目　　录

一、 关联交易公允性……第 1-18 页

二、 财务内控不规范情形及整改有效性…… 第 18-61 页

三、 业绩增长真实合理性及可持续性……第 61-113 页

四、 销售真实性及核查充分性…… 第 113-153 页

五、 采购价格公允性及毛利率增长真实合理性…… 第 153-176 页

六、 应收账款占比较高及回款风险…… 第 176-191 页

七、 其他财务问题…… 第 191-217 页

地址：杭州市钱江路1366号
Add: 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

关于湖南恒兴新材料科技股份有限公司公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕2-40 号

北京证券交易所：

由财信证券股份有限公司转来的《关于湖南恒兴新材料科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的湖南恒兴新材料科技股份有限公司(以下简称恒兴股份公司或公司)财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于湖南恒兴新材料科技股份有限公司公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2025〕2-183 号）。因恒兴股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

除另有标注外，本说明的金额单位为万元；本说明中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是由四舍五入造成的。

如无特别说明，本说明使用的简称与《湖南恒兴新材料科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

一、 关联交易公允性

根据申请文件及公开信息：（1）鑫恒越、越北科技、恒越科技为发行人员工配偶控制的公司，报告期内发行人将上述三家公司认定为关联方，而公开转让说明书中未将上述三家公司认定为关联方。（2）发行人境外经销商 LHT 国际系泰国合作伙伴设立，发行人基于实质重于形式原则将其认定为关联方。发行人参股艾硅特新材料有限公司，持股比例为 10%。（3）报告期内，发行人关联采购金额分别为 942.80 万元、971.99 万元和 2,251.05 万元，主要系向登铭物流、

登宸运输、婧婧物流、艾硅特等 7 家关联方采购运输服务及原材料。（4）报告期内，发行人关联销售金额分别为 3,239.61 万元、328.72 万元和 26.36 万元，主要系通过员工配偶设立的境外经销商进行销售，且对部分经销商存在折扣、返利及销售退回等情形。（5）报告期内，发行人与实际控制人李皞丹等关联方存在多笔资金拆借事项。（6）2022 年 8 月，发行人与李皞丹、戚立红签订转让协议，收购李皞丹、戚立红分别持有的湘恒兴 90.00%、10.00%股权。（7）报告期末，发行人对关联方鑫恒越的应收账款余额为 399.35 万元，应付账款余额为 25.59 万元。

请发行人：……（2）说明 LHT 国际设立的背景、原因，LHT 国际的成立时间、注册资本、注册地址、控股股东、实际控制人、主要人员、经营内容、经营规模、向发行人采购的金额及占比等，是否主要向发行人采购，发行人将其认定为关联方的原因。说明发行人参股艾硅特的背景、原因，报告期内未对该笔股权投资公允价值进行评估并进行减值测试是否符合《企业会计准则》要求，发行人及其相关方与艾硅特及其相关方是否存在其他利益安排。（3）说明报告期内各关联方提供运输服务占发行人运输费用的比例，同区域其他运输供应商运输能力、服务价格等，发行人大量使用关联方提供运输服务的合理性，相关运输服务价格是否公允，是否存在为发行人代垫成本费用的情形；结合相关关联方主要运输的货品，说明是否具备相关资质。说明发行人向艾硅特采购的主要内容、金额、均价等，与公开市场价格或其他第三方报价是否存在较大差异，相关采购定价是否公允。……（5）说明发行人与实际控制人李皞丹等关联方资金拆借款的形成背景、利息计提情况及公允性、期后回收情况、是否构成关联方资金占用。（6）结合发行人发展规划等，说明收购湘恒兴的背景、原因，定价公允性及按照经审计净资产定价的合理性，相关款项支付情况。（7）说明发行人对各关联方应收款项的期后回收情况，是否存在长期挂账的大额往来款，对鑫恒越同时存在应收及应付款项的原因及合理性。

请保荐机构核查上述全部事项，发行人律师核查事项（1）（3）（4），申报会计师核查事项（2）（3）（5）（6）（7），并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师按照《北京证券交易所向不特定合

格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《业务规则适用指引第 1 号》）1-13 的相关要求进行核查，并对发行人关联交易公允性发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一）说明 LHT 国际设立的背景、原因，LHT 国际的成立时间、注册资本、注册地址、控股股东、实际控制人、主要人员、经营内容、经营规模、向公司采购的金额及占比等，是否主要向公司采购，公司将其认定为关联方的原因。说明公司参股艾硅特的背景、原因，报告期内未对该笔股权投资公允价值进行评估并进行减值测试是否符合《企业会计准则》要求，公司及其相关方与艾硅特及其相关方是否存在其他利益安排

1. 说明 LHT 国际设立的背景、原因，LHT 国际的成立时间、注册资本、注册地址、控股股东、实际控制人、主要人员、经营内容、经营规模、向公司采购的金额及占比等，是否主要向公司采购，公司将其认定为关联方的原因

(1) 说明 LHT 国际设立的背景、原因

公司下游客户主要为 PVC 地板生产企业，美国为主要的 PVC 地板消费国。自 2020 年 8 月开始，美国针对中国产的包括 PVC 地板在内的多个行业恢复加征 25%关税，公司下游客户纷纷在东南亚等境外地区设立生产基地。

2024 年 5 月，公司设立泰国子公司瀚兴科技（泰国），注册资本为 100 万泰铢。根据泰国《外商经营法》所列的外国人不得经营的业务清单，瀚兴科技（泰国）要在泰国分销公司产品，最低注册资本需要一亿泰铢。瀚兴科技（泰国）由于注册资本不符合规定，不能在泰国经销公司的产品。为此，公司寻找了泰国的合作伙伴，设立一家泰国公司 LHT 国际，采购发行人产品后向泰国客户销售。

(2) LHT 国际的成立时间、注册资本、注册地址、控股股东、实际控制人、主要人员、经营内容、经营规模、向公司采购的金额及占比等，是否主要向公司采购

LHT 国际的基本情况及相关信息如下：

公司名称	LHT 国际责任有限公司
统一社会信用代码	0215567009541
成立日期	2024 年 5 月 3 日
注册资本	400 万泰铢

公司名称	LHT 国际责任有限公司		
注册地址	罗勇府罗勇市塔布玛区第 8 组 67/23 号		
控股股东	李新明		
实际控制人	李新明		
主要人员	李新明、尼韦、彭熙		
经营内容	经营各类化学原料、紫外线(UV)涂料、热熔聚氨酯(PUR)胶水以及水性涂料的买卖业务。		
经营规模	200 万元左右		
向公司采购的金额及占比	向公司采购的金额（元）		占比
	2024 年度	531,088.99	100.00%
	2025 年度	829,266.28	100.00%

注：上述采购金额为公司对 LHT 国际的销售金额

如上表所示，LHT 国际报告期内向公司采购的金额占其全部采购金额的 100.00%。

(3) 公司将其认定为关联方的原因

LHT 国际成立后从事的业务为专门经销公司的产品，其销售客户由公司负责开拓，因而根据实质重于形式原则，将 LHT 国际认定为公司关联方。

2. 说明公司参股艾硅特的背景、原因，报告期内未对该笔股权投资公允价值进行评估并进行减值测试是否符合《企业会计准则》要求，公司及其相关方与艾硅特及其相关方是否存在其他利益安排

(1) 说明公司参股艾硅特的背景、原因

湖南艾硅特新材料有限公司（以下简称艾硅特）的主要产品为丙烯酸单体和丙烯酸聚酯，为公司 UV 涂料产品的主要原料。传统生产丙烯酸单体和丙烯酸聚酯的工艺存在环境污染问题，艾硅特进行技术革新，开创性的研发出绿色环保的“免水洗工艺”，该工艺全程无废水排放，有效降低了对环境和生态的破坏，同时有效地降低了产品生产损耗，符合环保要求。公司参股艾硅特的主要目的为进一步稳定主要原材料树脂的供应和质量。

(2) 报告期内未对该笔股权投资公允价值进行评估并进行减值测试是否符合《企业会计准则》要求

1) 公允价值确认依据

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）第四十四条规定，“企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。企业应当利用初始确认日后可获得的关于被投资方业绩和经营的所有信息，判断成本能否代表公允价值。存在下列情形（包含但不限于）之一的，可能表明成本不代表相关金融资产的公允价值，企业应当对其公允价值进行估值：（一）与预算、计划或阶段性目标相比，被投资方业绩发生重大变化。（二）对被投资方技术产品实现阶段性目标的预期发生变化。（三）被投资方的权益、产品或潜在产品的市场发生重大变化。（四）全球经济或被投资方经营所处的经济环境发生重大变化。（五）被投资方可比企业的业绩或整体市场所显示的估值结果发生重大变化。（六）被投资方的内部问题，如欺诈、商业纠纷、诉讼、管理或战略变化。（七）被投资方权益发生了外部交易并有客观证据，包括发行新股等被投资方发生的交易和第三方之间转让被投资方权益工具的交易等。”

2) 艾硅特股权价值的确定

艾硅特股权不存在活跃市场、无公开市场报价，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）第四十四条“如果用以确定公允价值的近期信息不足”的情形；艾硅特成立于 2021 年，2023 年开始投产，截至 2024 年底该公司生产线建成时间较短，尚未进入达产期，符合“或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内公允价值的最佳估计的”的情形，且艾硅特不存在《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）所列的可能表明成本不代表相关金融资产的公允价值的情形，因此，成本可代表艾硅特股权公允价值的恰当估计。报告期内公司以成本作为该笔股权投资公允价值而未进行减值测试符合《企业会计准则》要求。

(3) 公司及其相关方与艾硅特及其相关方是否存在其他利益安排

艾硅特生产的 HDDA 树脂单体是公司的重要原材料之一，公司投资艾硅特主要是增加在艾硅特的影响力，有利于公司原材料供应的稳定，自艾硅特成立以来，公司未委派董事、监事或其他高级管理人员参与其管理，公司按自身需要量和市

场价格向艾硅特采购，不存在产品采购供应或价格方面的特别安排。

综上，公司及其相关方与艾硅特及其相关方不存在其他利益安排。

（二）说明报告期内各关联方提供运输服务占公司运输费用的比例，同区域其他运输供应商运输能力、服务价格等，公司大量使用关联方提供运输服务的合理性，相关运输服务价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形；结合相关关联方主要运输的货品，说明是否具备相关资质。说明公司向艾硅特采购的主要内容、金额、均价等，与公开市场价格或其他第三方报价是否存在较大差异，相关采购定价是否公允

1. 说明报告期内各关联方提供运输服务占公司运输费用的比例，同区域其他运输供应商运输能力、服务价格等，公司大量使用关联方提供运输服务的合理性，相关运输服务价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形；结合相关关联方主要运输的货品，说明是否具备相关资质

(1) 说明报告期内各关联方提供运输服务占公司运输费用的比例，同区域其他运输供应商运输能力、服务价格等，公司大量使用关联方提供运输服务的合理性，相关运输服务价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形

1）报告期内各关联方提供运输服务占公司运输费用的比例

报告期内为公司提供运输服务的关联方为登登物流，其提供运输服务占公司运输费用的比例如下表：

项　目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
登登物流	采购运输服务	1,154.83	1,266.65	910.55
	占运输费用的比重	66.42%	73.64%	54.65%
恒兴股份运输费用		1,738.69	1,720.18	1,666.02

注：戚希麟实际控制的物流公司统称为登登物流，包括登登物流、登铭运输、登宸运输、婧婧物流、婧宜运输、宸宸运输、宸铭物流

公司采购的运输服务分以下两类：① 整车运输。生产基地直发客户的大批量产品、生产基地间、生产基地与办事处或销售子公司之间的调拨运输，出口产品从生产基地发送到报关港口的运输，这几类运输单次运输数量均在十吨以上，为降低运输成本，公司采购整车运输服务，该种运输类型的供应商为登登物流。② 零担运输。生产基地直接发货至客户的小批量产品、各办事处仓库或销售子

公司仓库发货至客户的产品，由于运输批次多，单次运输数量几百公斤到几吨，通常采购零担运输服务，该种运输类型的供应商部分是登登物流，大部分是其他物流公司。

2024 年度公司产品出口数量较上年增加 2,642.14 吨，增长率为 98.21%，出口产品全部通过整车方式由登登物流提供运输服务，导致 2024 年公司向登登物流采购的运输服务数量增加，从而导致 2024 年向登登物流关联采购占比大幅增加，具有合理性。

2025 年 4 月，LHD 科技（越南）开始生产并对外销售，相应产品不需要采购登登物的运输服务，导致 2025 年向登登物流关联采购占比下降，具有合理性。

2）同区域其他运输供应商运输能力、服务价格等

同区域其他物流公司关于主要路线整车服务价格如下表：

公司名称	服务价格（元/吨）		
湖南顺邦物流有限公司	华容-广东	望城-广东	浏阳-广东
	660.00	580.00	460.00
登登物流的实际结算价格	645.48	555.78	472.01
恩能国际物流（上海）有限公司	华容-上海/江苏区域	望城-上海/江苏区域	浏阳-上海/江苏区域
	580.00	500.00	480.00
登登物流的实际结算价格	546.56	480.11	444.44
湖南友聚宇宏物流有限公司	华容-安吉/桐乡	望城-安吉/桐乡	浏阳-安吉/桐乡
	650.00	550.00	480.00
登登物流的实际结算价格	664.83	546.12	487.33

由上表可知，同区域其他物流公司关于主要路线的服务价格和公司与登登物流的实际价格整体基本保持一致，不存在差异较大的情形。

针对零担运输，登登物流与其他第三方向公司提供的华容至上海路线零担价格如下：

单位：元/千克

2024 年度				
范围	重货 1-200 公斤以内	重货 200-500 公斤以内	重货 500-800 公斤以内	重货 800 公斤以上
登登物流价格	1.24	1.05	0.97	0.78

睿麒物流价格	1.32	1.13	1.05	0.86
差额	-0.08	-0.08	-0.08	-0.08
差额占比	-6.45%	-7.62%	-8.25%	-10.26%

由上表可知，华容至上海运输路线，关联方登登物流与第三方睿麒物流的价格整体相差 6%-10%左右，登登物流的价格略低于睿麒物流，主要是公司整车物流业务大部分是与登登物流合作，因此在零担业务上登登物流的价格略低于睿麒物流的价格。

同区域其他物流公司主要路线的运输能力较为充分。公司货物为不涉及特殊运输资质要求的普通货物，除部分全国性的物流公司以外，目前市场上大部分物流公司采用的是与个体户司机合作的模式提供运输服务，运输能力较为充分。

3）公司大量使用关联方提供运输服务的合理性，相关运输服务价格是否公允，是否存在为公司代垫成本费用的情形

① 公司大量使用关联方提供运输服务的合理性

登登物流专业从事物流服务，能够为客户提供优质的物流运输服务，公司为及时响应客户的需求，对物流的及时性要求较高，登登物流作为与公司合作多年的物流服务供应商，双方合作一直很顺利，公司采购登登物流的运输服务有利于公司保障对客户的服务响应时间，提升公司的服务质量，增强客户对公司的粘性。采购关联方的运输服务具有合理性。

② 相关运输服务价格是否公允

公司客户分布地区如下：

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
境内	53,649.12	65.88%	65,094.65	74.05%	63,725.00	84.39%
其中：华东	42,766.69	52.52%	53,433.01	60.79%	51,207.16	67.82%
华南	5,953.67	7.31%	5,787.86	6.58%	5,203.52	6.89%
其他	4,928.76	6.05%	5,873.79	6.68%	7,314.32	9.69%
境外	27,783.83	34.12%	22,809.03	25.95%	11,784.24	15.61%
其中：东南亚	24,542.28	30.14%	19,835.25	22.56%	10,061.63	13.33%
其他	3,241.55	3.98%	2,973.77	3.38%	1,722.61	2.28%

合　计	81,432.95	100.00%	87,903.68	100.00%	75,509.24	100.00%

报告期内，公司华东地区客户占比分别为67.82%、60.79%和52.52%，由于公司产品销售物流费用与多个因素相关，销售物流费用与多个因素相关，不同区域、运输距离、运输吨数及吨数相匹配车型、时间、运输路线、路况，运输价格均不同。为更具有可比性，发行人选取9.6米车型、13.5米车型整车单价进行对比，具体如下：

项目名称	物流区间	距离（公里）	9.6米车型		13.5米车型	
			整车价格（元/车）	整车单价(元/公里）	整车价格（元/车）	整车单价(元/公里）
中国公路物流运价	上海-南昌	715.00	5,676.00	7.94	7,884.00	11.03
	上海-武汉	783.00	4,844.00	6.19	6,727.00	8.59
	南昌-深圳	808.00	5,430.00	6.72	7,543.00	9.34
	南京-广州	1,353.00	9,276.00	6.86	12,884.00	9.52
	广州-厦门	633.00	4,764.00	7.53	6,618.00	10.45
	重庆-兰州	970.00	6,998.00	7.21	8,714.00	8.98
	上海-深圳	1,419.00	9,721.00	6.85	12,104.00	8.53
登登物流	长沙-上海	1,062.00	7,200.00	6.78	10,000.00	9.42

注：市场价格数据来源于中国物流与采购联合会网站（http://www.chinawuliu.com.cn）发布的《中国公路物流运价周指数报告》（2024.7.19、2024.11.01、2024.12.13、2025.5.30、2025.10.24、2025.11.21）

由上表可知，登登物流整车运输单价处于同行业平均单价区间内，具有合理性，公司与登登物流的采购价格是公允的。

针对零担运输，登登物流与其他第三方向公司提供的华容至上海路线零担价格如下：

单位：元/千克

2024年度				
范　围	重货1-200公斤以内	重货200-500公斤以内	重货500-800公斤以内	重货800公斤以上
登登物流价格	1.24	1.05	0.97	0.78
睿麒物流价格	1.32	1.13	1.05	0.86

差额	-0.08	-0.08	-0.08	-0.08
差额占比	-6.45%	-7.62%	-8.25%	-10.26%

由上表可知，华容至上海运输路线，关联方登登物流与第三方睿麒物流的价格整体相差 6%~10%左右，登登物流的价格略低于睿麒物流，主要是公司整车物流业务大部分是与登登物流合作，因此在零担业务上登登物流的价格略低于睿麒物流的价格。

综上，公司大量使用关联方提供运输服务具有合理性，关联采购运输服务的价格与第三方价格、市场价格比较差异较小，相关运输服务价格相对公允，不存在为公司代垫成本费用的情形。

(2) 结合相关关联方主要运输的货品，说明是否具备相关资质

登登物流主要运输 UV 涂料、热熔胶，该类产品皆为普通货物，不属于危险货物。根据《中华人民共和国道路运输条例》第二十四条的规定，申请从事货运经营的，应当依法向市场监督管理部门办理有关登记手续后申请道路运输经营许可证。报告期内，登登物流已经取得《道路运输经营许可证》，具备相关运输资质。

2. 说明公司向艾硅特采购的主要内容、金额、均价等，与公开市场价格或其他第三方报价是否存在较大差异，相关采购定价是否公允

艾硅特生产线于 2024 年建成投产，2024 年至 2025 年公司向艾硅特的采购金额分别为 984.40 万元和 1,300.20 万元，采购的主要材料为 1，6-己二醇二丙烯酸酯（以下简称 HDDA），公司采购艾硅特的 HDDA 价格与其他供应商供应的同类产品的价格对比如下表：

单位：元、元/KG

供应商名称	2025 年度		2024 年度	
	金额	均价	金额	均价
艾硅特	12,564,955.74	15.42	8,155,132.77	16.48
其他供应商	29,074,200.71	15.94	22,380,319.63	17.02
价格差异率	/	-3.26%	/	-3.31%

如上表所示，报告期内，公司从艾硅特采购的 HDDA 单价与其他供应商之间的差异较小，公司与艾硅特的采购交易具备公允性。

（三）说明公司与实际控制人李晖丹等关联方资金拆借款的形成背景、利息计提情况及公允性、期后回收情况、是否构成关联方资金占用

公司与实际控制人李皞丹等关联方资金拆借款的形成背景、利息计提情况及公允性、期后回收情况如下表所示：

关联方	拆借金额（万元）	起始日	到期日	形成背景	是否计提利息及利息公允性	期后回收/支付情况
拆入						
李皞丹	300.00	2021年7月31日	2022年6月30日	2021年7月，公司实际控制人李皞丹以公司经营名义，通过华融湘江银行“税联e贷”获取一笔300万借款，李皞丹将该款项借给公司使用；2022年6月，公司偿还该笔借款本金和相应利息	是，按照与银行约定的利率支付利息，具有公允性	已全部偿还
李皞丹	80.00	2019年10月	2023年8月31日	2019年10月，公司向李皞丹、戚立红和戚爱群拆入资金用于生产经营的临时周转	否	已全部支付
李皞丹	16.00	2019年10月	2023年1月31日			
李皞丹	30.00	2019年10月	2022年12月31日			
戚立红	96.25	2019年10月	2023年8月31日			
戚爱群	40.00	2019年10月	2023年8月31日			
拆出						
李皞丹	249.00	2019年12月18日	2022年10月31日	2019年12月，李皞丹因自身资金需求向公司拆借资金	否	已全部收回
柳琨	42.00	2019年12月18日	2022年10月31日	2019年12月，柳琨和戴尚衡因自身资金需求向公司拆借资金	否	已全部收回
戴尚衡	9.00	2019年12月18日	2022年10月31日			

报告期前，公司向李皞丹等关联方拆入的资金主要用于公司生产经营的临时周转，拆出的资金用于李皞丹等关联方自身的临时资金需求。拆借金额较小、频率较低的资金产生的利息较少，因此未向资金拆出方支付利息和向资金拆入方收取利息。

上述资金拆借行为构成关联方资金占用。前述情形已随公司合规意识的不断

加强而整改完毕，报告期内未有新增关联资金拆借。

（四）结合公司发展规划等，说明收购湘恒兴的背景、原因，定价公允性及按照经审计净资产定价的合理性，相关款项支付情况

湖南湘恒兴建材销售有限公司（以下简称湘恒兴）被收购前的基本情况如下表：

公司名称	湖南湘恒兴建材销售有限公司
成立时间	2015 年 12 月 1 日
注册资本	200 万元
实收资本	200 万元
注册地	长沙市雨花区劳动东路 222 号永升商业广场 C2 栋 1205、1206、1207 房
股东	李皞丹持股 90.00%，戚立红持股 10.00%
主要产品或服务	销售恒旺新材生产的 PUR 热熔胶
建材、装饰材料、非金属矿及制品、机械设备、五金产品及电子产品的批发矿产品、建材、化工产品的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	

湘恒兴被收购前主要负责销售湖南恒旺新材生产的 PUR 热熔胶，与恒兴股份构成关联交易和同业竞争，为解决公司实际控制人与公司之间的同业竞争和关联交易，公司 2022 年 9 月 3 日召开股东会，会议审议通过了《关于收购湖南湘恒兴建材销售有限公司 100%股权暨关联交易的议案》。

此次收购的金额为 309.00 万元，定价依据为湘恒兴 2022 年 7 月 31 日的账面净资产，截至 2022 年 7 月 31 日，主要财务数据如下：

科目名称	账面金额	科目名称	账面金额
货币资金	113.75	应付账款	587.40
应收账款	1,217.32	应付职工薪酬	9.02
其他应收款	643.51	应交税费	-17.39
存货	119.73	其他应付款	1,206.28
流动资产合计	2,094.31	流动负债合计	1,785.31
		负债合计	1,785.31
		实收资本	200.00
		未分配利润	109.00

		所有者权益	309.00
资产总计	2,094.31	负债和所有者权益合计	2,094.31

湘恒兴作为一家销售公司，其业务的开展基本不依赖于固定资产、无形资产的投入，其资产主要由货币资金、存货、应收账款等构成，负债主要由销售公司产品相关的应付账款、其他应付款、应交税费等构成，因此按照净资产定价能够充分反映湘恒兴资产、负债的实际价值，具有公允性。

恒兴股份已于 2022 年 10 月支付上述股权收购款项。

（五）说明公司对各关联方应收款项的期后回收情况，是否存在长期挂账的大额往来款，对鑫恒越同时存在应收及应付款项的原因及合理性

1. 说明公司对各关联方应收款项的期后回收情况，是否存在长期挂账的大额往来款

截至 2026 年 2 月 28 日，公司对各关联方应收款项的期后回收情况如下：

单位：万元

关联方	2025 年 12 月 31 日账面余额	期后回款金额	期后回款比例	账龄
鑫恒越	226.04			2-3 年
恒越科技	94.70			3 年以上
合　计	320.74			

截至 2026 年 2 月 28 日，公司对鑫恒越、恒越科技 2025 年 12 月 31 日应收账款的期后回款比例分别为 0.00%、0.00%。主要系终端客户回款较慢、导致实际付款周期有所延长所致。

2025 年 12 月 31 日，鑫恒越期末应收账款余额为 226.04 万元，账龄为 2-3 年；恒越科技期末应收余额为 94.70 万元，账龄为 3 年以上。这两项应收账款均为长期挂账的大额往来款。公司对鑫恒越、恒越科技应收账款已计提坏账准备 207.72 万元,账面价值 113.02 万元。鑫恒越和恒越科技是公司在越南的经销商，其客户主要为公司客户在越南的子公司，由于其客户未能及时向鑫恒越和恒越科技支付货款，故鑫恒越和恒越科技未能及时向公司支付货款，但这些客户的母公司在国内规模较大，与公司合作良好，偿付风险较低。

2. 鑫恒越同时存在应收及应付款项的原因及合理性

2024 年 12 月 31 日，公司对鑫恒越的应收账款余额为 399.35 万元，应付账

款余额为 25.59 万元，同时存在应收及应付款项的原因如下：鑫恒越原为公司经销商，公司向其出口产品形成应收账款。2023 年公司终止与其经销合作后，鑫恒越将部分未销售的产品退还给公司境外子公司 LH 国际，形成了 LH 国际对鑫恒越的应付账款。

考虑到公司未与鑫恒越达成应收、应付账款抵账协议，且应收、应付账款形成于不同会计主体，因此，基于上述交易产生的应收、应付账款不进行相关抵消，在资产负债表中分别列示具有合理性。

（六）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 针对 LHT 国际设立的背景及认定为关联方的原因。我们履行了以下核查程序：

1) 取得 LHT 国际的营业执照和工商资料；

2) 取得 LHT 国际的股东调查表；

3) 查阅泰国法律《外商经营法》《就业促进法》，了解公司通过 LHT 国际销售公司产品的必要性；

4) 取得 LHT 国际报告期内的采购台账和利润表，了解其公司采购占其全部采购的占比情况。

针对报告期内未对该笔股权投资公允价值进行评估并进行减值测试是否符合《企业会计准则》要求，公司及其相关方与艾硅特及其相关方是否存在其他利益安排。我们履行了以下核查程序：

1) 查阅《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）关于股权投资的会计处理；

2) 取得北京坤元至诚资产评估有限公司出具的《湖南恒兴新材料科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的其他权益工具投资公允价值资产评估报告》（京坤评报字〔2025〕0556 号）。

(2) 针对关联运输的占比、公允性、运输资质和与艾硅特关联交易的公允性，我们履行了以下核查程序：

1) 统计报告期内关联运输公司提供运输服务的占比情况；

2) 统计关联方运输主要线路的单价与第三方价格和行业内物流单价进行对

比分析，分析关联运输价格的公允性；

3）取得登登物流的《道路运输经营许可证》，了解其是否具有相关运输资质；

4）统计与艾硅特采购的主要原材料的价格与第三方供应商采购价格进行对比分析其公允性。

(3) 关于公司向实际控制人李皞丹等关联方拆借资金的情形，我们履行了以下核查程序：

1）查阅公司、实际控制人等关联方的银行流水并询问实际控制人等关联方；

2）了解资金拆借的使用情况、发生原因。

(4) 关于收购湘恒兴，我们履行了以下核查程序：

获取本次收购相关的股权转让协议、股东会决议、收购日的财务报表、股权转让款的支付记录。

(5) 关于公司对各关联方应收款项的期后回收情况，我们履行了以下核查程序：

1）获取公司各期末各关联方应收款项明细账及期后回款明细账，统计分析公司关联方应收款项期后回款情况；

2）询问财务负责人，了解鑫恒越和恒越科技应收账款长期挂账的原因、鑫恒越同时存在应收及应付款项的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 2024 年，公司设立泰国子公司瀚兴科技（泰国），但由于该子公司注册资本小，按照泰国法律不能进行经销业务。为满足公司泰国客户的需求，公司寻找了泰国的合作伙伴，设立一家泰国公司 LHT 国际，采购公司产品后向泰国客户销售。LHT 国际成立于 2024 年 5 月，注册资本为 400 万泰铢，主要经营内容为 UV 涂料的进口及销售，经营规模为 200 万元左右。2024 年及 2025 年向公司的采购占其采购总额的 100.00%，LHT 国际成立后从事的业务为专门经销公司的产品，其销售客户由公司负责开拓，因而根据实质重于形式原则，将 LHT 国际认定为公司关联方；公司参股艾硅特的主要目的为进一步稳定主要原材料树脂的供应和质量；报告期末，公司未对持有艾硅特的股权投资进行资产评估，公司以取

得该投资的成本作为其期末的公允价值，符合《企业会计准则》要求及行业惯例，2025 年 6 月，公司聘请北京坤元至诚资产评估有限公司针对该笔股权投资出具了《湖南恒兴新材料科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的其他权益工具投资公允价值资产评估报告》（京坤评报字〔2025〕0556 号），评估值与上述金额基本一致，无明显差异；自艾硅特成立以来，公司未委派董事、监事或其他高级管理人员参与其管理，也不存在产品采购供应或价格方面的特别安排，公司及其相关方与艾硅特及其相关方不存在其他利益安排。

(2) 报告期内，登登物流提供运输服务占公司运输费用的比例分别为54.65%、73.64%和 66.42%，与同区域其他运输供应商的价格无明显差异；报告期内，公司大量使用关联方提供运输服务具有合理性，价格公允，不存在为公司代垫成本费用的情形；登登物流已经取得《道路运输经营许可证》，具备相关运输资质。

报告期内，公司向艾硅特采购的均价与其他第三方价格不存在较大差异，相关采购定价公允。

(3) 报告期前，公司存在实际控制人李皞丹等关联方占用资金的情形。关联方资金占用发生于报告期前，主要系当时相关方规范意识不足，公司与关联方基于临时资金需求互有拆借，且未及时进行清理抵销，导致形成应收应付双向挂账。相关资金占用不属于主观故意或恶意行为，资金占用情形已随公司合规意识的不断加强而于 2022 年 10 月整改完毕。报告期内，公司未再发生实际控制人或其他关联方资金占用的情形。

(4) 公司收购湘恒兴，主要目的为消除公司实际控制人与湘恒兴之间的关联交易和同业竞争，按照净资产定价具有合理性，相关款项已按时支付。

(5) 公司对各关联方应收款项的期后回收比例为 0.00%，鑫恒越和恒越科技的客户在国内规模较大，合作良好，公司已按照账龄计提坏账准备，长期挂账的应收账款偿付风险较低；鑫恒越应收、应付账款形成于不同的会计主体，且公司未与其达成应收、应付账款抵账协议，因此，鑫恒越同时存在应收及应付款项具有合理性。

(七) 请保荐机构、申报会计师及公司律师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《业务规则适用指引第 1 号》）1-13 的相关要求进行核查，并对公司关联交易公允性

发表明确意见

1. 核查程序

针对《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，我们履行了以下核查程序：

(1) 查阅公司及其主要子公司的工商档案，取得现有股东、实际控制人、董事、原监事及高级管理人员调查问卷，核实相关人员、近亲属及其对外投资、兼职等信息，并根据公司关联方的认定标准，确定关联方名单；

(2) 查阅公司《公司章程》《关联交易管理办法》，查阅公司报告期内的董事会和股东大会议案及决议，了解关联交易内控制度执行情况；

(3) 获取公司与关联方签订的销售、采购合同，了解与关联方的交易内容、交易金额、定价依据、信用政策、交付方式、结算方式等，了解与无关联关系第三方的差异情况及其原因；

(4) 获取公司关联交易明细表，与非关联方交易价格、信用政策、结算方式等进行对比，分析关联交易的公允性以及是否存在通过关联交易调节公司收入利润或成本费用、对公司利益输送的情形；

(5) 了解报告期内关联交易对应的营业收入、成本费用或利润总额情况及对公司的影响，分析关联交易是否影响公司的经营独立性、构成对控股股东或实际控制人的依赖；

(6) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、原监事和高级管理人员出具的关于规范和减少关联交易的承诺函，了解公司关联方就规范和减少关联交易采取的措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已在招股说明书、公开转让说明书中完整认定和披露公司关联方、关联交易，不存在应披未披情形，但在《公开转让说明书》之“2022 年度前五大客户销售情况”表中，存在将鑫恒越是否为关联方误填为否的情况，导致前后披露不一致；

(2) 报告期内，公司关联交易的发生系实质业务的需要，具有必要性、合理性和公允性，不影响公司独立性，不会对公司产生重大不利影响；

(3) 公司报告期内发生的关联交易均遵循市场化的定价原则，并已经董事会、股东会审议通过或予以追认，履行了必要的决策程序，不存在损害公司及全体股东利益的情形；公司制定了关联交易管理相关制度，公司控股股东湘恒企、实际控制人李皞丹及全体董事、原监事、高级管理人员出具了《关于规范和减少关联交易的承诺》；

(4) 公司不存在对控股股东及实际控制人控制的关联方的债务承担连带责任的风险、不会对公司产生重大不利影响。

二、 财务内控不规范情形及整改有效性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人存在个人卡收付款、资金占用、用印审批瑕疵等财务内控不规范情形以及现金交易、第三方回款的情况。（2）2022 年和 2023 年，发行人存在员工个人卡收付款等情形，个人卡收款金额分别为 158.23 万元、75.91 万元，个人卡付款金额分别为 37.39 万元、0 元。（3）2019 年 12 月 18 日，发行人实际控制人李皞丹从公司拆借资金 249 万元，形成资金占用，上述款项已于 2022 年 10 月 31 日归还完毕。（4）报告期内，发行人现金付款金额分别为 97.41 万元、212.95 万元和 539.48 万元，现金付款金额呈增长趋势，主要系越南子公司逐步展业后员工备用金开支较大但中国籍员工无境外身份不方便在当地开立银行卡，无法进行银行转账。（5）发行人相关方资金流水中存在大额或频繁取现等情形，其中采购部李艳萍账户存在较多取现采购零星物资情况。（6）发行人存在第三方回款的情形，第三方回款金额分别为 284.42 万元、731.42 万元及 816.47 万元，占营业收入的比例分别为 0.44%、0.96%和 0.93%。

请发行人：（1）说明员工个人卡收付款的具体原因及背景，涉及账户名称、持卡人身份、开立及注销时点，对应资金流转金额、时点，个人卡收付款项是否已纳入发行人财务报表核算，相关纳税处理合规性。（2）说明相关资金占用事项产生的背景、原因，发行人相关内控措施的执行情况及有效性。（3）说明发行人用印审批、研发结项流程瑕疵、会计凭证管理不规范等相关情形的整改情况及有效性，以及为进一步规范相关情形采取的措施。（4）分类说明报告期内现金付款的发生背景、现金来源、交易用途、交易金额、交易对手，相关交

易入账原始凭证的具体情况、来源及真实可靠性，在持续存在现金付款的情况下发行人相关内控制度的有效性及后续如何规范越南子公司员工备用金开支较大的情形；说明报告期内备用金借支情况，相关资金的用途及最终去向，是否有客观证据佐证，发行人备用金及员工借款相关内控措施及其健全有效性。（5）说明报告期内李艳萍取现采购的原因、采购内容及金额，各类材料采购均价与公开市场价格是否存在较大差异，未使用电子支付采购款的合理性，发行人相关内控制度运行情况及后续如何减少现金交易的措施及可行性。（6）说明报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况，出现第三方回款的具体原因及商业合理性，是否在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，相应内控措施及执行情况，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整。（7）说明报告期内是否存在其他财务内控不规范情形。逐项说明针对各类财务不规范情形的整改措施、整改效果、整改完成时点。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，核查方法、范围、过程及结论。（2）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《业务规则适用指引第 2 号》）2-10、2-11、2-12 的相关要求进行核查并发表明确意见。（3）说明发行人及相关方资金流水核查的具体情况，包括不限于核查范围、账户数量、流水取得方式、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。（4）说明核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额存取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及供应商、发行人股东、发行人其他员工或其他关键自然人的大额频繁资金往来；若存在，说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。（5）结合上述情况提供资金流水专项说明，并就发行人内部控制是否有效、是否存在体外资金循环、代垫成本费用等情形发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）说明员工个人卡收付款的具体原因及背景，涉及账户名称、持卡人身份、开立及注销时点，对应资金流转金额、时点，个人卡收付款项是否已纳入公司财务报表核算，相关纳税处理合规性

1. 说明员工个人卡收付款的具体原因及背景

报告期内，为方便零星客户向公司支付货款及公司员工收取货款后向公司转款，公司安排出纳严敬开通个人卡（尾号为 5579 的长沙银行卡）收取上述款项。

2. 涉及账户名称、持卡人身份、开立及注销时点

员工个人卡收款涉及账户名称、持卡人身份、开立及注销时点具体情形如下表：

账户名称	持卡人	持卡人身份	开立时点	注销时点
长沙银行（214467311155925579）	严敬	公司出纳	2021-12-13	2022-3-24

3. 员工个人卡收付款对应资金流转金额、时点

员工个人卡对应资金流转金额、时点如下表：

员工个人卡收款明细表

日期	金额（元）	对方户名	款项说明
2022-1-3	3,500.00	刘*军	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-15	29,400.00	谭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-15	29,700.00	谭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-17	800.00	谭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-17	40,100.00	谭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-19	76,920.00	彭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-21	3,656.34	彭*勇	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-22	30,000.00	刘*军	客户转入货款
2022-1-22	64,700.00	丁*辉	客户转入货款
2022-1-22	5,280.00	王*加	客户转入货款
2022-1-23	-5,000.00	支付报销款	/
2022-1-23	-5,000.00	支付报销款	/
2022-1-24	25,000.00	彭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-25	120,500.00	许*文	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-25	-100,000.00	支付报销款	/
2022-1-25	-49,900.00	支付报销款	/
2022-1-25	-20,000.00	支付报销款	/
2022-1-25	-20,000.00	支付报销款	/
2022-1-26	18,900.00	许*文	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-27	-49,900.00	支付报销款	/

员工个人卡收款明细表			
2022-1-28	30,000.00	彭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-28	100,000.00	张*	客户转入货款
2022-1-30	30,000.00	彭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-1-31	170,000.00	严*	客户转入货款
2022-2-2	200,000.00	周*林	公司业务员收到客户货款后转入
2022-2-14	-20,000.00	支付报销款	/
2022-2-23	5,000.00	肖*新	公司业务员收到客户货款后转入
2022-2-24	-10,000.00	支付报销款	/
2022-2-28	8,500.00	彭*	公司业务员收到客户货款后转入
2022-2-28	29,970.00	彭*勇	公司业务员收到客户货款后转入
2022-2-28	36,770.00	彭*勇	公司业务员收到客户货款后转入
2022-2-28	50,000.00	王*龙	客户转入货款
2022-2-28	50,000.00	王*龙	客户转入货款
2022-2-28	33,460.00	戴*滨	公司业务员收到客户货款后转入
2022-3-1	50,000.00	严*	客户转入货款
2022-3-4	50,000.00	刘*军	客户转入货款
2022-3-4	42,680.00	李*丽	公司业务员收到客户货款后转入
2022-3-8	52,877.00	徐*阳	客户转入货款
2022-3-11	1,640.00	吴*华	客户转入货款
2022-3-13	-5,000.00	支付报销款	/
2022-3-15	-5,000.00	支付报销款	/
2022-3-16	100,000.00	严*	客户转入货款
2022-3-17	29,615.00	甄*信	客户转入货款
2022-3-17	50,000.00	胡*	客户转入货款
2022-3-21	512.75	利息收入	/
2022-3-21	8,970.00	罗*强	公司业务员收到客户货款后转入
2022-3-21	3,840.00	彭*勇	公司业务员收到客户货款后转入
2022-3-21	-500,000.00	恒兴股份	/
2022-3-21	-500,000.00	恒兴股份	/
2022-3-24	-84,130.00	支付报销款	/
2022-3-24	-227,884.09	恒兴股份	/
2022-3-24	10.01	利息收入	/
2022-3-24	-10.01	恒兴股份	/

2022 年度，公司员工个人卡累计收取货款 158.18 万元，收款对象均为员工或客户。2023 年的 75.91 万元系公司员工收款。

4. 个人卡收付款项是否已纳入公司财务报表核算，相关纳税处理合规性

个人卡收付款项涉及的相关收支均已纳入财务报表核算，均已按照税法要求进行税务申报。

（二）说明相关资金占用事项产生的背景、原因，公司相关内控措施的执行情况及有效性

1. 说明相关资金占用事项产生的背景、原因

2019 年 12 月，李皞丹、柳琨和戴尚衡因自身资金需求分别向公司拆借资金 249.00 万元、42.00 万元和 9.00 万元；并于 2022 年 10 月全部归还。该笔关联方资金占用发生于报告期前，主要系当时相关方规范意识不足，公司与关联方基于临时资金需求互有拆借，既有公司向关联方借款，也有关联方向公司借款，且未及时进行清理抵销，导致形成应收应付双向挂账。从双方间往来余额看，公司对关联方借入的资金高于关联方向公司拆借的资金。因此相关资金占用不属于主观故意或恶意行为，涉及资金占用成本较小，影响范围较小，影响金额不具有重大性，且公司未曾因前述报告期前资金占用事项受到处罚，亦不存在相关纠纷事项。

上述资金占用情形已随公司合规意识的不断加强而整改完毕，报告期内，公司未再发生实际控制人或其他关联方资金占用的情形。

2. 公司相关内控措施的执行情况及有效性

公司已制定、完善《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》《对外担保管理制度》《监事会议事规则》《防范控股股东及其关联方占用公司资金管理制度》《投资者关系管理制度》《信息披露事务管理制度》等为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益、资金风险防范相关的制度文件。

公司根据《公司法》《证券法》等相关法律法规的要求，建立了由股东会、董事会、监事会（已取消）和高级管理层组成的法人治理结构。公司组织机构职责分工明确，相互配合，制衡机制有效运作，决策程序及议事规则透明、清晰、有效。报告期内，公司治理情况良好，不存在重大缺陷，公司股东会、董事会、监事会（已取消）依法规范运作，相关人员能切实履行各自的权利、义务与职责。

同时报告期内，公司未再发生实际控制人或其他关联方资金占用的情形。

综上，公司已建立健全内部治理结构并有效运行，相关内部控制制度完善并有效执行。

（三）说明公司用印审批、研发结项流程瑕疵、会计凭证管理不规范等相关情形的整改情况及有效性，以及为进一步规范相关情形采取的措施

1. 用印审批瑕疵

报告期内，公司在紧急情况下为及时响应客户需要，存在部分订单文件用印先通过电话请示，后在《印章使用申请审批单》上补签字的情况。

公司整改情况及进一步规范相关情形采取的措施如下：

(1) 公司总经办已经在 2025 年 6 月 4 日全面梳理了报告期内公司用印审批情况，梳理《印章使用申请审批单》上补签字的情况，已经针对该类情况在审批单上补充“已事先报备”字样并经总经办负责人签字确认。

(2) 公司已经在 2025 年 6 月 4 日修改完善印章管理制度，对紧急情况下用印，补充相关的制度流程要求，明确紧急情况下用印，可以通过电话等线上方式请示，但需要保留相关请示记录并经总经办负责人核实后，方可用印。《印章使用申请审批单》需注明“已事先报备”字样。

(3) 总经办于 2025 年 6 月 4 日针对修改后的印章管理制度下发了学习文件，组织全体员工认真学习。

(4) 总经办负责人是印章管理的责任人，公司已在 2025 年 6 月 4 日要求严格执行印章管理制度的审批要求，加强印章管理。

公司已经修改完善印章管理制度、明确了紧急情况下用印的具体要求、组织全体员工认真学习印章管理制度并明确了加强印章管理的责任人，相关整改措施真实并得到有效执行，有效地规范了公司用印审批存在瑕疵的内控问题。

2. 研发结项流程瑕疵

报告期内，公司部分研发项目的评审没有得到足够的重视，研发评审没有严格按照《湖南恒兴新材料科技股份有限公司内部控制管理手册》规定的研发内控制度要求进行，出现部分验收评审意见未签字、未填写验收结论、评审人员不足等情况。

公司整改情况及进一步规范相关情形采取的措施如下：

(1) 公司已经在 2025 年 6 月 4 日组织科研中心和内审部结合公司研发项目台账、对照《湖南恒兴新材料科技股份有限公司内部控制管理手册》规定的研发内控制度要求进行全面清查，已完成不符合研发内控制度要求的项目梳理。

(2) 公司已于 2025 年 6 月 4 日开始落实采取补救措施，按照公司研发内控制度的规定，在 2025 年 6 月 15 日前，对存在瑕疵的研发项目，重新组织验收，根据项目需要，合理增加外聘专家参与项目评审的人数。

(3) 科研中心负责人已经在 2025 年 6 月 5 日组织部门全部研发人员加强内控制度的学习，确保后续研发活动的各个环节严格按照内控制度执行。

(4) 公司已在 2025 年 6 月 4 日落实专人，负责研发档案归档。同时，完善研发档案归档要求，对不符合《湖南恒兴新材料科技股份有限公司内部控制管理手册》规定的研发内控制度的研发项目不予归档。

公司已经制定对研发结项流程存在瑕疵进行补救的方案，对相关人员进行追责，组织研发部门加强内控制度学习，并指定了专人负责按要求对研发档案进行归档，相关整改措施真实并得到有效执行；通过上述问责、培训和将责任落实到人等整改措施，有效地规范了研发结项流程存在内控瑕疵。

3. 会计凭证管理不规范

公司存在部分付款申请单审批不全，部分销售的发货单、签收单无单号，部分差旅费报销未附出差审批单，记账凭证设计不规范，下方仅有“记账人、复核人、制单人”签章处，无出纳签章处等会计凭证管理不规范的问题，相关问题及其整改规范情况具体如下：

(1) 部分付款申请单审批不全

2025 年 1 月第 343 号凭证中，支付给员工款项的相关付款申请单上无部门负责人、财务总监、总经理审核签字，系凭证放置错误。上述付款申请单对应的费用以费用报销单的形式在 2024 年 12 月已经过部门负责人、财务总监、总经理签字审批，相关审批单据放置于 2024 年 12 月预提费用凭证后方。2025 年 1 月，财务根据经审批的费用报销单付款，由于审批是上一年完成，付款是在下一年，导致审批的单据与付款的单据需要分开放置，公司财务在付款凭证后方错误地放置了空白的付款申请单，且未标注相应的费用审批凭证位置。

公司整改情况及进一步规范相关情形采取的措施如下：

1）财务部已于 2025 年 6 月 5 日组织公司员工进行了一期《员工报销操作专题培训》，对员工报销、财务人员审核流程、单据整理等进行了专题培训。同时，公司拟定期开展内部控制和财务管理相关培训，提升员工的财务合规意识和风险防范意识。

2）财务总监已经组织财务部全体员工完成了对公司付款申请单的全面梳理，对该类情形进行专项整理，标注了原始费用审批单据的位置，以方便对会计凭证的复核，提高会计凭证的可阅读性。

3）公司已于 2025 年 6 月 5 日制定《付款申请单审批制度》，明确各部门负责人、财务总监、总经理等审批人员的职责和审批权限，确保每笔付款申请单都经过完整审批流程，同时明确各环节的审批责任人和审批时间要求，确保审批流程的高效性和规范性。

