可使用 MPP 的缓冲垫体积（万立方米）	37.24	43.06	48.41	53.53	58.19	61.68

注：可使用 MPP 的缓冲垫体积=新能源汽车当年预计销量×2024 年度磷酸铁锂电池占比 $74.60\% \times (6.6m^2 \times 2mm + 2.4m^2 \times 3.5mm + 2.4m^2 \times 4mm)$ ，详细测算说明详见“《关于浙江新恒泰新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函之回复》问题 1、（四）、3、（2）、①新能源动力电池细分市场”。

随着新能源汽车预计销量的不断增长，公司 MPP 的市场空间也不断增加，

2026 年度至 2028 年度仅国内 MPP 新能源汽车动力电池可使用 MPP 缓冲垫市场空间将达约 50 万立方米，以目前 MPP 在缓冲垫市场的渗透率 20%计算，MPP 市场规模至少为 10 万立方米。随着我国新能源电池企业的出海战略布局与全球市场份额的提升，新恒泰产品将具有更大的市场空间。此外，考虑 MPP 产品的替代效应、新能源汽车动力电池更新换代、新能源汽车换电站的建设发展、MPP 已在三元锂电池中开始使用，新能源动力电池新增市场空间将会更大，可充分消化募投项目一产能。

②新能源电池客户产能扩充规划

受限于公司产能，公司 MPP 产品主要供给以宁德时代、比亚迪等为代表的新能源电池头部企业。在新能源电池客户中，以宁德时代为例，2022 年至 2024 年，宁德时代锂电池总销量分别为 289GWh、390GWh 和 475GWh，同比增长分别为 116.60%、34.95% 和 21.79%。2025 年前三季度，宁德时代锂电池总销量约为 450GWh，同比增长 36.36%。此外，为了满足持续增长的市场需求，宁德时代正在加速全球产能布局，截至 2025 年上半年，其总规划产能已达 925GWh，德国、匈牙利、西班牙、印尼等地的海外工厂也都在积极推进中，这将进一步支撑其未来的出货能力。

按照 2024 年国内新能源汽车销量和中国动力电池装车量测算，每万辆新能源汽车装车量为 0.43GWh，宁德时代规划产能 925GWh 可供 2,170.14 万辆汽车使用，按照上表计算公式可使用 50.51 万立方米的 MPP。公司作为宁德时代超 90% MPP 产品的供应商，且考虑公司尚有其他新能源电池客户未充分开拓，募投项目一新增 5 万立方米产能可以充分消化。

③储能、通信、航空航天行业发展将带来新需求

MPP 可应用在储能电池内部电芯之间、模组端板部位，起到缓冲、支撑、隔热和保温的作用。2025 年随着 AI 的快速发展，算力需求呈现爆发式增长，算力的“能量燃料”电力消耗激增，储能电池作为电力供应的“缓冲器”，对保障算力持续运行具有巨大作用，预计未来产销量将会迎来大幅增长。根据 CNESA《储能产业研究白皮书 2025》预测，理想场景下，预计 2030 年我国新型储能累计规模将达到 291.2GW，预计复合年均增长率为 24.5%。随着储能电

池的高速发展，MPP 在储能电池细分市场的市场规模亦将随之不断增加，可消化公司新增产能。

此外，MPP 可用于制造天线罩，目前公司产品已用于通信领域的 5G 微波天线罩和航空航天领域的机载天线罩。微波天线是 5G 通信系统的重要组成部分，随着 5G 网络的发展，5G 微波系统天线罩的需求量也随之增长。近年来，国际电信联盟（ITU）相继发布了多项 6G 相关研究成果，2024 年 1 月工信部等 7 部门联合发布的《工业和信息化部等七部门关于推动未来产业创新发展的实施意见》中也提出了“前瞻布局 6G、卫星互联网、手机直连卫星等关键技术研究”，2024 年末，我国超大型卫星互联网“国网”新座计划也已开始实施。随着通信领域和航空航天领域的快速发展，预计未来 MPP 天线罩市场规模可呈现增长趋势，可消化公司新增产能。

综上所述，凭借新能源汽车市场稳健增长、以宁德时代为主的新能源电池客户规划产能的逐步达成，公司的 MPP 业务预计也将保持稳步增长态势。此外，考虑到 MPP 产品在动力电池缓冲垫市场具有一定的替代效应，储能市场、通信市场、航空航天市场等均处于增长阶段，以及新应用领域的不断拓展，预计公司 MPP 产品新增产能能够被市场消化。

（2）IXPE 产品新增产能的主要消化渠道

2022 年至 2024 年，公司 IXPE 产品的产能分别为 7.56 万立方米、8.17 万立方米和 9.02 万立方米，本次募投项目拟新增年产 3 万立方米的 IXPE 的制造能力，较 2024 年的产能增幅约为 33%。公司在充分考虑下游市场需求、政策变动、行业竞争格局等综合因素，选择 IXPE 产能稳步增加的策略。

根据 Technavio 的统计数据，2020 年度至 2023 年度 PVC 地板全球市场规模由 255.07 亿美元增长至 310.46 亿美元，复合增长率为 6.77%，预计 2028 年度全球市场规模可达 436.76 亿美元，复合增长率超过 7%，具有较大的成长空间。根据 Technavio 对 PVC 地板全球市场规模的预测数据，以 PVC 地板静音层占 PVC 地板的金额占比为依据，测算 PVC 地板静音层 2025 年度至 2028 年度市场空间情况如下：

项目	2025E	2026E	2027E	2028E
全球市场规模（亿美元）	353.51	378.43	406.05	436.76
PVC 地板静音层市场规模（亿人民币）	86.61	92.72	99.48	107.01
PVC 地板静音层数量（万立方米）	463.51	496.19	532.40	572.67

注 1：地板静音层市场规模=全球市场规模×测算汇率 $7.00 \times 3.5\%$ （根据公司与重要客户爱丽家居的访谈及其年度报告相关数据测算，公司相关产品的销售金额占其 PVC 地板收入的比例约为 3.5%）；

注 2：PVC 地板静音层数量=PVC 地板静音层市场规模÷2024 年公司 IXPE 平均单价。

根据上表测算数据，2026 年度至 2028 年度，全球市场每年可保持约 500 万立方米的 PVC 地板静音层增长需求。本次募投项目二拟新增年产 3 万立方米的 IXPE 的制造能力，项目建成后预计两年达产，新增市场规模可充分消化募投项目二产能。

公司 IXPE 产品起步相对较晚，但成长迅速，报告期内 IXPE 产品的销售量复合增长率将近 60%，除 2022 年产能利用率较低外，后续期间产品产能利用率均超过 90%，整体处于较高水平。报告期内，公司与爱丽家居科技股份有限公司、江苏中鑫家居新材料股份有限公司、常州市贝美家居科技有限公司等 PVC 地板头部企业保持了良好的合作关系，并开拓了 M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC、越南天蓝新材料科技有限公司等新客户，在泰国、越南等地投资设立子公司，为进一步拓展新业务创造了良好的条件。

6、产能消化措施是否可行，产能消化测算是否合理

针对本次募投项目，公司制定了以下产能消化措施：

（1）巩固与现有客户合作，并积极拓展新客户

经过多年境内外市场的销售和运营，公司积累了宝贵的经验和资源，并且建立了完善的市场销售渠道。公司具有良好的品牌知名度和综合竞争力，形成了较为稳定的客户群体。公司通过产品质量、产品价格、供货、服务等方面的优势与客户保持了良好的合作关系。

此外，公司通过深入了解下游市场的特点、需求和竞争情况，分析潜在客户群体、市场规模、发展趋势等制定针对性的市场拓展策略，持续开拓新的潜

在目标客户，进一步巩固和扩大市场份额，促进新增产能的消化。

(2) 提高技术研发水平，促进产能消化

近年来，随着我国建筑行业、新能源行业、消费品行业等的高速发展以及绿色低碳循环发展理念的要求，泡沫塑料材料的应用领域不断拓展，在关注传统的发泡倍率、硬度等力学性能的同时，对产品在吸音降噪、减震、隔热保温、防水防潮、阻燃、防静电等方面特性以及环保特性提出了更高的要求。

公司将以现有的发泡技术和产品为依托，不断加大研发投入，以技术优势和产品质量的可靠性、稳定性优势为突破口和出发点，整体提升公司功能性高分子发泡材料技术，提高产品质量、产品精度及良品率，从而不断巩固和提升自身市场地位，扩大业务规模及市场占有率，促进新增产能的消化。

(3) 提高市场开发深度与广度，扩大产品应用领域

公司主要产品广泛应用于建筑装饰、新能源电池、通信等众多领域，随着发泡材料领域技术的不断成熟和发展，各项性能不断增强，其应用领域不断扩大，已拓展到航空航天、军工制造等诸多国家支柱性产业和新兴行业。

公司将在现有的市场开拓成果上，以原有客户资源为抓手，积极进行新产品新领域开拓、品牌宣传、客户挖掘等工作，提高对更多行业用户的覆盖，促进新增产能的消化。

结合以上产能消化措施，对其可行性及产能消化测算的合理性分析如下：

(1) 本次募投项目的新增产能系根据公司 MPP 和 IXPE 产品解决产能不足、支撑未来长期发展的综合战略需求而规划，MPP 的新增产能充分结合下游需求变化，IXPE 产能采取稳步增加的策略，产能规划具有合理性；

(2) 公司已对 MPP 和 IXPE 产品的下游市场需求进行了充分研判，积极实行与现有优质客户加深合作、同时积极开拓新客户新市场的经营策略。公司构建了较为立体的业务拓展梯队体系，已形成一支多领域、高水平、稳定性强、实战经验丰富的生产、研发、销售、管理团队。

(3) 公司持续聚焦 MPP 和 IXPE 产品的研发、生产和销售，积累了丰富的

研发和生产经验，上述产品在种类系列、技术能力等方面具备市场竞争优势，为充分利用产能、实现业务规模增长提供保障。

(4) 公司已充分分析了主要客户的经营情况、在手订单、预测需求等，新增产能有较为充足的业务支撑，公司还在积极多角度开发潜在客户以进一步扩充产品销售渠道；

(5) 本次募投项目中，项目一建设期为 24 个月，建成后的产能释放周期为 3 年，产能达成比例分别为 50.00%、90.00% 和 100.00%；项目二建设期为 12 个月，建成后的产能释放周期为 2 年，产能达成比例分别为 50.00% 和 100.00%。上述项目的产能释放周期设置，为新增产能消化提供了合理的业务拓展时间，确保了新增产能平稳释放并消化。

综上所述，公司本次募投项目的产能消化措施具备可行性，产能消化测算具有合理性。

7、是否充分揭示相关风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“六、（一）募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险”中充分揭示了本次募投项目产能消化及未达预期效益的风险。为进一步揭示产能消化措施相关风险，公司已在招股说明书相同位置补充披露如下：

“（一）募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险

公司本次募集资金拟投向‘年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目’等项目。公司拟通过募投项目的实施，增加公司现有产能、扩大公司经营规模，提升公司生产效率、研发实力及产品质量。尽管公司在选择募投项目时综合考虑了公司发展战略、国家产业政策、目前市场环境、未来行业发展趋势等各种因素，并进行了详细的必要性、可行性、合理性论证，**制定了较为充分的产能消化措施**，认为公司募投项目前景和收益良好，但由于项目建设需要一定的周期，如若在项目建设或后期运营过程中出现下游客户需求不及预期、行业竞争格局变化、产业政策或市场环境变化、技术路线更新迭代等不利因素，**导致公司制定的产能消化措施无法有效实施**，或发生其他导致项目未能按期或顺利实施的情

况，则募投项目存在产能无法消化或效益不及预期的风险。”

【保荐机构核查意见】

1、核查方式、过程、依据

(1) 查阅本次募投项目的可行性研究报告，核查项目一与项目二铺底流动资金的测算依据，项目一与项目三拟建设建筑物的用途、布局、建筑工程费、工程建设其他费用的测算过程，核查项目三拟采购设备的类型、数量、用途等；

(2) 查阅并获取本地同期同类型厂房建设价格、发行人同类厂房建设费用、同类型募投研发设备的市场价格或历史采购价格等；

(3) 核查项目一所涉及厂房的建设进度；

(4) 了解募投项目中研发项目的研发进度和实际投入金额及构成等；

(5) 查阅行业研究报告等公开资料，了解下游销售领域的需求变化情况、下游行业产能变化情况等；

(6) 了解项目一与项目二所涉及产品的主要消化渠道和产能消化措施，分析公司募投项目的产能消化能力；

(7) 对发行人相关人员进行了访谈。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 募投项目一与项目二铺底流动资金均按项目建成后所需全部流动资金的 30%计算，测算依据符合行业惯例，具有合理性；

(2) 募投项目一与项目三的建筑工程费系根据公司的现实需求所拟定，建造单价和装修单价与本地同期同类型厂房装修费用、发行人同类厂房装修费用不存在显著差异，具有合理性；项目一的工程建设其他费用系根据相关法律法规或签订的合同进行估算，与已签订的合同及实际支付的相关款项不存在显著差异，具有合理性；

(3) 项目三拟采购的设备均为研发过程中所必需的设备，具有明确用途，

且与本次研发中心建设项目中的研发项目具有对应关系；拟采购设备的测算价格参考了历史采购价格或供应商报价，并结合参数配置需求合理估计，测算依据合理，规模具有合理性；

(4) 项目三中的 9 个研发课题系公司根据行业发展态势，为保持行业竞争优势、确保长期稳定发展所设置，研发费用规划规模具有合理性，无需相应调整募集资金的用途或规模；

(5) 公司已建立了切实有效的募投项目产能消化渠道，产能消化措施具备可行性，产能消化测算具有合理性，相关风险已充分揭示。

【申报会计师核查意见】

经核查，申报会计师认为：

(1) 募投项目一与项目二铺底流动资金均按项目建成后所需全部流动资金的 30%计算，测算依据符合行业惯例，具有合理性；

(2) 募投项目一与项目三的建筑工程费系根据公司的现实需求所拟定，建造单价和装修单价与本地同期同类型厂房装修费用、发行人同类厂房装修费用不存在显著差异，具有合理性；项目一的工程建设其他费用系根据相关法律法规或签订的合同进行估算，与已签订的合同及实际支付的相关款项不存在显著差异，具有合理性；

(3) 项目三拟采购的设备均为研发过程中所必需的设备，具有明确用途，且与本次研发中心建设项目中的研发项目具有对应关系；拟采购设备的测算价格参考了历史采购价格或供应商报价，并结合参数配置需求合理估计，测算依据合理，规模具有合理性；

(4) 项目三中的 9 个研发课题系公司根据行业发展态势，为保持行业竞争优势、确保长期稳定发展所设置，研发费用规划规模具有合理性，无需相应调整募集资金的用途或规模。

问题 4. 其他问题

(1) 是否放宽信用政策刺激销售。请发行人：①结合历史信用政策、各期销售金额、单价及毛利率等，说明对中鑫家居设置相关信用政策的背景及原因，与其他客户信用期差异情况及合理性，是否在售价、毛利率等方面与其他客户存在明显差异。②说明 2023 年以来多次调整对爱丽家居信用政策的原因，信用政策调整是发行人主动调整还是客户要求，是否经内部审议流程，对应客观证据留痕。③列表说明各期前二十大客户信用政策情况，是否存在同一客户报告期内信用政策发生变化、不同客户信用政策差异较大情形及其原因、合理性。④说明各期收取数字化应收账款债权凭证回款的具体构成及主要客户、回款周期、期后回款情况，各期数字化应收账款债权凭证背书、转让、兑付、终止确认、坏账计提情况，发行人会计处理方式及其合规性。

(2) 成本核算准确性。根据问询回复，发行人制造费用中物料消耗、租赁费、维修维护费金额较高。请发行人：①分别说明制造费用-物料消耗、租赁费、维修维护费的核算内容及发生背景，量化分析相关成本支出与产品产量的匹配关系。②量化说明主要原材料采购量、耗用量与产品产量（PE Foam、IXPE、MPP）的匹配关系，各期投入产出比及其变动原因，列表说明成本倒轧过程，各细分产品生产成本、销售成本、存货成本的勾稽关系。③结合产能利用率、其他影响单位产量耗电量的因素，进一步说明 IXPE 产品单位耗用电量下降的原因。④结合运输距离分布情况、运输距离对运输单价的影响，进一步说明报告期内境内运输单价持续上涨的原因及合理性，不同物流商之间的运费定价及付款政策是否存在较大差异。⑤请保荐机构说明对各类供应商（原材料供应商、物流商、其他采购供应商）的走访金额及比例，是否均实地走访。

(3) 研发费用核算准确性。根据问询回复，部分研发人员专业背景为服装、建筑、经管，2024 年部分研发人员转岗至仓储、行政岗位。请发行人：①说明部分研发人员专业背景为服装、建筑、经管的情况下，其是否具备相应研发能力及工作经验，相关人员参与的具体研发项目及从事的具体研发工作内容。②说明 2024 年转岗至仓储、行政岗位的研发人员转岗前后工作内容差异、专业背景及工作履历，研发人员认定是否准确。③说明董事、原监事参与研发活动的具体情况，包括从事的研发项目、具体研发工作内容、研发成果，工时记录情况，是否存在管理活动和研发活动混同等情形。④结合研发废料销售价格，

量化说明各期研发废料销售金额、研发废料再利用金额与研发废料销售数量、研发废料再利用数量的匹配关系。

(4) 关于资金流水核查。请发行人：①说明黄旭升委托实控人代为投资理财的背景及原因，是否有客观证据佐证。②说明金玮对外投资非标理财产品的底层资产及最终资金投向情况。③说明王勤峰、王镇与孙建东存在较多资金往来的背景及原因，是否已形成闭环，是否有客观证据佐证。④说明陈春平、金玮与公司股东林爱忠及其妻子邱玉芬存在资金往来的具体原因，林爱忠入股、增资发行人的资金具体来源，是否涉及股权代持。⑤说明发行人实控人曾担任温州庄威服饰监事并持有其股份的原因，后续退出情况，温州庄威服饰与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；温州美格斯服饰已注销情况下，仍向其拆借资金的原因；与温州美格斯服饰、温州庄威服饰借款协议具体约定；黄旭斌、潘广军与发行人及其关联方、发行人客户或供应商是否存在其他业务、资金往来，是否涉及利益输送情形。⑥列表说明温州瑞鸿与温州美格斯服饰、温州庄威服饰资金拆借情况，温州瑞鸿拆借资金是否来自发行人及其关联方，温州美格斯服饰、温州庄威服饰取得借款资金后最终用途，还款资金来源，是否有客观证据佐证，是否涉及资金体外循环情形。⑦说明关于资金拆借、资金管理相关内控制度的建立与执行情况，能否有效防范资金占用或其他变相侵占公司资金的情形发生。

(5) 其他财务问题。请发行人：①说明浙江禾汇建设新丰分公司设立当年即与发行人合作的背景及原因，是否履行招投标程序，其是否具备相应的施工资质及施工能力，说明该工程从合同签订、开工、完工到验收的具体时点，目前是否已转固，列表逐笔说明发行人向浙江禾汇建设支付款项金额与工程进度的匹配关系，是否存在超出工程进度付款情形，是否存在工程款项流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商等情形。②说明境外客户 MEIWA GRAVURE 长期通过第三方回款的具体原因，各期交易金额及第三方回款占比，代付方具体情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系。③说明各期个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）销售金额及占比、毛利率、回款情况，主要个人客户资信情况、信用政策，相关交易是否真实公允。

