



关于湖北博韬合纤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中有关财务会计 问题的专项说明

容诚专字[2025]230Z2039 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
中国 北京

关于湖北博韬合纤股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2025]230Z2039 号

北京证券交易所：

根据贵所 2025 年 7 月 28 日出具的《关于湖北博韬合纤股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对问询函中提到的 需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与公开转让说明书（申报稿）相同。

本回复的字体说明如下：

问询函所列问题	宋体、加粗
对问题的回复、中介机构核查意见	宋体
申请文件的修改、补充	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

问题 2.公司治理与内部控制规范性、有效性

根据申请文件:(1)发行人实际控制人张传武、秦建华为夫妻,合计控制 89.46% 的股份。发行人董事、总经理张世韬与董事、副总经理张世博为张传武与秦建华之子,董事、副总经理刘伟为秦建华的外甥。(2)发行人报告期内存在差错更正以及转贷、个人账户收付款、票据找零等财务不规范行为。(3) 报告期各期初,发行人对张传武、秦建华、张世韬、张世博的应付款余额合计分别为 2,626.70 万元、2,561.41 万元、1,594.41 万元。

请发行人: (1) 逐项说明会计差错更正事项的具体内容、差错原因、整改情况,对报告期内财务数据的影响,是否构成报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范情形。(2) 逐项说明报告期内财务内控不规范行为的具体情况、是否构成重大违法行为、整改情况、会计处理合规性,报告期内及期后是否存在其他财务不规范行为,内部控制制度是否健全,是否有效执行。(3) 说明发行人销售及收入确认、采购、期间费用核算、资金及财务管理、印章管理等相关内部控制制度设计和执行有效性,是否存在不规范情形及整改情况、是否影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。(4) 说明对张传武、秦建华、张世韬、张世博应付 款的形成与归还过程、利率水平及公允性、是否与资金流水匹配。(5) 说明独立董事任职合规性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请发行人律师核查(4)、(5)事项并发表明确意见。请申报会计师核查(1) - (4) 事项并发表明确意见。

一、逐项说明会计差错更正事项的具体内容、差错原因、整改情况,对报告期内财务数据的影响,是否构成报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范情形。

(一) 会计差错更正事项的具体内容、差错原因

序 号	更正具体内容	差错原因
1	合并报表少数股东权益及少数股东损益未正确抵销	2022 年度、2023 年度、2024 年度,公司在编制合并财务报表时,未对子公司尹特古国际有限公司(以下简称“尹特古”)持有子公司 TIANLONG(THAILAND).CO.LTD. (以下简称“泰国天龙”)股权形成的少数股东权益及少数股东损益进行正确抵销处理
2	未将海运费作为单项履约义务	2022 年度及 2023 年度公司将 CIF、CFR、

序号	更正具体内容	差错原因
	确认收入及成本	CNF 外销模式下公司将商品销售金额和海运费全部纳入主营业务收入，未将最终向客户转嫁的海运费单独拆分计入其他业务收入
3	关联往来披露有误	2023 年公司披露关联交易应收账款-湖北博耀贸易有限责任公司金额统计有误

（二）整改情况

1、分析差错原因并落实整改

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

2、加强会计准则及法律法规的学习

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

截至报告期末，相关问题已整改到位。

（三）对报告期内财务数据的影响

上述会计差错更正事项对报告期内各期财务数据的影响情况如下表：

单位：万元

序号	更正具体内容	受影响科目	影响金额			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	合并报表少数股东权益及少数股东损益未正确抵销	资本公积	-	-476.49	-476.49	-
		其他综合收益	-	-61.07	-62.01	7.31
		未分配利润	-	573.21	571.05	532.37
		少数股东权益	-	-35.65	-32.55	-539.68
		归属于母公司净利润	-	2.16	38.68	151.91
		少数股东损益	-	-2.16	-38.68	-151.91
2	未将海运费作为单项履约义务确认收入及成本	-	-	-	-	-
3	关联往来披露有误	-	-	-	-	-

（四）是否构成报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范情形

上述会计差错事项，不构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范情形，具体如下：

1、差错更正累计影响数不够重大，对会计报表不构成重大影响

上述差错更正事项，对报告期内合并报表的资产总额、净资产、利润总额、净利润均无影响，对报告期内母公司财务报表均无影响；

2、差错更正不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意操纵利润、虚增资产的情形；

发行人进行差错更正的相关事项，主要是相关人员对法律法规及对企业会计准则、应用及解释理解不到位导致的，不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意操纵利润、虚增资产的情形。

3、差错更正程序合规，相关问题整改到位

本次差错更正，发行人已按照法定的更正程序进行了审批，上述差错更正事项，经 2025 年 6 月 12 日召开的公司第一届董事会第八次会议审议通过，发行人对上述差错更正事项履行了必要的审批、披露义务，更正程序合规。

发行人管理层、财务部门及其他相关部门人员认真总结了会计差错形成的原因，制定了整改方案并进行了整改。截至报告期末，相关问题已整改到位，发行人已逐步形成健全的财务会计制度和内部控制制度，并得到有效执行。

二、逐项说明报告期内财务内控不规范行为的具体情况、是否构成重大违法行为、整改情况、会计处理合规性，报告期内及期后是否存在其他财务不规范行为，内部控制制度是否健全，是否有效执行。

（一）报告期内财务内控不规范行为的具体情况、是否构成重大违法行为、整改情况、会计处理合规性

1、转贷

（1）具体情况

单位：万元

序号	客户	收取金额	收取日期	退回金额	退回日期
1	俊富非织造材料（肇庆）有限公司	300.00	2021/12/31	300.00	2022/01/04
2	济南市红海地毯有限公司	400.00	2022/02/24	200.00	2022/02/24
				200.00	2022/02/25
3	济南市红海地毯有限公司	200.00	2022/03/23	200.00	2022/03/23
4	俊富非织造材料（肇庆）有限公司	836.37	2023/06/16	540.00	2023/06/16
5	俊富非织造材料（肇庆）有限公司	870.00	2024/05/31	617.56	2024/05/31

注：表中未退回金额用于冲抵货款。

发行人客户为满足日常经营周转需要向银行申请贷款，由于客户在银行贷款时只能将贷款用于支付指定供应商的货款，所以公司配合客户申请银行贷款，公司并非借款人，在收到客户款后，又将款转回至客户。

（2）是否构成重大违法行为

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》：“转贷”行为通常是指无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道。报告期内，发行人仅存在协助客户贷款行为，不存在通过供应商等取得银行贷款的行为。

根据《刑法》第一百七十五条规定，以欺骗手段取得银行或者其他金融机构贷款、票据承兑、信用证、保函等，给银行或者其他金融机构造成重大损失的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；给银行或者其他金融机构造成特别重大损失或者有其他特别严重情节的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。根据《刑法》第一百九十三条规定，有下列情形之一，以非法占有为目的，诈骗银行或者其他金融机构贷款的，构成贷款诈骗罪：

（一）编造引进资金、项目等虚假理由的；（二）使用虚假的经济合同的；
 （三）使用虚假的证明文件的；（四）使用虚假的产权证明作担保或者超出抵押物价值重复担保的；（五）以其他方法诈骗贷款的。根据《商业银行法》第八十二条、第八十三条规定，借款人采取欺诈手段骗取贷款，构成犯罪的，依法追

究刑事责任。发行人报告期内协助客户转贷的行为不存在骗取银行发放贷款或将该等贷款非法据为己有的目的，未通过转贷行为谋取任何非法经济利益，因此，不属于《刑法》第一百七十五条及第一百九十三条、《商业银行法》第八十二条及第八十三条规定的贷款诈骗行为，不属于按照相关法律法规应当追究刑事责任的情形。

根据《贷款通则》第十九条规定，借款人应当按借款合同约定用途使用贷款。根据《流动资金贷款管理暂行办法》第九条规定，贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途；流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途；流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。发行人协助转贷行为不符合《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》相关规定。

2024年5月31日后，发行人未再发生转贷行为。报告期内及期后，发行人未因转贷事项受到主管部门的行政处罚，发行人控股股东、实际控制人已针对转贷事项出具承诺函，承诺如下：“公司及子公司将严格按照公司《备用金管理制度》《现金管理制度》等内控管理制度的规定，加强现金管理，健全现金收付制度，严格执行现金结算纪律，并对此前存在的转贷、票据使用不规范、个人卡收付款等不规范行为进行彻底整改，承诺公司及子公司自2024年9月20日起不再发生前述不规范行为。如公司及子公司因北京证券交易所发行上市申报报告期至审核期间内存在上述不规范情形被主管部门要求补缴相关税费、罚款或被要求承担其他责任，公司控股股东/实际控制人将补偿公司及子公司因此遭受的相关经济损失。”

综上，报告期内，发行人转贷行为虽然不符合《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》相关规定，但不构成重大违法行为，不构成本次发行上市的实质性障碍。

（3）整改情况

发行人已通过停止转贷行为、归还贷款、组织董事、监事、高级管理人员及财务人员学习相关法律法规、加强内部控制等方式进行积极整改。2024年5

月 31 日后，发行人未再发生转贷情形，发行人严格按照贷款合同约定的用途使用贷款，相关事项已整改完毕。

（4）会计处理合规性

公司收到贷款及支付贷款均通过“应收账款”科目核算。

综上所述，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，会计核算真实、准确。

2、个人卡收付

（1）具体情况

报告期内发行人存在使用个人卡收取客户货款、支付货款及费用的情况，使用个人卡账户如下：

户名	开户银行	报告期内使用日期	注销情况
Sukanya	开泰银行	2022 年-2024 年 9 月	2024/9/19
Sukanya	大华银行	2022 年-2024 年 9 月	2024/9/19
nutchana	大华银行	2022 年-2024 年 9 月	2024/9/19
nutchana	开泰银行	2022 年-2024 年 9 月	2024/9/19

①个人卡收款情况

报告期内，发行人个人卡收取货款金额如下：

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
个人卡收取金额 (A)	-	-	-	73.23
营业收入金额 (B)	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90
占比 (C=A/B)	-	-	-	0.11%

公司仅 2022 年度存在个人卡收取客户货款的情况，并且占比仅为 0.11%。个人卡收款的主要系泰国子公司部分散客存在少量购买需求，出于客户便捷支付考虑，部分公司员工与客户接洽时，直接通过个人账户收款。

②个人卡付款情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
电费	-	111.92	238.77	127.71
货款	-	119.38	285.80	18.46
工资	-	20.76	75.30	43.43
房租	-	9.62	29.27	12.29
日常杂费（运费、加油费、买菜等）	-	53.79	100.89	40.01
合计	-	315.47	730.03	241.90

公司个人卡付款主要系泰国子公司对公账户支付不便利，所以用两名泰国业务人员从公司支取备用金后用个人卡支付，主要用于支付部分货款及运费、部分员工工资、厂房房租、电费、加油费等日常杂费等。

（2）是否构成重大违法行为

根据《支付结算办法》第十六条规定：“单位、个人和银行办理支付结算必须遵守下列原则：一、恪守信用，履约付款；二、谁的钱进谁的账，由谁支配；三、银行不垫款。”根据《公司法》第一百八十一条规定：“董事、高级管理人员不得有下列行为：……（二）将公司资金以其个人名义或者以其他个人名义开立账户存储。”

发行人通过个人卡收付款的行为虽然不符合上述规定，但鉴于发行人利用个人卡代收销售款金额及占营业收入比例较小，支付款项主要是泰国当地对公支付不便利导致，不属于主观故意或恶意行为。截至本问询回复出具日，发行人不存在因个人卡收付款而受到相关机构处罚的情形；发行人控股股东、实际控制人已针对个人卡事项出具承诺函，承诺如下：“公司及子公司将严格按照公司《备用金管理制度》《现金管理制度》等内控管理制度的规定，加强现金管理，健全现金收付制度，严格执行现金结算纪律，并对此前存在的转贷、票据使用不规范、个人卡收付款等不规范行为进行彻底整改，承诺公司及子公司自2024年9月20日起不再发生前述不规范行为。如公司及子公司因北京证券交易所发行上市申报报告期至审核期间内存在上述不规范情形被主管部门要求补缴相关税费、罚款或被要求承担其他责任，公司控股股东/实际控制人将补偿公司及子公司因此遭受的相关经济损失。”

综上所述，发行人上述行为不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法行为。

（3）整改情况

公司积极规范内部控制，修订完善《货币资金管理制度》及《备用金管理制度》等各项相关制度，规范个人卡收付款的行为。2024年9月20日起，个人卡付款的情况已经停止。

（4）会计处理合规性

公司将个人收取的货款收入完整纳入公司财务核算，将个人卡收取的货款计入营业收入，将个人卡支付的采购款、工资、费用等计入相关科目进行核算，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，会计核算完整、准确。

3、票据找零

（1）具体情况

单位：万元	
期 间	找出金额
2025年1-6月	-
2024年度	50.00
2023年度	1,015.60
2022年度	1,496.80
合计	2,562.39

单位：万元	
期 间	找入金额
2025年1-6月	-
2024年度	-
2023年度	-
2022年度	7.00
合计	7.00

公司在报告期内与个别客户或供应商进行购销结算过程中存在“票据找零”的情形，即一方向另一方使用承兑票据支付货款时，当支付票据金额超过应支付货款时，收到票据的一方使用小额承兑票据找回上述差额。通过“票据找零”的结算模式有助于减少资金占用压力，增加票据流通效率，票据结算金额未超过双方之间的采购/销售金额。报告期内涉及金额合计2,569.39万元。

（2）是否构成重大违法行为

根据《中华人民共和国票据法》第十条规定：“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系；”第一百零二条规定：“有下列票据欺诈行为之一的，依法追究刑事责任：（一）伪造、变造票据的；（二）故意使用伪造、变造的票据的；（三）签发空头支票或者故意签发与其预留的本名签名式样或者印鉴不符的支票，骗取财物的；（四）签发无可靠资金来源的汇票、本票，骗取资金的；（五）汇票、本票的出票人在出票时作虚假记载，骗取财物的；（六）冒用他人的票据，或者故意使用过期或者作废的票据，骗取财物的；（七）付款人同出票人、持票人恶意串通，实施前六项所列行为之一的。”《中华人民共和国票据法》未对“票据找零”做出直接规定或设置相应的处罚条款。

报告期内，公司所实施的“票据找零”行为均与真实的购销业务相关，并具有真实的交易背景和商业合理性。“票据找零”行为并未给相关银行带来任何实际损失。此外，公司与进行“票据找零”的对方不存在任何纠纷或潜在纠纷，公司不存在《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的任何票据欺诈行为。并且发行人控股股东、实际控制人已针对个人卡事项出具承诺函，承诺如下：“公司及子公司将严格按照公司《备用金管理制度》《现金管理制度》等内控管理制度的规定，加强现金管理，健全现金收付制度，严格执行现金结算纪律，并对此前存在的转贷、票据使用不规范、个人卡收付款等不规范行为进行彻底整改，承诺公司及子公司自 2024 年 9 月 20 日起不再发生前述不规范行为。如公司及子公司因北京证券交易所发行上市申报报告期至审核期间内存在上述不规范情形被主管部门要求补缴相关税费、罚款或被要求承担其他责任，公司控股股东/实际控制人将赔偿公司及子公司因此遭受的相关经济损失。”

综上所述，发行人上述行为不构成重大违法行为。

（3）整改情况

自 2024 年 2 月开始，公司未再发生上述违规使用票据的情形，公司不规范使用票据行为已经彻底整改规范。

（4）会计处理合规性

发行人在用报告期内与个别客户或供应商进行购销结算过程中存在“票据找零”后，已经按照真实的交易关系和债权债务关系进行了会计处理，符合会计准则的规定。

4、第三方回款

（1）具体情况

报告期内，公司存在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
客户集团内关联公司回款	-	-	-	100.00
客户法人代表、股东回款	-	-	0.27	5.37
客户指定第三方回款	-	-	34.40	12.36
合计	-	-	34.67	117.72
营业收入	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90
占比	-	-	0.05%	0.18%

报告期内，公司存在少量第三方回款的情况，第三方回款金额占各期营业收入的比例分别为 0.18%、0.05%、0.00%、0.00%，占比较低，以客户集团内关联公司的代付为主。第三方回款的主要原因系客户根据自身的资金结算安排、资金周转需求以及支付的便利性方面考虑，委托集团内关联公司、法人代表或股东，以及指定第三方公司向公司支付货款，具有合理性。

（2）是否构成重大违法行为

公司报告期内第三方回款金额较小，并且在 2023 年后公司已经不存在第三方回款的情况，公司第三方回款均有真实的交易背景，不存在虚构交易的情形，且支付货款的第三方不存在公司的关联方，所以不构成重大违法行为。

（3）整改情况

报告期内，公司对第三方回款逐步进行规范，2023 年后公司不存在第三方回款的情况。

（4）会计处理合规性

公司第三方回款具有正式的交易背景，不存在虚构交易的情况，收到的回款冲减对应客户的应收账款，会计处理合规。

（二）报告期内及期后是否存在其他财务不规范行为，内部控制制度是否健全，是否有效执行

报告期内及期后，除前述情形外，公司不存在其他《规则适用指引第 2 号》 2-10 所列举的财务内控不规范的行为，具体如下：

序号	财务内控不规范情形	发行人情况
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	公司报告期内存在转贷的情况，截至 2024 年 5 月末已完成整改
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	不存在该情形
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	不存在该情形
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	报告期内，公司存在少量第三方回款的情况，但该等情况属于《规则适用指引第 2 号》2-12 所列示的“发行人在正常经营活动中的第三方回款”的情形，并且截至 2023 年 12 月末已完成整改
5	利用个人账户对外收付款项	公司报告期内存在利用个人账户对外收付款情况，截至 2024 年 9 月末已完成整改
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在该情形
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在该情形
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	不存在该情形
9	票据与印章管理不规范	公司报告期内存在票据找零的情况，截至 2024 年 2 月末已完成整改
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	不存在该情形
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	不存在该情形

上述内控不规范情形未对内部控制设计和执行的有效性产生重大不利影响并且公司已经在报告期内完成整改，报告期内不存在财务不规范的情形，公司针对上述事项完善了相关内部控制，并且严格按照内控要求执行。

综上所述，公司内部控制制度健全，并且执行有效。

三、说明发行人销售及收入确认、采购、期间费用核算、资金及财务管理、印章管理等相关内部控制制度设计和执行有效性，是否存在不规范情形及整改情况、是否影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

项目	相关制度
销售及收入确认	《应收账款管理制度》、《财务管理制度》《销售管理制度》《物流管理制度》、《合同管理制度》
采购管理	《应付账款管理》、《财务管理制度》《物料采购管理制度》《合同管理制度》
期间费用核算	《费用报销管理制度》、《佣金管理制度》
资金及财务管理	《货币资金管理制度》、《财务管理制度》
印章管理	《印章管理制度》
研发管理	《研发项目管理制度》、《研发支出核算制度》
生产仓储管理	《生产作业管理》、《仓储部管理制度》
资产管理	《固定资产管理制度》、《基建工程项目管理制度》

公司内控制度设计严格按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》的规定建立，内部控制设计有效，公司严格按照内控制度要求执行，执行有效。不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

四、说明对张传武、秦建华、张世韬、张世博应付款的形成与归还过程、利率水平及公允性、是否与资金流水匹配。

(一) 说明对张传武、秦建华、张世韬、张世博应付款的形成与归还过程、利率水平及公允性

报告期内，发行人与张传武、秦建华、张世韬、张世博资金拆借相关情况如下：

单位：万元

年份	关联方	期初其他应付款 余额	本期资金拆借 本金	本期资金拆借 利息	本期归还本息 金额	补足出资	期末其他应付款 余额	利率
2025 年 1-6 月	张传武	-	-	-	-	-	-	—
	秦建华	-	-	-	-	-	-	
	张世韬	-	-	-	-	-	-	
	张世博	-	-	-	-	-	-	
2024 年度	张传武	337.25	-	4.55	341.80	-	-	2024 年发行人 同期银行贷款 平均利率
	秦建华	691.97	-	7.68	699.66	-	-	
	张世韬	162.76	-	1.58	164.33	-	-	
	张世博	402.43	-	4.52	406.95	-	-	
2023 年度	张传武	639.49	-	18.56	320.80	-	337.25	2023 年发行人 同期银行贷款 平均利率
	秦建华	1,207.13	-	32.74	334.89	213.00	691.97	
	张世韬	323.67	-	5.89	166.80	-	162.76	
	张世博	391.12	-	11.31	-	-	402.43	
2022 年度	张传武	650.23	-	24.06	34.80	-	639.49	2022 年发行人 同期银行贷款
	秦建华	1,164.05	-	43.08	-	-	1,207.13	

年份	关联方	期初其他应付款 余额	本期资金拆借 本金	本期资金拆借 利息	本期归还本息 金额	补足出资	期末其他应付款 余额	利率
	张世韬	321.87	-	11.71	9.92	-	323.67	平均利率
	张世博	490.55	-	18.15	117.58	-	391.12	

发行人期初对张传武、秦建华、张世韬、张世博应付款的形成具体过程如下：

1、张传武

序号	年度	拆借金额(万元)	归还金额(万元)	余额	拆借原因	是否计息
	期初结余	—	—	58.33	—	—
1	2008	5.00	-	63.33	日常经营资金需求	否
2	2010	36.00	-	99.33	日常经营资金需求	否
3	2011	337.87	-	437.20	日常经营资金需求	否
4	2012	66.00	-	503.20	日常经营资金需求	否
5	2015	649.00	57.70	1,094.50	日常经营资金需求以及归还借款	否
6	2016	-	142.50	952.00	归还借款	否
7	2017	180.00	5.00	1,127.00	日常经营资金需求以及归还借款	否
8	2018	120.00	-	1,247.00	日常经营资金需求	否
9	2019	-	69.55	1,177.45	归还借款	否
10	2020	-	194.80	982.65	归还借款	否
11	2021	-	332.43	650.22	归还借款	否
—	小计	1,393.87	801.98	650.22	—	—

2、秦建华

序号	年度	拆借金额(万元)	归还金额(万元)	余额	拆借原因	是否计息
	期初结余	—	—	-33.22	—	—
1	2007	120.00	-	86.78	日常经营资金需求	否
2	2008	240.00	85.00	241.78	日常经营资金需求以及归还借款	否
3	2009	242.50	119.90	364.38	日常经营资金需求以及归还借款	否
4	2010	384.00	267.75	480.63	日常经营资金需求以及归还借款	否

5	2011	759.00	205.00	1,034.63	日常经营资金需求以及归还借款	否
6	2012	164.00	164.70	1,033.93	日常经营资金需求以及归还借款	否
7	2013	275.00	12.16	1,296.77	日常经营资金需求以及归还借款	否
8	2015	50.00	0.50	1,346.27	日常经营资金需求以及归还借款	否
9	2016	-	100.50	1,245.77	归还借款	否
10	2017	153.00	93.75	1,305.02	日常经营资金需求以及归还借款	否
11	2018	100.00	0.30	1,404.72	日常经营资金需求以及归还借款	否
12	2019	-	32.13	1,372.59	归还借款	否
13	2020	-	66.00	1,306.59	归还借款	否
14	2021	-	142.53	1,164.06	归还借款	否
—	小计	2,487.50	1,290.22	1,164.06	—	—

3、张世博

序号	年度	拆借金额(万元)	归还金额(万元)	余额	拆借原因	是否计息
—	期初结余	—	—	-53.36	—	—
1	2007	508.00	5.00	449.64	日常经营资金需求以及归还借款	否
2	2008	15.00	-	464.64	日常经营资金需求	否
3	2009	174.50	90.50	548.64	日常经营资金需求以及归还借款	否
4	2010	463.30	716.30	295.64	日常经营资金需求以及归还借款	否
5	2011	188.35	337.30	146.69	日常经营资金需求以及归还借款	否
6	2012	175.30	239.30	82.69	日常经营资金需求以及归还借款	否

7	2013	113.00	25.18	170.51	日常经营资金需求以及归还借款	否
8	2014	95.00	65.50	200.01	日常经营资金需求以及归还借款	否
9	2015	500.00	18.00	682.01	日常经营资金需求以及归还借款	否
10	2016	-	5.00	677.01	归还借款	否
11	2017	48.00	53.00	672.01	日常经营资金需求以及归还借款	否
12	2018	-	10.00	662.01	归还借款	否
13	2019	-	5.00	657.01	归还借款	否
14	2020	-	94.86	562.15	归还借款	否
15	2021	-	71.60	490.55	归还借款	否
—	小计	2,280.45	1,736.54	490.55	—	—

4、张世韬

序号	时间	拆借金额(万元)	归还金额(万元)	余额	拆借原因	是否计息
—	期初结余	—	—	-70.77	—	—
1	2011	13.14	-	-57.63	日常经营资金需求	否
2	2013	980.00	103.00	819.37	日常经营资金需求以及归还借款	否
3	2014	52.00	36.50	834.87	日常经营资金需求以及归还借款	否
4	2015	29.00	7.00	856.87	日常经营资金需求以及归还借款	否
5	2016	210.00	189.00	877.87	日常经营资金需求以及归还借款	否
6	2017	-	4.00	873.87	归还借款	否
7	2019	-	6.00	867.87	归还借款	否
8	2020	-	194.88	672.99	归还借款	否
9	2021	-	351.11	321.88	归还借款	否
—	小计	1,284.14	891.49	321.88	—	—

发行人期初资金拆借主要原因系发行人经营存在资金周转需求，发行人将拆入资金用于经营开支及偿还银行贷款等。发行人与张传武、秦建华、张世韬、张世博资金拆借在 2021 年 12 月 31 日前，均未计提利息，主要系发行人报告期前资金拆借与归还较为频繁，张传武、秦建华、张世韬、张世博无偿向发行人提供资金支持，因此未考虑计提利息。报告期内未发生任何资金拆借行为。报告期内，发行人每年均按照同期银行贷款平均利率计提资金拆借利息，上述利率的选取具备公允性。截至报告期期末，发行人已偿还全部资金拆借款。

针对上述资金拆借款，实际控制人秦建华于 2023 年将其借款中 213.00 万元用于置换出资并计入资本公积，主要背景及原因系：2002 年 10 月，公司设立时股东秦建华认缴出资额 400.00 万元，秦建华以聚丙烯原料作价出资 62 万元、以机器设备作价出资 151 万元，机器设备及聚丙烯原料评估价值为 216.18 万元，2023 年 10 月 13 日，博韬合纤股东会作出决议，同意股东秦建华以现金置换此前以机器设备对公司的出资 151.00 万元，以聚丙烯原料对公司的出资 62.00 万元。置换合计金额为 213.00 万元，上述置换金额计入资本公积。除上述事项外，针对其他资金拆借公司均按照借款进行处理，将上述借款本金及利息计入其他往来款，并在归还时冲减相应往来款。

根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定，企业接受非控股股东（或非控股股东的子公司）直接或间接代为偿债、债务豁免或捐赠，经济实质表明属于非控股股东对企业的资本性投入，应当将相关利得计入所有者权益（资本公积）。针对上述发行人与张传武、秦建华、张世韬、张世博资金拆借行为的经济实质属于日常经营借款，而非股东对发行人的资本性投入，故公司将上述资金拆借款均按照借款进行会计处理，通过其他应付账款核算，具有合理性。公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，由于上述关联方资金拆借是公司业务发展及经营的正常所需，用于补充公司流动资金，有利于公司持续稳定的经营，促进公司的正常发展，不存在损害公司利益的情形，对公司未来的财务状况和经营成果有积极影响，同时，公司已对筹资方式进行了规范，报告期内，公司已不存在关联方资金拆借情形，截至报告期末，上述资金拆借款均已归还完毕。

（二）是否与资金流水匹配

报告期内发行人、张传武、秦建华、张世韬、张世博银行流水匹配；报告期初其他应付款的形成金额与公司银行流水匹配。

五、请申报会计师核查（1）-（4）事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述核查事项，申报会计师进行了如下核查程序：

- 1、获取并复核前期差错更正相关的资料，复核会计差错更正对相应期间相关报表科目和财务指标的影响情况，检查其会计处理是否正确；
- 2、针对公司转贷事项，获取发行人协助转贷的相关收款及付款回单，核查公司转贷的具体情况、是否构成重大违法行为等；
- 3、获取报告期内个人卡流水、销户记录等，查阅公司个人卡入账明细，并将明细账与个人卡流水进行比对，核查个人卡流水与明细账是否匹配；
- 4、获取发行人票据台账，查阅相关法律法规，核查报告期内公司票据找零的具体情况、是否构成重大违法行为等；
- 5、通过对公司报告期资金流水进行核查，核对公司收款的付款方，并核对至对应的销售发票、销售合同（订单），检查是否存在未完整记载的第三方回款交易，核查第三方回款统计记录明细的完整性；
- 6、了解销售及收入确认、采购、期间费用核算、资金及财务管理等相关内部控制，并且对相关内控执行控制测试；
- 7、查阅公司印章使用管理制度，了解公司印章的刻制启用、保管及使用情况，核查公司用印审批系统的实际执行情况，核实公司印章管理是否存在不规范情形；
- 8、查阅公司与张传武、秦建华、张世韬、张世博的借款协议，了解其他应付款形成的原因；
- 9、获取并检查发行人资金拆借的明细及银行流水；
- 10、了解发行人关于上述资金拆借的计息情况，报告期资金拆借的利率选取及选取原因，分析利息选取的公允性及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

9、结合公司历史出资情况，将资金拆借对应的银行流水与公司历史出资流水进行核对，检查历史出资对应的银行流水与资金拆借对应的银行流水是否存在冲突的情况；

10、获取控股股东、实际控制人已针对转贷、个人卡、票据使用规范事项出具承诺函。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的会计差错更正数据准确，差错更正的理由合理，对各期财务状况和经营成果影响较小，不构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范情形；

2、发行人财务内控不规范情况发生后，发行人积极对公司治理制度进行了完善整改，并对公司相关责任人员进行了培训，按照会计准则的规定进行了会计处理，报告期后未发生其他财务内控不规范行为，公司治理、内部控制健全有效；

3、发行人销售及收入确认、采购、期间费用核算、资金及财务管理、印章管理等相关内部控制制度设计合理和执行有效，不存在不规范情形，不影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性；

4、报告期内发行人不存在与关联方相互资金拆借情形，报告期内借款已按照同期银行借款利率计提利息，利率公允；

5、报告期内发行人、张传武、秦建华、张世韬、张世博银行流水匹配；报告期初其他应付款的形成金额与公司银行流水匹配。

六、请保荐机构、发行人律师、申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（以下简称《1号指引》）1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性的规定逐项发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查：

1、核查发行人的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规

则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》及董事会各专门委员会的工作细则等公司治理制度；

2、核查发行人报告期内的历次股东（大）会、董事会、监事会会议全套文件；

3、核查发行人职工代表大会选举发行人职工代表监事的职工代表大会决议；

4、核查发行人董事、监事、高级管理人员的身份证明文件、劳动合同、聘任协议、无犯罪记录证明；

5、查阅发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷；

6、查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的发行人截至2025年8月29日收市后的《前200名全体排名证券持有人名册》（以下简称“《证券持有人名册》”）；

7、查阅发行人报告期内的员工花名册、发行人与实控人相关亲属签署的劳动合同；

8、查阅实控人相关亲属填写的声明承诺函；

9、通过公开渠道检索实际控制人及其亲属的对外投资和兼职情况，比对发行人客户、供应商名单，查阅实控人相关亲属控制、任职的与发行人有业务往来的企业的营业执照、公司章程及工商档案等；

10、查阅宏业工艺品、顺衡新材、湖北鑫汉源地毯有限公司、荆门市华辰地毯有限公司营业执照、公司章程及工商档案；

11、查阅实控人相关亲属控制、任职的企业与发行人及其下属子公司签署的业务合同、交易单据；

12、查阅发行人关于关联交易的相关董事会决议、公告文件；

13、查阅发行人出具的说明。

（二）核查意见

经对照《北交所上市业务规则适用指引第1号》“1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关规定，申报会计师逐项核查情况如下：

1、公司治理的规范性

（1）公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况

经核查，发行人已根据《公司法》《公司章程》等规定，设立了股东会、董

事会和监事会，选举了独立董事与职工代表监事，聘任了总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员，并根据发行人业务运作的需要设置了相关部门，具备健全且运行良好的组织机构。股东会是公司的最高权力机构，由全体股东组成，按照《公司法》《公司章程》的规定行使权利。董事会由8名董事（包括3名独立董事）组成，均由公司股东（大）会选举产生，依法履行执行股东（大）会的决议等职责，并设有战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会和审计委员会四个专门委员会。监事会是公司的监督机构，由3名监事组成（包括1名职工代表监事），职工代表监事由职工代表大会选举产生，其余监事由股东大会选举产生，负责对公司的董事、高级管理人员、公司财务等进行监督。公司设总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员，均由董事会聘任，负责具体管理公司的正常生产经营活动，向董事会负责。

报告期内，发行人历次股东（大）会、董事会、监事会的召集、召开程序、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。发行人组织机构合理设置且建立健全、决策程序有效运行，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。

根据上述，报告期内，发行人已建立健全完善的组织架构，决策程序运行合理、合法、合规，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。

（2）发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性

经核查，发行人现任董事、监事及高级管理人员符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程规定的任职资格，不存在《公司法》《北交所注册管理办法》《北交所上市规则》以及《公司章程》规定的不得担任公司董事、监事或高级管理人员的情形，不存在最近12个月内受到中国证监会及其派出机构行政处罚，或因证券市场违法违规行为受到全国中小企业股份转让系统有限责任公司、证券交易所等自律监管机构公开谴责的情形，不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见的情形。

综上所述，发行人董事、监事及高级管理人员的任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程的相关要求，不存在影响公司治理有效性的情形。

（3）发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间

的亲属关系；对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关主体履行职责必需的知识、技能和时间及勤勉尽责情况

根据《北交所上市业务规则适用指引第1号》中关于亲属的界定，亲属系相关主体的配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母以及其他关系密切的家庭成员。

根据股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷、劳动合同等资料，截至本回复出具之日，发行人相关股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在亲属关系、存在实际控制人的亲属及实际控制人兄弟姐妹的子女在发行人任职的情况，具体情况如下：

序号	股东姓名	直接或间接持有发行人的股份情况	发行人处任职情况	与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的关系	履职知识、技能说明
1	张传武	直接持有发行人52.0639%股份，通过其实际控制的传世投资持有世茂管理0.005万元财产份额、世盛管理0.005万元财产份额	实际控制人、董事长	与秦建华系夫妻关系，系张世韬、张世博之父	张传武先生，化学专业本科学历，2002年11月至2024年3月历任博韬有限执行董事、董事长；2024年3月至今任发行人董事长，拥有丰富的企业管理经验，并已接受上市辅导培训，具备履职知识及技能
2	秦建华	直接持有发行人34.7092%股份，通过其实际控制的传世投资持有世茂管理0.005万元财产份额、世盛管理0.005万元财产份额	实际控制人、行政顾问	与张传武系夫妻关系，系张世韬、张世博之母	秦建华女士，大专学历，自博韬有限设立以来历任监事、资金主管、行政专员，熟悉发行人行政管理工作，并已接受上市辅导培训，具备履职知识及技能
3	张世韬	直接持有世茂管理100万元财产份额，对应间接持有发行人0.26%股份	董事、总经理	实际控制人张传武、秦建华之子	张世韬先生，本科学历，2009年3月至2024年3月，历任博韬有限采购经理、销售经理、董事、经理；2024年3月至今，任发行人董事、总经理，拥有丰富的企业管理经验，并已接受上市辅导培训，具备履职知识及技能
4	张世博	直接持有世盛管	董事、	实际控制人张	张世博先生，高分子材料与

序号	股东姓名	直接或间接持有发行人的股份情况	发行人处任职情况	与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的关系	履职知识、技能说明
		理100万元财产份额,对应间接持有发行人0.26%股份	副总经理	传武、秦建华之子	工程专业本科学历,2008年7月至2024年3月历任博韬有限工艺品质总监、营销总监、董事;2024年3月至今担任发行人副总经理、董事,拥有丰富的销售和管理经验,并已接受上市辅导培训,具备履职知识及技能
5	刘伟	直接持有世盛管理320万元财产份额,对应间接持有发行人0.84%股份	董事、副总经理	秦建华姐姐之子	刘伟先生,2002年11月至2024年3月,历任博韬有限生产工艺负责人、监事、董事;2024年3月至今,任发行人董事、副总经理,拥有丰富的生产管理经验,并已接受上市辅导培训,具备履职知识及技能
6	张传彬	直接持有世盛管理4万元财产份额,对应间接持有发行人0.01%股份	行政专员	张传武之弟	张传彬先生,本科学历,毕业后任中学教师,2021年退休后加入博韬合纤,历任博韬合纤行政专员、江苏博韬行政专员,熟悉发行人行政管理工作,具备履职知识及技能
7	汤爱玲	未直接或间接持有发行人股份	门卫	张传武弟弟之配偶	/
8	张艳红	直接持有世茂管理7万元财产份额,对应间接持有发行人0.02%股份	仓管员	张传武弟弟之女	张艳红女士,初中学历,2009年加入公司,2012年至今一直从事仓管部门工作,仓管经验丰富,具备履职知识及技能
9	秦磊	直接持有世盛管理2.5万元财产份额,对应间接持有发行人0.01%股份	江苏博韬生产部副主管	秦建华之弟	秦磊先生,本科学历,毕业后任中专教师,2023年退休后加入公司,协助江苏博韬生产主管全面管理生产部事务,具备履职知识及技能
10	秦家振	直接持有世盛管理4万元财产份额,对应间接持有发行人0.01%股份	江苏博韬总经理助理	秦建华弟弟之子	秦家振先生,大专学历,2016年加入公司,历任博韬合纤采购专员、江苏博韬采购专员、生产副主管、行政专员、总经理助理,熟悉了

序号	股东姓名	直接或间接持有发行人的股份情况	发行人处任职情况	与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的关系	履职知识、技能说明
					解江苏博韬采购、生产、行政等各部门的工作，现作为江苏博韬总经理助理协助江苏博韬总经理管理各部门工作，具备履职知识及技能
11	秦爱华	未直接或间接持有发行人股份	门卫	秦建华之妹	/
12	魏冲	未直接或间接持有发行人股份	江苏博韬采购专员	秦建华妹妹之子	魏冲先生，高中学历，2006年加入博韬合纤，历任博韬合纤生产员工、采购专员，2022年加入江苏博韬担任采购专员，工作多年熟识发行人产品，负责江苏博韬采购相关工作，具备履职知识及技能
13	张建辉	直接持有世茂管理5万元财产份额，对应间接持有发行人0.01%股份	采购专员	秦建华妹妹之子	张建辉先生，中专学历，2003年加入公司，历任车间员工、采购专员，熟识公司货源供应情况，具备履职知识及技能
14	宋健	未直接或间接持有发行人股份	车间副主任	秦建华妹妹之子	宋健先生，大专学历，加入公司前曾先后担任售后主管、业务主管，具有多年管理经验，2025年加入公司，具备履职知识及技能
15	王建华	直接持有世茂管理45万元财产份额，对应间接持有发行人0.12%股份	法务经理	张世博配偶之父	王建华先生，高中学历，加入公司前曾先后担任商场分店主任、经理，具有多年管理经验，2019年退休后加入公司，负责公司对接外部律师，具备履职知识及技能
16	陈雄才	直接持有世茂管理45万元财产份额，对应间接持有发行人0.12%股份	行政专员	张世韬配偶之父	陈雄才先生，初中学历，2021年加入公司，担任博韬合纤行政专员，熟悉发行人行政管理工作，具备履职知识及技能
17	高灵芝	直接持有世茂管理10万元财产份	采购部门负责	刘伟之配偶	高灵芝女士，高中学历，2003年加入公司，历任博韬

序号	股东姓名	直接或间接持有发行人的股份情况	发行人处任职情况	与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的关系	履职知识、技能说明
		额，对应间接持有发行人0.03%股份	人		合纤仓管员、物流专员、采购专员、采购经理，熟悉公司采购流程，具备履职知识及技能

根据上述，相关人员具备履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责。

2、内控制度的有效性

经核查，发行人设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。同时，发行人制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度及一系列内控制度并有效执行。

发行人报告期内存在转贷、票据使用不规范、个人卡收付款等财务内控不规范的情形，具体情况详见更新版《招股说明书》之“第六节 公司治理”之“三、内部控制情况”。发行人已在首次申报审计截止日前对该等财务内控不规范情形进行了整改，整改后，发行人不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形，不存在内控缺陷。

根据发行人于报告期末按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，发行人不存在重大内控缺陷。

综上，报告期内，发行人财务独立，内控制度完善且有效执行；发行人报告期内存在的转贷、票据使用不规范、个人卡收付款等财务内控不规范的情形，已在首次申报审计截止日前对上述财务内控不规范情形进行了整改，整改后，公司未再发生前述财务内控不规范情形；发行人不存在重大内控缺陷。

3、独立性

(1) 发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况

经核查，截至本回复出具之日，发行人控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况具体如下：

姓名	与发行人控股股东、实际控制人的关系	对外投资单位名称	主营业务	投资比例(%)	报告期内是否系发行人客户/供应商
张传武	/	宏业工艺品	主要从事地毯的生产与销售，并已于2024年7月停止该等业务经营	66.00	客户、供应商
		传顺贸易	未实际开展业务	80.00	否
		传世投资	投资和管理服务	60.00	否
		世茂管理	投资和管理服务	通过传世投资持有0.0009%财产份额	否
		世盛管理	投资和管理服务	通过传世投资持有0.0009%财产份额	否
秦建华	/	传顺贸易	未实际开展业务	20.00	否
		传世投资	投资和管理服务	40.00	否
		世茂管理	投资和管理服务	通过传世投资持有0.0010%财产份额	否
		世盛管理	投资和管理服务	通过传世投资持有0.0009%财产份额	否
张世韬	实际控制人之子	宏业工艺品	主要从事地毯的生产与销售，并已于2024年7月停止该等业务经营	34.00	客户、供应商
		博耀贸易	曾从事货物进出口贸易业务，2024年起已无实际业务经营	40.00	客户、供应商
		世茂管理	发行人员工持股平台	20.27	否
张世博	实际控制人之子	博耀贸易	曾从事货物进出口贸易业务，2024年起已无实际业务经营	60.00	客户、供应商

姓名	与发行人控股股东、实际控制人的关系	对外投资单位名称	主营业务	投资比例(%)	报告期内是否系发行人客户/供应商
			务经营		
		武汉准识科技有限公司	未实际开展业务	20.00	否
		世盛管理	发行人员工持股平台	18.92	否
刘伟	秦建华姐姐秦玉华之子	世盛管理	发行人员工持股平台	60.55	否
张士龙	张传武弟弟张传彬之子	顺衡新材	地毯的生产与销售	65.00	客户、供应商
张勇	张传武弟弟张传喜之子	湖北鑫汉源地毯有限公司	地毯的生产与销售	50.00	客户
李运华	张传武妹妹张传英之子	荆门市华辰地毯有限公司	地毯的生产与销售	60.00	客户、供应商

截至本回复出具之日，发行人控股股东、实际控制人及其亲属在发行人处任职情况具体详见本题回复之“七、（二）1、公司治理的规范性”的相关内容；发行人控股股东、实际控制人及其亲属在发行人及其子公司之外的兼职情况具体如下：

姓名	与发行人控股股东、实际控制人的关系	兼职单位名称	主营业务	兼职单位职务	报告期内是否系发行人客户/供应商
张传武	/	传顺贸易	未实际开展业务	执行董事兼经理	否
		传世投资	投资和管理服务	执行董事、财务负责人	否
张世韬	实际控制人之子	宏业工艺品	主要从事地毯的生产与销售，并已于2024年7月停止该等业务经营	监事	客户、供应商
		博耀贸易	曾从事货物进出口贸易业务，2024年起已无实际业务经营	监事	客户、供应商

姓名	与发行人控股股东、实际控制人的关系	兼职单位名称	主营业务	兼职单位职务	报告期内是否系发行人客户/供应商
张世博	实际控制人之子	博耀贸易	曾从事货物进出口贸易业务，2024年起已无实际业务经营	执行董事	客户、供应商
		武汉准识科技有限公司	未实际开展业务	监事	否
陈雄才	张传武之子张世韬配偶的父亲	盛永如	销售采购的机器设备	执行董事兼总经理	客户、供应商
张勇	张传武弟弟张传喜之子	湖北鑫汉源地毯有限公司	地毯的生产与销售	执行董事、经理	客户
李运华	张传武的妹妹张传英之子	宏业工艺品	主要从事地毯的生产与销售，并已于2024年7月停止该等业务经营	执行董事、经理	客户、供应商
		荆门市华辰地毯有限公司	地毯的生产与销售	执行董事	客户、供应商
		沙洋县镐威地毯材料经营部	未实际开展业务	经营者	否

如上所述，发行人的控股股东、实际控制人及其亲属存在在发行人客户、供应商处的任职或持股的情况。经比对发行人控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资单位与发行人客户、供应商名单，除上述情形之外，发行人控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应商处持股、兼职的情形。

(2) 不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争

报告期内，发行人与关联方发生的关联交易情况详见招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“(二)关联交易情况”，发行人在报告期内的同业竞争情况详见招股说明书“第六节 公司治理”之“六、同业竞争情况”。经核查，报告期内，发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、父母、子女以及前述主体控制的除发行人及其子公司以外的其他企业之间不

存在同业竞争。

根据陈雄才、张士龙、张勇和李运华出具的《声明承诺函》，确认：

“(1) 相关交易均依据市场定价原则或者按照使发行人或其非关联股东受益的原则确定，不存在最终损害博韬合纤及其他股东利益的情况。除前述已披露的情况外，自2022年1月1日以来，本人及本人任职、投资及控制的企业不存在以任何形式直接或间接与博韬合纤及其下属公司进行其他交易（包括但不限于投资、买卖等）的情形。

(2) 截至本函件出具之日，本人及本人任职、投资及控制的企业不存在以任何形式直接或间接从事或参与对博韬合纤及其下属企业构成竞争的业务及活动的情形。

(3) 自2022年1月1日以来，除本函件已披露的关系外，本人与博韬合纤的其他供应商（包括但不限于向博韬合纤及其下属公司提供产品、服务的单位或者个人、向博韬合纤及其下属公司出租房屋的单位或者个人、为博韬合纤及其下属公司提供建设、建筑服务的单位和个人）、客户不存在关联关系（包括但不限于投资关系，亲属关系，任职董事、高级管理人员等关联关系）。

(4) 除本函件已披露的情形外，本人及本人任职、投资及控制的企业与博韬合纤及其下属企业、以及博韬合纤股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在其他关联关系（包括但不限于投资关系，亲属关系，任职董事、高级管理人员等关联关系），不存在利益输送情形。”

根据发行人关于关联交易的相关董事会决议、股东（大）会决议、公告文件并经申报会计师核查，报告期内，发行人与关联方之间发生的关联交易均不存在显失公平的情形，不存在严重影响发行人独立性或损害发行人及其他股东利益的情形，不存在对发行人或者关联方输送利益的情形。发行人不存在通过控股股东、实际控制人及其亲属在发行人客户、供应商处持股和任职对发行人或关联方进行利益输送的情形。

综合上述，发行人的控股股东、实际控制人及其亲属存在在发行人客户、供应商处任职或持股的情形；发行人不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，报告期内发行人发生的关联交易具有必要性、合理性和公允性。发行人的控股股东、实际控制人及其亲属全资或者控股的企业未从事与发行人相同或者

相似的业务，亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送等情形。

七、请保荐机构、申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-10 财务内控不规范情形的相关要求核查并发表明确意见。

公司回复见本题回复之“二、逐项说明报告期内财务内控不规范行为的具体情况、是否构成重大违法行为、整改情况、会计处理合规性，报告期内及期后是否存在其他财务不规范行为，内部控制制度是否健全，是否有效执行”。

申报会计师核查程序及核查意见见本题回复之“六、核查程序及核查意见”。

问题 3.收入增长真实性、合理性。

根据申请文件及公开信息：（1）报告期内，发行人境外主营业务收入分别为 16,732.23 万元、25,310.46 万元、31,427.20 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 26.59%、34.59%、38.57%。发行人境外客户主要分布在孟加拉国、澳大利亚、美国、欧洲等。（2）2022 年度，发行人第一大客户为 Johann Borgers GmbH 及其关联方，Johann Borgers GmbH 于 2022 年破产。2024 年，顺恒新材料科技（福建）有限公司（参保人数为 0，无实缴资本信息）成为发行人前五大客户。（3）报告期各期，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 971.26 万元、3,964.65 万元和-1,821.46 万元。（4）2023 年、2024 年，发行人丙纶短纤产品销售单价分别变动-8.46%、-2.86%。

（1）主要客户变动具体原因。请发行人：①说明报告期内发行人向 Johann Borgers GmbH、顺恒新材料科技（福建）有限公司销售情况与客户经营情况的匹配性，分别说明报告期内境内外主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模及经营情况、行业地位、与发行人合作历史、发行人供货份额。说明对主要客户的销售收入和客户经营情况是否匹配，发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与客户及其关联方之间是否存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排。②按照应用领域、客户规模、合作年限分类列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等，各期新增及减少的客户数量、收入金额及占比；说明

发行人客户较分散的原因，是否符合行业特征。③说明报告期各期向境内外主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额、毛利率变动情况及原因。

(2) 境外收入增长合理性。请发行人：①结合下游行业发展情况、主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况、新客户开发情况，说明报告期内发行人营业收入增长原因，是否与同行业可比公司变动趋势一致，归母扣非净利润与营业收入变动趋势不一致的具体原因，经营活动现金流净额与净利润存在差异的合理性。②说明境内外客户拓展方式，发行人主要外销区域产品市场需求变动情况、行业竞争格局及当地供应商情况、境外客户原采购途径、报告期内向发行人采购增加的原因，并结合可比公司境外销售变动情况分析说明报告期各期外销收入金额及占比提升的原因及合理性。③补充披露内销、外销各类产品具体的收入确认方式及依据，是否与合同约定一致，是否符合《企业会计准则》相关要求；说明 CIF 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、相关海运费金额与外销业务匹配性，海运费会计处理合规性。说明是否存在销售商品发货时间早于合同签署时间情形及对应客户、金额、原因，发行人财务内控制度是否健全，是否有效执行。④说明贸易商业务模式下资金、单据、货物流转过程，主要贸易商基本情况、行业背景、销售金额及回款情况、终端客户具体构成及销售情况，对贸易商的定价机制、结算方式及信用政策与其他终端客户是否存在显著差异，是否存在向贸易商压货、提前确认收入情形。

(3) 与主要客户合作稳定性及业绩下滑风险。请发行人：①结合期后业绩、在手订单、下游行业发展情况、与主要客户历史合作及产品复购率、国际经贸环境变化、与其他竞争对手的竞争优劣势对比情况等，分析说明与境内外客户合作的稳定性，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分。②说明与主要客户的定价方式、调价政策及具体执行情况，行业竞争是否加剧，期后是否存在持续降价情形，是否存在期后毛利率下降风险，相关风险揭示是否充分。③结合与主要客户的议价能力、生产和供货周期，说明发行人是否具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力，结合敏感性分析完善原材料价格波动风险揭示内容。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。(2) 按照《2号指引》2-12 第三方回款、2-13 境外销售相关要求核查并发表明确意见。(3) 说明针对销售收入真实性、确认准确性履行的核查程序及结论，对发行人财务内控制度是否健全及执行有效性的核查情况。

(4) 说明对贸易商收入及终端销售核查的抽样方式,与客户总体样本特征的匹配性,具体核查方法、核查比例、核查意见。请保荐机构提交收入真实性、收入截止性测试相关工作底稿。

【回复】

一、主要客户变动具体原因。请发行人：①说明报告期内发行人向 **Johann Borgers GmbH**、顺恒新材料科技（福建）有限公司销售情况与客户经营情况的匹配性，分别说明报告期内境内外主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模及经营情况、行业地位、与发行人合作历史、发行人供货份额。说明对主要客户的销售收入和客户经营情况是否匹配，发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与客户及其关联方之间是否存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排。②按照应用领域、客户规模、合作年限分类列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等，各期新增及减少的客户数量、收入金额及占比；说明发行人客户较分散的原因，是否符合行业特征。③说明报告期各期向境内外主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额、毛利率变动情况及原因。

（一）说明报告期内发行人向 **Johann Borgers GmbH**、顺恒新材料科技（福建）有限公司销售情况与客户经营情况的匹配性，分别说明报告期内境内外主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模及经营情况、行业地位、与发行人合作历史、发行人供货份额。说明对主要客户的销售收入和客户经营情况是否匹配，发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与客户及其关联方之间是否存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排。

1、说明报告期内发行人向 **Johann Borgers GmbH**、顺恒新材料科技（福建）有限公司销售情况与客户经营情况的匹配性

（1）**Johann Borgers GmbH**

发行人2022年度第一大客户为**Johann Borgers GmbH**及其关联方，其成员包括德国的**Johann Borgers GmbH**、捷克的**Borgers CS spol. S.r.o.**和美国的**Borgers Ohio, Inc**，报告期发行人对以上客户的销售主营业务收入情况如下：

单位：万元

客户名称	主营业务收入			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
Johann Borgers GmbH	-	-	82.84	565.15
Borgers CS spol. S.r.o.	-	-		756.49
Borgers Ohio, Inc	201.92	114.11	373.79	1,135.21
合计	201.92	114.11	456.64	2,456.85

发行人与Johann Borgers GmbH及其关联方的合作背景如下：公司与宁波拓普集团股份有限公司（以下简称“宁波拓普”）系长期合作客户，宁波拓普是一家上海证券交易所上市的公司，与发行人建立了良好的合作关系。宁波拓普与德国汽车零部件制造商Johann Borgers GmbH（以下简称“博格思”）于2012年8月合资成立宁波博格思拓普汽车部件有限公司（现改名为“宁波拓普饰件有限公司”，以下简称“博格思拓普”），2013年，经博格思拓普介绍，博格思德国总部了解到发行人丙纶短纤维产品，公司产品品质优良的同时价格低于欧洲市场价格，具有较大的竞争优势。基于上述背景，博格思自2017年开始向发行人采购丙纶，期间双方保持良好合作关系，未产生纠纷，后续业务合作陆续拓展到博格思集团旗下的其他公司，如捷克的Borgers CS spol. S.r.o.、美国的Borgers Ohio, Inc.。2022年末，因生产经营困难和财务状况恶化，Johann Borgers GmbH申请破产，导致发行人销售尾款回收存在困难。因此，发行人于2023年结束与其合作，但博格思集团旗下其他主体公司仍正常经营，与公司保持良好的合作关系。另外，公司考虑到Johann Borgers GmbH的破产情况，为降低该集团旗下其他主体发生类似情形给公司带来商业损失的风险，公司主动减少了与博格思的业务规模，进一步控制客户信用风险。

报告期各期，发行人向Johann Borgers GmbH销售丙纶短纤金额分别为565.15万元、82.84万元、0万元和0万元，占发行人主营业务收入的比例分别为0.90%、0.11%、0%和0%，占比较低。根据中国信保资信报告和其他公开信息，Johann Borgers GmbH成立于1866年，注册资本 1281.31万欧元，是一家总部位于德国的全球汽车制造商供应商，曾长期在汽车绝缘覆层、阻尼覆层和装饰覆层领域占据领先地位，在其经营恶化申请破产前，博格斯集团年度营业收入最高逾6亿欧元，员工最高达6000名。因此，2022年和2023年公司对其销售情况与其经营范围、规模等情况相匹配。

报告期各期末，发行人对上述客户的应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

时点	客户名称	应收账款余额	期后回款金额
2025年6月末	Johann Borgers GmbH	-	-
	Borgers CS spol. S.r.o.	-	-
	Borgers Ohio, Inc	86.59	86.59
2024年末	Johann Borgers GmbH	-	-
	Borgers CS spol. S.r.o.	-	-
	Borgers Ohio, Inc	613.99	613.99
2023年末	Johann Borgers GmbH	158.55	-
	Borgers CS spol. S.r.o.	-	-
	Borgers Ohio, Inc	21.33	21.33
2022年末	Johann Borgers GmbH	285.11	127.95
	Borgers CS spol. S.r.o.	-	-
	Borgers Ohio, Inc	194.03	194.03

注：期后回款统计截至2025年10月31日

由于Johann Borgers GmbH经营恶化并于2022年末申请破产，公司于2023年与该客户终止合作。2023年末，公司对该客户的应收账款为158.55万元，公司预计无法收回款项，已于2023年末全额计提坏账准备。另外，公司于2024年末对该客户未收回的应收账款在履行相关审批程序后予以核销。因此，针对客户Johann Borgers GmbH经营恶化并破产事宜，公司已充分识别存在的特殊风险，并充分计提应收账款坏账准备。报告期期末，公司对Borgers CS spol. S.r.o.和Borgers Ohio, Inc的应收账款未收回金额较小，且处于信用期内，预计能正常收回。

（2）顺恒新材料科技（福建）有限公司

顺恒新材料科技（福建）有限公司成立于2019年，注册资本为1000万元，是一家专业生产酷布、胶合条、拉布条等产品的厂家。近年来，该客户自身业务持续发展，于福建、广东等地布局生产基地和销售网络。该客户的实际控制人是发行人曾经合作客户惠州鑫恒科家具材料有限公司的业务员，因此在酷布等产品的生产和销售方面有丰富的行业经验，其在过

往业务合作中与发行人相识，并在投资设立顺恒新材料科技（福建）有限公司后与发行人开展购销合作。

报告期内，发行人向顺恒新材料科技（福建）有限公司销售金额分别为1,206.96万元、1,944.13万元、2,391.78万元和1,190.00万元，占主营业务收入比例分别为1.92%、2.66%、2.94%和2.78%。该客户向发行人采购丙纶短纤主要用于生产家纺衬布产品，2022年至2025年6月该客户自身业务持续发展，产销量扩张，其中衬布销量（约数）分别为2,000.00吨、3,100.00吨、4,500.00吨和1,500.00吨，销售规模整体上保持增长，与发行人向其销售的增长情况相匹配。

截至2025年6月末，该客户各生产基地的员工有60人左右，该客户实收资本金额为830万元。由于该客户在对外报送年度工商信息时选择不公示社保缴纳人数和实收资本信息，故公开工商信息显示参保人数为0，无实缴资本信息，与实际情况有出入。

报告期各期末，发行人对该客户的应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元		
时点	应收账款余额	期后回款金额
2025年6月末	853.21	853.21
2024年末	633.20	633.20
2023年末	565.96	565.96
2022年末	67.60	67.60

注：期后回款统计至2025年10月31日

综上所述，顺恒新材料科技（福建）有限公司自身经营情况良好，经营规模稳健发展，与发行人保持良好的合作关系，购销合作规模相对平稳且占发行人整体销售规模比例不高，应收账款期后已全部回款。因此，公司对其销售情况与其经营范围、规模等情况相匹配。

2、分别说明报告期内境内外主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模及经营情况、行业地位、与发行人合作历史、发行人供货份额。说明对主要客户的销售收入和客户经营情况是否匹配，发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与客户及其关联方之间是否存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排。

报告期内，公司境内外主要客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	主营业务	经营规模	经营情况	行业地位	与发行人合作历史	发行人供货份额及变动情况
Western Superior Jute Industries Ltd	2019年	1亿孟加拉塔卡（约589万元人民币）	1,000万孟加拉塔卡（约59万元人民币）	不详	土工布，土工合成材料等	年营收约3.70亿孟加拉塔卡（约2,177万元人民币）	经营情况良好	孟加拉国增长最快的非织造土工织物和黄麻毡制造商之一，其机械设备采用最先进的技术设计，以满足国内外客户的需求。	3年以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为1.38%、2.48%、4.27%和1.78%
俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方	2017年	7,000万元人民币	7,000万元人民币	赵民忠	产业用纺织制成品制造	年营收约8,906万元人民币	经营情况良好	无纺布生产在全球排名第20名左右，该客户生产和销售面向全球市场，生产基地战略性布局于华北、华东、华南、东南亚和中东。	3年以上	份额60%左右，未发生重大变动
上海汽车地毯总厂有限公司及其关联方	1985年	1.07亿元人民币	1.07亿元人民币	上海市国有资产监督管理委员会	汽车用地毯，长短丙纶丝，民用地毯；汽车内饰板材	年营收约7.36亿元人民币	经营情况良好	上海汽车地毯总厂有限公司为上海申达股份有限公司（上交所上市公司）控股的企业，隶属于上海东方国际集团。上海汽车地毯总厂有限公司1985年开始运行，目前直属企业拥有员工约1000人。主营业务为汽车内饰件的开发、制造和服务。上海汽车地毯总厂有限公司在中国拥有9个直属工厂和7个合资公司。全国各地共24个工厂。	3年以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为5.13%、3.48%、3.32%和2.27%
宁波拓普集团股份有限公司	2004年	17.38亿元人民币	6.94亿元	邬建树	汽车内饰；合成纤维制造	年营收约266亿元人民币	经营情况良好	拓普集团自1983年创立，是在上海证券交易所上市的一家科技、平台型汽车零部件企业，总部位于中国宁波，在汽车	3年以上	份额60%左右，未发生重大变动

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	主营业务	经营规模	经营情况	行业地位	与发行人合作历史	发行人供货份额及变动情况
								行业中经营40余年，位列全球汽车零部件100强。		
顺恒新材料科技（福建）有限公司	2019年	1,000万元人民币	830万元人民币	李耀斌	产业用纺织制成品制造	年销量超4,500吨	经营情况良好	顺恒新材料是一家专业生产床网酷布、胶合条、拉布条等产品的厂家。主要生产基地位于广东佛山和福建漳州，拥有多条自动化生产线。	3年以上	各期均占70%以上，随着客户自身经营规模扩大，份额有所下降
B.J.GEOTE XTILELIM ITED及其关联方	2000年	1亿孟加拉塔卡（约589万元人民币）	0.99亿孟加拉塔卡（约588万元人民币）	Mr.NasimulAlamChowdhury	土工布，土工合成材料等	年营收约21.11亿孟加拉塔卡（约1.24亿元人民币）	经营情况良好	公司拥有两个工厂共5条土工布生产线，每天最高能产出5.5万平方米土工布。该公司的土工布品牌已在全球范围内确立了质量标杆，确保客户总能找到完全符合其特定需求的合适技术。	3年以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为2.64%、7.07%、2.56%和0.77%
Confidence Infrastructure Ltd.	2004年	50亿孟加拉塔卡（约2.95亿元人民币）	14.65亿孟加拉塔卡（约8,631万元人民币）	不详	土工布，土工合成材料等	执行合同价值约443亿孟加拉塔卡（约26亿元人民币）	经营情况良好	Confidence集团作为孟加拉国的大型集团公司，业务拓展至基础设施开发及相关制造、储能、电信、发电以及涂料生产等领域，其在基础设施发展方面处于领先地位，拥有员工超过4000人。	2-3年	份额不详；占主营业务收入比例分别为0.06%、4.69%、2.29%和1.41%
Johann Borgers GmbH及其关联方	1866年	1,281万欧元（约1.08亿元人民币）	不详	不详	汽车内饰	/	经营情况恶化，已申请破产	一家总部位于德国的全球汽车制造商供应商，曾长期在汽车绝缘覆层、阻尼覆层和装饰覆层领域占据领先地位。于2022年申请破产。	停止合作	份额不详；占主营业务收入比例分别为3.90%、0.62%、0.14%和0.47%