4）公司内部审计部门于 2025 年 6 月起每个季度结束后 1 个月内对上一季度付款申请单审批流程情况进行检查和评估，及时发现和纠正审批流程中的问题，加强对内部控制制度执行情况的监督，对违反审批流程的行为进行严肃处理，确保内部控制制度的有效执行。

5）公司已于 2025 年 6 月 4 日规定了责任追究机制，对在付款申请单审批流程中各环节的责任人因审批不全导致的财务风险和损失追究责任，并建立责任追究档案，对违规行为进行记录和备案，作为员工绩效考核和晋升的重要依据。

综上，公司已通过专题培训等方式加强财务人员的合规意识和风险防范意识，明确了付款申请审批各环节的具体要求，并通过内审检查评估加强了对内控制度执行情况的监督和追责机制等，相关整改措施真实并得到有效执行；通过前述整改措施，公司能够有效地防范付款申请单审批方面的瑕疵。

(2) 部分销售的发货单、签收单无单号

公司送货模式分为两种，一种是收到客户订单后，由公司总部直接发往客户，另一种是为了保证向客户及时供货，公司部分产品会先发往办事处和子公司暂存，在收到客户订单后，由办事处和子公司直接发往客户，以缩短货物的在途时间。

2024 年 5 月之前，由公司总部发货的发货单、签收单采用公司统一的有单号模板，但各办事处及子公司采用外购的单据，存在个别外购单据无编号的情况。

公司整改情况及进一步规范相关情形采取的措施如下：

1）财务总监已于2025年6月5日组织财务人员完成了对报告期内发货单情况的检查，梳理了报告期内无编号的发货单情况。

2）从2024年5月起，公司总部及各办事处、子公司仓库均已使用公司已统一的、规范化的销售发货单、签收单模板，按发货时间的先后顺序对所有发货单进行连续编号，销售内勤中心负责按照编号顺序对客户签回的签收单完整、有序地整理归档。

3）从2025年6月起，公司由销售内勤中心负责对发货单、签收单进行复核，确保发货单及签收单编号连续，单据完整且内容符合规范。

综上，公司已经组织财务人员完成了对报告期内发货单情况的检查梳理；公司从2024年5月起已经使用统一格式的有单号的发货单和签收单，由销售内勤中心负责发货单及签收单的复核、整理归档工作。公司相关整改措施真实并得到有效执行，通过前述整改措施，公司可以有效地避免销售发货单、签收单无单号的问题，确保相关单据的规范性。

(3) 差旅费报销未附出差审批单

公司因公出差管理制度规定，员工出差必须按因公出差审批程序，事先填报“员工出差申请表”，经批准后交人事行政部备案方可出差。公司差旅费报销制度规定，报销差旅费时必须附有经审批的《出差申请单》，但财务部门审核差旅费时，对该项制度执行不严格，对部分未附出差申请单的差旅费报销申请，仅凭出差部门负责人的审批，通过了对差旅费的审核。例如，2024年12月第625号凭证中，报销员工唐某差旅费的附件无出差审批单。

公司整改情况及进一步规范相关情形采取的措施如下：

1）财务部已于2025年6月5日组织公司员工进行了一期《员工报销操作专题培训》，对员工报销、财务人员审核流程、单据整理等进行了专题培训。

2）财务总监在2025年6月5日已带领财务部全体员工认真学习了公司因公出差管理制度、差旅费报销制度等制度文件，要求全体财务人员熟悉相关制度文件。

3）财务总监组织财务部全体财务人员完成对公司差旅费报销单的全面梳理，对该类情形进行了专项整理。

4）从2025年6月4日起，财务人员对差旅费报销申请审核的单据应当包括

《出差申请单》《差旅费报销单》和其他费用支出凭证，对缺少《出差申请单》的报销单据不予审核通过，财务部门应严格按照《差旅费报销管理规定》要求，加强对出差单据的审批，确保差旅费报销凭证相关审批单据完整、符合制度规定。

综上，公司已经通过专题培训和组织学习等方式提升了员工的财务合规意识和风险防范意识，要求财务部门严格执行差旅费报销申请审核的具体要求、确保差旅费报销凭证相关审批单据的完整性和规范性，相关整改措施真实并已完成，能够有效规范财务会计对差旅费报销审核和凭证制作方面的瑕疵。

(4) 记账凭证设计不规范

报告期内，公司记账凭证设计不规范，下方仅有“记账人、复核人、制单人”签章处，无出纳签章处。对此公司予以高度重视，组织相关部门认真整改落实，具体如下：

1) 公司财务部门已于 2025 年 6 月 4 日重新设计资金收付凭证，新的资金收付凭证已增加出纳签章处，公司已要求自 2025 年 6 月 5 日起后续资金收付凭证均应由出纳签字或签章。

2) 公司自 2025 年 6 月 4 日起严格落实资金收付操作责任到人，强化出纳人员对资金收付的责任意识，确保资金收付的安全性和规范性。

综上，公司已在资金收付凭证中增加出纳签章处，并明确资金收付操作责任到人的要求，相关整改措施真实并已完成；通过前述整改措施，公司对资金收付凭证方面的瑕疵进行了有效的整改规范。

（四）分类说明报告期内现金付款的发生背景、现金来源、交易用途、交易金额、交易对手，相关交易入账原始凭证的具体情况、来源及真实可靠性，在持续存在现金付款的情况下公司相关内控制度的有效性及后续如何规范越南子公司员工备用金开支较大的情形；说明报告期内备用金借支情况，相关资金的用途及最终去向，是否有客观证据佐证，公司备用金及员工借款相关内控措施及其健全有效性

1. 分类说明报告期内现金付款的发生背景、现金来源、交易用途、交易金额、交易对手，相关交易入账原始凭证的具体情况、来源及真实可靠性，在持续存在现金付款的情况下公司相关内控制度的有效性及后续如何规范越南子公司员工备用金开支较大的情形

(1) 分类说明报告期内现金付款的发生背景、现金来源、交易用途、交易金额、交易对手，相关交易入账原始凭证的具体情况、来源及真实可靠性

报告期各期，公司不存在现金付款采购原辅料的情况，现金付款主要分为备用金借支、费用报账、工资奖金，现金来源主要为公司账户取现，少部分来源于公司出纳私卡公用的个人卡取现，各类现金付款的相关情况如下：

序号	现金付款用途	付款金额		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	备用金借支	210.77	307.71	31.94
2	费用报账	134.69	135.39	89.81
3	工资奖金	127.00	96.38	12.00
4	支付押金			79.20
合计		472.47	539.48	212.95

（续上表）

序号	现金付款用途	主要交易背景	交易对手	入账原始凭证
1	备用金借支	(1) 越南子公司开业后业务量加大而现金交易为越南当地较为普遍的交易方式；(2) 员工备用金开支较大但中国籍员工无境外身份不方便在当地开立银行卡，无法进行银行转账。	公司员工	经审批的借款审批单、发票、费用报销单等
2	费用报账		员工经办	
3	工资奖金	(1) 评优、达产、季度等偶发性奖励以现金方式发放激励效果更明显；(2) 少部分境外员工偶尔以现金发放工资。	公司员工	签字的工资/奖金发放明细表、付款审批单等
4	支付押金	越南子公司成立初期，对公银行账户转账限额。	厂房租赁供应商	押金收据

综上，报告期内公司各类现金付款交易具有合理的交易背景，符合公司实际情况，相关原始凭证齐全能够支撑交易的真实性。

(2) 在持续存在现金付款的情况下公司相关内控制度的有效性及后续如何

规范越南子公司员工备用金开支较大的情形

公司制定了《资金管理制度》，其中关于现金付款的主要内容如下：

“3.1.2 公司根据实际情况，确定公司的现金开支范围。现金开支范围一般为：

（1）员工工资、奖金、补贴及过节费；

（2）出差人员差旅费；

（3）小额办公用品或其他物品采购；

（4）业务活动的零星支出备用金借款和报销；

（5）确需现金支付的其他支出。

不属于现金开支范围或超过现金开支限额的业务应当通过银行办理转账结算。

3.1.3 出纳在办理现金收付业务和保管现金的同时，登记现金日记账和编制现金日报表，由会计人员登记现金明细账及总账。

3.1.4 出纳应该做到日清月结，包括每日清理各种现金收付款凭证，检查单证是否相符，检查每张单证是否已经盖齐“收讫”“付讫”的戳记。登记和清理现金日记账，结出现金日记账的当日库存现金账面余额。并对现金进行盘点与账面余额核对检查是否一致。

3.1.8 支付现金，应该从库存现金支付或从银行提取，不得从现金收入直接支付，不能坐支现金。”

报告期各期，公司现金付款金额占当期营业成本的比例分别为 0.44%、0.97%和 0.90%，整体处于较低水平。公司虽存在现金付款，但现金支出范围、付款审批、账务处理等均符合公司《资金管理制度》的相关规定，不属于内控制度未有效执行的情况。

针对越南子公司备用金使用较多的情形，公司后续将从减少备用金使用范围和规范使用备用金两个维度进行规范管理：

一方面，严格管控备用金使用范围，对于能通过公司对公账户直接对外支付的费用（如进口相关税费），公司将直接通过银行账户办理转账结算，减少通过员工借支备用金后再报销的方式。

另一方面，对于确因业务需要员工申请备用金借支的情形，公司将从如下方

面进行规范：1）控制备用金借支额度，后续公司将按照备用金借支制度严格审批员工备用金借支金额，减少单一员工借支金额累计超过 5 万元的情况，大额业务开支由公司对公账户直接结算，杜绝通过员工备用金的形式支付大额业务开支的情况；2）控制备用金借支期限，基于日常业务需求，公司允许少部分员工始终持有两千元左右的小额备用金，除此之外，后续公司将按月对备用金进行管理，因公业务借支的备用金须在次月报销处理完毕；3）加强监督管理：公司财务部将着重加强对备用金借支事由的审批，确保备用金支出范围符合公司相关规定，从源头杜绝可能出现占用公司资金的情形，同时按月对备用金报销或归还情况进行跟踪管理，并将相关情况与员工绩效考核挂钩。

2. 说明报告期内备用金借支情况，相关资金的用途及最终去向，是否有客观证据佐证，公司备用金及员工借款相关内控措施及其健全有效性

（1）报告期内备用金借支情况，相关资金的用途及最终去向

报告期各期，公司备用金借支及资金的最终用途去向情况如下：

序号	期间	备用金借支金额	备用金的最终用途去向				
			业务招待费	工资奖金	客户维护费	归还	其他
1	2025 年度	266.57	119.51	0.40	50.75	107.77	18.83
2	2024 年度	378.85	180.67	106.15	22.57	64.05	12.81
3	2023 年度	85.91	29.16	18.00	0.06	13.34	26.05

注：备用金借支金额为当期备用金借支发生额，最终用途去向金额为当期员工报账、归还等冲减的备用金金额

如上表所示，报告期内公司员工借支备用金后主要系用于支付业务招待费、工资奖金和客户维护费等费用，部分未使用完毕的备用金归还给公司。

（2）是否有客观证据佐证，公司备用金及员工借款相关内控措施及其健全有效性

公司关于备用金借支的主要内控措施情况如下：

“5.3.1 因公借款必须先填写借款单，并写明借款事由或用途，经相关责任人审批，单次借支通常不得超过 5 万元整，特殊情况下，确因业务需要，经有权审批后，员工借支备用金可以超过 5 万元，但需及时与公司办理结算。

5.3.2 因公借款原则上须在一个月内报销完毕（特殊情况除外），未及时报

销不再予以借支。

5.4 借支流程：员工借支备用金需符合公司资金支付审批相关规定。”

报告期内，公司员工备用金借支均按照公司内控制度填列了借款单并经有效审批，因公业务办理完成后，员工凭合同、发票、费用清单等原始凭证进行费用报销并冲销挂账的备用金。

综上，公司备用金借支及资金用途去向均有相关客观证据佐证，公司备用金及员工借款相关内控措施健全有效。

（五）说明报告期内李艳萍取现采购的原因、采购内容及金额，各类材料采购均价与公开市场价格是否存在较大差异，未使用电子支付采购款的合理性，公司相关内控制度运行情况及后续如何减少现金交易的措施及可行性

1. 说明报告期内李艳萍取现采购的原因、采购内容及金额

李艳萍为公司采购员，主要负责公司包装耗材、日常维修、日常办公和食堂用物资等零星物资的采购。

李艳萍负责的主要是小额零星物资的采购，采购对象都是小商户、商超，需要先行支付采购款完成采购后，凭采购发票进行报销。由于李艳萍个人习惯使用现金支付，不习惯使用电子支付，因此其采购时通常是先在个人账户取现，用现金支付采购款并取得发票后，到公司报销，导致其银行流水现金取现金额较大。公司给李艳萍支付的报销款均采用银行转账方式。

报告期内李艳萍取现采购的主要内容和金额如下：

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品标签	28,200.00	451,900.00	338,800.00
缠绕膜		237,600.00	180,400.00
塑钢带/打包带		224,000.00	203,150.00
塑钢扣/打包扣	7,500.00	38,750.00	18,750.00
劳保用品	136,052.00	100,510.00	186,851.00
打包机	2,800.00	25,800.00	14,400.00
日常维修、食堂米面油、办公用品及差旅费等其他耗材	570,667.61	711,139.84	302,347.57
合　计	745,219.61	1,789,699.84	1,244,698.57

2. 各类材料采购均价与公开市场价格是否存在较大差异

报告期内，李艳萍负责采购的主要材料价格与公开市场价格明细如下表：

单价：元

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度		公开市场价格/价格区间
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	单价
产品标签-不干胶（张）注	28,200.00	0.45	451,900.00	0.45	338,800.00	0.45	0.38-0.59
缠绕膜（件）		/	237,600.00	440.00	180,400.00	440.00	440-510
塑钢带/打包带（卷）		/	224,000.00	339.39	203,150.00	350.26	342.40-379.20
塑钢扣/打包扣（包）	7,500.00	250.00	38,750.00	250.00	18,750.00	250.00	258.00
小　计	35,700.00		952,250.00		741,100.00		

注：同类产品的产品标签-A4 为空白不干胶，公司采购的为带公司 logo 的定制的 A4 不干胶标签，因此，公司采购的产品标签-不干胶会比市场价格略高

如上表所示，李艳萍负责采购的各类材料价格与同类产品的市场相近，不存在较大差异。

3. 未使用电子支付采购款的合理性

经核查其所有银行账号流水，李艳萍个人收款中除定期存款外，其个人工资都是取现用于日常生活开支，极少使用电子支付，因此，其取现支付采购款符合个人日常支付习惯，具有合理性。

4. 公司相关内控制度运行情况及后续如何减少现金交易的措施及可行性。

报告期内，李艳萍采购零星物资时，首先由仓库人员提出采购申请，经主管部门、采购部门和总经理审批后，采购人员李艳萍垫款采购后，根据发票、入库单进行报销。李艳萍现金垫款采购后报销的流程符合公司制度要求，不存在违反公司制度规定的情形。

自 2025 年年初开始，对于零星采购中采购金额相对较大的供应商，公司已经要求采用对公支付的模式进行采购，截至报告期末，对于李艳萍负责采购部分中的主要材料产品标签、缠绕膜和塑钢带/扣已更换为能够提供对公支付的供应商进行合作。

（六）说明报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况，出现第三方回款的具体原因及商业合理性，是否在签订合同时已明

确约定由第三方代客户付款，相应内控措施及执行情况，公司及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整

1. 说明报告期内第三方回款涉及客户名称、销售内容、交易金额、毛利率等情况

为了方便零散客户支付货款，公司于 2023 年 7 月开通了公司二维码用于收取零星客户的货款，由于二维码收款方式的付款方难以核实，因此，公司将二维码方式收款纳入第三方回款。

(1) 2025 年度第三方回款主要客户明细表

客户名称	销售内容	第三方回款	当期收入	毛利率
成都金澜塑业有限公司	UV 涂料	98.70	92.65	*
遂宁昊尊塑业有限公司	UV 涂料	61.00	45.56	*
王双龙	UV 涂料	39.11	61.13	*
湖北中朋科技有限公司	UV 涂料	29.00	16.14	*
湖南特时龙新材料科技有限公司	UV 涂料	23.80	35.80	*
宜博尔（山东）新材料科技有限公司	UV 涂料	17.02	46.62	*
彭州市和众装饰材料有限公司	UV 涂料	13.50	17.32	*
广西北融林木业有限公司	UV 涂料	9.65	11.19	*
江西上饶胡总	UV 涂料	8.16	7.22	*
临沂润苗木业有限公司	UV 涂料	7.79	11.07	*
其他 75 家客户	UV 涂料	177.77	262.15	*
合　计		485.49	606.85	

(2) 2024 年度第三方回款主要客户明细表

客户名称	销售内容	第三方回款	当期收入	毛利率
山东隆起家居有限公司	UV 涂料	110.00	271.95	*
河北新天下新材料有限公司	UV 涂料	40.17	17.06	*
常州腾辰新材料科技有限公司	UV 涂料	30.05	421.90	*
成都金澜塑业有限公司	UV 涂料	19.77	74.40	*
湖州永圣家居科技有限公司	UV 涂料	19.00	1.96	*

客户名称	销售内容	第三方回款	当期收入	毛利率
浙江领华家居有限公司	UV 涂料	18.00	16.25	*
江门市新畅意生态板业有限公司	UV 涂料	15.62	26.61	*
陕西鑫丽硕美新材料有限公司	UV 涂料	15.00	62.40	*
巩义市顺新铝业有限公司	UV 涂料	12.95	18.93	*
湖北瑞硕装饰材料有限公司	UV 涂料	12.58	10.60	*
其他 116 家客户	UV 涂料	523.34	463.13	*
合　计		816.47	1,385.20	

(3) 2023 年度第三方回款主要客户明细表

客户名称	销售内容	第三方回款	当期收入	毛利率
山东隆起家居有限公司	UV 涂料	119.82	98.21	*
成都奥格威新材料科技有限公司	UV 涂料	80.70	332.20	*
成都铭尚木皮（方柯建、杨波）	UV 涂料	53.28	33.07	*
中山市佳得圆洲家具材料有限公司	UV 涂料	34.52	27.49	*
黄山市鑫宇竹木制品有限公司	UV 涂料	30.61	68.13	*
江苏阿里斯木业有限公司	UV 涂料	26.21	112.09	*
鹤山市雅瑶镇联羽五金制品厂	UV 涂料	18.25	17.16	*
常州远帆新材料科技有限公司	UV 涂料	16.96	425.74	*
常州市康诺装饰材料有限公司	UV 涂料	14.86	19.02	*
成都市兴虹塑胶制品有限公司	UV 涂料	13.28	14.64	*
其他 84 家客户	UV 涂料	322.95	285.79	*
合　计		731.42	1,433.54	

2. 出现第三方回款的具体原因及商业合理性

报告期内，部分客户出于结算便利考虑，委托员工、关联方或第三方代为支付货款。2023 年，为杜绝员工收款，同时为方便零散客户回款，公司开设了公司二维码，由于二维码难以查询付款方，出于谨慎考虑，公司将所有公司二维码收款全部计入第三方回款。报告期内公司第三方回款均是客户基于支付方便原因，具有商业合理性，且所涉金额占比较小，对公司业务不构成重大不利影响。

3. 是否在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，相应内控措施及执行情况，公司及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司未在签订合同时明确约定由第三方代客户付款。

公司针对第三方回款制定了相关的内部控制制度，具体情况如下：

事前控制：公司财务部门建立了客户台账并对客户信息进行管理；公司与客户建立业务合作关系后，财务部门将客户提供的银行账户信息、开票信息等相关资料与签署的合同或协议信息进行核对，核对无误后录入系统。

事中控制：公司财务部门建立并管理应收账款台账，定期与业务部门核对应收账款相关信息；公司收到客户回款后，财务部门将银行回单上的付款单位、付款摘要等信息与合同约定的付款方等信息进行核对。若存在第三方回款情形，财务部与业务人员进行确认，并进一步确认付款方与公司及其相关人员是否存在关联关系。

事后控制：公司财务部门定期更新应收账款台账并与业务部门台账核对，公司业务部门定期与客户对账，对账过程中双方将对当期销售情况及回款情况进行核对和确认。

公司第三方回款相关内控机制有效运行，公司及其相关人员与第三方回款的代付方不存在关联关系或其他利益安排。

4. 是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整

报告期内，公司第三方回款金额占营业收入的比例分别为 0.96%和 0.93%、0.60%，占比较低。公司第三方回款均有相应的合同、物流单、签收单等资料；对于属于同一控制下企业代付情形，查询企查查进行核验；对于属于客户方员工代付、其他关系代付情形，获取了客户出具的与代付方关系的说明文件。综上，公司第三方回款有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整。

（七）说明报告期内是否存在其他财务内控不规范情形。逐项说明针对各类财务不规范情形的整改措施、整改效果、整改完成时点

报告期内，公司不存在其他财务内控不规范情形。针对各类财务不规范情形的整改措施、整改效果、整改完成时点详见“二、(一)至(六)”之相关回复。

（八）核查程序及结论

1. 核查上述问题并发表明确意见，核查方法、范围、过程及结论

(1) 员工个人卡收付款的核查情况

1) 核查程序

① 询问公司管理层及公司出纳，了解公司相关个人卡收付款背景原因、具体细节、个人卡的收付管理以及清理整改、内控措施完善情况；

② 查阅公司的账务记录，抽查原始凭证，核查个人卡与公司业务有关金额的准确性和完整性，检查个人银行账户停用注销情况；

③ 针对使用个人银行账户收取货款的情形，检查公司销售管理方面的内控制度，及在实物管理和财务核算方面的规范整改情况；

④ 取得公司的《资金管理办法》，了解公司资金业务办理的岗位分工、付款的审批授权制度；

⑤ 查看公司会计凭证，了解个人卡收付款项涉及的相关收支是否已纳入财务报表核算，了解相关款项是否已按照税法要求进行税务申报。

2) 核查意见

经核查，我们认为：

公司员工个人卡收付款项涉及的相关收支均已纳入财务报表核算，均已按照税法要求进行税务申报。

(2) 资金占用事项核查情况

1) 核查程序

① 查阅报告期前公司向实际控制人进行资金拆借的资金往来、偿还记录等相关资料；

② 查阅公司制定的《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》《对外担保管理办法》《防范控股股东及其关联方占用公司资金管理制度》《投资者关系管理制度》《信息披露事务管理制度》等制度。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

资金占用事项发生于报告期前，且不属于主观故意或恶意行为，涉及资金占用成本较小，影响范围不具有广泛性，影响金额不具有重大性，该占用情形已随公司合规意识的不断加强而于 2022 年 10 月整改完毕；公司为防范实际控制人不

当控制，防范资金风险，已建立健全内部治理结构并有效运行，相关内部控制制度完善并有效执行。

(3) 说明公司用印审批、研发结项流程瑕疵、会计凭证管理不规范等相关情形的核查情况

1) 核查程序

① 针对公司用印审批流程不规范情形，审阅涉及用印审批的《印章使用申请审批单》及相关文件，对比用印时间和审批完成时间，确认用印审批存在瑕疵的具体情况；查阅公司印章管理制度和用印审批流程的相关规定；对印章管理部门负责人、经办人员及审批人员进行访谈，了解用印审批流程的执行情况及用印时间早于审批完成时间的原因；与公司管理层进行沟通，了解公司对上述问题的整改措施及执行情况；

② 针对公司研发结项流程不规范情形，获取并审阅公司研发项目资料，查看了项目验收评审组意见，验收结论和验收签字情况；审阅公司技术研发制度，了解公司验收评审组成员构成的相关规定；对科研中心负责人进行访谈，了解研发项目未及时完善评审意见、评审人员构成未按内控制度执行的原因；与公司管理层进行沟通，了解公司对上述问题的整改措施及执行情况；

③ 针对会计凭证管理不规范的情形，审阅付款申请单审批不全的单据对应的费用报销单原件，确认文件的真实性；查阅公司内部控制制度文件，特别是付款申请单审批流程的相关规定；对财务部门负责人、相关业务部门负责人及经办人员进行访谈，了解付款申请单审批流程的执行情况及未履行审批手续的原因；

④ 查阅公司销售管理制度和物流管理规定，特别是发货单和签收单填写流程的相关规定；对销售部门负责人、生产负责人及经办人员进行访谈，了解发货单和签收单填写流程的执行情况及未填写单号的原因；

⑤ 审阅缺少出差申请单的差旅费报销凭证原件；查阅公司差旅费报销管理制度和费用报销流程的相关规定；对财务部门负责人、业务部门负责人及经办人员进行访谈，了解差旅费报销流程的执行情况及未附出差审批单的原因；

⑥ 查阅涉及资金收付的记账凭证，确认记账凭证的设计情况及实际执行情况；查阅公司财务管理制度和资金收付流程的相关规定；对财务部门负责人、出纳、记账人员及复核人员进行访谈，了解记账凭证设计和资金收付流程的执行情

况及未设置出纳签章处的原因；

⑦ 与公司管理层进行沟通，了解公司对上述问题的整改措施及执行情况。

2）核查结论

经核查，我们认为：

公司用印审批、研发结项流程瑕疵、会计凭证管理不规范等相关情形不属于重大财务内控不规范情形，且已经采取有效的规范整改措施，相关整改措施使公司相关财务内控得到进一步完善并规范运行。

(4) 现金付款及备用金事项核查情况

1）核查程序

① 查阅公司关于现金管理的内控制度，访谈公司管理层了解现金付款类型及其相关交易背景；

② 获取并检查公司现金日记账；

③ 查阅公司备用金管理制度，访谈公司管理层，了解公司备用金实际用途；

④ 对现金付款及备用金涉及的相关原始凭证进行检查，检查相关内控制度执行情况。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 公司现金支付涉及的交易真实合理，不存在现金采购原辅料的情况，现金支付类型主要为工资奖金、费用报账和备用金借支等，符合公司实际情况，具有必要性。

② 报告期内公司持续存在现金支付的情况，公司制定了较为完善的现金使用及备用金管理内控制度，报告期内得到有效执行。

(5) 李艳萍取现采购事项核查情况

1）核查程序

① 取得并查阅李艳萍个人银行对账单，统计大额取现金额；

② 查阅并统计涉及李艳萍报销的主要采购物资明细、金额及单价；

③ 查询并取得李艳萍采购的主要物资的市场价格，并进行对比分析。

2）核查意见

经核查，我们认为：

报告期内李艳萍取现采购的各类材料采购均价与公开市场价格不存在较大差异，未使用电子支付采购款具有合理性，公司相关内控制度运行情况良好，后续减少现金交易的措施具有可行性。

(6) 第三方回款核查情况

1) 核查程序

① 查阅报告期内公司与第三方回款相关的销售明细账和银行流水明细；根据报告期内公司第三方回款明细记录，核对回款方与委托付款证明文件是否一致，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

② 公司第三方回款相应的合同、物流单、签收单等资料；对于属于同一控制下企业代付情形，查看企查查进行核验；对于属于客户方员工代付、其他关系代付情形，了解客户出具的与代付方关系的说明。

2) 核查意见

经核查，我们认为：

公司第三方回款具备合理性。公司及其相关人员与代付方不存在关联关系或其他利益安排，有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整。

(7) 关于报告期内是否存在其他财务内控不规范情形

1) 核查程序

了解销售、采购、生产等主要业务循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性，未发现公司报告期内存在的其他重大财务内控不规范情形；

我们已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《业务规则适用指引第 2 号》）2-10、2-11、2-12 的相关要求进行核查并发表明确意见。

2) 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司不存在其他重大财务内控不规范情形。

（九）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《业务规则适用指引第 2 号》）2-10、2-11、

2-12 的相关要求进行核查并发表明确意见

1. 关于《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-10 财务内控不规范情形”相关要求的核查情况

《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-10 财务内控不规范情形”列示的内控不规范情形及公司的相关情况列示如下：

序号	财务内控不规范情形	核查程序	是否存在
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称转贷行为）	获取并检查了合并范围内公司开立的对公银行账户流水；访谈公司管理层，了解是否存转贷情况	否
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	获取公司应付票据明细，对票据开具对象进行分析；对票据付款及相关采购业务真实性进行检查	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	查阅公司章程、董事会议事规则、关联交易管理制度以及其他内部控制文件，了解公司报告期内与关联交易、资金拆借相关的内控制度的建立与执行情况；获取并核查公司银行对账单，识别公司报告期内是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借情形	是，详见“二、（二）1.说明相关资金占用事项产生的背景、原因”之相关回复
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	查阅报告期内公司与第三方回款相关的销售明细账和银行流水明细；根据报告期内公司第三方回款统计记录明细记录，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，是否有商业合理性	否
5	利用个人账户对外收付款项	查阅公司银行存款、应收账款、应付账款及其他往来明细账，识别公司报告期内是否存在通过个人账户对外收付款项的情形；逐笔梳理并汇总利用个人卡收付款的情形，向相关人员了解相关业务背景及通过个人卡交易的原因	是，具体详见本“二、（一）1.说明员工个人卡收付款的具体原因及背景”之相关回复
6	出借公司账户为他人收付款项	获取报告期内公司银行账户开立清单，检查账面核算的银行账户是否完整；获取公司对公账户银行流水，并进行检查，核查公司是	否

序号	财务内控不规范情形	核查程序	是否存在
		否存在出借公司账户为他人收付款项的情形	
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	查阅公司资金管理制度，了解公司资金支付相关控制措施；检查供应商货款支付、长期资产采购、费用报销等典型资金支付业务的原始凭证，核查公司是否存在违反内部资金管理规定进行大额资金支付、大额现金收支、挪用资金等情况	否
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	查阅公司章程、董事会议事规则、关联交易管理制度及内控制度相关文件，了解报告期内公司防范资金占用等不规范事项的内控制度的建立与执行情况；询问并了解资金占用事项产生的背景、原因	是，具体详见“二、（二）1.说明相关资金占用事项产生的背景、原因”之相关回复
9	票据与印章管理不规范	查阅公司内部控制相关文件，了解公司报告期内与票据与印章管理相关内控制度的建立与执行情况；询问票据及印章管理部门及经办人，识别公司是否存在票据与印章管理不规范的情形	是，存在少量用印审批不规范情形，具体详见“一、（三）1.用印审批瑕疵”之相关回复
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	查阅公司会计管理制度、会计报告制度及其他相关会计制度，了解公司会计档案管理情况；查阅公司审计报告及内控鉴证报告，了解公司财务报告相关内部控制有效性	是，存在少量会计凭证管理不规范情形，具体详见“一、（三）3.会计凭证管理不规范”之相关回复
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	查阅公司内部控制相关制度文件，了解报告期内公司销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环的内控制度的建立与执行情况；查阅公司内部控制自我评价文件，识别公司销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环是否存在财务内控重大缺陷	否

经核查，我们认为：

(1) 公司已按照中华人民共和国财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》（财会〔2008〕7 号）及相关规定，并结合公司实际情况，建立健全了公司内部控制制度，相关制度的设计和规定合理，经营业务的处理有明确的授权和审核程序，相关部门和人员严格遵循各项制度。

(2) 公司相关不规范情形已整改完毕，公司满足相关发行条件和上市条件。

(3) 公司的财务内控符合规范要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不影响发行条件、上市条件及信息披露质量。

2. 关于《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-11 现金交易”相关要求的核查情况

(1) 现金交易或大额现金支付的必要性与合理性，是否与公司业务情况或行业惯例相符，现金交易比例及其变动情况与同行业可比公司是否存在重大差异，现金使用是否依法合规

1) 核查程序

我们执行的核查程序如下：

① 了解公司现金交易的情况及原因、现金使用是否符合公司相关规定，核查现金交易的必要性和商业合理性；

② 查阅报告期内公司现金明细账，并分类汇总现金交易情况，分析其变动趋势及原因。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

公司报告期各期现金交易具有必要性和合理性，与公司业务情况相符合。

(2) 现金交易的客户或供应商的基本情况，是否为自然人或公司的关联方，现金交易对象含自然人的，还应披露向自然人客户（或供应商）销售（或采购）的金额及占比

报告期内，公司不存在现金收取客户货款及现金向供应商支付货款的情况，现金支付主要为零散行为，内容主要为备用金收支、费用报销和员工薪酬等，交易对手方主要为公司员工。

(3) 现金交易相关收入确认及成本核算的原则与依据，是否存在体外循环或虚构业务情形

报告期内，公司现金交易与主营业务无关，不涉及营业收入和营业成本核算，不存在体外循环或虚构业务情形。

(4) 现金交易是否具有可验证性，与现金交易、现金支付相关的内部控制制度的完备性、合理性与执行有效性

1) 核查程序

① 取得现金日记账，抽查费用报销单、付款申请单、收款单、借款单、工资表等交易凭证，核查交易的真实性，复核凭证与单据是否具有可验证性；

② 查阅公司《财务管理制度》《资金管理制度》等与现金收付款相关的内控制度，了解相关内控制度并测试制度执行的有效性。

2）核查结论

经核查，我们认为，

公司现金交易收付款单据、审批单据、现金日记账等相关单据齐备，现金交易的内部控制制度完备、合理并执行有效，现金交易具有可验证性。

(5) 现金交易流水的发生与相关业务发生是否真实一致，是否存在异常分布

1）核查程序

获取了现金日记账，与现金交易相关收付款单据进行复核验证，核查其与相关业务发生是否真实一致，检查现金支付是否存在异常分布。

2）核查结论

经核查，我们认为:

公司现金支付流水的发生与相关业务发生真实一致，不存在异常分布。

(6) 实际控制人及公司董事、原监事（如有）、高级管理人员等关联方以及大额现金支付对象是否与相关客户或供应商存在资金往来

1）核查程序

核查报告期内公司实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、核心技术人员及相关自然人的个人银行流水，确认上述人员是否与相关客户、供应商存在非经营性资金往来；我们取得公司现金日记账，了解公司现金交易的明细及对手方情况，确认是否存在大额现金支付对象。

2）核查结论

经核查，我们认为:

公司现金交易金额较小，不存在大额现金支付对象，实际控制人及董监高等关联方与相关客户、供应商不存在资金往来。

(7) 公司为减少现金交易所采取的改进措施及进展情况

1）核查程序

查阅公司《财务管理制度》《资金管理制度》，了解公司对现金适用范围、相关岗位职责、现金管理等方面制定的相关规定。

2）核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，公司不存在现金收取客户货款及向供应商支付货款的情况，公司存在现金支付情况，主要系员工备用金和费用报账等，公司已采取减少现金支付的改进措施，报告期内现金支付金额占营业成本的比例整体处于较低水平。

3. 关于《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《业务规则适用指引第 2 号》之“2-12 第三方回款”相关要求的核查情况

(1) 核查程序

1) 查阅报告期内公司与第三方回款相关的销售明细账和银行流水明细；根据报告期内公司第三方回款统计记录明细记录，核对回款方与委托付款证明文件是否一致，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

2) 追查相关销售合同、订单、发货单、签收单等原始交易凭证，验证第三方回款所涉及的交易是否为真实发生的业务，是否存在虚构交易或调节账龄的情形；

3) 了解公司第三方回款形成的原因、付款人关系等信息，结合公司所在行业经营特点，分析公司第三方回款是否具有必要性和商业合理性；分析相关收入的真实性及公司回款内控的有效性；

4) 查阅公司第三方回款统计记录明细，复核第三方支付方和客户关系的分类情况、占营业收入的比例情况。

(2) 核查情况

依据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》中“2-12 第三方回款”的相关要求，予以核查，核查情况如下：

序号	核查要求	核查情况
1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	报告期内，公司第三方回款均基于真实交易产生，账务处理恰当，不存在虚构交易或调节账龄的情形
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	报告期各期，公司第三方回款金额分别为 731.42 万元、816.47 万元、485.49 万元，占营业收入的比例分别为 0.96%、0.93%、0.60%
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	公司第三方回款产生的原因主要系部分客户出于支付便利考虑，委托其关联企业（同一控制下公

序号	核查要求	核查情况
		司、股东公司等）或关联自然人代为支付，上述行为属于行业惯例，具有必要性和商业合理性
4	公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排
5	境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	报告期内，公司境外销售不涉及第三方回款
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	经查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，结合回款情况，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	报告期内，公司不存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	报告期内，公司向客户销售的相关产品已按照合同约定履行出库等程序，并交付于客户，主要的第三方回款已取得委托第三方付款资料或第三方与客户的关系证明，结合银行回单及发票的检查，公司的资金流和实物流具有真实的交易背景，具有可验证性，报告期内公司第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致

(3) 核查结论

根据上述规定的核查要求，已对公司第三方回款情况展开了核查，经核查，公司报告期各期第三方回款与公司业务情况或行业惯例相符；不存在虚构交易或调节账龄的情形；公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；公司境外销售不涉及第三方回款；不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；报告期内第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；公司第三方回款内控制度执行情况较好、内部控制有效。

（十）说明公司及相关方资金流水核查的具体情况，包括不限于核查范围、账户数量、流水取得方式、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1. 公司及相关方资金流水核查的核查范围、账户数量

(1) 公司及相关方资金流水核查范围确定标准

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适

用指引第 2 号》（2-18 资金流水核查）的要求，结合公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，我们对资金流水核查范围进行了慎重考量，将公司及其子公司、控股股东资金流水核查的重要性水平确定为单笔转账金额 10 万元或现金收支 5 万元以上。

结合上述人员所在地区及个人收入来源构成、消费行为和投资习惯，综合考虑核查效率和有效性，确定实际控制人及其直系亲属（父母、配偶、成年子女以及在公司任职的兄弟姐妹）、董事（以下均为不含独立董事）、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关人员资金流水核查的重要性水平为 5 万元或单日累计现金存取/微信收支/支付宝收支为 1 万元以上，其中，关键岗位人员包括恒兴股份销售负责人、采购负责人、财务副总监（2025 年 5 月调岗至证券部）、财务经理、出纳、主要生产基地的负责人及技术负责人、董事长司机、主要销售子公司的负责人及主要销售人员。

(2) 公司及相关方资金流水核查的具体范围及核查的账户数量

基于上述考量，确定资金流水核查具体范围如下：

序号	核查主体	与公司关系	核查账户数量
1	湖南恒兴新材料科技股份有限公司	公司	14
2	湖南鑫振邦新材料有限公司	全资子公司	2
3	湖南恒旺新材料科技有限公司	全资子公司	5
4	浙江安吉恒兴建材有限公司	全资子公司	2
5	湖南湘恒兴建材销售有限公司	全资子公司	1
6	东莞市恒鑫新材料科技有限公司	全资子公司	1
7	湖州恒涂科技有限公司	控股子公司	1
8	斯塔莱特（上海）新材料研究有限公司	全资子公司	1
9	LH 国际有限公司	全资子公司	4
10	LHD 科技有限责任公司	全资子公司	4
11	瀚兴新材料科技（泰国）有限公司	全资子公司	3
12	湖南恒珅新材料有限公司	控股子公司	1
13	湖南湘恒兴企业管理有限公司	实际控制人控制的主要企业/公司控股股东	1

序号	核查主体	与公司关系	核查账户数量
14	李皞丹	实际控制人、董事长、总经理、销售负责人	18
15	戚立红	实际控制人的配偶	12
16	李业恒	实际控制人的父亲	2
17	肖淑琼	实际控制人的母亲	3
18	李欣	实际控制人的成年子女	3
19	高华山	董事、东莞恒鑫负责人	13
20	黎学东	董事、副总经理、核心技术人员	13
21	晏映泉	原董事、副总经理、董事会秘书	12
22	柳琨	董事、安吉恒兴负责人	7
23	宋宏炎	董事、副总经理、财务负责人	5
24	戴尚衡	原监事、核心技术人员	9
25	周国强	董事、原监事、核心技术人员	12
26	王国辉	原监事	3
27	聂伟	越南公司负责人	14
28	陶勇	湖州恒涂公司负责人	5
29	蔡旭东	采购经理	12
30	曾永红	财务经理	3
31	王航杭	总经理助理、证券部副主任、原财务副总监	11
32	严敬	出纳	7
33	肖灿	董事长司机	5
34	李艳萍	实际控制人的姐姐（任职于公司采购部）	9
35	谢亚华（已退休）	恒旺新材负责人	9
36	何吉钢	鑫振邦负责人	7
37	胡辉	恒旺新材负责人	25
38	李兴乐	恒兴股份华容生产基地负责人	14
39	李时珍	鑫振邦生产基地技术负责人	8

序号	核查主体	与公司关系	核查账户数量
40	刘跃军	恒兴股份原销售负责人	10
41	李琳	独立董事	17
42	卢劲松	独立董事	36
43	伍中信	独立董事	[注]
44	赵德军	独立董事	[注]
45	朱兵	常州办负责人	4
46	马艳芳、吴晓斌、张明等 27 名销售人员	主要销售人员	184

[注]对于独立董事伍中信、赵德军由于考虑个人隐私未提供银行流水的情况，我们实施了以下替代措施：

1）独立董事伍中信、赵德军分别出具《关于未提供银行账户资金流水的声明与承诺》，承诺在核查期间，与恒兴股份及其子公司、主要股东、客户、供应商等相关方之间不存在任何不正当利益往来，也不存在替其代垫成本、费用的情形；

2）结合对公司及其子公司报告期内银行流水、银行日记账的核查，关注其与伍中信、赵德军在报告期内是否存在大额异常资金往来；

3）结合对公司的实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等核查期间内的银行资金流水的核查，关注其与伍中信、赵德军在报告期内是否存在大额异常资金往来。

2. 公司及相关方资金流水取得方式、受限情况及替代措施

(1) 公司及其控股股东法人银行流水取得方式、受限情况及替代措施

公司及其控股股东法人银行流水取得方式、受限情况及替代措施如下表：

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	受限情况及替代措施
1	湖南恒兴新材料科技股份有限公司	公司	现场陪同至银行的网点打印	未受限
2	湖南鑫振邦新材料有限公司	全资子公司	现场陪同至银行的网点打印	未受限
3	湖南恒旺新材料科技有限公司	全资子公司	现场陪同至银行的网点打印	未受限

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	受限情况及替代措施
4	浙江安吉恒兴建材有限公司	全资子公司	2023 年度及 2025 年度网银导出，2024 年度现场陪同至银行的网点打印	未受限
5	湖南湘恒兴建材销售有限公司	全资子公司	现场陪同至银行的网点打印	未受限
6	东莞市恒鑫新材料科技有限公司	全资子公司	2023 年度现场陪同至银行的网点打印，2024 年度以及 2025 年度网银导出	未受限
7	湖州恒涂科技有限公司	控股子公司	2023 年、2024 年度现场陪同至银行的网点打印、2025 年度网银导出	未受限
8	斯塔莱特（上海）新材料研究有限公司	全资子公司	2023 年度现场陪同至银行的网点打印，2024 年度以及 2025 年度网银导出	未受限
9	LH 国际有限公司	全资子公司	2023 年度网银导出，2024 年及 2025 年度现场陪同至银行的网点打印	未受限
10	LHD 科技有限责任公司	全资子公司	2024 年及 2025 年度现场陪同至银行的网点打印	未受限
11	瀚兴新材料科技（泰国）有限公司	全资子公司	2025 年度现场陪同至银行的网点打印	未受限
12	湖南恒珅新材料有限公司	控股子公司	现场陪同至银行的网点打印	未受限
13	湖南湘恒兴企业管理有限公司	实际控制人控制的主要企业/公司控股股东	现场陪同至银行的网点打印	未受限

(2) 公司相关方银行流水取得方式、受限情况及替代措施

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
1	李皞丹	原控股股东、实际控制人、董事长、总经理、销售部负责人(直接负责湘恒兴、恒美事业部、成都办事处、国贸直销部（非东南亚直销）、北京办事处、武汉办事处和长沙办事处)	现场陪同至银行的网点打印	18	未受限

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
2	戚立红	实际控制人的配偶	现场陪同至银行的网点打印	12	未受限
3	李业恒	实际控制人的父亲	2023 年、2024 年度、2025 年 7-12 月现场陪同至银行的网点打印，2025 年 1-6 月由其本人打印后提供	2	未受限
4	肖淑琼	实际控制人的母亲	2023 年、2024 年度、2025 年 7-12 月现场陪同至银行的网点打印，2025 年 1-6 月由其本人打印后提供	3	未受限
5	李欣	实际控制人的成年子女	2023 年、2024 年度、2025 年 7-12 月现场陪同至银行的网点打印，2025 年 1-6 月由其本人打印后提供	3	未受限
6	李艳萍	实际控制人的姐姐（任职于公司采购部）	现场陪同至银行的网点打印	9	未受限
7	高华山	董事、东莞恒鑫负责人、华南区域销售负责人兼东莞办事处和深圳办事处负责人	现场陪同至银行的网点打印，其中尾号为 8921 的上海银行账户流水由其本人在 APP 上申请后，由开户银行直接发送至项目组人员邮箱	13	未受限
8	黎学东	董事、副总经理、核心技术人员	现场陪同至银行的网点打印，其中尾号为 9026 的上海农商行账户流水由其本人至网点打印后扫描发送至项目组人员邮箱。	13	未受限
9	晏映泉	原董事、副总经理、董事会秘书	现场陪同至银行的网点打印，其中汇丰银行（原花旗银行的对私业务于报告期内转至汇丰银行）2023-2024 年由银行直接快递至项目组人员签收，2025 年由本人通过 APP 申请并提供	12	未受限

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
10	柳琨	董事、安吉恒兴负责人、华东区域销售负责人兼安吉办事处和上海办事处负责人	现场陪同至银行的网点打印	7	未受限
11	宋宏炎	董事、副总经理、财务总监	现场陪同至银行的网点打印	5	未受限
12	戴尚衡	原监事、核心技术人员	现场陪同至银行的网点打印	9	未受限
13	周国强	董事、原监事、核心技术人员	现场陪同至银行的网点打印	12	未受限
14	王国辉	原监事	2023 年、2024 年度、2025 年 7-12 月现场陪同至银行的网点打印，2025 年 1-6 月由其本人打印后提供	3	未受限
15	谢亚华	恒旺新材原总经理	2023 年、2024 年现场陪同至银行的网点打印	9	未受限
16	何吉钢	鑫振邦总经理	现场陪同至银行的网点打印，2025 年 7-12 月长沙银行账户流水由其本人在 APP 上申请后，由开户银行直接发送至项目组人员邮箱；尾号为 3755 的杭州银行账户因湖南无该银行的网点，由其本人打印后提供	7	未受限
17	胡辉	恒旺新材总经理	2024 年、2025 年度现场陪同至银行的网点打印	25	未受限
18	李兴乐	恒兴股份华容生产基地总经理	2024 年、2025 年 7-12 月现场陪同至银行的网点打印，2025 年 1-6 月由其本人打印后提供	14	未受限
19	李时珍	鑫振邦生产基地技术负责人	现场陪同至银行的网点打印	8	未受限
20	刘跃军	恒兴股份原销售部负责人	2023 年、2024 年现场陪同至银行的网点打印	10	未受限

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
21	聂伟	东南亚区域销售负责人、LH 国际、瀚兴科技（泰国）、越南办事处负责人	2023 年-2024 年度、2025 年 7-12 月现场陪同至银行的网点打印，2025 年 1-6 月由其本人打印后提供	14	未受限
22	陶勇	湖州恒涂负责人、南浔办事处（竹木事业部）负责人	现场陪同至银行的网点打印,其中尾号 6100 的江西农信银行卡因湖南无江西农信的网点，由其本人打印后提供。	5	未受限
23	蔡旭东	采购部负责人	现场陪同至银行的网点打印	12	未受限
24	王航杭	原财务副总监、总经理助理、证券部副主任	现场陪同至银行的网点打印	11	未受限
25	曾永红	财务经理	现场陪同至银行的网点打印	3	未受限
26	严敬	出纳	现场陪同至银行的网点打印	7	未受限
27	肖灿	董事长司机	现场陪同至银行的网点打印	5	未受限
28	朱兵	常州办事处负责人	2023 年-2024 年现场陪同至银行的网点打印，2025 年由其本人在 APP 申请后，由开户银行直接发送至项目组人员的邮箱	4	未受限
29	李琳	独立董事	现场陪同至银行的网点打印，尾号为 7397 的吉林银行账户由其本人在 APP 申请后，开户银行直接发送至项目组人员的邮箱，尾号为 4624 的海南农商行账号现场在 APP 上截图	17	未受限

