

关于广东省天行健新材料股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的第
二轮审核问询函中有关财务会计问题的
专项说明

容诚专字[2025] 518Z0958 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于广东省天行健新材料股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件 的审核问询函的回复

容诚专字[2025] 518Z0958 号

北京证券交易所：

根据贵所于 2025 年 11 月 18 日出具的《关于广东省天行健新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）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”）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：

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

问题 1. 业绩波动合理性和期后下滑风险

根据申请文件及问询回复：（1）2024 年发行人收入增长 20.93%、净利润下滑 25.20%，主要系新能源汽车领域产品毛利率下滑；2025 年 1-6 月收入增长 1.13%、净利润下滑 5.86%，主要系公司调整对部分低毛利率订单的承接。发行人订单获取方式包括交易双方自主决定和终端客户指定。（2）发行人向贸易商销售金额占比分别为 2.87%、2.55%、4.09%、4.68%，2024 年向贸易商销售毛利率高于生产商；2024 年第五大客户程锦新材料为贸易商，成立于 2022 年。（3）发行人各类产品前五名客户的毛利率存在一定差异，个别客户的毛利率高于平均水平，个别客户的毛利率为负。

（1）业绩波动合理性和期后下滑风险。请发行人：①结合各期毛利率、期间费用变化情况及原因等，量化分析 2025 年 1-6 月净利润下滑趋势放缓的具体原因；说明发行人报告期内收入、净利润变动趋势与同行业可比公司、下游主要客户业绩变动趋势等是否一致。②说明 2025 年 1-6 月发行人来自 3C 电子领域和智能家居领域的收入占比增长的原因；说明 2025 年 1-6 月来自大客户以外的其他客户收入增长的原因及合理性，列示主要增长客户的基本情况、收入金额、同比增长金额及比例、毛利率、应用领域等，说明相关销售与其经营规模、下游需求是否匹配。③说明终端客户指定采购的背景、原因及商业合理性，相关交易的毛利率是否存在异常，是否符合行业惯例；各期获得终端客户新产品项目的数量及对应产品销售金额，是否具有持续获取终端客户新项目的能力。④列示各期及期后新增订单金额及变动率、期末在手订单变动情况；结合上述因素、终端客户和新客户拓展情况、期后原材料价格波动等，说明发行人业绩下滑趋势是否已得到扭转、对发行人经营不利因素是否已消除，进一步分析公司期后业绩是否存在下滑风险，视情况揭示相关风险。

（2）贸易商收入增长原因。请发行人：①列示公司报告期内向主要贸易商销售内容、销售金额及占比、毛利率；说明报告期内向贸易商销售金额占比增长的原因及合理性，贸易商销售毛利率波动且部分期间高于生产商的合理性。②说明生产商客户与贸易商客户的终端客户重合的情形、原因及合理性，是否符合行业惯例；公司向程锦新材料及其终端客户华勤技术销售内容、单价、毛利率等的差异情况。③结合应用领域、客户需求变动原因等，说明公司报告期内前五大客

户发生变动的原因及合理性。④分析公司向主要客户销售同类产品毛利率存在差异的原因及合理性；说明对部分客户销售毛利率为负的具体背景、原因及商业合理性。

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）说明对贸易商客户及其终端销售的核查情况。

（3）区分境内外，分别说明发函金额及占比、回函相符、不符金额及占比，回函不符的原因及调整情况，实地走访收入金额及占比情况等；说明函证及实地走访样本选取标准的科学性，是否覆盖不同层级客户。（4）说明函证采取的发函、收函控制程序，是否独立收发函，校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工，校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序；是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况。

请保荐机构提供关于收入核查相关工作底稿。

【公司回复】

一、业绩波动合理性和期后下滑风险

请发行人：①结合各期毛利率、期间费用变化情况及原因等，量化分析 2025 年 1-6 月净利润下滑趋势放缓的具体原因；说明发行人报告期内收入、净利润变动趋势与同行业可比公司、下游主要客户业绩变动趋势等是否一致。②说明 2025 年 1-6 月发行人来自 3C 电子领域和智能家居领域的收入占比增长的原因；说明 2025 年 1-6 月来自大客户以外的其他客户收入增长的原因及合理性，列示主要增长客户的基本情况、收入金额、同比增长金额及比例、毛利率、应用领域等，说明相关销售与其经营规模、下游需求是否匹配。③说明终端客户指定采购的背景、原因及商业合理性，相关交易的毛利率是否存在异常，是否符合行业惯例；各期获得终端客户新产品项目的数量及对应产品销售金额，是否具有持续获取终端客户新项目的的能力。④列示各期及期后新增订单金额及变动率、期末在手订单变动情况；结合上述因素、终端客户和新客户拓展情况、期后原材料价格波动等，说明发行人业绩下滑趋势是否已得到扭转、对发行人经营不利因素是否已消除，进一步分析公司期后业绩是否存在下滑风险，视情况揭示相关风险。

(一) 结合各期毛利率、期间费用变化情况及原因等，量化分析 2025 年 1-6 月净利润下滑趋势放缓的具体原因；说明发行人报告期内收入、净利润变动趋势与同行业可比公司、下游主要客户业绩变动趋势等是否一致

1、2025 年 1-6 月及 1-9 月净利润下滑趋势放缓的具体原因

(1) 2025 年 1-6 月变动分析

2025 年 1-6 月公司营业收入、毛利率及期间费用率指标变动对净利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月	变动对净利润影响
	数额	变动额	数额	
营业收入	47,180.65	525.21	46,655.44	40.17
综合毛利率	18.38%	0.32%	18.06%	129.86
期间费用率	11.58%	1.38%	10.20%	-554.50
净利润	3,377.71	-190.95	3,568.66	-
净利率	7.16%	-0.49%	7.65%	-

注：1、营业收入变动影响即假设净利率维持 2024 年 1-6 月水平，销售收入变动额对净利润的影响；

2、综合毛利率变动影响即测算 2025 年 1-6 月收入水平下，毛利率同比变动额对净利润的影响；

3、期间费用率变动影响即测算 2025 年 1-6 月收入水平下，期间费用率同比变动额对净利润的影响；

4、所得税率适用公司主要经营主体东莞奥能所得税率 15%。

2025 年 1-6 月，公司实现营业收入 47,180.65 万元，同比增幅 1.13%；综合毛利率为 18.38%，与上年同期基本保持一致；期间费用率为 11.58%，同比增长 1.38 个百分点；期间费用率增长是净利润下滑的主要原因，营业收入增长及毛利率波动的影响较小。

2025 年 1-6 月，公司期间费用率变动情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
销售费用率	2.55%	2.06%
管理费用率	4.26%	3.71%
研发费用率	3.49%	3.64%

项目	2025年1-6月	2024年1-6月
财务费用率	1.28%	0.79%
期间费用率	11.58%	10.20%

2025年1-6月期间费用率有所上升，主要系股份支付费用变化、新厂房投入使用后折旧摊销费用增加以及在建工程转固后利息费用化导致财务费用增长所致，期间费用率总体变动较小，对当期净利润影响为-554.50万元。

综上，2025年1-6月公司营业收入及毛利率同比变动较小，净利润变化主要为期间费用小幅波动所致，从而使得公司净利润下滑趋势放缓。

(2) 2025年1-9月变动分析

2025年1-9月公司营业收入、毛利率及期间费用率指标变动对净利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年1-9月	变动对净利润影响
	数额	变动额	数额	
营业收入	70,077.03	-7,761.08	77,838.12	-451.31
综合毛利率	19.47%	3.01%	16.46%	1,792.65
期间费用率	11.87%	1.99%	9.87%	-1,187.62
净利润	5,224.63	698.34	4,526.29	
净利率	7.46%	1.64%	5.82%	

注：测算方法与2025年1-6月相关数据一致。

2025年1-9月，公司实现营业收入70,077.03万元，同比减少9.97%；综合毛利率为19.47%，同比增长3.01个百分点；期间费用率为11.87%，同比增长1.99个百分点，综合毛利率回升是当期净利润增长的核心原因。

2025年7-9月，公司收入、毛利率、期间费用同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年7-9月	2024年7-9月
收入	22,896.38	31,182.67
毛利率	21.72%	14.08%
期间费用额	2,851.50	2,926.33

2025年1-6月，公司净利润同比减少190.95万元；2025年1-9月，净利润同比增长698.34万元，两期业绩变动趋势相反。

2024 年第三季度，公司对核心客户比亚迪的销售收入持续增长，但受产品结构、市场竞争格局等因素影响，新能源汽车相关业务毛利率呈下行态势，进而导致公司 2024 年 1-9 月整体营业收入实现增长但综合毛利率有所下滑。

2025 年第三季度，公司持续推进产品结构优化升级，减少了对比亚迪的部分毛利率较低的产品销售，尽管整体营业收入同比有所下滑，但高毛利产品营收占比提升带动综合毛利率呈现稳步回升态势，推动 2025 年 1-9 月综合毛利率较上年同期实现改善；同时，2025 年 1-9 月公司期间费用规模与上年同期基本持平，未对利润水平产生额外压力。受上述因素综合影响，公司 2025 年 1-9 月净利润实现同比增长，与 2025 年 1-6 月净利润同比下降的变动趋势相反。

2、收入、净利润变动趋势与同行业可比公司、下游主要客户业绩变动趋势对比

(1) 收入变动

同行业可比公司及下游主要客户收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入
同行业可比公司							
金发科技	4,961,573.49	22.62%	6,051,424.21	26.23%	4,794,059.09	18.63%	4,041,233.12
普利特	678,742.38	18.29%	831,353.69	-4.54%	870,937.45	28.87%	675,848.16
会通股份	472,052.77	10.03%	608,772.57	13.81%	534,884.29	3.27%	517,931.11
富恒新材	53,728.29	-6.29%	81,788.39	41.11%	57,961.44	23.96%	46,759.27
科拜尔	36,014.27	8.91%	45,376.30	16.73%	38,873.59	26.77%	30,665.63
中塑股份	-	-	69,995.27	30.40%	53,677.89	8.81%	49,333.32
主要客户							
比亚迪	56,626,554.60	12.75%	77,710,245.50	29.02%	60,231,535.40	42.04%	42,406,063.50
欣旺达	4,353,374.77	13.73%	5,602,063.41	17.05%	4,786,222.70	-8.24%	5,216,226.93
通达集团	-	-	517,632.19	-12.42%	591,030.16	-12.47%	675,241.11
闻泰科技	2,976,856.62	-44.00%	7,359,798.59	20.23%	6,121,280.15	5.40%	5,807,869.84
领益智造	3,759,039.63	19.39%	4,421,122.44	29.56%	3,412,370.60	-1.05%	3,448,467.85
华勤技术	12,888,188.74	69.56%	10,987,798.72	28.76%	8,533,848.42	-7.89%	9,264,570.16
中位数	-	13.24%	-	23.23%	-	7.10%	-

公司名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入
天健新材	70,077.03	-9.97%	112,927.63	20.93%	93,380.41	12.18%	83,238.26

报告期内，除普利特 2024 年受新能源电池业务拖累致使营业收入下滑、富恒新材 2025 年 1-9 月因客户订单减少出现收入下降外，同行业其他可比公司的营业收入均实现了增长。

公司第一大客户比亚迪，在报告期内实现收入持续增长；欣旺达、领益智造与华勤技术，受 2023 年消费电子行业疲软态势影响，当年收入出现一定幅度下降，不过后续期间收入已逐步恢复并实现持续增长；通达集团于 2024 年完成精密零部件业务出售，闻泰科技则在 2025 年向立讯精密转让部分业务板块，业务层面的调整是导致上述公司业绩发生变化的主要因素。

公司 2023 年度、2024 年度营业收入分别同比增长 12.18%、20.93%，该增长幅度与同行业可比公司及主要客户收入变动中位数基本一致。

2025 年 1-9 月，公司为优化业务结构、提升整体盈利质量，主动放弃部分低毛利率订单，导致当期营业收入同比下降 9.97%，与同行业可比公司及主要客户收入变动趋势相反，但符合公司发展战略，具有合理性。

（2）净利润变动

同行业可比公司及下游主要客户净利润变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	净利润	同比变动	净利润	同比变动	净利润	同比变动	净利润
同行业可比公司							
金发科技	106,458.69	55.86%	82,462.48	160.36%	31,672.58	-84.10%	199,189.92
普利特	32,506.64	55.42%	14,114.53	-69.86%	46,837.36	131.76%	20,209.45
会通股份	16,615.45	8.96%	19,405.46	32.04%	14,696.84	148.31%	5,918.80
富恒新材	-307.18	-106.52%	3,599.67	-33.64%	5,424.76	18.76%	4,567.81
科拜尔	2,159.47	-30.77%	4,852.12	7.25%	4,523.95	54.77%	2,923.10
中塑股份	-	-	10,006.08	26.27%	7,924.10	52.63%	5,191.84
主要客户							
比亚迪	2,333,317.30	-7.55%	4,025,434.60	34.00%	3,004,081.10	80.72%	1,662,244.80
欣旺达	140,541.67	15.94%	146,824.06	36.43%	107,619.83	1.17%	106,375.37

公司名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	净利润	同比变动	净利润	同比变动	净利润	同比变动	净利润
通达集团	-	-	-365,061.36	227.60%	-111,433.89	-1,008.67%	12,263.44
闻泰科技	151,343.08	265.09%	-283,301.96	-339.83%	118,124.65	-19.08%	145,976.73
领益智造	194,137.18	38.17%	175,349.21	-14.50%	205,090.84	28.50%	159,607.50
华勤技术	309,856.28	51.17%	292,622.33	8.10%	270,687.46	5.59%	256,367.68
中位数	-	27.05%	-	17.19%	-	23.63%	-
天健新材	5,224.63	15.43%	6,352.09	-23.33%	8,285.44	34.52%	6,159.35

金发科技业务布局多元，涵盖改性塑料、新材料、绿色石化产品、医疗健康产品及贸易品等领域。2023年度净利润出现较大幅度下滑，核心原因在于当期医疗健康产品毛利率显著下降、收入规模大幅缩减，同时负毛利率的绿色石化产品收入实现大幅增长；2024年及2025年1-9月净利润则持续回升，主要得益于营业收入的稳步增长，以及整体毛利率水平的进一步优化。

普利特业务包括改性塑料行业及新能源电池行业。2023年度净利润大幅增长主要系新能源电池业务收入增长87.80%；其改性塑料业务收入增长17.58%、毛利率增长2.62个百分点，与发行人变动趋势一致。2024年度其净利润大幅下滑，主要系新能源电池业务毛利率为2.69%，同比下降15.55个百分点；2025年1-9月，其新能源电池业务毛利率有所修复，收入增长趋势下净利率大幅回升。

富恒新材2024年度及2025年1-9月净利润呈下降趋势，主要系受客户结构、产品应用领域、产品结构等变动影响，综合毛利率亦有所下降。

科拜尔产品包括改性塑料产品及色母粒产品，主要应用于家用电器和日用消费品领域，2025年1-9月，受行业竞争影响，其销售价格下降导致毛利率有所降低，当期净利润呈下降趋势。

会通股份下游领域涵盖家电、汽车、通讯、电子电气、光伏、储能、轨道交通、家居建材、安防等行业，业务规模较大，下游应用领域众多。中塑股份产品主要应用于3C电子、家居家电、储能、汽车、光电照明等行业。报告期内，会通股份及中塑股份净利润均呈增长态势，但受细分市场及业务构成影响，增长幅度存在一定差异。

比亚迪为国内新能源汽车领军企业，2022年度至2024年度，其净利润随销量增长大幅提升，2025年1-9月，其销量增幅放缓，叠加国内新能源汽车行业竞

争激烈、智能驾驶功能投入增长，导致单车利润有所下滑。

欣旺达主要产品为锂离子电池电芯及模组，是全球锂离子电池领军企业；领益智造产品广泛应用于 AI 终端设备（手机、电脑及平板等）、汽车及低空经济、清洁能源等行业，是全球领先的 AI 终端硬件核心供应厂商；华勤技术各业务的产品线涵盖智能终端、高性能计算、汽车及工业产品、AIOT 等智能硬件产品。上述公司受益于 3C 电子行业、智能家居行业等领域的持续发展，报告期内净利润总体保持增长趋势。

通达集团产品主要涵盖手机外壳、智能电器面板、网通设备、家居及体育用品；闻泰科技主要从事各类电子产品的研发设计和生产制造，业务涵盖手机、平板、笔电、IoT、家电、汽车电子等众多领域。报告期内，通达集团及闻泰科技发生业务板块出售整合的情况，处于业绩调整修复阶段，收入及净利润均受到较大影响。

行业内可比公司及主要客户在产品结构、经营策略、下游细分市场聚焦等方面存在显著差异，叠加各细分市场供需格局变动及公司自身经营管理效率等多重因素影响，导致不同公司的利润水平及波动幅度存在明显差异，各期利润变动范围较大。

公司 2023 年度净利润增长 34.52%、2025 年 1-9 月净利润增长 15.43%，均与同行业可比公司及主要客户净利润变动中位数变动趋势一致，增长幅度处于合理范围。而 2024 年度净利润同比降低 23.33%，主要系新能源汽车领域产品毛利率下滑带来的影响。

综上所述，公司部分期间收入或净利润变动趋势与同行业可比公司及主要客户不一致，主要系经营战略选择、产品应用领域差异等因素所致，具有合理性。

（二）说明 2025 年 1-9 月发行人来自 3C 电子领域和智能家居领域的收入占比增长的原因；说明 2025 年 1-9 月来自大客户以外的其他客户收入增长的原因及合理性，列示主要增长客户的基本情况、收入金额、同比增长金额及比例、毛利率、应用领域等，说明相关销售与其经营规模、下游需求是否匹配

1、2025 年 1-9 月来自 3C 电子领域和智能家居领域的收入占比增长的原因

2025 年 1-9 月公司主营业务收入按应用领域分类情况如下：

单位：万元

应用领域	2025年1-9月		2024年1-9月	
	收入	占比	收入	占比
新能源汽车	25,021.50	35.85%	36,075.99	46.72%
3C 电子	31,430.52	45.03%	28,945.88	37.48%
智能家居	8,887.22	12.73%	8,238.96	10.67%
其他	4,456.05	6.38%	3,962.20	5.13%
合计	69,795.29	100.00%	77,223.04	100.00%

2025年1-9月，公司来自新能源汽车领域的收入金额同比减少11,054.49万元，收入占比下降10.87个百分点；来自3C电子领域的收入金额同比增长2,484.63万元，收入占比上升7.55个百分点；来自智能家居领域的收入金额同比增长648.26万元，收入占比上升2.06个百分点。

(1) 3C 电子领域

2025年1-9月，公司3C电子领域的收入按应用类别分类的具体变动情况如下：

单位：万元

应用类别	2025年1-9月		2024年1-9月
	收入金额	变动值	收入金额
手机部件	20,123.99	2,810.16	17,313.83
充电宝构件	3,512.88	1,050.63	2,462.25
平板部件	2,037.20	361.80	1,675.40
笔记本部件	1,771.03	199.95	1,571.08
充电器、适配器	1,659.28	74.76	1,584.52
电子产品保护套	41.87	-2,437.38	2,479.25
其他3C电子部件	2,284.26	424.72	1,859.55
合计	31,430.52	2,484.63	28,945.88

2025年1-9月公司用于手机部件的产品收入同比增长2,810.16万元，用于充电宝构件的产品收入同比增长1,050.63万元，3C电子领域收入增长主要由上述产品贡献。

报告期内，公司与主流手机终端厂商建立并维持了长期深度合作关系，产品广泛应用于手机外壳、卡托、电池外壳等核心部件，手机部件相关产品在3C电

子领域的收入占比始终保持较高水平。2025年1-9月，公司一方面深化与小米、三星、传音控股等全球手机头部品牌合作，持续开拓新产品合作方向、提高相关客户采购占比；另一方面着力拓展客户版图，凭借深厚的行业经验积淀与优质品牌口碑，成功进入摩托罗拉供应链体系，相关产品已正式配套于其手机部件，且在当期推动收入实现增长。

此外，公司产品以优良的性能参数为核心竞争力，在充电宝构件领域实现广泛应用，合作客户涵盖小米、品胜、飞毛腿等头部终端品牌，相关收入保持持续增长趋势。

（2）智能家居领域

报告期内各期，公司智能家居业务收入分别达 5,267.90 万元、7,003.05 万元、11,118.37 万元及 8,887.22 万元。公司产品应用场景广泛，可适配音箱、扫地机器人、吹风机、吸尘器等各类小家电，用于上述产品的外壳、内部结构件生产，下游主要终端合作品牌涵盖追觅、哈曼、小米等知名企业。当前，智能家居设备对轻量化、安全防护及阻燃性能的要求持续提升，加之智能家居市场呈现快速增长态势，双重因素共同驱动行业下游客户对改性塑料的需求增长，进而推动公司该类产品收入实现持续攀升。

综上所述，公司 2025 年 1-9 月来自 3C 电子领域和智能家居领域的收入占比增长，一方面，新能源汽车领域收入减少，导致主营业务收入总额下降；另一方面，公司通过不断拓展手机部件、充电宝部件及智能家居产品的客户群体，促使相关产品收入实现提升。

2、2025 年 1-9 月来自大客户以外的其他客户收入增长分析

（1）大客户外其他主要增长客户的基本情况

2025 年 1-9 月来自前五大客户以外的其他客户收入增长前十名的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	收入金额	变动金额	变动比例	应用领域
东明兴业科技股份有限公司	1,339.37	999.11	293.64%	手机
东莞市正广企业管理有限公司	1,583.84	849.62	115.72%	主要为手机，少量扫描仪、路由器等

公司名称	收入金额	变动金额	变动比例	应用领域
宜欣塑胶（东莞）有限公司	691.45	691.45	-	音响
深圳市欣冠精密技术有限公司	962.88	633.20	192.06%	主要为手机，少量平板等
江西星星科技股份有限公司	621.04	621.04	-	手机及充气宝
中山市华海精密科技有限公司	755.20	594.82	370.89%	音响
温州意华接插件股份有限公司	829.62	551.46	198.25%	充电宝、电动工具箱、音响等
安福县海能实业股份有限公司	419.06	419.06	-	充电器
西安威尔精密技术有限公司	554.01	406.36	275.21%	新能源汽车
立讯精密工业股份有限公司	404.10	402.75	29,833.30%	平板
合计	8,160.55	6,168.86	309.73%	

注：具体客户毛利率已申请豁免披露。

报告期各期，公司对上述公司销售收入及占比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
东明兴业科技股份有限公司	1,339.37	1.91	838.65	0.74	214.90	0.23	384.99	0.46
东莞市正广企业管理有限公司	1,583.84	2.26	947.03	0.84	1,190.69	1.28	730.66	0.88
宜欣塑胶（东莞）有限公司	691.45	0.99	-	-	-	-	-	-
深圳市欣冠精密技术有限公司	962.88	1.37	604.35	0.54	1,017.14	1.09	808.55	0.97
江西星星科技股份有限公司	621.04	0.89	-	-	2.34	0.00	3.52	0.00
中山市华海精密科技有限公司	755.20	1.08	256.97	0.23	99.23	0.11	-	-
温州意华接插件股份有限公司	829.62	1.18	428.71	0.38	167.97	0.18	119.96	0.14
安福县海能实业股份有限公司	419.06	0.60	-	-	-	-	-	-
西安威尔精密技术有限公司	554.01	0.79	456.10	0.40	190.56	0.20	1,143.75	1.37
立讯精密工业股份有限公司	404.10	0.58	5.66	0.01	59.68	0.06	1.33	0.00
营业收入	70,077.03	100.00	112,927.63	100.00	93,380.41	100.00	83,238.26	100.00

2025年1-9月，除前五大客户外收入增长前十的其他客户，合计收入8,160.55万元，上述客户应用领域以手机、音响等消费电子为主，部分涉及新能源汽车领

域，客户毛利率因具体产品不同存在较大差异。

公司向东明兴业科技股份有限公司销售的高毛利产品为 PC/PMMA，此类产品用于制造仿玻璃透明手机背板，性能参数要求较高，公司向通达集团等客户销售的同类产品亦保持相同毛利率水平。

宜欣塑胶（东莞）有限公司与安福县海能实业股份有限公司均为公司 2025 年新增客户。其中，宜欣塑胶（东莞）有限公司是经终端客户哈曼指定后，与公司建立合作关系；公司 2022 年至 2024 年通过贸易商与安福县海能实业股份有限公司开展交易，在双方长期稳定合作后，成功开拓了直接交易渠道。

(2) 相关销售与其经营规模、下游需求的匹配情况

上述客户的详细情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	增长原因	基本情况
东明兴业科技股份有限公司	1994/11/29	11,845.00	采购占比及下游需求同步提升	以精密模具、治具及电子、通讯、信息类相关产品组件的制造为主体，集设计、生产、科研于一体的高新技术企业；具有配套完整的生产设备和加工能力，可以为手机、汽车、电器等生产厂商提供各类塑料及金属配件产品的系列深加工；成型注塑车间拥有洁净度为十万级的恒温恒湿无尘成型车间，拥有锁模力为 20 吨-850 吨的注塑机，与公司交易产品的终端客户为小米
东莞市正广企业管理有限公司	2019/6/20	3,897.00	客户下游需求增长，同时公司采购占比较大	与天健新材交易主体主要为东莞市广正模具塑胶有限公司及重庆广正亿科技有限公司，东莞正广共 3 个生产基地，员工 2300 人以上，一直致力于消费电子产品的手机、笔记本电脑、智能家居和路由器等精密模具及塑胶精密结构组件，手机精密结构件年产量达 7500 余万套，与公司交易产品的终端客户主要为传音
宜欣塑胶（东莞）有限公司	2010/8/20	2,000.00 (港币)	新客户，25 年开始量产供货，下游项目包括哈曼、JBL 多款音响、东聚打印机等	主要从事塑料、橡胶及五金制品制造和销售，与公司交易的产品用于音响构件，终端客户为哈曼

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	增长原因	基本情况
深圳市欣冠精密技术有限公司	2008/3/11	6,500.00	采购占比及下游需求同步提升	主要从事塑胶、五金压铸的精密模具设计研发及加工制造，具有注塑、压铸、表面处理、喷涂、丝印、组装等生产工艺，为华勤技术、传音控股等多个全球知名手机厂商生产精密结构件，为国家专精特新“小巨人”企业
江西星星科技股份有限公司	2003/9/25	226,839.34	新增客户，客户下游持续开拓了器外吸尘器、小米充电宝、酷科充电器等新项目	A股上市公司，证券代码为300256，聚焦消费电子与电动两轮车两大核心业务板块。其中，消费电子主营业务涵盖视窗防护屏、触控显示模组、精密结构件的研发、制造与销售，产品主要服务于消费电子领域，应用于手机、平板电脑、笔记本电脑及智能穿戴设备等终端产品，同时应用于车载电子、工业控制、教育电子和医疗器械等领域
中山市华海精密科技有限公司	2005/11/1	3,600.00	新增下游客户哈曼多个音响项目	占地面积有20000m ² ，300余名员工，是产品研发、模具设计、模具制造、精密成型、喷涂、印刷、组装等为一体的精密制造型企业，与哈曼、飞利浦、华为、小米、博世等客户建立了长期的合作伙伴关系
温州意华接插件股份有限公司	1995/12/23	19,388.07	下游客户新增项目较多，包括哈曼音响、LG音响以及米物、酷科、器外等品牌产品	A股上市公司，证券代码为002897，主营业务包含连接器业务及太阳能支架业务，是国内最具实力的通讯连接器生产商之一，与全球多家著名企业华为、中兴、富士康、霍尼韦尔、伟创力、安波福、智邦、启基、和硕、海康威视、OPPO、小米等著名企业建立了长期的合作伙伴关系；公司以通讯连接器为核心、消费电子连接器为重要构成、汽车等其他连接器为延伸
安福县海能实业股份有限公司	2009/7/15	31,343.30	新增客户，同时客户自身需求持续增长	A股上市公司，证券代码为300787，主要从事消费电子产品的定制化设计及生产和新能源产品的研发、生产、销售。消费电子产品主要有信号线束信号适配器、电源适配器、清洁机器人及智能安防产品；新能源产品主要有家庭储能及户外移动电源
西安威尔精密技术有限公司	2017/3/24	2,000.00	客户汽车业务板块增长带动	专注于高端汽车精密零部件的研发与制造，为包括德国博世集团、比亚迪汽车、吉利汽车、一汽、大运汽车、陕汽集团等多家国内外知名零部件厂商和主机厂提供模夹具及其零部件服务

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	增长原因	基本情况
立讯精密工业股份有限公司	2004-05-24	724,739.58	收购原闻泰科业务板块，公司对该业务板块的销售份额也有所增长	A 股上市公司，证券代码为 002475，主要从事消费电子、通信及数据中心、汽车、医疗等领域相关零组件、模组及系统集成业务，是高端精密制造领域的领军企业

数据来源：上市公司年报、企查查、企业官方网站、增长原因来自客户邮件回复内容

由于 3C 电子、智能家居等产品更新换代周期较快，不同产品项目对模具精度、尺寸及材质的需求存在差异，而各注塑厂根据其核心优势会获取到不同的产品项目；与此同时，终端主机厂为分散供应链风险、规避对单一供应商的依赖，也会采取分项目遴选合作工厂的策略。基于上述因素，公司与直接合作注塑厂的相关收入在不同年度会呈现一定波动，但终端品牌客户的合作通常保持稳定。

上表所列示的主要增长客户，其业务涵盖 3C 电子、新能源汽车、智能家居等领域的生产制造环节。这些客户成立时间久、注册资本高，与公司的交易金额处于 400 万元至 1600 万元区间，下游对接知名厂商，具备真实且稳定的业务需求。

2025 年 1-9 月，公司 3C 电子领域收入按终端客户分类收入及销量同比增长前三名客户具体情况如下：

单位：万元、吨

终端客户	2025 年 1-9 月				2024 年 1-9 月	
	收入	收入变动	销量	销量变动	收入	销量
传音	3,422.95	1,497.85	2,150.00	934.95	1,925.10	1,215.05
小米	9,133.02	822.41	4,535.35	722.36	8,310.61	3,812.99
三星	4,289.14	771.40	2,444.62	721.24	3,517.74	1,723.38
小计	16,845.11	3,091.66	9,129.96	2,378.54	13,753.45	6,751.42
3C 电子合计	31,430.52	2,484.63	17,165.57	2,361.31	28,945.88	14,804.26

2025 年度，上述终端客户全球手机出货量情况如下：

单位：万台

品牌	2025 年 1-9 月		2024 年 1-9 月
	销量	变动率	销量
三星	18,000	4.83%	17,170
小米	12,780	1.51%	12,590
传音	5,430	6.05%	5,120

注：数据来源 IDC；IDC 未披露 2025 年第一季度传音的出货量，上表数据仅包含传音第二季度及第三季度出货量。

根据 IDC 统计数据，2025 年前三季度三星手机出货量全球第一，小米为全球第三，传音第二季度及第三季度手机出货量进入全球前五，公司 3C 电子领域主要终端客户市场占有率较高，手机销量呈增长趋势，在公司持续与客户深化合作的情况下，公司对其销售收入及销量均有所增长。

（三）说明终端客户指定采购的背景、原因及商业合理性，相关交易的毛利率是否存在异常，是否符合行业惯例；各期获得终端客户新产品项目的数量及对应产品销售金额，是否具有持续获取终端客户新项目的能力

1、终端客户指定采购

（1）终端客户指定采购的背景、原因及商业合理性

公司通过与终端客户的长期合作，进入其合格供应商目录后，终端客户会根据具体项目开发情况，明确原材料型号、类别，指定注塑生产厂商采购公司相关产品，终端客户会给出参考价格，公司与注塑生产厂商洽谈后确定最终销售价格并签订合同。

消费电子、智能家居等终端品牌指定注塑厂上游原材料是行业普遍惯例，核心原因在于保障其产品品质与性能一致性、匹配产品设计研发的精准需求、实现供应链全链路追溯与风险管控。同时通过规模采购优化成本，确保终端产品可靠稳定，避免质量波动与责任推诿。

（2）相关产品毛利率不存在异常

因终端客户仅提供参考价格，未对采购价格作出强制约定，且通常会向零部件制造厂商指定两到三家改性塑料供应商，具体交易价格由公司与制造厂商通过商务洽谈确定，其定价需综合考量市场行情、制造厂商议价能力、信用期等多重因素。从定价方式来看，该产品与非终端指定产品并无显著差异，故其毛利率亦处于正常水平，不存在异常情况。

（3）符合商业惯例

公司主要客户以及涉及注塑生产环节的上市公司关于终端指定采购的披露情况如下：

公司名称	主营业务	终端指定采购情况
华勤技术 (603296)	业务的产品线涵盖智能终端、高性能计算、汽车及工业产品、AIOT 等智能硬件产品，其中智能终端业务包括智能手机业务及智能穿戴业务	原材料自采模式具体划分为自主采购模式和客户指定供应商模式：客户指定供应商模式，该模式下由客户指定供应商，由华勤技术根据公司的采购制度和流程，直接向供应商下单并进行采购付款
毅昌科技 (002420)	主要业务为汽车、新能源、医疗健康、家电零部件等产品的研发、生产和销售。产品主要为汽车内外饰部件及总成、新能源热管理系统功能部件及总成、医疗健康类模具及耗材、家电零部件及总成	由于毅昌科技产品具有定制化的特点，部分下游客户有时会指定产品所使用的原材料规格、型号等。对于客户已指定规格、型号的原材料，根据其限定的范围对不同渠道的供应商进行筛选并确定合格供应商
领益智造 (002600)	主要业务同时覆盖了精密功能件、结构件、模组等业务；产品和服务广泛应用于消费电子、新能源汽车、光伏储能、通讯、物联网及医疗领域	领益智造自行采购与生产相关的原材料、机器设备、模具、夹治具及其它生产辅料，部分供应商由终端客户指定或在其建议的范围内选择，其余为采购相关部门把关挑选
肇民科技 (301000)	以特种工程塑料的应用开发为核心，专注于为客户提供高品质工程塑料精密件的制造商，主营业务为精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售。	在精密注塑件生产过程中，原材料品质、规格和型号对精密注塑件性能和良品率产生较大影响，因此在特定产品的原材料选择上，客户通常会指定产品所使用的原材料品牌、规格、型号。对于客户已指定采购的原材料，肇民科技根据其限定的范围对不同渠道的供应商进行筛选并确定供应商
唯科科技 (301196)	主营业务为精密注塑模具、注塑件及下游健康产品的设计、生产和销售	生产所需原材料主要包括精密注塑模具加工所需的模具钢、模架、热流道，注塑件生产所需的 ABS、PA6、PP、POM、PC/ABS 等塑料粒子，以及健康产品生产所需的电机、滤材、PCBA 板等。唯科科技原材料采购采取自主采购与客户指定采购相结合的方式
通达创智 (001368)	从事体育户外、家居生活、健康护理等消费品的研发、生产和销售，主要产品包括体育用品、户外休闲用品、家用电动工具、室内家居用品、个人护理用品等	客户对产品性能要求较高，因此在特定产品的原材料选择上，客户通常会指定一家或多家供应商向其采购特定品牌、规格、材质的原材料，主要包括特种塑料米、电动喷枪的马达和枪体、轮滑的轮子等

数据来源：招股说明书、年度报告等公开披露资料。

综上，终端客户指定采购属于精密注塑行业惯例，具有商业合理性。

2、终端客户新产品项目

报告期内，公司与终端合作的新产品项目数量情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
新项目数量（个）	1,127	1,110	686

上表列示的新项目，系公司基于终端品牌客户及中间制造商的新产品开发需求，于报告期内配套立项的项目数量。各项目推进进度存在差异，且不同产品的生命周期具有天然差异性；若项目开发成功并实现商业化落地，其产生的收入将随对应产品的生命周期演进在后续期间内波动分布，同时部分项目存在未通过客户最终选型或未能达成供货合作的情况。

新项目数量系公司市场开拓能力、客户需求响应能力及潜在收入增长空间的直观体现，但该指标与未来收入能否实现、实现多少并无线性关联。公司新项目涵盖新能源汽车、智能手机、平板电脑、移动电源、智能音箱、扫地机器人等多种终端产品的各类改性塑料零配件，项目品类丰富、应用场景广泛。2024 年度及 2025 年 1-9 月，得益于公司客户开拓力度的持续加大及市场需求的积极反馈，报告期内新项目数量呈现稳步增长态势。

上述新项目相关记录系公司基于内部项目管理之需要而编制，产品销售部门未参与该等记录的编制工作。由于相关原始记录未与销售订单、产品最终牌号形成一一对应关系，导致无法直接匹配得出各新项目对应的收入数据。下文将列示各报告期内新产品牌号对应的收入数据，以供参考。

公司各期新产品牌号数量及相应主营业务收入金额按应用领域分类的详细情况如下：

单位：个、万元

应用领域	项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
新能源汽车	新产品牌号数量	61	48	71	55
	对应主营业务收入	866.64	4,172.18	7,214.18	7,079.09
其他领域	新产品牌号数量	565	419	606	571
	对应主营业务收入	4,568.08	4,739.69	8,240.38	8,217.77

(1) 新能源汽车领域

公司各期新能源汽车领域新产品牌号数量及相应主营业务收入金额按客户分类的详细情况如下：

单位：个、万元

客户分类	项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
比亚迪	新产品牌号数量	15	20	34	33
	对应主营业务收入	239.62	3,951.85	6,839.43	6,849.10

其他客户	新产品牌号数量	46	28	37	22
	对应主营业务收入	627.01	220.33	374.75	229.99

2023 年度至 2025 年 1-9 月，公司在新能源汽车领域的新产品牌号数量持续保持增长态势，但对应主营业务收入于 2025 年 1-9 月出现较大幅度下降，呈现出新牌号数量与收入变动趋势相反的情形，主要原因如下：公司秉持高质量发展战略，聚焦高附加值产品布局，减少了低毛利业务的价格竞争，导致新能源汽车领域当期缺少快速放量的新牌号产品；同时，公司持续加大客户开拓力度，比亚迪以外的其他客户对应新产品牌号数量及收入持续增长，2025 年 1-9 月新开拓的客户及配套产品尚处于小批量试样、技术验证及供应链准入审核阶段，尚未进入规模化量产阶段，相关收入暂未在当期充分体现。

（2）其他领域

2023 年度至 2024 年度，在其他领域，公司新产品牌号数量由 571 个增长至 606 个，同比增长约 6.13%，呈现稳步扩张态势；2024 年 1-9 月新产品牌号数量为 419 个，2025 年 1-9 月提升至 565 个，同比增幅达 34.84%，主要系公司持续加大新产品开发与项目拓展力度所致，体现了公司具备持续获取终端客户新项目的业务拓展能力。

2023 年度、2024 年度，在其他领域，新产品牌号对应的主营业务收入分别为 8,217.77 万元、8,240.38 万元，保持稳定规模；2024 年 1-9 月对应收入为 4,739.69 万元，2025 年 1-9 月为 4,568.08 万元，短期略有波动，结合新产品牌号数量的增长，随着相关新产品对应项目的持续落地与商业化推进，公司未来该类业务收入的持续性具备相应支撑。

综上，公司在新项目与新产品牌号数量上均呈现稳步增长趋势，可有效且持续地响应终端客户及制造商的市场需求，公司具备持续获取终端客户新项目的业务拓展能力。

(四) 列示各期及期后新增订单金额及变动率、期末在手订单变动情况；结合上述因素、终端客户和新客户拓展情况、期后原材料价格波动等，说明发行人业绩下滑趋势是否已得到扭转、对发行人经营不利因素是否已消除，进一步分析公司期后业绩是否存在下滑风险，视情况揭示相关风险

1、各期及期后新增订单金额及变动率、期末在手订单变动情况

公司各期新增订单及期末在手订单（不含税）详细情况如下：

单位：万元

期间	2025年1-9月/ 2025年9月末	2025年1-6月/ 2025年6月末	2024年度/ 2024年末	2023年度/ 2023年末	2022年度/ 2022年末
当期新增订单总额	66,843.49	44,182.56	116,381.49	92,724.09	83,046.48
期末在手订单总额	10,290.97	10,527.11	13,517.90	10,046.16	10,681.92
当期主营业务收入	69,795.29	46,956.28	112,166.24	93,007.52	82,903.41
订单覆盖倍率（月）	1.33	1.35	1.45	1.30	1.55