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	主营业务	经营规模	经营情况	行业地位	与发行人合作历史	发行人供货份额及变动情况
安徽柏昂新材料有限公司	2017年	1,200万元人民币	860万元人民币	徐维、胡小飞、黄卫国	汽车内饰板材	年营收2,339.20万元人民币	经营情况良好	当地重要的汽车内饰板材生产商，下游客户为奇瑞汽车等大型主机厂商	停止合作	份额为100%
Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	2015年	10亿孟加拉塔卡(约5,890万元人民币)	300万孟加拉塔卡(约17万元人民币)	不详	土工布、家纺等各类无纺布产品	年营业收入18.63亿孟加拉塔卡(约1.10亿元人民币)	经营情况良好	该公司是一家专业从事土工布、高价值外套、家居纺织品、户外产品及箱包的生产和销售的出口导向型企业，其所产产品向全球数十个国家和地区销售。	1年以内	份额不详；占主营业务收入比例分别为0%、0%、2.44%和5.46%
Stein fibers. ltd	1974年	500万美元(约3,579万元人民币)	不详	JarenEd wards	化学合成纤维的销售	年营收金额1.25亿美元(约8.92亿元人民币)	经营情况良好	该公司成立于1974年，是一家专注于可持续性、在PET行业处于市场领先地位的分销公司和原材料解决方案服务提供商，其致力于将高度分散的全球供应基地与北美市场连接起来，为客户提供来自全球各地厂商的产品。	3年及以上	占中国市场采购的95%以上，未发生重大变动
Italfeltro S.P.A.	1996年	15万欧元(约126万元人民币)	不详	不详	合成毡制品	年营业收入985万欧元(约8,277万元人民币)	经营情况良好	该公司拥有近30年的经营历史，专注于为全球范围的客户服务，是意大利当地重要的合成纤维织物供应商。	3年及以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为0.86%、1.51%、1.37%和1.52%
山东坤泰新材料科技股份有限公司	2009年	11,500万元人民币	11,500万元人民币	张明	汽车内饰件材料及产品	年营收59,937.70万元	经营情况良好	山东坤泰新材料科技股份有限公司(深主板：坤泰股份，001260)是拥有BCF纤维-汽车地毯-汽车脚垫的全产业链生产能力的上下游一体化供应商，在细分	3年及以上	份额20%左右，未发生重大变动

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	主营业务	经营规模	经营情况	行业地位	与发行人合作历史	发行人供货份额及变动情况
								的汽车地毯行业，居于龙头地位。		
广州市三泰汽车内饰材料有限公司	2007年	6,000万元人民币	6,000万元人民币	欧阳业东	汽车零部件及配件制造	不详	经营情况良好	三泰集团专注汽车内饰及新能源三电声学保护产品一体化研发、生产和销售的国家高新技术企业。公司以新能源汽车三电声学包、内饰成型件、双组份吸音棉材料、针刺无纺材料、空调滤清器为核心业务，是行业领先的新能源汽车增程内饰件供应商。	3年及以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为2.74%、1.91%、1.43%和0.95%
Geofabrics Australasia PTY.LTD.	1978年	200万澳元（约936万元人民币）	200万澳元（约936万元人民币）	不详	土工合成材料	年营收2.53亿澳元（约人民币11.86亿元）	经营情况良好	该公司在澳大利亚、新西兰以及其他国际市场生产和销售土工合成产品，是澳大利亚和新西兰最大的私营制造业公司之一，在多个领域开展业务，并在基础设施方面具备专长，涵盖道路、铁路、矿业、海岸、废弃物处理、体育与休闲、可再生能源、水务、国防、航空和港口等领域。	3年及以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为2.01%、1.22%、1.50%和1.12%
长春莱特维科技有限公司	2013年	5,458万元人民币	5,458万元人民币	陈榕燧、林上炜、林上琦、林启彬、林臻吟	轻质热塑材料、无纺织物的生产和销售	年营收1.49亿元人民币	经营情况良好	该公司是上交所上市公司英利汽车（601279.SH）的全资子公司，是国内领先的生产汽车用新材料的厂家，产品及制造技术来源于瑞士。	3年及以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为2.97%、1.86%、1.80%和2.15%
Venus Interlinings Private	1995年	250万印度卢比（约	147.5万印度卢比（约	Ram Raj Taparia	非织造聚酯和聚丙烯织物制	年营收6.16亿卢比（约	经营情况良好	印度领先的非织造聚酯和聚丙烯织物制造商之一，向大型出口公司、政府承包商等供应了织物，也是宜家认可的供应	3年及以上	份额不详；占主营业务收入比例分别为

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	主营业务	经营规模	经营情况	行业地位	与发行人合作历史	发行人供货份额及变动情况
Limited		人民币20.91万元)	人民币12.34万元)		造商	5,151万元人民币)		商，负责供应非织造聚酯织物。		0.53%、1.10%、1.73%和2.47%

注：1、数据来自中国信保资信报告、企查查、客户官网、定期报告等公开信息。经营规模按报告期内公开可查询的最近一年（期）营业收入。为简化折算，上表外币金额统一采用2025年6月30日汇率（国家外管局人民币汇率中间价）折算成人民币以供参考。

2、境内外主要客户为报告期各期境内前五大客户和境外前五大客户，下同。

发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与上述客户及其关联方之间均不存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排。

综上，报告期内发行人境内外主要客户均为当地所在领域的重要生产商或上市公司，成立时间普遍较长，经营规模较大，在所在行业占有一定的市场地位，与发行人合作稳定，除已终止合作的Johann Borgers GmbH外其他客户的生产经营情况良好，因此上述主要客户的经营情况与发行人的销售收入情况匹配。

（二）按照应用领域、客户规模、合作年限分类列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等，各期新增及减少的客户数量、收入金额及占比；说明发行人客户较分散的原因，是否符合行业特征。

1、按照应用领域列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等

（1）丙纶短纤

2025年1-6月：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	142	16,887.26	丙纶短纤	8.69	19,426.74	22.11%	宁波拓普集团股份有限公司
土工织物领域	89	15,181.34	丙纶短纤	8.42	18,037.07	11.19%	Western Superior Jute Industries Ltd
家用纺织品领域	76	6,861.50	丙纶短纤	8.58	7,994.29	10.63%	顺恒新材料科技（福建）有限公司
其他领域	51	1,097.50	丙纶短纤	8.90	1,232.88	13.86%	广州劲昇科技有限公司
合计	358	40,027.60	--	8.57	46,690.99	15.77%	--

注：1、因向同一客户可能售出不同应用领域的产品，故各应用领域合计客户数量可能大于实际客户数量，下同。

2、以上统计范围均为主营业务，客户口径为单体口径，下同。

2024年度：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	154	37,092.44	丙纶短纤	8.88	41,768.52	20.99%	宁波拓普集团股份有限公司
土工织物领域	93	25,726.91	丙纶短纤	8.50	30,283.90	11.91%	Western Superior Jute Industries Ltd
家用纺织品领域	92	12,656.72	丙纶短纤	8.84	14,322.23	11.43%	顺恒新材料科技（福建）有限公司
其他领域	57	2,290.64	丙纶短纤	9.69	2,363.13	12.18%	广州劲昇科技有限公司
合计	396	77,766.71	--	8.76	88,737.78	16.17%	--

2023年度：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	160	36,221.12	丙纶短纤	9.10	39,784.60	21.34%	宁波拓普集团股份有限公司
土工织物领域	71	18,965.97	丙纶短纤	8.76	21,639.31	11.31%	Western Superior Jute Industries Ltd
家用纺织品领域	90	12,096.08	丙纶短纤	9.09	13,306.59	9.10%	顺恒新材料科技（福建）有限公司
其他领域	49	1,471.99	丙纶短纤	9.96	1,478.01	17.95%	常州众杰复合材料有限公司
合计	370	68,755.16	--	9.02	76,208.51	16.35%	--

2022年度：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	169	37,095.74	丙纶短纤	9.89	37,508.79	21.24%	宁波拓普集团股份有限公司
土工织物领域	57	10,997.05	丙纶短纤	9.57	11,491.88	12.71%	Western Superior Jute Industries Ltd
家用纺织品领域	83	10,594.38	丙纶短纤	9.95	10,649.30	12.55%	顺恒新材料科技（福建）有限公司
其他领域	53	1,632.94	丙纶短纤	10.51	1,553.54	8.87%	常州众杰复合材料有限公司
合计	362	60,320.11	--	9.86	61,203.50	17.82%	--

(2) 涤纶短纤

2025年1-6月

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	40	2,132.83	涤纶短纤	4.97	4,294.34	-8.79%	山东坤泰新材料科技股份有限公司
土工织物领域	7	145.47	涤纶短纤	5.55	261.99	-15.56%	广西隆之贸网业制造有限公司
家用纺织品领域	7	159.91	涤纶短纤	4.23	377.99	-23.89%	湖北佰隆地毯有限公司
其他领域	3	10.95	涤纶短纤	14.14	7.75	-7.01%	湖北鑫汉源地毯有限公司
合计	57	2,449.17	--	4.96	4,942.07	-10.17%	--

2024年度：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	24	1,877.88	涤纶短纤	5.33	3,522.41	-15.34%	山东坤泰新材料科技股份有限公司
土工织物领域	8	609.44	涤纶短纤	5.67	1,074.03	-15.88%	广西隆之贸网业制造有限公司
家用纺织品领域	26	606.61	涤纶短纤	5.16	1,176.65	-19.46%	湖北佰隆地毯有限公司
其他领域	9	48.37	涤纶短纤	6.56	73.70	-5.91%	浙江恒泽新材料科技有限公司
合计	67	3,142.31	--	5.37	5,846.79	-16.09%	--

2023年度：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	13	1,229.09	涤纶短纤	5.38	2,285.44	4.51%	山东坤泰新材料科技股份有限公司
土工织物领域	10	640.77	涤纶短纤	5.34	1,200.14	-12.43%	广西友联土工材料制造有限公司

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
家用纺织品领域	13	499.85	涤纶短纤	5.94	840.97	-15.28%	湖北宏业工艺品有限公司
其他领域	3	25.69	涤纶短纤	6.00	42.79	1.37%	浙江恒泽新材料科技有限公司
合计	39	2,395.39	--	5.48	4,369.34	-4.18%	--

2022年度：

领域	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
汽车内饰材料领域	14	1,094.24	涤纶短纤	5.52	1,982.38	8.11%	山东坤泰新材料科技股份有限公司
土工织物领域	7	843.87	涤纶短纤	5.70	1,481.32	-2.86%	重庆新海交通工程材料制造有限公司
家用纺织品领域	7	462.08	涤纶短纤	4.60	1,005.36	-14.93%	湖北宏业工艺品有限公司
其他领域	2	3.44	涤纶短纤	6.17	5.57	12.47%	浙江恒泽新材料科技有限公司
合计	30	2,403.63	--	5.37	4,474.63	-0.17%	--

2、按照客户规模列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等

2025年1-6月：

客户交易规模（万元）	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
≥1000	5	8,180.50	丙纶短纤、涤纶短纤	8.67	9,440.61	14.72%	宁波拓普集团股份有限公司
≥500且<1000	16	10,610.51	丙纶短纤、涤纶短纤	8.33	12,733.80	15.16%	上海汽车地毯总厂有限公司

客户交易规模（万元）	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
≥100且<500	74	17,704.60	丙纶短纤、涤纶短纤	8.14	21,746.39	14.55%	湖北顺衡新材料有限公司
≥50且<100	51	3,678.79	丙纶短纤、涤纶短纤	7.87	4,671.83	10.96%	襄阳富黄汽车内饰件有限公司
<50	186	2,603.68	丙纶短纤、涤纶短纤	7.81	3,334.91	11.35%	山东浩凯工程材料有限公司
合计	332	42,778.08	--	8.24	51,927.55	14.23%	--

注：1、以上统计范围均为主营业务

2、以上统计客户方的集团合并口径

2024年度：

客户交易规模（万元）	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
≥1000	23	40,033.51	丙纶短纤、涤纶短纤	8.65	46,306.90	14.75%	宁波拓普集团股份有限公司
≥500且<1000	22	15,178.02	丙纶短纤、涤纶短纤	8.58	17,681.96	17.05%	湖北达九州汽车内饰材料有限公司
≥100且<500	83	20,108.46	丙纶短纤、涤纶短纤	8.49	23,677.35	14.70%	广州劲昇科技有限公司
≥50且<100	44	3,015.86	丙纶短纤、涤纶短纤	8.58	3,515.21	14.58%	惠州市世佳无纺科技有限公司
<50	222	3,151.69	丙纶短纤、涤纶短纤	7.98	3,949.15	7.86%	长春双圆新材料有限公司
合计	394	81,487.54	--	8.57	95,130.56	14.89%	--

2023年度：

客户交易规模 (万元)	客户数 量	销售金额 (万元)	产品类型	平均价格 (元/kg)	销量(吨)	毛利率	主要客户
≥1000	16	33,371.41	丙纶短纤、涤纶短纤	9.04	36,919.67	17.09%	宁波拓普集团股份有限公司
≥500且<1000	23	15,639.26	丙纶短纤、涤纶短纤	8.92	17,534.31	16.13%	合肥杰迈特汽车新材料有限公司
≥100且<500	83	19,014.30	丙纶短纤、涤纶短纤	8.66	21,967.63	13.24%	Johann Borgers GmbH及其关联方
≥50且<100	40	2,728.18	丙纶短纤、涤纶短纤	8.99	3,033.46	16.37%	佛山市锦宏无纺布制造厂
<50	172	2,424.56	丙纶短纤、涤纶短纤	9.19	2,636.96	13.57%	昆山九子莲汽车隔音材料有限公司
合计	334	73,177.70	--	8.91	82,092.03	15.74%	--

2022年度：

客户交易规模 (万元)	客户数 量	销售金额 (万元)	产品类型	平均价格 (元/kg)	销量(吨)	毛利率	主要客户
≥1000	12	23,216.24	丙纶短纤、涤纶短纤	9.93	23,380.02	21.48%	宁波拓普集团股份有限公司
≥500且<1000	27	17,735.61	丙纶短纤、涤纶短纤	9.69	18,300.62	16.48%	Western Superior Jute Industries Ltd
≥100且<500	81	17,831.15	丙纶短纤、涤纶短纤	9.02	19,766.38	13.42%	佛山市新超汽车零部件有限公司
≥50且<100	29	2,070.45	丙纶短纤、涤纶短纤	9.56	2,164.93	13.67%	眉山耐力复合材料有限公司
<50	171	2,080.19	丙纶短纤、涤纶短纤	9.18	2,266.26	9.17%	浙江磐世环保科技有限公司
合计	320	62,933.63	--	9.55	65,878.20	17.12%	--

3、按照合作年限列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等

报告期各期，按照发行人与客户的合作年限分类列示客户及交易情况如下。

2025年1-6月：

合作年限	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
3年及以上	241	33,989.79	丙纶短纤、涤纶短纤	8.22	41,334.92	15.18%	宁波拓普集团股份有限公司
2-3年	25	2,168.90	丙纶短纤、涤纶短纤	8.47	2,559.93	11.03%	湖北顺衡新材料有限公司
1-2年	45	5,487.20	丙纶短纤、涤纶短纤	8.26	6,640.84	10.49%	石家庄华浩汽车配件有限公司
1年以内	59	1,132.19	丙纶短纤、涤纶短纤	8.13	1,391.86	9.85%	苏州麦斯维尔进出口有限公司
合计	370	42,778.08	--	8.24	51,927.55	14.23%	--

注：1、以上统计范围均为主营业务，包括丙纶短纤和涤纶短纤，下同。

2、以上统计客户方的单体口径。

3、客户数量仅包括当期发生交易的客户，不包括仍正常合作但当期未发生交易的客户。

2024年度：

合作年限	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
3年及以上	250	60,901.83	丙纶短纤、涤纶短纤	8.60	70,802.59	15.40%	宁波拓普集团股份有限公司
2-3年	31	10,318.85	丙纶短纤、涤纶短纤	8.63	11,954.05	16.44%	安徽柏昂新材料有限公司
1-2年	37	4,368.30	丙纶短纤、涤纶短纤	8.56	5,103.80	12.22%	湖北顺衡新材有限公司

合作年限	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
1年以内	113	5,898.56	丙纶短纤、涤纶短纤	8.11	7,270.12	8.91%	Visionary Business Ltd
合计	431	81,487.54	--	8.57	95,130.56	14.89%	--

2023年度：

合作年限	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
3年及以上	222	55,110.28	丙纶短纤、涤纶短纤	8.88	62,091.70	16.37%	宁波拓普集团股份有限公司
2-3年	23	4,815.11	丙纶短纤、涤纶短纤	8.75	5,501.85	13.54%	JOFO Nonwoven (Thailand) Co., Ltd.
1-2年	44	10,428.68	丙纶短纤、涤纶短纤	9.34	11,168.07	14.98%	安徽柏昂新材料有限公司
1年以内	85	2,823.63	丙纶短纤、涤纶短纤	8.48	3,330.42	9.92%	广西隆之贸网业制造有限公司
合计	374	73,177.70	--	8.91	82,092.03	15.74%	--

2022年度：

合作年限	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
3年及以上	220	53,233.63	丙纶短纤、涤纶短纤	9.57	55,648.78	17.58%	宁波拓普集团股份有限公司
2-3年	24	2,435.99	丙纶短纤、涤纶短纤	10.20	2,387.57	14.40%	RM GEO TEX LIMITED
1-2年	33	4,263.76	丙纶短纤、涤纶短纤	9.50	4,489.64	16.49%	JOFO Nonwoven(Thailand) Co.,Ltd.

合作年限	客户数量	销售金额（万元）	产品类型	平均价格（元/kg）	销量（吨）	毛利率	主要客户
1年以内	90	3,000.25	丙纶短纤、涤纶短纤	8.95	3,352.22	12.03%	四川蓥胜弘新材料科技有限公司
合计	367	62,933.63	--	9.55	65,878.20	17.12%	--

4、各期新增及减少的客户数量、收入金额及占比

报告期各期，发行人新增及减少的客户数量、收入金额及占比情况如下表所示：

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
本期新增客户数量（家）	59	113	85	90
本期减少客户数量（家）	--	77	89	--
本期新增客户收入金额（万元）	1,132.19	5,898.56	2,823.63	3,000.25
本期新增客户收入占本期收入比例	2.65%	7.24%	3.86%	4.77%
本期减少客户对应上期收入金额（万元）	--	1,819.36	2,845.86	--
本期减少客户对应上期收入占上期收入比例	--	2.49%	4.52%	--

注：1、客户家数按照单体口径计算。上表新增客户、减少客户仅列示主营业务相关客户。上表收入均指主营业务收入。

2、首次交易的客户为当期新增客户。当期减少客户为以前一期为基数，当期及以后各期均无交易的中止合作客户。当期减少不包括以另一相关主体进行继续合作的客户。

3、2025年上半年未列示本期减少客户数据的原因是：截至本问询回复提交日，本期尚未满1年，上期（2024年度）合作客户中交易频率较低的部分客户在本期暂未发生合作，将其统计为本期减少客户的参考价值较低。

5、说明发行人客户较分散的原因，是否符合行业特征

发行人与同行业可比公司披露的客户集中度情况如下：

公司名称	前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
蒙泰高新	--	21.32%	23.25%	26.15%
汇隆新材	--	11.49%	12.15%	10.05%
优彩资源	--	24.40%	21.92%	30.73%
江南高纤	--	37.81%	49.91%	45.76%
平均值	--	23.76%	26.81%	28.17%
发行人	18.86%	16.81%	23.40%	22.28%

注：1、同行业公司2025年半年度报告未披露前五名客户销售金额占比情况。

2、上述发行人前五名客户销售金额占比的统计口径为主营业务收入，客户为合并口径。

报告期内，发行人各期前五大客户合计销售金额占主营业务收入的比例分别为22.28%、23.40%、16.81%和18.86%，客户集中度较低，主要原因是：公司主营产品主要应用于汽车内饰材料、土工织物、家用纺织品、过滤材料、卫生材料、鞋服衣帽等多个领域，产品应用行业较为广泛，

且下游行业的企业集中度较低，地域分布广泛，下游客户需求分散。因此公司客户较为分散具有合理性。

根据同行业披露信息，其客户分散程度与公司情况总体上差异不大。因此，公司客户较分散符合行业特征。

(三) 说明报告期各期向境内外主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额、毛利率变动情况及原因。

1、产品类型、销售金额情况

报告期各期，公司向境内外主要客户销售的产品类型及销售金额情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	主要产品类型	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	丙纶短纤	2,334.16	1,987.22	-	-
宁波拓普集团股份有限公司及其关联方	丙纶短纤	1,937.71	2,510.45	2,875.07	2,810.39
俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方	丙纶短纤	1,661.88	2,705.46	2,988.30	3,133.69
顺恒新材料科技（福建）有限公司	丙纶短纤	1,190.00	2,391.78	1,944.13	1,206.96
Venus Interlinings Private Limited	丙纶短纤	1,056.75	1,408.69	805.46	335.22
山东坤泰新材料科技股份有限公司	丙纶短纤、涤纶短纤	765.25	1,566.15	1,761.94	1,227.34
长春莱特维科技有限公司	丙纶短纤	921.26	1,463.57	1,359.61	1,870.60
上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司及其关联方	丙纶短纤、涤纶短纤	970.66	2,706.90	2,546.55	3,226.12
Western Superior Jute Industries Ltd	丙纶短纤	763.51	3,475.82	1,813.04	866.42
Stein fibers. ltd	丙纶短纤	706.95	1,745.07	2,182.73	1,615.97
Confidence Infrastructure Ltd.	丙纶短纤、非织造土工布	605.22	1,869.06	3,430.89	40.64
Italfeltro S.P.A.	丙纶短纤	648.86	1,115.76	1,107.24	542.13
Geofabrics Australasia PTY.LTD.	丙纶短纤	480.74	1,225.70	890.92	1,267.70
广州市三泰汽车内饰材料有限公司	丙纶短纤	407.78	1,164.01	1,399.12	1,725.98
B.J. GEO TEXTILE LIMITED及其关联方	丙纶短纤	330.60	2,087.28	5,175.69	1,661.10
Johann Borgers GmbH及其关联方	丙纶短纤	201.92	114.11	456.64	2,456.85
安徽柏昂新材料有限公司	丙纶短纤	-28.61	1,733.10	1,260.19	134.20

注：上表数据范围为主营业务。

2、售价、销量和毛利率变动情况

(1) DEBONAIR PADDING AND QUILTING SOLUTION LTD.

该客户为 2024 年新增客户，在 2024 年至 2025 年 1-6 月期间，公司对该客户的销量有所提升，销售单价和毛利率变化较小。

(2) 宁波拓普集团股份有限公司及其关联方

2022 至 2024 年度，公司对该客户的销量变化不大，2025 年 1-6 月销量（年化后）略有上升，报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。2023 年公司对该客户的销售毛利率同比有所下降，2024 年和 2025 年 1-6 月毛利率逐步回升。

(3) 俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方

2022 至 2024 年度，公司对该客户的销量变化不大，2025 年 1-6 月销量（年化后）有所上升，报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势，2023 年毛利率同比有所下降，其后毛利率保持平稳。

(4) 顺恒新材料科技（福建）有限公司

2023 年度公司对该客户的销量同比增长较大，2024 年度增长放缓，至 2025 年 1-6 月保持平稳。2023 和 2024 年销售单价均同比略有下降，2025 年 1-6 月销售单价同比变化较小。报告期各期毛利率变化较小。

(5) Venus Interlinings Private Limited

报告期内，公司对该客户的销量逐年增长。除 2023 年度销售单价和毛利率同比有所下降外，其余各期的售价和毛利率变化幅度较小。

(6) 山东坤泰新材料科技股份有限公司

2023 年度，公司对该客户的销量同比显著增加，其后各期销量保持平稳。报告期内销售单价总体上呈波动下降趋势。丙纶短纤的销售毛利率在 2024 年度有明显下滑，在 2025 年 1-6 月有所回升。涤纶短纤的销售毛利率逐年下降。

(7) 长春莱特维科技有限公司

报告期内，2023 年公司对该客户的销量略有下降，2024 年和 2025 年 1-6 月（年化后）销量均有所回升。报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。2023 年和 2024 年公司对该客户的毛利率均同比有所下降，2025 年 1-6 月毛利率回升。

(8) 上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司及其关联方

报告期内，公司对该客户的销量呈波动中略有下降的趋势。报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。2023 年，公司对该客户的销售毛利率同比上升，2024 年和 2025 年 1-6 月销售毛利率均同比略有下降。

（9）Western Superior Jute Industries Ltd

2023 年和 2024 年，公司对该客户的销量均同比显著上升，2025 年 1-6 月（年化后）销量同比显著下降。2023 和 2024 年公司对该客户的销售单价和毛利率同比下降，2025 年 1-6 月销售单价和毛利率同比变化较小。

（10）Stein fibers. Ltd

2023 年，公司对该客户的销量同比上升，2024 年和 2025 年 1-6 月（年化后）销量均同比有所回落。2023 年公司对该客户的销售单价同比显著下降，2024 年单价有所回升，2025 年 1-6 月单价保持平稳。2023 年和 2024 年公司对该客户的销售毛利率同比均有所下降，2025 年 1-6 月毛利率回升。

（11）Confidence Infrastructure Ltd.

公司与该客户从 2022 年开始合作，公司对其销量在 2023 年同比大幅上升，2024 年和 2025 年 1-6 月（年化后）销量均明显下滑。2023 年公司对该客户销售单价同比上升，2024 年销售单价同比有所回落，2025 年 1-6 月销售单价同比变化较小。2023 年公司对该客户销售毛利率同比上升，2024 年毛利率保持平稳，2025 年 1-6 月毛利率回落。

（12）Italfeltro S.P.A.

报告期内公司对该客户的销量呈逐年上升趋势。报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。2023 年和 2024 年公司对该客户的销售毛利率同比均有所下降，2025 年 1-6 月毛利率回升。

（13）Geofabrics Australasia PTY.LTD.

报告期各期公司对该客户的销量变化不大。2023 年和 2025 年 1-6 月，公司对该客户的销售单价均同比有所下降，2024 年单价同比变化较小。2023 年，公司对该客户的销售毛利率有所下降，2024 年和 2025 年 1-6 月毛利率有所回升。

（14）广州市三泰汽车内饰材料有限公司

报告期各期公司对该客户的销量呈下降趋势。报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。报告期各期公司对该客户的销售毛利率变化不大。

(15) B.J. GEO TEXTILE LIMITED 及其关联方

2023 年, 公司对该客户的销量同比大幅上升, 2024 年和 2025 年 1-6 月销量均同比大幅下降。报告期内销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。2023 年和 2024 年公司对该客户销售毛利率同比均略有上升, 2025 年 1-6 月毛利率回落。

(16) Johann Borgers GmbH 及其关联方

2023 年后, 公司对该客户的销量下滑至较低水平。2023 年公司对该客户的销售单价同比上升, 2024 年和 2025 年 1-6 月销售单价均同比有所下降。2024 年公司对该客户的销售毛利率下降, 其余各期毛利率保持平稳。

(17) 安徽柏昂新材料有限公司

2023 年和 2024 年, 公司对该客户的销量均同比上升, 2025 年 1-6 月停止合作。2022 年至 2024 年, 公司对该客户销售单价随着主要原材料市场价格的下降而呈下降趋势。2022 年至 2024 年, 公司对该客户销售毛利率同比均略有上升。

3、毛利率变动原因分析

【毛利率变动原因分析豁免披露】

二、境外收入增长合理性。请发行人: ①结合下游行业发展情况、主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况、新客户开发情况, 说明报告期内发行人营业收入增长原因, 是否与同行业可比公司变动趋势一致, 归母扣非净利润与营业收入变动趋势不一致的具体原因, 经营活动现金流净额与净利润存在差异的合理性。②说明境内外客户拓展方式, 发行人主要外销区域产品市场需求变动情况、行业竞争格局及当地供应商情况、境外客户原采购途径、报告期内向发行人采购增加的原因, 并结合可比公司境外销售变动情况分析说明报告期各期外销收入金额及占比提升的原因及合理性。③补充披露内销、外销各类产品具体的收入确认方式及依据, 是否与合同约定一致, 是否符合《企业会计准则》相关要求; 说明 CIF 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、相关海运费金额与外销业务匹配性, 海运费会计处理合规性。说明是否存在销售商品发货时间早于合同签署时间情形及对应客户、金额、原因, 发行人财务内控制度是否健全, 是否有效执行。④说明贸易商业务模式下资金、单据、货物流转过程, 主要贸易商基本情况、行业背景、销售金额及回款情况、

终端客户具体构成及销售情况，对贸易商的定价机制、结算方式及信用政策与其他终端客户是否存在显著差异，是否存在向贸易商压货、提前确认收入情形。

（一）结合下游行业发展情况、主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况、新客户开发情况，说明报告期内发行人营业收入增长原因，是否与同行业可比公司变动趋势一致，归母扣非净利润与营业收入变动趋势不一致的具体原因，经营活动现金流净额与净利润存在差异的合理性。

1、结合下游行业发展情况、主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况、新客户开发情况，说明报告期内发行人营业收入增长原因，是否与同行业可比公司变动趋势一致

（1）下游行业发展情况

详见本回复之“问题1.产品创新特征与行业竞争格局”之“三、关于市场空间及行业竞争格局。”之“（一）1、测算各类产品、丙纶短纤、涤纶短纤的不同下游应用领域的市场空间及变动趋势，说明测算过程和依据。”

（2）主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况

详见本回复之“问题3. 收入增长真实性、合理性”之“一、主要客户变动具体原因”之“（一）2、分别说明报告期内境内外主要客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模及经营情况、行业地位、与发行人合作历史、发行人供货份额。说明对主要客户的销售收入和客户经营情况是否匹配，发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与客户及其关联方之间是否存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排。”

（3）新客户开发情况

详见本回复之“问题3. 收入增长真实性、合理性”之“一、主要客户变动具体原因”之“（二）4、各期新增及减少的客户数量、收入金额及占比”

综上所述，报告期内，公司所处丙纶短纤和涤纶短纤行业下游发展趋势良好。2022年至2024年，国内和全球的车用纺织品测算使用量年复

合增长率分别为7.84%和4.31%，国内土工用纺织品的纤维加工量年复合增长率为7.04%；从全球看，QYResearch预计2024至2029年全球汽车内饰织物市场规模年复合增长率为3.5%，预计2024至2031年全球土工布市场销售额年复合增长率为5.8%，下游行业市场规模增长将为公司业绩稳定提供基础保障。报告期内，公司主要客户经营情况总体良好，对发行人的产品采购份额保持基本稳定，公司与主要客户保持良好稳定的合作关系，报告期内由老客户贡献的主营业务收入比例分别为95.23%、96.14%、92.76%和97.35%。得益于发行人在产品性价比、综合服务能力等方面具有较强的竞争优势，公司的丙纶短纤产品逐步在国内外市场赢得良好的口碑，公司与主要客户保持稳定合作关系的同时，积极通过多种渠道与新的潜在客户建立联系并挖掘其采购需求，报告期内新增合作的客户数量分别为90家、85家、113家和59家，为公司带来持续新增的收入来源，推动公司营业规模稳定增长。

（4）是否与同行业可比公司变动趋势一致

①丙纶短纤

可比公司中，仅蒙泰高纤的主营业务产品为丙纶纤维（丙纶长丝）。下表对比发行人丙纶短纤销售收入和蒙泰高纤丙纶长丝销售收入的增长情况。

单位：万元

名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
发行人（丙纶短纤）	40,027.60	2.94%	77,766.71	13.11%	68,755.16	13.98%	60,320.11
蒙泰高新（丙纶长丝）	23,481.28	-1.07%	47,469.30	7.18%	44,288.24	12.30%	39,438.64

注：2025年1-6月的变动比例通过年化后计算。

可比公司蒙泰高纤主营产品丙纶长丝主要应用于工业滤布、工程土工布和民用领域的箱包织带、水管布套、门窗毛条、服装等，下游应用领域与发行人丙纶短纤的有所差异。

2023年度，蒙泰高新丙纶长丝的销售收入增长率为12.30%，与发行

人丙纶短纤销售收入增长率13.98%基本相当。

2024年度，发行人在保持丙纶短纤内销规模稳定的情况下，发力开拓境外市场需求，境外丙纶短纤销售收入同比上升31.87%，相较之下，同年蒙泰高纤出海相对乏力，丙纶长丝外销仅增长4.97%。因此，2024年度发行人丙纶短纤销售增长13.11%，高于蒙泰高纤丙纶长丝销售增长的7.18%。

2025年上半年，发行人丙纶短纤的销售增长率为2.94%，与蒙泰高新丙纶长丝的销售增长率差异不大，发行人丙纶短纤的销售增长同比放缓的主要原因是孟加拉国的客户销售丙纶短纤数量下降，较上年同期下降了46.49%，下降原因主要是孟加拉国政权更迭，2024年末至2025年处于临时政府管理的过渡期间，受政治动荡和社会紧张因素影响，经济活动有所下滑，由政府主导的社会基础设施项目建设进度放缓，社会整体的土工布需求量暂时下降，导致丙纶短纤的需求暂时下降，例如根据环球慧思数据显示，2025上半年孟加拉国的丙纶短纤进口总量比上年同期下降38.21%。孟加拉国临时政府已对外宣布，将于2026年2月举行大选，发行人预计该国政局平稳后当地土工布的市场需求将逐步恢复到正常水平。另外，在孟加拉国需求暂时受影响的情况下，发行人积极开拓其他东南亚国家的市场，挖掘当地土工布生产厂商的需求，例如：2025年上半年，发行人对印度和泰国的丙纶短纤销量较上年同期分别增长了47.46%和46.00%。

②涤纶纤维

可比公司中，汇隆新材主要产品为差别化有色涤纶长丝，江南高纤主要产品为涤纶毛条和复合短纤维，优彩资源主营产品为低熔点涤纶短纤维和再生涤纶短纤维。公司生产销售的涤纶短纤维主要与优彩资源的再生有色涤纶短纤维属于相近产品，市场变动趋势和营收变动情况具有可比性。下表对比发行人涤纶短纤销售收入与优彩资源再生有色涤纶短纤维销售收入的增长情况。

单位：万元

名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
公司（涤纶短纤）	2,449.17	55.88%	3,142.31	31.18%	2,395.39	-0.34%	2,403.63
优彩资源（再生有色涤纶短纤维）	24,044.18	-11.10%	54,090.70	-3.27%	55,917.53	8.53%	51,522.58

注：2025年1-6月的变动比例通过年化后计算。

2023年度，发行人涤纶短纤销售收入同比增长-0.34%，低于优彩资源再生有色涤纶短纤维销售收入增长的8.53%，主要原因是发行人在涤纶行业属于后发厂商，涤纶产品仍处于市场开拓和技术改进阶段，在下游市场的销售份额较低，渠道能力较薄弱，因此2023年度涤纶销售收入增长乏力。2024年度，发行人着力于提高涤纶短纤的生产技术和扩大销售规模，进一步增加对涤纶短纤维的业务投资，包括引入涤纶二号线、引入专业的涤纶生产技术团队、增加涤纶生产部门人员，人数从2023年末的22人增加至2024年末的39人。由于公司涤纶短纤的销售规模基数较低，增长弹性较大，在公司加大对涤纶短纤产品的资源投入之下，2024年涤纶短纤销售收入同比增长31.18%。2025年上半年，随着发行人涤纶短纤业务增量资源投入效果逐步显现，销售规模继续扩大，具有合理性。相比之下，优彩资源再生有色涤纶短纤维的销售规模基数大，在外部环境承压之下增长放缓，2024年度和2025上半年销售分别同比增长-3.27%和-11.10%。

2、归母扣非净利润与营业收入变动趋势不一致的具体原因

报告期内，公司营业收入和归母净利润的变动趋势如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	
归母扣非净利润	3,246.74	6,104.23	1.30%	6,025.84	-3.10%	6,218.84	
营业收入	43,380.64	83,562.65	12.81%	74,072.23	13.08%	65,502.90	

由于当营业收入变动时，若包括营业成本、期间费用在内的其他利润表项目和营业收入变动相同幅度，则净利润变动应与营业收入相一致，故营业收入和净利润变动不一致系由于其他利润表项目变动幅度超过

营业收入变动幅度（“超额变动幅度”）。因此，其他利润表项目的超额变动幅度即为其对营业收入和净利润变动幅度差异的影响程度。

通过上述各超额变动幅度对营业收入和净利润变动趋势不一致的情况进行分析，各项目变动对净利润变动幅度的影响情况如下表所示：

项目	利润表项目	2024年度	2023年度
归母扣非净利润与营业收入变动幅度及其差异	归母扣非净利润	1.30%	-3.10%
	营业收入	12.81%	13.08%
	差异	-11.51%	-16.19%
其他利润表项目对归母扣非净利润与营业收入变动幅度差异的影响情况	毛利率	-13.40%	-10.52%
	销售费用	-4.75%	-0.82%
	管理费用	-10.75%	0.51%
	研发费用	0.39%	-0.90%
	财务费用	6.20%	-6.01%
	其他	10.81%	-1.29%
	非经常性损益	-1.02%	-0.44%
	少数股东损益	1.01%	3.28%
	合计	-11.51%	-16.19%

注：1、毛利率影响情况为假定营业成本与营业收入同幅度变动后，与实际营业成本的差额占上年净利润的比例，即营业成本相对于营业收入的超额变动幅度。计算公式为：（上年营业成本×（1+营业收入变动幅度）- 本年营业成本）/上年净利润

2、各期间费用影响情况为假定期间费用与营业收入同幅度变动后，与实际期间费用的差额占上年净利润的比例，即期间费用相对于营业收入的超额变动幅度。计算公式为：（上年期间费用×（1+营业收入变动幅度）- 本年期间费用）/上年净利润

如上表所示，对扣非归母净利润与营业收入变动幅度差异影响最大的是毛利率变动，其次为管理费用和财务费用。

2023年，发行人毛利率从上年的16.35%下降到15.47%，主要原因是营业成本增长率大于营业收入增长率，假设营业成本按照营业收入的增长速度，营业利润将增长653.94万元。同年，发行人财务费用率从上年的-0.40%上升到0.11%，假设财务费用按照营业收入的增长速度，利润总额将增加373.90万元。

2024年，发行人毛利率从上年的15.47%下降到14.50%，主要原因是营业成本增长率大于营业收入增长率，假设营业成本按照营业收入的增

长速度，营业利润将增长807.51万元。同年，发行人管理费用率从上年的2.11%上升到2.89%，财务费用率从上年的0.11%下降到-0.34%，假设管理费用和财务费用均按照营业收入的增长速度，利润总额将分别增加647.85万元和-373.75万元。

变动趋势不一致的主要原因及合理性：

（1）毛利率

2022和2023年度毛利率连续下降的主要原因是：丙纶方面，汽车内饰材料用丙纶短纤的销售毛利率显著高于土工织物用丙纶短纤，2023和2024年度随着公司对土工织物用丙纶短纤销量的快速增长，汽车内饰材料用丙纶短纤的销售占比有所下降，导致丙纶短纤的整体毛利率下降；另外，近年来汽车行业各厂商的价格竞争激烈，对汽车内饰的成本压降要求提高，因此作为上游产品的丙纶短纤销售价格承压。涤纶方面，由于发行人在涤纶行业属于后发厂商，涤纶产品仍处于市场开拓和技术改进阶段，在下游销售市场的议价能力较低，且涤纶产能处于爬坡期，因涤纶产线开工率较低导致单位生产成本较高，因而毛利率降低。

（2）财务费用

2023年发行人财务费用率从上年的-0.40%上升到0.11%，主要原因系是发行人的外币货币性资产主要是美元资产，相较于2022年，2023年美元兑人民币汇率变化幅度放缓，公司的外币货币性资产产生的汇兑收益金额同比下降63.64%；

2024年发行人财务费用率从上年的0.11%下降到-0.34%，主要原因系2024年公司减缓了美元收入的结汇速度，美元存款余额上升，相应产生的汇兑收益同比上升51.92%，同时公司与相关银行约定较高存款利率，因此存款利息收入同比增长165.96万元，增幅为561.63%。

（3）管理费用

2024年发行人管理费用率从上年的2.11%上升到2.89%。2024年管理费用增长较大的项目主要有咨询服务费、差旅和交通费、股份支付费用，分别同比上升198.03%、47.66%。股份支付费用为首次发生的费用，当年公司实施股权激励计划，授予部分员工限制性股票，在服务期内按期确认股份支付费用。咨询服务费增幅较大主要是因为公司聘请中介机构

开展新三板挂牌和北交所上市辅导工作，审计费、律师咨询费、证券公司辅导费用等付现费用增加。差旅和交通费增幅较大主要是因为前述中介机构到公司现场开展相关工作，发生相关的差旅交通费。

3、经营活动现金流净额与净利润存在差异的合理性

（1）发行人报告期内经营活动现金净流量与净利润差异的构成

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	3,581.40	6,370.49	6,260.87	6,582.61
加：资产减值准备	-2.16	79.57	-107.77	70.97
信用减值准备	25.62	91.87	244.73	-323.69
固定资产折旧	575.81	1,037.14	856.18	746.84
使用权资产折旧	19.34	35.68	35.75	33.77
无形资产摊销	62.00	120.52	116.25	89.97
长期待摊费用摊销	8.71	16.82	12.82	3.65
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	0.08	-0.04	-0.10
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	2.80	12.34	3.58	0.02
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	12.52	-	-	-1.77
财务费用（收益以“-”号填列）	32.79	-105.67	106.77	3.23
投资损失（收益以“-”号填列）	0.05	-1.23	-4.77	-5.40
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-87.23	-285.98	-53.10	69.06
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-497.06	-2,063.18	260.98	-3,842.14
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	1,576.23	-7,119.44	-5,735.95	-8,948.99
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	116.66	-198.11	1,968.34	6,493.22

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
其他	188.46	187.65		
经营活动产生的现金流量净额	5,615.93	-1,821.46	3,964.65	971.26
经营活动产生的现金流量净额-净利润（差异）	2,034.53	-8,191.95	-2,296.22	-5,611.35

报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为 971.26 万元、3,964.65 万元、-1,821.46 万元和 5,615.93 万元。经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异各期分别为 -5,611.35 万元、-2,296.22 万元、-8,191.95 万元和 2,034.53 万元，公司经营活动现金流量净额与净利润存在差异的原因主要是由于长期资产折旧与摊销、存货、经营性应收、经营性应付项目的变动导致，具体分析如下：

①长期资产的折旧和摊销

报告期内，发行人计提固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销和长期待摊费用摊销对净利润的合计影响金额分别为 874.23 万元、1,021.01 万元、1,210.17 万元和 665.85 万元，计提固定资产折旧导致发行人净利润下降，对经营性现金流无影响，因而导致净利润与现金流量产生差异。

②存货

报告期内各期末，公司存货金额分别增加 3,842.14 万元、-260.98 万元、2,063.18 万元和 -497.06 万元。2022 年存货金额增加 3,842.14 万元，主要原因因为江苏子公司在年内批量投产，导致存货余额明显增加；另外，报告期内公司主要原材料聚丙烯市场价格呈波动下降趋势，2024 年聚丙烯期货结算日均价为 7,438.66 元/吨，为近三年最低水平，所以公司基于对市场的判断，增加存货储备，导致存货余额增加，同时导致 2024 年经营活动现金流净额下降。

③经营性应收项目减少

报告期内，公司经营性应收项目主要包括应收票据、应收账款、应付账款、其他应收款等。经营性应收项目减少为负数，主要系随着公司业务规模增长，经营性应收项目相应增加。报告期经营性应收项目减少分别为 -8,948.99 万元、-5,735.95 万元、-7,119.44 万元和 1,576.23 万元。

2023 年度的应收项目增长较小，主要原因 2023 年随着固定资产投资减少，公司在资金充裕的情况下，选择在应收票据到期时进行兑现，从而增加了经营活动的现金流入。2025 年 1-6 月经营性应收减少主要系票据贴现金额增加所致。

④经营性应付项目增加

报告期内，公司经营性应付项目主要包括应付账款、合同负债、应付职工薪酬和应交税费。报告期经营性应付项目增加额分别为 6,493.22 万元、 1,968.34 万元、 -198.11 万元和 116.66 万元。2023 年度及 2024 年度经营性应付项目增加减少主要系应付账款中应付设备工程款及应付土地出让金的变动和其他流动负债的变动所致，其中 2023 年度支付了 2022 年底计提的应付土地出让金以及设备工程款；2025 年 1-6 月、2024 年度和 2023 年度其他流动负债中期末已背书未到期不可终止确认的应收票据的增加额较 2022 年度增加额逐年减少所致，主要系发行人加强了对应收票据的管理。

综上，发行人报告期内经营现金流量净额与净利润存在差异的情形，主要是受长期资产折旧与摊销、存货的变动、经营性应收应付项目的变动等因素影响，具有合理性。

(二)说明境内外客户拓展方式，发行人主要外销区域产品市场需求变动情况、行业竞争格局及当地供应商情况、境外客户原采购途径、报告期内向发行人采购增加的原因，并结合可比公司境外销售变动情况分析说明报告期各期外销收入金额及占比提升的原因及合理性。

1、境内外客户拓展方式

公司在境内外市场主要通过参加行业展会宣传、线上宣传、老客户介绍、线下拜访等方式开拓境外业务。

行业展会宣传：公司不定期参加行业类知名的展会，如中国国际纺织面料及辅料（春夏）博览会、中国国际塑料橡胶工业展览会、德国法兰克福产业用纺织品及非织造布展等。公司充分利用行业展会宣传公司形象、展示产品、接触潜在客户。行业展会宣传为公司开拓境外潜在项目的重要方式。

线上宣传：公司会通过线上商家平台对产品进行宣传，并在阿里巴

巴国际站（<https://btfiber.en.alibaba.com/?spm=a2700.29482153.0.0.d84171d29hAN2j>）、微信公众号（湖北博韬合纤）、公司网站（<http://btfiber.cn/>）等各类平台上运营公司账号做宣传。此外，公司的境外销售业务员会通过线上渠道向潜在客户发送公司的产品信息，寻求业务合作机会。

老客户介绍：公司在行业内积累了良好的品牌效应及口碑，部分老客户会向公司介绍新客户。

线下拜访：公司的境外销售业务员均会主动拜访相关行业参与者，向其宣讲公司产品及服务等，争取将其发展为公司客户。此外，部分实力较强的客户会主动与公司沟通，并前来公司拜访交流。

2、发行人主要外销区域产品市场需求变动情况、行业竞争格局及当地供应商情况、境外客户原采购途径、报告期内向发行人采购增加的原因

（1）发行人主要外销区域产品市场需求变动情况

报告期内，发行人主要外销区域为孟加拉国、印度、意大利、美国、泰国、澳大利亚等国家。根据环球慧思外贸资讯平台数据，报告期内以上各国对丙纶短纤的进口数量及增长情况如下：

单位：万吨

国家或地区	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	进口数量	增幅	进口数量	增幅	进口数量	增幅	进口数量
孟加拉国	2.30	-38.21%	5.49	55.67%	3.52	59.31%	2.21
印度	1.39	44.98%	1.59	-0.04%	1.59	58.03%	1.01
意大利	2.07	-35.51%	5.87	5.05%	5.59	0.77%	5.54
美国	1.16	90.96%	1.79	172.13%	0.66	-24.88%	0.88
泰国	0.44	26.77%	0.76	9.79%	0.69	48.09%	0.47
澳大利亚	0.16	1.27%	0.28	10.42%	0.25	-23.14%	0.33
合计	7.52	-16.43%	15.78	28.20%	12.31	17.90%	10.44

注：1、2025年1-6月的增幅为与上年同期相比。

2、发行人主要外销区域为报告期各期前五大外销国家或地区

由上表可见，2022至2024年，发行人主要外销国家的丙纶进口数量总体上保持增长，侧面反映了该等国家的丙纶短纤产品市场需求保持增

长。

2025年上半年，发行人主要的外销国家孟加拉国的丙纶短纤进口数量下降38.21%，导致发行人对孟加拉客户的销售量同比下降46.68%，主要原因是孟加拉国政权更迭，2024年末至2025年处于临时政府管理的过渡期间，受政治动荡和社会紧张因素影响，经济活动有所下滑，由政府主导的社会基础设施项目建设进度放缓，社会整体的土工布需求量暂时下降，导致丙纶短纤的需求暂时下降。孟加拉国临时政府已对外宣布，将于2026年2月举行大选，发行人预计该国政局平稳后当地土工布的市场需求将逐步恢复到正常水平。另外，在孟加拉国需求暂时受影响的情况下，发行人积极开拓其他东南亚国家的市场，挖掘当地土工布生产厂商的需求，例如：2025年上半年，发行人对印度客户和泰国客户的丙纶短纤销量分别较上年同期增长了47.46%和46.00%。

环球慧思数据显示2025年上半年意大利的丙纶短纤进口数量同比下降35.51%，该国丙纶短纤需求下滑导致同期发行人对意大利客户的销售量同比下降27.18%，需求下滑主要原因是西欧经济复苏弱于预期，市场需求疲软，减少了对丙纶短纤等基础材料的进口订单，例如同处西欧的德国同期丙纶短纤进口数量也较上年同期下滑30.80%。报告期各期，发行人向意大利客户销售金额占主营业务收入比例分别为0.86%、2.26%、2.90%和2.06%，整体占比较低，因此当地需求暂时疲软对发行人业绩影响不重大。

（2）行业竞争格局及当地供应商情况

详见本回复之“问题1.产品创新特征与行业竞争格局”之“三、关于市场空间及行业竞争格局。”之“（二）分别披露各类产品国内市场、全球市场的竞争格局、头部企业及市场份额、发行人市场份额等情况。”、“（三）结合发行人与同行业主要竞争对手在企业规模、经营业绩、技术路线、产品布局、产能、产量、客户类型及结构、研发能力及技术储备等方面对比情况，分析发行人的竞争优势。”

（3）境外客户原采购途径、报告期内向发行人采购增加的原因

境外客户原采购渠道主要是国际巨头厂商、当地中小型厂商等同行企业，报告期内向发行人采购增加的原因主要是与其他国际竞争对手相

比，公司在产品产能、产品性价比、供货稳定性等方面具有较强的竞争优势。

3、可比公司境外销售变动情况

报告期内，发行人出口销售产品中丙纶短纤占出口主营业务收入比例分别为99.92%、93.06、98.83%和97.62%，因此外销变动情况与同行业比较时，选取发行人丙纶短纤外销情况与蒙泰高纤的外销情况作对比更合适。

报告期内，发行人与蒙泰高新的外销变动情况对比如下：

单位：万元

名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
公司（丙纶短纤）	14,871.14	-4.24%	31,060.08	31.87%	23,553.94	40.89%	16,718.38
蒙泰高新（丙纶长丝）	3,138.04	-7.43%	6,779.95	4.97%	6,459.04	19.17%	5,420.03

注：2025年1-6月的变动比例通过年化后计算。

2023年和2024年，发行人丙纶短纤外销主营业务收入分别同比增长40.89%和31.87%，蒙泰高纤丙纶长丝外销收入同比增长19.17%和4.97%。发行人的外销增长速度显著高于同行业公司蒙泰高新，主要是公司抓住海外市场对土工布、地毯、汽车内饰对丙纶短纤的需求，通过参加各类展会及线上开拓等方式不断开发境外新客户，充分利用掌握的质优价廉的原料采购渠道，同时不断调整产品的配方工艺和生产技术，尽量降低产品生产成本，使公司产品在海外市场具有较高的价格优势，进而提高了海外销量。2025年上半年，发行人外销主营业务收入金额下降4.24%，主要是由于对孟加拉国客户和意大利客户的销量下降，下降原因分析详见本回复之“问题3. 收入增长真实性、合理性”之“二、境外收入增长合理性。”之“（二）2、发行人主要外销区域产品市场需求变动情况、行业竞争格局及当地供应商情况、境外客户原采购途径、报告期内向发行人采购增加的原因。”

4、分析说明报告期各期外销收入金额及占比提升的原因及合理性

2023年至2025年上半年，发行人丙纶短纤外销收入分别增长40.89%、31.87%和-4.24%。得益于全球汽车行业稳步发展带动汽车内饰材料的

需求增长、发展中国家基建投资需求释放带动土工布的需求增长，国际市场对丙纶短纤产品的需求保持旺盛，2023和2024年发行人面向的主要外销国家对丙纶短纤的进口量分别同比增长17.90%和28.20%。在国际市场竞争对手方面，大型丙纶短纤厂商主要有位于比利时的Beaulieu Fibres International和瑞典的International Fibres Group，以及泰国的Indorama Ventures，其余国家或地区的厂商规模相对较小，市场产能较分散。前述厂商均为生产多种化纤产品及其他产品的综合型企业，与之相比，发行人成立20余年一直聚焦丙纶短纤产品的生产和研发，拥有丰富的生产经验，储备覆盖多种功能性产品的专利技术，可以做到集中资源攻克产品技术难点，及时相应客户的丙纶短纤产品定制化需求。与其他中小型丙纶短纤生产商相比，发行人现有丙纶短纤设计产能17.10万吨，为公司产品的生产和研发提供了坚实的硬件基础。

在此基础上，发行人充分利用自身的优势特点，抓住海外市场机遇，积极通过参加行业展会、当地中间人或老客户推介、线上宣传、线下拜访等多种渠道寻找潜在客户，逐步搭建海外主要国家的丙纶销售渠道，力求提升公司在当地市场的销售份额。得益于公司在产品性价比、供货稳定性等方面具有较强的竞争优势，公司的丙纶短纤产品逐步在海外相关市场赢得良好的口碑，公司与主要境外客户保持稳定的合作关系，同时公司与新的境外客户建立联系并挖掘其采购需求，例如，报告期内各期，发行人分别新增境外客户22家、32家、27家和13家，分别在新增当期对应带来新增主营业务收入1,391.89万元、1,690.36万元、3,971.45万元和372.97万元。在此背景下，报告期内各期公司外销收入金额及占比提升具有合理性。

(三) 补充披露内销、外销各类产品具体的收入确认方式及依据，是否与合同约定一致，是否符合《企业会计准则》相关要求；说明CIF等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、相关海运费金额与外销业务匹配性，海运费会计处理合规性。说明是否存在销售商品发货时间早于合同签署时间情形及对应客户、金额、原因，发行人财务内控制度是否健全，是否有效执行。

1、补充披露内销、外销各类产品具体的收入确认方式及依据，是否与合同

约定一致，是否符合《企业会计准则》相关要求

公司已在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“7.收入”之“（2）具体方法”中作出补充披露如下：

“

报告期内，发行人销售商品的业务通常仅包括转让商品的履约义务，具体分境内外的收入确认政策如下：

对于境内销售，按照交货方式不同，分为两种：送至需方指定位置、需方至供方自提。两种方式收入确认时点均为：商品已经发出并取得客户收货确认凭据，收货确认凭据的签收日期作为商品控制权转移时点，确认销售收入的实现。

对于境外销售，采用 FOB、CIF 和 CFR 条款的，发行人将商品运送至指定装运港并取得运输责任方签发的已装船提单，以装船提单的日期作为销售收入确认时点；采用 EXW 条款的，在厂区交货，以收货确认凭据的签收日期作为销售收入确认时点。采用 DAP 条款的，发行人负责将货物运输至约定地点交付给客户，以客户签收日期作为收入确认时点，以客户签收单，结合合同或订单以及销售发票，作为收入确认依据。”

根据《企业会计准则第14号——收入》第四条的规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

结合企业会计准则的要求，发行人在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，发行人应当考虑下列迹象及具体情况：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接收了该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。结合发行人合同签订相关条款以及业务判断，发行人收入确认具体时点如下：

业务类型	交货方式	判断依据	收入确认时点
内销业务	自提	将商品交付给客户并取得签收确认单	客户签收日期

业务类型	交货方式	判断依据	收入确认时点
		据后, 表明企业已经完成产品的交付, 产品已由客户或指定方管理及控制, 已完成产品的控制权转移, 产品所有权上的主要风险报酬已转移。	
	送货	将商品运送至客户指定位置并取得客户签收确认单据后, 表明企业已经完成产品的交付, 产品已由客户或指定方管理及控制, 已完成产品的控制权转移, 产品所有权上的主要风险报酬已转移	客户签收日期
出口业务	FOB、CIF、CFR	公司在取得签收的装船提单时不再保留与商品所有权相联系的继续管理权, 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户	出口货运提单日期
	EXW	将商品交付给客户并取得签收确认单据后, 表明企业已经完成产品的交付, 产品已由客户或指定方管理及控制, 已完成产品的控制权转移, 产品所有权上的主要风险报酬已转移。	客户签收日期
	DAP	将商品运送至客户指定位置并取得客户签收确认单据后, 表明企业已经完成产品的交付, 产品已由客户或指定方管理及控制, 已完成产品的控制权转移, 产品所有权上的主要风险报酬已转移。	客户签收日期

”

综上所述, 公司收入确认方法合理谨慎, 符合公司业务情况, 与合同约定条款相匹配, 符合企业会计准则的规定。

2、说明 CIF 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、相关海运费金额与外销业务匹配性, 海运费会计处理合规性

公司外销模式主要是 CIF、CFR 和 FOB 模式, 部分涉及 EXW、DAP 模式。CIF 模式下, 公司在装运港完成交货, 负责安排货物运输并办理货物保险; FOB 模式下, 公司将货物在指定的地点交给买方指定的承运人, 并办理了出口报关手续后即完成交货, 不负责办理货物运输及保险; CFR 模式下, 公司负责交货至目的港, 负责国内的运输费用, 报关费用, 以及海运费用, 但不含保险费, 保险可由卖方自行购买或不买, 在运到港前所有的风险由卖方承担; EXW 模式下, 公司在其所在地或其他指定的地点(如工场、工厂或仓库)将货物交给买方处置时, 即完成交货, 公司不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具; DAP 模式

下，公司采用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后，将装在运输工具上的货物（不用卸载）交由买方处置，即完成交货。因此，公司的运费来源于 CIF、CFR 和 DAP 模式的外销收入。

（1）CIF 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、相关海运费金额报告期各期，发行人不同外销贸易模式下收入金额、占比及海运费金额情况如下：

单位：万元

年度	交货方式	销售金额	销售占比（%）	海运费金额	海运费占销售金额比重（%）
2025 年 1-6 月	CIF	8,384.36	53.10	617.14	7.36
	CFR	2,338.23	14.81	115.13	4.92
	DAP	36.59	0.23	8.67	23.69
2024 年度	CIF	12,836.41	36.23	1,331.40	10.37
	CFR	11,904.19	33.60	894.03	7.51
	DAP	-	-	-	-
2023 年度	CIF	10,265.78	39.40	499.21	4.86
	CFR	10,917.88	41.90	483.99	4.43
	DAP	-	-	-	-
2022 年度	CIF	8,470.67	39.48	1,633.95	19.29
	CFR	3,709.34	17.29	695.12	18.74
	DAP	53.69	0.25	15.50	28.87

注：运费金额仅包含海运费及铁路运输的费用，不包含从公司运送至港口的运费及从港口运送至客户指定位置的运费；境外收入总金额包含主营业务收入及其他业务收入。

由上表可知，发行人境外收入增长主要是 CIF 贸易方式及 CFR 贸易方式收入增长导致，报告期公司海运费占收入比重的波动主要系国际航运运费单价波动所致，下图为中国出口集装箱运价指数变动情况：



数据来源：同花顺iFinD

由上图可以看出，2023 年中国集装箱运价指数大幅度下降，2024 年有所上升，2025 年有所下降，与公司运费占销售费用比重的变动趋势一致；此外，公司 2023 年度境外区域亚洲销售占比提升，2023 年相较 2022 年客户运输距离更近，运输费用更低，总体上看，运费与境外销售收入的变动具备匹配性。

（2）海运费会计处理

报告期内，不同贸易模式下公司与客户约定的运费承担方式如下：

贸易模式		合同约定的运费承担方式
外销	FOB	公司至国内港口陆运费：公司；离港后海运费：客户
	CFR、CIF	公司至国内港口陆运费：公司；离港后海运费：公司
	EXW	公司至国内港口陆运费：客户；离港后海运费：客户
	DAP	公司至国内港口陆运费：公司；离港后海运费：公司

由上表可知，除 EXW 贸易模式外，公司至国内港口或客户指定地点的陆运费均由发行人承担，在 EXW 模式下，公司在其所在地或其他指定的地点（如工厂、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，公司不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具。离港后的海运费承担根据贸易模式不同有所区别，在 FOB 及 EXW 模式下，离港后的海运费由客户承担；在 CFR、CIF 以及 DAP 模式下，离港后海运费由公司承担。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018）相关要求，发行人在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项

履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。

① CFR、CIF 贸易模式

发行人的海运费主要系 CFR、CIF 贸易模式下产生的海运费用。在 CFR、CIF 贸易模式下，商品控制权在办妥报关出口手续、货物装船时转移给买方，公司提供的海运服务系将产品由出发港运送至目的港。相关运输服务发生在销售商品控制权转移给客户之后，故发行人将其识别为单项履约义务。

② FOB 贸易模式

在 FOB 贸易模式下，商品控制权在办妥报关出口手续、货物装船时转移给买方，公司提供的运输服务系将产品由公司厂区运输至港口，是为销售商品控制权转移给客户之前发生的运输支出，是为履行销售合同而从事的活动，因此在 FOB 贸易模式下提供的离港前的运输服务不构成单项履约义务，而离港后的海运费由客户承担。

③ EXW 贸易模式

在 EXW 贸易模式下，根据公司与客户签订的销售合同或订单的约定，公司在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，公司不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具。在 EXW 贸易模式下，相关运输服务发生在销售商品控制权转移给客户之后，故发行人将其识别为单项履约义务。

④ DAP 贸易模式

在 DAP 贸易模式下，根据公司与客户签订的销售合同或订单的约定，公司在指定的目的地，办理完进口清关手续，并将货物运送至客户指定地点，完成交货，公司须承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用。在 DAP 贸易模式下，公司提供的运输服务系为销售商品控制权转移给客户之前发生的运输支出，是为履行销售合同而从事的活动，因此在 DAP 贸易模式下提供的运输服务不构成单项履约义务。

综上所述，发行人不同贸易模式下产生的海运费用的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(3) 说明是否存在销售商品发货时间早于合同签署时间情形及对应客户、金额、原因，发行人财务内控制度是否健全，是否有效执行

报告期内，公司存在销售商品发货时间早于合同签署时间情形，具体情况如下：

2025年1-6月

单位：万元

序号	客户名称	发货日期	合同日期	金额
1	东莞市盛鑫纺织物资有限公司	2025-4-18	2025-4-20	26.75
2	东莞市盛鑫纺织物资有限公司	2025-5-14	2025-5-17	25.64
3	东莞市盛鑫纺织物资有限公司	2025-5-8	2025-5-17	0.55
4	东莞市盛鑫纺织物资有限公司	2025-5-14	2025-5-17	28.74
5	东莞市盛鑫纺织物资有限公司	2025-6-2	2025-6-5	21.42
6	翰诠特种纺织品(平湖)有限公司	2025-2-20	2025-2-25	10.16
7	翰诠特种纺织品(平湖)有限公司	2025-3-1	2025-3-4	8.04
8	翰诠特种纺织品(平湖)有限公司	2025-3-1	2025-3-4	8.04
9	湖北顺衡新材料有限公司	2024-12-18	2024-12-20	8.45
10	湖北顺衡新材料有限公司	2024-12-23	2024-12-24	3.73
11	湖北顺衡新材料有限公司	2025-3-1	2025-3-3	0.43
12	宁波拓普集团股份有限公司	2025-1-15	2025-1-16	28.67
13	宁波拓普集团股份有限公司	2025-3-3	2025-3-6	9.25
14	宁波拓普集团股份有限公司	2025-3-24	2025-3-26	15.62
15	宁波拓普集团股份有限公司	2025-3-22	2025-3-26	9.12
16	宁波拓普集团股份有限公司	2025-3-24	2025-3-26	1.01
17	宁波拓普集团股份有限公司	2025-4-1	2025-4-3	27.57
18	宁波拓普集团股份有限公司	2025-4-1	2025-4-3	8.82
19	宁波拓普集团股份有限公司	2025-5-24	2025-5-29	27.53
20	宁波拓普集团股份有限公司	2025-5-28	2025-5-29	9.09
21	山东晶创新材料科技有限公司	2025-1-1	2025-1-2	27.14
22	芜湖聚石新材料科技有限公司	2025-4-16	2025-4-17	29.95
23	芜湖拓普汽车部件有限公司	2025-4-22	2025-4-30	15.00
24	芜湖拓普汽车部件有限公司	2025-4-4	2025-4-11	27.93
25	诸暨恒飞无纺科技有限公司	2025-1-2	2025-1-6	8.63
合计		——	——	387.28

