



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
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二六年四月

**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的回复**

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 24 日出具的《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》已收悉，湖南恒兴新材料科技股份有限公司（以下简称“恒兴股份”“发行人”或“公司”）与保荐机构财信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、湖南启元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《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。

本回复中的字体代表以下含义：

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

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

目 录

一、基本情况	3
问题 1.产品技术创新能力及市场空间	3
问题 2.生产经营合规风险	49
二、公司治理与独立性	82
问题 3.关联交易公允性	82
问题 4.财务内控不规范情形及整改有效性	106
三、财务会计信息与管理层分析	152
问题 5.业绩增长真实合理性及可持续性	152
问题 6.销售真实性及核查充分性	152
问题 7.采购价格公允性及毛利率增长真实合理性	253
问题 8.应收账款占比较高及回款风险	275
问题 9.其他财务问题	289
四、募集资金运用及其他事项	315
问题 10.募投项目必要性及合理性	315
问题 11.其他问题	374
除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证 券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的 公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》 《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投 资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票 上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露 要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。	388

一、基本情况

问题 1.产品技术创新能力及市场空间

根据申请文件：（1）发行人主要产品为 UV 涂料和 PUR 热熔胶，主要应用于 PVC 地板、木器、PVC 封边条等家居领域，同时积极拓展在消费、汽车领域的应用。（2）欧美等发达国家是 PVC 地板最主要消费区域，PVC 地板在国内地面装饰材料中的市场占有率较低，UV 涂料占涂料总产量的占比较低。（3）UV 涂料具有环境友好、高效、节能等特点，行业内不同企业之间的工艺流程较为接近，产品差异主要在于配方技术，产品配方是决定产品性能的关键因素。公司产品属于地板生产的最后一道工序，客户的试错成本较高。（4）发行人掌握多项 UV 固化涂料和热熔胶生产相关核心技术，发明专利 13 项，积累了丰富的配方数据库。

请发行人：（1）区分产品类型及下游应用领域，补充披露报告期各期产能、产量、销量、销售收入、销售价格、毛利率等情况。（2）说明公司设立以来主营业务及主要产品发展变化情况，核心技术的主要创新点，在产品中的具体运用情况，是否为行业通用技术；结合公司的研发模式，核心技术人员及主要研发人员的工作履历，自主及合作研发的核心技术、主要专利、产品配方的研发过程、参与人员、研发投入，受让取得专利情况等，说明相关人员是否存在违反竞业限制或保密约定的情形，公司核心技术、主要专利、产品配方等是否存在纠纷或潜在纠纷；结合委外加工等生产经营模式，说明公司关于核心技术、产品配方的保护措施及有效性，是否存在泄密风险，若存在，请充分揭示。（3）说明 2024 年因产品质量支付赔偿款涉及的主要产品、主要客户、主要原因等具体情况，是否存在进一步支付赔偿款的风险，是否影响与相关客户的持续合作；结合公司技术、产品、人员储备情况，相关领域的市场竞争状况，说明公司拓展产品在消费、汽车领域应用的可行性及风险。（4）结合 UV 涂料与其他涂料、PVC 地板与其他地板在产品性能、应用场景、经济性、环保性等相关方面的比较情况，说明 UV 涂料、PVC 地板的竞争优势，替代竞品的难度及可行性。（5）进一步说明可比公司选取的合理性，结合与可比公司在研发投入、技术储备、产品配方、产品性能、产品结构及应用领域、经营规模等方面的比较情况，说明公司的竞争优势，产品及技术研发方向是否符合行业趋势与市场需求，

进一步拓展客户、市场份额、应用领域及区域的可行性，发行人业务是否存在市场空间增长受限的情形。（6）结合前述情况并围绕创新投入、技术创新、产品创新等进一步说明公司的创新特征，更新《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》。

请保荐机构核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）区分产品类型及下游应用领域，补充披露报告期各期产能、产量、销量、销售收入、销售价格、毛利率等情况。

公司在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、发行人主营业务情况”补充披露如下：

“（1）按产品类型区分

单位：吨、万元、万元/吨、%

年度	产品名称	产能	产量	销量	销售收入	平均销售价格	毛利率
2025年度	UV 涂料	21,900.00	17,407.21	17,399.45	73,486.06	4.22	36.72
	其他		671.82	527.19	1,242.99	2.36	20.10
	PUR 热熔胶	3,000.00	2,542.97	2,641.26	6,703.91	2.54	24.59
2024年度	UV 涂料	19,000.00	18,443.14	17,892.56	78,000.31	4.36	38.24
	其他		311.97	288.89	1,403.88	4.86	14.97
	PUR 热熔胶	3,000.00	3,169.67	3,159.45	8,499.49	2.69	27.63
2023年度	UV 涂料	13,000.00	15,590.41	15,165.27	67,206.20	4.43	37.41
	其他		265.93	244.14	771.91	3.16	32.53
	PUR 热熔胶	2,583.33	2,750.17	2,652.12	7,531.12	2.84	26.34

注：生产线产能按照当年实际生产月份数折算，其中，（1）2023年5月，恒旺新材搬入自建厂房，恒旺新材的PUR热熔胶产能1-5月按租赁长沙广欣新材料科技有限公司厂房的每年2,000吨产能计算，6-12月按自建厂房每年3,000吨产能计算；（2）2024年4月，恒旺新材UV涂料生产线开始试生产，恒旺新材的UV涂料产能4-12月按每年8,000吨产能计算；（3）2025年4月，LHD的UV涂料生产线开始试生产，4-12月按每月100吨产能计算。

.....

（2）按下游应用领域区分

报告期内，公司主要产品销售情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨、%

年度	应用领域	产量	销量	销售收入	平均价格	毛利率
2025 年度	PVC 地板	14,829.80	14,884.63	65,105.76	4.37	38.32
	PVC 封边条	2,226.50	2,212.85	7,206.83	3.26	28.88
	木器	1,842.72	1,881.16	4,818.48	2.56	17.51
	消费、汽车类	1,049.66	997.17	2,435.46	2.44	23.67
	其他	673.31	592.10	1,866.42	3.15	22.85
2024 年度	PVC 地板	16,207.98	15,802.84	71,789.68	4.54	40.12
	PVC 封边条	2,262.06	2,210.08	7,499.74	3.39	23.14
	木器	2,387.70	2,322.43	5,861.56	2.52	15.38
	消费、汽车类	397.30	365.51	885.47	2.42	42.82
	其他	669.74	640.03	1,867.23	2.92	30.21
2023 年度	PVC 地板	13,595.87	13,236.29	60,865.63	4.60	39.81
	PVC 封边条	2,081.53	2,056.03	7,194.55	3.50	22.54
	木器	2,136.02	2,038.60	5,288.40	2.59	16.51
	消费、汽车类	222.02	201.62	523.31	2.60	38.26
	其他	571.07	527.37	1,637.35	3.10	27.60

注：报告期内，公司生产线可以生产多种下游应用领域产品，未根据下游应用领域区分生产线设计产能。”

（二）说明公司设立以来主营业务及主要产品发展变化情况，核心技术的主要创新点，在产品中的具体运用情况，是否为行业通用技术；结合公司的研发模式，核心技术人员及主要研发人员的工作履历，自主及合作研发的核心技术、主要专利、产品配方的研发过程、参与人员、研发投入，受让取得专利情况等，说明相关人员是否存在违反竞业限制或保密约定的情形，公司核心技术、主要专利、产品配方等是否存在纠纷或潜在纠纷；结合委外加工等生产经营模式，说明公司关于核心技术、产品配方的保护措施及有效性，是否存在泄密风险，若存在，请充分揭示

1、说明公司设立以来主营业务及主要产品发展变化情况，核心技术的主要创新点，在产品中的具体运用情况，是否为行业通用技术

（1）公司设立以来主营业务及主要产品发展变化情况

公司成立于 1996 年，从成立之初到 2006 年，主要业务为花岗岩、大理石等

石材的加工销售。发行人自 2006 年转型于 UV 涂料领域的研发、生产与销售工作，深入拓展 PVC 地板领域客户，积极拓展木器、封边条等大家居领域客户。历经多年不懈努力，公司已经成为 PVC 地板用 UV 涂料行业内领先企业。

与此同时，鉴于 UV 涂料下游客户对 PUR 热熔胶有着明确且稳定的需求，自 2017 年起，公司着手 PUR 热熔胶的研发与生产工作，凭借专业的技术团队和市场资源优势，成功拓展了业务领域，进一步满足客户多元化的产品需求，增强客户粘性，为公司的持续发展注入了新的动力。

2020 年开始，公司积极拓展产品在烟、酒、美妆等日用消费品类，以及汽车零部件、内饰、智能车载系统等领域的应用。

通过多年发展，公司已经形成 UV 涂料、PUR 热熔胶核心产品为主导，消费、汽车等领域产品多元化的产品结构。后续，公司将进一步加强研发、丰富产品结构，满足客户多元需求。

（2）核心技术的主要创新点，在产品中的具体运用情况，是否为行业通用技术

UV 涂料生产中，不同的低聚物、单体、助剂以及相互之间的配比对 UV 涂料的性能有较大影响。不同的下游应用领域，对产品的性能要求差异较大，相应产品生产配方差异较大。公司产品主要应用于 PVC 地板、木器、PVC 封边条等领域，可比公司除广信材料生产少量 PVC 地板用 UV 涂料外，松井股份、飞凯材料产品应用领域与公司不同。因产品下游应用领域不同，发行人的同行业可比公司与发行人的产品生产技术有较大差异。与公司生产同类产品的企业，均围绕着环保性、表面光泽均匀度、耐刮性、耐磨性等产品主要核心指标进行配方研发，并在核心指标的基础上，基于各自下游客户的需求，增加肤感、防涂鸦、抗静电、防滑、耐污性、防高温、耐黄变等特殊性能，以更好满足下游客户的综合、个性化需求。

PUR 热熔胶生产中，不同的异氰酸酯、多元醇、助剂以及相互之间的配比，生产工艺都对 PUR 热熔胶的性能有较大影响。不同的下游应用领域，粘结基材不同，施工工艺条件和对粘结力要求差异较大，相应产品生产配方差异较大。公司产品主要应用于 PVC 地板、木器、铝塑板材等领域，与公司 UV 涂料客户群重合度高。发行人的同行业可比公司未生产 PUR 热熔胶。PUR 热熔胶生产企业

主要围绕着基材适配性、施工工艺要求等产品主要核心指标进行配方和生产工艺研发，以降低 PUR 热熔胶施工环境要求，提供 PUR 热熔胶对基材差异性的容忍度，提高客户产成品合格率。

公司从 2006 年开始 UV 涂料的技术研发，从 2017 年开始 PUR 热熔胶的技术研发。通过多年的实践积累和不断的新配方研发，研发出一批具有公司特点的核心技术，并作为公司的专有技术，与公司的配方数据库共同构成公司的知识产权。

①UV 涂料核心技术

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
1	超耐磨 UV 固化涂料技术	针对市场超耐磨产品需求，以高官能度聚氨酯丙烯酸酯为主设计配方，选取耐磨活性稀释剂，加硬无机填料与耐磨有机蜡研发出产品，提升了产品耐磨性能。	ZL2025115751548 有机无机杂化涂料及其在制备建筑装饰材料表面涂层中的应用	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
2	耐磨耐刮 UV 固化涂料技术	通过设计大分子聚氨酯丙烯酸酯提升耐刮性能，引入高官能度材料与活性稀释剂，填加高硬度填料，解决了传统 UV 涂料无法兼容漆膜的硬度和韧性，进而难以兼顾 PVC 地板的抗刮测试和耐磨测试的痛点。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置 ZL2025115751548 有机无机杂化涂料及其在制备建筑装饰材料表面涂层中的应用	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
3	防滑 UV 固化涂料技术	通过在产品配方中引入不同粒径的微粉，搭配粒径较大的无机粉料，进行产品配方优化和施工工艺优化，研发出一系列防滑 UV 固化涂料。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
4	耐黄变 UV 固化涂料技术	该技术提升了涂层的耐黄变性能，同时解决了 PVC 地板等产品在放置过程中的色差问题。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
5	防涂鸦 UV 固化涂料技术	针对市面上常规防涂鸦 UV 固化涂料存在防涂鸦效果不佳和不够持久的弊病，公司研发出一系列防涂鸦紫外光固化涂料产品。	ZL202010262151.X 一种可自修复型聚氨酯的制备方法	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
6	封边条用 UV 固化涂料技术	公司研发出了一系列不同光泽度的封边条用 UV 固化涂料产品，具有环保净味、无有害物质、固化速度快、白度优异，耐溶剂擦拭 100 次，涂层无破损的特点。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
7	Excimer 准分子肤感涂料技术	通过使用 172nm 真空紫外光在氮气保护条件下对湿膜涂层进行表面处理，再通过高压汞灯固化完全，固化后的涂层具有柔和的肤感效果，同时兼顾了优异的耐化学试剂腐蚀性能、高耐磨性能以及超低的光泽度，该技术的应用使肤感效果在地板上的应用成为了可能。	ZL202010262151.X 一种可自修复型聚氨酯的制备方法	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
8	254.7nm 单波段紫外光与高	使用该技术可以在 254.7nm 单波段紫外光与高压汞灯作用下，无需氮	-	自主研发	主要应用于生产具备相	大批量生产

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
	压汞灯双固化肤感涂料技术	气保护生成柔肤感涂层；相对于传统的 Excimer 准分子肤感涂料技术，此技术使用成本较低。			关性能指标的 UV 涂料	
9	UV 水性附着剂	根据市场需求,筛选使用 UV 水性聚氨酯乳液,提供良好的颜色相容性和附着力效果,通过调整助溶剂的用量来平衡干燥速度,同时用中高剪切的聚氨酯增稠剂来保证产品的粘度稳定性和上辊性能。通过特殊极性基团结构的加入,提升了产品附着力。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产
10	正逆辊低光泽 UV 固化涂料技术	通过以特殊改性聚氨酯丙烯酸酯树脂为主体树脂作为主要的消光方式,使产品具有光泽低、固化快及耐黄变效果佳等性能,提高了产品的消光效率;通过引入经处理的气相二氧化硅进行辅助消光,避免了用传统消光粉消光所带来的通透性差问题;通过加入一些高官能度的活性稀释剂,进一步提升涂层的干燥性能及抗刮性能。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产
11	PVC 封边条用 LED 油墨及配套产品技术	公司针对 PVC 封边条 LED 固化油墨的使用特点,开发了在 LED395nm 光源下能快速固化的聚酯丙烯酸酯和附着力树脂,研发出固化后的油墨在日光灯、标准光源、太阳光、紫外光不同光源下,颜色色相感官基本一致,色浓度高,施工性能优异,产品无 VOCs 释放,使用过程也无 VOCs 排放。	ZL202210997635.8 一种高固体份、高耐水性抗菌水性聚氨酯涂料及其制备方法	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 LED 固化油墨	大批量生产
12	真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料技术	公司针对市场对耐酒精擦拭 UV 产品的需求,设计了一系列以高官能团聚氨酯丙烯酸酯和活性稀释剂为主体的产品配方,搭配深层固化光引化剂和表干型光引化剂,进一步提升涂层的耐酒精擦拭性能。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产
13	一涂 UV 银粉漆涂料技术	针对市场所需特殊表面银漆效果,基于一涂 UV 各色银粉漆的需求,公司设计了以高官聚氨酯树脂为主体,搭配热塑性树脂提高银粉排列效果,加以纳米色浆调色的产品方案,通过多次测试,研发出了适合市场需求的产品,产品外观效果银排非常细腻,金属质感强,硬度高,耐水煮,性能较高。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产

②PUR 热熔胶核心技术

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
1	PUR 木工封边胶技术	基于自有的树脂专利技术开发出能够在零下 5℃正常使用的 PUR 封边胶,实现了 PUR 封边胶在低温应用的技术突破。	ZL202010772611.3 聚醚酯多嵌段共聚二元醇、合成方法及反应型热熔胶应用	自主研发	主要应用于生产相关性能指标的 PUR 热熔胶	大批量生产
2	PUR 透明平贴技术	常规 PUR 胶用于透明平贴时受固化影响会起泡,影响表面效果,针对该痛点,公司开发了针对透明膜专用的	-	自主研发	主要应用于生产相关性能指标的 PUR 热	大批量生产

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
		PUR 胶，在反应固化完成后胶层没有任何气泡产生，同时耐黄变性能优异，解决了 PUR 胶耐黄变的问题。			熔胶	
3	应用于 SPC 板材贴合 PUR 热熔胶技术	传统贴合技术对于含有增塑剂的基材通常需要打磨或溶剂处理才能贴合好，但工艺复杂且不环保，应用该技术的产品在涂布时具有优异的润湿性，能够有效贴合基材，固化完成后粘结力度可达 25N/mm，有助于简化客户生产工艺，降低客户生产成本。	-	自主研发	主要应用于生产相关性能指标的 PUR 热熔胶	大批量生产
4	基于生物基聚酯多元醇的 PUR 热熔胶技术	随着相关政策的引导，以及海外市场的需求，公司使用生物基可再生聚酯多元醇制备了生物基聚酯多元醇的 PUR 热熔胶，其生物基组分大于 60%，粘结强度高。	-	自主研发	主要应用于改善 PUR 热熔胶产品性能	大批量生产

③公司的产品配方库

产品配方是决定公司产品性能的关键因素，不同的低聚物、单体、助剂以及相互之间的配比对 UV 涂料的性能有较大影响：如产品的耐磨性、耐污性、抗静电、防滑等。由于一个成熟的配方，往往需要与下游客户进行多方面的沟通，了解客户未来的需求，同时还要了解行业最新动向，才能选择确定研发方向。研发方向确定后，要对多达上千种的原材料的性能有全面的了解，才能从中筛选出基础配方，而从基础配方到配方定型，又要经历多达几十次的调整配比、检测，总结分析。配方定型后，还要通过生产线进行中试，成功后才能作为成熟配方，纳入公司配方库，配方转化率通常低于 5%。因此，UV 涂料、PUR 热熔胶的研发，研发周期长，研发难度大，研发投入高，成熟配方的数量是公司核心竞争力的体现。经过多年的行业深耕，公司在研发过程中不断对产品配方进行调整、比对、测试等，积累了丰富的配方数据库。

报告期内，公司形成的成熟配方数量、实验配方总数量、成熟配方转化率情况如下：

单位：个、%

新增配方库数量	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新增成熟配方数量（A）	643	582	456
实验配方总数量（B）	14,132	13,598	9,035
成熟配方转化率（C=A/B）	4.55	4.28	5.05

截至 2025 年末，公司积累的成熟配方数量已达 4,700 余个，下游应用领域除原有的 PVC 地板、木器、PVC 封边条等外，还拓展到消费、汽车领域。公司

下游客户产品均为消费品，为及时满足消费者需求变化，抢占市场，不仅需要不断推出新产品，还需要尽量缩短新产品研发时间。公司通过对下游客户个性化需求的前瞻性配方研发和经验积累，形成丰富的配方资源，可以在下游客户有开发新产品需求时，通过配方数据库快速响应客户的研发需求，并为后续客户研发成功后与客户开展业务合作抢占先机。

涂料和热熔胶产品定制化程度高，产品研发是为了满足下游客户产品的特定需求。不同的涂料、热熔胶生产企业，下游的应用领域不同，均有各自独特的优势，因此，行业不存在广义上的行业通用技术。

公司秉承创新驱动的发展战略，始终坚持对核心技术和关键工艺的自主研发和升级，公司掌握的核心技术、产品配方是公司多年研究、探索所得，是公司核心竞争力的关键。

2、结合公司的研发模式，核心技术人员及主要研发人员的工作履历，自主及合作研发的核心技术、主要专利、产品配方的研发过程、参与人员、研发投入，受让取得专利情况等，说明相关人员是否存在违反竞业限制或保密约定的情形，公司核心技术、主要专利、产品配方等是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）公司研发模式

公司秉持自主研发的策略，坚持走技术创新之路，围绕核心技术和产品，进行系统性的基础研究、配方开发、工艺优化和应用测试，持续推动产品与技术的迭代升级，确保公司在行业竞争中始终保持领先地位，为企业的可持续发展奠定了坚实基础。

公司设有科研中心，拥有一支专业、经验丰富、创新意识突出的核心研发团队，能够根据客户的需求特点、生产工艺、产品定位、设备特征等进行产品研发。公司通过网络、展会、学术会议、客户等多种渠道收集下游客户需求信息及未来产品发展方向，进行前瞻性的研究。

公司坚持走技术创新之路，在自主研发的基础上，亦高度重视产学研合作，先后与湖南大学、湖南理工学院、中南林业科技大学、湖南师范大学、中南大学等院校建立了产学研合作关系，积极开展多层次、多方式的合作研究，借助科研机构力量开展相关技术的基础理论研究及部分原材料的配比理论研究。

（2）自主及合作研发的核心技术、主要专利、产品配方的研发过程、参与人员、研发投入

公司高度重视自身的研发能力建设,在发展过程中不断加大研发力度及研发投入。经过多年的技术开发、工艺积累、配方研究及产品创新,截至本回复签署日,公司掌握了 17 项核心技术及相关 UV 涂料、PUR 热熔胶等产品的技术配方,同时申请了相关专利。

①公司核心技术的主要研发过程、参与人员、研发投入情况如下：

序号	技术名称	主要研发过程	主要研发人员	研发投入 (万元)
1	超耐磨 UV 固化涂料技术	公司于 2020 年开始对超耐磨 UV 固化涂料技术的研究，持续选择符合要求的数值、耐磨活性单体、无机材料、有机腊等特殊材料，使涂料耐磨受力从 4N 提升至 38N。2023 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，在高保光率、3D 打印、更高的耐磨领域持续开发。	周国强、胡开旺、王翔等	704.38
2	耐磨耐刮 UV 固化涂料技术	公司于 2018 年开始对耐磨耐刮 UV 固化涂料技术开发，持续研发中通过设计大分子聚氨酯、高官能度材料、高硬度填料、解决漆膜的硬度与韧性的平衡，以兼顾耐磨与耐刮的性能。2024 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，在净味涂料、超哑光涂料、抗菌净味涂料中持续开发。	周国强、聂凡强等	694.11
3	防滑 UV 固化涂料技术	公司于 2019 年开始对防滑 UV 固化涂料技术开始研究开发，通过引入不同的微粉、优化产品配方，调整生产工艺，研发出一系列的防滑产品。2021 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，在防滑涂料的性能方面持续研究，以提高其耐化学性、耐黄变性等性能。	周国强、聂凡强等	257.87
4	耐黄变 UV 固化涂料技术	公司于 2019 年开始对耐黄变 UV 固化涂料技术的研发，主要提升在特殊白色底材上的耐黄变性，同时解决了 PVC 地板等产品在放置过程中的色差问题；按照 GB/T23983 木器涂料耐黄变性测定法，使用该技术的产品经过长波黑斑效应紫外线 (UVA) 168 小时照射后 ΔE (在均匀颜色感觉空间中人眼感觉色差的测试单位) 为 0.35 左右，小于行业平均水平 ($\Delta E \leq 0.5$)。2022 年至 2024 年，公司持续进行研发投入以优化产品性能，并对原材料聚氨酯耐黄变性进行持续研究。	周国强、付帅等	444.30
5	防涂鸦 UV 固化涂料技术	公司于 2018 年开始对防涂鸦 UV 固化涂料技术的研究开发，针对市面上常规防涂鸦 UV 固化涂料存在防涂鸦效果不佳和不够持久的弊病，公司研发出一系列防涂鸦紫外光固化涂料产品。根据 EN438-2 (装饰用高压层板材料性能测试) 中的防涂鸦测试标准，产品的防涂鸦级别可以达到 0 级-1 级，超过行业 2-3 级平均水平；同时，产品的防涂鸦持久效果达到 100 天以上，持久性能优越。2021 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，在多应用领域不断提高抗涂鸦产品的其他性能。	周国强、王翔等	523.45
6	封边条用 UV 固化涂料技术	公司于 2018 年开始在封边条领域做 UV 涂料的应用技术开发，在此过程中，开发出一系列不同光泽度的封边条用 UV 固化涂料。2022 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，以提高封边条用涂料的耐咖啡、耐化学性、超净味等高性能的需求。	姚辉、肖宋等	1,138.84
7	Excimer 准分子肤感涂料技术	公司于 2021 年开始对 Excimer 准分子肤感涂料技术的研发，通过使用 172nm 真空紫外光在氮气保护条件下对湿膜涂层进行表面处理，再通过高压汞灯固化完全，固化后的涂层具有柔和的肤感效果，同时兼顾了优异的耐化学试剂腐蚀性能、高耐磨性能以及超低的光泽度，该技术的应用使肤感效果在地板上的应用成为了可能。2023	黎学东、王翔等	707.46

序号	技术名称	主要研发过程	主要研发人员	研发投入(万元)
		年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，在氮气保护 UV 涂料技术和生产工艺中持续优化和提升产品性能。		
8	254.7nm 单波段紫外光与高压汞灯双固化肤感涂料技术	公司于 2024 年开始对 245.7nm 单波段紫外光与高压汞灯双固化肤感涂料技术的研发，使用该技术可以在 254.7nm 单波段紫外光与高压汞灯作用下，无需氮气保护生成柔肤感涂层。相对于 Excimer 准分子肤感涂料技术，此技术使用成本大幅降低，操作灵活性也大大提高，公司持续研发该技术在多波段和双重固化相组合的应用。	黎学东、 聂凡强等	250.14
9	UV 水性附着剂	公司于 2019 年首次对 UV 水性附着剂进行研究，此研究项目可以为涂层提供良好的颜色相容性和附着力效果，主要包括木地板涂装 UV 水性着色附着体系产品的研发以及水性环氧丙烯酸酯树脂项目的研发。公司于 2020 年持续研发，再次提升了该水性附着剂的附着效果（可以达到 0-1 级），并成功应用于木地板涂装 UV 水性体系产品。2023 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，不仅解决了附着力问题，同时也解决了相容性以及产品的颜色色差问题。	李时珍、 邓凯军等	617.48
10	正逆辊低光泽 UV 固化涂料技术	公司于 2018 年开始研究正逆辊低光泽 UV 固化涂料技术，以解决现有低光泽产品通透性差，循环流动性差的弊病。2021 年公司持续投入研究，研发出了一款特殊改性聚氨酯丙烯酸酯树脂，该树脂光泽度低、固化速度快，能够极大的提升产品的消光效率。2022 年公司持续投入研发，对产品配方继续完善。引入经过特殊处理的气相二氧化硅，并搭配高官能度活性稀释剂，解决了传统消光粉带来的通透性差的弊病。最后，通过正逆辊涂布的工艺方式结合配方产品原料结构的特殊性，成功解决了传统低光泽产品带来的缺点。	肖宋、 姚辉等	250.46
11	PVC 封边条用 LED 油墨及配套产品技术	公司于 2021 年开始探索 PVC 封边条用 LED 油墨及配套产品技术，以解决传统汞灯固化带来的黄变、不环保、能耗大的弊端。公司首先针对 LED 固化油墨的使用特点，开发出了在 LED395nm 光源下能够实现快速固化的聚酯丙烯酸酯的树脂。2023 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，针对产品配方进行优化测试，研发出了 LED 光源下能够快速固化、色泽饱满度高、耐黄变性能优异、无 VOCs 释放的环保型油墨。	肖宋、 姚辉等	569.23
12	真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料技术	公司 2020 年对真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料技术进行研发，首先设计研发了一系列以高官能聚氨酯丙烯酸酯和活性稀释剂为主体的产品配方，并对这些配方进行测试筛选，选出耐酒精擦拭效果良好的原料。2022 年公司采取搭配深层固化光引发剂和表干型光引发剂搭配的方法，进一步提升了涂层的耐酒精擦拭性能。同时，公司成功研制出应用于铝制易拉罐、覆铜铝基板的产品，取得了令人满意的效果。	李时珍、 邓凯军等	257.13
13	一涂 UV 银粉漆涂料技术	公司于 2020 年开始探索研发 UV 银粉漆涂料技术，针对市场所需特殊表面银粉漆效果设计研发了以高官聚氨酯树脂为主体的方案，对银粉漆进行测试。2022-2023 年，公司对本技术进行持续迭代升级，并搭配热塑型树脂提高了银粉排列效果，加入纳米色浆进行调色。同时，公司成功研制出了适合市场需求，产品外观银粉排列	李时珍、 郑明浩等	381.24