(6) 关于境外子公司。根据问询回复，发行人拟在泰国建设塑料发泡材料生产线。2023 年 9 月，发行人、温州劲泰与泰籍自然人股东 Mr. Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms. Pattheera Suansawat（各持有 0.002% 股权）作为发起人共同设立泰国恒泰；2023 年 10 月，Mr. Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms. Pattheera Suansawat 分别将其持有的泰国恒泰 0.002% 股权以 0 元价格转让给温州劲泰。请发行人：①请发行人说明生产线和销售区域向越南、泰国拓展和迁移的部分客户的具体情况，包括但不限于已有客户及潜在客户基本情况、报告期内的合作情况及销售金额、迁移产能规模及建设进度，与发行人越南、泰国子公司产能情况是否匹配等。②请发行人说明泰国恒泰出资额的实缴过程。③请发行人结合泰籍自然人股东 Mr. Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms. Pattheera Suansawat 的基本情况、入股泰国恒泰的原因及资金来源，以 0 元价格将持有的泰国恒泰股权转让给温州劲泰的原因，说明 Mr. Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms. Pattheera Suansawat 入股、转股交易的真实性，是否涉及股权代持；若涉及股权代持，请说明代持是否解除还原，是否符合中国境内发改部门、商务部门及外汇管理等部门的备案、审批要求，是否存在规避境外投资管理、投资所在国家或地区法律法规的情况，是否存在受到行政处罚或导致交易无效的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述（1）-（5）事项并发表明确意见。（2）说明是否对境外子公司货币资金、存货进行监盘，如有，说明监盘时点、地点、人员、监盘程序、监盘比例及其结论。（3）说明资金流水核查范围是否完整，流水核查受限情况，中介机构替代措施及其充分、有效性。请保荐机构提交关于资金流水核查的专项报告，并提交相关核查工作底稿。

请保荐机构、发行人律师核查上述（6）事项并发表明确意见。

回复：

【公司说明】

（一）是否放宽信用政策刺激销售

1、结合历史信用政策、各期销售金额、单价及毛利率等，说明对中鑫家居

设置相关信用政策的背景及原因，与其他客户信用期差异情况及合理性，是否在售价、毛利率等方面与其他客户存在明显差异

(1) 结合历史信用政策、各期销售金额、单价及毛利率等，说明对中鑫家居设置相关信用政策的背景及原因

①历史信用政策、各期销售金额、单价及毛利率

报告期内，公司与江苏中鑫家居新材料股份有限公司（以下简称“中鑫家居”）之间的历史信用政策、各期销售金额及单价如下：

时期	信用政策	销售产品	销售金额 (万元)	单价
2025年1-6月	产品交付后5个月内付款	IXPE (元/m ³)	1,056.07	*
		PE Foam (元/m ³)	170.79	*
		PVC 耐磨层 (元/吨)	208.89	*
		小计	1,435.76	/
2024年	产品交付后5个月内付款	IXPE (元/m ³)	2,439.25	*
		PE Foam (元/m ³)	310.37	*
		小计	2,749.61	/
2023年	产品交付后5个月内付款	IXPE (元/m ³)	2,913.02	*
		PE Foam (元/m ³)	130.52	*
		小计	3,043.53	/
2022年	产品交付后6个月内付款	IXPE (元/m ³)	2,411.08	*
		PE Foam (元/m ³)	301.83	*
		小计	2,712.92	/

中鑫家居系与公司长期合作的主要客户，报告期内，公司对其信用政策较为稳定。受益于中鑫家居对公司加硬 IXPE 产品的采购需求增加，报告期内公司与中鑫家居的销售金额整体呈上升趋势。

报告期内公司对中鑫家居的销售毛利率分别为*%、*%、*%和*%，2023 年开始毛利率有所增加主要系 IXPE 加硬产品的销售占比有所增加所致。公司生产的 IXPE 加硬产品较 IXPE 普通产品生产的地板材料在耐磨性和地板弹性方面更具性能优势，销售单价和毛利率均高于普通产品。2025 年 1-6 月毛利率有所下降主要系 2025 年 1-6 月采购了 PVC 耐磨层 208.89 万元，PVC 耐磨层毛利率

较低，拉低了整体的毛利率所致。

②对中鑫家居设置相关信用政策的背景及原因

报告期内，公司给予中鑫家居的信用账期相对较长，主要原因为：

A.中鑫家居行业地位较高

中鑫家居成立于 2008 年，公司位于“中国强化木地板之都”常州市武进区横林镇，2023 年营业收入规模约 16 亿元，生产经营规模较大。中鑫家居行业地位较高，其对原材料供应商的信用期要求相对较长，公司为持续开拓下游地板客户以及考虑中鑫家居的业内示范推广作用，相应给予其较长的信用期。

B.中鑫家居为公司重要客户

中鑫家居自公司开拓 IXPE 业务之初即建立合作，是新恒泰的长期战略合作伙伴。报告期内，中鑫家居始终位列公司前两大客户（单体口径），各期销售金额分别为 2,712.92 万元、3,043.53 万元、2,749.61 万元和 1,435.76 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.12%、4.48%、3.55% 和 3.74%，采购规模较为稳定。基于中鑫家居良好的采购规模、与公司稳定的合作关系，公司给予中鑫家居相对较长的信用期。

C.中鑫家居毛利贡献突出

中鑫家居是新恒泰高毛利 IXPE 产品的核心客户，其采购结构以 IXPE 产品为主导，报告期各期，中鑫家居向新恒泰采购 IXPE 产品占其当期采购规模的比例分别为 88.87%、95.71%、88.71% 和 73.55%，持续维持在较高水平，基于中鑫家居持续且良好的毛利贡献，新恒泰给予其相对更长的信用政策具有合理性。

D.中鑫家居信用状况与历史回款记录较好

中鑫家居资信状况良好，经营稳健，与公司自 2019 年持续合作至今。报告期内，公司对其销售回款情况良好，未发生坏账损失。

综上，公司给予中鑫家居较长信用期系基于客户业务规模、毛利贡献水平、信用状况、市场开拓需要等多方面因素综合制定，具有商业合理性。

③期后回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末公司对中鑫家居的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月 30日	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
期末应收账款账面余额	3,781.80	2,504.02	1,679.55	2,262.94
其中：数字化应收账款债权凭证	2,473.97	344.63	-	-
应收账款账面余额（不含数字化应收账款债权凭证）	1,307.83	2,159.39	1,679.55	2,262.94
期后回款金额	1,122.48	2,159.39	1,679.55	2,262.94
期后回款比例	85.83%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司对中鑫家居应收账款的期后回款情况良好，报告期各期末的应收账款均在约定信用期内实现了较高比例的回收，未出现重大逾期或坏账情况，整体信用风险可控。

（2）与其他客户信用期差异情况及合理性，是否在售价、毛利率等方面与其他客户存在明显差异

①与其他客户信用期差异情况及合理性

报告期内，公司各期前二十大主要客户的信用政策及变动情况如下：

客户名称	2025年1-6月 信用政策	2024年信用政 策	2023年信用政 策	2022年信用政 策
江苏中鑫家居新材料股份有限公司	产品交付后 5 个月	产品交付后 5 个月	产品交付后 5 个月	产品交付后 6 个月
AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	见提单副本后支付 100% 货款	部分订单预付 30%，剩余 70% 见提单副本后支付；部分订单见提单副本后 100% 付款	预付 30%，剩余 70% 见提单副本后支付	-
浙江裕华家居材料有限公司	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月
M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	月结 60 天汇款	月结 60 天汇款	-	-

客户名称	2025年1-6月 信用政策	2024年信用政 策	2023年信用政 策	2022年信用政 策
BBL HOME NEW MATERIALS CO.,LTD	与越南恒泰： 交货后月结 3 个月	与新恒泰：开 票后 2 个月 与越南恒泰： 交货后月结 3 个月	与新恒泰：开 票后 2 个月	-
湖州新起航进出口有限公司	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月
爱丽家居科技股份有限公司	收到合格发票 次日起 75 日	收到合格发票 次日起 75 日	收到合格发票 次日起 60 日	收到合格发票 次日起 30 日
东莞市达瑞电子股份有限公司	产品交付对账 后 2 个月	产品交付对账 后 2 个月	产品交付对账 后 2 个月	
VIETNAM VANLY NEW MATERIAL TECHNOLOGY CO.,LTD	收到发票后 3 个月内付款	收到发票后 3 个月内付款	收到发票后 3 个月内付款	-
常州市贝美家居科技有限公司	发票日 45 天	发票日 45 天	交货/发票日月 结 60 天	交货/发票日月 结 60 天
宜宾德佳能源科技有限责任公司	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月
苏州可川电子科技股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
福建腾博新材料科技有限公司	月结 90 天	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月
财纳福诺家居（中国）有限公司	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天	收到发票后 60 天
领先科技（东台）有限公司	月结 90 天	月结 90 天	-	-
江苏腾博新能源材料科技有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
广州市三泰汽车内饰材料有限公司	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	-
昆山市博骞电子有限公司	月结 90 天	月结 90 天	-	-
南京虎渔进出口贸易有限公司	产品交付后 2 个月	产品交付后 2 个月	月结 60 天、 90 天等	月结 60 天、 90 天等
VYTEC FLOOR CO.,LTD	票后 60 天	票后 60 天	-	-
VN ECOFLOOR JSC	与新恒泰：船 离港日起 15 天付款 与越南恒泰： 月结 30 天	与新恒泰：船 离港日起 15 天付款 与越南恒泰： 月结 30 天	船离港日起 15 天付款	船离港日起 15 天付款
温州凯强贸易有限公司	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月
湖南岳盛新型材料有限公司	收到发票后 60 日	收到发票后 60 日	收到发票后 60 日	收到发票后 60 日
上海众菁包装制品有限公司	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	收到发票后 1 个月

客户名称	2025年1-6月 信用政策	2024年信用政 策	2023年信用政 策	2022年信用政 策
苍南县东辉实业有限公司	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月
福建德佳新能源有限公司	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月
ANZ FLOORING JOINT STOCK COMPANY	预计离港时间 15 日后	预计离港时间 15 日后	预计离港时间 15 日/40 日后	预计离港时间 15 日/40 日后
浙江佳适逸宝板材有限公司	第三个月结清第一个月款	第三个月结清第一个月款	第三个月结清第一个月款	第三个月结清第一个月款
金华羿鑫文体用品有限公司	收到发票后 1 个月	收到发票后 1 个月	收到发票后 1 个月	收到发票后 1 个月
ASUNG CO.,LTD.	预计离港时间 30 天后	预计离港时间 30 天后	预计离港时间 30 天后	预计离港时间 30 天后
广东顶峰精密技术有限公司	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月
常山柚丰工贸有限公司	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月
安徽欧太新材料有限公司	收货后 2 个月	收货后 2 个月	收货后 2 个月	收货后 2 个月
东阳市欧尚文具有限公司	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月	收到发票后 2 个月
浙江介臣木业有限公司	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月	收到发票后 3 个月
优尼（宜兴）新材料有限公司	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月	产品交付后 3 个月
苏州天华超净科技有限公司	月结 90 天	月结 90 天	-	-
思睿观通科技（江苏）股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	-

报告期各期，公司对前二十大主要客户执行的信用政策有所差异，主要系公司通常根据客户的经营规模、信用情况、历史合作情况等因素给予不同的账期所致。公司通常采用赊销模式，大部分客户为收货当月末或次月初对账，对账无误后开票，客户主要信用政策为票后 3 个月左右付款，部分客户根据经营规模、信用情况、历史合作等有所差异。

中鑫家居与其他主要客户相比信用期相对较长，系公司根据其业务规模、毛利贡献水平、信用状况、市场开拓需要等多方面因素综合制定。报告期内，中鑫家居始终位列公司前两大客户（单体口径），采购规模较大，行业地位较高，且具有持续良好的毛利贡献，信用政策相对较长具有合理性。

②是否在售价、毛利率等方面与其他客户存在明显差异

报告期内，公司向中鑫家居销售的产品构成情况如下：

单位：万元

产品	2025年1-6月				2024年度			
	收入	收入占比	毛利	毛利占比	收入	收入占比	毛利	毛利占比
IXPE	1,056.07	73.56%	*	91.11%	2,439.25	88.71%	*	91.26%
PE Foam	170.79	11.90%	*	6.75%	310.37	11.29%	*	8.74%
PVC 耐磨层	208.89	14.55%	*	2.14%	-	-	-	-
合计	1,435.76	100.00%	*	100.00%	2,749.61	100.00%	*	100.00%
产品	2023年度				2022年度			
	收入	收入占比	毛利	毛利占比	收入	收入占比	毛利	毛利占比
IXPE	2,913.02	95.71%	*	96.16%	2,411.08	88.87%	*	95.01%
PE Foam	130.52	4.29%	*	3.84%	301.83	11.13%	*	4.99%
PVC 耐磨层	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	3,043.53	100.00%	*	100.00%	2,712.92	100.00%	*	100.00%

报告期内，公司向中鑫家居销售的产品包括 IXPE 产品、PE Foam 产品以及 PVC 耐磨层产品。其中，报告期各期 IXPE 产品收入占向中鑫家居销售的主营业务收入比例分别为 88.87%、95.71%、88.71% 和 73.56%，IXPE 产品销售毛利占向中鑫家居销售的主营业务毛利比例分别为 95.01%、96.16%、91.26% 和 91.11%，系公司向中鑫家居销售的主要产品。

公司 IXPE 产品受发泡倍率、产品性能影响，不同型号和规格的产品售价、毛利率也相应有所差异。报告期各期，公司向中鑫家居销售的主要 IXPE 产品构成情况如下：

单位：万元

产品	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
加硬产品	601.04	56.91%	1,479.86	60.67%	2,478.62	85.09%	641.80	26.62%
10倍发泡产品	304.96	28.88%	793.26	32.52%	374.26	12.85%	952.11	39.49%
7.5倍发泡产品	-	-	-	-	-	-	446.43	18.52%
其他	150.07	14.21%	166.14	6.81%	60.14	2.06%	370.74	15.38%
合计	1,056.07	100.00%	2,439.25	100.00%	2,913.01	100.00%	2,411.08	100.00%

报告各期，公司加硬产品、10 倍发泡片和 7.5 倍发泡片三种产品的合计收入占比分别为 84.62%、97.94%、93.19% 和 85.79%，为公司 IXPE 产品的主要组成部分。

A、加硬产品

报告期各期，公司销售给中鑫家居加硬 IXPE 产品的售价和毛利率，以及其他公司的比较情况如下：

单位：万元、元/立方米

客户	2025 年 1-6 月			2024 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
中鑫家居	601.04	*	*	1,472.77	*	*
M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	727.20	*	*	757.75	*	*
NEO FLOOR JOINT STOCK COMPANY	173.25	*	*	203.49	*	*
客户	2023 年度			2022 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
中鑫家居	2,474.65	*	*	641.80	*	*
M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC	-	-	-	-	-	-
NEO FLOOR JOINT STOCK COMPANY	51.33	*	*	-	-	-

公司通过持续自研，自 2022 年开始对外销售加硬产品，2022 年度仅对中鑫家居销售，由于产品处于市场开拓阶段和初期生产阶段，销售单价和毛利率都相对较低。随着产品优良性能逐步体现以及相对稀缺的市场供给，中鑫家居需求有所增加，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，加硬 IXPE 产品对中鑫家居的销售价格逐年有所提升。受单价逐年上涨的影响，以及生产工艺持续改进、产品产销规模增加和主要原材料高压聚乙烯等市场价格有所下降等因素带动公司生产成本的下降，报告期内公司对中鑫家居加硬 IXPE 产品的销售毛利率亦同步呈逐年上升趋势。

与报告期内其他加硬产品客户比较，2023 年度，中鑫家居的销售单价和毛利率低于 NEO FLOOR JOINT STOCK COMPANY，主要系因 NEO FLOOR JOINT STOCK COMPANY 于 2023 年度刚开始与公司合作，合作时间较短且业

务规模较小，故销售单价相对较高。2024 年度，中鑫家居的销售单价和毛利率与其他客户不存在显著差异。2025 年 1-6 月，中鑫家居的销售单价和毛利率与 M.J.INTERNATIONAL FLOORING AND INTERIOR PRODUCTS INC 较为接近，低于 NEO FLOOR JOINT STOCK COMPANY，主要系 NEO FLOOR JOINT STOCK COMPANY2025 年 1-6 月采购的加硬产品包含部分发泡倍数更低的低倍率加硬产品，其销售单价和毛利率也相对较高。

B、10 倍发泡产品

报告期各期，公司销售给中鑫家居 10 倍发泡 IXPE 产品的售价和毛利率，以及与其他公司的比较情况如下：

单位：万元、元/立方米

客户	2025 年 1-6 月			2024 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
中鑫家居	304.96	*	*	793.26	*	*
爱丽家居科技股份有限公司	641.08	*	*	2,588.03	*	*
AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	354.65	*	*	576.30	*	*
客户	2023 年度			2022 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
中鑫家居	374.26	*	*	952.11	*	*
爱丽家居科技股份有限公司	1,845.47	*	*	30.37	*	*
AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD	35.10	*	*	-	-	-

报告期内，公司销售给中鑫家居的 10 倍 IXPE 产品单价逐年有所降低，但整体变动较小，一方面系主要原材料 PE、发泡剂的市场价格整体呈下降趋势所致，另一方面系普通 IXPE 产品市场竞争相对激烈，为维系老客户的稳定合作，同时考虑其除普通 IXPE 产品外毛利率较高的加硬产品采购量较大，故向其销售的普通 IXPE 产品价格逐年小幅调低。从各期毛利率变动来看，2023 年度和 2024 年度毛利率逐年上升，系主要原材料价格下降和产销量增加带来的规模效应有效降低产品成本所致；2025 年 1-6 月毛利率有所下滑，主要系受春节假期和贸易政策变动影响，一季度 IXPE 产品整体产销规模有所降低，生产成本上升，而 1-6 月统计期间较短，使得其对整体成本的影响程度也相对较大，加之

普通 IXPE 产品单价略有降低，导致 2025 年 1-6 月毛利率较 2024 年度略有下滑。

与报告期内其他 10 倍发泡 IXPE 产品客户比较，2022 年度因公司与爱丽家居初始合作，业务规模较小，爱丽家居售价和毛利率高于中鑫家居，其余各期中鑫家居的单价和毛利率整体略高于爱丽家居和 AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD 的平均水平，主要系中鑫家居的信用期较长，单价也相应较高，而 AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD 的信用期最短，初期还存在部分预付款项，故其销售单价相应较低，受销售单价影响，公司对中鑫家居的销售毛利率也高于其他主要客户。

C、7.5 倍发泡产品

报告期各期，公司销售给中鑫家居 7.5 倍发泡 IXPE 产品的售价和毛利率，以及与其他公司的比较情况如下：

单位：万元、元/立方米

客户	2022 年度		
	收入	单价	毛利率
中鑫家居	480.83	*	*
财纳福诺家居（中国）有限公司	1,165.14	*	*
湖南岳盛新型材料有限公司	155.92	*	*

公司 7.5 倍普通 IXPE 产品主要在 2022 年度销售，随着加硬产品的推出，2023 年开始，7.5 倍低倍发泡主要生产加硬产品。2022 年度，公司销售给中鑫家居的 7.5 倍普通 IXPE 产品单价与同产品其他主要客户不存在明显差异，毛利率略高于其他客户，但偏差相对较小，主要系受产品销售时间影响所致，公司原材料价格在 2022 年度存在一定波动，使得产品成本在年内亦相应有所波动，不同时间段销售的产品毛利率也相应有所浮动。