注：订单覆盖倍率=期末在手订单总额/（当期主营业务收入/期间月份数）

公司生产周期较短，改性塑料的生产流程以“配方混合+挤出造粒”为主，核心环节的生产周期仅3-7天，公司接到订单后可快速排产、交付，因而存货周转率较高。

同时，客户具有库存轻量化、采购灵活性高的特点。改性塑料行业下游客户出于避免原材料积压占用资金、应对需求波动的目的，倾向于采用低库存管理模式，会根据自身产线进度动态调整采购量，通常根据自身生产计划按需、高频下单（如每周/每两周补单），订单以小批量、多批次为主。

公司基于上述短生产周期、客户灵活采购的特性，订单覆盖倍率较低，而各期末在手订单总额基本保持稳定。截至2025年9月底，公司订单覆盖倍率为1.33个月，处于健康合理区间，在手订单数据能够保持2025年度总体收入稳定。

2、业绩下滑趋势分析及风险提示

2025年各季度，公司营业收入、毛利及毛利率变动情况如下：

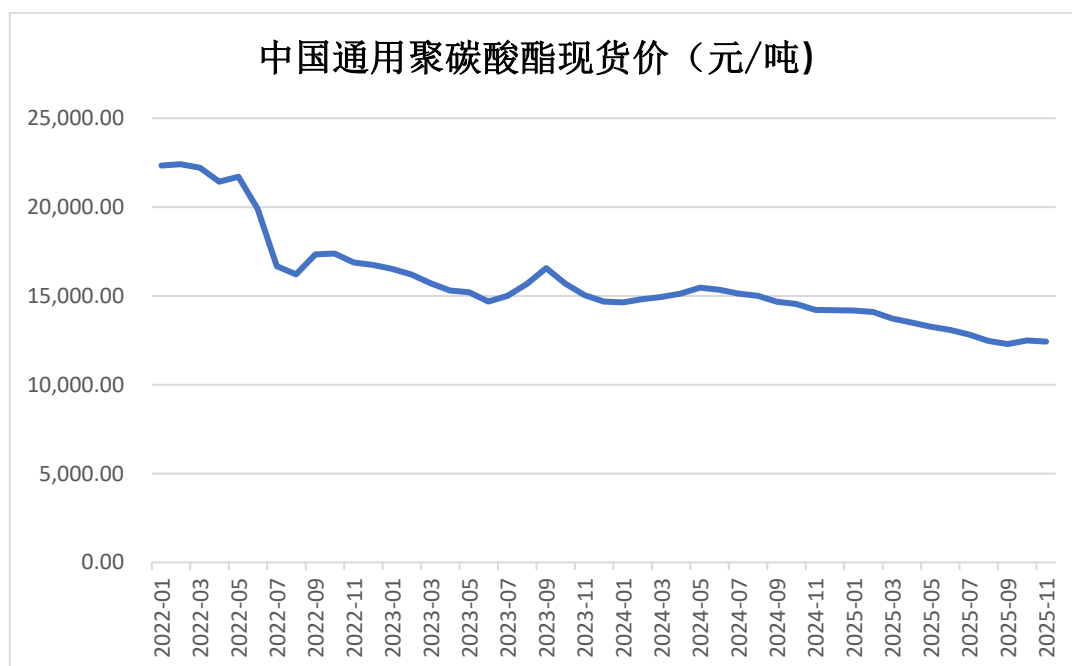
单位：万元

项目	第三季度			第二季度			第一季度
	数额	变动率	变动值	数额	变动率	变动值	数额
营业收入	22,896.38	-0.53%	-122.99	23,019.37	-4.73%	-1,141.91	24,161.28
毛利	4,973.38	6.62%	308.77	4,664.61	16.37%	656.16	4,008.44
毛利率	21.72%	7.19%	1.46%	20.26%	22.14%	3.67%	16.59%

基于公司放弃部分低毛利率订单的战略选择,2025年第一季度至第三季度,公司营业收入分别为 24,161.28 万元、23,019.37 万元及 22,896.38 万元,呈下降趋势,但下降幅度已从 4.73%降低至 0.53%;毛利分别为 4,008.44 万元、4,664.61 万元和 4,973.38 万元,毛利率分别为 16.59%、20.26%和 21.72%,毛利及毛利率均呈上升趋势,第三季度毛利率已恢复至 2022 年度及 2023 年度水平。

2024 年度,公司对比亚迪销售收入占公司营业收入的 41.70%,对公司毛利贡献率为 31.62%;2025 年 1-9 月,比亚迪的收入占比降至 27.45%,毛利贡献率下滑至 13.60%。目前比亚迪对公司的毛利贡献已显著降低,未来其毛利率变动对公司净利润的潜在影响空间有限。同时,公司在 3C 电子、智能家居等领域的主要客户毛利率波动幅度较小,公司在该类领域进行了大力开拓,并取得了一定成效,上述领域营收面临毛利大幅减少的风险较低。

报告期内,公司主要原材料通用聚碳酸酯现货价格趋势如下:



数据来源: wind

2025 年 1-9 月,通用聚碳酸酯现货月均价格较 2024 年度下降 10.58%,2025

年 10-11 月通用聚碳酸酯现货月均价格维持低位波动，原材料价格下行趋势为公司毛利率保持稳定提供了一定保障。

2025 年度，公司不断加大毛利率相对较高的新产品开发力度，增强公司盈利能力，目前公司开发了光学 PC、高温尼龙、特种工程塑料 PEEK 等新产品，同时，公司正着力提升在奇瑞、吉利等主要汽车主机厂的份额，并同步探索产品在安防、机器人等领域的应用拓展。

2025 年 1-9 月，公司营业收入同比减少 9.97%，净利润同比增长 15.43%，预计 2025 年全年公司营业收入同比减少、净利润同比有所回升，期后业绩下滑的风险较小。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”披露如下风险提示：

“（三）经营业绩下滑风险

报告期各期，公司实现营业收入分别为 83,238.26 万元、93,380.41 万元、112,927.63 万元和 70,077.03 万元，实现净利润分别为 6,159.35 万元、8,285.44 万元、6,352.09 万元和 5,224.63 万元。报告期内，受下游需求增长影响，公司收入持续增长。2024 年度公司净利润较上年下降 23.33%，主要系下游主要客户所在行业竞争加剧，公司相关产品销售价格存在一定幅度的下降，导致整体毛利率下滑。

若未来下游行业受到宏观经济形势、国家产业政策、消费者偏好变化的影响致使景气度下降，进而导致公司产品需求下降，可能导致公司收入下滑；若未来行业竞争加剧的不利因素持续存在或聚碳酸酯等原材料价格大幅上涨，可能导致公司毛利率下降。在上述因素的不利影响下，发行人未来可能存在经营业绩下滑的风险。”

二、贸易商收入增长原因

请发行人：①列示公司报告期内向主要贸易商销售内容、销售金额及占比、毛利率；说明报告期内向贸易商销售金额占比增长的原因及合理性，贸易商销售毛利率波动且部分期间高于生产商的合理性。②说明生产商客户与贸易商客户的终端客户重合的情形、原因及合理性，是否符合行业惯例；公司向程锦新材料及其终端客户华勤技术销售内容、单价、毛利率等的差异情况。③结合应用领域、

客户需求变动原因等，说明公司报告期内前五大客户发生变动的原因及合理性。

④分析公司向主要客户销售同类产品毛利率存在差异的原因及合理性；说明对部分客户销售毛利率为负的具体背景、原因及商业合理性。

(一)列示公司报告期内向主要贸易商销售内容、销售金额及占比、毛利率；说明报告期内向贸易商销售金额占比增长的原因及合理性，贸易商销售毛利率波动且部分期间高于生产商的合理性

1、公司报告期内向主要贸易商销售内容、销售金额及占比、毛利率

报告期各期，公司前五大贸易商的交易情况如下：

(1) 2025 年 1-9 月

单位：万元

项目	销售内容	收入	收入占比
广东省程锦新材料科技有限公司	PC/ABS、PC/玻纤等	1,573.90	2.26%
东莞市斑纳科技有限公司	PC、PC/玻纤、PC/ABS、PA 等	501.37	0.72%
华焱技术（广东）有限公司	PC/ABS、PC 等	313.15	0.45%
东莞市锐锦新材料科技有限公司	TPU	142.17	0.20%
深圳市嘉一新材料有限公司	PC、PC/玻纤	84.91	0.12%
小计	-	2,615.49	3.75%
贸易商合计	-	2,929.82	4.20%
主营业务	-	69,795.29	100.00%

(2) 2024 年度

单位：万元

项目	销售内容	收入	收入占比
广东省程锦新材料科技有限公司	PC/ABS、PC/玻纤等	1,951.52	1.74%
深圳市小墨智造科技有限公司	PC/ABS、PC 等	969.09	0.86%
东莞市斑纳科技有限公司	PC、PC/玻纤、PC/ABS 等	928.28	0.83%
华焱技术（广东）有限公司	PC/ABS、PC 等	270.93	0.24%
东莞华港国际贸易有限公司	PC/玻纤等	184.79	0.16%
小计	-	4,304.61	3.84%
贸易商合计	-	4,592.04	4.09%
主营业务	-	112,166.24	100.00%

(3) 2023 年度

单位：万元

项目	销售内容	收入	收入占比
广东省程锦新材料科技有限公司	PC/ABS、PC/玻纤等	1,051.06	1.13%
东莞市斑纳科技有限公司	PC、PC/ABS等	828.66	0.89%
东莞华港国际贸易有限公司	PC、PC/ABS等	213.38	0.23%
COVELOPINTERNATIONALLIMITED	PC/ABS	62.68	0.07%
东莞拓扬新材料有限公司	TPU	43.33	0.05%
小计	-	2,199.10	2.36%
贸易商合计	-	2,367.08	2.55%
主营业务	-	93,007.52	100.00%

(4) 2022 年度

单位：万元

项目	销售内容	收入	收入占比
东莞市斑纳科技有限公司	PC/ABS、PC、PC/玻纤等	870.88	1.05%
东莞拓扬新材料有限公司	TPU	395.75	0.48%
森六（广州）贸易有限公司	PBT	280.83	0.34%
东莞市凯维诺贸易有限公司	TPU	223.36	0.27%
广东省程锦新材料科技有限公司	PC/ABS等	199.05	0.24%
小计	-	1,969.87	2.38%
贸易商合计	-	2,382.27	2.87%
主营业务	-	82,903.41	100.00%

公司贸易商收入规模较少，各期贸易商收入总额占主营业务比重均在 5%以下，各期前五大贸易商占整体贸易商收入比重较大，对贸易商销售的主要产品为 PC、PC/玻纤等、PC/ABS 及 TPU 等产品。

2、报告期内向贸易商销售金额占比增长的原因及合理性，贸易商销售毛利率波动且部分期间高于生产商的合理性

报告期内，公司主营业务收入按客户性质（生产商与贸易商）划分的销售金额及占比情况具体如下：

单位：万元

期间	分类	收入	收入占比	毛利率
2025 年 1-9 月	生产商	66,865.47	95.80%	19.38%
	贸易商	2,929.82	4.20%	18.35%

期间	分类	收入	收入占比	毛利率
	合计	69,795.29	100.00%	19.33%
2024 年度	生产商	107,574.20	95.91%	15.78%
	贸易商	4,592.04	4.09%	18.52%
	合计	112,166.24	100.00%	15.89%
2023 年度	生产商	90,640.44	97.45%	22.30%
	贸易商	2,367.08	2.55%	19.88%
	合计	93,007.52	100.00%	22.24%
2022 年度	生产商	80,521.15	97.13%	20.46%
	贸易商	2,382.27	2.87%	13.01%
	合计	82,903.41	100.00%	20.25%

(1) 向贸易商销售金额占比增长的原因及合理性

报告期各期，公司贸易商销售收入分别为 2,382.27 万元、2,367.08 万元、4,592.04 万元和 2,929.82 万元，2022 年及 2023 年度收入基本一致，2024 年度及 2025 年 1-9 月有一定幅度增长。

主要原因为随着公司产能的持续提升，供货能力得到实质性增强。报告期各期，公司产能分别为 3.40 万吨、3.43 万吨、5.03 万吨和 5.09 万吨，贸易商的销售变动与产能变动趋势一致。

从客户结构来看，由于注塑加工下游覆盖 3C、汽车、智能家居等众多领域，需求碎片化且定制化程度高，公司下游直接客户群体数量庞大，除第一大客户外，其他客户集中度低、分布较为分散，这使得公司直接覆盖所有终端客户存在现实难度，且小客户开发与后续维护的成本投入较高。对于贸易商而言，其在细分市场中积累了广泛的渠道网络与优质客户资源，可根据市场需求变化灵活调整采购量、产品种类及付款期限，从而更高效地响应终端消费者需求。借助贸易商开展分销业务，能够帮助发行人以更低成本、更快速度开拓市场，进而扩大市场占有率，达成收入增长的目标。

综上所述，公司基于产能增长及开拓市场的需求，向贸易商销售金额占比增长具有合理性。

(2) 贸易商销售毛利率波动且部分期间高于生产商的合理性

① 贸易商销售毛利率波动

报告期各期，公司主营业务中向贸易商销售毛利率分别为 13.01%、19.88%、

18.52%和 18.35%，2023 年度毛利率有较大幅度升高，2024 年度毛利率小幅下降，2025 年 1-9 月毛利率基本保持稳定。

2023 年度公司贸易商销售毛利率升高，原因分析如下：一方面，销售结构变化，毛利水平相对偏低的 PBT、TPU 类产品销售减少，对华港国际销售毛利水平较高的 PC/玻纤类产品增加。华港国际的下游客户为富士康，公司并未与富士康建立直接交易关系；受终端客户差异影响，相关产品的毛利率与公司向其他直接客户销售的毛利率存在一定差异。另一方面，成本降幅较大，公司向斑纳科技销售的产品单位售价同比降低 13.75%，单位成本同比降低 22.73%；向程锦新材料销售的产品单位售价同比降低 13.12%，单位成本同比降低 20.17%。

2024 年度及 2025 年 1-9 月，公司对贸易商的销售毛利率出现小幅波动，主要系贸易商客户结构、销售产品品类调整，以及产品成本、售价的变动共同影响所致。

2025 年 1-9 月，公司向东莞市锐锦新材料科技有限公司销售的 TPU 产品毛利率呈现负值，主要系销售呆滞物料。

②部分期间高于生产商的合理性

报告期各期，公司主营业务中向贸易商销售毛利率分别为 13.01%、19.88%、18.52%和 18.35%，生产商销售毛利率分别为 20.46%、22.30%、15.78%和 19.38%。

公司向贸易商销售的产品主要用于 3C 电子、智能家居等领域，用于新能源汽车领域的产品较少。2024 年度，受新能源领域毛利率下降影响，公司生产商销售毛利率有较大幅度下降，贸易商因受到的影响较小，导致当期对贸易商销售毛利率高于生产商。

报告期各期，公司除新能源汽车领域外的主营业务销售毛利率分别为 18.93%、20.96%、18.75%和 23.85%，公司各期向贸易商销售的毛利率均低于新能源汽车领域外的产品销售平均毛利率。

综上，公司贸易商销售毛利率波动原因为销售结构及成本售价波动，部分期间高于生产商系产品具体应用领域毛利率差异所致，具有合理性。

(二)说明生产商客户与贸易商客户的终端客户重合的情形、原因及合理性，是否符合行业惯例；公司向程锦新材料及其终端客户华勤技术销售内容、单价、毛利率等的差异情况

1、生产商客户与贸易商客户的终端客户重合的情形、原因及合理性，符合行业惯例

报告期内，公司存在少量的生产商客户同时通过贸易商向公司采购的情形。中介机构获取并核查了部分主要贸易商的终端销售情况，上述贸易商的销售情况及占贸易商收入的比重如下：

单位：万元、%

序号	公司名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
1	广东省程锦新材料科技有限公司	1,573.90	53.72	1,951.52	42.50	1,051.06	44.40	199.05	8.36
2	东莞市斑纳科技有限公司	501.37	17.11	928.28	20.21	828.66	35.01	870.88	36.56
3	深圳市小墨智造科技有限公司	8.63	0.29	969.09	21.10	26.39	1.11	-	-
4	华焱技术(广东)有限公司	313.15	10.69	270.93	5.90	-	-	-	-
5	东莞华港国际贸易有限公司	31.94	1.09	184.79	4.02	213.38	9.01	109.21	4.58
合计		2,428.98	82.91	4,304.61	93.74	2,119.49	89.54	1,179.14	49.50

报告期内，公司对上述贸易商客户的销售金额分别为 1,179.14 万元、2,119.49 万元、4,304.61 万元和 2,428.98 万元，占当期贸易商客户销售总金额的比例分别为 49.50%、89.54%、93.74%和 82.91%。上述贸易商客户穿透主要下游终端客户的情况如下：

序号	贸易商客户名称	主要下游客户	是否与公司生产商客户重合
1	广东省程锦新材	河南乐通源德福信息科技有限公司	否

序号	贸易商客户名称	主要下游客户	是否与公司生产商客户重合
	料科技有限公司	深圳市深新伟业科技有限公司	否
		南昌春勤精密技术有限公司	是
		重庆炳荣精密电子股份有限公司	否
		苏州炳荣精密五金制品有限公司	否
2	东莞市斑纳科技有限公司	安福县海能实业股份有限公司	是
		河源市华益盛模具有限公司	否
		东莞市弘图齐发化工有限公司	否
		东莞市方海塑胶科技有限公司	是
		东莞市鼎年塑胶科技有限公司	否
3	深圳市小墨智造科技有限公司	星星精密科技（珠海）有限公司	是
		星马精密部件（广东）有限公司	是
		惠州市锦电新能源技术有限公司	否
4	华焱技术（广东）有限公司	星星精密科技（珠海）有限公司	是
		星马精密部件（广东）有限公司	是
5	东莞华港国际贸易有限公司	鸿富锦精密工业（衡阳）有限公司	否
		富士康科技集团有限公司	否
		富智康精密电子（廊坊）有限公司	否
		富泰华工业（深圳）有限公司	否

（1）南昌春勤精密技术有限公司

南昌春勤精密技术有限公司与公司生产商客户广东省西勤精密模具有限公司、东莞华誉精密技术有限公司同为华勤技术（603296）的全资孙公司，公司借助贸易商进入其不同区域的下属公司供应商体系。

（2）安福县海能实业股份有限公司

安福县海能实业股份有限公司，A 股上市公司，证券代码为 300787，主要从事消费电子产品的定制化设计及生产和新能源产品的研发、生产、销售。公司前期经过贸易商开拓该客户后，于 2025 年开始与其直接交易。

（3）东莞市方海塑胶科技有限公司

东莞市方海塑胶科技有限公司主营业务为汽车内外饰件、电子产品、家居家电、仪表灯具等产品的注塑、喷涂、印刷、烫印、模切等。报告期内，公司仅在 2022 年度向其销售 2.25 万元，因贸易商东莞市斑纳科技有限公司具有渠道、账

期优势，主要通过贸易商进行交易。

(4) 星马精密部件(广东)有限公司、星星精密科技(珠海)有限公司
星马精密部件(广东)有限公司为星星科技的全资子公司；星星精密科技(珠海)有限公司在2025年4月前，系星星科技的全资孙公司。星星科技为A股上市公司(证券代码:300256)，其消费电子板块主营业务包括视窗防护屏、触控显示模组及精密结构件的研发、制造与销售。

公司在2022年度、2023年度与星星精密科技(珠海)有限公司存在少量直接交易；2024年度未发生直接交易，此期间主要通过贸易商渠道与星星科技下属公司开展业务。2025年3月起，基于双方长期建立的合作关系，公司与星马精密部件(广东)有限公司的直接交易规模增加，同时逐步缩减了通过贸易商渠道的供货占比。

报告期内公司部分贸易商的终端客户与制造商客户存在重叠，主要原因如下：终端客户基于供应商管理优化、账期灵活度等实际需求，除直接向公司采购外，亦会通过部分贸易商采购公司产品；集团客户会因其下属子公司所对接的供应商渠道存在差异，部分选择直接采购，部分则通过贸易商采购；鉴于下游客户数量众多，公司为平衡成本与运营效率，会通过贸易商渠道拓展终端客户，后续若合作条件成熟，亦会转为与终端客户直接对接。

综上所述，报告期内公司部分贸易商终端客户与制造商客户出现重叠，具备商业合理性。

2、公司向程锦新材料及其终端客户华勤技术销售内容、单价、毛利率等的差异情况

报告期内，公司向程锦新材料销售产品按应用领域分类的具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	应用领域	收入	收入占比	销售单价
2025年1-9月	笔记本电脑	1,532.01	97.34%	1.76
	充电宝	41.89	2.66%	1.85
	合计	1,573.90	100.00%	1.76
2024年度	笔记本电脑	1,738.36	89.08%	1.73
	充电宝	211.35	10.83%	1.97
	平板	1.81	0.09%	1.90

期间	应用领域	收入	收入占比	销售单价
	合计	1,951.52	100.00%	1.76
2023 年度	笔记本电脑	874.59	83.21%	1.80
	键盘	131.74	12.53%	1.98
	充电宝	43.30	4.12%	2.04
	平板	1.43	0.14%	1.90
	合计	1,051.06	100.00%	1.83
2022 年度	充电宝	95.87	48.16%	2.04
	笔记本电脑	89.24	44.83%	2.18
	其他	13.94	7.00%	2.17
	合计	199.05	100.00%	2.11

报告期内，公司向华勤技术销售产品按应用领域分类的具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	应用领域	收入	收入占比	销售单价
2025 年 1-9 月	手机	1,319.23	77.45%	1.58
	平板	371.95	21.84%	2.01
	其他	12.07	0.71%	1.65
	合计	1,703.25	100.00%	1.66
2024 年度	手机	1,226.87	67.07%	1.62
	平板	549.43	30.04%	1.82
	其他	52.82	2.89%	1.84
	合计	1,829.12	100.00%	1.68
2023 年度	手机	1,179.20	62.99%	1.83
	平板	616.66	32.94%	1.87
	其他	76.29	4.08%	1.87
	合计	1,872.15	100.00%	1.85
2022 年度	手机	832.58	57.93%	2.27
	平板	575.98	40.07%	2.39
	其他	28.72	2.00%	2.76
	合计	1,437.28	100.00%	2.33

由上表可见，公司向程锦新材料和华勤技术销售产品的应用领域重叠度较低，向程锦新材料销售产品的应用领域集中在笔记本电脑构件，向华勤技术销售的产品应用领域集中在手机及平板电脑构件，公司系通过贸易商程锦新材料的渠道拓

展制造商的合作方向。

报告期内，同时面向程锦新材料和华勤技术销售的相同牌号产品较少，前述产品在程锦新材料销售收入中的占比分别为 0.00%、2.00%、1.06%和 1.40%，同时，该产品在两家客户处的应用领域亦不相同。

公司向程锦新材料销售的产品主要应用于笔记本电脑，报告期各期，单位售价分别为 2.18 万元/吨、1.80 万元/吨、1.73 万元/吨和 1.76 万元/吨；向华勤技术销售的产品主要应用于手机，单位售价分别为 2.27 万元/吨、1.83 万元/吨、1.62 万元/吨和 1.58 万元/吨；公司在 3C 电子领域销售产品的销售均价分别为 2.64 万元/吨、2.09 万元/吨、1.94 万元/吨和 1.83 万元/吨。由于 3C 电子领域涵盖的不同产品结构件对产品参数的要求差异较大，在公司对程锦新材料、华勤技术的销售规模相对较小、每年对接的合作项目数量有限的情况下，单个客户的产品种类丰富度较低，导致上述两客户的产品价格及毛利率存在较大差异。但从整体趋势来看，两家客户主要采购产品的价格变动方向，与公司在 3C 电子领域产品销售均价的变动趋势保持一致。

（三）结合应用领域、客户需求变动原因等，说明公司报告期内前五大客户发生变动的原因及合理性

1、公司报告期内前五大客户变动情况

报告期各期，公司前五大客户及销售占营业收入比重情况如下：

单位：万元

期间	客户	销售金额	销售额占比
2025 年 1 月—9 月	比亚迪	19,239.25	27.45%
	通达集团	2,113.01	3.02%
	欣旺达	1,916.67	2.74%
	华勤技术	1,703.25	2.43%
	知音电子	1,696.09	2.42%
	合计	26,668.27	38.06%
2024 年 1 月—9 月	比亚迪	31,404.70	40.35%
	欣旺达	3,362.11	4.32%
	众为精密	1,677.45	2.16%
	通达集团	1,476.87	1.90%

期间	客户	销售金额	销售额占比
	程锦新材料	1,322.47	1.70%
	合计	39,243.60	50.42%
2024 年度	比亚迪	47,091.65	41.70%
	欣旺达	3,966.75	3.51%
	通达集团	2,732.97	2.42%
	众为精密	2,203.97	1.95%
	程锦新材料	1,951.52	1.73%
	合计	57,946.86	51.31%
2023 年度	比亚迪	34,818.60	37.29%
	欣旺达	4,041.65	4.33%
	通达集团	2,991.99	3.20%
	闻泰科技	2,510.31	2.69%
	领益智造	2,368.77	2.54%
	合计	46,731.33	50.04%
2022 年度	比亚迪	21,823.74	26.22%
	欣旺达	7,135.46	8.57%
	鑫宏力	2,837.42	3.41%
	领益智造	2,794.87	3.36%
	闻泰科技	2,722.25	3.27%
	合计	37,313.75	44.83%

报告期内，公司前五大客户主要为下游行业知名企业，比亚迪始终是公司第一大客户，销售占比较高，除比亚迪外其他客户销售占比相对较低，各期销售金额及占比受客户需求影响，存在一定波动。

2、前五大客户变动原因分析

报告期内，公司向前五大客户销售情况及变动分析如下：

单位：万元、%

客户	2025 年 1-9 月		2024 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		产品主要应用领域
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
比亚迪	19,239.25	27.45	31,404.70	40.35	47,091.65	41.70	34,818.60	37.29	21,823.74	26.22	新能源汽车

客户	2025年1-9月		2024年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度		产品主要应用领域
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
欣旺达	1,916.67	2.74	3,362.11	4.32	3,966.75	3.51	4,041.65	4.33	7,135.46	8.57	主要为手机,还包括平板电脑、扫地机器人、筋膜枪等3C电子、智能家居产品
通达集团	2,113.01	3.02	1,476.87	1.90	2,732.97	2.42	2,991.99	3.20	2,695.53	3.24	主要为手机,还包括手环等3C电子产品
华勤技术	1,703.25	2.43	1,275.91	1.64	1,829.12	1.62	1,872.15	2.00	1,437.28	1.73	手机、平板电脑等3C产品
知音电子	1,696.09	2.42	829.04	1.07	1,319.32	1.17	1,188.52	1.27	1,431.52	1.72	手机等3C产品
众为精密	857.25	1.22	1,677.45	2.16	2,203.97	1.95	1,878.08	2.01	2,251.13	2.70	手机、平板电脑等3C电子产品
闻泰科技	824.37	1.18	1,154.74	1.48	1,701.90	1.51	2,510.31	2.69	2,722.25	3.27	手机、平板电脑等3C电子产品
领益智造	673.25	0.96	896.66	1.15	1,255.14	1.11	2,368.77	2.54	2,794.87	3.36	主要为手机,还包括平板电脑等3C电子产品
程锦新材料	1,573.90	2.25	1,322.47	1.70	1,951.52	1.73	1,051.06	1.13	199.05	0.24	主要为笔记本电脑,还包括充电宝等3C产品
鑫宏力	12.06	0.02	654.66	0.84	830.07	0.74	1,111.37	1.19	2,837.42	3.41	手机保护套等3C电子产品

(1) 比亚迪

报告期内,公司对比亚迪销售收入分别为 21,823.74 万元、34,818.60 万元、47,091.65 万元和 19,239.25 万元,销售占比分别为 26.22%、37.29%、41.70%和 27.45%,比亚迪作为新能源汽车制造领域的领军企业,始终是公司的第一大客户。2023 年度至 2024 年度,随着比亚迪整车销量高速增长,公司对其销售收入及占比持续增长;2025 年 1-9 月,公司出于优化业务结构、提升整体盈利质量的战略考虑,减少了对比亚迪的产品销售,当期对其收入及占比均同比下降。

(2) 欣旺达

报告期内,欣旺达始终为公司前五大客户,公司对欣旺达销售收入分别为 7,135.46 万元、4,041.65 万元、3,966.75 万元和 1,916.67 万元,销售占比分别为 8.57%、4.33%、3.51%和 2.74%。2023 年度对其销售有较大幅度降低,主要系其产品结构调整,手机塑料件项目有所减少,降低了相关原材料的采购;2025 年 1-9 月,销售收入及占比同比下降,主要公司与其合作的 OPPO、VIVO 相关项目减少所致。

(3) 通达集团

报告期内，公司对通达集团销售收入分别为 2,695.53 万元、2,991.99 万元、2,732.97 万元和 2,113.01 万元，销售占比分别为 3.24%、3.20%、2.42%和 3.02%。公司对其销售收入较为稳定，2023 年度起一直为公司前五大客户；2025 年 1-9 月收入及占比同比上升，主要系下游终端客户小米需求增长所致。

（4）华勤技术

报告期内，公司对华勤技术销售收入分别为 1,437.28 万元、1,872.15 万元、1,829.12 万元和 1,703.25 万元，销售占比分别为 1.73%、2.00%、1.62%和 2.43%，报告期内收入呈小幅上升趋势，主要系公司与其不断深化合作，持续开发新产品及终端客户，2025 年 1-9 月进入公司前五大客户。

（5）知音电子

报告期内，公司对知音电子销售收入分别为 1,431.52 万元、1,188.52 万元、1,319.32 万元和 1,696.09 万元，销售占比分别为 1.72%、1.27%、1.17%和 2.42%，收入存在一定波动；2025 年 1-9 月收入及占比同比增长，进入公司前五大客户，主要系当期承接下游客户传音、三星项目增长所致。

（6）众为精密

报告期内，公司对众为精密销售收入分别为 2,251.13 万元、1,878.08 万元、2,203.97 万元和 857.25 万元，销售占比分别为 2.70%、2.01%、1.95%和 1.22%，2022 年度至 2024 年度收入存在一定波动，2024 年度进入公司前五大客户，2025 年 1-9 月收入同比下滑，主要因众为精密放弃了一部分毛利率较低的手机项目，与公司合作的小米相关项目减少，业务结构调整导致原材料采购量减少。

（7）闻泰科技

报告期内，公司对闻泰科技销售收入分别为 2,722.25 万元、2,510.31 万元、1,701.90 万元和 824.37 万元，销售占比分别为 3.27%、2.69%、1.51%和 1.18%，收入呈下降趋势，2023 年度进入公司前五大客户。2025 年，闻泰科技将部分业务板块出售给立讯精密，相关业务目前在整合调整阶段，亦会随之转移，导致当期公司对其收入下降。

（8）领益智造

报告期内，公司对领益智造销售收入分别为 2,794.87 万元、2,368.77 万元、1,255.14 万元和 673.25 万元，销售占比分别为 3.36%、2.54%、1.11%和 0.96%，收入呈下降趋势，2022 年度及 2023 年度为公司前五大客户。公司向领益智造销

售的产品主要用于小米、三星、OPPO、VIVO 手机构件，领益智造减少了与下游厂商的项目合作，导致相关采购减少。

(9) 程锦新材料

报告期内，公司对程锦新材料销售收入分别为 199.05 万元、1,051.06 万元、1,951.52 万元和 1,573.90 万元，销售占比分别为 0.24%、1.13%、1.73%和 2.25%，呈上升趋势，2024 年度进入公司前五大客户。公司用于笔记本电脑领域的产品并非传统业务，自 2023 年起，公司开始销售开拓，程锦新材料对应销售收入随之实现持续增长。

(10) 鑫宏力

报告期内，公司对鑫宏力销售收入分别为 2,837.42 万元、1,111.37 万元、830.07 万元和 12.06 万元，销售占比分别为 3.41%、1.19%、0.74%和 0.02%，收入持续减少，2022 年度为公司前五大客户。收入变动主要系公司向鑫宏力销售的产品主要用于制造手机套，近年来相关产品竞争较为激烈，公司逐渐减少了产品销售。

报告期内，公司前五大客户中，销售产品主要应用于手机领域的客户数量较多，前述客户用于手机领域的产品销量情况如下：

单位：吨

客户名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
欣旺达	1,041.18	2,134.45	1,871.83	2,722.98
通达集团	962.28	1,111.12	1,011.20	857.32
闻泰科技	288.48	578.45	1,212.10	1,072.40
众为精密	315.28	1,063.93	982.43	896.92
华勤技术	834.05	755.04	644.05	427.83
领益智造	327.45	626.05	1,052.95	975.20
知音电子	1,001.83	792.83	570.30	509.65
合计	4,770.53	7,061.87	7,344.86	7,462.28

公司在产品 3C 电子领域主要用于手机结构件，终端合作厂商覆盖小米、三星、传音、华为、荣耀、OPPO、VIVO 等市场主流品牌，而在产业链中间环节，涉及的零部件生产及代工厂商数量众多。受项目竞争格局、产品线战略调整、终端品牌供应链管理优化等多重因素影响，中间厂商的业绩易出现波动，部分客户减少的业务需求会向其他客户转移。得益于公司手机相关产品的终端客户覆盖范围较广，如上表所示，前五大客户，手机类产品的销量合计规模保持稳定。

综上所述，公司前五大客户的变动具有商业合理性。

（四）分析公司向主要客户销售同类产品毛利率存在差异的原因及合理性；说明对部分客户销售毛利率为负的具体背景、原因及商业合理性

1、公司向主要客户销售同类产品毛利率存在差异的原因及合理性

报告期内，公司向主要客户销售的同类产品毛利率存在一定差异，具体原因如下：

（1）产品高度定制化

公司主营改性塑料产品，其下游应用领域极为广泛。由于不同应用领域，或是同一领域内不同结构件，对产品性能的要求均存在显著差异，因此产品定制化程度极高，在报告期内，公司已形成收入的产品牌号数量超过 2000 个。

公司将改性 PC 产品细分为一般改性 PC、PC/玻纤、PC 阻燃、高温 PC、透明 PC 等多个大类。同一大类下不同产品的性能要求也存在较大差异，对应的辅料种类、添加比例及生产工艺各不相同。比如 PC/玻纤产品，会根据性能需求添加 10%、20%、30%等不同重量比例的玻璃纤维，而不同比例的玻纤对生产工艺要求差异显著，会直接影响产品的成本与售价，最终导致毛利率发生变化。

各客户的采购需求差异明显，不仅体现在产品大类的选择上，细分产品的构成也存在较大区别，进而使得彼此的毛利率呈现出不同水平。

（2）客户经营模式等差异因素

公司各客户在营业规模、经营策略、经营模式及销售地域等维度均存在显著差异，这直接导致客户对外的产品销售组合与定价策略各不相同。而该差异进一步传导至与公司的合作场景中，使得不同客户在产品选型偏好及价格接受能力上呈现出明显分化。

（3）公司定价策略及具体合作差异

公司主要采用“成本+合理利润”的基础报价模式，在此前提下与客户通过市场化协商确定最终价格。影响该模式下“合理利润率”的核心因素包括：市场同类产品的主流销售价格、公司同类产品的历史利润率水平、客户过往合作履约记录、重点客户的开发与长期维护需求、单次交易规模、订单结算周期及具体付款方式等。因此，即使销售同样牌号的产品，不同客户也可能因上述因素导致定价差异进而影响毛利率。

综上所述，公司主要客户销售同类产品毛利率存在差异具有合理性。

2、对部分客户销售毛利率为负的具体背景、原因及商业合理性

报告期内，公司主营业务收入中，毛利率为负且当期收入超过 50 万元的客户具体情况如下：

公司向东莞市虎山塑胶原料有限公司、易塑科技（深圳）有限公司销售无法复用的不良品，因此毛利率为负。

公司向东莞市锐锦新材料科技有限公司销售的产品主要为部分呆滞 TPU 产品，因此毛利率为负。

公司与晋倫科技股份有限公司、聯化開發有限公司、耐特科技材料股份有限公司、东莞市东和过滤器有限公司、广东星倍诚智能科技有限公司交易金额较小，合作初衷是拓展客户资源。但合作后未实现预期经济效益，目前已终止与上述企业的合作。

2023 年度，公司对芜湖品语供应链管理有限的销售以 PMMA/ASA 产品为主，由于价格议定后原材料价格出现波动，致使该产品毛利率为负。

报告期内，公司部分客户毛利率为负主要因呆滞料与不良品处理、开拓客户阶段的前期小批量合作，以及部分产品成本波动所导致；该类业务整体交易规模较小，且具备商业合理性。

三、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）说明对贸易商客户及其终端销售的核查情况。（3）区分境内外，分别说明发函金额及占比、回函相符、不符金额及占比，回函不符的原因及调整情况，实地走访收入金额及占比情况等；说明函证及实地走访样本选取标准的科学性，是否覆盖不同层级客户。（4）说明函证采取的发函、收函控制程序，是否独立收发函，校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工，校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序；是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况。

（一）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。

1、核查程序

（1）查阅发行人 2022 年度至 2025 年 1-9 月财务报表、利润表相关明细科目，量化测算各项指标变动对净利润的影响，验证测算逻辑准确性；

（2）核查销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细账及相关凭证，核实股份支付费用计算依据、新厂房折旧摊销政策、在建工程转固资料及利息费用化核算过程；

（3）通过 Wind 数据库、上市公司年报等公开渠道，获取同行业可比公司及下游主要客户的营业收入、净利润及变动数据，建立对比分析表，核查业绩变动趋势一致性；

（4）查阅发行人各应用领域销售明细、核实高毛利产品营收占比变动情况；统计各期及期后新增订单、在手订单数据，计算订单覆盖倍率，分析订单覆盖合理性；

（5）获取主要原材料（通用聚碳酸酯等）现货价格趋势数据，分析价格波动对毛利率的影响；

（6）查阅主要贸易商、增长客户的销售合同、订单、发货记录、发票及回款凭证，核实销售内容、金额、占比、毛利率等数据真实性；

（7）获取主要增长客户、贸易商的工商档案、官网信息、上市公司年报等，

了解其经营规模、业务范围、下游合作客户，核查销售与经营规模、下游需求的匹配性；

(8) 核查贸易商终端销售台账，核实终端客户名单及重合情况。

(9) 查阅前五大客户各年度销售收入数据，对比变动趋势；

(10) 查阅华勤技术、毅昌科技等同行业上市公司招股说明书、年度报告，核实终端客户指定采购、终端客户重合是否符合行业惯例；

(11) 实地走访部分核心贸易商、主要客户，了解其业务模式、与发行人合作真实性及终端销售情况；

(12) 访谈发行人财务负责人、总经理，了解业绩变动驱动因素、产品结构调整措施、客户拓展策略、技术储备及项目拓展流程；

(13) 访谈发行人总经理等相关人员，了解终端客户重合原因、贸易商渠道合作逻辑。

2、核查结论

(1) 2025 年 1-6 月净利润下滑趋势放缓系营业收入小幅增长、毛利率基本持平，期间费用率小幅上升所致；2025 年 1-9 月净利润同比增长核心系产品结构优化推动毛利率回升，业绩变动具有合理商业背景；发行人部分期间收入或净利润变动趋势与同行业可比公司及主要客户不一致，主要系经营战略选择、产品应用领域差异等因素所致，具有合理性；

(2) 2025 年 1-9 月 3C 电子领域收入增长系深化头部品牌合作及切入摩托罗拉供应链，智能家居领域增长系行业需求提升，相关收入占比增长合理；大客户外其他客户收入增长系拓展优质客户，销售与客户经营规模、下游需求匹配，具有商业实质

(3) 终端客户指定采购符合精密注塑行业惯例，具有商业合理性，相关产品毛利率无异常；发行人具备持续获取终端客户新项目的能力；

(4) 发行人各期订单数据真实完整，订单覆盖倍率处于合理区间；2025 年第三季度营业收入下降幅度收窄、毛利率回升，主要原材料价格下行，产品结构优化及客户拓展稳步推进，业绩下滑趋势已扭转，经营不利因素基本消除，期后

