

# 关于对福建闽瑞新合纤股份有限公司的 半年报二次问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

福建闽瑞新合纤股份有限公司(以下简称“公司”)收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司于2025年12月16日出具的《关于对福建闽瑞新合纤股份有限公司的半年报二次问询函》(以下简称“问询函”)。收到问询函后,公司高度重视,积极组织相关部门对问询函中涉及的问题进行逐项落实,现就有关事项进行回复说明,具体如下:

## 问题一、关于产能扩张

针对设备采购方,你公司问询函回复称:“公司基本上采取直接向设备商采购的模式,但在设备采购过程中为了解决部分资金的需求,公司会引入供应链金融服务商作为中间方进行采购;公司与引入的供应链金融服务中间商不存在关联关系。”

你公司分别向G公司、L公司、Z公司、J公司采购生产线。其中泰国的两条生产线由多家公司共同供应。G公司和L公司的注册电话、注册邮箱相同,J公司监事为G公司实控人,J公司和G公司的注册地址与你公司厂区位置接近。

你公司预付设备款期末余额为113,564.86万元,相关设备款的合同金额为114,708.28万元,预付款占合同款的比例达到99%。

你公司主营业务为ES纤维,2024年实现主营业务收入107,256.55万元,同比增长40.98%。上市公司中江南高纤(600527.SH)主营业务也为ES纤维,江南高纤2023年年报、2024年年报、2025年半年报的固定资产期末原值分别为183,317.55万元、180,995.99万元、159,177.99万元,2023年年报、2024年年报、2025年三季报的营业收入分别为82,047.29万元、54,077.62万元、40,445.63万元。其他涉及ES纤维业务的上市公司ES纤维的收入也未出现明显增长。

你公司2025年半年报的短期借款和长期借款期末余额分别为25,710.68万元、84,878.87万元,2024年期末余额为20,574.00万元、21,094.30万元,设备采购主要配套资金为银行借款。



请你公司：

(1) 说明各主要厂区主要产线最新的建设情况、预计投产情况，列示你公司2025年年中、2025年年底、2026年年中、2026年年底、远期的预计产线和产能情况，同一产线是否能应用于不同旦数产品；

(2) 说明在手订单具体情况（订单客户、预计交付时间、对应的产品旦数），结合①你公司产品结构（按照ES纤维旦数、下游应用场景划分）、②你公司当前的产能利用率、③同行业可比公司的技术和产能情况、④下游市场（包括但不限于婴幼儿纸尿裤产品、女性卫生用品、老年人失禁产品、口罩等卫生产品、其他ES纤维下游应用商品）整体的需求扩张情况、⑤下游主要客户的业绩和产能扩张情况（如为上市公司或挂牌公司），分析你公司未来是否有充足的订单消化扩张产能，你公司产能扩张速度显著快于同行业可比上市公司的原因，主要业务增量来源于哪些客户和终端应用场景；

(3) 说明设备采购链条的情况，每道中间商提供的具体服务，泰国的两套设备需要多个中间商同时参与的原因，设备采购中间商与你公司是否存在关联关系，你公司预付比例达到99%的情况下，中间商提供的“供应链金融服务”具体内容，是否涉嫌利益输送或损害挂牌公司利益的行为；

(4) 你公司前次问询回复称设备的定制性、专用性较强，数据显示主要设备的采购价格较为接近，说明终端设备厂商的情况，终端厂商是否相同，如不相同，说明相关设备采购价格高度接近的合理性；

(5) 你公司的泰国生产线原定投产地点为菲律宾，后因环境变化调整为泰国投资建厂，泰国产线主要供给欧美市场，说明你公司海外业务是否存在贸易争端、关税不确定性相关风险，你公司已采取或拟采取的风险应对措施。

回复：

一、截至2025年12月末，公司各主要厂区主要产线最新的建设情况、预计投产情况如下：

项目	规划数量	投产数量	预计未来投产情况
南平生产基地	20 条	12 条	2027 年每季度投产 2 条，至 2027 年 12 月末完成规划剩余的 8 条投产。
淮安生产基地	8 条	0	2026 年每季度投产 2 条，至 2026 年 12 月末完成规划的 8 条投产。

泰国生产基地	4 条	0	2026 年一季度投产 1 条，其余 3 条将视泰国工厂运营情况陆续投产。
--------	-----	---	---------------------------------------