2、说明 2023 年以来多次调整对爱丽家居信用政策的原因，信用政策调整是发行人主动调整还是客户要求，是否经内部审议流程，对应客观证据留痕

（1）说明 2023 年以来多次调整对爱丽家居信用政策的原因，信用政策调整是发行人主动调整还是客户要求

爱丽家居科技股份有限公司（以下简称“爱丽家居”）是国内专业从事

PVC 弹性地板研发与生产的主板上市企业（股票代码：603221.SH）。报告期各期，公司对爱丽家居的销售金额分别为 101.38 万元、2,321.90 万元、3,018.78 万元和 768.94 万元，公司给予爱丽家居的信用政策分别为收到合格发票次日起 30 日、收到合格发票次日起 60 日、收到合格发票次日起 75 日及收到合格发票次日起 75 日。爱丽家居 2022 年开始与新恒泰合作，初期合作规模较小，双方尚在磨合阶段，信用期相对较短。自 2023 年起，爱丽家居采购需求显著增长，2023 年、2024 年及 2025 年 1-6 月，分别位列公司第三大、第一大及第七大客户（单体口径）。

随着爱丽家居业务发展及向公司采购规模的不断提升，爱丽家居主动提出调整向公司采购的信用政策，公司基于其良好的经营规模、信用状况，经双方共同协商，对信用政策逐步进行了调整。报告期内，公司对其销售回款情况良好，未发生坏账损失。

爱丽家居调整后的信用政策收到合格发票次日起 75 日，符合行业惯例，与公司其他客户信用政策不存在显著差异，公司不存在故意放宽爱丽家居信用政策促进产品销售的情形。

（2）是否经内部审议流程，对应客观证据留痕

上述信用政策的调整均严格遵循公司内部控制及相关管理制度，并履行了必要的内部审议流程，存在对应客观证据留痕。

具体而言，公司与爱丽家居于每年年初签订框架协议，该协议使用爱丽家居统一的供应商框架协议文本，协议中“第 11 条 结算和付款”明确约定了当年度信用政策、结算与付款方式等。协议经双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章或合同专用章之日起生效。根据公司《印章及合同管理制度》， “一般性合同由总经理或总经理书面授权的各部门负责人审批，重大合同由总经理报董事会审批。”同时要求“业务经办人代表企业与合同对方签订合同的，需提交‘用印申请’，经合同审批人同意后方可用印。”报告期内，公司与爱丽家居签订的框架协议均已完成内部审批流程，加盖公章或合同专用章，并由法定代表人或授权代表签字。

(3) 期后回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末公司对爱丽家居的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
期末应收账款账面余额	144.80	974.79	406.85	57.64
期后回款金额	144.80	974.79	406.85	57.64
期后回款比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司对爱丽家居应收账款的期后回款情况良好，报告期各期末的应收账款均已回款，未出现重大逾期或坏账情况，整体信用风险可控。

3、列表说明各期前二十大客户信用政策情况，是否存在同一客户报告期内信用政策发生变化、不同客户信用政策差异较大情形及其原因、合理性

(1) 列表说明各期前二十大客户信用政策情况

报告期各期，发行人前二十大客户的主要信用政策情况见本题“（一）、1、(2) ①与其他客户信用期差异情况及合理性”。

(2) 是否存在同一客户报告期内信用政策发生变化、不同客户信用政策差异较大情形及其原因、合理性

①是否存在同一客户报告期内信用政策发生变化

报告期各期，公司前二十大主要客户的信用政策相对稳定，未发生重大变化。其中，同一客户报告期内信用政策发生变化的具体情况如下：

A.江苏中鑫家居新材料股份有限公司

自 2023 年起，经双方协商，公司将中鑫家居的信用政策从“产品交付后 6 个月”调整为“产品交付后 5 个月”。报告期初中鑫家居的信用期相较于其他主要客户偏长，为审慎管理并加强信用风险管理，公司对中鑫家居的信用政策进行了适当调整。

B.AKGUN YAPI VE ZEMIN KAPLAMLARI SAN VE DIS TIC LTD

自 2024 年起，经双方协商，公司对该客户部分订单的信用政策从“预付 30%，剩余 70%见提单副本后支付”调整为“见提单副本后支付 100%货款”。公司与该客户自 2023 年起开始合作，初期阶段业务规模有限，公司对该客户执行预付 30%货款的信用政策。随着双方合作规模逐步扩大，为深化合作关系，公司相应优化结算方式，将信用政策调整为“见提单副本后支付 100%货款”。

C.爱丽家居科技股份有限公司

公司对爱丽家居信用政策调整的原因见本题“2、（1）说明 2023 年以来多次调整对爱丽家居信用政策的原因，信用政策调整是发行人主动调整还是客户要求”。

D.常州市贝美家居科技有限公司

自 2024 年起，公司对常州市贝美家居科技有限公司（以下简称“贝美家居”）的信用政策从“交货/发票日月结 60 天”变更为“发票日 45 天”。公司与贝美家居通常于每月 5 日完成对账，15 日开具发票，贝美家居一般在次月月底完成回款，该回款安排形成的实际账期与发票日 45 天的信用周期基本吻合。为更准确反映实际信用期，双方协商一致后自 2024 年起将信用政策调整为“发票日 45 天”。

E.福建腾博新材料科技有限公司

自 2025 年起，公司对福建腾博新材料科技有限公司的信用政策从“收到发票后 2 个月”调整为“月结 90 天”。此次调整主要基于双方合作规模的持续扩大，客户主动提出适当延长信用期的需求。报告期各期，公司对福建腾博新材料科技有限公司的销售金额分别为 535.80 万元、482.22 万元、717.29 万元和 487.44 万元，整体呈现稳定增长趋势。综合考虑其不断扩大的销售规模及稳定的合作关系，公司对其信用政策进行了适度调整。

F.上海众菁包装制品有限公司

自 2022 年起，公司对上海众菁包装制品有限公司的信用政策从“收到发票后 1 个月”调整为“产品交付后 3 个月”。该调整主要基于客户资金周转需要，向公司提出适当延长信用期的请求。上海众菁包装制品有限公司与公司自 2019

年起开始合作，报告期内公司对其销售回款情况良好，未发生坏账损失。综合考虑双方长期稳定的合作关系以及客户良好的销售回款情况，公司同意对其信用政策进行适度调整。调整后的信用政策仍然符合行业惯例，风险整体可控。

②不同客户信用政策差异较大情形及其原因、合理性

报告期各期，公司对前二十大主要客户执行的信用政策有所差异，主要系公司通常根据客户的经营规模、信用情况、历史合作情况等因素给予不同的账期所致。公司通常采用赊销模式，大部分客户为收货当月末或次月初对账，对账无误后开票，客户主要信用政策为票后3个月左右付款，部分客户根据经营规模、信用情况、历史合作等有所差异，符合公司实际情况，具有合理性。

4、说明各期收取数字化应收账款债权凭证回款的具体构成及主要客户、回款周期、期后回款情况，各期数字化应收账款债权凭证背书、转让、兑付、终止确认、坏账计提情况，发行人会计处理方式及其合规性

(1) 说明各期收取数字化应收账款债权凭证回款的具体构成、回款周期、期后回款情况，各期数字化应收账款债权凭证背书、转让、兑付、终止确认、坏账计提情况

2022 年度和 2023 年度，公司未持有数字化应收账款债权凭证，2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司收取数字化应收账款债权凭证回款的具体构成、回款周期、期后回款、背书、转让、兑付、终止确认、坏账计提情况如下：

①2025 年 1-6 月

单位：万元

列示科目	具体构成	2024.12.31 余额	收到	背书	贴现	到期兑付	终止确认	2025.6.30 余额	坏账计提金额	回款周期	截至 2025 年 11 月 30 日期 后回款金额	期后回 款比例
应收账款	建设银行“e 通订”	344.63	1,979.69	-	1,979.69	-	344.63	1,979.69	98.98	180-183 天	1,658.47	83.77%
	时代融单	189.08	1,057.43	-	-	234.24	234.24	1,012.27	50.61	94-269 天	892.05	88.12%
	农业银行“讯易链”	-	514.28	266.08	228.19	-	-	514.28	25.71	181-182 天	514.28	100.00%
小计		533.71	3,551.40	266.08	2,207.89	234.24	578.87	3,506.24	175.31	-	3,064.80	87.41%
应收款项融资	建设银行“e 信通”	573.60	-	566.55	-	7.05	573.60	-	-	37-82 天	-	-
	迪链	81.82	1,106.56	600.00	-	91.82	691.82	496.56	24.83	16-192	221.09	44.52%

列示科目	具体构成	2024.12.31 余额	收到	背书	贴现	到期兑付	终止确认	2025.6.30 余额	坏账计提金额	回款周期	截至 2025 年 11 月 30 日期 后回款金额	期后回 款比例
										天		
	小计	655.42	1,106.56	1,166.55	-	98.87	1,265.42	496.56	24.83	-	221.09	44.52%
	合计	1,189.13	4,657.97	1,432.64	2,207.89	333.11	1,844.29	4,002.81	200.14	-	3,285.89	82.09%

注 1：上表回款周期系数字化应收账款债权凭证收取日至终止确认日的间隔天数；

注 2：截至 2025 年 11 月 30 日，2025 年 6 月末余额中尚未回款的数字化应收账款债权凭证均暂未到期，不存在到期未兑付的情况。

②2024 年度

单位：万元

列示科目	具体构成	2023.12.31 余额	收到	背书	贴现	到期兑付	终止确认	2024.12.31 余额	坏账计提金额	回款周期	截至 2025 年 11 月 30 日期 后回款金额	期后回款 比例
应收账款	建设银行“e 订通”	-	1,011.39	-	1,011.39	-	666.77	344.63	17.23	180-183 天	344.63	100.00%
	时代融单	-	189.08	-	-	-	-	189.08	9.45	133-263 天	189.08	100.00%
	小计	-	1,200.48	-	1,011.39	-	666.77	533.71	26.69	-	533.71	100.00%
应收款项融资	建设银行“e 信通”	-	811.37	-	237.76	-	237.76	573.60	28.68	6-82 天	573.60	100.00%
	迪链	-	772.85	593.68	-	97.35	691.03	81.82	4.09	1-192 天	81.82	100.00%
	小计	-	1,584.22	593.68	237.76	97.35	928.80	655.42	32.77	-	655.42	100.00%
	合计	-	2,784.70	593.68	1,249.16	97.35	1,595.56	1,189.13	59.46	-	1,189.13	100.00%

公司数字化应收账款债权凭证主要为建设银行、农业银行供应链融资相关金融产品以及宁德时代（300750.SZ）的时代融单、比亚迪（002594.SZ）的迪链，上述平台市场认可度较高、资信情况良好。公司根据自身资金安排、供应商结算需求等对数字化应收账款债权凭证进行日常管理。

公司参考历史信用损失经验，结合当前及未来经济状况的判断，将数字化应收账款债权凭证划分至账龄组合，并自应收账款初始确认时点起连续计算账龄，据此评估预期信用损失，相关计提政策谨慎，坏账准备计提充分。报告期内，公司取得的数字化应收账款债权凭证均不存在逾期未兑付情况，所有涉及贴现或背书转让的产品均已到期兑付或仍在正常履约中，不存在违约或被追索等异常情形。

(2) 说明各期收取数字化应收账款债权凭证回款的主要客户

2024 年度，公司收取数字化应收账款债权凭证涉及的主要客户为江苏中鑫家居新材料股份有限公司、广州市三泰汽车内饰材料有限公司和思睿观通科技（江苏）股份有限公司，收到金额分别为 1,815.71 万元、724.27 万元和 103.42 万元，上述主要客户收取金额占比 94.93%。

2025 年 1-6 月，公司收取数字化应收账款债权凭证涉及的主要客户为江苏中鑫家居新材料股份有限公司、广州市三泰汽车内饰材料有限公司、思睿观通科技（江苏）股份有限公司、广西东盟弗迪电池有限公司及宁德康和新材料有限公司，收到金额分别为 2,473.97 万元、590.36 万元、545.44 万元、301.36 万元和 243.38 万元，上述主要客户收取金额占比 89.19%。

基于业务需要，2024 年开始部分客户采用数字化应收账款债权凭证用于货款结算，涉及的主要客户与公司合作良好，经营情况未见异常，信用等级较高。

(3) 说明发行人数字化应收账款债权凭证的会计处理方式及其合规性

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会[2021]32 号文件）规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司收到的建设银行“e 订通”产品用于附追索权的贴现，收到时代融单凭证持有至到期兑付，收到的农业银行“讯易链”凭证用于贴现、背书转让或

持有至到期兑付，贴现或背书转让附有追索权，不符合金融工具终止确认条件。公司管理相关金融资产的业务模式以收取合同现金流量为目标，故通过“应收账款”科目核算，未到期不予以终止确认。

公司收到的建设银行“e信通”产品和迪链凭证用于贴现、背书转让或持有至到期兑付，贴现或背书转让无追索权，已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给换入方，符合金融工具终止确认条件。公司管理相关金融资产的业务模式既以收取合同现金流量又以出售为目标，符合本金加利息的合同现金流量特征，故通过“应收款项融资”科目核算。

综上所述，公司对应收账款数字化债权凭证的会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。

（二）成本核算准确性

1、分别说明制造费用-物料消耗、租赁费、维修维护费的核算内容及发生背景，量化分析相关成本支出与产品产量的匹配关系

报告期内，制造费用相关成本支出与产品产量的匹配情况如下：

明细项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
物料消耗（万元）	425.61	928.73	776.97	600.30
维修维护费（万元）	101.46	259.27	208.69	194.49
租赁费（万元）	436.45	500.26	355.69	318.95
主要产品产量（立方米）	198,767.40	429,501.72	389,664.96	318,508.47
单位产量物料消耗及维修服务费（元/立方米）	26.52	27.66	25.30	24.95

注：主要产品产量包括 PE Foam、IXPE、MPP、PVC 耐磨层产品产量。

制造费用中物料消耗的核算内容主要系生产用的五金配件；维修维护费的核算内容主要系车间厂房修补维护费用，机器设备及配件的修理更换、保养维护费用。物料消耗与维修维护费的相关成本支出与公司主要产品产量较为匹配。

制造费用中的租赁费主要系租赁嘉兴南湖普洛斯仓储设施有限公司车间用于 IXPE 辐照环节的生产，租赁费持续上涨主要系因为 2023 年 7 月新增仓库租赁用于存放原材料，2024 年 10 月新增厂房租赁用于基板车间生产。公司租赁费根据租赁面积及日租金计算，随着产品产量的增加扩大租赁面积和功能需求。

综上所述，制造费用-物料消耗、租赁费、维修维护费相关成本支出与产品产量相匹配。

2、量化说明主要原材料采购量、耗用量与产品产量（PE Foam、IXPE、MPP）的匹配关系，各期投入产出比及其变动原因，列表说明成本倒轧过程，各细分产品生产成本、销售成本、存货成本的勾稽关系

（1）量化说明主要原材料采购量、耗用量与产品产量（PE Foam、IXPE、MPP）的匹配关系，各期投入产出比及其变动原因

①PE

报告期内，公司 PE 材料各期采购量、耗用量与主要产品产量匹配情况如下：

项目		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
采购量（kg）		11,818,934.00	24,036,358.31	22,437,559.05	17,240,760.00
PE Foam	耗用量（kg）	6,745,504.37	15,089,897.22	13,944,218.15	11,566,590.68
	产量（m ³ ）	124,277.45	284,982.81	285,139.90	258,819.16
	投入产出比（m ³ /kg）	0.018	0.019	0.020	0.022
IXPE	耗用量（kg）	4,583,380.55	7,525,893.49	5,958,887.06	2,746,075.95
	产量（m ³ ）	48,976.37	107,992.51	77,657.32	42,453.01
	投入产出比（m ³ /kg）	0.011	0.014	0.013	0.015

报告期内，公司 PE 材料采购量随主要产品 PE Foam、IXPE 产量增加而上涨。PE Foam 产品投入产出比略有下降主要系该大类产品细分品类繁多、应用领域广泛，受各期产品结构及生产工艺改进提升等综合影响所致。2022-2024 年度，IXPE 产品投入产出比较为稳定，略有波动主要系产品结构变化所致，2025 年 1-6 月投入产出比下降较多主要系泰国子公司初始投产阶段产出较低影响所致。

②PVC

报告期内，公司 PVC 各期采购量、耗用量与主要产品产量匹配情况如下：

项目		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
采购量（kg）		3,709,800.00	7,227,630.00	6,006,800.00	3,808,400.00
PVC 耐磨层	耗用量（kg）	3,803,174.11	7,028,276.89	6,228,973.00	3,667,025.00

项目		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	产量 (m ³)	4,418.02	9,096.11	7,644.96	4,011.19
	投入产出比 (m ³ /kg)	0.001	0.001	0.001	0.001

报告期内，公司 PVC 材料采购量随主要产品 PVC 耐磨层产量增加而上涨，各期投入产出比基本一致。

③PP

报告期内，公司 PP 各期采购量、耗用量与主要产品产量匹配情况如下：

项目		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	采购量 (kg)	2,640,100.00	4,047,550.00	2,917,675.00	1,735,825.00
MPP	耗用量 (kg)	2,247,722.14	3,259,028.69	2,182,324.58	1,249,238.29
	产量 (m ³)	21,095.56	27,430.29	19,222.77	13,225.09
	投入产出比 (m ³ /kg)	0.009	0.008	0.009	0.011

报告期内，公司 MPP 产品迎来较大的市场增量需求，PP 材料采购量随主要产品 MPP 产量增加而上涨。2023 年度至 2025 年 1-6 月，MPP 产品投入产出比较为稳定，略有波动主要系产品结构变化所致，2023 年度较 2022 年度投入产出比下降主要系细分高倍率发泡片产量占比下降，导致用体积核算的产量有所下降。

综上所述，公司主要原材料采购量、耗用量与产品产量相匹配。

(2) 列表说明成本倒轧过程，各细分产品生产成本、销售成本、存货成本的勾稽关系

①成本倒轧过程

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
原材料期初余额	2,132.75	2,664.53	2,523.16	2,044.68
加：本期购进	18,487.92	37,633.92	33,044.27	28,255.52
减：原材料期末余额	1,936.59	2,132.75	2,664.53	2,523.16
减：研发领用	857.47	2,007.22	2,012.72	1,556.97
减：销售原材料	20.63	79.94	0.06	0.00

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
减：制造领用原材料	11.44	44.73	16.69	82.51
等于：生产成本—直接材料成本	17,794.54	36,033.80	30,873.45	26,137.56
加：直接人工成本	4,150.59	7,541.37	6,427.37	5,161.46
加：制造费用	5,766.97	11,221.91	9,622.85	8,376.17
等于：生产成本本期发生额小计	27,712.10	54,797.07	46,923.67	39,675.19
加：在产品、自制半成品、库存商品、发出商品期初余额	4,894.35	4,085.60	4,116.70	3,841.28
减：在产品、自制半成品、库存商品、发出商品期末余额	6,082.24	4,894.35	4,085.60	4,116.70
加：外购半成品	610.38	1,003.49	175.73	107.97
等于：半成品、库存商品成本	27,134.59	54,991.81	47,130.49	39,507.74
减：存货跌价转销	110.32	35.02	102.58	113.39
加：运费	1,312.80	2,315.88	1,632.48	1,260.79
加：其他业务成本	274.22	505.76	316.48	167.83
等于：应结转营业成本	28,611.30	57,778.43	48,976.88	40,822.98
报表列示营业成本	28,611.30	57,778.43	48,976.88	40,822.98
差异	0.00	0.00	0.00	0.00