业绩下滑风险较小，相关风险已充分披露；

(5) 贸易商收入占比增长系公司产能提升后，借助贸易商渠道拓展碎片化市场、降低小客户开发维护成本所致，具有合理性；贸易商销售毛利率波动系产品结构、成本及售价变动导致，2024 年度高于生产商系应用领域毛利率差异所致，负毛利率交易系不良品、呆滞料处理导致，均具有合理性；

(6) 部分贸易商终端客户与生产商客户重合，系终端客户多渠道采购、集团客户渠道差异及发行人渠道优化所致，符合行业惯例；发行人向程锦新材料与华勤技术销售产品应用领域重叠度低，单价及毛利率差异系产品性能、应用场景不同导致，定价公允，差异合理；

(7) 前五大客户变动系下游行业竞争格局、客户业务结构调整、发行人市场拓展策略等因素导致，手机类产品主要客户合计销量保持稳定，变动具有商业合理性；

(8) 同类产品毛利率存在差异系产品定制化程度高、客户经营模式及定价策略差异、发行人合作战略调整等因素导致，具有合理性；部分客户毛利率为负系不良品及呆滞料处理、客户拓展初期合作、原材料价格波动等所致，交易规模较小，具有商业合理性。

(二) 说明对贸易商客户及其终端销售的核查情况

针对标的公司报告期内主要贸易商客户，中介机构进行了函证、现场走访、取得主要贸易公司进销存数据并与发行人销售数据进行核对等核查程序，具体核查比例如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
实地走访比例	84.98%	97.54%	95.32%	88.53%
函证比例	88.14%	91.08%	82.36%	61.52%
终端销售数量确认比例	76.00%	88.63%	85.73%	50.38%

(三) 区分境内外，分别说明发函金额及占比、回函相符、不符金额及占比，回函不符的原因及调整情况，实地走访收入金额及占比情况等；说明函证及实地走访样本选取标准的科学性，是否覆盖不同层级客户。

1、区分境内外，分别说明发函金额及占比、回函相符、不符金额及占比，

回函不符的原因及调整情况

报告期内，申报会计师对境内外客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
(1) 境内收入				
境内收入金额	66,819.53	108,362.18	89,757.88	80,020.09
发函金额	58,041.81	95,409.80	79,549.70	67,137.16
发函占比	86.86%	88.05%	88.63%	83.90%
回函确认金额	57,829.34	94,483.30	77,004.64	65,225.95
回函占比	86.55%	87.19%	85.79%	81.51%
其中：回函相符金额	35,345.54	40,847.83	37,274.65	38,832.64
回函相符占比	60.90%	42.81%	46.86%	57.84%
其中：回函不符金额	22,483.80	53,635.47	39,729.99	26,393.30
不符金额占比	38.74%	56.22%	49.94%	39.31%
回函不符的原因及金额：				
（1）时间性差异	22,370.59	53,635.47	39,729.99	26,393.30
（2）含税/不含税差异	113.22	-	-	-
回函差异金额	-212.72	-507.73	350.64	-1,520.68
(2) 境外收入				
境外收入金额	3,257.50	4,565.45	3,622.52	3,218.17
发函金额	2,752.76	3,358.65	2,532.62	700.16
发函占比	84.51%	73.57%	69.91%	21.76%
回函确认金额	2,752.76	3,358.65	2,532.62	700.16

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
回函占比	84.51%	73.57%	69.91%	21.76%
其中：回函相符金额	2,036.11	3,358.65	2,532.62	700.16
回函占比	73.97%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：回函不符金额	716.65	-	-	-
不符金额占比	26.03%	-	-	-
回函不符的原因及金额：				
（1）时间性差异	716.65	-	-	-
回函差异金额	-2.48(USD)	-	-	-

注：回函差异金额=客户回函金额-发函金额

针对回函不符的情况，申报会计师核实了差异形成的原因及合理性，查验销售业务的真实性。境内收入回函差异主要系入账时间不同、结账时点不同导致的时间性差异（部分当月收入于次月对账开票，客户按照对账开票口径回函）以及含税与不含税之间的口径差异，经检查销售合同及订单、银行回单、发票、销售出库单、收入确认单据等相关资料后核对相符，无需进行账务调整；境外收入回函差异系 FOB/CIF 模式下货物在海运途中导致的时间性差异，FOB/CIF 模式下，公司货物在装船离岸时即实现控制权转移，而客户并未入账，经检查销售订单、销售出库单、报关单、提单等相关资料后核对相符，无需进行账务调整。

2、实地走访收入金额及占比情况

报告期内，申报会计师对境内外客户执行走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
(1) 境内收入				
境内收入金额	66,819.53	108,362.18	89,757.88	80,020.09
走访金额	54,721.68		81,252.01	70,041.41

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
		96,127.35		
其中:实地走访金额	54,721.68	96,127.35	81,252.01	70,041.41
实地走访占比	81.89%	88.71%	90.52%	87.53%
其中:视频走访金额	-	-	-	-
视频走访占比	-	-	-	-
(2) 境外收入				
境外收入金额	3,257.50	4,565.45	3,622.52	3,218.17
走访金额	2,641.12	4,001.24	3,433.71	2,690.16
其中:实地走访金额	2,641.12	4,001.24	3,138.02	1,505.28
实地走访占比	81.08%	87.64%	86.63%	46.77%
其中:视频走访金额	-	-	295.70	1,184.89
视频走访占比	-	-	8.16%	36.82%

3、函证及实地走访样本选取标准的科学性，是否覆盖不同层级客户

(1) 函证选取标准

报告期内，申报会计师对函证样本选取标准如下：

- ① 报告期各期前十大客户；
- ② 当期超过报告期年平均税前利润 10%的客户；
- ③ 除上述项目外，选取报告期各期收入或应收金额大于 300 万元的客户全部执行函证程序；
- ④ 除上述项目外，在其余项目中进行随机抽取部分客户执行函证程序。

(2) 走访样本选取

报告期内，申报会计师对走访样本选取标准如下：

- ① 报告期各期前十大客户；
- ② 当期超过报告期年平均税前利润 10%的客户；
- ③ 除上述项目外，选取报告期各期新增前十大以及收入金额 300 万元以上的客户；
- ④ 除上述项目外，在其余项目中进行随机抽取部分客户执行走访程序；

⑤ 2025年1-9月新增一期，按上述标准确定新增客户补充走访样本。

综上所述，申报会计师结合公司业务情况，综合考虑金额重要性、分层抽样和随机补充对函证及实地走访样本进行选取，具有科学性，基本可覆盖不同层级客户。

(四) 说明函证采取的发函、收函控制程序，是否独立收发函，校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工，校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序；是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况。

1、说明函证采取的发函、收函控制程序，是否独立收发函，校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工，校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序

(1) 采取的发函控制程序

①对函证数据及其他信息进行检查，确保发函信息的准确性

对函证数据及其他信息核对无误后打印，申报会计师的发函人员全程监督公章印盖过程，并保留一份盖章版的询证函发函扫描件，作为工作底稿留存备查。

②对发行人提供的被函证单位的收件联系人姓名、单位名称、发函地址执行核对检查程序，确保所获取地址及收件联系人的真实性、可靠性，具体程序如下：

A.获取发行人报告期内的花名册，比对发行人提供的被函证单位的收件联系人姓名，核实函证收件联系人是否为发行人的员工；

B.获取发行人提供的发函收件联系人名片、工牌、日常邮件沟通记录、企业钉钉或企业微信的电子名片等资料信息，核实函证收件联系人是否为被函证单位的员工；

C.通过公开信息查询被函证单位工商注册的名称和地址，并与发行人所提供的地址进行比对，地址不一致的，采用以下方式进行处理：通过核对发票地址、合同记录的地址、企业名片登记的地址；通过百度地图、客户官网进行检索对比；

比对被函证单位关联方的注册地址；结合实地走访地址观察核查等方式。

③经公司盖章后的询证函，由申报会计师独立寄出，对询证函保持全程控制，以此保证发函程序的独立性。

(2) 采取的收函控制程序

①回函是否由被函证单位直接寄至申报会计师的函证中心；

②验证收到的回函是否为原件，与留存的发函扫描件比对是否与发出的询证函是同一份；

③核实回函是否由被询证单位直接寄回，具体程序如下：

A.检查收函时发件联系人与发函时收件联系人是否一致，如不一致，获取收函发件联系人名片、工牌、日常邮件沟通记录、企业钉钉或企业微信的电子名片等资料信息，核实收函发件联系人是否为被函证单位的员工

B.检查收函时发件地址与发函时收件地址是否一致，如不一致，采用以下方式进行处理：通过核对发票地址、合同记录的地址、企业名片登记的地址；通过百度地图、客户官网进行检索对比；比对被函证单位关联方的注册地址；结合实地走访地址确认等方式核查；

④检查回函上是否有发行人印章，以验证收到的回函是发出的询证函原件，记录回函印章类型。

(3) 校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工，校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序

①**校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工**

在发函过程中，申报会计师对发函地址、收函人进行核查，收函人均均为被函证单位的员工，发现存在发函地址与工商登记地址不一致的情形，具体核查结果如下：

被询证单位名称	核查结果
中科源信（青岛）科技发展有限公司	发函地址为收件人住处，收件人为该公司法人，已取

被询证单位名称	核查结果
	得地址不符说明
西安比亚迪电子有限公司、重庆弗迪锂电池有限公司、襄阳弗迪电池有限公司、惠州比亚迪电子有限公司、汕尾比亚迪电子有限公司、广东比亚迪节能科技有限公司、衡阳比亚迪实业有限公司、郑州比亚迪汽车有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、比亚迪汽车有限公司、西安比亚迪汽车零部件有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、上海比亚迪有限公司、济南比亚迪汽车有限公司、常州比亚迪汽车有限公司、陆丰比亚迪电子有限公司、比亚迪精密制造有限公司、抚州比亚迪实业有限公司、惠州比亚迪电池有限公司、深圳市比亚迪锂电池有限公司、汕尾比亚迪实业有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、韶关比亚迪实业有限公司、广州广汽比亚迪新能源客车有限公司、深圳比亚迪汽车实业有限公司、西安弗迪电池有限公司、浙江盈旺精密科技有限公司、KUANTECH (CAMBODIA) INTERNATIONALCO.,LTD.、KUANTECH (CAMBODIA) CORPORATION LIMITED、安徽千鑫通讯科技有限公司、北海市三富影音制品有限公司、YEUK TONE DEVELOPMENT LIMITED、惠州市贝斯天泰科技有限公司、广东德尔玛健康科技有限公司、河源市华益盛模具有限公司、重庆星科汽车部件有限公司、深圳市绿尚新材料科技有限公司、重庆市欣毅精密电子有限公司、三养工程塑料(上海)有限公司、LANSHANG INDUSTRIAL PRIVATE LIMITED	发函地址为客户同一控制关联公司地址
东莞捷荣技术股份有限公司、通达(厦门)科技有限公司、西安欧德橡塑技术有限公司、东莞市润茂精密注塑有限公司、东莞市知音电子科技有限公司、黄石闻泰通讯有限公司、闻泰通讯股份有限公司、江西德凯车灯有限公司、东莞贝尔莎电器有限公司、深圳惠科精密工业有限公司、东莞市旺鑫精密工业有限公司	发函地址为年报公布的地址
蓝思精密(泰州)有限公司、深圳市泰科盛科技有限公司、江西年盈电子有限公司、广州毅昌科技股份有限公司、广东顺德川崎汽车零部件有限公司、东莞市欧比迪精密五金有限公司、安徽毅昌科技有限公司、深圳市精而美科技有限公司、华焱技术(广东)有限公司、浙江远景体育用品股份有限公司、东莞燊安塑胶模具有限公司、广东兴锐电子科技股份有限公司、深圳市新世纪新材料实业有限公司、深圳市金伟发塑胶五金制品有限公司、深圳市小墨兴塑业有限公司、深圳市小墨智造科技有限公司、东莞拓扬新材料有限公司、东莞市亿泰盛商贸有限公司、广东省西勤精密模具有限公司、惠州市锋华电子开发有限公司、黄石智通电子有限公司、上海骋漾化工科技有限公司、深圳市朗星穿戴科技有限公司、深圳市万福临塑胶模具有限公司、通达(石狮)科技有限公司、祐富百胜宝电器(深圳)有限公司、重庆广正亿科技有限公司、江苏煜盛汽车电子科技有限公司、安福县海能实业股份有限公司、东莞市鼎星科技有限公司	发函地址为实际办公地址, 经通过百度地图、客户官网等进行检索对比确认

②校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性

在回函过程中, 申报会计师发现存在发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人不一致的情形, 具体核查结果如下:

被询证单位名称	比对结果	核查结果
重庆弗迪锂电池有限公司、襄阳弗迪电池有限公司、衡阳比亚迪实业有限公司、郑州比亚迪汽车	地址不一致	收件地址和回函寄件地址为同一控制下的不同关联方地址

被询证单位名称	比对结果	核查结果
有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、济南比亚迪汽车有限公司、抚州比亚迪实业有限公司、比亚迪半导体股份有限公司、比亚迪汽车有限公司、广东比亚迪节能科技有限公司、上海比亚迪有限公司、西安比亚迪汽车零部件有限公司、POLYMERENTERPRISELIMITED		
常州比亚迪汽车有限公司、深圳市绿尚新材料科技有限公司、浙江盈旺精密科技有限公司、中山锦煜新材料科技有限公司		收件地址为同一控制下关联方地址；回函寄件地址为工商地址
重庆市欣毅精密电子有限公司		收件地址为同一控制下关联方地址；回函寄件地址为终端客户园区地址
重庆宇海科技有限公司、宜宾市恒美科技有限公司		收件地址为工商地址；回函寄件地址为实际办公地址
广州国光精密模具有限公司、国光电器股份有限公司		收件地址为工商地址；回函寄件地址为公司生活园区地址
立铠精密科技（黄石）有限公司		收件地址为工商地址；回函寄件地址为同一控制下关联方地址
深圳市三富影音制品有限公司		收件地址为现工商地址；回函寄件地址为变更前工商地址
广州毅昌科技股份有限公司		收件地址为实际办公地址；回函寄件地址为工商地址
深圳君泽电子有限公司、立铠精密科技（黄石）有限公司、广东省西勤精密模具有限公司、东莞远岱五金塑胶有限公司、深圳鑫宏力精密工业有限公司、东莞市知音电子科技有限公司、东莞市知音电子有限公司、深圳市欣冠精密技术有限公司、江苏煜盛汽车电子科技有限公司、衡阳市澳柯美塑胶科技有限公司、惠州市天恩智造科技有限公司、苏州市海泉电器有限公司、东明智能科技（广东）有限公司、惠州市锋华电子开发有限公司、东莞市铭德电子有限公司、西安威尔精密技术有限公司、惠州市贝斯天泰科技有限公司、惠州市华美特精密部件有限公司、宁波泓谊塑胶科技有限公司、浙江盈旺精密科技有限公司、惠州比亚迪电子有限公司、汕尾比亚迪电子有限公司、西安比亚迪电子有限公司	联系人 不一致	收件人和回函寄件人均为客户采购人员
深圳市朗星穿戴科技有限公司、东莞韬略运动器材有限公司、广东德尔玛健康科技有限公司、广东德尔玛科技股份有限公司、深圳市泰科盛科技有限公司、东莞市广正模具塑胶有限公司、江苏语诣光电科技有限公司、苏州尚腾科技制造有限公司、北海市三富影音制品有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、汕尾比亚迪实业有限公司、抚州比亚迪实业有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、东莞市成康电子有限公司		收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户财务人员
西安比亚迪汽车零部件有限公司、比亚迪汽车有限公司、常州比亚迪汽车有限公司、衡阳比亚迪		收件人和回函寄件人均为客户财务人员（2025年1-9月发函）

被询证单位名称	比对结果	核查结果
实业有限公司、济南比亚迪汽车有限公司、合肥比亚迪电子有限公司、郑州比亚迪汽车有限公司		收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户财务人员（年审发函）
重庆弗迪锂电池有限公司		收件人和回函寄件人均为客户财务人员
上海比亚迪有限公司		收件人和回函寄件人均为客户财务人员（2025年1-9月发函） 收件人为客户财务人员，回函寄件人为客户采购人员（年审发函）
重庆宇海科技有限公司		收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户行政人员
合肥益尔达塑胶制品有限公司		收件人为客户总经理，回函寄件人为客户财务人员
广东省程锦新材料科技有限公司		收件人为客户商务人员，回函寄件人为客户行政人员
宁波荣信汽车部件有限公司		收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户物流人员（2025年1-9月发函） 收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户财务人员（年审发函）
东莞市誉鑫科技有限公司		收件人为客户营销副总，回函寄件人为客户业务经理
华焱技术（广东）有限公司		收件人为客户总经理，回函寄件人为客户采购人员
苏州海鑫精密电子科技有限公司		收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户副总经理
深圳市金伟发塑胶五金制品有限公司		收件人为客户财务人员，回函寄件人为客户业务人员
宁海龙华模具塑胶有限公司、祐富百胜宝电器（深圳）有限公司		收件人为客户财务人员，回函寄件人为客户采购人员
四川品胜电子有限公司		收件人为客户计划员，回函寄件人为客户财务人员
三养工程塑料（上海）有限公司		收件人为客户营业部员工，回函寄件人为客户财务人员
深圳市绿尚新材料科技有限公司		收件人为客户总经理，回函寄件人为客户文员
重庆市欣毅精密电子有限公司		收件人为客户采购人员，回函寄件人为客户计划员
广州国光精密模具有限公司、国光电器股份有限公司		收件人为客户物控员，回函寄件人为客户仓储部员工

2、是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况

(1) 比对客户历史回函签章

申报会计师在收到回函后，对报告期内的回函签章类型进行记录并做交叉核对，比对客户历史回函签章存在不一致的情况如下：

被询证单位名称	核查结果
西安威尔精密技术有限公司	2022-2024 年回函对方盖财务专用章；2025 年 1-9 月回函对方盖公章
通达（石狮）科技有限公司	2022-2024 年回函对方盖公章；2025 年 1-9 月回函对方盖财务专用章
祐富百胜宝电器（深圳）有限公司	2022-2024 年回函对方盖公章；2025 年 1-9 月回函对方盖订单专用章

（2）是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况

在回函过程中，申报会计师在收到回函后，对报告期内的回函签章类型进行记录，不存在仅签字未盖章纳入回函有效的情况，存在将客户合同章纳入回函有效的情况，具体如下：

被询证单位名称	核查结果
深圳君泽电子有限公司	2025 年 1-9 月函证，客户回函盖合同专用章，将其纳入回函有效，回函相符，回函 2025 年 1-9 月收入金额 173.57 万元，占营业收入总额比例较小。
祐富百胜宝电器（深圳）有限公司	2025 年 1-9 月函证，客户回函盖订单专用章，将其纳入回函有效，回函相符，回函 2025 年 1-9 月收入金额 342.64 万元，占营业收入总额比例较小；2022-2024 年回函客户盖公章。
富裕注塑制模（东莞）有限公司	2025 年 1-9 月函证，客户回函盖采购部门章，将其纳入回函有效，回函相符，回函 2025 年 1-9 月收入金额 97.89 万元，占营业收入总额比例较小。

2025 年 1-9 月盖合同专用章、订单专用章或采购部门章的客户收入金额为 614.10 万元，占 2025 年 1-9 月营业收入比例为 0.88%，占比较低。针对这 3 家客户，申报会计师补充执行了替代程序，核查了客户当年全部收入对应的合同订单、销售发票、签收单等收入确认相关单据，核实客户收入真实性及准确性。

问题 2. 进一步说明原材料采购价格公允性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人 2023 年起通过鹏星新材、永匙丰向科思创采购原材料，向鹏星新材、永匙丰付款方式分别为银行承兑汇票、转账付款。2025 年公司同时向科思创和鹏星新材采购。（2）2025 年 1-6 月公司向科思创采购单价低于当期采购均价，主要系公司在 PC 价格较低的 5、6 月份采购占比较高；2025 年 1-6 月公司向长濂贸易采购通用 PC 的单价偏高主要系其报价包含账期及自身合理利润等因素，但 2023 年公司向长濂贸易采购通用 PC 的单价与平均价格不存在显著差异。

请发行人：（1）列示报告期各期向鹏星新材、永匙丰和科思创采购的具体内容、应用领域、采购金额及占采购总额的比例、采购单价，说明采购占比发生变化的原因及合理性，同类原材料采购单价之间的差异及合理性；公司与前述供应商的付款方式及周期存在差异的原因及合理性，是否存在其他主要交易条款的差异。说明前述供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本的情况。（2）结合报告期各期向前述供应商和其他主要供应商采购同类产品的数量、单价等，进一步说明公司向前述供应商采购价格的公允性，2024 年向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向科思创采购单价低于其他供应商的合理性。结合永匙丰的主营业务、资金来源、经营规模等，说明永匙丰向公司销售规模与其经营规模的匹配性。（3）按月列示报告期内 PC 原材料采购价格、市场价格及差异情况，说明个别月份采购价格低于市场价格的原因及合理性。（4）结合历史主要原材料价格波动及毛利率变化情况、与客户调价机制（如有）及执行情况等，说明发行人是否具备传导原材料价格变化能力，如主要原材料价格处于上涨周期，发行人采取的应对措施及有效性。（5）对比报告期内公司向主要贸易商供应商与其终端供应商采购内容、金额、单价、结算政策等情况，说明公司向贸易商供应商采购单价是否存在异常。（6）结合应用产品差异、产品结构变化等情况，说明公司报告期内采购通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例波动较大的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查比例及核查结论。

【公司回复】

一、列示报告期各期向鹏星新材、永匙丰和科思创采购的具体内容、应用领域、采购金额及占采购总额的比例、采购单价，说明采购占比发生变化的原因及合理性，同类原材料采购单价之间的差异及合理性；公司与前述供应商的付款方式及周期存在差异的原因及合理性，是否存在其他主要交易条款的差异。说明前述供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本的情况。

(一) 列示报告期各期向鹏星新材、永匙丰和科思创采购的具体内容、应用领域、采购金额及占采购总额的比例、采购单价，说明采购占比发生变化的原因及合理性，同类原材料采购单价之间的差异及合理性

1、列示报告期各期向鹏星新材、永匙丰和科思创采购的具体内容、应用领域、采购金额及占采购总额的比例、采购单价，说明采购占比发生变化的原因及合理性

报告期各期，公司向鹏星新材、永匙丰和科思创主要采购通用 PC 原材料，具体情况如下：

期间	供应商名称	采购内容	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	采购单价(万 元/吨)	占采购总 额的比例
2025年 1-9月	科思创	PC	6,549.99	6,695.89	1.02	12.28%
	鹏星新材	PC	2,252.16	2,598.27	1.15	4.76%
		助剂	34.98	74.50	2.13	0.14%
	永匙丰	PC	1,319.00	1,516.07	1.15	2.78%
2024年	鹏星新材	PC	9,166.02	10,738.38	1.17	11.83%
	永匙丰	PC	6,749.66	7,902.25	1.17	8.70%
2023年	永匙丰	PC	137.50	157.46	1.15	0.23%
	鹏星新材	PC	81.70	96.71	1.18	0.14%

注：2022年，公司尚未与上述供应商合作。

报告期各期，公司向鹏星新材、永匙丰和科思创采购的通用 PC 应用领域主要为新能源汽车、3C 电子等领域，与向其他供应商采购的通用 PC 不存在明显差异。

根据上表，报告期各期，公司向鹏星新材、永匙丰的采购占比呈现先升后降

态势，而向科思创的采购占比 2025 年增长较快，主要受公司 2024 年对科思创品牌 PC 采购需求增加以及公司 2025 年 3 月起直接向终端品牌商科思创采购的影响，具体情况为：

2023 年合作初期，科思创品牌 PC 的使用仍处在性能评估和小批量试产阶段，因此，该阶段公司向鹏星新材和永匙丰采购了少量该品牌 PC 以验证在多数项目中切换使用该品牌原材料的可行性（关于公司、永匙丰、鹏星新材三方合作模式详见第一轮问询回复“问题 4.采购价格公允性及毛利率波动合理性”之“一、供应商变动合理性和采购价格公允性”之“（一）结合供应商选择标准和过程……公司、永匙丰、鹏星新材三方合作模式及合理性”中的相关内容）。

2024 年，随着小批量试产效果达到了预期性能指标要求，科思创品牌 PC 在多数项目中可以满足交付给客户的质量标准，公司遂加大了对该品牌 PC 的采购规模，故向鹏星新材和永匙丰的采购占比提升较快。

为了进一步提升对科思创品牌 PC 原材料采购的稳定性以及降低采购成本，加上公司 2024 年对该品牌 PC 的采购规模得到了终端品牌商科思创的认可，2025 年 3 月后，公司开始与科思创直接进行交易，并同步减少了向鹏星新材和永匙丰采购 PC 的规模，从而使得 2025 年向科思创的采购占比增长较快，而向鹏星新材和永匙丰的采购占比下降较为明显。

2、同类原材料采购单价之间的差异及合理性

公司同类原材料采购单价之间存在差异主要受采购时间、规格型号、供应商的定价策略和账期长短、采购规模等因素的影响。如上表所示，报告期各期公司向鹏星新材和永匙丰采购 PC 单价不存在明显差异，而 2025 年 1-9 月，公司向科思创采购 PC 的单价低于上述两家供应商，主要系与向代理商采购相比，向终端品牌厂商直接采购可以节省中间环节赚取的差价，故单价通常较低，以及本期 PC 原材料市场价格处于下降趋势，而向科思创采购 PC 集中于价格较低的 5、6 月份所致，差异原因具有合理性。

（二）公司与前述供应商的付款方式及周期存在差异的原因及合理性，是否存在其他主要交易条款的差异

报告期内，公司与鹏星新材、永匙丰、科思创主要签订采购框架合同，再通

过具体订单的方式确定规格型号、数量、价款与交货日期等具体交易条件，关于付款方式和周期的约定具体如下：

供应商名称	付款方式	付款周期
鹏星新材	银行承兑汇票	合同约定款到发货,具体合作过程中根据实际情况协商付款时间节点
永匙丰	转账汇款	
科思创	银行承兑汇票、转账汇款	款到发货

注：公司 2025 年向鹏星新材采购助剂约定的付款周期为月结 35 天。

公司对上述供应商的付款方式存在一定的差异，主要原因为：终端品牌厂商科思创接受银行承兑汇票和转账汇款的方式支付货款；永匙丰为鹏星新材引入的供应商，且合作模式为永匙丰与鹏星新材签订采购合同，鹏星新材作为三方合作过程中的整体协调方，为减少永匙丰在收到银行承兑汇票后再次向其背书转让的繁琐手续，故永匙丰仅接受公司转账汇款的付款方式，而鹏星新材接受公司银行承兑汇票的付款方式，从而形成了公司与鹏星新材、永匙丰上述付款方式的差异。

在付款周期上，虽然公司与上述供应商均约定为款到发货，但鹏星新材、永匙丰作为中间的代理商，在具体的付款时间节点上可根据公司的资金状况灵活调整，而科思创作为大型化工厂商，销售相关的内控制度较为严格，公司向其采购需严格执行款到发货的付款周期。但是，从采购的原材料流转上，公司向鹏星新材、永匙丰支付货款时原材料由终端品牌供应商科思创负责运输至华南地区，而向科思创支付货款时原材料仍在上海或泰国生产基地，故鹏星新材与永匙丰需要提前垫付资金向科思创采购。

综上，公司对前述供应商的付款方式及周期存在一定的差异，具有商业合理性，除此之外，其他主要交易条款不存在明显差异。

（三）说明前述供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本的情况

报告期内，公司向前述供应商采购的 PC 原材料市场供应充足，前述供应商均经过供应商选择程序成为公司的合格供应商，采购价格公允（公允性分析详见本问题回复之“二/（一）、结合报告期各期向前述供应商和其他主要供应商采购同类产品的数量、单价等，进一步说明公司向前述供应商采购价格的公允性，2024 年向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向

科思创采购单价低于其他供应商的合理性”），公司与相关供应商之间的交易真实。

经天眼查公开信息查询、走访确认以及资金流水比对，前述供应商及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系、其他利益安排，不存在为发行人代垫成本的情况，具体详见保荐机构和申报会计师出具的《国金证券股份有限公司关于广东省天行健新材料股份有限公司资金流水核查报告》《容诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东省天行健新材料股份有限公司资金流水核查的专项说明》。

二、结合报告期各期向前述供应商和其他主要供应商采购同类产品的数量、单价等，进一步说明公司向前述供应商采购价格的公允性，2024 年向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向科思创采购单价低于其他供应商的合理性。结合永匙丰的主营业务、资金来源、经营规模等，说明永匙丰向公司销售规模与其经营规模的匹配性。

（一）结合报告期各期向前述供应商和其他主要供应商采购同类产品的数量、单价等，进一步说明公司向前述供应商采购价格的公允性，2024 年向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向科思创采购单价低于其他供应商的合理性

报告期各期，公司主要系 2024 年和 2025 年 1-9 月向前述供应商采购通用 PC 原材料，向前述供应商和其他主要供应商采购通用 PC 的数量、单价等信息如下：

期间	序号	供应商名称	数量（吨）	单价（万元/吨）	金额（万元）
2025 年 1-9 月	1	科思创	6,549.99	1.02	6,695.89
	2	万华化学	4,856.15	1.09	5,300.46
	3	建生化工	4,020.00	1.08	4,334.84
	4	鹏星新材	2,252.16	1.15	2,598.27
	5	华港工业	2,005.00	1.15	2,295.86
			合计	19,683.30	1.08
2024 年	1	鹏星新材	9,166.02	1.17	10,738.38
	2	永匙丰	6,749.66	1.17	7,902.25
	3	万华化学	5,853.90	1.21	7,068.04

期间	序号	供应商名称	数量（吨）	单价（万元/吨）	金额（万元）
	4	平煤神马集团	5,553.00	1.17	6,479.36
	5	华港工业	4,438.08	1.20	5,341.25
		合计	31760.65	1.18	37,529.29

1、公司向前述供应商采购价格的公允性

(1) 公司向前述供应商采购科思创主要牌号价格与公司其他可比牌号原材料采购价格的对比

报告期内，公司主要系2024年和2025年1-9月向前述供应商采购科思创品牌的原材料，且牌号主要系科思创2400、2800，公司2024年和2025年1-9月向上述供应商采购上述牌号的金额占公司向上述供应商总采购金额的比重分别为92.32%和90.75%。

上述牌号产品无公开市场数据，难以与市场价格进行比较，因此，将上述科思创牌号原材料采购价格与其他品牌物理性能（包括熔融指数等）较为接近的牌号同期价格进行对比，具体情况如下：

1、科思创2400采购价格与可比牌号价格对比

2025年1-9月				
规格型号	采购金额（万元）	单价（万元/吨）	差异率	差异原因及合理性
科思创 2400	6,670.63	1.08	-1.37%	不存在显著差异
神马 SPC2002L	976.60	1.09	-0.72%	不存在显著差异
万华 2220	2,944.17	1.13	3.51%	不存在显著差异
合计	10,591.41	1.09	-	
2024年				
规格型号	采购金额（万元）	单价（万元/吨）	差异率	差异原因及合理性
科思创 2400	10,721.69	1.17	-1.42%	不存在显著差异
神马 SPC2002L	590.44	1.16	-2.11%	不存在显著差异
万华 2220	4,468.62	1.23	3.88%	不存在显著差异
合计	15,780.75	1.18	-	

注：差异率=（公司采购该牌号的单价/公司可比牌号综合平均采购单价-1）*100%，计算过程中使用的单价均为四舍五入前的结果，下同。

2、科思创2800采购价格与可比牌号价格对比

2025年1-9月				
-----------	--	--	--	--

规格型号	采购金额（万元）	单价（万元/吨）	差异率	差异原因及合理性
科思创 2800	3,207.00	1.04	-4.69%	不存在显著差异
神马 SPC1002L	2,519.47	1.12	2.23%	不存在显著差异
万华 2100	3,049.02	1.13	3.49%	不存在显著差异
合计	8,775.49	1.10	-	
2024 年				
规格型号	采购金额（万元）	单价（万元/吨）	差异率	差异原因及合理性
科思创 2800	6,486.56	1.18	-1.07%	不存在显著差异
神马 SPC1002L	6,353.08	1.17	-2.36%	不存在显著差异
万华 2100	5,357.98	1.25	4.36%	不存在显著差异
合计	18,197.63	1.19	-	

由上述表格对比可知，公司向鹏星新材、永匙丰及科思创采购的主要牌号原材料价格与可比牌号价格不存在明显差异，总体而言，科思创品牌材料的采购价格较万华化学和平煤神马品牌材料价格更具竞争优势，符合公司寻求更具有性价比材料的采购原则。公司在选择主料品牌时会综合考虑材料性能参数及适用的领域、成本等因素，严格比对，确保采购价格的公允性。

（2）公司向鹏星新材、永匙丰采购的价格与鹏星新材、永匙丰自身采购价格的对比

为了进一步论证公司向鹏星新材、永匙丰采购价格的公允性，公司获取了鹏星新材2024年和2025年1-9月向科思创采购主要牌号科思创2400、2800的采购订货单，其综合平均含税采购单价与公司自鹏星新材及永匙丰采购同款牌号的材料综合平均含税单价对比情况如下：

期间	牌号	鹏星新材向科思创采购订货单		公司向鹏星新材及永匙丰采购情况		差异率
		数量（吨）	单价（万元/吨）	数量（吨）	单价（万元/吨）	
2025年 1-9月	科思创 2400	1,190.00	1.30	2,176.00	1.31	0.77%
	科思创 2800	340.00	1.30	760.00	1.31	0.77%
2024年	科思创 2400	9,546.45	1.30	9,195.95	1.32	1.54%
	科思创 2800	5,772.45	1.32	5,488.75	1.34	1.52%

注1：差异率=（公司采购单价-鹏星新材采购单价）/鹏星新材采购单价；

注2：鉴于永匙丰向公司销售的原材料亦是向鹏星新材采购，故在此仅获取了鹏星新材向科思创的采购订货单，上述鹏星新材采购单价为鹏星新材按照公司预计需求量提前与科思创协商确定的采购单价。

由上表可知，公司2024年和2025年1-9月向鹏星新材及永匙丰采购科思创主要牌号材料的单价略高于鹏星新材向原厂的采购单价，差异部分主要为鹏星新材及永匙丰从中提供服务的相关成本及自身合理利润。

综上，公司向鹏星新材、永匙丰及科思创采购科思创品牌原材料的价格公允。

2、2024 年向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向科思创采购单价低于其他供应商的合理性

2024 年公司向永匙丰和鹏星新材通用 PC 采购单价一致，主要系公司向永匙丰和鹏星新材采购的不同规格型号的通用 PC 综合计算年度平均采购单价，保留两位小数后数值一致，当年公司向永匙丰和鹏星新材采购的通用 PC 各型号的数量、金额、单价信息如下：

供应商名称	规格型号	数量（吨）	金额（万元）	单价（万元/吨）
鹏星新材	科思创 2400	7,794.60	9,082.14	1.17
	科思创 2800	1,216.00	1,485.03	1.22
	科思创 CW2628	139.42	154.23	1.11
	科思创 2600	16.00	16.99	1.06
	小计	9,166.02	10,738.38	1.17
永匙丰	科思创 2800	4,272.75	5,001.53	1.17
	科思创 2400	1,401.35	1,639.55	1.17
	科思创 2360	815.20	975.93	1.20
	科思创 CW2628	177.16	192.07	1.08
	科思创 CW2224	64.60	72.60	1.12
	科思创 26BB	17.00	18.58	1.09
	科思创 2600	0.80	0.99	1.24
	科思创 3100	0.80	0.99	1.24
	小计	6,749.66	7,902.25	1.17

2024 年公司向永匙丰和鹏星新材采购通用 PC 的单价低于其他供应商，主要原因为：一方面，科思创为有效利用产能和提升市场份额，采取了差异化的市场定价策略，根据科思创官网公开披露的信息，科思创 2024 年通过更高的产能可用率成功提高了其销量，同时由于将原材料价格的下降传导给客户导致平均销售价格下滑，与公司和科思创的实际交易情况相符；另一方面，为与采购规模较大的客户建立长期稳定的战略合作关系，科思创对战略客户的销售价格通常会低于

其他非战略客户的销售价格。

2025年1-6月，公司向科思创采购单价低于其他供应商，除了受上述因素影响之外，还与本期PC原材料市场价格处于下降趋势，而向科思创采购PC集中于价格较低的5、6月份相关。2025年1-6月，公司向科思创的各月采购具体情况如下：

月份	数量（吨）	金额（万元）	占本期采购比例	单价（万元/吨）
3	136.00	148.64	3.17%	1.09
4	595.00	649.23	13.82%	1.09
5	1,481.26	1,556.36	33.14%	1.05
6	2,314.73	2,341.85	49.87%	1.01
小计	4,526.99	4,696.09	100.00%	1.04

综上，2024年公司向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025年1-6月向科思创采购单价低于其他供应商具有合理性。

科思创作为全球领先的聚合物生产商之一，前身为德国拜耳（Bayer）材料科技，专注于高科技聚合物材料研发生产，服务领域涵盖汽车、建筑、电子等十余个行业，法兰克福证交所上市公司，2024年销售额达142亿欧元，其中在中国销售额为32亿欧元，其根据自身产能负荷情况以及客户的重要性进行部分差异化定价符合市场原则，公司与其交易真实、价格合理。

（二）结合永匙丰的主营业务、资金来源、经营规模等，说明永匙丰向公司销售规模与其经营规模的匹配性

报告期内，公司向永匙丰采购原材料的金额分别为0元、157.46万元、7,902.25万元和1,516.07万元，公司与永匙丰合作的背景，主要系公司在与鹏星新材合作过程中，鹏星新材在资金相对紧张时，将部分业务转介绍由永匙丰与公司直接合作，随着公司2024年使用更多科思创品牌的原材料，公司与永匙丰的交易规模快速提升，并使得公司对其的采购规模占其经营规模的比重增长较快。永匙丰作为原材料贸易商，成立于2017年，主营业务为塑胶粒子的贸易销售，主要客户包括公司、浙江出版联合集团、浙江永丰国际贸易有限公司、厦门天宇新材料科技有限公司、佛山市顺德区汇创达贸易有限公司等，资金来源于股东投资款和公司经营积累，其本身未从事生产活动，员工人数较少。经访谈和邮件确认，报告

期各期，永匙丰的营业收入规模分别为 6,000-7,000 万元、6,000-7,000 万元、1 亿元左右和 3,500 万元左右，永匙丰主要是通过代理的方式为公司供应原材料，公司的采购金额并未明显超出其经营能力。

综上所述，报告期内，永匙丰向公司的销售规模与其经营规模相匹配。

三、按月列示报告期内 PC 原材料采购价格、市场价格及差异情况，说明个别月份采购价格低于市场价格的原因及合理性。

报告期各期，公司按月列示的 PC 原材料采购价格、市场价格及差异情况具体如下表所示：

期间	采购均价(元/吨)	市场价格(元/吨)	差异率(注1)	差异原因
2022-01	22,737.97	22,342.86	1.77%	不存在明显差异
2022-02	22,677.93	22,412.50	1.18%	不存在明显差异
2022-03	22,534.24	22,217.39	1.43%	不存在明显差异
2022-04	22,738.39	21,433.33	6.09%	主要系本月采购入库的价格较高的特殊 PC 拉高了整体采购均价所致，若剔除特殊 PC，本月采购均价为 21,963.87 元/吨，与市场价格不存在明显差异。
2022-05	21,699.33	21,712.50	-0.06%	不存在明显差异
2022-06	20,901.00	19,895.24	5.06%	主要系本月采购入库的价格较高的特殊 PC 拉高了整体采购均价所致，若剔除特殊 PC，本月采购均价为 20,144.97 元/吨，与市场价格不存在明显差异。
2022-07	18,544.57	16,671.43	11.24%	主要系本月采购入库的价格较高的特殊 PC 和部分价格较高的通用三养 PC 牌号拉高了整体采购均价所致，若剔除该部分价格较高的 PC，本月采购均价为 17,234.20 元/吨，与市场价格不存在明显差异。
2022-08	17,432.47	16,210.87	7.54%	主要系本月采购入库的价格较高的特殊 PC 和部分价格较高的通用三养 PC 牌号拉高了整体采购均价所致，若剔除该部分价格较高的 PC，本月采购均价为 16,554.63 元/吨，与市场价格不存在明显差异。
2022-09	17,593.90	17,340.48	1.46%	不存在明显差异