序号	核查主体	与公司关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
30	卢劲松	独立董事	现场陪同至银行的网点打印，尾号为 8821 的长沙银行账户、尾号为 4198 的建设银行账户由本人在 APP 申请后，由开户银行直接发送至项目组人员邮箱	36	未受限
31	马艳芳、吴晓斌、张明等 27 名销售人员	公司主要销售人员	由本人在 APP 申请后，由开户银行直接发送至项目组人员邮箱	184	未受限

3. 核查完整性

(1) 公司及其控股股东银行流水的完整性

获取了公司及其子公司、控股股东的银行账户清单，并按照银行账户清单打印银行流水，取得的银行流水具备完整性。

(2) 自然人银行流水的完整性

1) 协助自然人核查对象注册云闪付，通过“一键查卡”功能查询核查对象在核查范围内银行及其他云闪付合作银行名下的账户，获取“个人银行卡报告”。我们将个人银行卡报告中列示的账户与核查对象提供的银行账户清单逐一匹配核对，核查公司相关人员提供的银行账户是否存在遗漏的情况；

2) 对实际控制人及其配偶，我们还陪同其前往以下 18 家银行网点查询个人账户，对查询结果拍照留存，并与核查对象现场合影。

18 家银行网点分别为：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行、长沙银行、湖南银行、湖南农商行。

3) 对获取的公司个人银行流水进行交叉核对，检查交易对手方中是否存在未提供银行账户，对自然人的银行流水核查具备完整性。

4. 核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序

(1) 重要性水平

1) 公司及其子公司、控股股东资金流水的重要性水平

公司及其子公司、控股股东资金流水的重要性水平为单笔转账金额 10 万元以上或现金收支 5 万元以上。

2) 关联自然人资金流水的重要性水平

关联自然人资金流水的重要性水平确定如下：

① 单次转账交易金额超过 5 万元的；

② 单次或当日存/取现、微信收支、支付宝收支单向累计金额超过 1 万元的；

③ 与公司主要关联方（含法人及自然人）、主要客户及其相关人员（主要包括股东、主要人员、实际控制人）、供应商及其相关人员（主要包括股东、主要人员、实际控制人）存在资金往来的；

④ 其他异常情况。

(2) 核查程序

1) 公司及其子公司资金流水的核查程序和过程

① 核查是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

A. 我们实地前往公司基本户开户行获取公司《已开立银行结算账户清单》，对其相关账户进行核查；

B. 除此之外，我们获取公司银行账户开户地点、开立时间和销户情况，查看了公司全部银行账户的业务用途，检查是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

经核查，报告期内，公司能够控制其相关银行账户，并在财务核算中进行了全面反映，公司银行开户数量等符合业务需要。公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

② 核查公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

我们核查公司报告期内的银行流水。其中对公司报告期内使用的全部银行账户的银行流水进行了核查，重点核查了单笔转账金额 10 万元或现金收支 5 万元以上，并与公司银行日记账核对，核查资金交易是否真实并及时入账；复核交易

对手方名称账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项。经核查，报告期内，公司大额资金往来为销售回款、采购付款、支付工程款、购置无形资产-土地、理财申购/赎回、偿还或借支银行贷款等，无重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

③ 核查公司与控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们选取公司大额银行流水发生额，将其与公司银行存款日记账明细进行核对；获取公司实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员等合计 57 人的报告期内银行流水，重点核查达到重要性水平的资金流水，对上述文件进行多方核对、交叉验证，核查公司与控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来的情况。

经核查，报告期内公司与其控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员等的大额资金流水主要为工资薪酬、日常报销及差旅借支，公司与控股股东、实际控制人、董事、原监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

④ 核查公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

我们根据获取的报告期内公司银行账户资金流水，结合公司现金日记账，核查公司是否存在大额或频繁取现的情形；依据前述核查标准，抽取公司各银行账户大额资金往来，复核对应的记账凭证及原始单据等资料，核查其交易背景及真实性，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，公司同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，公司存在大额取现的情况，具体用途情况如下：

用　途	2025 年度	2024 年度	2023 年度
员工备用金借支	210.77	307.71	31.94
费用报账	134.69	135.39	89.81
工资奖金	127.00	96.38	12.00
支付押金			79.2

合　计	472.47	539.48	212.95

报告期内，公司大额取现用途主要系备用金周转，呈增长趋势，主要系越南子公司逐步展业后员工备用金开支较大但中国籍员工无境外身份不方便在当地开立银行卡，无法进行银行转账。

⑤ 核查公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

我们核查了公司报告期内大额资金流水情况，取得了公司的无形资产明细表，查阅公司无形资产清单、专利证书和商标等相关权属证明，同时对相关费用科目明细表进行比对分析。

经核查，报告期内公司不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

2）公司实际控制人及其直系亲属、控股股东、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水的核查程序和核查过程

① 核查公司实际控制人及其直系亲属、控股股东、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员的账户是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

我们获取了公司实际控制人及其直系亲属、控股股东、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的所有银行账户流水，对达到重要性水平的资金流水进行核查，取得实际控制人及其直系亲属关于交易对手身份、资金用途的说明以及有效的支撑材料。

经核查，公司实际控制人李皞丹个人账户大额资金来源主要包括分红、股权转让款、工资、理财和亲属间往来等，大额资金去向主要为生活消费、投资理财、亲友借支等，大额资金往来具有合理性。经核查，公司实际控制人不存在与公司客户、供应商大额资金交易的情形，不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形。

报告期内，公司实际控制人李皞丹个人账户的大额取现金额为 166.54 万元，资金主要流向人情往来、日常消费、公司事务日常开支垫款等；公司采购员李艳萍大额取现金额合计 576.93 万元，取现资金主要用于公司零星采购和家庭及个人开支；主要销售人员罗栗强大额取现金额合计 213.99 万元，朱佳大额取现金

额合计 144.63 万元，黄秀华大额取现金额合计 203.50 万元，马艳芳大额取现金额合计 180.50 万元，孙远凤大额取现金额合计 93.10 万元、张春娣大额取现金额合计 65.57 万元，陈乐华大额取现金额合计 60.40 万元，龙思伦大额取现金额合计 43.00 万元，蒋璐云大额取现金额合计 30.00 万元、主要用于家庭及个人开支；公司董事柳琨大额存现金额合计 116.88 万元，高华山大额存现金额合计 61.15 万元，主要销售人员罗栗强大额存现金额合计 274.58 万元，马艳芳大额存现金额合计 65.42 万元，朱琴大额存现金额合计 251.47 万元，黄秀华大额存现金额合计 102.22 万元，吴晓斌大额存现金额合计 106.25 万元，陈乐华大额存现金额合计 37.77 万元，均主要为家庭积累余款存入；部分关键岗位人员存在零星大额存取现的情况，主要是家庭日常资金周转需要。

② 核查控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员是否从公司处获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

我们查阅公司三会文件和公司明细账、银行存款日记等，了解公司报告期内利润分配方案、实际利润分配情况以及资金流水核查对象薪酬奖金的发放情况等，查阅了公司工商档案、股权转让合同及股权转让款收款凭证等，了解股权转让情况及股权转让款收取情况。

经核查，报告期内，部分上述人员及控股股东从公司处取得现金分红款实际用途及资金流向如下：

2023 年 2 月分红 6,000 万元

股东姓名	税前分红资金	税后分红资金	2023 年 2 月用于恒兴股份直接增资	增资至湘恒企后用于增资至恒兴股份	借款至湘恒企后用于增资至恒兴股份
李皞丹	4,980.00	3,984.00	1,070.70	610.05	2,303.25
柳琨	840.00	672.00	180.60	102.90	388.50
戴尚衡	180.00	144.00	38.70	22.05	83.25
合　计	6,000.00	4,800.00	1,290.00	735.00	2,775.00

2025 年 6 月分红 1,258.20 万元

股东姓名	税前/税后分红资金	用于归还股东欠款	用于员工持股平台分红	用于代扣代缴员工分红个税	用于理财申购	用于购买保险、消费等家庭及个人开支

湘恒企	702.00	700.00				
李皞丹	339.89				339.89	
黎学东	58.50					58.50
柳琨	57.33					57.33
岳阳恒一	47.40		37.92	9.48		
岳阳恒诚	25.00		20.00	5.00		
岳阳恒容	15.80		12.64	3.16		
戴尚衡	12.29					12.29
合　计	1,258.20	700.00	70.56	17.64	339.89	128.12

如上表所示，报告期内上述股东获得分红款的实际用途及资金流向不存在异常。除上述情形外，我们对公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员等报告期内的资金流水进行了核查。经核查，公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款的资金流向用途合理，无重大异常。

3）核查控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们对公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员等 57 人报告期内的达到重要性水平的资金流水进行了核查，将其交易对手方与公司客户、供应商及其主要人员进行了匹配分析，关注是否存在异常大额资金往来；同时访谈公司主要客户和供应商，确认与公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管不存在除业务往来外的其他资金往来。

经核查，公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员与公司客户、供应商不存在异常大额资金往来。

4）核查是否存在公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们取得了公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员主要银行账户的资金流水以及公司的主要客户、供应商清单，并与

流水中交易摘要、对方账户名称进行验证，核对上述自然人或法人是否与公司的主要客户、供应商及其股东存在大额资金往来，是否具有合理性，同时对公司主要客户、供应商进行了访谈，确认是否存在公司关联方代为收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，报告期内存在公司用出纳严敬的名义开立个人卡收取货款的情形。

除上述情形外，未发现公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高管、关键岗位人员代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

(3) 异常标准和确定依据

1) 公司及其子公司资金流水的异常标准

① 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

② 公司与控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在异常大额资金往来；

③ 公司是否存在大额（5 万元以上）或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

④ 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

⑤ 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

2) 公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水的异常标准

① 公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关人员与公司客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

② 公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关人员是否与公司存在非经营性资金往来、资金占用情形；

③ 公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关人员是否存在频繁大额存现、取现，且无法合理解释的情形；

④ 公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、原监事、高级管理人

员、关键岗位人员等相关人员是否存在异常大额资金往来。

（十一）说明核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额存取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与公司客户及供应商、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

1. 核查是否存在大额存取现、大额收付等情形

经核查，公司存在第三方回款、个人卡收付款情形、员工收款、资金占用情形，已在招股说明书“第六节、公司治理”之“三、内部控制情况”之“（三）报告期内公司的内部控制规范情况”中披露，相关个人账户存在大额存取现、大额收付情形，具体详见《关于湖南恒兴新材料科技股份有限公司公开发行股票审核问询函中资金流水核查报告》之“五、核查对象的关注流水事项”。

2. 核查是否存在相关个人账户与公司客户及供应商、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情形

经核查，2022 年 1 月 1 日至 2022 年 3 月 24 日，发行人存在利用公司出纳严敬的个人卡（长沙银行账号：6214467311155925579）收取货款的私卡公用情形，该银行账号全部流水已纳入公司账务处理，2022 年 3 月 24 日该卡已注销。

报告期内，存在黎学东支付股东大额频繁资金往来的情形，主要为公司股东之间收付股权转让款，具体如下表：

单位：元

姓名	应支付股权转让款	笔数	截至 2025 年 12 月 31 日已支付金额	备注
戴尚衡	410,946.00	4	410,946.00	
柳琨	1,917,749.00	5	1,917,749.00	
李皞丹	11,369,509.00	12	7,866,930.00	按季度分期支付
合　计	13,698,204.00	21	10,195,625.00	

经核查，报告期内，公司以及资金流水核查范围内的其他相关主体的银行流水中不存在异常大额取现、异常大额收付等情形，不存在与公司客户及供应商、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的异常大额频繁资金往来。

3. 核查是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们取得公司主要关联方主要银行账户的资金流水以及公司的主要客户、供应商清单，并与流水中交易摘要、对方账户名称进行验证，核对上述自然人或法人是否与公司的主要客户、供应商及其股东存在大额资金往来，是否具有合理性，同时对公司主要客户、供应商进行了访谈，确认是否存在公司关联方代为收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，报告期内公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形，不存在利用员工账户或其他个人账户进行货款收支及款项往来的情况。

（十二）结合上述情况提供资金流水专项说明，并就公司内部控制是否有效、是否存在体外资金循环、代垫成本费用等情形发表明确意见

报告期内，公司相关自然人流水存在的大额存取现、大额收付情形，部分人员账户中存在与公司股东、公司其他员工或其他关联人的大额频繁资金往来主要为股权转让款、个人往来款等，恒兴股份资金流水专项说明详见《关于湖南恒兴新材料科技股份有限公司公开发行股票审核问询函中资金流水核查报告》。

经核查，我们认为：公司内部控制有效、不存在体外资金循环、代垫成本费用的情形。

三、 业绩增长真实合理性及可持续性

（1）业绩增长真实合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人营业收入分别为 65,233.27 万元、75,509.24 万元和 87,903.68 万元，扣非归母净利润分别为 4,716.13 万元、11,254.07 万元和 12,101.61 万元。②发行人主要产品包括 UV 涂料、PUR 热熔胶等，主要应用于 PVC 地板、木器、PVC 封边条等轻工产品。③2023 年下半年发行人订单需求急剧增加，2023 年第三季度、第四季度销售收入占全年销售收入的比例分别为 26.94%、33.26%。④报告期内，发行人境外销售收入增长较快，各期金额分别为 7,283.38 万元、11,784.24 万元和 22,809.03 万元，占比分别为 11.17%、15.16%和 25.95%，主要系境内客户在越南、泰国等东南亚国家设立厂房，向发行人采购增加，以及发行人设立越南销售子公司，提高了客户需求响应速度和服务质量。请发行人：①区分境内外，说明报告期内发行人 UV 涂料和 PUR 热熔胶产品前十大客户的基本情况、行业地

位、主营业务、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因。②结合发行人产品结构、行业地位、竞争格局、各下游应用领域市场空间及需求变动情况等，说明 2023 年下半年订单需求急剧增加的原因，2023 年和 2024 年业绩增长主要由哪些客户、哪些领域及其需求驱动，与同行业可比公司的业绩变动趋势是否一致。③说明报告期内发行人主要境外客户在越南、泰国等地投资建厂的具体情况，结合主要境外客户需求变动、发展规划、产能利用情况等，说明在外投资建厂并向发行人采购金额大幅增加的合理性。

（2）业绩增长可持续性。根据申请文件：①发行人 2023 年及 2024 年营业收入增幅分别为 15.75%和 16.41%，主要系受下游市场增长影响，客户对公司产品需求增加。②报告期内，发行人前五大客户收入占比分别为 31.29%、26.95%和 28.94%，发行人与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户的框架协议已于报告期内履行完毕。③发行人下游客户主要为 PVC 地板生产企业，美国、欧洲为主要的 PVC 地板消费地。请发行人：①列表说明发行人目前在手订单的具体情况，包括不限于订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险。②说明发行人与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，发行人与上述主要客户合作是否可持续，是否存在被替代的风险；结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入，说明发行人客户分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险。③说明发行人主要销售区域的产业政策、贸易政策和贸易环境对发行人境外销售策略和市场开拓的影响，分析发行人在相关地区业务的可持续性，是否会对发行人持续经营产生不利影响，是否影响新订单的承接。④结合实际情况作风险揭示及重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（2）结合《业务规则适用指引第 2 号》2-13 的要求核查并发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）业绩增长真实合理性

1. 区分境内外，说明报告期内公司 UV 涂料和 PUR 热熔胶产品前十大客户的基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、客户获取方式、是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排、销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

(1) 各期 UV 涂料、PUR 热熔胶前十大客户的清单及排名情况

1) UV 涂料

客户名称	各期 UV 涂料前十客户排名		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华丽集团	1	3	5
越南锐升	2	6	6
张家港保税区易乐国际贸易有限公司	3	2	1
晶通集团	4	1	2
爱丽家居	5	5	4
劲嘉集团	6	4	3
CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP Á MỸ（以下均简称亚美实业）	7		
江苏正永	8	9	8
CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP LIONCORE VIỆT NAM（以下均简称狮核实业）	9	7	9
贝美集团	10		
财纳福诺		8	7
肯帝亚		10	
浙江海象			10

2) PUR 热熔胶

客户名称	各期 PUR 热熔胶前十客户排名		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华丽集团	1	1	1
越南锐升	2	2	4
晶通集团	3	5	7
劲嘉集团	4	7	10
上海益骓信息科技有限公司	5	9	

客户名称	各期 PUR 热熔胶前十客户排名		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
东莞美哲塑胶制品有限公司	6	8	8
肯帝亚	7	3	2
来威利控股有限公司	8		
北京普诺泰新材料科技有限公司	9		
张家港帝冠科技有限公司	10		
众合新材		4	
南京美高美新材料有限公司		6	
惠州伟康新型建材有限公司		10	6
长沙耀诚进出口贸易有限公司			3
成都奥格威新材料科技有限公司			5
江西辉鹏新材料有限公司			9

注：上表中部分客户在部分期间的 UV 涂料或 PUR 热熔胶排名为空，系相关客户在相关期间未采购相关产品或虽采购相关产品但排名在十名以外

(2) 区分境内外，说明报告期内公司 UV 涂料和 PUR 热熔胶产品前十大客户的基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、客户获取方式、是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排、销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

报告期内，公司 UV 涂料及 PUR 热熔胶产品前十大客户的境内外收入构成情况列示如下：

序号	客户名称	进入前十大的产品类型	境内外收入构成情况
1	华丽集团	UV 涂料、PUR 热熔胶	境内+境外
2	劲嘉集团	UV 涂料、PUR 热熔胶	境内+境外
3	爱丽家居	UV 涂料	境内+境外
4	财纳福诺	UV 涂料	境内+境外
5	浙江海象	UV 涂料	境内+境外
6	东莞美哲塑胶制品有限公司	PUR 热熔胶	境内+境外
7	上海益骓信息科技有限公司	PUR 热熔胶	境内+境外

序号	客户名称	进入前十大的产品类型	境内外收入构成情况
8	张家港保税区易乐国际贸易有限公司	UV 涂料	境内+境外
9	晶通集团	UV 涂料、PUR 热熔胶	境内
10	肯帝亚	UV 涂料、PUR 热熔胶	境内
11	江苏正永	UV 涂料	境内
12	贝美集团	UV 涂料	境内
13	南京美高美新材料有限公司	PUR 热熔胶	境内
14	张家港帝冠科技有限公司	PUR 热熔胶	境内
15	惠州伟康新型建材有限公司	PUR 热熔胶	境内
16	长沙耀诚进出口贸易有限公司	PUR 热熔胶	境内
17	众合新材	PUR 热熔胶	境内
18	成都奥格威新材料科技有限公司	PUR 热熔胶	境内
19	来威利控股有限公司	PUR 热熔胶	境内
20	江西辉鹏新材料有限公司	PUR 热熔胶	境内
21	北京普诺泰新材料科技有限公司	PUR 热熔胶	境内
22	越南锐升	UV 涂料、PUR 热熔胶	境外
23	狮核实业	UV 涂料	境外
24	亚美实业	UV 涂料	境外

第一类：既有境内收入也有境外收入的客户

1）华丽集团

华丽集团既是 UV 涂料前十大客户，也是 PUR 热熔胶前十大客户。报告期各期，华丽集团在公司 UV 涂料客户、PUR 热熔胶客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料客户中的排名情况	1	3	5
在 PUR 热熔胶客户中的排名情况	1	1	1

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境内	合作主体主要为江苏富华新型材料科技有限公司、泰州市华丽新材料有限公司，成立时间分别为 2016 年、1995 年，实缴资本分别为 18,000 万元、7,960 万元	国内规模最大的塑料地砖出口制造商之一	PVC 卷材、塑料膜、秸塑地砖、木塑地砖、塑料地砖的生产、销售	自 2009 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓
境外	合作主体主要为越南的 HUALI GROUP VIETNAM COMPANY LIMITED 和泰国的 Estival (Thailand) Co.,Ltd,成立时间均为 2023 年，实缴资本分别为 1500 万美元、61,000 万泰铢		生产销售 PVC 板材	自 2023 年开始，越南、泰国工厂建成投产，向公司采购原材料	客户在境外设立工厂，公司随之拓展客户境外工厂业务

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

华丽集团与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）
UV 涂料	境内	806.99	0.99	*	1,742.00	1.98	*	1,942.39	2.57	*
	境外	3,636.20	4.47	*	2,052.84	2.34	*	584.74	0.77	*
	合计	4,443.19	5.46	*	3,794.84	4.32	*	2,527.13	3.35	*
PUR 热熔胶	境内	1,068.99	1.31	*	2,165.03	2.46	*	2,991.85	3.96	*
	境外	3,373.67	4.14	*	1,860.40	2.12	*	652.70	0.86	*
	合计	4,442.66	5.46	*	4,025.43	4.58	*	3,644.54	4.83	*

报告期内，来自华丽集团的 UV 涂料、PUR 热熔胶销售规模及占比呈波动增长趋势，主要系客户自身业务发展较好、根据业务需求增加了采购。区分境内外来看，该客户境外销售收入及占比自 2023 年起迅速增长，境内销售收入及占比有所下降，主要系华丽集团 2023 年越南工厂建成投产，2024 年下半年其泰国工厂建成投产，将部分生产任务转移至越南、泰国等地所致。

2024 年及 2025 年，该客户 UV 涂料毛利率变动较小。区分境内外来看，该客户 UV 涂料境内外毛利率差异较小。

2) 劲嘉集团

劲嘉集团既是公司的 UV 涂料前十大客户，也是 PUR 热熔胶前十大客户。报告期各期，劲嘉集团在公司 UV 涂料客户、PUR 热熔胶客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度

在 UV 涂料前十客户中的排名情况	6	4	3
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况	4	7	10

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体包括上海劲嘉建材科技有限公司、上海石塑建材有限公司、昆山盈嘉建材科技有限公司，成立时间分别为 2003 年、2006 年、2016 年，注册资本分别为 2,800 万美元、1,000 万元、750 万美元	新兴的专业塑料地砖制造厂	橡塑地、面砖等新型建筑材料的生产销售	自 2007 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓
境外	合作主体主要为越南的 JINKA CONSTRUCTION MATERIAL TECHNOLOGY CO.LTD，成立时间为 2019 年，注册资本为 5,500 万美元，泰国的 Estival (Thailand) Co.,Ltd，成立时间为 2023 年，注册资本为 6.10 亿泰铢		PVC 地板的生产销售	基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	客户在境外设立工厂，公司随之拓展客户境外工厂业务

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

劲嘉集团与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	1,040.82	1.28	*	1,834.85	2.09	*	2,039.07	2.70	*
	境外	1,634.97	2.01	*	1,831.85	2.08	*	948.87	1.26	*
	合计	2,675.79	3.29	*	3,666.69	4.17	*	2,987.94	3.96	*
PUR 热熔胶	境内	2.15	0.00	*	70.95	0.08	*	109.77	0.15	*
	境外	140.17	0.17	*	164.07	0.19	*			
	合计	142.32	0.17	*	235.02	0.27	*	109.77	0.15	*

A. 劲嘉集团 UV 涂料收入及毛利率分析如下：

劲嘉集团各年 UV 涂料收入规模在 3,000 万元左右，占比在 4%左右，各期存在一定波动，主要系受其自身的业务需求影响，在合理范围内。

区分境内外来看，劲嘉集团境内的 UV 涂料销售收入自 2023 年以来呈下降趋势，而境外 UV 涂料销售收入呈波动上升趋势，主要系劲嘉集团逐渐将部分生产

任务转移至境外主体、通过境外主体向公司采购原材料增加所致。

2024 年劲嘉集团 UV 涂料毛利率变动较小；2025 年毛利率有所下降。

B. 劲嘉集团 PUR 热熔胶收入及毛利率变动分析如下：

报告期各期，劲嘉集团 PUR 热熔胶收入呈增长趋势。劲嘉集团为公司自 2007 年以来长期合作的 UV 涂料大客户，公司自 2017 年进入 PUR 热熔胶行业以来逐步积累技术经验，报告期内公司基于对劲嘉集团的了解和多年的 PUR 热熔胶产品开发的技术基础，向劲嘉集团重点开发和推广 PUR 热熔胶产品，取得了良好成果，凭借产品和服务优势，取得劲嘉集团的 PUR 热熔胶订单金额迅速上升。

区分境内外来看，劲嘉集团的境内 PUR 热熔胶收入自 2024 年开始逐渐减少，境外 PUR 热熔胶收入增加，2025 年该客户 PUR 热熔胶采购订单全部来自境外，主要系随着劲嘉集团境外生产主体生产条件逐渐完善，其将更多的生产任务转移至境外。

2024 年该客户 PUR 热熔胶毛利率变动较小；2025 年该客户 PUR 热熔胶毛利率有所下降。

3) 爱丽家居

报告期各期，爱丽家居仅采购了公司的 UV 涂料产品。该客户在公司 UV 涂料前十名客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况	5	5	4

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体为爱丽家居科技股份有限公司，成立于 1999 年，注册资本 24,458 万元	国内最早从事 PVC 地板生产的企业之一、中国弹性地板行业知名品牌	室内外装饰材料、家居产品及塑料地板等相关塑料制品的设计、研发、生产和销售	自 2008 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓
境外	合作主体为墨西哥的 Elegant Mexican Flooring, S.A.DE C.V.，成立于 2023 年，厂房占地面积约 35,000 平方米		生产可持续木塑和 SPC 地板产品	2024 年墨西哥生产基地建成试生产，向公司采购原材料	客户在境外设立工厂，公司随之拓展客户境外工厂业务

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

爱丽家居科技股份有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	2,099.61	2.58	*	3,578.47	4.07	*	2,711.85	3.59	*
	境外	875.12	1.08	*	52.64	0.06	*			
	合计	2,974.73	3.65	*	3,631.11	4.13	*	2,711.85	3.59	*

2024 年，爱丽家居的 V 涂料销售收入规模、占比增长，主要系该客户业务发展良好，生产需求增加。区分境内外来看，爱丽家居 UV 涂料收入主要来自境内，境内需求增长较快；该客户自 2024 年开始出现境外收入，主要系该客户在墨西哥设立的工厂 2024 年 12 月调试完成，开始向公司采购原材料用于生产。2025 年爱丽家居收入及占比有所下降，主要系受国际贸易环境变化及关税政策调整等影响，其境内工厂业务量下降，而海外工厂尚未全面达产。

2024 年、2025 年该客户 UV 涂料毛利率变动较小。

4) 财纳福诺

报告期各期，财纳福诺仅采购 UV 涂料，在公司 UV 涂料前十客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况		8	7

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体主要为财纳福诺家居（中国）有限公司，成立时间为 2006 年，注册资本为 7,300 万美元	产品远销海内外，在国际市场上享有一定的声誉	塑料加工专用设备销售；地板销售；货物进出口；提供其他广泛的产品和服务	自 2015 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

境外	合作主体主要为CFL.USA,LLC，成立时间为2020年，经营地为美国，系财纳福诺的美国生产基地		乙烯基地板的生产制造	2021年美国生产基地建成投产，向公司采购原材料	客户在境外设立工厂，公司随之拓展客户境外工厂业务

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

财纳福诺与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025年度			2024年度			2023年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV涂料	境内	379.42	0.47	*	1,042.60	1.19	*	1,507.00	2.00	*
	境外	62.14	0.08	*	1,609.88	1.83	*	690.49	0.91	*
	合计	441.56	0.54	*	2,652.48	3.02	*	2,197.49	2.91	*

2023年到2024年，财纳福诺UV涂料销售收入金额及占比呈增长趋势，主要系客户业务发展良好、根据业务需求增加采购。2025年财纳福诺UV涂料销售收入规模较小、占比下降，主要系该客户增加了新的供应商。

区分境内外来看财纳福诺UV涂料收入，其境外UV涂料收入在2024年增长较快，主要系该客户2023年扩建北美工厂，生产量迅速增加、向公司的采购相应增加。

2024年该客户UV涂料毛利率变动较小;2025年该客户UV涂料毛利率上升。

5) 浙江海象

报告期内，浙江海象向公司仅采购UV涂料，其排名情况如下：

项　目	2025年度	2024年度	2023年度
在UV涂料前十客户中的排名情况			10

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立于2013年，注册资本10,267.6万元。	中国PVC地板行业的领先制造商和	PVC建材的技术开发;PVC地板的制造、加工等	自2014年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	通过行业展会了解后开始合作

境外	合作主体为该客户的越南子公司 CÔNG TY TNHH VẬT LIỆU MỚI HAIXIN VIỆT NAM，成立于 2019 年，注册资本 4,390 亿越南盾	出口企业	PVC 地板生产销售	自 2023 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	客户在境外设立工厂，公司随之拓展客户境外工厂业务

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

浙江海象与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内							1,504.85	1.99	*
	境外							113.68	0.15	*
	合计							1,618.53	2.14	*

2023 年，浙江海象 UV 涂料年收入规模在 1,500 万元左右，收入占比在 2%左右，自 2024 年起，基于价格因素选择了新的供应商，与公司的业务合作中止。

6) 东莞美哲塑胶制品有限公司

报告期各期，东莞美哲塑胶制品有限公司系公司 PUR 热熔胶前十大客户，该客户同时也采购公司 UV 涂料产品，但未进入 UV 涂料前十大客户。

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况	6	8	8

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体主要为东莞美哲塑胶制品有限公司，成立时间为 2002 年，注册资本为 2,827.0584 万美元	亚洲领先的石塑地板(SPC/PVC 地材)专业制造商	生产和销售新型建筑材料	自 2015 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

境外	合作主体主要为 M.J.INTERNATIONAL FLOORIN GAND INTERIOR PRODUCTS INC.，成立时间为 1982 年，注册资本 15 亿新台币		塑料皮、布、板、管材制造	自 2022 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

东莞美哲塑胶制品有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	7.94	0.01	*						
	境外	346.64	0.43	*	513.75	0.58	*	73.21	0.10	*
	合计	354.58	0.44	*	513.75	0.58	*	73.21	0.10	*
PUR 热熔胶	境内	135.66	0.17	*	179.52	0.20	*	176.05	0.23	*
	境外									
	合计	135.66	0.17	*	179.52	0.20	*	176.05	0.23	*

东莞美哲塑胶制品有限公司 PUR 热熔胶相关收入均为境内收入，各期销售收入受该客户自身生产经营需求而存在一定波动。该客户境内主体主要向公司采购 PUR 热熔胶，各期均为 PUR 热熔胶前十大客户，其各年采购金额变动较小，主要系该客户境内的工厂设立时间较早，报告期内其业务经营情况已经较稳定。

东莞美哲塑胶制品有限公司 2024 年及 2025 年 PUR 热熔胶毛利率下降，2024 年及 2025 年该客户 UV 涂料毛利率变动较小。

7）上海益骓信息科技有限公司

报告期内，上海益骓信息科技有限公司系 PUR 热熔胶前十大客户，同时该客户也采购 UV 涂料，但未进入前十大。上海益骓信息科技有限公司 PUR 热熔胶前十大客户中排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况	5	9	

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立时间为2020年，注册资本100万元。	中小型原材料贸易商	技术服务开发；生产和销售新型建筑材料	自2021年开始，基于PUR热熔胶出口贸易需求，向公司采购产品	公司的老客户引荐
境外				2025年基于贸易需求，向公司越南子公司LHD科技采购UV涂料产品出口至美国	

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

上海益骓信息科技有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025年度			2024年度			2023年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV涂料	境内	509.61	0.63	*	48.98	0.06	*			*
	境外	609.07	0.75	*						
	合计	1,118.68	1.37	*	48.98	0.06	*			*
PUR热熔胶	境内	141.60	0.17	*	141.63	0.16	*	95.33	0.13	*
	境外									
	合计	141.60	0.17	*	141.63	0.16	*	95.33	0.13	*

上海益骓信息科技有限公司的 PUR 热熔胶销售收入均为境内销售收入，而UV涂料既有境内收入也有境外收入。该客户境内采购的PUR热熔胶、UV涂料主要用于出口贸易，其销售收入及占比呈增长趋势，主要系下游市场需求旺盛，该客户根据贸易需求增加了采购。该客户2025年度UV涂料存在境外收入，主要系向公司越南子公司LHD科技采购了部分产品出口至美国客户。

2024年，上海益骓信息科技有限公司PUR热熔胶毛利率变动较小；2025年PUR热熔胶毛利率有所上升。

8）张家港保税区易乐国际贸易有限公司

报告期各期，张家港保税区易乐国际贸易有限公司仅采购UV涂料产品。该

客户在公司 UV 涂料客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况	3	2	1

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

报告期各期，张家港保税区易乐国际贸易有限公司仅在境内采购公司产品，境外无业务合作。

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立于 2002 年，实缴资本 50 万元	与国内规模最大的 PVC 塑料地板生产厂家之一易华润东系受同一控制的企业，负责为易华润东采购原材料	橡塑材料的购销，自营和代理各类商品及技术的进出口业务	自 2012 年开始向公司采购原材料，供易华润东生产 PVC 地板等产品	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

张家港保税区易乐国际贸易有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	3,484.36	4.28	*	4,333.58	4.93	*	4,662.76	6.18	*
	境外	1,100.91	1.35	*						
	合计	4,585.27	5.63	*	4,333.58	4.93	*	4,662.76	6.18	*

报告期内，来自张家港保税区易乐国际贸易有限公司的 UV 涂料销售规模整体较为稳定。2025 年来自该客户的部分销售收入为境外销售收入，主要系该客户在泰国设立的公司 YIDA NEW MATERIAL (THAILAND) CO., LTD（易达新材料（泰国）有限公司）于 2024 年 10 月开业，2025 年 7 月开始直接向公司采购原材料。

2024 年及 2025 年，该客户 UV 涂料毛利率变动较小。

第二类：只有境内收入的客户

9) 晶通集团

报告期各期，晶通集团既是 UV 涂料前十大客户，也是 PUR 热熔胶前十大客户。该客户在公司 UV 涂料客户、PUR 热熔胶客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况	4	1	2
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况	3	5	7

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体主要包括浙江晶通新材料集团股份有限公司、浙江晶顺建材科技有限公司，成立时间分别为 2010 年、2016 年，注册资本分别为9,000 万元、13,500 万元	在生产能力和产品质量方面被评为中国乙烯基地板的领导者之一	地板、塑料制品、橡胶制品等制造、销售	自 2010 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

晶通集团与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	4,343.00	5.34	*	4,769.95	5.43	*	3,523.19	4.67	*
	境外									
	合计	4,343.00	5.34	*	4,769.95	5.43	*	3,523.19	4.67	*
PUR 热熔胶	境内	233.57	0.29	*	297.34	0.34	*	177.96	0.24	*
	境外									
	合计	233.57	0.29	*	297.34	0.34	*	177.96	0.24	*

报告期内，来自晶通集团的 UV 涂料、PUR 热熔胶销售收入均为境内销售收入，2024 年销售规模及占比呈增长趋势，主要系客户自身业务发展较好、根据业务需求增加了采购；2025 年销售规模较上年整体变动较小。

2024 年及 2025 年，该客户 UV 涂料毛利率呈下降趋势，PUR 热熔胶毛利率变动较小。

10）肯帝亚

报告期各期，肯帝亚既是公司 UV 涂料前十大客户，也是 PUR 热熔胶前十大

客户，各期排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况		10	
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况	7	3	2

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体主要为江苏肯帝亚木业有限公司、江苏锐升新材料有限公司，成立时间分别为 2003 年、2013 年，注册资本分别为 28,000 万元、10,000 万元	集研发、生产制造、销售于一体的大型家居集团化公司，中国驰名商标	高中密度纤维板、高档装饰材料、木制品、人造板制品、人造板表面装饰材料、塑胶地板生产、安装	自 2013 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

肯帝亚与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)
UV 涂料	境内	734.00	0.90	*	1,782.49	2.03	*	1,432.11	1.90	*
	境外									
	合计	734.00	0.90	*	1,782.49	2.03	*	1,432.11	1.90	*
PUR 热熔胶	境内	100.87	0.12	*	754.06	0.86	*	966.74	1.28	*
	境外									
	合计	100.87	0.12	*	754.06	0.86	*	966.74	1.28	*

2025 年肯帝亚 UV 涂料及 PUR 热熔胶收入下降，主要系该客户自身生产经营规模下降，对公司的采购量相应减少。

2024 年及 2025 年该客户 PUR 热熔胶毛利率变动较小。

11）江苏正永

报告期各期，江苏正永仅采购 UV 涂料，在公司 UV 涂料前十客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况	8	9	8

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体主要为江苏正永地面装饰材料有限公司、常州市正航装饰材料有限公司，成立时间分别为 2014 年、2003 年，注册资本分别为 2,598 万元、3,214.5 万元	实力雄厚的中高档 PVC，WPC，SPC 塑料地板制造商	地板制造；地板销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理	自 2014 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

江苏正永地面装饰材料有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	2,088.44	2.57	*	2,277.36	2.59	*	1,839.54	2.44	*
	境外									
	合计	2,088.44	2.57	*	2,277.36	2.59	*	1,839.54	2.44	*

江苏正永 UV 涂料销售收入占比各期在 2.5%左右，各年来自该客户的相关销售收入规模在 2,000 万元左右，较为稳定。

2024 年及 2025 年江苏正永 UV 涂料毛利率变动较小。

12) 贝美集团

报告期各期，贝美集团仅向公司采购 UV 涂料，在公司 UV 涂料前十客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况	10		

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	合作主体主要为常州市贝美家居科技有限公司、安徽常扬家居科技有限公司，成立时间分别为 2019 年、2022 年，注册资本分别为 3,000 万元、2,000 万元	中国最大规模的地面装饰材料出口企业之一	地板制造；建筑用木料及木材组件加工；家具制造；地板销售；家具销售	自 2019 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

贝美集团与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	1,635.23	2.01	*	1,550.27	1.76	*	1,328.27	1.76	*
	境外									
	合计	1,635.23	2.01	*	1,550.27	1.76	*	1,328.27	1.76	*

报告期各期，来自贝美集团的 UV 涂料销售收入占比在 2%左右，均为境内销售收入，各期销售收入金额存在一定波动，主要受贝美集团自身经营情况及生产需求波动影响，处于合理区间内。2024 年及 2025 年贝美集团 UV 涂料毛利率变动幅度较小。

13）南京美高美新材料有限公司

报告期内，南京美高美新材料有限公司系公司 PUR 热熔胶前十客户，该客户同时也采购 UV 涂料，但未进入前十。

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况		6	

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立于 2012 年，注册资本 1,000 万元	国内专业的塑料地板和强化地板生产商之一	地板制造；人造板制造；纸制品制造等	自 2021 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

南京美高美新材料有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	673.91	0.83	*	1,020.76	1.16	*	840.10	1.11	*
	境外									
	合计	673.91	0.83	*	1,020.76	1.16	*	840.10	1.11	*
PUR 热熔胶	境内	24.90	0.03	*	273.34	0.31	*	87.16	0.12	*
	境外									
	合计	24.90	0.03	*	273.34	0.31	*	87.16	0.12	*

报告期各期，南京美高美新材料有限公司相关收入均为境内收入。

南京美高美新材料有限公司采购的 UV 涂料主要用于 PVC 塑胶地板生产，报告期各期来自该客户的 UV 涂料销售收入呈增长趋势，主要系该公司 PVC 塑胶地板的下游的市场需求呈增长趋势。2024 年该客户 UV 涂料毛利率有所上升；2025 年该客户 UV 涂料毛利率变动较小。

报告期各期，来自南京美高美新材料有限公司 PUR 热熔胶收入存在一定波动，主要受客户自身需求波动及该客户其他 PUR 热熔胶供应商竞争影响，处于合理区间内。2024 年、2025 年该客户 PUR 热熔胶毛利率有所上升。

14）张家港帝冠科技有限公司

报告期内，张家港帝冠科技有限公司是 PUR 热熔胶前十客户，同时也采购 UV 涂料产品，但未进入前十大。

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况	10		

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境内	该客户成立于2015年，注册资本为3,900万元	国内领先的塑料地板专业生产厂家之一	PVC地板、合成地板、合成材料的研发、制造、加工、销售	自2020年以前开始基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

张家港帝冠科技有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025年度			2024年度			2023年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV涂料	境内	394.59	0.48	*	432.35	0.49	*	212.21	0.28	*
	境外			*						
	合计	394.59	0.48	*	432.35	0.49	*	212.21	0.28	*
PUR热熔胶	境内	67.20	0.08	*	87.79	0.10	*			*
	境外			*						
	合计	67.20	0.08	*	87.79	0.10	*			*

报告期各期，张家港帝冠科技有限公司相关收入均为境内收入。

张家港帝冠科技有限公司2024年度UV涂料销售金额及占比呈增长趋势，主要系该客户业务发展良好，根据需求增加了对公司产品的采购。2024年及2025年，该客户UV涂料毛利率略有下降。

公司自2024年开始将张家港帝冠科技有限公司发展为PUR热熔胶客户，2025年PUR热熔胶毛利率相较2024年变动较小。

15）惠州伟康新型建材有限公司

报告期内，惠州伟康新型建材有限公司是PUR热熔胶前十客户，同时也采购UV涂料产品，但未进入前十大。

项　目	2025年度	2024年度	2023年度
在PUR热熔胶客户中的排名情况		10	6

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境内	成立于 1998 年，注册资本 700 万港元	国内新型环保石塑/石晶地板加工制造的高新企业，旗下“洛可可生态地板”“耐宝丽”等品牌具有一定市场知名度	生产经营各类橡塑制品。	自 2015 年前开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

惠州伟康新型建材有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	33.02	0.04	*	103.38	0.12	*	103.93	0.14	*
	境外									
	合计	33.02	0.04	*	103.38	0.12	*	103.93	0.14	*
PUR 热熔胶	境内	54.81	0.07	*	137.76	0.16	*	206.44	0.27	*
	境外									
	合计	54.81	0.07	*	137.76	0.16	*	206.44	0.27	*

报告期各期，惠州伟康新型建材有限公司相关收入均为境内收入。

报告期各期，惠州伟康新型建材有限公司向公司采购 UV 涂料、PUR 热熔胶的金额存在一定波动，主要受该客户自身生产需求波动影响。

2024 年该客户 UV 涂料毛利率变动较小。2025 年，该客户 UV 涂料毛利率上升。

2024 年及 2025 年，该客户 PUR 热熔胶毛利率波动较小。

16）长沙耀诚进出口贸易有限公司

报告期各期，长沙耀诚进出口贸易有限公司是公司 PUR 热熔胶前十大客户，各期在前十大客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年	2023 年
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况			3

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立于 2006 年,注册资本 55 万元	专注于化工产品出口的中小型外贸企业	自营和代理各类商品及技术的进出口业务	自 2021 年开始，基于贸易需求，向公司采购原材料用于交易	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

长沙耀诚进出口贸易有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)
PUR 热熔胶	境内							490.70	0.65	*
	境外									
	合计							490.70	0.65	*

报告期各期，长沙耀诚进出口贸易有限公司相关收入均为境内收入。

2023 年长沙耀诚进出口贸易有限公司 PUR 热熔胶收入较高，2024 年及之后该客户未再采购公司 PUR 热熔胶。这是因为在 2023 年以前，公司 PUR 热熔胶境外业务需求相对较小，且公司的 PUR 热熔胶生产主体恒旺新材没有办理进出口经营业务资质，因此选择长沙耀诚进出口贸易有限公司合作向越南等境外客户出口 PUR 热熔胶：即长沙耀诚进出口贸易有限公司采购公司 PUR 热熔胶产品后，自行出口销售至境外生产商。自 2023 年 8 月后，公司开始直接向境外客户销售 PUR 热熔胶，并随之停止向长沙耀诚进出口贸易有限公司销售 PUR 热熔胶产品。

17）众合新材

报告期内，众合新材系公司 PUR 热熔胶前十客户，具体排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况		4	

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境内	合作主体主要为北京众合力诺胶粘剂有限公司、众合新材料（天津）有限公司，成立时间分别为2009年、2019年，注册资本分别为500万元、500万元	拥有胶粘剂行业十五年以上的生产销售经验，在PUR热熔胶行业享有较高的知名度	销售木工胶粘剂、化工产品(不含危险化学品)、建筑材料、装饰材料等	自2023年开始，该客户自身产能不足，基于贴牌生产需求，向公司采购PUR热熔胶	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

众合新材与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025年度			2024年度			2023年度		
		销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
PUR热熔胶	境内	4.97	0.01	*	390.57	0.44	*	38.70	0.05	*
	境外									
	合计	4.97	0.01	*	390.57	0.44	*	38.70	0.05	*

报告期各期，众合新材相关收入均为境内收入。

众合新材系发行人2023年12月开拓的PUR热熔胶的客户，该客户是胶粘剂行业影响力较强的生产商，其PUR热熔胶产品主要用于家具木板封边，2023年到2024年该客户业务订单旺盛、其自身产能难以满足订单需求，因此向发行人采购部分PUR热熔胶用于贴牌生产。2025年后该客户自身产能已基本能够满足订单需求，随之停止向发行人采购PUR热熔胶。

18）成都奥格威新材料科技有限公司

报告期内，成都奥格威新材料科技有限公司是PUR热熔胶前十客户，同时也采购UV涂料产品，但未进入前十大。

项　目	2025年度	2024年度	2023年度
在PUR热熔胶前十客户中的排名情况			5

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境内	成立于 2022 年，注册资本 50 万元	中小型化工原材料贸易商	新材料技术推广服务；新材料技术研发；化工产品销售；日用品销售。	自 2023 年开始，基于贸易需求，向公司采购原材料	现有老客户引荐

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

成都奥格威新材料科技有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)
UV 涂料	境内	0.25		*	15.83	0.02	*	8.41	0.01	*
	境外									
	合计	0.25		*	15.83	0.02	*	8.41	0.01	*
PUR 热熔胶	境内				13.09	0.01	*	323.47	0.43	*
	境外									
	合计				13.09	0.01	*	323.47	0.43	*

报告期各期，成都奥格威新材料科技有限公司相关收入均为境内收入。

成都奥格威新材料科技有限公司自 2023 年开始成为发行人 PUR 热熔胶产品的客户，系 2023 年 PUR 热熔胶前 10 大客户。2024 年以后，来自该客户的 PUR 热熔胶销售收入金额较小，主要系该客户 2024 年新增了供应商。

成都奥格威新材料科技有限公司各期采购的 UV 涂料金额均较小。

19）来威利控股有限公司

来威利控股有限公司包括帝高力装饰材料（江苏）有限公司和帝高力创意建材（江苏）有限公司。报告期内，来威利控股有限公司系公司 PUR 热熔胶前 10 客户，具体排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	8		

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立于 2002 年，注册资本 2,668.0 万美元	其子公司帝高力装饰材料（江苏）有限公司拥有国内同行业中规模最大、设施最先进、装备条件最好的 PVC 地板制造基地之一	PVC 地板制造	合作开始时间早于 2021 年。其基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

来威利控股有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	448.49	0.55	*	871.90	0.99	*	958.35	1.27	*
	境外									
	合计	448.49	0.55	*	871.90	0.99	*	958.35	1.27	*
PUR 热熔胶	境内	81.72	0.10	*	1.67	0.00	*			
	境外									
	合计	81.72	0.10	*	1.67	0.00	*			

报告期内，来威利控股有限公司相关收入均为境内收入。

来威利控股有限公司主要向公司采购 UV 涂料产品，各期销售收入存在波动，主要受客户自身生产需求影响。

来威利控股有限公司自 2024 年开始成为公司的 PUR 热熔胶客户，仅采购了极少量产品用于前期生产尝试，2025 年采购金额增加、成为公司前 10 大 PUR 热熔胶客户。