报告期内，公司成本倒轧过程无异常，当期应结转成本与报表列示营业成本匹配，成本核算真实、准确、完整。

②各细分产品生产成本、销售成本、存货成本的勾稽关系

报告期内，公司各细分产品生产成本、销售成本、存货成本的勾稽关系情况如下：

单位：万元

年度	主要产品	期初存货成本	生产成本	购入成本	跌价转销	运输成本	销售成本	期末存货成本
2025年1-6月	PE Foam	2,347.73	11,092.61	36.20	66.41	353.00	11,359.56	2,536.39
	IXPE	1,126.30	6,780.39	330.02	27.01	419.95	7,030.91	1,652.75
	MPP	941.50	4,807.39	0.53	1.37	373.14	4,724.54	1,399.39
2024年度	PE Foam	1,996.00	24,419.05	3.93	34.63	805.33	24,911.21	2,347.73
	IXPE	794.06	12,184.59	813.96	-	482.83	13,149.15	1,126.30
	MPP	903.14	7,555.82	-	-	682.71	8,200.17	941.50
2023	PE Foam	2,078.90	23,112.58	1.17	52.13	623.98	23,872.77	1,996.00

年度	主要产品	期初存货成本	生产成本	购入成本	跌价转销	运输成本	销售成本	期末存货成本
年度	IXPE	843.89	9,622.34	120.10	0.00	321.44	10,113.71	794.06
	MPP	498.06	5,190.77	1.54	0.49	380.43	5,168.16	903.14
2022 年度	PE Foam	1,882.22	21,903.28	24.16	19.70	575.66	22,326.12	2,078.90
	IXPE	914.22	7,076.76	40.84	18.59	233.57	7,440.10	843.89
	MPP	166.77	2,679.32	-	0.32	241.43	2,589.78	498.06

注：存货成本包括在产品、自制半成品、库存商品、发出商品，不包括原材料。

综上所述，各细分产品生产成本、销售成本、存货成本勾稽一致。

3、结合产能利用率、其他影响单位产量耗电量的因素，进一步说明 IXPE 产品单位耗用电量下降的原因

报告期内，公司 IXPE 产品产能利用率与单位耗用电量情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产能利用率	90.78%	100.89%	90.97%	55.33%
单位耗用电量（度/立方米）	151.53	148.17	152.02	159.49

公司 IXPE 产品相对起步较晚，报告期内除 2022 年产能利用率较低外，后续期间产品产能利用率整体处于较高水平。由于产量的逐步增加，机器设备运行效率加大，规模化效应下电量的单耗呈下降趋势。

2025 年 1-6 月，由于海外子公司 IXPE 产品生产设备处于磨合阶段，加之公司境内 IXPE 产量小幅下降，使得公司 2025 年上半年 IXPE 整体产能利用率有所降低，单位耗电量略有上升，与 2023 年全年的单位耗电量较为接近。

4、结合运输距离分布情况、运输距离对运输单价的影响，进一步说明报告期内境内运输单价持续上涨的原因及合理性，不同物流商之间的运费定价及付款政策是否存在较大差异

（1）结合运输距离分布情况、运输距离对运输单价的影响，进一步说明报告期内境内运输单价持续上涨的原因及合理性

报告期内，公司境内运输单价按距离分布情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境内运输费用（万元）	856.81	1,855.83	1,369.55	1,018.31
其中：华东地区（万元）	617.32	1,381.20	1,096.31	814.88
华南地区（万元）	147.73	301.38	151.87	142.17
其他地区（万元）	91.76	173.25	121.37	61.25
产品销售数量（万立方米）	17.07	40.03	37.19	29.89
其中：华东地区（万立方米）	15.77	37.35	35.56	28.57
华南地区（万立方米）	0.83	1.56	0.83	0.81
其他地区（万立方米）	0.47	1.12	0.80	0.51
运输单价（元/立方米）	50.19	46.36	36.82	34.07
其中：华东地区（元/立方米）	39.15	36.98	30.83	28.52
华南地区（元/立方米）	177.99	193.19	182.97	175.52
其他地区（元/立方米）	195.23	154.68	151.71	120.10

公司客户多集中于华东和华南地区，两地区运费占比达 89%以上。华南和其他地区运输单价整体高于华东地区，一方面系华东地区运输半径较其他地区小，另一方面系华东以外地区销售量较低，运输规模经济性较华东地区低，另外华东地区经济较为发达，物流资源较其他地区更为丰富。

2022 年度至 2024 年度，华东、华南地区运输单价逐年上升，主要系 MPP 产品订单量上涨、业务占比逐年增长所致，一方面 MPP 对应运输距离较远的福建、广东客户销量大幅增加，另一方面 MPP 客户属于新能源电池体系，对货运时效要求较高，为保证及时交付经常采用急货专车，单笔量不大但频次高，拉高了整体单价。

2025年上半年，随着 MPP 产品销量的不断增加，基础运货量达到一定规模，公司与 MPP 主要物流商嘉兴全辰物流有限公司（以下简称“全辰物流”）进行了议价，各目的地城市单位价格有所下降同时享有取消提货费的优惠政策，公司华南地区销售以 MPP 居多，导致华南地区运输单价下降；而华东地区运输单价略有上升主要系华东地区销售以 PE Foam 为主，MPP 产品占比持续增加，虽全辰物流有所降价，但华东客户距离公司较近，单价下降调整影响相对较小，综合影响下华东地区运输单价略有上升。

报告期内，其他地区运费总体占比较低，以西南、华中地区为主，其他地

区运输单价增长主要系对四川、重庆等西南客户销售持续增加所致。

(2) 不同物流商之间的运费定价及付款政策是否存在较大差异

公司内销物流商主要包括江苏满运软件科技有限公司（以下简称“运满满”）、全辰物流、宁波市跨越速运有限公司（以下简称“跨越速运”），报告期各期占比均达 65%以上且逐年增长至 87%。

公司 MPP 产品由于对货运时效要求较高，基本由全辰物流和跨越速运负责运输，两家物流商均根据运输距离公里数和市场变化定期调整各个城市每立方米或每千克运费报价，通过运费结算金额=某城市单位体积或重量运输单价×运输体积或重量进行，运输单价与运输距离相关，运输距离越远，单趟的结算价格越高。全辰物流付款政策通常为次月 15 日前对账，对账收到发票后 60 日内付款，跨越速运付款政策为次月 15 日前对账，对账、开票后当月支付货款。

公司其他产品多采用运满满平台报价下单方式安排运输，业务员根据运输路线、运输距离、货物重量体积、目的地方向车源以及紧急程度等，参考市场报价和历史经验给予一个较低的报价等待接单，运输完毕司机将装货/卸货照片及送货回单上传系统，公司在收到客户签字的回单且物流轨迹到达目的地后及时在平台支付运费。

综上所述，运满满与其他物流商运费定价均系在考虑城市距离、重量体积等因素后以市场价格为依据进行报价，定价方式不存在较大差异。因物流商性质及订单形式不同存在付款周期和支付方式的差异，相关差异具有合理性。

5、请保荐机构说明对各类供应商（原材料供应商、物流商、其他采购供应商）的走访金额及比例，是否均实地走访

(1) 对各类供应商（原材料供应商、物流商、其他采购供应商）的走访金额及比例

单位：万元

分类	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
原材料供应商	走访及视频访谈金额	15,828.45	32,571.22	29,115.35	24,319.57
	原材料总采购金额	18,985.81	38,621.80	33,219.61	28,358.70

分类	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	走访及视频访谈比例	83.37%	84.33%	87.65%	85.76%
物流商	走访金额	959.03	1,837.61	1,249.97	744.74
	物流服务总采购金额	1,312.80	2,315.88	1,632.48	1,260.79
	走访比例	73.05%	79.35%	76.57%	59.07%
工程设备类供应商	走访金额	1,499.46	6,161.97	2,636.04	2,195.57
	工程设备总采购金额	2,211.05	10,587.25	4,886.52	4,400.60
	走访比例	67.82%	58.20%	53.95%	49.89%

(2) 是否均实地走访

报告期内，中介机构实地走访绝大多数主要供应商，仅有一家原材料供应商浙江塑渡商贸有限公司未实地走访，使用视频访谈进行替代，相关情况如下：

浙江塑渡商贸有限公司（以下简称：塑渡商贸）因经营调整于 2023 年 11 月 8 日注销，因注销后无经营场所而无法进行实地走访，与对方协商后改为视频访谈。塑渡商贸与发行人 2023 年开始进行业务往来，公司当年对其采购金额为 596.56 万元，占当年采购总金额比例分别为 1.80%，总体影响较小。

公司与塑渡商贸合作相关情况如下：塑渡商贸为 PVC 贸易商，为公司提供韩华化学等知名品牌的 PVC 材料。公司自 2021 年开始向浙江明日控股集团股份有限公司下属浙江明日氯碱化工有限公司采购 PVC，2023 年公司对接的浙江明日氯碱化工有限公司业务员跳槽到塑渡商贸，该业务员之前与公司对接良好、经验丰富，在该业务员的推荐下公司同时开始向塑渡商贸进行采购。2023 年 11 月塑渡商贸因经营不善注销，原对接业务员也已转行，公司转而继续寻求新的供应商，未与塑渡商贸其他关联方合作。公司与塑渡商贸不存在纠纷或潜在纠纷，不存在付款方面的争议。2023 年公司 PVC 平均采购单价为 5.58 元/kg，向塑渡商贸的平均采购单价为 5.43 元/kg，差异率为-2.69%，价格差异较小，采购价格较为公允。

保荐机构于 2023 年 12 月 23 日通过视频连线对浙江塑渡商贸有限公司进行访谈，申报会计师及律师以视频接入的方式全程参与访谈。已获取被访谈人的身份证复印件、经对方签字确认的访谈问卷、关联关系确认及声明等，无明显异常情况。

(三) 研发费用核算准确性

1、说明部分研发人员专业背景为服装、建筑、经管的情况下，其是否具备相应的研发能力及工作经验，相关人员参与的具体研发项目及从事的具体研发工作内容

(1) 部分研发人员专业背景为服装、建筑、经管的情况下，其是否具备相应的研发能力及工作经验

公司研发人员专业背景主要集中于材料类、机械类领域，报告期各期末专业背景为服装、建筑、经管的研发人员具体人数及占研发人员总人数的比例如下：

单位：人

专业类别	2025年6月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发人员总数	95	100.00%	100	100.00%	97	100.00%	77	100.00%
其中：服装	1	1.05%	2	2.00%	2	2.06%	2	2.60%
建筑	1	1.05%	1	1.00%	2	2.06%	-	-
经管	-	-	-	-	3	3.09%	3	3.90%
服装、建筑、经管背景的研发人员小计	2	2.10%	3	3.00%	7	7.21%	5	6.50%

报告期各期末，服装、建筑和经管背景的研发人员占比分别为 6.50%、7.21%、3.00% 和 2.10%，整体占比较小且整体呈下降趋势。公司存在部分服装、建筑类背景人员参与公司研发活动，主要系公司产品涉及鞋材、箱包内衬和建筑材料等下游应用领域，相关人员具有下游行业一定的工作经验，且其在研发项目中主要从事相对简单的试制、测试等相关操作工作，经培训后能较好地满足研发岗位需求；同时部分经管类专业背景研发人员主要在研发项目中从事项目协调、工作记录、文献查阅等后台支持工作，业务背景与参与的研发项目或从事的研发工作具有相关性，能够满足研发项目需要，有利于保障研发项目顺利实施。

综上，公司部分专业背景为服装、建筑、经管的研发人员，具备相应的研发能力及工作经验。

(2) 相关人员参与的具体研发项目及从事的具体研发工作内容

报告期各期，专业背景为服装、建筑、经管的研发人员参与的具体研发项目及从事的具体研发工作内容如下：

期间	姓名	专业背景	项目名称	研发工作
2025年 1-6月	杜桂彬	服装设计	生物可降解发泡材料的开发及应用	产品试制
	徐朝荣	建筑	功能化辐照交联聚丙烯发泡材料关键制备技术及应用开发	产品测试
2024年度	李元平	服装设计	热塑性聚氨酯发泡材料功能化设计及应用	产品测试
	杜桂彬	服装设计	生物可降解发泡材料的开发及应用	产品试制
	徐朝荣	建筑	功能化微孔发泡聚氨酯的研发	产品测试
	林瑞斌	建筑	功能化微孔发泡聚氨酯的研发	产品试制
	尹奎	经管	高效率超临界模压发泡工艺的开发及应用	人力协调/ 后台支持
	徐鑫	经管	异形 MPP 材料的开发及应用	人力协调/ 后台支持
		经管	高性能 PVDF 基氟树脂微孔发泡材料关键制备技术及应用开发	人力协调/ 后台支持
2023年度	李元平	服装设计	两步法聚乙烯发泡材料的开发及应用	产品测试
	杜桂彬	服装设计	生物可降解发泡材料的开发及应用	产品试制
	徐朝荣	建筑	功能化微孔发泡聚氨酯的研发	产品测试
	林瑞斌	建筑	功能化微孔发泡聚氨酯的研发	产品试制
	尹奎	经管	储能电池包外防护用聚丙烯发泡材料的开发及应用	人力协调/ 后台支持
	孙建东	经管	新能源电池缓冲垫用聚丙烯微孔发泡材料	人力协调/ 后台支持
		经管	功能化微孔发泡聚氨酯的研发	人力协调/ 后台支持
2022年度	徐鑫	经管	增强型 IXPE 发泡材料关键制备技术及应用开发	人力协调/ 后台支持
	李元平	服装设计	物理化学耦合 EVA 发泡材料的开发	产品测试
	杜桂彬	服装设计	生物可降解发泡材料的开发及应用	产品试制
	尹奎	经管	防弹衣内衬用高强度聚丙烯微孔发泡材料的开发及应用	人力协调/ 后台支持
	孙建东	经管	新能源电池缓冲垫用聚丙烯微孔发泡材料	人力协调/ 后台支持
	徐鑫	经管	超高回弹 EVA 发泡材料的制备	人力协调/ 后台支持

注：2名经管背景人员于2024年由研发人员转出，1名经管背景人员和1名建筑背景人员于2024年内离职，未列入2024年末研发人员名单。

2、说明 2024 年转岗至仓储、行政岗位的研发人员转岗前后工作内容差

异、专业背景及工作履历，研发人员认定是否准确

(1) 转岗前后工作内容差异

公司 2024 年度有 2 名研发人员转岗至仓储统计岗位、1 名研发人员转岗至行政岗位，相关人员转岗前后工作内容差异情况比较如下：

序号	姓名	专业背景	转岗前岗位	转岗前工作内容	转岗岗位	转岗后工作内容	转岗原因
1	马春伟	信息、软件类	产品试制	协助完成试制品的制作，发现产品工艺和流程不足之处并提出改进意见	仓储统计	材料、货物的收发存工作及 ERP 仓储数据录入和维护	公司材料、产品的规模、种类快速增加，转岗人员对材料和产品相对熟悉，具备较好的职业素养和办公技能基础，为保证存货管理的准确性调任
2	韦安直	材料类		根据研发方案完成试制品的制作，记录并反馈产品存在的问题			
3	周光红	材料类			行政	协助对外接待政府部门、行业协会、产业机构等，以及公司产品、荣誉展厅的维护和宣传	因研发工作强度以及个人家庭原因申请调任

(2) 转岗研发人员专业背景及工作履历

上述 3 名研发人员的专业背景及工作履历情况如下：

姓名	专业背景	工作履历
马春伟	信息、软件类	2010 年 2 月至 2011 年 2 月，担任海盐县创科五金塑料厂质量控制员；2011 年 2 月至 2012 年 2 月，担任嘉兴市晨阳箱包有限公司质检员；2012 年 3 月至 2017 年 5 月，担任嘉兴英耐德电器有限公司产品验证员；2017 年 6 月至今，历任浙江新恒泰新材料股份有限公司产品试制员、仓管员
韦安直	材料类	2001 年 1 月至 2012 年 1 月，担任温州恒泰橡塑有限公司材料试制专员；2012 年 1 月至今，历任浙江新恒泰新材料股份有限公司产品试制员、仓管员
周光红	材料类	2010 年 1 月至 2016 年 8 月，担任衢州化工厂工艺员；2018 年 4 月至今，历任浙江新恒泰新材料股份有限公司产品试制员、行政部文员

综上，2024 年转岗至仓储、行政岗位的研发人员调整系公司综合发展需要对人员岗位配置进行合理优化，已履行内部岗位调整审批程序，具有合理性。转岗人员转岗前从事的研发活动与其专业背景、工作履历匹配，具备适应的研发能力；转岗后公司不再将其认定为研发人员，人员薪酬亦未在研发费用中列支，研发人员认定准确。

3、说明董事、原监事参与研发活动的具体情况，包括从事的研发项目、具体研发工作内容、研发成果，工时记录情况，是否存在管理活动和研发活动混同等情形

报告期内，公司参与研发活动的董事、监事具体情况如下：

序号	姓名	职位	是否为 核心技 术人员	人员基本情况	任职期间 是否专职 从事研发 工作
1	王镇	董事、研发总监	是	博士研究生，高级工程师，浙江省高层次人才特殊支持计划青年拔尖人才、浙江省卓越工程师后备人才、“创新嘉兴·优才支持计划”先锋型团队带头人，16项发明专利、35项实用新型专利发明人，主持浙江省重点研发计划1项、嘉兴市重点研发计划2项，参与编撰国家标准2项、行业标准1项	是
2	翁成龙	职工代表监事（2022年10月至2025年8月）、研发主任	是	硕士研究生，工程师，“创新嘉兴·优才支持计划”先锋型团队核心成员，12项发明专利、29项实用新型专利发明人，参与浙江省重点研发计划1项、嘉兴市重点研发计划1项，参与编撰国家标准1项	是
3	徐鑫	监事会主席，（2022年10月至2025年8月）、研发项目经理（于2024年8月离任）、董事长助理（2024年9月至今）	否	本科，工程师，7项发明专利、6项实用新型专利发明人，参与浙江省重点研发计划1项、嘉兴市重点研发计划2项	是

王镇为公司董事、研发总监，翁成龙、徐鑫为原监事，除了担任公司董事、监事职务外，王镇和翁成龙同时也是公司核心技术人员，徐鑫为主要研发骨干，全面参与公司核心产品研发项目的计划与实施，承担主要研发职责，除担任董事、监事外未任职公司其他管理职务。上述人员报告期内参与研发活动的具体情况如下：

姓名	参与研发项目	形成的研发成果	主要工作内容
王镇	主要参与MPP产品相关研发，报告期内参与研发项目14个，其中包括： (1)高透波5G天线用纤维增强聚丙烯微孔发泡板材关键技术开发及应用 (2)生物可降解发泡材料的开发及应用	(1)形成9项专利，具体包括： ①一种高效率模压发泡聚丙烯的制备方法 ②一种轻质高强透波天线罩	(1)作为公司研发总监全面负责公司技术研发战略规划与执行，统筹研发团队管理及核心技术攻关，