2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	发货日期	合同日期	金额
1	东莞市盛鑫纺织物资有限公司	2024-12-4	2024-12-6	26.45
2	广州市三泰汽车内饰材料有限公司	2024-1-15	2024-1-18	29.80
3	湖北博兴复合材料股份有限公司	2024-11-10	2024-11-11	19.36
4	湖北博兴复合材料股份有限公司	2024-11-15	2024-11-18	6.31
5	俊富非织造材料(肇庆)有限公司	2024-5-1	2024-5-9	33.21
6	俊富非织造材料(肇庆)有限公司	2024-9-2	2024-9-3	25.88
7	宁波拓普集团股份有限公司	2024-4-16	2024-4-19	28.34
8	宁波拓普集团股份有限公司	2024-5-2	2024-5-27	16.12
9	宁波拓普集团股份有限公司	2024-8-4	2024-8-6	15.98
10	宁波拓普集团股份有限公司	2024-8-5	2024-8-6	28.35
11	宁波拓普集团股份有限公司	2024-9-14	2024-9-18	16.01
12	宁波拓普集团股份有限公司	2024-10-20	2024-10-22	9.68
13	宁波拓普集团股份有限公司	2024-11-11	2024-11-12	9.61
14	宁波拓普集团股份有限公司	2024-11-27	2024-11-28	9.70
15	山东晶创新材料科技有限公司	2024-1-3	2024-1-4	26.98
16	泰山玻璃纤维有限公司	2024-2-24	2024-2-26	17.76
17	泰山玻璃纤维有限公司	2024-3-16	2024-3-18	25.55
18	泰山玻璃纤维有限公司	2024-4-27	2024-4-29	24.62
19	泰山玻璃纤维有限公司	2024-7-14	2024-7-15	8.18
20	泰山玻璃纤维有限公司	2024-9-28	2024-9-29	17.74
21	泰山玻璃纤维有限公司	2024-12-20	2024-12-23	1.60
22	扬州金立达复合材料有限公司	2024-5-10	2024-5-13	15.94
合计		——	——	413.17

2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	发货日期	合同日期	金额
1	成都市天达纤网科技有限公司	2023-5-3	2023-5-12	27.56
2	宁波拓普集团股份有限公司	2023-4-25	2023-4-26	28.67

序号	客户名称	发货日期	合同日期	金额
3	宁波拓普集团股份有限公司	2023-4-25	2023-4-26	10.62
4	山东坤泰新材料科技股份有限公司	2022-12-31	2023-1-3	12.14
5	山东坤泰新材料科技股份有限公司	2022-12-31	2023-1-3	9.31
6	山东坤泰新材料科技股份有限公司	2023-2-4	2023-2-10	9.57
7	山东坤泰新材料科技股份有限公司	2023-2-6	2023-2-10	9.28
8	长春莱特维科技有限公司	2023-12-18	2023-12-25	28.89
9	长春莱特维科技有限公司	2023-12-23	2023-12-25	14.42
10	长春莱特维科技有限公司	2023-12-23	2023-12-25	21.59
合计		—	—	172.04

2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	发货日期	合同日期	金额
1	肥城联谊工程塑料有限公司	2022-1-4	2022-1-5	16.85
2	俊富非织造材料（肇庆）有限公司	2022-1-1	2022-1-4	35.44
3	宁波拓普集团股份有限公司	2022-1-10	2022-1-18	0.26
4	宁波拓普集团股份有限公司	2022-3-7	2022-3-10	33.62
5	宁波拓普集团股份有限公司	2022-3-19	2022-3-21	36.02
6	宁波拓普集团股份有限公司	2022-3-28	2022-3-30	32.08
7	宁波拓普集团股份有限公司	2022-11-1	2022-11-2	30.64
8	宁波拓普集团股份有限公司	2022-12-23	2022-12-26	31.47
9	宁波拓普集团股份有限公司	2022-10-6	2022-10-11	29.58
10	宁波拓普集团股份有限公司	2022-10-7	2022-10-11	31.39
11	顺恒新材料科技（福建）有限公司	2022-2-16	2022-2-17	9.03
12	长春莱特维科技有限公司	2022-5-11	2022-5-17	35.41
13	长春莱特维科技有限公司	2022-5-14	2022-5-17	37.09
14	长春莱特维科技有限公司	2022-12-10	2022-12-19	32.63
合计		—	—	391.51

上述发货时间早于合同签订时间主要原因系客户需求紧迫但正式合同签署的内部审批环节较多，流程较复杂，公司在综合评估风险可控后先行安排发货所致，上述订单经客户签收并签订正式合同后确认收入。报告期内上述情况仅为偶发性事件，且已履行相关风险评估，发行人关于合同签订、产品发货以及收入确认方面的财务内控制度健全，执行有效。

（四）说明贸易商业务模式下资金、单据、货物流转过程，主要贸易商基本情况、行业背景、销售金额及回款情况、终端客户具体构成及销售情况，对贸易商的定价机制、结算方式及信用政策与其他终端客户是否存在显著差异，是否存在向贸易商压货、提前确认收入情形。

1、贸易商业务模式下资金、单据、货物流转过程

（1）资金流转

发行人根据与贸易商的合作情况给予贸易商一定信用期，贸易商通过银行汇款或票据方式支付货款。贸易商与其下游客户的资金结算与发行人无关，其与下游客户结算政策与发行人相互独立。通常情况下，贸易商客户会给予下游客户一定的信用期，并承担相关信用风险。

（2）单据和货物流转

①内销

承运模式下，发行人根据贸易商要求将货物运送至其指定地点，一般为终端客户所在地，送达后由贸易商指定人员（贸易商人员或终端客户人员）进行签收确认，并由物流公司签收单据回传至发行人。此过程中，贸易商采购人员与发行人销售人员保持沟通，以确认货物安全送达。

自提模式下，贸易商客户自行安排车辆前往发行人厂区提货，经客户指定人员对产品的数量、包装等状态核对检查无误后，在过磅单或发货单上签字确认，视为交货完成。

②外销

FOB、CIF、CFR 模式下，发行人通过货运代理公司向海关进行报关申报并取得报关单。货运代理公司负责安排车辆运送至港口并安排装船后，将报关单或提单提交给发行人，作为发行人确认收入的依据。

FCA 模式下，发行人通过货运代理公司向海关进行报关申报并取得报关单。

货运代理公司负责安排车辆运送至承运人处，将报关单或提单提交给发行人，作为发行人确认收入的依据。

EXW 模式下，客户通过物流公司至发行人仓库自提，经客户指定人员对产品的数量、包装等状态核对检查无误后，在过磅单或发货单上签字确认，作为发行人确认收入的依据。

DAP 模式下将商品运送至客户指定位置并取得客户签收确认单据，作为发行人确认收入的依据。

2、主要贸易商基本情况、行业背景、销售金额及回款情况、终端客户具体构成及销售情况，对贸易商的定价机制、结算方式及信用政策与其他终端客户是否存在显著差异，是否存在向贸易商压货、提前确认收入情形。

（1）报告期各期主要贸易商销售金额

万元、%

项目	2025年1-6月销售金额	2024年销售金额	2023年销售金额	2022年销售金额	合计
Stein fibers.ltd	706.95	1,745.62	2,182.73	1,675.34	6,310.64
RR COMMODITIES (HK) LIMITED	-	1,448.48	-	-	1,448.48
ITOCHU Corporation	246.62	388.02	535.78	285.76	1,456.18
Grace Trading	79.57	111.32	109.82	524.55	825.26
广州劲昇科技有限公司	315.79	437.49	74.17	0.51	827.96
GREEN MASTER HOLDINGS LIMITED	-	-	196.38	163.86	360.24
合计	1,348.93	4,130.93	3,098.88	2,650.02	11,228.76
贸易商销售总金额	1,610.51	4,894.26	3,382.82	2,831.25	12,718.84
主要贸易商销售占比	83.76	84.40	91.61	93.60	88.28
贸易商收入占总体收入比重	3.71	5.86	4.57	4.32	4.77

由上表可以看出，发行人贸易商收入虽呈现上升趋势，但总体占比较小，报告期各年度均为 5%左右，且贸易商较为集中，报告期各期主要贸易商收入占贸易商总收入比例均高于 80%。

(2) 报告期主要贸易商基本情况及行业背景如下:

客户名称	所属国家/地区	成立时间	实际控制人/控股股东	注册资本	主营业务	经营规模	主要销售区域	销售产品类别	与发行人合作历史
Stein fibers.ltd	美国	1974 年	Aterian Investment Partners	500 万美元	化学合成纤维的销售	2023 年营收约 12,466 万美元	全球各个国家	丙纶短纤	2014 年开始合作
RR COMMODITIES (HK) LIMITED	中国香港	2017 年	R.R. Business Holding B.V.	1,000 港币	贸易	——	越南、印度	丙纶短纤	2024 年开始合作
ITOCHU Corporation	日本	1949 年	——	30 亿股	批发贸易	2025 财年净利润 2132.00 亿日元	全球各个国家	丙纶短纤	2015 年开始合作
Grace Trading	印度	2017 年	Mrs. Ruchi Goel	3,000 万印度卢比	化学合成纤维的销售	2022 年财年营收约 97.36 亿印度卢比	印度	丙纶短纤	2018 年开始合作
广州劲昇科技有限公司	广东	2017 年	林锦武	500 万元人民币	化工产品批发（危险化学品除外）	——	韩国	丙纶短纤	2021 年开始合作
GREEN MASTER HOLDINGS LIMITED	中国香港	2010 年	LI Shaoliang	100 万港元	化学品的批发和销售	——	全球各个国家	丙纶短纤	2021 年开始合作

(3) 报告期主要贸易商销售金额及回款情况、终端客户具体构成及销售情况如下:

单位: 万元

主要贸易商名称	报告期累计销售金额	2025 年 6 月末应收账款余额	应收账款期后回款	终端客户具体构成	是否实现终端销售	备货政策
Stein fibers.ltd	6,310.64	36.53	36.53	汽车制造商、家具制造商、无纺	是	备货 2-3 个月

主要贸易商名称	报告期累计销售金额	2025年6月末应收账款余额	应收账款期后回款	终端客户具体构成	是否实现终端销售	备货政策
				布制造商等		
RR COMMODITIES (HK) LIMITED	1,448.48	-	-	无纺布制造商	是	不备货, 按订单生产
ITOCHU Corporation	1,456.18	-	-	汽车制造商	是	不备货, 按订单生产
Grace Trading	825.26	22.79	22.79	无纺布制造商	是	不备货, 按订单生产
广州劲昇科技有限公司	827.96	-	-	无纺布制造商	是	不备货, 按订单生产
GREEN MASTER HOLDINGS LIMITED	360.24	-	-	无纺布制造商	是	不备货, 按订单生产

(4) 报告期主要贸易商与其他终端客户在定价方式、结算方式以及信用政策方面的对比情况:

项目	贸易商客户	其他终端客户
定价方式	在生产成本基础上结合市场情况、客户合作稳定性等因素进行产品定价	在生产成本基础上结合市场情况、客户合作稳定性等因素进行产品定价
结算方式	电汇/信用证	电汇/承兑汇票
信用政策	款到发货/预付 0%-30%, 提单后支付至 100%/个别客户基于长期合作关系给予 30 天-45 天账期	综合考虑市场竞争环境、客户采购规模、客户经营状况、客户信用情况及合作时间后给予一定时间的信用期, 主要在 0-90 天

由上述表格可以看出, 报告期内公司主要贸易商客户资信情况良好, 销售回款及时, 基本无款项逾期, 截至本报告回复之日, 各期末应收账款已全部取得回款, 境外贸易商销售真实、可验证。同时, 发行人在对贸易商及其他终端客户在定价方式、结算方式以及信用政策方面不存在重大差异。发行人贸易商的终端客户主要集中于相关材料或内饰产品制造商, 除个别大型贸易商由于长期合作需

求量相对稳定发行人提前 2-3 月进行备货外，针对其它贸易商的订单，发行人均根据实际订单进行生产备货。报告期内，发行人不存在压货、提前确认收入情形。

三、与主要客户合作稳定性及业绩下滑风险。请发行人：①结合期后业绩、在手订单、下游行业发展情况、与主要客户历史合作及产品复购率、国际经贸环境变化、与其他竞争对手的竞争优劣势对比情况等，分析说明与境内外客户合作的稳定性，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分。②说明与主要客户的定价方式、调价政策及具体执行情况，行业竞争是否加剧，期后是否存在持续降价情形，是否存在期后毛利率下降风险，相关风险揭示是否充分。③结合与主要客户的议价能力、生产和供货周期，说明发行人是否具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力，结合敏感性分析完善原材料价格波动风险揭示内容。

（一）结合期后业绩、在手订单、下游行业发展情况、与主要客户历史合作及产品复购率、国际经贸环境变化、与其他竞争对手的竞争优劣势对比情况等，分析说明与境内外客户合作的稳定性，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分。

1、期后业绩情况

2025年7-9月，公司期后业绩整体情况良好，不存在期后业绩较大幅度下滑的情形。根据未经审计的财务报表数据，2025年7-9月发行人实现的营业收入约为23,384.71万元，经营情况良好。

2、在手订单情况

截至2025年9月末，公司在手订单金额达到6,671.42万元，公司在手订单情况良好。

3、下游行业发展情况

详见本回复之“问题1.产品创新特征与行业竞争格局”之“三、关于市场空间及行业竞争格局。”之“（一）1、测算各类产品、丙纶短纤、涤纶短纤的不同下游应用领域的市场空间及变动趋势，说明测算过程和依据。”

4、与主要客户历史合作及产品复购率

（1）与主要客户历史合作情况

报告期内，公司与前五大客户的历史合作情况如下：

期间	序号	客户名称	合作情况
2025年1-6月	1	Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	与发行人合作1-2年，合作稳定
	2	宁波拓普集团股份有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定

期间	序号	客户名称	合作情况
	3	俊富非织造材料（肇庆）有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定
	4	顺恒新材料科技（福建）有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定
	5	Venus Interlinings Private Limited	与发行人合作超过3年，合作稳定
2024年度	1	Western Superior Jute Industries Ltd	与发行人合作超过3年，合作稳定
	2	俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
	3	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
	4	宁波拓普集团股份有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定
	5	顺恒新材料科技（福建）有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定
2023年度	1	B.J.GEO TEXTILE LIMITED及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
	2	Confidence Infrastructure Ltd.	与发行人合作超过2年，合作稳定
	3	俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
	4	宁波拓普集团股份有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定
	5	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
2022年度	1	Johann Borgers GmbH及其关联方	该客户经营恶化，已破产，合作终止
	2	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
	3	俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定
	4	宁波拓普集团股份有限公司	与发行人合作超过3年，合作稳定
	5	B.J. GEO TEXTILE LIMITE及其关联方	与发行人合作超过3年，合作稳定

从上表可以看出，报告期内公司与主要客户自建立合作关系至今持续保持业务合作，除已申请破产的Johann Borgers GmbH外不存在终止合作的情形。

孟加拉国客户Debonair Padding And Quilting Solution Ltd与发行人于2024年开始合作，2025年上半年即成为第一大客户，主要原因是孟加拉国于2024年发生政权更迭，2024年末至2025年处于临时政府管理的过渡期间，执政当局变更后，政府主导的基建用土工布供应商格局也随之发生变化，当地的丙纶短纤采购商格局也随之发生变化。在此情形下，发行人积

极接洽当地最新的丙纶短纤需求方，与该客户于2024年开始合作，2024年和2025年上半年向其销售金额分别为1,987.22万元和2,334.16万元。

（2）产品复购率

报告期内，公司的客户复购情况如下：

单位：万元

类型	2025年1-6月		2024年		2023年		2022年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
新客户	1,134.91	2.65%	5,902.57	7.24%	2,824.36	3.86%	2,994.31	4.76%
老客户	41,643.17	97.35%	75,584.97	92.76%	70,353.34	96.14%	59,939.32	95.24%
合计	42,778.08	100.00%	81,487.54	100.00%	73,177.70	100.00%	62,933.63	100.00%

注：1、新客户是指公司自成立至今过程中当年首次实现收入的客户，在次年即转为老客户，老客户为复购客户。

2、以上统计范围为主营业务，客户口径为单体口径。

3、产品复购率=历史上合作过的老客户本期实现的主营业务收入/主营业务收入。

自公司成立以来，公司在主要品类产品已逐步建立起相对稳定的品牌优势，大部分主要客户与公司合作年限在3年以上，公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系。报告期内各期，公司主营业务收入新老客户的比例基本稳定，2024年，由于公司重点开拓了孟加拉国等境外客户，新客户带来的收入占比相应有所提高。

5、国际经贸环境变化

报告期内，公司主要出口地区包括东南亚、欧洲、北美洲、澳洲、亚洲其他地区等，除美国通过关税手段对包含中国在内的相关国家实施经济贸易方面的限制外，其他相关地区贸易环境良好，报告期内对公司产品无特别的贸易限制措施，适用于公司产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税的关税政策限制进口的情形，公司主要出口地区亦不存在外汇管制等不利外汇政策的情形。为规避中美之间贸易摩擦可能带来的不利影响，主动调整产能地区布局，开设泰国工厂以服务美国客户。自2023年起，发行人对美国客户的产品销售均由泰国天龙生产并直接出口到美国。

6、与其他竞争对手的竞争优劣势对比情况

（1）发行人竞争优势

详见本回复之“问题1.产品创新特征与行业竞争格局”之“三、关于

市场空间及行业竞争格局。”之“（三）结合发行人与同行业主要竞争对手在企业规模、经营业绩、技术路线、产品布局、产能、产量、客户类型及结构、研发能力及技术储备等方面对比情况，分析发行人的竞争优势。”

（2）发行人竞争劣势

①丙纶短纤

报告期内，发行人境外销售占比分别为26.59%、34.59%、38.57%和35.61%，境外销售规模逐步扩大，境外销售产品主要为丙纶短纤。发行人境外销售的运输方式为海运，海运费价格受到全球供需关系、油价波动、港口效率和季节性需求等诸多因素的影响，因此与海外市场当地的丙纶短纤厂商相比，发行人在与海外客户议价过程中需充分考虑海运费的影响，在一定程度上造成销售价格上的竞争劣势。另外，海运的时间周期通常较长，根据过往经验，发行人海外销售货物从开船到运抵目的港周期通常需要10-75天，因此与客户本土的供应商相比，发行人在供货时效性上存在一定劣势。

②涤纶短纤

发行人报告期内涤纶短纤销售金额分别为2,403.63万元、2,395.39万元、3,142.31万元和2,449.17万元，占主营业务收入比例分别为3.82%、3.27%、3.86%和5.73%，产品销售规模较小，占比较低。发行人在涤纶短纤领域起步较晚，属于后发厂商，与行业内主流的大型厂商相比，在客户资源、生产技术、产能规模等方面存在一定劣势。在客户资源方面，主流厂商经过长期的市场深耕，已形成完善的销售网络和稳定的口碑，且在头部客户与主流厂商已长期合作的情况下，客户更换供应商的成本较高，发行人难以快速切入头部客户的供应链；在生产技术方面，主流厂商通过多年技术迭代已形成显著的工艺壁垒与成本优势，发行人作为后发厂商，在工艺配方、产品成品率等方面处于竞争劣势；在产能规模方面，涤纶短纤行业具有显著的规模经济特征，主流厂商通过大规模产能布局摊薄固定成本，并在原材料采购、物流运输等环节形成协同优势，发行人目前因产能规模小而处于竞争劣势。

7、分析说明与境内外客户合作的稳定性，是否存在业绩下滑风险，

相关风险揭示是否充分

如前述分析，截至2025年9月末，公司在手订单较为充足，可支撑部分期后业绩，2025年7-9月的期后业绩保持了持续增长趋势。公司所处丙纶短纤和涤纶短纤行业下游发展趋势良好，报告期内，国内和全球的车用纺织品测算使用量年复合增长率为7.84%和4.31%，国内土工用纺织品的纤维加工量年复合增长率为7.04%；从全球看，QYResearch预计2024至2029年全球汽车内饰织物市场规模年复合增长率为3.5%，预计2024至2031年全球土工布市场销售额年复合增长率为5.8%，下游行业市场规模增长将为公司业绩稳定提供基础保障。公司与老客户的关系较为稳定，报告期内由老客户贡献的主营业务收入比例分别为95.23%、96.14%、92.76%和97.35%，稳定的客户合作关系支撑公司的经营业绩保持稳定；同时公司注重开拓全球范围内的新客户，报告期内新增合作的客户数量分别为90家、85家、113家和59家，为公司带来持续新增的收入来源。在经营环境方面，公司主要出口目的国对公司产品无特别的贸易限制措施，针对美国发起的贸易摩擦风险公司也通过设立泰国工厂的方式来有效规避，因此经营环境未发生重大不利变化。与同行业竞争对手相比，公司在产能基础、产品性能研发能力、成本控制水平等方面有竞争优势。因此，预计公司未来经营业绩下滑风险较小。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”中针对可能存在的经营业绩下滑风险进行了重大事项提示：

“（七）经营业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为65,502.90万元、74,072.23万元、83,562.65万元和43,380.64万元，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别为6,218.84万元、6,025.84万元、6,104.23万元和3,246.74万元。公司主营业务产品主要应用于汽车内饰领域、土工布领域、家用纺织品领域，销售区域覆盖国内和多个海外国家，经营业绩受下游行业景气度影响较大，也受国际经贸环境变化的影响。如果未来出现诸如宏观经济下行，汽车等行业产业政策发生不利变化导致汽车消费需求下降，公司与主要客户的合作关系发生变化，市场竞争加剧导致产品价格大幅下降，境外土工布业务开拓不达预期等等重大不利因素，公司

未来的经营业绩存在下滑的风险。”

(二) 说明与主要客户的定价方式、调价政策及具体执行情况, 行业竞争是否加剧, 期后是否存在持续降价情形, 是否存在期后毛利率下降风险, 相关风险揭示是否充分。

1、与主要客户的定价方式、调价政策及具体执行情况

公司综合考虑生产成本、合理利润、市场竞争情况、下游市场供求、产品功能性需求等因素后与客户协商后确定价格。

公司与客户的合作模式一般为“一单一签”或由客户下达定期供货需求。“一单一签”模式下客户根据自身需求向发行人发送即时供货需求, 供货价格由双方参考主要原材料(PP或PET)即时市场行情而商定; “定期需求”模式通常由客户定期向发行人发送未来某一周期(如一个月或一个季度等)的供货需求, 供货价格由双方参考发送需求时点主要原材料的市场行情, 商定该周期内的供货价格。价格商定后, 除非发生原材料市场价格剧烈波动, 供需双方会视情况进行协商调整该供货周期内剩余期间的供货价格, 否则通常不会变更供货价格。报告期内, 发行人主营产品的销售价格变动情况与主要原材料的市场价格总体上保持一致变动趋势(详见本回复之“问题3.收入增长真实性、合理性”之“三、与主要客户合作稳定性及业绩下滑风险”之“(三)3、发行人是否具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力”), 调价政策得到有效执行。

2、行业竞争是否加剧

(1) 丙纶短纤

2023年至2024年, 全球丙纶短纤市场的主要生产商产能情况如下:

单位: 吨

名称	2024年度	2023年度
Beaulieu Fibres International	140,000	140,000
International Fibres Group	130,000	130,000
发行人	151,000	131,000
Indorama Ventures	100,000	100,000
江苏海邦新材料有限公司	90,000	50,000

注: 数据来自Qyresearch研究报告、相关公司官网。2025年数据暂未更新。

由上可见, 2023-2024年, 全球丙纶短纤市场主要厂商的产能相对稳定, 行业竞争格局相对稳定, 行业竞争未发生明显加剧。

(2) 涤纶短纤

报告期内，公司涤纶短纤产品贡献收入占主营业务收入的比例仅为3.82%、3.27%、3.86%和5.73%，占比较低。涤纶短纤市场竞争情况详见本回复之“问题1.产品创新特征与行业竞争格局”之“三、关于市场空间及行业竞争格局”之“（二）分别披露各类产品国内市场、全球市场的竞争格局、头部企业及市场份额、发行人市场份额等情况。”之“2、涤纶短纤市场竞争情况”

3、期后是否存在持续降价情形，是否存在期后毛利率下降风险，相关风险揭示是否充分

报告期及期后，丙纶短纤的销售单价和毛利率情况如下：

项目	2025年7-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售单价（元/kg）	8.69	8.57	8.76	9.02	9.86
毛利率	17.06%	15.77%	16.17%	16.35%	17.82%

注：2025年7-9月数据未经审计，下同。

报告期及期后，涤纶短纤的销售单价和毛利率情况如下：

项目	2025年7-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售单价（元/kg）	5.46	4.96	5.37	5.48	5.37
毛利率	0.15%	-10.17%	-16.09%	-4.18%	-0.17%

由上可见，发行人销售丙纶短纤和涤纶短纤不存在期后持续降价情形。

对于期后毛利率下降风险，公司已在招股说明书之“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（四）毛利率波动的风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司的销售毛利率分别为16.35%、15.47%、14.50%和14.05%，若未来公司所处市场经营环境出现不良变化导致市场整体毛利率下降、原材料价格受市场因素影响大幅上涨而公司不能将该影响有效传递给下游客户、公司新产品开发和市场拓展不及时或行业竞争加剧等重大不利影响因素，将可能对公司的毛利率水平产生不利影响，导致公司产品的毛利率有所下滑。”

（三）结合与主要客户的议价能力、生产和供货周期，说明发行人是否具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力，结合敏感性分析完善原材料价格波动风

险揭示内容。

1、与主要客户的定价方式、议价能力

公司主营产品为丙纶短纤和涤纶短纤，其定价机制主要是综合考虑生产成本、合理利润、市场竞争情况、下游市场供求、产品功能性特征等因素后与客户协商后确定价格。

经过多年发展，公司在客户基础、产品功能性研发、质量稳定性等方面已形成了一定的竞争优势，与客户基于市场化原则协商定价，具有一定的议价能力。

2、生产和供货周期

公司主要采用“以销定产”的生产模式，生产周期根据客户订单量和产品类别的不同而有所差异。一般情况下，生产丙纶短纤产品需要2天左右，生产涤纶短纤产品需要3天左右。而供货周期除与上述生产周期影响因素相关外，还与销售区域有关，境内销售从客户下单到运抵签收周期通常为7天以内，境外销售从客户下单到货物运至起运港装船周期通常为15-20天，从开船到运抵目的港周期通常为10-75天。

3、发行人是否具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力

报告期内，发行人主营产品为丙纶短纤和涤纶短纤。

公司主要产品丙纶短纤的主要原材料聚丙烯属于化工大宗商品，主要受原油价格影响，具有公开市场大宗交易报价。报告期内发行人丙纶短纤的单位售价与聚丙烯的市场价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
丙纶短纤 单位售价	8,572.88	-2.18%	8,763.65	-2.86%	9,021.98	-8.46%	9,855.66
聚丙烯市 场价格	7,217.34	-2.98%	7,438.66	-1.15%	7,525.07	-8.72%	8,244.06

注：聚丙烯市场价格为期货结算日均价，数据来自Wind和大连商品交易所

由上可见，丙纶短纤的销售单价变动方向和幅度与聚丙烯市场价格的基本相当。

公司主要产品涤纶短纤的主要原材料是PET泡料，属于再生材料，其市场价格主要由供求关系决定。报告期内发行人涤纶短纤的单位售价与PET泡料的采购单价对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
涤纶短纤 单位售价	4,955.75	-7.79%	5,374.41	-1.97%	5,482.28	2.06%	5,371.68
PET泡料 采购单价	3,008.90	-11.16%	3,387.03	5.83%	3,200.32	7.94%	2,964.86

PET泡料是料通过回收加工废旧纺织品以及废旧塑料瓶和化纤生产废弃的浆块、废丝而成。目前国内尚未建立废旧纺织品循环利用体系，上游经营主体规模小、集中度低，未形成明显规模的行业体系，因而未形成集中的公开市场报价体系。因此上表将发行人涤纶短纤单位售价与PET泡料的采购单价进行对比。

由上表可见，2023-2024年公司主要产品涤纶短纤单位售价变动落后于主要原材料市场价格的上涨，主要原因是公司在涤纶领域属于后发厂商，产品质量有待形成竞争力，销售渠道也尚在完善中，因此相较于优彩资源等涤纶大厂商，公司涤纶短纤在市场的销售定价能力处于相对弱势地位。2025年1-6月公司在引进新的涤纶生产技术团队后，产品工艺和质量有所提升，销售议价能力在原有基础上有所提升，故单位售价下降幅度略小于原料采购单价的下降幅度。

综上，公司与主要客户的定价模式系基于产品成本、客户需求等综合因素与客户协商谈判确定价格，具备一定的议价能力，结合公司生产、供货周期，主要产品丙纶短纤在一定程度上具备向下游传导原材料价格上涨的能力。

4、原材料价格上涨对发行人成本利润和毛利率的敏感性分析

报告期内发行人主营业务成本构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	36,690.45	100.00	69,350.60	100.00	61,659.37	100.00	52,158.53	100.00
其中：直接材料	32,061.27	87.38	60,302.05	86.95	53,221.47	86.32	45,434.77	87.11
直接人工	1,218.63	3.32	2,320.93	3.35	2,001.96	3.25	1,657.42	3.18
制造费用	3,410.55	9.30	6,727.63	9.7	6,435.94	10.44	5,066.34	9.71

由上可见，报告期内公司主要原材料PP和PET泡料在主营业务成本中占比较高，属于影响主营业务成本的主要因素。假设主要原材料价格变动未引起产品销售价格、销量及其他因素变动，则直接材料价格变动对主营业务毛利率、净利润影响的敏感性分析如下：

（1）主营业务成本的敏感性

材料价格变动幅度	对报告期内公司各期主营业务成本影响比例			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
10%	8.74%	8.70%	8.63%	8.71%
5%	4.37%	4.35%	4.32%	4.36%
3%	2.62%	2.61%	2.59%	2.61%
1%	0.87%	0.87%	0.86%	0.87%

注：对主营业务成本影响比例 = (价格调整后主营业务成本 - 调整前主营业务成本) / 调整前主营业务成本；价格调整后主营业务成本 = 调整前主营业务成本 + 主营业务成本中直接材料金额 * 价格调整幅度

（2）主营业务毛利率的敏感性

材料价格变动幅度	对报告期内公司各期主营业务毛利率影响			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
10%	-52.67%	-49.68%	-46.21%	-42.17%
5%	-26.33%	-24.84%	-23.10%	-21.08%
3%	-15.80%	-14.91%	-13.86%	-12.65%
1%	-5.27%	-4.97%	-4.62%	-4.22%

注：对主营业务毛利率影响比例 = (价格调整后主营业务毛利率 - 调整前主营业务毛利率) / 调整前主营业务毛利率

由上可见，因为公司主营产品中材料成本是生产成本的主要构成部分，因此公司主营业务的成本利润和毛利率对原材料价格的变动比较敏感。

公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中完善了“（二）原材料价格波动风险”的披露内容，具体如下：

报告期各期，公司直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 87.11%、86.32%、86.95% 和 87.38%，上游原材料供应和价格波动对公司产品成本存在一定的影响。虽然根据行业惯例发行人与客户通常会根据产品的主要原材料（PP 或 PET）的市场价格波动情况来调整供货价格，但若原材料价格短期上涨未能及时、充分地传导至售价，将可能导致发行人业绩出

现下滑的情况。假设其他因素不变，若直接材料投入成本上涨5%，报告期各期主营业务毛利率分别下降21.08%、23.10%、24.84%和26.33%；若直接材料投入成本上涨10%，报告期各期主营业务毛利率分别下降42.17%、46.21%、49.68%和52.67%。因此，若未来原材料供应情况和市场价格出现大幅波动，公司又无法灵活调整产品销售价格，将对发行人的盈利水平产生重大不利影响，经营业绩将面临下滑的风险。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查：

1、访谈公司销售负责人，了解公司主要客户境内外主要客户的基本情况、与发行人合作历史、合作背景；了解Johann Borgers GmbH与发行人的合作背景，终止合作的原因；了解顺恒新材料科技（福建）有限公司与发行人的合作背景、经营规模；

2、通过公开资料查询、查阅中信保报告、访谈客户等方式了解主要客户基本信息，包括成立时间、注册及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模及经营情况、行业地位、向发行人采购份额等，分析对主要客户的销售收入和客户经营情况的匹配性；

3、访谈发行人境内外主要客户、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要关联方的资金流水并核查是否与公司客户存在资金往来、检索并比对互联网公开信息资料，核查发行人实际控制人、董监高、股东、（前）员工与上述客户及其关联方之间是否存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排；

4、获取公司收入明细表等财务会计资料，按照应用领域、客户规模、合作年限分类统计报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等信息，检查是否存在重大异常情况并查明原因；

5、获取公司的客户清单，统计各期新增和减少客户的数量和收入金额及占比，查阅同行业公司的客户集中度情况，分析公司客户较分散的原因；

6、获取公司收入明细表等财务会计资料，统计报告期各期向境内外主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额、毛利率，分析客户毛利率变动原因以及是否存在重大异常；

7、通过查阅行业协会资料、第三方研究机构报告等了解下游行业发展情况，查阅同行业可比公司业绩变动情况，并结合主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况、新客户开发情况等，分析公司营业收入增长的原因及合理性；

8、结合公司收入、毛利率、期间费用变动情况，分析归母扣非净利润与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

9、结合公司资产负债表具体科目的变动情况，分析经营活动现金流量净额与净利润存在差异的原因及合理性；

10、访谈公司销售负责人，了解境内外客户拓展方式；访谈境外主要客户，了解境外客户原采购途径、向发行人采购的原因；结合主要外销区域产品市场需求变动情况、行业竞争格局及当地供应商情况、可比公司境外销售变动情况，分析报告期各期外销收入金额及占比提升的原因及合理性；

11、获取公司2025年7-9月业绩、截至2025年9月30日在手订单等财务和经营数据，统计各期客户的复购率，通过互联网渠道和访谈公司销售负责人了解国际经贸环境变化情况，并结合下游行业发展情况和与其他竞争对手的竞争优劣势对比情况，分析与境内外客户合作的稳定性，是否存在业绩下滑风险；

12、访谈公司销售负责人，了解与主要客户的定价方式、调价政策及具体执行情况；查阅第三方研究机构报告了解行业竞争变化情况；结合期后产品销售单价变化情况，分析是否存在期后毛利率下降风险；

13、访谈公司销售负责人，了解与主要客户的议价能力、生产和供货周期；针对原材料价格波动对公司经营业绩影响进行敏感性分析，分析公司是否具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力。

14、查阅发行人销售清单、销售合同，复核发行人的收入确认方式及依据，复核收入确认是否与合同约定条款一致，是否符合企业会计准则的规定；

15、获取不同外销模式下的销售金额及占比数据，获取相关海运费明细，分

析海运费金额与外销业务的匹配性,复核企业关于海运费的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求;

16、获取发行人的发货清单并与销售合同进行对比,了解是否存在发货时间早于合同签署时间情形,针对存在上述情形的,获取相关客户的销售明细,并向发行人相关销售人员了解存在发货早于合同签署时间的原因;

17、询问发行人财务负责人关于销售业务的内控管理制度,复核关于销售发货与合同签署相关内控制度是否健全;

18、针对销售与收款循环执行内部控制测试,验证相关内控制度的有效性;

19、了解发行人贸易商销售的具体模式,通过走访主要贸易商,了解主要贸易商基本情况、行业背景、销售金额及回款情况、终端客户具体构成、备货政策及销售情况;

20、查阅主要客户销售合同,了解发行人贸易商与终端客户在产品定价、信用政策、结算政策等方面的不同;

（二）核查意见

经核查,申报会计师认为:

1、公司客户 Johann Borgers GmbH 在破产前曾是大型的汽车零部件供应商,与公司合作背景无异常,其破产前的经营情况与公司销售情况相匹配,终止合作原因合理;顺恒新材料科技(福建)有限公司的员工人数和实收资本与其经营情况基本匹配,其经营范围和规模与公司的销售情况相匹配;

2、公司主要境内外客户的经营情况良好,且经营情况与发行人的销售情况相匹配;公司实际控制人、董监高、股东、(前)员工与境内外主要客户及其关联方之间均不存在关联关系、业务、资金往来或其他利益安排;

3、公司各期按应用领域分类的客户数量及增减变动、销售金额、平均价格、毛利率、主要客户情况等数据的变化主要与客户需求相关,具有合理性;

4、公司各期对客户销售金额进行分层的客户数量及增减变动、销售金额、平均价格、毛利率、主要客户情况等数据的变化主要与客户需求相关,具有合理性;

5、经分析各期客户按合作年限分层的客户数量、销售金额、平均价格、毛利率、存量客户和新增客户贡献的销售金额及占比,公司各期收入贡献主要来自于存量客户,具有合理性,公司与客户的合作具有稳定性;

6、公司客户较分散主要与产品应用领域广泛、下游行业集中度低、下游客户

以生产型企业为主等有关，具有合理性，且与同行业情况相似，符合行业特征；

7、公司各期向境内外主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额及变动情况主要与客户需求相关，毛利率变动主要与市场供给情况、下游行业景气度、原材料价格波动、生产工艺调整等因素有关，具有合理性；

8、公司各期营业收入增长，特别是外销收入增长，主要受到下游行业发展情况、主要客户经营情况及采购份额、新客户开发情况、当地供应商竞争格局、市场开拓方式和力度等因素的影响，公司各期业务收入的变动原因合理，外销收入金额及占比增长原因合理；报告期内收入变动情况与同行业可比上市公司的差异主要系可比公司与公司在产品及下游应用领域、销售及经营策略、主要客户及需求情况和行业变化等方面存在一定差异，具有合理性；

9、公司归母扣非净利润与营业收入变动趋势差异主要受毛利率以及期间费用率波动等因素影响，具有合理性；公司经营活动现金流净额与净利润存在差异主要受存货余额和应收应付项目余额变动等因素影响，具有合理性；

10、公司期后业绩和在手订单情况稳定，下游行业发展前景良好，客户回购率保持较高水平，国际经贸环境未发生重大不利变化，公司在行业中的竞争优势未发生重大不利变化，预计未来发生业绩下滑的风险较小；

11、公司与主要客户的定价方式合理，调价政策合理并执行有效，行业竞争未显著加剧，期后不存在持续降价情形，期后毛利率下降风险较小；

12、公司具有良好的议价能力，生产和供货周期合理，具有向下游有效传导原材料价格上涨的能力。

13、发行人已补充披露内销、外销各类产品具体的收入确认方式及依据，各产品的具体收入确认方式、依据与合同约定一致，符合《企业会计准则》相关要求；

14、发行人已说明 CIF 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比情况，报告期内海运费金额与外销业务规模相匹配，发行人海运费的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

15、发行人存在销售商品发货时间早于合同签署时间情形，主要原因系客户需求紧迫但正式合同签署的内部审批环节较多，流程较复杂，公司在综合评估风险可控并经董事长、总经理联合审批后先行安排发货所致，针对上述业务发行人已按照相关内控要求执行审批程序，发行人财务内部制度健全，有效执行；

16、发行人已补充说明贸易商业务模式下资金、单据、货物流转过程，主要贸易商基本情况、行业背景、销售金额及回款情况、终端客户具体构成及销售情况，报告期内，发行人对贸易商的定价机制、结算方式及信用政策与其他终端客户不存在显著差异，不存在向贸易商压货、提前确认收入情形。

五、请保荐机构、申报会计师：①按照《2号指引》2-12 第三方回款、2-13 境外销售相关要求核查并发表明确意见。②说明针对销售收入真实性、确认准确性履行的核查程序及结论，对发行人财务内控制度是否健全及执行有效性的核查情况。③说明对贸易商收入及终端销售核查的抽样方式，与客户总体样本特征的匹配性，具体核查方法、核查比例、核查意见。④请保荐机构提交收入真实性、收入截止性测试相关工作底稿。

（一）按照《2号指引》2-12 第三方回款、2-13 境外销售相关要求核查并发表明确意见。

1、按照《2号指引》2-12 第三方回款相关要求核查并发表明确意见

（1）核查情况

①通过匹配发行人账面销售回款记录及银行对账单的交易对手方信息，复核第三方回款交易明细的完整性；

②根据报告期内的第三方回款统计明细表，抽样获取并查阅与第三方回款相关的原始凭证，包括合同、订单、发票、签收单、银行回单等，核查金额的准确性和交易的真实性，核查第三方支付货款相关的资金流、商品服务流与合同约定及商业实质是否一致；

③获取发行人实际控制人、主要股东、董监高调查表，结合发行人关联方清单，与第三方回款的支付方名称进行比对，检查第三方回款的支付方与发行人是否存在关联关系；获取发行人、关键人员的报告期内银行流水，查阅大额银行流水收支情况，核查其与第三方回款的支付方是否存在资金往来，核查发行人、关键人员是否存在通过第三方回款调节账龄的情形；

④访谈财务负责人，了解第三方回款的原因，结合相关销售合同、销售订单等原始资料，评价第三方回款的合理性；分析第三方回款相关金额及比例是否处于合理范围，分析变动趋势情况；

⑤通过查阅信用报告、裁判文书网、企查查等信息，了解发行人与第

三方回款相关的涉诉情况，核查发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

(2) 核查意见

报告期内公司存在第三方回款情形，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
客户集团内关联公司回款	-	-	-	100.00
客户法人代表或股东回款	-	-	0.27	5.37
客户指定第三方回款	-	-	34.40	12.36
合计	-	-	34.67	117.72
营业收入	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90
占比	-	-	0.05%	0.18%

通过对报告期发行人资金流水进行核查，与账面销售回款记录进行比对，与第三方回款统计记录明细的回款人信息代付金额进行比对，并核对至对应的销售合同（订单），确认公司第三方回款统计记录明细真实、准确和完整。通过核查第三方回款付款方与客户之间的关系，验证委托付款的真实性及付款方和委托方之间的关系准确，委托付款原因合理。通过查阅发行人关联方清单，查阅发行人实际控制人、主要股东、董监高调查表，确认第三方回款的支付方与发行人不存在关联关系。通过检查发行人、关键人员的报告期内银行流水大额收支情况，确认其与第三方回款的支付方不存在资金往来，不存在通过第三方回款调节账龄的情形。

申报会计师根据上述规定的核查要求，已对发行人第三方回款情况展开了详细的核查和充分披露，经核查，发行人第三方回款对应的销售收入具有真实性。

2、按照《2号指引》2-13境外销售相关要求核查并发表明确意见

(1) 核查情况

①境外业务发展背景

A、访谈发行人销售负责人，了解发行人境外业务的发展背景和历程以及后续规划，与境外客户之间的合作关系，相关产品是否主要应用于境外市场；

B、获取发行人销售收入明细表，按照销售区域和销售规模统计发行

人报告期各期境外销售情况，了解发行人主要境外销售区域；

C、对境外销售的主要客户进行访谈，了解境外销售主要客户的基本情况，同时了解合作历史、交易情况、使用情况、境外销售模式、主要销售区域、交易规模、产品评价、订单获取及签订方式、结算方式、关联关系等

②开展模式及合规性

A、查询中国海关企业进出口信用信息公示平台（<http://credit.customs.gov.cn>）、国家企业信用信息公示系统，核实发行人是否存在失信、行政处罚等情况；

B、访谈发行人销售负责人，了解发行人是否取得在销售所涉国家和地区从事相关业务的资质、许可，以及报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

C、查阅发行人报告期内的营业外支出明细，了解发行人是否存在向境外销售所涉国家和地区缴纳罚款的情况，是否存在向国家外汇和税务主管部门缴纳罚款的情况；

D、获取发行人进出口业务资质文件，查阅发行人主管税务部门和海关出具的合规证明；

E、查阅发行人与主要境外客户签订的销售订单，核实其境外业务的具体经营模式；对主要境外客户进行访谈，了解境外销售主要客户的基本情况，以及双方的交易背景和合作模式，以及订单获取及签订方式、定价原则、信用政策、结算方式等；

F、访谈发行人财务负责人，了解发行人与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

③业绩变动趋势

A、获取发行人收入成本明细表，分析各期境外主营业务收入和成本的变动情况及原因，分析境外销售区域集中度、结算周期、主要客户及销售金额等方面变动情况；

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

体趋势与发行人的一致性；

C、通过公开信息查询发行人主营产品的境外市场需求情况和境内出口情况，核实主要境外客户销售规模变动趋势是否与境外市场需求和境内出口情况一致；

D、根据发行人收入成本明细表，对比分析报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；统计并分析报告期各期主要外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因；

E、对境外销售的主要客户进行访谈，了解境外销售主要客户的基本情况；了解主要境外客户的合作历史等，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，发行人从上述客户获取订单的具体方式等；访问主要境外客户的官网等公开资料，了解其主营业务、行业地位等；

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

④主要经营风险

A、查询并了解孟加拉国、印度、意大利、美国、泰国、澳大利亚等主要出口国家或地区的有关进口政策等相关信息；

B、查询境外销售的结算货币报告期内汇率变动情况，分析汇率波动对发行人的影响；

C、了解汇兑损益会计处理政策，结合汇率波动分析境外收入与汇兑损益的匹配性；

D、访谈发行人销售负责人，了解发行人境外客户是否为知名企业，是否存在境外客户指定上游供应商的情况。

⑤境外销售真实性

A、查询中国电子口岸（<https://e.chinaport.gov.cn/>）的出口退税联网稽查系统的报关单信息，与境外销售记录进行核对；

B、获取发行人报告期内出口退税汇总申报表，并登录湖北省电子税务局，获取报告期内的相关退税数据，分析发行人销售收入与出口退税的匹配性；

C、查阅发行人境外销售明细、与境外客户签订的销售订单，对报告

期内主要境外客户进行细节测试，获取外销客户的订单，检查销售商品名称、数量、单价及贸易方式；获取外销对应的报关单、提单，检查报关日期、报关商品数量及金额、境外收货人、收货方、提单日期等信息；抽取样本，进行外销收入截止性测试，检查是否存在收入跨期；

D、对报告期内主要境外客户实施函证及替代测试程序，核查外销收入的真实性、准确性，函证内容包括报告期各期的销售金额、期末余额等；

E、对报告期内主要境外客户进行实地访谈或视频访谈，了解客户基本信息及经营情况、与发行人的合作历史及交易情况，核查境外客户的真

F、分析报告期内外销相关的销售费用与境外销售收入的匹配性。

⑥在境外设立子公司开展经营业务

A、查阅香港尹特古、泰国天龙持有的商务部门、发改部门、外汇管理等部门的备案、审批文件；登录荆门市商务部门、发改部门、外汇管理等部门网站进行查询；

B、查阅中伦律师事务所有限法律责任合伙出具的《尹特古国际有限公司之法律意见书》、泰国大拓律师事务所出具的《LEGAL OPINION ON TIANLONG (THAILAND) CO., LTD.》。

C、获取境外子公司的银行日记账和银行对账单，检查分析是否存在异常情况；

D、获取境外子公司的存货进出存明细表，并前往实际存放地点实地察看库存情况，分析库存的周转情况和账龄结构是否存在异常；

（2）核查意见

经核查，申报会计师认为：

①境外业务发展背景。包括但不限于：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等。

A、境外业务的发展历程及商业背景

从全球市场来看，全球汽车产销量持续增长，汽车保有量不断增加，带动了汽车内饰材料的需求逐渐增长，尤其是新能源汽车对轻量化要求

日益提高的趋势下，汽车内饰和地毯使用丙纶短纤比例上升。

东南亚地区的发展中国家在道路、防洪设施等基础设施建设中对丙纶纤维的需求日益增长。例如：孟加拉全国85%地区为平原，7%土地海拔不足1米，25%低于3米，恒河三角洲地势平坦，排水速度极慢，洪水易滞留，故在防洪蓄洪基建工程上投入巨大，会使用大量的土工袋和土工块加固河岸，防止水流侵蚀，而土工袋主要以丙纶短纤维为原材料，故长期的市场需求巨大。

2022年以来，欧洲地区通货膨胀等经济环境下，欧洲市场更加青睐于性价比较高的中国丙纶产品。

因此，公司在上述背景下，大力开拓境外市场。公司经过二十多年的发展，形成了一定的品牌知名度，并在产品性价比和供货稳定性等方面具有竞争优势。同时，公司加快海外市场开拓步伐，公司在孟加拉国、印度、意大利、美国、澳大利亚等国家或地区凭借较高的产品品质和性价比，积累了稳定优质的客户资源，与境外客户建立了良好的合作关系。发行人境外业务发展历程及商业背景具有合理性。

B、变动趋势及后续规划

报告期内，发行人境外收入及占主营业务收入的情况如下：

单位：万元，%

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内销售	27,545.13	64.39	50,060.34	61.43	47,867.25	65.41	46,201.40	73.41
境外销售	15,232.95	35.61	31,427.20	38.57	25,310.46	34.59	16,732.23	26.59
合计	42,778.08	100.00	81,487.54	100.00	73,177.70	100.00	62,933.63	100.00

报告期内，公司外销收入分别为16,732.23万元、25,310.46万元、31,427.20万元和15,232.95万元，外销业务占主营业务收入的占比分别为26.59%、34.59%、38.57%和35.61%，外销占比总体上呈增长趋势。公司后续规划继续提升产品质量、生产效率和服务水平，从而更好地满足境外市场的需求。同时公司计划通过参加行业展会、与中间人合作等方式积极开拓新的市场区域和客户资源。

C、相关产品是否主要应用于境外市场

公司主要产品包括丙纶短纤和涤纶短纤。报告期内，丙纶短纤在境内

外市场均有销售，涤纶短纤主要在境内市场销售。

D、是否与境外客户建立稳定合作关系

公司凭借较高的产品品质和性价比，积累了稳定优质的客户资源。公司经过多年扎实的发展，公司与主要境外客户保持着长期且稳定的业务往来。同时，公司通过参加各类展会及线上开拓等方式不断开发境外新客户。综上，公司与境外客户建立了良好的稳定合作关系。

②开展模式及合规性。包括但不限于：1.发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；2.境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；3.相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相關法律法规的规定。

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

根据《中华人民共和国海关法》第十一条第一款规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。经核查，公司已取得《报关单位备案（进出口货物收发货人）》，具备开展进出口贸易的资格。

根据公司提供的主要境外客户销售合同等资料及说明，并经访谈公司境外销售主要负责人及报告期主要客户，公司境外销售产品主要为丙纶短纤维、涤纶纤维，报告期内的主要销售国家或地区为孟加拉、意大利、澳大利亚、美国等，公司在境外销售所涉主要国家和地区不存在要求公司作为申请人所必须取得的强制性产品认证等资质或许可。

根据公司经审计的财务报表并通过中国海关企业进出口信用信息公示平台、百度等网站进行检索，公司在报告期内不存在因行政处罚等原因向境外地区支付的营业外支出，公司不存在因境外销售产品事宜被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上，申报会计师认为，报告期内公司在境外销售所涉主要国家和地

区不存在要求公司作为申请人所必须取得的强制性产品认证等资质或许可；公司及其子公司不存在因境外销售产品事宜被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

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

发行人境外业务主要为外销业务，销售模式均为直销，与内销业务采用的销售模式基本一致。具体如下：

获取订单方式：主要通过网络渠道、参加行业展会寻找潜在客户，以及通过客户同行或中间人的转介绍等方式来开拓市场及获取客户。

定价原则及利润空间：公司综合考虑生产成本、合理利润、市场竞争情况、下游市场供求、产品功能性需求等因素后与客户协商后确定价格。

信用政策：综合考虑市场竞争环境、客户采购规模、客户经营状况、客户信用情况及合作时间后给予一定时间的信用期，主要为0-90天

变化趋势：报告期内，公司外销主营业务收入分别为16,732.23万元、25,310.46万元、31,427.20万元和15,232.95万元，外销业务占主营业务收入的占比分别为26.59%、34.59%、38.57%和35.61%，外销占比总体上呈增长趋势。

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

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

③业绩变动趋势。包括但不限于：1.报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；2.报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；3.外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方

是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

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

a、外销收入与成本结构

报告期内，发行人外销收入与成本结构情况如下：

单位：万元、%

科目	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
主营业务收入	内销	27,545.13	64.39	50,060.34	61.43	47,867.25	65.41	46,201.40	73.41
	外销	15,232.95	35.61	31,427.20	38.57	25,310.46	34.59	16,732.23	26.59
	合计	42,778.08	100.00	81,487.54	100.00	73,177.70	100.00	62,933.63	100.00
主营业务成本	内销	23,782.59	64.82	42,752.86	61.65	40,474.03	65.64	38,989.77	74.75
	外销	12,907.86	35.18	26,597.74	38.35	21,185.34	34.36	13,168.76	25.25
	合计	36,690.45	100.00	69,350.60	100.00	61,659.37	100.00	52,158.53	100.00

报告期内，发行人外销收入占主营业务收入的比重分别为26.59%、34.59%、38.57%和35.61%，外销成本占主营业务成本的比重分别为25.25%、34.36%、42.37%和35.18%。外销成本及占比的变化趋势与外销收入占比基本一致。

b、区域集中度

报告期内，发行人境外主营业务收入的区域分布情况如下：

单位：万元、%

国家或地区	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
孟加拉	4,630.55	30.40	12,662.65	40.29	11,078.90	43.77	3,814.04	22.79
印度	3,301.68	21.67	3,461.65	11.01	2,802.99	11.07	1,737.82	10.39
意大利	882.47	5.79	2,361.40	7.51	1,652.16	6.53	542.13	3.24
美国	992.77	6.52	2,017.26	6.42	2,602.07	10.28	2,771.16	16.56

国家或地区	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
泰国	1,198.60	7.87	1,529.39	4.87	1,649.71	6.52	1,893.94	11.32
越南	759.53	4.99	1,360.52	4.33	736.35	2.91	399.22	2.39
中国香港	-	-	1,272.91	4.05	196.23	0.78	163.86	0.98
澳大利亚	480.74	3.16	1,225.70	3.90	890.92	3.52	1,267.70	7.58
比利时	141.45	0.93	707.56	2.25	274.88	1.09	251.70	1.50
马来西亚	525.60	3.45	693.11	2.21	551.36	2.18	396.12	2.37
墨西哥	347.88	2.28	676.05	2.15	146.81	0.58	20.36	0.12
德国	1.38	0.01	421.12	1.34	370.26	1.46	565.15	3.38
捷克	19.89	0.13	-	0.00	-	0.00	756.49	4.52
其他	1,950.40	12.80	3,037.87	9.67	2,357.83	9.32	2,152.53	12.86
合计	15,232.95	100.00	31,427.20	100.00	25,310.46	100.00	16,732.23	100.00

报告期内，发行人境外销售主要集中在孟加拉国、印度、意大利、美国、泰国和澳大利亚，上述国家的销售额占外销收入均超过70%。

c、销售及结算周期

报告期内，公司主要客户的信用期集中于月结30天或月结60天，少量客户为月结90天或180天远期信用证。

d、境外主要客户及销售金额等方面变动情况

报告期内，境外前五名客户的销售内容、销售金额、占比及变动情况，详见本回复之“问题3.收入增长真实性、合理性”之“五、（一）、2、（2）核查结论”之“③业绩变动趋势”之“C、a、向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因如下所示：”。

e、境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

报告期各期发行人境外销售主要产品为丙纶短纤。发行人各期丙纶短纤境外销售规模与境外相关产品的市场需求及变动情况对比如下：

单位：吨，%

丙纶短纤	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率	数量
市场需求	75,225.50	-4.65	157,780.18	28.20	123,073.49	17.90	104,383.62

丙纶短纤	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	增长率	数量	增长率	数量	增长率	数量
发行人出口	1,579.57	-4.06	3,292.76	41.79	2,322.30	65.71	1,401.40

注：1、境外市场需求统计为发行人主要境外市场（孟加拉国、印度、意大利、美国、泰国、澳大利亚）的丙纶进口数量，数据来自环球慧思。

2、2025年1-6月年化后计算增长率。

报告期各期境内丙纶短纤产品出口与发行人丙纶短纤出口情况对比如下：

单位：吨，%

丙纶短纤	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	出口量	增长率	出口量	增长率	出口量	增长率	出口量
境内出口	35,771.47	2.06	70,098.89	45.87	48,057.04	43.30	33,536.91
发行人出口	1,579.57	-4.06	3,292.76	41.79	2,322.30	65.71	1,401.40

注：1、境内相关产品出口数据来自中华人民共和国海关总署官网，其中2025年1-6月年化后计算增长率

2、发行人出口数量不含由泰国天龙出口的数量

综上所述，发行人境外销售规模变动区域与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势基本一致。其中，2023年度，与境外市场需求和境内产品出口数据相比，发行人丙纶短纤出口量增幅较大，主要原因是对孟加拉国客户的丙纶短纤销量增幅较大，同比增长6,755.34吨，环球慧思数据显示该年度孟加拉国整体丙纶短纤进口量同比增长13,123.36吨，二者增长情况匹配。

B、报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内，发行人境外销售产品主要是丙纶短纤，丙纶短纤在境内外的销售单价与毛利率对比情况如下：

单位：元/kg，%

丙纶短纤	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
境内	8.44	15.95	8.72	16.66	8.97	16.43	9.73	16.47
境外	8.80	15.47	8.83	15.44	9.12	16.18	10.20	21.34

报告期内，除2022年外发行人丙纶短纤的境外与境内销售价格、毛利率的差异较小，差异原因主要是产品的具体规格、性能和应用细分领域不同，差异原因具有合理性。2022年境外销售毛利率较高的原因详见“问题4.采购公允性及存货跌价准备计提充分性”之“三、毛利率与可比公司差

异合理性”之“（一）……说明2022年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售的原因及合理性”之“4、说明2022年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售的原因及合理性”。

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

a、向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因如下所示：

2025年1-6月：

客户名称	产品类型	销售金额（万元）	占主营业务收入比例
Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	丙纶短纤	2,334.16	5.46%
Venus Interlinings Private Limited	丙纶短纤	1,056.75	2.47%
Western Superior Jute Industries Ltd	丙纶短纤	763.51	1.78%
Stein fibers. ltd	丙纶短纤	706.95	1.65%
Italfeltro S.P.A.	丙纶短纤	648.86	1.52%
合计		5,510.22	12.88%

注：1、客户为合并口径，下同。

2、数据范围为主营业务收入。下同。

2024年度：

客户名称	产品类型	销售金额（万元）	占主营业务收入比例
Western Superior Jute Industries Ltd	丙纶短纤	3,475.82	4.27%
B.J. GEO TEXTILE LIMITED及其关联方	丙纶短纤	2,087.28	2.56%
Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	丙纶短纤	1,987.22	2.44%
Confidence Infrastructure Ltd.	丙纶短纤	1,869.06	2.29%
Stein fibers. ltd	丙纶短纤	1,745.07	2.14%
合计		11,164.44	13.70%

2023年度：

客户名称	产品类型	金额(万元)	占比
B.J. GEO TEXTILE LIMITED及其关联方	丙纶短纤	5,175.69	7.07%
Confidence Infrastructure Ltd.	丙纶短纤	3,430.89	4.69%
Stein fibers. ltd	丙纶短纤	2,182.73	2.98%
Western Superior Jute Industries Ltd	丙纶短纤	1,813.04	2.48%
Italfeltro S.P.A.	丙纶短纤	1,107.24	1.51%
合计		13,709.59	18.73%

2022年度：

客户名称	产品类型	金额(万元)	占比
Johann Borgers GmbH及其关联方	丙纶短纤	2,456.85	3.90%
B.J. GEO TEXTILE LIMITED及其关联方	丙纶短纤	1,661.10	2.64%
Stein fibers. ltd	丙纶短纤	1,615.97	2.57%
Geofabrics Australasia PTY.LTD.	丙纶短纤	1,267.70	2.01%
Western Superior Jute Industries Ltd	丙纶短纤	866.42	1.38%
合计		7,868.04	12.50%

报告期内，外销前五大客户的主营业务收入金额分别为7,868.04万元、13,709.59万元、11,164.44万元和5,510.22万元，占当期主营业务收入比例分别为12.50%、18.73%、13.70%和12.88%。

上表主要外销客户的销售金额与占比变化原因如下：

2022年，发行人外销第一大客户为Johann Borgers GmbH及其关联方，其成员包括Johann Borgers GmbH。根据中国信保资信报告和其他公开信息，Johann Borgers GmbH成立于1866年，注册资本 12,813,051欧元，是一家总部位于德国的全球汽车制造商供应商，曾长期在汽车绝缘覆层、阻尼覆层和装饰覆层领域占据领先地位。2022年末，因生产经营困难和财务状况恶化，Johann Borgers GmbH申请破产，导致发行人销售尾款回收存在困难。因此，发行人于2023年结束与其合作，但该集团旗下其他主体公司仍正常经营，与公司保持良好的合作关系。另外，公司考虑Johann Borgers GmbH存在破产情况，为降低该集团下其他主体发生类似情形给公司带来商业损失的风险，公司主动减少了与该集团的整体业务合作规模，进一步控制客户信用风险，报告期内对该客户的销售主营业务收入分

别为2,456.85万元、456.64万元、114.11万元和201.92万元，因此从2023年起该客户不再是外销前五大客户。

2023年，Italfeltro S.P.A.新进入外销前五大客户。该客户成立于1996年，生产和销售用于床垫行业、家具、过滤、汽车、农业和建筑业的针刺毡。发行人自2018年起与该客户合作，得益于发行人稳定的产品质量和服务水平，双方合作程度逐步加深，该客户向发行人采购的丙纶短纤产品量逐步提升。报告期内，发行人对其销售的主营业务收入分别为542.13万元、1,107.24万元、1,115.76万元和648.86万元。因此，该客户在2023年进入外销前五大客户。2024年度，发行人外销规模进一步扩大，因此其未进入外销前五名，但发行人对该客户的销售规模保持平稳。

公司与来自孟加拉国的客户合作主要系针对孟加拉国内土工布袋业务。孟加拉全国85%地区为平原，7%土地海拔不足1米，25%低于3米，恒河三角洲地势平坦，排水速度极慢，洪水易滞留，故在防洪蓄洪基建工程上投入极大，会使用大量的土工袋和土工块加固河岸，防止水流侵蚀，而土工袋主要以丙纶短纤维为原材料，故长期的市场需求巨大。报告期内，发行人对孟加拉国方向的主营业务收入金额分别是3,814.04万元、11,078.90元、12,662.65元和4,630.55万元，前三年呈上升趋势，主要得益于公司抓住孟加拉国的长期需求，积极寻求合作机会，逐步建立起孟加拉国客户销售渠道，加大对孟加拉国的丙纶短纤维产品的出口。2025年上半年，发行人对孟加拉国客户的销售规模有所下降，主要原因是受孟加拉国政权更迭影响，临时政府管理的过渡期间，由政府主导的社会基础设施项目建设进度放缓，社会整体的土工布需求量暂时下降，导致丙纶短纤的需求暂时下降，例如当期孟加拉国的丙纶短纤进口总量比上年同期下降38.18%（数据来自环球慧思）。至于具体客户方面：（1）对B.J. GEO TEXTILE LIMITED及其关联方的销售额从2024年起显著下降，且该客户2025年上半年跌出外销前五大客户。（2）公司于2024年新增客户Debonair Padding And Quilting Solution Ltd，主要原因是2024年下半年起该国执政当局发生变更，政府主导的基建用土工布供应商格局也随之发生变化，当地的丙纶短纤采购商格局也随之发生变化。在此情形下，发行人积极接洽当地最新的丙纶短纤需求方，与该客户于2024年开始合作，并随着合作关

系的逐步巩固，2025年上半年购销规模进一步扩大，并于当期进入前五大客户范围。（3）2024年，发行人对Confidence Infrastructure Ltd.的丙纶短纤销售金额逐渐减少，并于2025年上半年跌出外销前五大客户范围，主要原因是该客户自身经营能力下降，经营规模有所收缩。虽然该客户自身经营能力下降，但截至报告期末，发行人对该客户的销售货款已全额收回。

Geo fabrics Australasia PTY LTD是发行人的长期客户。报告期内，发行人向该客户销售的主营业务收入金额分别为1,267.70万元、890.92万元、1,225.70万元和480.74万元，销售规模较稳定。