20）江西辉鹏新材料有限公司

报告期内，江西辉鹏新材料有限公司系公司 PUR 热熔胶前十客户，具体排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前十客户中的排名情况			9

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、

获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境内	成立于 2020 年，注册资本 200 万元	中小型化工原材料贸易商	涂料销售；专用化学产品销售；新材料技术推广服务	2023 年基于 PUR 热熔胶贸易需求，向公司采购产品	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

江西辉鹏新材料有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
PUR 热熔胶	境内							127.16	0.17	*
	境外									
	合计							127.16	0.17	*

报告期内，江西辉鹏新材料有限公司相关收入均为境内收入。

江西辉鹏新材料有限公司系公司 PUR 热熔胶产品 2023 年前十大客户，该客户 2024 年度未再与公司合作，主要系该客户新增了其他供应商，未再向公司采购产品。

21）北京普诺泰新材料科技有限公司

报告期内，北京普诺泰新材料科技有限公司系公司 PUR 热熔胶前 10 客户，具体排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	9		

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境内	成立于2003年，注册资本2,000万元。	国家级专精特新“小巨人”企业，2022北京民营企业中小百强第23位，在防弹防爆材料领域具有一定知名度	专注于防弹防爆复合材料的研发、生产及技术推广	自2023年开始，基于生产需求，向公司采购PUR热熔胶	公司主动开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

北京普诺泰新材料科技有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025年度			2024年度			2023年度		
		销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
PUR热熔胶	境内	69.45	0.09	*	4.42	0.01	*	5.53	0.01	*
	境外									
	合计	69.45	0.09	*	4.42	0.01	*	5.53	0.01	*

北京普诺泰新材料科技有限公司2023年到2024年仅向公司采购少量热熔胶产品。

第三类：只有境外收入的客户

22）越南锐升

越南锐升既是公司的UV涂料前十大客户，也是PUR热熔胶前十大客户。报告期各期，越南锐升在公司UV涂料客户、PUR热熔胶前十名客户中的排名情况如下：

项　目	2025年度	2024年度	2023年度
在UV涂料前十客户中的排名情况	2	6	6
在PUR热熔胶前十客户中的排名情况	2	2	4

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式

境外	成立于 2021 年，经营地为越南，注册资本 2,100 万美元	专注于塑料产品的制造、提供全面的产品和服务的生产商	塑料产品制造	自 2022 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	行业内人员介绍

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

越南锐升与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）
UV 涂料	境内									
	境外	4,442.14	5.46	*	3,520.59	4.01	*	2,209.41	2.93	*
	合计	4,442.14	5.46	*	3,520.59	4.01	*	2,209.41	2.93	*
PUR 热熔胶	境内									
	境外	510.82	0.63	*	791.19	0.90	*	386.69	0.51	*
	合计	510.82	0.63	*	791.19	0.90	*	386.69	0.51	*

报告期内，越南锐升相关收入均为境外收入。

该客户报告期内 UV 涂料销售规模及占比呈增长趋势、PUR 热熔胶销售规模呈波动上升趋势，一方面系客户自身业务发展较好、根据业务需求增加了采购，另一方面系公司自 2023 年成为越南锐升的 PUR 热熔胶供应商后，凭借产品和服务优势争取到了该客户更多的 PUR 热熔胶订单份额。

2024 年该客户 UV 涂料毛利率变动较小，2025 年该客户 UV 涂料毛利率有所上升。

越南锐升自 2023 年开始成为公司 PUR 热熔胶客户，2024 年越南锐升 PUR 热熔胶毛利率变动相对较小，2025 年越南锐升 PUR 热熔胶毛利率下降。

23) 狮核实业

报告期各期狮核实业仅向公司采购 UV 涂料，在公司 UV 涂料前十客户中的排名情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在 UV 涂料前十客户中的排名情况	9	7	9

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、

获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境外	成立时间为2021年，注册资本54,717,600万越南盾，员工人数1,200余人，经营地为越南	美国弹性地板市场高品质解决方案领先供应商，大型PVC地板生产商	专门从事塑料制品制造领域，提供广泛的产品和服务	自2023年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于生产	客户主动选择公司合作

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

狮核实业与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025年度			2024年度			2023年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)	销售金额	占收入比例(%)	毛利率(%)
UV涂料	境内									
	境外	2,000.70	2.46	*	2,706.43	3.08	*	1,750.50	2.32	*
	合计	2,000.70	2.46	*	2,706.43	3.08	*	1,750.50	2.32	*

报告期内，狮核实业相关收入均为境外收入，各年销售收入规模存在一定波动，主要受其自身生产经营需求波动影响。

24) 亚美实业

报告期各期，亚美实业仅采购UV涂料，在公司UV涂料前十客户中的排名情况如下：

项　目	2025年度	2024年度	2023年度
在UV涂料客户中的排名情况	7		

① 区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、获取方式

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
境外	成立时间为2015年，注册资本87,038,900万越南盾，经营地为越南	越南市场领先的建材产业综合体，大型PVC地板生产商	生产房屋瓦片、瓷砖、SPC地板等	自2023年起，基于生产需求向公司采购原材料	主动联系开拓

② 是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

亚美实业与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

③ 销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因

销售内容	销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占收入比例(%)	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）	销售金额	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内									
	境外	2,537.00	3.12	*	1,384.47	1.57	*	407.30	0.54	*
	合计	2,537.00	3.12	*	1,384.47	1.57	*	407.30	0.54	*

报告期各期，亚美实业的 UV 涂料销售收入均为境外收入。

报告期内，来自亚美实业的 UV 涂料收入占比及收入规模呈增长趋势，主要系该客户的业务发展良好、根据业务需求增加采购。

2. 结合公司产品结构、行业地位、竞争格局、各下游应用领域市场空间及需求变动情况等，说明 2023 年下半年订单需求急剧增加的原因，2023 年和 2024 年业绩增长主要由哪些客户、哪些领域及其需求驱动，与同行业可比公司的业绩变动趋势是否一致

(1) 结合公司产品结构、行业地位、竞争格局、各下游应用领域市场空间及需求变动情况等，说明 2023 年下半年订单需求急剧增加的原因

1) 产品结构

从产品结构上来看，2023 年下半年 UV 涂料、PUR 热熔胶境内、境外销售收入均有大幅增长，具体增长数据分境内外列示如下：

分类	地区	2023 年下半年	增长比例	增长金额	2023 年上半年
UV 涂料	境外	6,955.28	87.71%	3,250.04	3,705.24
	境内	32,763.59	37.77%	8,981.50	23,782.09
	小计	39,718.87	44.50%	12,231.54	27,487.33
PUR 热熔胶	境外	1,109.45		1,109.45	
	境内	4,169.46	85.13%	1,917.25	2,252.21
	小计	5,278.91	134.39%	3,026.70	2,252.21
其他	境外	3.44	-68.29%	-7.40	10.84

分类	地区	2023 年下半年	增长比例	增长金额	2023 年上半年
	境内	455.58	50.82%	153.51	302.07
	小计	459.01	46.69%	146.11	312.91
合　计		45,456.79	51.26%	15,404.34	30,052.45

公司主要产品 UV 涂料、PUR 热熔胶均主要应用于 PVC 地板领域，下游终端产品主要出口至美国、欧洲等国家或地区。公司 2023 年下半年收入迅速增长，一方面，是因为 2023 年下半年公共卫生事件结束后，国内的 PVC 地板、板材主要制造商的产能得到充分释放，对公司 UV 涂料的采购需求迅速增加；另一方面，是因为公司主要客户逐渐开始在境外设立厂房，公司也随之开拓境外业务，使公司境外销售收入迅速增长。

2）公司行业地位及竞争格局

公司专注于 UV 涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售，依托多年在企业经营、技术研发及产品创新等方面的积累，已经具备行业领先的生产技术、研发能力、客户资源等，拥有技术先进、品类齐全的产品体系，并能够根据客户的产品要求和产线情况进行研发和生产。2022 年公司主要产品“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评制造业单项冠军产品，参与制定行业标准《抗菌和抗病毒涂料》、团体标准《石木塑地板应用技术标准》等，2024 年弹性地板行业优秀品牌（片材类）半数以上为公司客户。在所处的细分市场内，公司产品具有质量、品牌、服务的优势，在行业内具有较强的市场地位。

公司在行业内的主要竞争对手为阿克苏诺贝尔、PPG、宣伟、邦弗特新材料股份有限公司等企业。其中阿克苏诺贝尔、PPG、宣伟系全球性的大型涂料供应商，产品类型及应用领域广泛，公司的产品相较该类供应商具备一定的价格优势；邦弗特新材料股份有限公司更专注于木器涂料产品，下游客户群体与公司客户不完全重合，公司的产品相较其具有一定的质量、品牌、服务优势。

2023 年下半年，国内下游 PVC 地板的主要生产商产量增加，作为国内 PVC 地板 UV 涂料的优质供应商，公司的订单相应的快速增加。

3）各下游应用领域市场空间及需求变动情况

公司产品主要用于下游 PVC 地板等行业，近年以来，凭借绿色环保、坚固耐用、防水防潮、耐火阻燃、安装便利等优势，全球 PVC 地板市场规模及市场需求

不断增长，根据 Tarkett 集团发布的数据，全球 PVC 地板等弹性地板销量从 2017 年的 11.52 亿平方米增长至 2023 年的 15.03 亿平方米。

PVC 地板的主要消费地区为美国、欧洲。虽然国内 PVC 地板市场占有率较低，在发达国家和地区的人工成本较高等因素影响下，世界 PVC 地板生产企业不断向发展中国家转移，得益于国内完善的产业链优势和生产成本优势，我国逐步成为全球主要的 PVC 地板制造和出口国，因此近年来国内 PVC 地板制造商对 UV 涂料的采购需求也不断增长。2023 年下半年公共卫生事件结束后，国内的 PVC 地板、板材生产商产能释放，对公司 UV 涂料的采购需求迅速增加

综上，2023 年下半年公司收入迅速增长，主要系：① 公司下游 PVC 地板产品全球市场规模及需求持续增长，对配套的 UV 涂料、PUR 热熔胶等原材料需求持续增加；②得益于近年来全球 PVC 地板生产企业不断向发展中国家迁移，我国的 PVC 地板制造商逐渐成为了全球重要的供应商，使得国内 PVC 地板 UV 涂料、PUR 热熔胶的市场规模相应的持续增长；③ 公司在国内 PVC 地板 UV 涂料行业具有较强的行业地位，相较于主要竞争对手具有一定优势，下游主要客户向公司的采购量持续增加；④ 公司主要客户逐渐开始在境外设立厂房，公司也随之开拓境外业务，使公司境外销售收入迅速增长；⑤ 2023 年下半年公共卫生事件结束后，国内的 PVC 地板、板材主要制造商的产能释放，对公司 UV 涂料的采购需求迅速增加。

(2) 2023 年和 2024 年业绩增长主要由哪些客户、哪些领域及其需求驱动

1) 2023 年和 2024 年驱动业绩增长的主要领域

2023 年及 2024 年，公司各下游应用领域销售收入的增长额及占比情况如下：

应用领域	2024 年度			2023 年度			2022 年度
	收入	收入增长金额	增长金额占比	收入	收入增长金额	增长金额占比	收入
PVC 地板	71,789.68	10,924.05	88.14%	60,865.63	8,577.43	83.47%	52,288.20
PVC 封边条	7,499.74	305.19	2.46%	7,194.55	140.85	1.37%	7,053.70
木器	5,861.56	573.16	4.62%	5,288.40	1,464.35	14.25%	3,824.05
消费、汽车类	885.47	362.16	2.92%	523.31	265.55	2.58%	257.76
其他	1,867.23	229.88	1.85%	1,637.35	-172.21	-1.68%	1,809.57
合　计	87,903.68	12,394.44	100.00%	75,509.24	10,275.97	100.00%	65,233.27

如上表所示，公司 2023 年度收入增长主要来自 PVC 地板领域，其收入增长金额占总收入增长金额的比例达 83.47%，其次为木器领域，占比为 14.25%；公司 2024 年度收入增长主要来自 PVC 地板领域，增长金额占比达 88.14%，同时木器、消费及汽车类领域销售收入增长较快，但收入基数较低，增长金额占比不高。

2）2023 年和 2024 年驱动业绩增长的主要客户

2023 年到 2024 年，对公司收入增长驱动贡献最大 10 个客户的销售收入的增长额及占比情况如下：

客户名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度
	收入	收入增长金额	增长金额占比	收入	收入增长金额	增长金额占比	收入
越南锐升	4,311.78	1,715.17	13.84%	2,596.61	1,414.26	13.76%	1,182.35
狮核实业	2,706.43	955.94	7.71%	1,750.50	1,750.50	17.03%	
晶通集团	5,067.30	1,366.15	11.02%	3,701.15	918.17	8.94%	2,782.98
华丽集团	7,829.07	1,650.46	13.32%	6,178.62	614.98	5.98%	5,563.64
爱丽家居	3,631.11	919.26	7.42%	2,711.85	965.64	9.40%	1,746.21
财纳福诺	2,652.48	454.99	3.67%	2,197.49	1,045.41	10.17%	1,152.08
亚美实业	1,384.47	977.17	7.88%	407.30	407.30	3.96%	
永裕家居	1,199.42	208.37	1.68%	991.05	989.93	9.63%	1.12
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI TÍN AN（以下均简称新晋股份）	1,048.33	648.38	5.23%	399.95	399.95	3.89%	
贵港汉邦木业有限公司	860.44	303.55	2.45%	556.89	556.89	5.42%	
小　计	30,690.84	9,199.44	74.22%	21,491.40	9,063.04	88.20%	12,428.36
其他客户	57,212.84	3,195.00	25.78%	54,017.84	1,212.93	11.80%	52,804.91
合　计	87,903.68	12,394.44	100.00%	75,509.24	10,275.97	100.00%	65,233.27

如上表所示，2023 年到 2024 年对公司收入增长驱动贡献最大的前十大客户包括越南锐升、狮核实业、晶通集团、华丽集团、爱丽家居、财纳福诺、亚美实业、永裕家居、新晋股份和贵港汉邦木业有限公司，前述十家客户 2023 年收入增长合计为 9,063.04 万元，占 2023 年公司收入增长总额的 88.20%；2024 年其收入增长合计为 9,199.44 万元，占 2024 年公司收入增长总额的 74.22%。

上述 2023 年到 2024 年对公司收入增长驱动贡献最大的前十大客户中，除浙江永裕家居股份有限公司、新晋股份和贵港汉邦木业有限公司 3 家客户以外，其

他 7 家客户均为报告期内公司的 UV 涂料或 PUR 热熔胶前十大客户，其与公司和业务合作背景、销售收入及其业务需求变动的具体原因详见“三、（一）1.区分境内外，说明报告期内公司 UV 涂料和 PUR 热熔胶产品前十大客户的基本情况、行业地位、主营业务、与公司的合作背景、客户获取方式、是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排、销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因”之相关回复。

永裕家居是一家生产与销售竹木地板、SPC 地板等产品的现代化企业，成立于 2000 年，注册资本 9,188.2547 万元，员工超过 1,000 人。该客户的传统优势业务为竹木地板制造，自 2017 年进入 SPC 地板市场后，其 SPC 地板业务发展良好，2019 年其为了降低贸易摩擦风险，在越南设立了新的 SPC 地板工厂。公司认为永裕家居实力雄厚、在 SPC 地板行业的发展前景良好，因此自 2019 年开始积极与该客户接洽，最终通过产品和服务优势成为了该客户越南工厂的 UV 涂料供应商。在 2022 年以前，公司通过越南经销商鑫恒越（合并）向永裕家居销售产品，自 2023 年开始公司直接向永裕家居销售 UV 涂料，报告期内由于永裕家居越南工厂业务发展良好，其向公司采购的 UV 涂料金额也相应增长。

新晋股份是一家越南本土的 PVC 板材的生产商，成立于 2016 年，注册资本 2,500 亿越南盾，员工人数约为 650 人。公司 2023 年在越南设立子公司后与该客户开始合作，凭借产品和服务优势，报告期内取得该客户的订单份额不断增加。

贵港汉邦木业有限公司是一家竹木地板、家具生产商，成立于 2019 年，注册资本 8,000 万元，年度销售规模为 7~8 亿元人民币，系全国房建供应链 TOP500 首选供应商、全国木地板前十强供应商佛山和邦盛世家居有限公司的同控公司和生产基地之一。公司 2020 年开始与贵港汉邦木业有限公司接洽，最终在 2023 年正式成为该客户的木质地板 UV 涂料供应商之一，凭借产品和服务优势，报告期内取得的该客户的订单份额不断增加。

综上，从主要客户来看，2023 年和 2024 年业绩增长一方面系现有客户需求增长驱动，另一方面系通过积极拓展新客户并不断扩大在相关客户的订单份额驱动；从下游应用领域来看，公司 2023 年和 2024 年业绩增长主要系下游 PVC 地板领域需求增长驱动。

(3) 与同行业可比公司的业绩变动趋势是否一致

报告期内，公司同行业可比公司的业绩变动趋势如下：

公司名称	相关业务	2025 年		2024 年度		2023 年度	
		营业收入	同比增长（%）	营业收入	同比增长（%）	营业收入	同比增长（%）
松井股份	涂料产品业务	暂未披露		71,255.90	29.66	54,955.01	18.47
飞凯材料	UV 固化材料	69,918.04	13.71	61,488.20	3.64	63,810.65	3.74
广信材料	涂料业务	暂未披露		18,482.75	8.08	17,101.49	8.44
公司	营业收入	81,432.95	-7.36	87,903.68	16.41	75,509.24	15.75

同行业可比公司中，松井股份、广信材料的涂料主要应用于消费电子、汽车领域，飞凯材料的涂料产品主要应用于光纤光缆领域。公司的产品主要应用于 PVC 地板、封边条领域，由于不同应用领域市场需求的差异，导致其相关业务收入变动趋势与公司存在一定差异。

2023 年到 2024 年，松井股份与公司同类业务收入业绩呈增长趋势，与公司一致；飞凯材料及广信材料与公司同类业务收入变动较小，主要系其产品与公司的应用领域及客户群体不同。截至本说明出具日，同行业可比公司松井股份、广信材料尚未披露 2025 年年度报告，飞凯材料 2025 年 UV 固化材料收入上升，主要是因为下游光纤业需求实现恢复性增长，随着 AI 数据中心建设对于低时延、低损耗、高密度互连等光信号传输要求的升级，光纤产业景气度持续上升，不断拉动上游光纤制造材料的用量需求。2025 年公司收入同比略有下降，主要系公司下游 PVC 地板行业本期需求没有出现明显增长，且公司产品平均销售价格略有下降所致。

3. 说明报告期内公司主要境外客户在越南、泰国等地投资建厂的具体情况，结合主要境外客户需求变动、发展规划、产能利用情况等，说明在外投资建厂并向公司采购金额大幅增加的合理性

报告期各期，前五大境外销售客户中销售金额大于 200 万元的客户及其销售收入金额、占比情况列示如下：

(1) 2025 年度

序号	客户名称	境外销售收入	占外销收入的比重
1	华丽集团	7,020.46	25.27%

2	越南锐升	4,952.96	17.83%
3	亚美实业	2,537.00	9.13%
4	狮核实业	2,000.70	7.20%
5	劲嘉集团	1,775.14	6.39%
合　计		18,286.27	65.82%

(2) 2024 年度

序号	客户名称	境外销售收入	占外销收入的比重
1	越南锐升	4,311.78	18.90%
2	华丽集团	3,917.41	17.17%
3	狮核实业	2,706.43	11.87%
4	劲嘉集团	1,995.92	8.75%
5	财纳福诺	1,609.88	7.06%
合　计		14,541.43	63.75%

(3) 2023 年度

序号	客户名称	境外销售收入	占外销收入的比重
1	越南锐升	2,596.61	22.03%
2	狮核实业	1,750.50	14.85%
3	华丽集团	1,239.84	10.52%
4	永裕家居	991.05	8.41%
5	劲嘉集团	9,488.66	8.05%
合　计		16,066.66	63.87%

以上列示的报告期各期主要境外客户在越南、泰国等地投资建厂的具体情况、需求变动、发展规划、产能利用情况及在外投资建厂并向公司采购金额大幅增加的合理性说明如下：

1) 劲嘉集团

劲嘉集团是国内新兴的专业塑料地砖大型生产商，与公司的合作历史较长，该客户近年来业务发展良好。为减少境外贸易政策风险，该客户 2020 年在越南建立工厂，年产能 10,000 个货柜，年产值最多可达 18 亿元左右。报告期内该客户越南工厂业务发展良好，对公司产品需求呈增长趋势。截至 2025 年末，其越

南工厂产能尚未被充分利用，暂无进一步扩大产能的规划。

综上，劲嘉集团在外投资建厂并向公司采购金额大幅增加具有合理性。

2）越南锐升

越南锐升系一家经营地位于越南塑料地板大型生产商，该客户的越南工厂项目 2021 年正式投产，年产能 10,000 个货柜，年产值最多可达 18 亿元左右。公司自 2022 年开始成为该客户的供应商，报告期内该客户的业务发展良好，对公司产品需求呈增长趋势。截至 2025 年末，该客户越南工厂产能尚未被充分利用，暂无进一步扩大产能的规划。

综上，越南锐升向公司采购金额大幅增加具有合理性。

3）财纳福诺

财纳福诺是塑料地板行业知名的大型生产商，与公司的合作历史较长，该客户近年来业务发展良好。为减少境外贸易政策风险，该客户逐步在境外建立多个工厂，其中在越南设立的工厂 2019 年投入运营，2024 年宣布进一步扩建，扩建后年产能 1,500 万平方米，年产值最多可达 12 亿元左右；2021 年在北美建立工厂，2023 年进一步扩建，扩建后年产能 1,000 万平方米，年产值最多可达 8 亿元左右。近年来该客户境外工厂业务发展良好，对公司产品需求呈增长趋势。截至 2025 年末，其越南、北美工厂产能尚未被充分利用，无进一步扩大产能的规划。

综上，财纳福诺在外投资建厂，2024 年向公司采购金额大幅增加具有合理性。

4）狮核实业

狮核实业是一家经营地位于越南的大型弹性地板生产商，其越南工厂 2022 年正式投产，年产能 2,200 万平方米，年产值最多可达 14 亿元左右。该客户 2022 年开始通过越南经销商采购公司产品，由于工厂投产时间短，其 2022 年通过经销商采购金额仅有 503.05 万元；自 2023 年开始，该客户基于生产需求直接向公司采购原材料用于生产，由于业务发展良好、产能迅速释放，对公司产品需求迅速增长，2023 年采购金额达 1,750.50 万元，2024 年进一步增长至 2,706.43 万元。截至 2025 年末，该客户的越南工厂产能尚未被充分利用，暂无进一步扩大产能的规划。

综上，2024 年狮核实业向公司采购金额大幅增加具有合理性。

5）华丽集团

华丽集团是国内规模最大的塑料地砖出口制造商之一，与公司的合作历史较长，近年来该客户业务发展良好。为减少境外贸易政策风险，华丽集团自 2023 年开始在境外设立工厂。

华丽集团越南工厂 2023 年正式投产，年产能 3,000 个货柜，年产值最高可达 6 亿元左右，投产当年向公司采购金额达 1,239.84 万元，经过产能爬坡阶段后，2024 年其越南工厂向公司的采购额进一步增长至 3,917.41 万元。华丽集团泰国工厂 2024 年下半年正式投产，年产能 11,000 个货柜，年产值最高可达 20 亿元左右，自 2024 年 12 月开始向公司直接采购原材料，2025 年其泰国工厂向公司的采购额迅速增长至 3,035.44 万元，与此同时其越南工厂 2025 年向公司的采购额与上年基本持平，因此华丽集团 2025 年境外采购金额增长至 7,020.46 万元。

截至 2025 年末，华丽集团越南、泰国工厂产能尚未被充分利用，无进一步扩大产能的规划。

综上，华丽集团在外投资建厂并向公司采购金额大幅增加具有合理性。

6）永裕家居

永裕家居是竹木地板、SPC 地板大型制造商，其 SPC 地板业务近年来发展良好。2019 年该客户为了降低贸易摩擦风险，在越南设立了新的 SPC 地板工厂，建设总占地面积为 14.50 万平方米，共 50 余条生产线，年产能 3,000 万平方米，年产值最高可达 18 亿元左右。公司认为永裕家居实力雄厚、在 SPC 地板行业的发展前景良好，因此自 2019 年开始积极与该客户接洽，最终通过产品和服务优势成为了该客户越南工厂的 UV 涂料供应商。在 2022 年以前，公司通过越南经销商鑫恒越（合并）向永裕家居销售产品。自 2023 年开始公司直接向永裕家居销售 UV 涂料、向永裕家居越南工厂销售 991.05 万元。报告期内由于永裕家居越南工厂业务发展良好，其向公司采购的 UV 涂料金额也相应增长。截至 2025 年末，永裕家居越南工厂产能尚未被充分利用，暂无进一步扩大产能的规划。

综上，永裕家居在外投资建厂并向公司采购金额大幅增加具有合理性。

7）亚美实业

亚美实业系越南本地市场领先的大型建材产业生产销售综合体，其传统产品为瓷砖，由于看好 SPC 地板的发展前景，该客户 2020 年进入 SPC 地板生产行业，投资设立了一个大型的 SPC 工厂，共 9 条生产线，年产能 3,000 万平方米，年产值最高可达 18 亿元左右。公司自 2021 年开始通过经销商向该客户供应产品，2022 年公司通过经销商向该客户销售 229.52 万元，2023 年在越南设立子公司后直接与该客户接洽，通过产品和服务优势，公司取得该客户的销售份额不断增加，同时近年来该客户业务发展良好，对公司产品需求也呈增长趋势，2023 年公司向该客户销售 407.30 万元，2024 年进一步增加至 1,384.47 万元，2025 年进一步增长至 2,537.00 万元。截至 2025 年末，该客户的越南工厂产能尚未被充分利用，无进一步扩大产能的规划。

综上，亚美实业在越南投资建厂并向公司采购金额大幅增加具有合理性。

综上所述，报告期内公司境外销售收入相关的主要客户在外投资建厂，向公司采购金额大幅增加具有合理性。

（二） 业绩增长可持续性

1. 列表说明公司目前在手订单的具体情况，包括不限于订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明公司主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险

(1) 列表说明公司目前在手订单的具体情况

序号	签订对手方	订单数量	含税订单金额	订单内容	期后执行进度	收入确认情况	回款情况
1	越南锐升	2	239.25	热熔胶,UV 涂料	已执行 100.00%	已确认 100.00%	尚未回款
2	爱丽家居	3	218.45	UV 涂料	已执行 100.00%	已确认 100.00%	尚未回款
3	劲嘉集团	5	205.05	热熔胶,UV 涂料,其他	已执行 89.29%	已确认 89.29%	尚未回款
4	华丽集团	2	146.03	UV 涂料,热熔胶,其他	已执行 100.00%	已确认 100.00%	尚未回款
5	浙江海利得地板有限公司	9	85.54	UV 涂料	已执行 90.58%	已确认 90.58%	已回款 60.34%
6	PRIME INTERNACIONAL COMERCIO EXTERIOR LTDA	1	77.13	UV 涂料	已执行 100.00%	已确认 100.00%	尚未回款

序号	签订对手方	订单数量	含税订单金额	订单内容	期后执行进度	收入确认情况	回款情况
7	浙江新瑞铭装饰材料有限公司	1	54.40	UV涂料	已执行100.00%	已确认100.00%	尚未回款
8	武汉市佰益特化工有限公司	1	35.67	其他	已执行100.00%	已确认100.00%	尚未回款
9	瑞好集团	1	35.43	UV涂料	已执行100.00%	已确认100.00%	尚未回款
10	HUALI CENTRAL AISA LIMITED JV LLC	3	34.57	UV涂料	已执行100.00%	已确认100.00%	尚未回款
11	其他	128	511.19	UV涂料，热熔胶，其他	已执行88.55%	已确认88.55%	已回款5.51%
合 计		156	1,642.71	UV涂料，热熔胶，其他	已执行94.61%	已确认94.61%	已回款4.56%

注：1）目前在手订单是指订单日期在 2025 年 12 月 31 日及之前，且截至 2025 年 12 月 31 日尚未完成交付的部分。在手订单期后执行进度、收入确认情况、回款情况统计时间截至 2026 年 2 月 28 日。2）期后已执行是指已经完成交付或报关出口

公司截至 2025 年 12 月 31 日的在手订单在 2026 年 1 至 2 月基本已执行完毕并确认收入，截至 2026 年 2 月底回款进度为 4.56%，主要系公司大部分客户信用期在 2 到 3 个月、前述在 2026 年 1 至 2 月执行完毕的订单截至 2026 年 2 月底大部分尚未回款。

(2) 分析说明公司主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险

如上表所示，公司 2025 年 12 月 31 日的在手订单期后执行情况良好。报告期各期，公司前十大订单正常执行，不存在订单到发货时间较长，或交付后长期未回款等异常情况。报告期各期前十大订单的订单签订、发货、签收、收入确认时间及回款情况等具体情况，具体详见“四、(二)3.说明客户下单至收入确认的一般周期，列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性”之相关回复。

公司客户合同主要分为两种：1）大部分客户订单系单次合同，公司按订单

生产后一次性将全部产品交付给客户，该类客户订单下单至交付或出口报关的时间通常不超过 2 周；2）部分客户订单为长期合同，合同数量通常为客户在未来一个月的生产需求量，合同签订后，公司根据客户通知分批次向客户交付，该类订单下单至交付完成的时间通常在 1 个月左右。

2025 年 12 月 31 日，公司在手订单含税金额为 1,642.71 万元，在手订单规模较小。这是因为 UV 涂料产品型号种类繁多，客户为了及时响应市场需求、同时控制原材料库存，对公司产品的供货需求具有小批量、多批次、交期短的特点，因此公司订单签订到交付的时间通常较短，在手订单数量和金额相对较少，与行业惯例及公司的销售流程特点相符。

公司与主要客户合作稳定，预计订单流失的风险较低。公司各期主要客户的变动情况及客户稳定性说明具体详见“三、（二）2.说明公司与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，公司与上述主要客户合作是否可持续，是否存在被替代的风险；结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入，说明公司客户分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险”之相关回复。

2. 说明公司与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，公司与上述主要客户合作是否可持续，是否存在被替代的风险；结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入，说明公司客户分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险

（1）说明公司与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，公司与上述主要客户合作是否可持续，是否存在被替代的风险

报告期内，公司与华丽集团、爱丽家居、张家港保税区易乐国际贸易有限公司、晶通集团、贝美集团 5 个主要客户签订了框架协议，截至报告期末，前述主要客户与公司签订最新的框架协议情况如下：

序号	客户名称	合同内容	合同有效期
1	华丽集团	UV 涂料	原框架合同延期生效（注）
2	爱丽家居	UV 涂料	2026.1.3 至 2026.12.31
3	张家港保税区易乐国际贸易有限公司	UV 涂料	2026.1.2 至 2027.1.1

4	晶通集团	UV 涂料	2026.2.17 至 2027.2.16
5	贝美集团	UV 涂料	2025.7.1 至 2026.6.30

注：泰州华丽原框架协议合作期限 4 年，即自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日止。该框架协议约定：期满后，如泰州华丽继续向公司发出发货通知，并公司仍然按合同要求继续发货，视同合同自动延期生效。由于双方在框架合同期满后持续合作，该框架协议也自动延期生效

公司与大客户的合作整体较稳定，部分大客户有与公司签署框架协议的交易习惯，相关框架协议在期后均已续签或延期生效；部分大客户虽未与公司签署框架协议，但也与公司保持稳定合作。报告期内，公司与主要客户的合作可持续，短期内被替代的风险较低。

(2) 结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入，说明公司客户分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险

1) 客户数量、单家客户平均销售收入

报告期各期，公司客户数量、单家客户平均销售收入数据及按收入金额大小分层的客户数量、平均收入数据如下：

收入区间	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
全部客户	客户数量	1,071.00	1,190	885
	销售收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24
	平均销售收入	76.03	73.87	85.32
其中：①500 万元以上	客户数量	24.00	32	27
	销售收入	48,212.09	57,283.69	44,110.96
	平均销售收入	2,008.84	1,790.12	1,633.74
②100~500 万元	客户数量	92.00	92	87
	销售收入	19,815.10	18,994.95	19,377.59
	平均销售收入	215.38	206.47	222.73
③100 万元以下	客户数量	955.00	1,066	771
	销售收入	13,405.76	11,625.03	12,020.69
	平均销售收入	14.04	10.91	15.59

报告期各期，公司客户数量较多，按收入大小进行分层后呈金字塔分布状态：收入超过500万元的大型客户数量较少，但平均收入高、各期收入占比超过50%；收入在100万元到500万元之间的中型客户各期均不超过100个，平均收入在200万元左右，各期收入占比在25%左右；收入在100万元以下的小型客户虽然数量众多，但平均销售收入较低、各期收入占比仅在15%左右。

2）客户分散度是否符合行业特征

公司的产品主要是面向PVC地板行业，且在PVC地板行业具有较强的竞争优势；其次是应用于家居板材PVC封边条、木器、包材、装饰品等领域，但在相关行业的市场影响力不及PVC地板行业。

PVC地板行业主要面向全球市场，国内市场较小。该行业的厂商通常需要建立境外销售渠道、塑造品牌影响力、与全球PVC地板厂商竞争，因此行业门槛较高，行业内竞争者规模普遍较大，小型厂商数量相对较少。公司UV涂料产品在PVC地板领域具有较强的市场地位，已成为该领域多个头部厂商的重要供应商，公司各期收入超过500万元的大型客户中，绝大部分系前述PVC地板行业排名前列的厂商，如爱丽家居、易华润东、劲嘉集团、华丽集团、晶通集团、肯帝亚、财纳福诺、江苏正永、永裕家居、贝美集团等，相关客户数量较少、平均收入高，符合国内PVC地板市场竞争者的分布特点。

家居板材PVC封边条、木器、包材、装饰等行业主要面向国内市场，相关行业市场规模大，但门槛相对较低，因此行业内的竞争者存在大量的小型厂商。加之公司产品在PVC封边条、木器、包材、装饰品等行业的市场影响力不及PVC地板行业，因此在PVC封边条等行业的客户以小型厂商为主，呈现出客户数量众多但平均收入低的特点，与公司在相关行业市场的影响力及行业竞争者分布特点相符。

综上，公司客户分散度符合下游行业特征。

3）客户稳定性情况是否符合行业特征

报告期各期，公司小型客户数量众多，各期数量分别为771家、1,066家和955家，各期变动相对较大，主要系小型客户大多为家居PVC封边条、木器、包材、装饰等行业的小型企业，其更注重产品价格，加之公司在相关行业的市场影响力不及PVC地板行业，因此小型客户更容易被竞争对手以低价争夺；此外公司

小型客户盈利能力通常相对薄弱、存活周期相对较短。

公司大中型客户数量相对较少，报告期各期大中型客户合计分别为 114 家、124 家和 116 家，2023 年及 2024 年大中型客户在下年与公司无合作的客户数量分别为 6 家、4 家，留存率分别为 94.74%、96.77%，与公司的合作较稳定。公司与大中型客户合作较稳定，是因为大中型客户主要为 PVC 地板等行业的大中型厂商，该类客户自身实力较强、经营稳定，通常更注重产品质量和供应的稳定性，加之公司在 PVC 地板领域具有较强的竞争优势，因此该类客户一般不会轻易更换供应商，与公司合作较稳定。

综上，公司客户稳定性情况符合下游行业特征。

4）是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险

报告期各期，公司的收入主要来自大中型客户，各期公司大中型客户收入占比超过 75%，具体如下：

客户类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	收入占比（%）	收入	收入占比（%）	收入	收入占比（%）
大中型客户（收入大于 100 万元的客户）	68,027.19	83.54	76,278.64	86.78	63,488.55	84.08
小型客户（收入 100 万元以下的客户）	13,405.76	16.46	11,625.03	13.22	12,020.69	15.92
合　计	81,432.95	100.00	87,903.68	100.00	75,509.24	100.00

公司各期收入主要来自大中型客户，而公司与大中型客户的合作整体较稳定，因此公司不存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险。

3. 说明公司主要销售区域的产业政策、贸易政策和贸易环境对公司境外销售策略和市场开拓的影响，分析公司在相关地区业务的可持续性，是否会对公司持续经营产生不利影响，是否影响新订单的承接

公司境外主要销售区域为东南亚，主要销售国家为越南、泰国，其产业政策、贸易政策和贸易环境及相关影响说明如下：

（1）越南

通过在商务部“走出去”公共服务平台（http://fec.mofcom.gov.cn/）及越南政府工贸部官网（https://moit.gov.vn/en）等公开渠道及检索相关信息，并查阅《越南投资法》等政策法规，未发现公司所处的涂料制造销售行业相关的负面产业政策、贸易政策，未发现越南在贸易环境方面的重大负面信息。

(2) 泰国

通过在商务部“走出去”公共服务平台（http://fec.mofcom.gov.cn/）及泰国政府商业部投资促进委员会官网（https://www.boi.go.th/en/index/）等公开渠道及检索相关信息，未发现公司所处的涂料制造销售行业相关的负面产业政策、贸易政策，未发现泰国在贸易环境方面的重大负面信息。

综上，公司在境外主要销售区域越南、泰国的业务具有可持续性，越南、泰国的产业政策、贸易政策和贸易环境不会对公司的持续经营产生不利影响，不影响新订单的承接。

公司产品主要应用于 PVC 地板生产，下游终端产品主要出口至美国、欧洲等国家或地区，近年来中美关税战博弈激烈，关税税率频繁变动，对公司下游客户产品出口存在一定不利影响。若未来贸易摩擦进一步加剧、国际贸易形势变动较大，各种不确定、不稳定因素频现，可能对公司业务产生不利影响。公司已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）国际贸易形势变化的风险”进行风险提示。

4. 结合实际情况作风险揭示及重大事项提示

公司已经在招股说明书 “第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）主要原材料价格波动的风险”及“（二）国际贸易形势变化的风险”对可能影响业绩增长的可持续性的原材料价格波动、国际贸易形势变化因素作风险揭示，并在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”中对前述因素做重大事项提示。

（三）核查程序及结论

1. 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论

(1) 核查程序

1) 关于业绩增长的真实合理性

① 取得公司报告期各期UV涂料和PUR热熔胶产品前十大客户境内外主体的基本情况、行业地位、主营业务、合作背景、客户获取方式等信息，确认相关客户除鑫恒越（合并）外均与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；分析相关客户销售内容、销售金额、占比、毛利率及波动原因，确认波动的合理性；

② 了解公司产品结构、行业地位、竞争格局、各下游应用领域市场空间及

需求变动等情况，确认 2023 年下半年订单需求急剧增加的合理性；了解 2023 年和 2024 年驱动公司业绩增长主要客户、主要下游应用领域，并分析与同行业可比公司的业绩变动趋势的差异原因；

③ 了解公司主要境外客户在越南、泰国等地投资建厂的具体情况及其境外厂房的需求变动、发展规划、产能利用等情况，确认相关客户在外投资建厂并向公司采购金额大幅增加的合理性。

2) 关于业绩增长的可持续性

① 获取并分析公司截至 2025 年 12 月 31 日的在手订单信息以及报告期内主要订单的执行情况，确认公司的订单储备情况合理、报告期内主要订单执行情况不存在重大异常、大客户订单流失的风险较低；

② 了解公司与华丽集团、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，确认公司与上述主要客户合作可持续、短期内被替代的风险较低；了解公司报告期各期客户数量、单家客户平均收入及下游行业竞争者的分布特点，确认公司客户分散度及稳定性情况符合行业特征、不存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险；

③ 通过网络查询，了解公司主要境外销售区域越南、泰国的产业政策、贸易政策和贸易环境，确认公司在境外的生产销售业务具有可持续性，确认越南、泰国截至本回复出具日的产业、贸易政策及贸易环境对公司持续经营不会产生重大不利影响、不会影响新订单的承接；

④ 查阅公司招股说明书，确认公司已经结合实际情况就出口销售和国际贸易政策等方面的风险作出风险揭示及重大事项提示。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 关于业绩增长的真实合理性

① 公司报告期各期 UV 涂料和 PUR 热熔胶产品前十大客户除鑫恒越（合并）外均与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；相关客户境内外的各主要产品的销售金额、占比、毛利率无重大异常且波动情况合理；

② 公司 2023 年下半年订单需求急剧增加原因合理；2023 年和 2024 年驱动公司业绩增长的主要客户及主要下游应用领域 PVC 地板行业对公司的采购需求

增长原因合理；公司与同行业可比公司的业绩变动趋势的差异原因合理；

③ 报告期内，公司主要境外客户在越南、泰国等地投资建厂并向公司采购金额大幅增加具有合理性。

2) 关于业绩增长的可持续性

① 公司截至2025年12月31日的在手订单信息以及报告期内主要订单的执行情况不存在重大异常，公司的订单储备情况合理，大客户订单流失的风险较低；

② 公司与华丽集团、浙江晶通等主要客户框架协议期后均已续签或延期生效，公司与上述主要客户合作可持续、短期内被替代的风险较低；公司客户分散度及稳定性情况符合行业特征、不存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险；

③ 公司在境外的生产销售业务具有可持续性，主要境外销售区域越南、泰国截至本回复出具日的产业、贸易政策及贸易环境对公司持续经营没有产生重大不利影响，不影响公司新订单的承接；

④ 公司已结合实际情况就出口销售和国际贸易政策等方面的风险作出风险揭示及重大事项提示。

（四）结合《业务规则适用指引第2号》2-13的要求核查并发表明确意见

1. 基本情况

(1) 境外业务发展背景

报告期内，公司存在境外销售情况，境外销售金额分别为11,784.24万元、22,809.03万元及27,783.83万元，占主营业务收入的比例分别为15.61%、25.95%及34.12%。

公司下游客户主要为PVC地板生产企业，美国为主要的PVC地板消费国。自2020年8月开始，美国对包括PVC地板在内的多个行业恢复加征25%关税；为降低贸易摩擦风险，公司下游客户纷纷在东南亚等境外地区设立生产基地，境外市场需求迅速增长，相应的公司境外销售规模逐年增加。

(2) 发展模式及合规性

公司境外业务采取的具体经营模式与境内无重大差异。报告期内，公司不存在因违反国家外汇及税务等相关法律法规的规定被处罚或立案调查的情形。

(3) 业绩变动趋势

1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

报告期内，公司境外销售金额分别为 11,784.24 万元、22,809.03 万元及 27,783.83 万元，规模持续增长，主要系部分境内 PVC 地板生产商在越南、泰国等东南亚国家设厂，使得境外市场需求迅速增长，具有合理性。

报告期内，公司境外销售成本分别为 7,528.30 万元、15,041.19 万元及 18,888.20 万元，随销售规模的增长呈上升趋势，具有合理性。

2）报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内，公司主要产品境内外销售价格毛利率对比如下：

单位：元/kg

产品名称	地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格
UV 涂料	境内	38.13%	39.97	39.58%	42.51	37.54%	43.95
	境外	33.73%	47.95	34.33%	47.10	36.76%	46.39
PUR 热熔胶	境内	28.54%	25.83	25.31%	27.31	25.71%	28.37
	境外	22.11%	25.11	32.15%	26.15	30.01%	28.54

2023 年、2024 年及 2025 年，UV 涂料、PUR 热熔胶境内外毛利率差异相对较小，各期境内外毛利率差异主要受产品结构差异等因素影响，具有合理性。2025 年境外 PUR 热熔胶毛利率较上年明显下降，主要是因为 2025 年境外 PUR 热熔胶收入中来自华丽集团的收入大幅增加，而华丽集团境外主体采购的主要是 P01-玻镁-II 等毛利率较低的产品型号，使得 2025 年境外 PUR 热熔胶业务的毛利率下降。

3）境外销售客户的基本情况

报告期各期，主要境外客户明细（前五大境外销售客户中销售金额大于 200 万元的客户）列示如下：

① 2025 年

序号	客户名称	主要境外销售产品	境外销售收入	占外销收入的比重	占营业收入的比重
1	华丽集团	UV 涂料，PUR 热熔胶，其他	7,020.46	25.27%	8.60%
2	越南锐升	UV 涂料，PUR 热熔胶	4,952.96	17.83%	6.07%

序号	客户名称	主要境外销售产品	境外销售收入	占外销收入的比重	占营业收入的比重
3	亚美实业	UV 涂料	2,537.00	9.13%	3.11%
4	狮核实业	UV 涂料	2,000.70	7.20%	2.45%
5	劲嘉集团	UV 涂料,热熔胶	1,775.14	6.39%	2.18%
合　计			18,286.27	65.82%	22.46%

② 2024 年度

序号	客户名称	主要境外销售产品	境外销售收入	占外销收入的比重	占营业收入的比重
1	越南锐升	UV 涂料，PUR 热熔胶	4,311.78	18.90%	4.91%
2	华丽集团	UV 涂料，PUR 热熔胶	3,917.41	17.17%	4.46%
3	狮核实业	UV 涂料	2,706.43	11.87%	3.08%
4	劲嘉集团	UV 涂料，PUR 热熔胶	1,995.92	8.75%	2.27%
5	财纳福诺	UV 涂料	1,609.88	7.06%	1.83%
合　计			14,541.43	63.75%	16.54%

③ 2023 年度

序号	客户名称	主要境外销售产品	境外销售收入	占外销收入的比重	占营业收入的比重
1	越南锐升	UV 涂料，PUR 热熔胶	2,596.61	22.03%	3.44%
2	狮核实业	UV 涂料	1,750.50	14.85%	2.32%
3	华丽集团	UV 涂料，PUR 热熔胶	1,239.84	10.52%	1.64%
4	永裕家居	UV 涂料	991.05	8.41%	1.31%
5	劲嘉集团	UV 涂料	948.87	8.05%	1.26%
合　计			7,526.86	63.87%	9.97%

上述主要境外客户具体情况如下：

序号	客户名称	基本情况	所处产业链环节	地位	合作开始时间	获取途径和方法
1	劲嘉集团	劲嘉集团包括上海劲嘉建材科技有限公司、上海石塑建材有限公司、昆山盈嘉建材科技有限公司、JINKA CONSTRUCTION MATERIAL TECHNOLOGY CO.LTD、	PVC 地板产品生产、销售	新兴的专业塑料地砖制造厂，其中上海劲嘉近年平均年销售	2007 年	主动联系开拓

序号	客户名称	基本情况	所处产业链环节	地位	合作开始时间	获取途径和方法
		JIN HO ASP INTERNATIONAL CO.,LTD、EVER WEALTH TECHNOLOGY CO.,LTD.。劲嘉集团系公司国内长期合作的客户，是一家新兴的专业塑料地砖制造厂，近年来为了降低贸易摩擦风险而在境外设厂，向公司采购原材料。		规模 10 亿元左右		
2	越南锐升	越南锐升全称 CÔNG TY TNHH RISESUN NEW MATERIAL VIỆT NAM，是越南一家专注于塑料地板产品的制造商，近年营收规模在 20 亿元左右，其基于自身需求与公司开展合作，采购公司产品用于生产 PVC 地板。	PVC 地板产品生产、销售	具有一定市场地位，近年营收规模在 20 亿元左右	2022 年	行业内人员介绍
3	财纳福诺	财纳福诺包括湖南岳盛新型材料有限公司、财纳福诺家居（中国）有限公司、CFL.USA.LLC。财纳福诺是公司境内长期合作的客户，近年在境外设厂采购公司产品用于生产地板。	PVC 地板产品生产、销售	名列前茅的木地板出口企业，在国内外具有重要的行业地位	2015 年	主动联系开拓
4	狮核实业	狮核实业系越南一家较大型的塑料地板产品制造商，注册资本为 547,176,000,000 越南盾（约 1.5 亿元人民币），员工人数约为 1,200 人，其采购公司产品用于生产 PVC 地板。	PVC 地板产品生产、销售	具有一定市场地位，员工人数约为 1,200 人	2023 年	客户主动寻求合作
5	华丽集团	华丽集团包括泰州市华丽新材料有限公司、江苏富华新型材料科技有限公司、HUALI GROUP VIETNAM COMPANY LIMITED。华丽集团团系公司国内长期合作的客户，是一家新兴的专业塑料地砖制造厂，近年来为了降低贸易摩擦风险而在境外设厂，向公司采购原材料。	PVC 地板产品生产、销售	国内规模最大的塑料地砖出口制造商之一	2009 年	主动联系开拓
6	永裕家居	永裕家居包括浙江永裕家居股份有限公司、CÔNG TY TNHH SÀN NHÀ VĨNH DỤ VIỆT NAM、CHI NHÁNH 3 - CÔNG TY TNHH SÀN NHÀ	PVC 地板产品生产、销售	具有一定市场地位，员工超过 1,000 人	2019 年	主动联系开拓