姓名	参与研发项目	形成的研发成果	主要工作内容
	<p>(3) 防弹衣内衬用高强度聚丙烯微孔发泡材料的开发及应用 (4) 高阻燃型 IXPE 发泡材料的开发及应用 (5) 新能源电池缓冲垫用聚丙烯微孔发泡材料 (6) 储能电池包外防护用聚丙烯发泡材料的开发及应用 (7) 电芯内部用聚烯烃微孔发泡材料的开发及应用 (8) 高效率超临界模压发泡工艺的开发及应用 (9) 异形 MPP 材料的开发及应用 (10) 新能源汽车 CTB 技术电池底护板轻量化材料的制备及其应用开发 (11) 超临界流体高效浸润技术的开发应用 (12) 高效成核发泡关键技术开发与应用 (13) 高性能 PVDF 基氟树脂微孔发泡材料关键制备技术及应用开发 (14) 液晶玻璃与晶圆用无析出防静电缓冲保护发泡材料</p>	<p>③一种生物降解发泡材料制备设备及其使用方法 ④一种基于超临界发泡材料的产品生产用模压发泡机 ⑤一种超临界发泡复合材料制备设备及其制备方法 ⑥一种泡棉稳态压缩强度测试机 ⑦一种泡棉生产清洁装置 ⑧一种高回弹聚烯烃发泡材料及其制备方法 ⑨一种氟树脂微孔发泡材料及其制备方法 (2) 开发 5 项新型 MPP 产品，并有效提升了公司主要产品生产工艺。</p>	<p>主导重大研发项目立项与实施，保持行业技术领先性，促进研发成果转化； (2) 对参与的研发项目，担任项目主要负责人，对项目进行全过程监控，负责项目的技术指导，并作为关键技术人员参与研发全流程，把控项目研发质量</p>
翁成龙	<p>主要参与 PE Foam 和 IXPE 产品相关研发，报告期内参与研发项目 16 个，具体包括：</p> <p>(1) 慢回弹聚氨酯发泡材料的开发及应用 (2) 物理化学耦合 EVA 发泡材料的开发 (3) 超高回弹 EVA 发泡材料的制备 (4) 超临界 TPE 发泡材料的制备及应用 (5) 增强型 IXPE 发泡材料关键制备技术及应用开发 (6) 功能化微孔发泡聚氨酯的研发 (7) 高倍率聚丙烯微孔发泡材料的开发及应用 (8) 两步法聚乙烯发泡材料的开发及应用 (9) 聚乙烯再生料发泡材料的开发及应用 (10) 耐循环压缩 IXPE 发泡材料的开发及应用 (11) 清洁低碳聚烯烃微孔发泡材料的关键制备技术及应用 (12) 高效成核发泡关键技术开发与应用 (13) 高性能 PVDF 基氟树脂微孔发泡材料关键制备技术及应用开发 (14) 低甲酰胺含量环保型 eva 发泡材料的开发及应用 (15) 导电型聚氨酯发泡材料的制备及应用 (16) 高回弹聚烯烃微孔发泡材料关键制备技术及应用开发</p>	<p>(1) 形成 5 项专利和 8 项在审专利，具体包括： ①一种超薄型 PU 泡棉涂布厚度控制机构 ②一种 PU 泡棉涂布线厚度调控机构 ③一种基于超临界发泡材料的产品生产用模压发泡机 ④一种复合聚氨酯泡棉制备方法及其应用 ⑤一种泡棉生产用发泡装置 ⑥一种聚氨酯 AB 料搅拌装置 ⑦一种聚氨酯发泡材料孔密度控制方法 ⑧一种分段式发泡材料的制备方法 ⑨一种泡棉稳态压缩强度测试机 ⑩一种本征型阻燃聚丙烯发泡材料及其制备方法 ⑪一种高回弹聚烯烃发泡材料及其制备方法 ⑫一种超临界二氧化碳热固性发泡聚氨酯泡棉制备方法 ⑬一种具有湿度调节能力的聚氨酯泡棉制备方法及其应用 (2) 开发 1 项新型 IXPE 产品，并有效提升了公司主要产品生产工艺。</p>	<p>(1) 作为公司研发主任协助研发总监做好产品技术规划、技术方向把握、沟通协调、团队建设与管理等研发部门工作； (2) 对参与的研发项目，担任项目主要负责人，对项目进行全过程监控，负责项目的技术指导，并作为关键技术人员参与研发全流程，把控项目研发质量</p>
徐鑫	<p>报告期内参与研发项目 4 个，具体包括：</p> <p>(1) 超高回弹 EVA 发泡材料的制备</p>	<p>(1) 形成 1 项专利，系一种氟树脂微孔发泡材料及其制备方</p>	<p>负责研发项目的人员协调工作，参与项目</p>

姓名	参与研发项目	形成的研发成果	主要工作内容
	(2) 增强型 IXPE 发泡材料关键制备技术及应用开发 (3) 异形 MPP 材料的开发及应用 (4) 高性能 PVDF 基氟树脂微孔发泡材料关键制备技术及应用开发	法; (2) 新开发 IXPE 产品 1 项	前期文献收集，项目档案整理以及项目支出监管等后台支持性工作

报告期内，王镇、翁成龙和徐鑫均是直接从事研发项目的专业人员，其工作重心为研发工作，报告期内主持或参与了主要研发项目的开展，其参与的研发活动申请并获得了多项专利，有效形成了公司的新技术或新产品，提升了公司的生产工艺水平，对公司研发体系的构建、研发人员的管理及研发项目的实施起到重要作用。报告期内，前述 3 人均专职参与研发活动，故公司将 3 位人员的工时均记录为研发工时，具备必要性和合理性。

综上所述，王镇、翁成龙和徐鑫作为专职研发人员具有合理性，除上述情形外，公司其他研发人员不存在担任董监高的情况，公司不存在管理活动和研发活动混同等情形。

4、结合研发废料销售价格，量化说明各期研发废料销售金额、研发废料再利用金额与研发废料销售数量、研发废料再利用数量的匹配关系

报告期内，研发废料销售及再利用情况如下：

主要去向	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售	金额（万元）	240.77	579.34	393.35	198.51
	数量（吨）	601.84	1,161.69	789.50	653.92
	平均价格（万元/吨）	0.40	0.50	0.50	0.30
回收利用	金额（万元）	22.74	97.11	128.09	60.52
	数量（吨）	315.78	1,179.10	1,857.00	887.28
	平均价格（万元/吨）	0.07	0.08	0.07	0.07

公司在研发过程中会对不同原料配方、工艺参数等进行测试分析，研发过程更易产生二等品、边料等残次品废料，部分残次品若回收利用会影响产品性能、品质，故公司将此类废料造粒后直接对外销售。2023 年度和 2024 年度，研发废料销售主要为 MPP 材质研发废料，销售平均价格相对较高；2022 年度和 2025 年 1-6 月，销售的废料除销售 MPP 材质研发废料外，还包含销售部分

单价较低的瑜伽垫和 PE Foam 材质研发废料所致，销售平均价格相应有所降低。

除 MPP 产品相关研发废料和聚氨酯发泡材料研发项目部分废料外，公司其他研发过程中产生的废料可重新造粒形成回收利用，且不会对产成品品质形成重大影响。2024 年度研发废料回收利用平均价格较高主要系单价相对较高的 IXPE 材质研发废料较多所致。

综上所述，公司各期研发废料销售金额、研发废料再利用金额与研发废料销售数量、研发废料再利用数量相匹配。

（四）关于资金流水核查

1、请发行人说明黄旭升委托实控人代为投资理财的背景及原因，是否有客观证据佐证

黄旭升，福建省南平市人，2000 年 2 月至 2012 年 1 月在温州恒泰橡塑有限公司任职，担任技术总监、生产厂长，2012 年 1 月至今在新恒泰担任生产部副总经理，长期从事生产经营管理工作，具备一定的个人资金积累。

2019 年 4 月，黄旭升自筹资金 100.00 万元支付给陈春平，主要系黄旭升日常车间生产管理工作较为繁忙，对外投资经验相对有限，考虑陈春平具有较为丰富的投资经验，黄旭升委托陈春平进行理财投资。因整体市场行情波动等原因，理财收益不及预期，陈春平于 2024 年 2 月归还该笔款项，已形成资金闭环。

上述委托理财的背景及原因具备以下客观证据支持：

- (1) 黄旭升与陈春平的职务关系及长期合作背景，可佐证双方存在信任基础；
- (2) 资金划转及归还的银行流水记录，清晰反映了委托及清偿过程；
- (3) 相关访谈纪要、承诺函亦对该委托背景、原因及资金闭环情况予以确认。

综上，黄旭升委托实控人陈春平代为投资理财的背景和原因具有合理性，相关事实具有客观证据佐证，资金往来已形成闭环。

2、请发行人说明金玮对外投资非标理财产品的底层资产及最终资金投向情况

报告期内，金玮对外投资非标理财产品情况如下：

单位：万元

非标理财产品类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出
天津信托-天实145号集合资金信托计划	-	-	-	-	-	-	809.17	800.00
陆家嘴信托-稳新-宁恒42号集合资金信托计划	300.00	-	-	300.00	-	-	-	-
华鑫信托-嘉盈予墨50号集合资金信托计划	305.44	-	-	300.00	-	-	-	-
国投泰康信托黄雀·启致120号集合资金信托计划	-	300.00	-	-	-	-	-	-
国投泰康信托黄雀·启致123号集合资金信托计划	-	300.00	-	-	-	-	-	-

上述非标理财产品的底层资产及最终资金投向情况如下：

产品名称	底层资产	最终资金投向情况
天津信托-天实145号集合资金信托计划	消费贷款资产	以循环购买的方式投资消费授信付款资产
陆家嘴信托-稳新-宁恒42号集合资金信托计划	信托贷款	用于向借款人发放信托贷款，借款人为宁海县城投集团有限公司和宁海县缑东企业安置区建设投资有限公司
华鑫信托-嘉盈予墨50号集合资金信托计划	消费贷款资产	以循环购买的方式投资消费贷款资产

产品名称	底层资产	最终资金投向情况
国投泰康信托黄雀·启致120号集合资金信托计划	消费贷款资产	以循环购买的方式投资消费贷款资产
国投泰康信托黄雀·启致123号集合资金信托计划	消费贷款资产	以循环购买的方式投资消费贷款资产

报告期内，金玮对外投资非标理财产品的底层资产为消费贷款资产及信托贷款，不存在担保、质押等权利受限情形。其中，消费贷款资产对应的贷款人数量众多，资金分散投向大量个体消费需求，不存在集中流向特定主体的情况；信托贷款则定向发放给少数国有企业，资金用途明确。两类投向均不涉及发行人的客户、供应商及其关联方，不具备体外资金循环的条件。

截至本回复出具日，金玮上述5只非标理财产品已全部完成赎回，产品本金及对应收益已按约定兑付，不存在未赎回、逾期赎回或兑付纠纷等情况。

3、请发行人说明王勤峰、王镇与孙建东存在较多资金往来的背景及原因，是否已形成闭环，是否有客观证据佐证

报告期内，王勤峰、王镇与孙建东资金往来情况如下：

单位：万元

核查对象	交易对手方	交易对手类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		背景原因说明
			流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出	
王勤峰	孙建东	朋友、同事	46.48	46.48	70.00	70.00	99.30	99.30	171.00	30.00	王勤峰个人转贷，已结清
			-	-	50.00	50.00	-	-	94.10	26.50	委托投资理财，报告期前流出65万元，已结清

核查对象	交易对手方	交易对手类型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		背景原因说明
			流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出	
王镇	孙建东	朋友、同事	-	-	-	50.00	-	-	-	-	委托投资理财，后孙建东归还至王镇妻子账户，已结清

注：2022年王勤峰与孙建东个人转贷流入流出差额主要系部分银行贷款经由王勤峰妻子顾秋梅转至孙建东。

报告期内，王勤峰、王镇与孙建东的资金往来主要系：（1）双方长期共事形成的信任基础及朋友关系；（2）自身资金周转的需求。报告期内王勤峰存在个人贷款用于理财投资，出于银行受托支付要求，孙建东帮助周转。报告期内，王勤峰、王镇与孙建东之间的资金往来均已结清；（3）孙建东近亲属曾供职于某全球领先的电子交易做市机构担任交易员，拥有丰富的实际交易经验与投资理财实操能力，基于孙建东近亲属在投资理财方面的能力，王勤峰、王镇委托其投资理财。

上述资金往来的背景及原因具备以下客观证据支持：

- （1）王勤峰、王镇与孙建东长期共事，双方存在信任基础；
- （2）资金划转及归还的银行流水记录，清晰反映了资金往来全过程；
- （3）相关访谈纪要、承诺函亦对资金往来背景、原因及资金闭环情况予以确认。

报告期内，王勤峰、王镇与孙建东的资金往来系同事之间的资金往来，与公司业务无关，相关资金往来具有客观证据佐证，资金往来已形成闭环。

4、请发行人说明陈春平、金玮与公司股东林爱忠及其妻子邱玉芬存在资金往来的具体原因，林爱忠入股、增资发行人的资金具体来源，是否涉及股权代持

(1) 陈春平、金玮与公司股东林爱忠及其妻子邱玉芬存在资金往来的具体原因

报告期内，陈春平与公司股东林爱忠及其妻子邱玉芬资金往来情况如下：

单位：万元

交易日期	流入金额	流出金额	银行流水显示收/付款方	说明
2022-3-21	-	50.00	邱玉芬	
2022-3-29	50.00	-	邱玉芬	资金周转，已结清
2022-5-31	-	100.00	林爱忠	
2022-5-31	-	100.00	林爱忠	
2022-6-2	200.00	-	林爱忠	
2022-8-11	-	100.00	林爱忠	资金周转，已结清
2022-8-11	-	100.00	林爱忠	
2022-8-11	-	100.00	林爱忠	
2022-8-18	300.00	-	林爱忠	

报告期内，金玮与公司股东林爱忠未发生资金往来，与其妻子邱玉芬资金往来情况如下：

单位：万元

交易日期	流入金额	流出金额	银行流水显示收/付款方	说明
2022-3-21	-	200.00	邱玉芬	
2022-3-21	200.00	-	邱玉芬	
2022-3-21	-	200.00	邱玉芬	资金周转，已结清
2022-3-29	100.00	-	邱玉芬	
2022-3-29	100.00	-	邱玉芬	

林爱忠及其妻子邱玉芬所借款项主要用于个人资金周转和林爱忠控制的浙江吉仕箱包股份有限公司（以下简称“吉仕箱包”）生产经营周转，借款周期较短，均在十日以内，已形成资金闭环。

(2) 林爱忠入股、增资发行人的资金具体来源，是否涉及股权代持

林爱忠于 2021 年 12 月首次投资入股新恒泰，并于 2023 年 5 月增资，具体投资情况如下：

序号	时间	入股/增资金额(万元)	认购注册资本(万股)	增资价格(元/股) ^注	入股/增资后持有股份(万股)	入股/增资后持股比例
1	2021 年 12 月	460.00	74.66	6.16	74.66	0.64%
2	2023 年 5 月	1,000.00	80.00	12.50	154.66	1.25%

注：两次入股价格均与同期入股投资者一致，入股价格公允。

经核查林爱忠本人出资账户流水，林爱忠两次出资前后与吉仕箱包、姜陈莲存在大额资金往来。其中，林爱忠为吉仕箱包控股股东、实际控制人，持有吉仕箱包 90% 股份（其余 10% 股份由其儿子林玲珑持有）。林爱忠向新恒泰两次出资前后账户中的大额资金往来情况如下：

日期	转入金额(万元)	转出金额(万元)	对方账户名
2021/12/3	460.00	-	吉仕箱包
2021/12/3	-	260.00	新恒泰
2021/12/3	-	200.00	新恒泰
2023/5/6	670.00	-	吉仕箱包
2023/5/6	290.00	-	吉仕箱包
2023/5/6	-	960.00	新恒泰
2023/5/6	50.00	-	姜陈莲
2023/5/6	-	40.00	新恒泰
2023/5/11	50.00	-	吉仕箱包
2023/5/11	-	50.00	姜陈莲

根据上表显示，林爱忠 2021 年 12 月投资入股新恒泰共计出资 460.00 万元，均来源于吉仕箱包向其归还的前期资金拆借款；2023 年 5 月向新恒泰增资 1,000.00 万元，其中 960.00 万元来源于吉仕箱包向其归还的前期资金拆借款，40.00 万元来源于其朋友姜陈莲的短期借款周转（已于一周内归还）。

林爱忠已针对上述出资情况出具确认函，确认“本人与上述主体不涉及入股新恒泰的任何约定或利益安排，双方之间不存在争议、纠纷或潜在纠纷。本人承诺，本人入股新恒泰资金为本人合法自有、自筹资金，本人持有的新恒泰

股份系本人真实持有，与其他方不存在任何直接/间接代持等利益安排，不存在股份纠纷或潜在争议。本人拥有前述新恒泰股份的完整权利，不存在质押、权属不清或其他权利受限的情况。”

综上，林爱忠入股、增资发行人的资金来源为其控股企业归还资金拆借款及朋友间短期借款周转，不涉及股权代持情形。

5、说明发行人实控人曾担任温州庄威服饰监事并持有其股份的原因，后续退出情况，温州庄威服饰与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；温州美格斯服饰已注销情况下，仍向其拆借资金的原因；与温州美格斯服饰、温州庄威服饰借款协议具体约定；黄旭斌、潘广军与发行人及其关联方、发行人客户或供应商是否存在其他业务、资金往来，是否涉及利益输送情形

（1）说明发行人实控人曾担任温州庄威服饰监事并持有其股份的原因，后续退出情况，温州庄威服饰与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

①黄旭斌个人履历及对外投资任职情况

经查询爱企查、天眼查等网站公开信息，黄旭斌对外投资及任职情况如下：

投资及任职企业名称	投资及任职情况	成立日期	注册资本	主营业务
温州市庄威服饰有限公司	持股 83%，担任执行董事、总经理	1998 年 8 月 5 日	600 万元	服装、服饰研发、制造销售
温州庄威科技有限公司	持股 99%，担任执行董事、总经理	2022 年 2 月 18 日	1,000 万元	新材料技术研发；服装、服饰研发、制造销售；医疗器械经营等
安徽荷马服饰有限公司	持股 28%	2021 年 11 月 19 日	500 万元	服饰、服装制造等
温州市威蒙服饰有限公司（已注销）	持股 35%，担任执行董事兼总经理	2019 年 4 月 9 日	1,000 万元	服饰、服装制造销售
温州泰格尼诺服饰有限公司（已吊销）	持股 30%，担任监事	2003 年 12 月 4 日	100 万元	服装、服饰的销售。
苍南新羽电子商务商行（已注销）	个体工商户、经营者	2020 年 8 月 25 日	-	互联网销售、广告制作、发布等

投资及任职企业名称	投资及任职情况	成立日期	注册资本	主营业务
苍南土星电子商务商行（已注销）	个体工商户、经营者	2020年8月25日	-	互联网销售、广告制作、发布等

综上，黄旭斌主要从事服装、服饰研发及制造销售，而发行人专注于功能性高分子发泡材料的研发、制造和销售，主要产品为 PE Foam、IXPE、MPP，下游应用领域主要为 PVC 地板、新能源电池、生活及运动用品、包装内衬、汽车内饰等，两者客户、供应商群体存在较大区别，不存在异常关联情况。

②发行人实控人曾担任温州庄威服饰监事并持有其股份的原因

温州市庄威服饰有限公司（以下简称“庄威服饰”）于 1998 年 8 月成立，主营业务为服装服饰、服装辅料的生产销售，系温州当地较为知名的服装制造企业。

2012 年，出于对服装服饰消费行业前景的看好以及对庄威服饰经营管理的认可，陈春平决定以个人名义对庄威服饰进行投资。

2012 年 11 月，陈春平与黄旭斌签署《股权转让协议》，约定黄旭斌将所持庄威服饰 47%注册资本、对应 282 万元出资额以 282 万元价格转让给陈春平；黄亦光与陈春平签署《股权转让协议》，约定黄亦光将所持庄威服饰 18%注册资本、对应 108 万元出资额以 108 万元价格转让给陈春平，本次股权转让后，庄威服饰的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)
1	陈春平	390.00	390.00	65.00
2	黄旭斌	108.00	108.00	18.00
3	黄亦光	102.00	102.00	17.00
合计		600.00	600.00	100.00