公司2025年年中、2025年年底、2026年年中、2026年年底、远期的预计产线和产能情况如下：

项目		2025 年年中	2025 年年底	2026 年年中	2026 年年底	远期
投产数量	南平生产基地	6 条	12 条	12 条	12 条	20 条
	淮安生产基地	0	0	4 条	8 条	8 条
	泰国生产基地	0	0	1 条	1 条	4 条
设计产能/条		1.5 万吨	1.5 万吨	1.5 万吨	1.5 万吨	1.5 万吨
总设计产能		9 万吨	18 万吨	25.5 万吨	31.5 万吨	48 万吨

公司的生产线均可应用于已开发的ES纤维不同旦数产品。

二、公司的订单模式为：公司与部分客户签订年度框架合同，但不约定具体供应数量，或者预计供应数量为预测值，对双方均无约束力。公司与客户会提前1-2个月沟通订货事宜，公司根据产能安排接单，在手订单持续滚动。

2025年末，公司预计在2026年2月底前交付的主要订单约1.85万吨，主要订单情况如下：

序号	客户名称	订单量 (单位/吨)
1	客户 1	3,500
2	客户 2	3,000
3	客户 3	2,000
4	客户 4	1,800
5	客户 5	1,500
6	客户 6	1,400
7	客户 7	1,300
8	客户 8	550
9	客户 9	500
10	客户 10	500
11	客户 11	400
12	客户 12	400
13	客户 13	350
14	客户 14	220
15	客户 15	200
16	客户 16	200
17	客户 17	150
18	其他 (单体订单<100 吨)	500
合计		18,470

整体来看，在手订单主要来自具备持续扩产能力、服务国际或国内头部品牌、或积极布局海外市场的下游客户，订单质量与可持续性较强。

### （一）订单产品结构

公司产品的旦数区间为0.4D - 15D，涵盖目前主要商业化产品规格，既包括高端细旦产品，亦包括市场需求稳定、放量成熟的常规旦数产品，2025年上半年公司产品结构如下：

品类	销量 (吨)	本期收入金额 (元)	本期成本金额 (元)	毛利率	均价 (元)
1.0D及以下	7,241.35	144,074,623.99	73,048,703.72	49.30%	19,896.11
1.0D-2.0D (不含)	11,218.61	116,460,265.05	107,892,939.26	7.36%	10,380.99
2.0D及以上	26,588.59	288,681,730.25	251,840,917.29	12.76%	10,857.36
小计	45,048.54	549,216,619.29	432,782,560.27	21.20%	12,191.66

### （二）公司当前产能利用情况

公司现有产线均已顺利投产并实现满负荷运行。

截至2025年三季度末公司整体产能利用率约77%，公司产能利用率未达到100%的原因为：生产线的设计产能1.5万吨/年是按照全部生产2.0D产品来计算，生产细旦产品会降低产能，目前生产线满负荷状态下平均年产能约12,000-13,000吨。新生产线投产需要2-3个月的产能爬坡期，2025年度新投产生产线数量较多，也影响了整体产能利用率。

最近三年，公司生产线除了设备日常维护和2025年春节长假期间，其他时间均为全天24小时三班倒、全年无休进行生产。

### （三）同行业可比公司技术及产能情况

目前行业其他公司的产品技术以0.8D以上为主。根据宋立新2024年2月在《化纤与纺织技术》期刊上发表的《ES纤维的应用与发展探讨》（文章编号：1672-500X（2024）01-0010-03），广州艺爱丝纤维有限公司已开始正式向市场供应1.1D纤维，其0.8D纤维也已经批量生产。

与其他同行业公司相比，公司在细旦及差异化ES纤维领域具备显著技术优势：公司于2020年首次实现0.8D产品量产；于2022年首次实现0.6D产品量产；于2024年首次实现0.4D产品量产。

同时，公司已形成中空ES纤维、偏芯ES纤维、超短ES纤维、可降解ES纤维、长丝束等多元产品体系，显著提升高端材料的供给能力。公司还将持续加大研

发投入，布局3D螺旋纤维、异形纤维及更多功能型复合纤维产品。

根据千讯咨询的《中国ES纤维产业发展前景展望报告（2022）》，2021年中国ES纤维行业市场规模约为30.51亿元，2017-2021年行业年复合增长率约为9.18%；2021年中国ES纤维行业产能为30.94万吨，同比增长9.86%。若按照年复合增长率6%预测，2025年中国ES纤维行业产能约为39万吨。