序号	客户名称	基本情况	所处产业链环节	地位	合作开始时间	获取途径和方法
		VĨNH DỤ VIỆT NAM。永裕家居是一家生产与销售 SPC 石晶地板等产品的现代化企业，注册资本 9,188.2547 万元，员工超过 1,000 人，近年来为了降低贸易摩擦风险而在境外设厂，向公司采购原材料。				
7	亚美实业	亚美实业股份有限公司系越南本地市场领先的大型建材产业生产销售综合体，其传统产品为瓷砖，由于看好 SPC 地板的发展前景，该客户 2020 年进入 SPC 地板生产行业，投资设立了一个大型的 SPC 工厂，共 9 条生产线，年产能 3,000 万平方米，年产值最高可达 18 亿元左右。公司自 2021 年开始通过经销商向该客户供应产品，2023 年在越南设立子公司后直接与该客户接洽，通过产品和服务优势，公司取得该客户的销售份额不断增加。同时，近年来该客户业务发展良好，对公司产品需求也呈增长趋势	SPC 地板生产、销售	大型建材生产销售	2021 年	主动联系开拓

4）主要经营风险

报告期内，公司境外销售的主要国家为越南，地区为东南亚，相关贸易政策未发生重大不利变化；公司产品主要应用于 PVC 地板生产，下游终端产品主要出口至美国、欧洲等国家或地区。自 2020 年 8 月开始，美国对包括 PVC 地板在内的多个行业恢复加征 25%关税；2025 年 4 月以来，中美关税战博弈激烈，美国关税税率频繁变动，对公司下游客户产品出口存在一定不利影响。

报告期内出口销售业务的主要结算货币为美元，报告期内人民币对美元整体呈贬值趋势，汇兑损益对公司业绩不存在较大影响。

5）境外销售真实性

① 公司海关报关数据、出口退税数据是否与境外销售规模相匹配

具体详见“四、（一）6.结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配”之相关回复。

② 公司出口销售物流费是否与境外销售规模相匹配

我们抽查了部分出口销售的物流运输记录，公司将货物运输至海关，随后报关出口至客户，相关物流运输记录与境外销售具有匹配性。报告期各期，境外销售收入相关的物流费用分别为 3,026,111.76 元、5,338,824.55 元及 7,271,951.39 元，随着境外销售收入的增长而上升，境外销售收入相关的物流运输费用与境外销售具有匹配性。

③ 境外客户走访及函证

我们抽选部分境外客户执行了函证、走访程序，各期境外客户函证金额覆盖境外销售收入 60%以上，各期境外客户走访覆盖境外销售收入 70%以上，未见异常。

6) 在境外设立子公司开展经营业务

公司分别于 2022 年 10 月、2024 年 1 月，在越南成立子公司 LH 国际、LHD 科技（越南），于 2024 年 5 月在泰国成立瀚兴科技（泰国）。截至报告期末，越南子公司 LH 国际、LHD 科技（越南）、瀚兴科技（泰国）已取得经营所需资质。报告期内，公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2. 核查程序

(1) 取得公司报告期内的境外销售明细，核查境外销售的出口地、产品种类、销量、单价和金额；抽查境外销售的合同/订单、发货单、报关单等资料；

(2) 查阅外币账户的银行流水记录，核查主要境外客户的销售回款记录及外汇结算单据，以确认销售收入真实性和完整性，并核实付款单位是否为公司客户；

(3) 抽选境外客户执行函证、实地走访程序。

3. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司境外销售业务合法合规；境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合企业会计准则规定，对公司持续经营能力无重大不利影响。

四、 销售真实性及核查充分性

（1）销售真实性及核查充分性。根据申请文件：①报告期内，发行人前五大客户收入占比分别为 31.29%、26.95%和 28.94%。②鑫恒越系发行人员工配偶控制的公司、发行人 2022 年第三大客户且为经销商客户，2022 年发行人对其销售金额为 3,239.61 万元。发行人于 2022 年 10 月在越南设立全资子公司 LH 国际，由其直接面对终端客户进行 UV 涂料的销售活动。③报告期内，发行人境外销售收入增长较快，各期金额分别为 7,283.38 万元、11,784.24 万元和 22,809.03 万元，占比分别为 11.17%、15.16%和 25.95%。④发行人部分主要客户如张家港保税区易乐国际贸易有限公司实缴资本 50 万元，参保人数为 0；江苏富华新型材料科技有限公司参保人数为 1；上海石塑建材有限公司实缴资本 50 万元，参保人数为 7 人。请发行人：①按销售金额对客户进行分层，说明境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况及合理性，说明客户集中度较低且小客户较多是否符合行业惯例。②说明发行人报告期内对鑫恒越（及合并口径下其他单体）的销售内容、金额、占比、毛利率及变动情况，发行人向鑫恒越的销售毛利率与向非关联方客户的销售毛利率是否存在较大差异及原因。③说明发行人设立 LH 国际后对原鑫恒越终端客户的承接情况，是否存在发行人直销与鑫恒越下游客户重合的情形及商业合理性。④按照母公司直接出口、通过境外子公司销售，分别说明境外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式、不同方式开展境外业务的经营安排及各期的销售情况，从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析发行人和海外当地供应商相比的竞争优劣势。⑤结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配。⑥结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配。⑦说明张家港保税区易乐国际贸易有限公司等客户的经营规模与向发行人的采购规模是否匹配。

（2）收入确认准确性。根据申请文件：①发行人内销包括两种模式，一类为根据合同约定交付货物，取得签收单时确认收入；另一类为根据合同约定交付货物，客户领用涂装后，在取得客户确认的结算单时确认收入。②发行人外

销包括两种模式，一类是在已根据合同约定将产品报关离港、取得报关单、已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；另一类是公司将其产品委托给代销人代为销售，公司在取得受托方的商品代销清单时确认收入。请发行人：①区分境内外，说明不同收入确认类型下收入确认的金额、占比及主要客户，发行人收入确认方式与同行业可比公司是否存在较大差异；说明不同境外销售模式（FOB/CIF 等）下收入确认金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。②说明发行人报告期内收入确认单据的具体类型，相关内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括不限于缺少收入确认单据、客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，如有，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比。③说明客户下单至收入确认的一般周期，列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（2）说明针对发行人收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查结论。（3）说明客户函证、走访及细节测试的样本选取标准及选取情况，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，是否存在不配合走访客户，如有，说明相应原因、对应收入金额、占比及替代程序的有效性。（4）说明针对鑫恒越等关联经销商客户进销存、退换货、终端销售的核查方法、范围、比例及结论，是否存在通过客户压货提前确认收入情形或其他利益安排。（5）结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、完整性发表明确意见。（审核问询函问题 6）

请保荐机构提供收入细节测试、穿行测试、截止性测试、走访、函证相关核查工作底稿。

（一）销售真实性及核查充分性

1. 按销售金额对客户进行分层，说明境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况及合理性，说明客户集中度较低且小客户较多是否符

合行业惯例

（1）按销售金额对客户进行分层，说明境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况及合理性

统计口径	区间	2025年度			2024年度			2023年度		
		客户数量	收入	收入占比（%）	客户数量	收入	收入占比（%）	客户数量	收入	收入占比（%）
按客户境内收入统计	500万元以上	19	25,144.36	46.87	26	38,357.42	58.93	24	35,893.61	56.33
	100~500万元	80	16,526.03	30.80	80	16,270.69	25.00	77	17,046.18	26.75
	100万元以下	890	11,978.73	22.33	1009	10,466.54	16.08	732	10,785.21	16.92
	小计	989	53,649.12	100.00	1115	65,094.65	100.00	833	63,725.00	100.00
按客户境外收入统计	500万元以上	10	23,067.74	83.03	9	18,690.47	81.94	6	8,217.36	69.73
	100~500万元	15	3,111.26	11.20	14	2,907.42	12.75	11	2,264.48	19.22
	100万元以下	69	1,604.83	5.78	61	1,211.14	5.31	42	1,302.41	11.05
	小计	94	27,783.83	100.00	84	22,809.03	100.00	59	11,784.24	100.00
按客户全部收入统计	500万元以上	24	48,212.09	59.20	32	57,283.69	65.17	27	44,110.96	58.42
	100~500万元	92	19,637.30	24.11	92	18,994.95	21.61	87	19,377.59	25.66
	100万元以下	955	13,583.56	16.68	1066	11,625.03	13.22	771	12,020.69	15.92
	合计	1,071	81,432.95	100.00	1,190	87,903.68	100.00	885	75,509.24	100.00

注：① 同一控制下的客户，视为同一家客户；②按客户境内、外收入两个口径分别统计的客户数量之和，大于按客户全部收入统计的客户数量，系部分客户既有境内收入也有境外收入

报告期各期，公司客户数量较多，按收入大小分层后呈金字塔分布状态，各期境内外大中型客户数量较少但收入占比高，小型客户数量较多但收入占比低，客户数量及收入占比的分布情况符合下游行业特征，具体说明详见“三、（二）2.说明公司与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，公司与上述主要客户合作是否可持续，是否存在被替代的风险；结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入，说明公司客户分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险”之相关回复。2024 年公司境内外大型、中型及小型客户数量、收入规模均呈增长趋势，与公司境内外销售规模扩大的趋势相符。2025 年度客户境内外客户数量及收入规模较 2024 年度整体略微下降。

公司产品主要用于地板、家具等消费品生产，2023 年全球公共卫生事件结束后，消费市场迅速恢复，消费者对地板、家具的需求逐年增加。受行业景气因素影响，公司大中小各类下游客户产量增加，公司对各类客户的销售收入均相应增加。

公司已在境内建立了完善的销售网络，销售对象覆盖了大中小各类客户，因此，报告期内各类客户的收入占比变动较小；公司境外市场主要集中在东南亚地区，受国际贸易政策的影响，近年来一些大型企业纷纷到东南亚地区建厂生产，公司境外主要客户是这些大型企业在东南亚的工厂，当地其他中小客户数量较少，所以境外大型客户的收入占比高于境内。

(2) 说明客户集中度较低且小客户较多是否符合行业惯例

具体说明详见“三、（二）2.说明公司与华丽集团、张家港、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，公司与上述主要客户合作是否可持续，是否存在被替代的风险；结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入，说明公司客户分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险”之相关回复。

2. 说明公司报告期内对鑫恒越（及合并口径下其他单体）的销售内容、金额、占比、毛利率及变动情况，公司向鑫恒越的销售毛利率与向非关联方客户的销售毛利率是否存在较大差异及原因

(1) 说明公司报告期内对鑫恒越(合并）的销售内容、金额、占比、毛利率

及变动情况

公司报告期内对鑫恒越（合并）的销售内容、金额、占比、毛利率及变动情况如下表所示：

名　称	销售内容	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
鑫恒越	UV 涂料				-26.75	/	/	209.58	0.28%	82.21%
越北科技	UV 涂料				/	/	/	125.09	0.17%	35.84%
恒越科技	UV 涂料				/	/	/	-5.95	-0.01%	0.00%
合　计					-26.75			328.72	0.44%	66.05%

公司报告期各期对鑫恒越（合并）销售金额分别为 328.72 万元、-26.75 万元、0.00 万元，关联方销售金额逐渐减少主要系 2022 年底公司在越南设立子公司后，由于上述客户的越南客户多数为公司国内客户的越南分子公司，对公司的产品认可度高且公司具有本地售后服务能力，客户逐步开始直接向公司越南子公司采购；2024 年度鑫恒越（合并）销售金额-26.75 万元主要系公司设立越南子公司后，不再采用经销模式而采用直销模式，导致鑫恒越（合并）购买的产品未能实现销售，双方进行协商由鑫恒越（合并）按原采购价格销售给越南公司，在合并层面视为退货，调减 26.75 万元销售收入。

(2) 公司向鑫恒越的销售毛利率与向非关联方客户的销售毛利率是否存在较大差异及原因

交易方	交易内容	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
鑫恒越（合并）	UV 涂料	销售金额		-26.75	328.72
		占当期营业收入的比重		-0.03%	0.44%
		毛利率			66.05%

报告期内，公司向鑫恒越（合并）销售的产品均为 UV 涂料，2023 年毛利率为 66.05%，2024 年度鑫恒越（合并）销售金额为负数系退货所致。2023 年公司非关联方 UV 涂料销售毛利率为 37.27%。

2023 年鑫恒越（合并）毛利率较高，主要系公司终止与鑫恒越（合并）经销合作后，同意鑫恒越将部分未销售的产品按原价销售给子公司 LH 国际，由 LH 国际自行销售；剔除销售折让及销售冲回的影响后，公司 2023 年向鑫恒越（合

并）销售的毛利率分别为 30.76%。

公司各期向鑫恒越（合并）销售产品的毛利率略低向非关联方销售的毛利率，主要系公司考虑到经销商需要赚取合理收益，因此与鑫恒越（合并）谈判确定的产品销售价格略低于平均售价，具有合理性。

3. 说明公司设立 LH 国际后对原鑫恒越终端客户的承接情况，是否存在公司直销与鑫恒越下游客户重合的情形及商业合理性

(1) 公司设立 LH 国际后对原鑫恒越终端客户的承接情况

公司对 2022 年鑫恒越（合并）前十大客户的承接情况如下：

序号	客户名称	2022 年鑫恒越（合并）销售前十大金额	2022 年直销金额	2023 年直销金额
1	浙江海象越南生产基地	1,456.66		113.68
2	永裕家居越南生产基地	745.53	1.12	991.05
3	狮核实业	503.05		1,750.50
4	越南英诺工艺木业有限公司（CÔNG TY TNHH KỸ NGHỆ GỖ INNOCRAFT VIỆT NAM，以下简称英诺木业）	237.25		
5	亚美实业	229.52		407.30
6	新晋股份	165.74		399.95
7	志安塑料股份有限公司（CÔNG TY TNHH CỔ PHẦN NHỰA KIÊN AN-KA，以下简称志安塑料）	149.99		76.74
8	越南锐升	85.72	1,182.35	2,596.61
9	明善科技有限公司（CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ MINH THIỆN，以下简称明善科技）	83.99		
10	天蓝新材料科技有限公司（CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ VẬT LIỆU MỚI THIÊN LAM，以下简称天蓝新材）	77.53		126.55
	合　计	3,734.99	1,183.47	6,462.38

注：浙江海象越南生产基地是指 CÔNG TY TNHH VẬT LIỆU MỚI HAIXIN VIỆT NAM，系浙江海象在越南设立的分支机构；永裕家居越南生产基地是指 CÔNG TY TNHH SÀN NHÀ VĨNH DỤ VIỆT NAM 和 CHI NHÁNH 3 - CÔNG TY TNHH SÀN NHÀ VĨNH DỤ VIỆT NAM，系永裕家居在越南设立的分支机构，以下同

公司设立 LH 国际后，承接了大多数原鑫恒越终端客户

(2) 公司直销与鑫恒越下游客户重合的情形及商业合理性

2023 年 5 月，公司与经销商签署终止经销协议后，2024 年、2025 年，公司与经销商鑫恒越（合并）无经销合作。

1）2023 年公司直销与鑫恒越（合并）下游客户重合情况

序号	客户名称	鑫恒越（合并）销售金额	直销金额
1	狮核实业	270.87	1,750.50
2	浙江海象越南生产基地	185.59	113.68
3	永裕家居越南生产基地	127.48	991.05
4	亚美实业	70.91	407.30
5	志安塑料	7.58	76.74
6	英诺木业	12.24	
7	新晋股份	8.62	399.95
8	越南锐升		2,596.61
9	明善科技		
10	天蓝新材		126.55
	合　计	683.30	6,462.38

2）2022 年公司直销与鑫恒越（合并）下游客户重合情况

序号	客户名称	鑫恒越（合并）销售金额	直销金额
1	浙江海象越南生产基地	1,456.66	
2	永裕家居越南生产基地	745.53	1.12
3	狮核实业	503.05	
4	英诺木业	237.25	
5	亚美实业	229.52	
6	新晋股份	165.74	
7	志安塑料	149.99	
8	越南锐升	85.72	1,182.35
9	明善科技	83.99	
10	天蓝新材	77.53	
	合　计	3,734.99	1,183.47

2022 年鑫恒越主要客户除越南锐升、永裕家居外，与公司直销客户无重合情况。越南锐升系公司直销客户，2022 年受供货时间影响，向鑫恒越采购了少量产品。

2023 年 5 月公司终止了与鑫恒越的经销合作，终止经销前，客户从鑫恒越处采购，终止经销后，鑫恒越客户大部分成为公司直销客户，因此，2023 年鑫恒越客户与公司直销客户存在大量重合，具有合理性。

4. 按照母公司直接出口、通过境外子公司销售，分别说明境外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式、不同方式开展境外业务的经营安排及各期的销售情况，从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析公司和海外当地供应商相比的竞争优劣势

(1) 按照母公司直接出口、通过境外子公司销售，分别说明境外市场的具体业务模式

境内主体直接出口业务：客户直接向公司境内主体下单，公司及时组织生产和向客户交付，全程由境内主体直接与客户对接。

境外子公司业务模式：客户直接向公司境外子公司下单，子公司根据自身库存情况直接向客户交付或者向境内主体进行采购，货物抵达境外海关后由境外子公司安排向客户交付，此类销售模式下客户通常仅与境外子公司对接。

(2) 按照母公司直接出口、通过境外子公司销售，分别说明境外市场的业务开拓方式

1) 公司境内主体在境外市场的业务开拓方式包括：① 发展现有境内客户的境外业务。近年来，公司境内主要客户如华丽集团、劲嘉集团等纷纷在东南亚等境外地区设立生产基地，公司紧跟客户的境外业务需求，成为相关客户的境外生产基地供应商。② 客户或者行业设备厂商转介绍。由于公司在行业内积累了良好的品牌效应及口碑，在境内市场具有较强的市场地位，部分老客户、行业的设备厂商会向公司介绍新的境外客户。

2) 公司境外子公司在境外市场的业务开拓方式主要包括：① 参加境外当地行业展会。公司越南、泰国的境外子公司每年都会参加当地行业类知名的展会。该类行业展通常会汇集该区域行业主要企业，公司充分利用行业展会宣传公司形象、展示产品、接触潜在客户。② 主动接洽和拜访境外当地潜在客户。公司境

外销售业务员会主动拜访当地已知的下游行业参与者，向其宣讲公司产品及服务等，争取将其发展为公司客户。此外，部分境外客户会主动与公司沟通并来公司拜访交流。

(3) 不同方式开展境外业务的经营安排

公司境内主体和境外子公司均有开展境外销售业务。为统筹协调境外业务的发展，公司对境内主体和境外子公司在境外市场的客户归属划分、产品生产安排等方面做出了明确的经营安排：

1) 客户归属划分方面：境内主体的主要境外客户大部分是华丽集团、劲嘉集团等境内客户在境外设立的生产基地；而越南、泰国子公司的主要客户大部分是当地的大型生产商，如狮核实业、亚美实业等。由于境外子公司对其所处地区的业务在交货期、沟通服务、响应速度、运输成本等方面具有一定优势，根据客户自身的对交货期等方面的需求，公司将统一协调和推动将部分境内客户在境外设立的生产基地的相关业务移交至当地的境外子公司。

2) 境外销售产品生产安排方面：越南的 UV 涂料生产基地已经开始投产，泰国的生产基地也已经开始筹备建设，后续在越南、泰国销售的产品中，需求量较大、技术相对成熟的 UV 涂料产品将主要由越南、泰国生产基地生产后交付给当地客户。2022 年到 2024 年，仅在境内有生产基地，境内生产基地的产能合计为 28,000 吨/年，在境外没有产能分布。2025 年 4 月，在越南的生产基地进入试生产阶段，满产后产能可达 2,400 吨/年，因此 2025 年 4 月以后境外产能占总产能的比例为 7.89%，境内产能占总产能的 92.11%。2023 年到 2025 年 3 月，境外子公司销售至境外客户的货物全部是境内生产基地生产。2025 年 4 月越南生产基地进入试生产阶段，在 2025 年期间主要是进行试生产，产量较小。因此 2025 年公司境外子公司销售给境外客户的货物大部分为境内主体生产，仅有少部分系境外生产基地生产。

(4) 不同方式开展境外业务各期的销售情况

报告期各期，公司通过境内主体直接出口和通过境外子公司销售的金额如下：

境外市场销售类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
通过境外子公司销售	11,643.89	8,901.56	4,997.16
境内主体直接出口销售	16,139.94	13,907.47	6,787.08

合　计	27,783.83	22,809.03	11,784.24

2023 年公司境外子公司开始开展销售业务，通过境外子公司的销售收入 2024 年到 2025 年迅速上升，主要系狮核实业、亚美实业等境外客户业务发展良好，采购需求增加。

公司境内主体直接出口销售金额 2024 年到 2025 年迅速上升，主要系华丽集团境外生产基地、越南锐升等相关境外客户业务发展良好，采购需求增加。

(5) 从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析公司和海外当地供应商相比的竞争优劣势

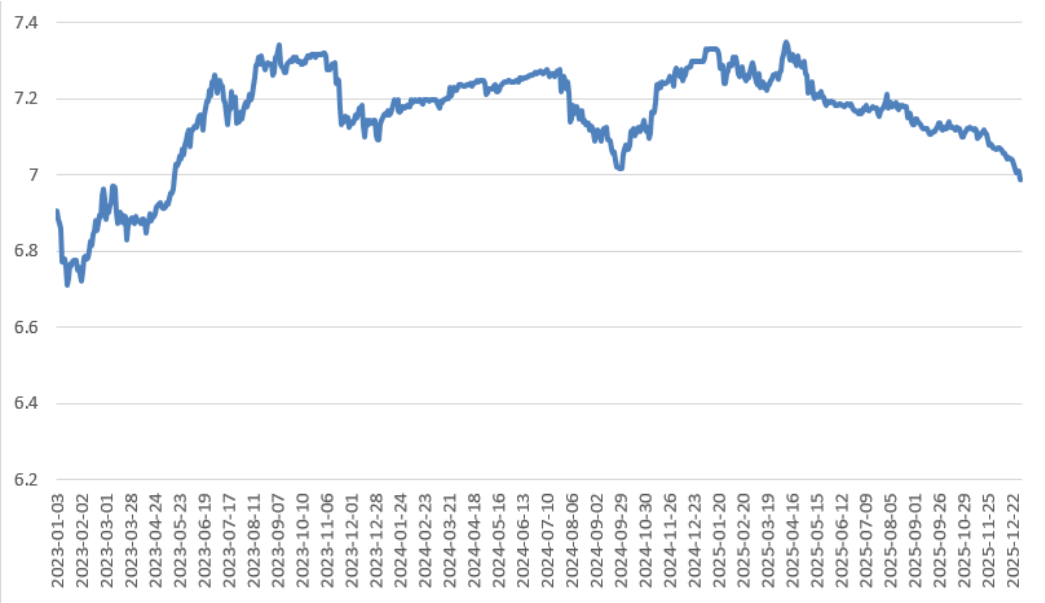
公司境外销售主要集中于东南亚地区越南、泰国等地，在南亚、北美、欧洲等地区也有一定的销售订单。截至报告期末，公司境外市场的主要竞争对手为阿克苏诺贝尔、PPG、宣伟等头部跨国企业，同时邦弗特等国内竞争对手也开始在越南设立生产基地，在越南市场与公司竞争。公司在品牌、服务、产品性能、价格等方面与前述企业相比的竞争优劣势如下：

项目	公司	阿克苏诺贝尔等头部跨国企业	邦弗特等在境外设立生产基地的国内竞争对手	对比情况
品牌	公司深耕 UV 涂料行业近二十年，在 PVC 地板 UV 涂料领域具有较高的市场占有率及广泛的品牌影响力	产品实力强，品牌宣传建设投入大，历史悠久，在全球范围内具有很高的行业知名度	国内 UV 木器涂料的头部企业，PVC 地板 UV 涂料方面起步较晚，尚未形成较强的品牌影响力	公司品牌影响力对比头部跨国企业，仍有较大提升空间；但对比邦弗特等在境外设立生产基地的国内竞争对手，具有一定优势
服务	公司已经在越南、泰国设立境外子公司，拥有本地仓库并派驻销售和技术人员，在当地的技术及售后服务响应及时	较早进入众多国家并设立工厂、子公司等本地化机构，先发优势明显，服务网络成熟完善	在越南设立境外子公司，在当地服务响应及时	对比头部跨国公司，公司的服务网络仍有提升空间；对比邦弗特等竞争对手，具有一定的竞争优势
产品性能	公司掌握了低聚物和单体等原材料的筛选技术、树脂调配技术、生产过程的工艺控制等关键技术，先后开发出多个科技含量高、环保性能稳定的产品，产品性能稳定、配方数据库丰富	经营产品种类众多，在满足基本性能的基础上，开发了一系列更具可持续性的产品，拥有成熟的技术和丰富的产品配方	拥有各种着色产品、功能性底漆、功能性面漆等完善的基础产品体系和一系列具有市场竞争力的涂装解决方案	在 PVC 地板 UV 涂料领域，产品性能与头部跨国公司差距较小；在产品性能稳定性等方面，对比邦弗特等竞争对手具有一定优势

项目	公司	阿克苏诺贝尔等头部跨国企业	邦弗特等在境外设立生产基地的国内竞争对手	对比情况
价格	价格居中	产品销售价格较高	产品销售价格居中或偏低	对比头部跨国公司，公司产品价格具有一定优势；对比邦弗特等竞争对手，公司产品价格不具备明显优势

5. 结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配

报告期内，公司外销主要结算货币为美元，公司形成汇兑损益主要受美元影响。美元兑人民币汇率走势如下图所示：



数据来源：全国银行间同业拆借中心

报告期各期，公司外销收入形成的汇兑损益与外销收入比较情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	27,783.83	22,809.03	11,784.24
汇兑损益（负数表示收益）	512.19	-120.51	-72.68
汇兑损益占外销收入比例	1.84%	-0.53%	-0.62%
期初美元兑人民币汇率	7.1884	7.0827	6.9646
当年年末美元兑人民币汇率	7.0288	7.1884	7.0827
美元兑人民币汇率变动比例	-2.22%	1.49%	1.70%

报告期内，公司境外销售主要使用美元结算和收款，公司收入确认时，以该

时点的即期汇率的近似汇率（即月初汇率）折算为记账本位币，同时确认收入和应收账款。当月收到外币货款并结汇时，因记账汇率与结汇汇率存在差异，相应产生汇兑损益；当月未收回外币货款或已收外币货款但未结汇的外币金融资产，在按月末汇率折算为记账本位币时，会产生汇兑损益。汇兑损益的产生与外币金融资产余额大小及汇率波动有关，并受应收账款确认时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系。

报告期各期，公司汇兑损益主要是结汇以及外币金融资产折算产生，其中变动与汇率波动趋势总体一致；2023 年和 2024 年美元兑人民币汇率总体保持稳定并有略微上升，公司分别实现汇兑收益 72.68 万元、120.51 万元，2025 年美元兑人民币汇率在 6.99-7.35 之间浮动，全年人民币对美元升值，公司产生汇兑损失 512.19 万元。

综上所述，汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系，公司汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性。

6. 结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配

(1) 结合合同、物流运输记录、发货验收单据及境外销售收入匹配性

公司外销收入主要分为两种模式，第一种为国内公司对境外客户进行直接销售，第二种为由国内公司销售给国外子公司，由国外子公司对境外客户进行直接销售。

公司第一种销售模式主要有两种情形：一是通过订单的形式进行约定，公司境外销售根据销售订单约定将货物配送至装运港，并将产品出口报关装船，取得报关单后根据报关单出口日期确认收入，收入确认具体依据为报关单；二是公司将其产品交付给非买断式经销商，公司在取得经销商的商品销售清单时确认收入，收入确认具体依据为销售清单。

公司第二种销售模式为境内公司通过报关出口的方式销售给境外子公司，境外子公司主要通过公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求将货物交付给客户或其指定的第三方，公司在取得客户签收单或结算单时确认收入。收入确认具体依据为签收单或结算单。

我们获取抽取了公司报告期内境外 PO/PI、报关单、签收单或结算单等资料进行核查，报告期各期境外收入核查比例情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	27,783.82	22,809.03	11,784.24
外销细节测试核查金额合计	23,461.61	17,547.25	8,927.10
外销细节测试覆盖率	84.44%	76.93%	75.75%

报告期各期物流运输与境外销售的匹配情况如下所示：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24
境外运输费用（B）	603.38	533.88	302.61
境外运输费用/境外销售收入（C=B/A）	2.17%	2.34%	2.57%

报告期各期，境外运输费用占境外销售收入的比例分别为 2.57%、2.34%、2.17%，占比较小且变化不大，较为稳定，两者具备匹配性。

(2) 资金划款凭证与境外销售收入的匹配性

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24
境外销售回款（B）	23,377.24	21,676.15	9,918.65
境外销售回款占境外销售收入比例（C=B/A）	84.14%	95.03%	84.17%

报告期各期境外销售回款占境外销售收入的比例分别为 84.17%、95.03%和84.14%，公司资金划款凭证与境外销售收入具有匹配性。

(3) 出口单证及海关数据与境外销售收入的匹配性

从公司电子口岸导出报告期各期结关的出口报关单明细，电子口岸导出的数据折算为人民币后的境外销售收入与境外销售收入的匹配情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24
境外子公司境外销售收入（B）	11,643.89	8,901.56	4,997.16
境内公司境外销售收入（C=A-B）	16,139.94	13,907.47	6,787.08
境内公司境外销售收入（含税）D[注 1]	17,708.54	15,340.47	7,525.17
海关出口数据 E[注 2]	18,301.89	15,803.35	8,143.62

差异金额 F=D-E	-593.35	-462.88	-618.45
差额占境内公司境外收入（含税）比例 G=F/D	-3.35%	-3.02%	-8.22%

[注 1]公司出口的涂料产品属于出口征税范围

[注 2]海关出口数据是海关出口证明文件载明的公司出口数据，根据报告期内全年平均汇率计算海关出口数据的人民币收入，扣除境内公司向境外子公司销售部分

2023 年度公司海关出口数据与境内公司境外销售含税收入差异金额为 618.45 万元，主要原因如下：1）主要系公司将产品采用买断式销售给越南关联经销商鑫恒越公司、越北公司及恒越科技，2023 年公司在越南设立子公司后，上述经销商将部分未销售的产品销售给越南子公司，越南子公司已将上述产品在 2023 年度销售完毕，同时子公司确认销售收入并结转成本，但该事项在合并层面视为客户的退货，调减收入 377.24 万元；2）海关出口数据含 FOB 模式销售的运费及保险费，该部分为代收款项；3）受年度汇率折算影响产生的差异。

2024 年度公司海关出口数据与境内公司境外销售含税收入差异金额为 462.88 万元，主要原因如下：1）本期向泰国客户 LHT 国际采用非买断式经销进行销售，以收到销售清单为收入确认时点，本期销售清单确认收入的金额（含税）与出口报关单数据差异金额为 229.31 万元；2）海关出口数据含 FOB 模式销售的运费及保险费，该部分为代收款项；3）受年度汇率折算影响产生的差异。

2025 年度公司海关出口数据与境内公司境外销售含税收入差异金额为 593.35 万元，主要原因如下：1）本期向泰国客户 LHT 国际采用非买断式经销进行销售，本期确认收入的金额（含税）与出口报关单数据差异金额为 405.86 万元；2）海关出口数据含 FOB 模式销售的运费及保险费，该部分为代收款项；3）受年度汇率折算影响产生的差异。

(4) 出口信用保险数据与境外销售收入的匹配性

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口地的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种，公司在外销业务客户中，多数为公司国内客户的越南分子公司，经营实力及信用状况较好，报告期内公司未发生因进口商的商业风险或进口地的政治风险而遭受损失的情形，而出口信用保险收费一般为合同金额的 0.3%-3%不等。

因此公司报告期内未购买出口信用保险。

(5) 外汇管理局数据与境外销售收入的匹配性

报告期各期公司境外销售收入与外汇管理局数据匹配情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	/
境外子公司销售（B）	11,643.89	8,901.56	/
境内公司销售至境外子公司销售收入（C）	7,896.92	7,821.31	/
境内公司境外销售（D=A-B+C）	24,036.86	21,728.77	/
境内公司境外销售（含税 E）	27,075.65	24,178.55	/
外汇管理局外汇收汇金额（F）	23,719.92	21,633.25	/
差异(G=F-E)	-3,355.73	-2,545.29	/
差异率(H=G/E)	-12.39%	-10.53%	/

注：由于外汇收汇数据从国家外汇管理局数字外管平台调取，目前可通过国家外汇管理局数字外管平台调取 2024 年及 2025 年度的外汇收汇数据

2024 年外汇管理局外汇收汇数据与公司 2024 年外销收入金额存在差异，主要系本期境内公司向境外子公司销售的应收账款余额增加所致；2025 年度外汇管理局外汇收汇数据与公司 2025 年度外销收入金额存在差异，主要系本期境内公司向境外子公司销售的应收账款余额增加所致。

(6) 出口退税金额与境外销售收入的匹配性

获取报告期各期公司的出口退税明细，并与境外销售收入进行匹配，具体情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24
境外子公司销售（B）	11,643.89	8,901.56	4,997.16
境内公司销售至境外子公司销售收入（C）	7,896.92	7,821.31	4,685.55
境内公司境外销售（D=A-B+C）	24,036.86	21,728.77	11,472.63
境内公司境外销售免税收入（E）	4,577.63	2,884.38	1,112.27
免抵退申报表中出口退税收入金额(F)	4,577.63	2,884.38	1,112.27
差异金额(G=E-F)			

差异率（H=G/A）			
出口退税金额（I）	595.09	374.97	144.60
出口退税率（J=I/F）	13.00%	13.00%	13.00%

注：报告期内公司仅 PUR 热熔胶产品享受免抵退税政策

报告期各期，出口退税明细中的收入金额与境内公司境外销售免税收入不存在差异，具有匹配性。

7. 说明张家港保税区易乐国际贸易有限公司等客户的经营规模与向公司的采购规模是否匹配

报告期内，公司主要客户中张家港保税区易乐国际贸易有限公司实缴资本 50 万元，参保人数为 0；江苏富华新型材料科技有限公司参保人数为 1；上海石塑建材有限公司实缴资本 50 万元，参保人数为 7 人。相关客户的经营规模与向公司的采购规模匹配性说明如下：

(1) 张家港保税区易乐国际贸易有限公司

张家港保税区易乐国际贸易有限公司成立于 2002 年，注册资本 50 万元，自 2012 年开始与公司开展业务合作，历史合作情况良好。该客户与国内规模最大的 PVC 塑料地板生产厂家之一易华润东是受同一控制下的企业，承担易华润东的采购职能，因此自身员工数量及注册资本较少。易华润东拥有员工 2,000 多人，2021 年销售额 31.5 亿元，出口超 4 亿美元，其通过张家港保税区易乐国际贸易有限公司向公司采购 UV 涂料、PUR 热熔胶产品等原材料用于生产 PVC 地板，其经营规模与向公司的采购规模匹配。

(2) 江苏富华新型材料科技有限公司

江苏富华新型材料科技有限公司成立于 2016 年，注册资本 18,000 万元，是国内规模最大的塑料地砖出口制造商之一泰州市华丽新材料有限公司的子公司，在 2022 年以前系泰州市华丽新材料有限公司生产主体之一，截至 2022 年年底拥有员工 195 人。

2023 年后，江苏富华新型材料科技有限公司停产，生产人员及业务均转移至其母公司泰州市华丽新材料有限公司，剩余参保员工数量仅 1 人，后续不再向公司采购原材料。承接江苏富华新型材料科技有限公司员工及业务后，泰州市华丽新材料有限公司员工数量已超过 500 人，集团年销售额在 20 亿元左右，其经营规模与向公司的采购规模匹配。

(3) 上海石塑建材有限公司

上海石塑建材有限公司成立于 2006 年，注册资本 1,000 万元，是公司主要客户劲嘉集团的成员单位之一，主要承担劲嘉集团的采购职能，其向公司采购的原材料主要供劲嘉集团其他生产主体使用，自身的员工数量较少。劲嘉集团是国内新兴的专业塑料地砖制造厂，年平均年销售规模超过 10 亿元，其经营规模与公司的采购规模匹配。

综上，张家港保税区易乐国际贸易有限公司、上海石塑建材有限公司分别为易华润东、劲嘉集团的采购主体，其自身员工数量较少，但所属集团的经营规模与向公司的采购规模匹配；江苏富华新型材料科技有限公司曾系华丽集团的生产主体之一，2023 年后该客户停产，业务已转移至泰州市华丽新材料有限公司，其所属集团的经营规模与向公司的采购规模匹配。

（二）收入确认准确性

1. 区分境内外，说明不同收入确认类型下收入确认的金额、占比及主要客户，公司收入确认方式与同行业可比公司是否存在较大差异；说明不同境外销售模式（FOB/CIF 等）下收入确认金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

(1) 区分境内外，说明不同收入确认类型下收入确认的金额、占比情况

区域	收入确认类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入确认金额	占比	收入确认金额	占比	收入确认金额	占比
境内	签收模式	50,917.59	62.53%	62,829.37	71.48%	62,247.31	82.44%
	结算模式	2,731.54	3.35%	2,265.28	2.58%	1,477.69	1.96%
	小计	53,649.13	65.88%	65,094.65	74.05%	63,725.00	84.39%
境外	签收模式	10,492.86	12.89%	7,276.68	8.28%	4,997.16	6.62%
	结算模式	1,151.03	1.41%	1,624.88	1.85%		
	报关模式[注]	16,057.01	19.72%	13,854.36	15.76%	6,787.08	8.99%
	非买断式经销模式	82.93	0.10%	53.11	0.06%		
	小计	27,783.83	34.12%	22,809.03	25.95%	11,784.24	15.61%
合 计		81,432.95	100.00%	87,903.68	100.00%	75,509.24	100.00%

注：指 FOB、CIF、CFR、EXW 外贸方式报告期各期，公司境内收入占比分别为 84.39%、74.05%、65.88%，公司收入以境内为主，但境内收入占比逐年下降，

境内收入下降主要系部分境内客户在越南、泰国等东南亚国家设立厂房向公司采购产品所致；报告期各期，公司收入类型以签收模式为主，占比分别为89.05%、79.75%、75.41%。

(2) 区分境内外，说明不同收入确认类型下收入确认主要客户

公司报告期各期境内外不同收入确认类型下主要客户情况如下：

2025年度

区域	收入确认类型	客户名称	收入金额	占比
境内	签收模式	晶通集团	4,576.57	8.96%
		张家港保税区易乐国际贸易有限公司	3,484.36	6.82%
		爱丽家居	2,099.61	4.11%
		江苏正永	2,088.44	4.09%
		华丽集团	1,879.63	3.68%
		合　计	14,128.60	27.66%
境内	结算模式	贝美集团	1,589.41	58.19%
		浙江世友木业有限公司	349.34	12.79%
		浙江欧枫家居有限公司	233.92	8.56%
		湖州南浔春晓木业有限公司	154.87	5.67%
		湖州木蕴江南家居股份有限公司	132.67	4.86%
		合　计	2,460.21	90.07%
境外	签收模式	亚美实业	2,537.00	24.18%
		狮核实业	2,000.70	19.07%
		海帆实业	1,166.61	11.12%
		易达材料	1,100.91	10.49%
		上海益骓信息科技有限公司	609.07	5.80%
		合　计	7,414.30	70.66%
境外	报关模式	华丽集团	6,586.21	41.02%
		越南锐升	4,952.96	30.85%
		劲嘉集团	1,775.56	11.06%
		爱丽家居	875.12	5.45%

		AKGUN 建筑防水涂料有限公司	368.62	2.30%
		合　计	14,558.47	90.67%
境外	结算模式	永裕家居	1,029.75	89.46%
		大自然地板责任有限公司	121.28	10.54%
		合　计	1,151.03	100.00%
境外	非买断式经销	LHT 国际	82.93	100.00%
		合　计	82.93	100.00%

2024 年度

区域	收入确认类型	客户名称	收入金额	占比
境内	签收模式	晶通集团	5,067.30	8.07%
		张家港保税区易乐国际贸易有限公司	4,333.58	6.90%
		华丽集团	3,911.66	6.23%
		爱丽家居	3,578.47	5.70%
		肯帝亚	2,538.99	4.04%
		合　计	19,429.99	30.93%
境内	结算模式	浙江世友木业有限公司	551.48	24.35%
		贝美集团	492.97	21.76%
		湖州可木其木业有限公司	274.84	12.13%
		浙江欧枫家居有限公司	273.35	12.07%
		湖州帝诺居木业有限公司	232.93	10.28%
		合　计	1,825.58	80.59%
境外	签收模式	狮核实业	2,706.43	37.19%
		亚美实业	1,384.47	19.03%
		新晋股份	1,048.33	14.41%
		越南海航新材料有限公司	267.51	3.68%
		VNECOFLOOR 股份公司	198.79	2.73%
		合　计	5,605.53	77.03%
境外	报关模式	越南锐升	4,311.78	31.12%
		华丽集团	3,884.45	28.04%

		劲嘉集团	1,858.31	13.41%
		财纳福诺	1,609.88	11.62%
		东莞美哲塑胶制品有限公司	516.82	3.73%
		合　计	12,181.25	87.92%
境外	结算模式	永裕家居	1,199.42	73.82%
		大自然地板责任有限公司	425.46	26.18%
		合　计	1,624.88	100.00%
境外	非买断式经销	LHT 国际	53.11	100.00%
		合　计	53.11	100.00%

2023 年度

区域	收入确认类型	客户名称	收入金额	占比
境内	签收模式	华丽集团	4,938.43	7.93%
		张家港保税区易乐国际贸易有限公司	4,662.76	7.49%
		晶通集团	3,701.15	5.95%
		爱丽家居	2,711.85	4.36%
		肯帝亚	2,401.51	3.86%
		合　计	18,415.71	29.58%
境内	结算模式	浙江世友木业有限公司	546.66	36.99%
		湖州可木其木业有限公司	417.95	28.28%
		湖州帝诺居木业有限公司	234.96	15.90%
		湖州木蕴江南家居股份有限公司	195.43	13.23%
		常州市赛欧地板有限公司	72.79	4.93%
		合　计	1,467.78	99.33%
境外	签收模式	狮核实业	1,750.50	35.03%
		永裕家居	901.20	18.03%
		亚美实业	407.30	8.15%
		新晋股份	399.95	8.00%
		鑫恒越[合并]	273.41	5.47%
		合　计	3,732.35	74.69%

境外	报关模式	越南锐升	2,596.61	38.26%
		华丽集团	1,220.63	17.98%
		劲嘉集团	941.25	13.87%
		财纳福诺	690.49	10.17%
		GERFLOR MIDDLE EAST CO. LTD.	175.14	2.58%
		合　计	5,624.12	82.87%

(3) 公司收入确认方式与同行业可比公司是否存在较大差异

公司简称	销售模式	收入确认方式
松井股份	国内销售	公司将货物送至客户指定地点，按客户要求将产品交付客户，同时在约定期限内经客户对产品数量、质量与金额无异议后确认收入
	出口及保税区销售	公司根据客户的订单要求，将经检验合格后的产品通过委托报关公司在海关报关出口，取得报关单，同时在约定期限内经客户对产品数量、质量与金额无异议后确认收入
飞凯材料	国内销售	发货模式下：根据销售合同约定，通常本公司将货物送至客户指定地点，并由客户相关收货人员在货物所附的发货单上签字验收，本公司将客户签字验收的时间作为收入确认的时点 寄售模式：本公司将产品存放于客户处，客户随时领用，本公司将客户确认领用货物用于生产的时间作为收入确认的时点
	海外销售	本公司出口价格条款主要为 CIF 方式或 C&F，根据《国际贸易术语解释通则》，价格条款为 CIF 的出口产品，货物在装运港当货物越过船舷时本公司即完成交货，交货后货物灭失或损坏的风险及由于各种事件造成的任何额外费用即由卖方转移到买方，在实务操作中以取得提单为收入确认时点。公司以 C&F 方式出口的主要是通过快递空运，货物经海关查验放行后，以报关单上出口日期为收入确认时点
广信材料	国内销售	本公司将货物送至客户指定地点，按客户要求将产品交付客户，同时在约定期限内经客户对产品数量与质量确认无异议后确认收入。本公司以客户确认验收的时间作为收入确认时点，在实务操作中以取得经客户确认的对账单为收入确认时点
	国外销售	本公司根据客户的订单要求，将经检验合格后的产品通过海关报关出口，取得报关单，安排货运公司将产品装运并取得提单后确认收入。在实务操作中以取得提单为收入确认时点
公司	国内销售	内销产品销售包括两种销售业务模式：1）公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求将货物交付给客户或其指定的第三方，公司在取得客户签收单时确认收入；2）公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求，将产品运送至客户或其指定的第三方，客户领用涂装后，公司在取得客户确认的结算单时确认收入
	国外销售	外销产品销售包括四种销售业务模式:1）根据合同约定将产品报关离港、取得报关单、已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；2）公司将其产品交付给经销商销售，公司在取得经

公司简称	销售模式	收入确认方式
		销商的商品销售清单时确认收入；3）公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求将货物交付给客户或其指定的第三方，公司在取得客户签收单时确认收入；4）公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求，将产品运送至客户或其指定的第三方，客户领用涂装后，公司在取得客户确认的结算单时确认收入

如上表所示，公司收入确认方式与同行业可比公司不存在重大差异。

(4) 说明不同境外销售模式（FOB/CIF 等）下收入确认金额及占比

报告期各期不同境外销售模式(FOB/CIF 等)下收入确认金额及占比情况如下：

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CFR	4,743.43	17.07%	2,337.47	10.25%	2,719.47	23.08%
CIF	7,973.40	28.70%	8,550.85	37.49%	2,954.35	25.07%
FOB	3,340.19	12.02%	2,956.85	12.96%	1,113.26	9.45%
EXW			9.19	0.04%		
非买断式经销	82.93	0.30%	53.11	0.23%		
境外子公司销售	11,643.89	41.91%	8,901.56	39.03%	4,997.16	42.41%
合　计	27,783.83	100.00%	22,809.03	100.00%	11,784.24	100.00%

公司境外销售收入主要分为两种模式，第一种为国内公司对境外客户进行直接销售，第二种为由国内公司销售给国外子公司，由国外子公司对境外客户进行直接销售。报告期各期，随着公司 2022 年在越南设立子公司后，境外子公司销售收入增长较快，各期占比分别为 42.41%、39.03%、41.91%；境内公司直接对境外客户销售中以 CIF 模式增长较快，占外销模式收入占比分别为 25.07%、37.49%、28.70%。

(5) 相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求

1）报告期内，公司不同境外销售模式收入确认金额的计量

境外销售模式	收入确认金额
FOB	按照合同单价和数量确认销售收入，合同价格为离岸价格，定价主要考虑产品成本和公司至港口运费等因素
CIF	按照合同单价和数量确认销售收入，合同价格为到岸价格，定价主要考虑产品成本和公司至目的地港口运保费等因素
CFR	按照合同单价和数量确认销售收入，合同价格为到岸价格，