Venus Interlinings Private Limited是发行人的长期客户。报告期内，发行人向该客户销售的主营业务收入金额分别为，335.22万元、805.46万元、1,408.69万元和1,056.75万元，销售规模稳步增长，主要原因是：一方面，印度当地道路交通和防护堤坝等基础设施建设对土工布需求日益增长，使得丙纶短纤需求旺盛，例如，环球慧思数据显示，2023年至2025上半年，印度丙纶短纤进口数量分别同比增长58.03%、-0.04%和44.98%；另一方面，在同处南亚的孟加拉国政权更迭导致需求暂时下滑的情况下，发行人与周边国家印度的客户加强沟通，积极挖掘其产品需求。因此对该客户销售规模增长情况合理。

b、上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

相关情况如下表所示：

主要客户	成立时间	行业地位	与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来	与发行人是否签订合同、框架协议
B.J. GEO TEXTILE LIMITED	2000年	公司拥有两个工厂共5条土工布生产线，每天最高能产出5.5万平方米土工布。该公司的土工布品牌已在全球范围内确立了质量标杆，确保客户总能找到完全符合其特定需求的合适技术。	否	一单一签，不签订框架协议
Stein fibers. ltd	1974年	该公司成立于1974年，是一家专注于可持续性、在PET行业处于市场领先地位的分销公司和原材料解决方案服务提供商，其致力于将高度分散的全球供应基地与北美市场连接起来，为客户提供来自全球各地厂商的产品。	否	一单一签，不签订框架协议
Geofabrics Australasia PTY.LTD.	1978年	该公司在澳大利亚、新西兰以及其他国际市场生产和销售土工合成产品，是澳大利亚和新西兰最大的私营制造业公司之一，在多个领域开展业务，并在基础设施方面具备专长，涵盖道路、铁路、矿业、海岸、废弃物处理、体育与休闲、可再生能源、水务、国防、航空和港口等领域。	否	一单一签，不签订框架协议
Western Superior Jute Industries Ltd	2019年	孟加拉国增长最快的非织造土工织物和黄麻毡制造商之一，其机械设备采用最先进的技术设计，以满足国内外客户的需求。	否	一单一签，不签订框架协议
JOFO Nonwoven(Thailand) Co.,Ltd.	2020年	所属的俊富集团无纺布生产在全球排名第20名左右，该客户生产和销售面向全球市场，生产基地战略性布局于华北、华东、华南、东南亚和中东。	否	一单一签，不签订框架协议

主要客户	成立时间	行业地位	与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来	与发行人是否签订合同、框架协议
Johann Borgers GmbH	1866年	一家总部位于德国的全球汽车制造商供应商，曾长期在汽车绝缘覆层、阻尼覆层和装饰覆层领域占据领先地位。现已破产。	否	一单一签，不签订框架协议
Italfeltro S.P.A.	1996年	该公司拥有近30年的经营历史，专注于为全球范围的客户服务，是意大利当地重要的合成纤维织物供应商。	否	一单一签，不签订框架协议
Confidence Infrastructure Ltd.	2004年	Confidence集团作为孟加拉国的大型集团公司，业务拓展至基础设施开发及相关制造、储能、电信、发电以及涂料生产等领域，其在基础设施发展方面处于领先地位，拥有员工超过4000人。	否	一单一签，不签订框架协议
Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	2015年	该公司是一家专业从事土工布、高价值外套、家居纺织品、户外产品及箱包的生产和销售的出口导向型企业，其所产产品向全球数十个国家和地区销售。	否	一单一签，不签订框架协议

公司与上述外销客户合作签订的销售订单一般约定货物型号、数量、单价、交付方式、结算方式等主要内容。发行人一般通过中间人介绍、网络联系等方式获取订单。

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

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

报告期内，发行人的主要出口地有孟加拉国、印度、意大利、美国、泰国、澳大利亚等。报告期内，除美国以外，其他主要出口国家或地区对中国的贸易政策未发生重大不利变化。报告期内，公司对美国客户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
境外销售（A）	15,232.95	31,427.20	25,310.46	16,732.23
对美国客户销售金额	992.77	2,017.26	2,602.07	2,771.16
中国境内直接销往美国境内金额（B）	-	-	-	96.52
占比（B/A）	0.00%	0.00%	0.00%	0.58%

注：统计范围为主营业务收入

报告期内，公司对美国客户的销售金额分别为2,771.16万元、2,602.07万元、2,017.26万元和992.77万元，2023年起未发生从中国境内直接销往美国的业务，原因是发行人在泰国成立子公司泰国天龙，从2022年开始美国客户的供货需求由泰国天龙生产并直接出口销售。

综上所述，报告期内发行人境外销售的主要国家和地区的相关贸易政策对发行人未发生重大不利变化，预计对发行人未来业绩不会造成重大不利影响。

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

报告期内，公司外销主要以美元进行结算，各期汇兑损益金额分别为

-558.81万元、-203.21万元、-308.71万元和11.00万元，与报告期内美元兑人民币汇率的变动保持一致，未对发行人业绩产生较大影响。发行人应对汇率波动风险的具体措施包括：①加强汇率风险管理体系建设：建立完善的汇率风险管理机制，制定相关管理制度，明确风险管理流程、职责分工等。同时，加强对汇率走势的监测与分析，提高汇率风险预警能力，及时调整应对策略。②加强应收账款管理：加大应收账款催收力度、强化境外应收账款管理，缩短外汇敞口时间。

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

报告期各期，公司第一大境外客户销售主营业务收入占当期主营业务收入的比例分别为3.90%、7.07%、4.27%和5.46%，公司境外客户不存在销售占比较高的情形。报告期内，公司主要境外客户为当地土工布生产商、汽车内饰生产商，公司与上述主要客户合作时间较长，合作情况较为稳定，对相关客户不存在重大依赖的情况。

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

报告期内不存在发行人境外客户指定上游供应商的情形，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

⑤境外销售真实性。包括但不限于：1.报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；2.对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3.中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

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

1、海关报关数据与境外销售收入匹配情况

报告期各期境外销售收入与海关报关金额对比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
海关报关数据	15,223.14	31,657.57	25,076.27	17,444.09
加: 非本年报关但在本年确认收入	179.19	363.36	267.69	39.26
减: 本年报关但不在本年确认收入	2.69	324.48	133.16	635.75
减: 内部抵销境外收入	180.49	387.55	34.09	153.37
减: 退货	35.20	-	-	-
加: 泰国内销收入	46.66	26.99	82.87	16.32
调整后金额 (a)	15,230.61	31,335.89	25,259.59	16,710.56
境外销售收入 (b)	15,232.95	31,429.84	25,310.79	16,732.25
差异金额 (c=a-b)	-2.34	-93.95	-51.20	-21.69
差异率 (c/b)	-0.02%	-0.30%	-0.20%	-0.13%

注: 此处境外销售收入为不包含其他业务收入中的海运费收入。

报告期内, 公司境外销售收入与海关报关数据差异金额分别为-21.69万元、-51.20万元、-93.84万元以及-2.34万元, 占总体境外销售收入的比例分别为-0.13%、0.20%、0.30%以及-0.02%, 总体差异金额较小, 主要系报关日期与收入确认日期不同导致的汇率折算差异所致, 总体上发行人海关报关数据与境外销售相匹配。

2、公司运保费与各期境外销售收入的匹配性

公司外销模式主要是 CIF、CFR 和 FOB 模式, 部分涉及 EXW 和 DAP 模式, CIF 模式下, 公司在装运港完成交货, 负责安排货物运输并办理货物保险; FOB 模式下, 公司将货物在指定的地点交给买方指定的承运人, 并办理了出口报关手续后即完成交货, 不负责办理货物运输及保险; CFR 模式下, 公司负责交货至目的港, 负责国内的运输费用, 报关费用, 以及海运费用, 但不含保险费, 保险可由卖方自行购买或不买, 在运到港前所有的风险由卖方承担; EXW 模式下, 公司在其所在地或其他指定的地点(如工场、工厂或仓库)将货物交给买方处置时, 即完成交货, 公司不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具; DAP 模式下, 公司采用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后, 将装在运输工具上的货物(不用卸载)交由买方处置, 即完成交货。因此, 公司的运费来源于 CIF、CFR 和 DAP 模式的外销收入, 保费来源于 CIF 和 DAP 模式的外销收入。

报告期内, 公司境外销售收入及运保费情况如下:

单位: 万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境外销售运保费	775.31	2,229.95	989.26	2,350.22
境外销售收入	15,835.47	33,338.15	26,028.59	19,094.94
境外销售运保费占境外销售收入比例	4.90%	6.69%	3.80%	12.31%

注：上表境外销售收入包括主营业务收入和其他业务收入。

报告期内，公司境外销售运保费分别为2,350.22万元、989.26万元、2,229.95万元和775.31万元，占当期境外销售收入的比例分别为12.31%、3.80%、6.69%和4.90%。2023年境外销售运保费占境外销售收入下降的原因主要是2023年全球公共卫生事件管制逐渐解除，全球海运运力得到恢复，导致海运费价格下降，2024年存在回升所致，总体上，公司计入成本的运保费与境外销售收入相匹配。

3、公司出口退税与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，公司出口退税与各期境外销售收入的匹配性如下所示：

单位：万元

项目	公式	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境外销售收入	A	14,234.08	29,385.59	22,809.57	14,005.41
本期免抵退税额	B	1,548.97	2,751.88	1,457.46	2,250.00
减：往期确认收入本期申报退税	C	-21.80	846.65	135.15	510.95
加：本期确认收入，但本期尚未申报退税	D	306.06	1,864.65	1,625.39	116.62
按本期确认境外销售收入应计免抵退税	E=B-C+D	1,876.83	3,769.87	2,947.69	1,855.66
匡算出口退税率	F=E/A	13.19%	12.83%	12.92%	13.25%
实际出口退税率	G	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
差异	H=G-F	0.19%	-0.17%	-0.08%	0.25%

注：此处境外销售收入(A)为不含海运费的境内公司境外收入。

报告期内各期，公司出口产品享受增值税出口退税“免、抵、退”相关政策，产品出口退税率13%。报告期内，公司境外收入与申报免抵退税出口货物销售额存在一定差异，主要系汇率折算等小额差异，公司出口退税与各期境外销售收入匹配。

4、中国出口信用保险公司数据与境外收入的匹配情况

为避免境外客户的回款风险，报告期内，公司在中信保购买出口信用保险具体情况如下：

序号	保险单号	保险金额	最高赔偿限额	年度保费	保单有效期
1	PXAM202142089502F00001	4,599.91 万人民币	700 万美元	9.12 万人民币	2021/4/17-2022/4/16
2	PXAM202242080210F00001	700 万美元	700 万美元	1.4 万美元	2022/4/21-2023/4/20
3	PXAM2023420800000000001	700 万美元	700 万美元	1.4 万美元	2023/4/21-2024/4/20
4	PXAM202442080407F00001	700 万美元	700 万美元	1.4 万美元	2024/4/21-2026/4/20

公司报告期内购买出口信用保险金额固定，主要原因系出口信用险为非强制险种，公司综合历史合作情况、公司信用情况等因素综合评估后，针对部分客户统一购买保险，其他客户总体信用良好，未购买出口信用险所致。

5、境外销售收入与物流运输记录和发货验收单据匹配情况

对于境外销售，采用 FOB、CIF、CFR 条款，公司将商品运送至指定装运港并取得运输责任方签发的已装船提单，以装船提单的日期作为销售收入确认时点，根据货物报关单、提单确认收入；采用 EXW 条款，在厂区交货，以收货确认凭据的签收日期作为销售收入确认时点，根据客户自提签收单或指定货签收确认收入；采用 DAP 条款的，公司负责将货物运输至约定地点交付给客户，以客户签收日期作为收入确认时点，以客户签收单，作为收入确认依据。

申报会计师核查了报关单、提单、签收单等收入确认单据，将上述单据上的信息与销售合同或订单以及账面记录进行核对，核查比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
外销收入金额	15,835.47	33,338.15	26,028.59	19,094.94
核查金额	13,100.61	28,298.75	20,304.68	14,040.32
核查比例 (%)	82.73	84.88	78.01	73.53

注：上表境外销售收入包括主营业务收入和其他业务收入

6、报告期内，公司各期境外销售费用与境外营业收入情况

公司主要生产经营均在境内，报告期内境外销售费用主要为销售佣金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境外销售佣金	156.08	455.62	179.91	107.67
境外收入	15,835.47	33,338.15	26,028.59	19,094.94

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境外销售费用占境外收入比重 (%)	0.99	1.37	0.69	0.56

注：此处外销收入包含主营业务收入中的境外收入以及其他业务收入

报告期内，公司销售服务商销售佣金占外销收入分别为0.56%、0.69%、1.37%和0.99%，2022年-2024年佣金占比呈上升趋势，主要系销售服务商推介带来的外销收入占总收入的比重增加所致。报告期内，销售服务商推介带来的外销收入分别为4,111.32万元、6,806.41万元、16,139.73万元和6,936.29万元，占外销收入比重分别为19.16%、26.12%、45.56%和43.93%，与销售佣金占外销收入比率变动趋势一致。

B、对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

发行人共有5家子公司，其中天龙（泰国）有限公司（以下简称泰国天龙）、尹特吉国际有限公司（以下简称香港尹特吉）为境外子公司。其中，香港尹吉特为贸易型公司，未从事生产性业务；泰国天龙从事丙纶短纤的生产和销售业务。2025年1月，申报会计师前往泰国天龙实地走访核查，包括但不限于检查不动产和生产设备、监盘存货、观察生产过程等，确认生产经营情况正常。

对客户及供应商的实地走访情况详见本回复之“问题3.收入增长真实性、合理性”之“五、（二）说明针对销售收入真实性、确认准确性履行的核查程序及结论，对发行人财务内控制度是否健全及执行有效性的核查情况。”

C、中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论

对于发行人主要境外客户，保荐人、申报会计师采用的函证、实地走访或视频访谈等核查方式的覆盖范围足以支持核查结论。

综上所述，发行人报告期各期海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据等与境外销售收入具有匹配性；对于发行人影响较大的境外子公司和主要境外客户，

申报会计师已采取函证、实地走访或视频访谈等多种形式进行核查，核查方式的覆盖范围足以支持核查结论，发行人境外收入具备真实性。

⑥在境外设立子公司开展经营业务。包括但不限于：1.设立境外子公

司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；2.关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；3.核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等。

A、设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

a、设立境外子公司的原因及经营管理情况

随着公司产品海外需求的不断增长，为进一步推动境外销售，增强公司在国际市场的竞争力，公司在境外设立两家公司，包括香港尹特吉和泰国天龙。香港尹特吉为贸易公司，主要负责公司产品海外销售。泰国天龙为公司在泰国的生产基地，主要负责公司海外订单的生产及东南亚等海外市场开拓，进一步提升公司的经营规模、业务链条及客户领域。境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

境外子公司经营管理情况详见本回复之“问题8.其他问题”之“二、关于子公司”之“（一）披露母公司在发行人业务体系中的分工及协作模式，各子公司的主要产品、客户及供应商、参与的具体生产环节及在发行人业务体系中的位置，各子公司报告期内收入、利润情况。”

b、境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

截至本回复出具之日，公司有2家境外全资子公司，分别为香港尹特吉、泰国天龙公司。公司就投资香港尹特吉、泰国天龙公司已履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序情况如下：

主体	发改部门	商务部门	外汇部门
香港尹特吉	湖北省发展和改革委员会办公室核发《境外投资项目备案通知书》（鄂发改办外经备[2023]第14号）	湖北省商务厅核发《企业境外投资证书》（境外投资证第N4200202300010号）	国家外汇管理局荆门市中心支局下发的《业务登记凭证》（业务编号：35420800202303218454）

主体	发改部门	商务部门	外汇部门
泰国天龙	湖北省发展和改革委员会办公室核发《境外投资项目备案通知书》(鄂发改办外经备[2024]第7号)	湖北省商务厅核发《企业境外投资证书》(境外投资证第N4200202300154号)	国家外汇管理局荆门市分局下发的《业务登记凭证》(业务编号:35420800202411055153)

根据荆门市掇刀区商务服务中心、荆门市掇刀区发展和改革局出具的合规证明，并登录公司所在地省、市商务管理部门、发展和改革委员会、外汇管理部门官网查询，截至本回复出具之日，就上述境外投资事项，公司不存在因涉嫌违法违规被主管部门立案调查或行政处罚的情况。

根据相关境外律师事务所出具的境外法律意见书，香港尹特古和泰国天龙就设立与运营履行所在国家或地区法律法规要求的审批或备案程序情况如下：

主体	相关境外审批或备案程序
香港尹特古	2025年3月21日，中伦律师事务所有限法律责任合伙出具《尹特古国际有限公司之法律意见书》，确认：（1）香港尹特古已于2019年6月11日在香港注册成为有限公司，具有法人团体资格，香港尹特古的设立及注册符合香港相关法律规定，已妥善完成有关手续，注册合法及有效；（2）香港尹特古已申领有效商业登记证，符合必要登记程序；香港尹特古主要从事各类产品的研发、设计、生产、销售与国际贸易，当前开展的业务无需申请额外的牌照或许可证；（3）香港尹特古未受到任何香港政府机关的任何处罚，未被任何香港政府部门采取调查或其他相关程序，不存在潜在可能受到香港政府机关或部门处罚的情形。
泰国天龙	2025年6月10日，泰国大拓律师事务所出具《LEGAL OPINION ON TIANLONG(THAILAND)CO.,LTD.》，确认：（1）泰国天龙已于2019年9月9日在泰国注册成立，其已根据泰国法律在主管部门完成注册，注册号为0215562008279；（2）泰国天龙主要从事玻璃纤维、塑料纤维、机织物和纺织产品的生产、加工、分销和进出口，以及进口机械设备业务；泰国天龙已就其业务运营取得所有必要的政府批准或许可，已在所有重大方面遵守政府有关批准和授权的规定，已经严格遵守了其从事主营业务所适用的法律；（3）泰国天龙未面临任何行政处罚。

综上，截至本回复出具之日，发行人已就境外投资办理了发改部门、商务部门、外汇管理部门的相关备案审批程序，不存在因涉嫌违法违规被主管部门立案调查或行政处罚的情况，境外投资合法合规。

B、关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况

经获取境外子公司资金流水并分析，境外子公司资金流水符合其日常经营情况，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

C、核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况

经对子公司存货实施监盘程序，存货周转情况符合日常业务经营需求，不存在异常情形。

（二）说明针对销售收入真实性、确认准确性履行的核查程序及结论，对发行人财务内控制度是否健全及执行有效性的核查情况。

1、核查程序

（1）针对销售收入真实性、确认准确性，申报会计师执行了以下核查程序：

A、对发行人报告期内收入和毛利率执行实质性分析程序，分析是否存在重大异常波动，是否存在季节性变化，了解波动原因并分析其合理性；

B、对销售收入进行细节测试程序，对公司报告期内主要客户的收入确认凭证进行检查，包括相关销售合同或订单、签收单、报关单、提单、发票等资料，以验证公司收入真实性及准确性。报告期各期，保荐机构对公司销售收入执行细节测试的客户销售收入占营业收入比例分别为64.21%、60.63%、71.12%和67.54%。

C、对公司主要客户执行函证程序，根据报告期各期销售收入金额，综合考虑应收账款余额及合同负债余额，选取大额、新增、各期变动较大、性质重大的客户等作为样本，对交易额及回款等信息进行函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	公式	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
营业收入	A	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90
发函金额	B	30,852.20	66,582.65	57,083.24	51,550.76
发函占营业收入比例	C=B/A	71.12%	79.68%	77.06%	78.70%
回函金额	D	26,366.19	61,067.19	52,534.07	42,536.78
回函占营业收入比例	E=D/A	60.78%	73.08%	70.92%	64.94%

D、对报告期各期主要客户进行了走访，了解其与公司的主要业务合作情况、合同履行情况、信用政策约定情况、与公司是否存在纠纷、诉讼

或仲裁事项等情况，具体走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
销售收入金额	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90
访谈客户销售金额	28,929.15	62,065.63	55,244.40	46,856.20
访谈比例	66.69%	74.27%	74.58%	71.53%

注：以前年度曾访谈但当期未访谈的客户收入金额延续计算

E、选取报告期各期末的交易执行截止性测试。

(2) 对发行人财务内控制度是否健全及执行有效性，申报会计师执行了以下核查程序：

A、访谈发行人财务负责人，了解发行人财务内控制度建设及执行情况，了解并核查发行人是否存在出借公司账户、转贷、为获得银行融资向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、会计账簿及凭证管理不规范、账外账以及其他财务不规范行为；

B、获取报告期内发行人开立的银行账户清单及资金流水，核查银行账户记录的完整性及是否存在账外账的情况，是否存在无业务背景的大额资金收支、为他人收付款项、与关联方或第三方直接进行资金拆借、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金的情形；

C、获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行账户资金流水，结合发行人相关科目明细账，核查发行人是否利用个人账户对外收付款项，被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金的情形；

D、了解公司印章及票据的使用情况，核实发行人是否存在为获得银行融资向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、票据与印章管理不规范的情形；

E、访谈发行人销售、生产、采购相关负责人，了解发行人相关业务流程；获取发行人销售与收款、采购与付款、生产与仓储、货币资金等相关内部控制制度，通过执行销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储、资金与付款穿行测试，评价内部控制制度运行的有效性；

F、获取报告期内发行人各研发项目的项目记录、研发人员工时统计

表、研发领料明细等资料，了解发行人报告期内研发活动开展情况，评价研发业务循环中是否存在内控重大缺陷；

G、对发行人主要客户及供应商执行访谈、函证等程序，核查发行人与客户、供应商是否存在关联关系、资金拆借、代收货款、非经营性资金往来等情形；

H、获取发行人存货收发存记录，对期末存货执行监盘程序，确认存货状态，评价存货管理业务循环中是否存在内控重大缺陷；

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人销售收入真实、准确、完整；

（2）发行人财务内控制度建设健全并得到有效执行。

（三）说明对贸易商收入及终端销售核查的抽样方式，与客户总体样本特征的匹配性，具体核查方法、核查比例、核查意见。

报告期内，发行人对贸易商的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
对贸易商销售的主营业务收入	1,610.51	4,894.26	3,382.82	2,831.25
全部主营业务收入	42,778.08	81,487.54	73,177.70	62,933.63
占比	3.76%	6.01%	4.62%	4.50%

报告期内，公司均采用直销模式对外进行销售。客户分为生产型企业
和贸易型企业，其中对贸易企业的主营业务收入占比分别为4.50%、4.62%
、6.01%和3.76%，占比较低。公司对生产企业和贸易企业均为买断式
销售，不存在其他影响权利义务转移时点的附加条款，收入确认政策不
存在差异。

1、对贸易商客户收入的抽样方式、核查方式及核查比例

（1）抽样方式

由于发行人对生产客户和贸易客户均采取均为买断式销售，销售
模式无差异，且贸易客户占总体收入比例较低，因此在核查过程中采
取的抽样方式与客户总体的核查抽样方式保持一致，即选取金额重大的
客户并随机抽取其他客户。

（2）核查方式及核查比例

①函证和走访

对报告期各期主要贸易商客户进行函证和访谈方式核查，并针对报告期内已发函尚未回函的客户执行了查看相应合同、发货签收单、出口报关单和提单等替代程序，检查营业收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则。

对贸易商客户的函证和访谈比例如下：

单位：万元

项目	公式	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
贸易商客户销售收入	A	1,610.51	4,894.26	3,382.82	2,831.25
函证贸易商客户收入金额	B	1,316.02	4,085.91	2,894.55	2,501.54
回函确认金额	C	953.57	3,492.65	2,718.52	1,961.10
回函确认比例	D=C/A	59.21%	71.36%	80.36%	69.27%
访谈贸易商客户销售金额	E	1,102.31	3,671.64	2,366.73	2,200.40
访谈比例	F=E/A	68.44%	75.02%	69.96%	77.72%

注：以前年度曾访谈但当期未访谈的客户收入金额延续计算

②收入确认凭证检查

对报告期各期交易金额较大的贸易商客户执行细节测试程序，检查收入确认凭证，包括相应销售订单或合同、发货签收单、发票、出口报关单和提单等凭证。检查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
检查的贸易商客户销售收入	1,315.51	3,978.31	2,856.31	2,771.09
贸易商客户销售收入	1,610.51	4,894.26	3,382.82	2,831.25
占比	81.68%	81.29%	84.44%	97.88%

③其他核查程序

由于报告期内发行人对贸易商客户的销售占比较低，且对生产商和贸易商的销售模式不存在重大差异，因此申报会计师对贸易商的除函证、走访和细节测试以外的核查程序不作专门区分，核查过程详见本回复之“问题 3.收入增长真实性、合理性”之“五、（二）说明针对销售收入真实性、确认准确性履行的核查程序及结论，对发行人财务内控制度是否健

全及执行有效性的核查情况。”

报告期内，对贸易商客户的核查样本特征与公司整体客户的样本特征无重大差异。

2、对终端销售的抽样方式、核查方式及核查比例

申报会计师拟对重要的贸易商进行终端销售情况核查，包括访谈和获取贸易商对重点客户的销售原始凭证，但均被贸易商客户拒绝，主要理由有：

(1) 发行人对贸易商客户的销售是买断式销售，而非经销模式，发行人不能对其管理，不能直接获取其进一步对外销售的相关信息；

(2) 发行人与贸易商既是合作也是竞争关系，贸易商下游客户信息为贸易商的核心商业机密，拒绝向发行人透露；

(3) 部分外销贸易商客户因文化观念等原因对信息保密性较高。

申报会计师认为，上述理由具有商业合理性。

3、核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人对贸易商客户的销售业务真实、完整、准确。

问题 4.采购公允性及存货跌价准备计提充分性

根据申请文件及公开信息：(1) 发行人 2024 年新增第一大供应商宁夏润丰能源有限公司成立于 2022 年，实缴资本 100 万元；2022 年主要供应商上海延海石油化工有限公司已注销。(2) 报告期各期，发行人丙纶短纤产品毛利率分别为 17.82%、16.35%、16.17%，可比公司蒙泰高新销售毛利率分别为 21.50%、18.52%、7.73%。(3) 报告期各期，发行人涤纶短纤产品毛利率分别为-0.17%、-4.18%、-16.09%，主要系该产品处于销售渠道培育阶段，销售定价偏向保守，且产能未充分释放。

(1) 采购真实性及原材料价格波动风险。请发行人：①说明聚丙烯原生料及再生料的性能、加工工艺、适用产品差异，报告期各期原生料及再生料的采购单价、数量、金额及占比，领用情况与生产需求的匹配性，2024 年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因及合理性。结合市场价格、向不同供应商采购价格、供应商向其他客户售价差异等，说明各期各类原材料采购价格的公允性。②按照采购类别说明报告期内主要供应商基本情况、结算政策、发行人采购占比，向主

要供应商采购金额变动的原因及合理性，说明与成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等供应商的具体交易情况及合理性。③按照供应商规模、合作年限分层列示供应商数量、金额，各期新增和减少供应商数量及采购占比情况。说明向贸易商采购金额及占比，终端供应商情况，是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情况及合理性。④说明报告期内原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量的匹配性，各类原材料单位成本与当期采购价格差异情况及原因，成本结构与可比公司是否存在明显差异及合理性。说明生产人员人均产出及人均薪酬变动情况及原因，与同行业、同地区可比公司是否存在较大差异及合理性。

(2) 存货跌价准备计提充分性。根据申请文件，报告期各期末，发行人存货余额分别为 8,489.41 万元、8,083.68 万元和 9,856.53 万元，主要为原材料、库存商品。请发行人：①说明各类存货可变现净值的具体确定依据及存货跌价准备的具体测算过程，说明报告期各期与涤纶短纤相关存货的种类、金额，是否存在亏损合同，相关存货跌价准备计提是否充分。②说明是否存在品质等级较低的存货，如有，说明相关存货具体类别、数量、金额、库龄、销售可能性，存货跌价准备计提是否充分。③结合各类别存货库龄情况、订单覆盖率、存货期后结转情况等，分析说明存货跌价准备计提充分性，说明存货跌价准备计提、存货周转率及其变动趋势与可比公司是否存在较大差异及原因。

(3) 毛利率与可比公司差异合理性。请发行人：①量化说明报告期各期发行人各类主要产品毛利率变动原因，发行人同类产品向不同客户销售单价及毛利率的差异原因及合理性，向境外客户意大利 Italfeltro S.P.A.、德国 Johann Borgers GmbH、美国 Steinfibers.ltd 销售毛利率与其他客户差异较大且报告期内向美国 Steinfibers.ltd 销售毛利率下滑的具体原因，说明 2022 年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售的原因及合理性。②说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因；结合产品结构、下游应用领域、市场竞争情况、定价策略及议价能力、聚丙烯原生料及再生料使用等方面差异情况，分析说明发行人丙纶短纤业务与蒙泰高新可比产品毛利率差异的具体原因，2024 年毛利率高于蒙泰高新的合理性。③说明丙纶短纤、涤纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因；结合涤纶短纤产品报告期内产能利用率情况、单位固定成本变动情况等，说明 2024 年涤纶短纤营业收入明显增长但毛利率下降

的原因及合理性。结合期后涤纶短纤产品售价变动情况、低报价对扩大销售规模的效果，分析说明涤纶短纤负毛利销售情况是否将持续，相关产品是否具有市场竞争力，风险揭示是否充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明对异常客户、供应商的识别标准及核查情况，相关客户、供应商与发行人及其关联方是否存在利益输送或异常资金往来。（3）说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论。

【回复】

一、采购真实性及原材料价格波动风险。请发行人：①说明聚丙烯原生料及再生料的性能、加工工艺、适用产品差异，报告期各期原生料及再生料的采购单价、数量、金额及占比，领用情况与生产需求的匹配性，2024年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因及合理性。结合市场价格、向不同供应商采购价格、供应商向其他客户售价差异等，说明各期各类原材料采购价格的公允性。②按照采购类别说明报告期内主要供应商基本情况、结算政策、发行人采购占比，向主要供应商采购金额变动的原因及合理性，说明与成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等供应商的具体交易情况及合理性。③按照供应商规模、合作年限分层列示供应商数量、金额，各期新增和减少供应商数量及采购占比情况。说明向贸易商采购金额及占比，终端供应商情况，是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情况及合理性。④说明报告期内原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量的匹配性，各类原材料单位成本与当期采购价格差异情况及原因，成本结构与可比公司是否存在明显差异及合理性。说明生产人员人均产出及人均薪酬变动情况及原因，与同行业、同地区可比公司是否存在较大差异及合理性。

（一）说明聚丙烯原生料及再生料的性能、加工工艺、适用产品差异，报告期各期原生料及再生料的采购单价、数量、金额及占比，领用情况与生产需求的匹配性，2024年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因及合理性。结合市场价格、向不同供应商采购价格、供应商向其他客户售价差异等，说明各期各类原材料采购价格的公允性。

1、说明聚丙烯原生料及再生料的性能、加工工艺、适用产品差异

聚丙烯原生料与再生料均为公司丙纶短纤产品的核心生产原料。其中，原生

料主要由石油化工、煤化工、丙烷脱氢等工艺所生产的丙烯单体聚合而成；再生料则由回收的聚丙烯制品经分拣、破碎、清洗、熔融造粒等工艺再生制得。

（1）性能指标对比

公司基于产品需求，重点关注原材料的熔体质量流动速率（MFR）和灰分两项关键参数，其中 MFR 衡量热塑性塑料在熔融状态下的流动性，对于公司丙纶短纤的生产而言，需根据产品需求选用适合的 MFR 的聚丙烯原材料；灰分衡量材料中无机成分（或不可燃残留物）的含量，数值越低则纯净度越高，更能满足丙纶短纤对原料纯度的要求。根据供应商中石化质量合格证数据（原生料）及通标标准技术服务有限公司广州分公司检测报告（再生料），聚丙烯原生料与再生料两项指标具体对比为：

熔体质量流动速率（MFR）：公司原生料 MFR 为 38.8g/10min，再生料 MFR 为 41.7g/10min，再生料略高，但差异较小；

灰分：原生料灰分仅 0.021%，再生料灰分为 0.118%，显著高于原生料。再生料灰分偏高主要源于原料来源复杂（含不同杂质）。

（2）加工工艺差异

原生料产品：因原料纯净、分子链完整，加工流程简洁高效，仅需常规熔融挤出、多级过滤、纺丝及后处理（牵伸、卷曲、热定型等），无需额外预处理。

再生料产品：在原生料工序的基础上，额外需配料（控制在工艺要求范围内的熔体质量流动速率和灰分）、添加助剂及设备改造。

（3）适用产品差异

原生料产品：凭借稳定的力学性能、低杂质含量及高均匀性，可充分满足客户对公司丙纶短纤的全规格需求，并广泛应用于对材料性能要求较高的下游领域，包括土工布、汽车内饰、家用纺织品等。

再生料产品：凭借显著的成本优势及环保特性，主要应用于对材料性能要求相对较低或需重点体现循环经济价值的场景，目前公司基于再生料生产的丙纶短纤主要应用于汽车内饰领域。

2、报告期各期原生料及再生料的采购单价、数量、金额及占比

报告期各期，公司聚丙烯原生料及再生料的采购单价、数量、金额及占比如下表：

单位：元/kg，吨，万元

项目	2025年1-6月				2024年度			
	单价	数量	金额	金额占比	单价	数量	金额	金额占比
聚丙烯原生料	6.38	33,742.31	21,537.02	78.36%	6.55	66,953.15	43,832.20	81.15%
聚丙烯再生料	4.82	12,338.23	5,948.11	21.64%	4.79	21,281.49	10,183.43	18.85%
合计	-	46,080.54	27,485.13	100.00%	-	88,234.64	54,015.63	100.00%

单位: 元/kg, 吨, 万元

项目	2023年度				2022年度			
	单价	数量	金额	金额占比	单价	数量	金额	金额占比
聚丙烯原生料	6.55	61,549.86	40,289.92	85.35%	7.26	50,603.35	36,747.51	87.35%
聚丙烯再生料	4.53	15,257.68	6,917.23	14.65%	4.49	11,853.33	5,322.65	12.65%
合计	-	76,807.54	47,207.15	100.00%	-	62,456.68	42,070.17	100.00%

如上表, 采购价格上, (1) 公司聚丙烯原生料2022年采购价格较高, 2023、2024年价格回落并保持稳定。2022年聚丙烯原生料价格较高的原因在于聚丙烯主要上游原料之一的石油价格因国际地缘政治冲突、全球供需格局变化及国内政策调整等因素大幅攀升; 而自2023年起, 全球经济增速放缓引发石油需求疲软, 石油价格随之回落, 带动聚丙烯原生料采购价格回归稳定区间; (2) 聚丙烯再生料价格主要受回收市场供需关系主导, 与上游原料价格行情关联性较弱, 报告期内, 公司聚丙烯再生料采购价格呈现缓慢上行态势, 但整体波动幅度较小, 表现较为稳定。

采购数量及金额上, 随着公司业务规模的持续扩张, 聚丙烯原生料及再生料采购数量及金额均呈现稳步增长态势。

聚丙烯再生料采购占比逐年上升, 原因请见本题之“一、采购真实性及原材料价格波动风险。……”之“(一) 说明聚丙烯原生料及再生料的性能、加工工艺、适用产品差异, ……”之“4、2024年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因及合理性”之回复。

3、报告期各期原生料及再生料的领用情况与生产需求的匹配性

公司丙纶短纤生产流程中, 原材料需从原料仓调拨至线边仓, 再由线边仓投入生产线。由于生产过程具有连续性, 原材料一旦领用至生产线后通常不再退回仓库, 因此原材料领用量与产品生产量具备直接对应关系。待生产任务完成后, 线边仓中剩余的原材料将退回原料仓。下表列示了报告期各期公司聚丙烯原生料与再生料的领用量, 以及各期丙纶短纤实际产量情况:

单位: 吨

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
----	-----------	-------	-------	-------

投入：聚丙烯原生料	32,752.43	62,718.73	58,050.70	46,245.29
投入：聚丙烯再生料	14,395.68	24,955.02	17,263.32	15,416.96
投入：辅料	1,489.44	3,049.48	2,994.43	2,353.31
投入：其他	57.46	155.94	120.40	179.09
投入合计	48,695.01	90,879.17	78,428.86	64,194.64
产出：丙纶短纤	48,265.83	89,612.91	76,814.94	63,761.58
产出：废料	646.39	1,611.68	1,567.52	1,152.36
产出：其他	59.49	277.27	291.60	159.16
产出合计	48,971.72	91,501.86	78,674.06	65,073.10

如上表所示，报告期各期丙纶短纤原材料投入产出比分别为101.37%，100.31%、100.69%和100.57%，聚丙烯原生料及再生料的领用情况与生产需求具有匹配性。各期投入产出比均略大于100%的主要原因为：上油工序中调配后的油剂需加水稀释后使用；加热软化环节通入的蒸汽会携带冷凝水，两方面因素共同导致成品纤维含水量增加，最终表现为产出重量大于投入重量。

4、2024年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因及合理性

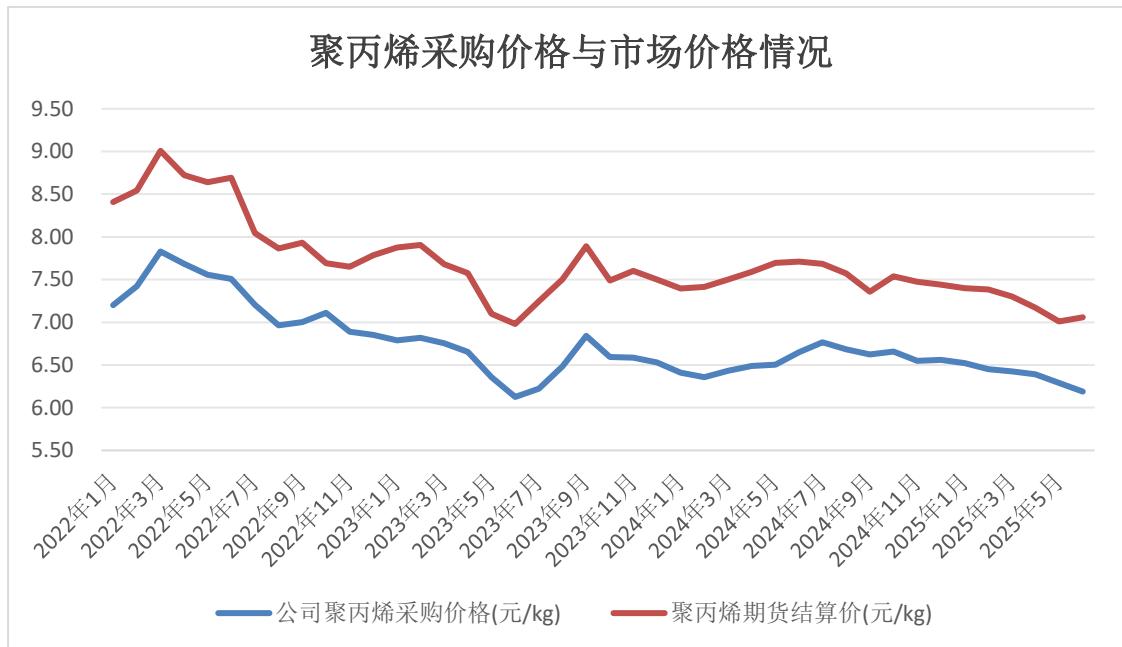
报告期内，公司聚丙烯再生料采购占比逐年提升，从2022年的12.65%稳步增长至2025年上半年的21.64%，相应生产的丙纶产品比例也逐年提高，其原因主要来自下游需求的增长。而下游对该产品需求增长的原因主要包括：（1）公司采用再生料生产丙纶短纤的工艺逐步成熟，产品性能指标能满足客户需求；（2）采用再生料生产的丙纶短纤成本较原生料更低，相应的价格也更低，同样的下游应用场景下，再生料生产的丙纶短纤更具性价比；（3）美国、欧盟等地区陆续发布了环保政策，对塑料制品中再生材料的含量提出了强制性要求，倒逼相关企业使用再生材料，使公司部分外销客户加大了再生料生产的丙纶短纤的采购量。如上，2024年采用再生料生产丙纶产品比例提高具有合理性。

5、结合市场价格、向不同供应商采购价格、供应商向其他客户售价差异等，说明各期各类原材料采购价格的公允性。

（1）聚丙烯原生料

①公司聚丙烯原生料采购价格与市场价格对比

聚丙烯为大宗商品，聚丙烯期货主要在大连商品交易所交易，存在公开市场价格数据。报告期内，公司聚丙烯原生料采购价格与市场价格情况如下：



注：聚丙烯期货结算价数据来源 Wind

如上图，报告期内，公司聚丙烯原生料采购价格与市场价格的差异主要为税负差异，扣除税负影响后，采购价格与市场价格变动趋势总体一致。

②报告期内向不同供应商采购价格对比

报告期各期，公司聚丙烯原生料前五大供应商采购价格对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
陕西云天创石化有限公司	-	6.42	6.73	7.16
中国石化化工销售有限公司及其关联方	6.36	6.60	6.57	7.33
陕西亿海石化有限公司及其关联方	6.41	6.51	6.61	7.37
荆门市银粟塑业有限公司	6.41	6.51	6.46	7.25
四联创业集团股份有限公司及其关联方	6.45	6.58	6.63	7.47
青岛石化茂祥液化气有限公司	6.48	6.50	6.42	-
道恩集团有限公司及其关联方	6.43	6.57	6.61	-
宁夏润丰能源有限公司	6.51	6.48	6.50	-
青岛常茂新材料科技有限公司	6.41	6.58	6.86	-
安徽天大石化有限公司	6.13	6.66	-	-

注：中国石化化工销售有限公司及其关联方包括：中国石化化工销售有限公司华中分公司、中石化化工销售（青岛）有限公司

陕西亿海石化有限公司及其关联方包括：陕西亿海石化有限公司、上海延海石油化工有限公司、陕西亿海优塑供应链有限公司

四联创业集团股份有限公司及其关联方包括：四联创业集团股份有限公司、陕西融琛卓联新材料科技有限公司、湖北齐鑫塑化有限公司、河南齐鑫塑料制品有限公司、合肥融尔晟新材料科技有限公司

道恩集团有限公司及其关联方包括：道恩集团有限公司、陕西国旭化学有限公司、广东粤旭化学有限公司、浙江华旭石化有限公司

如上表，报告期内公司对聚丙烯原生料主要供应商的采购价格差异较小

，不同期间的价格差异主要源于整体市场行情波动。

③报告期供应商向其他客户售价情况

由于聚丙烯存在公开市场定价，市场价格透明度较高，因此公司聚丙烯原生料主要供应商面向不同客户的销售价格差异较小，价格差异的主要影响因素包括规格型号、质量等级、运输距离、合作年限及交易规模等方面。

如上所述，公司聚丙烯原生料的采购价格与市场价格的变动趋势总体一致；公司对报告期各期原生料主要供应商的采购单价差异较小，不同期间的价格差异主要源于整体市场行情波动；公司与原生料主要供应商向其他客户销售同类产品的单价差异亦较小。综上，公司聚丙烯原生料采购价格具有公允性。

（2）聚丙烯再生料

①公司聚丙烯再生料采购价格与市场价格对比

聚丙烯再生料主要为回收的废旧制品，来源较为复杂，各类废旧制品受市场供需情况影响，不存在统一的公开参考价格。

②报告期内向不同供应商采购价格对比

报告期各期，公司聚丙烯再生料前五大供应商采购价格对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
供应商A	3.73	4.47	4.47	5.12
供应商B	5.22	5.29	5.09	5.59
供应商C	4.73	5.05	4.62	4.48
供应商D	4.13	4.64	4.05	4.29
供应商E	4.40	4.44	4.48	4.66
供应商F	5.49	5.40	4.25	4.17
供应商G	-	5.40	4.40	-
供应商H	-	5.17	4.75	4.60
供应商I	5.92	6.18	5.86	-
供应商J	4.53	4.90	4.69	-
供应商K	4.55	4.71	-	-
供应商L	5.79	6.28	-	-
供应商M	4.67	4.66	-	-

如上表所示，报告期内公司向各供应商采购聚丙烯再生料的采购价格，因原料品质等级、物料类别等差异存在价格区分。其中，品质较高的再生料，纯度指标与性能参数表现更优，公司采购价格会更高。

③报告期供应商向其他客户售价情况

同类再生料下，公司聚丙烯再生料主要供应商面向不同客户的销售价格差异较小。价格差异的主要影响因素包括再生料的类别、品质、运输距离、合作年限

及交易规模等方面。

如上所述，公司聚丙烯再生料因来源渠道多元（涉及不同领域废料回收），缺乏统一的公开市场价格参考；报告期各期，公司向主要供应商采购再生料的单价差异幅度较小，品质较高的再生料，公司采购价格会更高；此外，公司向主要供应商采购再生料的单价，与供应商向其他客户销售同类再生料的单价差异幅度亦较小。综上，公司聚丙烯再生料的采购价格具备公允性。

（二）按照采购类别说明报告期内主要供应商基本情况、结算政策、发行人采购占比，向主要供应商采购金额变动的原因及合理性，说明与成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等供应商的具体交易情况及合理性。

1、按照采购类别说明报告期内主要供应商基本情况、结算政策、发行人采购占比，向主要供应商采购金额变动的原因及合理性

报告期内，公司主要采购丙纶短纤的主要原材料聚丙烯原生料及再生料，相关供应商情况具体如下：

（1）聚丙烯原生料主要供应商情况

报告期各期，公司前五大聚丙烯原生料供应商的基本情况、结算政策、发行人采购额及占该供应商业务规模的比重如下：

单位：万元

合并披露名称	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	结算政策	采购额				采购占比
							2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	
-	陕西云天创石化有限公司	2019/06/21	1,000.00	263.00	20	货到付款		95.20	3,091.86	9,587.40	2022 年约34%， 2023 年约10%， 2024 年约0.20%
中国石化化工销售有限公司华中分公司及其关联方	中国石化化工销售有限公司华中分公司	2010/01/20	100,000.00	100,000.00	249	先款后货	2,475.12	3,157.06	5,142.87	7,314.61	报告期各期均约1%
	中石化化工销售（青岛）有限公司	2018/06/30	3,000.00	3,000.00	31		689.44	3,233.34	1,412.69	1,097.07	
陕西亿海石化有限公司及其关联方	陕西亿海石化有限公司	2017/09/28	1,000.00	1,000.00	1	货到付款		-	397.61	2,160.31	2022 年约0.8%， 2023 年约 0.15%， 2024年约 0.16%， 2025年1-6月约 0.02%
	陕西亿海优塑供应链有限公司	2022/06/30	1,000.00	1,000.00	49		108.95	1,050.51	151.98	-	
	上海延海石油化工有限公司	2007/03/19	1,000.00	508.00	5			-	445.04	3,425.23	
-	荆门市银粟塑业有限公司	2012/05/04	200.00	200.00	6	先款后货	327.33	7,445.21	6,786.91	4,270.07	2022 年约28%， 2023 年约50%， 2024 年约55%， 2025年1-6月约8%
四联创业集团股份有限公司及其关联方	四联创业集团股份有限公司	2001/11/07	11,630.00	11,630.00	172	货到付款	982.62	1,076.38	2,030.72	2,228.25	2022 年约0.2%， 2023 年约0.2%，
	陕西融琛卓联新材料科技有限公司	2019/08/09	500.00	500.00	19			45.66	136.19	870.13	
	湖北齐鑫塑化有限公司	2000/07/17	500.00	500.00	15		854.62	-	109.45	119.32	
	河南齐鑫塑料制品有限公司	2013/10/18	500.00	500.00	17			377.52	528.99	99.71	

	合肥融尔最新材料科技有限公司	2020/05/22	1,000.00	1,000.00	10				-	-	96.08	2024 年 约0.1%， 2025年1- 6月 约 0.2%
-	青岛石化茂祥液化气有限公司	2001/04/19	1,000.00	1,000.00	13	货到付款	385.11	1,964.27	6,496.85	-	-	2023 年 约42%， 2024 年 约13%， 2025年1- 6月约5%
道恩集团有限 公司及其关联 方	道恩集团有限公司	2000/04/26	80,000.00	80,000.00	302	货到付款	6,459.09	6,867.65	2,795.39	-	-	2023 年 约0.5%， 2024 年 约 1%， 2025年1- 6月 约 1.7%
	陕西国旭化学有限公司	2018/05/15	2,000.00	500.00	2		269.80	817.45	-	-	-	2024 年 约 1%， 2025年1- 6月 约 0.2%
	广东粤旭化学有限公司	2018/09/07	1,000.00	502.00	1		42.30	82.99	-	-	-	2025年1- 6月 约 0.2%
	浙江华旭石化有限公司	2018/03/28	1,000.00	1,000.00	6		39.70	-	22.12	-	-	2023 年 约 1%， 2024 年 约 4%， 2025年1- 6月 约 0.2%
-	宁夏润丰能源有限公司	2022/08/02	500.00	100.00	30	先款后货	132.13	7,925.50	2,363.68	-	-	2023 年 约 0.06%， 2024年 约 3%， 2025年1- 6月约4%
-	青岛常茂新材料科技有限公司	2017/11/23	500.00	500.00	16	货到付款	2,521.66	2,295.11	65.87	-	-	2024 年 约 5%， 2025年1- 6月约8%
-	安徽天大石化有限公司	2012/10/16	30,000.00	10,000.00	103	先款后货	1,577.66	2,146.68	-	-	-	2024 年 约 0.1%， 2025年1- 6月 约 0.2%

公司向上述主要供应商采购金额变动的原因如下：

1) 中国石化化工销售有限公司及其关联方

中国石化化工销售有限公司主要提供聚丙烯粒料与粉料，报告期公司逐步加大对该公司聚丙烯粉料的采购，减少了对聚丙烯粒料的采购，但整体而言，公司向中国石化化工销售有限公司的采购规模较为稳定。

2) 荆门市银粟塑业有限公司

荆门市银粟塑业有限公司系湖北生产基地的区域性战略合作伙伴，位于同个城市，送货及时，同时该公司主要代理中国石油化工股份有限公司的粉料，品质有保障，因而公司2022-2024年对荆门市银粟塑业有限公司的采购量较大。2025年1-6月因公司增加了对道恩集团有限公司的采购，故减少了对该供应商的采购。

3) 青岛石化茂祥液化气有限公司及其关联方

青岛石化茂祥液化气有限公司，系公司江苏生产基地于2020年后新投产时，在中国石化化工销售有限公司初始开户时获取的聚丙烯分配量不足，且由于其主要代理中国石油化工股份有限公司粉料，故选择与青岛石化茂祥液化气有限公司合作，后面随着中国石化化工销售有限公司分配量逐渐增大，公司逐步减少向青岛石化茂祥液化气有限公司的采购量。

4) 道恩集团有限公司及其关联方、陕西云天创石化有限公司、陕西亿海石化有限公司、四联创业集团股份有限公司及其关联方

道恩集团有限公司主要代理中国石油天然气股份有限公司和国家能源投资集团有限责任公司下属煤化工企业的聚丙烯产品，公司对其采购价格在品质保障的前提下相对市场价格有优势，且允许货到付款。陕西云天创石化有限公司、陕西亿海石化有限公司、四联创业集团股份有限公司等公司为与道恩集团有限公司代理聚丙烯原料情况相近的代理商，公司选择与价格、结算政策更好的道恩集团有限公司合作，故减少了与上述其他代理商的合作。

5) 宁夏润丰能源有限公司

2024年，公司提升了向宁夏润丰能源有限公司的采购规模，主要系调整采购策略、逐步提高聚丙烯粉料采购占比所致。而宁夏润丰能源有限公司作为主要供应聚丙烯粉料的企业，产品品质较优，能够满足公司生产原料需求。2025年公司削减对其采购量的主要原因为该公司供应价格偏高，以及因其停产检修影响了对公司的稳定供应。

6) 青岛常茂新材料科技有限公司

青岛常茂新材料科技有限公司系公司江苏生产基地投产后选择主要原材料就近采购，其主要代理中国石油化工股份有限公司粉料，符合公司采购策略，故采购量逐渐上升。

7) 安徽天大石化有限公司

公司自2024年起与安徽天大石化有限公司持续稳定合作，主要原因因为公司江苏生产基地与安徽天大石化有限公司地理位置邻近而运输成本较低；供应商宁夏润丰能源有限公司停产检修，公司湖北生产基地基于产品质量基本相当的情况，选择由安徽天大石化有限公司承接替代采购需求。

（2）聚丙烯再生料主要供应商情况

报告期各期，公司前五大聚丙烯再生料供应商的基本情况、结算政策、发行人采购额及占该供应商业务规模的比重如下：

单位：万元

合并披露 名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人 数	结算政策	采购额				采购占比
						2025 年 1-6 月	2024 年 度	2023 年 度	2022 年 度	
供应商 A	2007/11/30	3,900.00 万美元	3,900.00 万美元	121	先款后货	218.85	907.15	686.82	575.58	2022、2023 年约 100%，2024 年约 93%、2025 年 1-6 月约 83%
供应商 B	2003/11/7	13,110.00	13,110.00	524	先款后货	89.06	776.44	876.54	538.08	2022 年约 86%，2023 年约 91%，2024 年约 73%，2025 年 1-6 月约 80%
供应商 C	2020/8/6	50	-	5	先款后货	4.37	79.19	188.59	347.09	2022 年约 70%，2023 年约 40%，2024 年约 40%
供应商 D	2014/5/13	8,300.00	8,300.00	73	先款后货	41.35	178.33	190.44	273.68	2022 年约 100%，2023 年约 100%，2024 年约 100%，2025 年 1-6 月约 100%
供应商 E	2004/10/13	24,889.50	24,889.50	175	先款后货	270.11	296.43	141.66	267.42	2022 年约 100%，2023 年约 100%，2024 年约 100%，2025 年 1-6 月约 100%
供应商 F	-	-	-	-	货到付款	32.96	160.21	542.64	119.41	-
供应商 G	-	-	-	-	款到发货	-	-	327.37	-	-
供应商 H	2016/12/27	1,000.00	-	165	先款后货	13.86	104.19	281.1	15.19	2022 年约 100%，2023 年约 100%，2024 年约 100%，2025 年 1-6 月约 100%
供应商 I	2007/7/11	54,600.00	54,600.00	274	先款后货	895.7	997.59	21.63		2024 年约 13%，2025 年 1-6 月约 19%
供应商 J	2016/7/6	20	-	-	货到付款	114.3	320.44	63.07	-	2023 年约 10%，2024 年约 44%，2025 年 1-6 月约 36%
供应商 K	2017/10/23	100	100	18	货到付款	386.34	192.77	-	-	2024 年约 11%，2025 年 1-6 月约 44%

供应商 L	2020/7/29	100	-	1	货到付款	349.66	81.74	-	-	2024 年约 6%, 2025 年 1-6 月 约 20%
供应商 M	2020/6/8	45,000.00	45,000.00	167	先款后货	239.09	150.96	-	-	2024 年约 60%, 2025 年 1-6 月约 74%

公司向上述主要供应商采购金额变动的原因如下：

1) 供应商 A

供应商 A 系聚丙烯再生料供应商，公司与其保持稳定合作，2024 年采购量上升主要系供应商 A 收购一家湖北公司后，公司与其湖北子公司开展合作导致。

2) 供应商 B

公司自 2023 年起持续深化与该供应商的合作并扩大采购规模，主要原因在于其供应的再生料品质稳定且优质，结合公司原料需求，故针对性提升了采购规模。

3) 供应商 C

公司逐步削减对供应商 C 采购量的原因主要为该公司再生料品质较低，且其供应量也较少。

4) 供应商 D、供应商 E、供应商 H、供应商 J、供应商 M

上述公司所提供的再生料主要为自身生产过程中的废料或边角料，品质较为稳定，且这些再生料主要供应给公司，因此其废料或边角料产生量的变化是公司对其采购量存在波动的主要原因。

5) 供应商 F、供应商 G

公司主要基于泰国子公司的生产需求及上述公司供应的再生料品质、价格决定采购量，因此采购量存在波动。

6) 供应商 I

公司与其加大合作主要在于其下属主体较多，不同主体产生的再生料能就近供应给公司湖北或江苏的生产基地，且再生料品质及价格符合公司生产需求。

7) 供应商 K

该公司主营废旧塑料的回收加工，再生料品质与价格符合公司生产需求，故公司持续扩大对其的采购规模。

8) 供应商 L

该公司为贸易商，为外部采购的再生料，品质与价格符合公司生产需求，故公司持续扩大对其的采购规模。

2、说明与成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等供应商的具体交易情况及合理性。

报告期内，公司与主要供应商的具体交易情况请见本题之“一、采购真实性

及原材料价格波动风险。”之“（二）按照采购类别说明……等供应商的具体交易情况及合理性。”之“1、按照采购类别说明……向主要供应商采购金额变动的原因及合理性”，其中，成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等的供应商具体情况如下：

（1）陕西云天创石化有限公司

陕西云天创石化有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司为贸易公司，主要代理销售中国石油化工股份有限公司和国家能源投资集团有限责任公司的化工产品，无需大规模的资金投入和人员投入。公司与陕西云天创石化有限公司合作系其供货价格合适且供应能力得到认可，具有合理性。

（2）陕西亿海石化有限公司、陕西亿海优塑供应链有限公司、上海延海石油化工有限公司

陕西亿海石化有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，陕西亿海优塑供应链有限公司存在成立时间较短的情况，上海延海石油化工有限公司存在实缴资本或参保人数较少、已注销的情况。上述公司均系贸易公司，主要代理销售中国石油化工股份有限公司的化工产品，无需大规模的资金投入和人员投入。公司与上述公司的合作，主要基于其聚丙烯产品品类齐全、价格合理，具备合理性。其中，上海延海石油化工有限公司于2025年3月完成工商注销，公司已自2024年起停止向其采购，其注销事项未对公司经营造成不利影响。

（3）荆门市银粟塑业有限公司

荆门市银粟塑业有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司为贸易公司，主要代理销售中国石油化工股份有限公司的化工产品，无需大规模的资金投入和人员投入。公司与荆门市银粟塑业有限公司合作系其供货价格合适且供应能力得到认可，具有合理性。

（4）陕西融琛卓联新材料科技有限公司、湖北齐鑫塑化有限公司、河南齐鑫塑料制品有限公司、合肥融尔晟新材料科技有限公司

陕西融琛卓联新材料科技有限公司、湖北齐鑫塑化有限公司、河南齐鑫塑料制品有限公司、合肥融尔晟新材料科技有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，合肥融尔晟新材料科技有限公司存在成立时间较短的情况。上述公司均为四联创业集团股份有限公司子公司，相关主体均系贸易公司，主要代理中国石油天然气股份有限公司、中国石油化工股份有限公司和国家能源投资集团有限责任

公司等的石化产品，无需大规模的资金投入和人员投入。公司与上述公司合作系其供货价格合适且供应能力得到认可，具有合理性。

（5）青岛石化茂祥液化气有限公司

青岛石化茂祥液化气有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司为中国石化青岛石油化工有限责任公司的代理销售公司，无需大规模人员投入。公司与青岛石化茂祥液化气有限公司合作系于2023年进入其聚丙烯粉料供货计划名单后开展，具有合理性。

（6）陕西国旭化学有限公司、广东粤旭化学有限公司、浙江华旭石化有限公司

陕西国旭化学有限公司、广东粤旭化学有限公司、浙江华旭石化有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系上述公司均为贸易公司，代理中国石油天然气股份有限公司和国家能源投资集团有限责任公司等的石化产品，无需大规模的资金投入和人员投入。公司与上述公司合作系其供货价格合适且供应能力得到认可，具有合理性。

（7）宁夏润丰能源有限公司

宁夏润丰能源有限公司存在成立时间较短、实缴资本或参保人数较少的情况，主要系宁夏润丰能源有限公司母公司为宁夏润丰集团有限公司（以下简称“润丰集团”），润丰集团下设子公司宁夏润丰新材料科技有限公司（以下简称“润丰新材”）作为生产基地，成立于2018年，拥有年产30万吨聚丙烯产能储备，实缴资本40,395万人民币，参保人数431人；宁夏润丰能源有限公司系润丰集团下新设销售子公司，公司向该销售子公司采购聚丙烯具有合理性。

（8）青岛常茂新材料科技有限公司

青岛常茂新材料科技有限公司存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司为贸易公司，主要代理销售中国石油化工股份有限公司的化工产品，无需大规模的资金投入和人员投入。青岛常茂新材料科技有限公司系江苏生产基地投产后选择主要原材料就近采购，符合公司采购策略，具有合理性。

（9）供应商 A 子公司

供应商 A 部分子公司存在成立时间较短、实缴资本或参保人数较少的情况，主要系上述公司为供应商 A 子公司，其成立早期主要销售供应商 A 生产的产品，自身尚未进行生产，无需大规模的资金投入和人员投入。公司向其采购聚丙烯

再生料，为生产所需，具有合理性。

（10）供应商 C

供应商 C 存在成立时间较短、实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司主营业务包括再生资料的回收、加工与销售，报告期各期其生产与销售规模较小，无需大规模的资金投入和人员投入，公司向其采购的聚丙烯再生料，为其回收或再加工所得，具有合理性。

（11）供应商 H

供应商 H 存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系上述公司主要生产与销售无纺布及其制品等，其生产废料主要提供给公司，报告期各期其生产与销售规模较小，无需大规模的资金投入和人员投入，具有合理性。

（12）供应商 J

供应商 J 存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司主营塑料制品的加工与销售，生产经营规模较小，无需大规模的资金投入和人员投入，具有合理性。

（13）供应商 K

供应商 K 存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司主营废旧塑料的回收与初级加工，生产经营规模较小，无需大规模的资金投入和人员投入，具有合理性。

（14）供应商 L

供应商 L 存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系该公司主营塑料制品、化工产品等的销售，生产经营规模较小，无需大规模的资金投入和人员投入，具有合理性。

综上，公司与上述异常供应商的合作具备合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

（三）按照供应商规模、合作年限分层列示供应商数量、金额，各期新增和减少供应商数量及采购占比情况。说明向贸易商采购金额及占比，终端供应商情况，是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情况及合理性。

1、按照供应商规模、合作年限分层列示供应商数量、金额

（1）按照供应商规模分层

报告期内，按向供应商采购规模分类列示供应商数量、采购金额及占比的情

况如下：

单位：家，万元，%

交易规模	2025年上半年			2024年度			2023年度			2022年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
500万元以 上	10	18,895.59	58.13	18	44,151.86	70.39	19	39,630.44	73.57	12	34,352.52	71.30
100- 500万元	43	8,688.66	26.73	56	11,517.23	18.36	42	9,503.68	17.64	40	8,777.19	18.22
10-100 万元	134	4,422.28	13.60	172	6,486.19	10.34	114	4,119.81	7.65	125	4,588.13	9.52
10万 元以下	210	500.35	1.54	257	573.50	0.91	274	617.40	1.15	221	462.50	0.96
合计	397	32,506.88	100.00	503	62,728.78	100.00	449	53,871.32	100.00	398	48,180.33	100.00

如上表所示，公司供应商较为集中，2022至2024年，年采购额超500万元的供应商占比持续高于70%；2025年该比例虽回落至58.13%，但仍维持在较高水平，主要在于公司产品主要原材料聚丙烯为大宗商品，公司通过与具备规模优势、稳定上游渠道或产能保障的聚丙烯供应商开展持续合作，既能有效平抑原材料采购价格波动风险，又能确保品质一致性，从而保证公司产品生产及成本管理的可控。

（2）按照合作年限分层

报告期内，按向供应商合作年限分类列示供应商数量、采购金额及占比的情况如下：

单位：家，万元，%

合作年限	2025年上半年			2024年度			2023年度			2022年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
1年以 内	95	2,434.46	7.49	208	10,275.61	16.38	211	17,996.23	33.41	260	8,146.81	16.91
1-3年	166	19,679.00	60.54	215	33,193.54	52.92	182	13,727.82	25.48	75	19,173.48	39.80
3年及 以上	136	10,393.41	31.97	80	19,259.64	30.70	56	22,147.27	41.11	63	20,860.04	43.30
合计	397	32,506.88	100.00	503	62,728.78	100.00	449	53,871.32	100.00	398	48,180.33	100.00

如上表所示，报告期内公司合作年限超过1年的供应商合计采购占比分别为

83.09%、66.59%、83.62%、92.51%，整体维持较高水平，主要因公司经营规模持续扩大，为保障原料稳定供应，公司持续深化与具备规模优势、上游渠道稳定或产能保障能力突出的聚丙烯供应商的合作关系。

2、各期新增和减少供应商数量及采购占比情况

报告期内，公司新增和减少供应商数量及采购占比情况如下：

单位：家，万元

项目	新增供应商			减少供应商		
	家数	金额	占比	家数	金额	占比
2025年1-6月	96	2,503.79	7.70%	227	5,356.17	8.54%
2024年度	216	10,575.11	16.86%	179	5,460.25	10.14%
2023年度	203	17,505.29	32.49%	149	3,967.95	8.24%