期间	采购均价(元/吨)	市场价格(元/吨)	差异率(注1)	差异原因
2022-10	18,487.99	17,383.33	6.35%	主要系本月采购入库的价格较高的特殊 PC 拉高了整体采购均价所致,若剔除特殊 PC,本月采购均价为 17,926.64 元/吨,与市场价格不存在明显差异。
2022-11	18,437.16	16,881.82	9.21%	主要系本月采购入库的价格较高的特殊 PC 和牌号为万华 S2060 的通用 PC 拉高了整体采购均价所致,若剔除该类价格较高的 PC,本月采购均价为 17,254.32 元/吨,与市场价格不存在明显差异。
2022-12	17,235.76	16,745.45	2.93%	不存在明显差异
2023-01	17,850.75	16,516.67	8.08%	主要系本月采购入库的部分价格较高的通用三养 PC 占比较高所致,若剔除该类价格较高的 PC,本月采购均价为 17,293.52 元/吨,与市场价格不存在明显差异。
2023-02	16,701.36	16,207.50	3.05%	不存在明显差异
2023-03	15,425.75	15,710.87	-1.81%	不存在明显差异
2023-04	14,808.69	15,300.00	-3.21%	不存在明显差异
2023-05	15,257.35	15,202.38	0.36%	不存在明显差异
2023-06	14,495.77	14,680.95	-1.26%	不存在明显差异
2023-07	14,185.97	15,007.14	-5.47%	主要系本月向神马采购入库的 PC 占比较高,而神马在当年为推广其 PC 品牌,采取差异化销售定价策略所致。
2023-08	14,453.25	15,671.74	-7.78%	主要系本月向神马采购入库的 PC 占比较高,而神马在当年为推广其 PC 品牌,采取差异化销售定价策略所致。
2023-09	14,514.82	16,567.50	-12.39%	主要系本期向万华采购入库的主要牌号 PC 执行前期约定的较低的采购价格所致。(注2)
2023-10	15,516.33	15,692.11	-1.12%	不存在明显差异
2023-11	15,197.67	15,038.64	1.06%	不存在明显差异
2023-12	14,511.36	14,680.95	-1.16%	不存在明显差异
2024-01	14,769.38	14,633.33	0.93%	不存在明显差异
2024-02	14,314.66	14,819.44	-3.41%	不存在明显差异
2024-03	14,433.55	14,940.48	-3.39%	不存在明显差异

期间	采购均价(元/吨)	市场价格(元/吨)	差异率(注1)	差异原因
2024-04	14,016.28	15,136.36	-7.40%	主要系本期向鹏星新材和永匙丰采购入库的主要科思创牌号PC执行前期约定的较低的采购价格所致。(注3)
2024-05	14,845.05	15,469.05	-4.03%	不存在明显差异
2024-06	14,950.29	15,347.37	-2.59%	不存在明显差异
2024-07	14,681.75	15,130.43	-2.97%	不存在明显差异
2024-08	15,606.83	15,006.82	4.00%	不存在明显差异
2024-09	15,032.12	14,671.43	2.46%	不存在明显差异
2024-10	14,421.87	14,544.74	-0.84%	不存在明显差异
2024-11	13,611.57	14,209.52	-4.21%	不存在明显差异
2024-12	14,341.52	14,195.45	1.03%	不存在明显差异
2025-01	14,713.79	14,173.68	3.81%	不存在明显差异
2025-02	14,048.01	14,094.74	-0.33%	不存在明显差异
2025-03	13,851.92	13,726.19	0.92%	不存在明显差异
2025-04	13,650.77	13,504.55	1.08%	不存在明显差异
2025-05	12,553.51	13,268.42	-5.39%	主要系本期公司向科思创直接采购入库的主要牌号PC占比提升,而向科思创采购的主要牌号PC单价普遍低于其他供应商所致。
2025-06	12,443.14	13,090.00	-4.94%	不存在明显差异
2025-07	13,434.66	12,821.74	4.78%	不存在明显差异
2025-08	12,275.66	12,469.05	-1.55%	不存在明显差异
2025-09	12,435.94	12,291.30	1.18%	不存在明显差异

注1: 差异率=(采购均价/市场价格-1)*100%; PC市场价格取自Wind: 中国:现货价:聚碳酸酯(通用):月:平均值, 以上价格均为含税价格;

注2: 公司2023年9月采购入库的主要万华牌号PC对应的订单签署时间主要集中于2023年7月和8月, 订单执行含税单价在1.28万元/吨至1.54万元/吨之间, 而2023年9月公司签署的万华主要牌号PC的订单执行含税单价为1.65万元/吨左右, 与当月PC市场价格1.66万元/吨不存在明显差异;

注3: 报告期内, 公司与鹏星新材料和永匙丰通常按季度签订一次规模较大的订单, 随后逐月办理入库。2024年4月, 公司向鹏星新材和永匙丰采购入库的主要科思创牌号PC订单签署时间为2024年1月12日, 订单执行含税单价为1.29万元/吨。

综上, 报告期内, 公司个别月份的PC采购价格低于市场价格具有合理性, 符合公司在品质、性能参数等能满足采购要求的情况下选择价格更具优势的合格供应商的原则。

四、结合历史主要原材料价格波动及毛利率变化情况、与客户调价机制（如有）及执行情况等，说明发行人是否具备传导原材料价格变化能力，如主要原材料价格处于上涨周期，发行人采取的应对措施及有效性。

（一）结合历史主要原材料价格波动及毛利率变化情况、与客户调价机制（如有）及执行情况等，说明发行人是否具备传导原材料价格变化能力

1、历史主要原材料价格波动及毛利率变化情况

报告期各期，公司向客户的报价一般采用成本加成定价模式，成本中直接材料占比超过 90%，是产品成本的主要影响因素。采购的主要原材料为 PC 等，采购价格主要参考该材料的市场价格与供应商协商而定。报告期内，公司的主要原材料 PC 市场价格处于下降趋势，以 PC 为基材的产品改性 PC 和 PC 合金销售价格相应呈下降趋势，具体情况如下：

单位：万元/吨

项目	2025 年 1-9 月		2024 年		2023 年		2022 年
	数值	变动值	数值	变动值	数值	变动值	数值
PC 采购单价	1.17	-7.87%	1.27	-4.51%	1.33	-24.00%	1.75
改性 PC 和 PC 合金单位直接材料成本	1.27	-6.62%	1.36	-2.86%	1.40	-22.22%	1.80
改性 PC 和 PC 合金销售单价	1.78	-2.73%	1.83	-9.85%	2.03	-17.48%	2.46
改性 PC 和 PC 合金产品毛利率	21.95%	2.80%	19.15%	-5.45%	24.60%	2.36%	22.24%

注：毛利率变动值=本期毛利率-上期毛利率。

由上表可知，报告期内，公司主要原材料 PC 的采购单价总体呈下降趋势，并进一步传导至公司对应以 PC 作为基材的改性 PC 和 PC 合金的单位直接材料成本和销售单价，但毛利率有一定幅度的波动，其主要原因系：2023 年和 2025 年 1-9 月，主要原材料 PC 采购单价下降，并传导至公司成本端和销售端，但销售单价下降幅度低于单位直接材料成本下降幅度，使得公司主营业务毛利率整体呈现同比增长的趋势；2024 年，受新能源汽车行业竞争加剧，比亚迪等新能源汽车客户将其降本压力向上游供应商传导，导致公司向比亚迪销售价格下降较多，且超过相关成本的降幅，使得当年在 PC 采购价格下降的情况下，毛利率有所下降。详细情况参见上文毛利率变动原因分析。

2、与客户的调价机制及执行情况

与客户调价机制方面，除比亚迪每半年公开招标一次外，公司其他主要客户均未在合同中明确约定调价机制，销售价格取决于公司与客户持续合作过程中的沟通协商。价格调整的实际执行方面，公司与比亚迪执行每半年公开招标竞价。针对比亚迪以外的其他客户，在原材料价格下降周期，公司主要根据原材料降价情况和产品盈利情况响应客户的调价需求；在原材料价格上涨周期，公司采购部、财务部及时向管理层反馈市场价格变动和产品毛利率变动情况，当原材料价格出现较大幅度持续上涨时，公司会基于产品盈利情况和市场开发策略与客户协商调整价格，但销售价格调整通常存在一定的滞后性。此外，除比亚迪之外，公司其它客户较为分散、产品应用部件众多且订单滚动获取及执行，在公司取得客户的新项目和开发新客户时，公司将结合实时的原材料价格和产品成本情况向客户报价，销售价格及时反映原材料价格变动情况。

报告期内，公司主要原材料总体呈下降趋势，公司响应客户的调价需求进行销售价格调整，平均销售价格亦呈下降趋势。原材料 PC 上涨周期主要发生在报告期外，例如 2021 年 2-4 月 PC 原材料价格呈现较大幅度持续上涨，2021 年 4 月公司 PC 原材料采购价格较 2021 年 1 月上涨 34.93%，2021 年 2-3 月相关产品销售毛利率相应下降；2021 年 4 月公司根据原材料价格上涨情况，与客户协商对改性 PC 和 PC 合金产品进行了一次较为明显的调价，销售价格调整后，2021 年 4 月相关产品售价较 2021 年 1 月上涨 23.82%，经历本轮价格的调整，2021 年 4 月改性 PC 和 PC 合金产品毛利率恢复到与 2021 年 1 月接近的 16.90%。

综上，公司产品销售定价采用基于成本加成的模式，产品最终报价的影响因素包括具体产品规格参数、关键原材料采购成本、生产工艺的复杂程度及制造成本等。报告期内，受主要原材料价格下降的影响，公司主要产品的销售价格也相应下降；在报告期外的价格上涨周期，公司积极与客户协商调整销售价格，将原材料价格上涨压力向下游进行传导，但由于价格传导具有一定的滞后性，导致公司毛利率存在一定的波动，因此公司具备一定的传导原材料价格变化的能力。

（二）如主要原材料价格处于上涨周期，发行人采取的应对措施及有效性

如主要原材料价格处于上涨周期，公司应对主材价格波动主要采取以下相关

措施：

1、增强主要原材料市场价格的监测力度，拓宽供应商储备

在采购端制定快速响应的采购决策机制，完善大宗原材料价格的跟踪机制，将主要原材料未来价格走势作为制定采购计划和调整库存量的主要依据之一，在预期原材料价格上涨时与主要供应商签订按固定价格执行的大规模订单，可有效保障公司在原材料价格上涨时享受一定的锁价优惠，同时优化公司在备选供应商储备、需求预测、行情信息收集、询比价、采购结算、销售参与等方面的流程，便于快速应对主材价格波动对公司成本的影响。

2、利用规模优势，增强采购议价能力

随着公司生产规模的不断扩大，公司对主要原材料的采购需求增加，在行业内知名度逐步提升，并可逐步利用稳定且持续扩大的规模优势进行集中采购，提升采购议价能力。

3、加大研发投入，提高产品附加值，增强对客户的议价能力

公司持续加大研发投入，不断优化产品的品质和性能指标，提升自身产品的硬实力和附加值，如 2025 年，公司不断加大毛利率相对较高的光学 PC、高温尼龙、特种工程塑料 PEEK 等新产品开发力度，增强公司盈利能力，其中应用于镜头部件的 PC 产品已开始向宇瞳光学（300790.SZ）出货。公司开发的高附加值产品可有效增强对下游客户的议价能力，从而进一步加强上游原材料价格上涨向下游客户的传导能力，以有效抵御主材价格波动的风险。

4、产品定价环节充分考虑原材料价格变动情况

在销售端积极建立与主材价格挂钩的调价机制，在原材料价格波动达到一定比例后，采购部门及时通知财务部门进行成本和毛利测算，当毛利率低于阈值后寻求与客户协商调整订单或新项目交易价格，使公司的产品维持合理的毛利率水平。

综上，公司针对主要原材料价格上涨采取的应对措施，有助于降低主要原材料价格上涨对公司毛利率的冲击，具有有效性。

五、对比报告期内公司向主要贸易商供应商与其终端供应商采购内容、金额、单价、结算政策等情况，说明公司向贸易商供应商采购单价是否存在异常。

报告期内，公司向主要贸易商供应商与其对应的主要终端供应商采购内容、金额、单价、结算政策等情况具体如下：

单位：万元、万元/吨

2025年1-9月										
序号	贸易供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价	终端供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价
1	华港工业	PMMA、PC等	月结95天	6,723.98	1.51	万华化学	PC等	款到发货	6,151.25	1.11
2	建生化工	PC等	月结60天	4,335.06	1.08	平煤神马集团	/	/	/	/
3	鹏星新材	PC等	月结35天	2,672.78	1.17	科思创	PC	款到发货	6,695.89	1.02
4	长濂贸易	PC	月结60天	2,622.81	1.34	万华化学	PC等	款到发货	6,151.25	1.11
5	致兴胜	PC等	款到发货	1,597.22	2.29	台化出光	/	/	/	/
2024年										
序号	贸易供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价	终端供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价
1	华港工业	PMMA、PC等	月结95天	17,740.18	1.60	万华化学	PC等	款到发货	7,069.43	1.21
						平煤神马集团	PC	款到发货	6,479.36	1.17
2	鹏星新材	PC	款到发货	10,738.38	1.17	科思创	/	/	/	/
3	永匙丰	PC	款到发货	7,902.25	1.17					
4	长濂贸易	PC	月结60天	5,351.31	1.39	万华化学	PC等	款到发货	7,069.43	1.21
5	致兴胜	PC	款到发货	2,027.54	2.25	台化出光	/	/	/	/
2023年										
序号	贸易供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价	终端供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价
1	华港工业	PC、TPU等	月结95天	18,850.29	1.52	万华化学	PC	款到发货	6,836.64	1.28
2	长濂贸易	PC等	月结60天	12,354.23	1.34	万华化学	PC	款到发货	6,836.64	1.28
						沧州大化	PC	票到7天	2,623.35	1.23
3	佑珉国际	PC、其他塑料等	月结65天	1,749.15	1.10	LG	/	/	/	/
4	汇泽化工	PMMA	月结35天	1,274.29	1.27	万华化学	PC	款到发货	6,836.64	1.28
5	成硕塑料材料	辅料及助剂	月结65天	762.5	3.89	中信钛业	/	/	/	/

						Emery Oleochemicals Uk Limited	/	/	/	/
2022 年										
序号	贸易供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价	终端供应商名称	采购内容	结算政策	金额	单价
1	长濂贸易	PC 等	月结 60 天	15,370.71	1.71					
2	华港工业	TPU、PC 等	月结 65 天 (1 月-6 月)；月 结 95 天(7 月-12 月)	11,728.65	2.11	万华化学	PC、 TPU 等	款到 发货	3,068.36	1.74
3	佑珉国际	PC 等	月结 65 天	3,898.33	1.50	LG 化学	/	/	/	/
4	塑科(中国)	PC 等	月结 60 天	2,686.22	1.67	台化出光	/	/	/	/
5	浙江明日和顺新材料科技有限公司	PC 等	月结 35 天	2,669.68	1.58	万华化学	PC、 TPU 等	款到 发货	3,068.36	1.74

为增强向贸易商供应商采购单价与终端供应商采购单价之间的可比性，以下将报告期各期上述主要贸易商供应商与其对应的主要终端供应商之间存在同类原材料采购年份的采购单价对比如下：

单位：万元、万元/吨

原材料大类	供应商类别	2025 年 1-9 月		2024 年		2023 年		2022 年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
PC	主要贸易商供应商	6,457.34	1.29	8,771.16	1.32	22,162.49	1.31	14,399.93	1.73
	主要终端供应商	12,163.35	1.05	13,547.40	1.19	9,459.53	1.26	2,538.41	1.64
TPU	主要贸易商供应商	/	/	/	/	/	/	7,190.32	2.51
	主要终端供应商	/	/	/	/	/	/	526.09	2.39
PMMA	主要贸易商供应商	3,484.32	1.65	/	/	/	/	/	/
	主要终端供应商	683.80	1.30	/	/	/	/	/	/

由上表可知，报告期内，公司同类原材料向贸易供应商采购的单价普遍略高于向终端供应商采购的单价，主要系贸易供应商向公司提供的报价会考虑其给公司提供的信用期等因素，对于同一规格型号的原材报价通常会高于终端品牌厂商所致，具有合理性。

综上，公司向贸易供应商采购单价公允，不存在异常。

六、结合应用产品差异、产品结构变化等情况，说明公司报告期内采购通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例波动较大的原因及合理性。

报告期各期，公司采购的通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例分别为 96.81%、19.90%、18.78%和 72.35%，存在较大的波动，主要受报告期内 PPS 的主要终端应用产品的变化以及公司在生产对应产品的技术水平提升的影响。

2022 年，公司生产的 PPS 产品主要应用于车灯相关组件，由于公司在将 PPS 改性后用于车灯相关产品的技术较为成熟，因此，公司主要采购通用 PPS 进行改性加工后销售给客户，使得当年通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例较高。2023 年后，公司 PPS 产品主要应用于新能源汽车 IGBT 模块，由于前期公司在应用于新能源汽车 IGBT 的 PPS 产品生产技术基础较为薄弱，为了更好地满足客户的需求，公司向外部供应商采购符合新能源汽车 IGBT 性能参数的改性 PPS，从而使得 2023 年和 2024 年的改性 PPS 采购占比提高，而通用 PPS 采购占比下降；随着公司不断加大在高性能 PPS 产品的开发力度，公司用于电动汽车 IGBT 模块的 PPS 产品生产技术水平得到了有效提升，从而逐步加大了采购通用 PPS 进行改性的比重，故 2025 年 1-9 月的通用 PPS 采购占比出现了较为明显的增长。

综上，报告期内公司采购通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例波动较大，原因具有合理性，与公司的实际经营情况相符。

七、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查比例及核查结论。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期各期向鹏星新材、永匙丰和科思创采购的明细内容以及鹏星新材针对公司采购部分向科思创下达的采购订单、终端供应商科思创的送货单，了解向前述供应商采购的具体内容、应用领域、采购金额及占采购总额的比例、采购单价，分析采购占比发生变化的原因及合理性，同类原材料采购单价之间的差异及合理性，分析公司向前述供应商采购价格的公允性，以及 2024 年向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向科思创采购单价

低于其他供应商的合理性；

2、访谈采购负责人，了解发行人与前述供应商的付款方式及付款周期是否存在差异，是否存在其他主要交易条款的差异，分析存在差异的原因及合理性；了解 PPS 的应用产品差异、产品结构变化等情况，分析报告期内采购通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例波动较大的原因及合理性；

3、通过天眼查公开信息查询、走访前述供应商以及资金流水比对核查，了解前述供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本的情况，分析永匙丰向公司销售规模与其经营规模的匹配性；

4、通过 wind 获取 PC 的公开市场价格，并与发行人采购 PC 的价格对比，分析发行人采购单价与市场价格存在差异的原因及合理性；

5、访谈发行人总经理，了解与客户是否约定调价机制及具体执行情况，了解在主要原材料价格处于上涨周期时发行人采取的应对措施及有效性，进一步分析发行人是否具备传导原材料价格变化能力；

6、获取主要贸易商供应商和其对应的主要终端供应商的名单，了解发行人向该两类供应商采购的内容、金额、单价、结算政策等情况，分析发行人向贸易商供应商采购单价是否存在异常；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人向鹏星新材、永匙丰和科思创的采购占比发生变化主要受公司 2024 年对科思创品牌 PC 采购需求增加以及公司 2025 年 3 月直接向终端品牌商科思创采购的影响，与发行人的实际经营情况相符，发行人同类原材料采购单价之间存在差异主要受采购时间、规格型号、供应商的定价策略和账期长短、采购规模等因素的影响；

2、发行人与前述供应商的付款方式及周期存在一定的差异，具有商业合理性，除此之外，其他主要交易条款不存在明显差异；

3、发行人向前述供应商采购的 PC 原材料市场供应充足，前述供应商均经

过供应商选择程序成为发行人的合格供应商，采购价格公允，经天眼查查询和走访确认，前述供应商及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系、其他利益安排，不存在为发行人代垫成本的情况；

4、发行人向前述供应商采购价格具有公允性，2024 年公司向永匙丰和鹏星新材采购单价一致且低于其他供应商、2025 年 1-6 月向科思创采购单价低于其他供应商具有合理性；

5、报告期内，永匙丰向发行人的销售规模与其经营规模相匹配；

6、报告期内，发行人个别月份的 PC 采购价格低于市场价格具有合理性，符合公司在品质、性能参数等方面相当的情况下选择价格更具优势的合格供应商的原则；

7、整体而言，报告期内受主要原材料价格下降的影响，发行人主要产品的销售价格也相应下调，但变动幅度略有差异，因此发行人对于原材料价格变动具备一定的传导能力，发行人针对主要原材料上涨采取的应对措施具有有效性；

8、发行人向贸易供应商采购单价公允，不存在异常；

9、报告期内公司采购通用 PPS 占 PPS 采购总额的比例波动较大，主要受报告期内 PPS 的主要终端应用产品的变化以及公司在生产对应产品的技术水平发展程度的影响，原因具有合理性，与公司的实际经营情况相符。

问题 3. 新增固定资产核算准确性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人报告期内向遵义慷盛建筑工程有限公司（以下简称遵义慷盛）采购研发制造基地项目的主体建设工程施工和装修业务累计 2.75 亿元。中介机构已获取遵义慷盛与该项目相关的银行流水和项目收支台账，遵义慷盛收到工程款后，主要用于采购钢材、砂浆混凝土等建筑材料，支付劳务分包及专业分包费、人员工资等。（2）报告期内遵义慷盛及其关联方与公司关联方存在资金往来。

请发行人：（1）结合项目招投标和定价程序、遵义慷盛过往建设项目情况、发行人与遵义慷盛的合作历史及背景等，进一步说明发行人选择遵义慷盛作为建设工程供应商的合理性，履行程序的合法合规性。（2）说明对发行人研发制造基地可比项目的选取方式及项目相关信息来源准确性；结合相关单位的经营背景、建设项目具体情况、工程供应商选择方式、造价依据及客观性等，分别说明与发行人厂房、宿舍、地下室建设项目的可比性，并进一步比较说明发行人研发制造基地造价合理性。（3）说明遵义慷盛向上游供应商支付的款项与其项目建设情况的匹配性，工程款用途与项目决算报告中工程成本构成是否存在差异及合理性，建筑工程单位耗材量是否符合行业标准、主要建筑材料采购价格的公允性。

（4）结合具体询比价情况，进一步说明公司采购机器设备的定价依据和公允性。

（5）说明遵义慷盛及其关联方向发行人关联方提供借款的背景、主要合同条款、借贷金额、期限、利率、违约安排及实际执行情况，利率是否与同期贷款利率存在明显差异及原因。（6）结合前述情况分析说明是否存在通过第三方为发行人承担成本费用、形成资金体外循环、进行利益输送或其他利益安排情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）结合独立第三方工程造价鉴定情况，核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查比例及核查结论。（2）说明对遵义慷盛工程款用途及相关供应商的核查情况，说明相关供应商与发行人客户、供应商是否存在业务及资金往来，与发行人是否存在特殊或潜在利益安排，相关供应商是否存在配合发行人进行体外资金循环的情形。

请保荐机构提供上述事项相关工作底稿。

【公司回复】

一、结合项目招投标和定价程序、遵义慷盛过往建设项目情况、发行人与遵义慷盛的合作历史及背景等，进一步说明发行人选择遵义慷盛作为建设工程供应商的合理性，履行程序的合法合规性

（一）项目招投标和定价程序

1、聘请专业机构协助编制工程预算报告

由于预计研发制造基地项目投入金额较大，公司采用招投标的方式确定工程施工的总承包方。2022年10月，公司聘请了专业的造价咨询机构大华建设项目管理有限公司广东分公司（以下简称“大华建设”）为公司的招投标活动编制工程招标控制价及招标清单，作为招投标的工程预算报告。大华建设项目管理有限公司成立于1999年，拥有工程造价咨询甲级资质，参与的项目超过万个，具备编制预算的胜任能力。

大华建设编制工程预算过程中，预算工程量依据施工图按照住建部2013年编写颁发《建设工程工程量清单计价规范》（GB50500-2013）计算，定额套用《广东省房屋建筑与装饰工程综合定额(2018)》《广东省通用安装工程综合定额(2018)》《广东省市政工程综合定额(2018)》《广东省园林绿化工程综合定额(2018)》进行编制；材料价格参考东莞地区建设工程主要材料2022年10月份下半月信息价，缺项参考周边城市信息价及市场询价，招标控制价的编制符合行业相关标准。

2、聘请招标代理机构协助进行施工方的招投标

在完成招投标控制价和招标清单的编制后，2022年12月，公司聘请了广东煜翔项目管理有限公司（以下简称“广东煜翔”）作为招标代理机构，协助公司编制招标文件和启动招投标程序。广东煜翔具有招投标代理服务能力和经验，参与的项目超过百个。本次招投标采用邀请招标的方式，广东煜翔协助公司向行业内的工程承包商发出投标邀请书等招标文件，公司和招标代理机构对投标方的经营资质、项目负责人的相关资质和经验等内容进行了审核，确认投标方符合本次投标的资质要求，投标方报价均未超过大华建设编制的预算报告金额。评标阶段，采用最低投标价的评标方法确定中标的供应商，在考虑供应商的施工资质、项目经验、服务承诺、工期等因素基础上，将有效投标报价进行算术平均，计算出平均标价，以最接近平均标价的下限投标报价人为中标人。

3、履行内部决策程序后与中标方签署合作协议

公司内部决策程序方面，2022年7月30日，公司召开2022年第五次临时股东大会，审议通过了《关于投资建设茶山天行健新材料研发中心及制造基地项目的议案》，同意公司投资建设研发中心及制造基地项目，并授权公司董事会决定该项目的具体建设事宜。在通过招投标确定研发制造基地项目拟合作的总承包方后，公司于2022年12月16日召开了第一届董事会第十二次会议，审议通过了《关于聘请茶山天行健新材料研发中心及制造基地项目施工方的议案》，同意公司与遵义慷盛签订建设工程施工合同，当日公司与遵义慷盛签署了《建设工程施工合同》。

4、聘请监理单位对工程进度和质量进行监督，聘请工程造价咨询机构对施工方提交的进度款申请与结算申请进行审核

研发制造基地项目建设期间，公司聘请了专业的监理单位，对工程是否按设计图进行施工、工程进度和工程质量等进行监督，按月出具监理月报，并在施工总承包方提出进度款申请和结算申请时，出具监理意见，保障工程质量和建设单位利益。

此外，为持续监督和管控工程投入，公司聘请了独立的造价咨询机构深圳市加斯特工程咨询有限公司（以下简称“加斯特”），对建设工程进度和实际投入进行审核。加斯特成立于2007年，拥有工程造价咨询甲级资质，参与的项目超过百个。工程建设过程中，在施工方遵义慷盛提交工程进度款结算申请时，公司聘请的工程造价咨询机构加斯特依据遵义慷盛提交的进度申请表，结合工程设计施工图、国家和广东省关于工程造价的相关规定等，审核确定本期工程价值量，并出具《工程进度审核报告书》，公司依据加斯特出具的审核报告与遵义慷盛确定本期应支付的工程进度款。

工程竣工验收后，遵义慷盛提交了工程项目结算书，加斯特依据项目结算书、施工图纸、竣工图、现场踏勘和测量结果以及其他影响工程造价的相关资料，并根据《广东省建筑与装饰工程综合定额》等相关规范文件的规定，对研发制造基地项目的造价进行了审核，并出具了竣工结算审核报告，确定遵义慷盛负责建设的工程造价金额。

（二）遵义慷盛过往建设项目情况

遵义慷盛成立于 2012 年 5 月 22 日，注册资本为 4,000 万元，主要从事房屋建筑工程施工、建筑工程装饰装修等业务。遵义慷盛有较为丰富的建设工程施工经验，2017 年至 2022 年期间曾多次获得贵州桐梓县住房和城乡建设局颁发的“先进企业”荣誉。

根据天眼查汇总的工程项目施工许可证信息及遵义慷盛提供的相关合同，遵义慷盛累计已承包项目 22 个，除发行人的研发制造基地项目外，合同金额超过 1,000 万元的项目共 12 个，其中，合同金额最大的项目为 3.2 亿元，超过发行人与遵义慷盛签署的工程总承包合同金额，项目类型涵盖市政工程、商业工程、住宅等，工程合同签署日期大多在发行人研发制造基地项目之前，遵义慷盛具备承包大型项目的的能力。遵义慷盛上述项目中，九里云台项目（合同金额 2.95 亿元）获得了贵州省建筑工程质量安全协会颁发的“2023 年度贵州省房屋市政工程安全文明样板工地”荣誉，九里云台 8 号楼荣获“2023 年度贵州省建筑工程优质质量结构工程”荣誉；桐梓县荣德山公园拆迁安置还房项目（合同金额 9,200 万元）获得了贵州省住房和城乡建设厅颁发的“2017 年度贵州省建筑工程优质质量结构工程杯竞赛奖”、“2017 年度贵州省建筑安全文明施工样板工地”荣誉。

综上，遵义慷盛的经营管理和施工能力获得了市场和相关主管部门的认可，成立以来承包了一定数量的大型建设项目，相关项目获得了主管部门颁发的工程质量和施工管理方面的奖项，项目经验较为丰富。

（三）发行人与遵义慷盛的合作历史及背景

研发制造基地项目建成以前，发行人生产经营场所主要通过租赁取得，因此未与遵义慷盛发生合作。遵义慷盛在与发行人合作前，曾与发行人实际控制人的兄弟汪晓旭控制的企业贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司（以下简称“天行健房地产”）进行接洽，有意向参与其计划开发的房地产项目，后因房地产市场需求发生较大变化，上述房地产项目未开工建设。

2022 年 7 月，发行人与东莞市自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》，取得了位于东莞市茶山镇的工业用地 26,625.60 平方米，作为发行人研发制造基地项目的建设用地。在计划通过招投标方式确定研发制造基地项目的

施工总承包方时，基于以往接洽过程中产生的互信，发行人管理层邀请遵义慷盛参与了本次工程的招投标，经评选，确定遵义慷盛为研发制造基地项目的施工总承包方。

（四）进一步说明发行人选择遵义慷盛作为建设工程供应商的合理性，履行程序的合法合规性

综上所述，发行人聘请了专业机构协助编制工程预算报告，以该工程预算为招标控制价，聘请招标代理机构协助进行施工总承包方的招投标。由于遵义慷盛有较为丰富的项目经验，公司多次获得主管部门颁发的“先进企业”称号，负责建设的项目获得了“2017 年度贵州省建筑工程优质质量结构工程杯竞赛奖”“2023 年度贵州省建筑工程优质质量结构工程”等多项荣誉，发行人管理层基于过往与遵义慷盛接洽过程中对其项目经验和施工能力等方面的认可，邀请其参与研发制造基地项目的招投标，经评选，确定遵义慷盛为研发制造基地项目的施工总承包方。在与遵义慷盛签署建设工程施工合同前，发行人召开了董事会、股东大会审议该事项，履行了所需的审批程序。

研发制造基地项目建设过程中，发行人聘请专业的工程造价咨询机构对工程实际进度和价值量进行了审核，并依据审核的结果与施工方进行结算，项目竣工验收后，由造价咨询机构对工程结算金额进行审核，并出具审核报告。因此，发行人选择遵义慷盛作为建设工程供应商具有合理性，发行人选聘建设工程施工总承包方履行了所需的选聘程序和审批程序，符合法律法规和公司内部管理制度的相关规定。

二、说明对发行人研发制造基地可比项目的选取方式及项目相关信息来源准确性；结合相关单位的经营背景、建设项目具体情况、工程供应商选择方式、造价依据及客观性等，分别说明与发行人厂房、宿舍、地下室建设项目的可比性，并进一步比较说明发行人研发制造基地造价合理性。

（一）说明对发行人研发制造基地可比项目的选取方式及项目相关信息来源准确性

在选择研发制造基地的可比项目时，发行人以公开网络信息为基础，通过广东省建筑市场监管公共服务平台（<https://scjg.gdcic.net>）的“项目信息”查询相

关项目的“施工许可信息”，从而了解可比项目的详细情况，包括项目名称、建设地址、建设单位、施工单位、建设工程合同金额、建设面积等信息。“广东省建筑市场监管公共服务平台”是广东省内房屋建筑和市政工程专业工程项目信息上传至住房和城乡建设部“全国建筑市场监管公共服务平台”的业务平台，通过上述平台获取的可比项目信息具有可靠性。

选取可比项目的方式方面，关于厂房可比项目的选取，由于不同行业厂房通常具有一定的差异化结构，因此，选取东莞市同时期或接近时间同行业改性塑料项目进行对比，为进一步增强项目的可比性，选取的可比项目在工程造价规模方面与发行人厂房造价规模尽量接近，或造价金额靠前的项目，厂房类型均为框架结构，同样采取招投标的方式确定施工方和工程造价。

关于宿舍和地下室可比项目的选取，由于宿舍和地下室的建筑通常不存在明显的行业特征，为降低不同地区建筑人工、材料等成本差异的影响，选取同时期或接近时间与发行人研发制造基地属于相同或临近街镇的建设项目进行对比；为提高可比性，宿舍楼和地下室的类型选择与发行人相同的框架类型，宿舍楼的层数与发行人宿舍层数尽量接近，工程造价规模与发行人接近，或造价金额靠前的项目作为可比。为增强造价信息的可靠性，选取的建设单位以国有控股企业或集体经济组织为主，其施工单位和合同造价主要通过招投标的方式确定。

(二)结合相关单位的经营背景、建设项目具体情况、工程供应商选择方式、造价依据及客观性等，分别说明与发行人厂房、宿舍、地下室建设项目的可比性

发行人研发制造基地项目由厂房、办公楼、宿舍、地下室组成，相关房屋建筑已完成竣工验收并于 2024 年结转固定资产，由遵义慷盛负责的建设工程账面投入（不包含建设后装修）金额为 22,912.78 万元，其中，厂房、宿舍、地下室合计建设投入为 21,817.91 万元，占建设工程总投入的比例为 95.22%，是研发制造基地项目的主要组成部分。由于公开网络查询的建设项目较少单独公示办公楼造价情况，因此，主要将厂房、宿舍、地下室的单位建设成本与同行业或同地区建设项目的单位造价进行对比。

1、发行人厂房的可比项目情况

遵义慷盛负责的厂房建设相关信息如下：

建设内容	项目地点	厂房类型	施工方选择方式	开工时间	账面建设投入(万元)	建筑面积(平方米)	单位建设成本(元/平方米)
厂房建设	东莞市茶山镇上元村	框架剪力墙6层1幢	招投标	2022年	14,546.04	59,220.04	2,456.27

注：建筑面积取自东莞市住房和城乡建设局出具的《东莞市房屋建筑工程和市政基础设施工程竣工验收备案证书》，下同。

由于不同行业厂房通常具有一定的差异化结构，因此，选取发行人项目同期或接近时间东莞市同行业改性塑料项目进行对比，具体情况如下：

工程名称	建设单位	施工单位	项目地点	厂房类型	距离发行人直线距离	施工方选择方式	施工许可证日期	工程造价(万元)	建筑面积(平方米)	单位造价(元/平方米)
银禧科技高分子材料项目3号厂房	东莞银禧新材料有限公司	广东众盛建设工程有限公司	东莞市松山湖东部工业园博夏路与科海路交汇处东南侧	框架地上4层一幢	18.2公里	招投标	2022-12-08	3,962.00	14,248.42	2,780.66
中化华美新材料研发及生产项目1号厂房	东莞中化华美塑料有限公司	群安达建设集团有限公司	东莞市沙田镇明珠路25号	框剪结构11层1幢	30.8公里	招投标	2024-01-30	3,954.14	18,863.49	2,096.19
格瑞新材料新能源总部项目1号厂房	广东格瑞新材料股份有限公司	广东楠柏建设工程有限公司	东莞市望牛墩镇福安村	框架剪力墙9(1)层1幢	27.7公里	招投标	2024-12-27	11,208.27	40,807.26	2,746.64

注：建设项目基本信息来源于广东省建筑市场监管公共服务平台公开信息查询的施工许可证信息，施工方选择方式来源于天眼查等公开网络平台统计信息，下同。

上述建设单位的基本信息及项目建设情况如下：

序号	建设单位名称	建设单位基本信息	主营业务	建设项目名称	建设项目具体情况
1	东莞银禧新材料有限公司（银禧科技300221子公司）	母公司银禧科技2011年在深交所创业板上市，2024年营业收入为20.22亿元，归属母公司净利润为5,144.50万元。	通用树脂、工程树脂以及超高性能树脂三大类别材料的改性加工为公司的核心业务	银禧科技高分子材料项目	银禧科技高分子材料项目将从事生物降解高分子材料与5G及医疗用高分子材料的研发、制造、销售（根据银禧科技相关公告，上述项目以公司改性塑料技术为基础）。项目建成后，未来将打造成为公司新材料领域最重要的研发、制造基地。建设内容为厂房、仓库、行政及生活服务设施。年产出能力为6

序号	建设单位名称	建设单位基本信息	主营业务	建设项目名称	建设项目具体情况
					万吨。
2	东莞中化华美塑料有限公司	公司成立于1997年,主要股东包含奇美实业(香港)有限公司、中央企业中化集团下属的中化香港化工国际有限公司。	主营业务为生产和销售改性染色塑料	中化华美新材料研发及生产项目	主要建设厂房、办公楼食堂等配套设施,本项目改扩建后主要从事新材料的研发、染色、改性,包括对ABS、AS、PC、PIMA等工程塑料进行增强、增韧、抗静电,项目建成后年产5万吨。
3	广东格瑞新材料股份有限公司(874078)	公司股票2023年在全国股转系统挂牌转让,2024年营业收入为2.6亿元,归属于母公司的净利润为3,304.37万元。	专注于改性塑料和精密新能源锂电结构件,涵盖改性特种工程塑料、改性工程塑料以及改性通用塑料	格瑞新材料新能源总部项目	主要建设内容为新建1栋1号厂房和1栋2号宿舍。项目主要从事锂电结构件和改性塑料粒的生产和销售,达产后预计年产锂电结构件100万件和改性塑料粒5万吨。
4	发行人	发行人成立于2008年,2024年营业收入11.29亿元,归属于母公司的净利润为6,352.09万元。	高性能改性工程塑料的研发、生产和销售,主要产品为改性PC、PC合金、改性PA、改性PPS等	研发中心及制造基地项目	该项目为改性塑料产能的建设,项目建筑物由1号宿舍、2号办公楼、3号厂房、4号地下室及配套设施等组成;项目建成后年产改性塑料8万吨。

注:上述信息来源于相关公司定期报告、官方网站、广东省建筑市场监管公共服务平台上公示的项目信息等。

由上表可知,上述同行业公司的改性塑料项目建设内容、建设地址、建设时间与发行人的研发制造基地项目接近,可比项目造价规模与发行人研发制造基地项目接近或规模相对较大,建设单位均主要从事改性塑料业务,是国内的上市公司、挂牌公司或央企参股公司,在选择建设项目的施工方时均采用招投标的方式进行,项目造价的公允性和客观性相对可靠,项目具有可比性。

2、发行人宿舍的可比项目情况

遵义慷盛负责的宿舍建设相关信息如下:

建设内容	项目地点	宿舍类型	施工方选择方式	开工时间	账面建设投入(万元)	建筑面积(平方米)	单位建设成本(元/平方米)
宿舍建设	东莞市茶山镇上元村	框架剪力墙 17层 1幢	招投标	2022年	4,859.38	16,368.71	2,968.70