	定价主要考虑产品成本和公司至目的地港口运费等因素
EXW	按照合同单价和数量确认销售收入
非买断式经销	按照合同单价和数量确认销售收入
境外子公司销售-签收	按照合同单价和数量确认销售收入
境外子公司销售-结算	按照合同单价和数量确认销售收入

2）报告期内，公司不同外销模式下运费的会计处理

境外销售模式	公司至港口	离港后
FOB	公司承担计入营业成本	客户承担
CIF	公司承担计入营业成本	代收代付
CFR	公司承担计入营业成本	公司承担计入营业成本
EXW	客户承担	客户承担
非买断式经销	公司承担计入营业成本	公司承担计入营业成本
境外子公司销售-签收	公司承担计入营业成本	公司承担计入营业成本
境外子公司销售-结算	公司承担计入营业成本	公司承担计入营业成本

3）报告期内，公司不同外销模式下保险费的会计处理

境外销售模式	会计处理
FOB	客户承担
CIF	保险费作代收代付处理
CFR	客户承担，不作账务处理
EXW	客户承担，不作账务处理
非买断式经销	公司承担，计入营业成本
境外子公司销售-签收	公司承担，计入营业成本
境外子公司销售-结算	公司承担，计入营业成本

4）报告期内公司不同外销模式下收入类型的确认方法、时点与《企业会计准则》对比分析如下：

序号	企业会计准则规定	境外签收销售	境外结算销售	境外非买断式经销	外销-FOB、CIF、CFR 模式	外销-EXW 模式
1	识别与客户订立的合同	双方签订销售合同或订单，承诺履行各自义务，且合同或订单具有商业实质				

序号	企业会计准则规定	境外签收销售	境外结算销售	境外非买断式经销	外销-FOB、CIF、CFR 模式	外销-EXW 模式
2	识别合同中的单项履约义务	公司按合同约定发货，根据具体销售模式约定承担相关运保费，单个合同或订单作为单项履约义务				
3	确定交易价格	双方签订销售合同或订单，约定了价格的计量方式，且合同或订单中不存在重大融资成分				
4	将交易价格分摊至各单项履约义务	公司单个合同或订单作为单项履约义务，不需要将交易价格进行分摊				
5	履行各单项履约义务时确认收入	公司根据合同约定发货，到货签收后，客户取得相关产品控制权，公司确认收入	公司根据合同约定将货物运输至客户仓库，客户实际领用后，取得相关产品控制权，公司确认收入	公司将其产品交付给经销商销售，公司在取得经销商的商品销售清单时确认收入	公司在买方指定地点交付予买方指定承运人并办理出口报关程序后，客户取得相关产品控制权，公司确认收入	买方在仓库提货后，公司履行了义务，客户取得相关产品控制权，公司确认收入

综上所述，公司不同外销模式下相关会计处理及产品销售收入确认时点符合企业会计准则的规定。

2. 说明公司报告期内收入确认单据的具体类型，相关内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括不限于缺少收入确认单据、客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，如有，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比

（1）公司报告期内收入确认单据的具体类型，相关内控制度的运行情况及有效性

报告期内，公司收入确认相关的单据的具体类型及相关内控制度：

业务模式		单据具体类型	相关内控制度
内销	公司负责运输至客户指定地点	签收单	公司通过物流公司将产品运送至客户指定地点，接收方仓库管理员或指定人员对产品的数量、包装等状态核对检查无误后，在发货单上签字或盖章确认收货，物流公司将签收单提交给公司，作为公司确认收入的依据
	结算模式	结算单	公司根据合同约定将货物运输至客户仓库，客户领用后，公司在取得客户确认的结算单时确认收入
外销	FOB 模式	报关单	公司通过货运代理向海关进行报关申报并取得报关单，以及安排装船，货
	CIF 模式		

业务模式		单据具体类型	相关内控制度
	CRF 模式		运公司将报关单或提单提交给公司，作为公司确认收入的依据
	EXW 模式	签收单、报关单	买方在仓库提货后，以签收单作为公司确认收入的依据
	公司负责运输至客户指定地点	签收单	公司通过物流公司将产品运送至客户指定地点，接收方仓库管理员或指定人员对产品的数量、包装等状态核对检查无误后，在发货单上签字或盖章确认收货，物流公司将签收单提交给公司，作为公司确认收入的依据
	结算模式	结算单	公司根据合同约定将货物运输至客户仓库，客户实际领用后，公司在取得客户确认的结算单时确认收入
	非买断式经销模式	销售清单	公司将其产品交付给经销商销售，公司在取得经销商的商品销售清单时确认收入

公司收入确认单据的管理严格依照制度执行，相关内部控制运行有效。

(2) 是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括不限于缺少收入确认单据、客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，如有，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比

按照公司与客户签订的销售合同，前述收入确认单据中，结算单及销售清单由客户盖章确认，签收单系客户收货的凭证，由客户盖章或接收人员签字。报告期内，公司结算单、销售清单均有客户盖章并签署日期，不存在瑕疵情形。按照合同约定及与客户的交易习惯，签收时客户均由签收人员签字并签署日期，确认货物交接完毕。此外，月末公司销售人员根据公司记录与客户确认本月销售产品的品种及数量，核对本月账单。报告期内，公司收入确认单据存在瑕疵的具体情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（A）	81,432.95	87,903.68	75,509.24
单据缺少签收日期金额（B）	1,454.77	2,388.04	2,796.07
单据缺少签收日期金额占比（C=B/A）	1.79%	2.72%	3.70%
单据缺少签字及签收日期金额（D）	714.13	1,721.24	2,769.23

单据缺少签字及签收日期金额占比(E=D/A)	0.88%	1.96%	3.67%

公司收入确认单据瑕疵主要两种情形：一类为收入单据缺少签收日期，报告期各期，单据缺少签收日期金额占比分别为 3.70%、2.72%、1.79%，占比逐渐较少；一类为收入确认单据缺少签字及签收日期，报告期各期，单据缺少签字及签收日期金额占比分别为 3.67%、1.96%、0,88%，占比逐渐减少。

收入单据缺少签收日期主要系客户仓库人员的交易习惯签字后未注明日期，公司通过物流记录及对账记录确认上述销售收入准确性及真实性；收入确认单据缺少签字及签收日期主要系主要与部分客户采用小额、高频采购方式有关。客户日常采购下单过程中，为减少库存压力和资金占用成本，采购周期较短，一般采用小批量、多频次的方式下单，由于发货频次较多，获取每次发货经签字的签收单据管理成本较大且可操作性不强，因此导致存在上述瑕疵，针对该类情形公司通过物流记录及对账记录确认上述销售收入准确性及真实性。

随着公司销售业务内控中销售单据管理逐步加强，上述瑕疵单据的收入占比逐步降低。

3. 说明客户下单至收入确认的一般周期，列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性

(1) 说明客户下单至收入确认的一般周期，列示报告期各期前十大订单的具体情况

公司客户合同主要分为两种：1) 大部分客户订单系单次合同，公司按订单生产后一次性将全部产品交付给客户；其中境内销售自客户订单下单至客户签收的周期通常在 1 周左右，境外销售自客户订单下达至完成出口报关的时间通常在 2 周左右；2) 部分客户订单为长期合同，合同数量通常为客户在未来 1 个月的生产需求量，合同签订后，公司根据客户通知分批次向客户交付，该类订单下单至全部交付或出口报关的时间通常在 1 个月左右。报告期内，存在极少数金额较大的长期合同系季度需求合同，该类订单确立后公司根据客户需求在未来 3 个月左右分批次交付产品，并在各月月末对当月客户签收或出口报关的部分分别确认。

1）2025 年度前十大订单具体情况

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	含税销售金额占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
1	华丽集团	客户直接下单	热熔胶	335.54	0.41%	2025.3.27	2025.3.29~2025.4.8 期间分批发货，共发 3 次	2025.3.31~2025.4.10 期间分批签收，共 3 次	2025 年 3~4 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100.00%	无
2	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	393.97	0.48%	2025.3.31	2025.4.1~2025.5.5 期间分批发货，共发 19 次	2025.4.1~2025.5.5 期间分批签收，共 19 次	2025 年 4~5 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100.00%	无
3	越南锐升	客户直接下单	UV 涂料	52.01 万美元	0.45%	2025.4.23	2025.4.26、2025.5.2 分 2 次发货	出口销售，不适用签收；2025.5.5、2025.5.12 分 2 批报关出口	2025 年 5 月底	报关单	100.00%	无
4	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	313.38	0.38%	2025.4.28	2025.5.2~2025.6.21 期间分批发货，共发 19 次	2025.5.2~2025.6.21 期间分批签收，共发 19 次	2025 年 5~6 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100.00%	无
5	华丽集团	客户直接下单	UV 涂料	55.34 万美元	0.48%	2025.5.13	2025.5.21~2025.6.9 期间分批发货，共发 6 次	出口销售，不适用签收；2025.5.30、2025.6.19 分 6 批报关出口	2025 年 5~6 月各月月底分别对当月完成报关出口的部分确认收入	报关单	100.00%	无
6	易华润东	客户直接下单	UV 涂料	374.34	0.46%	2025.6.17	2025.6.19~2025.7.9 期间分批发货，共发 5 次	2025.6.20~2025.7.10 期间分批签收，共 5 次	2025 年 6~7 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100.00%	无
7	越南锐升	客户直接下单	UV 涂料	44.37 万美元	0.38%	2025.6.23	2025.6.23~2025.6.26 分两批发货	不适用签收，2025.6.28~2025.7.2 分两批报关出口	2025 年 6~7 月各月月底分别对当月完成报关出口的部分	报关单	100.00%	无

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	含税销售金额占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
									确认收入			
8	越南锐升	客户直接下单	UV 涂料	49.78 万美元	0.43%	2025.10.8	2025.10.5~2025.11. 7 分 4 次发货	不适用签收;2025.10.13~2025.11.15 分 4 次报关出口	2025 年 10~11 月各月月底分别对当月完成报关出口的部分确认收入	报关单	100.00%	无
9	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	334.68	0.41%	2025.11.28	2025.11.18~2025.12.23 期间分批发货，共发 17 次	2025.11.18~2025.12.23 期间分批签收，共发 17 次	2025 年 11~12 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100.00%	无
10	越南锐升	客户直接下单	热熔胶	59.58 万美元	0.51%	2025.12.2	2025.12.6~2025.12.12 期间分批发货，共发 2 次	不适用签收，2025.12.14~2025.12.18 期间分 2 批报关出口	2025 年 12 月底	报关单	0.00%	无

注：各期前十大订单的发货统计截至 2025 年 12 月 31 日，签收时点、收入确认、期后回款和退换货均统计在 2025 年 12 月 31 日以前已发货的部分截至 2026 年 2 月 28 日的签收、收入确认、期后回款和退换货情况

2）2024 年前十大订单具体情况

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	占当期含税销售金额比例	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
1	肯帝亚	客户直接下单	UV 涂料	400.38	0.41%	2024.01.01	2024.1.1~2024.3.4 期间分批发货，共发 15 次	2024.1.2~2024.3.5 期间分批签收，共 15 次	2024 年 1~3 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	占当期含税销售金额比例	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
2	越南锐升	客户直接下单	UV 涂料	55.19 万美元	0.39%	2024.01.05	2024.1.15~2024.2.18 期间分批发货，共发 4 次	出口销售，不适用签收； 2024.1.22~2024.2.25 期间分 3 批报关出口。	2024 年 1~2 月各月月底分别对当月报关出口的部分确认收入	报关单	100%	无
3	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	376.91	0.38%	2024.01.23	2024.1.23~2024.3.31 期间分批发货，共发 28 次	2024.1.23~2024.3.31 期间分批签收，共 28 次	2024 年 1~3 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
4	常州贝美	客户直接下单	UV 涂料	509.00	0.52%	2024.02.23	2024.2.23~2024.5.10 期间分批发货，共发 53 次	2024.2.23~2024.5.10 期间分批签收，共 53 次	2024 年 2~5 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
5	爱丽家居	客户直接下单	UV 涂料	419.30	0.43%	2024.02.26	2024.3.1~2024.3.28 期间分批发货，共发 6 次	2024.3.2~2024.3.29 期间分批签收，共 6 次	2024 年 3 月月底对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
6	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	372.05	0.38%	2024.03.01	2024.3.1~2024.3.29 期间分批发货，共发 17 次	2024.3.1~2024.3.29 期间分批签收，共 17 次	2024 年 3 月月底对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
7	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	502.98	0.51%	2024.03.28	2024.4.1~2024.5.6 期间分批发货，共发 22 次	2024.4.1~2024.5.6 期间分批签收，共 22 次	2024 年 4~5 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
8	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	459.35	0.47%	2024.04.27	2024.5.6~2024.6.13 期间分批发货，共发 21 次	2024.5.6~2024.6.13 期间分批签收，共 21 次	2024 年 5~6 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
9	张家港市保税区易乐国际贸易有	客户直接下单	UV 涂料	374.96	0.38%	2024.11.29	2024.12.4~2024.12.26 期间分批发货，共发 12	2024.12.5~2024.12.29 期间分批签收，共	2024 年 12 月底	签收单	100%	无

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	占当期含税销售金额比例	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
	限公司						次	12 次				
10	劲嘉集团	客户直接下单	UV 涂料	50.89 万美元	0.36%	2024.12.01	2024.12.3~2024.12.18 期间分批发货，共发 4 次	出口销售，不适用签收； 2024.12.7~2024.12.25 期间分 4 批报关出口。	2024 年 12 月底	报关单	100%	无

3）2023 年前十大订单具体情况

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	含税销售金额占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
1	越南锐升	客户直接下单	UV 涂料	401.25	0.47%	2023.02.27	2023.3.3~2023.3.18 期间分批发货，共发 3 次	出口销售，不适用签收； 2023.3.8~2023.3.25 期间分 3 批报关出口。	2023 年 3 月底	报关单	100%	无
2	财纳福诺	客户直接下单	UV 涂料	304.53		2023.4.5	2023.4.7、2023.4.22 分 2 批发货	出口销售，不适用签收； 2023.4.12、2023.4.28 分 2 批报关出口。	2023 年 4 月底	报关单	100%	无
3	华丽集团	客户直接	热熔胶	409.51	0.48%	2023.06.03	2023.6.6~2023.6.25 期间分批发货，共发 5 次	2023.6.8~2023.6.25 期间分批签收，共 5 次	2023 年 6 月底	签收单	100%	无

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	含税销售金额占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
		下单										
4	越南锐升	客户直接下单	UV涂料	57.80万美元	0.48%	2023.10.02	2023.10.6~2023.10.30期间分批发货，共发3次	出口销售，不适用签收；2023.10.14~2023.11.12期间分4批报关出口。	2023年10~11月各月月底分别对当月报关出口的部分确认收入	报关单	100%	无
5	劲嘉集团	客户直接下单	UV涂料	423.40	0.50%	2023.10.20	2023.10.23~2023.11.30期间分批发货，共发6次	2023.10.26~2023.12.1期间分批签收，共6次	2023年10~12月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
6	华丽集团	客户直接下单	热熔胶	515.27	0.61%	2023.11.15	2023.11.29~2023.12.21期间分批发货，共发11次	2023.11.30~2023.12.23期间分批签收，共11次	2023年11~12月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无
7	常州贝美	客户直接下单	UV涂料	755.00	0.89%	2023.11.29	2023.12.1~2024.2.21期间分批发货，共发43次	2023.12.1~2024.2.21期间分批签收，共43次	2023年12月~2024年2月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	2023.12.22退货200kg，共0.98万元
8	华丽集团	客户直	热熔胶	492.45	0.58%	2023.12.01	2023.12.3~2023.12.28期间分批发货，共发10次	2023.12.4~2023.12.30期间分批签收，共10次	2023年12月底	签收单	100%	无

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额	含税销售金额占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款情况	退换货情况
		接下单										
9	肯帝亚	客户直接下单	UV涂料	367.92	0.43%	2023.12.01	2023.12.1~2023.12.30 期间分批发货，共发 17 次	2023.12.2~2023.12.30 期间分批签收，共 17 次	2023 年 12 月底	签收单	100%	无
10	劲嘉集团	客户直接下单	UV涂料	476.29	0.56%	2023.12.22	2023.12.29~2024.2.27 期间分批发货，共发 5 次	2024.1.1~2024.3.1 期间分批签收，共 6 次	2024 年 1 月~3 月各月月底分别对当月签收的部分确认收入	签收单	100%	无

(2) 说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性

报告期内，对公司与客户签订的单次销售合同，境内销售的自订单签订到客户签收通常在1周左右;境外销售的自订单签订到出口报关完成通常在2周左右，公司在客户签收或完成出口报关当月月底确认收入；对公司与客户签订的长期合同，公司根据客户通知分批次发货，分批次取得客户签收单或出口报关，并在各月月底对当月客户签收或完成出口报关的批次确认收入。因此报告期内，公司不存在相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论

(1) 核查方法、范围、过程

1) 获取公司报告期内的销售明细表，了解公司外销业务收入变动情况、客户数量及结构的变化情况，对外销客户所属销售模式的划分进行复核，分析对比各销售模式的收入占比及变动情况；

2) 将报告期各期外销收入与各年海关的电子口岸数据进行比对，核查外销收入确认金额与海关报关数据的一致性；

3) 将报告期各期外销收入与各年免抵退税申报汇总表进行比对，核查外销收入确认金额与出口退税金额的一致性；

4) 通过国家外汇管理局数字外管平台调取2024年1月至2025年6月外汇收汇数据，核查外汇管理局数据与境外销售收入的匹配性；

5) 获取报告期内公司结汇及汇兑损益数据，核查报告期内公司结汇及汇兑损益与外销收入的匹配情况；

6) 获取公司关于运输费用的变动是否符合市场价格变动趋势的说明，确认运输费用变动的合理性；

7) 获取公司报告期内境外PO/PI、报关单、提单、签收单、结算单等资料，核查相关单据与境外收入匹配情况；

8) 取得按销售金额对客户进行分层的统计表，分析并确认境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况的合理性，结合下游行业竞争者的分布特点，确认公司客户集中度较低且小客户较多符合行业惯例；

9）取得公司境内主体和境外子公司在境外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式、不同方式开展境外业务的经营安排，确认境外销售业务的真实性和境外业务经营安排合理性；取得公司境内外主体在境外市场各期的销售收入，确认境外销售增长的合理性；取得公司和海外当地供应商相比的竞争优劣势对比分析，确认境外销售业务的可持续性；

10）对主要客户进行访谈，并查询网络公开信息，了解张家港保税区易乐国际贸易有限公司等社保缴纳人数较少、注册资本较少的客户的经营规模，确认相关主要客户的经营规模与向公司的采购规模匹配；

11）了解公司客户下单至收入确认的一般周期；取得报告期各期前十大订单及其具体执行情况，确认相关收入均已计入正确的期间，不存在重大异常情况；通过抽查公司销售订单执行情况，结合公司销售业务流程，确认公司不存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1）公司境内外不同类型客户的数量、销售金额及占比、增减变动情况合理，公司客户集中度较低且小客户较多符合行业惯例；

2）公司向鑫恒越的销售毛利率与向非关联方客户的销售毛利率存在差异具有合理性；

3）公司设立 LH 国际后，已承接原鑫恒越终端客户，并终止与鑫恒越的经销合作；终止经销前，客户从鑫恒越处采购，终止经销后，鑫恒越客户大部分成为公司直销客户，2023 年鑫恒越客户与公司直销客户存在大量重合，具有合理性；

4）公司境内外主体在境外市场各期的销售收入变动情况合理，公司境外销售业务具有可持续性；

5）报告期内汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系，公司汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性；

6）报告期内公司合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与外销收入具有匹配性；公司报告期内未购买出口信用保险，境外销售收入与出口信用保险数据无匹配关系；

7）张家港保税区易乐国际贸易有限公司等社保缴纳人数较少、注册资本较

少的客户所属集团的经营规模与向公司的采购规模匹配；

8）报告期内公司不同收入确认类型下收入确认方式与同行业可比公司不存在较大差异，境外不同销售模式（FOB/CIF 等）的相关会计处理符合企业会计准则的要求；

9）报告期公司收入确认相关内控制度的运行良好，具有效性；

10）公司报告期前十大订单相关收入均已计入正确的期间，不存在重大异常情况；公司不存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形。

2. 说明针对公司收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查结论

（1）收入真实性核查方式、核查过程、核查证据

1）询问公司财务总监、销售总监，了解公司销售模式及主要客户构成情况，了解公司与销售业务相关的内部控制制度以及收入确认的方法、时点和依据；

2）对主要客户的销售流程进行测试，查阅公司记账凭证、销售合同、发货单、签收单、物流单、发票及收款凭证等，测试与销售收入相关的内部控制；

3）获取公司主要客户和境内、外销售的销售收入成本明细表，对营业收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动的原因；

4）通过审阅销售合同，根据合同中有关所有权、风险以及控制权转移的相关条款及退换货条款，以判断公司收入确认的时点是否符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司收入确认政策相比较，判断公司收入确认政策是否符合行业特征；

5）通过公开信息搜集和互联网检索等方式了解主要客户的基本情况、经营背景和业务规模等，对主要客户进行实地访谈或视频访谈，询问客户与公司的合作情况，核查主要客户的背景信息及双方的交易信息；

6）对主要客户执行函证程序以确认应收账款余额和销售收入金额的真实性和准确性；

7）对境内、外销售收入执行细节测试，对于境内收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、客户签收单、结算单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等；

8）对营业收入执行截止测试程序，选取资产负债表日前后的发运凭证、签收单等与收入确认相关的业务单据，与应收账款和销售收入明细账进行核对，以

检查销售收入是否记录在恰当的会计期间；

9）核查公司实际控制人、董事、原监事、高级管理人员出具的社会关系调查表，核查公司及其实际控制人、董事、原监事、高级管理人员与主要客户是否存在关联关系、其他利益安排等。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

公司收入真实、准确。

3. 说明客户函证、走访及细节测试的样本选取标准及选取情况，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，是否存在不配合走访客户，如有，说明相应原因、对应收入金额、占比及替代程序的有效性

(1) 客户函证样本选取标准及选取情况，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性

1）客户函证的选取标准

根据公司实际情况以及重要性原则，我们对报告期各期公司的客户实施函证程序，客户函证对象选取的具体过程如下：① 函证总体最低核查比例为 80%；② 按重要性原则，不同客户类别层级的客户函证核查金额占该类样本的最低核查比例为：大型客户最低核查比例为 90%，中型客户最低核查比例为 40%，小型客户最低核查比例为 10%；③ 异常客户函证核查比例为 100%。对选取的上述发函样本实施独立函证程序，核实公司报告期各期销售收入金额、各期末应收账款余额确认销售业务的真实性、准确性、完整性。

2）客户函证的选取情况、回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况

公司报告期各期发函比例、回函比例、回函不符的金额及比例、替代程序比例如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（A）	81,432.95	87,903.68	75,509.24
发函金额(B)	66,445.96	74,284.88	63,826.43
发函比例(C=B/A)	81.60%	84.51%	84.53%
回函相符金额 D	38,974.47	47,247.63	44,329.74
回函相符比例 E=(D/B)	58.66%	63.60%	69.45%

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
回函不符经调节确认金额 F	19,150.76	16,293.56	8,921.64
回函不符经调节确认比例 J=(F/B)	28.82%	21.93%	13.98%
未回函金额 H	8,320.73	10,743.69	10,575.05
未回函比例 I=(H/B)	12.52%	14.46%	16.57%
替代测试金额 J	8,320.73	10,743.69	10,575.05
替代测试比例 K=(J/B)	12.52%	14.46%	16.57%
总体确认金额 L	66,445.96	74,284.88	63,826.43
总体确认比例 M=(L/A)	81.60%	84.51%	84.53%

公司报告期各期回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
双方入账口径差异	19,150.76	16,293.56	8,921.64
合　计	19,150.76	16,293.56	8,921.64
发函金额	66,445.96	74,284.88	63,826.43
占　比	28.82%	21.93%	13.98%

针对回函不符客户，我们实施的回函差异调节程序主要包括，了解回函不符的差异原因，获取并检查销售合同、银行回单、经客户或物流确认的收入确认单据等相关证明材料。

3）替代性程序的有效性

针对未回函客户，我们实施了替代测试，替代测试主要内容包括：检查与客户发生业务往来相关的销售合同、订单、经客户或客户物流确认的收入确认单据、客户收货回执单、结算单及银行回单等支持性文件资料，替代程序具有有效性。

(2) 客户走访样本选取标准及选取情况，是否存在不配合走访客户，如有，说明相应原因、对应收入金额、占比及替代程序的有效性

1）客户走访样本选取标准

根据公司实际情况以及重要性原则，我们对报告期各期公司的客户实施走访程序，客户走访对象选取的具体过程如下：① 走访总体最低核查比例为 70%；② 按重要性原则，不同客户类别层级的客户走访核查金额占该类样本的最低核查比例为：大型客户最低核查比例为 90%，中型客户最低核查比例为 40%，小型

客户最低核查比例为 10%；③ 异常客户走访核查比例为 100%。

我们对选取的上述访谈样本实施走访程序，主要了解客户基本信息、双方合作背景、运输方式、验收情况、结算情况、报告期的交易内容、关联关系、合作过程是否存在争议、纠纷、诉讼、仲裁等事项。

2）客户的走访比例

报告期各期，走访的客户金额及营业收入占比如下：

报告期各期，走访的客户金额及营业收入占比如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24
走访金额	60,719.62	70,214.11	58,128.25
走访比例	74.56%	79.88%	76.98%

报告期各期，我们走访主要客户销售收入占公司当期主营业务收入的比例分别为 76.98%、79.88%和 74.56%。

3）是否存在不配合走访客户，如有，说明相应原因、对应收入金额、占比及替代程序的有效性

报告期内，公司不存在不配合走访客户的情形。

(3) 细节测试的样本选取标准及选取情况

1）细节测试的样本选取标准

根据公司实际情况以及重要性原则，我们对报告期各期公司的客户实施细节测试程序，客户细节测试对象选取的具体过程如下：① 报告期各期前十大客户；② 报告期内新增的收入 500 万元以上的客户；③ 销售金额 2022 年大于 300 万元的客户中，2023 年到 2024 年收入波动超过 50%的客户；④ 销售金额 2024 年大于 300 万元的客户中，2025 年收入波动超过 50%的客户；⑤ 对剩余部分样本，随机抽取至少 5 个客户；⑥ 在上述标准基础上确保细节测试总体比例达到 60%以上。

我们对选取的上述样本实施细节测试程序，对于内销收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、客户签收单、结算单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等。

2）细节测试的样本选取情况

报告期各期，细节测试的客户金额及营业收入占比如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24
细节测试金额	50,546.39	53,591.12	45,343.34
测试比例	62.07%	60.97%	60.05%

报告期内，我们细节测试覆盖客户对应销售金额占当期主营业务收入比例分别为 60.05%、60.97%和 62.07%。

4. 说明针对鑫恒越等关联经销商客户进销存、退换货、终端销售的核查方法、范围、比例及结论，是否存在通过客户压货提前确认收入情形或其他利益安排

(1) 针对关联经销商 LHT 的核查

2024 年公司与泰国经销商 LHT 国际开始非买断式经销合作。2024 年公司确认对 LHT 国际的销售收入为 531,088.99 元，2025 年的销售收入为 829,266.28 元，金额较小，2025 年 6 月，公司终止了与 LHT 国际的合作。

1）我们查看了公司与 LHT 国际合作期间的进销存数据，根据其期末库存情况，核查公司是否存在通过客户压货提前确认收入情形；

2）我们查看了经销商对外销售的凭证，包括合同、发票、送货单、签收单等，与公司收入确认单据进行比对，核查公司对 LHT 国际销售收入确认的准确性；

3）我们查看了 LHT 国际销售退回明细；检查了相应的销售合同、终止合作协议；检查了 LHT 国际退货的货物交接单，检查了销售型号、销售数量、销售价格等，LHT 国际销售退回原因为与公司终止经销合作后的后续安排，销售退回具有合理性；

4）由于公司对 LHT 国际的销售收入较少，我们对 LHT 国际的主要客户华丽（泰国）Eastival 有限公司进行了访谈，2025 年 1-6 月的 LHT 国际终端客户访谈收入占比为 52.93%。

(2) 针对关联经销商鑫恒越（合并）的核查

公司于 2023 年 5 月终止与经销商鑫恒越合作，针对报告期内的合作，我们履行了以下核查程序：

1）我们检查了公司与鑫恒越合作期间鑫恒越及其同一控制下公司的进销存数据，根据其期末库存情况，核查公司是否存在通过客户压货提前确认收入情形；2）针对鑫恒越（合并）因质量问题发生的退款，我们获得了鑫恒越（合并）的退货明细，了解发生质量问题的原因；

3）针对合作期间的退换货情况，我们获取了经销商的销售退回明细；检查了销售合同、终止合作协议；检查了退换货的的货物交接单，检查了销售型号、销售数量、销售价格等。合作期间，除因终止经销原因而发生的退货外，公司与鑫恒越（合并）不存在退换货的情况；

4）针对经销商鑫恒越（合并）终端销售情况，我们对其主要终端销售客户进行访谈，相应客户的访谈情况如下：

单位：元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访客户采购金额 a	终止经销	终止经销	2,480,597.23
公司对经销商的销售额 b			3,287,224.03
走访客户采购金额占比 c=a/b			75.46%

综上，我们针对鑫恒越等关联经销商客户进销存、退换货、终端销售情况进行了核查，公司不存在通过客户压货提前确认收入情形或其他利益安排。

5. 结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、完整性发表明确意见

综上，公司报告期收入真实、完整。

五、 采购价格公允性及毛利率增长真实合理性

（1）采购价格公允性。根据申请文件：①发行人主要原材料为树脂、助剂等化工产品，报告期内，发行人树脂平均采购价格分别为 2.90 万元/吨、2.14 万元/吨和 2.05 万元/吨，2023 年树脂采购均价变动为-26.27%，发行人采购的树脂规格型号较多，采购量大的几个品种均没有公开市场报价。②发行人主要能源为电力与蒸汽，报告期内采购单价均呈现下降趋势，2024 年发行人电力采购量大幅增加。③报告期末，发行人采购人员为 6 人，占员工总人数比例为 1.60%。请发行人：①结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原

材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，结合前述情况分析说明发行人采购价格公允性。②说明报告期内发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，2024 年电力采购大幅增加的原因及合理性。③说明发行人采购人员数量设置与采购规模是否匹配。

（2）2023 年毛利率大幅增长合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人综合毛利率分别为 24.79%、36.26%和 36.84%，2023 年发行人毛利率上升 11.47 个百分点，主要系树脂价格大幅下降且下降幅度大于主要产品售价的下降幅度。②报告期各期，发行人直接材料成本占营业成本的比重分别为 91.30%、91.15%及 90.70%，原材料价格波动对发行人的毛利率影响较大。请发行人：①说明发行人与主要客户的调价周期和实际调价情况，包括调价方式、调价次数、调价比例、收入金额、占比、毛利率等，说明对不同客户调价次数和幅度是否存在显著差异及原因，是否与市场价格、客户向其他供应商采购价格存在显著差异，是否存在相近时间内同类型产品售价存在较大差异的情形。②结合原材料价格传导机制、上下游议价能力、与主要客户的定价机制和调价模式、产品单位成本等，说明后续如树脂价格回升，发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析相关风险并补充完善风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明供应商函证及走访情况，包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序。（审核问询函问题 7）

（一）采购价格公允性

1. 结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明公司向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，结合前述情况分析

说明公司采购价格公允性

(1) 结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因

报告期内，公司各类原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/吨

名　称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例	平均单价
树脂	20,063.23	-1.30%	20,549.86	-3.95%	21,395.97
助剂	37,347.37	-0.01%	37,550.96	0.19%	37,478.69

报告期各期，树脂和助剂二者合计采购金额占原辅料采购总额的比例分别为 94.26%、91.84%和 91.70%，为公司主要原材料。由上表可知，2024 年和 2025 年树脂及助剂采购单价基本保持稳定；。

公司采购的树脂和助剂种类较多，典型品种包括HDDA、PTMEG（聚四氢呋喃）、聚酯多元醇、二氧化硅等，其不属于初级大宗化工产品，无直接公开市场报价。报告期内，公司树脂和助剂采购价格波动主要受市场价格波动影响，下文从相关原材料所属行业同类产品市场价格及原材料上游大宗商品市场价格两个维度对原材料市场价格波动趋势进行分析，具体如下：

1) 所属行业同类产品市场价格情况

公司采购的各种树脂、助剂等化工产品上游行业供给充足且竞争充分，上游企业相关产品的销售价格波动趋势能较好反映公司原材料的市场价格变动趋势，经查询上游生产树脂及助剂等产品的上市公司定期报告，其价格波动情况如下：

序号	对比公司及产品名称	选取对比理由
1	强力新材[300429]：PCB 光刻胶树脂	强力新材主要从事电子材料领域各类光刻胶专用电子化学品和绿色光固化材料的研发、生产和销售。产品“PCB 光刻胶树脂及单体”的主要用途为：丙烯酸系列（TM 系列）广泛应用于印制电路板（PCB）制造领域干膜光刻胶体系和液态光刻胶体系，还可用于光固化涂料、油墨、胶粘剂等领域。
2	汇得科技[603192]: 聚酯多元醇	汇得科技主营业务为聚氨酯材料的研发、生产、销售和技术服务。产品“聚酯多元醇”为公司采购的典型树脂之一，汇得科技为公司的合格供应商。

3	元利科技[603217]：脂肪醇系列产品	元利科技主要从事精细化工产品(含二元酸二甲酯系列产品、脂肪醇系列产品及增塑剂系列产品)生产、销售。脂肪醇系列产品的应用领域为 UV 涂料和聚氨酯。
4	久日新材[688199]：光引发剂	久日新材主营业务为光引发剂的研发、生产和销售。光引发剂为公司主要原材料，公司前五名供应商之一天津久瑞翔和商贸有限公司为久日新材全资子公司。

（续上表）

单位：元/吨

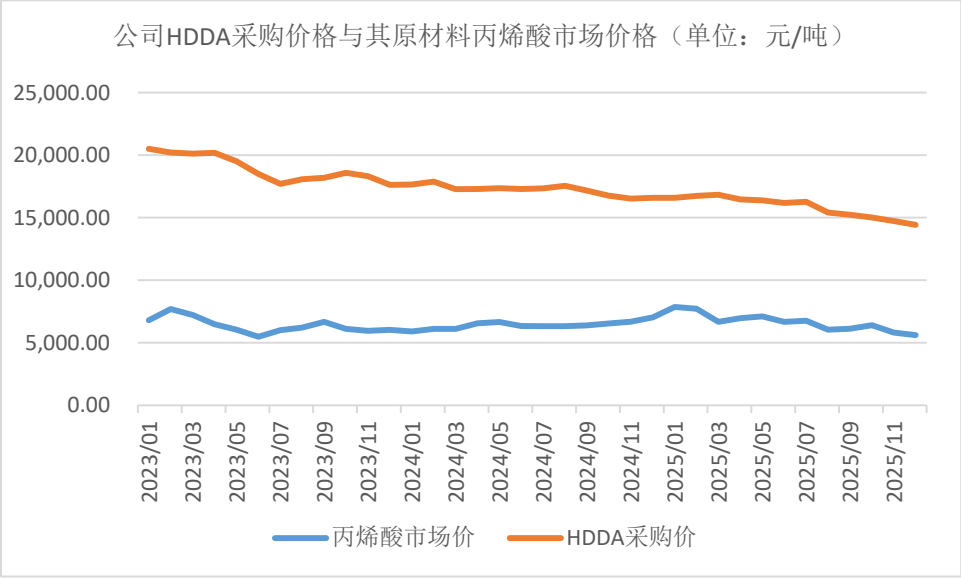
序号	对比公司及产品名称	2024 年度		2023 年度
		平均单价	变动比例	平均单价
1	强力新材[300429]：PCB 光刻胶树脂	35,140.96	-0.20%	35,213.10
2	汇得科技[603192]：聚酯多元醇	12,246.80	4.15%	11,758.48
3	元利科技[603217]：脂肪醇系列产品	17,146.27	-7.68%	18,571.87
4	久日新材[688199]：光引发剂	47,374.74	-4.17%	49,438.01

注：数据来源于上市公司定期报告，2025 年度数据暂未披露

由上表可知 2024 年度较 2023 年度变动幅度较小基本保持稳定，与报告期内公司树脂和助剂的采购单价波动趋势基本一致。

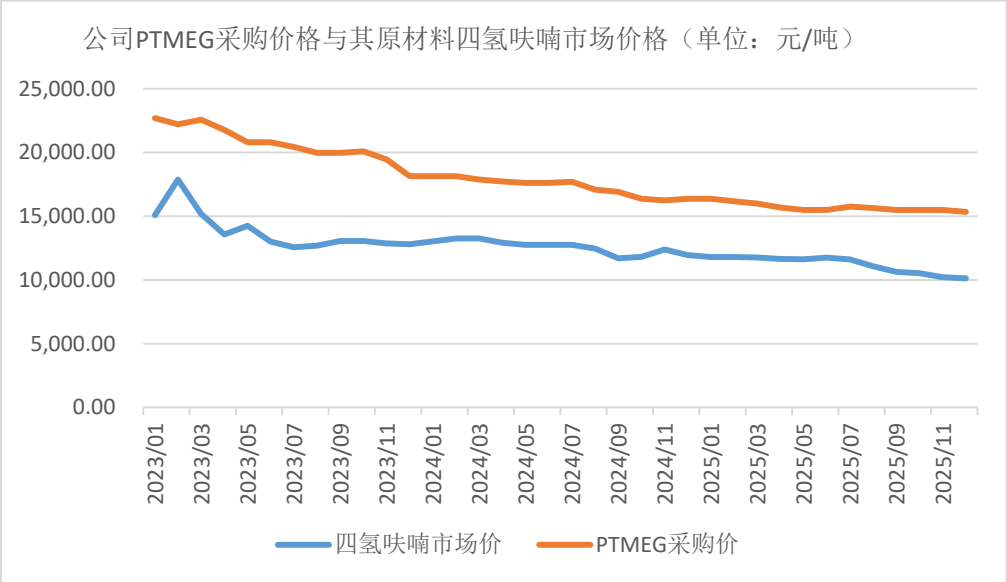
2）原材料上游大宗商品市场价格情况

以公司采购的典型品种 HDDA（1,6-己二醇二丙烯酸酯）和 PTMEG（聚四氢呋喃）为例，其核心原材料分别为“丙烯酸”和“四氢呋喃”，报告内相关产品采购价格和对应原材料公开市场价格变动趋势对比如下：



注：数据来源于 Wind

如上图所示，报告期内，公司 HDDA（1,6-己二醇二丙烯酸酯）采购价格与其原材料丙烯酸的公开市场价格变动趋势基本保持一致。



注：数据来源于 Wind，少部分月份无公开市场价格或公司未进行采购，默认该月价格与上月一致

如上图所示，报告期内，公司 PTMEG（聚四氢呋喃）采购价格与其原材料四氢呋喃的公开市场价格变动趋势基本保持一致。

(2) 说明公司向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异

1) 公司向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异

如前文所示，公司主要树脂采购价格与上游原材料大宗价格变动趋势一致。

树脂的品种、型号众多，包括能进行光固化反应的活性基团低聚物，也包括低黏度、低分子化合物的活性稀释剂，相应品质、价格差异较大，不同供应商经营的品种差别较大，品质、价格有显著差别，符合行业惯例。以下选取报告期内采购量最大的两个规格树脂产品进行分析。

报告期内，公司编号 10101002 号树脂不同供应商的平均采购价格如下：

单位：吨、元、元/吨

期　间	采购供应商	采购数量	采购金额	平均单价
2025 年度	长兴特殊材料（苏州）有限公司	1,414.60	22,398,339.63	15,833.69

期　间	采购供应商	采购数量	采购金额	平均单价
	长兴特殊材料（珠海）有限公司	377.73	6,144,887.62	16,267.94
2024 年度	长兴特殊材料（苏州）有限公司	1,072.92	18,347,780.56	17,100.79
	长兴特殊材料（珠海）有限公司	1,170.44	20,177,656.89	17,239.38
2023 年度	湖南优威新材料有限公司	75.00	1,425,663.71	19,008.85
	长兴特殊材料（苏州）有限公司	732.14	13,638,120.35	18,627.75
	长兴特殊材料（珠海）有限公司	1,156.44	21,873,328.28	18,914.37

根据上表，2023 年公司从上述三家供应商处的平均采购价格相差不大；2024 年和 2025 年公司从长兴特殊材料（苏州）有限公司、长兴特殊材料（珠海）有限公司两家供应商处采购，采购价格基本相同。

报告期内，公司编号 10101166 号树脂不同供应商的采购价格如下：

单位：吨、元、元/吨

期　间	采购供应商	采购数量	采购金额	平均单价
2025 年度	岳阳阜果贸易有限公司	32.00	530,973.46	16,592.92
2024 年度	上海海逸科贸有限公司	381.04	6,336,651.51	16,630.10
	上海晨龙企业发展有限公司	11.00	187,876.11	17,079.65
	岳阳阜果贸易有限公司	112.00	2,071,769.92	18,497.95
	上海曲格科技有限公司	26.00	432,566.37	16,637.17
2023 年度	上海慎则化工科技有限公司	581.75	10,814,834.50	18,590.18
	上海海逸科贸有限公司	149.96	2,514,449.56	16,767.47
	上海晨龙企业发展有限公司	208.97	3,903,381.42	18,679.15
	岳阳阜果贸易有限公司	65.00	1,314,955.73	20,230.09

根据上表，2023 年公司从供应商上海晨龙企业发展有限公司、上海慎则化工科技有限公司、岳阳阜果贸易有限公司采购的公司编号 10101166 号树脂的平均采购价格相差不大，公司从上海海逸科贸有限公司采购的平均价格偏低，主要由于公司主要在 2023 年 12 月向其采购了树脂，2023 年上半年树脂市场价格高于下半年。

2024 年公司从供应商上海海逸科贸有限公司、上海晨龙企业发展有限公司和上海曲格科技有限公司三家供应商采购的公司编号 10101166 号树脂的平均采购价格相差不大，从岳阳阜果贸易有限公司采购的平均价格略高，主要系该公司

101101166 号树脂气味参数略优于其他供应商。2025 年公司仅从岳阳阜果贸易有限公司采购 10101166 号树脂，采购价格无异常波动。

综上，受产品性能、品质、采购时间差异等因素的影响，公司对不同供应商同类产品的采购价格存在一定差异，整体而言差异在合理范围内，符合行业惯例。

2）与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异

同行业可比公司中，松井股份暂未披露其原材料采购价格，飞凯材料原材料名称用代码表示，无法识别具体原材料类别或名称，鉴于数据可获取性，将公司报告期内树脂采购均价和广信材料树脂采购均价对比如下：

单位：元/KG

公司名称	原材料类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
广信材料	树脂	暂未披露	22.58	25.30
恒兴股份	树脂	20.06	20.55	21.40

注：数据来源于广信材料年度报告，其年度报告中仅披露上半年和下半年采购平均价格，年度平均采购价格以上半年和下半年平均价格算术平均值为参考值

如上表所示，广信材料树脂采购单价略高于公司树脂采购价格，报告期内价格变动趋势保持一致。因公司产品和广信材料产品应用领域不同，具体采购的原材料树脂品种及指标参数均存在一定差异，采购价格存在一定的差异具有合理性。

综上，公司原材料采购价格与同行业可比公司同类原材料采购价格不存在较大差异。

(3) 结合前述情况分析说明公司采购价格公允性

如前所述，公司主要原材料采购价格变动趋势与上游上市公司同类产品销售价格变动趋势及原材料上游大宗化工产品价格变动趋势均保持一致；同类原材料同一时期不同供应商之间的采购价格不存在重大差异；公司原材料采购价格与同行业可比公司同类原材料采购价格不存在较大差异，且变动趋势保持一致。

综上，公司原材料采购价格具有公允性。

2. 说明报告期内公司原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，2024 年电力采购大幅增加的原因及合理性

(1) 说明报告期内公司原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系

1）公司原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配关系

单位：吨

期　间	名称	采购量（A）	耗用量（B）	产品产量（C）	耗用量/采购量（B/A）	单位耗用量（B/C）
2025 年度	树脂	15,167.44	15,471.11	20,622.00	1.02	0.75
	助剂	4,184.93	4,001.31		0.96	0.19
2024 年度	树脂	16,589.65	16,601.42	21,924.79	1.00	0.76
	助剂	4,227.56	4,288.85		1.01	0.20
2023 年度	树脂	14,808.61	14,385.35	18,606.51	0.97	0.77
	助剂	3,836.09	3,705.99		0.97	0.20

报告期内，公司主要原材料耗用比例基本相对稳定，与产品产量具有匹配性。

2）能源耗用量与产品产量的匹配关系

报告期内，公司使用的主要能源是电力和蒸汽，能源供应持续、稳定。

类别	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
电力	数量（万度）	355.56	306.16	212.53
蒸汽	数量（万吨）	0.29	0.34	0.21
产品产量（吨）		20,622.00	21,924.79	18,606.51
单位耗电量（度/吨）		172.42	139.64	114.22
单位耗汽量（吨/吨）		0.14	0.15	0.11

注：以上为公司生产基地恒兴股份、恒旺新材及鑫振邦等能源消耗统计

公司电力主要用于 UV 涂料、PUR 热熔胶生产和办公。2024 年度，恒旺新材新厂房建成，办公场地、食堂、宿舍投入使用，办公条件和职工生活条件有较大改善，办公和生活用电相应增加 60 余万度，剔除上述因素影响，公司电力消耗与产量相匹配。2025 年度，鑫振邦新厂房建成，办公场地、食堂、宿舍投入使用，办公条件和职工生活条件有较大改善，新场地用电量增加。总体而言，公司电力消耗与产量相匹配。

(2) 与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

可比公司松井股份原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配关系如下：

单位：吨、度、吨/度

年度	名称	采购量（A）	耗用量（B）	产品产量（C）	耗用量/采购量（B/A）	单位耗用量（B/C）

2024年度	树脂	2,995.05	2,838.33	11,540.82	0.95	0.25
	助剂	8,715.69	8,710.98		1.00	0.75
	电力	8,655,960.00	8,655,960.00		1.00	750.03
2023年度	树脂	2,250.59	2,331.06	8,766.15	1.04	0.27
	助剂	6,722.12	6,791.29		1.01	0.77
	电力	6,201,966.74	6,201,966.74		1.00	707.49

注 1：数据来自松井股份定期报告，其中，电为松井股份生产、生活厂区相关用电总量

注 2：根据公司原材料分类对松井股份原材料采购情况进行调整分类

注 3：截至本说明出具日，松井股份 2025 年定期报告暂未披露

松井股份主要产品为溶剂型涂料，产品适用于喷涂工艺，应用于高端消费类电子、乘用车、特种装备等领域，其原材料采购中助剂占比较高，其生产工艺中金属颜料的研磨工序耗电量较高。公司产品适用于辊涂工艺，生产过程中也无研磨工序。因此，公司原材料采购中树脂占比较高，电力消耗低于松井股份。

可比公司广信材料原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配关系如下：

单位：吨、%

年度	名称	采购量（A）	耗用量（B）	产品产量（C）	耗用量/采购量（B/A）	单位耗用量（B/C）
2024年度	树脂	7,451.90	7,451.90	15,185.57	1.00	0.49
	助剂	5,653.24	5,653.24		1.00	0.37
2023年度	树脂	9,010.00	9,010.00	13,769.03	1.00	0.65
	助剂	5,450.95	5,450.95		1.00	0.40