根据公司内部调查，境外厂商以日本、台湾、韩国企业为代表，目前合计产能约20万吨。

#### （四）下游市场整体需求扩张情况

中国是全球热风无纺布的主要生产国。在众多国际品牌带动下，全球一次性卫生用品正持续进行结构性升级：以热风无纺布替代传统纺粘无纺布，提升柔软度和透气性；婴儿拉拉裤、女性经期裤渗透率持续提升，单位产品用布面积显著增加。

#### （五）下游主要生产企业的业绩及产能扩张情况

##### 1、延江股份（300658.SZ）

2025年上半年营收8.43亿元，同比增长27%，其中热风无纺布系列产品实现营业收入2.90亿元，同比增长58%。2025年前三季度营收12.95亿元，同比增长23%。

##### 2、恒安集团（01044.HK）

2025年上半年的卫生用品业务（包括卫生巾及纸尿裤业务）销售收入33.04亿元，高端卫生巾产品“天山绒棉”系列上半年销售取得26%的大幅增长，高档纸尿裤产品“Q·MO”期内销售同比增长约7%。

##### 3、豪悦护理（605009.SH）

2025年前三季度营业收入27.18亿元，较上年同期增长33.18%。为海外业务发展需要，计划在秘鲁、坦桑尼亚投资建设生产基地。

##### 4、百亚股份（003006.SZ）

2025年上半年实现营业收入17.64亿元，同比增长15.1%；百亚股份持续聚焦卫生巾系列产品，2025年上半年自由点产品实现营业收入16.87亿元，较去年同期增长20.5%。2025年前三季度营业收入26.23亿元，同比增长12.80%。

##### 5、广东格菲林卫材科技有限公司

淮安经开区发布，2025年9月24日，广东格菲林卫材科技有限公司总投资10亿元、年产2.4万吨高端热风无纺布项目在淮安经开区开工。

#### 6、福建利澳纸业有限公司

计划在南平建阳新增5条热风无纺布生产线，扩产方向聚焦高端卫材及出口订单。

#### 7、广东昱升个人护理用品股份有限公司

2025年5月8日，其子公司江苏昱升个人护理用品有限公司总投资30亿元、年产19亿片护理用品项目在淮安经济技术开发区开工。

上述企业的扩产方向与公司产品匹配度高，未来原料需求具备较高的确定性。

#### （五）关于公司产能扩张消化能力的综合判断

综合在手订单规模、现有产能利用率、下游行业需求趋势及主要客户扩产情况，公司未来具备充足订单以消化新增产能。

公司产能扩张速度快于部分同行，主要原因在于：

- 1、下游一次性卫生用品市场结构性升级明确，需求持续增长；
- 2、公司在超细旦及差异化ES复合纤维领域形成显著技术领先优势；
- 3、客户粘性高，深度绑定多家行业龙头及成长型客户；
- 4、扩产节奏与下游产能建设高度同步，订单可见性较强。

未来，公司业务增量主要来源于：

- 1、婴幼儿及女性卫生用品持续高端化；
- 2、老龄化背景下成人失禁用品需求增长；
- 3、非卫材领域（家居除尘、过滤材料等）对复合纤维的应用拓展。

公司的产品下游应用包括婴幼儿纸尿裤及拉拉裤、女性卫生巾及经期裤、成人失禁用品的面层、底层、导流层、腰围、防漏隔边、芯体无尘纸等部位，以及口罩、家居除尘、过滤材料等非卫材领域。其中，婴幼儿纸尿裤/拉拉裤及女性卫生用品是当前需求增长最为确定、产品升级最为明显的核心应用场景。

公司产能扩张旨在更好服务全球客户、提升国产高端ES复合纤维供给能力，并实现长期可持续发展。

三、公司的ES纤维设备采购，主要经历了以下几个阶段，逐渐形成目前的

采购模式：

（一）南平松溪1号线由公司的再生涤纶生产线改造而来，南平松溪2号线是公司的第一条独立设计的全新ES纤维生产线，采用总包模式，2018年1月开始付款给供应商，生产线于2019年12月投产，设备总造价1.04亿元。

（二）南平松溪3号线是公司第二条全新ES纤维生产线，采用直采模式。公司向超过80家供应商提供设备图纸，要求其按照公司指定参数生产设备，公司直接采购并付款，付款周期自2020年4月至2021年8月，生产线于2021年9月投产，设备造价共计1.17亿元。