宿舍的建设通常不存在明显的行业特征，因此，选取与发行人在建工程属于相同或临近街镇的建设项目的宿舍造价进行对比，具体情况如下：

工程名称	建设单位	施工单位	项目地点	宿舍类型	距离发行人直线距离	施工方选择方式	施工许可证日期	工程造价(万元)	建筑面积(平方米)	单位造价(元/平方米)
茶山镇卢屋村海润电子显示器事业部及配套设施项目2号宿舍	东莞市茶山镇增埗卢屋股份经济合作社	湖南星大建设有限公司	东莞市茶山镇增埗村	框架剪力墙 6层 1幢	3.3 公里	招投标	2023-05-15	2,391.89	6,388.04	3,744.33
东莞市茶山镇横江改造项目6号宿舍楼	东莞市拓建实业投资有限公司	广东华正建设工程有限公司	东莞市茶山镇横江村	框架 14层 1幢	4.1 公里	招投标	2023-07-18	3,817.50	12,264.94	3,112.53
东莞市茶山镇增埗村(泛达)“工”项目二区2号宿舍	东莞市茶山镇增埗沙墩股份经济合作社	东莞市正建集团有限公司	东莞市茶山镇增埗村	框架剪力墙 18层 1幢	3.3 公里	招投标	2023-12-14	3,023.75	8,694.73	3,477.68
东部工业园智能制造二期3号宿舍楼	东莞市企石镇湖美股份经济联社, 东莞市企石镇上洞股份经济联社	中国第五局建筑工程有限公司	东莞市企石镇上洞村、湖美村	剪力墙地上 14层 1幢	19.6 公里	招投标	2024-01-16	3,648.34	11,406.75	3,198.40

上述建设单位的基本信息及项目建设情况如下：

序号	建设单位名称	建设单位基本信息	建设单位经营背景	建设项目名称	建设项目具体情况
1	东莞市茶山镇增埗卢屋股份经济合作社	成立于 2005 年，为组级集体经济组织	主要从事集体资产经营与管理、集体资源开	茶山镇卢屋村海润电子数码	项目总建筑面积约为 37,975.21 平方米，总投资 1.01 亿元，主要

序号	建设单位名称	建设单位基本信息	建设单位经营背景	建设项目名称	建设项目具体情况
			发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等	显示器事业部厂房及配套建设项目	建设厂房1栋,宿舍1栋及其他配套设施。
2	东莞市拓建实业投资有限公司	成立于2014年,实际控制人为东莞市茶山镇人民政府	主要从事实业投资、物业管理、物业租赁等	东莞市茶山镇横江电子城改造项目	项目总建筑面积约152,217平方米,总投资5.49亿元,新建厂房、办公楼、宿舍楼、污水池及地下室等设施,建成后用于招引高新产业,打造高新产业园。
3	东莞市茶山镇增埗沙墩股份经济合作社	成立于2005年,为组级集体经济组织	主要从事集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等	东莞市茶山镇增埗村麒麟城(泛达)“工改工”项目二区	项目总建筑面积36,690.44平方米,总投资1.1亿元,主要建设1栋厂房和1栋宿舍。项目建成后主要用于生产机械设备及电子元件,预计年产值8,000万元。
4	东莞市企石镇湖美股份经济联合社,东莞市企石镇上洞股份经济联合社	湖美经济联合社与上洞经济联合社均成立于2005年,为村级集体经济组织	均主要从事集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等	东部工业园智能制造产业项目二期	共5栋,总建筑面积118,728.79 m ² ,总投资4.36亿元,包括1号厂房楼地上10层,2号厂房楼地上10层,3号宿舍楼地上14层,4号宿舍楼地上14层,5号地下室地下1层

注:上述信息来源天眼查等平台公开查询、广东省建筑市场监管公共服务平台上公示的项目信息等,下同。

由上表可知,发行人选取的宿舍可比项目均距离发行人研发制造基地较近,主要在3至4公里的直线距离范围内,最远的项目不超过20公里,建设的宿舍类型和层数与发行人宿舍楼类似,工程造价规模较为接近,建设项目具有可比性;建设单位均为国有控股企业或集体经济组织,其主要业务为产业园的运营和管理等,其通过招投标的方式确定施工方和造价,工程造价相对客观和可靠。

3、发行人地下室的可比项目情况

遵义慷盛负责的地下室建设相关信息如下:

建设内容	项目地点	地下室类型	施工方选择方式	开工时间	账面建设投入(万元)	建筑面积(平方米)	单位建设成本(元/平方米)

地下室建设	东莞市茶山镇上元村	框架0(1)层1幢	招投标	2022年	2,412.50	4,559.56	5,291.07
-------	-----------	-----------	-----	-------	----------	----------	----------

与宿舍类似，地下室的建设通常不存在明显的行业特征，因此，选取与发行人在建工程属于相同或邻近街镇项目的地下室造价进行对比，具体情况如下：

工程名称	建设单位	施工单位	项目地点	地下室类型	距离发行人直线距离	施工方选择方式	施工许可证日期	工程造价(万元)	建筑面积(平方米)	单位造价(元/平方米)
东莞市茶山镇横江电子城改造项目7号地下室	东莞市拓建实业投资有限公司	广东建设工程有限公司	东莞市茶山镇横江村	框架0(1)层1幢	4.1公里	招投标	2023-07-18	4,302.51	5,741.05	7,494.29
东莞市茶山镇增埗村麒麟城(泛达)“工改工”项目一区5号地下室	东莞市茶山镇增埗沙墩股份经济合作社	广东汇建集团有限公司	东莞市茶山镇增埗村	框架剪力墙0(1)层1幢	3.3公里	招投标	2023-11-30	3,432.72	7,837.25	4,380.01
东莞市石龙镇锦盈产业园(一期项目)3号地下室	东莞市锦盈投资有限公司	深圳市深晁建设有限公司	东莞市石龙镇龙升路	框架地下1层1幢	7.3公里	招投标	2022-05-31	2,272.00	4,214.14	5,391.37
东部工业园智能制造产业项目9号地下室	东莞市企石镇上洞股份经济联合社, 东莞市企石镇湖美股份经济联合社	中国建筑工程第五局有限公司	东莞市企石镇上洞村、湖美村	框架0(1)层1幢	19.6公里	招投标	2023-09-13	12,341.92	21,902.80	5,634.86

上述建设单位的基本信息及项目建设情况如下：

序号	建设单位名称	建设单位基本信息	建设单位经营背景	建设项目名称	建设项目具体情况
1	东莞市拓建实业投资有限公司	成立于2014年，实际控制人为东莞市茶山镇人民政府	主要从事实业投资、物业管理、物业租赁等	东莞市茶山镇横江电子城改造项目	项目总建筑面积约152,217平方米，总投资5.49亿元，新建厂房、办公楼、宿舍楼、污水池及地下室等设施，建成后用于招引高新产业，打造高新产业园。
2	东莞市茶山镇增埗沙墩股份经济合作社	成立于2005年，为组级集体经济组织	主要从事集体资产经营与管理、集体资源开	东莞市茶山镇增埗村麒麟城	项目总建筑面积100,964.24平方米，总投资2.5亿元。主要建

序号	建设单位名称	建设单位基本信息	建设单位经营背景	建设项目名称	建设项目具体情况
			发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等	(泛达)“工改工”项目一区	设1栋办公楼和3栋厂房。项目建成后主要用于生产机械设备及电子元件,预计年产值22,000万元。
3	东莞市锦盈投资有限公司	成立于2017年,为自然人控制的企业	主要从事自有资金从事投资、非居住房地产租赁、住房租赁、物业管理等	东莞市石龙镇锦盈产业园(一期项目)	总建筑面积21,096.43平方米,总投资2.03亿元,其中2号厂房地地上9层,总建筑面积为16,105.52平方米;3号地下室地下1层,总建筑面积为4,214.10平方米),建筑结构形式为框架结构。
4	东莞市企石镇湖美股份经济联合社,东莞市企石镇上洞股份经济联合社	湖美经济联合社与上洞经济联合社均成立于2005年,为村级集体经济组织	均主要从事集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等	东部工业园智能制造产业园一期	总建筑面积为173,150.48 m ² ,总投资6.61亿元,其中厂房6栋,宿舍楼1栋,含配电房、垃圾房,地下室21,902.8 m ² ;地上最大层数为15层,地下为1层。

由上表可知,发行人选取的地下室可比项目均距离发行人研发制造基地较近,主要在3至7公里的直线距离范围内,最远的项目不超过20公里,建设的地下室类型与发行人地下室类似,项目具有可比性;建设单位主要为国有控股企业或集体经济组织,其主要业务为产业园的运营和管理等,地下室造价与发行人接近或金额相对较大,其通过招投标的方式确定施工方和造价,工程造价相对客观和可靠。

(三) 进一步比较说明发行人研发制造基地造价合理性

综上所述,经与市场上可比项目的单位造价进行对比,发行人研发制造基地单位造价不存在显著差异,可比项目的选取遵循较为合理的标准。厂房可比项目方面,选取同行业改性塑料项目进行对比,并考虑可比项目距离发行人研发制造基地距离、工程造价规模、房屋结构类型、施工方确定的方式的比较性等因素确定最终可比项目;关于在宿舍和地下室的可比项目选取,以发行人研发制造基地附近的项目为基础,考虑项目的结构类型和层数、工程造价规模、建设单位的性质、施工方和工程造价的确定方式等因素最终确定可比项目,选取的项目具有可比性,可比项目工程造价的公允性和客观性较为可靠。综上,发行人研发制造基

地的造价具有合理性。

三、说明遵义慷盛向上游供应商支付的款项与其项目建设情况的匹配性，工程款用途与项目决算报告中工程成本构成是否存在差异及合理性，建筑工程单位耗材量是否符合行业标准、主要建筑材料采购价格的公允性。

(一) 说明遵义慷盛向上游供应商支付的款项与其项目建设情况的匹配性

根据大型建设项目结算的常用模式，建设单位与施工方结算时，在施工方提交结算申请后，建设单位会聘请专业机构对工程造价进行审核，专业机构审核时，以施工图纸和施工过程中的签证变更为基础，根据国家或地方定额、主管部门披露的信息价等核算工程造价，与施工方提交的结算申请进行比对。公司与遵义慷盛进行工程结算时，聘请了加斯特对遵义慷盛的结算申请进行审核，加斯特以施工图、变更签证、竣工图等资料为基础对工程量和综合单价进行审核，确定工程造价金额，并为公司出具了竣工结算审核报告书，公司最终以加斯特审核后的金额与遵义慷盛进行结算。

遵义慷盛提供的建筑安装工程和装修服务不含税金额为 24,779.80 万元，项目发生的不含税总成本为 22,359.32 万元，项目毛利率为 9.77%。经取得东莞当地的某建筑工程公司经审计的财务报表，其 2022 年营业收入为 1.68 亿元，综合毛利率为 13.68%，该公司成立于 2011 年，注册资本为 6,000 万元。根据遵义其他工程项目的利润表，遵义慷盛报告期内的其他工程项目中：某商品房建设项目收入为 14,223.38，毛利率为 3.60%；某学校建设项目收入为 1,376.15 万元，毛利率为 11.59%；某养老中心项目收入为 691.33 万元，毛利率为 13.57%。其中，遵义慷盛某商品房建设项目毛利率相对较低，主要系近年来房地产场景气度下降，开发商在结算时对部分遵义慷盛已施工，但合同约定不够明确的部分不予结算所致，目前该项目因结算面积认定分歧等，双方正在进行诉讼程序。总体而言，遵义慷盛承建的发行人研发制造基地项目毛利率介于遵义慷盛其他工程项目的毛利率范围内，略低于东莞当地其他建筑工程企业毛利率，主要是受工程规模、工程类型等因素影响，差异具有合理性。

截至 2025 年 9 月 30 日，遵义慷盛收到的工程款 25,139.21 万元，累计对外付款 25,046.14 万元，其中，因采购建筑材料、分包工程、人工、设备租赁、其

他服务等合计付款 22,978.30 万元,付款金额与上述项目总成本匹配。除此之外,遵义慷盛取得的工程款主要用于缴纳增值税、企业所得税等税费 928.30 万元,1,139.54 万元支付到遵义慷盛的关联公司,主要用于遵义慷盛及其实际控制人的其他工程项目、经营开支等。综上,遵义慷盛向上游供应商支付的款项与其项目建设情况相匹配。

(二) 工程款用途与项目决算报告中工程成本构成是否存在差异及合理性

截至 2025 年 9 月 30 日,发行人向工程总包方遵义慷盛累计采购的建设工程和装修服务不含税金额为 24,779.80 万元(含税金额为 27,009.99),占研发中心及制造基地项目累计投入的比例为 69.20%,向遵义慷盛累计付款额 25,139.21 万元。遵义慷盛收到上述工程款后,其资金的流向如下表所示:

单位:万元

序号	资金流向	金额	比例
1	钢材采购	2,585.26	10.32%
	砂浆混凝土采购	2,453.99	9.80%
	管桩采购	887.19	3.54%
	电梯、变压器等设备采购	857.54	3.42%
	模板及木材采购	748.20	2.99%
	门窗材料采购	334.21	1.33%
	其他建筑材料采购	3,481.20	13.90%
	小计	11,347.59	45.31%
2	劳务分包及专业分包费	8,336.99	33.29%
3	人员工资	2,376.67	9.49%
4	税款	928.30	3.71%
5	员工备用金	367.64	1.47%
6	设备租赁费	280.39	1.12%
7	检测费等相关服务费	235.12	0.94%
8	其他	1,173.43	4.69%
合计		25,046.14	100.00%

由上表可知,遵义慷盛收到发行人支付的款项后,主要用于采购钢材、混凝土、其他建筑材料、支付工资、采购相关分包服务等用途。其中,建筑材料款、劳务分包及专业分包费、人员工资是主要的采购支出。

根据竣工结算审核报告，公司研发制造基地项目的建筑安装成本构成如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	主要建筑材料费用	11,931.27	53.90%
2	其他材料费用	2,048.39	9.25%
3	人工费	4,223.07	19.08%
4	机械台班使用费	838.82	3.79%
5	增值税等税金	1,827.79	8.26%
6	管理费与利润	1,267.20	5.72%
合计		22,136.54	100.00%

注：公司与施工方结算时，存在签证变更和部分项目以综合单价结算，未能将相关项目的人工、材料和机械使用费进行拆分，故上表中未包含该部分项目；此外，竣工结算未包含后续的精装修，故上表亦未包含竣工后的装修。

由上表可知，遵义慷盛工程款项支出与项目结算审核报告中的工程成本存在差异。原因是造价咨询机构加斯特进行结算审核时，系以项目的施工图纸、签证变更、竣工图纸等为基础，根据《广东省建筑与装饰工程综合定额（2018）》和主管部门发布的材料信息价等进行工程量和价格的核算，其确定的工程造价系根据主管部门或行业标准核算的理论造价。

遵义慷盛在实际施工过程中，根据人工和材料市场价格的实时变化情况、工程的实际实施情况发生实际支出，与上述工程造价对应的成本结构通常存在差异；此外，部分工程通过专业分包的方式完成，支付给专业分包方的款项通常包含了人工费及部分材料费等，分包费中的人工费和材料费通常难以拆分；再者，结算审核报告中的税费，为根据工程总造价计算的增值税销项税，遵义慷盛缴纳增值税时，通常有可抵扣的进项税；另外，上表中根据竣工结算审核报告统计的机械台班使用费包括混凝土输送泵车、混凝土搅拌机、打桩机、压桩机、挖掘机、塔式起重机、施工电梯等一系列工程建设相关设备，遵义慷盛实际施工过程中，塔式起重机、施工电梯等由其自行租赁，其他主要机械由分包方提供，因此，遵义慷盛设备租赁费相对较低。上述原因导致了遵义慷盛的工程款用途结构与项目结算审核报告中工程成本构成存在差异，具有合理性。

（三）建筑工程单位耗材量是否符合行业标准

公司研发制造基地竣工结算时，根据施工图纸、签证变更、竣工图纸和《广东省建筑与装饰工程综合定额》核算工程造价，并以审核报告中的审定金额与施工方进行结算，因此，结算审核报告中的单位耗材量可作为研发制造基地设计图纸下的行业标准用量。以下将遵义慷盛实际投入的主要建筑材料的单位耗材量与结算审核报告中的单位耗材量进行对比：

项目	遵义慷盛实际投入		结算审核报告		差异情况	
	采购量	单位面积 耗材量	结算工程 量	单位面积 耗材量	数量差异 率	单位面积 耗材量差 异率
钢筋（吨）	6,020.14	0.07	6,010.00	0.07	0.17%	0.17%
混凝土（立方米）	50,941.60	0.61	50,921.77	0.61	0.04%	0.04%
模板（平方米）	187,024.95	2.23	220,057.82	2.62	-15.01%	-15.01%

注：遵义慷盛采购量取自其电子税务局系统导出的发票明细；建筑总面积为竣工东莞市住房和城乡建设局出具的竣工验收备案证书所载面积。

由上表可知，除模板外，遵义慷盛关于发行人研发制造基地项目的主要建筑材料采购量与行业标准用量、实际投入的单位耗材量与行业标准差异较小，具有合理性。模板的采购量小于行业标准用量，主要原因是实际施工过程中，模板可周转使用；建筑相关的定额等规范文件确定模板使用量时，不考虑模板的周转使用情况，仅基于与混凝土接触的面积确定模板数量，导致存在一定的数量差异，具有合理性。综上，发行人研发制造基地主要建筑材料单位耗材量符合行业标准。

（四）主要建筑材料采购价格的公允性

发行人的研发制造基地项目投入的建筑材料包括：钢材、混凝土、管桩、模板等主要材料和其他建筑材料，其中，施工方遵义慷盛采购钢材、混凝土、管桩、模板合计支付款项 6,430.51 万元；除上述主要材料外，遵义慷盛采购金额较大的设备或材料还包括电梯和电缆，电梯主要采购三菱电梯与快意电梯，合计金额为 387.43 万元，电缆主要向广州番禺电缆集团有限公司采购，采购金额为 228.50 万元，上述主要材料、电梯、电缆的采购金额合计为 7,046.45 万元，占其建筑材料总付款的比例为 62.10%。以下对钢材、混凝土、管桩、模板、电缆、电梯的

采购价格公允性进行分析：

1、钢材采购公允性

在发行人研发制造基地项目建设过程中，遵义慷盛采购钢材累计付款额为 2,585.26 万元，主要为螺纹钢，遵义慷盛累计采购的螺纹钢含税金额为 2,546.63 万元。螺纹钢作为大宗材料，有公开的市场价格，遵义慷盛采购的螺纹钢价格与市场价格的对比情况如下表所示：

年月	遵义慷盛含税采购金额（万元）	遵义慷盛采购均价（元/吨）	市场价（元/吨）	价格差异率
2022 年 12 月	214.33	4,164.04	4,303.18	-3.23%
2023 年 2 月	280.55	4,420.82	4,550.00	-2.84%
2023 年 3 月	653.74	4,573.05	4,419.13	3.48%
2023 年 4 月	458.31	4,254.02	4,134.00	2.90%
2023 年 5 月	291.60	3,979.05	3,863.81	2.98%
2023 年 6 月	181.44	4,001.66	3,847.62	4.00%
2023 年 7 月	38.12	3,948.09	3,896.67	1.32%
2023 年 8 月	358.62	3,924.12	3,932.17	-0.20%
2023 年 9 月	37.79	4,103.22	3,948.50	3.92%
合计	2,514.51	-	-	-

注 1：由于遵义慷盛的螺纹钢的第一大供应商为广州鑫泰供应链有限公司，因此，上表中螺纹钢的市场价取自广州地区 HRB400E20 螺纹钢的市场价格，广州地区 HRB400E20 螺纹钢市场价格数据来源于 Wind 资讯。

注 2：除表格所列期间外，遵义慷盛未发生钢材采购或仅为零星采购，因此，未在上表中展示。

由上表可知，根据工程建设的需要，遵义慷盛的螺纹钢采购主要发生在 2022 年 12 月至 2023 年 9 月，其钢材采购价格与市场价格相比差异较小，主要采购期间内，平均采购价格与市场价格差异率绝对值未超过 5%，差异原因主要为采购型号结构以及付款、交期等因素所致，采购价格公允。

2、混凝土采购公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛采购砂浆混凝土累计付款额为 2,453.99 万元，主要为预拌混凝土，遵义慷盛累计采购的预拌混凝土含税金额为 2,331.61 万元。预拌混凝土作为主要建筑材料，有公开的市场价格，遵义慷

盛采购的预拌混凝土价格与市场价格的对比如下表所示：

年月	遵义慷盛含税采购金额（万元）	遵义慷盛采购均价（元/立方米）	市场价（元/立方米）	价格差异率
2023年1月	144.91	443.03	489.13	-9.43%
2023年2月	98.45	434.09	488.54	-11.15%
2023年3月	119.38	438.16	488.29	-10.27%
2023年4月	289.95	477.83	489.00	-2.28%
2023年5月	386.17	481.93	487.65	-1.17%
2023年6月	303.38	476.60	478.00	-0.29%
2023年7月	258.13	466.49	478.00	-2.41%
2023年8月	253.67	462.27	471.72	-2.00%
2023年9月	105.17	446.20	456.17	-2.19%
2023年10月	67.56	443.45	447.35	-0.87%
2024年6月	75.34	394.66	431.00	-8.43%
合计	2,102.11	-	-	-

注 1：上表中预拌混凝土的市场价取自广东地区 C30 混凝土市场价格，广东地区 C30 混凝土市场价格数据来源于百川盈孚。

注 2：由于遵义慷盛自 2023 年 1 月开始才批量采购预拌混凝土，因此，上表展示 2023 年 1 月以来每月采购金额超过 50 万元的月份情况。

由上表可知，遵义慷盛采购的混凝土价格在 2023 年 4 月以后与市场价格不存在明显差异。2023 年 1-3 月，遵义慷盛采购价格低于市场价格，主要原因是采购价格系参考 2022 年签署协议时市场价格协商确定，协议签署后的一段期间内市场存在一定的上涨，双方在 2023 年 3 月中旬才开始根据过往市场价格变动情况进行交易价格的调整，导致调整前的价格与市场价格存在一定差异，具有合理性。总体而言，遵义慷盛采购的混凝土价格公允。

3、管桩采购公允性

因发行人研发制造基地项目基础施工需要，遵义慷盛采购预应力高强混凝土管桩（PHC 管桩）累计付款额为 887.19 万元，包含管桩采购费与管桩运输费，采购的管桩型号为 500*125AB 和 600*130AB。遵义慷盛采购的管桩价格与相同期间东莞市住房和城乡建设局发布的《东莞建设工程造价信息》价格对比如下：

型号	遵义慷盛含税采购金额（万元）	遵义慷盛采购价格（元/米）	市场价（元/米）	价格差异率
----	----------------	---------------	----------	-------

500*125AB	220.08	220.32	234.71	-6.13%
600*130AB	563.05	308.00	318.97	-3.44%
合计	783.13	-	-	-

注：《东莞建设工程造价信息》发布预应力管桩价格为不含税价格，上表已调整为含税价。

由上表可知，遵义慷盛采购的管桩价格与市场价格不存在明显差异，采购价格公允。

4、模板采购公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛采购混凝土模板含税金额为 504.08 万元，模板主要型号为 1830*915*14，采购时间主要集中在 2023 年 5 月、9 月、10 月和 2024 年 3 月，采购价格为含税 45 元/张。遵义慷盛采购的模板价格与相同期间东莞市住房和城乡建设局发布的《东莞建设工程造价信息》价格对比如下：

年月	遵义慷盛含税采购金额（万元）	遵义慷盛采购均价（元/张）	市场价（元/张）	价格差异率
2023 年 5 月	120.15	45.00	46.64	-3.51%
2023 年 9 月	60.75	45.00	47.57	-5.40%
2023 年 10 月	162.10	45.00	47.57	-5.40%
2024 年 3 月	159.12	45.00	48.76	-7.71%
合计	502.12	-	-	-

注：模板市场价取自《东莞建设工程造价信息》发布的涂胶建筑模板（红板）1830*915*15 型号一等品和二等品的平均价。

由上表可知，遵义慷盛采购的混凝土模板与市场价相比不存在显著差异，相关差异主要系遵义慷盛与供应商签署合同时约定了固定的采购价格，后续市场价格的小幅变动未进行交易价格调整所致，遵义慷盛模板采购价格公允。

5、电缆采购公允性

研发制造基地项目建设过程中，遵义慷盛主要向广州番禺电缆集团有限公司采购电缆，累计采购付款金额为 228.50 万元，采购时间主要发生于 2023 年 11 月至 2024 年 1 月，以下将遵义慷盛采购的金额较大的型号电缆价格与相同期间东莞市住房和城乡建设局发布的《东莞建设工程造价信息》平均价格对比如下：

电缆型号	遵义慷盛含税采购金额（万元）	遵义慷盛采购均价（元/米）	同期市场平均价（元/米）	价格差异率
0.6/1kV 4×240+1×120	41.56	781.29	854.85	-8.61%
0.6/1kV VV 4×35+1×16	32.93	115.19	127.67	-9.77%
0.6/1kV VV 5×16	17.13	61.49	66.90	-8.09%
0.6/1kV 4×185+1×95	10.38	625.18	659.49	-5.20%
合计	102.01	-	-	-

由上表可知，遵义慷盛采购的电缆价格略低于市场价，主要原因包括：（1）市场价通常反映该型号不同品牌电缆价格的综合情况，遵义慷盛采购的特定品牌电缆价格与上述均价存在差异具有合理性；（2）遵义慷盛批量采购时，通常可获得一定的价格优惠。综上，总体而言，遵义慷盛向广州番禺电缆集团有限公司采购电缆的价格公允。

6、电梯采购公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛采购三菱电梯、快意电梯累计付款额为 387.43 万元，其中，向上海三菱电梯有限公司及其东莞分公司采购电梯付款额为 224.69 万元，向快意电梯股份有限公司采购电梯累计付款额为 162.74 万元。申报会计师通过公开网络查询和实地走访等方式，核查了上述电梯供应商，经核查，上海三菱电梯有限公司的主要股东为国有上市公司上海机电（600835）与日本三菱电机株式会社；快意电梯股份有限公司（002774）成立于 1998 年，2017 年在深交所上市，上述供应商规模较大，且为上市公司或上市公司子公司，遵义慷盛向上述供应商采购电梯的价格公允性较为可靠。上述电梯供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	注册资本	成立日期	上市日期	股东情况	2024 年经营规模
1	上海三菱电梯有限公司	15,526.94 万美元	1986-12-02	控股股东上海机电 1994 年在上交所上市	上海机电持股 52%，日本三菱电机株式会社持股 32%，其他两名股东合计持股 16%	控股股东上海机电 2024 年营业收入为 206.82 亿元，归母净利润 9.37 亿元
2	快意电梯股份有限公司	33,668.79 万人民币	1998-09-16	2017 年在深交所上市	控股股东东莞市快意股权投资有限公司持股 43.97%，实	2024 年营业收入 15.81 亿元，归母净利润为 1.32 亿元

序号	供应商名称	注册资本	成立日期	上市日期	股东情况	2024年经营规模
					实际控制人为罗爱文、罗爱明	

（五）主要分包工程采购公允性

在研发制造基地建设过程中，部分工程遵义慷盛通过专业分包的方式完成，如消防工程、脚手架、木工、玻璃幕墙等工程，同时采用劳务分包的方式解决部分用工问题，分包工程总计采购付款金额为 8,336.99 万元。其中，金额较大的分包项目消防工程、脚手架、木工、玻璃幕墙、土石方开挖、基坑支护合计采购付款金额为 3,779.16 万元。考虑分包工程市场价格的可获得性、分包工程定价方式的可比性等因素，以下对脚手架、木工、土石方开挖分包工程采购的公允性分析如下：

1、消防外包工程公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛向东莞市康凯智能科技工程有限公司采购消防安装工程累计付款金额为 827.32 万元，向其采购消防安装工程的价格为 46 元/平方米。遵义慷盛在采购消防外包服务时，进行了市场的询比价，但由于部分询比价通过现场沟通或电话交流，留存记录较少，根据遵义慷盛工作人员留存的早期微信沟通记录，广东富盈建设有限公司曾向遵义慷盛的消防外包采购需求进行报价，其报价为 58 元/平方米，遵义慷盛选择价格相对较优的供应商进行合作，具有合理性。因此，遵义慷盛向东莞市康凯智能科技工程有限公司采购的消防安装工程价格公允。

2、脚手架搭拆外包工程公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛向深圳市宏鑫达脚手架有限公司采购脚手架搭拆工程累计付款金额为 669.93 万元，向其采购脚手架搭拆工程的价格情况为：外墙双排架搭设单价 46 元/平方米，单排架搭设单价 25 元/平方米，地下室、电梯井操作双排外架搭设单价为 32 元/平方米。根据《广东省房屋建筑与装饰工程综合定额（2018）》，高度 40 米以内的单排钢脚手架搭拆工程包含利润的综合单价为 27.99 元/平方米，高度 40.5 米以内的综合钢脚手架搭拆工程包含利润的综合单价为 46.60 元/平方米。因此，遵义慷盛采购的单排架工程单价与定额中的单排钢脚手架单价不存在明显差异，采购的双排架工程单价

与定额中的综合钢脚手架综合单价价格较为接近。

综上，遵义慷盛向深圳市宏鑫达脚手架有限公司采购的脚手架搭拆工程定价公允。

3、木工外包工程公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛向佛山市天东建设工程有限公司采购木工支模服务累计付款金额为 649.57 万元，按混凝土接触面积计量服务金额，合作单价为 64 元/平方米。由于《广东省房屋建筑与装饰工程综合定额（2018）》中模板工程分类较细，规定的工程单价差异较大，为方便进行比较，使用公开网络平台“广联达指标网”查询的数据作为市场价进行比较。

“广联达指标网”是上市公司广联达（002410）旗下的网络平台，面向建设工程领域，为建筑各参与方的造价从业人员、成本控制人员提供单项工程指标数据、清单综合单价指标数据、劳务分包指标数据、政策文件等数据查询、对比、分析服务。“广联达指标网”上展示的分包工程价格，系其通过对建筑劳务市场的调研，以及与众多劳务企业、建筑施工企业进行合作，收集全国地区、不同业态的劳务分包真实交易价格，结合国家现行建设标准对价格进行分析拆解而获取的价格。

根据“广联达指标网”查询的数据，广东地区根据地上结构、地下室等不同项目的差异，含税的支模价格位于 55 元/平方米至 67 元/平方米之间，遵义慷盛采购支模分包工程的价格位于上述市场价格之间，具有公允性。

4、土方开挖外包工程公允性

因发行人研发制造基地项目的建设需要，遵义慷盛向东莞市洪宇土石方工程有限公司采购土方开挖运输服务累计付款金额为 475.60 万元，以实际开挖土方量计量服务金额，合作单价为 93 元/立方米。

根据“广联达指标网”查询的数据，涉及素土和灰土回填的土方机械开挖的含税分包价格主要位于 15 元/立方米至 33 元/立方米之间，根据《广东省房屋建筑与装饰工程综合定额（2018）》，运输距离每增加 1 公里综合单价增加 2.175 元/立方米，本项目土石方运到 30 公里左右的惠州弃土，土方开挖价格大约需要增加 65.25 元/立方米。因此，考虑运输距离后，土方开挖的市场价格大约为 80.25

元/立方米至 98.25 元/立方米。遵义慷盛与供应商协商确定土方开挖采购价格时，综合考虑地质情况、运输距离、回填土情况等因素，确定的交易价格位于上述市场价格范围内，具有公允性。

四、结合具体询比价情况，进一步说明公司采购机器设备的定价依据和公允性

报告期内，公司固定资产新增机器设备合计 10,223.89 万元，其中，采购额在 300 万以上的设备供应商采购额占比为 73.04%，以下列示采购额在 300 万元以上设备供应商的主要采购合同、采购内容、合同金额：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额 (含税)
1	莱斯特瑞兹机械(太仓)有限公司	改性配混整线 9 条生产线	2024 年 3 月 7 日	3,600.00
		ZSE27CC-48D 双螺杆挤出机 1 台	2024 年 6 月 17 日	93.00
		ZSE27CC-48D 双螺杆挤出机 1 台+1 套备用螺杆	2022 年 11 月 29 日	96.80
2	荣锦橡塑科技(东莞)有限公司	实验线及创新中心公用工程及生产线搬迁、安装工程项目，是研发中心 9 条(其中老厂旧线 6 条、新线 3 条)研发实验线的设备基础及配套设施建设，具体包括：水槽冷却水系统、设备冷却水系统、集中真空系统、压缩空气管线、钢结构平台(10 条产线)、设备拆除、搬迁(6 条产线)、设备安装(9 条产线)等	2024 年 8 月 9 日	332.00
		100 型切料机 4 台、200 型切料机 2 台、300 型切料机 3 台	2024 年 11 月 8 日	115.30
		生产车间三期公用工程及生产线搬迁、安装工程项目，是老厂 8 条生产线的搬迁安装及配套设施建设，具体包括加油系统、水槽冷却水系统、设备冷却水系统、集中真空系统、压缩空气管线、钢结构平台、设备拆除搬迁及安装(8 条产线)、成品料仓改造等	2025 年 3 月 20 日	570.00
		1 套投料站	2025 年 3 月 28 日	146.00
3	广东三化工程有限公司	一期钢结构平台及机电安装，是一期 9 条生产线的设备基础及配套设施建设，具体包括：水槽冷却水系统、设备冷却水系统、自来水管线、废水系统、集中真空系统、压缩空气系统、钢结构平台/支架/隔墙、不锈钢组合式水箱等	2023 年 9 月 11 日	470.43
		二期钢结构平台及机电安装，是二期 9 条生产线的设备基础及配套设施建设，具体包括：水槽冷却水系统、设备冷却水系统、自来水管线、废水系统、集中真空系统、压缩空气系统、钢结构平台/支架/隔墙、不锈钢组合式水箱、4	2024 年 6 月 20 日	585.29

序号	供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额 (含税)
		条生产线的搬迁及安装、5条生产线的安装等		
		1套真空站	2024年10月18日	61.70
4	科倍隆(南京)机械有限公司	5台双螺杆挤出机	2024年7月8日	652.00
5	深圳凯勒斯能源实业有限公司	20台分布式储能柜	2024年3月20日	584.04
6	上海岩征实验仪器有限公司	6套聚合反应釜、7套聚酯反应釜	2021年7月14日	355.00
7	安徽海畅智能机械有限公司	5套负压均化罐、1套除VOC系统、1套投料站	2024年7月25日	305.00
8	无锡海飞特科迈机械设备有限公司	8套失重喂料系统	2024年7月25日	230.00
合计				8,196.56

以上设备采购合同具体询比价情况，采购机器设备的定价依据和公允性分析如下：

(一) 莱斯特瑞兹机械(太仓)有限公司

1、改性配混整线9条生产线

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额(含税)
莱斯特瑞兹	改性配混整线9条生产线	2024年3月7日	3,600.00

改性配混整线是改性PC生产中“原材料备料→混料→喂料→挤出→冷却→除湿→切粒→过筛”全过程串成一条自动化连续作业线的简称，主要包含物料处理系统、失重秤喂料系统、双螺杆挤出机、高混机、冷切水槽、吸风刀、拉条切粒机、振动筛、螺旋提升机等设备。该合同一共采购9条改性配混整线，每条生产线具体合同价格如下：

单位：万元

采购内容	规格型号	单位	数量	合同金额 (含税)	备注(配方特性)
改性配混整线 line2	ZSE40CCPro	套	1	321.81	1、75%PC+20%GF+5%； 2、70%PC+10%ABS+15%BDP+5%Additives
改性配混整线 line3	ZSE60CC	套	1	503.09	1、80%PC+15%TiO2+5%Additives 2、70%PC+10%ABS+15%BDP+5%Additives
改性配混整线 line4	ZSE40CCPro	套	1	436.03	1、55%PA+15%ADP+30%GF 2、65%PPO+10%BDP+25%GF

采购内容	规格型号	单位	数量	合同金额 (含税)	备注(配方特性)
改性配混整线 line5	ZSE50CC	套	1	337.70	1、75%PC + 20%GF+ 5%Additives 2、70%PC+10%ABS +15%BDP+ 5%Additives
改性配混整线 line6	ZSE60CC	套	1	383.38	PC/ABS(low VOC)
改性配混整线 line7	ZSE50CC	套	1	261.85	95%PMMA+ 5%Additives
改性配混整线 line8	ZSE50CCPro	套	1	441.17	1、55%PA+15%ADP+30%GF 2、65%PPO+10%BDP+25%GF
改性配混整线 line9	ZSE50CCPro	套	1	457.46	PA+FR+GF/PPO+GF+BDP/PC+A BS
改性配混整线 line10	ZSE60CCPro	套	1	457.52	1、70%PC+10%ABS+15%BDP+ 5%Additives 2、80%PC+15%TiO2+5%Additives
合计		套	9	3,600.00	

注：每条产线根据具体生产配方特性，约定了个性化配置的增补或减配，故每条产线价格有所差异。

“双螺杆挤出机”是改性配混整线的核心主机，其性能直接决定产品最终性能质量，一开始公司计划采购双螺杆挤出机，其余设备自行采购组装。

莱斯特瑞兹（隶属于德国莱斯特瑞兹集团 LeistrizGruppe）、科倍隆（隶属于德国科倍隆集团 CoperionGmbH）两家公司均为行业内领先的改性塑料相关设备供应商，其集团总部位于德国，均有较长的发展历程，目前全球范围内能把双螺杆挤出机“高扭矩、高转速、高耐磨”同时做到规模化、模块化、标准化，并且在中国本土拥有完整销售-制造-服务网络的，其实只有上述两家外资品牌，故公司分别找上述两家公司对双螺杆挤出机进行询价，询比价结果如下：

科倍隆						莱斯特瑞兹 (方案一)				莱斯特瑞兹 (方案二)				
线体	生产材质	型号	产量	电机功率	报价(万元)	型号	产量	电机功率	报价(万元)	型号	产量	电机功率	报价(万元)	最终报价3.31
产线2#	CF+BDP	STS-5044D	300-600kg/h	160KW	132.70	ZSE40CC-44D	220-350kg/h	90KW	112.00	ZSE40CC-Pro-44D	250-400kg/h	110KW	137.00	127.70
产线3#	普通+BDP	STS-6544D	800-1300kg/h	315KW	162.21	ZSE60CC-44D	700-1100kg/h	315KW	168.00	ZSE60CC-44D	700-1100kg/h	315KW	168.00	156.80
产线4#	特殊材料	STS-5044D	300-600kg/h	160KW	143.25	ZSE40CC-Pro-44D	250-400kg/h	110KW	161.00	ZSE40CC-Pro-44D	250-400kg/h	110KW	161.00	150.00
产线5#	普通+BDP	STS-6544D	700-1200kg/h	315KW	162.03	ZSE50CC-44D	430-600kg/h	185kW	145.00	ZSE50CC-44D	430-600kg/h	185kW	145.00	135.10
产线6#	低气味	STS-6548D	800-1300kg/h	315KW	166.49	ZSE60CC-48D	500-1100kg/h	315kW	177.00	ZSE60CC-48D	500-1100kg/h	315kW	177.00	164.90
产线7#	PMMA 染色	STS-6540D	500-1000kg/h	315KW	157.92	ZSE50CC-40D	420-600kg/h	185kW	140.00	ZSE50CC-40D	420-600kg/h	185kW	140.00	130.50
产线8#	特殊材料	STS-6544D	500-900kg/h	315KW	183.51	ZSE50CC-Pro-44D	500-700kg/h	220kW	201.50	ZSE50CC-Pro-44D	500-700kg/h	220kW	201.50	187.70
产线9#	特殊/普通兼顾	STS65-44D	500-900kg/h	315KW	176.80	ZSE50CC-44D	420-600kg/h	185kW	155.00	ZSE50CC-Pro-44D	500-700g/h	220kW	185.00	172.30
产线10#	GF+BDP	STS-6544D	800-1200kg/h	315KW	169.51	ZSE60CC-44D	700-1100kg/h	315kW	175.00	ZSE60CC-Pro-44D	800-1200kg/h	400kW	228.00	212.40
合计					1,454.41				1,434.50	合计			1,542.50	1,437.40