注 1：数据来自广信材料 2024 年度以简易程序向特定对象发行股票募集说明书；广信材料定期报告、募集说明书暂未披露原材料耗用量、能源采购和消耗情况

注 2：广信材料募集说明书、定期报告暂未披露原材料耗用量，此处使用原材料采购量代替产品耗用量测算产品单位耗用量

注 3：根据公司原材料分类对广信材料原材料采购情况进行调整分类

注 4：截至本说明出具日，广信材料 2025 年定期报告暂未披露

广信材料主要产品包括 PCB 光刻胶、PVC 地板涂料系列、半导体光刻胶、功

能膜材及金属包装涂料系列、汽车零部件专用涂料、消费电子专用涂料等。其中，光刻胶等产品溶剂等含量较高，导致该公司助剂占比高于公司。

经查询可比公司飞凯材料近三年定期报告，可比公司飞凯材料暂未披露原材料及能源采购量、耗用量。

综上，除飞凯材料暂未披露原材料采购量、耗用量外，因产品构成及应用领域不同，导致公司原材料的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系与可比公司松井股份、广信材料略有不同。

(3) 2024 年电力采购大幅增加的原因及合理性

2024 年度，公司电力采购量为 3,061,643.80 度，较 2023 年增加 936,364.80 度，增长率为 44.06%。主要原因为：2024 年公司 UV 涂料、PUR 热熔胶产量增加 17.83%，电力消耗相应增加；恒旺新材新的办公楼、食堂、宿舍等投入使用，办公、生活用电增加了 60 余万度。因此，2024 年电力采购大幅增加具有合理性。

2025 年度，公司电力采购量为 3,555,550.95 度，较 2024 年增加 493,907.15 度，增长率为 16.13%，主要原因为鑫振邦新厂房于 2025 年投入使用，电力消耗相应增加。

3. 说明公司采购人员数量设置与采购规模是否匹配

报告期内，公司采购的原材料主要为树脂、助剂等，主要原材料的市场供应充足。公司设有采购部，采购部根据各公司原材料需求量统一采购。目前采购部设有部门经理 1 名、采购员 4 名和文员 1 名。采购部主要职责为负责原材料、辅助材料、设备等采购及供应商的接洽、合同签订及后续跟踪。

报告期，公司采购情况如下：

单位：家、万元

名　称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商家数	406	406	364
采购总额	50,231.48	54,409.18	48,866.14

2024 年公司原材料采购规模随公司生产规模增加而增加，但供应商家数未大量增加，同时，大多数供应商为公司长期合作的供应商，公司采购人员数量设置与公司采购规模相匹配。

（二）2023 年毛利率大幅增长合理性

1. 说明公司与主要客户的调价周期和实际调价情况，包括调价方式、调价次数、调价比例、收入金额、占比、毛利率等，说明对不同客户调价次数和幅度是否存在显著差异及原因，是否与市场价格、客户向其他供应商采购价格存在显著差异，是否存在相近时间内同类型产品售价存在较大差异的情形

定价策略：由于公司 UV 涂料产品性能可分为防滑、耐污易清洁、高保光率、耐磨、肤感、抗菌等多项指标，不同的客户对各项指标均有各自独特的要求，同时，针对客户不同的生产工艺，相同或相近性能的产品配方也有所不同，因此，公司向不同的客户销售的产品，规格型号差异较大。公司产品未制定统一的销售价格，而是对不同规格型号的产品，根据产品性能、客户接受程度、市场竞争情况，针对不同客户采用差异化的定价策略。

调价周期：公司客户主要为长期合作客户，双方已建立良好合作关系，大部分产品交易价格按历史价格信息确定。每年公司基于上年末的价格，与客户协商确定当年度价格。根据与客户合同约定或行业惯例，年度价格确定后，当原材料价格或竞争对手价格发生大幅变动的情况下，公司或客户可提出价格调整提议，并经双方协商后确定调整幅度。由于公司采用差异化的定价策略，公司与不同客户单独协商调价的产品规格、频率、幅度，因此，公司与客户间不存在固定的调价周期。

调价方式：单个客户多种型号产品分别协商，没有统一的调价幅度，公司与客户协商确定新的价格后，后续交易按新的价格执行。

报告期内，公司主要客户调价次数、调价比例、收入及毛利率变动情况如下：

(1) UV 涂料

单位：万元，元/千克

期间	项目	华丽集团	晶通集团	易乐国际	越南锐升	劲嘉集团	爱丽家居
2025 年度	调价次数	*	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*	*
	收入	4,443.19	4,343.00	4,585.27	4,442.14	2,675.79	2,974.73
	毛利率（%）	*	*	*	*	*	*
2024 年度	调价次数	*	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*	*
	收入	3,794.84	4,769.95	4,333.58	3,520.59	3,666.69	3,631.11

期间	项目	华丽集团	晶通集团	易乐国际	越南锐升	劲嘉集团	爱丽家居
	毛利率（%）	*	*	*	*	*	*
2023 年度	调价次数	*	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*	*
	收入	2,527.13	3,523.19	4,662.76	2,209.41	2,987.94	2,711.85
	毛利率（%）	*	*	*	*	*	*

（续上表）

期间	项目	狮核实业	财纳福诺	肯帝亚	江苏正永	贝美集团	浙江海象	鑫恒越（合并）
2025 年度	调价次数	*	*	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*	*	*
	收入	2,000.70	441.56	734.00	2,088.44	1,635.23		
	毛利率(%)	*	*	*	*	*	*	*
2024 年度	调价次数	*	*	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*	*	*
	收入	2,706.43	2,652.48	1,782.49	2,277.36	1,550.27		-26.75
	毛利率(%)	*	*	*	*	*	*	*
2023 年度	调价次数	*	*	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*	*	*
	收入	1,750.50	2,197.49	1,432.11	1,839.54	1,328.27	1,618.52	323.21
	毛利率(%)	*	*	*	*	*	*	*

(2) PUR 热熔胶

单位：万元，元/千克

期间	项目	华丽集团	晶通集团	越南锐升	劲嘉集团	肯帝亚
2025 年度	调价次数	2		1	1	1
	调价比例	-10.21%		-2.19%	-9.83%	-3.08%
	收入	4,442.66	233.57	510.82	142.32	100.87
	毛利率(%)	23.67	28.70%	23.44	25.86	29.74
2024 年度	调价次数	1		1		1
	调价比例	-4.05%		-8.24%	-13.35%	-4.41%

期间	项目	华丽集团	晶通集团	越南锐升	劲嘉集团	肯帝亚
	收入	4,025.43	297.34	791.19	235.02	754.06
	毛利率(%)	27.39	28.09	30.96	38.41	33.84
2023 年度	调价次数	1	1			
	调价比例	-6.03%	-0.62%			
	收入	3,644.54	177.96	386.69	109.77	966.74
	毛利率(%)	21.15	29.09	29.04	37.72	34.23

由于公司采用差异化的定价策略，公司与不同客户单独协商调价的产品规格、频率、幅度，因此，公司与客户间不存在固定的调价周期。报告期内，公司主要客户价格下降滞后于与原材料价格变动，毛利率水平相对于报告期初有显著提升，主要客户调价次数、调价比例无显著差异。

公司产品价格与市场价格、客户向其他供应商采购价格的比较情况如下：市场上公司同类产品生产企业有阿克苏诺贝尔、PPG、宣伟等知名度高的外资品牌公司和国内中小企业，外资品牌公司由于全球定价策略及产品成本等原因，其产品销售价格普遍高于公司，而国内中小企业的产品价格普遍低于公司。公司作为国内 PVC 地板领域的 UV 涂料领军企业，产品性能和各项技术指标与外资品牌相近，但外资品牌核心技术团队远在海外，难以为企业提供及时全面的技术支持，与外资品牌相比，公司既有及时响应的服务优势，产品价格也有优势，而国内中小企业产品价格尽管较低，但产品性能和各项技术指标低于公司，因此，公司产品价格处于市场中间水平，具有合理性。

报告期内，公司性能相近的 5 款主要产品，销售金额 200 万以上的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元，元/千克

项　目	2025 年度		2024 年		2023 年	
	收入	均价	收入	均价	收入	均价
型号 1：601010113						
晶通集团	901.12	*	1,336.15	*	1,707.07	*
江苏正永	1,181.39	*	1,131.14	*	765.98	*
安徽奥美塑胶有限公司	310.76	*	391.65	*	138.90	*
浙江奕科新材料股份有限公司	138.52	*	349.10	*	222.28	*
浙江欧耐力新材料有限公司	84.08	*	163.24	*	54.81	*
型号 2：601010201						
贝美集团			446.11	*	634.33	*
南京美高美新材料有限公司	217.89	*	338.13	*	281.86	*
安徽奥美塑胶有限公司	17.92	*	184.21	*	173.43	*
常州新欧新材料科技有限公司	19.12	*	117.27	*	100.00	*
江苏正永		*	100.31	*	102.17	*
型号 3：601021645						
华丽集团	451.07	*	1,551.13	*	1,276.95	*

项　目	2025 年度		2024 年		2023 年	
	收入	均价	收入	均价	收入	均价
越南锐升	70.01	*	210.67	*		*
肯帝亚	36.51	*	201.41	*	285.86	*
型号 4：601010401						
张家港保税区易乐国际贸易有限公司	1,069.65	*	1,249.52	*	1,258.50	*
肯帝亚	86.94	*	278.52	*	208.61	*
型号 5：601021716						
爱丽家居	1,282.19	*	1,480.20	*	1,060.66	*
肯帝亚	276.38	*	692.00	*	469.84	*

报告期内，由于客户历史价格、订单数量、产品性能的区别，公司相近时间内同类型产品售价存在差异，但差异较小，具备合理性。

综上，公司与主要客户的产品销售价格主要基于历史价格，结合原材料价格变动、产品供求、竞争对手价格等因素进行调整，调价周期根据原材料成本、市场竞争情况进行不定期调价，主要客户的调价次数及幅度不存在显著差异；公司产品价格处于市场中间水平；由于客户历史价格、订单数量、产品性能的区别，公司相近时间内同类型产品售价存在一定差异，但不存在显著异常情况具备合理性。

2. 结合原材料价格传导机制、上下游议价能力、与主要客户的定价机制和调价模式、产品单位成本等，说明后续如树脂价格回升，公司是否承担原材料价格上涨的主要风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析相关风险并补充完善风险揭示和重大事项提示

(1) 结合原材料价格传导机制、上下游议价能力、与主要客户的定价机制和调价模式、产品单位成本等，说明后续如树脂价格回升，公司是否承担原材料价格上涨的主要风险

1) 原材料价格传导机制

依托多年在企业经营、技术研发及产品创新等方面的积累，在所处的细分市场内，公司产品具有质量、品牌、服务的优势，在行业内具有较强的市场地位，因此具有一定议价能力。原材料价格持续下降时，如竞争对手下调价格，部分客户可能提出调价要求，公司会在与客户交易的历史价格基础上，综合考虑客户类型、市场竞争策略、合作历史、订单量、结算条件等因素后，适当下调对该客户的销售价格。原材料价格上涨时，公司会根据竞争对手调价情况，确定是否调整；在原材料市场价格短期大幅上涨时，公司会适时与客户协商上调对应产品价格。2021 年，原材料价格累计涨幅较大，公司与客户协商后，上调了主要产品的销售价格，涨幅大多在 2%~10%之间。因此，在原材料价格波动较大的情况下，公司的产品价格会做调整，但调整幅度通常会小于原材料变动的幅度。

2) 上下游议价能力

① 公司与产业链上游的议价能力

公司主要原材料为树脂，市场化程度较高，竞争较为充分，公司原材料供应

商主要为大型树脂生产企业或贸易商，采购价格通常随行就市。报告期内，随着生产经营规模的扩大，公司对上游原材料供应商的议价能力有所提高，但在随行就市的定价方式下，整体影响相对有限。

② 公司与产业链下游的议价能力

UV 涂料下游应用市场广阔，由最初的木器涂料发展到现在的纸张、玻璃、塑料、金属部件、陶瓷、电子元件、医疗器械、信息记录介质等，行业内企业根据下游应用领域的不同，定位于不同的细分市场，不同市场之间存在一定的行业壁垒，各企业在彼此的细分市场内充分竞争。

公司专注于 UV 涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售，依托多年在企业经营、技术研发及产品创新等方面的积累，已经具备行业领先的生产技术、研发能力、客户资源等，拥有技术先进、品类齐全的产品体系，并能够根据客户的产品要求和产线情况进行研发和生产。在所处的细分市场内，公司产品具有质量、品牌、服务的优势，在行业内具有较强的市场地位和议价能力。

③ 与主要客户的定价机制和调价模式

公司主要产品为 UV 涂料、PUR 热熔胶，其价格会综合考虑市场竞争情况、客户产品规格、市场需求、公司成本等因素，与各个客户分别协商确定。公司与主要客户的定价机制主要是基于双方间交易的历史价格和竞争对手的产品价格，但当原材料价格发生大幅变动的情况下，会与客户协商进行不定期的调整。

④ 产品单位成本

报告期内，公司主要产品销售单价及单位成本变动情况如下：

A. UV 涂料

UV 涂料	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单位成本（元/kg）	26.73	26.92	27.74
其中：单位直接材料成本（元/kg）	24.41	24.45	25.34
销售单价（元/kg）	42.23	43.59	44.32

B. PUR 热熔胶

PUR 热熔胶	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单位成本（元/kg）	19.14	19.47	20.92
其中：单位直接材料成本（元/kg）	16.70	17.36	18.71

销售单价（元/kg）	25.38	26.90	28.40

公司成本构成中，直接材料占比较高，原材料价格变动对成本影响较大。

⑤ 主要原材料价格上涨对公司的影响

公司采用“以产定购+安全库存”相结合的采购模式，根据生产计划和原材料市场供需变化情况，合理安排采购。公司将主要原材料纳入日常价格监测范围，每月结合行业发展及供求关系分析价格变动趋势，对主要原材料的未来价格变化作出预先研判，以此作为制定采购计划和调整库存量的依据之一。公司选择主要供应商时，综合考虑采购价格、产品质量、合作稳定性及物流成本等诸多因素。公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，随着业务规模的扩大公司利用稳定且逐步扩大的采购规模优势建立了一定的议价能力。针对每种主要原材料，公司均拥有多家合格供应商资源，确保了供应的稳定性并保持一定的竞价机制；公司建立了严格的采购管理程序，结合生产计划、库存情况制定采购计划，并在合格供应商范围内进行集中采购，充分利用规模化采购提升议价能力。如果上游原材料价格出现较大幅度上升，一方面公司与供应商进行充分议价，尽量降低价格上升幅度，另外一方面通过供应商比价，向更具价格优势的合格供应商采购。

公司注重持续加大研发投入，优化生产工艺，提高生产效率，扩大高附加值产品的市场份额以提升对下游客户的议价能力，并通过提高生产效率降低生产成本，缓解原材料价格上涨风险。由于公司根据客户的个性化需求不断推出新产品，公司在对新产品报价时，会综合考虑原材料价格上涨的因素进行报价，从而保障合理的毛利率水平。

综上，公司产品销售价格主要受原材料价格和竞争对手价格双重因素影响，公司价格定位在市场中部，若后续树脂等主要原材料价格回升，竞争对手受成本压力而上调价格，公司也会跟进相应上调。

(2) 补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析相关风险并补充完善风险揭示和重大事项提示

1) 原材料价格变动对毛利率和利润的影响

公司主要原材料为树脂和助剂，原材料采购价格将影响直接材料成本金额，进而对公司毛利率和净利润产生影响。报告期内公司直接材料成本对主营业务毛利率、净利润的影响情况如下：

单位：万元，元/千克

期　间	类别	直接材料成本	单位直接材料成本（元）	单位直接材料变动幅度	主营业务毛利率影响	净利润影响
2025 年度	UV 涂料	42,471.64	24.41	-0.16%	-0.10%	-59.42
	热熔胶	4,410.02	16.70	-3.82%	-2.51%	-143.24
2024 年度	UV 涂料	43,753.10	24.45	-3.51%	1.97%	1,306.20
	热熔胶	5,484.04	17.36	-7.22%	4.66%	336.34
2023 年度	UV 涂料	38,425.24	25.34	-16.62%	9.50%	5,427.45
	热熔胶	4,963.10	18.71	-15.11%	9.96%	637.39

注：企业所得税率统一按照 15%测算

2）敏感性分析

报告期内，其他条件不变的情况下，公司原材料采购价格对于成本、毛利率及净利润的影响敏感性分析如下：

项　目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
原材料价格上涨 1%	直接材料成本	47,584.20	50,354.83	43,869.69
	直接材料成本变动金额	475.84	503.55	438.70
	综合毛利率变动	-0.58	-0.57	-0.58
	净利润变动金额	-404.47	-428.02	-372.89
	净利润变动幅度	-3.57	-3.77	-3.30
原材料价格上涨 5%	直接材料成本	47,584.20	50,354.83	43,869.69
	直接材料成本变动金额	2,379.21	2,517.74	2,193.48
	综合毛利率变动	-2.92	-2.86	-2.90
	净利润变动金额	-2,022.33	-2,140.08	-1,864.46
	净利润变动幅度	-17.83	-18.86	-16.49
原材料价格上涨 10%	直接材料成本	47,584.20	50,354.83	43,869.69
	直接材料成本变动金额	4,758.42	5,035.48	4,386.97
	综合毛利率变动	-5.84	-5.73	-5.81
	净利润变动金额	-4,044.66	-4,280.16	-3,728.92
	净利润变动幅度	-35.65	-37.73	-32.99
原材料价格	直接材料成本	47,584.20	50,354.83	43,869.69

项　目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
上涨 15%	直接材料成本变动金额	7,137.63	7,553.22	6,580.45
	综合毛利率变动	-8.77	-8.59	-8.71
	净利润变动金额	-6,066.99	-6,420.24	-5,593.39
	净利润变动幅度	-53.48	-56.59	-49.48

由上表可知，原材料单价上升将导致营业成本增长，进而降低公司综合毛利率以及净利润。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”及“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（一）主要原材料价格波动的风险”披露主要原材料价格波动的风险，具体如下：

公司主要原材料为树脂、助剂等化工产品，市场供应充足，但价格容易受到宏观经济周期、国际政治、货币政策、市场需求和汇率波动等因素的影响，价格波动幅度较大。受近期中东地缘政治冲突影响，国际原油价格剧烈震荡，带动公司原材料树脂、助剂等价格出现较大波动。如未来中东区域争端持续升级，局部经济环境持续恶化，公司主要原材料价格可能会出现重大波动。

报告期各期，公司直接材料成本占营业成本的比重分别为 91.15%、90.70%及 90.54%，直接材料价格的波动对公司的营业成本影响较大报告期内，在其他条件不变的情况下，若原材料价格上涨 1%，测算公司净利润将分别下降 3.30%、3.77%及 3.57%；若原材料价格上涨 5%，公司净利润将分别下降 16.49%、18.86%及 17.83%；若原材料价格上涨 10%，测算公司净利润将分别下降 32.99%、37.73%及 35.65%；若原材料价格上涨 15%，公司净利润将分别下降 49.48%、56.59%及 53.48%。如未来原材料市场价格大幅波动，而产品销售价格未能及时调整，公司经营业绩将随之大幅波动，给公司带来一定经营风险。

（三）核查程序及结论

1. 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

(1) 关于采购价格的公允性

1）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

① 查阅公司原材料采购明细表，与公司采购负责人访谈，了解公司供应商

数量、采购总额，了解公司主要原材料名称、市场供给、采购价格询价等情况；

② 获取相关产品公开市场价格信息，并分析公司主要原材料采购价格及变动趋势与其是否存在显著差异；

③ 查阅公司原材料、能源耗用情况及与产量匹配关系说明，与公司管理层、采购负责人访谈，了解公司原材料采购情况、能源耗用情况；

④ 查阅可比公司定期报告，了解同行业可比公司原材料、能源耗用情况；

⑤ 查阅公司采购组织体系及采购人员名单，访谈采购部门负责人，了解公司采购人员数量设置与采购规模是否匹配。

2) 核查意见

经核查，我们认为：

① 公司主要原材料采购价格变动趋势与上游上市公司同类产品销售价格变动趋势及原材料上游大宗化工产品价格变动趋势均保持一致；同类原材料同一时期不同供应商之间的采购价格不存在重大差异；公司原材料采购价格与同行业可比公司同类原材料采购价格不存在较大差异，且变动趋势保持一致，公司采购价格公允；

② 公司主要能源为电力、蒸汽，耗电量、耗汽量与公司产品产量相匹配，符合公司实际经营情况；

③ 公司设有采购部，共有 6 名采购人员，负责产品采购和合同接洽，公司采购人员数量设置与采购规模匹配。

(2) 关于毛利率大幅增长合理性

1) 核查程序

针对上述事项，我们会计师履行了以下核查程序：

① 获取公司收入成本明细，了解各类产品的收入、销量、售价、单位成本及料工费构成情况；了解公司与客户的定价机制和调价情况、公司应对原材料价格变动的机制、原材料价格变动对公司毛利率及经营业绩的影响等；

② 查阅公司与主要客户签订的框架协议，了解公司向主要客户销售产品的定价情况及调价机制；

③ 获取公司成本料工费明细，对主要原材料价格变动对公司毛利率、利润影响进行敏感性分析。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 公司与主要客户的产品销售价格主要基于历史价格，结合原材料价格变动、产品供求、竞争对手价格等因素进行调整，调价周期根据市场情况不定期调价，不同客户的调价次数及幅度不存在可比性；调整后的产品价格通常保持在市场中间位置。由于不同客户历史价格、订单数量、产品性能的区别，公司相近时间内同类型产品售价存在一定差异，不存在显著异常情况，具备合理性；

② 若后续树脂等主要原材料价格回升，当原材料价格变动幅度较小时，公司将根据竞争对手价格调整情况进行调整。若原材料价格变动幅度较大，公司会与客户协商上调产品价格，公司会部分承担原材料价格上涨的风险。公司已在招股说明书披露主要原材料价格波动的风险。

2. 说明供应商函证及走访情况，包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序

(1) 供应商函证及回函情况

报告期内，根据重要性原则，按照报告期各期末应付账款、预付款项及采购发生额的情况，筛选各期末余额较大或当期采购发生额较大的供应商予以函证，以验证采购额及往来余额的真实性、准确性。报告期内各期供应商函证回函情况良好，具体发函、回函情况分别列示如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购总额①	56,761.57	61,482.37	55,218.74
发函金额②	47,174.20	46,712.86	42,906.23
发函金额占比③=②/①	83.11%	75.98%	77.70%
回函相符金额④	40,723.07	33,829.36	31,667.41
回函相符金额占比⑤=④/②	86.32%	72.42%	73.81%
回函不符金额⑥	6,110.06	11,108.56	9,636.12
回函不符调节后可确认金额⑦	6,110.06	11,108.56	9,636.12
未回函替代可确认金额⑧	341.08	1,774.94	1,602.70
最终核查可确认金额⑨=④+⑦+⑧	47,174.21	46,712.86	42,906.23

最终核查可确认金额占比⑩=⑨/①	83.11%	75.98%	77.70%

注：采购总额为原材料采购口径

报告期内，对公司供应商的函证确认比例为 77.70%、75.98%和 83.11%，公司供应商询证函回函情况良好。

(2) 是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形

我们通过自主邮寄回会计师事务所的函证中心，再由函证中心邮寄至被函证供应商的方式予以函证，并要求被函证供应商直接回函至会计师事务所的函证中心。

通过企查查或国家企业信用信息公示系统等网站查询供应商工商注册地址，将函证邮寄地址与工商注册地址等进行核对，函证接收人员、回函发出人员与公司员工名册进行比对核查，同时关注各供应商回函时间是否存在异常情况。

针对邮寄地址与工商注册地址不一致的供应商，我们通过致电供应商单位相关人员，通过发出地址不一致说明等途径确认函证地址为实际经营地等情况。经核查，邮寄地址与工商注册地址不一致主要为实际办公地与注册地的差异，不存在异常情形。

(3) 回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序

报告期内，供应商回函不符的具体情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
双方入账时间差	90.55	5.76	98.67
发函金额	47,174.20	46,712.86	42,906.23
占比	0.19%	0.01%	0.23%

注：回函差异金额为不符函证的回函金额与审定应付账款余额的差值

针对回函不符的情况，核查差异形成的原因及合理性，验证采购业务的真实性。经核实，供应商回函差异主要系双方入账时间不同导致的时间性差异。

对于未回函供应商，核对相关发票、采购入库单据及期后付款记录等支持性文件，替代程序有效、充分，公司的采购确认真实、准确。

(4) 供应商走访情况

根据重要性原则，按照各期供应商采购发生额的情况，筛选各期主要供应商执行访谈程序，对主要供应商执行实地走访程序，各期访谈情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购总额①	56,761.57	61,482.37	55,218.74
走访确认金额②	44,051.25	46,357.23	40,749.02
走访确认金额占比③=②/①	77.61%	75.40%	73.80%

注：采购总额为原材料采购口径

报告期各期，现场走访供应商比例为 73.80%、75.40%和 77.61%。访谈过程中，访谈对象主要为供应商的主要负责人或经办业务人员，通过走访查看生产经营场所，查看供应商营业执照，获取访谈对象名片、身份证复印件等方式，确认访谈对象身份及与相应供应商的关系，从而验证访谈对象的真实性。

六、 应收账款占比较高及回款风险

根据申请文件：（1）报告期内，发行人应收账款账面价值分别为 29,400.29 万元、40,322.34 万元及 38,024.89 万元，占总资产比例分别为 40.56%、40.66%及 32.31%。（2）发行人与主要客户信用政策大多为月结 30-90 天，但存在部分未实际按照合同约定执行账期的情形。（3）报告期内，发行人信用期外应收账款占比分别为 50.70%、41.33%和 44.77%，信用期外应收账款占比较高。（4）发行人部分客户如安徽奥美塑胶有限公司实缴资本 1,000 万，参保人数为 0，2024 年期末欠款余额 1,244.37 万元。

请发行人：（1）说明报告期各期末应收账款前十名公司名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额等，发行人期末应收账款占比与同行业可比公司是否存在较大差异。（2）说明发行人报告期内与主要客户的信用期限约定及变化情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期进行销售的情形；针对未实际按照合同约定执行账期情形的整改措施及相关内控运行有效性。（3）说明信用期外应收账款的具体情况，各期末逾期应收账款期后收回情况，补充说明报告期内应收账款的逾期标准，逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时间、预计归还时间，说明结算周期、回款

周期是否与同行业可比公司存在较大差异，是否存在提前确认收入的情形。（4）说明发行人对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否存在无法回款的风险，对于长期未回款客户是否形成回款计划，针对上述情况的风险防控措施，回收应收账款的内控制度及运行情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（审核问询函问题 8）

（一）说明报告期各期末应收账款前十名公司名称、当期回款金额占公司当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额等，公司期末应收账款占比与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 报告期各期末应收账款前十名公司名称、当期回款金额占公司当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额等

(1) 2025 年 12 月 31 日应收账款基本情况

序号	客户名称	销售内容	销售收入（含税）	当期回款	回款占当期含税收入比例	期末金额	坏账准备金额	账龄	信用政策	期末超出信用期限的金额
1	华丽集团	UV 涂料,热熔胶,其他	9,580.35	9,102.21	95.01%	2,486.69	129.00	0-2 年	境内达到合同约定收款条件后 30 天、境外 90 天信用期	821.42
2	越南锐升	UV 涂料,热熔胶	5,530.82	4,713.78	85.23%	1,978.50	98.93	1 年以内	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	-
3	江苏正永	UV 涂料,其他	2,359.94	2,162.74	91.64%	1,583.14	111.68	0-2 年	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	720.78
4	安徽奥美塑胶有限公司	UV 涂料,其他	549.37	550.00	100.11%	1,243.75	166.34	0-2 年	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	1,135.05
5	晶通集团	UV 涂料,热熔胶	5,171.52	5,360.37	103.65%	1,225.42	61.27	1 年以内	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	192.28
6	上海益骓信息科技有限公司	UV 涂料,热熔胶,其他	1,347.51	257.27	19.09%	1,154.82	57.74	1 年以内	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	937.83
7	爱丽家居	UV 涂料	3,361.45	3,624.82	107.84%	1,145.46	57.27	1 年以内	达到合同约定收款条件后 75 天信用期	24.53
8	贝美集团	UV 涂料,其他	1,847.81	1,828.83	98.97%	1,077.99	53.90	1 年以内	达到合同约定收款条件后 45 天信用期	760.18
9	常州新欧新材料科技有限公司	UV 涂料	719.33	630.00	87.58%	1,028.88	97.88	0-2 年	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	
10	武汉市佰益特化工有限公司	其他		297.36		783.30	39.16	1 年以内	乙方收到下游客户对应的货款后五日内向乙方	

序号	客户名称	销售内容	销售收入（含税）	当期回款	回款占当期含税收入比例	期末金额	坏账准备金额	账龄	信用政策	期末超出信用期限的金额
									支付货款	
合　计			30,548.34	28,527.38	93.38%	13,707.95	873.18			4,592.07

[注]武汉市佰益特化工有限公司 2025 年度的销售收入系按净额法抵消之后的金额

2025 年度，前十大应收账款客户的当期回款金额占当期对其收入金额比例为 93.38%。武汉市佰益特化工有限公司本期回款比例较低，主要系公司越南子公司 2025 年开始投入生产，所用原材料主要在国内采购。由于越南子公司所用的原材料规格品种较多，采购批次频繁，为降低采购成本，减少报关工作量，公司通过境内生产基地统一采购，销售给长武汉市佰益特化工有限公司，由后者办理相关出口手续后，出口销售给公司越南子公司。公司对武汉市佰益特化工有限公司相关收入在合并层面抵消，所以回款金额远大于当期收入，应收、应付款项金额均较大。

2025 年 12 月 31 日，前十大客户期末超出信用期限的金额为 4,592.07 万元，占应收账款期末余额比例为 33.50%。主要客户安徽奥美塑胶有限公司因大部分业务从国内转移至越南，国内业务较少，回款较为缓慢，每月回款 50 万元左右；华丽集团、江苏正永地面装饰材料有限公司等逾期款项期后均已大部分回款，不存在严重超信用期的情形。

(2) 2024 年 12 月 31 日应收账款基本情况

序号	客户名称	销售内容	销售收入（含税）	当期回款	回款占当期含税收入比例	期末金额	坏账准备金额	账龄	信用政策	期末超出信用期限的金额
1	华丽集团	UV 涂料，热熔胶，其他	8,600.23	9,572.24	111.30%	2,008.55	100.43	1 年以内	境内达到合同约定收款条件后 30 天、境外 90 天信用期	78.01
2	晶通集团	UV 涂料，热熔	5,726.05	5,580.78	97.46%	1,414.27	70.71	1 年以内	达到合同约定收款条件后	220.09

序号	客户名称	销售内容	销售收入（含税）	当期回款	回款占当期含税收入比例	期末金额	坏账准备金额	账龄	信用政策	期末超出信用期限的金额
		胶							60 天信用期	
3	爱丽家居科技股份有限公司	UV 涂料	4,105.73	3,721.07	90.63%	1,408.84	70.44	1 年以内	达到合同约定收款条件后 75 天信用期	11.61
4	江苏正永	UV 涂料，其他	2,573.42	2,540.89	98.74%	1,385.95	228.41	0-2 年	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	680.03
5	安徽奥美塑胶有限公司	UV 涂料，其他	739.50	550.00	74.37%	1,244.37	142.01	0-3 年	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	1,056.54
6	张家港保税区易乐国际贸易有限公司	UV 涂料	4,896.94	5,477.12	111.85%	1,195.92	59.80	1 年以内	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	
7	越南锐升	UV 涂料，热熔胶	4,785.22	5,115.02	106.89%	1,161.46	58.07	1 年以内	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	4.68
8	财纳福诺	UV 涂料	2,998.46	2,784.40	92.86%	1,135.70	56.78	1 年以内	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	88.41
9	贝美集团	UV 涂料，其他	1,812.00	1,895.17	104.59%	1,059.02	52.95	1 年以内	达到合同约定收款条件后 45 天信用期	686.64
10	狮核实业	UV 涂料	2,977.05	2,968.25	99.70%	1,014.92	50.75	1 年以内	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	496.97
合　计			39,214.60	40,204.95	102.53%	13,029.00	890.35			3,322.97

2024 年度，前十大应收账款客户的当期回款金额占当期对其收入金额比例为 102.53%。

2024 年 12 月 31 日，前十大客户期末超出信用期限的金额为 3,322.97 万元，占应收账款期末余额比例为 25.50%。主要客户安徽奥美塑胶有限公司因整体业务从国内转移至越南，国内业务较少，回款较为缓慢，每月回款 50 万左右；江苏正永地面装饰材料有限公

司、贝美集团本期回款比例分别是 98.74%和 104.59%，回款良好；其逾期款项期后已部分收回，公司正通过持续沟通推进后续回款，整体信用风险可控。

(3) 2023 年 12 月 31 日应收账款基本情况

序号	客户名称	销售内容	销售收入（含税）	当期回款	回款占当期含税收入比例	期末金额	坏账准备金额	账龄	信用政策	期末超出信用期限的金额
1	华丽集团	UV 涂料，热熔胶，其他	6,916.69	4,102.64	59.32%	2,922.58	147.59	0-2 年	境内达到合同约定收款条件后 30 天、境外 90 天信用期	906.31
2	张家港保税区易乐国际贸易有限公司	UV 涂料	5,268.92	5,245.38	99.55%	1,776.10	88.8	1 年以内	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	
3	肯帝亚	UV 涂料，热熔胶，其他	2,713.70	1,933.25	71.24%	1,700.27	87.16	0-3 年	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	4.76
4	鑫恒越[合并]	UV 涂料，其他	404.64	1,588.22	392.50%	1,666.17	274.43	0-3 年	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	1,666.17
5	越南锐升	UV 涂料，热熔胶，其他	2,899.10	2,062.53	71.14%	1,397.39	69.87	1 年以内	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	
6	江苏正永	UV 涂料，其他	2,078.68	1,641.81	78.98%	1,353.42	67.67	1 年以内	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	600.87
7	晶通集团	UV 涂料，热熔胶	4,182.30	4,174.94	99.82%	1,269.01	63.45	1 年以内	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	
8	劲嘉集团	UV 涂料，热熔胶，其他	3,499.84	3,153.30	82.74%	1,190.51	59.53	1 年以内	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	755.41

序号	客户名称	销售内容	销售收入（含税）	当期回款	回款占当期含税收入比例	期末金额	坏账准备金额	账龄	信用政策	期末超出信用期限的金额
9	贝美集团	UV涂料，其他	1,526.89	1,405.82	92.07%	1,142.19	57.11	1年以内	达到合同约定收款条件后45天信用期	588.71
10	狮核实业	UV涂料	1,925.55	865.5	44.95%	1,060.05	53	1年以内	达到合同约定收款条件后60天信用期	272.54
合　计			31,416.31	26,173.39	83.31%	15,477.69	968.61			4,794.78

2023年度，鑫恒越的当期回款金额占当期对其收入金额比例远高于平均水平，主要系前期确认销售的应收账款于2023年度收回所致。华丽集团本期回款比例较低，主要系本期新增对华丽集团旗下越南华丽的销售，对越南华丽的信用期限是90天，因此回款比例有所下降，但逾期款项期后已全部回款，2024年华丽集团的回款比例为111.30%，不存在严重超信用期的情形。狮核实业本期回款比例较低，主要系公司与其在2023年年中开始进行合作，下半年销售较多，大部分款项未到收款期所致，相关款项超出信用期的比例较低，逾期款项期后已全部回款，不存在严重超信用期的情形。

2023年12月31日，前十大客户期末超出信用期限的金额为4,794.78万元，占应收账款期末余额比例为30.47%。主要客户鑫恒越、华丽集团等逾期款项期后均已大部分回款，不存在严重超信用期的情形。

2. 公司期末应收账款占比与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司及同行业可比上市公司各期末应收账款余额占当年营业收入的比例情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
松井股份	暂未披露	0.54	0.55
飞凯材料	0.32	0.34	0.36
广信材料	暂未披露	0.62	0.68
上述三家算术平均值		0.50	0.53
公司	0.53	0.47	0.58

从报告期各期末应收账款余额占当年营业收入的比例情况来看，飞凯材料最低，广信材料最高，公司与松井股份基本相当。由于各家企业自身的管理模式、应收账款管控政策、合同约定收款模式、收入确认方法、客户结构等方面均存在差异，因此应收账款余额占当年营业收入比例亦有不同。公司期末应收账款占比与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）说明公司报告期内与主要客户的信用期限约定及变化情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期进行销售的情形；针对未实际按照合同约定执行账期情形的整改措施及相关内控运行有效性

1. 报告期内，公司主要客户的信用期限约定及变化情况：

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
爱丽集团	达到合同约定收款条件后 75 天信用期	达到合同约定收款条件后 75 天信用期	达到合同约定收款条件后 75 天信用期
常州贝美	达到合同约定收款条件后 45 天信用期	达到合同约定收款条件后 45 天信用期	达到合同约定收款条件后 45 天信用期
华丽集团	境内达到合同约定收款条件后 30 天、境外 90 天信用期	境内达到合同约定收款条件后 30 天、境外 90 天信用期	境内达到合同约定收款条件后 30 天、境外 90 天信用期
劲嘉集团	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	达到合同约定收款条件后 30 天信用期
晶通集团	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期
肯帝亚	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
财纳福诺	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期
狮核实业	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期
亚美实业	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期
越南锐升	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期
张家港保税区易乐国际贸易有限公司	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	达到合同约定收款条件后 30 天信用期	达到合同约定收款条件后 30 天信用期
浙江海象	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期	达到合同约定收款条件后 60 天信用期
江苏正永	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期	达到合同约定收款条件后 90 天信用期

报告期内，主要客户结算模式以及信用政策基本保持稳定，个别客户因自身的资金安排或付款申请流程较长存在延迟的情况，不存在通过放宽信用政策以增加销售收入的情形。

2. 针对未实际按照合同约定执行账期情形的整改措施及相关内控运行有效性

公司针对未实际按照销售合同约定执行账期回款的情形，已制定系统性的整改措施如下：

(1) 强化客户信用管理：销售业务员需对新客户进行详细的信用调查并建立档案，由财务部会同销售部门编制客户信用评级报告，并依据公司最新的《信用审批权限表》逐级上报审批。

(2) 优化信用审批流程：引入更科学的客户信用评级模型，将审批权限与客户信用等级严格挂钩。

(3) 重塑销售考核：将销售回款指标纳入销售团队及业务员个人的核心绩效考核，与奖金强挂钩。

(4) 建立分级催收机制：应收账款一旦逾期，业务员须立即联系客户，核实逾期信息并查明原因，评估其还款意愿与能力。在此基础上，双方协商制定明确还款计划（含时间、金额、方式等），并可要求客户提供担保或抵押（法务部协助）。

对长期拖欠或恶意逃债客户，通过电话、邮件、上门等多渠道强化催收，并完整保留记录。逾期六个月以上必须上门催收；逾期两年或资信显著恶化的，由法务部评估后报总经理审批，启动法律程序追偿。

(5) 事后追责：明确逾期账款的第一责任人为业务员，第二责任人为销售经理。催收结果直接与其季度/年度绩效、职级晋升资格绑定。业务员未尽职履责，导致发生坏帐并不能通过法院收回货款的，按坏账余额由业务员承担 20%，销售经理承担 10%。

报告期内，公司一直注重应收账款的管理，针对未实际按照合同约定执行账期的情形进行了上述整改，相关内控已得到有效执行。

(三) 说明信用期外应收账款的具体情况，各期末逾期应收账款期后收回情况，补充说明报告期内应收账款的逾期标准，逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时间、预计归还时间，说明结算周期、回款周期是否与同行业可比公司存在较大差异，是否存在提前确认收入的情形

1. 说明信用期外应收账款的具体情况

项　目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	21,243.96	48.89	22,905.58	55.23%	25,718.13	58.67%
信用期外应收账款	22,208.85	51.11	18,568.34	44.77%	18,116.56	41.33%
合　计	43,452.80	100.00	41,473.93	100.00%	43,834.69	100.00%

报告期各期末，公司信用期外应收账款余额分别为 18,116.56 万元、18,568.34 万元和 22,208.85 万元，信用期外应收账款余额占比分别为 41.33%、44.77%和 51.11%。

公司应收账款逾期主要系客户付款不及时、客户经营困难等原因造成，部分客户受其下游客户的回款情况、自身资金安排、宏观经济环境等因素影响，导致部分客户回款出现延迟，公司客户分布较广，出现集中无法回款的可能性较小。针对客户经营困难导致逾期的客户，公司对其回款情况进行分析，并结合客户经营情况及诉讼等情况，如认为预计收回货款的可能性较小，对该部分客户全额计提坏账准备。

2. 各期末逾期应收账款期后收回情况

项　目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
逾期应收账款	22,208.85	18,568.34	18,116.56
期后收回金额	6,235.10	15,076.68	17,040.81
期后收回比例	28.07%	81.20%	94.06%

注：报告期各期末逾期应收账款期后收回情况统计截止日为 2026 年 2 月 28 日

报告期各期末，公司应收账款逾期金额期后回款比例分别为 94.06%、81.20%和 28.07%，其中 2023 年期末应收账款逾期部分已基本收回，2024 年末及 2025 年末应收账款逾期金额期后回款比例相对较低，仍在持续收回中。

3. 补充说明报告期内应收账款的逾期标准，逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时间、预计归还时间

(1) 报告期内应收账款的逾期标准

公司根据客户的业务规模、资信情况及既往合作情况，对不同客户给予的信用政策存在一定差异，客户应收账款超过合同约定的收款时间而尚未回款的金额作为逾期金额。

(2) 逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时间、预计归还时间

报告期各期末，公司逾期的应收账款余额分别为 18,116.56 万元、18,568.34 万元和 22,208.85 万元，其中逾期金额前十大客户占比分别为 40.35%、30.18%和 30.71%，具体情况如下：

1) 2025 年 12 月 31 日，应收账款逾期金额前十大客户的逾期情况：

序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期占比	逾期时间	逾期期后回款金额	预计回款时间
1	安徽奥美塑胶有限公司	1,243.75	1,135.05	5.11%	2 年以内	50.00	持续催收中
2	上海益骓信息科技有限公司	1,154.82	937.83	4.22%	1 年以内		持续催收中
3	华丽集团	2,486.69	821.42	3.70%	2 年以内	524.12	持续催收中
4	常州新欧新材料科技有限公司	1,028.88	811.54	3.65%	2 年以内	100.00	持续催收中
5	贝美集团	1,077.99	760.18	3.42%	1 年以内	630.99	持续催收中
6	江苏正永地面装饰材料有限公司	1,583.14	720.78	3.25%	2 年以内	116.44	持续催收中

序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期占比	逾期时间	逾期期后回款金额	预计回款时间
7	卡曼集团	490.68	429.39	1.93%	2年以内	114.82	持续催收中
8	常州凯盛新材料股份有限公司	511.15	413.99	1.86%	1年以内	120.00	持续催收中
9	山东朝泰实业有限公司	592.31	397.15	1.79%	1年以内	161.45	持续催收中
10	安徽可尔海思新材料科技有限公司	441.43	392.65	1.77%	2年以内	30.00	持续催收中
合　计		10,610.83	6,819.97	30.71%		1,847.81	

注：期末逾期应收账款期后收回情况统计截止日为2026年2月28日，下同

2）2024年末，应收账款逾期金额前十大客户的逾期情况：

序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期占比	逾期时间	逾期期后回款金额	预计回款时间
1	安徽奥美塑胶有限公司	1,244.37	1,056.54	5.69%	1年以上	600.00	持续催收中
2	常州新欧新材料科技有限公司	939.54	712.02	3.83%	2年以内	710.49	持续催收中
3	贝美集团	1,059.02	686.64	3.70%	1年以内	686.64	已全部收回
4	江苏正永	1,385.95	680.03	3.66%	2年以内	680.03	已全部收回
5	狮核实业	1,014.92	496.97	2.68%	1年以内	496.97	已全部收回
6	鑫恒越（合并）	496.21	496.21	2.67%	2年以内	175.46	持续催收中
7	江苏铧迈新材料科技有限公司	458.75	406.53	2.19%	2年以内	230.00	持续催收中
8	常州凯盛新材料股份有限公司	604.76	386.15	2.08%	1年以内	386.15	已全部收回
9	四川福兴伟业家居有限公司	366.50	350.35	1.89%	2年以内	257.31	持续催收中
10	安徽可尔海思新材料科技有限公司	413.63	332.78	1.79%	2年以内	190.00	持续催收中
合　计		7,983.65	5,604.21	30.18%		4,413.06	

3）2023年末，应收账款逾期金额前十大客户的逾期情况：

序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期占比	逾期时间	逾期期后回款金额	预计回款时间
1	鑫恒越（合并）	1,666.17	1,666.17	9.20%	3年以内	1,345.43	持续催收中

2	华丽集团	2,922.58	906.31	5.00%	1 年以内	906.31	已全部收回
3	安徽奥美塑胶有限公司	1,054.87	889.62	4.91%	3 年以内	889.62	已全部收回
4	劲嘉集团	1,190.51	755.41	4.17%	1 年以内	755.41	已全部收回
5	常州新欧新材料科技有限公司	990.69	739.72	4.08%	2 年以内	739.72	已全部收回
6	江苏正永	1,353.42	600.87	3.32%	1 年以内	600.87	已全部收回
7	贝美集团	1,142.19	588.71	3.25%	1 年以内	588.71	已全部收回
8	江苏铧迈新材料科技有限公司	491.15	436.31	2.41%	3 年以内	436.31	持续催收中
9	卡曼集团	516.10	406.46	2.24%	1 年以内	406.46	已全部收回
10	四川福兴伟业家居有限公司	405.58	319.79	1.77%	2 年以内	319.79	已全部收回
合 计		11,733.26	7,309.37	40.35%		6,988.63	

报告期各期末，由于部分客户自身资金安排存在一定时间差异、打款流程较长等原因，存在一定的应收账款逾期情况，但由于双方合作仍在继续，且公司与客户沟通后，前期大部分应收账款期后已完成回款。因此，部分客户存在信用期外应收账款，属于正常商业往来现象。2025 年 12 月末，公司信用期外应收账款对应的客户主要为公司长期合作的客户，客户本身资信情况较好，针对逾期的应收账款，公司均积极与客户进行沟通，协调客户尽快回款。

综上所述，公司逾期应收账款期后回款情况良好。

4. 说明结算周期、回款周期是否与同行业存在较大差异，是否存在提前确认收入的情形

公司的信用政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	信用政策
松井股份	2-4 个月
飞凯材料	暂未披露
广信材料	1-4 个月
公司	1-3 个月

由上表可知，报告期内，公司信用政策一般为 1-3 个月，与同行业可比公司不存在较大差异。

报告期各期，公司的应收账款周转率与可比公司的对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
松井股份	暂未披露	2.06	2.17
飞凯材料	3.20	2.97	3.05
广信材料	暂未披露	1.56	1.48
平均水平		2.20	2.23
公司	1.92	2.06	2.01

报告期内，公司的应收账款周转率水平与同行业可比公司平均水平较为接近，不存在较大差异。公司收入确认方法按照收入确认的具体原则执行，不存在提前确认收入的情形。

（四）说明公司对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否存在无法回款的风险，对于长期未回款客户是否形成回款计划，针对上述情况的风险防控措施，回收应收账款的内控制度及运行情况

1. 公司对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否存在无法回款的风险

公司每个月末由财务部对客户应收账款逾期情况进行统计，制作应收账款逾期客户名单报总经理和销售部，销售部收到逾期客户名单后，须组织业务员进行催收，对逾期六个月以上的客户，业务员须上门催收并保留催收记录。业务员在日常催收过程中要时刻关注客户的资信情况，对资信情况发生异常或逾期两年以上的客户，公司将加强追诉力度，由法务部进行综合判断并报总经理批准后，确定是否采取诉讼等法律手段进行催收。