（三）南平建阳1号线公司采用直采模式。生产线总共超过90个供应商，付款周期自2020年12月至2022年6月，生产线于2022年6月投产，设备造价共计1.14亿元。

（四）南平建阳2-5号线完全由福建建达集团新材料有限公司（简称“建达集团”）投资建设，公司向建达集团租赁使用。M公司、L公司为建达集团通过公开招标方式引入的设备供应商，公司向其提供设备的精确参数，中标公司根据公司的图纸要求制造设备。

为降低采购成本，提高投资回报率，建达集团采用高比例预付款方式，换取设备整体造价的降低。该批生产线每条设备造价约1.05亿元，相比南平建阳1号线降低约900万元，降幅达8%。南平建阳2-5号线于2023年9月、2023年11月、2024年4月、2025年5月陆续投产。

L公司、G公司、J公司均是建阳医卫产业园的招商入驻企业，生产中心已经迁至建阳。

以上供应商与公司均不存在关联关系。

（五）鉴于上述合作过程顺畅，设备品质精良，相关供应商已通过了建达集团的筛选和考核，并在合作过程中与本公司建立了信任关系。公司的后续生产线（包括南平建阳6-8号线，南平松溪4号线、淮安工厂生产线，泰国工厂生产线）均延用建达集团与供应商合作的模式，向原中标企业采购设备，好处是：建立了设备保密的隔离墙，设备组件供应商只面向总包制造商，避免其使用公司名称对外宣传招揽业务导致图纸泄密，扶持竞争对手；另一方面公司继续采用高比例预付款换取低总价模式进行合作。同时，由于公司的项目往往通过银行的项目贷款方式进行筹资，贷款仅用于生产设备采购和生产基地建设，项目

贷款审批通过之后及时提款，可以避免在遇到融资政策调整等情况下，后续贷款不能全额发放导致项目资金中断的风险。

泰国生产线采用多个供应商的原因是为了提高效率，缩短供货时间。设备供应商与公司之间不存在关联关系。

公司采购设备引入的供应链金融服务商是指浙江稠州金融租赁有限公司（简称“稠州金租”），其提供的供应链服务内容为：公司提供50%的采购资金，由浙江稠州金融租赁有限公司配资50%支付设备款，向设备供应商G公司、J公司采购设备。合作过程中各方签订三方协议，公司向稠州金租还本付息，利息的年化利率大约5%，设备供应商直接向公司交付设备，供应链金融模式用于南平建阳7号线。该交易不涉嫌利益输送或损害挂牌公司利益的行为。

四、出于技术保护考虑，公司已经形成与L公司、J公司等几家设备公司达成战略合作关系，签订了保密协议。公司与可比公司可能存在部分零部件设备供应商重叠，但公司独立设计的部分为公司商业机密，系统方案为公司独创，正常情况下不会与可比公司存在重叠。

ES纤维生产设备从外观上看比较接近，均是分为前纺、后纺两大段，涉及投料、原料干燥、纺丝、卷绕、集束、牵伸、卷曲、烘干、切断、打包等多段工艺，涉及的设备原材料包括钢、铁、铜、铝、电缆等。各家设备技术参数不同，设备造价也各不相同，价格区间预计涵盖数千万元至超过2亿元，公司与可比公司设备采购价格比较接近属于正常现象。

五、公司海外业务，与美国客户的交易存在关税不确定性相关风险。公司与欧洲公司的业务目前不存在贸易争端和额外关税，但仍然存在欧洲未来追随美国制裁中国引发的相关贸易争端及关税风险。

美国客户目前是公司的核心终端客户，在业务谈判中，对方为确保在地缘政治因素下的供应稳定，要求公司在境外设厂，尤其是美国。考虑到公司尚无实力在美国设厂，亦担心地缘政治因素给公司带来的风险，经进一步谈判，双方同意选择投资地为东南亚，包括菲律宾和泰国。若无境外的生产基地，公司与对方的合作将受到重大影响，对方可能转而与其他境外厂商开展合作。公司的泰国工厂动工后，对方明显加快了卫材热风化进程，释放出大量的需求，公司作为其重要的ES纤维供应商，也因此受

益。

泰国生产线的生产成本预计将高于国内，泰国与美欧的关税也存在不确定风险，泰国的法律法规、政策体系、商业环境、文化特征等与国内存在较大差异，国际政治形势复杂，泰国项目运营过程中，存在管理、运营和市场等多重风险。但公司在泰国投资建厂，解除了重要客户的顾虑，促进其逐步释放出欧美等全球市场热风无纺布替代纺粘无纺布的使用量，对公司而言利远大于弊。