注：黄亦光与黄旭斌系父子关系。

同时为全面了解和有效监督庄威服饰的生产经营情况，保障自身投资权益，陈春平曾于 2012 年 12 月至 2013 年 11 月担任庄威服饰监事一职。

③后续退出情况

陈春平投资庄威服饰后，出于家庭内部分工和精力分配，陈春平将持有的庄威服饰 390 万元出资额于 2013 年 10 月平价转让给金玮，金玮于 2013 年 12 月将其持有的庄威服饰 390 万元出资额平价转让给金玮母亲林秀莲。经过股权转让后，庄威服饰的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)
1	林秀莲	390.00	390.00	65.00
2	黄旭斌	108.00	108.00	18.00
3	黄亦光	102.00	102.00	17.00
合计		600.00	600.00	100.00

随着国内服饰行业市场竞争加剧、消费需求调整等下行压力，庄威服饰经营情况自 2020 年开始下行并逐步陷入困境，同时新恒泰业务和收入规模持续扩大，为聚焦主业及规避风险，公司实控人决定退出投资。经与庄威服饰股东及主要经营者黄旭斌协商，2022 年 1 月，林秀莲与黄旭斌签署《股权转让协议》，约定林秀莲将所持公司 65%注册资本、对应 390 万元出资额以 390 万元价格转让给黄旭斌，至此发行人实控人完成对庄威服饰投资的退出。林秀莲股权转让退出系双方的真实意思表示，退出真实，不存在代持或关联方仍在庄威服饰任职的情况。

④温州庄威服饰与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

除发行人实控人及关系密切的家庭成员曾持有庄威服饰 65%的股权（已于 2022 年 1 月退出持股）外，庄威服饰与发行人不存在其他关联关系或利益安排。

（2）温州瑞鸿向美格斯资金拆借的背景原因，以及温州美格斯服饰已注销情况下，仍向其拆借资金的原因

经查询爱企查、天眼查等网站公开信息，潘广军对外投资及任职情况如下：

投资及任职企业名称	投资及任职情况	成立日期	注册资本	主营业务
温州市安技防范配套工程有限公司	持股 100%，担任执行董事、经理	1994 年 6 月 30 日	1,000 万元	安全防范工程设计、施工，消防设施工程专业承包，建筑工程智能化专业承包等
温州市溪田旅游开发有限公司（已于 2024 年转让股权）	曾持股 70%、担任执行董事、经理	2005 年 1 月 14 日	3,000 万元	旅游项目开发；房地产开发
温州市楠溪山居酒店有限公司（已注销）	温州市溪田旅游开发有限公司全资子公司，担任执行董事兼总经理	2011 年 1 月 7 日	300 万元	对酒店筹建项目的投资
温州民建投资有限公司	持股 10%，担任董事	2008 年 12 月 9 日	1,100 万元	项目建设投资

综上，潘广军主要从事房地产开发、安防工程、项目投资等业务。发行人专注于功能性高分子发泡材料的研发、制造和销售，主要产品为 PE Foam、IXPE、MPP，下游应用领域主要为 PVC 地板、新能源电池、生活及运动用品、包装内衬、汽车内饰等，潘广军及其近亲属与发行人客户、供应商等不存在异常关联情况。

潘广军为发行人实控人陈春平温州老乡和多年朋友，经商多年，涉足房地产开发、安防配套、服饰贸易、酒店经营等多个领域，因其房产项目开发资金需求向温州瑞鸿借款，后其房产项目被政府收购，经营资金压力缓解后逐步进行还款。公司已对温州美格斯服饰和潘广军资金拆借的具体核查情况申请豁免披露。

（3）与温州美格斯服饰、温州庄威服饰借款协议具体约定

发行人关联方温州瑞鸿与美格斯服饰、温州庄威服饰借款协议具体约定如下：

项目	温州美格斯服饰有限公司	温州庄威服饰有限公司
借款金额	3,500 万元（根据需求分批打款，实际借款 3,350 万元）	300 万元
利率	5.00%	4.00%
借款用途	补充流动资金周转	补充流动资金周转

项目	温州美格斯服饰有限公司	温州庄威服饰有限公司
借款期限	2022年1月-2024年12月	2023年4月-2026年3月
偿还时点	2024年12月前还款	2026年3月前还款

庄威服饰已于2025年6月还款300万元，由于经营状况欠佳，截至本回复出具日借款利息尚未归还。美格斯服饰已于2025年上半年还款3,350万元，略晚于合同约定时间，截至本回复出具日已归还本金，利息尚未支付。

(4) 黄旭斌、潘广军与发行人及其关联方、发行人客户或供应商是否存在其他业务、资金往来，是否涉及利益输送情形

经核查，报告期内，潘广军个人存在与陈春平的资金往来如下：

核查对象	交易对手方	交易时间	流入金额 (万元)	流出金额 (万元)	背景原因
陈春平	潘广军	2022年7月	-	50.00	资金拆借周转
陈春平	潘广军	2022年12月	-	50.00	
陈春平	潘广军	2023年1月	-	20.00	
陈春平	潘广军	2023年1月	-	100.00	
陈春平	潘广军	2024年7月	120.00	-	

除潘广军与陈春平存在个人资金拆借外，黄旭斌、潘广军与发行人及其关联方、发行人客户或供应商不存在其他业务、资金往来，不涉及利益输送情形。

6、列表说明温州瑞鸿与温州美格斯服饰、温州庄威服饰资金拆借情况，温州瑞鸿拆借资金是否来自发行人及其关联方，温州美格斯服饰、温州庄威服饰取得借款资金后最终用途，还款资金来源，是否有客观证据佐证，是否涉及资金体外循环情形

(1) 温州瑞鸿与温州美格斯服饰资金拆借情况

报告期内，温州瑞鸿与美格斯服饰及其实际经营者潘广军的往来金额已形成资金闭环。公司已对上述流水的具体核查情况申请豁免披露。

(2) 温州瑞鸿与温州庄威服饰资金拆借情况

报告期内，温州瑞鸿与温州庄威服饰的往来金额均已形成资金闭环。公司已对上述流水的具体核查情况申请豁免披露。

(3) 温州瑞鸿拆借资金是否来自发行人及其关联方，温州美格斯服饰、温州庄威服饰取得借款资金后最终用途，还款资金来源，是否有客观证据佐证，是否涉及资金体外循环情形

①温州瑞鸿拆借资金来源

温州瑞鸿仓储有限公司于 2005 年成立，原主要从事 PE Foam 的研发、生产和销售。为消除与发行人的同业竞争，温州瑞鸿逐步关停 PE Foam 业务，并于 2021 年 12 月变更经营范围为普通货物仓储服务和租赁业务，不再从事其他生产经营活动。

经过多年经营积累，截至 2021 年 12 月末，温州瑞鸿货币资金及理财产品约 3,600 万元、自有温州工业园区房屋建筑物面积 8,011 平方米（浙（2022）温州市不动产权第 0181954 号）用于出租，同时持有温州市龙湾区华隆科技小额贷款股份有限公司 7.20% 的股权（实缴出资 720 万元，2022 年至 2024 年每年分红 72 万元）。

报告期内，温州瑞鸿与发行人实际控制人的大额资金往来情况如下：

单位：万元

交易对方	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出
陈春平	-	-	-	-	1,500.00	-	1,500.00	3,000.00
陈俊桦	-	-	-	185.00	-	-	-	-
金玮	-	-	-	-	-	210.00	-	-

由上表可见，报告期内，温州瑞鸿与发行人实际控制人资金往来主要系温州瑞鸿拆出资金。综上所述，温州瑞鸿向美格斯服饰、庄威服饰拆借的资金，主要来源于温州瑞鸿自身多年的经营积累。

②温州美格斯服饰、温州庄威服饰取得借款资金后最终用途，还款资金来源，是否有客观证据佐证，是否涉及资金体外循环情形

美格斯服饰、庄威服饰取得借款资金后的最终用途、还款资金来源、客观证据情况如下：

公司	拆借金额(万元)	借款资金最终用途	还款资金来源	客观证据
美格斯服饰	3,350.00	*	*	*
庄威服饰	300.00	*	*	*

由上表可见，上述资金最终用途和还款来源有客观证据佐证，不涉及资金体外循环情形。公司已对温州美格斯服饰、温州庄威服饰取得借款资金后的最终用途、还款资金来源、客观证据情况的具体核查情况申请豁免披露。

7、公司实际控制人个人贷款转贷情况

报告期内，公司实际控制人陈春平、金玮、陈俊桦存在为满足贷款银行受托支付要求，通过戴*微、卢*玉、木*珍、周*杰、陈*霞进行个人贷款转贷的情况，具体如下：

贷款银行	贷款人	贷款金额 (万元)	银行放款时 间	转贷交易 对手方	转回金额 (万元)	转回时间	转回账户 所有人	贷款资金主要用途	客观证据
温州银行	陈春平	960.00	2024-01-05	戴*微	960.00	2024-01-06	金玮	归还贷款、家庭成 员往来、朋友借 款、理财投资	贷款协议、贷款还 款记录、资金流 水、借条、理财协 议
中国农业银 行	陈春平	800.00	2023-07-28	卢*玉	800.00	2023-08-15	金玮	购买房产、归还贷 款	贷款协议、购房协 议、贷款还款记录
温州龙湾农 商银行	陈俊桦	1,000.00	2023-11-27	木*珍	1,000.00	2023-11-28	陈俊桦	购买房产	贷款协议、购房协 议
温州龙湾农 商银行	金玮	1,000.00	2023-11-27	周*杰	1,000.00	2023-11-28	金玮	购买房产	贷款协议、购房协 议
中国农业银 行	陈俊桦	750.00	2023-12-20	陈*霞	750.00	2023-12-21	陈俊桦	购买房产、归还贷 款	贷款协议、购房协 议、贷款还款记录

公司实控人陈春平、金玮、陈俊桦选择戴*微、卢*玉、木*珍、周*杰、陈*霞进行个人贷款转贷，是基于双方的亲戚朋友关系，与公司业务无关，报告期内公司与上述个人未发生交易，亦不存在上述个人为公司承担成本费用等利益输送情形。

8、请发行人说明关于资金拆借、资金管理相关内控制度的建立与执行情况，能否有效防范资金占用或其他变相侵占公司资金的情形发生

关于资金拆借、资金管理等，公司建立了《关联交易决策制度》《资金管理制度》等相关内控制度，在资金申请、使用、划拨等方面形成了较为完善的管理体系，可以有效防范资金占用或其他变相侵占公司资金的情形发生。

(五) 其他财务问题

1、说明浙江禾汇建设新丰分公司设立当年即与发行人合作的背景及原因，是否履行招投标程序，其是否具备相应的施工资质及施工能力，说明该工程从合同签订、开工、完工到验收的具体时点，目前是否已转固，列表逐笔说明发行人向浙江禾汇建设支付款项金额与工程进度的匹配关系，是否存在超出工程进度付款情形，是否存在工程款项流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商等情形

(1) 说明浙江禾汇建设新丰分公司设立当年即与发行人合作的背景及原因，是否履行招投标程序，其是否具备相应的施工资质及施工能力

浙江禾汇建设有限公司成立于 2022 年 6 月，注册资本 5,080.00 万元，主要经营建设工程施工、室内装饰装修等，具备建筑工程施工总承包贰级、建筑装饰装修工程专业承包贰级资质。嘉兴市相关部门为方便就地管理，要求建筑业企业在承接项目所在地设立分公司进行税源管理，故浙江禾汇建设有限公司新丰分公司于 2024 年 2 月设立，以分公司名义开具发票并收款。

2023 年 12 月，公司与众生设计集团有限公司签订建筑工程设计合同，逐步开展年产 5 万立方米微孔发泡新材料项目（土建）的工程设计。公司于 2024 年 1 月审批通过该新建厂房工程项目立项，并结合设计图纸发布投标邀请书，邀请建筑工程施工总承包贰级及以上资质投标人进行报名，期间先后共有 7 家具备资质的建设单位投标，公司对投标单位进行实地考察后，并综合报价进行评标确定最终中标单位。随后，公司与浙江禾汇建设有限公司进行多轮议标，讨论确定相关施工需求及价格，最终于 2024 年 2 月签订建筑工程施工合同。

综上所述，公司履行了招投标程序且流程完备、合理，浙江禾汇建设有限

公司新丰分公司具备相应的施工资质及施工能力。

(2) 说明该工程从合同签订、开工、完工到验收的具体时点，目前是否已转固

公司于 2024 年 2 月与浙江禾汇建设有限公司新丰分公司签订建筑工程施工合同，工程于 2024 年 3 月开工，于 2024 年 12 月主体结顶，经后续主体内部建设、安装、施工评审等，该工程于 2025 年 7 月通过消防验收，并于当月结转固定资产。

公司于 2025 年 4 月与浙江禾汇建设有限公司新丰分公司签订设备基础及附属工程施工合同，工程于 2025 年 9 月开工，于 2025 年 11 月完工并验收，并于当月结转固定资产。

(3) 列表逐笔说明发行人向浙江禾汇建设支付款项金额与工程进度的匹配关系，是否存在超出工程进度付款情形，是否存在工程款项流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商等情形

报告期内，公司向浙江禾汇建设有限公司新丰分公司支付款项金额与工程进度情况如下：

单位：万元

支付日期	收款方	支付金额	累计支付金额	累计完成工程量
2024.5.29	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	100.00	100.00	/
2024.7.2	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	100.00	200.00	/
2024.7.22	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.25	200.25	1,754.23
2024.7.23	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	499.75	700.00	
2024.7.30	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	100.00	800.00	/
2024.8.27	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	100.00	900.00	/
2024.8.28	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	479.06	1,379.06	2,600.00
2024.8.30	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.00	1,379.07	
2024.8.30	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	440.93	1,820.00	
2024.9.27	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	100.00	1,920.00	/

支付日期	收款方	支付金额	累计支付金额	累计完成工程量
2024.9.28	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.15	1,920.15	3,575.00
2024.9.29	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	622.35	2,542.50	
2024.10.26	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	100.00	2,642.50	/
2024.10.26	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.10	2,642.60	4,605.00
2024.10.28	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	631.40	3,274.00	
2024.11.29	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	362.80	3,636.80	5,155.00
2024.12.24	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.10	3,636.90	5,500.00
2024.12.25	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	330.26	3,967.17	
2024.12.28	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	30.00	3,997.17	
2024.12.30	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	233.42	4,230.58	
2025.1.22	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	266.08	4,496.66	6,470.86
2025.1.23	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	566.55	5,063.22	
2025.1.24	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.75	5,063.97	
2025.1.24	浙江禾汇建设有限公司新恒泰项目农民工工资专用账户	466.61	5,530.58	
2025.6.13	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	200.00	5,730.58	7,260.10
2025.10.10	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	600.00	6,330.58	
2025.10.11	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	199.94	6,530.52	
2025.10.11	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.06	6,530.58	
2025.10.16	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	200.00	6,730.58	
2025.10.14	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	200.00	6,930.58	
2025.10.14	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	199.95	7,130.53	
2025.10.15	浙江禾汇建设有限公司新丰分公司	0.05	7,130.58	

截至本回复出具日，公司累计支付工程款项金额 7,130.58 万元，最终工程造价审定金额 7,260.10 万元，其中厂房主体工程 6,596.08 万元、设备基础及附属工程 664.02 万元。

公司根据经监理审批的工程进度款申请报告支付建设款项，不存在超出工程进度付款情形。每笔款项收款方均为禾汇建设相关账户，公司单独支付给新恒泰项目农民工工资专用账户系出于保障农民工合法权益考虑，不存在工程款项流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商等情形。

2、请发行人说明境外客户 MEIWA GRAVURE 长期通过第三方回款的具体原因，各期交易金额及第三方回款占比，代付方具体情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系

报告期内，境外客户 MEIWA GRAVURE 第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
第三方回款金额	-	30.11	92.53	273.27
交易金额	-	-	75.27	246.33
第三方回款占比	-	-	122.94%	110.93%

注：2021 年度交易金额为 304.70 万元。因结算流程、付款周期等因素影响，回款时间存在一定滞后性。

公司与 MEIWA GRAVURE 的合作中，第三方回款系 MEIWA GRAVURE 委托韩国贸易公司 KNC NETWORKS CO., LTD.（以下简称“KNC NETWORKS”）向公司代为采购对接及付款导致。KNC NETWORKS 总部位于韩国首尔，多年从事进出口贸易业务，具备成熟的供应链管理、综合采购服务等国际贸易专业服务能力。

MEIWA GRAVURE 委托其代为采购的原因主要系：

(1) 提升合作效率，降低沟通成本。MEIWA GRAVURE 通过专业贸易公司开展采购对接工作，可将订单对接、物流协调、售后衔接等事务交由 KNC NETWORKS 处理，无需投入额外精力处理采购全流程相关事宜，合作便捷性显著提升。

(2) 优化成本结构，实现效益最大化。KNC NETWORKS 在中国设有较为成熟的办事处，MEIWA GRAVURE 相较于直接采购，所需承担的管理成本等更低，有助于提升其经营效益。

综上，MEIWA GRAVURE 选择通过 KNC NETWORKS 开展采购对接工作及付款，系基于自身经营效率及成本优化的理性决策，具有合理性及必要性。MEIWA GRAVURE 及代付方 KNC NETWORKS 均与发行人及其关联方不存在关联关系。

3、说明各期个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）销售金额及占比、毛利率、回款情况，主要个人客户资信情况、信用政策，相关交易是否真实公允

（1）说明各期个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）销售金额及占比、毛利率

公司产品种类丰富，不同产品性能、应用领域各不相同，众多的产品类型及应用领域导致客户也较为分散。出于产品特性、采购便利、保护商业秘密或自身商业安排等原因存在一定数量的个人客户。

报告期内，个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）主营业务收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
个人客户收入金额	1,078.02	3,131.08	2,827.19	3,137.30
主营业务收入	37,487.87	75,609.15	66,232.83	51,894.63
个人客户收入占比	2.88%	4.14%	4.27%	6.05%
个人客户毛利率	10.02%	12.70%	19.71%	18.87%

报告期内，公司个人客户主营业务收入金额分别为 3,137.30 万元、2,827.19 万元、3,131.08 万元和 1,078.02 万元，占主营业务收入比重分别为 6.05%、4.27%、4.14% 和 2.88%，个人客户销售占比相对较低且呈逐年下降趋势。

公司个人客户销售涉及的主要产品为 PE Foam，该产品占个人客户主营业务收入比重 95% 左右。PE Foam 产品广泛应用于生活及运动用品、建筑装饰、包装和内衬材料、汽车内饰及胶带等领域，产品包括海绵纸张、拼图地垫、爬爬垫、鞋材、地板静音层、箱包内衬、包装材料、汽车防水膜等，细分产品和应用领域众多，存在部分个人客户具有商业合理性。报告期内，PE Foam 产品整体毛利率分别为 20.89%、23.08%、18.47% 和 16.37%，个人客户毛利率的变动趋势与整体 PE Foam 产品一致。