公司通过现场试料及设备报价比对：莱斯特瑞兹设备的温控更精准，产品稳定性更好，组装机进口化程度更高，且玻纤产品要求转速低，莱斯 pro 系列对低转速产品产能更有保证，故选择莱斯特瑞兹的挤出机设备（莱斯方案二），最终议价至 1,438.00 万元；考虑到新工业园的设备规划整体面貌，为提高整齐化程度，且每条产线其余设备如果由公司单独采购和组装，整体价格差别较小，但设备整体适配性会更好，经各部门会议讨论确认：9 条线全部采用整线方案，公司同步评估整线报价方案，以产线 9#为例获取的整线报价情况如下：

项目	莱斯特瑞兹	科倍隆	价格差
整机方案报价	467.00	687.00	-220.00
全厂工艺设计报价	22.00	100.00	-78.00
合计	489.00	787.00	-298.00

莱斯特瑞兹整线报价较科倍隆更具优势，故最终选择向莱斯特瑞兹采购 9 条改性配混整线，最终议价至 3,600 万元。

2、ZSE27CC-48D 双螺杆挤出机 1 台

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额 (含税)	科倍隆报价
莱斯特瑞兹	ZSE27CC-48D 双螺杆挤出机 1 台	93.00	103.00

该项目采购背景是公司需求新增一条小型研发实验产线，用于材质普通 PC+BDP 材料研发打样，公司分别找莱斯特瑞兹和科倍隆进行询比价，询价比结果如下：

线体	生产材质	项目	型号	产量	电机功率	报价
实验线 4#	普通 +BDP	科倍隆报价	STS35McII-48D	30-180KG/h	75KW	103.00 万
		莱斯特瑞兹报价	ZSE27CC-48D	35-100KG/h	30KW	93.00 万

经公司研究分析，科倍隆 STS35McII-48D 和莱斯特瑞兹 ZSE27CC-48D 均能满足实验技术要求，最终选择以报价较低的莱斯特瑞兹挤出机。

3、ZSE27CC-48D 双螺杆挤出机 1 台+1 套备用螺杆

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额 (含税)	科倍隆报价
莱斯特瑞兹	ZSE27CC-48D 双螺杆挤出机 1 台 +1 套备用螺杆	96.80	96.00

该项目采购背景是公司需求新增一条小型研发实验产线，公司分别找莱斯特瑞兹和科倍隆进行询比价，询比价结果如下：

品牌	规格型号	产能	报价	付款方式	质保期	交期	备注
莱斯特瑞兹	ZSE27CC-48D	15-60kg/h	100.5 万	30%定金，60%提货款，10%验收款	1 年	6 个月	德国设计，中国组装（螺杆、筒体、螺纹块材质为德国纯进口）
科倍隆	STS25Mc11	5-80kg/h	96 万	30%定金，70%提货款，到货前付清	1 年	6 个月	德国设计，中国组装（螺杆、筒体、螺纹块材质为国产品牌，芯轴为日本进口，中国锻造加工）

经公司研发部门建议，科倍隆 STS25Mc11 和莱斯特瑞兹 ZSE27CC-48D 均能满足实验技术要求，价格差异较小，综合考虑莱斯特瑞兹 ZSE27CC-48D 螺杆、筒体、螺纹块材质为德国纯进口冷锻材料，性能较高，且赠送 1 套备用螺杆，最终选择莱斯特瑞兹产品并最后议价为 96.80 万元。

（二）荣锦橡塑科技（东莞）有限公司

1、实验线及创新中心公用工程及生产线搬迁、安装工程项目

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额 (含税)	询比价
				海畅
荣锦橡塑科技（东莞）有限公司	实验线及创新中心公用工程及生产线搬迁、安装工程项目，是研发中心 9 条（其中老厂旧线 6 条、新线 3 条）研发实验线的设备基础及配套设施建设，具体包括：水槽冷却水系统、设备冷却水系统、集中真空系统、压缩空气管线、钢结构平台（10 条产线）、设备拆除、搬迁（6 条产线）、设备安装（9 条产线）等	2024 年 8 月 9 日	332.00	341.51

该项目是公司新厂建设，对旧厂研发实验线搬迁安装及采购新线的设备基础及配套设施建设，公司分别找了荣锦橡塑科技（东莞）有限公司（简称“荣锦”）、安徽海畅智能机械有限公司（简称“海畅”）进行询价，这两家供应商在设备产线建设均与公司有过合作，询比价结果如下：

单位：万元

项目名	数量	单位	海畅		荣锦		备注
			金额	付款方式	金额	付款方式	
水槽冷却水系统(实验线及创新中心)	1	项	65.69	51% 定金 +42% 发货款 +7% 验收款	47.00	50% 定金 +45% 发货款 +5% 验收款	含不锈钢冷却水箱2个,冷却塔2个以及支架,不锈钢冷却水管等辅件(含PLC控制系统)
设备冷却水系统(实验线及创新中心)	1	项	58.17		21.60		含PPR水管及安装辅件等
自来水管线(实验线及创新中心)	1	项	4.92		5.60		含PVC水管及安装辅件等
废水管线及线管(实验线及创新中心)	1	项	8.60		8.50		含真空泵2台,真空冷却水箱1个,真空储气罐2个,隔离罐18个,PLC控制系统等
集中真空系统(实验线及创新中心)	1	项	51.18		32.00		含铝合金节能管道及安装用辅件(空压机组为甲供)
压缩空气管线(实验线及创新中心)	1	项	26.61		11.00		含镀锌桥架及安装用辅件
电缆桥架、电柜(箱)及电缆铺设(实验线及创新中心)	1	项	14.43		8.80		含4F,5F钢平台制作及安装,升降机2台
钢结构平台(实验线及创新中心)	1	项	84.70		132.00		含9条产线(老厂6台+新机3台)及配套辅机安装
设备安装(实验线及创新中心)	1	项	14.98		32.00		含老厂6条产线及配套辅机拆除及搬迁
设备拆除、搬迁(6条产线)	1	项	12.23		33.50		
合计金额			341.51		332.00		含税运及安装调试等费用

经海畅、荣锦及公司研发部、相关部门领导现场进行技术交流,选定总报价相对较低的荣锦作为实验线及创新中心公用工程及生产线搬迁、安装工程项目的最终施工单位,合同金额 332.00 万元。

2、100 型切粒机 4 台、200 型切粒机 2 台、300 型切粒机 3 台

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额 (含税)	询比价	
				正和元	迈森
荣锦橡塑科技(东莞)有限公司	100型切粒机4台、200型切粒机2台、300型切粒机3台	2024年11月8日	115.30	165.40	125.10

该项目采购是对二期生产线和研发实验线的配套设备，公司分别找了深圳市正和元机电设备有限公司（简称“正和元”）、南京迈森智能装备有限公司（简称“迈森”）、荣锦橡塑科技（东莞）有限公司3家供应商进行询价，上述供应商均有主营切粒机的制造和维护，具体询比价结果如下：

单位：万元

供应商	数量	100型 报价	200型 报价	300型 报价	合计	付款方式	质保期	交期
正和元	100型4台 +200型2台 +300型3台	13.50	20.00	23.80	165.40	60%定金+30%发货款+10%验收款	1年	60天
荣锦		9.30	13.70	16.90	115.30	60%定金+17%发货款+17%验收款+6%押金	1年	60天
迈森		10.90	14.50	17.50	125.10	60%定金+30%发货款+10%验收款	1年	45天

经相关使用部门研究讨论，最终确定选取价格较为优惠的荣锦公司作为供应商。

3、生产车间三期公用工程及生产线搬迁、安装工程项目、1套投料站

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额 (含税)
荣锦橡塑科技(东莞)有限公司	生产车间三期公用工程及生产线搬迁、安装工程项目，是老厂8条生产线的搬迁安装及配套设施建设，具体包括加油系统、水槽冷却水系统、设备冷却水系统、集中真空系统、压缩空气管线、钢结构平台、设备拆除搬迁及安装（8条产线）、成品料仓改造等	2025年3月20日	570.00
	1套投料站	2025年3月28日	146.00

鉴于新园区产线建设及老厂租赁到期搬迁的需求，综合考虑实验线及创新中心公用工程及生产线搬迁、安装工程项目的建设质量较好，故继续选择与供应商荣锦橡塑科技（东莞）有限公司进行合作，并未进行询比价。

(三) 广东三化工程有限公司

1、一期钢结构平台及机电安装（9条线）

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额 (含税)	询比价		
				飞特	宏喆/伟博	天远/正浩
广东三化工程有限公司	一期钢结构平台及机电安装（9条线），具体包括：水槽冷却水系统、设备冷却水系统、自来水管线、废水系统、集中真空系统、压缩空气系统、钢结构平台/支架/隔墙、不锈钢组合式水箱等	2023年9月11日	470.43	603.42	464.97	797.67

新厂区一期生产线安装及建设包括9条生产线的设备基础及配套设施建设，涉及产线的钢平台搭建及机电安装，具体工程范围包括：1）挤出机及周边辅机的安装、2）生产线水槽冷却水系统安装、3）生产设备冷却水系统安装、4）生产线自来水管线安装、5）生产线废水系统安装、6）生产线集中真空系统安装、7）生产线压缩空气系统安装、8）生产线电缆桥架及电箱安装、9）楼顶水箱及冷却塔安装、10）4个水箱、11）钢结构平台搭建（含失重秤平台、高混机平台、投料平台、成品仓平台、包装秤平台、冷却塔平台）。公司分别向广州飞特建设有限公司（简称“飞特”）、广东三化工程有限公司（简称“三化”）、东莞市宏喆不锈钢制品有限公司（简称“宏喆”）、深圳市伟博机电有限公司（简称“伟博”）、广东天远建设工程有限公司（简称“天远”）、广东正浩建设工程有限公司（简称“正浩”）进行询价，上述供应商均有承包做过产线钢平台搭建及机电安装项目的经验，具体询比价结果如下：

(1) 三化报价

单位：万元

机电安装报价	三化						
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用18%	税金9%	总金额
设备安装	171	-	46.99	-	8.46	4.99	60.44
水槽冷却水系统	238	24.32	3.96	0.90	5.25	3.10	37.53
设备冷却水系统	638	29.01	4.90	0.90	6.27	3.70	44.78

机电安装报价	三化							
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用18%	税金9%	总金额	
自来水管线系统	261	7.08	0.52	0.90	1.53	0.90	10.93	
废水系统	281	20.49	3.20	0.90	4.42	2.61	31.62	
集中真空系统	281	11.26	1.35	0.90	2.43	1.43	17.38	
压缩空气系统	2447	17.09	2.52	0.90	3.69	2.18	26.37	
电缆桥架	1383	34.64	3.47	0.90	7.02	4.14	50.18	
小计	5700	143.89	66.91	6.30	39.08	23.06	279.23	
钢平台报价	数量	材料/人工/管理费用 18%				税金 9%	总金额	
主平台	81T					71.59	6.44	78.03
成品仓平台	66T					51.04	4.59	55.63
幕墙及其他	500m2					7.32	7.32	
支架、机架制作安装费	18 个					6.97	6.97	
小计						-	147.95	
备注	钢材：平均 3962 元/吨；总面积约：1490.8 平方米，平均 992.5 元/平方米							
总合计	427.18							
合作客户群体	广东福赛、广东兴盛迪、广东融塑、江苏融塑、浙江耀隆、广州聚赛龙、广东丽诺、阿尔法(广东)、湖北合聚、东莞中德、广东金纹、广东向荣、东莞瑾华、广东唯粒、惠州金铂、中山禎杰、东莞亚仑、东莞上东、东莞巨杨、深圳吉塑、东莞宝轩、东莞美邦、东莞众创等。							

(2) 飞特报价

单位：万元

机电安装报价	飞特						
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用18%	税金9%	总金额
设备安装	171	-	35.04	-	6.31	3.72	45.07
水槽冷却水系统	422	33.50	14.40	0.45	8.70	5.14	62.20
设备冷却水系统	630	36.03	15.92	0.45	9.43	5.56	67.39
自来水管线系统	453	14.38	8.79	0.45	4.25	2.51	30.37
废水系统	327	22.58	11.48	0.45	6.21	3.66	44.38
集中真空系统	108	7.41	3.70	0.27	2.05	1.21	14.64
压缩空气系统	2833	21.55	14.63	0.54	6.61	3.90	47.24
电缆桥架	372	4.77	19.30	0.72	4.46	2.63	31.89

机电安装报价	飞特							
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用18%	税金9%	总金额	
小计	5316	140.22	123.27	3.33	48.03	28.34	343.19	
钢平台报价	数量	材料总价	人工总价	管理费用18%		税金9%	总金额	
主平台	93.56T	98.61	28.89	22.95		13.54	163.99	
成品仓平台	34.2T	47.44	12.54	10.80		6.37	77.14	
幕墙及其他	-	-	-	-		-	-	
支架、机架制作安装费	18个	14.85	-	2.67		1.58	19.10	
小计							-	260.23
备注	钢材：平均 6800 元/吨；总面积约：1137.8 平方米，平均 1958 元/平方米							
总合计	603.42							
合作客户群体	万华化学、巴塞尔大连、巴塞尔南沙，巴塞尔东莞、巴塞尔苏州、住友化学大连、宁波色母粒、科莱恩色母粒、科世得润、阿斯凯莫、3M 材料技术、广州日立等。							

(3) 宏喆/伟博报价

单位：万元

机电安装报价	宏喆/伟博						
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用10%	税金9%	总金额
设备安装	165	-	51.41	-	5.14	5.09	61.64
水槽冷却水系统	215	27.37	15.89	5.00	4.83	4.78	57.87
设备冷却水系统	146	17.29	9.69	3.50	3.05	3.02	36.55
自来水管线系统	93	5.32	4.11	2.00	1.14	1.13	13.70
废水系统	48	4.46	3.16	2.00	0.96	0.95	11.53
集中真空系统	69	8.92	6.03	3.00	1.79	1.78	21.52
压缩空气系统	1044	14.47	9.55	3.50	2.75	2.72	32.99
电缆桥架	259	21.20	15.08	3.50	3.98	3.94	47.69
小计	2039	99.03	114.91	22.50	23.64	23.41	283.49
钢平台报价	数量	材料总价	人工总价	管理费用10%		税金9%	总金额
主平台	95.2T	107.11	34.00	18.34		14.35	173.80
成品仓平台							
幕墙及其他	-	-	-	-	-	-	3.37
支架、机架制作安装费	9个	3.50		0.46		0.36	4.31

机电安装报价	宏喆/伟博						
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用 10%	税金 9%	总金额
小计						-	181.48
备注	钢材：平均 4080 元/吨；总面积约：1128 平方米，平均 1507 元/平方米；宏喆做钢平台，伟博做机电安装						
总合计	464.97						
合作客户群体	普特美、奥能旧厂区、金塑橡塑、阳塑橡胶、深圳九塑						

(4) 天远/正浩报价

单位：万元

机电安装报价	天远/正浩						
	数量	材料总价	人工总价	高空作业费	管理费用 10%	税金 9%	总金额
设备安装	171	-	25.36	-	2.54	2.51	30.41
水槽冷却水系统	247	29.00	14.91	0.14	4.40	4.36	52.81
设备冷却水系统	410	41.09	31.06	0.14	7.23	7.16	86.68
自来水管线系统	234	9.87	11.85	0.07	2.18	2.16	26.12
废水系统	129	8.65	8.68	0.07	1.74	1.72	20.87
集中真空系统	60	5.62	3.79	0.07	0.95	0.94	11.37
压缩空气系统	3018	7.24	8.10	0.06	1.54	1.52	18.46
电缆桥架	2601	24.47	21.14	0.28	4.59	4.54	55.03
小计	6870	125.94	124.89	0.84	25.17	24.92	301.75
钢平台报价	数量	材料/人工/管理费用 10%				税金 9%	总金额
主平台	141.3T	294.26				26.48	320.75
成品仓平台	77.98T	146.33				13.17	159.50
幕墙及其他	-	-	-	-	-	-	-
支架、机架制作安装费	18 个	14.37				1.29	15.66
小计						-	495.91
备注	钢材：平均 1084.5 元/吨；总面积约：1181 平方米，平均 4199 元/平方米；天远做钢平台，正浩做机电安装，两家均未做过塑料行业。						
总合计	797.67						
合作客户群体	深圳外国语学校、深圳观湖小学、东裕世家花园 9 栋-11 栋幕墙门窗项目工程、广晟控股、生益科技、维乐电池、华勤通讯。						

综合考虑上述供应商的设计方案、报价明细、合作过的客户群体，经公司生产部及管理层开会讨论，从上述供应商中选定比较专业的飞特、三沙公司再进行

技术交流及比价,经三化、飞特及公司生产部、相关部门领导现场进行技术交流,经对比选定三化作为新厂区钢平台跟机电安装工程的最终施工单位。

经与三化公司充分细节沟通后,对失重称钢平台方案做了变更,及三化、莱斯特瑞兹、公司现场评估团队对整体方案做了最终细化沟通,确定钢平台最终图纸,并对各系统选材做最终确认,最后与三化公司合同议价为 470.43 万元。

2、二期钢结构平台及机电安装、1套真空站

单位:万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额(含税)
广东三化工程有限公司	二期钢结构平台及机电安装(9条线),具体包括:水槽冷却水系统、设备冷却水系统、自来水管线、废水系统、集中真空系统、压缩空气系统、钢结构平台/支架/隔墙、不锈钢组合式水箱、4条生产线的搬迁及安装、5条生产线的安装等	2024年6月20日	585.29
	1套真空站	2024年10月18日	61.70

二期钢结构平台及机电安装,是对二期9条生产线的设备基础及配套设施建设,建设内容与一期钢结构平台及机电安装基本一致,新增了4条旧生产线的搬迁及安装,鉴于新园区产线建设进度及公司生产产能的需求,综合考虑一期钢结构平台及机电安装的建设质量较好,故继续选择与供应商广东三化工程有限公司进行合作,并未进行询比价。

(四)科倍隆(南京)机械有限公司

单位:万元

供应商名称	采购内容	合同日期	合同金额(含税)
科倍隆	5台双螺杆挤出机	2024年7月8日	652.00

该合同一共采购3条生产线(二期生产线)的双螺杆挤出机和2条研发实验线(研发实验线)的双螺杆挤出机,每台双螺杆挤出机具体合同价格如下:

单位:万元

序号	品名及内容	数量	合同金额(含税)
1	STS-35双螺杆挤出机	1	103.50
2	STS-35双螺杆挤出机	1	109.50

序号	品名及内容	数量	合同金额（含税）
3	STS-50 双螺杆挤出机	1	118.00
4	STS-65 双螺杆挤出机	1	167.50
5	STS-65 双螺杆挤出机	1	153.50
	合同总金额		652.00

公司分别找莱斯特瑞兹和科倍隆进行询比价，询价比结果如下：

单位：万元

报价单位		科倍隆				莱斯特瑞兹（方案一）				莱斯特瑞兹（方案二）				
线体	生产材质	型号	产量	电机功率	报价	型号	产量	电机功率	报价	型号	产量	电机功率	报价	
生产线 3# （无侧喂）	普通+BDP	STS50MC11-44D	540-600KG/H	160KW	120.00	ZSE50CC44D	500-700KG/H	185KW	159.39	ZSE50CCPro44D	580-820KG/H	220KW	203.10	
生产线 8#	低气味材料	STS65MC11-48D	700-900KG/H	315KW	170.78	ZSE60CC44D	800-1100KG/H	315KW	203.17	ZSE60CCPro44D	900-1200KG/H	400KW	247.06	
生产线 9#	尼龙加纤	STS65MC11-48D	700-900KG/H	315KW	156.46	ZSE60CC44D	800-1100KG/H	315KW	175.37	ZSE60CCPro44D	900-1200KG/H	400KW	219.26	
实验线 6#	特殊项目材料	STS35Mc11-48D	30-180KG/H	75KW	105.00	ZSE27CC-48D	35-100KG/H	30KW	102.35	/	/	/	/	
实验线 1# （创新组）	尼龙加纤	STS35Mc11-48D	30-180KG/H	75KW	110.00	ZSE27CC-48D	35-100KG/H	30KW	102.35	/	/	/	/	
合计					662.24	合计				742.63	合计			669.42

经公司相关部门会议讨论，结合技术参数指标、性价比最优原则，最终 3 条生产线和 2 条研发实验线的挤出机选择科倍隆供应商，并最终议价 652.00 万元。

(五) 深圳凯勒斯能源实业有限公司

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额 (含税)	询比价	
			瑞能	互宇
深圳凯勒斯能源实业有限公司	20 台分布式储能柜	584.04	614.90	594.24

为响应国家发改委、能源局方针政策：“鼓励工商业用户通过配置储能、开展综合能源利用等方式降低高峰时段用电负荷、增加低谷用电量，通过改变用电时段来降低用电成本”，公司研发制造基地项目准备新增建设绿色电力系统，公司一开始计划采购 55 台分布储能柜和 10 台直流充电桩，公司分别找了深圳凯勒斯能源实业有限公司（以下简称“凯勒斯”）、互宇数字能源科技（深圳）有限公司（以下简称“互宇”）、深圳瑞能新动力科技有限公司（以下简称“瑞能”）3 家供应商进行询报价，上述供应商均是专注于储能系统集成与生产，询价比结果如下：

单位：万元

项目名称	单位	凯勒斯			互宇			瑞能		
		数量	单价	总价(含税)	数量	单价	总价(含税)	数量	单价	总价(含税)
分布储能柜	台	55	29.02	1,596.17	55	29.71	1,634.16	55	30.75	1,691
EMS 智慧能量管理系统	项	1	69.00	69.00	1	80.00	80.00	1	60.00	60
直流充电桩 (180KW)	台	10	4.50	45.00	10	7.00	70.00	10	5.00	50
合计		1,710.17			1,784.00			1,801.00		
折后价		1,530.36			1,700.00			1,621.00		

其中凯勒斯：分布储能柜容量 232KWH/台，含储能柜基座、护栏、安装调试、运输服务费用；

互宇：分布储能柜容量 215KWH/台，包含 IP66 室外柜，内含 5 个 43KWH 电池模组，含液冷系统、配电系统、消防系统、液冷机组及动环监控，含安装调试、运输费用等；

瑞能：分布储能总容量 215KWH/台，包含锂电池储能箱硬件，含安装调试、运输费用等。

公司综合考虑分布储能柜的容量、电池类型（容量、倍率、循环寿命等技术指标）、售后运维服务及销售价格等因素，最终确定选取凯勒斯的分布式储能柜产品，合同最终定价 1,530.36 万元，后续公司根据实际使用及需求情况，最终确定安装采购 20 台分布储能柜，并变更协议采购总价为 584.04 万元。合同采购明

细金额如下：

项目名称（储能设备+EPC）	数量	单价（万元）	总价（万元）	备注
分布式储能柜（232KWH/台）	20.00	25.75	551.04	单位造价为人民币1,110.00元/KWH
凯勒斯 EMS 智慧能源管理系统 V3.0	1	69.00	69.00	-
合计	-	-	584.04	-

根据中关村储能技术联盟（CNESA）2025年3月5日发布的《全球储能市场跟踪报告（2024年4季度）》：2024年国内储能设备 EPC 全年中标均价为1,181.28元/KWH。2023-2024年储能系统和 EPC 中标均价（单位：元/KWH）变化趋势如下：



注：中关村储能产业技术联盟（CNESA）创立于 2010 年 3 月，是中国第一个专注于储能领域的非营利性行业社团组织，自 2011 年起开始专注以电力储能为核心的产业研究，为政府部门、发电集团、电网公司、科研院所、储能企业、投融资机构等客户提供了专业、实时、权威、客观的数据和咨询服务。

公司储能设备 EPC 项目合同单位造价为人民币 1,110.00 元/KWH，与 2024 年国内储能设备 EPC 全年中标均价 1,181.28 元/KWH 基本一致，交易价格具有公允性。

（六）上海岩征实验仪器有限公司

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额 (含税)	询比价	
			日本森松	威海嘉毅
上海岩征实验仪器有限公司	6 套聚合反应釜、7 套聚酯反应釜	355.00	470.00	408.40

公司采购聚合、聚酯反应釜是研发实验用设备，用于把聚酯（或共聚酯）先合成/改性出来，再作为功能母料或相容剂去改善通用塑料的性能的研究实验，公司计划采购 6 套聚合反应釜和 7 套聚酯反应釜，分别找威海嘉毅化工机械有限公司（简称“威海嘉毅”）、上海岩征实验仪器有限公司（简称“上海岩征”）和森松(江苏)重工有限公司（简称“日本森松”）3 家供应商进行报询价，上述供应商均是专注于搅拌反应釜及其衍生产品的生产厂家，具体询比价结果如下：

单位：万元

公司名	1L 聚合釜五工位*1	1L 聚酯釜五工位*1	10L 聚合釜 5 套	10L 聚酯釜 5 套	30L 聚酯釜 1 套	合计	付款方式	交期	质保期
威海嘉毅	28.12	32.12	26.87	29.30	67.32	408.40	30%+40%+30%	85 个工作日	1 年
上海岩征	25.61	29.30	24.00	27.00	61.25	371.18	30%+40%+30%	70 个工作日	1 年
日本森松	30.00	35.00	30.00	35.00	80.00	470.00	只有口头报价，确认合同才出方案		

经公司开会讨论比对，综合考虑使用性能和性价比，选择向上海岩征进行采购，最终合同议价至 355.00 万元。

（七）安徽海畅智能机械有限公司

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额（含税）	合同日期	询比价
				恩必信
安徽海畅智能机械有限公司	1 套投料站、5 套负压均化罐、1 套 VOC 除味罐	305.00	2024 年 7 月 25 日	385.10

该项目采购是针对二期生产线的配套生产设备采购，包含 1 套投料站、5 套负压均化罐、1 套 VOC 除味罐，具体合同金额明细如下：

单位：万元

序号	品名及内容	数量	合同金额（含税）
1	投料站	1	191.50
2	压均化罐（4 立方）	5	49.03
3	除 VOC 系统（3 罐 8 立方+包装罐）	1	64.47
合同总金额			305.00

投料站包含行车、吨包卸料站、粉/粒料混合料仓、粉/粒料投料仓、颗粒料补料仓、挤出机投料斗、高混机投料斗等设备，公司分别找了广东恩必信智能装

备有限公司（简称“恩必信”）和安徽海畅智能机械有限公司（简称“海畅”）进行报询价，上述供应商均有上述产品的相关制造经验，询比价结果如下：

单位：万元

项目名	单位	数量	恩必信				海畅			
			单价	总金额	付款方式	质保期	单价	总金额	付款方式	质保期
行车	套	19	2.50	47.50	50%定金 +50%发货款	1年	3.58	67.99	53%定金+40%发货款 +7%验收款	1年
吨包卸料站	个	5	3.90	19.50			4.09	20.45		
颗粒吨包架	个	14	0.55	7.70			/	/		
粉/粒料混合料仓	个	4	5.80	23.20			2.10	8.41		
粉/粒料投料仓	个	5	6.50	32.50			2.27	11.36		
粉/粒料投料仓	个	5	7.50	37.50			2.84	14.20		
颗粒料补料仓	个	14	5.20	72.80			2.84	39.76		
玻纤料补料仓	个	5	5.20	26.00			2.84	14.20		
粉料投料仓	个	2	8.50	17.00			2.84	5.68		
主机集料斗	个	9	0.85	7.65			0.60	5.37		
侧喂集料斗	个	7	0.55	3.85			/	/		
振动筛集料斗	个	9	0.55	4.95			/	/		
高混机投料斗	个	9	0.35	3.15			0.45	4.09		
高混机至料仓软连接及管道	套	9	0.20	1.80			/	/		
成品均化料仓	台	5	6.50	32.50			9.81	49.03		
VOC除味罐	套	1	47.50	47.50	64.47	64.47				
合计			385.10		交货期 2 个月		305.00		报价含所有连接管道及安装用辅件, 交货期 2 个月	

经生产部门及管理层开会讨论讨论，综合考虑上述供应商的方案、报价、付款方式及历史合作情况等因素，最终决定选择向海畅进行采购，合同价格为

305.00 万元。

(八) 无锡海飞特科迈机械设备有限公司

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额(含税)	询比价		
			布拉本达	久保田	科倍隆/卡尔麦
无锡海飞特科迈机械设备有限公司	8套失重喂料系统	230.00	501.09	589.80	294.04

该项目采购是针对公司二期5条生产线及3条研发实验线的配套设备设施采购，失重喂料系统主要包含主喂料称、侧喂料称、液体称及控制系统，公司分别找久保田布拉本达技术(北京)有限公司(简称“布拉本达”)、久保田(中国)投资有限公司(简称“久保田”)、科倍隆(南京)机械有限公司(简称“科倍隆”)和无锡海飞特科迈机械设备有限公司(简称“海飞特”)4家供应商进行报询价，上述供应商均是专注于通用设备制造领域，主营产品均包含失重式喂料机等，具体询比价结果如下：

单位：万元

线体	规格型号	数量	单位	布拉本达			久保田			科倍隆			海飞特			备注
				报价	付款方式	交期	报价	付款方式	交期	报价	付款方式	交期	报价	付款方式	交期	
2#透明 PC	60-600KG/H	1	台	19.55	50% 定金 +50% 发货款	7 个月	23.50	50% 定金+45% 发货款 +5% 验收款	5 个月	10.96	50% 定金+45% 发货款 +5% 验收款	4 个月	7.50	45% 定金+50% 发货款 +5% 验收款	2 个月	含 1 台主 喂料称及 控制系统
3#透明 PC	40-400kg/h	4	台	51.71			70.60			39.07			31.30			含 4 台主 喂料称及 控制系统
7#彩色 PC	20-300kg/h	4	台	70.44			92.00			48.86			42.20			含 3 台主 喂料称、1 台液体称 及控制系 统
8#PC/ABS、PBT	60-600kg/h	6	台	96.49			127.50			73.39			58.50			含 3 台主 喂料称、2 台侧喂料 称、1 台液 体称及控 制系统
9#深色 PC/ABS、 PC+GF	60-600kg/h	6	台	78.00			105.80			63.38			49.60			含 4 台主 喂料称、2 台侧喂料 称及控制 系统

线体	规格型号	数量	单位	布拉本达			久保田			科倍隆			海飞特			备注
				报价	付款方式	交期	报价	付款方式	交期	报价	付款方式	交期	报价	付款方式	交期	
实验线 4#通用 PC 及合金	30-200kg/h	2	台	39.28			34.50			20.52			16.30			含 1 台主喂料称、1 台侧喂料称及控制系统
实验线 6#特殊项目材料	30-200kg/h	4	台	89.05			86.60			48.02			35.80			含 1 台主喂料称、2 台侧喂料称、1 台液体称及控制系统
实验线 1#A+GF, 聚酯+GF	30-200kg/h	3	台	56.58			49.30			31.42			23.30			含 1 台主喂料称、2 台侧喂料称及控制系统
合计				501.09			589.80			335.62	优惠价: 294.04 万元		264.50			

综合考虑上述供应商的方案、报价、付款方式及交期情况等因素，最终决定选择向海飞特进行采购，合同价格为 230.00 万元。

结合公司上述采购机器设备的具体询比价情况，公司设备采购定价遵循性价比最优原则，通过综合考虑多家供应商询价、技术参数对比、历史采购数据比对等因素确定采购价格，同时公司设有《采购管理程序》、《设备管理程序》制度对设备请购、购置、审批环节等制定了详细规定，且上述供应商与公司及公司高管不存在持股、近亲属、重大债权债务关系，综上，公司设备采购定价具有明确依据，采购价格通过多家无利益关系供应商报价比对及严格的内部流程审批具有公允性。

五、说明遵义慷盛及其关联方向发行人关联方提供借款的背景、主要合同条款、借贷金额、期限、利率、违约安排及实际执行情况，利率是否与同期贷款利率存在明显差异及原因

报告期内，遵义慷盛及其控股股东刘思华向发行人实际控制人的兄弟汪晓旭及其控制或参股的公司贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司、贵州省小西湖旅游开发有限公司提供借款的情况如下：

单位：万元

借入方	借出方	借贷金额	借款日期	还款日期	借款利率	同期贷款利率	借款背景
贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司	遵义慷盛建筑工程有限公司	580.00	2022年1月	2023年6月	4.53%	3.70%	借入资金用于日常经营资金支出
贵州省小西湖旅游开发有限公司	遵义慷盛建筑工程有限公司	200.00	2022年3月	2023年6月	4.53%	3.70%	借入资金用于日常经营资金支出
贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司	刘思华	350.00	2023年1月	2023年6月	4.33%	3.65%	借入资金用于日常经营资金支出
刘思华	汪晓旭	20.00	2022年4月	2022年4月	-	-	借款背景是刘思华借入用于借给遵义慷盛建筑工程有限公司用来资金
刘思华	汪晓旭	20.00	2022年5月	2022年7月	-	-	
刘思华	汪晓旭	10.00	2022年8月	2022年8月	-	-	

刘思华	汪晓旭	5.00	2022年9月	2022年9月	-	-	临时周转
刘思华	汪晓旭	10.00	2022年11月	2023年1月	-	-	

同期贷款利率取自中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的同期贷款市场报价利率（LPR）。

上述借款除刘思华与汪晓旭个人之间的短期资金拆借外，均有签订借款协议。

（一）主要合同条款

借款协议主要合同条款对借款金额、借款用途、借款期限、借款利率、利率计算过程均有具体约定。

（二）违约安排

借款协议对违约责任的约定如下：

“甲方未按本协议约定向乙方提供借款，或未按双方约定利率计收利息，给乙方造成损失的，乙方有权要求甲方赔偿。

乙方违反本协议规定未能按时还款的，甲方有权追回逾期借款。

本协议项下甲、乙任何一方违反本协议规定，造成对方损失的，应当赔偿对方因此受到的损失，包括但不限于实际损失、预期损失以及为了追偿损失而支付的其他费用（包括但不限于律师费、诉讼费、保全费、诉讼保全保险费、交通费、差旅费、鉴定费、公告费等）”

（三）实际执行情况

1、2022年1月，贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司向遵义慷盛建筑工程有限公司借入580万后，贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司陆续用于房地产建设工程款的支出、日常经营报销支出和缴纳税款支出，于2023年6月归还该笔资金及利息款项。

2、2022年3月，贵州省小西湖旅游开发有限公司向遵义慷盛建筑工程有限公司借入200万后，当月贵州省小西湖旅游开发有限公司陆续用于酒店装修的工程款、门窗款等支出及还贷资金支出，于2023年6月归还该笔资金及利息款项。

3、2023年1月，贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司向刘思华借入350万后，当月贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司陆续用于房地产建设工程款的支出及日常经营报销支出，于2023年6月归还该笔资金及利息款项。

4、2022年刘思华向汪晓旭借入资金，用于借给遵义慷盛建筑工程有限公司用来资金临时周转，借款期限较短，已及时归还了借款款项。

实际控制人的兄弟汪晓旭与遵义慷盛控股股东刘思华认识较早，双方在资金周转困难时，存在向对方拆借资金的情形，主要系资金拆借用于临时资金周转，相关借款已及时结清，除3个月内的短期借款外，双方结算了借款利息，利率与同期贷款利率差异不大，具有合理性，借贷各方不存在其他利益安排。

六、结合前述情况分析说明是否存在通过第三方为发行人承担成本费用、形成资金体外循环、进行利益输送或其他利益安排情况。

如上文的核查与说明，发行人研发制造基地工程造价公允。发行人关联方贵州省桐梓县天行健房地产开发有限公司（以下简称“天行健房地产”）、贵州省小西湖旅游开发有限公司（以下简称“小西湖旅游”）合计向遵义慷盛借款的780万元发生在2022年1月和3月，主要用于支付早年开发房地产项目应付的工程款，上述借款在2023年6月已归还完毕，并支付相关利息；发行人于2022年7月与东莞市自然资源局签署了《国有建设用地使用权出让合同》，取得研发制造基地建设所需的土地，后续经招投标后确定与遵义慷盛的合作关系，开始进行研发制造基地项目的建设，上述借款时间早于发行人研发制造基地开工时间。工程建设期间，天行健房地产向遵义慷盛实际控制人刘思华借款350万元的借款时间较短，已在半年内归还完毕，并支付约定的利息。

发行人主要原材料大多为大宗材料，有较为透明的市场价格，发行人原材料采购的公允性分析参见发行人第一轮问询回复“问题4.采购价格公允性及毛利率波动合理性”及本问询回复“问题2.进一步说明原材料采购价格公允性”的相关回复。报告期内，发行人销售费用率和管理费用率总体高于同行业可比公司的平均水平，个别明细科目的变动与发行人强化管理等措施相关，研发费用率低于同行业可比水平与发行人的业务相对聚焦和研发策略有关，符合发行人经营的实际情况，详细情况参见发行人第一轮问询回复“问题8.其他问题”和本问询回复“问

题 6.其他问题”的相关回复。

中介机构核查了发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、发行人董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等相关主体的资金流水；核查了发行人研发制造基地施工总承包遵义慷盛及其实际控制人刘思华的资金流水，核查了遵义慷盛采购的主要建筑材料和分包工程的公允性，以及主要建筑材料的单位耗用量的合理性，检查了发行人研发制造基地项目招投标过程相关文件、建设过程中的监理报告和进度款审核报告、结算审核报告，查阅了第三方造价鉴定机构关于发行人研发制造基地项目结算审核报告的复审审核报告，走访了遵义慷盛就发行人研发制造基地的主要供应商，确认上述供应商与发行人客户、供应商及关联方不存在资金往来和业务往来，不存在特殊或潜在利益安排和协助发行人进行体外资金循环的情形，从而核查发行人研发制造基地造价的公允性。

综上，发行人不存在通过第三方为发行人承担成本费用、形成资金体外循环、进行利益输送或其他利益安排情况。

七、请保荐机构、申报会计师：（1）结合独立第三方工程造价鉴定情况，核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查比例及核查结论。（2）说明对遵义慷盛工程款用途及相关供应商的核查情况，说明相关供应商与发行人客户、供应商是否存在业务及资金往来，与发行人是否存在特殊或潜在利益安排，相关供应商是否存在配合发行人进行体外资金循环的情形。

（一）结合独立第三方工程造价鉴定情况，核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查比例及核查结论

1、独立第三方工程造价鉴定情况

在公司 2024 年 8 月与施工方遵义慷盛进行竣工结算时，公司聘请的负责工程建设过程中的进度审核的造价咨询机构加斯特根据施工方提交的结算申请、施工图、变更签证、竣工图等资料对建筑安装工程的造价进行了审核，并出具了竣工结算审核报告书。

2025 年 11 月，公司聘请新誉时代工程咨询有限公司（以下简称“新誉时代”）对加斯特出具的竣工结算审核报告进行了复核。新誉时代成立于 2003 年，根据中国建设工程造价管理协会发布的《2023 年度单位会员发展情况公报》及《2024

年度单位会员发展情况公报》，新誉时代连续两年工程造价咨询业务收入均为广东省第一。新誉时代拥有工程造价咨询甲级资质，是广东省工程造价协会第四届理事会理事单位、广州市工程造价行业协会副会长单位，完成的项目超过万个。

根据新誉时代出具的工程结算复审审核报告（穗新咨-东〔2025〕112号），新誉时代认为，深圳市加斯特工程咨询有限公司的竣工结算审核报告成果符合咨询合同要求及中国建设工程造价管理协会审价质量要求。对于茶山天行健新材料研发中心及制造基地项目工程，新誉时代复核调减金额为192.65万元，误差率为0.77%，误差率较低。根据中国建设工程造价管理协会发布的《关于发布〈建设工程造价“咨询成果文件质量标准”〉的通知》（中价协〔2012〕011号），相同口径下，同成果文件，竣工结算审查结果综合误差率应小于3%。因此，加斯特为发行人出具的竣工结算审核报告中的工程造价金额符合相关行业标准，具有合理性。

2、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）检查发行人研发制造基地施工方选择的预算文件、招投标文件、内部审议的三会文件、项目建设过程中的监理报告、工程进度审核报告、竣工结算审核报告，核查发行人研发制造基地项目施工供应商选择的合法合规性及建设过程管控情况；