为降低泰国投资建厂风险，实际运作中，公司将先试运行1条生产线（预计2026年一季度投产），运营顺利再按照原计划扩产，不会盲目投资建设。如运行不顺且解决难度较大，公司将审慎推进扩产，同时将考虑在其他国家的投资可行性，并与客户进一步沟通后再做决策。

## 问题二、关于销售情况

你公司2022年年报、2023年年报、2024年年报、2025年半年报的销售毛利率分别为20.39%、21.98%、25.36%、21.62%。江南高纤（600527.SH）同期的销售毛利率分别为13.95%、9.67%、12.41%、10.53%。

百宏实业（2277.HK）2024年年报、2025年半年报的ES纤维业务毛利率分别为2.3%、5.7%。

你公司前次问询回复称“热风替代纺粘无纺布的技术在中日韩市场已完成升级。近年来新渠道、新品牌向欧美市场导入热风类产品，

冲击原有竞争格局，海外核心市场格局重塑，引发全球巨头加速海外产品升级。欧美一次性卫护用品市场规模相当巨大，根据中泰证券研究所测算，海外无纺布替代市场空间为71.6亿美元，是国内市场的3倍以上，替代空间广阔，也由此带来了大量的ES纤维需求。”

请你公司：

（1）结合产品结构（不同且数产品的单价）、成本结构（直接材料、直接人工、运费、仓储费、其他制造费用的占比）、客户情况、技术水平等分析毛利率大幅高于同行业可比公司的原因及合理性，你公司主要客户与可比公司是否存在明显不同、低且高端产品的占比是否明显高于同行业可比公司、结合高端产品开发和技术专利情况分析你公司产品技术水平是否在国内居于领先地位；

(2) 说明你公司销售模式：①下游客户是否为经销商或渠道开发商，是否存在额外的渠道开发费用；②下游客户是否主要采购你公司产品，是否存在压货冲量的情况；③你公司与大型卫生产品公司是否建立直接合作，采购数量和采购价格是否稳定；④结合当前欧美市场热风类产品推广情况，国内厂商、日韩厂商针对该进程的投入情况等，说明是否存在同行业公司跟进扩张产能后采购数量和价格下跌的风险。

回复：

一、2025年上半年，公司ES纤维的产品结构如下：

产品结构	销量 (吨)	本期收入金额 (元)	本期成本金额 (元)	毛利率	均价 (元)
1.0D 及以下	7,241.35	144,074,623.99	73,048,703.72	49.30%	19,896.11
1.0D-2.0D (不含)	11,218.61	116,460,265.05	107,892,939.26	7.36%	10,380.99
2.0D 及以上	26,588.59	288,681,730.25	251,840,917.29	12.76%	10,857.36
小计	45,048.54	549,216,619.29	432,782,560.27	21.20%	12,191.66

公司成本结构如下：

项目	2025年1-6月生产成本金额(元)	占比
材料成本	348,811,165.75	80.99%
人工成本	21,295,495.19	4.94%
水电能耗费	25,722,814.18	5.97%
折旧摊销	34,287,178.73	7.96%
其他	544,282.73	0.13%
合计	430,660,936.58	100.00%

公司的前五大客户情况如下：

序号	客户名称	收入金额(元)	占比
1	客户 1	87,304,003.26	15.78%
2	客户 2	55,158,489.46	9.97%
3	客户 3	46,340,864.66	8.38%
4	客户 4	33,915,352.40	6.13%
5	客户 5	32,279,590.17	5.83%
小计		254,998,299.95	46.09%

公司的毛利率水平大幅高于同行业可比公司的主要原因为：

公司的核心终端客户是全球头部的卫材品牌公司，公司是最早推出0.8D、0.6D、0.4D ES纤维的企业。

2020年公司推出的0.8D产品，2020年9月在南京召开的第27届生活用纸国际科技展览会上展出。核心终端客户在展会上与公司开始接洽，随后双方迅速展

开合作。随着合作的深入与广泛，近几年产品订单数量持续增长，公司细旦产品的销售数量也逐年增加，公司也达成了与全球头部的卫材品牌公司在业务上的深度合作。

公司与竞争对手的相同旦数产品，由于公司技术先进性、产品稳定性、可加工性强等因素，每吨单价高于国内外的竞争对手。

公司的主要客户与可比公司存在较明显不同，低旦高端产品的占比高于同行可比公司。目前行业主要竞争对手仍在攻克0.8D产品，而公司的0.6D产品已推出市场，0.4D产品正在大量送样。