序号	技术名称	主要研发过程	主要研发人员	研发投入(万元)
		细腻、金属质感强、硬度高、耐水煮的 UV 银粉漆。		
14	PUR 木工封边胶技术	公司于 2020 年开始探索 PUR 木工封边胶技术，以研发出一款在低温环境下能够正常使用的 PUR 封边胶。通过对聚醚酯多嵌段共聚二元醇、合成方法及反应型热熔胶进行研究，公司研发出了适合低温环境下使用的聚醚酯多嵌段共聚二元醇。2022 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，成功研发出应用于蜂窝铝封边 PUR 热熔胶、高性能 PUR 封边胶，以及木工用 PUR 封边热熔胶等。	戴尚衡、戴伟凯等	272.72
15	PUR 透明平贴技术	公司于 2019 年开始探索 PUR 透明平贴技术，以解决常规 PUR 热熔胶用于透明平贴时受固化影响会起泡，影响表面效果的问题。首先，公司开发了针对透明膜专用的 PUR 热熔胶，在反应固化完成后胶层没有任何气泡产生。2022-2023 年，公司针对 PUR 热熔胶耐黄变性能进行研发改善，解决了 PUR 热熔胶的耐黄变问题，极大地保障了客户使用产品的便捷性与合格率。	戴尚衡、戴伟凯等	257.87
16	应用于 SPC 板材贴合 PUR 热熔胶技术	公司于 2019 年开始探索应用于 SPC 板材贴合 PUR 热熔胶技术，以解决传统贴合技术对于含有增塑剂的基材通常需要打磨或溶剂处理才能贴合好，但工艺复杂且不环保的问题。通过改善配方的润湿性能，从活性稀释剂以及溶剂的筛选、润湿流平剂的合理优化选择着手，解决了上述问题。2022 年至今，公司对本技术进行持续迭代升级，使得 PUR 热熔胶固化后的粘结力度达到 25N/mm。	戴尚衡、戴伟凯等	268.08
17	基于生物基聚酯多元醇的 PUR 热熔胶技术	公司于 2023 年探索基于生物基聚酯多元醇的 PUR 热熔胶技术，减少石化原料的使用，适应更加环保的社会需求，符合现代可持续利用的观念。采用生物基可再生聚酯多元醇制备了一系列生物基 PUR 热熔胶，生物基组分大于 60%，各项性能指标，包括粘结力、耐黄变性能都能够达到客户的使用标准。	戴尚衡、戴伟凯等	137.04

②产品配方的研发过程、参与人员、研发投入

产品配方是决定公司产品性能的关键因素，不同的低聚物、单体、助剂以及相互之间的配比对 UV 涂料的性能有较大影响：如产品的耐磨性、耐污性、抗静电、防滑等。产品配方是公司根据市场需求或对市场的预判，凭借对相关材料性能的认知，通过大量的探索试验最终得到的能满足客户要求的最优低聚物、单体、助剂的配比。

发行人产品配方开发分为原产品配方改良以及新产品配方开发两大类。以新产品配方开发为例，研发过程如下：

1) 获取材料性能需求。公司研发人员充分了解产品需求及产品应用领域，确定产品综合性能需求后，转化为公司相关产品的性能需求，最终确定 UV 涂料等开发目标。

2) 小试探索试验，确定产品配方。研发人员根据开发设计目标，进行小试配方设计探索，初步选定配方后，在实验室小试生产，对小试样品进行多项性能检测，经多轮小试检测后，确定新产品配方。

3) 涂装测试。新产品配方确定后，需要测试涂装后新产品的各项性能。

4) 车间中试。涂装测试合格后，进行车间中试，以确定生产工艺参数。

5) 客户小批量验证。将中试产品在客户车间进行小批量的验证，进行产品验证，如性能检测合格，产品配方进入数据库，后续接到客户订单时按此产品配方和生产工艺进行批量生产。如存在性能问题，则根据问题情况重复具体的研发步骤，直至通过客户验证为止。

报告期各期，发行人投入较多研发费用进行技术和配方研发。报告期各期，研发费用占营业收入的比例分别为 5.00%、5.09%和 **5.14%**，发行人一直保持较高的研发投入水平。

经过多年的行业深耕，公司积累了丰富的配方数据库。当接到客户订单时，公司可以随时调取数据库中的存量配方数据进行生产，对于数据库中没有配方的新产品需求，公司也可以在原有数据库的基础上进行研发，缩短研发时间，快速响应客户需求。

③ 主要专利的研发过程、参与人员、研发投入

报告期内，公司在核心技术、产品配方研发过程中，申请了部分专利。截至本回复签署日，发行人及其子公司已合计取得 **18** 项授权专利，其中 **12** 项授权专利系发行人原始取得，6 项授权专利系继受取得，具体如下：

1) 原始取得专利

序号	权利人	专利号	专利名称	类型	授权公告日	发明人
1	恒兴股份	ZL201310683958.0	一种活性抗静电剂及其紫外光固化抗静电涂料	发明	2015 年 6 月 24 日	李皞丹、胡开旺、许斐、颜娇
2	恒兴股份	ZL201710024712.0	一种衣康酸基水性 UV 树脂及其制备方法	发明	2018 年 7 月 20 日	李皞丹、戴伟凯、戴尚衡、兰支利、柳红霞
3	恒兴股份	ZL202210921697.0	一种硬绳及其织物和弹性制品、表面处理剂	发明	2024 年 9 月 6 日	李皞丹
4	恒兴股份	ZL202311202591.6	一种耐高温的壳聚糖改性聚氨酯 UV 固化涂料及其制备方法	发明	2025 年 7 月 25 日	李皞丹
5	恒兴股份、湖南大学	ZL202210997635.8	一种高固体份、高耐水性抗菌水性聚氨酯涂料及其制备方法	发明	2023 年 4 月 25 日	李皞丹、周国强、郑明浩、贾玉玉、刘娅莉、陈博、甘小利
6	恒旺新材	ZL202010772611.3	聚醚酯多嵌段共聚二元醇、合成方法及反应型热熔胶应用	发明	2022 年 8 月 16 日	兰支利、李皞丹、戴尚衡、宋腾、凌立志
7	鑫振邦	ZL202010262151.X	一种可自修复型聚氨酯的制备方法	发明	2023 年 3 月 28 日	彭新艳、刘云鸿、刘云晖
8	鑫振邦	ZL202210884029.5	一种半硬线绳及其织物和弹性制品、表面处理剂	发明	2024 年 10 月 11 日	李皞丹
9	鑫振邦	ZL202222753165.9	一种涂料配料搅拌装置	实用新型	2023 年 3 月 14 日	王爱红
10	鑫振邦	ZL202222759876.7	一种水性涂料用搅拌罐	实用新型	2023 年 3 月 7 日	徐大伟
11	恒兴股份	ZL2025115750386	一种热压辅助双重固化镜面涂层及其成型工艺	发明	2026 年 1 月 23 日	李皞丹,周国强
12	恒兴股份	ZL2025115751548	有机无机杂化涂料及其在制备建筑装饰材料表面涂层中的应用	发明	2026 年 2 月 27 日	李皞丹,周国强

上表第 1 项、第 2 项及第 6 项专利中，发明人许斐、颜娇为参与发行人与湖

大产学研合作的在读研究生；兰支利为湖南师范大学与发行人产学研合作项目的负责导师，戴伟凯、柳红霞、宋腾、凌立志为当时湖南师范大学的在读研究生。发行人及其子公司在前述合作中扮演了提出技术需求、主导实验方向、提供主要研发资金和物质支持的核心角色，发行人及其子公司的员工作为发明人占据了主导地位，高校一方的项目参与人员进行署名。发行人及其子公司与湖南大学和湖南师范大学未发生过知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

上表第 5 项专利系发行人作为湖南大学博士后科研流动站协作研发中心，与湖南大学合作研发的专利，除李皞丹、周国强、郑明浩外，其余专利发明人均均为湖南大学人员。根据湖南大学与发行人签订的《关于联合招收培养博士后研究人员的协议》约定，合作研发取得的科研成果和知识产权等相关收益归双方共有，未经双方协商一致，任何一方不得以单方名义出卖、出租、转移或以其他方式转让该科研成果和（或）知识产权，双方就该专利权属及利益分配不存在纠纷或潜在纠纷。

上表第 7 项、第 9 项及第 10 项专利均为公司受让了专利申请权，专利申请权转让已履行了必要的法律程序，发行人已支付转让对价，发行人及其子公司依法享有上述专利的全部权利，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

2) 受让取得专利

序号	专利号	专利名称	权利人	申请时间	授权时间	原始专利权人	与发行人业务关系
1	ZL202011019414.0	一种紫外光固化丙烯酸树脂水性涂料及其制备方法	恒兴股份	2020 年 9 月 25 日	2021 年 9 月 3 日	扬州工业职业技术学院	是一种水性涂料的产品配方，公司未实际使用该配方。
2	ZL201910270363.X	超支化聚酯改性衣康酸基水性光固化树脂及其制备方法	恒兴股份	2019 年 4 月 4 日	2020 年 5 月 26 日	湖南师范大学	是一种水性光固化树脂合成技术，公司未生产该树脂。
3	ZL201810300955.7	一种 UV 光固化防雾剂及其制备方法	恒兴股份	2018 年 4 月 4 日	2019 年 8 月 20 日	江南大学	是一种防雾剂的产品配方，公司未实际生产该产品。
4	ZL201210273338.5	一种 PVDF 紫外光固化的卷材涂料及其制备方法	恒兴股份	2012 年 8 月 2 日	2014 年 7 月 30 日	江苏科技大学	是一个含有 PVDF 成分的树脂 UV 涂料配方，公司未实际使用该配方。
5	ZL201811404894.5	杂合型环氧丙烯酸酯侧链改性聚丙烯酸树	恒旺新材	2018 年 11 月 23 日	2020 年 10 月 2 日	湖南师范大学	该技术主要是用于生产 UV 涂料用的树脂。公司现在主要采用的

序号	专利号	专利名称	权利人	申请时间	授权时间	原始专利权人	与发行人业务关系
		脂及合成方法					技术是聚氨酯改性丙烯酸酯树脂合成方法，只有少部分树脂的合成方法是来源于对该专利技术的创新升级，未直接使用该专利技术。
6	ZL201510352326.5	一种利用微波-CuO 处理造纸废液制备木素酚醛树脂胶黏剂的方法	恒旺新材	2015 年 6 月 24 日	2017 年 7 月 11 日	湖南师范大学	这是一种用酚醛树脂生产胶黏剂的方法，公司是用聚氨酯树脂生产胶黏剂。

注 1：2015 年 4 月 8 日，公司与江苏科技大学签署《专利权转让合同》，约定江苏科技大学将名称为“一种 PVDF 紫外光固化的卷材涂料及其制备方法”专利转让给公司。

注 2：继受取得的发明专利“一种紫外光固化丙烯酸树脂水性涂料及其制备方法”系公司通过专利代理机构长沙泓德知识产权代理有限公司购买，转让方为扬州工业职业技术学院。

注 3：继受取得的发明专利“一种 UV 光固化防雾剂及其制备方法”系公司通过专利代理机构长沙泓德知识产权代理有限公司购买，转让方为江南大学。

上述专利转让已履行了必要的法律程序，发行人已支付转让对价，发行人及其子公司依法享有上述专利的全部权利，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

(3) 核心技术人员及主要研发人员工作履历，相关人员是否存在违反竞业限制或保密约定的情形

①核心技术人员工作履历情况

公司核心技术人员相关情况如下：

序号	姓名	学历	专业	入职时间	目前岗位	原任职单位名称及离职时间	原任职单位工作岗位	与原任职单位是否签署竞业限制协议	与原任职单位是否签署保密协议
1	黎学东	博士研究生	化学	2022 年 8 月	董事、副总经理、总工程师、斯塔莱特执行董事兼经理	科思创聚合物（中国）有限公司，2021 年 6 月离职	全球技术总监	是	是
2	周国强	本科	化学工程与工艺	2009 年 3 月	职工董事、恒兴股份技术总监	成都深漆宝化工有限公司，2009 年 3 月离职	工程师	否	否
3	戴尚衡	本科	分析化学	2007 年 7 月	恒旺新材技术总监	湘潭市大维新材料科技有限公司，2008 年 4 月离职（注）	董事	否	否
4	李时珍	硕士研究生	化学工艺	2022 年 9 月	鑫振邦技术总监	邦弗特新材料股份有限公司，2022 年 6 月离职	技术总监	否	是

注：湘潭市大维新材料科技有限公司已于 2008 年 4 月吊销。

如上所示，发行人核心技术人员中的戴尚衡、周国强入职时间较长，且未与原任职单位签订竞业限制协议、保密协议，入职发行人后参与研发过程中不存在侵犯原单位知识产权的情形，同时，自入职发行人以来，戴尚衡、周国强未因违反竞业义务、保密义务而被原任职单位或其他公司追究法律责任。

核心技术人员黎学东与原任职单位科思创聚合物（中国）有限公司（以下简称“科思创”）签订了竞业限制协议（约定的竞业限制限制为 2021 年 6 月 1 日至 2022 年 5 月 31 日）和保密协议（终生保密），黎学东入职发行人时竞业限制期限已经届满，不存在违反竞业义务的情形；同时，黎学东在发行人处主要是统筹公司所有研发工作，所涉及的产品和科思创存在较大差异，黎学东在参与研发过程中不存在侵犯科思创知识产权的情形。此外，从科思创离职后至今，黎学东未因违反竞业义务、保密义务而被原任职单位科思创或其他公司追究法律责任。

核心技术人员李时珍与原任职单位邦弗特新材料股份有限公司（以下简称“邦弗特”）签订了保密协议（终生保密）；同时，李时珍在发行人处主要是负责木器涂料的研发，李时珍在参与研发过程中不存在侵犯邦弗特知识产权的情形。此外，李时珍自邦弗特离职已超过两年（即法律允许的竞业限制最长期限），自离职后至今李时珍未因违反保密义务而被原任职单位邦弗特或其他公司追究法律责任。

据此，发行人核心技术人员不存在违反竞业限制义务、保密义务的情形，不存在导致发行人的知识产权存在纠纷及潜在纠纷的重大法律风险。

②其他主要研发人员工作履历情况

公司其他主要研发人员相关情况如下：

序号	姓名	入职时间	目前岗位	原任职单位名称及时间	原任职单位工作岗位	与原任职单位是否签署竞业限制协议	与原任职单位是否签署保密协议
1	胡开旺	2011年5月	总经理助理	2008年10月至2011年4月，在长沙华良涂料有限公司（注）任职	总工程师	否	否
2	聂凡强	2010年7月	恒兴股份研发中心工程师	-	-	-	-
3	王翔	2010年	恒兴股份研发	-	-	-	-

序号	姓名	入职时间	目前岗位	原任职单位名称及时间	原任职单位工作岗位	与原任职单位是否签署竞业限制协议	与原任职单位是否签署保密协议
		6月	中心工程师				
4	戴伟凯	2018年4月	恒旺新材研发工程师	2017年6月至2018年3月,在湖南航天三丰科工有限公司任职	研发工程师	否	否
5	邓凯军	2012年12月	鑫振邦技术部工程师	-	-	-	-
6	肖宋	2012年12月	恒兴股份研发中心工程师	-	-	-	-
7	姚辉	2014年7月	恒兴股份研发中心工程师	-	-	-	-
8	付帅	2014年7月	恒兴股份研发中心工程师	-	-	-	-
9	郑明浩	2017年3月	恒兴股份研发中心工程师	-	-	-	-

注：该公司已于2017年12月18日注销。

经核查，上述主要研发人员中的聂凡强、王翔、邓凯军、肖宋、姚辉、付帅、郑明浩自学校毕业后即入职发行人，不存在前任职单位；胡开旺、戴伟凯未与原单位签订竞业限制协议或保密协议，且入职发行人后参与研发过程中不存在侵犯原单位知识产权的情形；此外，自入职发行人以来，胡开旺、戴伟凯未因违反竞业义务、保密义务而被原任职单位或其他公司追究法律责任。

据此，发行人其他主要研发人员不存在违反竞业限制义务、保密义务的情形，不存在导致发行人的知识产权存在纠纷及潜在纠纷的重大法律风险。

（4）公司核心技术、主要专利、产品配方等是否存在纠纷或潜在纠纷

综上所述，发行人拥有的核心技术、产品配方、自主取得的专利等均为发行人的研发人员在多年生产实践中利用发行人的物质技术条件自主研发形成，不涉及核心技术人员及主要研发人员在原任职单位的职务成果，亦不存在侵犯其他方知识产权的情形；合作研发取得的专利，已签订合作协议，不存在权属纠纷或潜在纠纷；受让取得的专利，发行人已支付转让对价，发行人依法享有上述专利的全部权利，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

此外，报告期内发行人未发生过知识产权方面的纠纷或潜在纠纷，发行人的相关核心技术、主要专利、产品配方不存在纠纷或潜在纠纷。

3、结合委外加工等生产经营模式，说明公司关于核心技术、产品配方的保护措施及有效性，是否存在泄密风险，若存在，请充分揭示

发行人主要采取自主生产的生产经营模式，核心技术、产品配方泄露风险低。报告期内，鉴于自身不具备危险化学品生产资质，基于合规性与生产安全考量，发行人将属于危险化学品的产品或原料委托外部具备危险化学品生产资质的企业进行生产，包括湖南互力达涂料科技有限公司（以下简称“互力达”）、博罗县龙溪镇兴汉邦实业有限公司（以下简称“兴汉邦”），除此之外，发行人及其子公司不存在其他委托生产的情形。

报告期内，公司委托加工情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
委托加工费（万元）	32.23	12.13	17.81
占当期营业成本比例	0.06%	0.02%	0.04%

公司根据生产经营需要选取有资质的外协厂商，公司委外加工产品不属于关键业务、产品。公司委托外协厂商生产的产品不涉及公司核心技术、配方，委外加工数量较少，公司对外协供应商不存在依赖。

公司采取多种手段防范可能的技术、产品配方的泄密风险，具体如下：

（1）公司采取自主生产的生产模式，限制涉及核心技术、关键配方产品外协加工。公司部分非核心产品采取外协加工的生产模式，因此，非核心产品采取外协加工不存在对核心技术、配方的泄露。

（2）公司同外协供应商签署《委托加工协议》的同时，签署《保密协议》，约定了供应商对于外协产品相关信息的保密义务、违约赔偿责任。

（3）在原料管理方面，对于产品配方中的关键原材料采用“品号管理”措施（将关键原材料用品号代码替代），避免出现产品配方在相关部门传递过程中发生关键原料信息泄密的情形。

综上所述，公司已通过原料代码化及签订《保密协议》等途径构建核心技术保护体系，发行人关于核心技术、产品配方的保护措施有效执行，不存在配方泄露的重大风险。

公司已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“三、技术风险”之“（一）

核心技术、产品配方泄露风险”进行风险提示。

（三）说明 2024 年因产品质量支付赔偿款涉及的主要产品、主要客户、主要原因等具体情况，是否存在进一步支付赔偿款的风险，是否影响与相关客户的持续合作；结合公司技术、产品、人员储备情况，相关领域的市场竞争状况，说明公司拓展产品在消费、汽车领域应用的可行性及风险

1、说明 2024 年因产品质量支付赔偿款涉及的主要产品、主要客户、主要原因等具体情况，是否存在进一步支付赔偿款的风险，是否影响与相关客户的持续合作

（1）2024 年因产品质量支付赔偿款涉及的主要产品、主要客户、主要原因

2024 年，因公司销售的两款产品出现质量问题，公司向 A 公司赔偿 1,230.20 万元，向 B 公司赔偿 264.28 万元。涉及的主要产品为“UV 阻燃腻子 HX-NZ-FH”和“UV 阻燃底漆 HX-2BJW-FH”，报告期内，公司上述两款产品销售金额（不含税）情况如下：

单位：元

品类	存货名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
UV 涂料-木器	HX-NZ-FH	23,982.30	53,237.53	154,424.78
UV 涂料-木器	HX-2BJW-FH	1,274.34	9,044.25	20,692.04
总计		25,256.64	62,281.78	175,116.82

客户采购公司上述产品，生产阻燃木地板并安装到精装房项目后，阻燃木地板先后出现了起白点、起泡等现象。经双方调查确认，阻燃木地板产生质量问题的主要原因为：公司推出的两款新产品“UV 阻燃腻子 HX-NZ-FH”和“UV 阻燃底漆 HX-2BJW-FH”所选用的阻燃剂经事后检测具有吸潮性，导致其木地板出厂使用后，出现防潮性能缺陷而大批量更换，给客户造成重大损失。经与客户协商，公司同意支付赔偿款。具体情况如下：

①A 公司

因公司上述产品吸潮性问题，客户 A 公司使用在中山市、成都市的部分项目木地板出现反白、起白点等现象，A 公司需将全部已安装在房产项目的问题木地板拆除更换，涉及木地板约 9 万平方米、地脚线约 13 万米、扣条约 1.3 万支。双方调查确认问题及涉及产品范围后，以上述木地板、地脚线及扣条数量为基础，

协商确认了单位赔偿标准，公司另支付了相关产品拆装费用、运费等，公司合计赔偿 A 公司 12,301,999.16 元。

②B 公司

客户 B 公司已安装的木地板在交房前出现严重变色问题，经双方调查确认系公司油漆吸潮性问题所致，出现严重变色问题的各类型号木地板面积共计 2.03 万平方米。后经友好协商，公司按照 B 公司木地板销售价格统一打八折计算问题产品造成的损失，拆装费及运费按实际费用计算损失，公司合计赔偿 B 公司 2,642,827.70 元。

（2）是否存在进一步支付赔偿款的风险，是否影响与相关客户的持续合作

除 A 公司和 B 公司购买公司缺陷产品用于生产外，其余客户只购买了少量的缺陷产品用于测试，未造成后续损失。所有缺陷产品生产的木地板已全部召回或更换，公司已与客户友好协商确定了具体赔偿产品范围和赔偿标准，并已全部赔偿完毕，不存在进一步支付赔偿款的风险，不影响公司与相关客户的持续合作，报告期内，公司对上述 2 家客户的销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
A 公司	351.37	860.44	556.89	-
B 公司	377.86	358.82	231.70	-

（3）造成产品质量问题的原因

“UV 阻燃腻子 HX-NZ-FH”和“UV 阻燃底漆 HX-2BJW-FH”是公司 2023 年刚研发的新产品，为提升产品的阻燃性能，公司在产品中添加了之前从未使用过的阻燃剂成份，由于是首次使用，公司对其长期性能并不了解，也未对其长期性能进行测试，客户基于对公司产品的信任，也未对产品的长期性能进行测试就大批量生产并销售。

（4）公司后续的整改措施

公司的产品由多种成份配制而成，对于添加到产品中的各种成份，公司均已长期使用并了解其长期性能，不存在出现产品缺陷的情况，但公司在新产品研制中，为提高产品性能，需要尝试新的配方组份，就会面临产品缺陷的风险。通过本次教训，公司严格规定，新产品开发中，如需要添加行业内没有共识或确认的

新的配方组份，新产品必须进行六个月以上的长期测试，各种性能指标均满足相关标准后，再发送给客户试样，经试样合格后，才可进入公司产品配方库。

依托行业内多年的经验而形成的质量标准、公司自身经验积累的质量标准和对新产品性能指标的长期检测，能有效避免客户使用公司产品出现大的质量损失。

公司销售的产品符合行业内多年的经验而形成的质量标准、公司自身经验积累的质量标准，通过延长新产品的测试时间，可有效规避新产品的质量风险，预计公司后续发生大额赔偿的可能性较低。针对公司可能的产品质量风险，公司已经在招股说明书第三节 风险因素之“三、技术风险”之“（三）新产品开发的风险”进行风险提示如下：

“2024 年，因客户使用公司新开发的 UV 涂料生产的阻燃木地板出现产品质量问题，公司向客户支付了大额赔偿款。公司在产品开发过程中不能完全排除新产品存在业内未曾出现过的性能指标缺陷，而客户也未能进行检测或未能通过检测发现缺陷，从而造成客户损失的情形。同时，随着下游行业的不断发展，客户对产品的质量、性能、工艺和价格等的要求也将持续提高。若公司新产品开发能力不能满足市场需求，或对行业未来技术发展趋势判断出现偏差，公司核心竞争力将受到一定影响。”

综上，公司对客户的赔偿属于偶发性因素，公司已制定有效的整改措施，可以有效规避新产品开发的风险。

2、结合公司技术、产品、人员储备情况，相关领域的市场竞争状况，说明公司拓展产品在消费、汽车领域应用的可行性及风险

（1）公司在消费、汽车领域技术、产品、人员储备情况

公司深耕 PVC 地板 UV 涂料领域多年，凭借领先的技术研发能力、严格的质量管控体系和完善的客户服务网络，在细分行业内具有较高品牌知名度，赢得了稳定且优质的客户资源。

依托这一市场根基，公司敏锐把握行业趋势，2020 年开始开展消费、汽车领域产品配方和技术的研发。真空电镀涂料、汽车内外饰涂料是公司近年来探索的新的产品方向，其中，真空电镀涂料主要应用于化妆品包装瓶和包装盒、汽车车灯、酒瓶包装瓶盖、手机塑料按键等消费领域；汽车内外饰涂料主要用于乘用车

汽车门把手、座椅、车灯、中控台、后视镜等乘用车内外饰件领域。

报告期内，公司已开发出真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料等九十多项真空电镀涂料产品和十多项汽车内外饰涂料产品，产品销售收入逐年增加。报告期内，公司在消费、汽车领域的产品销售收入逐年增长，**2025 年度**，公司消费、汽车类涂料销售收入已达 **2,435.46** 万元。

报告期内，公司消费、汽车类涂料销售情况，具体如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
消费、汽车类涂料	2,435.46	885.47	523.31

2025 年度，公司共有研发人员 **54** 人。目前，公司构建起以黎学东、戴尚衡、周国强、李时珍为核心的技术团队，公司现有技术团队具有较强的研发实力。公司研发团队将基于原有技术、经验积累，进一步拓展汽车、消费等领域新产品、新配方的探索。后期，公司将在技术研发上加强投入，进一步招聘研发人员，满足公司新应用领域探索的需求。

目前，公司掌握了 PVC 封边条用 LED 油墨及配套产品技术、真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料技术等技术。公司基于原有技术积累和消费、汽车等领域技术拓展，不断开发符合需求的相关产品。公司产品生产工艺较为简单，现有生产人员满足公司产品生产需求。

(2) 消费、汽车领域市场竞争状况

①消费领域市场竞争状况

1) 消费电子涂料

紫外光固化涂料产品应用在手机和笔记本电脑等高档电子消费品的外壳。该等涂料不仅可以保护电子消费品的各种外壳塑胶材料，提高其耐磨性，同时可以使塑料材料具有金属质感，使得产品更美观且富有质感。

消费电子涂料领域竞争较为充分，主要企业为阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）、PPG、卡秀（Cashew）等国外品牌，国内主要为松井股份。

2) 化妆品包装涂料

紫外光固化涂料产品应用于化妆品包装盒的外层保护，兼有美观功能，如粉底盒和口红外管涂料等。化妆品属于快速消费品行业，消费者在选购化妆品时，影响选购的因素除了品牌影响力、口碑、价格等方面以外，化妆品的外包装是否美观吸引人，也是重要因素。在使用涂料之后，可以使化妆品的外包装具有金属质感和光泽，有效提升产品包装的美观度和品质。