公司个人客户中温州地区附近服务于鞋材、包装材料等下游行业的个人客户占比相对较高，受制于相关下游行业景气度下行，报告期内总体毛利率相对较低，

使得个人客户毛利率低于 PE Foam 产品整体毛利率。该类客户整体盈利规模相对较低，价格敏感性更高，2024 年度和 2025 年 1-6 月，受原材料价格回升、员工薪酬提升以及公司经营重心转移带来的 PE Foam 产销量减少等因素的影响，公司 PE Foam 产品单位成本有所上升，但由于个人客户价格敏感性更高，成本上升对销售价格的传导性较弱，导致个人客户毛利率有所下降，且下降幅度大于 PE Foam 产品整体毛利率的下降幅度。

（2）说明各期个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）回款情况

报告期内，公司主营业务相关个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
个人客户收入金额（含税）	1,218.16	3,537.58	3,193.98	3,542.15
个人客户回款金额（含税）	1,062.15	3,422.14	3,186.37	3,524.96
回款比例	87.19%	96.74%	99.76%	99.51%

注：回款金额系截至 2025 年 10 月 30 日，各期收入对应的当期及期后累计回款金额。

报告期各期，公司个人客户回款比例分别为 99.51%、99.76%、96.74% 和 87.19%，个人客户整体回款情况良好。

（3）主要个人客户资信情况、信用政策，相关交易是否真实公允

报告期内，公司主要个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波市北仑区小港双飞工艺礼品厂	103.44	9.60%	205.91	6.58%	225.20	7.97%	250.25	7.98%
常州市越海制辊厂	86.61	8.03%	73.63	2.35%	167.97	5.94%	172.22	5.49%
刘传款	67.03	6.22%	89.54	2.86%	78.07	2.76%	66.32	2.11%
平湖市永盛面辅料复合厂	57.88	5.37%	164.73	5.26%	248.68	8.80%	383.93	12.24%

客户名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
吴江市小叶包装材料厂	49.99	4.64%	286.73	9.16%	62.97	2.23%	73.11	2.33%
王昌明	48.60	4.51%	183.09	5.85%	-	-	10.69	0.34%
项芬华	-	-	131.67	4.21%	-	-	-	-
张卫清	-	-	41.04	1.31%	173.60	6.14%	132.95	4.24%
武义永冠磨具厂	-	-	92.10	2.94%	85.51	3.02%	69.52	2.22%
宁波市北仑区小港广源工艺品厂	25.41	2.36%	75.07	2.40%	55.53	1.96%	111.59	3.56%
合计	438.96	40.72%	1,343.50	42.91%	1,097.53	38.82%	1,270.57	40.50%

公司主要个人客户资信情况良好，不存在重大违法或被列为失信被执行人等异常情形，主要个人客户的信用政策为产品交付或票后1-3个月付款，报告期内个人客户信用政策与公司其他类型客户不存在重大差异。

综上所述，个人客户毛利率较为合理，回款情况良好，资信情况良好，信用政策无异常，公司与个人客户的相关交易真实、公允。

（六）关于境外子公司

1、说明生产线和销售区域向越南、泰国拓展和迁移的部分客户的具体情况，包括但不限于已有客户及潜在客户基本情况、报告期内的合作情况及销售金额、迁移产能规模及建设进度，与发行人越南、泰国子公司产能情况是否匹配等

报告期内，发行人部分主要客户生产线和销售区域向越南、泰国等东南亚地区国家拓展和迁移，公司相应投资设立了境外子公司越南恒泰和泰国恒泰，主要从事IXPE和少部分PE Foam产品的生产、销售。相关主要客户情况、发行人与其合作情况，以及发行人境外子公司产能情况具体如下：

（1）泰国恒泰

①泰国恒泰客户及合作情况

报告期各期，泰国恒泰主要客户及其背景，以及与泰国恒泰交易情况如下：

期间	序号	客户名称	收入金额 (万元)	客户背景及产能迁移情况
2025年 1-6月	1	VYTEC FLOOR CO.,LTD	378.73	于 2023 年 6 月成立，主要从事塑料制品制造等业务，年度营收处于 100 万到 1,000 万美元区间
	2	WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD	320.70	系天振股份 (301356.SZ) 的泰国子公司，主要从事 PVC 地板等的生产和销售，截至 2025 年 6 月底，资产超过 4 亿元人民币，2025 年上半年营业收入超过 2 亿元人民币
	3	AMERICAN FLOORING LLC	243.90	系爱丽家居 (603221.SH) 在美国设立的控股子公司，根据爱丽家居 2025 年半年度报告，该子公司工厂已于 2023 年落地实现量产，截至 2025 年 6 月底，该子公司总资产合计 4.89 亿元人民币，当期营业收入 1.41 亿元人民币
	4	POWACORE THAILAND CO.,LTD	27.45	于 2023 年 6 月成立，主要从事皮箱、手提包及类似物品的制造，股东为 Wei Song 等自然人，年度营收处于 10 万到 100 万美元区间
	5	SENTAI (THAILAND) CO.,LTD	3.59	系森泰股份 (301429.SZ) 的泰国子公司，根据森泰股份 2025 年半年度报告，其已于 2024 年 11 月将“年产 600 万平方米新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目”和“年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目”的实施主体变更为泰国子公司
	合计		974.37	—
2024 年度	1	WON SINH TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD	274.06	同上
	2	VYTEC FLOOR CO.,LTD	15.59	同上
	合计		289.65	—

注：上表中相关信息主要来源为格兰德（全球领先的跨境征信服务机构）数据及相关上市公司公告。

发行人已在中国境内及泰国当地积累了一定的优质客户，发行人及泰国恒泰将持续跟进中国境内客户在泰国当地的投资和采购需求，并在泰国当地积极开拓新的客户资源。

②泰国恒泰产能规模及建设进度

泰国恒泰目前已建有 4 条 IXPE 发泡产线，并配套有 IXPE 和 PE Foam 的后道裁切产线，根据泰国律师于 2025 年 12 月出具的法律意见书（以下简称“泰

国补充法律意见书二”），泰国恒泰于 2024 年 12 月投产，当年产量相对较少，2025 年 1-6 月，IXPE 产量约 1,755.50m³、PE Foam 产品产量约 218.37 m³。由于泰国恒泰成立及投产时间相对较晚，目前尚处于运营前期的磨合阶段，对于泰国恒泰产能暂时不足的相关产品，主要由泰国恒泰向发行人采购原材料及半成品，并由泰国恒泰加工后销售给最终客户。

根据上述，泰国恒泰报告期内主要从事 IXPE 和少部分 PE Foam 产品的生产，其产能规模与建设速度整体与已有客户的合作情况、销售金额、迁移产能规模及建设进度匹配。

（2）越南恒泰

①越南恒泰客户及合作情况

报告期各期，越南恒泰主要客户及其背景，以及与越南恒泰交易情况如下：

期间	序号	客户名称	收入金额 (万元)	客户背景及产能迁移情况
2025年 1-6月	1	BBL HOME NEW MATERIALS CO.,LTD.	774.49	系江苏贝尔家居科技股份有限公司下属企业，已于 2023 年 8 月投产，投产至今营业收入年均达到人民币千万级
	2	VIETNAM TEXSUN NEW MATERIAL TECHNOLOGY COMPANY LIMITED	167.11	于 2023 年 7 月成立，主要从事塑料制品制造等业务，年度营收处于 100 万到 1,000 万美元区间
	3	CÔNG TY CỔ PHẦN DONGWHA VIỆT NAM	125.86	主要股东为韩国企业 Dongwha Enterprise Co.,Ltd.，主要从事锯材、木材加工等业务，年度营收处于 5,000 万美元到 1 亿美元区间
	4	CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VẬT LIỆU MỚI THIÊN LAM	120.51	主要股东为浙江晶通新材料集团股份有限公司和安徽优胜美新材料科技有限公司，2023 年、2024 年期间，其 PVC 地板订单平均数量为数万平方米/月

期间	序号	客户名称	收入金额 (万元)	客户背景及产能迁移情况
	5	CÔNG TY VẬT LIỆU MỚI BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG SENTAI VIỆT NAM	109.72	系森泰股份(301429.SZ)的越南子公司，根据森泰股份2025年半年度报告，该子公司主要从事木塑复合材料及新型石木塑复合材料的研发、设计、生产、销售，截至2025年6月底，资产规模约2.37亿元人民币，2025年上半年营业收入约0.83亿元人民币
	合计		1,297.69	—
2024 年度	1	CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VẬT LIỆU MỚI THIÊN LAM	339.09	同上
	2	CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT VẬT LIỆU MỚI HENGXIN VIỆT NAM	286.09	系公司客户江苏中鑫家居新材料股份有限公司投资主体，其于2023年1月成立并于当年6月试营业，主要产品为PVC地板等，生产产能约150万平方米/月
	3	CÔNG TY VẬT LIỆU MỚI BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG SENTAI VIỆT NAM	142.32	同上
	4	VIETNAM TEXSUN NEW MATERIAL TECHNOLOGY COMPANY LIMITED	128.67	同上
	5	BBL HOME NEW MATERIALS CO.,LTD.	91.71	同上
	合计		987.88	—
2023 年度	1	CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT VẬT LIỆU MỚI HENGXIN VIỆT NAM	29.68	同上
	2	CÔNG TY TNHH CUNG CẤP SÀN NHỰA ECHO	0.62	报告期内采购金额较低
	合计		30.30	—

注：上表中相关信息主要来源为格兰德（全球领先的跨境征信服务机构）数据及相关上市公司公告。

发行人及越南恒泰已在中国境内及越南当地积累了一定的优质客户，发行人及越南恒泰将持续跟进中国境内客户在越南当地的投资和采购需求，并在越南当地积极开拓新的客户资源。

②越南恒泰产能规模及建设进度

越南恒泰自设立以来，主要从事IXPE和少部分PE Foam产品的生产、销售，目前主要为IXPE产品和PE Foam产品淋膜、压花、切割等后道工序生产，

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月期间，IXPE 产量分别为约 223.48m³、4,829.37m³ 和 3,357.10m³，PE Foam 相关产品产量分别为 7.53m³、510.66m³ 和 1,051.13m³。由于越南恒泰成立较晚，目前尚处于运营前期阶段，对于越南恒泰产能暂时不足的相关产品，主要由越南恒泰向发行人采购原材料及半成品，并由越南恒泰加工后销售给最终客户。

根据上述，越南恒泰报告期内主要从事 IXPE 和少部分 PE Foam 产品的生产，其产能规模与建设速度整体与已有客户的合作情况、销售金额、迁移产能规模及建设进度匹配。

2、泰国恒泰出资额的实缴过程

泰国恒泰出资额全部由发行人及其子公司温州劲泰实缴，泰国恒泰的历史沿革及对应出资额实缴情况如下：

(1) 设立

2023 年 9 月，泰国恒泰成立，由发行人及其子公司温州劲泰、以及两位泰国籍自然人设立，其设立时的注册资本为 500 万泰铢，股权结构具体如下：

股东名称	出资方式	认缴出资额 (万泰铢)	实缴出资额 (万泰铢)	持股比例
新恒泰	货币	450.00	0.00	90.00%
温州劲泰	货币	49.98	0.00	9.996%
Mr. Yuvanant Tangviriyasirikul	货币	0.01	0.00	0.002%
Ms. Pattheera Suansawat	货币	0.01	0.00	0.002%
合计	—	500.00	0.00	100%

截至设立时，各方对泰国恒泰均未实缴出资。

(2) 第一次股权转让

2023 年 10 月，Mr. Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms. Pattheera Suansawat 分别将其持有的泰国恒泰 0.002% 股权（均未实缴）以 0 元转让给温州劲泰并退出，泰国恒泰的股东变更为新恒泰及其全资子公司温州劲泰。

(3) 第一次增资

2024年4月，泰国恒泰注册资本由500万泰铢增加至24,390万泰铢，增资后泰国恒泰股权结构如下：

股东名称	出资方式	认缴出资额 (万泰铢)	实缴出资额 (万泰铢)	实缴出资时间	持股比例
新恒泰	货币	24,340.00	11,021.37	2024年1月3日至 2024年5月30日	99.80%
温州劲泰	货币	50.00	0.00	—	0.20%
合计	—	24,390.00	11,021.37	—	100%

本次增资后，发行人对泰国恒泰累积实缴出资11,021.37万泰铢并相应办理了境外投资外汇登记手续；因外汇登记手续暂未办理完成，温州劲泰暂未对泰国恒泰实缴出资。

(4) 第二次股权转让

2024年6月，发行人将所持泰国恒泰2,389万泰铢的认缴注册资本（未实缴出资）以0元转让给温州劲泰，其后温州劲泰向泰国恒泰实缴出资2,367.79万泰铢、发行人向泰国恒泰新增实缴出资10,338.15万泰铢，泰国恒泰的实缴出资额变更为23,727.31万泰铢。本次股权转让及实缴出资后泰国恒泰股权结构如下：

股东名称	出资方式	认缴出资额 (万泰铢)	实缴出资额 (万泰铢)	实缴出资时间	持股比例
新恒泰	货币	21,951.00	21,359.52	2024年9月3日至 2025年5月14日	90.00%
温州劲泰	货币	2,439.00	2,367.79	2024年7月30日至 2025年5月16日	10.00%
合计	—	24,390.00	23,727.31	—	100%

发行人、温州劲泰缴付的注册资本符合泰国当地法律法规要求，泰国恒泰注册资本变更登记程序及股权结构调整合法合规，且泰国恒泰设立至今的所有注册资本变更均符合泰国法律规定。

(3) 结合泰籍自然人股东 Mr.Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms.Pattheera Suansawat 的基本情况、入股泰国恒泰的原因及资金来源，以0元价格将持有的泰国恒泰股权转让给温州劲泰的原因，说明 Mr.Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms.Pattheera Suansawat 入股、转股交易的真实性，是否涉及股权代持；若涉及股权代持，请说明代持是否解除还原，是否符合中国境内发改部门、商务

部门及外汇管理等部门的备案、审批要求，是否存在规避境外投资管理、投资所在国家或地区法律法规的情况，是否存在受到行政处罚或导致交易无效的情形

根据泰国补充法律意见书二，泰国《民商法典》规定，泰国公司成立时需要有两名自然人作为发起人，但不要求公司存续阶段持续保持自然人持股。经公司聘请的代办机构对接，公司委托泰国籍自然人 Mr.Yuvanant Tangviriyasirikul 和 Ms.Pattheera Suansawat 一同参与泰国恒泰设立。2023 年 9 月，泰国恒泰设立后，上述两名自然人仅各持有 0.01 万元泰铢出资额（对应 0.002% 股权），且未对泰国恒泰实缴出资。2023 年 10 月，因两名自然人未实缴出资，故以 0 元价格将所持全部泰国恒泰股权转让给温州劲泰，转让完成后，发行人与上述两名自然人之间的股权代持关系解除。经访谈上述两名自然人及其出具的确认函，就上述股权代持及代持解除，其与发行人、温州劲泰之间不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

根据泰国补充法律意见书二，泰国恒泰的设立，以及自设立至今的所有股权变更均符合泰国法律规定、合法有效，不存在规避泰国当地法律法规的情况，亦未因此受到行政处罚或导致相关交易无效。

发行人及温州劲泰已就投资泰国恒泰履行了中国境内发改部门、商务部门及外汇管理等部门的备案、审批程序，不存在规避投资管理，或超过发改部门、商务部门审批/备案投资总额的情况，具体如下：

事项	审批/备案手续
发改部门境外投资备案	2023 年 11 月 1 日，嘉兴市发展和改革委员会出具《境外投资项目备案通知书》（嘉发改境外备字〔2023〕44 号），对发行人、温州劲泰投资泰国恒泰项目予以备案
商务部门境外投资备案	2023 年 10 月 20 日，浙江省商务厅对发行人、温州劲泰投资泰国恒泰颁发境外投资证第 N3300202301064 号《企业境外投资证书》
外汇登记	发行人已就投资泰国恒泰取得了业务编号为“35330400202312085037”的《业务登记凭证》，经办外汇局为国家外汇管理局嘉兴市分局；温州劲泰已就投资泰国恒泰取得了业务编号为“35330400202312115198”的《业务登记凭证》，经办外汇局为国家外汇管理局嘉兴市分局

综上，两名泰国籍自然人股东系经发行人委托参与设立泰国恒泰，其未对泰国恒泰实缴出资，并已将所持股权转让给温州劲泰，相关股权代持已解除。两名泰国籍自然人参与设立泰国恒泰及泰国恒泰设立后的所有股权变更均符合

泰国法律规定、合法有效，也不存在规避泰国当地法律法规的情况，泰国恒泰亦未因此受到行政处罚或导致相关交易无效。就投资泰国恒泰，发行人及温州劲泰已履行了中国境内发改部门、商务部门及外汇管理等部门的备案、审批程序，不存在规避投资管理，或超过发改部门、商务部门审批/备案投资总额的情况。

【中介机构核查意见】

（一）核查上述（1）-（6）事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）针对是否放宽信用政策刺激销售主要执行以下程序：

①查阅中鑫家居历史合同，了解中鑫家居报告期各期信用政策，分析中鑫家居采购产品及毛利率情况，分析公司对中鑫家居设置相关信用政策的背景及原因；

②查阅发行人的《印章及合同管理制度》等内部控制文件，了解并评价与客户信用政策制定、审批、变更相关的内部控制设计是否合理，查阅爱丽家居与发行人历年签订的框架合同并查看相关审批记录，确认内部审议流程完整性并留有客观证据；

③访谈发行人销售相关经办人员、财务总监等，了解公司信用政策的制定逻辑、对不同客户实行差异化信用政策的标准和考量因素（如客户规模、合作历史、行业地位、信用情况等），以及信用政策变更的内部审议流程和审批权限；对于报告期内信用政策发生变化的客户，分析变化背景原因；

④访谈发行人财务负责人，了解报告期内发行人各期数字化应收账款债权凭证的背景、涉及产品、主要客户以及管理相关金融资产的业务模式；获取发行人数字化应收账款债权凭证备查簿，与明细账、总账、财务报表进行核对，了解相关产品变动、回款周期、期后回款等情况，查阅数字化应收账款债权凭证上下游流转的单据、合同协议及银行回单等资料，复核公司对相关金融资产分类是否准确，检查报告期各期取得、背书转让、贴现、到期兑付的相关会计处理是否符合规定，了解其坏账准备计提情况，分析坏账准备计提是否充分。

(2) 针对成本核算准确性主要执行以下程序:

①查阅发行人制造费用明细表，抽查部分费用发生凭证，复核制造费用归集、核算的准确性，分析制造费用-物料消耗、租赁费、维修维护费与产品产量的匹配关系；

②获取发行人采购清单、成本计算表，计算各期主要原材料与主要产品的投入产出比并分析其变动原因。检查各类成本归集、分配过程，编制成本倒轧表，核查各期成本发生额与存货结转的准确性和匹配性；

③获取发行人能源消耗统计表，分析发行人产能与产量的匹配情况，IXPE产品单位耗用电量下降的原因；

④查阅运输合同和运费统计表，访谈发行人财务负责人了解发货运输方式、运输单价的主要影响因素，结合客户收货所在地区及运输距离分布情况，分析报告期内境内运输单价持续上涨的原因及合理性；访谈主要物流商，了解运费定价及付款政策，分析不同物流商之间的政策差异。

(3) 针对研发费用核算准确性主要执行以下程序:

①查阅研发人员人事档案，了解研发人员工作履历和专业背景情况；

②获取研发项目立项、结项及项目进程文档记录，研发工时记录、研发薪酬分配表等研发费用核算记录。了解专业背景为服装、建筑、经管的研发人员，转岗仓储、行政的研发人员以及任公司董事、监事的研发人员所参与的研发项目具体开展情况；