（2）取得遵义慷盛获得的相关荣誉证书，通过公开网络查询遵义慷盛项目情况和取得其相关项目的工程合同，了解其过往项目经验，并访谈发行人董事会秘书和遵义慷盛实际控制人刘思华，查阅发行人与东莞市自然资源局签署的《国有建设用地使用权出让合同》，了解公司与遵义慷盛接洽的背景与过往合作情况；

（3）查阅发行人研发制造基地竣工结算审核报告、东莞市住房和城乡建设局出具的《东莞市房屋建筑工程和市政基础设施工程竣工验收备案证书》，并通过公开网络查询与发行人研发制造基地可比的项目施工许可证、项目基本信息、其建设单位情况、其供应商选择方式等，将发行人研发制造基地基本情况、单位造价与可比项目的相关信息进行对比，核查研发制造基地总体的造价公允性；

（4）取得遵义慷盛关于研发制造基地的银行流水、项目日记账、关于项目利润的统计表，将遵义慷盛的项目毛利率与建筑施工行业上市公司的毛利率进行

比对，核查遵义慷盛关于研发制造基地成本的合理性，并将其向上游供应商付款的规模与成本规模比对，从而核查遵义慷盛向上游供应商付款的规模与其项目建设情况的匹配性；

(5) 取得造价咨询机构统计的结算审核报告中的项目成本结构，将其与遵义慷盛银行流水、项目日记账中的款项用途进行比对，并访谈造价咨询机构经办人员，核查资金用途结构与项目成本结构差异的合理性；

(6) 前往遵义慷盛现场，在电子税务局系统现场导出自研发制造基地开工以来遵义慷盛全部的采购发票明细，统计遵义慷盛主要建筑材料的采购数量和单位面积耗材料，取得造价咨询机构统计的结算审核报告中的主要建筑材料耗用数量，将遵义慷盛实际采购的建筑材料数量、单位耗材量与结算审核报告中的主要建筑材料耗用量、单位耗材量（作为行业标准用量）进行比对，核查研发制造基地单位耗材量的合理性；

(7) 前往遵义慷盛现场，在电子税务局系统现场导出自研发制造基地开工以来遵义慷盛全部的采购发票明细，统计遵义慷盛主要建筑材料的采购单价，将采购价格与公开市场价格进行比对，公开网络查询采购金额较大的供应商背景，核查主要建筑材料采购价格的公允性；

(8) 取得遵义慷盛主要分包工程的采购合同，将相关供应商交易价格与《广东省房屋建筑与装饰工程综合定额（2018）》规定的价格、“广联达招标网”发布的分包价格等进行对比，核查分包工程的公允性。

(9) 陪同发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人亲属控制的企业、发行人董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员、其他主要关联方等相关主体前往银行打印资金流水，核查上述主体与遵义慷盛及其实际控制人是否存在资金往来，以及资金往来的背景与合理性；

(10) 获取并查阅发行人主要机器设备采购合同及询比价资料，分析公司采购机器设备的定价依据和公允性；

(11) 获取遵义慷盛及其关联方向发行人关联方提供借款的协议及银行对账单流水资料，了解借款背景、主要合同条款、借贷金额、期限、利率、违约安排及实际执行情况，查阅同期贷款利率，了解借款利率是否与同期贷款利率存在明

显差异及原因；

(12)获取并查阅发行人新材料研发中心及制造基地项目工程的竣工结算审核报告、独立第三方新誉时代编制的竣工结算报告的复核报告，进行复核分析。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人选择遵义慷盛作为建设工程供应商具有合理性，发行人选聘建设工程施工总承包方履行了所需的选聘程序和审批程序，符合法律法规和公司内部管理制度的相关规定；

(2) 发行人选择的可比项目选择方式具有合理性，项目信息来源于相关主管部门的官方平台，信息来源准确；发行人选择的可比项目的选取遵循较为合理的标准，相关项目与发行人厂房、宿舍、地下室建设项目的可比性，发行人研发制造基地单位造价与可比项目不存在显著差异，具有合理性。

(3) 遵义慷盛向上游供应商支付的款项与其项目成本规模匹配，其项目毛利率处于同行业公司的范围内，因此，遵义慷盛向上游供应商支付的款项与其项目建设情况相匹配；遵义慷盛取得的工程款用途与项目结算审核报告中的工程成本构成的差异具有合理性；

(5) 遵义慷盛在工程建设过程中投入的主要建筑材料钢材、混凝土的单位耗材量与行业标准不存在明显差异，模板单位耗材量与行业标准的差异具有合理的原因；

(6) 遵义慷盛采购的钢材、混凝土、管桩、模板、电缆、电梯等建筑材料，以及劳务分包和专业分包工程价格公允；

(7) 结合具体询比价情况，发行人设备采购定价遵循性价比最优原则，设备采购定价具有明确依据，采购价格具有公允性；

(8) 报告期内遵义慷盛及其关联方向发行人关联方提供借款，主要系资金拆借用于临时资金周转，相关借款已及时结清，不存在违约情况，除3个月内的短期借款外，双方结算了借款利息，利率与同期贷款利率差异不大，具有合理性，借贷各方不存在其他利益安排。

(9) 出具的竣工结算复核报告认可发行人的竣工结算结果，复核金额与决算金额接近，误差率较低。

(二) 说明对遵义慷盛工程款用途及相关供应商的核查情况，说明相关供应商与发行人客户、供应商是否存在业务及资金往来，与发行人是否存在特殊或潜在利益安排，相关供应商是否存在配合发行人进行体外资金循环的情形

1、核查程序

就工程总承包方遵义慷盛的工程款用途及其供应商的相关情况，申报会计师履行了以下程序：

(1) 取得了施工总承包方遵义慷盛与研发制造基地项目相关的银行账户的资金流水，以及遵义慷盛关于研发制造基地项目的资金日记账，将日记账与资金流水进行核对，确保日记账的准确性，并取得遵义慷盛向主要供应商采购的合同，缴纳税款的银行回单，从而核查遵义慷盛工程款的具体用途；针对银行账户的完整性，如果银行流水的支付对象涉及遵义慷盛其他的银行账户，则将该账户纳入核查；

(2) 陪同遵义慷盛实际控制人刘思华前往银行打印其报告期内的个人资金流水，获取银行出具的账户列表，并将银行流水的交易对方账户进行交叉比对，确保获取账户的完整性，共核查刘思华个人银行账户 10 个，涉及银行 7 家；对流水中报告期内净支付金额超过 20 万元的对象、单笔付款超过 10 万元的交易、存取现交易进行重点核查，获取相关支持性文件以核查付款对象的身份及交易背景；同时将刘思华流水的支付对方与发行人客户和供应商、发行人客户和供应商工商登记的董监高和股东等人员、发行人关联方名单进行比对，不存在异常资金往来的情形；

(3) 前往遵义慷盛现场，在电子税务局系统现场导出自研发制造基地开工以来遵义慷盛全部的采购发票明细，发票明细包括发票开具主体、时间、货物或劳务名称、规格型号、税率、数量、金额等内容，将遵义慷盛的采购发票金额、采购内容与采购的银行付款流水金额、摘要等进行核对，经核查，遵义慷盛主要供应商按照交易金额已开具足额的发票，少量供应商因尚未完成结算手续等原因，尚未足额开具发票，欠缺的发票金额合计 405.60 万元，金额相对较小，付款流

水摘要与采购发票内容匹配；

(4) 就遵义慷盛部分款项支付到其关联方账户的情形，取得关联方对应账户的流水，核查其款项的实际用途，并将上述流水的付款对方与发行人客户和供应商、发行人客户和供应商工商登记的董监高和股东人员、发行人关联方名单进行比对，不存在异常往来的情形；

(5) 对遵义慷盛因发行人研发制造基地建设发生的采购供应商执行现场走访，供应商的选择标准为累计采购付款金额 50 万元以上的供应商，合计走访金额为 17,264.67 万元，走访供应商 71 家，走访金额占遵义慷盛向供应商采购付款的总金额（剔除支付给民工和员工的工资、税款、遵义慷盛其他项目和日常经营借支）的比例为 83.80%，其中，已走访分包供应商付款金额占遵义慷盛分包采购总付款金额的比例为 91.27%，已走访建筑材料供应商付款金额占遵义慷盛建筑材料采购总付款金额比例为 81.56%；走访过程中现场察看供应商实际生产经营情况，了解供应商实际经营规模，确认走访的供应商与发行人客户、供应商及关联方不存在资金往来和业务往来，不存在特殊或潜在利益安排和协助发行人进行体外资金循环的情形；同时取得走访供应商出具的承诺函，其承诺“与遵义慷盛的交易真实发生，交易价格遵循市场化原则公平协商确定，与遵义慷盛的资金往来均具有真实的业务背景，不存在任何通过虚构交易、不公允的交易、非正常资金转移、以私下利益交换等方法协助遵义慷盛和天健新材进行体外资金循环的情形，与天健新材的客户、供应商不存在业务往来或资金往来，与遵义慷盛和天健新材不存在其他特殊或潜在利益安排”；

(6) 取得遵义慷盛关于发行人研发制造基地的项目利润表，将其项目毛利率与建筑工程同行业的毛利率进行对比，核查其成本和毛利率的合理性，从而核查遵义慷盛总体采购付款规模与项目建设情况的匹配性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，遵义慷盛主要相关供应商与发行人客户、供应商不存在业务及资金往来，其与发行人不存在特殊或潜在的利益安排，相关供应商不存在配合发行人进行体外资金循环的情形。

问题 6. 其他问题

(1) 进一步说明 2024 年期间费用减少的合理性。根据申请文件及问询回复，2024 年度发行人销售费用、研发费用、关键管理人员薪酬均较 2023 年度减少，主要系公司加强成本费用管控、加强研发材料精细化管理、调整管理人员考核方式等。请发行人：说明加强成本费用管控、研发材料精细化管理、调整管理层分工及管理人员考核方式的具体措施、履程序（如有）、时间安排、实施情况和效果、对期间费用的影响等，进一步分析说明 2024 年收入与期间费用变动趋势不一致的合理性，是否存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形。

(2) 经营活动现金流改善的合理性及可持续性。根据申请文件及问询回复，发行人报告期各期经营活动现金流量净额分别为-16,959.46 万元、3,570.07 万元、-1,722.11 万元、8,434.69 万元，2025 年 1-6 月转正主要系应收账款等经营性应收项目余额较年初减少 13,734.38 万元所致；2024 年部分客户结算周期延长或增加米信、银行承兑汇票等结算方式。请发行人：①说明报告期内票据贴现金额持续减少的原因。②说明 2025 年 6 月末应收项目余额减少的具体原因，经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异的原因及合理性，是否存在客户配合提前回款的情况。③结合前述情况，以及报告期内部分客户结算政策调整、期后最新现金流情况等情况，进一步说明应收账款回款及经营活动现金流量净额改善情况是否可持续。

(3) 原料分销业务会计处理合规性。根据申请文件及问询回复，报告期内公司原料分销业务存在同时采用净额法和总额法确认收入的情况，其中总额法确认收入中包括公司采购入库后再分销和供应商直发客户两种情形。请发行人说明：①原料分销业务总额法、净额法的划分标准、依据和支撑证据，两类方法的交易背景、订单获取和执行流程、合同签订方式和主要合同条款、客户等是否存在显著差异。②原料分销业务总额法不同发货模式下的收入金额及占比；结合发行人关于价格波动及存货风险的合同条款、发行人是否具有充分的供应商选择权、是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，对照《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，分别说明不同发货模式下均使用总额法确认收入的合规性。

(4) 其他。请发行人：①结合废料产生、处理流程、与产销量的关系等，

说明报告期内废料销售收入波动的原因及合理性，与投入产出的匹配性。②说明报告期内发行人向三养工程塑料（上海）有限公司采购 PC、销售改性 PC 的具体业务内容、交易背景及商业合理性，采购销售定价依据及公允性，相关会计处理合规性。③说明首轮问询回复中个别长期借款的借款到期日早于借款起始日是否披露错误，程锦新材料终端客户前后披露不一致的原因。

【公司回复】

一、进一步说明 2024 年期间费用减少的合理性。根据申请文件及问询回复，2024 年度发行人销售费用、研发费用、关键管理人员薪酬均较 2023 年度减少，主要系公司加强成本费用管控、加强研发材料精细化管理、调整管理人员考核方式等。请发行人：说明加强成本费用管控、研发材料精细化管理、调整管理层分工及管理人员考核方式的具体措施、履行程序（如有）、时间安排、实施情况和效果、对期间费用的影响等，进一步分析说明 2024 年收入与期间费用变动趋势不一致的合理性，是否存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形。

（一）销售费用

报告期内，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	1,141.56	1,650.46	1,690.59	1,579.51
业务招待费	188.84	242.79	406.20	531.94
差旅费	130.37	203.70	255.34	175.17
物料消耗	117.57	187.91	136.48	68.20
股份支付	160.07	3.33	185.69	206.76
保险费			50.75	106.73
其他	60.64	22.46	47.54	70.96
合计	1,799.04	2,310.65	2,772.59	2,739.27

2024 年公司销售费用较 2023 年有所下降，主要因业务招待费、差旅费、保险费及股份支付四项支出的减少，具体情况如下：

业务招待费与差旅费分别较上年减少 163.41 万元、51.64 万元，主要系公司成本费用管控力度的进一步加强，实现了费用支出的精准优化；

保险费方面，2023 年公司曾向中银保险有限公司东莞中心支公司投保国内

贸易信用保险，但该保险存在赔偿条件较为严苛且保费成本偏高的问题，基于成本效益考量，公司 2024 年未再续保，导致此项费用相应减少；

股份支付较上年减少 182.36 万元，主要因公司结合自身发展战略规划及宏观资本市场环境变化，于 2024 年 6 月末对预计上市时间及对应的等待期进行了重新评估。根据会计准则要求，以截至当期累计应确认的股权激励费用为基础，扣减前期已累计确认的金额后，确定当期应确认的股权激励费用，由此造成该项支出的同比下降。

1、公司于 2024 年 2 月完善拟定了《费用报销管理制度》，费用报销管理主要规定如下：

(1) 经办部门各项请款必须按照公司预算有关规定执行。

(2) 经办部门对请款事项的合法性与真实性负责。

(3) 财务部依照其监督权力对不符合公司规定，或审批手续不全的业务不予报销或付款。

(4) 经办人应如实填写报销单，对于不合理、异常的项目，直属上级有责任核实。对于虚报、造假者，公司将给予报销人员处于报销金额 300%的罚款，并在全公司通报。

(5) 公司发生的所有经济业务必须优先取得增值税专用发票，无法取得增值税专用发票的，需取得增值税普通发票，尽量避免无票或替代票核销，如有特殊情况无法取得正规发票的需特殊申请由总经理和财务负责人签批后方可核销。

(6) 报销人应对取得的发票真实性、合法性负责，如因发票涉税问题，对公司造成损失，由报销人承担全部责任（不限于补缴的税金、滞纳金、罚款等）。

(7) 各类单据的填写均应使用钢笔或碳素笔填写，须字迹工整、清晰、易于辨认、无涂改。

(8) 报销部门负责人负责部门报销费用的申请与初核确认。

(9) 总经办负责费用报销的审批。

2、加强成本费用管控具体措施、履行程序（如有）、时间安排、实施情况和效果、对期间费用的影响等

公司销售业务招待费主要用于存量及潜在客户的开发与维护，主要内容为客户拜访与商务洽谈（含礼节招待、餐饮等），服务于业务接洽、合同谈判及技术交流等场景；差旅报销则对应员工商旅出差产生的交通费、住宿费及餐饮费。针对销售业务招待费、差旅费的成本费用管控，具体情况如下：

具体措施：（1）2023年8月起，销售部门的业务招待费、差旅费报销调整为由公司董事长直接管理并审批；（2）2024年7月公司食堂投入使用后，要求日常客户餐饮招待统一在公司食堂执行。

实施情况：公司要求每笔业务招待、差旅费均单独填写对应事项的报销单（需注明招待对象/出差目的地、事由、参与人员），销售部门费用报销审批均由董事长进行审核签字。

实施效果：2024年业务招待费单笔报销金额1万元以上的次数为56次，较2023年的107次下降47.7%，2024年差旅费单笔报销金额5千元以上的次数为50次，较2023年的85次下降41.18%；同时，业务招待费平均单次支出较上期下降约28.04%；差旅费的平均单次支出较上期下降约5.23%。

对期间费用的影响：上述管控措施直接导致2024年销售费用中的业务招待费、差旅费合计较2023年减少215.05万元，占销售费用总降幅的46%左右，不存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形。

（二）研发费用

报告期内，公司研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
职工薪酬	1,295.27	1,594.91	1,573.84	1,288.31
直接投入费	710.54	821.39	1,096.85	831.18
认证及检测费	216.25	552.38	558.84	220.87
折旧摊销	230.15	290.34	256.75	188.91
差旅费	41.88	67.33	84.03	64.38
股份支付	19.02	15.24	54.16	49.74

咨询服务费	5.00	11.98	26.57	28.23
其他	38.84	36.08	48.24	35.58
合计	2,556.94	3,389.65	3,699.27	2,707.20

2024 年公司研发费用较 2023 年度减少，主要体现在直接投入费的减少，主要系 2024 年度公司加强了研发材料的精细化管理，对研发材料按照可利用程度实行分类管理，提高了研发材料的再利用程度，导致研发材料投入有所减少。

1、公司制定了《新产品开发管理程序》、《实验室管理程序》对研发领料主要规定如下：

(1) 研发人员根据新产品之各项参数、性能、功能要求、安规标准以及 HSF 符合性要求等综合整理成总体设计开发计划书，经研发负责人批准；

(2) 研发人员根据设计开发计划书要求进行新产品开发，初步确定产品配方和生产工艺填写打样通知单，经项目负责人签字确认，发放至样料科制作样品；

(3) 样料科根据打样通知单的配方用料要求，进行生产物料的领取，确保及时正常生产；

(4) 研发人员根据设计开发计划书中的各项输入要求对样品检测结果进行判定，并记录在打样通知单上，必要时组织评审并填写开发评审报告，安排再一次制样直至合格。

2、加强研发材料精细化管理具体措施、履程序（如有）、时间安排、实施情况和效果、对期间费用的影响等

研发领料主要是研发样品的实验领料，加强研发材料精细化管理方面主要推行精准领用量填写+严格审批，研发人员需填写《打样通知单》，明确材料规格、用量、对应项目及阶段，杜绝模糊申请和多领备用，对研发过程形成样品实施重要分类管理，及时入库。

实施情况和效果：2023、2024 年公司研发在研项目分别为 31、32 个项目，在研发项目基本相同情况下，公司 2024 年开始加强研发材料精细化管理后，直接推动 2024 年公司研发打样领料的次数为 5,759 次，较 2023 年的 7,600 次下降 24.22%，2024 年单次领料重量 300.00kg 以上的领料次数占比 8.40%，相比 2023 年 12.37%下降 3.97 个百分点，同时，精细化管理并未降低研发效率，反而通过

减少浪费、优化流程，提升了研发成果转化质量，2024 年研发样品良品入库率 22.49%，相比 2023 年 13.28%提升了 9.21 个百分点。

对期间费用的影响：上述管控措施直接导致 2024 年研发费用中的直接投入费用较 2023 年减少 275.46 万元，研发材料费用按研发任务单领用出库及时核算，每月末对研发仓库库存进行盘点，无账实不符情况，不存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形。

（三）关键管理人员薪酬

报告期内，公司关键管理人员薪酬如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
关键管理人员薪酬	280.63	567.64	802.95	742.32

2024 年，公司关键管理人员薪酬较 2023 年度减少 235.31 万元，主要是当期因市场竞争环境变化导致个别客户毛利率下滑明显，因此公司对销售管理架构和个别人员职责进行了部分调整，其薪酬亦根据岗位职责和业绩贡献进行相应调整，涉及调整的人员在调整前薪酬相对较高，导致关键管理人员薪酬存在一定幅度的下滑。

同时根据市场竞争情况，公司 2024 年扩招销售业务团队，积极开发市场新客户，2022 年至 2025 年 9 月，公司年度平均销售人数分别为 46.5 人、48 人、52.5 人、59 人；2022-2024 年，销售人员人均薪酬分别为 33.97 万元、35.22 万元、31.44 万元，报告期内销售人员人均薪酬不存在明显变化，相关变动与公司经营业绩的变动趋势基本一致，符合公司经营的实际情况。综上，公司通过调整部分管理人员考核方式，并扩招销售业务团队积极拓展新客户开发投入，符合公司的业务情况，不存在通过减少或推迟确认薪酬费用支出调节利润的情形。

二、经营活动现金流改善的合理性及可持续性。根据申请文件及问询回复，发行人报告期各期经营活动现金流量净额分别为-16,959.46万元、3,570.07万元、-1,722.11万元、8,434.69万元，2025年1-6月转正主要系应收账款等经营性应收项目余额较年初减少13,734.38万元所致；2024年部分客户结算周期延长或增加米信、银行承兑汇票等结算方式。请发行人：①说明报告期内票据贴现金额持续减少的原因。②说明2025年6月末应收项目余额减少的具体原因，经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异的原因及合理性，是否存在客户配合提前回款的情况。③结合前述情况，以及报告期内部分客户结算政策调整、期后最新现金流情况等情况，进一步说明应收账款回款及经营活动现金流量净额改善情况是否可持续

(一) 说明报告期内票据贴现金额持续减少的原因

报告期内，公司的票据贴现金额（含贴现的商业承兑汇票、非“6+9”银行承兑汇票及债权凭证）分别为15,419.15万元、6,248.79万元、760.57万元和337.42万元，呈现持续减少趋势，主要系基于公司过往良好的信用记录以及与银行合作的深化，公司取得的银行借款金额和可开具给供应商的银行承兑汇票额度逐步增加。

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
短期借款增加额（A）	-2,563.14	6,698.67	-9,457.12	1,480.68
应付票据增加额（B）	4,435.53	-140.67	16,210.52	4,315.26
银行融资增加额 C=（A+B）	1,872.39	6,558.00	6,753.40	5,795.94
本期贴现金额变化额（D）	-423.15	-5,488.22	-9,170.36	-5,950.22
银行融资增加额+ 本期贴现变化额 C+D	1,449.24	1,069.78	-2,416.96	-154.28

如上表所示，报告期内每期银行融资增加额与贴现金额变化相匹配，二者之和较小，其它差异与当期公司经营活动现金流以及货币资金安排相关，报告期内贴现金额与公司实际经营情况相符。

(二) 说明2025年6月末应收项目余额减少的具体原因，经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异的原因及合理性，是否存在客户配合提前回款的情况

1、说明 2025 年 9 月末应收项目余额减少的具体原因

报告期各期，公司应收项目余额减少的明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收票据减少（（增加以“-”号填列））	-888.56	2,618.90	-1,943.05	1,213.67
应收款项融资减少（增加以“-”号填列）	-3,361.64	2,974.22	-1,908.08	-1,691.79
应收账款余额减少（增加以“-”号填列）	20,561.66	-12,397.38	-7,498.23	-8,268.37
预付款项余额减少（增加以“-”号填列）	375.27	-543.06	154.53	-727.71
其他应收款减少（增加以“-”号填列）	35.24	-4.82	11.72	-33.19
应收项目余额减少合计	16,721.97	-7,352.14	-11,183.11	-9,507.39

如上表所示，2025 年 9 月末应收项目余额减少主要是应收账款余额减少 20,561.66 万元，应收账款余额减少主要是对比亚迪应收账款余额减少 20,541.37 万元影响所致，报告期内对比亚迪应收账款余额和营业收入金额变化明细如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收余额	金额	42,561.34	63,123.00	50,725.62	43,227.39
	变动金额	-20,561.66	12,397.38	7,498.23	8,268.37
	增长率	-32.57%	24.44%	17.35%	23.65%
营业收入	金额	70,077.03	112,927.63	93,380.41	83,238.26
	变动金额	-7,761.08	19,547.22	10,142.15	16,177.18
	增长率	-9.97%	20.93%	12.18%	24.12%
对比亚迪客户应收余额	金额	12,507.05	33,048.41	22,605.21	18,285.04
	变动金额	-20,541.37	10,443.20	4,320.17	10,074.45
	增长率	-62.16%	46.20%	23.63%	122.70%
对比亚迪客户营业收入	金额	19,239.25	47,091.65	34,818.60	21,823.74
	变动金额	-12,165.45	12,273.05	12,994.86	12,298.34
	增长率	-38.74%	35.25%	59.54%	129.11%

注：2025 年 1-9 月营业收入变动金额、增长率系与 2024 年 1-9 月同期相比。

如上表所示，报告期内应收余额、营业收入变动趋势一致，2025 年 1-9 月，随着公司不断加大比亚迪以外客户的开拓力度以及放弃部分比亚迪低毛利率的

订单,公司对账期较长的比亚迪销售收入占比由 2024 年的 41.70%降低至 27.45%,金额由上年同期的 31,404.70 万元降低至本期的 19,239.25 万元,同比减少 38.74%,使得 2025 年 9 月末公司对比亚迪的应收账款余额较 2024 年末减少了 20,541.37 万元,减少幅度为 62.16%,长账龄客户销售占比的下滑会促使应收账款较余额下滑比例高于营业收入下滑比例,报告期内公司对比亚迪的结算方式和结算周期未发生变化。

2、经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异的原因及合理性

报告期各期,经营性应收项目变动情况如下:

单位:万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收票据减少(增加以“-”号填列)	-888.56	2,618.90	-1,943.05	1,213.67
应收款项融资减少(增加以“-”号填列)	-3,361.64	2,974.22	-1,908.08	-1,691.79
应收账款余额减少(增加以“-”号填列)	20,561.66	-12,397.38	-7,498.23	-8,268.37
预付款项余额减少(增加以“-”号填列)	375.27	-543.06	154.53	-727.71
其他应收款减少(增加以“-”号填列)	35.24	-4.82	11.72	-33.19
未满足终止确认条件的票据背书、贴现和应收账款保理	-136.86	-202.40	-12,897.31	-17,317.23
合计	16,585.11	-7,554.54	-24,080.42	-26,824.62

经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异的原因及合理性分析如下:

(1) 应收票据、应收款项融资减少

报告期内,发行人应收票据及应收款项融资情况如下表:

单位:万元

期间	期初余额	本期收票	票据处置				期末余额
			背书转让	贴现	持有至到期	到期未承兑转应收	
2025 年 1-9 月	4,096.26	25,363.89	11,393.33	3,830.41	5,889.95	-	8,346.48
2024 年度	9,689.38	29,390.38	15,445.10	2,530.74	17,007.66	-	4,096.26
2023 年度	5,838.25	34,351.26	13,421.12	3,986.18	13,043.34	49.49	9,689.38
2022 年度	5,360.12	34,438.77	20,738.02	8,060.95	5,161.68	-	5,838.25

2025年1-9月应收票据、应收款项融资减少，与往年存在较大差异，主要受期初、期末余额及当期收票、结算情况影响所致。

报告期内，公司采用银行、商业承兑汇票结算的收入金额及占比、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
销售：				
承兑汇票结算的收入金额	25,363.89	29,390.38	34,351.26	34,438.77
营业收入金额	70,077.03	112,927.63	93,380.41	83,238.26
承兑汇票结算的收入金额占比	36.19%	26.03%	36.79%	41.37%
采购：				
承兑汇票结算的采购金额	53,765.64	66,533.26	48,792.28	36,334.16
其中：应收票据、应收款项融资-银行承兑汇票	11,393.32	15,445.10	13,421.12	20,616.94
应付票据-银行承兑汇票	42,372.32	51,088.16	35,371.16	15,717.22
采购金额	54,534.97	89,724.45	67,766.59	64,521.13
应收票据、应收款项融资结算的采购金额占比	20.89%	17.21%	19.80%	31.95%
应付票据结算的采购金额占比	77.70%	56.94%	52.20%	24.36%

2025年1-9月应收票据、应收款项融资减少与2024年度差异较大，一方面，受比亚迪客户营收收入占比下降，迪链等应收债权凭证结算减少，2025年1-9月的承兑汇票结算的收入金额占比上升较大，另一方面受2024年度期初余额结存较大，综上影响所致；

2025年1-9月应收票据、应收款项融资减少与2023年度差异较小，应收票据、应收款项融资结算的收入金额及采购金额占比基本一致；

2025年1-9月应收票据、应收款项融资减少与2022年度差异较大，主要系2022年度应收票据、应收款项融资的背书及贴现金额较大影响所致，受早期公司融资额度不高影响，2022年度应收票据、应收款项融资结算的背书及贴现分别为20,738.02万元、8,060.95万元均高于报告期内其他各期金额。

(2) 应收账款余额减少

2025年1-9月应收账款余额减少，与往年存在较大差异，主要受对账期较长的比亚迪销售收入下降影响所致，详见本小题回复“1、说明2025年6月末应收项目余额减少的具体原因”。

(3) 未满足终止确认条件的票据背书、贴现和应收账款保理

未满足终止确认条件的票据背书、贴现和应收账款保理的变动金额，与往年存在较大差异，主要受早期融资额度不高，2022、2023年票据背书、贴现和应收账款保理金额较大影响所致；

报告期内，未满足终止确认条件的票据背书、贴现和应收账款保理金额明细如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月 /2025.9.30	2024年度 /2024.12.31	2023年度 /2023.12.31	2022年度 /2022.12.31
收到的其他与筹资活动有关的现金-收到票据及保理融资借款	337.42	760.57	6,248.79	15,419.15
其他流动负债-已背书且资产负债表日尚未到期的承兑汇票	1,103.09	1,243.26	1,242.55	2,723.99

各报告期末，应付票据余额按承兑银行分类列示如下：

单位：万元

承兑银行	2025年9月30日	2024年末	2023年末	2022年末
渤海银行东莞分行	-	-	4,628.60	-
东莞银行	3,988.78	4,714.82	4,785.71	5,509.75
中国银行东莞万江支行	6,673.42	6,440.42	6,823.53	4,620.74
中信银行东莞茶山支行	10,047.81	7,425.86	10,103.17	-
上海浦东发展银行东莞分行	3,503.34	4,519.35	-	-
中国建设银行东莞长安长怡支行	1,354.06	3,099.89	-	-
中国民生银行东莞寮步支行	5,309.86	-	-	-
兴业银行东莞寮步支行	758.61	-	-	-
合计	31,635.88	26,200.35	26,341.02	10,130.50

如上述表格所示，报告期内，随着公司对上海浦东发展银行、中国建设银行、中国民生银行、兴业银行的银行融资额度的提升，公司使用应付票据结算方式大

幅增加，相应减少了票据背书、贴现和应收账款保理的金额，导致 2025 年 1-9 月公司未满足终止确认条件的票据背书、贴现和应收账款保理的变动金额，与往年存在较大差异。

3、是否存在客户配合提前回款的情况

报告期内，公司平均回款周期情况如下：

单位：天

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款周转天数	203	182	181	169
应收账款-比亚迪周转天数	319.66	213.02	211.76	218.18
剔除比亚迪后	159.67	159.29	162.90	151.26

注：应收账款周转天数=360/应收账款周转率；2025 年 1-9 月应收账款周转率和周转天数为简单年化处理。

2022-2024 年度公司对比亚迪应收账款周转天数基本持平，2025 年 1-9 月应收账款-比亚迪周转天数较高，主要是在 2024 年末比亚迪应收账款余额较大，虽然 2025 年 9 月末应收账款较小，但本期应收账款平均额仍然相对较高，在 2025 年 1-9 月对比亚迪收入下滑明显的情况下，其应收账款周转天数会抬高，报告期内公司对比亚迪的结算政策未发生变化。

剔除比亚迪后，报告期内公司对其它客户应收账款周转天数基本一致，不存在配合公司提前回款的情形。

综上，2025 年 9 月末应收项目余额减少以及经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异原因具有合理性，符合公司的实际经营情况。公司的主要客户多为国内知名上市公司，内部资金管理制度较为严格，不存在配合公司提前回款的情形。

（三）结合前述情况，以及报告期内部分客户结算政策调整、期后最新现金流情况等情况，进一步说明应收账款回款及经营活动现金流量净额改善情况是否可持续

1、报告期内部分客户结算政策调整

报告期内，公司对主要客户结算政策的调整如下：（1）2024 年，黄石智通电子有限公司（前称为“黄石闻泰通讯有限公司”）根据新股东立讯精密的要求，

将账期由月结 60 天调整为月结 90 天；（2）为了增加客户货款支付方式的灵活性，公司对领益智造和东莞正广增加了米信的结算方式，对鑫宏力增加了银行承兑汇票的结算方式。公司对上述客户结算政策的调整主要系根据客户历史合作情况和未来进一步深化合作等因素进行的合理调整，公司对主要客户的信用政策不存在重大变更。

2、期后最新现金流情况

2025 年 1-6 月及 2025 年 1-9 月现金流情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2025 年 1-6 月
销售商品、提供劳务收到的现金	80,394.88	56,753.40
收到的税费返还	552.18	541.72
收到其他与经营活动有关的现金	120.91	103.04
经营活动现金流入小计	81,067.97	57,398.16
购买商品、接受劳务支付的现金	55,576.01	41,799.78
支付给职工以及为职工支付的现金	5,754.03	3,877.94
支付的各项税费	2,248.67	1,733.71
支付其他与经营活动有关的现金	2,325.30	1,552.04
经营活动现金流出小计	65,904.01	48,963.47
经营活动产生的现金流量净额	15,163.96	8,434.69

如上表所示，公司经营活动产生的现金流量净额有持续的改善。

公司 2025 年 1-9 月的经营活动现金流净额为 15,163.96 万元，经营活动现金流量净额改善较为明显。主要系对长账龄客户比亚迪的销售收入下滑所致，导致 2025 年 9 月末应收账款余额较 2024 年末减少 20,561.66 万元（其中对比亚迪应收账款减少 20,541.37 万元），报告期各期公司的销售收现比（销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入）分别为 55.84%、75.18%、86.55%和 114.72%，营业收入转化为现金的能力逐年改善。报告期各期，公司的销售收现和采购付现具体情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
销售商品、提供劳务收到的现金	80,394.88	97,741.44	70,204.59	46,477.43
销售收入	70,077.03	112,927.63	93,380.41	83,238.26
销售收现比	114.72%	86.55%	75.18%	55.84%
购买商品、接受劳务支付的现金	55,576.01	86,505.44	53,823.19	51,984.89

项目	2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
采购金额	54,534.97	90,802.43	68,368.18	64,939.99
采购付现比	101.91%	95.27%	78.73%	80.05%

由上表可知，2025年1-9月，在采购付现比维持较高水平的情况下，公司通过减少与比亚迪等账期较长客户的交易，改善了平均应收账款回款周期，提高了销售收现情况，使得经营活动现金流净额出现了较为明显的改善。

报告期各期，公司期后回款比例分别为99.14%、99.66%、97.50%和42.23%，应收账款期后回款情况良好。2025年9月末期后回款比例较低，主要系多数应收账款尚在信用期所致，公司主要客户应收账款回款正常，相关款项无法收回的可能性较低。

综上，随着公司不断加强销售端的收现管理力度，减少票据贴现金额以及与账期较长客户的交易规模，公司应收账款回款情况及经营现金流量净额将得到持续改善。

三、原料分销业务会计处理合规性。根据申请文件及问询回复，报告期内公司原料分销业务存在同时采用净额法和总额法确认收入的情况，其中总额法确认收入中包括公司采购入库后再分销和供应商直发客户两种情形。请发行人说明：
①原料分销业务总额法、净额法的划分标准、依据和支撑证据，两类方法的交易背景、订单获取和执行流程、合同签订方式和主要合同条款、客户等是否存在显著差异。
②原料分销业务总额法不同发货模式下的收入金额及占比；结合发行人关于价格波动及存货风险的合同条款、发行人是否具有充分的供应商选择权、是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，对照《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定，分别说明不同发货模式下均使用总额法确认收入的合规性

（一）原料分销业务总额法、净额法的划分标准、依据和支撑证据，两类方法的交易背景、订单获取和执行流程、合同签订方式和主要合同条款、客户等是否存在显著差异。

1、报告期内，公司原料分销业务采用总额法和净额法确认收入的销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9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
总额法	735.39	82.73%	3,252.24	100.00%	6,128.35	99.72%	17,195.63	100.00%
净额法	153.52	17.27%	-	-	17.30	0.28%	0.72	0.00%
合计	888.92	100.00%	3,252.24	100.00%	6,145.65	100.00%	17,196.35	100.00%
净额法抵消前销售金额	2,254.85	-	-	-	934.84	-	104.72	-

2、原料分销业务总额法、净额法的划分标准、依据和支撑证据如下：

项目	划分标准	依据	支撑证据
总额法	向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权	1、企业是否承担向客户转让商品的主要责任； 2、企业在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险； 3、企业是否有权自主决定所交易商品的价格；	1、企业是否承担向客户转让商品的主要责任：根据公司与交易对手方分别签署的采购合同及销售合同条款约定，销售方须于合同载明的交货期内将标的货物运送至指定交货地点；公司需按照客户订单中约定的规格型号、交期等条件交付符合客户需求的产品，对产品的安全性能和质量标准承担最终责任。 2、企业在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险：公司自上游原材料供应商采购相关原材料交运至公司仓库或公司指定地点后，其所有权转移给本公司，供应商不再对其进行控制。自此，公司完全独立承担该等原材料毁损灭失、价格波动、库存积压等存货风险。从销售的角度，根据合同约定，公司产品所有权在产品运送至客户指定的厂区或仓库后发生转移，在此之前，公司将独立承担相关产品在仓储物流中的毁损灭失、产品价格波动等存货风险。 3、企业是否有权自主决定所交易商品的价格：公司分销的改性PC、TPU等产品，会结合产品的市场行情、客户采购规模、原料采购价格等因素，自主决定产品售价，而非向客户收取代理费，供应商亦未对公司的产品售价进行相关约束。产品实现销售后，公司取得与该产品所有权有关的全部报酬。公司具有完全的自主定价权并承担交易的价格风险。
净额法			1、企业是否承担向客户转让商品的主要责任：根据公司与交易对手签署的合同条款约定，公司需按照客户订单中约定的具体产品、规格型号、交期等条件交付符合客户需求的产品，公司主要是通过自身采购渠道帮忙垫资代理采购客户指定具体的产品，不对产品的安全性能和质量标准承担最终责任。 2、企业在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险：采购时点方面公司只有在客户下需求订单后，才会联系供应商进行采购对应的产品数量，不存在承担超额采购导致的库存风险，合同约定货物运输由供应商直发客户，部分产品由客户到公司仓库自提，公司不承担运输责任，不存在承

项目	划分标准	依据	支撑证据
			<p>担与货物相关的损毁、灭失等风险。</p> <p>3、企业是否有权自主决定所交易商品的价格：公司代理采购的主要产品 PC 为大宗商品，价格较为透明，在客户下需求订单后，公司会根据当期的市场价格，综合考虑采购成本、购销数量等因素上浮一定的价格与对方洽谈确认，仅收取一定的差价，不存在承担市场价格波动风险。</p>