化妆品包装涂料领域竞争较为充分，主要企业包括金桥德克、广信材料等。

②汽车内外饰涂料市场竞争状况

汽车内外饰涂料作为乘用车汽车零部件的装饰或保护材料，主要用于乘用车门把手、座椅、车灯、中控台、后视镜等乘用车内外饰件领域。

汽车内外饰涂料领域竞争较为充分。海通证券研究显示，全球汽车涂料市场目前仍由国外涂料企业主导，前三大汽车涂料品牌分别为美国 PPG、德国巴斯夫（BASF）和美国艾仕得（Axalta），占据 60% 左右的市场份额。同时，关西（Kansai）、立邦（Nippon）、华辉涂料、东来技术、金力泰、浩力森等企业在汽车涂料领域具有较高知名度。

（3）公司拓展产品在消费、汽车领域应用的可行性及风险

高端制造、汽车、电子显示、印刷等领域市场需求较大、竞争较为激烈，公司已初步拓展了消费、汽车领域市场，积累了一定客户资源。后续，公司拟基于原有营销渠道扩大产品营销网络，招聘消费、汽车等领域销售人员，进一步加强汽车、消费等领域客户拓展。

因为产品在消费、汽车领域的竞争较为激烈，产品性能要求较高，公司存在技术开发风险和市场推广不及预期的风险。

综上，公司拓展产品在消费、汽车领域应用具有可行性，但仍存在技术开发风险和市场推广不及预期的风险。

（四）结合 UV 涂料与其他涂料、PVC 地板与其他地板在产品性能、应用场景、经济性、环保性等相关方面的比较情况，说明 UV 涂料、PVC 地板的竞争优势，替代竞品的难度及可行性

1、UV 涂料与其他涂料的比较及竞争优势

目前，公司产品主要应用于家具建材行业，行业使用的涂料主要包括 PU 涂料、PE 涂料、NC 涂料等，与 UV 涂料对比如下：

性能	产品性能			应用场景	经济性		环保性	
	固化时间	硬度	耐磨性		能源消耗	施工便捷度	节能	VOCs 排放
PU 涂料	12h	1H	一般	木器、家具、金属和塑料的表面涂装	较高	一般	较差	高
PE 涂料	4h	2H	一般	木器、家具、地板及工艺品等的涂饰	一般	一般	较差	高
NC 涂料	4h	HB	差	木器、玩具和工艺品等	一般	一般	较差	高
UV 涂料	5-10S	6H	好	家具、地板、印刷、汽车和电子产品等领域	低	好	较好	低

2、PVC 地板与其他地板的比较及竞争优势

PVC 地板具有较好的耐磨性、防滑性、防火阻燃性等，与其他地板对比情况如下：

产品类型	产品性能							经济性		安全环保性
	实用耐用性			舒适性		安装	保养	价格	使用寿命	
	耐磨	耐腐蚀	耐冲击	质地	脚感					
木质地板	弱	弱	弱	柔软	舒适	较繁杂	较繁杂	高	较长	防滑但易燃、消耗木材多、安全性低
石材地板	强	强	强	坚硬	冰凉	较繁杂	简便	高	长	防滑性差、有放射性、安全性低
瓷砖地板	强	强	强	坚硬	冰凉	较繁杂	简便	适中	长	防滑性差、生产能耗大、安全性低
PVC地板	强	强	强	柔软	舒适	简便	简便	适中	长	防滑防火、无毒无害、安全性高

数据来源：天振股份招股说明书、兴业证券研究报告等

除较好的耐磨性、防滑性、防火阻燃性等性能外，PVC 地板还具有绿色环保、安装便利等优势，具体情况如下：

（1）PVC 地板符合目前绿色环保可持续的发展理念。一方面是 PVC 地板的主要原材料聚氯乙烯和碳酸钙均为绿色环保资源，相比于传统的木质地板和复

合地板，其在生产、安装及使用过程中不会存在甲醛、苯等有害气体的挥发；另一方面是 PVC 地板作为理想的代木新材料，使用寿命超过同类木材制品，后续维护成本低，力学性能良好，且对环境的影响非常小，不涉及木材砍伐；同时 PVC 地板材料在使用寿命到期时可以回收再次利用。

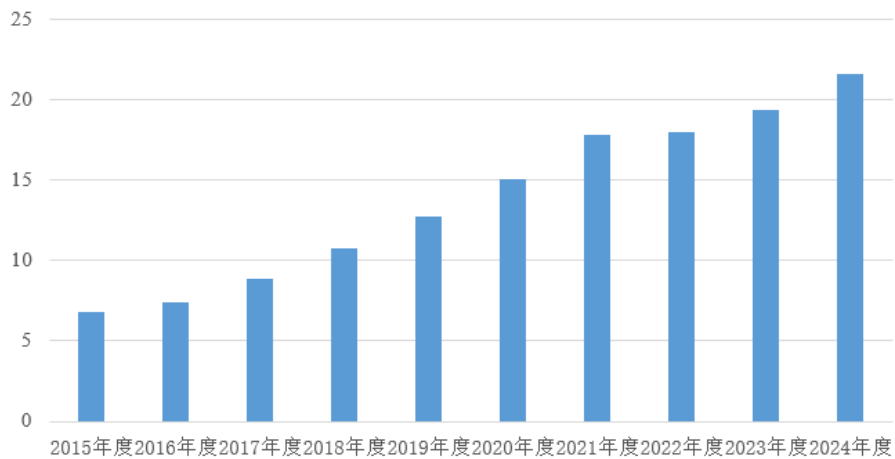
（2）PVC 地板的安装施工简便快捷。在地面条件较好的情况下，可以使用专用环保地板胶进行粘合，24 小时后就可以使用，对于锁扣地板还可免胶安装，且接缝非常小，整体效果极佳，不需要使用传统地板安装时的水泥砂浆；而且，PVC 地板可在铺过地板或瓷砖的地面上铺贴，避免了原地板拆除的麻烦，特别适合二次装修领域。PVC 地板的日常维护用拖布擦拭即可，长期使用不易受温度湿度影响产生变形、褪色，无须格外的保养程序。

3、UV 涂料、PVC 地板替代竞品的难度及可行性

UV 涂料，全称为紫外光固化涂料，是一种在特定波长的紫外线（UV）照射下，能够在几秒内迅速从液态转变为固体的环保型涂料。UV 涂料属于低 VOCs 产品，碳排放极少，且 UV 涂料固化过程采用紫外光，能耗大幅低于传统的溶剂型产品和水性涂料及粉末涂料。我国长期持续加大力度推动生态文明建设和生态环境保护，因此，具有更低 VOCs 含量、更低能耗的环保型 UV 涂料，无疑将在未来涂料市场中占据更加重要的地位。同时，持续的技术进步将使得紫外光固化技术应用成本更低、效率更高，为 UV 光固化技术催生出更加丰富的应用场景，因此，UV 涂料将逐步替代部分不环保的涂料，将会得到更多重视。

中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，国内 UV 涂料产量从 2015 年的 6.82 万吨增长至 2024 年的 21.65 万吨，复合增长率 13.69%，国内 UV 涂料产量增长快速。

我国UV涂料产量情况(万吨)



数据来源：中国感光学会辐射固化专业委员会

中国涂料工业协会统计数据显示，2024 年度中国涂料工业总产量为 3,534.1 万吨。据此测算，2024 年度国内 UV 涂料占涂料总产量的比例仅为 0.62%，占比较低。UV 涂料未来仍有较大的发展空间。

PVC 地板由于其经济、耐磨等性能在欧美等发达国家得到了广泛认可，被广泛应用于住宅、医院、学校、写字楼、超市、商场等场所。PVC 地板自 20 世纪 80 年代进入中国家居市场。与欧美等发达国家相比，受产品引入时间晚及居民传统消费观念的限制等因素，PVC 地板在国内地面装饰材料中的市场占有率较低。随着居民消费观念的转变，PVC 地板在国内也将进一步得到市场认可。

（五）进一步说明可比公司选取的合理性，结合与可比公司在研发投入、技术储备、产品配方、产品性能、产品结构及应用领域、经营规模等方面的比较情况，说明公司的竞争优劣势，产品及技术研发方向是否符合行业趋势与市场需求，进一步拓展客户、市场份额、应用领域及区域的可行性，发行人业务是否存在市场空间增长受限的情形。

1、可比公司选取的合理性

公司选取可比公司的标准为：截至最近一期末，证监会上市公司行业分类结果中，同一行业大类代码下的所有 A 股上市公司，ST 类公司除外，综合考量所选企业主营业务与自身的可比性及数据可获得性等因素而确定。

依据上述标准，公司选择松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）为可比公司。

（1）行业分类

公司主营业务为 UV 涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售，其中公司每年 UV 涂料收入占公司当年营业收入的比例在 90%左右。根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》（2023 年 5 月），公司所处行业为“CE264 涂料、油墨、颜料及类似产品制造”，可比公司松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）同属于“CE264 涂料、油墨、颜料及类似产品制造”。

（2）主营业务

公司简称	主营业务
松井股份	该公司主营业务是以高端消费类电子、乘用车、特种装备领域为目标市场，通过“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”模式，为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别新型功能涂层材料的系统解决方案。
飞凯材料	该公司主营业务为高科技制造领域适用的屏幕显示材料、半导体材料及紫外固化材料等的研究、生产和销售以及医药行业中间体产品的生产和销售。
广信材料	该公司主营业务为各类光刻胶、紫外光固化涂料的研发、生产及销售。
公司	公司主营业务为 UV 涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售。

松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）等主营业务及主要产品涵盖了 UV 涂料，与公司具有一定的可比性。

（3）数据可获得性与可比性

松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）等均为境内上市公司，其相关业务信息、财务数据已按照证券监管要求如期披露，公司通过公开渠道获取了上述可比公司在本报告期内的相关数据，相关数据具备可获取性。松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）等主营业务及主要产品涵盖了 UV 涂料，与公司具有一定的可比性。

公司已在招股说明书相关章节就主营业务、经营情况、市场地位、技术实力等内容与上述公司进行对比分析。

综上所述，公司选取松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）等作为同行业可比公司具备合理性。

2、结合与可比公司在研发投入、技术储备、产品配方、产品性能、产品结构及应用领域、经营规模等方面的比较情况，说明公司的竞争优劣势，产品及技术研发方向是否符合行业趋势与市场需求，进一步拓展客户、市场份额、应用领域及区域的可行性，发行人业务是否存在市场空间增长受限的情形

(1) 可比公司对比情况

公司与可比公司基本信息如下：

公司简称	研发投入	技术储备	产品配方	产品性能	产品结构及应用领域	经营规模
松井股份	报告期内，该公司研发投入占营业收入比例分别为15.31%、14.14%、 暂未披露 。	2025年6月末 ，该公司自主研发8项核心技术，其中1项处于国内领先水平，7项技术处于行业领先水平。 2025年6月末 ，该公司累计获得专利206项，其中，发明专利132项。	该公司具有丰富的产品配方。	该公司通过不断的技术创新和差异化价值的创造，打破了国内高端消费类电子、乘用车涂料领域长久以来被国际巨头所垄断的竞争格局，实现了关键涂层材料的国产化替代和对下游全球知名消费电子终端品牌业务的全覆盖，在细分市场中均处于国内前列。	主要产品：涂料、油墨、胶黏剂等多类别新型功能涂层材料。 应用领域：高端消费类电子、乘用车、特种装备领域等。	报告期内，该公司营业收入分别为58,976.73万元、74,552.65万元、 暂未披露 ；其中，涂料产品业务收入分别为54,955.01万元、71,255.90万元、 暂未披露 。 报告期内，该公司净利润分别为7,826.44万元、8,767.44万元、 暂未披露 。
飞凯材料	报告期内，该公司研发投入占营业收入比例分别为6.94%、6.23%、 6.47% 。	该公司掌握了先进的特种树脂合成技术及涂料配方技术。 截至报告期末 ，该公司累计获得专利 1,142 项，其中，发明专利	该公司是紫外固化材料领域极少数同时具备低聚物树脂合成技术和配方技术的企业	该公司为国内较早从事紫外固化光纤光缆涂覆材料研发、生产及销售的民营企业之一，经过近二十年的发展，逐步掌握了紫外固化涂覆材	主要产品：屏幕显示材料、半导体材料、紫外固化材料、有机合成材料等。 应用领域：公司紫外固化材料主要应用于光	报告期内，该公司营业收入分别为272,868.35万元、291,753.92万元、 322,565.27万元 ；其中，紫外光固化材料业务收入为63,810.65万元、61,488.20万元、 69,918.04万

公司简称	研发投入	技术储备	产品配方	产品性能	产品结构及应用领域	经营规模
		1,111 项。	之一。	料产品的多项核心技术，产品具有较强的产品性能。	纤光缆涂覆材料，以及汽车内外饰、3C 电子、包装物等表面处理材料等。	元。 报告期内，该公司净利润分别为 13,581.08 万元、27,236.91 万元、 40,745.09 万元 。
广信材料	报告期内，该公司研发投入占营业收入比例分别为 5.72%、4.55%、 暂未披露 。	2025 年 6 月末 ，该公司累计获得专利 107 项，其中，发明专利 59 项。	该公司拥有多种油墨、涂料等产品的核心配方。	该公司 PVC 地板 UV 涂料业务主要集中在江苏宏泰，产品拥有行业先进的技术指标、市场影响力，行业地位居市场前列，获得了下游客户的广泛认可。	主要产品：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。 应用领域：该公司紫外光固化涂料应用领域广泛，包括 PVC 地板、消费电子、汽车零部件等。	报告期内，该公司营业收入分别为 50,993.67 万元、51,823.15 万元、 暂未披露 ；其中，涂料业务收入为 17,101.49 万元、18,482.75 万元、 暂未披露 。 报告期内，该公司净利润分别为 882.56 万元、-3,000.76 万元、 暂未披露 。
公司	报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为 5.00%、5.09%、 5.14% 。	报告期末，公司累计获得专利 18 项，其中，发明专利 16 项。	经过多年的行业深耕，公司积累了丰富的配方数据库。	公司先后开发出多个科技含量高、环保性能稳定的 UV 涂料，其中，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。	主要产品：UV 涂料和 PUR 热熔胶。 应用领域：产品广泛应用于 PVC 地板、木器、PVC 封边条等室内装饰装修行业。	报告期内，公司营业收入分别为 75,509.24 万元、87,903.68 万元、 81,432.95 万元 ；净利润分别为 11,303.99 万元、11,344.56 万元、 11,063.81 万元 。

注：上述可比公司数据来源于公开披露的定期报告。

（2）公司的竞争劣势

公司与可比公司重视产品研发，每年投入较多研发费用进行产品研发。因可比公司产品与公司产品应用领域不同，各公司在技术储备、产品配方、产品性能、产品结构等存在较大差异。

依托多年的研发投入和持续耕耘，公司具备以下竞争优势：

①技术和配方优势。公司深耕 UV 涂料行业，积累了丰富的配方数据库。同时，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 UV 涂料。多年行业积累形成的产品配方和核心技术是公司核心竞争力的关键。

②品牌优势。公司多年来持续专注 UV 涂料的研发、生产和销售，凭借领先的技术优势和稳定的产品质量，在 UV 涂料行业内树立了自身的品牌地位和影响力，“湘恒兴”品牌为湖南省知名商标。公司为国家级专精特新“小巨人”企业、主导产品“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评国家工业和信息化部第七批制造业单项冠军产品，公司为湖南省 PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料中试平台、获评湖南省绿色工厂等称号，公司在国内 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。

③服务优势。公司在主要客户聚集地上海、浙江、广东、成都等地建立了可以辐射到全国范围的客户服务点，另在越南、泰国设有子公司。为了满足客户对于 UV 涂料的特殊需求，公司制定了快速响应和全程跟踪两项措施，可有效保证客户的粘性和满意度。

④客户优势。由于公司产品属于地板生产的最后一道工序，如果涂装后的地板无法满足性能要求，会直接报废，客户的试错成本较高、风险大，因此，双方合作具有较强的粘性，新进入者往往很难或需要较长时间才能获得客户的信任以及订单。公司凭借先进的技术、高质量的产品、及时稳定的交货能力和快速响应的客户服务，积累了一大批知名优质客户。

与可比公司相比，公司主要竞争劣势体现在融资渠道单一、资金实力不足。与上市公司多种融资渠道畅通相比，公司目前融资渠道较为单一，主要依靠银行贷款方式，资本实力相对不足，在一定程度上限制了公司的持续快速发展。

（3）产品及技术研发方向是否符合行业趋势与市场需求

近年来，国家及各省市各级政府不断出台环保法规、标准，对减少溶剂型涂料的使用及促进环保型产品使用提出了明确的计划和目标，特别是 2021 年“两会”上，“碳达峰、碳中和”首次被写入国务院政府工作报告，中国正式开启“双碳”元年。UV 涂料、PUR 热熔胶产品属于低 VOCs 产品，碳排放极少；且 UV 涂料固化过程采用紫外光，能耗大幅低于传统的溶剂型产品和水性涂料及粉末涂料，将会得到更多重视。我国将长期持续加大力度推动生态文明建设和生态环境保护，因此，具有更低 VOCs 含量、更低能耗的环保型 UV 涂料，将在未来涂料市场中占据更加重要的地位。

（4）进一步拓展客户、市场份额、应用领域及区域的可行性，发行人业务是否存在市场空间增长受限的情形

中国涂料工业协会统计数据显示，2024 年度，中国涂料工业总产量为 3,534.1 万吨。据此测算，2024 年度国内 UV 涂料占涂料总产量的比例仅为 0.62%，占比较低。QYResearch 调研显示，全球商用 UV 涂料市场规模预计 2031 年将达到 191.3 亿美元，2025-2031 年期间年复合增长率（CAGR）为 6.1%。UV 涂料未来仍有较大的发展空间。

公司多年来持续专注 UV 涂料的研发、生产和销售，凭借领先的技术优势和稳定的产品质量，在 UV 涂料行业内树立了自身的品牌地位和影响力，“湘恒兴”品牌为湖南省知名商标，公司主导产品“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评国家工业和信息化部第七批制造业单项冠军产品等。公司重视技术创新和产品配方研发，通过持续研发投入，维持创新能力和竞争优势。

凭借先进的技术、高质量的产品、及时稳定的交货能力和快速响应的客户服务，与爱丽家居（603221.SH）、易华润东、泰州华丽等建立了深度合作关系。同时，受益于公司主要产品性能不断完善、销售网络逐步扩大，报告期内，公司主要产品产销率接近 100%，公司产品销售情况良好。公司依托 PVC 地板用 UV 涂料等产品优势，积极拓展产品在烟、酒、美妆等日用消费品类，以及汽车零部件、内饰、智能车载系统等领域的应用，丰富产品结构、构建差异化竞争优势。

未来，公司将继续巩固和提升 PVC 地板用 UV 涂料行业内领先企业优势，

充分发挥规模优势，以现有的营销体系为基础，建立一个结构更完善、销售能力更强的销售体系和营销网络。同时，公司加强消费、汽车等应用领域销售人员的招聘，努力拓展新应用领域产品。最后，公司关注贸易格局变化、及时响应行业区域布局变化，在泰国、越南建立生产基地，积极拓展海外市场。

综上，公司进一步拓展客户、市场份额、应用领域及区域具有可行性，不存在市场空间增长受限的情形。

（六）结合前述情况并围绕创新投入、技术创新、产品创新等进一步说明公司的创新特征，更新《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》。

1、结合前述情况并围绕创新投入、技术创新、产品创新等进一步说明公司的创新特征

（1）公司创新投入强

公司主要从事 UV 涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售，通过持续开展研发投入，提升公司创新能力和竞争优势。报告期内，公司研发费用金额分别为 3,772.03 万元、4,475.26 万元和 **4,181.93** 万元，占营业收入的比重为 5.00%、5.09% 和 **5.14%**。最近三年，公司研发投入占营业收入的比重为 5.07%，公司年平均研发投入 **4,143.07** 万元，研发投入年复合增长率 **5.29%**。

公司重视产品研发，每年投入较多研发费用进行产品研发，公司研发投入与可比公司比较情况如下：

公司简称	研发投入情况
松井股份	报告期内，该公司研发投入占营业收入比例分别为 15.31%、14.14%、 暂未披露
飞凯材料	报告期内，该公司研发投入占营业收入比例分别为 6.94%、6.23%、 6.47%
广信材料	报告期内，该公司研发投入占营业收入比例分别为 5.72%、4.55%、 暂未披露
公司	报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为 5.00%、5.09%、 5.14%

注：上述可比公司数据来源于可比公司公开披露的定期报告。

除松井股份外，公司研发投入占营业收入的比例与可比公司无显著差异。

2025 年度，公司共有研发人员 **54** 人，**占当年员工总数的比例为 14.48%**。为激发研发人员的积极性和创造性、发挥科学技术对公司发展的推动作用，进一步提升公司竞争力，公司实施了两次股权激励和一次参照股权激励处理的股份转让

事项。截至本回复签署日，公司核心技术人员和主要研发人员均直接或间接持有公司股份。

公司拥有湖南省企业技术中心、湖南省 PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料中试平台等省级研发平台，配备了国内外先进研发及检测设备，包括 Agilent 气质色谱仪（MS-GS）、Agilent 液相色谱仪（HPLC）、准分子固化设备（Excimer）、摆式防滑测试仪、湿态防滑测试仪、BYK 色差测试仪、Marks 热脱附仪、低压汞灯肤感固化设备、Brookfield 粘度测试仪等，可满足多数研发方向的研发设备需求。

公司坚持走技术创新之路，在自主研发的基础上，亦高度重视产学研合作，先后与湖南大学、湖南理工学院、中南林业科技大学、湖南师范大学、中南大学等院校建立了产学研合作关系，积极开展多层次、多方式的合作研究，共同开展相关技术的基础理论研究及部分原材料的合成理论研究。

综上，公司最近三年研发投入占营业收入比例为 5.08%，年平均研发投入 4,143.07 万元，研发投入年复合增长率 5.29%；2025 年度，公司共有研发人员 54 人，占当年员工总数的比例为 14.48%，核心技术人员和主要研发人员均直接或间接持有公司股份；公司拥有湖南省企业技术中心、湖南省 PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料中试平台等省级研发平台，先后与湖南大学、湖南理工学院、中南林业科技大学、湖南师范大学、中南大学等院校建立了产学研合作关系。因此，公司创新投入强。

（2）公司创新产出丰富

①技术创新

1) 公司通过自主研发形成了自有核心技术体系及丰富的配方数据库

A. 公司 UV 涂料和 PUR 热熔胶生产技术属于行业先进技术

涂料是一种能牢固覆盖在物体表面，起到保护、装饰、标志和其他特殊用途的化学混合物材料。通常的涂料是以树脂为主剂，加稀释剂和各种助剂进行混合制成，在使用时添加固化剂，使涂料固化成膜。用于生产涂料的树脂通常是固体，而有机溶剂能溶解固体树脂，因此，传统的涂料生产以有机溶剂作为稀释剂，导致涂料的 VOCs 含量较高，对环境的污染较大。随着环保要求越来越

高，以水作为稀释剂替代有机溶剂，使涂料符合环保的要求，成为涂料行业新的技术路线，水性涂料也相应获得了较大的发展。树脂水溶性较差，需要通过调整树脂的分子结构、引入新的功能基团等手段，提高其水溶性，这就导致水性涂料生产成本较高，同时，使用时需要加入固化剂固化，固化时间长，通常需要通过高温烤制以缩短固化时间，能源消耗高，树脂分子结构调整引入新的功能基团后，生产的涂料耐刮性、耐磨性等核心指标也会受到一些不利影响。

UV 涂料是以低聚物、活性稀释剂、光引发剂、助剂等混合而成的涂料。使用时，通过高强度紫外线照射，光引发剂裂解产生自由基，进而瞬间引发低聚物、活性稀释剂等树脂和单体交联固化成膜。UV 涂料挥发性有机化合物 (VOCs) 排放量低，对环境污染小；UV 涂料通过紫外光照射固化，能源消耗低；UV 涂料固化时间短，通常只需要几秒，可以大大提高涂装生产效率；同时，固化膜具有三维网状结构，可使漆膜硬度大、耐磨抗刮性强、光泽度高。UV 涂料生产技术起源于 70 年代，1995 年开始引入我国，国内涂料生产企业通过多年的技术研发，凭借性价比高、服务响应快的优势，已逐步占领国内市场，并成为国内涂料行业新的绿色技术。

基于 UV 涂料在环保、节能、提高生产效率、性能稳定等方面的良好表现，其应用领域正在不断拓展，并逐步替代其他涂料，受到越来越多用户的认可。我国长期持续加大力度推动生态文明建设和生态环境保护，因此，具有更低 VOCs 含量、更低能耗的环保型 UV 涂料，无疑将在未来涂料市场中占据更加重要的地位。UV 涂料生产技术符合行业发展趋势，属于行业先进技术。

热熔胶是指常温下为固体，加热熔融到一定温度变为能流动且有一定粘性的液体粘合剂。热熔胶无溶剂，因此 VOCs 排放低、无毒性。根据固化方式的不同，分为非反应型热熔胶和反应型热熔胶。非反应型热熔胶通过加温融化、低温固化的方式将物体粘结，粘结后具有可逆性，即遇高温后胶体会再度融化，导致粘力下降，温度过低会使胶体具有脆性，导致容易脱胶。反应型热熔胶通过活性基团反应交联固化，使主体树脂形成三维结构，形成热固性树脂，固化后不具有可逆性，从而提高了热熔胶的粘接强度、耐热、耐溶剂等性能。

反应型热熔胶固化方法包括加热固化、氧气固化、射线（紫外线、电子束等）固化、湿气固化等，上述几种固化方法各有特色。利用空气中的或被粘体

上的湿气固化聚氨酯的反应型热熔胶，即 PUR 热熔胶，因具有良好的耐温性、粘结力不会随着环境变化而脱粘、通过打胶机可以连续生产作业、效率高、VOCs 排放低等优点，实用性较强。因此，PUR 热熔胶生产技术符合行业发展趋势，属于行业先进技术。

综上，公司 UV 涂料和 PUR 热熔胶生产技术符合行业发展趋势，属于行业先进技术。

B. 公司通过长期自主研发形成了自有核心技术体系

UV 涂料生产中，不同的低聚物、单体、助剂以及相互之间的配比对 UV 涂料的性能有较大影响。不同的下游应用领域，对产品的性能要求差异较大，相应产品生产配方差异较大。公司 UV 涂料产品主要应用于 PVC 地板、木器、PVC 封边条等领域，可比公司除广信材料生产少量 PVC 地板用 UV 涂料外，松井股份、飞凯材料产品应用领域与公司不同。因产品下游应用领域不同，发行人的同行业可比公司与发行人的产品生产技术有较大差异。与公司生产同类产品的企业，均围绕着环保性、表面光泽均匀度、耐刮性、耐磨性等产品主要核心指标进行配方研发，并在核心指标的基础上，基于各自下游客户的需求，增加肤感、防涂鸦、抗静电、防滑、耐污性、防高温、耐黄变等特殊性能，以更好满足下游客户的综合、个性化需求。

PUR 热熔胶生产中，不同的异氰酸酯、多元醇、助剂以及相互之间的配比，生产工艺都对 PUR 热熔胶的性能有较大影响。不同的下游应用领域，粘结基材不同，施工工艺条件和对粘结力要求差异较大，相应产品生产配方差异较大。公司 PUR 热熔胶产品主要应用于 PVC 地板、木器、铝塑板材等领域，与公司 UV 涂料产品客户群重合度高。公司的同行业可比公司未生产 PUR 热熔胶。PUR 热熔胶生产企业主要围绕着基材适配性、施工工艺要求等产品主要核心指标进行配方和生产工艺研发，以降低 PUR 热熔胶施工环境要求，提供 PUR 热熔胶对基材差异性的容忍度，提高客户产成品合格率。