截至目前，公司目前共有相关专利177项，其中发明专利18项。公司最核心的技术目前多以商业秘密形式进行保护，未对外申请专利。

综上，公司产品的毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

## 二、公司的销售模式以直销为主：

(一) 公司的下游客户绝大多数为直销客户，不存在额外的渠道开发费用；  
(二) 公司是下游多家客户最大ES纤维供应商，部分客户主要采购公司产品，但不存在压货冲量的情况；  
(三) 公司与部分自身拥有热风无纺布生产线的大型卫生产品公司建立了直接合作关系，采购价格稳定，采购数量有较大的增长潜力；卫材领域的大型热风无纺布企业大多数是公司客户。

(四) 境内外厂商针对该进程的投入情况，根据千讯咨询的《中国ES纤维产业发展前景展望报告（2022）》，2021年中国ES纤维行业市场规模约为30.51亿元，2017-2021年行业年复合增长率约为9.18%；2021年中国ES纤维行业产能为30.94万吨，同比增长9.86%。若按照年复合增长率6%预测，2025年中国ES纤维行业产能约为39万吨。根据公司内部调查，境外厂商以日本、台湾、韩国企业为代表，目前合计产能约20万吨。

若同行业公司跟进扩张产能，采购数量和价格存在一定下跌的风险。ES纤维在东亚地区（中日韩）已经比较成熟，有着相对稳定的市场，但在美国和欧洲还属于新兴市场，对产品有很强的消化能力。由于公司产品技术的先进性与稳定性，以及公司所拥有的先发优势，同等价格下公司具备更强的市场竞争力。同时，公司贯彻协助政府打造产业集群的经营战略，吸引大型的热风无纺布以

及纸尿裤、卫生巾终端企业在公司附近建厂，将短期的技术优势转换为长期的经营优势，在合作中使各方成本均能降低，同时提升各方竞争力，提前布局解决未来的销售问题。

综上所述，即使在未来市场竞争加剧的情况下，公司也有信心在同等条件下取得优先，保持竞争力。



**金圆统一证券有限公司**  
**关于福建闽瑞新合纤股份有限公司 2025 年半年报二次问询函的**  
**核实情况报告**

**全国股转公司挂牌公司管理一部：**

金圆统一证券有限公司（以下简称“我司”或“主办券商”），作为福建闽瑞新合纤股份有限公司（以下简称“闽瑞股份”或“公司”）的主办券商，根据贵司出具的《关于对福建闽瑞新合纤股份有限公司的半年报二次问询函》（公司一部半年报问询函【2025】第 011 号）的要求进行核实，并出具本核实情况报告。

**一、核实事项**

根据贵司要求核实以下事项：

请主办券商核实设备采购中间商是否与挂牌公司存在关联关系，设备采购中间商及其法人和董监高是否与闽瑞股份及董监高存在其他交易、现金往来或其他利益往来，上述预付款是否存在利益输送或损害挂牌公司利益的行为。

**二、核实情况**

1、主办券商获取闽瑞股份提供的设备采购中间商清单，闽瑞股份提供的设备采购中间商清单包括建达股份、J 公司、G 公司、Z 公司、L 公司、B 公司及融资租赁公司 C 公司，以下统称“设备采购中间商”。