3、两类方法的交易背景、订单获取和执行流程、合同签订方式和主要合同条款、客户等是否存在显著差异。

(1) 原料分销业务总额法的主要客户、交易背景、订单获取和执行流程、合同签订方式和主要合同条款

公司原料分销业务总额法报告期内各期前五大客户的相关信息列示如下：

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	改性PC、TPU	公司对比亚迪原料分销主要是销售三养品牌的改性PC产品和万华品牌TPU产品。公司主要是自身通过研发开发生产客户需求的改性PC产品，部分比亚迪需求的改性PC产品的由于开发及检测认证周期长等原因，公司会先选择三养或万华品牌的中高端PC、TPU产品，以满足客户产品的多元化需求，提高客户粘性。	订单获取通过比亚迪供应商应用云平台（供应商管理系统），该平台是比亚迪与供应商的供需协同平台，日常由公司PMC部门进行查看订单信息、接受订单、确认交期、送货单创建及送发货跟踪管理	框架协议+具体订单	需方每周会滚动更新排产计划，并每周按照供需双方协商的采购周期向供方下达采购订单，以及第2月第3月的产品需求预测，供方据此进行备料。需方每周向供方提供排产计划和交货通知，供方根据库存及排产计划每周向需方提供可满足生产的到货计划，并按此进行交付。当需方计划调整时，供方应尽可能配合需方进行调整，采取提前或推迟到货的措施，使双方库存控制在合理的范围内。	供方向需方供应的产品及相关品质要求，除需符合本条约定外，还须符合本协议附件一《乘用车生产性物料质量协议》。供方保证对其供应产品的任何品质问题承担所有责任，不得以需方已验收通过、已使用、已付款等为由主张免责。	供方承诺，报价数据信息均基于实际情况或基于技术开发要求，如果全部或实质上全部的其他可能影响价格的因素（包括但不限于：产品或服务的数量和/或可适用的条款和条件）是相同或者无可争议地相似，供给需方的产品或服务的价格不得高于供给其他客户同类或类似的产品或服务的价格。
东莞市成康电子有限公司	TPU	该客户是OPPO代工厂，公司主要为OPPO提供高性能或定制化的TPU产品运用于手机部件生产，根据客户需求提供公司加工后万	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售	具体订单	产品名称、规格、数量及价格等参数以订单为准，需方验收时发现产品的品种规格、数量和质量不符合规定，有权拒收货物和拒绝付款。	如因供方原材料出现所有原材料品质问题一经发现退还供方所有原材料，由此引起的我司出	订单单价按双方确认订单时为准。

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
		华TPU产品或TPU原产品。	订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。			货给客户的所有产品品质问题及因此引起我司客户端的所有投诉和损失全部由供方承担，并接受同等总损失金额的1-3倍罚款。	
东莞贝尔莎电器有限公司	TPU	该客户是OPPO、VIVO手机代工厂，公司主要提供高性能或定制化的TPU产品运用于手机保护套生产，根据客户需求提供公司加工后万华TPU产品或TPU原产品。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	框架协议+具体订单	甲方向乙方提供的所有产品均以双方分批次另行签订的订购单为准。订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、发货期、收货人、运输方式、运费支付、交货地点等详细事项。	在上述的保质期内，如果出现产品质量问题，乙方应立即封存该产品并在24小时内以书面通知甲方，否则甲方概不负责。经甲方确认产品确有质量问题，甲方负责包换。	甲乙双方可根据原材料价格、市场行情的变动及其他经济因素的变化，书面协商变更本合同或订购单中的相关内容。
东莞市松裕塑胶皮具制品有限公司	TPU	该客户是小米手机代工厂，公司主要提供高性能或定制化的TPU产品运用于手机保护套生产，根据客户需求提供公司加工后万华TPU产品或TPU原产品。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工	框架协议+具体订单	甲方向乙方提供的所有产品均以双方分批次另行签订的订购单为准。订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、发货期、收货人、运输方式、运费支付、交货地点等详细事项。	在上述的保质期内，如果出现产品质量问题，乙方应立即封存该产品并在24小时内以书面通知甲方，否则甲方概不负责。经甲方确认产品确有质量问题，甲方负	甲乙双方可根据原材料价格、市场行情的变动及其他经济因素的变化，书面协商变更本合同或订购单中的相关内容。

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
			指导等技术附加服务。			责包换。	
东莞市顺捷实业有限公司	TPU	该客户是小米手机代工厂，公司主要提供高性能或定制化的 TPU 产品运用于手机保护套生产，根据客户需求提供公司加工后万华 TPU 产品或 TPU 原产品。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	框架协议+具体订单	采购订单确认：采购订单以电子邮件方式通知卖方，卖方必须在 48 小时内将订单加盖公章以 PDF/JPEG 格式扫描件回传给买方采购，否则该订单被默视为已被卖方接受，卖方必须履行订单中规定的义务。卖方回复的订单不应有任何变更，否则视为卖方不接受买方的订单。除非买方用书面方式明确对卖方变更订单的接受，否则由卖方承担自行变更订单的违约责任。如卖方在买方 SRM 系统收取订单，则下载成功视为接受到订单。	交货前产品所有权由卖方保留，产品灭失与损坏风险由其承担。交货后产品所有权由买方享有，产品发生的灭失和损坏的风险由买方承担，但所有权和风险金转移并不免除卖方对于其自身原因或产品固有缺陷导致的产品故障、损坏或灭失所应承担的责任。卖方提供的产品自买方验收合格之日起算应保证 24 个月的免费保修期。具体质量标准和操作要求详见附件《品质保证协议》。	买卖双方定期对价格进行沟通、调整。
深圳鑫宏力精密工业有限公	TPU	该客户是 OPPO、小米手机代工厂，公司主要提供高性能或定制化的 TPU 产品运	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的	框架协议+具体订单	由需方以《物料订购单》方式向供方下达采购订单，供方须按照订单要求提供产	已检验合格入库，但在需方装配和使用过程中发现的	供、需双方同意在本合同明确的交货条件及付款条件下，共同遵守

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
司		用于手机保护套生产，根据客户需求提供公司加工后万华 TPU 产品或 TPU 原产品。	打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。		品。	合格品，供方仍应承担质量责任，并及时配合需方采取有效措施予以补救，以满足需方正常生产的需要。	经买方批准的价格。
Lanshang Industrial Private Limited	TPU	该客户是 OPPO 手机代工厂，公司主要提供高性能或定制化的 TPU 产品运用于手机保护套生产，根据客户需求提供公司加工后万华 TPU 产品或 TPU 原产品。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	框架协议+具体订单	供方供应的产品或材料名称：TPU 原料	若供乙方的产品质量不符合 4 项技术标准及质量要求，在不影响甲方生产的情况下，乙方可与甲方协商补做或更换（协商时间）。	订单单价按双方确认订单时为准。
弘丰智能制造（深圳）有限公司	TPU	该客户是 VIVO 手机代工厂，公司主要提供高性能或定制化的 TPU 产品运用于手机保护套生产，根据客户需求提供公司加工后万华 TPU 产品或 TPU 原产品。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使	具体订单	产品的名称、产品编号、数量、原料型号、价格、交货时间和地点等以每次具体的采购订单为准，采购订单经甲乙双方代表签字确认后即为有效订单	如果因乙方原因导致质量事故（包括潜在可靠性的质量问题-指甲方无法全部产品检测和无法检测的项目）影响到客户生产或投诉，乙方应该赔偿	订单单价按双方确认订单时为准。

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
			用指导、模具加工指导等技术附加服务。			相关的返工、报废、召回、运输、客户索赔等费用。	
东莞唯好模塑科技有限公司	改性 PC	该客户是比亚迪加工模厂，公司主要提供高性能或定制化的三养品牌改性 PC 产品运用于比亚迪汽车车灯生产。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	框架协议+具体订单	甲方向乙方提供的所有产品均以双方分批次另行签订的订购单为准。订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、发货期、收货人、运输方式、运费支付、交货地点等详细事项。	在上述的保质期内，如果出现产品质量问题，乙方应立即封存该产品并在 24 小时内以书面通知甲方，否则甲方概不负责。经甲方确认产品确有质量问题，甲方负责包换。	甲乙双方可根据原材料价格、市场行情的变动及其他经济因素的变化，书面协商变更本合同或订购单中的相关的内容。
东莞市富崧塑胶实业有限公司	PBT	该客户是比亚迪加工模厂，公司主要提供高性能的 PBT 产品运用于比亚迪汽车汽车电池零配件生产。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	销售订单	订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、交货日期、收货人、付款账期、交货地点等详细事项。	产品验收后，凡规格、品质、外观不良、数量不足或包装不善的经本公司电话或传真通知后，必须两天内派人前来处理，换货或退货，逾一周未处理者视同放弃此批货物之所有权，情况严重者则罚款处理	订单单价按双方确认订单时为准。

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
东莞市锐锦新材料科技有限公司	TPU	公司向东莞市锐锦新材料科技有限公司销售的产品主要为部分呆滞 TPU 产品。	由采购部联系呆滞料收购商，公司通常选择 3-4 家废料回收商进行询价比价，同时综合考虑废料规模、堆积情况、合作历史、信用情况等多种因素确定最终的废料交易客户及其提供的报价。经审批确定交易价格后，由废料收购商到厂区进行现场收购废料。	销售订单	订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、交货日期、收货人、付款账期、交货地点等详细事项。	质量检验标准:按需方的技术标准及签订的样品执行，未说明的按相关行业标准及国家标准执行。	订单单价按双方确认订单时为准。
友鑫达塑胶电子（深圳）有限公司	PBT	该客户是比亚迪加工模厂，公司主要提供高性能的 PBT 产品运用于比亚迪汽车汽车电池零配件生产。	公司提供相应的技术指导服务，并协助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	销售订单	订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、交货日期、收货人、付款账期、交货地点等详细事项。	“依照我司确认的样板或图纸生产，并严格按质量保证协议执行；依照我司交货期要求准时交货，并严格按采购合同协议执行”	订单单价按双方确认订单时为准。
江西德凯车灯有限	改性 PC	该客户是比亚迪加工模厂，公司主要提供高性能的三	公司提供相应的技术指导服务，并协	框架协议+具体	甲方向乙方提供的所有产品均以双方分批次另行签订的	甲方提供的产品的质量保证期限 EP	订单单价按双方确认订单时为准。

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行业务流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
公司		养品牌改性 PC 产品运用于比亚迪汽车车灯生产。	助客户完成产品的打样测试，取得客户认可后获取销售订单，完成产品采购与销售，在产品销售后提供产品使用指导、模具加工指导等技术附加服务。	订单	订购单为准，订购单具体列明产品的名称、规格、型号、数量、单价、发货期、收货人、运输方式、运费支付、交货地点等详细事项。	产品为六个月，ABS 产品为三个月； 甲方提供的产品的质量以甲方产品为准，但甲方承诺其提供的相关产品符合国家相关标准	

(2) 原料分销业务净额法的主要客户、交易背景、订单获取和执行业务流程、合同签订方式和主要合同条款

公司原料分销业务净额法客户的相关信息列示如下：

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行业务流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
POLYMERPLAS TICPRODUCTS(CAMBODIA)CO., LTD	台化 K8025 的 乙烯丙烯共聚物	客户主要为波利玛集团，为公司 2025 年新开发的客户，鉴于公司丰富的采购渠道，客户委托公司代理采购台化、埃克森美孚、奇美等比较知名品牌的具具体型号产品，采购上述产品均是用于美国易	客户依其需求向公司下意向订单，公司依据客户需求的具体产品型号，寻找供应商及产品，向客户报价，双方确定好价格签订销售订单，公司与供应商签	框架协议+具体采购订单	乙方明确指定本次采购销售的产品具体信息如下，该信息由乙方独立确认并提供，甲方仅根据乙方提供的信息进行采购；甲方应尽到一般注意义务，按照乙方指定的产品信息	甲方仅负责提供乙方指定的具体产品，保证提供货物为原厂原包，如有假货，需假一赔十，但不承担产品的最终质量责任（包括但不限于产品本身的质量瑕疵、性能缺陷等），	订单单价按双方确认订单时为准。
POLYMERENTE RPRISLIMITED	台化 K8025、埃克森美孚 PP8285E1 的 乙烯丙烯共聚物						
湖北波利玛进出口贸易有限公司	台化 AC2300 的 PC/ABS 塑						

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
	胶粒、奇美 PC-122U 的聚碳酸酯	酷乐的保温箱生产，公司与客户合作计划系未来自研符合相关性能的 PC 产品进行替代。	订采购订单，由供应商直接供货至客户要求的地点		选择合格的供应商进行采购，确保采购的产品与乙方指定的信息一致（因乙方指定信息错误或供应商恶意欺诈导致不一致的除外）；采购数量及金额以具体采购订单为准。	因产品质量问题产生的一切纠纷和损失由乙方自行与产品生产厂家或原供应商协商解决，与甲方无关。乙方在接收产品时，应当场进行产品信息数量、品牌、包装进行验收，如有异议应立即提出；若乙方未当场提出异议，视为产品信息与指定一致。	
中山波利马塑胶科技有限公司	台化 K8025 的乙烯丙烯共聚物						
中山锦煜新材料科技有限公司	泰国 PTTLLDPELL 9470U、浙江石化 LLDPEDNDB 7149U 的线型低密度聚乙烯						
中山谷丰进出口贸易有限公司	奇美 PC-122U 的聚碳酸酯、海南乙烯 K8003 的聚丙烯						
深圳市绿尚新材料科技有限公司	科思创 2805 的聚碳酸酯、神马 EPR27 的尼龙 66 树脂	该客户主要从事高性能纤维及复合材料制造，鉴于公司丰富的采购渠道，客户委托公司代理采购科思创、埃克森美孚、神马等比较知名品牌的具体型号产品，采购上述产品主要用于碳纤维与 PC 材	客户依其需求向公司下意向订单，公司依据客户需求的具体产品型号，寻找供应商及产品，向客户报价，双方确定好价格签订销售订单，公司与供应商签	框架协议+具体采购订单			

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
		料结合的生产,公司目前正在改造设备,后续直接为客户提供符合性能的PC产品及其加工服务生产。	订采购订单,由供应商直接供货至客户要求的地点				
上海骋漾化工科技有限公司	万华 2070、2220、2350PC 产品	该客户主要需求高性能的万华PC粉末状产品,这些产品市场供应较为紧张,且万华有一定客户条件限制,公司长期与万华公司合作,能较好保证供应商渠道,故该客户委托公司代理采购提供产品	客户依其需求向公司下意向订单,公司依据客户需求的具体产品型号,寻找供应商及产品,向客户报价,双方确定好价格签订销售订单,公司与供应商签订采购订单,由供应商直接供货至客户要求的地点,部分产品公司仓库有现货由客户到公司自提	框架协议+具体采购订单			
上海骅昇贸易有限公司							
东莞市斑纳科技有限公司	RDFARV250A F3975BK 塑料粒料	该客户委托公司向兰蒂奇工程塑料(苏州)有限公司采购特定型号材料,每公斤原材料采购委托费用的未税金额为0.5元,并给予其一定的账期,缓解其	公司依据客户的订单需求,向其指定的供应商下采购订单,由客户到公司自提货物	框架协议+具体采购订单	甲方委托乙方代为采购以下物品,乙方应按照甲方的要求进行采购,确保采购的物品或服务符合甲方的需求和质量标准。采购数量及金	按照甲方的要求进行采购,确保采购的物品或服务符合甲方的需求和质量标准。在规定的时间内完成采购任务,并将采购的物品或服务	甲方应向乙方支付委托费用,每公斤原材料采购委托费用的未税金

客户名称	销售产品	交易背景	订单获取和执行流程	合同签订方式	主要合同条款		
					订单	质量保证责任	价格
		资金压力			额以具体采购订单为准。	交付给甲方。	额为 0.5 元

综上所述，公司采用总额法确认收入的分销业务相关的采购与销售相互独立，公司与供应商、客户分别签订采购、销售合同，双方的权利义务通过采购、销售合同予以区分，公司承担向下游客户转让商品的主要责任，在转让商品之前承担了该商品的存货风险，交货后向客户承担产品质量保证责任，并有权自主决定所交易商品的价格，承担价格变动风险，因此，公司原料分销业务符合“企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形”，收入确认适用总额法。公司采用净额法确认收入的分销业务主要是代理采购业务，向客户销售时无需承担质量保证、运输等转让商品的主要责任，且公司预期有权在该笔交易中获取相对稳定的差价金额，不承担其中的价格波动风险，因此公司在向客户转让具体产品前没有对其的控制权，公司从事交易时的身份是代理人，采用净额法核算相关交易符合企业会计准则相关规定。两类方法的交易背景、订单获取和执行流程、主要合同条款、客户存在显著差异。

(二) 原料分销业务总额法不同发货模式下的收入金额及占比；结合发行人关于价格波动及存货风险的合同条款、发行人是否具有充分的供应商选择权、是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，对照《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，分别说明不同发货模式下均使用总额法确认收入的合规性。

1、原料分销业务总额法不同发货模式下的收入金额及占比

报告期内，公司原料分销业务总额法不同发货模式下的收入金额及占比如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-9 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
采购入库后再分销	寄售模式	74.22	10.09%	213.72	6.57%	877.34	14.32%	3,995.42	23.24%
	非寄售模式	572.29	77.82%	2,840.38	87.34%	5,008.06	81.72%	9,952.69	57.88%
	小计	646.51	87.91%	3,054.10	93.91%	5,885.40	96.04%	13,948.11	81.11%
供应商直发客户	寄售模式	-	-	-	-	77.09	1.26%	2,607.61	15.16%
	非寄售模式	88.89	12.09%	198.14	6.09%	165.86	2.71%	639.91	3.72%
	小计	88.89	12.09%	198.14	6.09%	242.95	3.96%	3,247.52	18.89%
合计		735.39	100.00%	3,252.24	100.00%	6,128.35	100.00%	17,195.63	100.00%

报告期内，公司总额法原料分销业务规模呈下降趋势，主要原因系下游客户需求减少，同时，公司专注于附加值更高、客户黏性更强的自产业务，减少了原料分销业务资源投入。

2、结合发行人关于价格波动及存货风险的合同条款、发行人是否具有充分的供应商选择权、是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，对照《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，分别说明不同发货模式下均使用总额法确认收入的合规性

(1) 关于价格波动及存货风险的合同条款、发行人是否具有充分的供应商选择权、是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况

1) 关于价格波动及存货风险的合同条款

报告期内，公司原料分销业务总额法包括由公司采购入库后再分销和供应商

直发客户两种模式，其中，报告期内采购入库后再分销累计销售金额前五大客户情况如下：

单位：万元

客户	采购入库后再分 销销售金额	占采购入 库后再分 销总销售 额的比例	供应商直发 客户销售金 额	合计
比亚迪股份有限公司	5,160.70	21.93%	2,684.70	7,845.4
深圳鑫宏力精密工业有限公司	4,145.26	17.61%	0.31	4,145.6
东莞贝尔莎电器有限公司	1,932.31	8.21%	-	1,932.3
东莞市成康电子有限公司	1,924.09	8.18%	401.60	2,325.7
弘豐國際（香港）有限公司	991.77	4.21%	-	991.8
合计	14,154.13	60.14%	3,086.61	17,240.7

报告期内供应商直发客户模式累计销售金额前五大客户情况如下：

单位：万元

客户	供应商直发 客户销售金 额	占供应商直 发客户销售 总额的比例	采购入库后 再分分销销 金额	合计
比亚迪股份有限公司	2,684.70	71.07%	5,160.70	7,845.40
东莞市成康电子有限公司	401.60	10.63%	1,924.09	2,325.69
高金富恒集团有限公司	173.20	4.59%	28.10	201.30
西安威尔精密技术有限公司	151.22	4.00%	370.59	521.81
东莞市富菘塑胶实业有限公司	85.44	2.26%	174.69	260.13
合计	3,496.16	92.55%	7,658.17	11,154.33

如上表所示，采用供应商直发客户方式进行销售的客户，通常也存在公司采购入库后再分销的方式，且采用供应商直发方式的销售占比通常较低。采用供应商直发客户主要是为提高运输效率和降低运输成本，同时更好的满足客户不同交期的要求。同一客户自产产品销售与原料分销业务签署的都是统一的销售合同，根据合同条款承担相同的供货责任，不存在多种销售模式的情况。公司与上表客户均签署了销售合同或销售订单，明确约定了销售产品的质量保证责任和价格确定条款，主要销售合同条款详见本小题回复（一），公司在销售过程承担了价格

波动及存货质量和毁损等风险。

公司原料分销业务总额法涉及不同发货模式的销售产品主要为三养品牌的 PC 产品和万华的 TPU 产品，主要供应商为三养工程塑料(上海)有限公司和和东莞华港国际贸易有限公司，双方采购合同明确约定了风险报酬和控制权转移，公司收货后承担了所购买原材料的存货风险，主要合同条款如下：

供应商名称	订单	控制权转移	质量保证责任	价格
三养工程塑料(上海)有限公司、东莞华港国际贸易有限公司	具体采购明细以采购订单所示	货物在交付买方工厂后，所有权已转移到买方工厂，卖方不再拥有该货物的主张权利，卖方无权干涉买方使用过程，并不得以此索取订单总价以外的其它费用。	本合同期限内依照买方采购订单交付的货物，应与双方约定的技术标准一致。如果订单未提及适用标准，或技术规范说明不明确，则应符合相关行业标准（美标）或中华人民共和国国家检验标准，如以上没有制定，则按行业标准或商品通行标准。卖方在交货给买方时，需提供约定的相关检验报告（COA 报告和 SGS 或其它有资质的机构出具的有害物质检测报告），如无法提供，买方有权拒绝收货；验收结果与采购订单约定不符，买方要求退货，卖方须同意，则卖方承担来回运输费用。	未对客户销售价格进行限制

2) 发行人是否具有充分的供应商选择权

公司原料分销业务总额法涉及不同发货模式的分销产品主要为三养品牌的 PC 产品和万华品牌的 TPU 产品，主要供应商为三养工程塑料(上海)有限公司和和东莞华港国际贸易有限公司，三养品牌的 PC 产品主要销售比亚迪客户。公司与比亚迪合作时间超过十年，为比亚迪提供高性能、定制化的改性 PC 产品，对客户的需求特点较为熟悉，合作期间主要通过自身研发生产向客户提供所需的改性 PC 产品，当比亚迪部分改性 PC 产品需求公司在开发及认证周期等方面未能及时满足时，公司会基于与众多原材料品牌的长期稳定合作，向比亚迪推荐合适的材料，经其测试通过后，开始向公司下采购订单。基于客户的需求特点及公司与供应商合作的深度情况，公司主要为比亚迪推荐了三养的相关材料，三养品牌 PC 属于中高端产品，公司与其他中高端的品牌均有合作，如 SABIC(沙伯基础)、Covestro(科思创)、BASF（巴斯夫）等，在满足客户需求的条件下，公司亦可向其推荐其他中高端 PC 产品，具有充分的供应商选择权；报告期内，TPU 类的主

要供应商包含华港工业、万华化学、展泓贸易公司，公司同样具有充分的供应商选择权。

3) 是否享有实质的定价权并承担主要存货风险

销售价格定价：如对客户比亚迪销售定价，公司进入客户的合格供应商名录后，通过比亚迪的供应商管理系统等方式进行销售报价，并根据竞价结果决定是否能够中标，公司可以自主判断是否参与投标，以及如何报价，公司与客户的竞价议价过程反映了公司有权自主决定所销售商品的价格。

采购价格定价：公司采购改性 PC 产品和 TPU 产品的主要供应商为大型石化企业及贸易商，采购定价主要参考即期市场行情确定交易价格，公司有权洽谈协商等方式自主决定所采购商品的价格。

主要存货风险：公司原料分销业务总额法部分通过供应商直发客户，主要是出于节省物流成本和客户交期加急等目的，如比亚迪客户发往其在全国地区的生产基地，如东莞市成康电子有限公司客户主要系发往其重庆子公司生产基地，公司与客户均签署了销售合同或销售订单，明确约定了销售产品的质量保证责任和价格确定条款，公司在销售过程承担了存货质量责任和毁损等风险。

(2) 对照《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，分别说明不同发货模式下均使用总额法确认收入的合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

《监管规则适用指引-会计类第 1 号》规定：企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否

拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。

公司基于《企业会计准则第 14 号—收入》、《监管规则适用指引-会计类第 1 号》的相关规定，结合不同的发货模式对公司向客户销售原料采用总额法确认收入的合理性分析如下：

具体对照条款/ 判断依据	公司采购入库后再分销	供应商直发客户	是否符合总额法认定
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司需按照客户订单中约定的规格型号、交期等条件生产、交付符合客户需求的产品，并对所交付的产品质量负责。	对客户而言，公司需承担负责将商品转让至指定地点的主要责任	是
	由公司负责将商品运送至客户指定地点		
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司能够按自身意愿选择原材料供应商，相应的价格能够自主确定		是
	<p>从采购的角度，公司自上游原材料供应商采购相关原材料交运至公司仓库后即取得材料的控制权，供应商不再对其进行控制。自此，公司完全独立承担该等原材料毁损灭失、价格波动、库存积压等存货风险。</p> <p>从销售的角度，根据合同约定，公司产品所有权在产品运送至客户指定的厂区或仓库后发生转移，在此之前，公司将独立承担相关产品在仓储物流中的毁损灭失、产品价格波动等存货风险。</p>	<p>公司出于节省物流成本和客户交期加急等目的，存在部分不经过公司仓库由供应商直接发往公司客户的“背靠背”交易模式，该种情形下，在采购端：由公司供应商负责送货，运输途中的货物风险由供应商承担；在销售端：客户签收后，则供应商完成交货义务。在异议期内，公司向客户承担货物相关存货质量风险。</p> <p>公司能够主导供应商代表公司向客户提供服务，公司依然是该交易模式下的主要责任人。</p>	是
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司分销的改性 PC、TPU 等产品，原材料由公司与供应商自主协商确定，公司对原材料有完整销售定价权，供应商由公司自主选择，采购价格由公司与供应商协商确定，销售端会结合产品的市场行情、客户采购规模、原料采购价格等因素，自主决定产品售价，而非向客户收取代理费，供应商亦未对公司的产品售价进行相关约束。产品实现销售后，公司取得与该产品所有权有关的全部报酬。公司具有完全的自主定价权并承担交易的价格风险。		是

对照《企业会计准则第 14 号——收入》、《监管规则适用指引-会计类第 1 号》规定，不同的发货模式下公司向客户销售原料采用总额法确认收入符合规定。

四、其他。请发行人：①结合废料产生、处理流程、与产销量的关系等，说明报告期内废料销售收入波动的原因及合理性，与投入产出的匹配性。②说明报告期内发行人向三养工程塑料（上海）有限公司采购 PC、销售改性 PC 的具体业务内容、交易背景及商业合理性，采购销售定价依据及公允性，相关会计处理合规性。③说明首轮问询回复中个别长期借款的借款到期日早于借款起始日是否披露错误，程锦新材料终端客户前后披露不一致的原因

（一）结合废料产生、处理流程、与产销量的关系等，说明报告期内废料销售收入波动的原因及合理性，与投入产出的匹配性

1、废料产生、处理流程

（1）废料产生

公司产品主要生产流程为“原材料备料→混料→喂料→挤出→冷却→除湿→切粒→过筛→均化→喷码、包装→入仓”。

报告期内发行人废料产出主要包括产品生产过程产生的胶头及胶块、边角料和扫地料，其中：

1) 胶头及胶块：产生于挤出工序，包括开机排空：双螺杆挤出机升温熔融的首批物料，因工艺参数未稳定、含空气或微量杂质，需主动排空，冷却后形成胶头；正常停机：停机时，螺杆与炮筒内的残余物料被推出，冷却后形成胶头或胶块；设备故障：生产中出现卡料、断条、熔体压力异常等故障，需紧急排出的物料，凝固后成为胶块；

2) 边角料：产生于切粒及过筛阶段，包括切粒边角：切粒后，料条两端不规则部分或长度超标的粒子被切除，形成条状或片状边角料；过筛筛余：过筛时，粒径不符合要求的粗粒、细粉被筛除，成为工艺边角；

3) 扫地料：产生于全流程，包括混料与喂料扬尘：粉体原料（如填料、助剂）在输送、计量和混合过程中易产生扬尘，部分散落于设备周边地面；切粒与过筛飞溅：切粒时料条高速切割导致少量粒子飞溅，过筛时粒径不合格的细粉漏出，积聚成地面散落料；均化与包装散落：物料在转移、称重、装袋过程中，因设备密封或操作问题产生粉尘与散落料；设备清扫时收集到的地面残留原料与半成品也归入此类。

(2) 废料处理流程

1) 废料归集

废料产生时，由生产人员收集后运送至专门的废料存放仓库存放，按对应的生产任务单号称重入库至仓库。

2) 废料销售

每月末由采购部联系废料收购商，公司通常选择 3-4 家废料回收商进行询价比价，同时综合考虑废料规模、堆积情况、合作历史、信用情况等多种因素确定最终的废料交易客户及其提供的报价。经审批确定交易价格后，由废料收购商到厂区进行现场收购废料，仓管人员依据过磅记录确认销售重量，录入其他出库单调整仓库中废料数量，财务人员按照购销双方确认一致的销售价格进行结算，确认其他业务收入。

2、废料产销量关系、与投入产出的配比性，报告期内废料销售收入波动的原因及合理性

报告期内发行人废料的产销量及与投入产出配比情况如下：

单位：吨

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产生废料	321.25	320.99	223.12	174.54
废料销售出库	319.01	320.99	225.92	175.65
废料销售收入 (万元)	93.79	104.13	86.72	85.90
废料销售单价 (万元/吨)	0.29	0.32	0.38	0.49
生产投入	40,480.24	60,666.50	43,972.22	29,033.06
生产产出	40,083.30	60,084.06	43,535.04	28,666.83
废料率(产生废料/生产投入)	0.79%	0.53%	0.51%	0.60%

报告期内，公司废料的产销量基本一致，一般每月末均会对产生的进行及时处理销售，报告期内，公司投入产出的废料率 0.60%、0.51%、0.53%和 0.79%，2025 年 1-9 月废料率较高，主要是小订单增多致生产转单频率上升，产线切换次数增加，导致生产废料有所增加，此外，2025 年 1-9 月公司新牌号产品较上年同期增加较多，新产品的废料率通常相对较高，综上废料的产销量与投入产出具有

配比性。

由上表可知，报告期内废料销售收入波动受产生废料量及废料价格波动影响，报告期内废料销售价格逐年下降，与市场 PC 材料价格波动趋势一致。

（二）说明报告期内发行人向三养工程塑料（上海）有限公司采购 PC、销售改性 PC 的具体业务内容、交易背景及商业合理性，采购销售定价依据及公允性，相关会计处理合规性

三养工程塑料（上海）有限公司（以下简称“上海三养”）主要业务包括工程塑料及塑料合金的研发、生产、销售以及相关商品的进出口服务，隶属于韩国三养集团，韩国三养集团是领先的特种化学品与工程塑料制造商，报告期内，公司主要向其采购 PC 产品，同时亦存在偶发性地向其销售代工产品的情形。

1、采购 PC 产品

上海三养是公司原料分销业务 PC 产品销售的主要供应商，采购上海三养 PC 产品，主要销售给比亚迪客户。公司与比亚迪合作时间超过十年，为比亚迪提供高性能、定制化的改性 PC 产品，对客户的需求特点较为熟悉，合作期间主要通过自身研发生产向客户提供所需的改性 PC 产品，当比亚迪部分改性 PC 产品需求公司在开发及认证周期等方面未能及时满足时，公司会基于与众多原材料品牌的长期稳定合作，向比亚迪推荐合适的材料，经其测试通过后，开始向公司下采购订单。基于客户的需求特点及公司与供应商合作的深度情况，公司主要为比亚迪推荐了三养的相关材料，以满足客户产品的多元化需求，持续稳定地为客户提供解决方案，提高客户粘性，稳固并提升公司的整体竞争力。其次近几年公司通过提升自身研发生产产品的服务能力，研发并提前布局认证市场前沿需求的改性 PC 产品，进一步提升满足国内中高端改性 PC 的需求能力，报告期内逐步减少了该部分原料分销贸易业务。

报告期内，公司向上海三养采购 PC 产品的情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额（万元）	189.18	672.62	717.59	3,517.24
采购数量（吨）	89.43	319.75	317.93	1,595.90
采购单价（万元/吨）	2.12	2.10	2.26	2.20

韩国三养集团为化工原料领域国际知名品牌，技术实力雄厚，向三养采购的PC在机械性能、加工特性、物理特性等方面性能较优，故采购单价相对较高，公司向上海三养采购交易定价原则主要参考市场价定价，韩国三养集团是PC产品国际知名品牌制造商，其对塑料粒子的市场价格和产量供给有举足轻重的影响，公司报告期间内向上海三养采购PC产品的单价波动较小，采购价格具有公允性。

2、销售代工产品

报告期内，存在部分公司向上海三养的采购需求由于上海三养受其产能等因素影响，难于及时提供，故部分产品双方采用授权公司生产后售回给上海三养的合作模式，授权合同主要约定如下：

“（1）授权乙方（子公司东莞奥能）生产甲方（上海三养）授权范围内的产品满足甲方的质量要求，并使用甲方商标及包装袋；

（2）授权的商标和型号:限于 TRIREX3025GW10 系列；

（3）乙方使用甲方的商标和包装袋生产的产品，除非甲方正式要求，只能向甲方销售；

（4）甲方提供有关许可使用产品的质量管理标准，必要时为确保质量稳定性提供技术咨询；

（5）乙方违反相关法律规定，在使用甲方商标之后，其产品粗制滥造，以次充好，并构成甲方严重的经济损失，甲方有权单方解除合同。”

业务具体合作流程：由子公司东莞奥能自备原材料，自行生产符合上海三养质量要求的PC产品，生产完成后按市场价格销售给上海三养，上海三养每吨加价700.00元（含税），销售回给本公司（由公司采购回来），本公司自行负责对外销售，报告期内，该业务的合作情况如下：

单位：万元

年度	向上海三养销售			向上海三养采购		
	数量(吨)	金额(含税)	单价(含税)	数量(吨)	金额(含税)	单价(含税)
2025年1-9月	43.45	87.93	2.02	43.45	90.97	2.09
2024年度	432.40	866.18	2.00	432.40	896.37	2.07
2023年度	331.18	657.75	1.99	331.18	680.96	2.06

2022 年度	238.60	604.75	2.53	222.40	578.73	2.60
---------	--------	--------	------	--------	--------	------

上述业务的销售及采购定价，差额为每吨 700.00 元（含税）的技术服务费，符合业务情况，具有公允性，账务处理方面，公司在财务报表合并层面已抵消子公司东莞奥能的销售金额及母公司的采购金额，与经济业务实质相符，符合企业会计准则规定，相关会计处理具有合规性。

（三）说明首轮问询回复中个别长期借款的借款到期日早于借款起始日是否披露错误，程锦新材料终端客户前后披露不一致的原因

1、首轮问询回复中个别长期借款的借款到期日早于借款起始日

首轮问询回复中一笔借款金额为 24,521.39 万元的长期借款到期日应为 2034 年 12 月 29 日，公司已在首轮问询回复最新版进行了更正。

2、程锦新材料终端客户前后披露不一致的原因

首轮问询回复中涉及对程锦新材料终端客户的披露情况如下：

（1）“问题 3” “一” 之 “（五）” 之 “2、说明相关终端销售情况”

“（1）广东省程锦新材料科技有限公司下游直接客户主要为南昌春秋电子科技有限公司、河南乐通源德福信息科技有限公司、重庆炳荣精密电子股份有限公司等，产品终端客户为华为、荣耀、联想等。”

（2）“问题 4” 之 “四” 之 “（三）” 之 “1、异常客户” 回复下的表格中：

“①广东省程锦新材料科技有限公司主要是受终端客户华勤指定向发行人采购；”

程锦新材料的直接客户包含南昌春秋电子科技有限公司（现更名为南昌春勤精密技术有限公司），该公司为华勤技术的全资孙公司。程锦新材料下游厂商所生产的零部件，最终会应用于华为、荣耀、联想等终端品牌的 3C 电子产品中。上述两处披露内容存在差异，原因在于对终端客户的定义标准不同。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司的费用报销制度，了解公司费用报销的具体规定，获取销售费用明细，分析业务招待费、差旅费支付对象、支付金额等情况，分析了解 2024 年收入与期间费用变动趋势不一致的合理性，是否存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形；

（2）获取公司研发费用管控的相关制度规定，获取研发费用的领料明细等，分析了解研发材料精细化管理方式的具体措施、履行程序（如有）、时间安排、实施情况和效果、对期间费用的影响等；

（3）获取公司薪酬制度、关键管理人员的薪酬明细，了解公司调整管理人员考核方式等管控措施，分析了解 2024 年收入与期间费用变动趋势不一致的合理性，是否存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形；

（4）访谈发行人财务负责人，了解报告期内票据贴现金额持续减少的原因、客户是否配合提前回款、报告期内部分客户结算政策调整、期后回款等情况；

（5）获取发行人最新的现金流量表，检查现金流量表与资产负债表相关科目的勾稽关系，分析 2025 年 9 月末应收项目余额减少的具体原因，经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异的原因及合理性，应收账款回款及经营活动现金流量净额改善情况是否可持续；

（6）获取原料分销收入成本明细表，了解发行人总额法、净额法确认收入对应的具体业务类型、金额及占比情况，了解不同收入确认方式下收入确认依据及合规性，获取原料分销业务主要销售合同和采购合同，了解业务流程、合同具体约定和控制权转移情况；

（7）结合发行人原料分销业务合同中关于价格波动及存货风险的合同条款、了解发行人是否具有充分的供应商选择权、了解是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况；

（8）了解公司废料产生、处理流程，获取发行人废料入库明细、销售明细等，分析废料与产销量的关系，了解分析报告期内废料销售收入波动的原因及合理性，与投入产出的匹配性；

(9) 获取发行人向三养工程塑料（上海）有限公司采购 PC、销售改性 PC 的业务合同及订单等资料，了解双方具体业务内容、交易背景及商业合理性，采购销售定价依据及公允性，相关会计处理合规性；

(10) 获取发行人借款明细表，核实首轮问询回复中个别长期借款的借款到期日早于借款起始日是否披露错误；检查首轮问询回复关于程锦新材料终端客户的描述。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 公司通过报销审批权限调整、招待客人的食堂餐饮规定，对成本费用管控力度的进一步加强，实现了费用支出的精准优化，导致 2024 年业务招待费与差旅费分别较上年减少 163.41 万元、51.64 万元，2024 年收入与销售费用变动趋势不一致具有合理性，不存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形。

(2) 公司推行精准领用量填写+严格审批进行加强研发材料精细化管理方面，研发人员需填写《打样通知单》，明确材料规格、用量、对应项目及阶段，杜绝模糊申请和多领备用，对研发过程形成样品实施重要分类管理，及时入库；导致 2024 年研发费用中的直接投入费用较 2023 年减少 275.46 万元，研发材料费用按研发任务单领用出库及时核算，每月末对研发仓库库存进行盘点，无账实不符情况，不存在通过减少或推迟确认费用支出调节利润的情形。

(3) 2024 年度管关键理管理人员薪酬减少主要系管理人员黄文艳考核方式变化所致，公司通过调整销售副总黄文艳的管理职能和考核方式，公司通过调整部分管理人员考核方式，并扩招销售业务团队积极拓展新客户开发投入，符合公司的业务情况，不存在通过减少或推迟确认薪酬费用支出调节利润的情形。

(4) 2025 年 9 月末应收项目余额减少以及经营性应收项目变动情况与往年存在较大差异原因具有合理性，符合公司的实际经营情况；

(5) 公司的主要客户多为国内知名上市公司，内部资金管理制度较为严格，不存在配合公司提前回款的情形；

(6) 公司应收账款回款情况及经营现金流量净额改善情况具有可持续性；

(7) 原料分销业务总额法、净额法的具有明确划分标准、依据和支撑证据，两类方法的交易背景、订单获取和执行流程、主要合同条款、客户存在显著差异；

(8) 发行人已准确列示原料分销业务总额法不同发货模式下的收入金额及占比；结合发行人关于价格波动及存货风险的合同条款、发行人具有充分的供应商选择权、享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，发行人不同发货模式下均使用总额法确认收入具有合规性；对照《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，发行人不同发货模式下均使用总额法确认收入具有合规性；

(9) 报告期内，发行废料的产销量与投入产出具有配比性，废料销售收入波动受产生废料量及废料价格波动影响，报告期内废料销售价格逐年下降，与市场 PC 材料价格波动趋势一致，具有合理性；

(10) 报告期内发行人向三养工程塑料（上海）有限公司采购 PC、销售改性 PC 的具体业务内容和交易背景具有商业合理性，采购销售定价依据充分，具有公允性，相关会计处理具有合规性；

(11) 首轮问询回复中个别长期借款的借款到期日早于借款起始日的情况已在最新版问询回复中进行更正；程锦新材料终端客户前后披露不一致，原因在于对终端客户的定义标准不同。

（此页无正文，为广东省天行健新材料股份有限公司容诚专字[2025]518Z0958号关于广东省天行健新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师: 
中国注册会计师 聂勇
370900010026

中国注册会计师: 
中国注册会计师 江晓云
110101480089

2026年1月7日