公司从 2006 年开始 UV 涂料的技术研发，从 2017 年开始 PUR 热熔胶的技术研发。通过多年的实践积累和不断的配方研发，研发出一批具有公司特点的核心技术，并作为公司的专有技术，与公司的配方数据库共同构成公司的知识产权。

a.UV 涂料核心技术

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
1	超耐磨 UV 固化涂料技术	针对市场超耐磨产品需求,以高官能度聚氨酯丙烯酸酯为主设计配方,选取耐磨活性稀释剂,加硬无机填料与耐磨有机蜡研发出产品,提升了产品耐磨性能。	ZL2025115751548 有机无机杂化涂料及其在制备建筑装饰材料表面涂层中的应用	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
2	耐磨耐刮 UV 固化涂料技术	通过设计大分子聚氨酯丙烯酸酯提升耐刮性能,引入高官能度材料与活性稀释剂,填加高硬度填料,解决了传统 UV 涂料无法兼容漆膜的硬度和韧性,进而难以兼顾 PVC 地板的抗刮测试和耐磨测试的痛点。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置 ZL2025115751548 有机无机杂化涂料及其在制备建筑装饰材料表面涂层中的应用	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
3	防滑 UV 固化涂料技术	通过在产品配方中引入不同粒径的微粉,搭配粒径较大的无机粉料,进行产品配方优化和施工工艺优化,研发出一系列防滑 UV 固化涂料。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
4	耐黄变 UV 固化涂料技术	该技术提升了涂层的耐黄变性能,同时解决了 PVC 地板等产品在放置过程中的色差问题。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
5	防涂鸦 UV 固化涂料技术	针对市面上常规防涂鸦 UV 固化涂料存在防涂鸦效果不佳和不够持久的弊病,公司研发出一系列防涂鸦紫外光固化涂料产品。	ZL202010262151.X 一种可自修复型聚氨酯的制备方法	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
6	封边条用 UV 固化涂料技术	公司研发出了一系列不同光泽度的封边条用 UV 固化涂料产品,具有环保净味、无有害物质、固化速度快、白度优异,耐溶剂擦拭 100 次,涂层无破损的特点。	ZL202222753165.9 一种涂料配料搅拌装置	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
7	Excimer 准分子肤感涂料技术	通过使用 172nm 真空紫外光在氮气保护条件下对湿膜涂层进行表面处理,再通过高压汞灯固化完全,固化后的涂层具有柔和的肤感效果,同时兼顾了优异的耐化学试剂腐蚀性能、高耐磨性能以及超低的光泽度,该技术的应用使肤感效果在地板上的应用成为了可能。	ZL202010262151.X 一种可自修复型聚氨酯的制备方法	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
8	254.7nm 单波段紫外光与高压汞灯双固化肤感涂料技术	使用该技术可以在 254.7nm 单波段紫外光与高压汞灯作用下,无需氮气保护生成柔光肤感涂层;相对于传统的 Excimer 准分子肤感涂料技术,此技术使用成本较低。	-	自主研发	主要应用于生产具备相关性能指标的 UV 涂料	大批量生产
9	UV 水性附着剂	根据市场需求,筛选使用 UV 水性聚氨酯乳液,提供良好的颜色相容性和附着力效果,通过调整助溶剂的用量来平衡干燥速度,同时用中高剪切的聚氨酯增稠剂来保证产品的粘度稳定性和上辊性能。通过特殊极性基团结构的加入,提升了产品附着力。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产
10	正逆辊低光泽	通过以特殊改性聚氨酯丙烯酸酯树脂为主体树脂作为主要的消光方式,	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产	大批量生产

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
	UV 固化涂料技术	使产品具有光泽低、固化快及耐黄变效果佳等性能,提高了产品的消光效率;通过引入经处理的气相二氧化硅进行辅助消光,避免了用传统消光粉消光所带来的通透性差问题;通过加入一些高官能度的活性稀释剂,进一步提升涂层的干燥性能及抗刮性能。			品性能	
11	PVC 封边条 LED 油墨及配套产品技术	公司针对 PVC 封边条 LED 固化油墨的使用特点,开发了在 LED395nm 光源下能快速固化的聚酯丙烯酸酯和附着力树脂,研发出固化后的油墨在日光灯、标准光源、太阳光、紫外光不同光源下,颜色色相感官基本一致,色浓度高,施工性能优异,产品无 VOCs 释放,使用过程也无 VOCs 排放。	ZL202210997635.8 一种高固体份、高耐水性抗菌水性聚氨酯涂料及其制备方法	自主研发	主要应用于生产具备相关性指标 LED 固化油墨	大批量生产
12	真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料技术	公司针对市场对耐酒精擦拭 UV 产品的需求,设计了一系列以高官能团聚氨酯丙烯酸酯和活性稀释剂为主体的产品配方,搭配深层固化光引发剂和表干型光引发剂,进一步提升涂层的耐酒精擦拭性能。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产
13	一涂 UV 银粉漆涂料技术	针对市场所需特殊表面银漆效果,基于一涂 UV 各色银粉漆的需求,公司设计了以高官聚氨酯树脂为主体,搭配热塑性树脂提高银粉排列效果,加以纳米色浆调色的产品方案,通过多次测试,研发出了适合市场需求的产品,产品外观效果银排非常细腻,金属质感强,硬度高,耐水煮,性能较高。	-	自主研发	主要应用于改善 UV 涂料产品性能	大批量生产

b.PUR 热熔胶核心技术

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
1	PUR 木工封边胶技术	基于自有的树脂专利技术开发出能够在零下 5℃ 正常使用的 PUR 封边胶,实现了 PUR 封边胶在低温应用的技术突破。	ZL202010772611.3 聚醚酯多嵌段共聚二元醇、合成方法及反应型热熔胶应用	自主研发	主要应用于生产相关性指标的 PUR 热熔胶	大批量生产
2	PUR 透明平贴技术	常规 PUR 胶用于透明平贴时受固化影响会起泡,影响表面效果,针对该痛点,公司开发了针对透明膜专用的 PUR 胶,在反应固化完成后胶层没有任何气泡产生,同时耐黄变性能优异,解决了 PUR 胶耐黄变的问题。	-	自主研发	主要应用于生产相关性指标的 PUR 热熔胶	大批量生产
3	应用于 SPC 板材贴合 PUR 热熔胶技术	传统贴合技术对于含有增塑剂的基材通常需要打磨或溶剂处理才能贴合好,但工艺复杂且不环保,应用该技术的产品在涂布时具有优异的润湿性,能够有效贴合基材,固化完成后粘结力度可达 25N/mm,有助于简化客户生产工艺,降低客户生产成本。	-	自主研发	主要应用于生产相关性指标的 PUR 热熔胶	大批量生产

序号	技术名称	技术特色	对应的专利	技术来源	在产品中的具体运用	所处阶段
4	基于生物基聚酯多元醇的PUR热熔胶技术	随着相关政策的引导，以及海外市场的需求，公司使用生物基可再生聚酯多元醇制备了生物基聚酯多元醇的PUR热熔胶，其生物基组分大于60%，粘结强度高。	-	自主研发	主要应用于改善PUR热熔胶产品性能	大批量生产

c.公司拥有丰富的产品配方库

产品配方是决定公司产品性能的关键因素，不同的低聚物、单体、助剂以及相互之间的配比对UV涂料的性能有较大影响：如产品的耐磨性、耐污性、抗静电、防滑等。由于一个成熟的配方，往往需要与下游客户进行多方面的沟通，了解客户未来的需求，同时还要了解行业最新动向，才能选择确定研发方向。研发方向确定后，要对多达上千种的原材料的性能有全面的了解，才能从中筛选出基础配方，而从基础配方到配方定型，又要经历多达几十次的调整配比、检测，总结分析。配方定型后，还要通过生产线进行中试，成功后才能作为成熟配方，纳入公司配方库，配方转化率通常低于5%。因此，UV涂料、PUR热熔胶的研发，研发周期长，研发难度大，研发投入高，成熟配方的数量是公司核心竞争力的体现。经过多年的行业深耕，公司在研发过程中不断对产品配方进行调整、比对、测试等，积累了丰富的配方数据库。

报告期内，公司形成的成熟配方数量、实验配方总数量、成熟配方转化率情况如下：

单位：个、%

新增配方库数量	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新增成熟配方数量（A）	643	582	456
实验配方总数量（B）	14,132	13,598	9,035
成熟配方转化率（C=A/B）	4.55	4.28	5.05

截至2025年末，公司积累的成熟配方数量已达4,700余个，下游应用领域除原有的PVC地板、木器、PVC封边条等外，还拓展到消费、汽车领域。公司下游客户产品均为消费品，为及时满足消费者需求变化，抢占市场，不仅需要不断推出新产品，还需要尽量缩短新产品研发时间。公司通过对下游客户个性化需求的前瞻性配方研发和经验积累，形成丰富的配方资源，可以在下游客户有开发新产品需求时，通过配方数据库快速响应客户的研发需求，并为后续客户研发成功后与客户开展业务合作抢占先机。

通过持续的研发投入，截至本文件签署日，公司通过独立或合作研发形成的 I 类知识产权 16 项，其中，应用于公司主营业务的 I 类知识产权 7 项。

2) 公司的核心技术符合行业发展趋势

近年来，国家及各省市各级政府不断出台环保政策、法规，对减少溶剂型涂料的使用及促进环保型产品使用提出了明确的计划和目标。《低挥发性有机化合物含量涂料产品技术要求》等标准的实施，为 UV 涂料的生产和应用提供了技术指导和市场准入门槛，有助于提升行业整体技术水平；此外，政策还鼓励企业采用清洁生产技术，减少生产过程中的环境污染，对符合环保标准的 UV 涂料企业给予奖励和补贴，支持 UV 涂料行业的发展。

公司生产的 UV 涂料和 PUR 热熔胶具有低 VOCs（挥发性有机化合物）排放的特点，UV 涂料固化过程采用紫外光，能耗大幅低于传统的溶剂型产品和水性涂料及粉末涂料。我国将长期持续加大力度推动生态文明建设和生态环境保护，公司的核心技术对于推动涂料行业绿色低碳技术创新，走绿色可持续发展之路，有重大的推动作用。因此，公司产品及技术研发方向顺应环保发展趋势，符合行业发展方向，将在未来涂料市场中占据更加重要的地位。

3) 公司的核心技术相较行业通用技术的竞争优势

涂料和热熔胶产品定制化程度高，产品研发是为了满足下游客户产品的特定需求。不同的涂料、热熔胶生产企业，下游的应用领域不同，均有各自独特的优势，因此，行业不存在广义上的行业通用技术。

公司多年研究、探索所掌握的核心技术、产品配方等，是公司核心竞争力的关键。报告期内，公司依靠核心技术生产的 UV 涂料和 PUR 热熔胶等产品收入占公司营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
核心技术产品收入	80,189.97	86,499.80	74,737.33
营业收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24
占比	98.47%	98.40%	98.98%

报告期内，公司营业收入分别为 75,509.24 万元、87,903.68 万元和 81,432.95 万元，体现了较强的规模优势，公司通过自主研发形成的知识产权对业绩增长产生明显作用。

综上，公司 UV 涂料和热熔胶生产技术属于行业先进技术，公司通过自主研发形成了自有核心技术体系及丰富的配方数据库，公司核心技术与公司独立研发形成的知识产权相关，并应用于公司生产经营，产业化前景明确。公司所处行业不存在广义上的行业通用技术，公司核心技术符合行业发展趋势，公司通过自主研发形成的知识产权对业绩增长产生明显作用。

②产品创新

公司深耕 UV 涂料行业近二十年，已经发展成为 PVC 地板用 UV 涂料行业内领先企业。公司是国家高新技术企业、国家级专精特新小巨人企业、湖南省新材料企业、湖南省企业和工业经济联合会常务理事单位，公司“湘恒兴”品牌为湖南省知名商标，2022 年“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评国家工业和信息化部第七批制造业单项冠军产品、2023 年公司获评湖南省绿色工厂、2024 年公司获评湖南省原材料工业“三品”标杆企业、2025 年公司获得第十四届中国创新创业大赛现代石化专业赛团队组二等奖。

UV 涂料与其他涂料产品性能对比如下：

性能	产品性能			应用场景	经济性		环保性	
	固化时间	硬度	耐磨性		能源消耗	施工便捷度	节能	VOCs 排放
UV 涂料	5-10s	6H	好	家具、地板、印刷、汽车和电子产品等领域	低	好	较好	低
PU 涂料	12h	1H	一般	木器、家具、金属和塑料的表面涂装	较高	一般	较差	高
PE 涂料	4h	2H	一般	木器、家具、地板及工艺品等的涂饰	一般	一般	较差	高
NC 涂料	4h	HB	差	木器、玩具和工艺品等	一般	一般	较差	高

与其他涂料相比，UV 涂料具有硬度高、耐磨性好、固化时间短、施工便捷、节能环保等一系列优点，具有较强的竞争优势。

PUR 热熔胶与其他热熔胶产品性能对比如下：

性能	环保性	粘接后表现		经济性	耐低温	耐高温	易施工
	VOCs 排放	粘接后 硬度	粘接后 外观度	生产成本	耐受性	耐受性	施工便捷性
PUR 热熔胶	低	高	好	一般	好	好	一般
SPUR 热熔胶	低	低	好	高	好	好	一般
PU 热熔胶	较高	高	好	一般	好	较差	较好
EVA 热熔胶	高	一般	差	一般	较差	较差	好

与其他品种的热熔胶相比，PUR 热熔胶具有环保性强、粘接硬度高、高低温耐受性好等优点，具有较强的竞争优势。

公司产品主要应用于 PVC 地板、木器、PVC 封边条等轻工产品的表面涂装和粘合。公司下游客户对产品的评价标准，系根据其自身生产的产品所要达到的性能需要，在满足其产品核心性能诉求的前提下，采购涂料产品会综合评判产品价格、环保性、表面光泽均匀度、耐刮性、耐磨性、肤感、防涂鸦、抗静电、防滑、耐污性、防高温、耐黄变等多项指标；采购 PUR 热熔胶会综合评判产品价格、环保性、与粘结基材和施工工艺的匹配性和容忍度、最终体现的粘结力等综合性能，不存在统一、通用的涂料产品、PUR 热熔胶产品标准指标评价体系。

UV 固化涂料是公司的主要产品，2025 年其销售收入占公司当期销售收入的 90.24%。公司通过不断的技术积累和产品实践，形成了适应市场需求的品类齐全、不断升级换代、性能优异、环保性能稳定的 UV 固化涂料，包括腻子、底漆和面漆，公司推出的超耐磨系列、耐磨耐刮系列、防滑系列、耐黄变系列、肤感系列、防涂鸦系列产品等，能满足客户对产品耐污、耐磨、晶盾、哑光、高光、砂光、镜面等要求，产品耐磨、耐刮等关键性能指标性能良好。

公司 PUR 热熔胶产品性能优越性主要体现在对不同施工条件的适应性。施工温度、湿度、基材是影响 PUR 热熔胶粘结力的关键因素，经过多年的研发，公司 PUR 热熔胶产品品种型号齐全，能从容应对环境温度 10 度到 40 度、空气湿度 30%-90% 施工条件下，下游 PVC 地板生产企业、铝塑板材生产企业和木器生产不同基材对 PUR 热熔胶的需求。公司开发的透明平贴 PUR 热熔胶，具有耐黄变的性能，解决了 PUR 热熔胶使用一段时间后老化变黄，影响美观的问题。SPC 板材系列热熔胶产品粘结力度可达 25N/mm，有助于简化客户生产工艺，降低客户生产成本。

综上所述，公司 UV 涂料和 PUR 热熔胶生产技术属于行业先进技术，公司通过

自主研发形成了自有核心技术体系及丰富的配方数据库，公司核心技术与公司独立研发形成的知识产权相关，并应用于公司生产经营，产业化前景明确。公司核心技术符合行业发展趋势，公司通过自主研发形成的知识产权对业绩增长产生明显作用。公司 UV 涂料具有硬度高、耐磨性好、固化时间短、施工便捷、节能环保等优点，PUR 热熔胶具有环保性强、粘接硬度高、高低温耐受性好等优点。公司通过不断的技术积累和配方研发，形成新产品或对产品进行更新迭代，构建了适应市场需求的品类齐全、性能优异、环保性能稳定的产品系列，公司创新产出丰富。

(3) 公司的创新得到行业、市场、客户和有权机关的认可

公司产品和技术受到行业认可。公司属于国家级专精特新“小巨人”企业，2022 年“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评国家工业和信息化部第七批制造业单项冠军产品、2024 年“高耐水性 PVC 抗菌哑光水性聚氨酯紫外线固化（UV）涂料”获评湖南省腐蚀防护及涂料涂装行业科学技术二等奖、2025 年公司获得第十四届中国创新创业大赛现代石化专业赛团队组二等奖。

中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，国内 2024 年 UV 涂料产量为 21.65 万吨。2024 年，公司 UV 涂料产量 1.84 万吨。据此测算，公司 UV 涂料国内市场占有率约为 8.5%，公司产品得到市场认可。同时，在服务客户的过程中，公司利用自身技术优势持续为客户提供性能稳定的产品和解决方案以及良好的服务，赢得了稳定且优质的客户资源，如爱丽家居（603221.SH）、易华润东、泰州华丽、浙江晶通、佳适逸宝、肯帝亚、常州贝美、上海劲嘉、财纳福诺、江苏正永等。

公司产品和技术受到了有权机关认可，具体如下：

①国家或省部级奖励

报告期内，公司获得两项省级奖励，具体情况如下：

序号	荣誉名称	授予单位	授予时间	公司及其员工参与情况
1	湖南省“腐蚀防护及涂料涂装行业”科学技术二等奖	湖南省涂料工业协会	2024 年 1 月	公司牵头湖南大学联合申请，公司参与员工包括李瞿丹、周国强等
2	第十四届中国创新创业大赛现代石化专业赛团队组二等奖	工信部火炬中心、湖南省科技厅、岳阳市人民政府	2025 年 10 月	依托公司申请，参与员工包括李瞿丹、黎学东、戴尚衡、林伟、戴伟凯、何智斌等

②主管部门资质认定

近年来，主管部门对公司创新认可相关资质认定如下：

序号	获奖主体	资质	批准单位	发布日期	有效期
1	恒兴股份	制造业单项冠军产品（PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料）	工业和信息化部、中国工业经济联合会	2022年11月10日	2023年-2025年
2	恒兴股份	专精特新“小巨人”企业	工业和信息化部	2024年7月	2024年7月1日-2027年6月30日
3	恒兴股份	湖南省专精特新“小巨人”企业	湖南省工业和信息化厅	2021年5月	2021年-2024年
4	恒兴股份	高新技术企业	湖南省科学技术厅、湖南省财政厅、国家税务总局湖南省税务局	2024年12月16日	三年
5	恒兴股份	湖南省新材料企业	湖南省工业和信息化厅、湖南省统计局	2024年12月	2024年12月-2027年12月
6	恒兴股份	湖南省原材料工业“三品”标杆企业	湖南省工业和信息化厅	2024年5月13日	-
7	恒兴股份	湖南省绿色工厂	湖南省工业和信息化厅	2023年12月	
8	恒旺新材	高新技术企业	湖南省科学技术厅、湖南省财政厅、国家税务总局湖南省税务局	2025年12月8日	三年
9	恒旺新材	湖南省专精特新中小企业	湖南省工业和信息化厅	2023年4月13日	2023-2026年
10	恒旺新材	湖南省新材料企业	湖南省工业和信息化厅、湖南省统计局	2024年12月	2024年12月-2027年12月

综上，公司属于国家级专精特新“小巨人”企业，2022年“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评国家工业和信息化部第七批制造业单项冠军产品，公司的产品和技术受到了行业、市场、客户和有权机关的广泛认可。

2、更新《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》

公司已根据前述回复补充完善《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层、核心技术人员，查阅公司说明，了解公司主营业务及主要产品发展变化情况、核心技术的主要创新点及在产品中的具体运用、公司核心竞争力，公司核心技术是否为行业通用技术等。

2、查阅公司分产品类型、下游应用领域等产能、产量、销量、销售收入、

销售价格、毛利率等资料，同时与发行人管理层访谈、查阅公司说明，了解公司拓展产品在消费、汽车领域应用的可行性及风险。

3、查阅公司研发模式、合作研发协议，查阅公司核心技术、配方、主要专利研发过程、研发投入、主要参与人员等的资料。

4、查阅公司核心技术人员、主要研发人员的调查表、入职文件、与公司签订的《保密协议》、与前任职单位签订的《保密协议》及《竞业协议》，并与部分人员进行访谈取得其确认函，了解公司核心技术情况，核心技术人员、主要研发人员履历情况、《保密协议》及《竞业协议》签订及履约情况。

5、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询，核查公司及其核心技术人员、主要研发人员的诉讼及纠纷情况。

6、查阅公司专利证书，专利局查询、网站查询公司专利情况，查阅受让取得专利协议及回单、合作申请专利协议等，了解公司专利权属及是否存在纠纷。

7、获取并检查公司与相关客户签署的赔偿协议；访谈公司管理层，对大额质量赔偿的基本情况进行了了解，了解客户与公司其他客户及供应商是否存在关联方关系。

8、了解公司生产、销售流程，查阅公司质量控制程序相关文件；查询报告期内公司对相关客户的销售情况；获取并检查公司与相关客户签署的销售合同，对质量赔偿相关条款进行分析。

9、查阅公司委托加工协议、保密协议及委托加工明细，访谈公司管理层，了解公司委托加工内容及保密约定。

10、查阅主要行业研究报告，了解 UV 涂料、PVC 地板特点、发展空间及行业发展情况。

11、查阅可比公司资料、公司说明，访谈公司管理层，了解可比公司情况及公司优劣势。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已在《招股说明书》区分产品类型及下游应用领域，补充披露报

告期各期产能、产量、销量、销售收入、销售价格、毛利率等情况。

2、公司核心技术、产品配方是公司经过多年研究、探索所得，不属于行业通用技术。

3、公司核心技术研发主要参与人员与其原单位不存在知识产权相关的纠纷，研发成果不涉及在原单位的职务发明，不存在违反竞业禁止或保密约定的情形，公司核心技术、主要专利、产品配方等不存在纠纷或潜在纠纷。

公司建立了有竞争力的薪酬结构，同时，通过股权激励吸纳核心技术人员及部分管理层、员工为公司股东；与所有员工签订了《保密协议》。公司关于核心技术、产品配方的保护措施有效，泄密风险较低。公司已经在招股说明书“第三节 风险因素”之“三、技术风险”之“（一）核心技术、产品配方泄露风险”进行风险提示。

4、所有缺陷产品生产的木地板已全部召回或更换，公司已与客户友好协商确定了具体赔偿产品范围和赔偿标准，并已全部赔偿完毕，不存在进一步支付赔偿款的风险，不影响公司与相关客户的持续合作。

公司掌握了消费、汽车领域相关产品技术，研发出部分产品并实现销售，后续公司将进一步加强市场拓展，预计公司拓展产品在消费、汽车领域应用具有可行性，产品开发风险及市场拓展风险较小。

5、相比传统涂料，UV 涂料属于低 VOCs 产品，随着环保要求的逐步提升，UV 涂料将进一步发展。PVC 地板具有较好的耐磨性、防滑性、防火阻燃性、绿色环保、安装便利等，在欧美等发达国家应用广泛。随着消费观念的转变，国内市场将进一步发展。

6、基于公司所处行业、产品特点及数据可获得性，选取上市公司中主营业务涵盖 UV 涂料的生产企业为可比公司，包括松井股份（688157.SH）、飞凯材料（300398.SZ）、广信材料（300537.SZ）等，可比公司选取具有合理性。

公司产品及技术研发方向符合行业趋势与市场需求，进一步拓展客户、市场份额、应用领域及区域具有可行性，发行人业务不存在市场空间增长受限的情形。

7、公司已结合前述情况并围绕创新投入、技术创新、产品创新等进一步说

明公司的创新特征，更新《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》。

问题 2.生产经营合规风险

根据申请文件：（1）发行人所属行业为化学原料和化学制品制造业，主要从事 UV 固化涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售，生产过程中涉及废气、废水和固废等污染物的排放。（2）报告期内，发行人环保费用金额分别为 103.52 万元、64.74 万元和 125.00 万元，主要为危废处理。（3）报告期内，发行人子公司恒旺新材因安全施工、职业卫生问题等 2 项违法违规行为被采取行政处罚，存在取得《排污许可证》前进行排污的情况。

请发行人：（1）说明公司的生产经营是否符合国家产业政策，公司生产的及募投项目产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品，如涉及，请说明相关产品报告期内的销售收入、占比以及压降计划。（2）结合公司主要产品的生产工艺、生产流程，说明生产经营涉及环境污染的具体环节，主要污染物名称、排放量、处理方式，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染物产生量相匹配，环保设施运行情况，接受监管检查或三方监督的情况。（3）说明生产经营涉及的主要危险化学品、危险废物情况，普通产品、危险化学品、危险废物在采购、生产、储存、运输、销售等环节上的管理和监管的差异，向公司提供运输服务的主要供应商是否具备相应运输资质、是否专门为公司提供服务，公司对危险化学品、危险废物的相关内部控制制度，报告期内是否发生与危险化学品、危险废物相关的安全事故或行政处罚。（4）结合公司及各子公司生产产品及经营的具体情况，说明公司是否已取得从事生产经营所需的全部资质、许可，是否存在资质过期或超越许可范围从事生产经营的情形。（5）详细说明子公司恒旺新材因安全施工、职业卫生问题相关行政处罚发生的原因、整改措施及有效性；结合前述情况说明发行人报告期内环境保护、安全生产管理制度建设与执行情况，是否发生环境保护、安全生产等方面的事故、重大违法违规行为，并视情况进行风险揭示及重大事项提示。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，发表明确意见，并就发行人排污、耗能、安全生产等事项是否符合监管要求进行专项核查。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明公司的生产经营是否符合国家产业政策，公司生产的及募投项目产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品，如涉及，请说明相关产品报告期内的销售收入、占比以及压降计划

1、说明公司的生产经营是否符合国家产业政策

公司主营业务为紫外光(UV)固化涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售，主要产品包括 UV 涂料和 PUR 热熔胶，本次募投项目未新增其他类型产品。其中，公司 UV 涂料产品主要用于 PVC 地板、木器和 PVC 封边条的涂装；公司 PUR 热熔胶产品主要用于 PVC 地板，目标客户群体与 UV 涂料相同。

UV 固化是一种涂料的固化方式，是指在紫外光或可见光照射下，光引发剂吸收特定波长，产生自由基或阳离子，引发单体和低聚物产生聚合和交联反应，在较短的时间内生成网状结构的高分子聚合物，实现固化。相比于其他涂料，UV 涂料具有“5E”特点：Environmental friendly（环境友好）、Efficient（高效）、Energy saving（节能）、Enabling（适应性好）、Economical（经济）。

PUR 热熔胶是指湿气固化反应型聚氨酯热熔胶，一般是以端异氰酸酯聚氨酯预聚体为主体材料的胶粘剂。PUR 热熔胶区别于传统热熔胶，兼具热熔胶和反应型胶粘剂的特性，其加热熔融后通过和空气中的水分发生反应产生不可逆的固化，粘接强度高、耐热性能好、低 VOCs 排放。

根据国家统计局《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》，公司 UV 涂料属于战略性新兴产业之“新材料产业”（代码：3）项下的“先进石化化工新材料”（代码：3.3）中的“新型功能涂层材料制造”（代码：3.3.7），具体为“涂料制造”（代码：3.3.7.1）。公司属于新材料产业之先进石化化工新材料生产企业。

根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，公司涂料产品属于鼓励类行业“十一、石化化工”中的“低 VOCs 含量的环境友好、资源节约型涂料”，PUR 热熔胶属于鼓励类行业“十一、石化化工”中的“低 VOCs 含量胶粘剂”。