报告期各期末，应收账款逾期金额较大的主要客户期后均持续回款，不存在无法回款的风险。

2. 对于长期未回款客户是否形成回款计划

报告期内，公司不存在重大的长期未回款应收账款。对长期未回款客户，公司通常采取诉讼等法律手段进行催收，对客户破产清算、已无可执行财产等确实无法收款的长期未回款应收款项，公司经内部审批程序后进行核销。

3. 针对上述情况的风险防控措施，回收应收账款的内控制度及运行情况

公司对应收账款逾期及长期未回款情况的风险防控措施及内控制度如下：

(1) 通过常态化的应收账款管理机制对逾期应收账款及时催收，对长期未回款的客户加强追诉力度，减少应收账款坏账风险。上述具体措施及内控制度具体详见“六、（四）1. 公司对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否存在无法回款的风险”之相关回复。

(2) 建立了客户信用动态评估机制，对评估等级低于标准的客户，控制其订单签订和发货。具体措施及内控制度为：根据客户的规模、与公司历史合作的信用记录，对客户进行综合评估，根据评估情况及应收账款逾期情况，确定后续业务合作策略。对逾期客户，除加强催收外，按不同客户的评估等级，对逾期金额或逾期时间超过该等级的客户，业务员需取得客户对逾期应收账款的还款说明并报总经理批准后，才能签新的订单，以确保应收账款的回收和公司经营的安全。

截至本反馈回复签署之日，上述回收应收账款的内控制度得到有效运行，逾期应收账款的回收风险得到有效的控制，未出现重大应收款项无法收回的情况。

（五）核查程序及结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司与销售与收款相关内部控制管理制度，针对销售与收款执行穿行测试，判断内部控制是否得到有效的执行；

(2) 访谈公司管理层，了解公司主要客户的信用政策情况以及期后回款情况及相关款项跟进情形，了解应收账款催收具体措施及执行情况，了解公司是否建立完善有效的应收账款管理体系；

(3) 获取公司报告期各期末应收账款明细表，复核报告期各期末应收款项余额、账龄情况、坏账准备计提情况、逾期情况、期后回款情况等；

(4) 分析应收账款形成时间、确认是否存在超过信用期限的情况，核查是否存在利用放宽信用政策来维持业务的情况；了解公司针对未实际按照合同约定执行账期的情形制定的整改措施，并测试相关内控运行有效性；

(5) 检查公司报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况，并分析应收账款逾期比例变动情况，结合公司客户信用政策与应收账款期末余额，分析

应收账款逾期情况，获取各期末应收账款期后回款情况，并了解公司是否制定相应回款计划；

(6) 了解公司对逾期应收账款的持续催收方式方法，确认公司对逾期应收账款进行了持续催收；了解主要逾期应收账款相关客户期后回款情况，确认公司不存在重大逾期应收账款无法回款的风险；获取公司应收账款账龄表，确认不存在重大的长期未回款应收账款；了解公司针对逾期应收账款无法回收风险的相关风险防控措施、回收应收账款的内控制度及运行情况，确认公司相关内控制度得到有效运行、逾期应收账款的回收风险得到有效控制。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，部分客户由于资金自身安排，回款有所放缓，但逾期款项期后陆续回款，公司期末应收账款占比与同行业可比公司不存在较大差异；

(2) 报告期内，公司给予主要客户的信用期主要为 1-3 个月，不存在通过放宽信用政策以增加销售收入的情形；公司针对未实际按照合同约定执行账期的情形制定了一系列整改措施，相关内控运行有效；

(3) 报告期各期末，由于部分客户自身资金安排存在一定时间差异、打款流程较长等原因，存在一定的应收账款逾期情况，但由于双方合作仍在继续，且公司与客户沟通后，客户均在陆续回款，公司逾期应收账款总体期后收款情况良好，相关款项无法收回的风险较低；报告期内，公司信用政策一般为 1-3 个月，与同行业可比公司不存在较大差异；应收账款周转率对比同行业处于平均水平，不存在较大差异；公司收入确认方法按照收入确认的具体原则执行，不存在提前确认收入的情形；

(4) 公司对逾期应收账款进行了持续催收，不存在重大逾期应收账款无法回款的风险；报告期内，公司不存在重大的长期未回款应收账款；报告期内，公司针对逾期应收账款无法回收风险的相关风险防控措施、回收应收账款的内控制度有效运行、逾期应收账款的回收风险已得到有效控制。

七、 其他财务问题

（1）研发费用核算准确性。根据申请文件，发行人报告期内研发费用金额

分别为 3,348.86 万元 3,772.03 万元和 4,475.26 万元，发行人存在部分兼职研发人员，各期末占比分别为 37.14%和 38.10%。请发行人：①说明研发工时填报、审批、统计的内控运行情况，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情形，非全时研发人员参与研发活动以及非研发人员参与研发活动是否严格遵循研发工时认定要求，相关情形下研发费用核算是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定。②说明发行人研发过程中产出的产品或副产品具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）关于存货。根据申请文件：①报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 5,356.46 万元、7,803.58 万元和 9,201.24 万元，存货周转率为 7.85、6.84 和 5.89。②发行人 2024 年发出商品金额为 495.24 万元，同比增长较快。③发行人报告期内存货跌价准备余额分别为 407.48 万元、501.38 万元和 1,331.73 万元，2024 年增长较快。请发行人：①说明报告期存货账面价值大幅上涨和存货周转率下降的原因及合理性，是否与发行人备货策略、生产计划、销售收入等相匹配，发行人存货结构、存货周转率与同行业公司是否存在重大差异。②说明发行人发出商品 2024 年大幅增加的原因及合理性，相关交易是否有订单覆盖。③结合存货跌价准备计提具体政策、各类存货库龄情况、同行业公司计提比例等，说明发行人 2024 年存货跌价准备大幅增加的原因及报告期内存货跌价准备计提充分性。④说明存货跌价准备调整相关会计差错的具体情况及更正原因。

（3）关于财务性投资。根据申请文件，报告期内发行人存在购买理财产品等财务性投资行为。请发行人：①列示报告期末主要理财产品的具体情况，包括产品名称、风险等级、购买金额、持有期限、利率、底层资产，对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。②说明发行人交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益的匹配性。

（4）关于在建工程转固。根据申请文件，发行人报告期内在建工程账面价值分别为 8,292.65 万元、2,723.50 万元和 7,329.56 万元，主要系子公司恒旺新材和鑫振邦厂房均处于建设中，其中子公司恒旺新材厂房主体工程已于 2023 年 8 月转固。请发行人：①说明新厂房各期建造情况、总投资情况、项目进度及预计验收时间。②结合新厂房等转固时点、转固金额及依据，说明在建工程、

固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明是否存在提前或延迟转固的情况。③测算如后续鑫振邦厂房转固新产生的折旧费用对发行人业绩的影响。

（5）股份支付会计处理合规性。根据申请文件，发行人针对包括董事、监事、高级管理人员、技术人员、业务人员和在公司服务一定期限的员工实施员工股权激励计划，在股权激励对象的服务期内分摊确认股份支付费用，2023 年、2024 年分别确认 261.42 万元及 389.38 万元。请发行人：说明报告期内股份支付计提依据、计算过程，相关信息披露是否准确，说明期间是否存在离职退出及新增员工入股情形，相关股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。（审核问询函问题 9）

（一）研发费用核算准确性

1. 说明研发工时填报、审批、统计的内控运行情况，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情形，非全时研发人员参与研发活动以及非研发人员参与研发活动是否严格遵循研发工时认定要求，相关情形下研发费用核算是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 研发工时填报、审批、统计的内控运行情况

在研发工时统计过程中，公司已建立研发工时填报及审批管理制度，制定研发人员工时管理相关内部控制的制度，对工时管理进行相关规范。公司参与研发活动工时填报的具体内控措施及单据情况如下：

涉及部门	内控措施	涉及单据
科研中心	参与研发活动人员（包括研发人员及参与研发活动的非研发人员）的研发工时由各个项目负责人每月根据其负责的项目下属参与研发人员的具体工作内容进行工时统计，形成《研发人员月度工时记录表》，再流转至研发负责人	《研发人员月度工时记录表》
科研中心	研发负责人每月汇总各项目负责人提交的《研发人员月度工时记录表》，形成《研发人员月度工时分配表》，并根据各项目的《可行性报告》分工查看每个项目所参与人员是否填写准确，同时结合各项目的《验收报告》完成时间，总体判断工时是否填写准确。经研发负责人审批后的《研发人员月度工时分配表》流转至人力资源部	《研发人员月度工时分配表》

人力资源部	人力资源部复核参与研发活动人员的工时与其打卡或出差记录是否一致，审核无误后将《研发人员工资表》和经审批的《研发人员月度工时分配表》流转至财务部	《研发人员月度工时分配表》《研发人员工资表》
财务部	财务部根据《研发人员工资表》和《研发人员月度工时分配表》，将参与研发活动人员工资分摊至各项目，并编制对应的会计凭证，月末由财务主管复核并结账	《研发人员工资分配表》《会计入账凭证》

(2) 是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情形，非全时研发人员参与研发活动以及非研发人员参与研发活动是否严格遵循研发工时认定要求，相关情形下研发费用核算是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定

公司拥有一支专业、经验丰富、创新意识突出的核心研发团队。公司设立科研中心，专职开展研发活动，同时，子公司恒旺新材、鑫振邦设立技术部，另有上海斯塔莱特子公司，在科研中心的对口管理下，专职开展研发活动。上述部门人员符合“企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务”的要求。公司将在上述部门年度累计实际工作时间在 183 天以上的人员，认定为研发人员。研发人员与生产、管理、销售等其他人员能明确区分，专职从事研发工作，未从事其他业务工作，公司不存在研发人员与其他岗位人员混同的情形，也不存在非全时研发人员参与研发活动的情形。

因研发试生产活动生产的产品需进行内部检测，公司存在质检人员参加研发活动的情况，公司未将其认定为研发人员。质检人员参与研发活动时，公司均严格遵循研发工时认定要求，按研发项目统计其研发工时。2023 年度按照经审批的参与研发所耗用的工时比例将其薪酬分配计入研发费用，2024 年和 2025 年，质检人员参与研发检测活动时，公司未登记工时记录表，其薪酬未计入研发费用。除质检人员参与研发活动外，公司不存在其他非研发人员参与研发活动的情况。综上所述，公司研发费用核算准确，符合《企业会计准则》的规定。

2. 说明公司研发过程中产出的产品或副产品具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司研发活动主要分为小试和中试，小试阶段主要通过资料查询后，提出初步的配方，通过配方的调整测试各种不同配方的产品性能，并从中筛选出合适的配方，该阶段材料领用后，调制出各种配方样本用于各项性能测试，不形成产品或副产品。

小试阶段配方各项性能检测合格后，进入中试阶段，中试阶段主要为工艺试验，即测试生产线的工艺路线和工艺参数，以测试能否生产出合格的新配方产品。该阶段材料领用后生产出产品，部分产品将发给客户试样，由客户协助测试产品的性能并反馈试用体验，其余未送样研发产品暂存公司。

客户对公司产品，会根据其自身的工艺要求及产品性能、质量标准，进行测试，确认其符合需求后，才下订单采购。由于公司的研发系根据对目标行业、目标客户未来产品的需求进行的前瞻性研发，研发过程中客户协助测试新产品的性能，只对新产品进行前期初步测试。如客户对新产品有需求，通常还需要进行一年左右的各项性能综合测试，确认符合要求后，才会下订单采购。所以公司试制新产品时，没有客户订单支持，短期内也难以获得客户的订单，未能对外销售。当公司研发试制的新产品存放时间过长，通过检测确认不符合对外销售的质量标准公司也无法继续使用时，为降低后续处理成本，会联系对质量要求较低的涂料生产厂家，免费送给其使用，如其他涂料生产厂家也无法使用，则作为危废交给具有资质的第三方处理。报告期内，公司研发过程中产出的产品均未对外销售。

公司关于研发过程中产出的产品的会计处理为：各类研发投入发生时公司将其确认为研发费用，中试阶段试生产形成产品或副产品时不确认存货，后续对外处理试制产品时，如未实现销售收入，对研发投入发生时已确认的研发费用不予调整，该处理符合企业会计准则的相关规定，具体分析如下：

序号	准则名称	相关内容	公司实际情况
1	《企业会计准则第 1 号—存货》	存货同时满足下列条件的，才能予以确认：与该存货有关的经济利益很可能流入企业；该存货的成本能够可靠地计量	公司试生产产出的产品为基于对未来市场需求的预测而生产，无法适配客户当前的产品需求，且尚未通过客户新产品导入的性能测试。试生产产出的产品有关的经济利益流入公司的可能性较小，不满足存货确认定义
2	《企业会计准则第 14 号—收入》	收入，是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入	公司处置研发产品的过程均无经济利益流入，不符合收入定义

3	《企业会计准则解释第 15 号》	企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产	公司研发过程中产品的产品或副产品未对外销售，不应确认相关产品营业收入和营业成本；试生产产出的产品有关的经济利益流入公司的可能性较小，不满足资产确认定义

（二）关于存货

1. 说明报告期存货账面价值大幅上涨和存货周转率下降的原因及合理性，是否与公司备货策略、生产计划、销售收入等相匹配，公司存货结构、存货周转率与同行业公司是否存在重大差异

(1) 存货账面价值变动情况及原因

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 7,803.58 万元、9,201.24 万元及 9,804.65 万元，呈上升趋势。具体分析如下：

项　目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	3,919.86	39.98%	3,832.30	41.65%	3,563.88	45.67%
库存商品	5,593.90	57.05%	4,858.57	52.80%	4,122.04	52.82%
发出商品	290.88	2.97%	495.24	5.38%	117.66	1.51%
委托加工物资			15.13	0.16%		
合　计	9,804.65	100.00%	9,201.24	100.00%	7,803.58	100.00%

公司的存货主要是原材料和库存商品。2023 年、2024 年，随着公司销售收入的增长，原材料备货相应有所增加。公司按照订单生产兼顾安全库存的原则，加强存货管理。2023 年、2024 年及 2025 年，公司境外订单增长较快，由于公司

主要生产基地在境内，境外订单产品大多在境内生产，再出口报关海运，交货周期较长。为快速响应境外客户需求，公司相应增加越南和泰国子公司的备货数量，库存商品大幅上涨，存货周转率相应下降，具有合理性，与公司备货策略、生产计划、销售收入等相匹配。

(2) 公司存货周转率与同行业公司的比较

报告期内，公司存货周转率分别为 6.84 次/年、5.89 次/年和 4.85 次/年。存货周转率下降主要系公司因生产规模扩大，原材料等采购增加及库存商品有所增加所致。报告期内，同行业公司存货周转率变动如下：

单位：次/年

公　司	2025 年年度	2024 年度	2023 年度
飞凯材料	2.87	2.82	2.55
广信材料	暂未披露	3.35	3.05
松井股份	暂未披露	3.33	3.82
均值		3.17	3.14
公司	4.85	5.89	6.84

公司存货周转率良好，显著高于同行业公司，上述情况主要系公司产品结构相对简单，生产周期短，产品生产后及时发货，交货等因素导致，具备合理性。

(3) 公司存货结构与同行业公司的比较

除飞凯材料外，同行业可比公司暂未披露 2025 年年报。截至 2024 年 12 月 31 日，公司的存货规模、结构与同行业可比公司对比如下：

项　目	飞凯材料（2025 年末）		松井股份（2024 年末)		广信材料（2024 年末)		公司（2025 年末）	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	11,079.27	16.23%	4,070.75	30.36%	2,759.79	35.37%	3,919.86	39.98%
库存商品	43,212.01	63.31%	4,264.39	31.80%	2,447.35	31.37%	5,593.90	57.05%
发出商品	5,656.92	8.29%	3,718.74	27.73%	2,380.99	30.52%	290.88	2.97%
在产品	4,682.16	6.86%	731.39	5.45%	141.24	1.81%		
其他	3,619.77	5.30%	623.25	4.65%	72.69	0.93%		
合　计	68,250.14	100.00%	13,408.50	100.00%	7,802.08	100.00%	9,804.65	100.00%

从上表来看，公司及同行业可比公司存货主要构成均为原材料、库存商品及

发出商品。公司原材料占比相对较高，与广信材料、松井股份较为接近，主要是由于公司产品生产和交货周期较短，库存商品、发出商品及在产品周转效率较高，其占比相对较低，因此原材料占比相应较高；飞凯材料原材料占比最低，主要是由于飞凯材料屏幕显示材料、半导体材料等业务所需库存商品备货较多，库存商品占比高，故原材料占比相对较低。公司发出商品占存货的比重与同行业公司相比较小，主要是由于公司在全国各地设有较多办事处，办事处有备货，产品能以最短的时间送达办事处周边的客户，发货周期短，故发出商品占比较同行业可比公司小。由于产品生产周期短，公司期末无在产品，同行业上市公司由于产品结构差异等原因，均有一定的半成品或在产品，但总体比例较小。总体而言，公司存货结构与同行业公司不存在较大差异。

综上，公司报告期内存货账面价值大幅上涨和存货周转率下降具备合理性，与公司备货策略、生产计划、销售收入等相匹配，公司存货结构与同行业公司不存在重大差异，存货周转率优于同行业公司，具备合理性。

2. 说明公司发出商品 2024 年大幅增加的原因及合理性，相关交易是否有订单覆盖

2024 年末，公司发出商品账面价值 495.24 万元，较上年末 117.66 万元增幅较大，主要系：

(1) 2024 年公司新增 LHT 国际作为公司经销商，公司与其按非买断式经销模式合作。公司向 LHT 国际销售的产品，在取得 LHT 国际实现对外销售的销售清单前，在发出商品列示 2024 年末该部分金额共 132.99 万元。

(2) 公司部分销售收入按涂装面积结算，即客户领用公司产品进行涂装，按最终涂装面积，与公司结算货款，该部分已发给客户但客户未涂装领用的产品在发出商品列示。2024 年，采用该种模式结算的销售收入较 2023 年增长 2,412.47 万元，增幅 163.26%，该部分发出商品增加 195.25 万元。该部分发出商品与公司和客户的合作模式相匹配，具备合理性。

综上，公司 2024 年发出商品余额增长的原因具有合理性。除公司发至 LHT 国际的发出商品无订单覆盖外，其余发出商品均有订单覆盖，具备合理性。该部分发出商品在发出时无订单覆盖，具备合理性。

2025 年末，公司发出商品账面价值 290.88 万元，较上年末 495.24 万元有

所下降，主要系瀚兴科技（泰国）成立后，公司直接通过瀚兴科技（泰国）对外销售产品，不再与 LHT 国际合作，上年期末在 LHT 国际的发出商品均已对外销售或由瀚兴科技（泰国）购回。

3. 结合存货跌价准备计提具体政策、各类存货库龄情况、同行业公司计提比例等，说明公司 2024 年存货跌价准备大幅增加的原因及报告期内存货跌价准备计提充分性

(1) 存货跌价准备计提具体政策

公司根据《企业会计准则第 1 号—存货》的规定，在资产负债表日按照存货成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备计提具体政策如下：

项目	具体政策
原材料、委托加工物资	1）按照存货成本与可变现净值孰低计量，以该存货估计售价减去至完工时估计将要发生的成本减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；2）对于一年以上原材料及委托加工物资按照 100%比例计提存货跌价准备
库存商品	1）按照存货成本与可变现净值孰低计量，以该存货估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；2）库存商品中不合品及退货产品，按 100%比例计提存货跌价准备；3）对于一年以上库存商品按照 100%比例计提存货跌价准备
发出商品	按照存货成本与可变现净值孰低计量，以该存货估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值

公司原材料保质期一般为 12 个月，库存商品的保质期为 6 个月。超过 6 个未满 12 个月的库存商品，通过增加稳定剂，可再次加工销售。超过 12 个月的原材料和库存商品，需要检测合格，方可再次加工销售，检测不合格则报废处理。公司依据谨慎性原则对一年以上库龄的存货、不合格及退货产品全额计提了跌价准备。

(2) 各类存货库龄情况

公司存货分为原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资，报告期各期末，存货库龄构成如下：

日　期	存货类别	1 年以内	1 年以上	小计	存货跌价准备余额	计提比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	3,919.26	253.6	4,172.86	253.6	6.08%
	库存商品-库龄组合	5,594.51	541.43	6,135.94	541.43	8.82%
	库存商品-不合格及退货	260.08	344.45	604.53	604.53	100.00%

日　期	存货类别	1年以内	1年以上	小计	存货跌价准备余额	计提比例
	发出商品	290.88		290.88		
	委托加工物资					
	合计	10,064.73	1,139.48	11,204.21	1,399.56	12.49%
	占存货余额比例	89.83%	10.17%	100.00%		
2024年12月31日	原材料	3,832.30	331.05	4,163.35	331.05	7.95%
	库存商品-库龄组合	4,858.57	254.50	5,113.08	254.50	4.98%
	库存商品-不合格及退货	615.78	130.40	746.18	746.18	100.00%
	发出商品	495.24		495.24		
	委托加工物资	15.13		15.13		
	合计	9,817.02	715.95	10,532.97	1,331.73	12.64%
	占存货余额比例	93.20%	6.80%	100.00%		
2023年12月31日	原材料	3,563.88	147.88	3,711.75	147.88	3.98%
	库存商品-库龄组合	4,122.04	134.14	4,256.18	134.14	3.15%
	库存商品-不合格及退货	219.37		219.37	219.37	100.00%
	发出商品	117.66		117.66		
	合计	8,022.95	282.01	8,304.97	501.38	6.04%
	占存货余额比例	96.60%	3.40%	100.00%		

如上表，报告期各期末，公司存货库龄一年以内占比分别为96.60%、93.20%、89.83%，存货库龄结构良好；报告期各期末，存货跌价准备期末余额计提比例分别为6.04%、12.64%、12.49%。

(3) 同行业计提比例

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与可比公司对比情况如下：

项　目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
飞凯材料	7.58%	3.68%	1.24%
广信材料	暂未披露	15.36%	16.69%
松井股份	暂未披露	5.34%	4.78%
平均值		8.12%	7.57%

公司	12.49%	12.64%	6.04%

注：数据来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露资料

报告期各期末，公司期末存货跌价计提比例分别为6.04%、12.64%和12.49%，计提比例高于同行业可比公司平均水平；上表中各企业的主营产品品类、产品属性、存货结构、存货周转等情况均存在一定差异，因此同行业不同公司之间存货跌价准备计提比例差异较大。

(4) 2024年存货跌价准备大幅增加的原因

2024年存货跌价准备大幅增加主要原因系由于2023年下半年销售收入增长较快，公司基于市场预期增加了存货储备，因此2023年末原材料及库存商品金额增加较快，而部分存货类型周转较慢导致2024年末一年以上原材料及库存商品金额大幅增长。

(5) 报告期内存货跌价准备计提充分性

1) 公司原材料及库存商品基本为化工产品，贮存在干燥、清洁、通风、无阳光直射、无化学性腐蚀物质、油类及易燃品的库房中。在符合要求的前提下存放期可超过一年，正常使用。公司主要产品毛利率较高，但依然依据谨慎性原则对一年以上库龄的存货、不合格及退货产品全额计提了跌价准备，因而公司存货跌价准备计提具有充分性；

2) 公司报告期各期末存货库龄1年以内占比高，存货库龄结构良好；

3) 通过与同行业可比公司存货跌价准备计提方式及计提比例的对比情况来看，公司存货跌价准备计提方式较为谨慎，存货跌价准备计提比例处于可比区间，公司存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司存货跌价准备计提具有充分性。

4. 说明存货跌价准备调整相关会计差错的具体情况及更正原因

存货跌价准备调整相关会计差错调整系以前年度对存货库龄匹配不准确、存货转销金额统计不准确等情形，因此对存货跌价准备计提及转销金额进行了重新梳理。本期对该事项进行了前期差错更正，情况如下：

受影响的报表项目	2023年度/ 2023年12月31日	2022年度/ 2022年12月31日	2021年度/ 2021年12月31日
存货	-66.60	-103.09	91.57
递延所得税资产	30.27	14.77	10.62

未分配利润	-36.34	-88.31	102.19
营业成本	-8.74	210.62	0.00
资产减值损失[注]	27.74	15.97	91.57
所得税费用	-15.49	-4.15	-10.62

[注]损失以“-”号填列

（三）关于财务性投资

1. 列示报告期末主要理财产品的具体情况，包括产品名称、风险等级、购买金额、持有期限、利率、底层资产，对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

报告期各期末，公司交易性金融资产账面价值分别为 0 元、15,119.72 万元和 21,436.69 万元，主要银行理财产品的具体情况如下：

日期	产品名称	产品发行方	风险等级	购买金额	购买时间	赎回时间	利率	收益类型	底层资产
2025年12月31日	中邮理财优盛·鸿锦最短持有30天3号人民币理财产品	中邮理财有限责任公司	中低风险	2,380.00	2025-03-04		净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	主要投资于货币市场工具、债券等固定收益类资产，贡献基础收益，并根据市场情况适度配置股票（含优先股）、证券投资基金、各类资产管理产品或计划等权益类资产，进行收益增强，同时适当参与以对冲为目的的金融衍生品交易，杠杆率不超过140%。
	光大理财“阳光金创利稳健日开4号(30天最低持有)D”	光大理财有限责任公司	较低风险	3,000.00	2025-11-11		净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	投资于境内外市场的固定收益类、权益类、金融衍生品类资产。其中：固定收益类资产包括：国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、公司信用类债券、资产支持证券及监管机构认可的其他资产。权益类资产包括：优先股。金融衍生品类资产以套期保值为目的，包括:利率互换、国债期货、信用风险缓释凭证、债券总收益互换等金融衍生品及监管机构认可的其他资产。本产品可以投资于以上述资产为投资对象的公募证券投资基金及其他资产管理产品。其中，境外金融工具可通过资产管理产品、结构性存款、结构性票据等进行投资。本产品不投资于普通股票、可转换债券、可交换债券
	民生理财贵竹固收增利双周盈14天持有期6号	民生理财有限责任公司	较低风险	7,984.00	2025-12-8		净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	本产品投资于固定收益类资产、权益类资产和商品及金融衍生品类资产。其中：固定收益类资产：银行存款、大额存单、货币市场工具、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、同业存单、公司信用类债券、次级债、二级资本债、可转换债券、

日期	产品名称	产品发行方	风险等级	购买金额	购买时间	赎回时间	利率	收益类型	底层资产
									可交换债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券、应纳入债权类资产的永续债等；固定收益类公募基金：投资于上述资产的资产管理计划和信托计划；权益类资产：优先股；投资于上述资产的资产管理计划和信托计划；商品及金融衍生品类资产:商品及金融期货、期权、互换和远期合约；商品及金融衍生品类公募基金;商品及金融衍生品类资产管理计划和信托计划
	农银理财“农银安心·灵动”30天同业存单及存款增强人民币理财产品(对公悦享)	农银理财有限责任公司（以下简称农银理财）	中低风险	5,000.00	2025-12-10		净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	主要投资于以下符合监管要求的资产，包括但不限于货币市场工具（含现金、各类存款、货币基金、同业存单、银行间质押式回购和买断式回购及交易所回购、资金拆借等）、债券（国债、地方政府债、中央银行票据、政策性金融债、金融债、公司债、企业债、超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向债务融资工具（PPN）、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、标准化票据、可转换债券、可交换债券等标准化债权类资产）、各类资产管理产品或计划，及其他符合监管要求的固定收益类资产
				3,000.00	2025-12-11				
2024年12月31日	交银理财稳享灵动添利理财产品	交银理财有限责任公司	中低风险	2,620.00	2024-12-09	2025-1-23	净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	直接或通过资产管理产品投资债权类资产，包括但不限于银行存款、同业存款、债券回购等货币市场工具；同业存单、国债、政策性金融债、地方政府债短期融资券、超短期融资券、中期票据(包括永续中票)、企业债、公司债(包含可续期公司债)、非公开定向债务

日期	产品名称	产品发行方	风险等级	购买金额	购买时间	赎回时间	利率	收益类型	底层资产
									融资工具、资产支持证券、次级债(包括二级资本债)、可转换公司债券和可交换公司债券等银行间市场、证券交易所市场及经国务院同意设立的其他交易市场的债券及债务融资工具；境外发行的货币市场工具、债券、资产支持证券、票据；境内外发行的货币型公募证券投资基金、债券型公募证券投资基金等
	信银理财安盈象固收稳利十四天持有期 9 号理财产品	信银理财有限责任公司	中低风险	380.00	2024-12-09	2025-2-28	净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	投资于货币市场：现金、存款、大额存单、同业存单、货币基金、质押式回购和其他货币市场类资产。固定收益类：国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券、非公开定向债务融资工具、债券型证券投资基金、非标准化债权类资产和其他固定收益类资产
				2,000.00	2024-07-23	2025-2-28			
	农银理财“农银时时付”7 号开放式人民币理财产品	农银理财	低风险	6,000.00	2024-7-4	2025-1-2	净值型理财，无预期收益率	非保本浮动收益型	投资于现金、银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单、债券、资产支持证券、以及其他银保监会、人民银行认可的具有良好流动性的货币市场工具
				3,000.00	2024-5-6	2025-1-3			
				1,000.00	2024-3-6	2025-1-3			

公司已建立投融资相关管理制度，对理财产品投资进行了内部控制规范。理财产品的购买由公司出纳申请，经财务总监审批，并经公司董事长决策通过，具体事项由公司财务部负责组织实施。公司在保障正常运营资金需求的前提下，使用暂时闲置的资金购买银行理财产品。为控制风险，公司通过稳健性的金融机构购买风险较低、期限较短、可收回性较高的银行理财产品。报告期内，公司购买的理财产品均已通过相应决策程序，投资行为产生一定收益，符合公司对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关规定，理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内部控制有效执行。

2. 说明公司交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益的匹配性

(1) 报告期内，公司交易性金融资产借方发生额与投资支付的现金明细如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
交易性金融资产科目借方发生额	47,279.00	26,000.00	14,000.00
投资支付的现金	47,279.00	26,000.00	14,000.00

报告期各期投资支付的现金均为购买理财产品。

(2) 交易性金融资产与投资收益的匹配性

报告期内，公司投资收益和交易性金融资产收益率明细如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
投资收益①	310.75	185.61	56.31
交易性金融资产日均余额②	14,412.95	8,868.49	2,956.16
交易性金融资产收益率①/②	2.16%	2.09%	1.90%

注：投资收益金额=本期理财产品投资收益+本期理财产品公允价值变动收益

报告期内，公司交易性金融资产系购买的银行净值型理财产品。交易性金融资产收益率分别为 1.90%、2.09%和 2.16%，其与各理财产品实际收益率的匹配性分析如下：

年度	理财产品名称	理财产品实际收益率[注]	交易性金融资产收益率	匹配性
2025 年度	光大理财“阳光金创利稳健日开 4 号(30 天最低持有)D”	1.78%	2.16%	理财产品实际收益率区间为 1.65%~2.45%，与交易性金融资产
	民生理财贵竹固收增利双周盈 14 天持有期 6 号	1.88%		

年度	理财产品名称	理财产品实际收益率[注]	交易性金融资产收益率	匹配性
	农银理财“农银安心·灵动”30天同业存单及存款增强人民币理财产品(对公悦享)	2.05%		收益率2.16%相匹配
	阳光金创利稳健日开5号（14天最低持有）理财产品	2.08%		
	中邮理财优盛·鸿锦最短持有30天3号人民币理财产品	2.45%		
	农银理财“农银时时付”17号开放式人民币理财产品	1.65%		
	农银理财“农银匠心·灵动”14天固收增强人民币理财产品	1.70%		
	华夏理财悦慧最短持有7天理财产品A款	1.41%		
2024年度	交银理财稳享灵动添利理财产品	2.11%	2.09%	各理财产品实际收益均约为2.10%左右，与交易性金融资产收益率2.09%相匹配
	信银理财安盈象固收稳利十四天持有期9号理财产品	2.18%		
	农银理财“农 银时时付”7 号开放式人民币理财产品	2.10%		
2023年度	农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	1.90%	1.90%	理财产品实际收益与交易性金融资产收益率相匹配

[注]数据来源于公司所购买理财产品的理财公司官网

从上表可知，公司交易性金融资产收益率与各理财产品实际收益率相匹配。

（四）关于在建工程转固

1. 说明新厂房各期建造情况、总投资情况、项目进度及预计验收时间

报告期内，公司在建工程主要核算子公司恒旺新材和鑫振邦厂房建设，恒旺新材厂房和鑫振邦厂房已分别于2023年8月和2025年6月达到预定可使用状态转为固定资产，新厂房相关建设情况如下：

序号	项目名称	预算金额	各期建造投入金额			项目建设时间节点			转固金额
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	开工时间	竣工验收	竣工备案	
1	恒旺新材厂房	14,141.43		473.22	4,731.85	2021-7-2	2023-6-14	2023-8-7	12,020.07
2	鑫振邦厂房	16,736.35	5,525.72	5,135.49	1,719.07	2023-4-4	2025-1-22	2025-6-30	11,518.13
3	泰国厂房建设	4,858.39	1,675.82			2025-6-5			
	合 计	35,736.17	7,201.54	5,608.71	6,450.92				

2. 结合新厂房等转固时点、转固金额及依据，说明在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明是否存在提前或延迟转固的情况

报告期内，公司新厂房等转固时点、转固金额及依据如下所示：

(1) 2025 年度转固情况

项目名称	所属公司	转固时点	转固金额	转固依据
5#丙类仓库	鑫振邦	2025 年 6 月[注]	2,529.13	建设工程竣工验收备案表
4#周转仓库			1,472.85	
6#UV 车间			1,400.07	
室外道路及围墙			1,540.36	
2#食堂宿舍楼			1,166.44	
1#办公楼			1,047.89	
7#合成车间			957.74	
3#中试楼			926.62	
12#设备用房			417.30	
8#甲类仓库			331.12	
9-1#丙类仓库			236.72	
9-2#设备用房			92.59	
11#门卫室			33.44	
10#门卫室			32.92	
展厅智能化系统	湖南恒旺	2025 年 6 月	299.08	工程验收单
烘箱+环保设备集尘器一期	LHD 科技	2025 年 1 月	22.37	安装验收单
合　计			12,506.64	

注：鑫振邦厂房于 2025 年 9 月完成项目建设财务决算手续，因此对 2025 年 6 月转固金额进行调整

(2) 2024 年度转固情况

项目名称	所属公司	转固时点	转固金额	转固依据
办公楼食堂维修装饰	湖南恒旺	2024 年 2 月	681.25	工程验收单
研发楼维修装饰			274.14	

项目名称	所属公司	转固时点	转固金额	转固依据
会议桌、沙发、班台等办公设备		2024年4月	22.96	采购结算表
合 计			978.35	

(3) 2023年度转固情况

1) 房屋建筑物转固情况

项目名称	所属公司	转固时点	转固金额	转固依据
4#仓库一	湖南恒旺	2023年8月	1,614.34	建设工程竣工验收备案表
2#检测中心			1,542.11	
5#仓库二			1,490.16	
1#中试车间			946.17	
室外管网			832.38	
消防工程			770.56	
6#厂房一			717.68	
9#辅助用房			701.45	
3#综合楼			690.39	
厂区道路工程			659.18	
7#厂房二			636.43	
土方工程			354.53	
厂区围墙工程			184.27	
8#甲类仓库			119.48	
10#传达室			84.25	
雨水收集池			84.15	
合 计			11,427.52	

2) 专用设备转固情况

项目名称	所属公司	转固时点	转固金额	转固依据
中央空调设备	湖南恒旺	2023年8月	144.13	固定资产入库单
6-7号钢结构设备操作平台			106.98	
储罐			90.47	
3000L分散釜			52.39	

项目名称	所属公司	转固时点	转固金额	转固依据
6 号钢结构操作平台			45.00	
蒸汽烘箱			30.97	
FS2000L 真空搅拌分散釜			16.81	
FS1500L 真空搅拌分散釜			16.28	
其他专用设备			89.52	
合　计			592.55	

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》，在建工程完工达到预定可使用状态时，从“在建工程”科目转入“固定资产”科目。所购建的固定资产达到预定可使用状态是指资产已经达到购买方或建造方预定的可使用状态。预定可使用状态具体可以从以下几个方面判断：① 固定资产的实体建造工作已经全部完成或者实质上已经完成；② 所购建的固定资产与设计要求或合同要求相符或基本相符，即使有极个别与设计或合同要求不符的地方，也不影响其正常使用；③ 继续发生在所建造固定资产上的支出金额很少或几乎不再发生。

公司在建房屋建筑物的归集主要包括工程建设支出、厂房设计费等，按照施工进度进行付款，待工程完工达到可使用状态时，公司财务部门根据建设工程竣工验收备案表将在建工程结转为固定资产，符合企业会计准则规定。

公司在建设备的归集主要包括设备款及安装费等，公司按照设备合同约定支付设备款，待设备安装调试完成后，达到预定可使用状态，转为固定资产，符合企业会计准则规定。

综上，公司在建工程转固金额不包含与在建工程无关的支出，相关政策在报告期内未发生变化，符合企业会计准则规定。公司在建工程转固时点准确，依据充分，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情况。

3. 测算如后续鑫振邦厂房转固新产生的折旧费用对公司业绩的影响

鑫振邦厂房已于 2025 年 6 月到达预定可使用状态转为固定资产，转固金额为 12,185.20 万元，新厂房达到预定可使用状态后将无需租赁湖南互力达涂料科技有限公司厂房，相应租赁成本将随之减少，按照公司既定的固定资产折旧政策，新产生的折旧费用对公司业绩的影响测算如下：

序号	项目	金额
1	鑫振邦厂房转固原值	12,185.20
2	使用年度（年）	20.00
3	折旧方法	年限平均法
4	残值率	5%
5	年折旧额	578.80
6	原年度租赁费	108.00
7	对年度营业利润的影响金额	-470.80

如上表所示，鑫振邦厂房转固后新产生的年度折旧金额为 578.80 万元，抵消减少的租赁费用后，对公司年度营业利润的影响为-470.80 万元。以最近一年公司 UV 涂料平均销售单价和毛利率为基础测算，公司 UV 涂料产销量仅需增加 303.60 吨（占 2025 年度 UV 涂料销量的比重仅为 1.75%），即可覆盖鑫振邦厂房新产生的折旧费用对公司业绩的不利影响，具体测算如下：

序号	项目	金额
1	2025 年度 UV 涂料平均销售单价（万元/吨）（A）	4.23
2	2025 年度 UV 涂料毛利率（B）	36.66%
3	目标毛利金额(万元)（C）	470.80
4	所需产销量（吨）（D=C/(A*B)）	303.60

综上，公司经营情况较好，鑫振邦厂房转固新产生的折旧费用对公司不具有重大影响。

（五）股份支付会计处理合规性

1. 说明报告期内股份支付计提依据、计算过程，相关信息披露是否准确，说明期间是否存在离职退出及新增员工入股情形，相关股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

(1) 报告期内股份支付涉及的具体的事项

报告期内，公司存在二次股权激励和一次参照股权激励处理的股份转让事项

1) 第一次股权激励

2023 年 3 月 9 日，恒兴有限召开股东会，同意公司股东李皞丹、柳琨、戴

尚衡按 4.68 元/股（股份公司设立后，恒兴有限的出资份额按 1：1 转为等额股份，为表述方便，恒兴有限的出资额以股表述）的转让价格，向黎学东转让 292.50 万股。根据 2022 年 8 月 1 日签订的《华容县恒兴建材有限公司人才引进框架协议》，黎学东取得股份后的服务期限为入职后三年，即 2022 年 9 月至 2025 年 8 月。

2）第二次股权激励

2023 年 8 月 25 日，恒兴有限召开股东会，审议通过《关于<华容县恒兴建材有限公司员工限制性股票激励实施方案>的议案》，同意通过岳阳恒一、岳阳恒容和岳阳恒诚 3 家员工持股平台，对公司核心员工进行股权激励，股权激励价格为 5.50 元/股，数量为 441.00 万股。核心员工取得股份后的服务期限为 5 年，即 2023 年 9 月至 2028 年 8 月。

3）参照股权激励处理的股份转让事项

2025 年 5 月，李皞丹、欧劲章分别与马艳芳、李春良、卢国源、伍俊辉、吴晓斌、郭辉和李慧丽签订《财产份额转让协议》，将岳阳恒一、岳阳恒诚共计 192.50 万元份额，按 1.09 元/份额价格进行转让（对应公司股份价格为 6 元/股），服务期限为 2025 年 6 月至 2028 年 8 月，具体份额如下表：

序号	所属平台	转让方	受让方	职位	对应公司股份数量（万股）	转让价格（元/股）	定价依据
1	岳阳恒一	李皞丹	马艳芳	销售经理	10.00	6.00	参照 2023 年股权激励方案约定的退出机制定价：即转让人取得成本 5.5 元/股加上年化 6%的利率计算。
2	岳阳恒一	李皞丹	李春良	行政、安环总监	5.00	6.00	
3	岳阳恒一	李皞丹	卢国源	销售	5.00	6.00	
4	岳阳恒一	李皞丹	伍俊辉	研发人员	2.00	6.00	
5	岳阳恒一	李皞丹	吴晓斌	销售经理	5.00	6.00	
6	岳阳恒一	李皞丹	李慧丽	销售	5.00	6.00	
7	岳阳恒诚	欧劲章	郭辉	销售	3.00	6.00	

（2）说明报告期内股份支付计提依据、计算过程，相关信息披露是否准确

1）报告期内股份支付计提依据

第一次和第二次股权激励，根据北京坤元至诚资产评估有限公司出具的以 2023 年 2 月 28 日为基准日的（京坤评报字〔2023〕1174 号）评估报告，确认股

份支付公允价格为6.93元/股，计算股份支付金额。

参照股权激励处理的股份转让事项的股权公允市场价格，按照前次公允市场价格，加前次评估基准日至2024年12月31日期间公司新增的每股净资产，即6.93+5.13=12.06元/股确定，计算股份支付金额。

2）报告期内股份支付计算过程

2023年，恒兴股份支付计算过程明细表如下表：

单位：股、元/股

主　体	股份数（A）	员工入股价(B)	每股公允价值(C)	服务期限内应摊销月份数(D)	月摊销费用金额（E）	本年度应摊销期限(月)	2023年费用总额
黎学东	2,925,000	4.68	6.93	30.00	21.94	10	219.38
核心员工	4,410,000	5.50	6.93	60.00	10.51	4	42.04
马艳芳等新入股员工							
合　计	7,335,000				32.45		261.42

注1:黎学东的服务期限为自入职之后的3年(2022年9月至2025年8月)，2023年2月取得相应股权，服务期限累计应摊销月份数自取得股权时计算，整个服务期限内应摊销月份数为30个月，2023年应计入的摊销期限为10个月

注2：员工持股平台的服务期限为入股后5年，2023年8月取得相应股权，服务期限累计应摊销月份数为60个月，2023年应计入的摊销期限为4个月

注3：月摊销费用金额E=A*(C-B)/D

2024年，恒兴股份支付计算过程明细表如下表：

单位：股、元/股

主　体	股份数（A）	员工入股价(B)	每股公允价值(C)	服务期限内应摊销月份数(D)	月摊销费用金额	本年度应摊销期限(月)	2024年费用总额
黎学东	2,925,000	4.68	6.93	30	21.94	12	263.25
员工持股平台	4,410,000	5.5	6.93	60	10.51	12	126.13
马艳芳等新入股员工							
合　计	7,335,000				32.45		389.38

2025年恒兴股份支付计算过程明细表如下表：

单位：股、元/股

主　体	股份数（A）	员工入股价(B)	每股公允价值(C)	服务期限内应摊销月份数(D)	月费用金额	2025 年度应摊销期限(月)	2025 年度费用
黎学东	2,925,000	4.68	6.93	30	21.94	8	175.50
持股平台 1-5 月	4,360,000	5.50	6.93	60	10.39	5	51.96
持股平台 6 月	4,060,000	5.50	6.93	60	9.56	7	66.90
实控人受让离职员工股份确认股份支付	50,000	5.90	12.06	44	0.70	12	8.40
持股平台 6 月[注 1][注 2]	350,000	6.00	12.06	39	5.44	7	38.07
冲回张伯东的股份支付费用[注 3]	50,000	5.50	6.93	-	0.12	-16	-1.91
冲回欧劲章的股份支付费用[注 2]	30,000	5.50	6.93	-	0.07	-21	-1.50
合　计							337.42

[注 1]2025 年 5 月，李皑丹分别与马艳芳、李春良、卢国源、伍俊辉、吴晓斌和李慧丽签订《财产份额转让协议》，约定李皑丹将其持有的岳阳恒一 176.00 万元份额转让给马艳芳、李春良、卢国源、伍俊辉、吴晓斌、李慧丽

[注 2]2025 年 5 月，欧劲章与郭辉签订《财产份额转让协议》，约定欧劲章将其持有的岳阳恒诚 16.50 万元份额转让给郭辉，由于未满足服务期限要求按原投资成本加 6%年利率转让份额，因此冲回已计提的相关股份支付费用

[注 3]2024 年 12 月，张伯东将持有岳阳恒一 27.5 万元财产份额以 29.10 万元的对价转让给李皑丹，由于未满足服务期限要求按原投资成本加 6%年利率转让份额，因此冲回已计提的相关股份支付费用

报告期内，公司在股权激励对象的服务期内分摊确认股份支付费用，2023 年、2024 年、2025 年分别确认 261.42 万元、389.38 万元和 337.42 万元。

综上所述，报告期内，恒兴股份的股份支付相关信息披露准确。

(3) 说明期间是否存在离职退出及新增员工入股情形，相关股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

1）报告期内离职退出及新增员工入股情况

① 报告期内离职退出情况

2024 年 12 月 18 日，员工张伯东与公司实际控制人李皞丹签订《岳阳恒一企业管理咨询合伙企业（有限合伙）财产份额转让协议》，张伯东将持有岳阳恒一企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称合伙企业)27.50 万元财产份额(以下简称标的份额)以 29.10 万元的对价(以下简称转让对价)转让给李皞丹，并于当日完成办理工商登记变更。

② 报告期内新增员工入股情况

2025 年 5 月，李皞丹分别与马艳芳、李春良、卢国源、伍俊辉、吴晓斌和李慧丽签订《财产份额转让协议》，约定李皞丹将其持有的岳阳恒一 176.00 万元份额转让给马艳芳、李春良、卢国源、伍俊辉、吴晓斌、李慧丽。

2025 年 5 月，欧劲章与郭辉签订《财产份额转让协议》，约定欧劲章将其持有的岳阳恒诚 16.50 万元份额转让给郭辉。

上述股权变动均已于 2025 年 5 月 29 日完成工商变更登记。

2）说明相关股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及应用指南的规定，对于以权益结算的股份支付换取职工或其他方提供服务的，应当按照授予日权益工具的公允价值计入相关成本费用，相应增加资本公积，不确认其后续公允价值变动，如股权激励条款中设有服务期限，则应在服务期限内分期确认为股份支付，公司根据上述规定按服务期限 5 年分期确认股份支付。公司基于股权激励对象所属的不同部门，因此公司各期确认的资本公积的同时将股份支付费用计入管理费用、销售费用或研发费用。

张伯东于 2024 年 12 月转让其持有的岳阳恒一 27.50 万元合伙份额，退出股权激励计划，公司于 2023 年、2024 年合计确认该员工股权激励费用 1.91 万元。由于公司计划 2025 年上半年由实际控制人转让部分股权给其他员工，因此实际控制人承接了张伯东转让的合伙份额拟继续转出，并计划于将所持份额再次转出时进行账务处理。

2025 年 5 月，新增员工入股后，公司依据 2025 年 3 月 31 日的公司估值对离职退出及新增员工的股份支付进行了重新计算调整并计入相应费用。

综上所述，公司股份支付会计处理恰当，确认金额准确，符合企业会计准则相关规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二六年四月二十三日