注：1、上述减少供应商的采购金额为前一年的交易金额，占比为占上一年采购金额的比例；

2、2023年减少供应商为2023年、2024年和2025年1-6月未合作的供应商；2024年减少供应商为2024年和2025年1-6月未合作的供应商；

3、新增供应商为当年录入系统新合作供应商；

4、新增供应商占比为采购金额占当期采购金额的比例

如上表所示，报告期内公司新增、减少供应商数量均较高，主要在于：随着公司经营规模持续扩大，为切实保障原料供应的稳定性、成本可控性及品质可靠性，公司持续引入符合标准的优质供应商纳入采购体系，也同步淘汰不再满足要求的合作方。

3、说明向贸易商采购金额及占比，终端供应商情况，是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情况及合理性

公司报告期内累计采购额达50万元的供应商中，贸易商的采购金额及占采购总额比例情况如下：

单位：万元，%

供应商类型	2025年1-6月		2024年		2023年		2022年	
	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例	采购金额	占采购总额比例
贸易商	15,709.50	48.33	25,041.34	39.92	28,031.68	52.03	25,909.58	53.78
非贸易商	15,357.06	47.24	35,200.42	56.12	24,553.11	45.58	20,559.06	42.67
合计	31,066.57	95.57	60,241.76	96.04	52,584.79	97.61	46,468.63	96.45

如上表，报告期内各期公司向贸易商采购金额占采购总额的比例分别为53.78%、52.03%、39.92%及48.33%，占比相对较高，主要系公司丙纶短纤产品的核心原材料聚丙烯原生料为煤炭、石油等炼化产物，国内中石油、中石化、国家能源集团、地方大型石化企业等生产供应份额较高。鉴于相关企业对单一客户的销售规模或品类存在限制，直接采购难以满足公司生产需求，故公司选择通过

上述企业的下游贸易商补充采购部分聚丙烯原生料，此类企业为公司实际终端供应商。

此外，公司亦向部分贸易商采购聚丙烯再生料。针对此类贸易商，因其上游采购渠道较为复杂，故难以稳定追溯终端供应商。

报告期内，公司存在直接向终端供应商中石化采购的情形，即同时存在向贸易商及终端供应商采购的情况。主要原因在于：公司从中石化直接采购的聚丙烯原生料以粒料为主，而价格更低的粉料获取比例较低。为在保障产成品质量的同时实现降本增效，公司提高了聚丙烯粉料的采购占比，具体通过从中石化贸易商渠道增加粉料采购量实现，具有合理性。

（四）说明报告期内原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量的匹配性，各类原材料单位成本与当期采购价格差异情况及原因，成本结构与可比公司是否存在明显差异及合理性。说明生产人员人均产出及人均薪酬变动情况及原因，与同行业、同地区可比公司是否存在较大差异及合理性。

1、说明报告期内原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量的匹配性

报告期内，公司丙纶短纤的原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
原材料(万元)	29,821.25	56,411.25	49,533.76	44,611.23
能源耗用量(万元)	1,704.71	3,662.32	3,399.17	2,835.59
直接人工(万元)	912.81	1,721.19	1,427.27	1,193.95
制造费用(万元)	995.71	1,927.67	1,509.48	1,340.54
产量(吨)	48,265.83	89,612.91	76,814.94	63,761.58
单位原材料(元/千克)	6.18	6.29	6.45	7.00
单位能源耗用量(元/千克)	0.35	0.41	0.44	0.44
单位直接人工(元/千克)	0.19	0.19	0.19	0.19
单位制造费用(元/千克)	0.21	0.22	0.20	0.21
销量(吨)	46,690.99	88,737.78	76,208.51	61,203.50

如上表，报告期各期，公司丙纶短纤单位产量耗费的直接人工和制造费用较为平稳；单位原材料逐年下降，主要在于主要原材料聚丙烯原生料的各期采购均价逐年下降所致；单位能源耗用量2025年上半年下降明显，主要在于公司引入光伏发电降低了电价所致。综上，公司丙纶短纤的原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量具有匹配性。

报告期内，公司涤纶短纤的原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
原材料(万元)	1,647.76	2,221.26	1,830.93	1,507.40
能源耗用量(万元)	474.50	627.04	498.19	490.00
直接人工(万元)	247.47	291.04	199.62	199.77
制造费用(万元)	293.24	408.15	272.61	255.79
产量(吨)	5,253.14	5,738.95	4,781.20	4,378.59
单位原材料(元/千克)	0.34	0.25	0.24	0.24
单位能源耗用量(元/千克)	0.10	0.07	0.06	0.08
单位直接人工(元/千克)	0.05	0.03	0.03	0.03
单位制造费用(元/千克)	0.06	0.05	0.04	0.04
销量(吨)	4,942.07	5,846.79	4,369.34	4,474.63

如上表，2022-2024年，公司涤纶短纤单位产量耗费的原材料、能源、直接人工和制造费用差异不大；2025年单位原材料、能源、直接人工均上升明显，主要在于公司2024年底引入了新的涤纶短纤研发生产团队，2025年开始重点进行汽车内饰类涤纶短纤产品的研发，因各类产品的研发均需经历开发打样、工艺验证及小批量试供等全流程环节，导致单位产品承担的各类成本有所上升。综上，公司涤纶短纤的原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量具有匹配性。

2、各类原材料单位成本与当期采购价格差异情况及原因

报告期各期，公司主要材料聚丙烯原生料与再生料的单位成本与当期采购价格对比如下：

原材料	单位：元/kg							
	2025		2024		2023		2022	
原材料	原材料单位成本	采购均价	原材料单位成本	采购均价	原材料单位成本	采购均价	原材料单位成本	采购均价
聚丙烯原生料	6.40	6.38	6.55	6.55	6.59	6.55	7.30	7.26
聚丙烯再生料	4.64	4.82	4.44	4.79	4.25	4.53	4.34	4.49

如上表所示，报告期内各期，公司聚丙烯原生料的单位成本与采购均价基本持平；而聚丙烯再生料的单位成本低于采购均价，主要原因系：部分再生料为公司产品生产过程中产生的废料经再加工而来，其成本显著低于外部采购的聚丙烯再生料价格。此类自产再生料投入生产后，拉低了整体聚丙烯再生料的单位成本。

3、成本结构与可比公司是否存在明显差异及合理性

(1) 公司丙纶短纤成本结构与可比公司对比

报告期内，公司丙纶短纤与可比公司可比产品的成本结构对比情况如下：

蒙泰高新丙纶纤维成本结构：

单位：万元，%

项目	2025年1-6月		2024年		2023年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	-	-	30,475.90	70.19	26,987.13	74.36	23,779.21	76.81
直接人工	-	-	3,133.80	7.22	2,625.09	7.23	1,874.67	6.06
制造费用	-	-	9,811.84	22.60	6,678.55	18.40	5,305.12	17.14
小计	-	-	43,421.54	100.00	36,290.77	100.00	30,959.00	100.00

注：该公司 2025 年半年度报告未披露上述数据。

公司丙纶短纤成本结构：

单位：万元，%

项目	2025年1-6月		2024年		2023年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	29,821.25	89.19	56,411.25	88.53	49,533.76	88.66	44,611.23	89.26
直接人工	912.81	2.73	1,721.19	2.70	1,427.27	2.55	1,193.95	2.39
制造费用	2,700.43	8.08	5,589.99	8.77	4,908.65	8.79	4,176.13	8.36
小计	33,434.48	100.00	63,722.43	100.00	55,869.68	100.00	49,981.31	100.00

如上，2022-2024 年，公司丙纶短纤成本中的直接人工与制造费用占比均显著低于蒙泰高新的丙纶长丝，主要在于公司丙纶短纤的生产为多线纺丝，相较蒙泰高新丙纶长丝的单线纺丝而言，具有更高的生产效率，同等单位产量下电力消耗及人工成本更低；同时，公司部分丙纶短纤生产设备及厂房购置时间较早，资产原值较低，对应各期折旧计提金额较少。综上，公司丙纶短纤与蒙泰高新丙纶长丝的成本结构差异具有合理性。

(2) 公司涤纶短纤成本结构与可比公司对比

报告期内，公司涤纶短纤与可比公司可比产品的成本结构对比情况如下：

优彩资源再生有色涤纶短纤维成本结构：

单位：万元，%

项目	2025年1-6月		2024年		2023年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	-	-	35,291.04	71.86	34,750.23	68.44	29,662.53	66.46
直接人工	-	-	3,897.34	7.94	4,791.72	9.44	4,095.25	9.18
制造费用	-	-	8,939.99	18.20	10,612.52	20.90	9,746.08	21.84
运输费用	-	-	982.74	2.00	623.00	1.23	1,125.93	2.52
小计	-	-	49,111.11	100.00	50,777.46	100.00	44,629.79	100.00

注：该公司 2025 年半年度报告未披露上述数据。

公司涤纶短纤成本结构：

单位：万元，%

项目	2025年1-6月		2024年		2023年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,647.76	61.88	2,221.26	62.62	1,830.93	65.36	1,507.40	61.45
直接人工	247.47	9.29	291.04	8.20	199.62	7.13	199.77	8.14
制造费用	767.75	28.83	1,035.19	29.18	770.80	27.52	745.79	30.40
小计	2,662.98	100.00	3,547.49	100.00	2,801.36	100.00	2,452.96	100.00

如上表，2022-2024年，公司涤纶短纤成本中的制造费用占比显著高于优彩资源的再生有色涤纶短纤维，主要在于公司涤纶短纤尚处于小批量生产阶段，生产工艺成熟度不足，导致废品率及单位能耗偏高，进而推高单位产量分摊的制造费用，具有合理性。

4、说明生产人员人均产出及人均薪酬变动情况及原因，与同行业、同地区可比公司是否存在较大差异及合理性。

（1）丙纶短纤

报告期内，公司丙纶短纤的生产主要位于母公司、江苏子公司与泰国子公司，丙纶短纤生产人员人均产出与同行业可比公司对比情况、母公司、江苏子公司与泰国子公司丙纶短纤生产人员薪酬与同行业可比公司、同地区薪酬水平对比情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
公司人均产出（吨/人）	186.36	368.97	353.31	334.12
蒙泰高新人均产出（吨/人）	-	133.43	123.03	145.74
母公司人均薪酬（万元/人）	3.67	7.39	6.93	6.99
湖北省荆门市平均工资(万元)	-	-	7.16	6.93
江苏子公司人均薪酬（万元/人）	4.18	8.02	7.93	6.45
江苏省连云港市私营单位平均工资（万元）	-	6.22	6.06	5.72
泰国子公司人均薪酬（万元/人）	0.41	0.95	1.24	1.44
蒙泰高新人均薪酬（万元/人）	-	9.15	9.13	8.68

注：1、湖北省荆门市平均工资取自荆门市统计局发布的在岗职工（含城镇非私营单位职工、劳务派遣人员及私营单位从业人员）平均工资，2024、2025年1-6月相关数据尚未披露；

2、江苏省连云港市私营单位平均工资取自连云港市统计局发布的城镇私营单位就业人员年平均工资，2025年1-6月相关数据尚未披露；

3、可比公司蒙泰高新2025年半年度报告未披露相关数据。

如上表，报告期内，公司人均产出逐年增长，主要在于公司持续改进生产工艺、优化生产流程，通过减少冗余环节，提高了生产效率。报告期内各期公司丙纶短纤人均产出均高于蒙泰高新的原因主要在于公司丙纶短纤的生产为多线纺丝工艺，相较于蒙泰高新丙纶长丝的单线纺丝工艺，单位生产线的产出效率更高。

如上表，报告期各期，母公司丙纶短纤生产人员人均薪酬波动较小，基本维持在 7 万元/年左右，与母公司所在地湖北省荆门市平均工资基本持平；江苏博韬丙纶短纤生产人员人均薪酬除 2022 年因人均产出偏低导致薪酬略低外，其余期间均保持在 8 万元/年左右，且持续高于其所在地江苏省连云港市私营单位平均工资水平，主要在于公司生产人员薪酬与产量直接挂钩，江苏博韬产线较新，生产效率及人均产出相对更高，故薪酬水平相应更高；泰国子公司丙纶短纤生产人员人均薪酬处于较低水平，主要受限于生产效率显著低于国内标准，人均产出亦相应偏低。整体而言，公司丙纶短纤生产人员人均薪酬水平均略低于同行业可比公司蒙泰高新，主要在于：公司母子公司所在地的平均薪酬水平低于蒙泰高新所在的广东省揭阳市；其二，双方采用的薪酬体系存在差异，亦对各自生产人员薪酬水平形成一定影响。

综上，报告期内，公司丙纶短纤生产人员人均产出与人均薪酬变动情况，及与同行业、同地区可比公司的差异具备合理性。

（2）涤纶短纤

报告期内，公司涤纶短纤的生产主要位于母公司，涤纶短纤生产人员人均产出与同行业可比公司对比情况、人员薪酬与同行业可比公司、同地区薪酬水平对比情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
公司人均产出（吨/人）	88.54	162.04	199.22	157.79
优彩资源人均产出（吨/人）	-	405.10	404.79	398.42
公司人均薪酬（万元/人）	4.17	8.22	8.32	7.20
湖北省荆门市平均工资(万元)	-	-	7.16	6.93
优彩资源人均薪酬（万元/人）	-	7.67	9.32	8.09

注：1、湖北省荆门市平均工资取自荆门市统计局发布的在岗职工（含城镇非私营单位职工、劳务派遣人员及私营单位从业人员）平均工资，2024、2025 年 1-6 月相关数据尚未披露；

2、可比公司优彩资源 2025 年半年度报告未披露相关数据。

如上表，报告期各期，公司涤纶短纤生产人员人均产出存在一定波动，且显著低于优彩资源同期水平，主要在于：公司涤纶短纤生产工艺仍处于成熟过程中，废丝率偏高，生产效率相对较低；优彩资源披露的人均产出为全产品口径数据，与公司涤纶短纤单一产品的统计口径存在差异，亦对对比结果产生影响。

如上表，报告期各期，公司涤纶短纤生产人员人均薪酬存在小幅波动，主要受人均产出波动及公司薪酬体制调整两方面因素影响，该薪酬水平略高于公司所在地湖北省荆门市社会平均工资。与优彩资源相比，2022-2023 年低于其人均薪

酬水平，2024年反超，主要在于：双方产出产品结构存在差异；两地社会平均工资水平不同；企业薪酬分配体制存在区别。

综上，报告期内，公司涤纶短纤生产人员人均产出与人均薪酬变动情况，及与同行业、同地区可比公司的差异具备合理性。

二、存货跌价准备计提充分性。根据申请文件，报告期各期末，发行人存货余额分别为 **8,489.41** 万元、**8,083.68** 万元和 **9,856.53** 万元，主要为原材料、库存商品。请发行人：①说明各类存货可变现净值的具体确定依据及存货跌价准备的具体测算过程，说明报告期各期与涤纶短纤相关存货的种类、金额，是否存在亏损合同，相关存货跌价准备计提是否充分。②说明是否存在品质等级较低的存货，如有，说明相关存货具体类别、数量、金额、库龄、销售可能性，存货跌价准备计提是否充分。③结合各类别存货库龄情况、订单覆盖率、存货期后结转情况等，分析说明存货跌价准备计提充分性，说明存货跌价准备计提、存货周转率及其变动趋势与可比公司是否存在较大差异及原因。

（一）说明各类存货可变现净值的具体确定依据及存货跌价准备的具体测算过程，说明报告期各期与涤纶短纤相关存货的种类、金额，是否存在亏损合同，相关存货跌价准备计提是否充分

1、各类存货可变现净值的具体确定依据及存货跌价准备的具体测算过程

（1）原材料

公司原材料主要包括生产丙纶短纤的主要材料聚丙烯、辅助材料色母粒、以及再生料、生产涤纶短纤的泡料，对于公司直接出售的原材料，公司以所出售原材料的预计售价减去出售时预计发生的销售费用以及相关税费后的金额确定原材料的可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备；对于继续加工至产成品的原材料，公司以所生产产成品的预计售价减去至完工时预计发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额确定原材料的可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

（2）库存商品、发出商品

公司期末库存商品和发出商品主要系正常生产备货的产成品和已发出但尚未确认主营业务收入、结转主营业务成本的产成品。公司根据存货跌价准备计提政策，以产品预计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

(4) 委托加工物资

公司期末委托加工物资以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

(5) 周转材料

公司周转材料主要为低值易耗品包括工具、办公耗材、配件等，单价较低领用时一次性计入成本，不存在陈旧、毁损情形，减值风险为零，故未计提跌价准备。

2、报告期各期与涤纶短纤相关存货的种类、金额，是否存在亏损合同，相关存货跌价准备计提是否充分。

报告期各期末涤纶短纤相关存货的种类、金额及跌价情况如下：

单位：万元

年度	产品类别	存货余额	存货跌价准备跌价金额	存货跌价比率(%)
2025年1-6月	涤纶短纤	665.00	97.27	14.63
2024年末	涤纶短纤	594.02	96.25	16.20
2023年末	涤纶短纤	494.59	36.14	7.31
2022年末	涤纶短纤	432.89	19.54	4.51

公司部分涤纶销售合同为亏损合同，已按照存货成本高于可变现净值的差额充分计提存货跌价准备，并计入当期资产减值损失项目，存货跌价计提充分。

(二) 说明是否存在品质等级较低的存货，如有，说明相关存货具体类别、数量、金额、库龄、销售可能性，存货跌价准备计提是否充分

公司存在部分等外品，等外品主要指生产过程中指标检测偏低的产品，对于等外品公司主要处理方式为返工后重新销售或者降低产品等级销售，报告期内公司等外品情况如下：

2025年1-6月

单位：吨、万元

产品类别	数量	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
丙纶短纤	569.73	529.16	409.12	112.56	6.60	0.88
涤纶短纤	97.00	42.79	20.60	21.86	-	0.33
其他	1.57	1.55	0.44	0.87	0.24	-

产品类别	数量	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
合计	668.30	573.49	430.16	135.28	6.84	1.21

2024 年末

单位：吨、万元

产品类别	数量	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
丙纶短纤	711.24	551.44	362.76	179.68	8.65	0.34
涤纶短纤	222.41	79.89	56.65	22.90	0.34	-
其他	3.02	2.83	2.30	0.36	-	0.18
合计	936.66	634.16	421.71	202.93	9.00	0.52

2023 年末

单位：千克、万元

产品类别	数量	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
丙纶短纤	719.91	565.90	477.99	87.56	0.35	-
涤纶短纤	72.39	37.14	19.49	17.65	-	-
其他	0.88	0.67	0.48	-	-	0.19
合计	793.17	603.71	497.96	105.21	0.35	0.19

2022 年末

单位：吨、万元

产品类别	数量	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
丙纶短纤	733.39	589.62	522.52	67.10	-	-
涤纶短纤	58.73	29.42	29.42	-	-	-
其他	5.15	3.69	1.93	-	-	1.76
合计	797.27	622.73	553.87	67.10	-	1.76

公司等外品 2 年以内库龄占比为 99.72%、99.91%、98.50%、98.60%，结合等外品库龄情况，公司等外品期后销售情况较好

报告期内公司等外品存货跌价准备计提情况如下：

单位：吨、万元

年度	存货余额	存货跌价准备跌价金额	存货跌价比率 (%)
2025 年 1-6 月	573.49	38.09	6.64%
2024 年末	634.16	40.96	6.46%
2023 年末	603.71	17.49	2.90%

年度	存货余额	存货跌价准备金额	存货跌价比率 (%)
2022年末	622.73	93.26	14.98%

如上表所示，公司按照等外品可变现净值测算公司等外品存货跌价准备，等外品存货跌价准备计提比率分别为 14.98%、2.90%、6.46%、6.64%，存货跌价计提充分。

(三) 结合各类别存货库龄情况、订单覆盖率、存货期后结转情况等，分析说明存货跌价准备计提充分性，说明存货跌价准备计提、存货周转率及其变动趋势与可比公司是否存在较大差异及原因。

1、存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货库龄情况如下：

2025年1-6月

单位：万元

存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	4,297.01	376.76	14.09	49.02	4,736.88
库存商品	4,669.70	264.25	47.39	-	4,981.34
委托加工物资	2.06	-	-	-	2.06
发出商品	532.94	-	-	-	532.94
周转材料	129.12	26.98	14.29	2.33	172.72
合计	9,630.82	667.99	75.77	51.35	10,425.93
占比	92.37%	6.41%	0.73%	0.49%	100.00%

2024年末

单位：万元

存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	5,002.05	86.82	19.04	31.11	5,139.02
库存商品	4,093.86	155.21	24.76	43.58	4,317.42
委托加工物资	3.49	-	-	-	3.49
发出商品	215.69	-	-	-	215.69
周转材料	173.28	7.13	0.32	0.19	180.92
合计	9,488.36	249.16	44.13	74.88	9,856.53
占比	96.26%	2.53%	0.45%	0.76%	100.00%

2023年末

单位：万元

存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	3,875.23	198.21	107.06	13.92	4,194.42

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
库存商品	2,859.87	108.85	40.62	39.00	3,048.35
委托加工物资	38.26	-	-	-	38.26
发出商品	615.66	-	-	-	615.66
周转材料	158.13	25.51	3.34	-	186.99
合计	7,547.16	332.58	151.02	52.92	8,083.68
占比	93.36%	4.11%	1.87%	0.65%	100.00%

2022 年末

单位: 万元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	4,123.90	220.05	3.27	24.09	4,371.31
库存商品	3,518.39	214.73	8.41	19.42	3,760.95
委托加工物资	-	-	-	-	-
发出商品	161.75	-	-	-	161.75
周转材料	189.89	5.51	-	-	195.39
合计	7,993.93	440.29	11.68	43.51	8,489.41
占比	94.16%	5.19%	0.14%	0.51%	100.00%

由上表可以看出, 发行人报告期库龄一年以内的存货占比分别为 94.16%、93.36%、96.26%以及 92.37%, 总体占比较高且各年度较为稳定, 发行人报告期内不存在大额长库龄的存货, 存货状态较为健康。

2、订单覆盖率

单位: 吨

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末库存商品结存数量	7,559.28	5,915.16	4,539.24	5,256.60
期末在手订单	7,382.29	5,142.54	3,572.29	4,284.31
订单覆盖率	97.66%	86.94%	78.70%	81.50%

注 1: 订单覆盖率=期末在手订单数量/期末存货数量

发行人报告期内在手订单数量占期末库存商品数量的比例分别为 81.50%、78.70%、86.94%以及 97.66%, 在手订单覆盖率较高。

3、存货期后结转情况

单位:万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末存货余额	10,425.93	9,856.53	8,083.68	8,489.41
期后结转金额	8,592.74	8,355.88	8,005.50	8,168.63

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期后产品结转率	82.42%	84.78%	99.03%	96.22%

注 1：期后结转率=期后结转金额/存货余额

注 2：期后结转金额为截止 2025 年 9 月 30 日数据

发行人报告期内存货期后结转比例分别为 96.22%、99.03%、84.78% 以及 82.42%，总体上期末存货期后结转情况良好。

4、存货跌价准备计提、存货周转率及其变动趋势与可比公司情况

存货跌价准备计提与可比公司对比情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	存货原值	存货跌价计提比例	存货原值	存货跌价计提比例	存货原值	存货跌价计提比例	存货原值	存货跌价计提比例
汇隆新材	18,438.13	1.08%	17,289.54	0.86%	10,512.39	0.70%	10,853.35	1.15%
优彩资源	48,676.07	2.98%	47,409.11	2.91%	26,530.52	2.71%	32,935.03	1.42%
蒙泰高新	11,693.13	7.27%	9,920.47	4.83%	4,509.97	0.22%	6,995.17	0.14%
江南高纤	31,273.41	1.66%	31,563.71	2.77%	37,603.89	2.18%	33,731.57	1.42%
平均值	27,520.19	3.25%	26,545.70	2.84%	19,789.19	1.45%	21,128.78	1.03%
发行人	10,425.93	1.19%	9,856.53	1.28%	8,083.68	0.57%	8,489.41	1.81%

数据来源：上市公司年度报告

各期末同行业可比公司各期末存货跌价计提，均处于较低水平，与公司存货跌价计提比例较低基本特征保持一致。公司存货跌价实际计提比例低于同行业可比公司平均水平并且变动趋势与同行业存在差异，主要原因因为业务类型、存货构成等方面的差异，具有合理性。

同行业可比公司中，汇隆新材、优彩资源、江南高纤主要产品以涤纶为主；蒙泰高新主要产品为丙纶纤维存货跌价计提比例与公司更具可比性。

2022 年-2024 年发行人存货跌价计提比例的变动趋势与蒙泰高新变动趋势一致，公司存货跌价计提比例 2022 年及 2023 年高于蒙泰高新，2024 年存货跌价计提比例低于蒙泰高新，主要原因因为 2024 年蒙泰高新对原材料计提存货跌价准备，发行人原材料质量稳定，不存在毁损不能使用的情况，并且发行人原材料周转率良好，不存在跌价，蒙泰高新在扣除原材料计提的存货跌价准备后存货跌价准备比例为 1.77%，与发行人无较大差异。

综上，公司与同行业可比公司存货跌价计提比例均处于较低水平，不存在较大差异；由于公司与同行业可比公司相比在业务类型、存货管理等方面存在

差异，存货跌价计提比例存在差异具有合理性；公司存货跌价准备变动趋势与同为生产丙纶纤维的蒙泰高新变动趋势一致。

存货周转率与可比公司对比情况

单位：次

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇隆新材	2.10	5.20	6.27	6.42
优彩资源	2.40	5.77	7.34	6.98
蒙泰高新	2.17	6.30	6.44	5.80
江南高纤	0.76	1.37	2.00	2.09
平均值	1.86	4.66	5.51	5.32
发行人	3.68	7.97	7.56	8.30

数据来源：上市公司年度报告

报告期公司存货周转率与同行业公司均处于一个较为稳定水平，未出现较大波动；公司存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，公司存货周转率优于同行业可比公司，差异原因主要系存货规模影响导致，公司存货规模显著小于同行业可比公司，公司存货规模与同行业公司对比情况如下：

单位：吨

项目	2025 年 1-6 月	2024 年末	2023 年末	2022 年末
汇隆新材	18,438.13	17,289.54	10,512.39	10,853.35
优彩资源	48,676.07	47,409.11	26,530.52	32,935.03
蒙泰高新	11,693.13	9,920.47	4,509.97	6,995.17
江南高纤	31,273.41	31,563.71	37,603.89	33,731.57
平均值	27,520.19	26,545.70	19,789.19	21,128.78
发行人	10,425.93	9,856.53	8,083.68	8,489.41

由上表可知，公司存货规模远远低于行业平均水平，所以公司存货周转率高于同行业可比公司具有合理性。

三、毛利率与可比公司差异合理性。请发行人：①量化说明报告期各期发行人各类主要产品毛利率变动原因，发行人同类产品向不同客户销售单价及毛利率的差异原因及合理性，向境外客户意大利 **Italfeltro S.P.A.**、德国 **Johann Borgers GmbH**、美国 **Steinfibers.ltd** 销售毛利率与其他客户差异较大且报告期内向美国 **Steinfibers.ltd** 销售毛利率下滑的具体原因，说明 2022 年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售的原因及合理性。②说明发行人各

类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因；结合产品结构、下游应用领域、市场竞争情况、定价策略及议价能力、聚丙烯原生料及再生料使用等方面的差异情况，分析说明发行人丙纶短纤业务与蒙泰高新可比产品毛利率差异的具体原因，2024年毛利率高于蒙泰高新的合理性。③说明丙纶短纤、涤纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因；结合涤纶短纤产品报告期内产能利用率情况、单位固定成本变动情况等，说明2024年涤纶短纤营业收入明显增长但毛利率下降的原因及合理性。结合期后涤纶短纤产品售价变动情况、低报价对扩大销售规模的效果，分析说明涤纶短纤负毛利销售情况是否将持续，相关产品是否具有市场竞争力，风险揭示是否充分。

（一）量化说明报告期各期发行人各类主要产品毛利率变动原因，发行人同类产品向不同客户销售单价及毛利率的差异原因及合理性，向境外客户意大利 **Italfeltro S.P.A.**、德国 **Johann Borgers GmbH**、美国 **Steinfibers.ltd** 销售毛利率与其他客户差异较大且报告期内向美国 **Steinfibers.ltd** 销售毛利率下滑的具体原因，说明2022年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售的原因及合理性

1、量化说明报告期各期发行人各类主要产品毛利率变动原因

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
丙纶短纤	15.77	93.57	16.17	95.43	16.35	93.96	17.82	95.85
涤纶短纤	-10.17	5.73	-16.09	3.86	-4.18	3.27	-0.17	3.82
其他	7.84	0.70	11.60	0.71	18.72	2.77	13.93	0.33
合计	14.23	100.00	14.89	100.00	15.74	100.00	17.12	100.00

注：其他产品主要为PE/PP复合短纤维、PE短纤维等

报告期内，公司主营业务毛利率分别为17.12%、15.74%、14.89%和14.23%，呈现小幅下行趋势，主要系公司主要产品丙纶短纤毛利率持续回落，叠加涤纶短纤毛利率较低所致。

（1）丙纶短纤

报告期内，公司丙纶短纤业务毛利率分别为17.82%、16.35%、16.17%、15.77%，逐步下滑，主要原因为：①尽管2023年起原材料聚丙烯市场价格逐步下降，但受公司与部分供应商签订的合同制约，公司采购价调整相对滞后，无法及时反映市场行情变动；②终端消费需求受到了宏观经济环境的不利影响，公司需通过主

动降价来维持市场份额。

（2）涤纶短纤

报告期内，公司涤纶短纤销售毛利率分别为-0.17%、-4.18%、-16.09%和-10.17%，其中2022-2024年毛利率下降幅度增大，2025年上半年毛利率亏损幅度收窄，且均为负，主要原因为：①公司的涤纶产品处于销售渠道培育阶段，导致公司对涤纶的销售定价偏向保守；②公司涤纶短纤生产工艺尚未成熟，产品废品率较高；③产能未充分释放使单位生产成本较高；④公司正持续推进涤纶产品结构转型升级，重点推动从家用纺织品向汽车内饰领域拓展。鉴于汽车内饰纤维面料主要为定制化，作为该领域的后进入企业，公司需承担更多产品开发任务——每款汽车内饰面料均需经历开发打样、工艺验证及小批量试供等全流程环节。受转型期产品开发集中度较高的影响，现阶段生产端单耗水平有所上升。

2、发行人同类产品向不同客户销售单价及毛利率的差异原因及合理性

（1）丙纶短纤不同客户销售单价及毛利率差异原因

1) 客户所属区域差异

公司客户覆盖国内外市场，国内不同区域间价格敏感度及原材料成本差异较小；海外市场因区域经济水平、原材料价格基数及竞争格局不同，价格敏感度分化显著。具体为：欧美地区客户对产品品质要求较高，价格敏感度较低，且当地同类产品原材料（如聚丙烯原生料）采购成本通常较高，因此公司向欧美客户销售的产品溢价水平通常高于其他区域。

2) 客户合作关系差异

客户合作关系的深度与质量（包括合作年限、合作规模、客户行业地位、信誉度、产品质量要求、信用政策等）会影响公司定价策略。长期稳定合作、采购规模大、行业头部或回款良好的客户，公司通常会给予一定价格优惠。

3) 主要原材料类型差异

丙纶短纤的核心原材料为聚丙烯，辅以阻燃、抗氧化、抗紫外线等助剂。其中，聚丙烯粒料采购价格通常高于聚丙烯粉料；助剂因功能要求（如阻燃、抗紫外线）单价较高，且添加量随客户需求变动。原材料类型的选择需匹配客户对产品性能的要求，进而同时决定售价（高性能产品定价更高）与成本（高价原材料推升成本），最终影响毛利率。

4) 客户应用领域差异

丙纶短纤下游主要应用于汽车内饰、土工布、家用纺织品三大领域，各领域对产品性能的要求及市场价格水平存在显著差异，进而造成原材料选择与成本结构的不同：

汽车内饰领域：以密度低、低熔点、成网性能好等基础性能为主，复杂改性需求较小；同时，该类产品质量要求较高，质量标准越高，产品售价越高，毛利率相对更高。

土工布领域：因应用于道路、堤坝、隧道等工程场景，需高强度以保障工程安全性与耐久性，仅能采用纯度更高的聚丙烯原生料以确保强度；同时需添加抗紫外线、抗氧化等助剂以适应复杂环境，额外成本较高。受此影响，土工布成本通常较高，但由于其销售客户更多集中在东南亚等地区，导致售价不高，因此毛利率整体偏低。

家用纺织品领域：主要应用到非织造无纺布（酷布）与地毯，需兼顾高强度（仅能使用原生料）与透气透水、颜色稳定性等功能，需额外添加功能性助剂，成本进一步上升；同时因该领域市场竞争激烈，溢价空间有限，毛利率整体也偏低。

5) 销售期间差异

聚丙烯作为核心原材料，其价格波动对丙纶短纤成本影响显著。发行人虽采用按月加权平均法核算产品的原材料成本，但因不同客户订单对应的原材料采购批次不同，可能导致不同客户产品的原材料成本存在差异。

（2）涤纶短纤不同客户销售单价及毛利率差异原因

报告期内，公司涤纶短纤产品处于小批量试产阶段，工艺稳定性不足导致产品废品率较高，且市场认可度尚待提高，整体销售价格相对保守，因此客户毛利率持续为负。客户间毛利率差异原因主要为：

1) 客户合作关系差异

该差异与前文丙纶短纤客户合作关系差异原因相同。

2) 工艺不成熟导致废品率波动

报告期内，公司涤纶短纤生产工艺尚待成熟，不同批次或规格产品的良品率存在显著差异。废品率升高会推高单位产品成本，导致毛利率进一步降低。

3) 客户应用领域差异

不同应用领域对产品性能的要求不同，所需原材料的品质与种类要求也不同

，导致各应用领域产品的成本与售价存在差异。

4) 销售期间差异

该差异与前文丙纶短纤客户的销售期间毛利率差异原因相同。

综上，公司丙纶短纤不同客户销售单价与毛利率的差异原因主要包括客户所属区域、客户合作关系、主要原材料类型、客户应用领域、销售期间等差异；涤纶短纤不同客户销售单价与毛利率的差异原因主要包括客户合作关系、工艺不成熟导致废品率波动、客户应用领域、销售期间等差异，具有合理性。

3、向境外客户意大利 Italfeltro S.P.A.、德国 Johann Borgers GmbH、美国 Steinfibers.ltd 销售毛利率与其他客户差异较大且报告期内向美国 Steinfibers.ltd 销售毛利率下滑的具体原因

公司向境外客户意大利 Italfeltro S.P.A.、德国 Johann Borgers GmbH、美国 Steinfibers.ltd 销售毛利率与其他客户差异的原因以及报告期内向美国 Steinfibers.ltd 销售毛利率下滑的原因请见问题 3 之“一、主要客户变动具体原因。”之“（三）说明报告期各期向境内外主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额、毛利率变动情况及原因。”之回复。

4、说明2022年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售的原因及合理性

报告期各期，公司主营业务中境内外销售收入及毛利率情况如下：

区域	2025年1-6月		2024年		2023年		2022年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
境内	27,545.13	13.66	50,060.34	14.60	47,867.25	15.45	46,201.40	15.61
境外	15,232.95	15.26	31,427.20	15.37	25,310.46	16.30	16,732.23	21.30
合计	42,778.08	14.23	81,487.54	14.89	73,177.70	15.74	62,933.63	17.12

如上表，2022 年公司境外销售毛利率为 21.30%，较境内更高的原因主要为：公司主要产品丙纶短纤的应用领域土工布、家用纺织品及汽车内饰 2022 年境内销售毛利率分别为 7.76%、8.48% 和 18.70%，相比之下，对应领域境外销售毛利率分别为 13.69%、21.92% 和 33.89%，均高于境内；此外，毛利率较高的家用纺织品、汽车内饰领域境外销售占比也较高。

境外销售毛利率报告期内下降幅度高于境内销售的原因主要为：（1）境内销售毛利率相对稳定。报告期内境内销售收入结构稳定，汽车内饰作为主要品类收入占比持续维持在 70% 左右，且其各期毛利率分别为 18.70%、19.61%、17.98%

和 17.52%，波动有限，故境内销售整体毛利率未出现显著波动。（2）境外家用纺织品销售毛利率大幅下挫。2023 年境外家用纺织品销售毛利率较 2022 年的 21.92%骤降至 15.81%，降幅达 6.11 个百分点，主要系公司对越南 GEO TECH VIETNAM JOINT STOCK COMPANY、泰国 L.I.S.INTERNATIONAL CO.,LTD 两家客户的销售收入占比及产品售价同步下滑，导致二者对境外家用纺织品销售毛利率的正向贡献缩减 6.58 个百分点；（3）低毛利产品占比提升压低境外销售整体盈利。境外汽车内饰销售收入规模保持稳定（报告期各期约 5,000 万元，2025 年上半年为 2,091.06 万元），但境外土工布受益于印度、孟加拉等新兴市场拓展，收入规模快速扩张，报告期各期境外土工布销售收入占境外销售收入比例从 45.86%提升至 70.49%。然而，同期境外土工布销售毛利率仅 13.69%、12.78%、12.20%及 12.48%，显著低于境外汽车内饰 33.89%、29.13%、27.92%及 29.94%的毛利率水平，低毛利产品收入占比的持续攀升拉低了境外销售整体毛利率。

综上，公司 2022 年境外销售毛利率较高且报告期内下降幅度高于境内销售具有合理性。

（二）说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因；结合产品结构、下游应用领域、市场竞争情况、定价策略及议价能力、聚丙烯原生料及再生料使用等方面的差异情况，分析说明发行人丙纶短纤业务与蒙泰高新可比产品毛利率差异的具体原因，2024 年毛利率高于蒙泰高新的合理性。

1、说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因

公司产品主要为丙纶短纤与涤纶短纤，以下围绕这两类产品与可比公司可比业务进行对比分析：

（1）丙纶短纤毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因

公司丙纶短纤的可比公司可比业务为蒙泰高纤的丙纶长丝，如下为两者的毛利率对比情况：

公司名称	产品类别	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
蒙泰高新	丙纶长丝	2.49%	6.68%	17.79%	21.50%
发行人	丙纶短纤	15.77%	16.17%	16.35%	17.82%

如上表所示，2022-2023年期间，公司丙纶短纤毛利率小幅低于蒙泰高新丙纶长丝；2024年、2025年1-6月，蒙泰高新丙纶长丝毛利率显著下滑，而公司丙纶短纤毛利率相对稳定，二者毛利率差异的具体原因分析，详见本题“三、毛利率

与可比公司差异合理性”之“（二）说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因……”之“2、结合……，分析说明发行人丙纶短纤业务与蒙泰高新可比产品毛利率差异的具体原因”之回复。

（2）涤纶短纤毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因

公司生产销售的涤纶短纤维主要与优彩资源的再生有色涤纶短纤维属于相近产品，具有可比性。报告期内，两者毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类别	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
优彩资源	再生有色涤纶短纤维	9.67%	9.21%	9.19%	13.38%
本公司	涤纶短纤	-10.17%	-16.09%	-4.18%	-0.17%

如上表所示，公司涤纶短纤毛利率持续为负，且 2022-2024 年呈下跌趋势，并显著低于优彩资源的再生有色涤纶短纤维，具体原因如下：

1) 销售单价对比

单位：万元/吨

公司名称	产品类别	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
优彩资源	再生有色涤纶短纤维	-	0.57	0.54	0.52
本公司	涤纶短纤	0.50	0.54	0.55	0.54

注：因优彩资源2025年半年报未披露再生有色涤纶短纤维销量，故未取得其销售单价数据。

如上表所示，报告期内，公司涤纶短纤维的销售单价与优彩资源的再生有色涤纶短纤维差异较小，最大价差仅0.03万元/吨，水平基本相当。

2) 单位销售成本对比

单位：万元/吨

公司名称	产品类别	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
优彩资源	再生有色涤纶短纤维	-	0.52	0.49	0.45
本公司	涤纶短纤	0.55	0.62	0.57	0.54

注：因优彩资源2025年半年报未披露再生有色涤纶短纤维销量，故未取得其单位销售成本数据。

如上表所示，报告期内，公司涤纶短纤销售成本始终高于优彩资源的再生有色涤纶短纤维。考虑到双方销售单价基本持平，因此销售成本差异是公司涤纶短纤毛利率显著低于优彩资源再生有色涤纶短纤维的主要原因。报告期内公司涤纶短纤单位销售成本较高的原因主要为：

①受限于公司涤纶短纤生产工艺尚处于成熟过程中，公司产品不良品率偏高

(平均约10%)；

②2024年起，公司加大涤纶短纤业务投入，新增涤纶二号线、组建专业生产技术团队并扩充生产人员，带动单位人工成本增长；

③受销售渠道拓展不足、产品市场认可度待提升影响，公司涤纶短纤产能利用率偏低，报告期各期分别为46.38%、50.72%、44.18%和62.93%，叠加2024年产能扩容、设备调试及维修频次增加等因素，2024年单位制造费用同比大幅增长59.45%。此外，生产工艺成熟度不足导致单位能耗（电力、蒸汽、天然气等）偏高，共同推高了单位制造费用水平。

2、结合产品结构、下游应用领域、市场竞争情况、定价策略及议价能力、聚丙烯原生料及再生料使用等方面的差异情况，分析说明发行人丙纶短纤业务与蒙泰高新可比产品毛利率差异的具体原因，2024年毛利率高于蒙泰高新的合理性

(1) 结合产品结构、下游应用领域、市场竞争情况、定价策略及议价能力、聚丙烯原生料及再生料使用等方面的差异情况，分析说明发行人丙纶短纤业务与蒙泰高新可比产品毛利率差异的具体原因

报告期内，公司丙纶短纤与蒙泰高纤可比产品丙纶长丝的毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类别	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
蒙泰高新	丙纶长丝	2.49%	6.68%	17.79%	21.50%
发行人	丙纶短纤	15.77%	16.17%	16.35%	17.82%

两者毛利率差异分析具体如下：

1) 产品结构

产品结构上，公司与蒙泰高新均主要生产丙纶类产品。其中，公司主要生产丙纶短纤，其他产品如涤纶短纤等占比较低；蒙泰高纤主要生产丙纶长丝，少量生产锦纶纤维等。

2) 下游应用领域

不同应用领域对产品的性能要求存在差异，对应的生产成本亦有不同，进而影响产品的销售价格及毛利率水平。具体来看：

蒙泰高新的丙纶长丝主要应用于箱包织带、工业滤布、水管布套、门窗毛条及服装等领域；公司丙纶短纤则主要应用于汽车内饰、土工布、家用纺织品，部

分涉及无纺布及过滤产品，二者在家用纺织品、过滤产品领域存在部分重叠。其中，公司家用纺织品应用领域以地毯、酷布为主，主要满足基础使用需求，因此公司相应产品销售价格更低；公司用于汽车内饰的产品因部分使用再生聚丙烯材料，毛利率较高；而公司用于土工布的产品主要应用于堤坝、桥梁、路面等工程场景，其价格及毛利率本身较低，但该类产品收入近年持续增长，压低了各期整体毛利率。

3) 市场竞争情况

丙纶短纤与丙纶长丝同属丙纶产品范畴，从国内外丙纶市场竞争格局来看，行业内丙纶产品生产厂家数量相较于涤纶等其他化工产品更少，因此仅从丙纶产品内部品类差异来看，二者面临的市场竞争均较小。但由于公司丙纶短纤与蒙泰高新丙纶长丝的应用领域分别面临不同材质的竞争品，各自所处的市场竞争环境也会存在显著差异。

4) 定价策略及议价能力

公司定价策略主要在产品成本的基础上，基于产品应用领域、客户合作年限、客户规模、交易规模及区域分布等多维度因素制定；根据蒙泰高新公开信息，该公司定价策略主要为以原材料成本和制造成本为基础，结合市场供求状况、订单规模、产品技术复杂程度等因素，综合考虑后制定销售价格。如上，公司与蒙泰高新在定价策略上不存在较大差异。

公司长期深耕丙纶短纤领域，在行业内具备较高的市场占有率与品牌认可度，具有较强的议价能力；蒙泰高新成立于2013年，专注丙纶长丝生产多年，连续7年在国内丙纶长丝行业中产量及市场占有率均位居第一，作为行业头部企业，其丙纶长丝产品同样具备较强的议价能力。

综上，公司丙纶短纤与蒙泰高新可比产品毛利率差异的原因主要为下游应用领域差异与市场竞争情况差异。

（2）2024年毛利率高于蒙泰高新的合理性

2024年，公司丙纶短纤毛利率达16.17%，显著高于蒙泰高新丙纶长丝同期的6.68%。根据蒙泰高新2024年年度报告，其毛利率下滑的主要原因为：1) 其首次公开发行股票及向不特定对象发行可转换公司债券募投项目的生产设备于2024年1月起陆续试产验收，5月中旬正式投产，因产能处于爬坡阶段，单位固定成本大幅上升，导致主营业务毛利同比下降；2) 受国际环境复杂多变、经济

下行压力影响，该公司为刺激需求采取了降价措施。综上，蒙泰高新毛利率下滑主要受特殊因素影响，公司丙纶短纤毛利率高于其丙纶长丝产品具有合理性。

(三) 说明丙纶短纤、涤纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因；结合涤纶短纤产品报告期内产能利用率情况、单位固定成本变动情况等，说明 2024 年涤纶短纤营业收入明显增长但毛利率下降的原因及合理性。结合期后涤纶短纤产品售价变动情况、低报价对扩大销售规模的效果，分析说明涤纶短纤负毛利销售情况是否将持续，相关产品是否具有市场竞争力，风险揭示是否充分。

1、说明丙纶短纤、涤纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因

(1) 公司丙纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因

报告期内，公司丙纶短纤、蒙泰高新丙纶长丝的销售单价与聚丙烯期货市场结算平均价对比情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
公司丙纶短纤销售单价	0.86	0.88	0.90	0.99
蒙泰高新丙纶长丝销售单价	-	1.06	1.20	1.34
聚丙烯期货市场结算平均价	0.72	0.74	0.75	0.82

注：1、因蒙泰高新2025年半年报未披露再生有色涤纶短纤维销量，故未取得其销售单价数据；

2、丙纶短纤无公开统一的市场报价，故以其主要原材料聚丙烯的期货价格作为比较对象；

3、上述聚丙烯期货市场结算平均价为含税价。

如上表，报告期各期公司丙纶短纤销售单价均低于蒙泰高新丙纶长丝，主要原因为：①丙纶长丝单条生产线产量较低，单位产品需分摊更多成本，推高了其定价；②蒙泰高新丙纶长丝面对的下游领域客户规模相对更小，该公司对下游的议价能力更强。

2023年，公司丙纶短纤销售平均单价同比下降8.46%，下降幅度与同期聚丙烯公开市场平均价格的下降幅度（8.72%）基本一致，符合丙纶纤维的行业惯例，也与可比公司蒙泰高新丙纶长丝销售平均单价的下降幅度（10.59%）大体一致，具有合理性。

2024年，公司丙纶短纤销售平均单价较2023年全年下降2.86%，下降幅度与同期聚丙烯公开市场平均价格的下降幅度（1.15%）大体一致，符合丙纶纤维的

行业惯例，具有合理性。蒙泰高新2024年丙纶长丝销售平均单价下降11.50%，显著大于公司丙纶短纤销售单价的降幅，根据其公开披露信息，主要原因是其为刺激需求降低了销售单价。

(2) 公司涤纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因

请见本题之“三、毛利率与可比公司差异合理性。”之“(二)说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因……”之“1、说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因”之回复。

2、结合涤纶短纤产品报告期内产能利用率情况、单位固定成本变动情况等，说明2024年涤纶短纤营业收入明显增长但毛利率下降的原因及合理性

请见本题之“三、毛利率与可比公司差异合理性。”之“(二)说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因……”之“1、说明发行人各类产品毛利率与可比公司可比业务的差异情况及原因”之回复。

3、结合期后涤纶短纤产品售价变动情况、低报价对扩大销售规模的效果，分析说明涤纶短纤负毛利销售情况是否将持续，相关产品是否具有市场竞争力，风险揭示是否充分

根据2025年7-9月公司产品销售数据，该期间涤纶短纤平均售价为0.53万元/吨，较2025年1-6月增长了6.22%；销售收入大幅增长，为2,056.26万元，已接近2025年1-6月的2,449.17万元；毛利率为0.16%，已转为正。公司涤纶短纤期后售价、销售规模、毛利率均在持续转好，主要在于公司引入了新的涤纶短纤研发生产团队，持续推进涤纶产品结构转型升级，重点推动从家用纺织品向汽车内饰领域拓展，并持续改进生产工艺，提升了产品附加值、质量及客户认可度。综上，公司涤纶短纤负毛利销售情况未再持续，相关产品的市场竞争力正逐步增强。

四、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

申报会计师进行了如下核查：

1、采购真实性及原材料价格波动风险

(1)访谈公司研发部总监，了解聚丙烯原生料及再生料的性能、加工工艺、适用产品差异；

(2)获取公司报告期采购明细表，测算报告期各期聚丙烯原生料与再生料

的采购单价、采购数量与采购金额；

(3) 获取公司报告期生产领料单、生产入库单，测算各期聚丙烯原生料与再生料、辅料的投入量与产成品、废料的产出量；

(4) 访谈公司管理层了解 2024 年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因；

(5) 从 wind 获取报告期聚丙烯原生料期货结算价数据；

(6) 访谈供应商了解报告期供应商向其他客户售价的情况；

(7) 查阅企查查取得主要供应商的基本情况，了解是否存在成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等情况；

(8) 向公司采购负责人了解公司对主要供应商的结算政策、向主要供应商采购金额变动的原因，通过公司采购负责人向供应商取得公司采购额占相关供应商业务规模的比重；

(9) 根据采购明细表测算按照供应商规模、合作年限分层列示的供应商数量、金额、各期新增和减少供应商数量及采购占比情况；

(10) 通过公司采购负责人取得报告期累计采购额 50 万元以上的供应商中的贸易商情况；

(11) 获取报告期公司成本计算单，测算各期原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用情况；

(12) 向公司财务负责人了解成本核算会计政策；

(13) 获取公司报告期员工名册，取得各期生产人员数量情况。

2、存货跌价准备计提充分性

(1) 获取发行人跌价测试明细表，复核跌价测算过程，检查可变现净值确认情况；

(2) 检查发行人是否存在亏损合同，报告期内毛利率为负数的订单情况；

(3) 获取公司报告期存货库龄明细表，复核存货库龄情况，分析、复核存货跌价准备计提是否充分；

(4) 获取发行人在手订单清单，分析期末在手订单对应的存货情况以及存货期后销售情况；

(5) 获取发行人期后存货收发存明细，分析存货期后结转情况；

(6) 复核并分析发行人存货跌价准备计提比率、存货周转率及变动趋势是

否合理，与同行业可比公司进行对比分析，分析与同行业差异的原因。

3、毛利率与可比公司差异合理性

(1) 获取公司报告期收入成本明细表，测算各期公司主要产品、同类产品向不同客户、内外销的毛利率情况，向公司销售负责人了解毛利率变动或差异的原因；

(2) 查阅同行业可比公司年度报告等，取得报告期各期同行业可比公司可比业务的销售单价、单位销售成本、毛利率等数据，分析公司与同行业可比公司差异原因；

(3) 通过 wind 取得报告期聚丙烯期货市场结算平均价，结合公司与同行业可比公司销售单价，分析公司丙纶短纤产品定价与可比公司或市场价格差异情况及原因；

(4) 通过生产入库单、公司环评资料取得公司报告期各产线的设计产能、各期的产出数据，测算产能利用率；

(5) 获取 2025 年 7-9 月的涤纶短纤的销售额与销售量，测算其期后单价情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、采购真实性及原材料价格波动风险

(1) 聚丙烯原生料与再生料在性能、加工工艺及适用产品范围三方面存在差异。具体来看，再生料因由回收料经再生工艺制得，其综合性能弱于原生料；再生料用于生产时，需通过额外工艺手段弥补性能短板；而在适用场景上，原生料适用范围更广；

(2) 报告期各期原生料及再生料的领用情况与生产需求基本匹配；

(3) 2024 年采用再生料生产丙纶产品比例提高的原因为：公司再生料产品性能指标能满足客户需求；再生料生产的丙纶短纤更具性价比；美国、欧盟、日韩等地区的环保政策使公司部分外销客户加大了再生料生产的丙纶短纤的采购量；

(4) 经分析市场价格、向不同供应商采购价格、供应商向其他客户售价差异等，报告期各期公司各类原材料采购价格具有公允性；

(5) 报告期内公司向主要供应商采购金额变动的原因主要基于各期公司采

购政策的调整，并结合与供应商的结算政策、距离以及供应商提供原材料的价格、品质、类别，确定各期对不同供应商的采购量，具有合理性；

(6) 报告期内公司存在与成立时间较短、实缴资本或参保人数较少、已注销等供应商交易的情况，经核查，公司与上述供应的交易具有合理性；

(7) 报告期各期公司向贸易商采购金额占采购总额的比例相对较高。公司存在直接向终端供应商中石化采购的情形，主要原因在于：公司从中石化直接采购的聚丙烯原生料以粒料为主，而价格更低的粉料获取比例较低。为在保障产成品质量的同时实现降本增效，公司提高了聚丙烯粉料的采购占比，具体通过从中石化贸易商渠道增加粉料采购量实现，具有合理性；

(8) 报告期内公司原材料、能源耗用量、直接人工及制造费用与产品产销量具有匹配性；

(9) 公司主要采用按月加权平均法计算投入产品生产的原料的成本，各类原材料单位成本与当期采购价格的差异主要源于产品生产涉及的原材料采购批次与各批次采购价格的不同；

(10) 报告期内，公司丙纶短纤产品生产技术成熟度较高，各期成本结构保持基本稳定且无明显差异；而涤纶短纤产品尚处小批量生产阶段，生产工艺尚未成熟，废品率与单位能耗偏高，使得其成本结构呈现小幅波动，具有合理性；

(11) 报告期内，公司生产人员人均产出小幅波动但整体稳定，人均薪酬与当地平均工资水平适配，人员效能与薪酬策略符合业务发展需求，具备合理性。

2、存货跌价准备计提充分性

(1) 公司已根据售价并在此基础上扣除估计的销售费用及相关税费，确定其可变现净值，与期末产品成本进行比较计提存货跌价准备，故公司亏损合同对应的存货跌价计提充分；

(2) 公司存在部分等外品，等外品主要指生产过程中指标检测偏低的产品，对于等外品公司主要处理方式为返工后重新销售或者降低产品等级销售，公司已根据等外品售价并在此基础上扣除估计的销售费用及

相关税费，确定其可变现净值，与期末产品成本进行比较计提存货跌价准备，故公司亏损合同对应的存货跌价计提充分；

（3）公司报告期内库龄一年以内的存货占比分别为94.16%、93.36%、96.26%以及92.37%，总体占比较高且各年度较为稳定，发行人报告期内不存在大额长库龄的存货，存货状态较为健康，存货跌价准备计提充分；

（4）公司报告期内在手订单数量占期末库存商品数量的比例分别为81.50%、78.70%、86.94%以及97.66%，在手订单覆盖率较高，存货跌价准备计提充分；

（5）公司报告期内存货期后结转比例分别为96.22%、99.03%、84.78%以及82.42%，总体上期末存货期后结转情况良好，存货跌价准备计提充分；

（6）公司存货跌价实际计提比例低于同行业可比公司平均水平并且变动趋势与同行业存在差异，主要原因因为业务类型、存货构成等方面的差异，具有合理性。

3、毛利率与可比公司差异合理性

（1）报告期内，公司主营业务毛利率呈现小幅下行趋势，主要系公司主要产品丙纶短纤毛利率持续回落，叠加涤纶短纤毛利率长期为负所致；

（2）公司丙纶短纤不同客户销售单价与毛利率的差异原因主要包括客户所属区域、客户合作关系差异、主要原材料类型、客户应用领域、销售期间等差异；涤纶短纤不同客户销售单价与毛利率的差异原因主要包括与客户议价情况、工艺不成熟导致废品率波动与销售期间差异，具有合理性；

（3）2022年境外销售毛利率为21.30%，较高的原因主要为：公司产品主要为丙纶短纤，所应用的领域包括土工布、家用纺织品及汽车内饰等，2022年上述领域内销毛利率均低于外销毛利率；此外，家用纺织品、汽车内饰领域外销占比也较高，上述两方面因素促使2022年毛利率较高；

（4）境外销售毛利率报告期内下降幅度高于境内销售的原因主要为：报告期内内销业务毛利率相对稳定；外销家用纺织品毛利率大幅下挫

；低毛利产品占比提升压低外销整体盈利；

（5）2022-2023年期间，公司丙纶短纤毛利率小幅低于蒙泰高新丙纶长丝；2024年、2025年1-6月，蒙泰高新丙纶长丝毛利率出现显著下滑，而公司丙纶短纤毛利率相对稳定，使得当年公司丙纶短纤毛利率大幅高于蒙泰高新丙纶长丝；公司涤纶短纤毛利率持续为负，且2022-2024年呈下跌趋势，并显著低于优彩资源的再生有色涤纶短纤维；

（6）公司丙纶短纤与蒙泰高新可比产品毛利率差异的原因主要为下游应用领域差异、市场竞争情况差异与聚丙烯原生料及再生料的使用差异；

（7）2024年，公司丙纶短纤毛利率达16.17%，显著高于蒙泰高新丙纶长丝同期的6.68%，主要原因为：蒙泰高纤新增生产设备正式投产，且产能处于爬坡阶段，单位固定成本大幅上升，导致主营业务毛利同比下降；蒙泰高新为刺激需求采取了降价措施；

（8）2023年，公司丙纶短纤销售平均单价下降幅度与同期聚丙烯公开市场平均价格的下降幅度基本一致，也与可比公司蒙泰高新丙纶长丝销售平均单价的下降幅度大体一致；2024年，公司丙纶短纤销售平均单价下降幅度与同期聚丙烯公开市场平均价格的下降幅度大体一致，蒙泰高新2024年丙纶长丝销售平均单价下降11.50%，显著大于公司丙纶短纤销售单价的降幅，根据其公开披露信息，主要原因是其为刺激需求降低了销售单价。

五、请保荐机构、申报会计师：①说明对异常客户、供应商的识别标准及核查情况，相关客户、供应商与发行人及其关联方是否存在利益输送或异常资金往来。②说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论。

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

1、异常客户

申报会计师重点关注了报告期内新增或注销的主要客户，非法人实体客户，主要客户为发行人前员工设立，业务高度依赖发行人的客户，既是客户又是供应商，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，成立时间较短的主要客户，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

容不匹配等特殊情形，识别出存在以上特殊情形的客户，进行合理性分析，确定异常客户清单并执行进一步核查程序。

具体的核查情况如下：

识别类型	识别标准	是否存在异常客户	核查情况	核查结论
报告期内新增或注销的主要客户	识别范围为报告期各期前十大客户，判断是否存在新增当年即为前十大客户或注销的情形	是	(1) 执行网络核查、函证、实地或视频访谈、细节测试等程序；(2) 进行销售价格公允性分析；(3) 进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在新增主要客户的情形，向该等客户销售具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。
非法人实体客户	识别范围为报告期内所有客户	否	不适用	不适用
主要客户为发行人前员工设立	识别范围为报告期各期前十大客户	否	不适用	不适用
业务高度依赖发行人的客户	识别范围为报告期各期的前十大客户，通过客户走访核实是否存在业务高度依赖发行人的情形	否	不适用	不适用
既是客户又是供应商	识别范围为报告期内所有客户	是	(1) 执行网络核查、函证、实地或视频访谈、细节测试等程序；(2) 了解相关会计处理，进行销售价格公允性分析；(3) 进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在既是客户又是供应商的情形，相关会计处理恰当、符合企业会计准则规定，具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。
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	识别范围为报告期各期前十大客户	否	不适用	不适用
成立时间较短的主要客户	识别范围为报告期各期前十大客户	是	(1) 执行网络核查、函证、实地或视频访谈、细节测试等程序；(2) 进行采购价格公允性分析；(3) 进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在主要客户成立时间较短的情形，向该等客户采购具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。

识别类型	识别标准	是否存在异常客户	核查情况	核查结论
注册资本或实缴资本较小、人员规模较小的主要客户	识别范围为报告期各期前十大客户	是	(1)执行网络核查、函证、实地或视频访谈、细节测试等程序；(2)进行采购价格公允性分析；(3)进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在主要客户注册资本或实缴资本较小、人员规模较小的情形，向该等客户采购具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。
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	识别范围为报告期各期前十大客户	否	不适用	不适用

2、异常供应商

申报会计师重点关注了报告期内新增或注销的主要供应商，非法人实体供应商，主要供应商为发行人前员工设立，业务高度依赖发行人的主要供应商，名称相似、注册地址相近、工商登记电话或邮箱相同、成立时间较短的主要供应商，注册资本或实缴资本较小、人员规模较小的主要供应商，采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的主要供应商，识别出存在以上特殊情形的供应商，进行合理性分析，确定异常供应商清单并执行进一步核查程序。

具体的核查情况如下：

识别类型	识别标准	是否存在异常供应商	核查情况	核查结论
报告期内新增或注销的主要供应商	识别范围为报告期各期前十大供应商，判断是否存在新增当年即为前十大供应商的情形	是	(1)执行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序；(2)进行采购价格公允性分析；(3)进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在新增主要供应商的情形，向该等供应商采购具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。
非法人实体供应商	识别范围为报告期内所有供应商	是	(1)执行网络核查、函证、实地或视频访谈、细节测试等程序；(2)进行采购价格公允性分析；(3)进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在非法人实体供应商的情形，向该等供应商采购具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。

识别类型	识别标准	是否存在异常供应商	核查情况	核查结论
主要供应商为发行人前员工设立	识别范围为报告期各期前十大供应商	否	不适用	不适用
业务高度依赖发行人的供应商	识别范围为报告期各期前十大供应商	否	不适用	不适用
名称相似、注册地址相近、工商登记电话或邮箱相同的主要供应商	识别范围为报告期各期前十大供应商	否	不适用	不适用
成立时间较短的主要供应商	识别范围为报告期各期前十大供应商	是	(1)执行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序；(2)进行采购价格公允性分析；(3)进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在主要供应商成立时间较短的情形，向该等供应商采购具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。
注册资本或实缴资本较小、人员规模较小的主要供应商	识别范围为报告期各期前十大供应商	是	(1)执行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序；(2)进行采购价格公允性分析；(3)进行资金流水核查判断发行人是否与其存在异常资金往来。	经核查，报告期内存在主要供应商注册资本或实缴资本较小、人员规模较小的情形，向该等供应商采购具有商业合理性、定价公允、交易真实，不存在异常情形。
采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的主要供应商	识别范围为报告期各期前十大供应商	否	不适用	不适用

申报会计师对各类特殊情形，根据重要性水平和可执行性对所有或主要客户、供应商进行了识别，识别程序充分有效。针对确定的异常客户、供应商，申报会计师执行了网络核查、函证、实地或视频访谈、细节测试等程序，并通过数据分析、资金流水核查等进一步核查是否存在异常情形，核查程序充分有效。

经核查，相关客户、供应商与发行人及其关联方不存在利益输送或异常资金往来。

（二）、说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论。

1、采购真实性的核查方式

针对发行人报告期内向供应商采购的真实性情况，申报会计师采取了以下核查方式进行核查：

- 1、通过访谈公司相关人员了解公司的采购模式和整体采购情况以及公司的采购体系、部门设置情况；
- 2、查阅公司相关采购管理制度，评价和测试发行人采购循环内部控制流程；
- 3、对公司采购执行细节性测试，抽查记账凭证对应的采购合同、订单、发票、磅单、送货单、入库记录、付款单等支持性文件，具体细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
采购总额（A）	32,506.88	62,728.78	53,871.32	48,180.33
细节测试供应商采购额（B）	23,498.74	46,807.98	43,524.90	38,757.60
细节测试核查占比（C=B/A）	72.29%	74.62%	80.79%	80.44%

（4）了解报告期内各类原材料采购金额及占比变化的原因，并核实合理性；查阅发行人主要供应商的采购合同，了解发行人与上述供应商的合作情况，发行人采购金额占供应商同类业务的采购比例；