因此，公司产品不属于限制类、淘汰类的产业或落后产能。

近年来，国家及地方陆续颁布了一系列新材料领域的鼓励政策，对于行业发展起着至关重要的作用。

行业内主要政策见下表：

序号	政策名称	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《湖南省空气质量持续改善行动计划实施方案》	湘政办[2024]33号	湖南省人民政府	2024年9月	提出推动低 VOCs 含量原辅材料 and 产品源头替代。以工业涂装、包装印刷、家具制造和电子行业等为重点，指导企业制定低（无）VOCs 含量原辅材料替代计划，大力推动“应替尽替”。
2	《精细化工产业创新发展实施方案（2024-2027 年）》	工信部联原[2024]136 号	工业和信息化部、国家发展和改革委员会、财政部、生态环境部、农业农村部、应急管理部、中国科学院、中国工程院、国家能源局	2024年7月	提出逐步削减高 VOCs 溶剂型涂料生产和使用，大力发展水性、粉末、辐射固化、高固体分、无溶剂等无（低）VOCs 的环境友好、资源节约型涂料。
3	《空气质量持续改善行动计划》	国发[2023]24 号	国务院	2023年11月	提出严格控制生产和使用高 VOCs 含量涂料、油墨、胶粘剂、清洗剂等建设项目，提高低（无）VOCs 含量产品比重。实施源头替代工程，加大工业涂装、包装印刷和电子行业低（无）VOCs 含量原辅材料替代力度。
4	《长株潭及传输通道城市环境空气质量达标攻坚行动计划》	湘政办发[2023]3 号	湖南省人民政府办公厅	2023年1月	全面摸排 VOCs 原辅材料使用现状，以工业涂装、包装印刷等行业为重点，指导企业制定低 VOCs 原辅材料替代计划；严格执行涂料、油墨、胶粘剂、清洗剂 VOCs 含量限值标准。
5	《环境监管重点单位名录管理办法》	中华人民共和国生态环境部第 27 号	生态环境部	2022年11月	工业涂装行业规模以上企业，全部使用符合国家规定的水性、无溶剂、辐射固化、粉末等四类低挥发性有机物含量涂料的，可以免于列为大气环境重点排污单位。
6	《深入打好重污染天气消除、臭氧污染防治和柴油货车污染治理攻坚战行动方案》	环大气[2022]68 号	生态环境部、国家发展改革委等 15 部委	2022年11月	强化挥发性有机物（VOCs）、氮氧化物等多污染物协同减排，以石化、化工、涂装、制药、包装印刷和油品储运销等为重点，加强 VOCs 源头、过程、末端全流程治理。
7	《推进家居产业高质量发展行动方案》	工信厅联消费[2022]20 号	工业和信息化部办公厅、住房和城乡建设部办公厅、商务部办公厅、市场监管总局办公厅	2022年8月	加大家具行业低（无）挥发性有机物（VOCs）含量原辅材料的源头替代力度，推广水性涂饰、静电粉末涂饰、光固化涂饰等工艺和装备
8	《工业领域碳达峰实施方案》	工信部联节[2022]88 号	工业和信息化部、国家发展改革委、生态环境部	2022年7月	深入开展清洁生产审核和评价认证，推动工业涂装等行业企业实施节能、节水、节材、减污、降碳等系统性清洁生产改造。
9	《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》	工信部联原[2022]34 号	工业和信息化部、发展改革委、科技部、生态环境部、应急部、能源局	2022年3月	提高化肥、轮胎、涂料、染料、胶粘剂等行业绿色产品占比；鼓励企业提升品质，培育创建品牌。

序号	政策名称	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
10	《“十四五”节能减排综合工作方案》	国发[2021]33号	国务院	2021年12月	以工业涂装、包装印刷等行业为重点，推动使用低挥发性有机物含量的涂料、油墨、胶粘剂、清洗剂；到2025年，溶剂型工业涂料、油墨使用比例分别降低20个百分点、10个百分点，溶剂型胶粘剂使用量降低20%。
11	《“十四五”工业绿色发展规划》	工信部规[2021]178号	工业和信息化部	2021年11月	强化强制性标准约束作用，大力推广低（无）挥发性有机物含量的涂料、油墨、胶黏剂、清洗剂等产品。
12	《中国涂料行业“十四五”规划》	-	中国涂料工业协会	2021年3月	强调了“十四五”绿色涂料发展方向，就是联合下游涂装行业，加强低VOCs含量涂料的推广工作，大力推动涂装领域使用粉末、水性、高固体分、辐射固化等低VOCs含量的涂料；到2025年环境友好型涂料将占到涂料总产量的70%。
13	《湖南省化工新材料产业链五年行动计划（2021-2025年）》	湘制造强省办[2020]8号	湖南制造强省建设领导小组办公室	2020年12月	发展水性涂料、粉末涂料、无溶剂及高固体份涂料等绿色产品；促进军工、防火阻燃、耐高温、自清洁等功能型涂料；加速推进湖南光固化涂料及助剂形成集聚优势。
14	《重点行业挥发性有机物综合治理方案》	环大气[2019]53号	生态环境部	2019年6月	加快使用粉末、水性、高固体分、辐射固化等低VOCs含量的涂料替代溶剂型涂料；木质家具制造大力推广使用水性、辐射固化、粉末等涂料和水性胶粘剂；鼓励加快低VOCs含量涂料、油墨、胶粘剂等研发和生产。
15	《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》	国经普办字【2023】24号	国务院第五次全国经济普查领导小组办公室	2023年12月	将新型功能涂层材料制造中的涂料制造列入战略性新兴产业

由于UV涂料、PUR热熔胶具有低VOCs（挥发性有机化合物）排放的特点，符合国家对环境保护和空气质量改善的要求，政府通过实施严格的环保法规，限制高污染涂料的使用，从而为UV涂料、PUR热熔胶等环保型产品创造更大的市场需求，通过标准制定和行业规范，推动行业的健康发展；同时，《低挥发性有机化合物含量涂料产品技术要求》等标准的实施，为UV涂料的生产和应用提供了技术指导和市场准入门槛，有助于提升行业整体技术水平；此外，政策还鼓励企业采用清洁生产技术，减少生产过程中的环境污染，对符合环保标准的UV涂料企业给予奖励和补贴，支持UV涂料行业的发展。

综上，公司主营业务为UV涂料和PUR热熔胶的研发、生产和销售，生产经营符合国家产业政策，公司所处行业不属于《产业结构调整指导目录（2024年本）》中的限制类、淘汰类产业或落后产能。

2、公司生产的及募投项目产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品，如涉及，请说明相关产品报告期内的销售收入、占比以及压降计划

公司的主营业务为紫外光（UV）固化涂料和 PUR 热熔胶的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司涂料生产属于“C2641 涂料制造”行业、PUR 热熔胶生产属于“C2659 其他合成材料制造”行业。

（1）涂料产品

公司生产（含委托生产）的涂料产品包括 UV 涂料、水性涂料等，其中，UV 涂料属于辐射固化涂料。

①VOCs 排放国家标准

根据国家市场监管总局、国家标准化管理委员会发布的《低挥发性有机化合物含量涂料产品技术要求》（GB/T 38597-2020），“低挥发性有机化合物含量涂料产品”指“施工状态下涂料产品中存在的挥发性有机化合物的质量符合本标准相应产品的挥发性有机化合物含量限量要求的涂料产品”。

根据上述标准，“低挥发性水性涂料”中 VOCs 含量的要求如下：

产品类别	主要产品类型		限量值/（g/L）
木器涂料	色漆		≤220
	清漆		≤270
车辆涂料	汽车原厂涂料（乘用车、载货汽车）	电泳底漆	≤200
		中涂	≤300
		底色漆	≤420
		本色面漆	≤350
	汽车原厂涂料[客车（机动车）]	电泳底漆	≤200
		其他底漆	≤250
		中涂	≤250
		底色漆	≤380
		本色面漆	≤300
		清漆	≤300
车辆涂料	汽车修补用涂料	底色漆	≤380
		本色面漆	≤380

产品类别	主要产品类型		限量值/（g/L）
	轨道交通车辆涂料[动车组、客车（铁道车辆）、城市 轨道交通车辆、牵引机车]	底漆	≤200
		中涂	≤200
		底色漆	≤300
		本色面漆	≤300
		清漆	≤400

“低挥发性辐射固化涂料”中 VOCs 含量的要求如下：

产品类别	主要产品类型/施涂方式	限量值/（g/L）
金属基材与塑胶基材	喷涂	≤350
	其他	≤100
木质基材	水性	≤200
	非水性	≤100

②公司涂料产品情况

公司制定并执行《湖南恒兴新材料科技股份有限公司企业标准》（Q/HXJC009S-2022）（以下简称“《企业标准》”），生产、销售的产品均需达到《企业标准》的要求。根据《企业标准》，公司生产的涂料产品 VOCs 含量应小于或等于 50g/L；根据深圳市沃特虹彩检测技术有限公司出具的《检测报告》，公司涂料样品 VOCs 含量均低于 50g/L。因此，公司生产的涂料产品（含委托生产）属于“低 VOCs 含量”涂料。

根据中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会发布的《绿色产品评价 涂料》（GB/T 35602-2017），“高固体分涂料”指“按规定的方法测得的施工状态下的不挥发物体积分数大于或等于 70%的一类溶剂型涂料”。“不挥发物”指涂料中树脂、颜料、增塑剂等材料。公司涂料产品中，树脂等不挥发物在涂料中占比超过 70%。因此，公司生产的 UV 涂料属于“高固体分涂料”。

公司生产、销售的涂料不包含“乙二醇醚、醚酯、苯乙烯”等，因此，公司生产、销售的涂料不属于“含乙二醇醚及醚酯的聚酯树脂涂料”、“含乙二醇醚及醚酯的丙烯酸酯树脂涂料”、“含乙二醇醚及醚酯的聚氨酯树脂涂料”、“含乙二醇醚及醚酯的环氧树脂涂料”、“含苯乙烯的不饱和聚酯涂料”等。

因此，公司生产、销售的涂料产品不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》之“高污染、高环境风险”产品名录列明的“高污染、高环境风险”产品。

(2) PUR 热熔胶

公司生产的 PUR 热熔胶指湿气固化反应型聚氨酯热熔胶，是以端异氰酸酯聚氨酯预聚体为主体材料的胶粘剂，不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》中列明的“聚丙烯酸酯类胶粘剂”、“脲醛胶”、“酚醛胶”、“三聚氰胺甲醛胶（密胺甲醛树脂、密胺树脂）”、“溶剂型氯丁橡胶胶粘剂”等“高污染、高环境风险”产品。

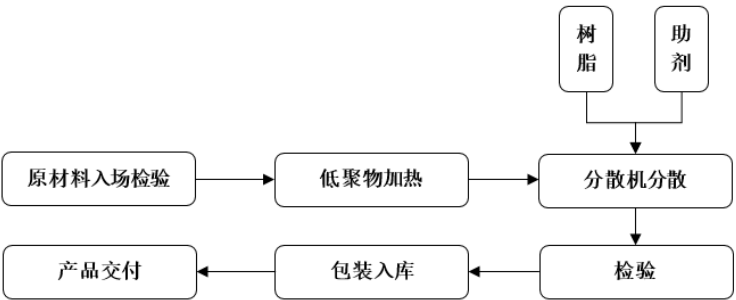
综上，公司生产的产品均不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》之“高污染、高环境风险”产品名录中规定的“高污染、高环境风险”产品。

(二) 结合公司主要产品的生产工艺、生产流程，说明生产经营涉及环境污染的具体环节，主要污染物名称、排放量、处理方式，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染物产生量相匹配，环保设施运行情况，接受监管检查或三方监督的情况

1、结合公司主要产品的生产工艺、生产流程，说明生产经营涉及环境污染的具体环节，主要污染物名称、排放量、处理方式

(1) UV 涂料

UV 涂料生产流程如下：

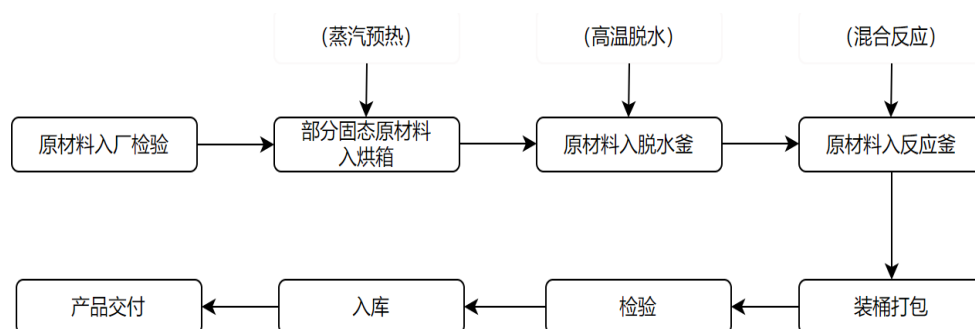


UV 涂料生产过程产生的污染物类型包括废气、废物、噪声等。其中，①原材料投料完的包装物、包装桶属于废物；②分散机分散环节会挥发少量废气（颗粒物、TVOC）；③生产过程中机械设施运行会产生噪声；④报废产品属于危险废物。上述污染物产生量、处理方式、排放量如下：

污染物类别	主要污染物名称	具体产污环节	排放量	处理方式（主要处理设施）	环保设施是否正常运行
废气	颗粒物、TVOC	分散工序	小于限值	袋式除尘器+活性炭吸附后，通过排气筒排放至大气	是
固废	原料废包装物、包装桶	投料工序	零排放	属于危险废物的交第三方有资质单位处置	是
	少量报废产品、原料	仓储		非危险废物包装袋集中收集当做一般固废处理 交第三方有资质单位处置	
噪声	噪音	生产过程中机械设施运行产生	小于限值	增加减震，使用低噪设施，进行维护保养	是

(2) PUR 热熔胶

PUR 热熔胶生产流程如下：



PUR 热熔胶生产过程产生的污染物类型包括废气、废物、噪声等。其中，①生产车间清洁会产生废水（COD、氨氮）；②原材料投料完的包装物、包装桶属于废物；③原材料反应环节会挥发少量废气（颗粒物、TVOC）；④生产过程中机械设施运行会产生噪声；⑤报废产品属于危险废物。上述污染物产生量、处理方式、排放量如下：

污染物类别	主要污染物名称	具体产污环节	排放量	处理方式（主要处理设施）	环保设施是否正常运行
废水	COD、氨氮	地面清洁废水和初期雨水	小于限值	排入园区污水处理厂集中处理	是
废气	非甲烷总烃、MDI、臭气	分散工序	小于限值	喷淋+UV 光解+活性炭吸附后，通过排气筒排放至大气	是
固废	原料废包装物、包装桶	投料工序	零排放	属于危险废物的交第三方有资质单位处置	是
			零排放	非危险废物包装袋集中收集当做一般固废处理	

污染物类别	主要污染物名称	具体产污环节	排放量	处理方式（主要处理设施）	环保设施是否正常运行
	少量报废产品、原料	仓储	零排放	交第三方有资质单位处置	
噪声	噪音	生产过程中机械设备运行产生	小于限值	增加减震，使用低噪设施，进行维护保养	是

(3) 生活

厂区设置员工食堂和员工宿舍，会产生少量生活污水和生活垃圾。

污染物类别	主要污染物名称	具体产污环节	排放量	处理方式（主要处理设施）	环保设施是否正常运行
废水	COD、氨氮	生活污水	小于限值	生活污水排入园区污水处理厂集中处理，或经化粪池后引至工厂废水处理站进一步处理	是
固废	生活垃圾	办公生活	零排放	统一收集，由第三方公司处理	是

2、公司环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染物产生量相匹配

报告期内，公司环保投入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
环保设备支出	461.42	97.80	950.00
环保费用支出	145.96	125.00	64.74
合计	607.38	222.80	1,014.74

公司产品生产工序整体相对环保，生产过程中产生的污染物较少，处置较为简单。公司在生产线建设时，已按照项目环评要求投入相关环保设备，后续检修、更新支出较少。报告期内的环保设备支出主要为新建生产线环保设备支出。

报告期内，公司环保费用支出主要为危险废物处置费和固体废物的处置费用等。相关废物收集后集中处理，导致日常环保费用存在一定波动。

综上，报告期内，公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配。

3、环保设施运行情况，接受监管检查或三方监督的情况

报告期内，公司主要污染物处理设施能够正常运行，达到的节能减排处理效

果良好，各类污染物能够得到有效处理并达到规定的排放标准，符合相关标准及总量控制要求。

报告期内，公司定期委托第三方检测机构对主要污染物处理设施的处理效果及排污情况进行检测，并妥善保存相关检测记录，公司不存在超标排污的情形。报告期内，环境保护主管部门不定期对公司的环保情况进行检查，公司不存在超标排污、偷排污染物的情形，亦不存在第三方进行投诉或举报的情况。

此外，公司报告期内未发生环境污染事故，亦未因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚。

（三）说明生产经营涉及的主要危险化学品、危险废物情况，普通产品、危险化学品、危险废物在采购、生产、储存、运输、销售等环节上的管理和监管的差异，向公司提供运输服务的主要供应商是否具备相应运输资质、是否专门为公司提供服务，公司对危险化学品、危险废物的相关内部控制制度，报告期内是否发生与危险化学品、危险废物相关的安全事故或行政处罚。

1、说明生产经营涉及的主要危险化学品、危险废物情况

（1）公司生产经营涉及的主要危险化学品情况

公司不生产危险化学品。基于生产及研发需要，公司会采购、使用少量危险化学品，主要包括甲苯、甲基乙基酮、丙酮、二甲苯、乙酸丁酯、丙二醇甲醚、乙酸乙酯、二苯基甲烷-4,4'-二异氰酸酯、乙醇[无水]等。

报告期内，公司危险化学品采购情况如下：

单位：吨、万元

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购量	采购额	采购量	采购额	采购量	采购额
危险化学品	1,142.75	1,159.48	1,052.54	1,286.84	961.49	1,256.93
占采购总额比例	-	2.31%	-	2.37%	-	2.57%

报告期内，公司危险化学品采购额占当期采购总额比例较低。公司危险化学品使用量未达到《国家安全生产监督管理总局、公安部、农业部公告 2013 年第 9 号—危险化学品使用量的数量标准（2013 年版）》规定的需取得危险化学品安全使用许可证的标准，无需办理危险化学品安全使用许可证。

报告期内，公司存在少量委托加工危险化学品的情况，包括委托互力达生产丙烯酸酯类树脂涂料、委托兴汉邦生产 3C 涂料，互力达、兴汉邦均具备危险化学品安全生产许可证，具体情况如下：

单位：吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
委托加工数量	137.65	56.94	71.23
占当期产量比例	0.67%	0.26%	0.38%

根据《危险化学品目录（2015 年版）》，报告期内，公司生产、销售的主要产品 UV 涂料、PUR 热熔胶不属于危险化学品，除子公司鑫振邦销售的部分喷涂涂料及涂料用稀释剂属于危险化学品外，公司其他产品均不属于危险化学品。

（2）危险废物情况

公司在生产、研发过程中会产生少量危险废物。根据《国家危险废物名录》，报告期内公司产生的危险废物主要为釜底残液和残渣、变质无法再加工利用的不合格品和产成品、含有或沾染危险废物的废弃包装物等。

报告期内，公司生产和研发过程中产生的危险废物由专业第三方进行处置并按规定在危废申报系统中填报危废处置量，符合国家法律法规的规定。

报告期内，公司危险废物处置数量情况如下：

单位：吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
危险废物处置数量	151.584	206.166	202.243

报告期内，为公司处置危险废物的单位及其业务资质情况如下：

处置单位名称	危险废物经营许可证编号	业务资质有效期
湖南瀚洋环保科技有限公司	湘环（危）字第（165）号	2020.09.14-2025.09.13
	湘环（危）字第（165）号	2022.08.31-2027.08.30
永兴鹏琨环保有限公司	湘环（危）字第（259）号	2021.10.19-2026.10.18
汨罗万容固体废物处理有限公司	湘环（危）字第（198）号	2021.12.02-2026.12.01
	湘环（危）字第（245）号	2021.03.18-2026.03.17
长沙海杰环保科技有限公司	湘环（危）字第（297）号	2022.07.18-2023.07.17
		2023.09.28-2028.09.27
湖南久和环保科技有限公司	湘环（危）字第（233）号	2019.12.27-2024.12.26

处置单位名称	危险废物经营许可证编号	业务资质有效期
		2025.03.06-2030.03.05
湖南腾旺环保科技有限公司	湘环（危）字第（223）号	2020.05.21-2023.10.19
		2023.12.08-2028.12.07

注 1：经长沙海杰环保科技有限公司确认，因其相关资质续期手续办理延误，其在 2023 年 7 月 18 日至 2023 年 9 月 27 日期间不具备危险废物经营资质，在此期间，其未向公司提供危险废物处理服务。

注 2：经湖南久和环保科技有限公司确认，因其相关资质续期手续办理延误，其在 2024 年 12 月 27 日至 2025 年 3 月 5 日期间不具备危险废物经营资质，在此期间，其未向公司提供危险废物处理服务。

2、普通产品、危险化学品、危险废物在采购、生产、储存、运输、销售等环节上的管理和监管的差异

公司涉及的普通产品、危险化学品、易制毒化学品、危险废物等在采购、使用、生产、储存、销售/处置、运输等环节情况如下：

产品类别	采购	使用	生产	储存	销售/处置	运输
普通产品	是	是	是	是	是	是
危险化学品	是	是	否	是	是	是
易制毒化学品	是	是	否	是	否	否
危险废物	否	否	是	是	是	否

截至本回复出具日，公司涉及的普通产品、危险化学品、易制毒化学品、危险废物等在采购、使用、生产、储存、销售/处置、运输等环节的监管要求和公司执行情况如下：

环节	相关法律法规规定		公司情况
采购	易制毒化学品	《易制毒化学品管理条例》第五条：……。生产、经营、购买、运输和进口、出口易制毒化学品的单位，应当建立单位内部易制毒化学品管理制度。 《易制毒化学品管理条例》第十五条：申请购买第一类中的药品类易制毒化学品的，由所在地的省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门审批；申请购买第一类中的非药品类易制毒化学品的，由所在地的省、自治区、直辖市人民政府公安机关审批 《易制毒化学品管理条例》第十七条：购买第二类、第三类易制毒化学品的，应当在购买前将所需购买的品种、数量，向所在地的县级人民政府公安机关备案。	公司采购少量第三类易制毒化学品用于生产，公司已制定《易制毒化学品安全管理制度》，同时，公司在每次购买前已进行备案。
	其他危险化学品和普通产品	无行政许可或登记备案等特殊监管要求	公司符合常规采购监管要求。
使用	危险化学品	《危险化学品安全管理条例》第二十八条：使用危险化学品的单位，其使用条件（包括工艺）应当符合法律、行政法规的规定和国家标准、行业标准的要求，并根据所使用的危险化学品的种类、危险特性以及使用量和使用方式，建立、健全使用危险化学品的安全管理规章制度和安全操作规程，保证危险化学品的安全使用。	公司已建立使用危险化学品的安全管理规章制度和安全操作规程。
		《危险化学品安全管理条例》第二十九条：使用危险化学品从事生产并且使用量达到规定数量的化工企业（属于危险化学品生产企业的除外），应当依照本条例的规定取得危险化学品安全使用许可证。	与《危险化学品使用量的数量标准（2013 年版）》进行比对，公司使用危险化学品从事生产未达到规定数量，无需取得《危险化学品安全使用许可证》。
	其他易制毒化学品和普通产品	无行政许可或登记备案等特殊监管要求	公司符合常规使用监管要求。
生产	危险化学品	《危险化学品安全管理条例》第十二条：新建、改建、扩建生产、储存危险化学品的建设项目，应当由安全生产监督管理部门进行安全条件审查。建设单位应当对建设项目进行安全条件论证，委托具备国家规定的资质条件的机构对建设项目进行安全评价，并将安全条件论证和安全评价的情况报告报建设项目所在地设区的市级以上人民政府安全生产监督	1、公司不涉及危险化学品的生产项目，无需进行建设项目安全条件论证和安全预评价，亦无须取得危险化学品的安全生产许可

环节	相关法律法规规定		公司情况
		管理部门。 《危险化学品安全管理条例》第十四条：危险化学品生产企业进行生产前，应当依照《安全生产许可证条例》的规定，取得危险化学品安全生产许可证。	证；2、子公司鑫振邦委托具有《安全生产许可证》的互力达、兴汉邦生产危险化学品。
		《危险化学品安全管理条例》第六十七条：危险化学品生产企业、进口企业，应当向国务院安全生产监督管理部门负责危险化学品登记的机构办理危险化学品登记。	公司不涉及生产、进口危险化学品，无需办理危险化学品登记。
	易制毒化学品	《易制毒化学品管理条例》第五条：……。生产、经营、购买、运输和进口、出口易制毒化学品的单位，应当建立单位内部易制毒化学品管理制度。 《易制毒化学品管理条例》第七条：申请生产第一类易制毒化学品，应当具备下列条件，并经本条例第八条规定的行政主管部门审批，取得生产许可证后，方可进行生产：……。申请生产第一类中的药品类易制毒化学品，还应当在仓储场所等重点区域设置电视监控设施以及与公安机关联网的报警装置。 《易制毒化学品管理条例》第十三条：生产第二类、第三类易制毒化学品的，应当自生产之日起 30 日内，将生产的品种、数量等情况，向所在地的设区的市级人民政府安全生产监督管理部门备案。	1、公司不涉及生产易制毒化学品，无需办理生产许可及备案；2、公司已制定《易制毒化学品安全管理制度》。
	普通产品	无行政许可或登记备案等特殊监管要求	公司符合常规生产监管要求。
储存	危险化学品	《危险化学品安全管理条例》第十三条：生产、储存危险化学品的单位，应当对其铺设的危险化学品管道设置明显标志，并对危险化学品管道定期检查、检测。 《危险化学品安全管理条例》第二十条规定：生产、储存危险化学品的单位，应当根据其生产、储存的危险化学品的种类和危险特性，在作业场所设置相应的监测、监控、通风、防晒、调温、防火、灭火、防爆、泄压、防毒、中和、防潮、防雷、防静电、防腐、防泄漏以及防护围堤或者隔离操作等安全设施、设备，并按照国家标准、行业标准或者国家有关规定对安全设施、设备进行经常性维护、保养，保证安全设施、设备的正常使用。生产、储存危险化学品的单位，应当在其作业场所和安全设施、设备上设置明显的安全警示标志。 《危险化学品安全管理条例》第二十五条：储存危险化学品的单位应当建立危险化学品出入库核查、登记制度。对剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品，储存单位应当将其储存数量、储存地点以及管理人员的情况，报所在地县级人民政府安全生产监督管理部门（在港区内储存的，报港口行政管理部门）和公安机关备案。	1、公司已根据危险化学品的种类和危险特性，在作业场所设置相应的安全设施、设备、警示标志、通信、报警装置，并按照国家标准、行业标准或者国家有关规定对安全设施、设备进行经常性维护、保养，保证安全设施、设备的正常使用；2、公司已建立危险化学品相关管理制度，公司采购、存储的危险化学品不属于剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品。