③访谈转岗研发人员，了解转岗前后工作内容差异及转岗原因；

④获取废料销售清单、研发废料台账等，对比分析研发废料销售价格与研发废料再利用单位成本的匹配性。

(4) 针对关于资金流水核查主要执行以下程序:

①对黄旭升进行访谈，了解其基本情况及履历，委托实控人代为投资理财的背景及原因；

②查阅金玮购买理财的产品说明书，核查资金的最终去向及期后赎回情况；

③对孙建东进行访谈，了解王勤峰、王镇与其存在较多资金往来的背景及原因；

④取得并查阅林爱忠出资账户出资前后六个月的资金流水，对林爱忠进行访谈，了解陈春平、金玮与林爱忠及其妻子邱玉芬存在资金往来的具体原因，林爱忠入股、增资发行人的资金具体来源，是否涉及股权代持；

⑤取得溪田宾馆项目土地证、建筑工程施工许可证、永嘉县发改局关于温州市楠溪山居酒店一期、二期项目核准的批复、温州市楠溪江保护管理条例、永嘉县人民政府关于公布温州市楠溪江保护范围各类禁止区域划定方案的通知、温州市永嘉县人民政府《关于溪田宾馆有关问题整改工作专题协调会议纪要》([2021]31号)、潘广军、林淑云与永嘉投资集团有限公司关于温州市溪田旅游开发有限公司的《股权转让合同》等；取得并查阅温州瑞鸿与美格斯服饰、庄威服饰借款协议，美格斯服饰借款担保及还款确认函、利息还款协议等；取得溪田宾馆项目收购款等银行回单；对潘广军、黄旭斌进行访谈，了解美格斯服饰、庄威服饰借款用途及还款资金来源等。

⑥针对实际控制人个人转贷事项，取得并查阅实际控制人资金流水，取得贷款及相关抵押合同；

⑦获取并查阅发行人与资金管理相关的内部控制制度，了解其执行情况；检查财务部门岗位设置；对公司财务负责人、出纳等相关人员进行访谈，了解公司与货币资金相关的内部控制制度的执行情况；对发行人相关内部控制进行测试，核查相关内部控制制度运行的有效性；获取申报会计师出具的关于发行人报告期末的《内部控制审计报告》。

(5) 针对其他财务问题主要执行以下程序：

①访谈在建工程供应商，了解其基本信息、资质及施工能力、合作背景及原因、收款与施工进度等情况，并获取相关营业执照、资质证书；获取公司在建工程台账、招标及投标文件、合同、付款审批单、银行回单、发票、进度申

请报告、验收记录、工程造价审定单等，核实支付对象、付款与工程进度的匹配性；

②获取第三方回款明细；获取客户 MEIWA GRAVURE 出具的第三方回款确认函，与公司第三方回款情况进行比对，了解长期通过第三方回款的具体原因以及与代付方之间的关系；

③对主要个人客户执行收入细节测试、收款测试、函证及走访等程序，获取公司销售明细表，分析个人客户的销售金额及毛利率情况；通过中国裁判文书网、执行信息公开网、信用中国、iFind 等公开信息网站查询主要个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）的资信情况。

(6) 针对关于境外子公司主要执行以下程序：

①查阅发行人就设立相关境外子公司取得的《境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》及外汇《业务登记凭证》；

②查阅泰国法律意见书、泰国补充法律意见书一及泰国补充法律意见书二；

③查阅发行人及子公司向相关境外子公司出资的打款凭证；

④查阅越南恒泰及泰国恒泰提供的客户、供应商清单；

⑤取得发行人关于境外投资事项的说明；

⑥取得两名泰国籍自然人出具的确认函并对其访谈。

2、核查意见

(1) 是否放宽信用政策刺激销售

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

①发行人给予中鑫家居较长信用期系基于客户业务规模、毛利贡献水平、信用状况、市场开拓需要等多方面因素综合制定，具有商业合理性，发行人销售给中鑫家居产品的销售单价和毛利率与其他同类客户相比不存在特殊异常情形；

②发行人 2023 年以来对爱丽家居的信用政策调整系爱丽家居基于其自身资金规划及业务规模主动提出，并与公司共同协商确定，而非由公司单方面主动放宽信用条件；信用政策的调整均严格遵循公司内部控制及相关管理制度，并履行了必要的内部审议流程，存在对应客观证据留痕；

③发行人针对不同客户存在信用政策的差异，系基于客户的经营规模、信用情况、历史合作情况等多种因素综合确定，具有商业合理性，报告期内，部分主要客户的信用政策发生变更均系基于业务发展的正常调整，变更原因具有合理性；

④发行人数字化应收账款债权凭证回款的具体构成及主要客户、回款周期、期后回款情况，各期数字化应收账款债权凭证背书、转让、兑付、终止确认、坏账计提情况无异常，相关会计处理方式符合《企业会计准则》的相关要求。

(2) 成本核算准确性

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

①发行人制造费用-物料消耗、租赁费、维修维护费核算准确，发生背景合理，相关成本支出与产品产量相匹配；

②发行人主要原材料采购量、耗用量与产品产量（PE Foam、IXPE、MPP）的具有匹配关系，各期投入产出比变动合理，各期成本倒轧无异常，各细分产品生产成本、销售成本、存货成本勾稽一致；

③IXPE 产品单位耗用电量下降具有合理性；

④报告期内境内运输单价持续上涨的原因具备合理性，不同物流商之间定价方式不存在较大差异，付款周期和支付方式的差异具有合理性。

(3) 研发费用核算准确性

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

①公司部分专业背景为服装、建筑、经管的研发人员，具备相应研发能力及工作经验；

②2024 年转岗至仓储、行政岗位的研发人员调整系公司综合发展需要对人员岗位配置进行合理优化所致，转岗人员转岗前从事的研发活动与其专业背景、工作履历匹配，研发人员认定准确；

③公司个别董事、原监事参与研发活动具有合理性，公司不存在管理活动和研发活动混同等情形；

④发行人各期研发废料销售金额、研发废料再利用金额与研发废料销售数量、研发废料再利用数量相匹配。

（4）关于资金流水核查

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

①黄旭升委托实控人代为投资理财主要系自身经验有限，而陈春平具有相关经验及资源，具有合理性，已取得银行流水、访谈纪要等客观证据佐证；

②金玮对外投资的非标理财产品底层资产为消费贷款资产及信托贷款，最终资金投向个人小额信贷和定向国企贷款，不存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形，不涉及资金体外循环；

③王勤峰、王镇与孙建东的资金往来基于个人转贷和投资需求，背景及原因合理，资金已形成完整闭环，有银行流水、访谈纪要等客观证据佐证；

④陈春平、金玮与林爱忠及其妻子邱玉芬的资金往来基于林爱忠个人资金周转和其控制公司吉仕箱包生产经营；林爱忠入股、增资发行人的资金来源为其控股企业归还资金拆借款及朋友间短期借款周转，不涉及股权代持情形；

⑤出于对行业前景看好及对庄威服饰经营管理认可，发行人实控人曾担任庄威服饰监事并持有其股份，后为聚焦主业及规避风险退出投资，除发行人实控人及关系密切的家庭成员曾持有庄威服饰 65%的股权（已于 2022 年 1 月退出持股）外，庄威服饰与发行人不存在其他关联关系或利益安排；美格斯服饰实际经营者潘广军因房产项目资金需求向温州瑞鸿借款，截至报告期末已归还结清；除潘广军与陈春平存在个人资金拆借外，黄旭斌、潘广军与发行人及其关联方、发行人客户或供应商不存在其他业务、资金往来，不涉及利益输送情形；

⑥温州瑞鸿拆借资金主要来源于自身多年的经营积累，美格斯服饰借款资金主要用于溪田公司项目前期建设和公司运营等各类还款、支出等，还款资金主要来源于项目收购补偿款，庄威服饰借款资金主要用于日常生产经营，还款资金来源于庄威服饰自有及自筹资金，不涉及资金体外循环情形；

⑦报告期内，公司实控人曾通过戴小微、卢胜玉、木显珍、周方杰、陈春霞进行个人贷款转贷，是基于双方的亲戚朋友关系，与公司业务无关，上述个人不存在为公司承担成本费用等利益输送情形；

⑧截至 2025 年 6 月 30 日，发行人已建立健全有效的内部控制制度，申报会计师出具了《内部控制审计报告》，认为新恒泰于 2025 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效内部控制。

（5）其他财务问题

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

①浙江禾汇建设新丰分公司设立当年即与发行人合作的背景及原因具备合理性，履行了招投标程序，其具备相应的施工资质及施工能力，工程从合同签订、开工、完工到验收的具体时点合理，工程目前已转固，发行人向浙江禾汇建设支付款项金额与工程进度相匹配，不存在超出工程进度付款情形，不存在工程款项流向发行人及其关联方、发行人客户或供应商等情形；

②客户 MEIWA GRAVURE 基于自身经营效率及成本优化的考虑，委托韩国贸易公司 KNC NETWORKS 向公司代为采购对接及付款，该客户及其代付方与发行人及其关联方均不存在关联关系；

③发行人个人客户（包括个体工商户、个人独资企业）的销售金额及占比、毛利率、回款情况未见异常，主要个人客户资信情况良好、信用政策和公司整体信用政策基本保持一致，相关交易真实公允。

（6）关于境外子公司

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

①越南恒泰及泰国恒泰报告期内主要从事 IXPE 和少部分 PE Foam 产品的

生产，其产能规模和建设速度与向越南、泰国拓展和迁移的已有客户的合作情况、销售金额、迁移产能规模及建设进度匹配。

②根据泰国补充法律意见书二，发行人、温州劲泰缴付的注册资本符合泰国当地法律法规要求，泰国恒泰注册资本变更登记程序及股权结构调整合法合规，且泰国恒泰设立至今的所有注册资本变更均符合泰国法律规定。

③为满足泰国《民商法典》有关公司设立时需有两名自然人作为发起人的法定要求，经公司聘请的代办机构对接，公司委托两名泰国籍自然人一同参与泰国恒泰设立。两名泰国籍自然人未对泰国恒泰实缴出资，并已将所持股权转让给温州劲泰，相关股权代持已解除。泰国律师已出具法律意见，明确确认泰国籍自然人参与设立泰国恒泰及泰国恒泰设立后的所有股权变更均符合泰国法律规定、合法有效，不存在规避泰国当地法律法规的情况，亦未因此受到行政处罚或导致相关交易无效。就投资泰国恒泰，发行人及温州劲泰已履行了中国境内发改部门、商务部门及外汇管理部门的备案、审批程序，不存在规避投资管理，或超过发改部门、商务部门审批/备案投资总额的情况。

（二）说明是否对境外子公司货币资金、存货进行监盘，如有，说明监盘时点、地点、人员、监盘程序、监盘比例及其结论

公司境外子公司包括 VIETNAM HENTAI ADVANCED MATERIAL CO., LTD（以下简称“越南恒泰”）、HENTAI ADVANCED MATERIAL (THAILAND) CO., LTD（以下简称“泰国恒泰”），截至 2025 年 1-6 月，境外子公司资产总额、营业收入、净利润占公司合并资产总额、营业收入、净利润分别为 8.56%、6.74%、-1.86%，整体占比较小，不具有财务重大性，对财务报表总体影响较小。

报告期内，境外子公司库存现金各期末余额分别为 0.00 万元、0.14 万元、12.63 万元、18.67 万元，占各期末货币资金总额比例分别为 0%、0%、0.17%、0.14%，对整体货币资金影响较小；报告期内境外子公司各期末存货主要系从境内母公司采购的存货结余，境外子公司存货期末余额分别为 0.00 万元、77.37 万元、443.27 万元、818.31 万元，占各期末存货总额比例分别为 0%、1.15%、6.31%、10.20%，总体占比较小。

报告期内，对境外子公司货币资金、存货监盘情况如下：

(1) 货币资金—库存现金

单位：万元

资产负债表日	2025年6月30日	2024年12月31日
监盘时间	2025年7月11日	2025年1月1日、2025年1月2日
监盘地点	泰国厂区、越南厂区	泰国厂区、越南厂区
监盘方式	视频盘点	视频盘点、实地盘点
监盘程序	制定监盘计划，确定监盘时间；将盘点金额与库存现金日记账余额进行核对	
盘点人员	财务人员	
监盘人员	保荐机构、申报会计师	
账面余额 A	18.67	12.63
监盘金额 B	18.67	12.63
监盘比例 (B/A)	100.00%	100.00%
监盘结论	不存在差异	

(2) 存货

单位：万元

资产负债表日	2025年6月30日	2024年12月31日
监盘时间	2025年7月1日	2025年1月1日
监盘地点	泰国厂区、越南厂区	越南厂区
监盘方式	视频盘点	实地盘点
监盘程序	获取并检查盘点计划与盘点表；查看仓库中存货分布与摆放情况，观察公司盘点人员的盘点过程；查看存货状态是否存在毁损、破坏和无法使用情况；实行双向抽盘，清点实物数量；整理监盘小结、统计监盘比例以及监盘差异情况	
盘点人员	仓库管理人员、生产人员、财务人员	
监盘人员	保荐机构、申报会计师	
账面余额	818.31	443.27
监盘范围金额 A（注）	684.22	361.67
监盘金额 B	432.42	227.29
监盘比例 (B/A)	63.20%	62.85%

监盘结论	实物与账面记录不存在重大差异，期末存货数量真实准确，且存货保管良好，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货，存货账面余额不存在重大减值风险。
------	--

注：存货监盘范围金额包括原材料、自制半成品、库存商品等。

综上所述，报告期内境外子公司现金及存货实物与账面记录不存在重大差异，期末货币资金、存货数量真实准确，存货保管良好，不存在重大减值风险。

（三）说明资金流水核查范围是否完整，流水核查受限情况，中介机构替代措施及其充分、有效性。请保荐机构提交关于资金流水核查的专项报告，并提交相关核查工作底稿

1、说明资金流水核查范围是否完整，流水核查受限情况，中介机构替代措施及其充分、有效性

（1）核查范围完整性

根据《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》2-18 的相关要求，结合公司情况，确定本次资金流水核查主体包括：发行人及其子公司、实际控制人控制的关联方企业、实际控制人及其配偶、父母和成年子女、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等在报告期内的银行流水。资金流水核查主体的银行账户范围为上述主体在报告期内的所有银行账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。具体核查情况如下：

①法人主体

序号	核查主体	与公司的关系	账户数量 (个)	核查期间
1	新恒泰	发行人	48	2022.01.01-2025.6.30
2	温州劲泰	发行人子公司	6	2022.01.01-2025.6.30
3	新恒丰	发行人子公司	7	2022.01.01-2025.6.30
4	越南恒泰	发行人子公司	5	2022.01.01-2025.6.30
5	泰国恒泰	发行人子公司	3	2022.01.01-2025.6.30
6	温州瑞鸿	实际控制人控制的关联方企业	4	2022.01.01-2025.6.30
7	嘉兴熙宏	实际控制人担任执行事务合伙人的企业	1	2022.01.01-2025.6.30
8	嘉兴力权	实际控制人担任执行事务合伙人的企业	1	2022.01.01-2025.6.30

序号	核查主体	与公司的关系	账户数量 (个)	核查期间
		合计	75	

②自然人

具体的核查范围及核查账户数量及核查期间如下表所示：

序号	核查主体	与公司的关系	账户数量 (个)	核查期间
1	陈春平	实际控制人、董事长、总经理	37	2022.01.01-2025.6.30
2	金玮	实际控制人、董事、副总经理	81	2022.01.01-2025.6.30
3	陈俊桦	实际控制人、副总经理	17	2022.01.01-2025.6.30
4	张琳钰	实际控制人陈俊桦之配偶	9	2022.01.01-2025.6.30
5	陈楚涵	实际控制人陈春平、金玮之女	2	2022.01.01-2025.6.30
6	王勤峰	职工代表董事、董事会秘书、财务总监	15	2022.01.01-2025.6.30
7	王镇	董事、研发总监	10	2022.01.01-2025.6.30
8	徐鑫	取消监事会前在任监事会主席、董事长助理	13	2022.01.01-2025.6.30
9	翁成龙	取消监事会前在任职工代表监事、研发主任	8	2022.01.01-2025.6.30
10	童元丰	取消监事会前在任监事、生产经理	10	2022.01.01-2025.6.30
11	王朝霞	主要采购人员	13	2022.01.01-2025.6.30
12	施林谷	主要采购人员	15	2022.01.01-2025.6.30
13	徐少秋	主要采购人员	7	2022.01.01-2025.6.30
14	刘明	主要销售人员	18	2022.01.01-2025.6.30
15	罗著光	主要销售人员	7	2022.01.01-2025.6.30
16	胡单	财务人员	14	2022.01.01-2025.6.30
17	何庆胜	财务人员	9	2022.01.01-2025.6.30
18	林焕尧	主要销售人员	10	2022.01.01-2025.6.30
19	蔡月珠	林焕尧母亲	7	2022.01.01-2025.6.30
20	林秀莲	实控人金玮母亲	42	2022.01.01-2025.6.30
21	金琳	主要销售人员	32	2022.01.01-2025.6.30
22	杨菲云	财务人员	14	2022.01.01-2025.6.30
23	潘晓群	财务人员	7	2022.01.01-2025.6.30
		合计	397	

(2) 被核查账户完整性

①法人主体

- A、比对已开立银行结算账户清单，核查银行账户及流水完整性；
- B、核对相关主体之间的资金流水往来情况以确认是否存在遗漏账户；
- C、对于发行人及其子公司，保荐机构、申报会计师还通过复核银行流水与银行日记账、银行函证内容的一致性等方式确认银行账户及流水完整性。

②自然人

- A、保荐机构、申报会计师获取发行人关联自然人提供的银行账户明细、个人关于银行账户完整的承诺函，通过“云闪付 APP”查询等方式核查发行人关联自然人提供的银行账户是否存在遗漏的情况；
- B、保荐机构、申报会计师陪同发行人关联自然人前往银行现场打印该人员在该银行的所有银行账户清单（或者在自助机上通过身份证件查询该清单并拍照留存）以验证其提供账户是否存在遗漏；
- C、核查相关主体之间的流水往来情况等方式确认银行账户及流水完整性。

(3) 流水核查受限情况

发行人独立董事因不参与实际经营以及银行流水涉及个人隐私，故未提供银行流水。

(4) 替代措施及其充分、有效性

通过对发行人及其子公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人不存在大额异常资金往来。

通过对发行人控股股东、实际控制人及其配偶、父母和成年子女、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等报告期内的银行资金流水的核查，独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人控股股东、实际控制人及其配偶、父母和成年子女、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等之间不存在大额

异常资金往来。

综上，保荐机构、申报会计师执行的替代措施充分、有效。

2、请保荐机构提交关于资金流水核查的专项报告，并提交相关核查工作底稿

保荐机构已对资金流水进行核查，并出具了资金流水核查的专项报告，作为本轮回复申报文件一并提交。保荐机构已提交资金流水相关核查工作底稿。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

公司、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。截至本回复出具日，公司不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(以下无正文)

(本页无正文，为浙江新恒泰新材料股份有限公司《关于浙江新恒泰新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函之回复》之签章页)

法定代表人：



陈春平



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江新恒泰新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函之回复》的全部内容，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、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：



陈春平



浙江新恒泰新材料股份有限公司

2025年12月12日

(本页无正文，为浙商证券股份有限公司《关于浙江新恒泰新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函之回复》之签章页)

保荐代表人(签名)： 潘淘

潘 淘

蒋根宏

蒋根宏



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于浙江新恒泰新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函之回复》的全部内容，了解本回复报告涉及问题的核查过程、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，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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：

钱文海

钱文海