（5）通过企查查公开信息查阅主要供应商工商登记信息，核实与发行人是否存在关联关系；

（6）查阅主要原材料市场公开价格，并与发行人采购价格变动情况对比如分析，以确认采购价格与市场价格是否存在重大差异；

（7）对公司主要供应商进行函证，具体核查比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
采购总额（A）	32,506.88	62,728.78	53,871.32	48,180.33
发函供应商采购额（B）	25,837.70	53,562.59	39,945.44	37,510.46
发函占比（C=B/A）	79.48%	85.39%	74.15%	77.85%
回函供应商采购额（D）	25,837.70	53,562.59	39,690.83	37,392.66
回函确认占比（D/A）	79.48%	85.39%	73.68%	77.61%

(8) 对主要原材料供应商进行实地走访及访谈，访谈时获取受访人名片或身份证复印件等身份证明、访谈纪要、与受访人合影照片等资料，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购总额 (A)	32,506.88	62,728.78	53,871.32	48,180.33
访谈供应商采购额 (B)	23,579.56	45,424.04	41,393.69	36,790.49
访谈占比 (C=B/A)	72.54%	72.41%	76.84%	76.36%

2、采购真实性的核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内向供应商采购交易具备真实性。

3、成本核算准确性的核查方式

- 1、访谈发行人财务负责人，了解成本归集核算方法，复核各月制造费用、生产成本分摊表；
- 2、了解与采购业务相关的关键内部控制，评价内部控制设计是否合理，并测试相关内部控制运行的有效性；
- 3、对公司采购执行细节性测试，抽查记账凭证对应的采购合同、订单、发票、磅单、送货单、入库记录、付款单等支持性文件；
- 4、查阅发行人主要产品的技术路线、工艺制备流程以及化学反应方程式，计算并分析主要产品投入产出；
- 5、编制成本倒轧表，复核成本核算的准确性、完整性；
- 6、了解公司生产核算流程，复核原材料领用、直接人工及制造费用分摊、在产品成本分摊、产成品成本分摊等各环节成本核算的准确性；
- 7、对主要供应商进行函证，核实报告期各期采购额的真实性、准确性。
- 8、对主要供应商进行访谈，了解双方合作背景、交易内容、交易金额、结算方式、关联关系等情况，确认相关交易真实存在，并核实报告期各期采购额的真实性、完整性。

4、成本核算准确性的核查结论

发行人成本核算方法符合企业实际生产经营情况，在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，发行人成本归集核算准确、完整。

问题 5. 应收账款坏账准备计提充分性

根据申请文件：（1）2023 年末、2024 年末，发行人应收账款账面余额分别较上年末增长 39.89%、2.34%。（2）报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 5.13、4.77、4.56，同行业可比公司平均为 23.06、19.38、14.47。2022 年发行人第一大客户应收账款按单项计提坏账准备。报告期内，部分主要客户信用期存在延长情形。

请发行人：（1）说明发行人对主要客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施的有效性，说明单项计提坏账准备的认定依据及计提比例合理性，是否存在其他与发行人涉及诉讼、资信情况较差、破产或回款风险较大等应当单项计提坏账准备的客户，逐一说明相关客户应收账款减值准备计提是否充分。（2）说明报告期内主要客户结算方式、信用政策及变动情况，是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形，说明各类应收款项（应收票据、应收账款、应收款项融资）期后兑付、回款情况，主要逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时长及原因，结合应收账款对象付款能力、信用情况、回款计划、款项可收回性判断依据、催收措施、可比公司情况等，分析说明坏账准备计提充分性。（3）结合营收规模、产品结构、下游应用领域及客户差异说明发行人应收账款周转率低于可比公司平均水平的原因及合理性。（4）说明报告期内应收票据及应收款项融资分类标准、背书转让、贴现和保理情况、金额及对手方，是否附有追索权，相关会计处理合规性，各类应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

【回复】

一、说明发行人对主要客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施的有效性，说明单项计提坏账准备的认定依据及计提比例合理性，是否存在其他与发行人涉及诉讼、资信情况较差、破产或回款风险较大等应当单项计提坏账准备的客户，逐一说明相关客户应收账款减值准备计提是否充分。

（一）发行人对主要客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施

公司对于资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施分为建立合作关系前、履约过程中以及履约后。

公司在与客户建立合作关系前，会对客户的资信状况及付款能力进行评估，主要通过如下几个方面：①客户土地产权是否自有、②客户经营年限（是否在5年以上）、③行业口碑等，公司通过上述几点的评估确定是否建立合作关系。

在客户通过公司的信用审核体系后，与客户签订合同或协议书前，需根据前期的评估情况核定客户单次销售金额和信用授信条款，后续如需进行调整，需由总经理进行审批；同时，公司会委派专门的业务人员跟进相关客户业务执行情况并在期限内负责经手相关账款的催收和联络，形成“销售款项”回收责任制。

在与客户交易后，业务人员需持续跟进销售款项的回收，业务人员定期与财务人员进行沟通，跟进回款情况。如客户存在超过信用期限的情况，按以下规定处理：超过1~10天时，由负责业务人员上报部门负责人，并电话催收。超过11~60天时，由部门负责上报分管销售负责人，派员上门催收。超过61~90天时，并经催收无效的，由总经理批准后作个案处理，必要情况下公司会通过法律途径进行催收。

通过上述方式，公司建立了一套完整的客户信用及风险管理制度，上述制度有效地保证了公司销售业务的开展以及销售款项的收回，报告期内，除两家客户存在破产或生产经营困难被列为失信被执行人导致无法履约的情形外，公司其他客户不存在特殊风险。

（二）说明单项计提账准备的认定依据及计提比例合理性，是否存在其他与发行人涉及诉讼、资信情况较差、破产或回款风险较大等应当单项计提坏账准备的客户，逐一说明相关客户应收账款减值准备计提是否充分

报告期内单项计提减值准备的应收账款情况如下：

单位：万元、%

年度	客户名称	应收账款金额	减值准备金额	计提比例	单项计提原因
2025年1-6月	长春博超汽车零部件股份有限公司	60.61	60.61	100.00	公司被列为失信被执行人，预计款项难以收回
2024年度		60.61	60.61	100.00	公司被列为失信被执行人，预计款项难以收回

年度	客户名称	应收账款金额	减值准备金额	计提比例	单项计提原因
2023 年度	Johann borgers gmbh	158.55	158.55	100.00	生产经营困难， 公司破产，预计 款项难以回收
2022 年度		198.75	198.75	100.00	

公司报告期内存在两家公司的应收账款单项计提减值准备，其中 Johann borgers gmbh 系博格思旗下的德国公司，由于公司生产经营困难，该公司破产，预计款项难以回收，博格思旗下其他主体并不存在特殊事项，仍与公司保持良好的合作关系，考虑上述情况公司对与博格思德国公司之间的交易款项单项计提减值准备。长春博超汽车零部件股份有限公司 2024 年生产经营困难，已被列为“失信被执行人”且涉诉金额较大，考虑款项收回困难，故针对公司与长春博超汽车零部件股份有限公司之间的交易款项单项计提减值准备。

报告期各期公司单项计提减值准备的应收账款金额分别为 198.75 万元、158.55 万元、60.61 万元以及 60.61 万元。除上述公司外，不存在其他与发行人涉及诉讼、资信情况较差、破产或回款风险较大的客户，公司报告期内不存在其他应单项计提减值准备的应收账款。

二、说明报告期内主要客户结算方式、信用政策及变动情况，是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形，说明各类应收款项（应收票据、应收账款、应收款项融资）期后兑付、回款情况，主要逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时长及原因，结合应收账款对象付款能力、信用情况、回款计划、款项可收回性判断依据、催收措施、可比公司情况等，分析说明坏账准备计提充分性。

（一）说明报告期内主要客户结算方式、信用政策及变动情况，是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形

报告期内，公司总体信用政策为：对于上市公司、国企背景或有自有土地厂房且行业口碑良好的民营企业给予 30-60 天账期，个别为 90 天；对无自有土地厂房但行业口碑好，长期稳定客户给予 7-30 天账期；新客户一般无账期，稳定采购 6 个月以上且采购量达到 20 吨/月后按上述办法给予账期。对于外销客户，外销客户以信用证或者预付为主，个别长期合作客户经中信保认证信誉良好可以给予 30-60 天账期并要求购买出口信用保险。报告期内公司前五大客户及应收账款大额客户的结算方式及信用政策具体情况如下：

类别	客户名称	结算方式	信用政策	报告期内是否发生变化
报告期前五大客户	俊富非织造材料（肇庆）有限公司及其关联方	票据	月结 30 天	否
	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司及其关联方	电汇、票据	2022 年为月结 45 天；2023 年月结 30 天；2024 年为月结 30 天至 60 天；2025 年为月结 60 天	是
	宁波拓普集团股份有限公司	票据	2022 年为月结 60 天，2023 年、2024 年及 2025 年 1-6 月为月结 90 天	是
	B.J. GEO TEXTILE LIMITED 及其关联方	信用证	2022 年为即期信用证；2023 年、2024 年及 2025 年 1-6 月为 180 天远期信用证及即期信用证结合	是
	Confidence Infrastructure Ltd.	信用证	即期信用证	否
	Venus Interlinings Private Limited	承兑交单 (D/A)	承兑交单后 60 天	否
	Johann borgers gmbh 及其关联方	现汇	到港后 30 天	否
	Western Superior Jute Industries Ltd	信用证	即期信用证	否
	顺恒新材料科技（福建）有限公司	电汇	2022 年及 2023 年为月结 60 天，2024 年为月结 90 天；2025 年为月结 60 天	是
报告期应收账款前五大客户	Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	信用证	2022 年-2024 年为 90 天远期信用证及即期信用证；2025 年 1-6 月为即期信用证	是
	广州市三泰汽车内饰材料有限公司	票据	2022 年及 2024 年为月结 60 天；2025 年 1-6 月为月结 75 天	否
	宁波拓普集团股份有限公司	票据	2022 年为月结 60 天，2023 年及 2024 年及 2025 年	是

类别	客户名称	结算方式	信用政策	报告期内是否发生变化
			1-6月为月结90天	
	安徽柏昂新材料有限公司	票据	2022年、2023年及2024年为月结60天；2025年为月结75天	是
	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司	电汇、票据	2022年为月结45天；2023年月结30天；2024年为月结30天至60天；2025年为月结60天	是
	芜湖拓普汽车部件有限公司	票据	2025年1-6月账期为月结60天	否
	Venus Interlinings Private Limited	承兑交单(D/A)	承兑交单后60天	否
	JOFO Nonwoven (Thailand) Co.,Ltd.	票据	月结30天	否
	襄阳金红阳汽车部件有限公司	票据	2022-2024年账期月结60天；2025年1-6月月结90天	是
	顺恒新材料科技（福建）有限公司	电汇	2022年及2023年为月结60天，2024年为月结90天；2025年为月结60天	是
	Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	信用证	2022年-2024年为90天远期信用证及即期信用证；2025年1-6月为即期信用证	是
	Western Superior Jute Industries Ltd	信用证	即期信用证	否

由上表可以看出，报告期内，公司主要客户的结算方式主要为电汇或信用证，信用期集中于月结30天或月结60天，极个别为月结90天或远期信用证180天，与公司内控政策基本一致。对于给予客户的信用期，公司会综合考虑客户的行业地位、信用状况、预期销售规模及产品利润水平、回款方式、历史合作情况、公司本身资金状况等因素协商确定。通常对于资信状况优良、业务规模较大、订单利润率较高的客户，公司会给予相对优厚的信用账期。报告期

内存在部分客户信用政策调整的情形，系客户稳定合作期届满后，根据公司客户信用管理体系规定进行的变更，公司不存在主动为客户放宽信用政策的情形。

报告期内，公司通过直销方式对外销售商品，收入呈现逐年增长趋势，应收账款规模总体较小，客户信用政策会根据客户经营情况进行动态调整，同时公司通过不断提高产品质量，提升客户服务体验等方式建立了一批优质的客户资源，公司相关业务模式可持续。

综上所述，报告期内公司主要客户结算方式、信用政策未重大变化，也不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，公司相关业务模式可持续。

（二）说明各类应收款项（应收票据、应收账款、应收款项融资）期后兑付、回款情况，主要逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时长及原因

1、公司应收票据及应收款项融资期后兑付情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
期末账面余额	8,725.23	9,529.84	5,676.71	7,783.33
期后已到期票据	3,583.70	9,389.84	5,676.71	7,783.33
期后已兑付票据	3,583.70	9,389.84	5,676.71	7,783.33
票据期后是否存在违约或无法兑付情形	否	否	否	否

注：上述金额为应收票据与应收款项融资合计金额；期后已到期及已兑付票据为截至 2025 年 9 月 30 日数据。

报告期内，公司票据均系销售货物形成，主要风险为出票人的信用风险和延期付款风险。公司收到的商业承兑汇票承兑方一般银行或商业信用较好的大型企业，能够在票据到期时进行承兑，未出现其他未能履约或无法兑付情况。

2、公司应收账款期后回款情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
应收账款金额①	18,415.98	18,522.37	18,099.24	12,938.38
期后回款金额②	15,661.39	17,781.83	17,516.53	12,662.33
期后回款比例②/①	85.04%	96.00%	96.78%	97.87%

注：期后回款金额截至 2025 年 10 月 31 日，下同。

报告期各期末，公司应收账款期后回款金额分别为 12,662.33 万元、17,516.53 万元、17,781.83 万元和 15,661.39 万元，占应收账款余额比例分别为 97.87%、96.78%、96.00% 和 85.04%，2022 年-2024 年公司应收账款期后回款比例均为 90% 以上，回款情况良好。2025 年 1-6 月由于部分客户应收账款未到结算账期，所以回款比例相对较低，并且公司针对剩余尚未支付的应收款，已加强对相关款项的风险监控，采取更加积极的催收手段应对相关应收款项，预计不存在重大回收风险。

3、报告期各期末主要逾期客户、应收款金额、逾期金额及占比、逾期时长及原因

单位：万元、%

期间	客户名称	应收账款总额	逾期金额	逾期占应收账款比例	逾期时长	逾期应收款期后回款金额	逾期应收款回款比例
2025年1-6月	JOFO Nonwoven (Thailand) Co.,Ltd.	607.33	377.00	62.07	1年以内	373.44	99.06
	湖北佰隆地毯有限公司	241.02	241.02	100.00	1年以内	40.00	16.60
	宁波拓普集团股份有限公司	1,222.96	217.6	17.79	1年以内	217.60	100.00
	Suntech Geotextile Pvt. Ltd	430.22	215.75	50.15	1年以内	215.75	100.00
	Venus Interlinings Private Limited	610.34	174.1	28.53	1年以内	174.1	100.00
	合计	3,111.87	1,225.47	39.38	—	1,020.89	83.31
2024年度	湖北顺衡新材料有限公司	462.22	157.01	33.97	1年以内	157.01	100.00
	湖北佰隆地毯有限公司	155.35	155.35	100.00	1年以内		-
	江阴延利汽车饰件有限公司	140.52	140.52	100.00	1年以内	140.52	100.00
	宜兴新超新材料有限公司	139.15	139.15	100.00	64.63万元为1-2年, 其余1年以内	116.82	83.95
	山东三岭汽车内饰有限公司	188.41	131.39	69.74	1年以内	131.39	100.00
	合计	1,085.65	723.42	66.63	—	545.74	75.44
2023年度	广州市三泰汽车内饰材料有限公司	1,190.30	477.31	40.10	1年以内	477.31	100.00
	常熟市金鼎汽车内饰材料有限公司	339.19	324.06	95.54	1年以内	324.06	100.00
	Johann borgers gmbh	158.55	158.55	100.00	156.68万元为1-2年, 其余为1年以内	-	-

期间	客户名称	应收账款总额	逾期金额	逾期占应收账款比例	逾期时长	逾期应收款期后回款金额	逾期应收款回款比例
	长春市品恒无纺材料有限公司	155.56	155.56	100.00	1年以内	120.00	77.14
	宜兴新超新材料有限公司	145.03	64.63	44.56	1年以内	64.63	100.00
	合计	1,988.63	1,180.11	59.34	—	986.00	83.55
2022 年度	长春市品恒无纺材料有限公司	260.57	237.31	91.07	一年以内	237.31	100.00
	惠州市博华纤网科技有限公司	210.65	210.65	100.00	42.83 万元为一年以上，其余为一年以内	210.65	100.00
	Johann borgers gmbh	198.75	198.75	100.00	一年以内	41.59	20.93
	吉林市鑫泰无纺科技有限公司	79.23	47.97	60.55	一年以内	47.97	100.00
	襄阳富黄汽车内饰件有限公司	64.21	64.21	100.00	一年以内	64.21	100.00
	合计	813.41	758.89	93.30	—	601.73	79.29

注 1：此处列示逾期应收账款前五大客户情况；逾期时长为截至当期资产负债表日时长。

注 2：逾期应收款期后回款金额为截至 2025 年 10 月 31 日金额。

报告期内公司应收账款存在逾期情形，主要逾期客户中除 Johann borgers gmbh 由于破产清算已实际无法支付款项外，其他公司逾期主要原因系客户内部付款审批流程较长或自身资金周转安排而导致延迟付款从而导致应收账款逾期，总体上看，发行人最主要客户逾期时间较短且期后回款情况良好，公司针对客户信用条件大幅恶化实际无法支付款项的应收账款已全额计提减值准备，针对其他客

户目前仍在积极催收款项中，发行人应收账款总体余额较小且期后回款情况良好，不存在重大异常或无法收回未足额提取减值准备的情形。

(三) 结合应收账款对象付款能力、信用情况、回款计划、款项可收回性判断依据、催收措施、可比公司情况等，分析说明坏账准备计提充分性

1、主要应收账款对象应收账款余额、公司基本情况、资信情况、回款计划及期后回款情况

单位：万元、%

期间	客户名称	应收账款总额	应收账款占比	基本情况	资信情况	回款计划	期后回款金额
2025年1-6月	宁波拓普集团股份有限公司	1,222.96	6.64	公司成立于2004年，为上交所主板上市公司，2009年开始与发行人进行业务合作。2024年度实现营收266.00亿元，实现归母净利润30.00亿元。	良好	部分款项仍在信用期内，未支付部分陆续支付中	1,070.83
	顺恒新材料科技（福建）有限公司	853.21	4.63	公司成立于2019年，注册资本1,000.00万元，生产经营良好，不存在重大违法诉讼情形。自2020年起与发行人开始业务合作。	良好	部分款项仍在信用期内，未支付部分陆续支付中	853.21
	芜湖拓普汽车部件有限公司	714.05	3.88	公司成立于2007年，注册资本20,000.00万元，生产经营良好，不存在重大违法诉讼情形。自2020年起与发行人开始业务合作。	良好	款项仍在信用期内，未支付部分陆续支付中	714.05
	Venus Interlinings Private Limited	610.34	3.31	公司成立于1995年，注册资本250.00万元卢布，其销售领域主要为印度，经营状况良好。	良好	款项仍在信用期内，未支付部分陆续支付中	542.55
	JOFO Nonwoven	607.33	3.30	公司成立于2020年，注册资本	良好	未支付部分陆	373.44

期间	客户名称	应收账款总额	应收账款占比	基本情况	资信情况	回款计划	期后回款金额
	(Thailand) Co.,Ltd.			87,207.26 万泰铢, 其销售领域主要为亚洲, 经营状况良好。		续支付中	
	合计	4,007.88	21.76	——	——	——	3,554.08
2024 年度	Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	1,370.88	7.40	公司成立于 2015 年, 注册资本 100,000 万孟加拉塔卡, 其销售领域主要为亚洲及北美, 经营状况良好。	良好	期后已回款	1,370.88
	宁波拓普集团股份有限公司	1,137.68	6.14	公司成立于 2004 年, 为上交所主板上市公司, 2009 年开始与发行人进行业务合作。 2024 年度实现营收 266.00 亿元, 实现归母净利润 30.00 亿元。	良好	期后已回款	1,137.68
	安徽柏昂新材料有限公司	961.81	5.19	公司成立于 2017 年, 注册资本 1,200.00 万元, 生产经营良好, 不存在重大违法诉讼情形。自 2022 年起与发行人开始业务合作。	良好	期后已基本回款, 未支付部分陆续支付中	928.95
	Western Superior Jute Industries Ltd	813.39	4.39	公司成立于 2019 年, 注册资本 10,000 万孟加拉塔卡, 主要经营土工布, 土工合成材料, 其销售领域主要为日本及欧洲, 经营状况良好。	良好	期后已回款	813.39
	顺恒新材料科技(福建)有限公司	633.20	3.42	公司成立于 2019 年, 注册资本 1,000.00 万元, 生产经营良好, 不存在重大违法诉讼情形。	良好	期后已回款	633.20

期间	客户名称	应收账款总额	应收账款占比	基本情况	资信情况	回款计划	期后回款金额
				在重大违法诉讼情形。自 2020 年起与发行人开始业务合作。			
	合计	4,916.96	26.54	——	——	——	4,884.10
2023 年度	广州市三泰汽车内饰材料有限公司	1,190.30	6.58	公司成立于 2007 年，注册资本 6,000.00 万元，为广东省专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军企业，经营状况良好。	良好	期后已回款	1,190.30
	宁波拓普集团股份有限公司	994.08	5.49	公司成立于 2024 年，为主板上市公司，2009 年起开始与发行人进行业务合作。2024 年度实现营收 266.00 亿元，实现归母净利润 30.00 亿元。	良好	期后已回款	994.08
	安徽柏昂新材料有限公司	878.60	4.85	公司成立于 2017 年，注册资本 1,200.00 万元，生产经营良好，不存在重大违法诉讼情形。	良好	期后已回款	878.60
	襄阳金红阳汽车部件有限公司	839.41	4.64	公司成立于 2013 年，注册资本 2,871.00 万元，不存在重大违法违规事项，经营状况良好。	良好	期后已回款	839.41
	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司	586.34	3.24	公司成立于 2016 年，注册资本 800.00 万元，为国有企业，自成立开始即与发行人开展业务合作，经营状况良好。	良好	期后已回款	586.34
	合计	4,488.74	24.80	——	——	——	4,488.73
2022 年度	宁波拓普集团股份有限公司	961.28	7.43	公司成立于 2024 年，为主板上市公司	良好	期后已回款	961.28

期间	客户名称	应收账款总额	应收账款占比	基本情况	资信情况	回款计划	期后回款金额
	公司			司, 2009 年起开始与发行人进行业务合作。 2024 年度实现营收 266.00 亿元, 实现归母净利润 30.00 亿元。			
	广州市三泰汽车内饰材料有限公司	644.70	4.98	公司成立于 2007 年, 注册资本 6,000.00 万元, 为广东省专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军企业, 经营状况良好。	良好	期后已回款	644.70
	俊富非织造材料(肇庆)有限公司	546.42	4.22	公司成立于 2017 年, 注册资本 7,000.00 万元, 为肇庆市创新型中小企业, 发行人与其集团公司自 2007 年开始展开业务合作, 经营状况良好。	良好	期后已回款	546.42
	湖北达九州汽车内饰材料有限公司	472.36	3.65	公司成立于 2004 年, 注册资本 1,000.00 万元, 不存在重大违法违规事项, 经营状况良好。	良好	期后已回款	472.36
	湖北宏业工艺品有限公司	398.78	3.08	公司成立于 2009 年, 注册资本 500.00 万元, 不存在重大违法违规事项, 经营状况良好。	良好	期后已回款	398.78
	合计	3,023.54	23.36	—	—	—	3,023.54

注 1: 此处列示前五大应收账款客户。

注 2: 期后回款金额为截至 2025 年 10 月 31 日金额

由上表可以看出，公司主要应收账款对象付款能力较好、多为长期合作客户，双方合作期间履约能力、付款情况及信用情况均无明显异常，除安徽柏昂新材料有限公司外，其余应收款客户报告期各期末应收款均已逾期后支付完毕，安徽柏昂新材料有限公司相关货款目前仍在陆续支付中。

为有效提高应收账款周转率及回款效率，公司制定了一系列的催收措施，具体的主要措施如下：

(1) 公司制定了《应收账款管理程序》等制度，落实了应收账款的管理责任，销售部严格对照客户信用额度、账期和《应收账款分析表》及时核对、跟踪客户的回款情况。对未按期结算回款的客户及时联络，并反馈信息给总经理。财务部负责应收账款的统计及相关账务处理工作，并督促销售部及时催收应收账款。

(2) 销售人员全权负责对自己经手赊销业务的账款回收，为此，应定期或不定期地对客户进行访问（电话或上门访问，每季度不得少于两次），访问客户时，如发现客户有异常现象，应在发现问题当日书面报告，并建议应采取的措施。

(3) 如客户存在超过信用期限的情况，按以下规定处理：超过 1~10 天时，由负责业务人员上报部门负责人，并电话催收。超过 11~60 天时，由部门负责上报分管销售负责人，派员上门催收。超过 61~90 天时，并经催收无效的，上报总经理批准后作个案处理，（如通过法院起诉等催收方式）。

(4) 针对可能存在款项回收风险的客户，对其信用政策进行动态调整，必要时限制与其的销售业务往来，不得在没有担保的情况下，再次向该客户发货。

(5) 公司对与应收账款回款相关的员工实行与回款情况及坏账情况挂钩的绩效考核，如发现由于经办业务人员的原因导致客户未及时回款或产生坏账并对公司产生负面影响时，公司可根据实际影响情况扣除员工绩效考核奖金，通过上述方式以此激励相关人员的工作积极性。

公司通过定期对客户的信用状况进行了解积极进行催收，对应收账款的可回收性进行进一步判断，如应收账款客户被列为失信被执行人或已出现破产、大额诉讼等情况，公司结合与该客户的合作情况、历史付款情况及付款能力进

行进一步判断，针对确实存在回款障碍的，公司均按照《企业会计准则》的相关规定计提减值准备，不存在减值应提未提情形。

2、同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提依据对比如下：

单位： %

账龄	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南高纤	平均水平	发行人
1年以内	5.00	5.00	5.00	未披露	5.00	5.00
1-2年	10.00	20.00	10.00	未披露	13.33	10.00
2-3年	30.00	50.00	30.00	未披露	36.67	30.00
3-4年	60.00	100.00	50.00	未披露	70.00	50.00
4-5年	60.00	100.00	80.00	未披露	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	未披露	100.00	100.00

注：报告期内，同行业可比公司坏账计提政策无变化，同行业可比数据均来源于公开市场信息。

由上表可以看出，报告期内，公司坏账计提比例与蒙泰高新一致，低于优彩资源，3-4年账龄段略低于汇隆新材，其他账龄段与汇隆新材不存在重大差异，总体上处于同行业中间水平。

3、公司总体应收账款坏账准备计提及期后回款情况

公司以预期信用损失为基础计提应收账款坏账准备，如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位： 万元、 %

2025年1-6月

类别	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值	期后回款	期后回款比例
按单项计提坏账准备	60.61	0.33	60.61	100.00	-	2.00	3.30
按信用风险特征组合计提坏账准备	18,355.37	99.67	1,003.90	5.47	17,447.26	15,659.39	85.31
合计	18,415.98	100.00	1,064.51	5.78	17,447.26	15,661.39	85.04

2024 年度

类别	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值	期后回款	期后回款比例
按单项计提坏账准备	60.61	0.33	60.61	100.00	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	18,461.76	99.67	1,014.51	5.50	17,447.26	17,781.83	96.32
合计	18,522.37	100.00	1,075.11	5.80	17,447.26	17,781.83	96.00

2023 年度

类别	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值	期后回款	期后回款比例
按单项计提坏账准备	158.55	0.88	158.55	100.00	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	17,940.68	99.12	959.17	5.35	16,981.52	17,516.53	97.64
合计	18,099.24	100.00	1,117.72	6.18	16,981.52	17,516.53	96.78

2022 年度

类别	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值	期后回款	期后回款比例
按单项计提坏账准备	198.75	1.54	198.75	100.00	-	41.59	20.93
按信用风险特征组合计提坏账准备	12,739.63	98.46	677.69	5.32	12,061.94	12,620.74	99.07
合计	12,938.38	100.00	876.44	6.77	12,061.94	12,662.33	97.87

注：期后回款金额为截至 2025 年 10 月 31 日金额。

通过上述表格可以看出，公司总体应收账款规模较小，坏账计提政策充分考虑了应收账款的坏账风险，同时公司期后回款情况良好，应收账款的总体可回收性不存在重大异常，因此，公司报告期内坏账准备计提充分、合理。

综上所述，公司报告期内主要客户结算方式、信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。公司应收票据及应收账款项融资期后兑付情况良好，报告期内均未出现违约或到期无法兑付情形。公司的应收账款存在逾期情形，总体逾期金额及逾期占比较小，公司仍在积极催收中，预期不存在无法收回的风险。公司应收账款对象的付款能力、信用状况总体较好，公司基于历史合作过程中的履约能力、付款能力以及客户整体经营状况等情况综合判断相关款项的可回收性，同时，针对应收账款，公司制定了各项催收措施以积极保证应收款的可回收性，公司与同行业可比公司相比，坏账计提政策不存在重大差异，报告期内，公司总体应收账款规模较小，期后回款情况良好，

同时严格按照《企业会计准则》相关规定计提减值准备，坏账准备计提充分。

三、结合营收规模、产品结构、下游应用领域及客户差异说明发行人应收账款周转率低于可比公司平均水平的原因及合理性。

报告期内，公司的应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：次、%

公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
优彩资源	5.88	16.54	18.72	21.81
蒙泰高新	1.57	3.43	3.99	4.76
汇隆新材	7.99	13.91	16.47	12.61
江南高纤	12.03	23.99	38.32	53.07
可比公司平均	6.87	14.47	19.38	23.06
公司	2.35	4.56	4.77	5.13

由上表可以看出，公司应收账款周转率高于蒙泰高新，低于其他三家可比公司，以下从营收规模、产品结构、下游应用领域及客户等角度就公司应收账款周转率与同行业可比公司的差异进行分析：

（一）营收规模

单位：万元

公司名称	2025年1-6月收入	2024年收入	2023年收入	2022年收入
优彩资源	123,306.43	235,547.21	244,592.74	225,414.11
蒙泰高新	24,363.95	49,250.03	45,458.54	39,438.64
汇隆新材	44,111.56	83,831.94	80,410.29	61,524.27
江南高纤	26,695.21	54,077.62	82,047.29	83,096.60
公司	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90

如上表，公司收入规模处于中等水平，高于蒙泰高新、江南高纤，低于优彩资源，与汇隆新材相当。

（二）产品结构与下游应用领域

产品结构：

公司名称	主要产品
优彩资源	低熔点涤纶短纤维、再生有色涤纶短纤维
蒙泰高新	丙纶长丝、锦纶纤维
汇隆新材	差别化有色涤纶长丝

公司名称	主要产品
江南高纤	复合短纤维、涤纶毛条
公司	丙纶短纤、涤纶短纤

下游应用领域:

公司名称	下游应用领域
优彩资源	土工建筑工程、地毯、汽车内饰、服装家纺、医用卫生等
蒙泰高新	箱包织带、工业滤布、水管布套、门窗毛条及服装等
汇隆新材	服装家纺、产业用纺织品等
江南高纤	织物面料、一次性卫生材料等
公司	汽车内饰、土工布、家用纺织品

如上述两张表所示，优彩资源、汇隆新材、江南高纤的主营业务以涤纶类产品为主，公司与蒙泰高新则聚焦丙纶类产品。涤纶中的低熔点涤纶短纤维大量应用于服装家纺、家具、汽车内饰、医用卫生等领域，主要为货到付款，其他类涤纶产品也较多应用于服装、家纺、卫生材料等快消领域，相关领域终端销售周期短、资金回笼快，账期也较短；相对而言，公司与蒙泰高新的丙纶类产品更多应用于土工材料、汽车内饰、过滤材料、箱包织带等领域，通常账期更长，导致应收账款周转率偏低。

（三）客户

公司名称	销售模式	境外客户占比情况
优彩资源	全为直销	2022年6.87%→2025年上半年27.74%（逐步提升）
蒙泰高新	主要为直销	不到15%
汇隆新材	主要为直销	30%以上
江南高纤	全为直销	不到15%
公司	全为直销	2022年26.59%→2025年上半年35.61%（显著增长）

公司与同行业可比公司（优彩资源、汇隆新材、江南高纤、蒙泰高新）均以直销为主要销售模式。

从境外客户占比来看，公司与汇隆新材的境外客户占比显著高于其他可比公司。因境内外客户的信用结算政策存在差异，可能进一步对各公司应收账款周转效率产生影响。

综上，公司应收账款周转率低于同行业可比公司的原因主要为产品结构与下游应用领域的差异，具有合理性。

四、说明报告期内应收票据及应收款项融资分类标准、背书转让、贴现和保理情况、金额及对手方，是否附有追索权，相关会计处理合规性，各类应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。

（一）报告期内应收票据及应收款项融资分类标准

公司根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等文件，将应收票据按信用等级分为两类：一类是由信用等级较高的银行承兑的汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，公司管理这类票据的模式为既收取合同现金流量为目标又以出售为目标；另一类是由信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，公司管理这类票据的模式为以收取合同现金流量为目的。其中分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行及财务公司（以下简称“信用等级一般银行”）。6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述 15 家银行（以下简称为“6+9”银行）信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，主体评级良好，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻。故公司将期末结存的银行承兑汇票中承兑人属于上述“6+9”银行的部分分类为应收款项融资。报告期各期末，公司账面应收款项融资均为上述“6+9”银行票据。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，应收款项融资项目用于核算资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等，公司根据应收票据终止确认的情况对业务模式进行判断，将信用级别较高银行承兑的银行承兑汇票划分为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）”，纳入应收款项融资科目核算；对于信用等级一般的其他商业银行及财务公司票据划分为“以摊余成本计量的金融资产”，并纳入应收票据科目核算。

综上所述，公司关于应收票据及应收款项融资的列报与分类正确，符合《企

业会计准则》的相关规定。

（二）报告期内应收票据及应收款项融资背书转让、贴现和保理情况、金额及对手方，是否附有追索权，相关会计处理合规性

报告期内，公司的应收票据及应收款项融资减少主要为背书转让支付供应商款项、向银行贴现以及到期托收，公司报告期内不存在应收票据及应收款项融资保理的情形。报告期内，公司应收票据及应收款项融资背书转让或贴现的情况如下：

报告期内应收票据及应收款项融资背书转让或贴现的对手方情况如下：

单位：万元

类别	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
应收票据	本期背书金额	8,875.32	7,639.55	7,141.31	6,254.88
	本期贴现金额	2,236.29	360.94	1,448.14	1,985.76
应收款项融资	本期背书金额	4,210.26	8,320.69	4,868.12	4,322.32
	本期贴现金额	8,484.53	3,783.00	9,156.21	10,380.99

1、报告期内各年度应收票据及应收款项融资背书转让的前十大被背书人及金额如下：

（1）应收票据

单位：万元

期间	被背书人	金额	支付的款项性质
2025年1-6月	江苏极易新材料有限公司	546.81	支付货款
	广东九彩新材料有限公司	473.07	支付货款
	青岛润兴塑料新材料有限公司	432.14	支付货款
	张家港市联恒机械制造有限公司	303.08	支付工程设备款
	连云港华大钢结构工程有限公司	287.37	支付工程设备款
	广东顺德科恩新材料有限公司	229.19	支付货款
	江苏联恒机械制造有限公司	214.78	支付工程设备款
	江苏灵达化工集团有限公司	176.12	支付货款
	扬州市苏达科技发展有限公司	169.03	支付货款
	竹本油脂（苏州）有限公司	160.16	支付货款
2024年度	合计	2,991.75	——
	广东九彩新材料有限公司	793.08	支付货款
	荆门市银粟塑业有限公司	632.71	支付货款
	广东顺德科恩新材料有限公司	539.50	支付货款

期间	被背书人	金额	支付的款项性质
2023 年度	爱丽汶森（北京）化工有限公司	493.72	支付货款
	张家港市联恒机械制造有限公司	428.31	支付工程设备款
	扬州市苏达科技发展有限公司	346.21	支付货款
	大连海源工贸有限公司	299.39	支付货款
	江苏中磐建设工程有限公司	287.22	支付工程设备款
	江苏灵达化工集团有限公司	219.24	支付货款
	江苏极易新材料有限公司	207.45	支付货款
	合计	4,246.83	——
	爱丽汶森（北京）化工有限公司	899.11	支付货款
	江苏中磐建设工程有限公司	715.07	支付工程设备款
2022 年度	张家港市联恒机械制造有限公司	665.95	支付工程设备款
	广东九彩新材料有限公司	598.83	支付货款
	荆门市银粟塑业有限公司	370.00	支付货款
	扬州市苏达科技发展有限公司	361.00	支付货款
	广东顺德科恩新材料有限公司	332.79	支付货款
	湖北楚腾工程项目管理有限公司	279.83	支付工程设备款
	江苏朗田复合材料有限公司	258.37	支付货款
	中国石化化工销售有限公司华中分公司	183.81	支付货款
	合计	4,664.76	——
	扬州市苏达科技发展有限公司	700.76	支付货款

(2) 应收款项融资

单位：万元

期间	被背书人	金额	支付的款项性质
2025 年 1-6 月	国网湖北省电力有限公司	436.83	支付电费
	道恩集团有限公司	387.67	支付货款

期间	被背书人	金额	支付的款项性质
2024 年度	常州裕特凯化工有限公司	51.32	支付货款
	荆门市华富高分子材料有限责任公司	46.40	支付货款
	沙洋焊宜装饰工程有限公司	38.79	支付货款
	上海九微新材料科技有限公司	33.00	支付货款
	广东九彩新材料有限公司	30.73	支付货款
	利安隆供应链管理有限公司	25.00	支付货款
	江苏联恒机械制造有限公司	23.78	支付货款
	青岛润兴塑料新材料有限公司	21.65	支付货款
	合计	1095.17	——
	国网湖北省电力有限公司	2,686.65	支付电费
2023 年度	荆门市银粟塑业有限公司	1,808.72	支付货款
	广东九彩新材料有限公司	622.24	支付货款
	道恩集团有限公司	369.69	支付货款
	张家港市联恒机械制造有限公司	284.11	支付工程设备款
	连云港华大钢结构工程有限公司	282.06	支付工程设备款
	常州裕特凯化工有限公司	191.66	支付货款
	上海九微新材料科技有限公司	145.35	支付货款
	中国石化化工销售有限公司华中分公司	143.33	支付货款
	竹本油脂（苏州）有限公司	133.66	支付货款
	合计	6,667.47	——
2022 年度	荆门市银粟塑业有限公司	2,195.45	支付货款
	中国石化化工销售有限公司华中分公司	870.43	支付货款
	国网湖北省电力有限公司	810.25	支付电费
	江苏朗田复合材料有限公司	363.45	支付货款
	扬州市苏达科技发展有限公司	76.39	支付货款
	竹本油脂（苏州）有限公司	66.01	支付货款
	湖北南泽汽车复合材料有限公司	60.00	支付货款
	广东九彩新材料有限公司	35.99	支付货款
	荆门羽羊塑业有限公司	35.17	支付货款
	江阴市双诺机械设备有限公司	32.56	支付工程设备款
合计		4,545.70	——
	中国石化化工销售有限公司华中分公司	1,651.80	支付货款
	江苏东特建设工程有限公司	534.88	支付工程设备款
	荆门市银粟塑业有限公司	474.09	支付货款

期间	被背书人	金额	支付的款项性质
	张家港市联恒机械制造有限公司	379.87	支付货款
	江苏帝都建设工程有限公司	354.00	支付工程设备款
	襄阳富黄汽车内饰件有限公司	326.83	支付货款
	竹本油脂（苏州）有限公司	173.84	支付货款
	襄阳市鼎浩汽车内饰材料有限公司	146.24	支付货款
	芜湖长鹏汽车零部件有限公司	108.04	支付货款
	扬州市苏达科技发展有限公司	106.23	支付货款
合计		4,255.82	——

报告期各期应收票据背书的前十大金额分别为 3,242.20 万元、4,664.76 万元、4,246.83 万元和 2,991.75 万元，占各期应收票据背书金额的比例分别为 51.83%、65.32%、55.59% 和 33.71%。报告期各期应收款项融资背书的前十大金额分别为 4,255.82 万元、4,545.70 万元、6,667.47 万元和 1,095.17 万元，占各期应收票据背书金额的比例分别为 98.46%、93.38%、80.13% 和 26.01%。应收票据及应收款项融资前十大供应商背书转让金额占比较高，上述票据背书对手方均为公司材料或工程设备供应商，符合公司业务实际情况。

2、报告期各年度应收票据及应收款项融资贴现对手方情况

单位：万元

类别	期间	贴现银行	金额	是否有追索权
应收票据	2025 年 1-6 月	工商银行及邮政储蓄银行	2,236.29	是
	2024 年度	工商银行及邮政储蓄银行	360.94	是
	2023 年度	建设银行、工商银行及邮政储蓄银行	1,448.14	是
	2022 年度	建设银行及邮政储蓄银行	1,985.76	是
应收款项融资	2025 年 1-6 月	工商银行及邮政储蓄银行	8,484.53	是
	2024 年度	邮政储蓄银行	3,783.00	是
	2023 年度	建设银行、工商银行及邮政储蓄银行	9,156.21	是
	2022 年度	建设银行及邮政储蓄银行	10,380.99	是

3、报告期内应收票据及应收款项融资背书转让或贴现是否附有追索权，相

关会计处理合规性

根据《票据法》相关规定，票据背书转让均附追索权。报告期内，公司应收票据列报信用等级较低的银行承兑汇票、商业承兑汇票，应收款项融资列报信用等级较高的银行承兑汇票。对于银行承兑汇票，公司依据谨慎性原则对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分，信用等级较高的银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行 6 家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行 9 家上市股份制银行。信用等级一般的银行为上述银行之外的其他商业银行。

对于信用等级较低银行承兑的票据以及商业承兑汇票，公司背书转让或贴现时未终止确认，待票据到期后终止确认。对于信用等级较高银行的承兑汇票，由于其到期不获支付的可能性较低，公司将已背书或贴现的信用等级较高银行承兑汇票予以终止确认，但若该等票据到期不获支付，依据《票据法》规定，公司仍将对持票人承担连带责任，报告期内，公司不存在票据到期无法兑付的情形。

依据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。公司终止确认到期收回银行承兑汇票的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；公司终止确认的已转让未到期且附有追索权的票据，均由信用等级较高的大型商业银行、上市股份制银行承诺到期兑付，公司因票据被拒付而遭追索的可能性极低，能够合理确定公司已转让票据所有权上几乎所有风险和报酬，公司终止确认符合《企业会计准则》的规定。

（三）各类应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

公司根据《企业会计准则》的规定制定与应收票据坏账准备相关的会计政策，具体为：对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据划分为商业承兑汇票组合及银行承兑汇票组合，在组合基础上计算预期信用损失。针对银行承兑汇票组合，由于其承兑

人为商业银行，商业银行具有较高信用，银行承兑汇票到期无法支付的可能性较低，故不对其计提坏账准备。针对商业承兑汇票组合，公司的坏账计提比例如下表所示：

账龄	计提比例 (%)
1 年以内	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3-4 年	50.00
4-5 年	80.00
5 年以上	100.00

报告期内，公司持有的银行及商业承兑汇票的出票人和承兑人具备良好的商业信誉及偿付能力，报告期内公司商业承兑汇票均为 1 年以内，且均未出现票据到期未能履约的情形，公司坏账准备计提充分。

同行业可比公司关于应收票据坏账准备的计提政策如下：

单位：%

分类	账龄	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南合纤	公司
银行承兑汇票	/		不计提	不计提		不计提
商业承兑汇票	1 年以内	如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失	参考历史信用经验，结合当前状况以及未来经济状况的预期计量坏账准备	5.00	根据以前年度与之相同或类似账龄组合	5.00
	1-2 年			10.00		10.00
	2-3 年			30.00		30.00
	3-4 年			50.00		50.00
	4-5 年			80.00		80.00
	5 年以上			100.00		100.00

注：同行业可比数据均来源于公开市场信息。

由上表可知，公司与同行业可比公司相比，应收票据坏账准备计提政策不存在重大差异，公司坏账计提政策谨慎、合理，坏账准备计提充分。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

(一) 核查程序

申报会计师进行了如下核查：

- 1、获取公司与客户选取、信用管理、应收账款管理相关的内控政策，了解公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制所采取的内控管理措施，并针对应收账款管理内控程序执行穿行测试；
- 2、获取客户应收账款明细，并对应收账款客户的公开信息进行查询，核实是否存在异常客户；同时比较公司与可比公司的坏账计提政策的差异，分析公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分；
- 3、获取公司与主要客户签订的销售合同，对公司报告期内主要客户进行访谈，查看结算方式、信用政策条款，分析主要结算方式、客户信用政策的变化情况；
- 4、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，分析比较公司与同行业可比公司应收账款周转率的差异情况及原因；
- 5、获取公司内部控制制度文件，了解公司针对应收账款的催收政策，对应收账款内控制度的有效性进行测试；
- 6、获取公司报告期各期应收票据和应收款项融资台账，核查商业承兑汇票相关的出票人、承兑人信息，了解其风险特征，了解应收票据、应收款项融资期后兑付情况，核实是否存在违约或逾期无法兑付情形；
- 7、获取公司应收账款账龄分析表，复核应收账款账龄划分是否正确，逾期应收账款划分是否正确，了解逾期应收账款形成的原因及合理性、相关业务的进展情况、客户信用情况、收回的可能性及期后回款情况；
- 8、获取公司报告期内应收账款期后回款统计表，检查期后回款银行回单；
- 9、通过同行业可比公司披露的定期报告获取其报告期内营业收入、应收账款余额、产品结构、下游应用领域、收入结构等数据，测算同行业可比公司的应收账款周转率，并结合上述数据分析公司应收账款周转率低于可比公司平均水平的原因；
- 10、查阅公司相关票据管理制度及执行情况；

11、查阅同行业可比公司的公开披露信息，对比公司与同行业可比公司应收票据坏账准备计提与差异情况，分析公司应收票据坏账准备计提是否充分、谨慎；

12、获取公司报告期各期末应收款项融资明细，并与《企业会计准则》相关规定进行对比，分析公司应收款项融资的分类及列报是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对主要客户资信状况及付款能力的管理情况良好，风险控制措施有效；针对存在破产迹象或被列为失信被执行人等异常客户，核实其款项回收存在重大困难的，发行人按照 100%单项计提减值准备合理；报告期内，不存在其他与发行人涉及诉讼、资信情况较差、破产或回款风险较大等应当单项计提坏账准备的客户；

2、报告期内，发行人信用政策未发生重大变化，存在通过放松信用政策增加收入的情况；

3、报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资期后兑付良好，不存在违约或无法兑付的情形；公司逾期应收账款对应的客户除 Johann Borgers GmbH 生产经营异常外，其他客户均正常经营，不存在异常情形，应收账款的可回收性不存在重大异常；

4、截至 2025 年 10 月末，报告期各期末，公司应收账款期后回款金额分别为 12,662.33 万元、17,516.53 万元、17,781.83 万元和 15,661.39 万元，占应收账款余额比例分别为 97.87%、96.78%、96.00% 和 85.04%，应收账款期后回款情况较好，不存在重大的减值风险；

5、发行人已充分识别存在异常风险的客户并单项计提坏账准备；报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策较为谨慎，坏账准备计提充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异；

6、公司应收账款周转率低于同行业可比公司的原因主要为产品结构与下游应用领域的差异，具有合理性。

7、报告期各期末发行人应收款项融资余额均为信用等级较高的银行承兑汇票，相关分类及列报符合《企业会计准则》的规定，发行人应收商业承兑汇票按照预期信用损失率进行估计坏账准备，应收票据坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异。

问题 6.期间费用核算准确性

根据申请文件：(1)报告期内，发行人销售费用分别为 263.51 万元、349.05 万元和 679.70 万元，占营业收入比例分别为 0.40%、0.47% 和 0.81%，主要为销售佣金、职工薪酬等。(2) 报告期各期，发行人研发费用分别为 2,185.28 万元、2,526.94 万元、2,827.50 万元，其中材料投入占比分别为 72.95%、73.65%、69.67%。

请发行人：(1) 说明销售佣金的支付对象、销售服务 商基本情况、行业背景、合作建立方式及年限、佣金支付标准及与同行业是否存在明显差异、与对应客户及销售金额的 匹配性。说明发行人获客途径，销售人员分类、职能作用、地区分布及数量，与对应地区客户数量及销售情况的匹配 性，销售人员人均收入贡献与可比公司的差异及合理性。(2) 说明咨询服务费、业务招待费的具体构成，支付对象、服务 内容、定价依据及公允性，报告期内波动原因，与业务拓展 活动的匹配性。(3) 说明研发领料与生产领料的区分方式、依据及准确性，领料的内控制度及执行情况，研发领料用途、 去向，是否与在研项目、研发进度、研发成果及领料产出(样品或废料等)相匹配，相关会计处理方式及合规性。说明研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果的匹配性，研发成果对主营业务的贡献程度。说明各期列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间是否存在差异及原因。(4) 说明主要境外客户的结算方式、信用政策，结合境外收入规模、应收账款规模等，说明各期汇兑损益与各期境外销售金额的匹配性。(5) 说明报告期内发行人销售、管理、研发人员人数变动情况及原因、人均薪酬变动情况及与同行业、同地区公司的差异情况及合理性，各项期间费用率低于可比公司平均值的具体原因。(6) 说明各类期间费用中主要项目的确认依据，是否存在确认期间不准确情形。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。(2) 按照《2 号指引》2-4 研发投入相关要求核查并发

表明确意见。

【回复】

一、说明销售佣金的支付对象、销售服务商基本情况、行业背景、合作建立方式及年限、佣金支付标准及与同行业是否存在明显差异、与对应客户及销售金额的匹配性。说明发行人获客途径，销售人员分类、职能作用、地区分布及数量，与对应地区客户数量及销售情况的匹配性，销售人员人均收入贡献与可比公司的差异及合理性。

(一) 说明销售佣金的支付对象、销售服务商基本情况、行业背景、合作建立方式及年限、佣金支付标准及与同行业是否存在明显差异、与对应客户及销售金额的匹配性

1、销售佣金的支付对象、销售服务商基本情况、行业背景、合作建立方式及年限

报告期内，公司部分海外客户借助销售服务商获取。在向这些客户销售货物并确认收入后，公司会依据一定比例计提并支付销售佣金。报告期内，公司主要销售服务商基本情况、行业背景、公司与其的合作建立方式及年限如下：

名称	是否关联方	行业背景	合作建立方式	合作起始年份
FORTUNE TRADING CORPORATION	否	土工布行业	网络	2022年
蒲维玮	否	土工布行业	客户主动联系	2019年
RTT GROUP Co., Ltd.	否	汽车内饰行业	社交媒体	2015年
RACHEL (R.Z.) INTERNATIONAL TRADING LTD	否	汽车内饰、卫生材料行业	客户主动联系	2021年
TECNOTESA S.A.C	否	土工布行业	客户主动联系	2023年
GUANGZHOU AUGZHOU TRADING CO.,LTD.	否	土工布行业	曾经客户的员工认识	2022年
JY KOREA Co..Ltd	否	汽车内饰行业	社交媒体	2015年
HB TRADING COMPANY	否	土工布行业	网络	2011年
MISHRI PARIKH	否	土工布行业	客户主动联系	2023年
A.K.TEX LIMITED	否	土工布行业	曾经客户的员工认识	2022年

公司销售服务商对接的客户群体主要集中在孟加拉、印度、泰国、日本、土耳其、以色列、秘鲁等国家，其中部分销售服务商会对接一个国家的多家客户。公司销售服务商多为熟悉公司目标客户所在地的企业或专业人士，公司借助其本地化优势，能够更有效地与对应客户开展业务联络。

2、佣金支付标准及与同行业是否存在明显差异、与对应客户及销售金额的匹配性

报告期内，公司针对由销售服务商拓展的海外客户所产生的销售收入，按照双方约定标准向该等销售服务商支付销售佣金，包含两种标准：一是按销售收入比例计费（主要适用比例为 2%-3%），二是按销售数量计费（单价区间为 0.005 至 0.08 美元/千克）。

公司外销主要产品为丙纶短纤，根据同行业可比公司蒙泰高新公开披露信息显示，其销售费用中未列示销售佣金支出，与公司销售模式存在差异。

在佣金标准的确定上，公司根据不同客户的业务特性（如采购规模、合作稳定性等），与销售服务商协商确定差异化的佣金支付标准，并结合具体订单进行调整。经测算报告期内的公司佣金台账、客户收入明细等，公司销售服务商收取的佣金金额与对应客户的销售收入呈现合理匹配关系。

（二）说明发行人获客途径，销售人员分类、职能作用、地区分布及数量，与对应地区客户数量及销售情况的匹配性，销售人员人均收入贡献与可比公司的差异及合理性

1、公司获客途径

公司主要通过参加行业展会宣传、线上产品宣传、老客户介绍、线下拜访等方式开拓境外业务。

2、销售人员分类、职能作用、地区分布及数量，与对应地区客户数量及销售情况的匹配性，

公司销售人员主要分为客户经理与销售内勤两类，主要职能分别如下：

客户经理：负责与客户签订销售合同，督促合同正常如期履行，并催讨所欠应收销售款项；对客户在销售和使用过程中出现的问题、须办理的手续，帮助或联系有关部门或单位妥善解决；收集一线营销信息和用户意见，对公司营销策略、广告、售后服务、产品改进新产品开发等提出参考意见。

销售内勤：订单管理，负责订单录入，并跟踪订单的发货和交付情况；维护和完善客户信息数据库，收集、整理并更新客户信息；收集和整理销售数据，制作销售合同台账，包括销售额、销售量等；管理销售过程中产生的各种文件和合同，确保它们的完整性和合规性。跟踪合同的执行情况，确保双方权益得到保障；做好沟通协调与时间管理，与客户以及其他相关部门进行沟通和协调，清晰地传达信息。

公司销售人员未按照区域进行划分，主要销售人员分布于母公司与子公司江苏博韬所在地，各销售人员分别负责一部分客户，且不按照客户所在区域进行划分。公司销售人员根据负责的客户情况提供客户服务，销售人员数量与对应地区客户数量不具有匹配性。

3、销售人员人均收入贡献与可比公司的差异及合理性

报告期内，公司销售人员人均收入贡献与可比公司对比如下：

单位：万元/人

公司名称	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
优彩资源		11,777.36	12,229.64	9,392.25
蒙泰高新		2,462.50	2,525.47	2,629.24
汇隆新材		1,374.29	1,576.67	1,060.76
江南高纤		9,012.94	10,255.91	4,888.04
可比公司平均		6,156.77	6,646.92	4,492.57
公司	3,098.62	6,427.90	7,469.47	7,631.41

注：可比公司未披露2025年销售人员人数，故未取得人均收入贡献数据。

如上表所示，报告期内，公司销售人员人均收入贡献持续高于可比公司平均水平，主要原因在于：公司国内外市场开发职能主要由管理层牵头负责，销售人员团队主要承担售后跟单、客户维护等支持性工作，因此销售人员配置需求相对较少，导致人均收入贡献水平较高，具有合理性。

二、说明咨询服务费、业务招待费的具体构成，支付对象、服务内容、定价依据及公允性，报告期内波动原因，与业务拓展活动的匹配性。

报告期各期，公司管理费用中的咨询服务费具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中介机构服务费	227.47	479.33	129.52	109.26
管理咨询费	10.53	59.12	25.66	62.10

认证服务费	10.07	29.26	28.23	10.71
其他	15.24	50.37	23.98	9.51
合计	263.31	618.07	207.39	191.57

报告期内，公司咨询服务费主要由中介机构服务费、管理咨询费与认证服务费等构成。其中，中介机构服务费占比较高且 2024 年度同比增长显著，主要系当年公司推进新三板挂牌工作而向天风证券股份有限公司、北京市中伦律师事务所、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)等中介机构支付专项服务费用所致，2025 年该类费用继续保持较高水平，主要在于公司申报北交所向相关中介机构支付专项费用所致，相关费用主要参考其他挂牌或北交所上市公司已公开披露的收费标准确定，具有公允性。综上，报告期公司咨询服务费的波动与公司业务拓展活动具有匹配性。

报告期各期，公司管理费用中的业务招待费具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
食宿招待费	26.64	44.46	21.51	22.40
礼品、招待用品费	11.84	48.42	24.36	16.80
其他	4.54	16.27	18.75	9.15
合计	43.03	109.14	64.63	48.34

公司管理费用中的业务招待费主要包括食宿招待费、礼品、招待用品费等支出，主要用于支撑业务规模拓展的实际需求。报告期内，公司业务招待费呈现逐年增长趋势，主要系业务规模持续扩大所致。从定价机制看，食宿招待费按消费服务提供方的公开收费标准执行，礼品、招待用品费主要为公司用于招待所购买的烟酒茶等，相关物品以市场公允价格为定价基础，整体支出具备公允性。综上，报告期公司业务招待费的波动与公司业务拓展活动具有匹配性。

三、说明研发领料与生产领料的区分方式、依据及准确性，领料的内控制度及执行情况，研发领料用途、去向，是否与在研项目、研发进度、研发成果及领料产出（样品或废料等）相匹配，相关会计处理方式及合规性。说明研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果的匹配性，研发成果对主营业务的贡献程度。说明各期列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间是否存在差异及原因。

(一) 说明研发领料与生产领料的区分方式、依据及准确性，领料的内控制度及执行情况

公司研发人员根据研发需要提交研发领料申请单,记录表注明研发项目编号、具体材料名称、规格、领用的数量,由研发负责人审批后进行领料。公司研发领料均为研发用途原材料,研发领料均与研发密切相关,能够与生产领料进行明确区分,不存在研发领料与生产领料混淆情形。

根据公司《研发项目管理制度》的规定:研发材料领用由项目组成员根据项目实际需求确定每个项目原辅料,由项目负责人填写《研发投料通知单》,经研发部负责人审核后交由仓库审批后安排发料出库,出库后相关单据抄送至财务会计进行账务处理。

公司严格按照研发领料管理的规定进行领料,未发现违反领料的内控制度的情形。

(二) 研发领料用途、去向,是否与在研项目、研发进度、研发成果及领料产出(样品或废料等)相匹配,相关会计处理方式及合规性

1、研发领料的用途、去向

公司研发领料材料用途如下:

配方设计:基于对材料颜色与性能的系统分析,完成初步选择后,将选定树脂、助剂等按类别与配比进行组合,并通过样品实验及数据反馈进行多轮配方调整。该过程需消耗相应材料,以确定最优材料配方。

工艺改进:依据新研发的材料配方,对生产工艺参数进行系统优化,涉及喂料方式、温度控制、停留时间、挤出速度等关键变量的调整,以充分发挥材料性能,直至形成稳定、符合研发目标的生产工艺条件。

样品试制:在配方设计与工艺优化基础上,开展多轮样品试制与可靠性测试,以验证产品的可行性及稳定性。该阶段是通过反复材料耗用与性能验证,不断迭代优化,最终实现产品可批量生产且通过全面品质验证的关键过程。

研发领料去向如下:

公司研发领用材料在研发活动过程中最终形成了研发样品、废料,其中形成研发样品的,研发部门将样品保存在仓库,记载于研发样品备查簿,研发样品直接对外销售;研发形成的废料,单独管理,研发废料通过循环造粒的方式计入投入生产进行使用。

2、是否与在研项目、研发进度、研发成果及领料产出（样品或废料等）相匹配

研发项目	项目立项时间	项目完结时间	项目成果	2025年1-6月材料投入金额	2024年材料投入金额	2023年材料投入金额	2022年材料投入金额
高强高断裂伸长率丙纶短纤维的生产技术研究	2021年12月	2022年12月	形成新产品	-	-	-	340.15
阻燃丙纶短纤维的生产技术研究与应用	2021年7月	2022年7月	取得发明专利1项	-	-	-	391.73
基于再生丙纶短纤维在高强土工布袋上的应用	2021年12月	2022年12月	形成新产品	-	-	-	186.20
抗老化丙纶短纤维的生产技术研究	2021年12月	2022年12月	取得发明专利1项	-	-	-	259.19
车用丙纶短纤维低气味低voc生产技术研究	2022年1月	2022年12月	形成新产品	-	-	-	220.26
基于再生丙纶短纤维在车用内饰上的研究与应用	2022年12月	2023年12月	形成新产品	-	-	206.00	-
车用热轧无纺布丙纶短纤维的技术研究	2022年12月	2023年12月	形成新产品	-	-	354.26	-
拒水丙纶短纤维的技术开发	2022年12月	2023年12月	形成新产品	-	-	499.70	-
亲水热轧型丙纶短纤维的技术开发	2022年1月	2022年12月	形成新产品	-	-	-	196.61
GMT板用增强型丙纶短纤维的技术研究	2023年1月	2023年12月	形成新产品	-	-	535.93	-
中空丙纶短纤维的研发	2023年12月	2024年3月	形成作业指导书和技术指标	-	130.64	-	-
高模混凝土用粗旦聚丙烯纤维的研发	2023年12月	未结束	形成作业指导书和技术指标	-	430.55	-	-
具有抗菌功能的丙纶短纤的研发	2023年12月	2024年12月	形成作业指导书和技术指标	-	462.16	-	-
凉感聚烯烃纤维的研发	2023年12月	2024年12月	形成作业指导书和技术指标	-	353.96	-	-
可降解丙纶短纤维的生产技术研究与应用	2023年1月	2024年2月	形成新产品	-	22.08	265.10	-
弹簧包用丙纶短纤的技术研究	2024年4月	2024年12月	形成新产品	-	199.78	-	-
三位卷曲聚丙烯纤维的研发	2024年4月	2024年12月	形成作业指导书和技术指标	-	103.90	-	-
基于循环料对丙纶短纤维性能的研究	2024年8月	未结束	形成作业指导书和技术指标	123.13	17.76	-	-
低熔点PP短纤维研究	2023年12月	2024年12月	形成作业指导书和技术指标	-	141.67	-	-

研发项目	项目立项时间	项目完结时间	项目成果	2025年1-6月材料投入金额	2024年材料投入金额	2023年材料投入金额	2022年材料投入金额
湿法用丙纶短纤维的研究	2024年5月	2024年12月	形成作业指导书和技术指标	-	73.77	-	-
纺纱用丙纶短纤维的生产技术研究	2024年8月	2024年12月	形成作业指导书和技术指标		33.65	-	-
汽车轮罩用丙纶短纤维的研究	2025年1月	未结束	-	20.37	-	-	-
再生丙纶的耐老化性能研究及高效抗氧剂体系的开发	2025年2月	未结束	-	63.09	-	-	-
仿羊毛丙纶短纤的开发	2025年1月	未结束	-	128.78	-	-	-
高弹性(弹性回复率90%)丙纶短纤维的研究	2025年2月	未结束	-	80.33	-	-	-
抗酚黄丙纶短纤维的研究	2025年2月	未结束	-	65.91	-	-	-
抗静电丙纶短纤维的生产技术研究	2025年2月	未结束	-	22.34	-	-	-
远红外聚丙烯短纤维的研发	2025年2月	未结束	-	44.94	-	-	-
多孔可吸附性功能丙纶短纤维的研发	2025年1月	未结束	-	67.50	-	-	-
双组份复合丙纶短纤研发	2025年2月	未结束	-	40.82	-	-	-

注：未完结项目统计口径为截止 2025 年 9 月 30 日，下同。

报告期内，公司涉及领用材料的研发项目共计 30 个，其中功能类研发项目 19 个，累计材料耗用 3837.77 万元，材料耗用占比为 63.10%，用途类研发项目 9 个，累计材料耗用 2040.51 万元，材料耗用占比为 33.55%，其他类研发项目 2 个，累计材料 203.98 万元，材料耗用占比为 3.35%。

综上所述，公司主要研发项目均以实际应用为基础和目标，其研发材料耗用与研发项目、研发进度及研发成果具有匹配性。

报告期内，发行人研发领料投入产出情况对比

单位：吨

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
投料数量	1,315.24	2,609.08	3,407.34	3,548.79
样品数量	25.37	1.09	81.74	30.90
废料数量	1,270.21	2,588.66	3,307.58	3,461.26

投入产出比	98.51%	99.26%	99.47%	98.40%
-------	--------	--------	--------	--------

由上表可知，公司研发投入材料最终形成了研发样品以及废料，报告内研发材料投入产出比分别为 98.40%、99.47%、99.26% 和 98.51%，领料产出与领料投入相匹配。