环节	相关法律法规规定		公司情况
	危险废物	《固体废物污染环境防治法》第七十七条：对危险废物的容器和包装物以及收集、贮存、运输、利用、处置危险废物的设施、场所，应当按规定设置危险废物识别标志。 《固体废物污染环境防治法》第七十八条：产生危险废物的单位，应当按照国家有关规定制定危险废物管理计划；建立危险废物管理台账，如实记录有关信息，并通过国家危险废物信息管理系统向所在地生态环境主管部门申报危险废物的种类、产生量、流向、贮存、处置等有关资料。 《固体废物污染环境防治法》第七十九条：产生危险废物的单位，应当按照国家有关规定和环境保护标准要求贮存、利用、处置危险废物，不得擅自倾倒、堆放。	1、发行人及其子公司已对危险废物的容器和包装物以及收集、贮存、运输、利用、处置危险废物的设施、场所按照规定设置危险废物识别标志；2、公司制定了危废管理计划，建立危险废物管理台账，产生的危险废物并通过国家危险废物信息管理系统向所在地生态环境主管部门申报（鑫振邦由互力达制定危废管理计划和建立危废台账），如实记录有关信息，不存在擅自倾倒、堆放的情形。
	其他易制毒化学品和普通产品	无行政许可或登记备案等特殊监管要求	公司符合常规储存监管要求。
销售/处置	危险化学品	《危险化学品安全管理条例》第三十三条：国家对危险化学品经营（包括仓储经营，下同）实行许可制度。未经许可，任何单位和个人不得经营危险化学品。依法设立的危险化学品生产企业在其厂区范围内销售本企业生产的危险化学品，不需要取得危险化学品经营许可。	子公司鑫振邦已取得危险化学品经营许可证，除鑫振邦外，公司及其他子公司不涉及危险化学品经营。
	易制毒化学品	《易制毒化学品管理条例》第九条：申请经营第一类易制毒化学品，应当具备下列条件，并经本条例第十条规定的行政主管部门审批，取得经营许可证后，方可进行经营：……。 《易制毒化学品管理条例》第十三条：……。经营第二类易制毒化学品的，应当自经营之日起 30 日内，将经营的品种、数量、主要流向等情况，向所在地的设区的市级人民政府安全生产监督管理部门备案；经营第三类易制毒化学品的，应当自经营之日起 30 日内，将经营的品种、数量、主要流向等情况，向所在地的县级人民政府安全生产监督管理部门备案。	公司不涉及易制毒化学品经营，无需办理易制毒化学品经营许可或备案。
	危险废物	《固体废物污染环境防治法》第八十二条：转移危险废物的，应当按照国家有关规定填写、运行危险废物电子或者纸质转移联单。	1、公司生产过程中会产生少量危险废物，发行人委托具有相应业

环节	相关法律法规规定		公司情况
		《危险废物经营许可证管理办法》第二条：在中华人民共和国境内从事危险废物收集、贮存、处置经营活动的单位，应当依照本办法的规定，领取危险废物经营许可证。 《危险废物经营许可证管理办法》第十五条：禁止无经营许可证或者不按照经营许可证规定从事危险废物收集、贮存、处置经营活动。	务资质的危险废物处置单位依法处置。公司每次转移危险废物时，按照国家有关规定填写、运行危险废物电子或者纸质转移联单。 2、子公司鑫振邦租赁的互力达产线，由互力达委托有相应业务资质的危险废物处置单位依法处置，并在每次转移危险废物时，按照国家有关规定填写、运行危险废物电子或者纸质转移联单。
	普通产品	无行政许可或登记备案等特殊监管要求	公司符合常规储存监管要求。
运输	危险化学品	《危险化学品安全管理条例》第四十三条：从事危险化学品道路运输、水路运输的，应当分别依照有关道路运输、水路运输的法律、行政法规的规定，取得危险货物道路运输许可、危险货物水路运输许可，并向工商行政管理部门办理登记手续。	1、公司采购生产所需的危险化学品，由供应商负责运输；2、鑫振邦销售的危险化学品委托有危险化学品运输资质的单位提供运输服务。
	易制毒化学品	《易制毒化学品管理条例》第二十条：……。运输第三类易制毒化学品的，应当在运输前向运出地的县级人民政府公安机关备案。公安机关应当于收到备案材料的当日发给备案证明。	公司采购生产所需的易制毒化学品，由供应商办理相关手续。
	普通产品	《道路运输条例》第二十四条：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，按照下列规定提出申请并分别提交符合本条例第二十一条、第二十三条规定条件的相关材料：……。依照前款规定收到申请的交通运输主管部门，应当自受理申请之日起 20 日内审查完毕，作出许可或者不予许可的决定。予以许可的，向申请人颁发道路运输经营许可证，并向申请人投入运输的车辆配发车辆营运证；不予许可的，应当书面通知申请人并说明理由。使用总质量 4500 千克及以下普通货运车辆从事普通货运经营的，无需按照本条规定申请取得道路运输经营许可证及车辆营运证。	公司委托有《道路运输经营许可证》的运输公司提供运输服务。

3、向公司提供运输服务的主要供应商是否具备相应运输资质、是否专门为公司提供服务

报告期内，除鑫振邦销售的部分喷涂涂料及涂料用稀释剂属于危险化学品外，公司其他产品（主要为 UV 涂料、PUR 热熔胶）不属于危险化学品。

报告期内，公司委托具有相应业务资质的企业提供物流服务，该等主要运输服务供应商及其具备的业务资质情况如下：

运输服务供应商名称	报告期内与发行人合作时间	主要运输产品是否为危化品	业务资质编号	许可范围	有效期限
湖南登登物流有限公司（注 1）	报告期初至今	否	湘交运管许可长字 430121207666 号	道路普通货物运输	2021.06.07-2025.06.06
			湘交运管许可长字 430121213993 号		2025.08.19-2029.08.18
株洲欣达货运有限责任公司（注 2）	报告期初至今	是	湘交运管许可株字 430201002338 号	道路普通货物运输，货物专用运输（集装箱），大型物件运输，危险货物运输（2 类、3 类、4 类、5 类、6 类、8 类、1 类 4 项）	2018.06.28-2022.06.27
			湘交运管许可株字 430201002338 号	货物专用运输（集装箱），大型物件运输，道路普通货物运输，危险货物运输（2 类、3 类、4 类、5 类、6 类、8 类、1 类 4 项）	2022.06.08-2026.06.07
华容县睿麒物流有限公司（注 3）	报告期初至今	否	-	-	-
岳阳兴荣运输服务有限公司			湘交运管许可岳字 430601000014 号	普通货运	2022.01.27-2026.01.26; 2026.01.27-2030.01.26
浙江融辉物流有限公司			浙交运管许可衢字 330822100701 号	货运：普通货运、货物专用运输（集装箱）	2024.10.22-2034.10.22
湖南利诚运输代理有限公司（注 4）	2024 年度	是	-	-	-
东莞市国魁运输有限公司			粤交运管许可莞字 441900129506 号	危险货物运输（2 类 1 项、2 类 2 项、3 类、9 类、5 类 1	2022.9.30-2026.9.30

运输服务供应商名称	报告期内与发行人合作时间	主要运输产品是否为危化品	业务资质编号	许可范围	有效期限
				项、5类2项、8类、危险废物）、禁运爆炸品、剧毒化学品、强腐蚀性危险货物	
郴州相耀物流有限公司	2024年8月至今	是	湘交运管许可郴字431000300016号	危险货物运输（医疗废物、危险废物、2类、3类、4类、5类、6类、8类、9类、1类1项、1类2项、1类4项）	2024.06.11-2028.06.10

注1：湖南登登物流有限公司（以下简称“登登物流”）未及时办理道路运输经营许可证续期工作，导致出现短暂空缺，登登物流已及时完成整改、取得新的业务资质，未因在资质空缺期间为发行人提供运输服务而受到行政处罚，亦未影响发行人的正常生产经营。

注2：鉴于发行人危化品运输需求较小，发行人委托主要物流提供方登登物流一并负责鑫振邦危化品的运输，登登物流寻找具有危化品道路运输资质的物流企业株洲欣达货运有限责任公司合作，由株洲欣达货运有限责任公司实际提供危化品运输服务。

注3：华容县睿麒物流有限公司与发行人签订合同，其再委托具有相应业务资质的合作方岳阳兴荣运输服务有限公司、浙江融辉物流有限公司实际为发行人及其子公司提供运输服务。

注4：湖南利诚运输代理有限公司与发行人签订合同，其再委托具有相应业务资质的合作方东莞市国魁运输有限公司为发行人及其子公司提供运输服务。

根据上述主要物流服务供应商提供的确认函，上述运输服务供应商不存在专门为发行人或其子公司提供运输服务的情况。

4、公司对危险化学品、危险废物的相关内部控制制度

公司对危险化学品、危险废物的相关内部控制制度要求及其执行情况如下：

种类	管理制度名称	管理环节	制度具体要求	是否符合相关法律法规的要求	发行人执行情况
危险化学品	危险化学品安全管理制度	运输	对于危险化学品的运输需委托已办理危险化学品运输许可证承载车辆办理	是	已遵照执行
		装卸	装卸必须采用符合安全要求的装卸工具，装卸不同物品的管道应有明显的标识，以免混装	是	已遵照执行
		贮存和保管	贮存危险品的仓库，应根据专库分贮的原则，做到定品种、定数量、定库房、定人员保管和分间、分类、分堆贮存	是	已遵照执行
		使用	危险物品使用单位，一次领用量一般不超过三天生产所需用量，超过此用量，须经生产部批准。生产多余物料	是	已遵照执行

种类	管理制度名称	管理环节	制度具体要求	是否符合相关法律法规的要求	发行人执行情况
			应及时退库处理		
	易制毒化学品安全管理制度	采购	经企业安全生产管理负责人批准，向公安部门申办易制毒化学品准购证后，方可采购	是	已遵照执行
		装卸与运输	必须委托符合国家有关危险货物运输管理规定的运输单位承担运输任务，装卸人员应按装运物料的性质，佩戴相应的防护用品	是	已遵照执行
		贮存保管	易制毒化学品必须贮存在专用仓库、专用场地或专用贮存室内，并设有专人管理	是	已遵照执行
		使用	使用易制毒化学品的单位在使用中必须有二人以上同时操作，投料计量必须经班长或指定主操作人员复核，并做好记录	是	已遵照执行
		废弃	使用过程中产生的易制毒化学品，如废水、废气、废渣等必须经处理，符合有关规定后方可排放，凡能互相起化学反应成新的危害的废物不能混在一起排放	是	已遵照执行
	仓库安全管理制度	贮存和保管	1、危化品入库前应按合同进行检查验收，登记核对数量、包装、危险标志，当商品性质未弄清时不得入库； 2、危化品的领取，应经主管领导签字批准，经手人签名后方可出库，生产剩余料应及时退库。严禁存放作业区	是	已遵照执行
危险废物	危险废物污染防治责任管理制度	收集、存储	危险废物的容器和包装物以及收集、贮存、运输、处置危险废物的设施、场所，必须设置危险废物识别标志。收集、贮存危险废物，必须按照危险废物特性分类进行	是	已遵照执行
		运输	运输危险废物时，必须采取防止污染环境的措施，并遵守国家有关危险货物运输管理的规定，禁止将危险废物与旅客在同一运输工具上载运	是	已遵照执行
		日常管理	除了由供货单位回收和业主处置的危险废物外，所有危险废物的处置由公司安环部监管，未经批准，单位不得自行处置	是	已遵照执行
	固体危险废物安全管理制度	收集	生产车间产生的固体危险废物，由产生废物的岗位员工负责收集、包装、填写危险固体废物记录表	是	已遵照执行
		接收、贮存	环保专员负责危险固体废物的接收，并建立危险固体废物出、入库台账。台账中写清每天送入库房中危险废物的种类、数量、包装是否符合要求、	是	已遵照执行

种类	管理制度名称	管理环节	制度具体要求	是否符合相关法律法规的要求	发行人执行情况
			出库时间、运输车辆的车牌号码、运输单位等相关信息。负责安全、环保的专员，负责对贮存危险固体废物的库房进行检查，检查频率不少于每周一次		
		转移	公司按《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》要求，将生产过程中产生的危险固体废物，统一存放在危险固体废物暂存库房中，并由有资质的单位转移处理	是	已遵照执行
	固体危险废物规范化管理制度	接收、储存	生产过程中所排放的危险废物，必须送至危险废物专用储存点。并由专人管理危险废物的入、出库登记台账。危险废物储存点不得放置其它物品，应配备相关的消防器材及危险废物标识标牌	是	已遵照执行

如上所述，发行人制定的危险化学品、危险废物管理制度覆盖了生产经营活动的各环节，符合相关法律法规的要求，且报告期内发行人严格执行该等内部管理制度，不存在因违反危险化学品和危险废物管理或处置相关规定而受到行政处罚的情形。

5、报告期内是否发生与危险化学品、危险废物相关的安全事故或行政处罚

报告期内，公司未发生与危险化学品、危险废物相关的安全事故，亦未因违反危险化学品、危险废物管理或处置相关法律法规而受到行政处罚。

（四）结合公司及各子公司生产产品及经营的具体情况，说明公司是否已取得从事生产经营所需的全部资质、许可，是否存在资质过期或超越许可范围从事生产经营的情形

1、发行人及其子公司取得的业务资质、许可

截至本回复出具日，公司已取得的从事生产经营所需的资质、许可情况如下：

（1）危险化学品经营许可证

报告期内，子公司鑫振邦委托互力达、兴汉邦生产危险化学品，互力达、兴汉邦已就危险化学品的生产取得《安全生产许可证》。鑫振邦委托互力达、兴汉邦生产危险化学品后自行销售，同时，鑫振邦销售少量采购的涂料用稀释剂。除

前述情形外，公司生产、销售的 UV 涂料、PUR 热熔胶不属于危险化学品，无需取得生产或经营许可。

报告期内，鑫振邦已取得涵盖上述销售的危化品产品的业务资质，具体如下：

序号	持有人	证书名称	证书编号	许可范围	发证机关	有效期
1	鑫振邦	危险化学品经营许可证	(宁)危化经许证字[2020]第 05 号	醇酸树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、聚酯树脂涂料、环氧树脂涂料、聚氨酯树脂涂料、涂料用稀释剂	宁乡市应急管理局	2020.09.30-2023.09.29
			CSX-05- 危化经许[2022]第 308 号	易制爆产品：双氧水；一般危化品：聚氨酯树脂涂料、环氧树脂涂料、聚酯树脂涂料、醇酸树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、涂料用稀释剂、环氧漆固化剂、甲聚氨酯固化剂型	长沙市应急管理局	2022.11.28-2025.11.27
			43010013202500081	易制爆产品：过氧化氢溶液[含量>8%]；其他危险化学品：聚氨酯树脂涂料、环氧树脂涂料、聚酯树脂涂料、醇酸树脂涂料、丙烯酸酯类树脂涂料、涂料用稀释剂、环氧漆固化剂、甲聚氨酯固化剂	长沙市应急管理局	2025. 11. 28-2028. 11. 27

注：经营方式为不带存储设施经营。

(2) 进出口资质

序号	资质名称	备案编码	持有人	备案海关	有效期
1	海关进出口货物收发货人备案	4306960258	恒兴股份	岳阳海关	长期
2	海关进出口货物收发货人备案	4301968025	恒旺新材	星沙海关	长期
3	海关进出口货物收发货人备案	4301260AQH	湘恒兴	星沙海关	长期

(3) 排污许可或登记

序号	持有人/使用人	证书名称	证书编号	发证机关	有效期
1	恒兴股份	排污许可证	91430623707340965E001U	岳阳市生态环境局	2020.05.23-2023.05.22
					2023.04.18-2028.04.17
					2023.10.12-2028.10.11
2	恒旺新材	固定污染源排污登记回执	91430112MA4LLQ6A9C001P	/	2020.04.23-2025.04.22
		排污许可证		长沙市生态环境局	2024.06.07-2029.06.06
3	互力达(鑫振邦)	排污许可证	91430181570285386L001Q	长沙市生态环境局	2020.06.09-2023.06.08
					2023.06.09-2028.06.08
4	鑫振邦	排污许可证	91430100MA4R2MYF99001V	长沙市生态环境局	2025. 11. 17-2030. 11. 16

注：根据长沙市生态环境局浏阳分局于 2024 年 7 月 18 日出具的《证明》，确认鑫振邦租赁互力达厂房生产，通过互力达的排污口排放污染物，无需另行办理排污许可证。

2、是否存在资质过期或超越许可范围从事生产经营的情形

报告期内，公司存在以下业务资质瑕疵：

（1）鑫振邦未及时办理《危险化学品经营许可证》变更手续

2020 年，鑫振邦租赁湖南振邦氟涂料有限公司的厂房进行生产并办理了《危险化学品经营许可证》（有效期自 2020 年 9 月 30 日至 2023 年 9 月 29 日，且证书载明的注册地址为长沙市宁乡市城郊街道石泉社区青山冲路）。2021 年 1 月，鑫振邦租赁互力达厂房进行生产并办理了注册地址变更的工商登记手续（注册地址变更为浏阳高新技术产业开发区鼎盛路 18 号），但未及时办理《危险化学品经营许可证》的变更手续。

根据《危险化学品经营许可证管理办法》的规定，已经取得经营许可证的企业变更企业名称、主要负责人、注册地址或者危险化学品储存设施及其监控措施的，应当自变更之日起 20 个工作日内，向发证机关提出书面变更申请。

2022 年 11 月，鑫振邦已就新的注册地址重新取得了《危险化学品经营许可证》，完成整改。报告期内鑫振邦不存在因未及时办理《危险化学品经营许可证》变更手续而受到主管部门行政处罚的情形。

基于上述情形，发行人控股股东及实际控制人已分别出具承诺函，承诺如鑫振邦因上述安全生产相关瑕疵行为被主管部门处罚，或与任何第三方发生纠纷或争议，或因上述情形导致鑫振邦不能正常生产经营的，发行人控股股东及实际控制人将承担因此对鑫振邦造成的全部经济损失，保证采取有效措施确保鑫振邦不会因此遭受损失或受到实质性不利影响。

综上所述，鑫振邦就注册地址变更未按规定及时办理《危险化学品经营许可证》变更手续问题已在报告期内整改完毕，上述事项未造成安全事故，未导致鑫振邦未受到主管部门的行政处罚，未对鑫振邦的生产经营造成重大不利影响；同时，发行人控股股东、实际控制人已承诺承担潜在的损失责任，避免鑫振邦因上述事项遭受损失。因此，上述事项不构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

（2）子公司恒旺新材未及时办理排污登记/排污许可的情况

报告期内恒旺新材生产的产品、对应的管理类别及排污许可/登记手续办理

情况如下：

期间	产品类别	排污管理行业分类	排污管理级别	排污许可/登记情况	生产经营场所
报告期初至2023年5月	PUR 热熔胶	《固定污染源排污许可分类管理名录》“其他合成材料制造 2659”	登记管理	已填报固定污染源排污登记表并取得《固定污染源排污登记回执》	租赁长沙广欣新材料科技有限公司的厂房（坐落于湖南望城经济开发区铜官循环经济工业基地华城路325号）进行生产经营
2023年5月至2024年5月	PUR 热熔胶	《固定污染源排污许可分类管理名录》“其他合成材料制造 2659”	登记管理	未填报固定污染源排污登记表	在自有厂房（坐落于湖南望城经济开发区铜官循环经济工业园新源路240号）进行生产经营
2024年4月至2024年5月	UV 涂料	《固定污染源排污许可分类管理名录》“涂料制造 2641”	重点管理	未取得《排污许可证》	
2024年6月至今	PUR 热熔胶、UV 涂料	《固定污染源排污许可分类管理名录》“初级形态塑料及合成树脂制造 2651、涂料制造 2641”	重点管理	已取得《排污许可证》	

如上表所示，恒旺新材 2023 年 5 月至 2024 年 5 月期间，存在未及时办理固定污染源排污登记或排污许可证的情形。恒旺新材已于 2024 年 6 月 7 日取得《排污许可证》，前述瑕疵事项已完成整改。

2024 年 7 月 24 日，长沙市生态环境局望城分局出具《证明》，确认恒旺新材迁入自有厂房后已向该局申请排污许可并取得排污许可证；自 2023 年 5 月至《证明》出具日，恒旺新材的光固化涂料、聚氨酯树脂（PUR 热熔胶）生产项目不存在生态环境违法行为，该局未对恒旺新材进行过立案调查或行政处罚。报告期内，恒旺新材未因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚。

此外，公司控股股东及实际控制人已分别出具了承诺函，如恒旺新材因上述生态环境相关瑕疵行为被主管部门处罚，或与任何第三方发生纠纷或争议，或因上述情形导致恒旺新材不能正常生产经营的，公司控股股东及实际控制人将承担因此对恒旺新材造成的全部经济损失，保证采取有效措施确保恒旺新材不会因此遭受损失或受到实质性不利影响。

综上所述，恒旺新材未及时办理排污登记或排污许可的事项已在报告期内整改完毕，上述事项未造成环境污染事故，未导致恒旺新材因此受到主管部门的行

政处罚，未对恒旺新材的生产经营造成重大不利影响。同时，公司控股股东、实际控制人已承诺承担潜在的损失责任，避免恒旺新材因上述事项遭受损失。因此，该等事项不构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

（3）鑫振邦租赁厂房生产未单独办理相关环保手续

报告期内，发行人子公司鑫振邦租赁互力达的厂房进行生产，鑫振邦未另行履行环评程序并单独申请排污许可，未单独制定危废管理计划；出租方互力达已经就其建设项目整体办理了相关环评手续，取得了排污许可证，并办理了危险废物管理计划备案。

租赁厂房生产期间，鑫振邦实际从事的生产活动未超出互力达已经获批的项目范围，并按照互力达的环评批复、排污许可证的要求进行生产，按照主管环保部门的批复要求采取了污染防治措施，并在互力达的危险废物管理计划备案范围内进行危险废物管理，鑫振邦生产活动产生的全部污染物经互力达环保设施有效处理后排放，鑫振邦和互力达的污染物排放总量未超出经许可的排污总量。因此，鑫振邦排放污染物、对危险废物的管理情况纳入了互力达的排污范畴，通过互力达受到主管环保部门的监管。

基于上述情况，长沙市生态环境局浏阳分局出具证明文件，确认鑫振邦无需单独办理排污许可和危废管理计划，且鑫振邦租赁厂房生产不存在《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》（环办环评函[2020]688号）所规定的重大变动的情形，鑫振邦无需重新报批建设项目环境影响报告书。报告期内，鑫振邦和互力达未受到生态环境主管部门的行政处罚。

基于上述情形，发行人控股股东及实际控制人已分别出具《承诺函》，承诺如鑫振邦因使用互力达环保手续事宜被主管部门处罚，或与任何第三方发生纠纷或争议，或因上述情形导致鑫振邦不能正常生产经营的，控股股东及实际控制人将承担因此对发行人及鑫振邦造成的全部经济损失，保证采取有效措施确保发行人及鑫振邦不会因此遭受损失或受到实质性不利影响。

综上所述，鑫振邦租赁厂房生产未单独办理相关环保手续的行为不构成发行人本次发行上市的实质性法律障碍。

截至本回复出具日，鑫振邦在坐落于浏阳经济技术开发区的自有厂房建设的

“紫外光固化（UV）新材料项目”已取得环评批复（长环评（浏阳）[2024]106号），已完成建设项目竣工联合验收，正在试生产，鑫振邦将在项目正式投产后尽快完成搬迁。

（五）详细说明子公司恒旺新材因安全施工、职业卫生问题相关行政处罚发生的原因、整改措施及有效性；结合前述情况说明发行人报告期内环境保护、安全生产管理制度建设与执行情况，是否发生环境保护、安全生产等方面的事故、重大违法违规行为，并视情况进行风险揭示及重大事项提示

1、详细说明子公司恒旺新材因安全施工、职业卫生问题相关行政处罚发生的原因、整改措施及有效性

报告期内，发行人子公司恒旺新材受到的行政处罚具体情况如下：

序号	处罚对象	处罚机关	处罚时间	行政处罚的具体事实	处罚内容	发生原因	整改措施及有效性
1	恒旺新材	长沙市望城区卫生健康局	2024.7	未按照规定在产生严重职业病危害的作业岗位醒目位置设置警示标识和中文警示说明	警告	公司及职工对职业卫生相关法律法规了解不足，未及时制作相关警示标识和警示说明，望城区卫生健康局的例行检查发现该问题	公司根据职业病危害控制报告的现场职业病危害因素制作了职业卫生警示告知牌并张贴在相应生产车间，已整改完毕
2	恒旺新材	长沙市望城区应急管理局	2024.8	恒旺新材在厂区内道路上使用钻地破碎机对地面进行破土作业，该作业涉及的断路作业和动土作业均属于特殊作业，但恒旺新材未按规定办理作业审批手续	罚款2.1万元	相关人员对安全施工相关法律法规了解不足，误认为在厂区内作业，无需开具特殊作业说明，被望城区应急管理局例行检查发现	发行人已按期全额缴纳罚款，并办理了相应审批手续；同时，公司组织相关人员认真学习贯彻国家安全生产相关法律法规，要求。根据长沙市望城区应急管理局出具的证明，恒旺新材已整改完毕

恒旺新材已就上述处罚涉及的问题进行整改，后续未再因类似违规行为而受到行政处罚，恒旺新材的整改措施有效。

2、结合前述情况说明发行人报告期内环境保护、安全生产管理制度建设与执行情况，是否发生环境保护、安全生产等方面的事故、重大违法违规行为，并视情况进行风险揭示及重大事项提示

（1）发行人报告期内环境保护、安全生产管理制度建设与执行情况

发行人制定了环境保护、安全生产相关管理制度，报告期内有效执行，具体情况如下：

事项	主要管理制度名称	制度具体要求	是否符合相关法律法规要求	发行人执行情况
环境保护管理制度	固体废物规范化管理制度	建立危险废物台账，如实记载产生危险废物的种类、数量、利用、贮存、处置、流向等信息；落实环境保护岗位责任制，组织制定、修订并完善本企业职业安全卫生管理制度和安全技术规程、各项环境保护制度，编制安全（环保）技术措施计划，并监督检查执行情况	是	已遵照执行
	固体废物安全管理制度	环保专员负责危险固体废物的接收，并建立危险固体废物出、入库台账。台账中写清每天送入库房中危险废物的种类、数量、包装是否符合要求、出库时间、运输车辆的车牌号码、运输单位等相关信息	是	已遵照执行
安全生产管理制度	重大危险源管理制度	公司聘请具有资质的安全评价机构对重大危险源进行安全评估，现场需配有消防防护用品，所属区域操作工要做好当班的巡回检查，严格交接班制度，严格外来人员登记制度。公司根据应急预案的编写导则，编制了应急预案，并定期组织演练，同时对所有重大危险源进行了登记建档，并严格进行检查及监控	是	已遵照执行
	安全培训教育制度	对各级领导干部和安全管理、工程技术人员每年进行一次安全知识培训，并经考核合格，不断提高安全意识、技术素质，提高政策业务水平，凡新入厂员工必须经过厂、车间和班组三级岗前安全教育，并经考试合格后，方可进入生产岗位工作。新员工安全培训时间不得少于 72 学时，每年接受再培训的时间不得少于 20 学时	是	已遵照执行
	生产安全事故应急预案	设立Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ级应急响应机制，根据事故严重程度、影响范围启动相应级别；所有应急设备、设施和物资实行专人管理，定点定量存放，每年初制定严格的检查保养计划；根据火灾爆炸、危险化学品泄漏、中毒事故、触电、机械伤害、高处坠落等事故情形明确应急流程。	是	已遵照执行
	特种作业人员安全管理制度	特种作业人员在独立上岗前，必须进行与本工种相适应的、专门的安全技术理论学习和实际操作训练；离开特种作业岗位达 6 个月以上的特种作业人员，应当重新进行实际操作考核，经确认合格后方可上岗作业	是	已遵照执行
	特种设备安全管理制度	1、购置安装环节：凡属特种设备均应购买持有国家相应制造许可证的生产单位制造的符合安全技术规范的设备，特种设备安装前，应委托具有国家相应安装资质的单位负责安装工作，开工前应按照规定向特种设备安全监察部门办理开工告知手续；安装完成后，本单位（或者应督促安装单位）应向有关特种设备检验检测机构申报验收检验； 2、资料管理环节：特种设备技术档案应当包括以	是	已遵照执行