主办券商获取上述设备采购中间商的部分设备采购合同、C 公司买卖合同（直租），合同主要信息如下：

供应商名称	公司签订主体	合同签订日期	合同总价(万元)	交货时间	付款方式
建达集团	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2025-11-24	10,495.55	全额付款完成后1个月内	依据双方协商按进度付款
建达集团	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2025-12-3	10,495.55	全额付款完成后1个月内	依据双方协商按进度付款
建达集团	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2023-11-13	147.84万元/月	设备租赁合同,不适用	按月支付,每月20日前支付至甲方指定账户
J公司	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2025-1-2	5,383.86	自甲乙双方签订采购合同之日起18个月内	甲方在签订设备采购合同之日起四十五个工作日内预付合同价款的95%;剩余5%合同价款,在设备到厂安装完成并开始运行的3个月内付清
G公司	闽瑞实业控股(江苏)有限公司	2024-12-16	31,024.49	自合同签订之日起540日历天	合同签订60日内预付30%,第一笔预付款后30日内再预付30%,第二笔预付款后30日内再预付35%,收到开具总价全额发票付4%,质保期后无问题10日内付1%
Z公司	闽瑞实业控股(江苏)有限公司	2024-12-16	31,038.39	自合同签订之日起540日历天	合同签订60日内预付30%,第一笔预付款后30日内再预付30%,第二笔预付款后30日内再预付35%,收到开具总价全额发票付4%,质保期后无问题10日内付1%
L公司	闽瑞实业控股(江苏)有限公司	2024-12-16	20,692.75	自合同签订之日起540日历天	合同签订60日内预付30%,第一笔预付款后30日内再预付30%,第二笔预付款后30日内再预付35%,收到开具总价全额发票付4%,质保期后无问题10日内付1%
B公司	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2023-8-6	4,744.96	自甲乙双方签订采购合同之日起12个月内	甲方在签订设备采购合同之日起三十个工作日内预付合同价款的99%;剩余1%合同价

					款，在设备到厂安装完成并开始运行的 3 个月 内付清
C 公司 (设备卖方: J 公司)	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2024-3-26	1,980.76	自本合同生效之日起 456 个自然日内	分次支付，合同生效 30 工作日内付 1040.76 万，达成条件办妥融资租赁业务登记后付剩余 940 万
C 公司 (设备卖方: J 公司)	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2024-3-26	3,403.10	自本合同生效之日起 456 个自然日内	分次支付，合同生效 30 工作日内付 1793.1 万，达成条件办妥融资租赁业务登记后付剩余 1610 万
C 公司 (设备卖方: G 公司)	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2024-3-26	2,181.77	自本合同生效之日起 456 个自然日内	分次支付，合同生效 30 工作日内付 1146.77 万，达成条件办妥融资租赁业务登记后付剩余 1035 万
C 公司 (设备卖方: G 公司)	福建闽瑞新合纤股份有限公司	2024-3-26	2,985.27	自本合同生效之日起 456 个自然日内	分次支付，合同生效 30 工作日内付 1570.27 万，达成条件办妥融资租赁业务登记后付剩余 1415 万

2、主办券商获取闽瑞股份《2025年半年度报告》后附财务报告附注所列关联方、闽瑞股份提供的关联方清单、闽瑞股份现任董监高名单<sup>1</sup>，并参考企查查关联方认定报告及企查查历史股东和董监高清单形成闽瑞股份及其相关方清单（以下简称“闽瑞股份及其相关方清单”）；根据设备采购中间商的工商公示信息中的董监高、股东、对外投资企业、企查查关联方认定报告及企查查历史股东和董监高清单形成设备采购中间商及其相关方清单（以下简称“设备采购中间商及其相关方清单”）。主办券商将上述两份清单进行交叉比对，未发现上述两份清单存在名称/姓名重合的情形。

3、主办券商将闽瑞股份和设备采购中间商企查查工商公示信息中的企业地址及历史地址、电话、邮箱进行比对，重合或相近情况如下：J公司和G公司的注册地址与闽瑞股份厂区位置接近，均在南平市建阳区经济开发区。

主办券商将设备采购中间商企查查工商公示信息中的企业地址及历史地址、电话、邮箱、主要人员及历任主要人员进行比对，重合或相近情况如下：

①G公司、L公司和B公司的注册电话相同，G公司和L公司的注册邮箱相同，B公司未公开注册邮箱信息。

②L公司和B公司历史地址相近。

③L公司的法人、执行董事兼总经理与J公司的历任监事为同一人；G公司的法人、执行董事、经理及B公司的法人、董事、财务负责人与L公司的历任法人、监事为同一人；L公司的历任法人、执行董事兼总经理与B公司的历任监事为同一人。

4、主办券商要求闽瑞股份提供现任董监高2025年或近一年<sup>2</sup>的银行流水，部分银行流水未提供。受限于已获取的银行流水存在PDF等不可编辑格式的情形，主办券商结合AI和人工辅助手段进行核查：

（1）将已获取的银行流水和设备采购中间商及其企查查工商公示信息中现

---

<sup>1</sup> 闽瑞股份现任董监高为：董事长兼总经理陈兴华、董事兼董事会秘书陈世泉、董事季宝华、董事顾斌、董事钱建云、董事张琪、董事杨阳、常务副总经理何世光、副总经理卓志明、副总经理赵金、财务总监林仕漳、监事会主席董丽梅、监事林丽青、职工代表监事曾武。