3、相关会计处理方式及合规性

发行人研发材料根据研发项目实际需求领用，研发领料后续流转包括研发材料合理损耗、回料退回、形成研发废料等，相关会计处理具体如下：

项目	相关说明	会计处理
研发领料	根据研发项目需求，领用原材料	借：研发费用 贷：原材料
研发材料损耗	研发项目中的材料损耗，体现为当期研发费用	不做会计处理
研发形成合格品	研发过程中形成成品，经检测合格后，结转入成品库，冲减研发费用	借：库存商品 贷：研发费用
研发形成废料	研发过程中形成成品，经检测不合格后，结转入原材料库，冲减研发费用	借：原材料 贷：研发费用

报告期内因为研发产出样品及废料冲减研发费用的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
研发样品	16.83	0.93	58.89	24.38
研发废料	134.39	302.17	347.12	374.07
合计冲减研发费用	151.22	303.10	406.01	398.45

综上，发行人相关会计处理符合会计准则规定。

(三) 说明研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果的匹配性，研发成果对主营业务的贡献程度

单位：万元

序号	项目名称	研发人员数量(名) 【注】	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	当期研发项目进展	研发阶段性成果	对应的现有产品及新产品	研发成果对主营业务的贡献程度
1	高强度高断裂伸长率丙纶短纤维的生产技术研究	8.92	-	-	-	458.91	已完成	形成新产品	高强度高断裂伸长率丙纶短纤维	-
2	阻燃丙纶短纤维的生产技术研究与应用	7.55	-	-	-	510.14	已完成	取得发明专利1项	阻燃丙纶短纤维	15,212.98
3	丙纶短纤维在高强土工布袋上的研究与应用	6.20	-	-	-	267.31	已完成	形成新产品	土工布袋用丙纶短纤维	109.14
4	抗老化丙纶短纤维的生产技术研究	6.64	-	-	-	361.93	已完成	取得发明专利1项	抗老化丙纶短纤维	43.94
5	车用丙纶短纤维低气味低voc生产技术研究	6.43	-	-	-	308.70	已完成	形成新产品	低气味丙纶短纤维	1,034.41
6	亲水热轧型丙纶短纤维的技术开发	5.00	-	-	-	271.72	已完成	形成新产品	亲水丙纶短纤维	881.97
7	基于再生丙纶短纤维在车用内饰上的研究与应用	7.15	-	-	307.36	2.28	已完成	形成新产品	低收缩丙纶短纤维	2,090.00
8	GMT板用增强型丙纶短纤维的技术研究	11.38	-	-	711.39	-	已完成	形成新产品	增强型丙纶短纤维	1,906.27
9	车用热轧无纺布丙纶短纤维的技术研究	6.28	-	-	470.61	2.64	已完成	形成新产品	车用热轧无纺布丙纶短纤维	6,738.93
10	拒水丙纶短纤维的技术开发	10.96	-	-	671.00	1.66	已完成	形成新产品	拒水丙纶短纤维	467.14
11	可降解丙纶短纤维的生产技术研究与应用	6.54	-	30.97	354.37	-	已完成	形成新产品	可降解丙纶短纤维	0.22
12	中空丙纶短纤维的研发	2.17	-	165.34	2.08	-	终止	形成作业指导书和技术指标	中空丙纶短纤维	-
13	弹簧包用丙纶短纤的技术研究	4.65	0.96	303.59			已完成	形成新产品	弹簧包用丙纶短纤	11.15
14	高模混凝土用粗旦聚丙烯纤维的研发	9.00	-	631.92	5.03	-	在研	形成作业指导书和技术指标	仿钢纤维	13.91

15	具有抗菌功能的丙纶短纤的研发	7.87	0.94	622.09	4.50	-	已完成	形成作业指导书和技术指标	抗菌丙纶短纤维	-
16	凉感聚烯烃纤维的研发	7.82	0.04	506.27	0.59	-	已完成	形成作业指导书和技术指标	凉感丙纶短纤维	8.25
17	三位卷曲聚丙烯纤维的研发	3.98	0.02	178.46			已完成	形成作业指导书和技术指标	三位卷曲聚丙烯纤维	-
18	基于循环料对丙纶短纤维性能的研究	5.86	182.23	36.07			在研	形成作业指导书和技术指标	丙纶短纤维	1.00
19	低熔点 PP 短纤维研究	4.00	-	199.92	-		已完成	形成作业指导书和技术指标	低熔点丙纶短纤维	-
20	湿法用丙纶短纤维的研究	1.66	-	101.42			已完成	形成作业指导书和技术指标	湿法用丙纶短纤维	-
21	纺纱用丙纶短纤维的生产技术研究	0.80	-	51.47			已完成	形成作业指导书和技术指标	纺纱用丙纶短纤维	-
22	汽车轮罩用丙纶短纤维的研究	3.17	44.22	-	-	-	在研	-	工业滤布用丙纶短纤维	-
23	再生丙纶的耐老化性能研究及高效抗氧剂体系的开发	6.54	119.12	-	-	-	在研	-	改性丙纶短纤维	-
24	仿羊毛丙纶短纤的开发	8.53	214.33	-	-	-	在研	-	负离子丙纶短纤维	-
25	高弹性(弹性回复率 90%)丙纶短纤维的研究	4.66	120.21	-	-	-	在研	-	细旦丙纶短纤维	-
26	抗酚黄丙纶短纤维的研究	3.82	106.49	-	-	-	在研	-	抗酚黄变丙纶短纤	-
27	抗静电丙纶短纤维的生产技术研究	2.10	39.33	-	-	-	在研	-	水刺非织造布专用丙纶短纤维	-

28	远红外聚丙烯短纤维的研发	2.23	62.34	-	-	-	在研	-	远红外聚丙烯短纤维	
29	多孔可吸附性功能丙纶短纤维的研发	2.85	92.24	-	-	-	在研	-	多孔可吸附性功能丙纶短纤维	
30	双组份复合丙纶短纤研发	2.09	59.64	-	-	-	在研	-	双组份复合丙纶短纤	
	合计	/	1,042.10	2,827.50	2,526.94	2,185.28				28,519.30

注：1、研发人数采用加权平均的计算方式：当年各月末研发人员人数的加权平均值*各项目工时占总项目工时的比重；研发人员数量=2022 年研发人数+2023 年度研发人数+2024 年度研发人数+2025 年 1-6 月研发人数。

由上表可知，公司主要研发项目为根据客户需求及产品技术发展趋势，持续开展不同规格、应用领域的丙纶短纤维新产品研发、产品改进及工艺试验研发活动，实现了产品及工艺开发、技术创新，推动了产品市场化的应用。报告期内，公司主要研发项目 30 个，已完成项目 18 个，已终止项目 1 个，其余 11 个项目在研，已完成项目平均研发人员数量为 6.32 名，其中研发人员数量较低的主要系公司存在一个研发人员参与多个研发项目的情况。整体来看，公司研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果的基本匹配。

公司研发项目主要研发方向以优化老产品、开发新产品为主，公司目前多个产品受到客户高度认可，公司与主要客户的合作持续深入。报告期各期，公司研发对应新产品销售收入为 28,519.30 万元。研发新产品对应销售收入的增加以及产品种类的丰富体现了公司核心技术逐渐获得市场的认可。公司的研发投入与经验积累取得了相应的回报。

(四) 说明各期列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间是否存在差异及原因。

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
账面金额①	1,042.10	2,827.50	2,526.94	2,185.28
高新技术企业申报金额②		/	/	2,521.51
研发费用加计扣除基数③	1,026.36	2,810.56	2,172.57	1,913.56
账面金额与高新技术企业申报金额差异①-②		/	/	-336.23
账面金额与研发费用加计扣除基数差异①-③	15.74	16.94	354.37	271.72

发行人以 2020-2022 年度研发投入情况于 2023 年通过高新技术企业复审。2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月研发投入情况将于 2026 年进行高新技术企业复审申报，因此尚未有 2023 年度、 2024 年度、2025 年 1-6 月高新技术企业申报的研发费用数据。2022 年研发投入与高新技术企业申报金额之间的差异，主要是核算口径差异及财务报表列报调整所致。

由上表可知，公司向税务机关申请加计扣除的研发支出基数与账面归集的研发费用金额之间差异较小，主要系 2022 年度和 2023 年度系子公司江苏博韬进行研发投入，由于江苏博韬前期存在未弥补亏损并且 2022 年度和 2023 年度处于亏损状态，所以未进行研发费用加计扣除;2024 年度、2025 年 1-6 月系股权激励产生的股份支付费用未进行加计扣除。

公司账面研发费用系根据《企业会计准则》以及《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》(财企[2007]194 号)的相关规定进行核算，根据自身生产经营情况归集的属于研发活动的相关支出；税务上加计扣除的基数系根据财政部、国家税务总局、科技部《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》(财税〔2015〕119 号)归集。

四、说明主要境外客户的结算方式、信用政策，结合境外收入规模、应收账款规模等，说明各期汇兑损益与各期境外销售金额的匹配性。

(一) 主要境外客户的结算方式、信用政策

报告期内，公司销售额前五大及应收账款前五大境外客户的结算方式及信用政策情况如下：

主要客户名称	结算方式				信用政策			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
B.J. GEO TEXTILE LIMITED 及其关联方	信用证	信用证	信用证	信用证	180天远期信用证及即期信用证结合	180天远期信用证及即期信用证结合	180天远期信用证及即期信用证结合	即期信用证
Confidence Infrastructure Ltd.	信用证	信用证	信用证	信用证	即期信用证	即期信用证	即期信用证	即期信用证
Venus Interlinings Private Limited	承兑交单(D/A)	承兑交单(D/A)	承兑交单(D/A)	承兑交单(D/A)	到港后60天	到港后60天	到港后60天	到港后60天
Johann borgers gmbh 及其关联方	现汇	现汇	现汇	现汇	到港后30天	到港后30天	到港后30天	到港后30天
Western Superior Jute Industries Ltd	信用证	信用证	信用证	信用证	即期信用证	即期信用证	即期信用证	即期信用证
Debonair Padding And Quilting Solution Ltd	信用证	信用证	信用证	信用证	即期信用证	90天远期信用证及即期信用证	90天远期信用证及即期信用证	90天远期信用证及即期信用证

由上表可知，发行人主要境外客户采取的结算方式主要为信用证和现汇，发行人对境外客户的信用政策主要基于行业惯例、双方交易金额、客户自身资金周转情况等因素综合考虑后协商确定，报告期内未发生重大变更。

（二）各期汇兑损益与各期境外销售金额

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境外收入	15,232.95	31,427.20	25,310.46	16,732.23
应收账款-外币	5,918.15	6,217.18	4,101.17	1,922.36
财务费用-汇兑损益（“-”为收益）	11.00	-308.71	-203.21	-558.81
汇兑损益占外销收入比重	0.07%	-0.98%	-0.80%	-3.34%

美元汇率变动比率（注）	-0.41%	1.49%	1.70%	9.24%
外销变动比率	/	24.17%	51.27%	/
外销应收账款余额变动比率	-4.81%	51.60%	113.34%	/

注：美元汇率变动比率=（期末美元兑人民币汇率-期初美元兑人民币汇率）/期初美元兑人民币汇率

报告期内，发行人境外收入金额分别为 16,732.23 万元、25,310.46 万元、31,427.20 万元以及 15,232.95 万元，境外收入占当期主营业务收入的比重分别为 26.59%、34.59%、38.57% 以及 35.61%，报告期内发行人境外收入逐年增长，外销收入占比相对较高。

发行人境外销售业务主要使用美元结算，因此发行人的汇兑损益与美元汇率变动有很强的相关性。美元兑人民币汇率上升时应收账款结算产生汇兑收益，美元兑人民币汇率下降时应收账款结算产生汇兑损失。2022 年至 2025 年 6 月，美元与人民币汇率走势情况如下：



报告期内，发行人汇兑损益分别为 -558.81 万元、-203.21 万元、-308.71 万元以及 11.00 万元，汇兑损益绝对值占各期境外收入比重均较小。

发行人汇兑损益主要受到美元汇率波动、收入确认时点、结汇时点等多种因素的影响，因此发行人的汇兑损益与境外销售收入的变动趋势及外销应收账款变动趋势并不具有线性关系，但变动趋势一致，具体分析如下：

(1) 2022 年度，美元兑人民币汇率呈现先增长随后下降的趋势，当期美元兑人民币汇率变动幅度为 9.24%，波动较大。2022 年 1-11 月，美元兑人民币汇率呈增长趋势，受当期大部分美元应收账款结汇时点汇率高于确认时点汇率影响，

发行人当期形成汇兑收益。

(2) 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。受当期大部分美元应收账款结汇时点汇率高于确认时点汇率影响, 发行人形成小额汇兑收益。

(3) 2024 年度, 美元兑人民币汇率总体呈现上升趋势。受当期大部分美元应收账款结汇时点汇率高于确认时点汇率影响, 发行人形成汇兑收益。

(4) 2025 年 1-6 月, 美元兑人民币汇率总体呈现震荡趋势。受当期大部分美元应收账款结汇时点汇率低于确认时点汇率影响, 发行人形成汇兑损失。

综上所述, 报告期内, 发行人汇兑损益金额大小受境外销售规模、应收账款结汇周期、汇率波动等因素的综合影响, 汇兑损益规模与境外收入规模、应收账款规模相匹配, 变动具有合理性。

五、说明报告期内发行人销售、管理、研发人员人数变动情况及原因、人均薪酬变动情况及与同行业、同地区公司的差异情况及合理性, 各项期间费用率低于可比公司平均值的具体原因。

(一) 报告期内发行人销售、管理、研发人员人数变动情况及原因

报告期内, 公司销售、行政管理、研发人员人数情况如下:

人员类别	2025年上半年人数	2024年人数	2023年人数	2022年人数
销售人员	14.00	13.00	9.92	8.58
行政管理人员	71.67	62.17	55.42	51.92
研发人员	41.00	42.83	42.00	35.25

注: 1、人数为各期按月平均数据;

2、行政管理人员为薪酬计入管理费用的所有相关人员, 除管理层外, 还包括财务、人事等岗位的人员。

报告期内, 公司销售、行政管理人员逐年增长, 主要为随着公司经营规模的扩大, 公司对销售渠道开拓及维持、日常管理决策的需求相应增长。研发人员人数呈现小幅波动, 但整体较为稳定, 主要与公司研发项目对人员的需求相关。

(二) 报告期内发行人销售、管理、研发人员人均薪酬变动情况及与同行业、同地区公司的差异情况及合理性

1、报告期内销售、管理、研发人员人均薪酬情况

(1) 公司销售费用中薪酬情况与同行业可比公司对比情况

报告期各期, 公司销售费用中薪酬情况与同行业可比公司对比情况如下:

类别	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
优彩资源	职工薪酬费用(万元)	245.24	276.79	329.57	482.08
	销售人员人数(人)	-	20	20	24
	销售人员人均薪酬(万元/人)	-	13.84	16.48	20.09
蒙泰高新	职工薪酬费用(万元)	122.33	237.58	265.13	186.73
	销售人员人数(人)	-	20	18	15
	销售人员人均薪酬(万元/人)	-	11.88	14.73	12.45
汇隆新材	职工薪酬费用(万元)	783.46	1,077.02	971.42	727.70
	销售人员人数(人)	-	61	51	58
	销售人员人均薪酬(万元/人)	-	17.66	19.05	12.55
江南高纤	职工薪酬费用(万元)	56.72	148.79	245.42	310.17
	销售人员人数(人)	-	6	8	17
	销售人员人均薪酬(万元/人)	-	24.80	30.68	18.25
同行业水平		-	17.04	20.23	15.83
博韬合纤	职工薪酬费用(万元)	78.58	127.37	108.33	97.75
	销售人员人数(人)	14.00	13.00	9.92	8.58
	销售人员人均薪酬(万元/人)	5.61	9.80	10.92	11.39

注:因可比公司半年报未披露销售人员数量,故未取得可比公司销售人员人均薪酬数据。

如上表, 2022-2024 年, 公司销售人员人均薪酬低于同行业公司, 主要系公司报告期内不涉及大规模的新客户开拓, 对营销环节不存在较大需求。公司销售人员主要为售后服务人员, 负责售后跟单、客户跟踪等工作, 工作内容较为简单, 因此销售人员薪酬低于同行业可比公司。

(2) 公司管理费用中薪酬情况与同行业可比公司对比情况

类别	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
优彩资源	职工薪酬费用(万元)	593.13	1,369.83	1,107.68	1,235.42
	管理人员人数(人)	-	64	64	63
	管理人员人均薪酬(万元/人)	-	21.40	17.31	19.61
蒙泰高新	职工薪酬费用(万元)	897.36	2,460.38	1,821.41	411.60
	管理人员人数(人)	-	88	64	37
	管理人员人均薪酬(万元/人)	-	27.96	28.46	11.12
汇隆新材	职工薪酬费用(万元)	818.42	1,068.35	1,009.52	759.10
	管理人员人数(人)	-	84	76	82
	管理人员人均薪酬(万元/人)	-	12.72	13.28	9.26
江南高纤	职工薪酬费用(万元)	469.28	981.40	1,004.68	1,147.31
	管理人员人数(人)	-	68	78	76
	管理人员人均薪酬(万元/人)	-	14.43	12.88	15.10
同行业水平		-	19.13	17.98	13.77
博韬合纤	职工薪酬费用(万元)	445.41	857.93	729.20	622.09
	管理人员人数(人)	71.67	62.17	55.42	51.92
	管理人员人均薪酬(万元/人)	6.22	13.80	13.16	11.98

注:因可比公司半年报未披露管理人员数量,故未取得可比公司管理人员人均薪酬数据。

如上表,2022-2024年,公司管理人员人均薪酬低于同行业可比公司,主要系公司管理人员集中于母公司,母公司经营地点位于湖北省荆门市,用工成本低于同行业可比公司,进而带动基本工资水平相应较低所致。

(3) 公司研发费用中薪酬情况与同行业可比公司对比情况

类别	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
----	----	-----------	--------	--------	--------

优 彩 资 源	职工薪酬费用（万元）	633.85	2,242.59	2,235.84	2,150.54
	研发人员人数（人）	-	142	142	139
	研发人员人均薪酬（万元/人）	-	15.79	15.75	15.47
蒙 泰 高 新	职工薪酬费用（万元）	328.47	667.85	636.18	506.19
	研发人员人数（人）	-	88	64	37
	研发人员人均薪酬（万元/人）	-	7.59	9.94	13.68
汇 隆 新 材	职工薪酬费用（万元）	635.39	1,457.15	1,242.65	943.90
	研发人员人数（人）	-	84	76	82
	研发人员人均薪酬（万元/人）	-	17.35	16.35	11.51
江 南 高 纤	职工薪酬费用（万元）	401.34	1,014.70	1,049.46	904.68
	研发人员人数（人）	-	68	78	76
	研发人员人均薪酬（万元/人）	-	14.92	13.45	11.90
同行业水平		-	13.91	13.87	13.14
博 韬 合 纤	职工薪酬费用（万元）	229.69	471.22	435.49	426.19
	研发人员人数（人）	41	42.83	42	35.25
	研发人员人均薪酬（万元/人）	5.60	11.00	10.37	12.09

注:因可比公司半年报未披露研发人员数量,故未取得可比公司研发人员人均薪酬数据。

如上表所示,2022-2024年,公司研发人员人均薪酬略低于同行业平均水平,主要系公司研发人员集中于母公司,母公司经营地点位于湖北省荆门市,用工成本低于同行业可比公司,进而带动基本工资水平相应较低所致。

2、公司销售、管理、研发人员薪酬水平与当地用工成本对比情况

报告期内,公司销售、管理、研发人员薪酬水平与当地用工成本对比情况如下:

单位:万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
湖北省荆门市	-	-	7.16	6.93
公司销售人员平均薪酬	5.61	9.80	10.92	11.39
公司管理人员平均薪酬	6.22	13.80	13.16	11.98
公司研发人员平均薪酬	5.60	11.00	10.37	12.09

数据来源：荆门市统计局，口径为在岗职工（含城镇非私营单位职工、劳务派遣人员及私营单位从业人员）平均工资，2024、2025年1-6月相关数据尚未披露。

如上表，报告期内，公司销售、管理、研发人员人均薪酬均显著高于同期湖北省荆门市人均薪酬。

综上，报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及人均薪酬与同行业平均水平存在的差异具有合理性。

（三）各项期间费用率低于可比公司平均值的具体原因

1、销售费用率低于可比公司平均值的原因

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率的比较情况如下：

项目	公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售费用率	汇隆新材	3.38%	2.85%	2.93%	2.33%
	优彩资源	0.70%	0.81%	0.59%	0.43%
	蒙泰高新	0.69%	0.77%	0.93%	0.60%
	江南高纤	0.24%	0.28%	0.31%	0.38%
	行业平均	1.25%	1.18%	1.19%	0.94%
	博韬合纤	0.71%	0.81%	0.47%	0.40%

如上表，报告期内，公司整体销售费用率分别为0.40%、0.47%、0.81%和0.71%，低于同行业平均水平。

以下为公司销售费用明细占营业收入比重与同行业可比公司对比情况：

期间	项目	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南高纤	行业平均	博韬合纤
2025年1-6月	薪酬费用	1.78%	0.20%	0.50%	0.21%	0.67%	0.18%
	差旅费	0.12%	0.02%	0.06%	-	0.05%	0.05%
	广告宣传费	0.24%	-	0.06%	-	0.07%	0.06%
	业务招待费	0.12%	0.03%	0.03%	-	0.04%	0.01%
	出口费用及销售佣金	0.64%	0.43%	-	-	0.27%	0.36%

期间	项目	汇隆 新材	优彩 资源	蒙泰 高新	江南 高纤	行业 平均	博韬 合纤
	股份支付	-	-	-	-	-	-
	其他	0.49%	0.02%	0.04%	0.03%	0.14%	0.05%
	合计	3.38%	0.70%	0.69%	0.24%	1.25%	0.71%
2024年 度	薪酬费用	1.28%	0.12%	0.48%	0.28%	0.54%	0.15%
	差旅费	0.14%	0.01%	0.06%	-	0.05%	0.06%
	广告宣传费	0.58%	-	0.18%	-	0.19%	0.01%
	业务招待费	0.17%	0.12%	0.03%	-	0.08%	0.02%
	出口费用及销售佣金	0.30%	0.53%	-	-	0.21%	0.55%
	股份支付	- 0.03%	-	- 0.02%	-	- 0.01%	-
	其他	0.41%	0.03%	0.03%	-	0.12%	0.02%
	合计	2.85%	0.81%	0.77%	0.28%	1.18%	0.81%
2023年 度	薪酬费用	1.21%	0.13%	0.58%	0.30%	0.56%	0.15%
	差旅费	0.07%	0.02%	0.06%	0.01%	0.04%	0.05%
	广告宣传费	0.27%	-	0.12%	-	0.10%	-
	业务招待费	0.60%	0.16%	0.03%	-	0.20%	0.01%
	出口费用及销售佣金	0.45%	0.24%	-	-	0.17%	0.24%
	股份支付	0.09%	-	0.12%	-	0.05%	-
	其他	0.25%	0.03%	0.02%	-	0.07%	0.02%
	合计	2.93%	0.59%	0.93%	0.31%	1.19%	0.47%
2022年 度	薪酬费用	1.18%	0.21%	0.47%	0.37%	0.56%	0.15%
	差旅费	0.02%	0.02%	0.03%	0.01%	0.02%	0.05%
	广告宣传费	0.10%	-	0.03%	-	0.03%	0.01%
	业务招待费	0.28%	0.08%	0.01%	-	0.09%	0.01%
	出口费用及销售佣金	0.31%	0.10%	-	-	0.10%	0.16%
	股份支付	0.10%	-	0.01%	-	0.03%	-
	其他	0.33%	0.02%	0.04%	-	0.10%	0.02%
	合计	2.33%	0.43%	0.60%	0.38%	0.94%	0.40%

注：数据来源为公开披露信息，下同。

如上表，报告期内公司销售费用率低于同行业可比公司，主要受薪酬、广告宣传费及业务招待费等因素影响。公司销售费用中薪酬费用较低的原因请见本题之“五、说明报告期内发行人销售……各项期间费用率低于可比公司平均值的具

体原因。”之“（二）报告期内发行人销售、管理、研发人员人均薪酬变动情况及与同行业、同地区公司的差异情况及合理性”之回复；报告期内，相较于蒙泰高新与汇隆新材，公司与优彩资源、江南高纤基本未发生广告宣传支出，主要系各公司营销策略存在差异所致；报告期内，公司销售费用中业务招待费占比与蒙泰高新无重大差异，低于优彩资源及汇隆新材，而江南高纤未发生该项费用。

2、管理费用率低于可比公司平均值的原因

报告期内，公司与同行业可比公司管理费用率的比较情况如下：

项目	公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
管理费用率	汇隆新材	3.47%	3.15%	2.72%	3.10%
	优彩资源	1.40%	1.39%	1.27%	1.30%
	蒙泰高新	7.00%	8.86%	7.92%	3.17%
	江南高纤	4.32%	4.12%	2.38%	2.29%
	行业平均	4.05%	4.38%	3.57%	2.47%
	博韬合纤	2.84%	2.89%	2.11%	2.15%

如上表，报告期内，公司整体管理费用率分别为2.15%、2.11%、2.89%和2.84%，低于同行业平均水平。

以下为公司管理费用明细占营业收入比重与同行业可比公司对比情况：

期间	项目	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南高纤	行业平均	博韬合纤
2025年1-6月	职工薪酬	1.86%	0.48%	3.68%	1.76%	1.94%	1.03%
	折旧摊销费	0.57%	0.40%	1.48%	1.17%	0.91%	0.31%
	咨询服务费	0.45%	0.15%	0.63%	-	0.31%	0.61%
	办公、差旅、交通及通讯费	0.11%	0.06%	0.60%	-	0.19%	0.28%
	股份支付	-	-	-	-	-	0.34%
	业务招待费	0.23%	0.14%	0.23%	-	0.15%	0.10%
	其他	0.26%	0.16%	0.38%	1.39%	0.55%	0.18%
	合计	3.47%	1.40%	7.00%	4.32%	4.05%	2.84%
2024年	职工薪酬	1.27%	0.58%	5.00%	1.81%	2.17%	1.03%
	折旧摊销费	0.54%	0.41%	1.66%	1.19%	0.95%	0.33%
	咨询服务费	0.78%	0.15%	0.43%	0.19%	0.39%	0.74%

期间	项目	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南高纤	行业平均	博韬合纤
2023年	办公、差旅、交通及通讯费	0.14%	0.08%	0.81%	0.09%	0.28%	0.27%
	股份支付	-0.05%	-	-0.04%	-	-0.02%	0.19%
	业务招待费	0.20%	0.13%	0.16%	0.07%	0.14%	0.13%
	其他	0.27%	0.04%	0.84%	0.76%	0.48%	0.21%
	合计	3.15%	1.39%	8.86%	4.12%	4.38%	2.89%
2022年	职工薪酬	1.26%	0.45%	4.01%	1.22%	1.73%	0.98%
	折旧摊销费	0.41%	0.30%	1.34%	0.24%	0.57%	0.35%
	咨询服务费	0.22%	0.15%	0.42%	0.17%	0.24%	0.28%
	办公、差旅、交通及通讯费	0.16%	0.07%	1.01%	0.09%	0.33%	0.20%
	股份支付	0.23%	-	0.35%	-	0.14%	-
	业务招待费	0.27%	0.24%	0.16%	0.08%	0.19%	0.09%
	其他	0.18%	0.05%	0.63%	0.58%	0.36%	0.21%
	合计	2.72%	1.27%	7.92%	2.38%	3.57%	2.11%

如上表所示，报告期内公司管理费用率低于同行业可比公司，主要受职工薪酬、折旧摊销费两项因素影响。其中，公司管理费用中薪酬费用较低的原因请见本题之“五、说明报告期内发行人销售……各项期间费用率低于可比公司平均值的具体原因。”之“（二）报告期内发行人销售、管理、研发人员人均薪酬变动情况及与同行业、同地区公司的差异情况及合理性”之回复；2023 年起，公司管

理费用中折旧摊销费用率低于同行业平均水平，主要系蒙泰高新管理费用率较高导致，根据其年度报告披露，蒙泰高新拓展业务导致宿舍楼转固折旧费用增加。剔除蒙泰高新，公司管理费用中折旧摊销费用率较同行业其他公司不存在较大差异。

3、研发费用率低于可比公司平均值的原因

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率的比较情况如下：

项目	公司	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
研发费用率	汇隆新材	4.24%	4.41%	4.67%	4.68%
	优彩资源	1.99%	3.93%	3.78%	3.43%
	蒙泰高新	3.92%	3.83%	4.35%	3.74%
	江南高纤	3.97%	5.47%	3.96%	3.66%
	行业平均	3.53%	4.41%	4.19%	3.88%
	博韬合纤	2.40%	3.38%	3.41%	3.34%

如上表，报告期内，公司整体研发费用率分别为3.34%、3.41%、3.38%和2.40%，低于同行业平均水平。

以下为公司研发费用明细占营业收入比重与同行业可比公司对比情况：

期间	项目	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南高纤	行业平均	博韬合纤
2025年1-6月	职工薪酬	1.44%	0.51%	1.35%	1.50%	1.20%	0.53%
	折旧费用	-	0.09%	0.30%	1.87%	0.57%	0.06%
	材料投入	2.43%	1.30%	1.60%	0.39%	1.43%	1.51%
	燃料及动力	-	0.08%	-	0.04%	0.03%	0.12%
	股份支付	-	-	-	-	-	0.04%
	其他	0.37%	-	0.67%	0.16%	0.30%	0.14%
	合计	4.24%	1.99%	3.92%	3.97%	3.53%	2.40%
2024年	职工薪酬	1.74%	0.95%	1.36%	1.88%	1.48%	0.56%
	折旧费用	-	0.10%	0.27%	1.87%	0.56%	0.04%
	材料投入	2.44%	2.72%	1.94%	1.53%	2.16%	2.36%
	燃料及动力	-	0.16%	-	0.09%	0.06%	0.19%
	股份支付	-0.05%	-	-0.05%	-	-0.02%	0.02%
	其他	0.27%	-	0.32%	0.10%	0.17%	0.22%
	合计	4.41%	3.93%	3.83%	5.47%	4.41%	3.38%
2023年	职工薪酬	1.55%	0.91%	1.40%	1.28%	1.28%	0.59%
	折旧费用	-	0.09%	0.21%	1.23%	0.38%	0.04%
	材料投入	2.59%	2.62%	2.15%	1.25%	2.15%	2.51%
	燃料及动力	-	0.14%	-	0.14%	0.07%	0.20%
	股份支付	0.16%	-	0.22%	-	0.09%	-
	其他	0.37%	-	0.38%	0.06%	0.20%	0.07%

期间	项目	汇隆新材	优彩资源	蒙泰高新	江南高纤	行业平均	博韻合纤
2022年	合计	4.67%	3.78%	4.35%	3.96%	4.19%	3.41%
	职工薪酬	1.53%	0.95%	1.28%	1.09%	1.22%	0.65%
	折旧费用	-	0.07%	0.25%	1.22%	0.38%	0.03%
	材料投入	2.69%	2.29%	1.96%	1.17%	2.03%	2.43%
	燃料及动力	-	0.12%	-	0.10%	0.06%	0.18%
	股份支付	0.12%	-	0.02%	-	0.04%	-
	其他	0.33%	-	0.22%	0.08%	0.16%	0.04%
合计		4.68%	3.43%	3.74%	3.66%	3.88%	3.34%

如上表所示，报告期内公司研发费用率低于同行业可比公司，主要受职工薪酬、折旧费用两项因素影响。其中，研发费用中职工薪酬占比偏低的具体原因请见本题之“五、说明报告期内发行人销售……各项期间费用率低于可比公司平均值的具体原因。”之“（二）报告期内发行人销售、管理、研发人员人均薪酬变动情况及与同行业、同地区公司的差异情况及合理性”之回复；研发费用折旧费用率低于同行业平均水平，主要系公司研发用固定资产仅有一条专用试样线，导致研发用固定资产原值相对较低，进而导致年均折旧费用处于较低水平。

六、说明各类期间费用中主要项目的确认依据，是否存在确认期间不准确情形。

（一）销售费用

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
销售佣金	156.08	50.59%	455.62	67.03%	179.91	51.54%	107.67	40.86%
职工薪酬	78.58	25.47%	127.37	18.74%	108.33	31.04%	97.75	37.10%
办公、差旅、交通及通讯费	21.48	6.96%	51.05	7.51%	36.51	10.46%	29.84	11.32%
其他费用	18.83	6.10%	14.49	2.13%	11.72	3.36%	11.44	4.34%
宣传推广费	24.39	7.91%	11.74	1.73%	2.99	0.86%	7.34	2.79%
业务招待费	5.31	1.72%	13.89	2.04%	6.45	1.85%	6.56	2.49%
折旧费用	2.20	0.71%	3.76	0.55%	3.13	0.90%	2.90	1.10%
股份支付	1.66	0.54%	1.79	0.26%	-	0.00%	-	0.00%
合计	308.52	100.00%	679.70	100.00%	349.05	263.51	263.51	100.00%

销售费用中主要系销售佣金、职工薪酬以及办公、差旅、交通及通讯费。销售佣金系外销收入确认中所提取的佣金手续费，公司为更快拓展海外业务，选择从海外销售服务商获取客户资源，并在与客户建立联系后，进行直接业务合作，

但会根据与销售代理商的协议在营业收入的基础上支付一定比例佣金。公司根据佣金合同以及对应的销售明细，按月计提佣金，不存在确认期间不准确的情形。

职工薪酬主要系销售人员工资、奖金、福利费、五险一金等，公司按月根据成本中心归集人员工资、五险一金、年终奖金等，不存在确认期间不准确的情形。

办公、差旅、交通及通讯费系销售人员报销的出差的高铁票、机票、油费以及电话费等。

公司建立了完善的费用报销管理制度，所有费用必须根据真实的业务性质及时、合理报销，根据付款审批单、发票等计费入账，客观证据充分，不存在确认期间不准确的情形。

（二）管理费用

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
职工薪酬	445.41	36.15%	857.93	35.56%	729.20	46.60%	622.09	44.07%
折旧摊销费	135.93	11.03%	271.90	11.27%	259.44	16.58%	229.17	16.24%
咨询服务费	263.30	21.37%	618.07	25.61%	207.39	13.25%	191.57	13.57%
办公、差旅、交通及通讯费	119.95	9.74%	223.71	9.27%	151.51	9.68%	165.64	11.73%
股份支付	147.72	11.99%	158.20	6.56%	-	0.00%	-	0.00%
物业租赁及水电费	16.19	1.31%	38.60	1.60%	58.57	3.74%	77.80	5.51%
业务招待费	43.03	3.49%	109.14	4.52%	64.63	4.13%	48.34	3.42%
劳务服务费	19.36	1.57%	37.66	1.56%	35.16	2.25%	44.16	3.13%
安全环保费	24.13	1.96%	64.73	2.68%	48.22	3.08%	18.55	1.31%
其他费用	17.16	1.39%	33.02	1.37%	10.56	0.67%	14.22	1.01%
合计	1,232.18	100.00%	2,412.98	100.00%	1,564.66	100.00%	1,411.55	100.00%

管理费用中主要项目明细为职工薪酬、折旧摊销费、咨询服务费和办公、差旅、交通及通讯费。

职工薪酬主要系管理人员、财务部、人事行政部等工资、奖金、福利费、五险一金等；折旧摊销费主要系管理人员、财务部、人事行政部等使用固定资产等计提的折旧摊销费用；公司按月根据成本中心归集人员工资、五险一金、年终奖金、折旧摊销等，不存在确认期间不准确的情形。

咨询服务费主要系公司新三板挂牌、北交所上市过程聘请的审计、律师、可研机构等中介机构的费用以及公司日常管理、运营的相关其他中介机构费用，包括管理体系认证、咨询等费用。相关费用按照市场水平定价，根据协议、发票、服务成果等计费、入账，客观证据充分。

办公、差旅、交通及通讯费主要系管理人员、财务部、人事行政部等报销的出差的高铁票、机票、油费以及电话费等。

公司建立了完善的费用报销管理制度，所有费用必须根据真实的业务性质及时、合理报销，根据付款审批单、发票等计费入账，客观证据充分，不存在确认期间不准确的情形。

（三）研发费用

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
职工薪酬	229.69	22.04%	471.22	16.67%	435.49	17.23%	426.19	19.50%
折旧费用	27.00	2.59%	31.57	1.12%	29.85	1.18%	22.45	1.03%
材料投入	657.21	63.07%	1,969.93	69.67%	1,860.98	73.65%	1,594.13	72.95%
燃料及动力	53.87	5.17%	155.95	5.52%	148.92	5.89%	117.19	5.36%
股份支付	15.74	1.51%	16.94	0.60%	-	0.00%	-	0.00%
其他费用	58.61	5.62%	181.90	6.43%	51.71	2.05%	25.32	1.16%
合计	1,042.10	100.00%	2,827.51	100.00%	2,526.95	100.00%	2,185.28	100.00%

研发费用主要项目为职工薪酬和材料投入。

职工薪酬系研发部门的工资、奖金、福利费、五险一金等；公司按月根据成本中心归集人员工资、五险一金、年终奖金等，不存在确认期间不准确的情形。

材料投入系研发活动领用的原材料等，公司研发人员根据研发需要提交研发领料申请单，记录表注明研发项目编号、具体材料名称、规格、领用的数量，由研发负责人审批后进行领料。公司研发领料均为研发用途原材料，研发领料均与研发密切相关，能够与生产领料进行明确区分，不存在确认期间不准确的情形。

（四）财务费用

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
利息支出	22.22	135.78	235.22	234.76
其中：租赁负债利息支出	0.33	1.55	3.18	4.51

减：利息收入	97.03	195.51	29.55	3.36
利息净支出	-74.82	-59.72	205.67	231.40
汇兑损失	622.37	167.22	3.26	3.88
减：汇兑收益	611.37	475.93	206.47	562.68
汇兑净损失	11.00	-308.71	-203.21	-558.81
银行手续费	48.95	83.27	76.07	66.21
合计	-14.87	-285.16	78.53	-261.19

报告期，财务费用主要系利息支出和汇兑收益。公司关账前获取银行当月所有的业务结算单据，包括银行利息收入凭证、利息支出凭证、银行手续费凭证、并按月结算和外币业务相关的汇兑损益，不存在确认期间不准确的情形

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查：

- 1、通过公司销售负责人获取主要销售服务商的基本情况、佣金台账；
- 2、获取报告期内收入成本明细表，统计通过销售服务商取得的客户的收入情况；
- 3、取得公司员工花名册、销售人员职能资料，了解销售人员的分类、职能、地区分布及数量情况；
- 4、查阅公司序时账，取得公司报告期内的管理费用明细，按照类别对管理费用中的咨询服务费、业务招待费进行分类，核查各类费用的支付对象、服务内容、定价依据及公允性等，并分析波动原因；
- 5、查阅公司研发管理内控制度，了解公司对研发支出的开支范围、标准、审批程序、研发项目台账管理及研发费用归集核算方法等内控制度，评估研发内控制度是否健全；
- 6、与公司研发部负责人进行访谈，了解研发项目情况，包括研发流程、研发目标、形成的成果及应用等；
- 7、获取公司报告期研发人员名册、工时分配表及工资表，了解研发人员结构，分析研发人员划分依据是否合理，核对研发人员的工资归集及分配是否准确；
- 8、获取公司报告期研发费用明细台账，检查研发人员薪酬、直接材料、折旧分摊及其他费用等入账凭证及相关支持性文件，分析相应成本费用核算是否准

确；

9、获取公司报告期内的研发项目清单，核查研发项目立项资料、研发项目开发文件、结项资料、专利证书等，分析主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对公司现有产品及新产品的具体情况；

10、检查公司报告期内所得税纳税申报表，分析公司账面研发费用与加计扣除金额的差异及原因。

11、获取公司主要境外客户签订的销售合同，查看结算方式、信用政策条款，分析主要结算方式、客户信用政策的变化情况；

12、获取报告期内发行人汇兑损益明细表，对报告期内汇兑损益的进行波动分析等分析性复核程序；

13、查询 2022 年至 2025 年 6 月各月美元对人民币中间价的汇率波动情况；

14、通过访谈财务总监，了解公司汇兑损益产生的计算过程以及变动原因，分析其合理性。

15、获取公司员工花名册，统计报告期内各期各类员工人数情况；

16、通过同行业可比公司定期报告获取其各期各类员工人数、费用等情况，测算公司与同行业可比公司的销售、管理、研发人员人均薪酬，并分析差异原因；

17、通过同行业可比公司定期报告获取其各期各类费用费用率，并取得其结构明细，分析公司销售、管理、研发费用率低于同行业可比公司的原因。

18、获取报告期内发行人期间费用明细表，对报告期内期间费用进行波动分析等分析性复核程序；

19、了解发行人期间费用的归集和核算方法，核查期间费用归集核算是否合理；

20、获取发行人报告期内工资奖金计算表、社保公积金申报表，将账面计提的薪酬金额与计算表和申报表进行核对，并抽查报告期内工资奖金发放的银行回单、社保公积金缴纳回单等，查验成本中薪酬支出入账的真实性及准确性；

21、通过执行询问管理层、检查发行人报告期内期间费用入账凭证、发票、合同、付款单据等支撑性文件、与相关科目勾稽等核查程序核查期间费用的准确

性与完整性；

22、对发行人报告期内期间费用进行了截止性测试，核查费用确认期间是否存在异常。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、经核查报告期内的佣金台账、客户收入明细等，并进行测算显示，销售服务商收取的佣金金额与对应客户的销售收入呈现合理匹配关系；公司销售人员主要分为客户经理与销售内勤两类，公司销售人员未按照区域进行划分，主要销售人员分布于母公司与子公司江苏博韬所在地，各销售人员分别负责一部分客户，且不按照客户所在区域进行划分。公司销售人员根据负责的客户情况提供客户服务，销售人员数量与对应地区客户数量不具有匹配性；报告期内，公司销售人员人均收入贡献持续高于可比公司平均水平，主要原因在于：公司国内外市场开发职能主要由管理层牵头负责，销售人员团队主要承担售后跟单、客户维护等支持性工作，因此销售人员配置需求相对较少，导致人均收入贡献水平高于可比公司；

2、报告期内，公司咨询服务费主要由中介机构服务费、管理咨询费与认证服务费等构成。其中，中介机构服务费占比较高且 2024 年度同比增长显著，主要系当年公司推进新三板挂牌工作而向中介机构支付专项服务费用所致，相关费用主要参考其他挂牌公司已公开披露的挂牌收费标准确定，具有公允性；公司管理费用中的业务招待费主要包括食宿招待费、礼品、招待用品费等支出，主要用于支撑业务规模拓展的实际需求。报告期内，公司业务招待费呈现逐年增长趋势，主要系业务规模持续扩大所致。从定价机制看，食宿招待费按消费服务提供方的公开收费标准执行，礼品、招待用品费以市场公允价格为定价基础，整体支出具备公允性。

3、发行人研发领料与生产领料根据申请人能够明确严格准确区分，研发领料的内部控制制度得到有效执行；研发领料主要用于研发活动，最终去向除部分形成合格品结转计入库存商品外，其余不合格品均作为原材料投入到生产活动中，与在研项目、研发进度、研发成果及领料产出（样品或废料等）具有相匹配，相关会计处理方式符合会计准则规定，具有合规性；研发人员规模、研发费用规

模与当期研发项目进展及成果具有匹配性，研发成果对主营业务的具有一定贡献，且呈现逐年增长的趋势；各期列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间差异较小，主要系核算口径以及调整所致，具有合理性。

4、发生人与主要境外客户的结算方式、信用政策在报告期内未发生重大变化，境外收入规模、应收账款规模逐年增长，各期汇兑损益变动主要系汇率变动影响，与各期境外销售金额具有一定的匹配性。

5、报告期内，公司销售、行政管理、研发人员逐年增长，主要为随着公司经营规模的扩大，公司对销售渠道开拓及维持、日常管理决策、产品研发的需求相应增长；报告期内，公司销售人员人均薪酬低于同行业公司，主要系公司报告期内不涉及大规模的新客户开拓，对营销环节不存在较大需求，且公司销售人员主要为售后服务人员，负责售后跟单、客户跟踪等工作，工作内容较为简单；报告期内，公司管理与研发人员人均薪酬低于同行业可比公司，主要系公司管理人员集中于母公司，母公司经营地点位于湖北省荆门市，用工成本低于同行业可比公司，进而带动基本工资水平相应较低所致；报告期内，公司销售、管理、研发人员人均薪酬均显著高于同期湖北省荆门市人均薪酬；报告期内公司销售费用率低于同行业可比公司，主要受薪酬、广告宣传费及业务招待费等因素影响；公司管理费用率低于同行业可比公司，主要受职工薪酬、折旧摊销费两项因素影响；公司研发费用率低于同行业可比公司，主要受职工薪酬、折旧费用两项因素影响，经分析，各类期间费用率低于可比公司平均值具有合理性。

6、报告期内各类期间费用中主要项目的确认依据为实际业务支出以及相关合同、发票以及报销申请等，不存在确认期间不准确情形。

八、按照《2号指引》2-4研发投入相关要求核查并发表明确意见。

(一) 申报会计师应对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、相关信息披露是否符合招股说明书准则要求进行核查，并发表核查意见；核查中应重点关注以下事项：

1. 研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完

整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员；

（1）公司研发人员为与研发活动直接相关的员工，包括专职研发人员和兼职研发人员，具体职责如下：

专职研发人员：专职服务于公司的研发活动，负责统筹公司研发需求调研、研发项目立项、研发过程管控和技术成果审查等工作。专职研发人员具有化学纤维行业知识体系和工作经历，其背景能力与所从事的研发工作匹配。

兼职研发人员：根据研发项目的特点及需求，结合业务人员的岗位特性、专业背景、项目经验等，不同研发项目会选择具有较强专业背景、项目经验的业务人员进行研发支持，有效推动了研发项目的顺利推进。公司认定兼职研发人员的标准为全年研发工时在 183 天以上的人员。

（2）相关人员薪酬在研发费用及营业成本之间的分配方式及其准确性

线下《研发工时统计表》按天统计，按月进行汇总填报，由研发项目负责人根据研发项目实际进展情况进行审核并签字确认。月末汇总表将提交至人力资源部，人力资源部结合日常考勤记录以及年假、病假、事假等缺勤信息复核工时统计表，并签字确认。报告期各月末，发行人财务部根据《研发工时统计表》的汇总情况，编制完成《研发人员薪酬计提表》，将人员研发工时薪酬分配至各研发项目，并将非研发工时薪酬分配至相应的会计核算科目。

2.研发活动认定是否合理，领用的原材料、发生的制造费用是否能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；

公司的研发活动采用项目管理制，公司基于业务发展需求而自主实施或协同外部机构共同实施。公司对研发项目和生产制造相关流程采用独立的业务审批及实施流程，具体情况如下：

研发项目的立项发起端为技术研发部，由董事长和总经理负责总体立项评估、预算审批等，审批通过后由相关研发项目组具体执行。生产制造流程的发起依据为销售预算，由销售部门负责与客户完成前期接洽，各生产职能部门根据月度生产计划执行生产任务。

报告期内，公司的成本费用与研发费用可以进行准确区分，公司不存在将成本费用列为研发费用的情形，公司以项目为单位对业务活动与研发活动进行成本

费用归集与核算，研发费用归集对象为研发项目，归集范围为研发活动中发生的人员薪酬、研发使用固定资产折旧以及其他与研发活动直接相关的其他费用。公司研发费用相关开支均与研发活动相关，有关内控健全、有效，业务活动、研发活动的成本费用支出可以明确区分，不存在混同的情况。

3.研发过程中产出的产品或副产品对外销售前，符合有关资产确认条件的，是否依规确认为相关资产；对外销售时，是否依规对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益；

报告期内，研发过程中产出的产品分别为 24.38 万元、58.89 万元、0.93 万元以及 16.83 万元。公司研发过程中对产出的产品进行检验，符合产品标准且预计能够对外销售的，转入成品库，确认为库存商品。

研发过程中形成的库存商品，对外销售时，分别确认营业收入和营业成本，计入当期损益，符合会计准则相关规定。

4.发行人将股份支付费用计入研发支出的，是否具有明确合理的依据。

2025 年 1-6 月和 2024 年度公司将股份支付费用计入研发支出金额分别为 15.74 万元、16.94 万元。2023 年度和 2022 年度无股份支付费用计入研发支出的情形。2024 年度，公司根据被激励对象所属部门将股份支付费用合理分摊至销售费用、管理费用以及研发费用，具有明确合理的依据。

(二)申报会计师应对发行人研发相关内部控制制度是否健全且被有效执行进行核查，就发行人以下事项作出说明，并发表核查意见：

1.是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

报告期内，公司制定了《研发项目管理制度》对研发项目进行全流程管理，对立项、中期报告至结项阶段的各个环节进行了规范。

研发项目负责人在研发全流程对项目进行及时跟踪，与项目研发人员进行实时的技术探讨、进度交流、难点沟通，对研发项目进行技术可行性的整体把控。若出现项目进展存在较大实质性阻碍的情况下，将及时召开专项研讨会议以决定项目后续的进展方向。

公司形成了以研发项目阶段性成果汇报、研发负责人审核及整体把控、研发难点专题会议等全流程研发项目的进展跟踪工作机制。

2.是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制;

(1) 人 (研发职能分配及研发工时记录):

公司明确了研发部门架构下的职能分配,具体如下表所示:

岗位名称	主要工作内容
研发部经理	部门负责人, 统筹管理研发工作
配方设计工程师	主要负责根据性能要求, 设计合适的配方
产品开发工程师	主要负责研发产品需求的收集, 确定研发产品所需的性能
研发试制工程师	主要负责研发产品的质量与性能检测工作
工艺开发工程师	主要负责根据研发产品的要求, 设计出合理的研发及生产工艺方案

(2) 财 (设备登记使用规范)

公司的研发设备为专用设备,公司建立资产卡片并明确资产的相关使用和保管部门为研发部。研发人员在其研发资料文档中对重要的设备使用情况进行记录。

(3) 物 (研发领料规范)

研发材料领用由项目组成员根据项目实际需求确定每个项目原辅料,由项目负责人填写《研发投产通知单》,经研发部负责人审核后交由仓库审批后安排发料出库,出库后相关单据抄送至财务会计进行账务处理。

公司针对在生产领用、研发领用和直接销售等不同用途下的原材料领用制定了差异化的原始凭证或单据、领用及审批流程,相关原始凭证或单据可明确区分,与原材料领用相关的内部控制关键控制节点的设置能够有效防止不同用途下原材料的混用或冒领、代领等情形。

综上,公司建立了研发项目相对应的人财物管理机制并严格执行。

3.是否已明确研发支出开支范围和标准,并得到有效执行;

公司研发支出主要包括职工薪酬、折旧费用、材料投入、燃料及动力及其他费用,具体费用归集范围如下:

职工薪酬	直接从事研发活动的研发人员的工资、社保、公积金等个人薪酬
材料投入	研发活动中消耗的材料支出
折旧费	研发用设备的折旧费
燃料及动力	研发活动使用的电费及蒸汽(消耗量)费用
其他费用	不属于上述各项目的零星费用

报告期内，公司研发费用主要由研发人员薪酬和材料投入构成，报告期内上述两项费用合计占研发费用的总额为 92.45%、90.88%、86.93% 和 86.62%，构成较为稳定。公司的研发费用核算范围和标准一贯执行。

4. 研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效；

《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》认定，包括直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，与生产、管理、销售等其他人员能够明确区分。

报告期内，公司研发人员为根据部门设置及实际从事研发工作的人员。公司单独设立研发部，为项目研发管理的责任部门。公司根据员工所属部门认定研发人员和其他人员，公司研发人员均隶属于研发部并专职从事研发活动。报告期内，公司研发人员不参与其他非研发工作，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，符合相关法律法规规定。未在公开信息中查询到同行业可比上市公司关于研发人员的认定标准。

报告期各期末，公司研发人员数量如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
研发人员（名）	41	43	43	41

报告期内，公司研发人员基本稳定，相关标准在报告期内得到一贯执行。

公司建立研发内部控制制度包括《研发项目管理制度》和《研发支出核算制度》。财务部每月根据研发领料明细、研发人员工资表、费用报销申请等相关单据归集各项目的研发费用支出，编制《研发人员薪酬按项目分摊明细表》、《研发计提折旧明细表》、《研发其他费用摊销明细表》等底稿，归集各研发项目的其他费用支出。

研发人员薪酬支出主要包括研发人员的工资、福利费、奖金以及五险一金等，公司按照人员所属部门以及参与项目进行归集核算，相关内部控制制度得到有效执行。

5. 报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形；

公司的研发费用核算按照《企业会计准则》和《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》等规定执行；公司申报高新技术企业认定的研发费用按照科技部、财政部、国家税务总局关于修订印发《高新技术企业认定管理办法》的通知（国科发火〔2016〕32 号）；公司加计扣除的研发费用依据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）及《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）等税务文件进行申报扣除。

报告期内，公司的研发费用的财务核算、税务核算及高新技术企业申报核算严格按照相关制度规定执行，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

6. 是否建立研发支出审批程序。

研发项目在立项阶段均会由研发项目负责人提交研发项目的预算并提交技术研发部负责人进行审批。研发项目所需的原材料需要研发部门提出采购申请，经研发项目负责人和技术研发部负责人通过后提交采购部进行后续采买流程。

（三）对于合作研发项目，申报会计师还应核查项目的基本情况并发表核查意见，基本情况包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方；若存在关联关系，需要进一步核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性。

报告期内，公司合作研发项目具体情况如下：

合作项目名称	合作研发单位	主要合作内容	研发成果归属	合作时间	主要权利义务	收入成本费用	是否关联方
联合研发中心	武汉纺织大学	建立联合研发中心，开展科技合作与人才培养	合作共同开发完成的技术成果或其它改进成果如有申请专利的，按双方具	2019年10月-2024年10月	武汉纺织大学依托材料科学与工程学院的研究团队和科研仪器设备，组建联合研发中心，为公司提供产品开发与生产等方面的技	公司提供武汉纺织大学经费共计 100 万元，用于联合研发中心的日常运营	

合作项目名称	合作研发单位	主要合作内容	研发成果归属	合作时间	主要权利义务	收入成本费用	是否关联方
			体项目合同规定处理权利归属。		术咨询和信息服务；公司根据需要可委托武汉纺织大学进行纺织、材料等领域的新技术和新产品开发甲方提供研究经费和其他必要支持条件，乙方按要求完成研究开发任务。具体委托开发项目须双方协商后另签专门协议。	管理、技术咨询、信息服务、前期项目预研以及劳务等费用支出	
产学研合作	武汉工程大学	分别挂牌设立"武汉工程大学产学研融合基地"和"湖北博韬合纤校企联合创新研发中心"，共同申报科技奖项、发明专利、实用新型技术等。	以公司技术攻关项目为依托，利用武汉工程大学技术优势共同完成高性能阻燃母粒的开发，并应用到实际生产中，成果利益共享。	2024年10月20日-2027年10月20日	公司负责组织、调配和协调有关研发人员配合，为合作研发单位提供科研方面必要的条件；公司承担小试、中试试验研究成果经过专家认证具有创新性和较大经济价值的，公司承担中试工作和提供完成中试及实现产业化开发经费，并且联合申报相关政策支持经费	公司提供武汉工程大学合作经费 30万元	否
建立、保持和发展长期合作关系	东华大学	合作领域包括制定发展规划、提级研发平台、开展科研项目、培养研发人员	知识产权归双方共有，双方对第三方任何一种形式的许可（包括专利的普通实施许可、独占许可、排	2025年1月1日-2030年12月31日	公司负责制定发展规划、提级研发平台、开展科研项目培养研发人员所需要的费用；东华大学负责聚化物纤维方面发明，形成发明专利及论文	公司提供东华大学合作经费 75万元	否

合作项目名称	合作研发单位	主要合作内容	研发成果归属	合作时间	主要权利义务	收入成本费用	是否关联方
			他许可等)或专利权的转让,要经过双方一致同意方为有效;除专利权人自身使用外,任何形式的转让、许可产生获利,由双方另行商议。				

根据合作研发协议约定,公司已与合作单位明确约定项目实施计划、主要权利义务及知识产权的归属,并承担合作研发方的研发经费,合作研发方主要负责提供技术和人才资源,不存在成本分摊的情况。

(四)对于研发支出资本化,申报会计师应从研究开发项目的立项与验收、研究阶段及开发阶段划分、资本化条件确定、费用归集及会计核算和相关信息披露等方面,关注发行人研究开发活动和财务报告流程相关内部控制制度是否健全有效并一贯执行,对发行人研发支出资本化相关会计处理的合规性、谨慎性和一贯性发表核查意见:1.研究阶段和开发阶段划分是否合理,是否与研发流程相联系,是否遵循正常研发活动的周期及行业惯例并一贯运用,是否完整、准确披露研究阶段与开发阶段划分依据;2.研发支出资本化条件是否均已满足,是否具有内外部证据支持,应重点从技术可行性,预期产生经济利益方式,技术、财务资源和其他资源支持等方面进行关注;3.研发支出资本化的会计处理与同行业可比公司是否存在重大差异及差异的合理性。

报告期内,公司的研发投入均费用化计入研发费用,不存在资本化及资本化后摊销计入研发费用的情形。同行业公司中,也不存在资本化及资本化后摊销计入研发费用的情形。

(五)申报会计师执行的核查程序:

1、核查程序

申报会计师进行了如下核查：

- (1) 获取发行人研发项目人员名单及研发人员个人信息，复核发行人专职研发人员是否合理；
- (2) 将发行人研发人员名单与公司工资计提表中人员信息及部门划分进行核对；
- (3) 获取报告期内发行人研发费用明细账，复核加计数是否正确；并与报表数、总账数和明细账合计数核对；
- (4) 取得发行人研发部门人员名单及薪酬明细，了解其工作职责是否与研发活动相关，并抽样检查研发人员的合同，检查研发人员划分的准确性；
- (5) 获取发行人经审核签字后的工时月度《研发工时统计表》与发行人月度考勤表对比，复核是否存在未出勤但记录研发工时情况；
- (6) 获取发行人经审核签字后的工时月度《研发工时统计表》、月度考勤表、工资计提表，重新计算研发费用中职工薪酬金额是否一致；
- (7) 获取发行人股份支付相关资料，与研发人员信息核对，是否有相关人员股份支付金额计入研发费用；
- (8) 获取报告期内发行人研发领料明细表，与发行人存货收发存中研发领料明细进行核对、将研发领料明细表与领料出库单数量金额进行核对；
- (9) 访谈研发项目负责人，了解研发工时记录的流程、研发人员人均薪酬的变动原因、研发领料的流程和研发废料的处理程序；与销售明细表进行交叉检查，复核是否存在外售研发产品、研发副产品情况；
- (10) 了解发行人建立的与研发活动相关的内部控制制度，对研发流程及其控制活动的情况执行穿行测试，并测试关键控制运行的有效性；
- (11) 查阅并了解公司相关会计政策、研发流程的具体划分节点、研发活动的特征和成果，验证其是否符合行业惯例；
- (12) 检查工资发放记录，与研发费用中的研发人员进行核对；
- (13) 执行研发循环测试程序，获取发行人研发工时登记表、研发领料单等资料，核查研发流程控制的有效性，核实是否存在研发领料与生产领料混同的情形；

(14) 以抽样的方式检查与研发项目相关的采购合同、银行付款水单等支持性文件，检查研发费用的准确性；

(15) 查阅了发行人报告期内合作研发的协议，核查了研究成果权利分享等主要条款的约定和具体执行情况；

(16) 谈话发行人以及研发部负责人，了解发行人与高校及科研院所合作研发的背景、主要研发内容、双方具体合作方式、项目进展、研究成果及其权利归属等情况；

(17) 查阅了合作研发项目相关技术文件和费用支付凭证等资料；

(18) 选取样本，针对报告期内的主要研发项目，检查相关项目的立项报告、研发过程记录、研发成果等资料，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人报告期内研发活动对应的人员划分准确，不存在将非研发活动人员认定为研发活动人员的情形。研发人员具备从事研发活动的能力，发行人研发人员属于发行人研发工作所需的必要人员；

(2) 研发活动认定合理，领用的原材料、发生的制造费用能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；

(3) 发行人不存在外售研发过程中产出的产品或副产品的情况；

(4) 发行人已建立了完整的研发项目跟踪管理机制及人财物综合管理制度，已明确研发支出开支的范围、标准和审批流程；研发人员的认定符合相关法律法规规定，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度健全有效；

(5) 报告期内，发行人严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；

(6) 发行人与科研院所之间合作研发的动因及背景真实，具有合理性；双方依据合同约定执行研发进程，不存在利润分成安排，已产生的研究技术文档不存在知识产权的纠纷，公司研发费用的记录真实且完整；

(7) 公司研发投入均费用化计入研发费用的会计政策较为谨慎，与同行业可比公司一致。

问题 8.其他问题

(1) 关于股权形成过程与合法合规性。根据申请文件：①张传武曾任荆门市博韬合成纤维厂厂长。②2024年6月，泽明投资（成立于2024年6月3日）等9名机构投资者、世盛管理等2个员工持股平台分别以20元/股、8.25元/股的价格认购公司股份。③该次增资中，发行人及实际控制人与8名机构投资者约定了反摊薄、股份回售等特殊投资条款，各方后续约定投资方享有的与北交所关于公司治理相关规定不符的约定均终止。请发行人：①结合张传武、秦建华用于出资的土地使用权、房屋的购置时间及成本、采用的评估方法、评估增值情况及合理性、实际用途及在生产经营中发挥的作用，以及用于置换出资的资金来源及支付方式，说明是否存在出资不实等情形。②说明荆门市博韬合成纤维厂的历史沿革，与发行人在业务、资产、人员、机构、财务方面的关系。③说明2024年6月的增发中不同对象增资价格不同的原因及合法合规性，该次增资的股东是否存在纠纷、潜在纠纷及解决措施。④披露2024年6月入股的间接自然人股东与发行人其他主要股东、董监高、本次发行的中介机构及相关人员是否存在关联关系。结合资金来源及支付方式，说明该次增资是否存在股权代持情形。⑤进一步明确特殊投资条款终止约定的适用情形，说明合规性、是否存在现行有效或未披露的估值调整协议安排。⑥说明股权激励具体方案及后续执行情况，相关会计核算方式，涉及股份支付费用的具体计算及分摊过程、依据，是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 关于子公司。根据申请文件：①发行人共有5家子公司，其中天龙（泰国）有限公司（以下简称泰国天龙）、尹特古国际有限公司（以下简称香港尹特古）为境外子公司。②发行人于2022年10月收购香港尹特古100%股权，于2023年2月收购泰国天龙49%股权。请发行人：①披露母子公司在发行人业务体系中的分工及协作模式，各子公司的主要产品、客户及供应商、参与的具体生产环节及在发行人业务体系中的位置，各子公司报告期内收入、利润情况。②结合我国对外投资、外汇管理及境外子公司所在国家或地区法律法规，说明境外子公司设立与运营的合规性、是否依规履行审批或备案程序。③说明收购香港尹特古、泰国天龙股权的背景，收购前相关主体的主营业务、经营情况、经营业绩，股权评估价格及评估增值情况。

(3) 生产经营合规性。根据申请文件: ①发行人所属行业为“C28 化学纤维制造业”之“C2825 丙纶纤维制造、C2822 涤纶纤维制造”。②发行人报告期内存在未依法及时办理“年产 2.5 万吨化学纤维生产线项目”环评批复及环保竣工验收手续、未依法取得排污许可即开始投产等违法违规情形。③发行人正在使用的未办理产权证书的建筑物/构筑物合计约 2,614.88 平方米。请发行人: ①说明生产经营及募投项目涉及的各产品是否符合国家产业政策, 是否纳入相应产业规划布局, 是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产品, 是否属于落后产能, 是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中的高污染、高环境风险产品。②说明已建、在建、募投项目需要履行的主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况, 相关行政处罚风险及对生产经营稳定性、经营业绩的影响。说明已建、在建、募投项目是否满足所在地能源消费双控要求, 是否按规定取得节能审查意见; 主要能源资源消耗情况, 是否符合当地节能主管部门监管要求。③说明发行人及子公司是否已取得生产经营所需的全部业务许可、经营资质及相关证书。④说明相关建筑物/构筑物未取得产权证书的原因, 是否存在违规用地、违规建设等情形, 是否可能被行政处罚及对公司生产经营的影响, 是否构成重大违法行为。⑤说明订单获取过程中是否存在应招投标但客户未履行招投标程序等情形。