事项	主要管理制度名称	制度具体要求	是否符合相关法律法规要求	发行人执行情况
		下内容：特种设备的制造单位、产品质量合格证明、使用维护说明书等文件以及安装技术文件和资料；特种设备的定期检验和定期自行检查的记录；特种设备的日常使用状况记录；特种设备及其安全附件、安全保护装置、测量调控装置及有关附属仪器仪表、特种设备运行故障和事故记录等； 3、使用环节：特种设备的作业人员和安全管理人員应经特种设备安全监察部门考核合格后，方可从事相应特种设备的作业或管理工作。严禁安排无证人员操作特种设备，杜绝违章指挥和违章操作现象。设备运行时，按规定进行现场监视或巡视，并认真填写运行记录；按要求检查设备运行状况以及进行必要的检测		
	危险化学品安全管理制度	详见本问题回复“（三）说明生产经营涉及的主要危险化学品、危险废物情况……”之“2、普通产品、危险化学品、危险废物在采购、生产、储存、运输、销售等环节上的管理和监管的差异”所述	是	已遵照执行
	易制毒化学品安全管理制度		是	已遵照执行

（2）是否发生环境保护、安全生产等方面的事故、重大违法违规行为

报告期内，发行人未发生环境污染事故或重大安全生产事故，亦未因违反环境保护、安全生产管理相关法律法规而受到行政处罚。

（六）请保荐机构、发行人律师核查上述事项，发表明确意见，并就发行人排污、耗能、安全生产等事项是否符合监管要求进行专项核查。

1、排污是否符合监管要求

如前所述，发行人生产过程中产生的污染物较少，截至本回复出具日，发行人已取得了必要的排污许可或登记，具备排污资质。同时，报告期内，发行人的主要污染物处理设施能够正常运行，节能减排处理效果良好，各类污染物能够得到有效处理并达到规定的排放标准，符合相关标准及总量控制要求，发行人不存在偷排、超标排污的情形，亦未因违法排污行为受到行政处罚。

综上，保荐机构和发行人律师认为，报告期内发行人的排污行为符合监管要求。

2、能耗是否符合监管要求

(1) 发行人已建、在建项目满足项目所在地能源消费双控要求

根据国务院新闻办公室印发的《新时代的中国能源发展》白皮书，能源消费双控是指能源消费总量和强度双控制度，按省、自治区、直辖市行政区域设定能源消费总量和强度控制目标，对各级地方政府进行监督考核。对重点用能单位分解能耗双控目标，开展目标责任评价考核，推动重点用能单位加强节能管理。

《重点用能单位节能管理办法》第二条规定：重点用能单位是指：（1）年综合能源消费量 10,000 吨标准煤及以上的用能单位；（2）国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能工作的部门指定的年综合能源消费量 5,000 吨及以上不满 10,000 吨标准煤的用能单位。

报告期内，发行人及其子公司恒旺新材、鑫振邦等综合能源消费量较小，均未超过 5,000 吨标准煤，不属于重点用能单位或需参照重点用能单位进行管理的单位，符合项目所在地能源消费双控要求。

(2) 发行人无需取得固定资产投资项目节能审查意见

根据《湖南省固定资产投资项目节能审查实施办法》的规定，年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目，无需进行节能审查。

根据发行人已建、在建项目的环评文件，以及发行人统计的报告期内能耗情况，发行人在建和已建项目能耗较低，均未达到法律法规规定的需要履行节能审查程序的标准。

(3) 主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求

报告期内，发行人生产经营活动消耗的能源主要为电力和蒸汽，发行人的能耗较低。**2025 年度**，恒兴股份消耗电力 **1,137,264.95** 千瓦时，折合标准煤 **139.77** 吨；鑫振邦消耗电力 **825,702.00** 千瓦时，折合标准煤 **101.48** 吨；恒旺新材消耗电力 **1,592,584.00** 千瓦时，蒸汽 **2,942.82** 吨，折合标准煤 **481.18** 吨。

同时，根据湖南省工业和信息化厅发布的《湖南省绿色制造体系建设管理办法》（湘工信节能〔2023〕90 号）和《关于公布 2023 年湖南省绿色制造体系创

建计划的通知》，发行人有较高的能源资源管理水平，各项管理制度健全，持续运行、不断完善能源管理体系，2023 年度被纳入“湖南省绿色制造体系示范名单”。根据湖南省经济和信息化委员会发布的《湖南省绿色制造体系建设实施方案》（湘经信节能〔2017〕15 号），围绕制造业资源能源利用效率和清洁生产水平提升，以促进全产业链和产品全生命周期绿色发展为目标，建立高效、清洁、低碳、循环的绿色制造体系。发行人在节能降耗、清洁生产、资源综合利用等工作中成效显著，于 2023 年被评为“湖南省绿色工厂”。

此外，报告期内发行人及其子公司不存在因违反节能降耗方面的法律法规而受到行政处罚的情况。

综上，保荐机构和发行人律师认为，报告期内发行人的能耗符合监管要求。

3、安全生产是否符合监管要求

报告期内，发行人符合安全生产监管要求，具体如下：

（1）发行人具备法律法规和国家标准或者行业标准规定的安全生产条件，并取得了职业健康安全管理体系认证证书，具体如下：

序号	持有人	证书编号	认证产品/涵盖范围	有效期	发证单位
1	恒兴股份	036414SR1	紫外光固化涂料的研发、生产和销售所涉及的职业健康安全管理体系符合 GB/T45001-2020/ISO45001: 2018 标准	2023.11.16-2026.11.15	北京埃尔维质量认证中心
2	恒旺新材	93326S00224R100	（PUR）热熔胶、UV 光固化涂料的生产相关职业健康安全管理体系符合 GB/T45001-2020/ISO45001: 2018 标准	2026. 2. 28-2029. 2. 27	亿寰认证中心有限公司
3	鑫振邦	93323S10477R0S	紫外光固化涂料和水性涂料的研发和生产相关职业健康安全管理体系符合 GB/T45001-2020/ISO45001: 2018 标准	2023.9.8-2026.9.7	亿寰认证中心有限公司

同时，发行人子公司恒旺新材取得了《安全生产标准化证书》，具体如下：

序号	名称	证书编号	持有人	发证机关	发证日期	有效期（至）
1	安全生产标准化证书	湘（长）AQB HG III 202400004	恒旺新材	长沙市安全生产协会	2024.6.5	2027.6.4

（2）发行人设立了安监环保部，配备专职安全生产管理人员，主要职责为负责日常生产活动过程中的安全管理、事故预防与处理、安全设施建设与维护等。

（3）发行人依法保障安全生产投入，设置安全防护措施，依法为员工提供符合国家标准或者行业标准的劳动防护用品，为员工缴纳工伤保险。

（4）如前所述，发行人制定了安全生产相关的内部管理制度，报告期内该等制度有效执行。

（5）报告期内，发行人不定期组织员工开展安全生产教育和培训，提高员工的安全生产意识、知识和能力。

（6）如前所述，发行人依法委托具有危险废物经营许可资质的单位处置危险废物，不存在自行倾倒、违法处置的情形。

（7）报告期内，发行人未发生重大安全生产事故，除子公司恒旺新材因未经审批在厂区内破土作业而受到的非重大行政处罚外，报告期内发行人未因违反安全生产法律法规而受到其他行政处罚。

综上，保荐机构和发行人律师认为，报告期内发行人的安全生产符合监管要求。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅《招股说明书（申报稿）》、发行人《审计报告》、主要产品介绍资料、募投项目可行性研究报告，与发行人管理层访谈，查阅《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》《国民经济行业分类》《产业结构调整指导目录（2024 年本）》《**工业战略性新兴产业分类目录（2023）**》及发行人所处行业相关产业政策，查阅《环境保护综合名录（2021 年版）》《危险化学品经营许可证管理办法》《低挥发性有机化合物含量涂料产品技术要求》（GB T 38597-2020）、《绿色产品评价 涂料》（GB/T 35602-2017）等法律法规及规范性文件，了解发行人生产经营是否符合产业政策、环保政策、产品情况及是否属于“高污染、高环境风险”等。

2、查阅发行人主要产品生产流程、公司说明、发行人环保投资和相关成本费用支出情况等，与发行人管理层访谈，实地查看发行人生产经营场所，了解发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、环保设施运行情况等。

3、查阅发行人及互力达报告期内委托第三方检测机构对环保处理设施效果的检测记录以及排污监测报告，查阅发行人及互力达排污许可或登记凭证、排污许可证执行报告、发行人说明，走访环境主管部门、通过生态环境主管部门官网进行检索，查阅发行人合法合规证明报告等，了解发行人是否存在环保处罚、安全生产处罚情况。

4、查阅《招股说明书（申报稿）》及发行人说明，了解发行人生产环节中涉及危险化学品的情况；查阅发行人危险化学品采购明细、易制毒化学品购买备案证明、委托加工明细、外协厂商资质、发行人说明等，访谈发行人管理层、采购负责人，了解危险化学品采购、销售情况等。

5、查阅发行人危险废物明细、发行人说明，危废处置合同及危废处置供应商资质证书，抽查危险废物转移联单等。

6、查阅《危险化学品目录（2015年版）》《危险化学品安全管理条例》《易制毒化学品管理条例》《道路运输条例》《固体废物污染环境防治法》等危险化学品、危险废物等法律、法规及规范性文件，查阅发行人说明，了解关于危险化学品、危险废物等法律法规及规范性文件、发行人是否符合相关规定。

7、查阅发行人环境保护、安全生产管理、危险化学品、危险废物等内控制度文件以及发行人说明，了解发行人环境保护、安全生产管理、危险化学品、危险废物等内部控制制度建立及运行情况。

8、查阅为公司提供运输服务的主要供应商合同、道路运输资质许可证，了解其是否具备相应业务资质。

9、查阅发行人资质情况、发行人说明，查阅发行人控股股东、实际控制人承诺函，了解发行人资质取得情况，是否存在资质过期或超越许可范围从事生产经营的情形。

10、查阅《新时代的中国能源发展》《重点用能单位节能管理办法》《湖南省固定资产投资项目节能审查实施办法》等节能相关政策法规。

11、查阅发行人能源耗用情况，发行人已建、在建项目的固定资产投资备案文件、环评批复、竣工环保验收文件及发行人说明等。

12、查阅《湖南省绿色制造体系建设管理办法》《关于公布 2023 年湖南省绿色制造体系创建计划的通知》《湖南省绿色制造体系建设实施方案》以及发行人取得的安全生产相关证书等。

13、查阅长沙市望城区卫生健康局及应急管理局对恒旺新材出具的行政处罚决定书，取得恒旺新材缴纳罚款的凭证；查阅发行人及恒旺新材就上述处罚出具的整改回函及情况说明；访谈长沙市望城区卫生健康局及应急管理局，了解恒旺新材上述处罚的整改情况，并取得长沙市望城区应急管理局出具的不属于重大违法行为的专项证明；查阅发行人环境保护、安全生产相关管理制度；查阅发行人及从事生产子公司的《湖南省公共信用合法合规证明报告》、相关主管部门出具的合规证明以及境外律师出具的法律意见书。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人的生产经营符合国家产业政策，发行人所处行业及主要产品不属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业或落后产能；发行人在产产品及募投项目规划的产品不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》之“高污染、高环境风险”产品名录中规定的“高污染、高环境风险”产品。

2、报告期内，发行人的主要污染物处理方式合法合规，环保投入、环保相关成本费用与处理发行人生产经营所产生的污染物产生量相匹配，且环保设施正常运行；报告期内环境保护主管部门对发行人及其子公司进行日常监管和排污监测，发行人不存在超标排污、偷排的情形，亦不存在第三方进行投诉或举报的情形。

3、发行人按照法律法规要求分类管理普通产品、危险化学品、危险废物；报告期内，发行人的危险化学品使用量未达到法律法规规定的需取得危险化学品安全使用许可证的标准，无需办理危险化学品安全使用许可证；报告期内，除登登物流道路运输资质存在短暂空缺且已整改完毕外，其他为发行人提供运输服务的主要供应商具备相应运输资质，该等主要物流供应商不存在专门为发行人提供物流运输服务的情形；发行人已针对危险化学品、危险废物的管理制定相关内部控制制度并严格执行。报告期内，发行人及其子公司未发生过与危险化学品、危

险废物相关的安全事故或行政处罚。

4、报告期内，发行人子公司恒旺新材、鑫振邦存在业务资质未及时变更或未及时办理的瑕疵，但该等瑕疵均已整改完毕，且恒旺新材、鑫振邦未因此受到行政处罚，该等瑕疵不构成发行人本次发行上市的实质障碍。除前述情形外，发行人及其子公司不存在资质过期或超越许可范围从事生产经营的情形，相关业务合法合规。

5、报告期内恒旺新材因未按照规定设置职业病危害警示标识及未经审批在厂区内破土作业受到行政处罚，相关行为未造成重大不利后果，不构成重大违法行为，且恒旺新材已有效整改，不构成发行人本次发行上市的实质障碍；发行人已制定环境保护和安全生产相关制度并有效执行，报告期内发行人未发生过环境保护、安全生产方面的事故或重大违法违规行为。

6、报告期内，发行人的排污行为、能耗情况及安全生产符合监管要求。

二、公司治理与独立性

问题 3.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峰丹等关联方存在多笔资金拆借事项。（6）2022 年 8 月，发行人与李峰丹、戚立红签订转让协议，收购李峰丹、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：（1）说明鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况以及与发行人的具体关联关系，发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披或前后披露不一致情形，报告期内发生的关联交易是否已依规履行决策程序。

（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。（4）说明发行人通过员工配偶设立的境外经销商进行销售的必要性及合理性，向该类关联方销售的内容、金额、占比及毛利率，与非关联方是否存在较大差异；说明各期销售折扣、返利及退回的具体情况，买断式经销后原价退回的合理性、公允性，是否符合买断式经销特征，是否符合合同约定或行业惯例；说明发行人境外产品销售的验收程序、质量问题认定及处理程序，发行人对境外业务质量风险及纠纷控制措施是否健全。（5）说明发行人与实际控制人李峰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。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况与发行人的具体关联关系，发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披或前后披露不一致情形，报告期内发生的关联交易是否已依规履行决策程序

1、说明鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况与发行人的具体关联关系

（1）鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况

①鑫恒越的基本情况

公司名称	鑫恒越有限公司/XIN HENG YUE COMPANY LIMITED.	
注册号	3702995351	
法定代表人	阮氏秋香	
成立日期	2021 年 7 月 28 日	
注册资本	50 亿越南盾	
注册地址	越南平定省顺安市永新坊 6 区 1 组 410 弄 17 号 131 号地。	
股东构成	股东名称	持股比例
	阮氏秋香	100.00%

②越北科技的基本情况

公司名称	越北科技责任有限公司/VIET BAC TECHNOLOGY SCIENCE COMPANY LIMITED	
注册号	3702962451	
法定代表人	阮氏秋香	
成立日期	2021 年 3 月 18 日	
注册资本	50 亿越南盾	
注册地址	越南平阳省头顿市花菲坊第三区 HT2A 路 TDC 大厦 E01-09 室	
股东构成	股东名称	持股比例
	阮氏秋香	100.00%

③恒越科技的基本情况

公司名称	恒越科技责任有限公司/HANG VIET SCIENCE TECHNICAL COMPANY LIMITED	
注册号	3702629676	
法定代表人	周氏记	
成立日期	2017 年 12 月 27 日	
注册资本	50 亿越南盾	
注册地址	越南平阳省土龙木市和富区 3 区 HT2A 街 TDC 广场大厦 E01-05	
股东构成	股东名称	持股比例
	周氏记	100.00%

注：周氏记系代阮氏秋香持有恒越科技责任有限公司的股权。

(2) 鑫恒越、越北科技、恒越科技与发行人的具体关联关系

①鑫恒越、越北科技、恒越科技成为公司关联方的背景

随着越南市场需求的增长，公司在报告期内不断开拓越南市场，但由于公司产品的使用有一定的技术要求，客户需要供货方提供售后服务支持，而前期公司

对越南市场的经营环境不熟悉，在越南直接设立分支机构，经营风险较大。为向客户提供更好的服务，同时降低海外经营风险，公司需要寻找可靠且熟悉公司产品的当地企业，作为公司的经销商，协作拓展越南市场。鑫恒越、越北科技及恒越科技实际控制人阮氏秋香为越南人，既了解当地的经营环境，又了解公司的产品。报告期之前，公司已与鑫恒越、越北科技、恒越科技开始合作，在与公司合作过程中，经销商实际控制人阮氏秋香与公司驻越南销售人员彭祺相恋并于2022年7月结为夫妻。

②鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况以及与发行人的具体关联关系如下表：

序号	关联方名称	关联关系
1	恒越科技	公司员工配偶控制的公司
2	越北科技	公司员工配偶控制的公司
3	鑫恒越	公司员工配偶控制的公司

2、发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披或前后披露不一致情形，报告期内发生的关联交易是否已依规履行决策程序

公司已在招股说明书、公开转让说明书中完整认定和披露发行人关联方、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。

公司分别于2024年5月11日召开的第一届董事会第四次会议、2024年5月31日召开的2023年年度股东大会、2025年4月26日召开的第一届董事会第八次会议、2025年5月19日的召开2024年年度股东会审议通过了《关于确认报告期内关联交易的议案》、《关于确认最近三年关联交易的议案》、《关于预计2025年日常性关联交易的议案》，对报告期内发生的关联交易事项进行了确认，并对2025年的关联交易进行事前预计，关联董事和关联股东均履行了回避表决程序。

报告期内，公司与关联方发生的关联交易遵循了公平、公正、公开的原则。报告期内，公司发生的关联交易均按照《公司章程》及有关规定履行了相关审批程序和相关信息披露义务。

(二)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

1、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

(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)要在泰国经销公司产品, 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。

2025 年 4 月, 按照泰国的就业促进法, 瀚兴科技(泰国)取得了在泰国销售本公司产品的资质, 从 2025 年 6 月起, 公司终止了与 LHT 国际的合作。

(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、向发行人采购的金额及占比等, 是否主要向发行人采购

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

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		
向发行人采购的金额及占比	向发行人采购的金额（元）		占比
	2024 年	531,088.99	100.00%
	2025 年	829, 266. 28	100. 00%

注：上述采购金额为发行人对 LHT 国际的销售金额。

如上表所示，LHT 国际报告期内向发行人采购的金额占其全部采购金额的 100.00%。

（3）发行人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、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

（1）说明发行人参股艾硅特的背景、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，同时有效的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）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。

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，发行人及其相关方与艾硅特及其相关方不存在其他利益安排。

（三）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

1、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情形

①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

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

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
登登物流	采购运输服务	1, 154. 83	1,266.65	910.55	942.80
	占运输费用的比重	66. 42%	73.64%	54.65%	55.55%
恒兴股份运输费用		1, 738. 69	1,720.18	1,666.02	1,697.32

注：威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）		
	华容-广东	望城-广东	浏阳-广东
湖南顺邦物流有限公司	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情形

A、发行人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。

B、相关运输服务价格是否公允

公司客户分布地区如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入 金额	比例	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%	57,949.89	88.83%
华东	42,766.69	52.52%	53,433.01	60.79%	51,207.16	67.82%	46,931.27	71.94%
华南	5,953.67	7.31%	5,787.86	6.58%	5,203.52	6.89%	4,280.95	6.56%
其他	4,928.76	6.05%	5,873.79	6.68%	7,314.32	9.69%	6,737.67	10.33%
境外	27,783.83	34.12%	22,809.03	25.95%	11,784.24	15.61%	7,283.38	11.17%
东南亚	24,542.28	30.14%	19,835.25	22.56%	10,061.63	13.33%	6,216.64	9.53%
其他	3,241.55	3.98%	2,973.77	3.38%	1,722.61	2.28%	1,066.74	1.64%
合计	81,432.95	100.00%	87,903.68	100.00%	75,509.24	100.00%	65,233.27	100.00%

报告期内,公司华东地区客户占比分别为 71.94%、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，发行人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，不存在为发行人代垫成本费用情形。

（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。

登登物流取得的道路运输业务资质情况详见本回复“问题 2、生产经营合规风险”之“（三）说明生产经营涉及的主要危险化学品、危险废物情况……”之“3、向公司提供运输服务的主要供应商是否具备相应运输资质、是否专门为公司提供服务”之回复所述。

2、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。

艾硅特生产线于 2024 年建成投产，2024 年-2025 年发行人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”），发行人采购艾硅特的 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。

（四）说明发行人通过员工配偶设立的境外经销商进行销售的必要性及合理性，向该类关联方销售的内容、金额、占比及毛利率，与非关联方是否存在较大差异；说明各期销售折扣、返利及退回的具体情况，买断式经销后原价退回的合理性、公允性，是否符合买断式经销特征，是否符合合同约定或行业惯例；说明发行人境外产品销售的验收程序、质量问题认定及处理程序，发行人对境外业务质量风险及纠纷控制措施是否健全。

1、发行人通过员工配偶设立的境外经销商进行销售的必要性及合理性

近年来，随着越南市场需求的增长，公司不断开拓越南市场，但由于公司产品使用有一定的技术要求，客户需要供货方提供售后服务支持。而前期公司对越南市场的经营环境不熟悉，在越南直接设立分支机构，经营风险较大。为向客户提供更好的服务，同时降低海外经营风险，公司需要寻找可靠且熟悉公司产品的当地企业，作为公司的经销商，协作拓展越南市场。故选择了经销商鑫恒越、越北科技及恒越科技合作，其实际控制人阮氏秋香为越南人，既了解当地的经营环境，又了解公司的产品，能协助公司拓展越南市场，具有必要性和合理性。

在公司与上述境外经销商开展合作过程中，公司驻越南销售人员彭祺与经销商实际控制人阮氏秋香相识相恋并于 2022 年 7 月结为夫妻。

2022 年 10 月，公司设立越南子公司，2023 年 5 月，公司终止了与经销商的合作。

2、向该类关联方销售的内容、金额、占比及毛利率，与非关联方是否存在较大差异

交易方	交易内容	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
鑫恒越（合并）	UV 涂料	销售金额	-	-26.75	328.72	3,239.61
		占当期营业收入的比重	-	-0.03%	0.44%	4.97%
		毛利率	-	-	66.05%	7.49%

报告期内，公司向鑫恒越（合并）销售的产品均为 UV 涂料，2022 年、2023 年毛利率分别为 7.49%、66.05%，2024 年度鑫恒越（合并）销售金额为负数系退货所致。2022 年、2023 年发行人非关联方 UV 涂料销售毛利率为 26.41%、37.27%。

2022 年度鑫恒越（合并）毛利率偏低，主要系 2022 年公司销售给鑫恒越（合并）的部分产品在运输过程中质量发生变化，无法满足客户要求，公司与鑫恒越协商，进行了销售折让；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，公司 2023 年合并报表层面冲减了收入、成本。剔除销售折让及销售冲回的影响后，公司 2022 年及 2023 年向鑫恒越（合并）销售的毛利率分别为 22.64%、30.76%。

发行人各期向鑫恒越（合并）销售产品的毛利率略低于向非关联方销售的毛利率，主要系按行业惯例，向经销商的销售价格会低于直销客户，因此与鑫恒越（合并）的产品销售价格略低于平均售价，具有合理性。

3、说明各期销售折扣、返利及退回的具体情况，买断式经销后原价退回的合理性、公允性，是否符合买断式经销特征，是否符合合同约定或行业惯例

报告期各期，发行人与鑫恒越 3 家买断式经销商之间不存在返利情况，2022 年存在因质量问题进行销售折让的情况，2023 年存在因终止买断式经销而进行销售退回的情况，具有合理性、公允性，符合买断式经销特征和行业惯例，具体如下：

（1）2022 年因质量问题进行销售折让

公司和经销商的合作模式为买断式经销，公司与经销商签订的合同约定：经销商只有在确保公司交付的货物符合双方约定的质量标准的情况下才接收货物。经销商有权拒绝收货或有权换货、退货，如经销商发现交货的商品有损坏或不符合约定的质量要求，则拒绝签收送货单。因此，公司将与经销商的交易视为买断式交易具有合理性。

买断式经销模式下，公司产品向境外销售，以产品报关离港、取得报关单作为收入确认条件，符合行业惯例。在产品出现质量问题时，公司与客户协商进行销售折让，属于产品售后流程的处理，符合买断式经销的特点，符合行业惯例，具备商业合理性。

2022 年，公司销售给鑫恒越（合并）的部分木器类 UV 涂料产品，由于海运运输距离较远、运输周期较长、温度变化等原因，部分产品性能在运输过程中

发生了一定变化，客户在使用时出现了色差等质量问题，相关产品总价值 634.29 万元，经协商公司同意全额扣减销售收入。因此，上述销售收入冲减属于因质量问题进行销售折让，属于产品售后流程的处理，符合买断式经销的特征，符合行业惯例。

（2）2023 年、2024 年经销商销售退回

公司 2022 年 10 月在越南设立子公司 LH 国际后自行开展销售业务，经双方协商，公司在 2023 年 5 月终止与越南三家经销商的经销合作。对于三家经销商终止经销时未完成销售的部分产品，经协商，根据客户接收安排，LH 国际已接收的客户，经销商处如存在尚未销售的产品，相关产品由经销商按原价退回给 LH 国际，由 LH 国际向客户销售。因此，2023 年、2024 年，经销商陆续向公司退回部分产品，2023 年退回金额 377.24 万元，2024 年退回金额 26.75 万元。上述销售退回属于终止经销合作后的后续安排，具有商业合理性、公允性，符合买断式经销特征和行业惯例。

4、说明发行人境外产品销售的验收程序、质量问题认定及处理程序，发行人对境外业务质量风险及纠纷控制措施是否健全

发行人境外销售产品，客户接收产品时主要检查产品包装、数量等外观要素，未约定其他实质性验收程序。

公司保证产品质量符合国家现行强制性安全标准、行业标准、通常标准和质量标准，产品不应存在质量上和材料上的质量缺陷，也不得存在危及人体生命健康或财产安全的潜在风险，并符合合同约定的质量标准和技术要求。若客户在使用中出现产品质量问题，应立即停止生产并通知公司，公司应尽快无偿更换和修复该产品。产品使用中出现质量问题经一次返修后仍不能正常使用的，即视为产品质量不合格，客户有权要求退货或更换。

公司销售部门负责与客户沟通，处理因质量事故引起的客户投诉和退货。公司关于质量问题的处理程序包括事故报告、应急响应、事故调查与分析、处理与整改措施等环节。

综上，公司境外销售产品，客户接收产品时主要检查产品包装、数量等外观要素，未约定其他实质性验收程序；公司境外业务均有专职业务员与客户对接，

当境外业务发生质量投诉，业务员会与客户沟通，查找分析问题原因，并由公司销售部门、质检部门、公司领导决策解决方案，公司产品质量问题认定及处理程序符合行业惯例，对境外业务质量风险及纠纷控制措施健全。

（五）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

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。

（六）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

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	2,000,000 元
实收资本	2,000,000 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 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，湘恒兴主要财务数据如下：

单位：万元

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。

(七) 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

1、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

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。

二、核查情况

（一）核查程序

1、关于鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况与发行人关联方、关联交易披露的完整性和一致性，保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

（1）取得鑫恒越、越北科技、恒越科技的营业执照和工商资料；

（2）取得公司关于关联交易审批相关的董事会、股东会决议，了解相关关联交易是否履行了审批程序；

（3）取得阮氏秋香和周氏记关于恒越科技有限责任公司股权代持的说明；

（4）核对恒兴股份的《公开转让说明书》和《招股说明书（申报稿）》，检查发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披未披或前后披露不一致的情形。

2、针对 LHT 国际设立的背景及认定为关联方的原因。保荐机构、申报会计师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》，了解发行人通过 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，了解其发行人采购占其全部采购的占比情况。

3、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，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。保荐机构、申报会计师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），**并对艾硅特实际控制人进行访谈，了解艾硅特目前经营情况。**

4、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，保荐机构、申报会计师、发行人律师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。

5、针对发行人员工配偶控制的境外经销商相关销售业务的必要性、合理性和真实性，以及境外业务产品质量风险及纠纷控制措施的健全性，保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