<sup>2</sup> 近一年指其导出个人流水时点往前推一年。

任及历史法人和董监高（以下简称“设备采购中间商及其法人和董监高”）名称/姓名上传至豆包 AI，通过指令让豆包将银行流水的交易对手方名称/姓名与设备采购中间商及其法人和董监高名称/姓名进行比对，筛选结果未发现存在交易对手方名称/姓名与设备采购中间商及其法人和董监高名称/姓名重合的情形。

（2）使用豆包 AI 识别并提取已获取的银行流水的交易对手方名称/姓名，并通过人工抽查复核部分交易对手方名称/姓名的方式确认 AI 识别的准确性，将提取出的交易对手方名称/姓名与设备采购中间商及其法人和董监高名称/姓名进行比对，未发现存在交易对手方名称/姓名与设备采购中间商及其法人和董监高名称/姓名重合的情形。

主办券商获取闽瑞股份现任董监高签署的与设备采购中间商及其法人和董监高不存在交易、现金往来或其他利益往来的《管理层书面回复》。

5、主办券商获取闽瑞股份提供的 2025 年 1-11 月的序时账、科目余额表，并与设备采购中间商及其法人和董监高进行比对，2025 年 1-11 月，除设备采购交易外，闽瑞股份及其子公司闽瑞实业控股（江苏）有限公司（以下简称“闽瑞江苏”）、子公司闽瑞新合纤（南平）有限公司（以下简称“闽瑞南平”）与设备采购中间商存在除预付账款以外的科目往来，包括应收账款、应付账款和其他应付款等科目，闽瑞股份提供的序时账、科目余额表及《公司书面回复》显示往来性质为销售货款、采购原材料及商品、燃气费、保证金、代收代付款项。

主办券商根据闽瑞股份提供的 2025 年 1-11 月的序时账以及科目余额表 2025 年 1-11 月累计发生金额，提取相应的交易金额和摘要写明的性质如下：

（1）销售货款：

取数科目	销售方	采购方	金额/元（含税）
应收账款借方累计金额 <sup>注1</sup>	闽瑞股份	建达集团	78,977,152.66
应收账款借方累计金额	闽瑞南平	建达集团	30,111,268.78
合计			109,088,421.44

注 1：闽瑞股份销售给建达集团的货款已剔除一笔借贷方对冲金额。

(2) 采购原材料及商品:

取数科目	销售方	采购方	金额/元 (含税)
应付账款贷方累计金额	建达集团	闽瑞股份	29,726,016.19
应付账款贷方累计金额	建达集团	闽瑞江苏	19,507,500.00
应付账款贷方累计金额 <sup>注2</sup>	建达集团	闽瑞南平	582,295.62
应付账款贷方累计金额	J公司	闽瑞股份	60,000.00
合计			49,875,811.81

注 2: 闽瑞南平对建达集团的应付账款贷方累计金额按照序时账摘要的性质划分为采购材料、燃气费。

(3) 燃气费

取数科目	销售方	采购方	金额/元 (含税)
应付账款贷方累计金额 <sup>注2</sup>	建达集团	闽瑞南平	2,215,257.36

(4) 保证金

取数科目	支付方	收取方	金额/元 (含税)
其他应付款贷方累计金额	Z公司	闽瑞江苏	7,759,597.50
其他应付款贷方累计金额	G公司	闽瑞江苏	7,756,122.50
其他应付款贷方累计金额	L公司	闽瑞江苏	5,173,187.50
合计			20,688,907.50

(5) 闽瑞股份代收代付闽瑞南平设备租赁款

取数科目	销售方	采购方	金额/元 (含税)
其他应付款贷方累计金额	建达集团	闽瑞股份(代闽瑞南平)	16,262,400.00

主办券商获取闽瑞股份出具的《公司书面回复》，公司确认的交易情况与上述列表一致。

主办券商获取闽瑞股份提供的 2025 年银行流水，部分银行流水未提供，主

办券商将已获取的银行流水的交易对方和设备采购中间商及其法人和董监高的名称/姓名进行比对，将识别出的交易对方为设备采购中间商及其法人和董监高的银行流水中1-11月的交易与闽瑞股份提供的2025年1-11月的序时账进行比对，金额、交易对方匹配一致。