(4) 关联交易必要性、公允性。根据申请文件, 报告期内, 发行人向宏业工艺品进行关联采购、关联销售及关联租赁, 向博耀贸易、顺衡新材进行关联采购、关联销售。请发行人: ①说明与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材进行关联交易的背景及合理性, 上述主体与发行人的交易金额占其销售或采购总额的比重。②分别说明向宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材采购、销售的主要产品类型及各产品报告期各期购销数量、价格、总额。分别对比市场价格及第三方购销价格, 说明交易价格的公允性, 是否存在异常资金往来、利益输送或其他利益安排。③说明关联企业是否存在与发行人从事相同或相似业务的情形, 若存在, 说明是否有相同的上游供应商或下游客户。④说明报告期内关联交易审议程序规范性, 是否存在程序瑕疵及整改规范情况。⑤披露报告期后关联交易、关联方资金拆借情况。

(5) 固定资产及在建工程核算准确性。根据申请文件, 报告期各期末, 发

行人固定资产账面价值分别为 9,011.09 万元、9,081.80 万元和 12,023.81 万元，2024 年固定资产期末账面价值增长，主要为子公司江苏博韬新建厂房完成竣工验收。报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 229.13 万元、1,823.70 万元和 1,299.29 万元。请发行人说明：①报告期内建设相关项目的必要性、合理性，具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，预算金额计算依据，转固时点、金额、依据及准确性。②在建工程主要供应商基本情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系，发行人采购占供应商同类业务的比重，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定匹配性。③新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及原因和处理措施。

(6) 其他。请发行人：①结合与客户关于产品质量保证、售后服务、退货等约定及执行情况，各期退换货、售后质保费用金额及会计处理方式，与可比公司的对比情况，说明发行人未计提预计负债的合理性。②说明银行存款的具体构成、存放地及管理情况，本金及计息情况，各期利息收入与资金规模匹配性。③逐笔说明发行人与实际控制人及其一致行动人资金拆借的原因、用途、时间、金额、计息情况及利息公允性、本息归还情况，相关会计处理合规性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请发行人律师核查(1)①-⑤、(2) - (4) 事项并发表明确意见。请申报会计师核查(1)⑥、(4) - (6) 事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

请保荐机构、发行人律师：(1)结合资金流水核查情况，对照《1号指引》1-1 股东信息披露及核查要求、1-2 申报前引入新股东与增资扩股的规定逐项发表明确意见。(2)在申请文件中说明历次增资的实缴时间、验资情况及合法合规性。(3)按照《1号指引》1-18 环保问题的披露及核查要求的规定进行核查并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师按照《2号指引》2-18 资金流水核查相关要求核查并发表明确意见，并提交资金流水核查的专项说明。

一、说明股权激励具体方案及后续执行情况，相关会计核算方式，涉及股份支付费用的具体计算及分摊过程、依据，是否符合《企业会计准则》规定。

(一) 股权激励具体方案及后续执行情况

项目	具体规定	是否按规定执行
激励计划的对象及其确定依据、范围和份额比例	激励对象包括为公司发展做出贡献并符合一定条件的公司技术骨干、高管理人员等人员，激励对象人数累计不超过公司最近 6 个月在职职工平均人数的 30%。	是
激励计划的标的和实施方式	公司激励计划的标的为公司的股权，也即各激励对象通过员工激励平台湖北世茂管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“世茂管理”）及湖北世盛管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“世盛管理”）间接持有的公司股权，具体实施方式为：激励对象认购员工激励平台世茂管理、世盛管理的财产份额，世茂管理、世盛管理认购公司发行的股份，激励对象通过世茂管理、世盛管理成为公司的间接股东。	是
激励计划的价格	<p>(1) 激励计划授予的股权激励的价格系参考公司最近一次外部融资的价格（即 20 元/股）并结合股权激励需要综合确定，授予激励对象的公司每股股权对应的价格为 8.25 元。</p> <p>(2) 激励对象应当保证资金来源为自有或合法自筹的资金。公司不对激励对象提供任何方式的财务资助。</p>	是
激励计划的会计处理及税务	<p>(1) 公司将按照《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定对激励计划进行会计处理。</p> <p>(2) 激励对象根据激励计划取得相关收益时应根据国家税务法律的有关规定依法纳税或办理相关备案手续，因参与本激励计划产生的其他税费需由激励对象自行承担。</p> <p>(3) 如相关法律法规要求员工激励平台对公司员工需要缴纳的税费进行代扣代缴，则员工激励平台世茂管理、世盛管理将根据相关法律法规要求进行代扣代缴。</p>	是
激励计划的限售安排	<p>(1) 除激励计划另有规定的情形外，激励对象在股权锁定期内不得转让股权激励份额，激励对象获授的股权激励份额在激励计划授予完成之日（以工商登记为准）起分三批解除转让限制（以下简称“股权锁定期”），每批解除转让限制的数量均为其获授的股权激励总份额的三分之一，解除转让限制的时间分别为激励计划授予完成之日（以工商登记为准）起满 36 个月、48 个月和 60 个月。</p> <p>(2) 公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌或在证券交易所上市时世茂管理、世盛管理和激励对象应按照相关法律、法规和规范性文件以及全国中小企业股份转让系统、中国证监会、证券交易所的审核实践的要求，作出股份锁定承诺。</p>	是

项目	具体规定	是否按规定执行
	<p>(3)前述规定的股权锁定期满后,激励对象向世茂管理、世盛管理合伙人之外的其他方转让其所持世茂管理、世盛管理财产份额的,需经公司届时的董事长/总经理同意;激励对象通过世茂管理、世盛管理减持其间接持有的公司股权应按届时相关法律法规的规定执行。</p> <p>(4)前述规定的股权锁定期内,激励对象发生以下情形之一的,公司董事长/总经理有权要求激励对象将其所持员工激励平台的全部或部分股权激励财产份额按授予价格转让给员工激励平台的执行事务合伙人湖北传世投资有限公司、公司董事长/总经理或其指定的符合激励对象资格的公司或其下属分公司、控股子公司员工,或其员工持股平台。</p> <p>①在公司或其下属分公司、控股子公司任职期间内,因违法违规被立案调查或处以处罚;</p> <p>②在公司或其下属分公司、控股子公司任职期间内,严重违反公司管理制度或劳动合同等,或者给公司造成重大损失或恶劣影响;</p> <p>③不再具备公司或其下属分公司、控股子公司员工资格。</p> <p>(5)员工激励平台的执行事务合伙人湖北传世投资有限公司、公司董事长/总经理依据本激励计划的相关管理规定,从激励对象处收回的股权激励份额,由湖北传世投资有限公司、公司董事长/总经理相应享有所有权并有权自行处置。</p> <p>(6)激励对象因持股身份(如国籍、对外任职情况等)及其变化等原因导致不能直接或间接持有公司股权或可能影响公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌或在证券交易所上市时,公司董事长/总经理有权要求激励对象将其获授的全部股权激励份额按授予价格转让给公司董事长/总经理或其指定的第三方。激励对象应及时予以全力配合办理相关退股手续和工商变更登记手续。</p>	
激励对象的考核	<p>(1)公司在股权锁定期间对激励对象进行考核。激励对象每一年度考核不合格时,公司董事长/总经理有权要求激励对象将其获授的20%的股权激励份额按授予价格转让给公司董事长/总经理或其指定的第三方</p> <p>(2)激励对象年度考核(各年单独制定考核目标)合格与否由公司管理层根据激励对象岗位性质、年度工作计划完成度等情况综合评定(涉及考核激励对象自身的,综合评定时予以回避),且公司董事长/总经理有最终解释权。</p>	是
激励计划的实施和有效期	(1)激励计划应经公司股东会审议通过之后实施。	是

项目	具体规定	是否按规定执行
	<p>公司股东会审议通过本激励计划之后，公司董事长（执行董事）/总经理可以在本次授予的股权激励总额范围内，调整具体激励对象及其获授的股权份额。</p> <p>（2）激励计划应在经公司股东会审议通过之日起6个月内授予完毕（以工商登记为准），并以激励对象被登记为世茂管理、世盛管理的合伙人之日为授予日。未在该期限内授予完毕的，激励计划中未授予的部分自动失效。</p>	

（二）股权激励相关会计核算方式，涉及股份支付费用的具体计算及分摊过程、依据，是否符合《企业会计准则》规定

针对公司报告期内实施的股权激励计划，公司按照《企业会计准则第11号—股份支付》的相关规定对激励计划进行会计处理，涉及股份支付费用的具体计算及分摊过程、依据如下：

单位：元、股	
项目	时间/金额
授予日（股东大会审议通过之日）	2024/6/19
授予价格（被激励对象购买价格A）	8.25
公允价格（最近一次外部融资价格B）	20.00
授予股份数（实际授予股份数C）	1,238,700.00
确认的股份支付金额（D=（B-A）*C）	14,554,725.00

分摊期限：

股权激励份额在激励计划授予完成之日（以工商登记为准）起分三批解除转让限制（以下简称“股权锁定期”），每批解除转让限制的数量均为其获授的股权激励总份额的三分之一，解除转让限制的时间分别为激励计划授予完成之日（以工商登记为准）起满36个月、48个月和60个月，即分别于2027/6/19、2028/6/19以及2029/6/19各解除1/3。根据上述规定，第一批股权激励计划分摊期限为2024/6/19-2027/6/19、第二批分摊期限为2024/6/19-2028/6/19、第三批分摊期限为2024/6/19-2029/6/19。

报告期内，发行人关于实施股权激励计划所形成的股份支付确认情况如下：

单位：万元				
项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售费用	1.66	1.79	-	-
管理费用	147.72	158.20	-	-

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售费用	1.66	1.79	-	-
研发费用	15.74	16.94	-	-
生产成本	23.35	25.03	-	-
合计	188.46	201.96	-	-

《企业会计准则》及相关监管规则指引中关于股份支付的相关规定如下：

相关规定	主要内容
《企业会计准则第11号——股份支付》第二条	股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。 以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。 以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易
《企业会计准则第11号——股份支付》第四条	以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量
《企业会计准则第11号——股份支付》第五条	授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。 授予日，是指股份支付协议获得批准的日期
《企业会计准则第11号——股份支付》第六条	完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。 在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。 等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度
《监管规则适用指引——发行类第5号》	股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益

发行人关于报告期内实施的股权激励情况如下：

2024年6月，发行人召开股东大会，审议通过了《湖北博韬合纤股份有限公司员工股权激励计划方案》，同意发行人激励对象以1元/合伙份额的价格分别认购世茂管理、世盛管理合计123.87万元出资额，对应发行人的入股价格为8.25元/股，故本次发行人员工的股权激励属于以权益结算的股份支付。

发行人在确认本次股份转让涉及的股份支付费用时，优先考虑熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格确定公允价值，选取2024年6月外部投资机构入股价格20.00元/注册资本作为所授予日权益工具公允价值确认的依据，并计算股份支付金额。

根据《湖北博韬合纤股份有限公司员工股权激励计划方案》约定：激励对象承诺遵守服务期约定，股权激励份额在激励计划授予完成之日（以工商登记为准）起分三批解除转让限制（以下简称“股权锁定期”），每批解除转让限制的数量均为其获授的股权激励总份额的三分之一，解除转让限制的时间分别为激励计划授予完成之日（以工商登记为准）起满36个月、48个月和60个月，即分别为2027/6/19、2028/6/19以及2029/6/19各解除1/3。根据上述规定，第一批股权激励计划分摊期限为2024/6/19-2027/6/19、第二批分摊期限为2024/6/19-2028/6/19、第三批分摊期限为2024/6/19-2029/6/19。

综上，发行人关于报告期内实施的股权激励计划形成的股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》等的规定。

二、关联交易必要性、公允性。根据申请文件，报告期内，发行人向宏业工艺品进行关联采购、关联销售及关联租赁，向博耀贸易、顺衡新材进行关联采购、关联销售。请发行人：①说明与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材进行关联交易的背景及合理性，上述主体与发行人的交易金额占其销售或采购总额的比重。②分别说明向宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材采购、销售的主要产品类型及各产品报告期各期购销数量、价格、总额。分别对比市场价格及第三方购销价格，说明交易价格的公允性，是否存在异常资金往来、利益输送或其他利益安排。③说明关联企业是否存在与发行人从事相同或相似业务的情形，若存在，说明是否有相同的上游供应商或下游客户。④说明报告期内关联交易审议程序规范性，是否存在程序瑕疵及整改规范情况。⑤披露报告期后关联交易、关联方资金拆借情况。

(一) 说明与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材进行关联交易的背景及合理性，上述主体与发行人的交易金额占其销售或采购总额的比重

报告期内，公司与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材的交易金额及占其销售或采购总额的比例情况如下：

单位：万元

交易类型	关联方名称	2025年1-6月		2024年		2023年		2022年	
		与博韬交易金额	占关联方采购或销售总额的比例	与博韬交易金额	占关联方采购或销售总额的比例	与博韬交易金额	占关联方采购或销售总额的比例	与博韬交易金额	占关联方采购或销售总额的比例
关联交易采购	宏业工艺品	-	-	-	-	0.41	0.12%	3.84	1.63%
	博耀贸易	-	-	-	-	6.85	100.00%	341.17	100.00%
	顺衡新材	12.85	2.60%	100.06	14.63%	-	-	-	-
关联交易销售	宏业工艺品	-	-	-	-	409.96	91.57%	394.68	92.04%
	博耀贸易	-	-	-	-	149.18	79.15%	152.76	47.46%
	顺衡新材	450.62	90.52%	725.69	94.35%	42.27	99.98%	-	-

公司与上述关联方进行关联交易的背景及合理性如下：

1、宏业工艺品

报告期内，宏业工艺品曾从事地毯的生产及销售业务，截至报告期末已无实际经营。2022年度，发行人向宏业工艺品采购循环料用于丙纶造粒，该等循环料系宏业工艺品生产过程中产生的边角料；2023年度，发行人向宏业工艺品采购毛毯产品自行使用。2022年至2023年度期间，宏业工艺品向发行人采购丙纶短纤和涤纶短纤作为产品原料用于进一步生产地毯产品。由于宏业工艺品与发行人均位于荆门市，物流运输费用较低，互相采购可降低一定成本，因此，发行人与宏业工艺品的关联交易具有合理性。

2、博耀贸易

博耀贸易系具备进出口资质的企业，报告期内曾从事货物进出口贸易，截至报告期末已无业务经营。2022年至2023年期间，发行人及其子公司江苏博韬通

过博耀贸易向发行人子公司泰国天龙出口销售母粒、聚丙烯、助剂等原辅料，具体销售路径为发行人及江苏博韬向博耀贸易销售原辅料再由博耀贸易将相关原辅料销售至泰国天龙。前述关联交易的原因为，博耀贸易系发行人董事、副总经理张世博实际控制的贸易型企业，就出口非自产品较公司直接销售可享受更优惠的增值税出口退税政策。因此，公司与博耀贸易的关联交易具有合理性。

公司已设立贸易型子公司振达贸易，自 2024 年起，发行人已停止与博耀贸易的关联交易并通过振达贸易向子公司泰国天龙出口销售原辅料。

3、顺衡新材

顺衡新材的主营业务为无纺布的生产、销售，其产品主要应用于家居用品领域。2024 年至 2025 年 6 月，发行人向顺衡新材采购循环料用于丙纶造粒，该等循环料系顺衡新材生产过程中产生的边角料；2023 年至 2025 年 6 月，顺衡新材向发行人采购丙纶短纤作为产品原料用于进一步生产无纺布产品。由于顺衡新材与发行人同处于荆门市，物流运输费用较低，可降低一定采购成本，因此，公司与顺衡新材的关联交易具有合理性。

综上，发行人报告期内与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材料的关联交易具有合理性。

（二）分别说明向宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材采购、销售的主要产品类型及各产品报告期各期购销数量、价格、总额。分别对比市场价格及第三方购销价格，说明交易价格的公允性，是否存在异常资金往来、利益输送或其他利益安排

报告期内，公司向宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材采购、销售的主要产品类型及各产品报告期各期购销数量、价格、总额，以及第三方购销价格情况如下：

单位：万元/吨，吨，万元

交易类型	关联方名称	2025年1-6月					2024年				
		交易内容	单价	数量	金额	其他供应商平均采购单价	交易内容	单价	数量	金额	其他供应商平均采购单价

关联采购	宏业工艺品	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	博耀贸易	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	顺衡新材	聚丙烯再生料	0.21	60.84	12.85	0.48	聚丙烯再生料	0.36	274.60	100.06	0.48
交易类型	关联方名称	2023年					2022年				
		交易内容	单价	数量	金额	其他供应商平均采购单价	交易内容	单价	数量	金额	其他供应商平均采购单价
关联采购	宏业工艺品	地毯 (m ²)	0.12	3.40	0.41	未向其他供应商采购	聚丙烯再生料	0.50	7.73	3.84	0.50
	博耀贸易	辅料 - 母粒	1.14	6.00	6.85	1.08	辅料 - 母粒	1.26	70.69	89.39	1.12
	顺衡新材	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

单位: 万元/吨, 吨, 万元

交易类型	关联方名称	2025年1-6月					2024年				
		交易内容	单价	数量	金额	其他客户平均销售单价	交易内容	单价	数量	金额	其他客户平均销售单价
关联销售	宏业工艺品	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	博耀贸易	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	顺衡新材	丙纶短纤	0.79	572.41	450.62	0.86	丙纶短纤	0.80	794.86	633.40	0.89
		-	-	-	-	-	非织造无纺布	1.12	77.47	87.08	1.12
		-	-	-	-	-	其他	-	-	5.22	零星销售不具有可比性
交易类型	关联方名称	2023年					2022年				
		交易内容	单价	数量	金额	其他客户平均销售单价	交易内容	单价	数量	金额	其他客户平均销售单价
关联销售	宏业工艺品	丙纶短纤	0.84	42.70	35.75	0.93	丙纶短纤	0.98	-13.11	-12.80	1.02
		涤纶短纤	0.62	602.36	374.22	0.53	涤纶短纤	0.47	870.26	407.48	0.54
	博耀贸易	聚丙烯再生料	0.43	271.13	116.30	0.45	聚丙烯再生料	0.51	217.90	110.15	0.50
		辅料-母粒	0.95	31.18	29.72	1.08	辅料-母粒	0.89	41.31	36.72	1.12
		其他	-	-	3.17	零星销售不具有可比性	其他	-	-	5.89	零星销售不具有可比性
	顺衡新材	非织造无纺布	1.12	37.85	42.27	1.11	-	-	-	-	-

关于上述采购情况：1、宏业工艺品与博耀贸易主要于 2022-2023 年度期间向公司销售聚丙烯再生料及母粒，经与其他供应商价格比对，二者销售价格与公司向非关联方采购的同类型产品价格无显著差异；2、顺衡新材料于 2024 年 1 月至 2025 年-6 月期间向公司销售聚丙烯再生料（该等再生料为其生产非织造无纺布过程中产生的废料或边角料），公司将其回收后用于丙纶短纤再生产。由于该类再生料质量等级较低，且顺衡新材料地理位置与公司较近，运输成本更具优势

，故公司向其采购价格较公司向其他供应商采购再生料的价格略低。

关于上述销售情况：1、宏业工艺品与博耀贸易与公司的交易主要集中在2022-2023年度期间，其中公司向宏业工艺品销售丙纶短纤及涤纶短纤，向博耀贸易销售聚丙烯再生料及母粒。经与公司向其他客户的售价比对，公司向宏业工艺品销售的丙纶短纤价格略低于非关联方客户，主要原因为：公司与宏业工艺品（因宏业工艺品向公司租用厂房，双方地理位置较近）运输成本更低，且宏业工艺品采购的丙纶短纤主要用于地毯生产，对产品质量要求相对较低，故定价略低；2、2023年1月至2025年6月期间，公司向顺衡新材料销售丙纶短纤及非织造无纺布，其中丙纶短纤销售价格总体略低于非关联方客户售价，主要因顺衡新材料地理位置与公司较近，运输成本更具优势，使得定价相应调低。

综上，报告期内，发行人与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材的交易公允，不存在异常资金往来、利益输送或其他利益安排。

（三）说明关联企业是否存在与发行人从事相同或相似业务的情形，若存在，说明是否有相同的上游供应商或下游客户。

发行人报告期内的主营业务为丙纶短纤、涤纶短纤等化学纤维的研发、生产和销售，宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材报告期内主营业务及实际经营情况如下：

序号	企业名称	主营业务及实际经营情况
1	宏业工艺品	报告期内曾从事地毯的生产与销售，截至报告期末已无实际经营
2	博耀贸易	报告期内曾从事货物进出口贸易，截至报告期末已无实际经营
3	顺衡新材	无纺布的生产、销售

如上所述，宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材均未从事与发行人主营业务相同或类似的业务。

因此，上述关联企业不存在与发行人从事相同或相似业务的情形。

（四）说明报告期内关联交易审议程序规范性，是否存在程序瑕疵及整改规范情况。

发行人2025年第二次临时股东会及第一届董事会第九次会议对2022年至2024年发生的关联交易进行相应审议，确认发行人2022年至2024年的关联交易均依据市场定价原则或者按照使发行人或非关联股东受益的原则确定，不存在

最终损害发行人及其他股东利益的情况。发行人报告期内的关联交易均已按照当时的有效章程及决策程序履行了相关审批程序,或虽未履行相关审批程序但已经发行人董事会或股东会事后予以确认。

发行人独立董事专门会议已对发行人 2022 年至 2024 年发生的关联交易进行审议并确认,发行人报告期内发生的上述关联交易均依据市场定价原则或者按照使发行人或非关联股东受益的原则确定,不存在最终损害发行人及其他股东利益的情况。发行人 2022 年至 2024 年的关联交易均已按照发行人当时的有效章程及决策程序履行了相关审批程序,或虽未履行相关审批程序但已经发行人董事会或股东大会事后予以确认。

发行人第一届董事会第六次会议及 2024 年年度股东会已审议通过《关于预计 2025 年度日常关联交易的议案》,对发行人 2025 年度的日常关联交易进行了预计。发行人第一届董事会第九次会议已审议通过《关于新增预计 2025 年日常性关联交易的议案》,对发行人 2025 年预计新增日常性关联交易进行了审议。发行人 2025 年 1-6 月发生的关联交易均未超过前述预计的关联交易金额范围。

发行人独立董事已对发行人 2025 年日常关联交易发表如下意见:“公司 2025 年度预计与关联方之间发生的关联交易符合公司日常经营所需,系基于 2024 年度交易情况的合理预计,不存在损害公司及股东利益、特别是中小股东利益、非关联股东利益的情况,公司不会因此类交易而对关联方形成依赖,不会影响公司独立性。”;对发行人 2025 年预计新增日常性关联交易发表如下意见:“公司新增预计 2025 年度与关联方之间发生的关联交易符合公司日常经营所需,系基于 2024 年度交易情况的合理预计,不存在损害公司及股东利益、特别是中小股东利益、非关联股东利益的情况,公司不会因此类交易而对关联方形成依赖,不会影响公司独立性。”

根据上述,报告期内关联交易审议程序不存在程序瑕疵。

综上,发行人对报告期内的关联交易均履行了审议程序,不存在程序瑕疵。

(五) 披露报告期后关联交易、关联方资金拆借情况。

如下内容已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“(二) 关联交易情况”补充披露:

“报告期后,公司与关联方发生的关联交易情况如下:

单位：吨/万元，吨，万元

交易类型	关联方名称	2025年7-9月			
		交易内容	单价	数量	金额
关联采购	顺衡新材	聚丙烯再生料	0.33	30.00	9.94
关联销售	顺衡新材	丙纶短纤	0.79	382.49	302.05

此外，报告期后，公司未与关联方发生资金拆借的情况。”

三、固定资产及在建工程核算准确性。根据申请文件，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 9,011.09 万元、9,081.80 万元和 12,023.81 万元，2024 年固定资产期末账面价值增长，主要为子公司江苏博韬新建厂房完成竣工验收。报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 229.13 万元、1,823.70 万元和 1,299.29 万元。请发行人说明：①报告期内建设相关项目的必要性、合理性，具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，预算金额计算依据，转固时点、金额、依据及准确性。②在建工程主要供应商基本情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系，发行人采购占供应商同类业务的比重，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定匹配性。③新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及原因和处理措施。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请发行人律师核查（1）①-⑤、（2）-（4）事项并发表明确意见。请申报会计师核查（1）⑥、（4）-（6）事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

（一）报告期内建设相关项目的必要性、合理性，具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，预算金额计算依据，转固时点、金额、依据及准确性

1、报告期内建设相关项目的必要性、合理性

公司 2022 年度新增固定资产 5,760.42 万元，主要系子公司江苏博韬一期车间、厂房及生产线完工。公司 2023 年度新增固定资产 935.06 万元，主要系子公司泰国天龙二号厂房建设完成、子公司江苏博韬生产线设备陆续安装完成。2024 年度新增固定资产 4,180.55 万元，主要系公司涤纶厂 3 号厂房以及子公司江苏博韬二期 1#厂房及 T 型路、江苏博韬一期 9 号厂房建设完成。上述建设项目系公司结合市场需求以及公司业务发展需要，进行的产能扩建，具有必要性和合理性。

综上，公司新增大量固定资产主要系公司投资扩产所致，与经营日常活动相关，具有必要性和合理性。

**2、报告期内建设相关项目的具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，
预算金额计算依据**

发行人按照《企业会计准则》的相关规定对在建工程成本进行归集和核算，对于新建的房屋及建筑物，公司对发生的基建筑工程、材料费用、水电工程等各项建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出进行归集，并根据建筑施工合同、工程结算协议、工程进度单、发票等原始单据确定入账价值；对于新增购置的机器设备，公司对包括购买价款及使该项资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的安装调试费等必要支出进行归集，并根据设备采购合同、发票等原始单据确定入账价值。

报告期内，建设明细项目及金额、成本归集方式及依据，预算金额计算依据如下：

(1) 2025 年 1-6 月

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加 金额	本期转入固定 资产金额	本期其他减 少金额	期末余额	成本归集方式及依据	预算金额	预算金额计算依据
江苏博韬二期 6 号厂房	1.41				1.41	公司对发生的基建工程、材料费 用、水电工程等各项建造该项资 产达到预定可使用状态前所发生 的必要支出进行归集，并根据建 筑施工合同、工程结算协议、工程 进度单、发票等原始单据确定入 账价值	300.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 7 号仓库	1.41				1.41	公司对发生的基建工程、材料费 用、水电工程等各项建造该项资 产达到预定可使用状态前所发生 的必要支出进行归集，并根据建 筑施工合同、工程结算协议、工程 进度单、发票等原始单据确定入 账价值	300.00	合同及《工程报价清单》
待安装设备	1,296.47	998.57	2,250.86	-	44.17	公司对购买价款及使该项资产达 到预定可使用状态前所发生的可 归属于该项资产的安装调试费等 必要支出进行归集，并根据设备 采购合同、发票等原始单据确定 入账价值	3,400.00	合同金额
厂房控制室建 设工程	-	5.59	5.59	-	-	公司对发生的基建工程、材料费 用、水电工程等各项建造该项资 产达到预定可使用状态前所发生 的必要支出进行归集，并根据建 筑施工合同、工程结算协议、工程 进度单、发票等原始单据确定入 账价值	/	/
合计	1,299.29	1,004.16	2,256.45	-	46.99		4,000.00	

(2) 2024 年度

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	成本归集方式及依据	预算金额	预算金额计算依据
涤纶厂 3 号厂房	345.07	-	345.07	-	-	公司对发生的基建工程、材料费用、水电工程等各项建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出进行归集，并根据建筑施工合同、工程结算协议、工程进度单、发票等原始单据确定入账价值	350.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 1#厂房	807.42	427.03	1,234.45	-	-		1,250.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 T 型路	63.76	50.12	113.88	-	-		120.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬一期 9 号厂房	-	613.94	613.94	-	-		650.00	合同及《工程报价清单》
一期 9 号厂房南侧及西侧道路	-	18.69	18.69	-	-		20.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 6 号厂房	-	1.41	-	-	1.41		300.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 7 号仓库	-	1.41	-	-	1.41		300.00	合同及《工程报价清单》
待安装设备	607.45	2,285.65	1,596.86	-0.22	1,296.47		3,400.00	合同金额
合计	1,823.70	3,398.26	3,922.89	-0.22	1,299.29		6,390.00	

(3) 2023 年度

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	成本归集方式及依据	预算金额	预算金额计算依据

涤纶厂 3 号厂房	-	345.07	-	-	345.07	公司对发生的基建工程、材料费用、水电工程等各项建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出进行归集，并根据建筑施工合同、工程结算协议、工程进度单、发票等原始单据确定入账价值	350.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 1#厂房	-	807.42	-	-	807.42		1,300.00	合同及《工程报价清单》
江苏博韬二期 T 型路	-	63.76	-	-	63.76		120.00	合同及《工程报价清单》
泰国二号厂房建造	-	254.74	254.74	-	-		280.00	合同及《工程报价清单》
待安装设备	229.13	956.07	577.75	-	607.45	公司对购买价款及使该项资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的安装调试费等必要支出进行归集，并根据设备采购合同、发票等原始单据确定入账价值	1,300.00	合同金额
合计	229.13	2,427.06	832.49	-	1,823.70		3,350.00	

(4) 2022 年度

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	成本归集方式及依据	预算金额	预算金额计算依据
2 号仓库及 PET 塑料清洗车间	135.78	130.68	266.46	-	-	公司对发生的基建工程、材料费用、水电工程等各项建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出进行归集，并根据建筑施工合同、工程结算协议、工程进度单、发票等原始单据确定入账价值	280.00	合同及《工程报价清单》
车间及仓库建造	274.39	1,332.55	1,606.94	-	-		1,650.00	合同及《工程报价清单》
江苏一期项目建设	1,206.35	262.73	1,469.08	-	-		1,500.00	合同及《工程报价清单》
零星工程	-	308.00	308.00	-	-		300.00	合同及《工程报价清单》
待安装设备	884.74	1,247.47	1,903.08	-	229.13	公司对购买价款及使该项资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的安装调试费等必要支出进行归集，并根据设备采购合同、发票等原始单据确定入账价值	2,300.00	合同金额
合计	2,501.26	3,281.43	5,553.56	-	229.13		6,030.00	

3、转固时点、金额、依据及准确性

(1) 2025 年 1-6 月转固在建工程主要明细如下：

单位：万元

项目名称	转固金额	转固时点	转固依据	转固依据记载时间	是否一致
待安装设备-涤纶 2 号线 (后纺)	216.85	2025 年 6 月	固定资产验收单	2025 年 6 月	是
待安装设备-纺丝机	129.96	2025 年 1 月	固定资产验收单	2025 年 1 月	是
待安装设备-牵伸机	127.79	2025 年 1 月	固定资产验收单	2025 年 1 月	是
待安装设备-电控及拉伸机	390.90	2025 年 3 月	固定资产验收单	2025 年 3 月	是
待安装设备-化纤液压打包机	128.83	2025 年 3 月	固定资产验收单	2025 年 3 月	是
合计	994.33				

(2) 2024 年度转固在建工程主要明细如下：

单位：万元

项目名称	转固金额	转固时点	转固依据	转固依据记载时间	是否一致
涤纶厂 3 号厂房	345.07	2024 年 1 月	固定资产验收单	2024 年 1 月	是
江苏博韬二期 1#厂房	1,234.45	2024 年 2 月	固定资产验收单	2024 年 2 月	是
江苏博韬一期 9 号厂房	613.94	2024 年 12 月	固定资产验收单	2024 年 12 月	是
江苏博韬二期 T 型路	113.88	2024 年 12 月	固定资产验收单	2024 年 12 月	是
待安装设备-江苏二期 1 号厂房配电系统	94.69	2024 年 3 月	固定资产验收单	2024 年 3 月	是
待安装设备-江苏博韬丙纶 5 号线	422.05	2024 年 3 月	固定资产验收单	2024 年 3 月	是
待安装设备-江苏博韬丙纶 6 号线	416.89	2024 年 3 月	固定资产验收单	2024 年 3 月	是
待安装设备-江苏博韬 4 号线打包机	61.50	2024 年 1 月	固定资产验收单	2024 年 1 月	是
待安装设备-电控及拉伸机	171.06	2024 年 4 月	固定资产验收单	2024 年 4 月	是
待安装设备-涤纶 2 号线	144.19	2024 年 7 月	固定资产验收单	2024 年 7 月	是

合计	3,617.72				
----	----------	--	--	--	--

(3) 2023 年度转固在建工程主要明细如下:

单位: 万元

项目名称	转固金额	转固时点	转固依据	转固依据记载时间	是否一致
泰国二号厂房建造	254.74	2023 年 12 月	固定资产验收单	2023 年 12 月	是
待安装设备-江苏博韬丙纶 4 号线	317.86	2023 年 8 月	固定资产验收单	2023 年 8 月	是
待安装设备-江苏博韬丙纶 3 号线打包机	70.13	2023 年 1 月	固定资产验收单	2023 年 1 月	是
待安装设备-贯流舱全预混蒸汽发生器 LSS.0-08-Q	15.93	2023 年 12 月	固定资产验收单	2023 年 12 月	是
待安装设备-贯流舱全预混蒸汽发生器 LSS.0-1.0-Q	15.04	2023 年 8 月	固定资产验收单	2023 年 8 月	是
待安装设备-涤纶 1 号线纺丝机及控制柜	61.12	2023 年 12 月	固定资产验收单	2023 年 12 月	是
小计	734.82				

(4) 2022 年度转固在建工程主要明细如下:

单位: 万元

项目名称	转固金额	转固时点	转固依据	转固依据记载时间	是否一致
2 号仓库及 PET 塑料清洗车间	266.46	2022 年 5 月	固定资产验收单	2022 年 5 月	是
车间及仓库建造	1,606.94	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
江苏一期项目建设	1,469.08	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
厂区道路一期	277.89	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
江苏一期 1 号厂房配电系统	88.55	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
江苏一期 2 号厂房配电系统	135.17	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
江苏丙纶 2 号线	151.32	2022 年 3 月	固定资产验收单	2022 年 3 月	是
江苏丙纶 1 号线	131.07	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
天然气管理一期	35.31	2022 年 1 月	固定资产验收单	2022 年 1 月	是
江苏丙纶 3 号线	255.44	2022 年 11 月	固定资产验	2022 年 11	是

			收单	月	
热管蒸汽机 LJRZ1000-0.8-Q	20.18	2022年1月	固定资产验收单	2022年1月	是
湖北博韬丙纶10号线	305.73	2022年7月、 8月、11月	固定资产验收单	2022年7月、 8月、 11月	是
湖北博韬丙纶9号线	348.54	2022年1月	固定资产验收单	2022年1月	是
湖北博韬循环3号线-造粒机	40.71	2022年12月	固定资产验收单	2022年12月	是
运输设备	103.13	2022年12月	固定资产验收单	2022年12月	是
小计	5,235.52				

公司根据《企业会计准则第4号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。具体来看，对于房屋建筑物类在建工程，公司转固时点为：主体建设工程及配套工程已实质上完工；建设工程在达到预定设计要求，经勘察、设计、施工、监理等单位完成验收；经消防、国土、规划等外部部门验收；建设工程达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程实际造价按预估价值转入固定资产。对于设备类在建工程，公司转固时点为相关设备及其他配套设施已安装完毕；设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行；生产设备能够在一段时间内稳定的产出合格产品；设备经过资产管理人员和使用人员验收。

综上，报告期内公司在建工程转固时点合理，且转固依据充分，会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

(二)在建工程主要供应商基本情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系，发行人采购占供应商同类业务的比重，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定匹配性。

1、主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性

报告期内主要在建工程供应商(采购金额大于100万元)的基本情况如下：

供应商名称	成立时间	合作时间	注册资本	主营业务	经营规模	采购金额(不含税)	具体采购内容	发行人采购占供应商同类业务的比重	支付对象	具体支付情况	建设进度	合同约定	与建设进度及合同约定是否匹配
江苏东特建设工程有限公司	2018/5/17	2021年	2,000.00万元	房屋建筑工程、市政公用工程、钢结构工程、室内外装饰工程等	2022年3,590.00万元	2022年度926.84万元	江苏研发楼、办公楼、食堂等建设	约 25.82%	江苏东特建设工程有限公司	截至 2022年12月31日, 累计支付 96.38%; 截至 2023年12月31日, 累计支付 100%。	截至 2022年12月31日, 已竣工验收结算。	按形象进度完成基础部分付总造价 30% 的工程款, 主体完工, 付总造价的 30%; 工程完工, 竣工验收合格, 经结算后按总额的 37% 进行付款; 其余总 3% 部分为质量保证金, 竣工验收合格一年后, 如无质量问题, 经发包方同意后付清。	是
江苏帝都建设工程有限公司	1990/3/6	2020年	17,888.00万元	房屋建筑工程、建筑装修装饰工程、钢结构工程、市政工程、土石方及水利工程施工等	2022年1,345.66万元	2022年度712.49万元	江苏一期厂房建设	约 52.95%	江苏帝都建设工程有限公司	截至 2022年12月31日, 累计支付 95%; 截至 2023年12月31日, 累计支付 100%。	截至 2022年12月31日, 已竣工验收结算。	按形象进度完成基础部分付总造价 30% 的工程款, 主体完工, 付总造价的 30%; 工程完工, 竣工验收合格, 经结算后按总额的 35% 进行付款; 其余总额 5% 部分为质量保证金, 竣工验收合格一年后, 如无质量问题, 经发包方同意后付清。	是

张家港市永兴机械设备制造有限公司	2001/6/6	2020年	1,800.00万元	化纤机械、非标机械设备制造、加工、销售	2022年 8934.99万元	2022年度 384.11万元;	丙纶纺丝生产线	约 5.5%	张家港市永兴机械设备制造有限公司	公司根据合同履约进度付款	截至 2022年12月31日,设备已到货并安装完成。	系设备采购,一般约定:预付款为总合同的30%(承兑汇票),提货时需方随发货进度逐步向供方支付合同总金额的60%(承兑汇票),留10%作为质量保证金。	是
					2025年1-6月 3,424.70万元	2025年1-6月 258.87万元							
江苏中磐建设工程有限公司	2017/8/15	2023年	10,000.00万元	建筑工程、土石方工程、市政工程、地基与基础工	2023年 1489.23万元;	2023年度 696.72万元	江苏博韬2期厂房建设	约 46.78%	江苏中磐建设	截至 2023年12月31日,累计支付 750 万元; 截至 2024年12月31日 主体	2023年3月开工,截至 2023年12月31日 主体	1.基础完工后支付工程价款 300 万元; 2. 主体结构完工支付工程价款 450 万元; 3. 竣工验收合格支付工程价款 250 万元; 4. 资料报送合格	是

				程等	2024 年 2208.60 万元	2024 年 423.65 万元		约 19.18%	工程有限公司	月 31 日，累计支付 1093 万元。	结构已完工；截至 2024 年 12 月 31 日，已竣工验收。	(城建档案馆) 支付工程价款 93 万元；5. 余 35 万元质保金在竣工验收合格一年后，如无质量问题，经发包方验收合格后付清。	
江苏联恒机械制造有限公司 (曾用名:张家港市联恒机械制造有限公司)	2021/8/11	2022 年	1,000.00 万元	设备安装及设计服务	2024 年 2499.6 万元； 2023 年 2,217.00 万元； 2022 年 434.00 万元	2024 年 880.53 万元 2023 年度 356.78 万元 2022 年度 360.44 万元	丙纶纺丝生产线	约 35.23% 约 16.09% 约 83.05%	江苏联恒机械制造有限公司	公司根据合同约定预付定金，提货时支付至 95% 货款，余款在提货后一年付清	截至 2022 年 12 月 31 日，3 号线已安装完工；4 号线在安装；截至 2023 年 12 月 31 日，4 号线已完成，5 号、6 号线未安装完成；截至 2024 年 12 月 31 日，5 号、6 号线已完工，7 号、8 号未安装完成。	系设备采购，一般约定：收到定金后合同生效，提货时付至合同金额的 95%，余款提货后一年内付清。	是

江阴市双诺机械设备有限公司	2012/3/20	2022年	50.00万元	纺织机械设备及其配件的制造	2025年1-6月600.00万元;	2025年1-6月145.26万元	液压打包机	约 24.21%	江阴市双诺机械设备有限公司	公司根据合同约定预付定金,提货时支付至95%货款,余款在提货后一年付清	主要系打包机与“张家港市联恒机械制造有限公司”采购丙纶生产线配套	系设备采购,一般约定:收到定金后合同生效,提货时付至合同金额的95%,余款提货后一年内付清。	是
					2024年280.50万元;	2024年246.02万元		约 87.71%					
					2023年258.50万元;	2023年度123.01万元		约 47.59%					
					2022年235.80万元	2022年度61.50万元		约 26.08%					
湖北楚腾工程项目管理有限公司	2019/12/25	2023年	1,000.00万元	工程建设活动	2023年1,582.00万元;	2023年度321.10万元	涤纶厂3号厂房	约 20.30%	湖北楚腾工程项目管理有限公司	截至2023年12月31日,累计支付79.95%;截至2024年12月31日,累计支付94.95%。	2023年4月开工,截至2023年12月31日主体工程基本完工	按工程进度支付工程款,质保金5%的工程款	
连云港华大钢结构工程有限公司	2011/3/24	2024年	1100万元	钢结构制作	2024年2799万元	2024年度607.80万元	一期9号厂房施工	约 21.71%	连云港华大	截至2024年12月31日,累计支付396.79万元;截至	2024年7月开工,截至2024年12月31	1.基础完工后支付工程价款200万元;2.主体结构完工支付工程价款200万元;3.竣工验收合格支付工程价款150	是

									钢结构工程有限公司	2025年6月30日,累计支付602.62万元。	日已竣工验收,	万元;生消防查验、资料报送合格(城建档案馆)支付工程价款42万元; 5.余20万元质保金在竣工验收合格一年后,如无质量问题,经发包方验收合格后付清。	
--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--------------------------	---------	---	--

公司对于工程类施工项目采购通过招投标确定供应商，其他在建工程采购，公司通常综合考虑供应商资质、交付时间、质量、价格、服务等因素后确定最终供应商，定价采取询比价和协商定价等市场化定价方式，交易均遵循了行业标准和公司内部的采购政策，确保了价格的公允性。

2、供应商与公司发行人及其关联方是否存在关联关系

通过公开信息查询在建工程的主要供应商股东信息，对主要供应商是否是关联关系进行函证确认或获取无关联关系声明，主要在建工程供应商与发行人及其关联方不存在关联关系。

（三）新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及原因和处理措施。

报告期各期末，公司的固定资产盘点情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
固定资产期末原值	21,409.20	18,927.79	15,273.34
盘点时间	2025年7月1日、 7月7日、7月8日	2024年12月29日、 2025年1月7日、2025 年1月8日	2023年12月27日
盘点地点	湖北省荆门市博韬厂区及江苏省连云港市博韬厂区		
盘点人员	公司盘点人员：设备部人员、行政部人员、财务部人员；监盘人员： 保荐机构、会计师		
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他		
盘点方法及程序	公司固定资产盘点采用实地盘点法，具体盘点程序及方法如下：1. 盘点前由资产使用部门和财务部门负责人共同制定盘点计划并制作盘点表，确定盘点时间、责任人、程序及方法。2. 盘点人员清点所需盘点资产并填写盘点表，确保资产全覆盖，监盘人员观察盘点现场及资产状况，执行双向监盘，确保资产实际状况与账面记载一致。3. 盘点中若发现差异，及时查明原因并进行再次复盘与监盘。4. 盘点结束后，参与盘点人员在盘点表上签字并合照。5. 根据盘点核实结果，形成盘点小结，对盘点中发现的问题提出处理意见，并跟踪整改措施的实施情况。		
盘点金额	17,602.43	13,388.30	12,410.79
盘点比例	82.22%	70.73%	81.26%
当期新增固定资产 金额	2,523.84	4,180.55	935.06
当期新增固定资产 盘点金额	1,519.50	2,469.99	527.93

当期新增固定资产盘点金额占当期新增金额比例	60.21%	59.08%	56.46%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

注：由于申报会计师于 2023 年开始进场审计，所以未对公司 2022 年末固定资产实施监盘程序。

根据公司资产设备内部管理制度，每年度终了由财务部、行政部、设备部联合进行一次全面清查盘点，核实资产的数量和质量，做到账实相符，确保资产高效率，安全、经济地运行。对于盘点现场以及在盘点中发现的问题，应由资产管理部门查明具体原因。经盘点，发行人固定资产数量与账簿记录相符，运行状态良好，不存在盘点差异。

五、其他。请发行人：①结合与客户关于产品质量保证、售后服务、退货等约定及执行情况，各期退换货、售后质保费用金额及会计处理方式，与可比公司的对比情况，说明发行人未计提预计负债的合理性。②说明银行存款的具体构成、存放地及管理情况，本金及计息情况，各期利息收入与资金规模匹配性。③逐笔说明发行人与实际控制人及其一致行动人资金拆借的原因、用途、时间、金额、计息情况及利息公允性、本息归还情况，相关会计处理合规性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。请发行人律师核查（1）①-⑤、（2）-（4）事项并发表明确意见。请申报会计师核查（1）⑥、（4）-（6）事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

（一）结合与客户关于产品质量保证、售后服务、退货等约定及执行情况，各期退换货、售后质保费用金额及会计处理方式，与可比公司的对比情况，说明发行人未计提预计负债的合理性

1、结合与客户关于产品质量保证、售后服务、退货等约定及执行情况

报告期内前五大客户关于产品质量保证、售后服务、退货约定及执行情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	产品质量保证条款	售后服务条款	退换货条款	质量赔款	售后服务	报告期后退换货金额			
							2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1	WESTERN SUPERIOR JUTE INDUSTRIES LTD	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
2	俊富非织造材料（肇庆）有限公司	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	3.99	-	-	-
3	上海汽车地毯总厂（铁岭）汽车材料有限公司	无明确约定	无明确约定	甲方有权退回未经乙方发出的原材料，需方承担一切损失	无	无	-	-	-	-
4	宁波拓普集团股份有限公司	无明确约定	无明确约定	因合同标的质量缺陷，延期交货造成的损失由乙方承担	无	无	-	-	-	-
5	顺恒新材料科技（福建）有限公司	无明确约定	无明确约定	货到5天提出异议	无	无	-	2.90	-	-
6	B.J.GEO TEXTILE LIMITED	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
7	Confidence Infrastructure Ltd.	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
8	Johann Borgers GmbH	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
9	JOFO NONWOVEN(THAILAND) COMPANY LIMITED	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	8.39
10	上海汽车地毯总厂仪征有限公司	无明确约定	无明确约定	甲方有权退回未经乙方发出的原材料，需方承担一切损失	无	无	-	-	-	-
11	上海申阳藤汽车纺织内饰件有限公司	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
12	江苏中联地毯有限公司	无明确约定	无明确约定	供货量大于需方所要求数量，多余数量由甲方退回	无	无	2.04	-	-	-
13	江苏中联地毯（铁岭）有限公司	无明确约定	无明确约定	供货量大于需方所要求数量，多余数量由甲方退回	无	无	-	-	-	-
14	江苏中联地毯（武汉）有限公司	无明确约定	无明确约定	供货量大于需方所要求数量，多余数量由甲方退回	无	无	-	-	-	-

序号	客户名称	产品质量保证条款	售后服务条款	退换货条款	质量赔款	售后服务	报告期后退换货金额			
							2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
15	佛山中联地毯有限公司	无明确约定	无明确约定	供货量大于需方所要求数量，多余数量由甲方退回	无	无	-	-	-	0.90
16	UNIVERSE SYNTHETIC LTD	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
17	Autoneum Germany GmbH	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	3.24	-	-
18	BORGERS CSSPOL.S.R.O.	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
19	BORGERS OHIO,INC.	无明确约定	无明确约定	无明确约定	无	无	-	-	-	-
合计							6.03	6.14	-	9.29
占报告期各期收入比例（%）							0.01%	0.01%	0.00%	0.01%

由上表可以看出，报告期内发行人主要客户针对产品质量保证条款、售后服务条款多无明确约定，关于退换货条款主要集中于未按约定时间发货或发货数量问题。报告期内，发行人主要客户未发生相关质量赔款及售后服务费用，期后退换货金额分别为 9.29 万元、0.00 万元、6.14 万元以及 6.03 万元，占报告期各期收入比例分别为 0.01%、0.00%、0.01% 以及 0.01%，总体占比较低，不存在重大异常情形。

2、各期退换货、售后质保费用金额及会计处理方式与可比公司的对比情况，
说明发行人未计提预计负债的合理性

(1) 报告各期退换货金额情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
退货金额①	129.18	77.94	48.19	71.42
换货金额②	-	-	-	-
合计金额③	129.18	77.94	48.19	71.42
当期营业收入④	43,380.64	83,562.65	74,072.23	65,502.90
退货占比⑤=①/④	0.30%	0.09%	0.07%	0.11%
换货占比⑤=②/④	-	-	-	-
合计占比⑤=③/④	0.30%	0.09%	0.07%	0.11%

注：上述数据不包含同一年度对外销售同时销售退回的金额

由上表可以看出报告期各期公司销售退换货的金额较小，占比较低，公司不存在频繁退换货情形。

(2) 报告期内退货、换货相应会计处理方法

退货时冲减当期收入

借：营业收入

借：应交税费-应交增值税（销项税额）

贷：应收账款

退回商品冲减当期销售成本并增加库存

借：库存商品

贷：营业成本

如客户要求换货重新发货时，则按照收入确认政策重新确认营业收入和应收账款，并相应结转成本和库存商品。

(3) 报告各期售后质量保证费用情况如下

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
质量赔款	20.35	19.53	56.88	34.18
主营业务收入	42,778.08	81,487.54	73,177.70	62,933.63
占比	0.05%	0.02%	0.08%	0.05%

(4) 报告期售后质量保证费用相应会计处理方法

发生质量保证费用时将相关费用计入营业成本

借：主营业务成本

贷：应付账款/银行存款

(5) 与可比公司对比情况如下：

公司	质量保证费用会计处理	是否计提预计负债
汇隆新材	不属于单项履约义务的保证类质量保证计入“营业成本”	否
优彩资源	不属于单项履约义务的保证类质量保证计入“营业成本”	否
蒙泰高新	不属于单项履约义务的保证类质量保证计入“营业成本”	否
江南高纤	不属于单项履约义务的保证类质量保证计入“营业成本”	否
发行人	不属于单项履约义务的保证类质量保证计入“营业成本”	否

由上表可见，发行人与同行业可比公司在关于“质量保证费用会计处理”以及“是否计提预计负债”方面不存在差异。

根据《企业会计准则第13号——或有事项》，第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。第十二条规定，“企业应当在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数的，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整”。

报告期各期，发行人产品退换货金额较小，占主营业务收入的比重极低，退换货率较低。公司预计发生销售退回可能性较小，且金额不能可靠计量，公司判断退换货情况不满足预计负债的确认条件，公司未计提预计负债的会计处理具有合理性，公司在收入确认时已考虑退换货影响，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（二）说明银行存款的具体构成、存放地及管理情况，本金及计息情况，各期利息收入与资金规模匹配性

1、银行存款的具体构成、存放地及管理情况

1、报告各期末银行存款构成

报告期内，发行人各期银行存款具体构成如下：

项 目	2025年1-6月	单位：万元		
		2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
活期存款	11,529.59	5,927.37	2,955.60	5,606.78
定期存款	-	-	-	-
保证金	-	10.00	10.00	40.00
合 计	11,529.59	5,937.37	2,965.60	5,646.78

注：上表中 2023 年合计金额与最终银行存款披露金额差异为 2023 年 12 月 28 日香港子公司向江苏子公司转入 12 万美元和 74.83 万美元投资款，江苏子公司于 2024 年 1 月 4 日收到上述两笔款导致。

2、报告各期银行存款的存放地点及管理情况

报告期内，公司银行存款具体存放地如下：

开户银行	存放地	2025年1-6月	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
中国工商银行股份有限公司荆门石化工业区支行	湖北荆门	7,078.69	3,674.89	1,517.16	1,698.59
中国建设银行股份有限公司荆门分行	湖北荆门	154.61	162.95	38.63	918.92
中国工商银行荆门石化工业区支行	湖北荆门	-	154.87	38.22	-
中国邮政储蓄银行股份有限责任公司荆门市分行	湖北荆门	35.66	63.18	109.00	1,201.31
中国银行股份有限公司荆门高新区支行	湖北荆门	35.51	22.54	8.44	0.73
汉口银行股份有限公司荆门分行	湖北荆门	0.37	20.09	41.24	30.41
中国农业银行股份有限公司荆门掇刀支行	湖北荆门	0.87	0.93	0.99	1.04
华夏银行股份有限公司荆门分行	湖北荆门	0.31	0.31	0.31	0.31
招商银行股份有限公司连云港分行	湖北荆门	-	0.09	0.03	0.00
交通银行股份有限公司荆门分行	湖北荆门	-	-	0.00	0.00
渣打银行(中国)有限公司武汉分行	湖北武汉	14.44	14.52	145.59	-

开户银行	存放地	2025年1-6月	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
招商银行股份有限公司武汉分行营业部	湖北武汉	0.85	0.84	0.23	31.27
中国银行股份有限公司东海县支行	江苏连云港	2,536.79	459.95	127.12	128.05
中国建设银行股份有限公司东海幸福支行	江苏连云港	0.48	0.52	0.03	-
招商银行股份有限公司连云港分行	江苏连云港	0.13	0.04	-	-
United Overseas Bank	泰国	993.32	292.70	835.44	1,488.73
KASIKORN BANK	泰国	22.60	17.19	-	-
东亚银行香港创纪之城分行	中国香港	654.95	1,051.76	103.19	147.40
合计	——	11,529.59	5,937.37	2,965.60	5,646.78

2、本金及计息情况，各期利息收入与资金规模匹配性

报告期内，发行人各期利息收入明细如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
活期存款及保证金利息	194.06	185.34	25.61	3.36
定期存款利息	-	10.17	3.94	-
合计	194.06	195.51	29.55	3.36

注1：2025年1-6月活期存款及保证金利息已进行年化处理

(1) 活期存款及保证金利息收入

报告期内，公司活期存款及保证金产生的利息收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
活期存款及保证金余额	11,529.59	5,947.37	2,975.60	5,686.78
月度活期存款及保证金平均余额	8,320.04	8,344.96	8,850.94	7,314.20
当期产生的利息收入	194.06	185.34	25.61	3.36
平均存款利率（%）	2.33	2.22	0.29	0.05
合理的利率区间（%）	0.05-4.25	0.05-4.25	0.05-4.25	0.01-0.30

注1：月度活期存款及保证金平均余额=（ Σ 各月期初期末银行存款平均余额）/12；

注2：平均存款利率=当期产生的利息收入/月度活期存款及保证金平均余额；

注3：合理利率区间为与报告期各期与银行根据余额情况与银行签署的利率区间。

注4：2025年1-6月利息收入已进行年化处理

(2) 定期存款

报告期公司定期存款及利息收入情况如下：

银行	本金(万美元)	起息日	到期日	年化利率	折算人民币利息(万元)
渣打银行(中国)有限公司武汉分行	42.00	2023/7/21	2023/10/21	5.220%	3.94
	70.00	2024/5/27	2024/6/27	4.500%	1.87
	20.00	2024/5/29	2024/6/29	4.800%	0.57
	50.00	2024/6/21	2024/7/22	4.500%	1.34
	90.00	2024/7/4	2024/8/5	4.656%	2.49
	50.00	2024/7/25	2024/10/25	4.452%	3.90
合 计					14.11

发行人 2022 年至 2025 年 6 月银行存款中活期存款及保证金存款平均余额为 7,314.20 万元、8,850.94 万元、8,344.96 万元以及 8,320.04 万元，对应的银行存款利息分别为 3.36 万元、29.55 万元、195.51 万元以及 194.06 万元。银行利息收入大幅增加主要原因系自 2023 年 3 月开始，公司在工商银行开立的美元账户余额超过 100 万美元，账户执行浮动利率，浮动利率低于定期存款利率，根据市场利率情况上下波动，2023 年该银行账户平均余额为 99.69 万美元，其中 6 个月余额超过 100 万美元，2024 年该银行账户平均余额为 520.38 万美元，2025 年 1-6 月该银行账户平均余额为 700.05 万美元，各月余额均超过 100 万美元，因此导致 2023 年、2024 年以及 2025 年 1-6 月活期存款利息增加，且 2024 年呈现大幅增加的情况。

发行人报告期内购买定期存款金额较小，主要为美元定期存款，存款周期为 1 个月，定期存款利率均按照银行公开的市场利率为参考，不存在重大异常情形。

综上所述，发行人报告期内各期利息收入与资金规模相匹配。

（三）逐笔说明发行人与实际控制人及其一致行动人资金拆借的原因、用途、时间、金额、计息情况及利息公允性、本息归还情况，相关会计处理合规性

详见“问题 2.公司治理与内部控制规范性、有效性说明对张传武、秦建华、张世韬、张世博应付款的形成与归还过程、利率水平及公允性、是否与资金流水匹配”相关回复。

五、请申报会计师核查（1）⑥、（4）-（6）事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

（一）关于股权激励相关会计核算方式，涉及股份支付费用的 具体计算及分摊过程、依据，是否符合《企业会计准则》规定

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师进行了如下核查：

（1）获取发行人的股权激励计划，复核股权激励计划中的相关规定，对比公司实际执行情况与股权激励计划是否存在差异；

（2）获取发行人股权激励时公允价格的确定方法及依据，并进一步复核其方法的准确性及价格的合理性；

（3）根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》及《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，结合发行人与员工的约定情况，核实发行人股份支付中关于等待期限的确定是否准确，依据是否充分；

（4）了解发行人股权激励的执行情况，复核其有关股份支付的总金额及年摊销金额是否准确；

（5）复核发行人股份支付的会计处理情况，核实其会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人股权激励计划后续严格按照计划执行，关于股权激励计划，发行人参考《企业会计准则第 11 号——股份支付》及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》相关会计处理方式进行核算，涉及股份支付费用的在员工服务期内进行摊销，符合《企业会计准则》规定。

（二）关联交易必要性、公允性

1、核查程序

申报会计师进行了如下核查：

- (1) 查阅《会计问题的专项说明》《审核问询函的回复》《审计报告》和更新版《招股说明书》；
- (2) 查阅宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材出具的关于主营业务的说明；
- (3) 核查发行人分别与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材签署的关联交易相关协议、付款凭证；
- (4) 核查宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材的营业执照、工商档案；
- (5) 登录国家企业信用信息公示系统查询宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材的基本信息；
- (6) 访谈宏业工艺品、顺衡新材的相关业务人员；
- (7) 核查发行人独立董事专门会议关于发行人报告期内关联交易的相关决议，以及发行人董事会和股东会关于报告期内关联交易的相关决议；
- (8) 查阅发行人说明。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- (1) 报告期内，发行人与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材的关联交易具有合理性；
- (2) 报告期内，发行人与宏业工艺品、博耀贸易、顺衡新材的关联交易公允，不存在异常资金往来、利益输送或其他利益安排；
- (3) 上述关联企业不存在与发行人从事相同或相似业务的情形；
- (4) 发行人对报告期内的关联交易均履行了审议程序，不存在程序瑕疵；
- (5) 发行人已披露报告期后关联交易、关联方资金拆借情况。

（三）固定资产及在建工程核算准确性。

1、核查程序

申报会计师进行了如下核查：

- (1) 获取公司报告期各期末在建工程具体明细，检查主要在建工程合同、发票、付款记录、形象进度等；
- (2) 获取在建工程明细表查看具体采购内容，访谈财务负责人了解公司在建工程转固时点及转固依据，并抽查大额在建工程转固的依据，核查转固时间的准确性；
- (3) 对 2023 年末、2024 年末以及 2025 年 6 月末固定资产进行监盘，查看固定资产状态及使用情况；
- (4) 获取报告期各期增加的在建工程支持性文件，检查大额支出的入账依据 及入账合理性；
- (5) 核实在建工程采购的真实性，通过企查查查询主要供应商的基本信息，同时获取公司关联方清单、董监高调查表，与主要供应商信息进行对比。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- (1) 报告期内，公司新增大量固定资产主要系公司投资扩产所致，与经营日常活动相关，具有必要性和合理性；成本归集方式及依据、预算计算依据具有合理性；转固时点、金额依据充分准确。
- (2) 在建工程主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；发行人采购内容主要系工程施工、设备等，双方依据市场定价，价格具有公允性；在建工程支付对象与合同签订方一致，支付情况与建设进度与合同约定具有匹配性。
- (3) 报告期各期末，公司固定资产盘点结果有效，申报会计师已对公司固定资产履行监盘程序，相关资产账实相符，公司固定资产具有真实性。

(四) 关于产品质量保证、售后服务、退货等情况

1、核查程序

申报会计师进行了如下核查：

- (1) 取得发行人报告期内退换货明细表，统计发行人退换货情况，访谈发

行人销售负责人，了解发行人退换货的原因、退换货产品后续处理情况；

(2) 访谈发行人财务负责人，了解发行人退换货会计处理情况，并查阅《企业会计准则》规定，分析发行人未计提预计负债是否合理，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(3) 检查发行人与主要客户签订的相关协议及合同，了解发行人与主要客户就产品质量保证、售后服务、退货等约定及执行情况；

(4) 查询同行业可比公司关于退换货、售后质保费用金额及会计处理方式并与发行人进行对比。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期，发行人产品退换货金额较小，占主营业务收入的比重极低，退换货率较低。公司预计发生销售退回可能性较小，且金额不能可靠计量，公司判断退换货情况不满足预计负债的确认条件，公司未计提预计负债的会计处理具有合理性，公司在收入确认时已考虑退换货影响，会计处理符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

(五) 关于银行存款的具体构成、存放地及管理情况，本金及计息情况，各期利息收入与资金规模匹配性

1、核查程序

申报会计师进行了如下核查：

(1) 实地走访公司开立银行账户的银行，并取得了公司及子公司的银行账户清单、银行流水并针对 5 万元以上的银行流水进行逐一核查；

(2) 对公司报告期各期末货币资金存放情况、金额、理财产品以及对本金与收益的约定情况、是否存在担保、质押等使用受限等情况进行函证，检查银行回函所列信息是否与公司记录是否相符、印章是否符合要求，确认货币资金余额的真实性、准确性以及是否存在使用受限的情况，检查金额占期末余额的比例为 100%；

(3) 获取发行人银行存款及利息收入相关明细，分析利息收入与资金规模

的匹配性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人报告期各期末货币资金主要由银行存款构成，主要集中于公司及子公司经营所在地武汉市、荆门市、连云港市、泰国以及中国香港，主要存放于大型国有银行及全国性股份制商业银行等，货币资金具备真实性，期利息收入与资金规模相匹配。

（六）关于发行人与实际控制人及其一致行动人资金拆借相关事项

1、核查程序

申报会计师进行了如下核查：

（1）访谈张传武、秦建华、张世韬、张世博，了解发行人与其资金拆借的原因及用途；

（2）获取并检查发行人资金拆借的明细及银行流水；

（3）了解发行人关于上述资金拆借的计息情况，报告期资金拆借的利率选取及选取原因，分析利息选取的公允性及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人与张传武、秦建华、张世韬、张世博资金拆借的原因主要系公司业务发展及经营的正常所需，用于补充公司流动资金，发行人每年均按照同期银行贷款平均利率计提资金拆借利息，上述利率的选取具备公允性，截至报告期末，发行人已偿还全部资金拆借款，针对上述资金拆借行为发行人会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

八、请保荐机构、申报会计师按照《2号指引》2-18资金流水核查相关要求核查并发表明确意见，并提交资金流水核查的专项说明。

保荐机构、申报会计师按照《2号指引》2-18资金流水核查的要求，对发行

人报告期内资金流水予以了核查，资金流水核查的具体情况详见与本次问询回复同步提交的《资金流水情况的专项核查报告》。

(此页无正文, 为湖北博韬合纤股份有限公司容诚专字[2025]230Z2039号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师:



鲍光荣

中国注册会计师:



郑鹏飞

中国注册会计师:



陈韬

2025年12月29日