(1) 了解发行人与员工配偶控制的境外经销商合作的业务背景、分析关联销售的必要性和合理性；

(2) 获取向相关经销商销售的内容、金额、毛利率并对比与非关联方销售毛利率的差异、分析差异的合理性；

（3）统计买断式经销商各期折扣、返利和销售退回的具体情况，结合销售合同约定、买断式经销的特征和行业惯例，分析买断式经销后原价退回的合理性、公允性。

（4）抽选发行人境外销售的合同并查阅其中关于境外销售的验收程序、质量问题认定和处理程序相关约定，结合发行人境外销售业务的历史经验，分析发行人对境外业务质量风险及纠纷控制措施的健全性。

6、关于公司向实际控制人李皦丹等关联方拆借资金的情形，保荐机构、申报会计师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；

7、关于收购湘恒兴，保荐机构、申报会计师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；

8、关于发行人对各关联方应收款项的期后回收情况，保荐机构、申报会计师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。

（二）核查结论

1、关于核查事项（1）（3）（4），保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人已说明鑫恒越、越北科技、恒越科技的基本情况以及与发行人的具体关联关系，发行人关联方、关联交易均已披露完整，不存在应披未披的情形，报告期内发生的关联交易均已依规履行决策程序。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) 2022 年至 2025 年，登登物流提供运输服务占发行人运输费用的比例分别为 55.55%、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。

2022 年至 2025 年，发行人大量使用关联方提供运输服务具有合理性，价格公允，不存在为发行人代垫成本费用情形；登登物流未及时办理道路运输经营许可续期工作，导致出现短暂空缺，登登物流已及时完成整改、取得新的业务资质，未因在资质空缺期间为发行人提供运输服务而受到行政处罚，亦未影响发行人的正常生产经营。

(3) 报告期内，发行人向艾硅特采购的均价与其他第三方的采购价格不存在较大差异，相关采购定价公允。

(4) 发行人通过员工配偶控制的境外经销商进行销售具有必要性和合理性；向该类关联方销售的毛利率与向非关联方销售的毛利率差异具有合理原因；报告期内买断式经销后原价退回的情况具有合理性、公允性，符合买断式经销特征、符合行业惯例；发行人销售业务质量风险及纠纷控制措施健全。

2、关于核查事项(2)(3)(5)(6)(7)，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 关于 LHT 国际和艾硅特

①关于 LHT 国际

2024 年 5 月，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，采购发行人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**向发行人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。

②关于艾硅特

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，也不存在在产品采购供应或价格方面的特别安排，发行人及其相关方与艾硅特及其相关方不存在其他利益安排。

（2）**2022 年至 2025 年**，登登物流提供运输服务占发行人运输费用的比例分别为 55.55%、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。**2022 年至 2025 年**，发行人大量使用关联方提供运输服务具有合理性，价格公允，不存在为发行人代垫成本费用情形；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，发行人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**，发行人存在实际控制人李皦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）发行人收购湘恒兴，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）发行人对各关联方应收款项的期后回收比例 **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。

三、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

（一）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，保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人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，并根据发行人关联方的认定标准，确定关联方名单；

2、查阅发行人《公司章程》《关联交易管理办法》，查阅发行人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、获取发行人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、获取发行人关联交易明细表，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发行人收入利润或成本费用、对发行人利益输送的情形；

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发行人的影响，分析关联交易是否影响发行人的经营独立性、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，了解发行人关联方就规范和减少关联交易采取的措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

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发行人关联方、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，发行人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，不影响发行人独立性，不会对发行人产生重大不利影响；

3、发行人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、发行人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、不会对发行人产生重大不利影响。

问题 4.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。

【回复】

一、发行人说明

（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发行人财务报表核算，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

员工个人卡收款明细表			
日期	金额（元）	对方户名	款项说明
2022-1-22	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	/
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	/

员工个人卡收款明细表			
日期	金额（元）	对方户名	款项说明
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发行人财务报表核算，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，发行人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，李皦丹、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。

申报会计师已对公司内部控制进行了审计，并于**2026年3月12日**出具了编号为天健审〔2026〕2-35号的《内部控制审计报告》，认为：“恒兴股份公司于**2025年12月31日**按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

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

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，对于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财务总监已经于 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，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。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

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

（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：

单位：万元

序号	现金付款用途	付款金额			
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	备用金借支	210.77	307.71	31.94	4.20
2	费用报账	134.69	135.39	89.81	93.21
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	97.41

(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、越南子公司展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

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，发行人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：

单位：万元

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
4	2022 年度	52.13	22.49	45.20	-	4.80	8.66

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，发行人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內报销完毕（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过有效审批，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，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

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：

单位：元

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产品标签	28,200.00	451,900.00	338,800.00	199,300.00
缠绕膜		237,600.00	180,400.00	114,400.00
塑钢带/打包带		224,000.00	203,150.00	105,350.00
塑钢扣/打包扣	7,500.00	38,750.00	18,750.00	7,500.00
劳保用品	136,052.00	100,510.00	186,851.00	141,195.00
打包机	2,800.00	25,800.00	14,400.00	7,500.00
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	835,551.76
合计	745,219.61	1,789,699.84	1,244,698.57	1,410,796.76

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：

单位：元

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年		公开市场价格/ 价格区间
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价	单价
产品标签-不干胶（张） ^①	28,200.00	0.45	451,900.00	0.45	338,800.00	0.45	199,300.00	0.45	0.38-0.59
缠绕膜（件）	-	/	237,600.00	440.00	180,400.00	440.00	114,400.00	440.00	440-510
塑钢带/打包带（卷）	-	/	224,000.00	339.39	203,150.00	350.26	105,350.00	350.00	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	7,500.00	250.00	258.00
合计	35,700.00		952,250.00		741,100.00		426,550.00		-

注 1：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 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、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

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。

从 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，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

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 年第三方回款主要客户明细表

单位：万元

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 年第三方回款主要客户明细表

单位：万元

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	*

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	19.77	74.40	*
湖州永圣家居科技有限公司	UV 涂料	19.00	1.96	*
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 年第三方回款主要客户明细表

单位：万元

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	-

(4) 2022 年第三方回款主要客户明细表

单位：万元

客户名称	销售内容	第三方回款	当期收入	毛利率
常州市引木家具配件有限公司	UV 涂料	48.56	42.98	*
江苏阿里斯木业有限公司	UV 涂料	32.88	40.09	*
长沙县黄兴镇三支料门窗店（个体工商户）	UV 涂料	32.63	250.82	*
山东隆起家居有限公司	UV 涂料	23.88	71.70	*
湖州南浔诚品木制品厂	UV 涂料	23.00	149.28	*

客户名称	销售内容	第三方回款	当期收入	毛利率
江苏朗瑞新材料科技有限公司	UV 涂料	14.62	23.25	*
成都铭尚木皮（方柯建、杨波）	UV 涂料	14.40	11.19	*
常州市康诺装饰材料有限公司	UV 涂料	12.37	13.22	*
昆明铂林塑胶制品有限公司	UV 涂料	10.42	64.39	*
贵州顶好装饰材料有限公司	UV 涂料	10.00	42.21	*
其他 21 家客户	UV 涂料	61.66	54.57	*
合计	-	284.42	763.69	-

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，发行人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，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

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发行人及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。

发行人第三方回款相关内控机制有效运行，发行人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 0.44%、0.96%、0.93% 和 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、整改完成时点详见本问题（一）至（六）之回复。

二、核查方法、范围、过程及结论

（一）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，保荐机构、申报会计师认为：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。

（二）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，保荐机构、申报会计师认为：

（1）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；

（2）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。

（三）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核查情况

1、核查程序

（1）针对发行人用印审批流程不规范情形，保荐机构审阅了涉及用印审批的《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；审阅了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) 针对发行人研发结项流程不规范情形，保荐机构获取并审阅了公司研发项目资料，查看了项目验收评审组意见，验收结论和验收签字情况；审阅了公司技术研发制度，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，保荐机构执行了如下核查程序：

①审阅了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；审阅了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；

②审阅了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；

③审阅了缺少出差申请单的差旅费报销凭证原件；审阅了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；

④查阅了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；审阅了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；

⑤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，保荐机构、申报会计师认为：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，相关整改措施使发行人相关财务内控得到进一步完善并规范运行。

（四）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）查阅发行人备用金管理制度，访谈公司管理层，了解发行人备用金实际用途；

（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，保荐机构、申报会计师认为：

（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。

（五）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，保荐机构、申报会计师认为：

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，发行人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。

（六）第三方回款核查情况

1、核查程序

（1）查阅了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，核对了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）查阅了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，保荐机构、申报会计师认为：发行人第三方回款具备合理性。发行人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。

（七）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，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人不存在其他重大财务内控不规范情形。

三、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

（一）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发行人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，详见本问题回复“一、（二）1、说明相关资金占用事项产生的背景、原因”
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，相关情况详见本问题回复“一、（一）1、说明员工个人卡收付款的具体原因及背景”
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	否

序号	财务内控不规范情形	核查程序	是否存在
		进行检查，核查公司是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，详见本问题回复“一、（二）1、说明相关资金占用事项产生的背景、原因”
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，详见本问题回复“一、（三）1、用印审批瑕疵”
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，详见本问题回复“一、（三）3、会计凭证管理不规范”
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，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人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、发行人相关不规范情形已整改完毕，满足相关发行条件和上市条件。

3、发行人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。

（二）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，是否与发行人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

保荐机构及申报会计师执行的核查程序如下：

①了解发行人现金交易的情况及原因、现金使用是否符合发行人相关规定，核查现金交易的必要性和商业合理性；

②查阅报告期内发行人现金明细账，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，保荐机构及申报会计师认为，公司报告期各期现金交易具有必要性和合理性，与发行人业务情况相符合。

2、现金交易的客户或供应商的基本情况，是否为自然人或发行人的关联方，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查阅发行人《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，保荐机构及申报会计师认为，发行人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，保荐机构及申报会计师认为：发行人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、实际控制人及发行人董事、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

核查了报告期内发行人实际控制人、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；保荐机构取得发行人现金日记账，了解发行人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，保荐机构及申报会计师认为，发行人现金交易金额较小，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、发行人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

查阅了发行人《财务管理制度》《资金管理制度》，了解发行人对现金适用范围、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，保荐机构及申报会计师认为：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，发行人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。

（三）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“2-12 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，发行人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，发行人第三方回款金额分别为 284.42 万元、731.42 万元、816.47 万元和 485.49 万元 ，占营业收入的比例分别为 0.44%、0.96%、0.93%和 0.60%
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	发行人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	发行人及其实际控制人、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	发行人及其实际控制人、董事、 ~~原~~ 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，发行人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，发行人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，报告期内发行人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，保荐机构及申报会计师已对发行人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；发行人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。

四、说明发行人及相关方资金流水核查的具体情况，包括但不限于核查范围、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。

（一）发行人及相关方资金流水核查的核查范围、账户数量

1、发行人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，结合发行人所处经营环境、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，保荐机构及申报会计师对资金流水核查范围进行了慎重考量，将发行人及其子公司、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（**已调岗至证券部**）、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、发行人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，保荐机构及申报会计师确定资金流水核查具体范围如下：

序号	核查主体	与发行人关系	核查账户数量
1	湖南恒兴新材料科技股份有限公司	发行人	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

序号	核查主体	与发行人关系	核查账户数量
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	湖南恒坤新材料有限公司	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
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（2025 年 5 月已调岗）	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

序号	核查主体	与发行人关系	核查账户数量
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
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 1
44	赵德军	独立董事	注 1
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 1、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，保荐机构及申报会计师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) 结合对发行人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) 结合对发行人的实际控制人、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。

(二) 发行人及相关方资金流水取得方式、受限情况及替代措施

1、发行人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

发行人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	与发行人关系	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	发行人	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
4	浙江安吉恒兴建材有限公司	全资子公司	2022 年、2023 年及 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	2022 年、2023 年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	控股子公司	2022 年、2023 年、2024 年度现场	未受限

序号	核查主体	与发行人关系	流水取得方式	受限情况及替代措施
	限公司		陪同至银行的网点打印、 2025 年度 网银导出	
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 年度及 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、发行人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	与发行人关系	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
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	2022 年、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	2022 年、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	2022 年、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

序号	核查主体	与发行人关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
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 的上海农商银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
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	2022 年、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	2022 年、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	7	未受限

序号	核查主体	与发行人关系	流水取得方式	核查账户数量	受限情况及替代措施
			湖南无该银行的网点，由其本人打印后提供		
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	2022 年、2023 年、2024 年现场陪同至银行的网点打印	10	未受限
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	2022 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	与发行人关系	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

（三）核查完整性

1、发行人及其控股股东银行流水的完整性

保荐机构和申报会计师获取了发行人及其子公司、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”。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，核查发行人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，保荐机构及申报会计师陪同其前往以下 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。

（四）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）发行人及其子公司、控股股东资金流水的重要性水平

发行人及其子公司、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与发行人主要关联方（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）发行人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发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

A、实地前往发行人基本户开户行获取了发行人《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，保荐机构及申报会计师获取了发行人银行账户开户地点、开立时间和销户情况，查看了发行人全部银行账户的业务用途，检查是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

经核查，报告期内，发行人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，发行人银行开户数量等符合业务需要。发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数

量等与业务需要不符的情况。

②核查发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构及申报会计师核查了发行人报告期内的银行流水。其中，对发行人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，并与发行人银行日记账核对，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，发行人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，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

③核查发行人与控股股东、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

保荐机构及申报会计师选取发行人大额银行流水发生额，将其与发行人银行存款日记账明细进行核对；获取发行人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，核查发行人与控股股东、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，报告期内发行人与其控股股东、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，发行人与控股股东、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核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人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

保荐机构及申报会计师根据获取的报告期内发行人银行账户资金流水，结合发行人现金日记账，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；依据前述核查

标准，抽取发行人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，发行人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，发行人存在大额取现的情况，具体用途情况如下：

单位：万元

用途	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
员工备用金借支	210.77	307.71	31.94	4.20
费用报账	134.69	135.39	89.81	-
工资奖金	127.00	96.38	12	17.48
支付押金	-	-	79.2	-
总计	472.47	539.48	212.95	21.68

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核查发行人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

保荐机构及申报会计师核查了发行人报告期内大额资金流水情况，取得了发行人的无形资产明细表，查阅发行人无形资产清单、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，报告期内发行人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）发行人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核查发行人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

保荐机构及申报会计师获取了发行人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，发行人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，发行人实际控制人不存在与发行人客户、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。

经核查，**2022 年-2025 年**，发行人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发行人处获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人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

查阅发行人三会文件和发行人明细账、银行存款日记等，了解发行人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，查阅了发行人工商档案、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，2022 年至 2025 年，部分上述人员及控股股东从发行人处取得现金分红款实际用途及资金流向如下：

A、2022 年 10 月分红

单位：元

股东姓名	税前分红资金	税后分红资金	用于弥补瑕疵 出资	用于补足出资 金额	用于归还恒旺 新材欠款
李峰丹	9,545,000.00	7,636,000.00	3,498,500.00	3,715,000.00	422,500.00
柳琨	1,610,000.00	1,288,000.00	-	1,288,000.00	-
戴尚衡	345,000.00	276,000.00	-	276,000.00	-
合计	11,500,000.00	9,200,000.00	3,498,500.00	5,279,000.00	422,500.00

B、2023 年 2 月分红

单位：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
李峰丹	49,800,000	39,840,000.00	10,707,000.00	6,100,500.00	23,032,500.00
柳琨	8,400,000	6,720,000.00	1,806,000.00	1,029,000.00	3,885,000.00
戴尚衡	1,800,000	1,440,000.00	387,000.00	220,500.00	832,500.00
合计	60,000,000	48,000,000.00	12,900,000.00	7,350,000.00	27,750,000.00

C、2025 年 6 月分红

单位：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	7,020,000.00	7,000,000.00				
李峰丹	3,398,850.00				3,398,850.00	
黎学东	585,000.00					585,000.00
柳琨	573,300.00					573,300.00
岳阳恒一	474,000.00		379,200.00	94,800.00		
岳阳恒诚	250,000.00		200,000.00	50,000.00		
岳阳恒容	158,000.00		126,400.00	31,600.00		
戴尚衡	122,850.00					122,850.00
合计	12,582,000.00	7,000,000.00	705,600.00	176,400.00	3,398,850.00	1,281,150.00

如上表所示，2022 年至 2025 年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，保荐机构及申报会计师对发行人控股股东、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，发行人控股股东、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、转让发行人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、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构及申报会计师对发行人控股股东、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，将其交易对手方与发行人客户、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；同时访谈发行人主要客户和供应商，确认与发行人控股股东、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，发行人控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、**原**监事、高管、关键岗位人员与发行人客户、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、关键岗位人员代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

项目组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发行人的主要客户、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发行人的主要客户、供应商及其股东存在大额资金往来，是否具有合理性，同时对发行人主要客户、供应商进行了访谈，确认是否存在发行人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，报告期内存在发行人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、关键岗位人员代发行人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）发行人及其子公司资金流水的异常标准

①发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购

置、对外投资等不相匹配；

②发行人与控股股东、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发行人是否存在大额（5万元以上）或频繁取现的情形，是否无合理解释；
发行人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发行人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是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（2）发行人控股股东、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发行人控股股东、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发行人客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

②发行人控股股东、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发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形；

③发行人控股股东、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发行人控股股东、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。

五、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。

（一）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《财信证券股份有限公司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京证券交易所上市之资金流水核查报告》之“五、核查对象的关注流水事项”。

（二）核查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）收取贷款的私卡公用情形，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，发行人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联自然人的异常大额频繁资金往来。

（三）核查是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构及申报会计师取得发行人主要关联方主要银行账户的资金流水以及发行人的主要客户、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发行人的主要客户、供应商及其股东存在大额资金往来，是否具有合理性，同时对发行人主要客户、供应商进行了访谈，确认是否存在发行人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，报告期内发行人不存在关联方代发行人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。

六、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

报告期内，发行人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发行人股东、发行人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《财信证券股份有限公司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京证券交易所上市之资金流水核查报告》。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人内部控制有效、不存在体外资金循环、代垫成本费用的情形。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 5.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，包括但不限于订单数量、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。

【回复】

一、发行人说明

（一）业绩增长真实合理性

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

（1）各期 UV 涂料、PUR 热熔胶前十大客户的清单及排名情况

①UV 涂料

客户名称	各期 UV 涂料前 10 客户排名			
	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
华丽集团	1	3	5	4
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	1

客户名称	各期 UV 涂料前 10 客户排名			
	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
晶通集团	4	1	2	5
爱丽家居	5	5	4	7
劲嘉集团	6	4	3	2
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	9
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			6
财纳福诺		8	7	
肯帝亚		10		8
浙江海象			10	10
鑫恒越(合并)				3

②PUR 热熔胶

客户名称	各期 PUR 热熔胶前 10 客户排名			
	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
华丽集团	1	1	1	1
越南锐升	2	2	4	
晶通集团	3	5	7	6
劲嘉集团	4	7	10	
上海益雅信息科技有限公司	5	9		
东莞美哲塑胶制品有限公司	6	8	8	7
肯帝亚	7	3	2	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		3
惠州伟康新型建材有限公司		10	6	5

客户名称	各期 PUR 热熔胶前 10 客户排名			
	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
长沙耀诚进出口贸易有限公司			3	4
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	
江苏地高美新材料有限公司				8
湖南九冠防火新材料科技有限公司				9
成都德蓝科技有限公司				10

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 10 名以外。

（2）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

报告期内，发行人 UV 涂料及 PUR 热熔胶产品前 10 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 10 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	上海益雅信息科技有限公司	PUR 热熔胶	境内+境外
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

序号	客户名称	进入前 10 大的产品类型	境内外收入构成情况
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	江苏地高美新材料有限公司	PUR 热熔胶	境内
23	湖南九冠防火新材料科技有限公司	PUR 热熔胶	境内
24	成都德蓝科技有限公司	PUR 热熔胶	境内
25	越南锐升	UV 涂料、PUR 热熔胶	境外
26	狮核实业	UV 涂料	境外
27	亚美实业	UV 涂料	境外
28	鑫恒越（合并）	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 10 大客户，也是 PUR 热熔胶前 10 大客户。报告期各期，华丽集团在发行人 UV 涂料客户、PUR 热熔胶客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料客户中的排名情况	1	3	5	4
在 PUR 热熔胶客户中的排名情况	1	1	1	1

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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、粘塑地砖、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, 成立时间分别为 2023 年、2023		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	客户在境外设立工厂，公司随之拓展客户境外

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
	年,实缴资本分别为 1500 万美元、61,000 万泰铢			采购原材料。	工厂业务

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

华丽集团与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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	*	2,942.48	4.51	*
	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	*	2,942.48	4.51	*
PUR 热熔胶	境内	1,068.99	1.31	*	2,165.03	2.46	*	2,991.85	3.96	*	2,600.98	3.99	*
	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	*	2,600.98	3.99	*

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。

2023 年，来自华丽集团的 UV 涂料收入毛利率上升，主要系原材料采购价格下降，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致；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**。

2023 年，来自华丽集团的 PUR 热熔胶毛利率上升，主要系原材料采购价格下降，与发行人 PUR 热熔胶整体变动趋势一致；2024 年华丽集团 PUR 热熔胶毛利率有所上升；**2025 年华丽集团 PUR 热熔胶毛利率下降**。

②劲嘉集团

劲嘉集团既是发行人的 UV 涂料前 10 大客户，也是 PUR 热熔胶前 10 大客

户。报告期各期，劲嘉集团在发行人 UV 涂料客户、PUR 热熔胶客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	6	4	3	2
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	4	7	10	

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

劲嘉集团与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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 (%)	销售金额 (万元)	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	*	1,515.33	2.32	*
	境外	1,634.97	2.01	*	1,831.85	2.08	*	948.87	1.26	*	1,619.49	2.48	*
	合计	2,675.79	3.29	*	3,666.69	4.17	*	2,987.94	3.96	*	3,134.82	4.81	*
PUR 热熔胶	境内	2.15	0.00	*	70.95	0.08	*	109.77	0.15	*	9.63	0.01	*
	境外	140.17	0.17	*	164.07	0.19	*	-	-	-	-	-	-
	合计	142.32	0.17	*	235.02	0.27	*	109.77	0.15	*	9.63	0.01	*

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。

2023 年劲嘉集团 UV 涂料毛利率上升，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势一致，主要原因为原材料价格下降；2024 年劲嘉集团 UV 涂料毛利率变动较小；**2025 年**，劲嘉集团 UV 涂料毛利率下降。

区分境内外来看，劲嘉集团各期境内 UV 涂料均高于境外 UV 涂料毛利率，主要系该客户境内主体的生产人员经验更丰富、生产条件更完善、承担的高端系列产品生产任务较多，因此其境内主体向发行人采购的产品中性能较好、毛利率较高的产品占比更高。

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。劲嘉集团为发行人自 2007 年以来长期合作的 UV 涂料大客户，发行人自 2017 年进入 PUR 热熔胶行业以来逐步积累技术经验，报告期内发行人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。

2023 年，劲嘉集团 PUR 热熔胶产品毛利率上升，与发行人 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要原因为原材料价格下降；2024 年**劲嘉集团** 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。

区分境内外来看，劲嘉集团 2024 年境内 PUR 热熔胶毛利率高于境外，主要系该客户境内主体的生产人员经验更丰富、生产条件更完善，在 2024 年承担的高端系列产品生产任务较多，向发行人采购的产品中性能较好、毛利率较高的产品占比更高。

③爱丽家居

报告期各期，爱丽家居仅采购了发行人的 UV 涂料产品。该客户在发行人 UV 涂料前 10 名客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	5	5	4	7

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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	*	1,746.21	2.68	*
	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	*	1,746.21	2.68	*

2023 年及 2024 年，爱丽家居的 UV 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。

2023 年该客户 UV 涂料毛利率上升，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致，主要原因为原材料价格下降；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。区分境内外来看，爱丽家居 2024 年及 2025 年境外 UV 涂料销售毛利率高于境内。

④财纳福诺

报告期各期，财纳福诺仅采购 UV 涂料，在发行人 UV 涂料前 10 客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况		8	7	

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

财纳福诺与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额 (万元)	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	*	1,002.84	1.54	*
	境外	62.14	0.08	*	1,609.88	1.83	*	690.49	0.91	*	149.24	0.23	*
	合计	441.56	0.54	*	2,652.48	3.02	*	2,197.49	2.91	*	1,152.08	1.77	*

2022 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 **2023 年及 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、向发行人的采购相应增加。

2023 年，财纳福诺 UV 涂料毛利率上升，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致，主要是因为原材料采购价格下降；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。

区分境内外来看财纳福诺 UV 涂料毛利率，报告期各期其境内毛利率高于境外。

⑤浙江海象

报告期内，浙江海象向发行人仅采购 UV 涂料，其排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况			10	10

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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出口企业	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		PVC 地板生产销售	自 2023 年开始，基于生产需求，向公	客户在境外设立工厂，公

	VẬT LIỆU MỐI HAIXIN VIỆT NAM, 成立于 2019 年, 注册资本 4,390 亿越南盾			司采购原材料用于 生产。	司随之拓展 客户境外工 厂业务

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

浙江海象与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售 金额 (万元)	占收 入比 例(%)	毛利 率(%)
UV 涂料	境内	-	-	-	-	-	-	1,504.85	1.99	*	1,317.39	2.02	*
	境外	-	-	-	-	-	-	113.68	0.15	*	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	1,618.52	2.14	*	1,317.39	2.02	*

2022 年及 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，与发行人的业务合作中止。

2023 年，浙江海象 UV 涂料毛利率上升，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势一致，主要系原材料价格下降。

区分境内外来看，浙江海象 2023 年境外毛利率低于境内，主要系该客户 2023 年境外主体向公司采购的是毛利率较低的产品型号。

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发行人 PUR 热熔胶前 10 大客户，该客户同时也采购发行人 UV 涂料产品，但未进入 UV 涂料前 10 大客户。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	6	8	8	7

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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	亚洲领先的石塑地板	生产和销售新型建筑材料	自 2015 年前开始，基于生	公司主动开拓

区域	基本情况	行业地位	主营业务	合作背景	获取方式
	司，成立时间为 2002 年，注册资本为 2,827.0584 万美元	(SPC/PVC 地材)专业制造商		产需求，向公司采购原材料用于生产。	
境外	合作主体主要为 M.J.INTERNATIONAL FLOORING 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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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 (%)	销售金额 (万元)	占收入比例 (%)	毛利率 (%)
UV 涂料	境内	7.94	0.01	*	-	-	-	-	-	-	62.57	0.10	*
	境外	346.64	0.43	*	513.75	0.58	*	73.21	0.10	*	1.48	0.00	*
	合计	354.58	0.44	*	513.75	0.58	*	73.21	0.10	*	64.05	0.10	*
PUR 热熔胶	境内	135.66	0.17	*	179.52	0.2	*	176.05	0.23	*	169.81	0.26	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	135.66	0.17	*	179.52	0.2	*	176.05	0.23	*	169.81	0.26	*

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 10 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。

报告期内，东莞美哲塑胶制品有限公司 2023 年 PUR 热熔胶产品毛利率上升，与发行人 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要系原材料价格下降；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。

东莞美哲塑胶制品有限公司 UV 涂料相关收入大部分为境外收入，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。2024 年及 2025 年该客户 UV

涂料毛利率变动较小。

⑦上海益雅信息科技有限公司

报告期内，上海益雅信息科技有限公司系 PUR 热熔胶前 10 大客户，同时该客户也采购 UV 涂料，但未进入前 10 大。上海益雅信息科技有限公司 PUR 热熔胶前 10 大客户中排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	5	9		

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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 发 行人 越 南 子 公 司 LHD 科 技 采 购 UV 涂 料 产 品 出 口 至 美 国。	

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

上海益雅信息科技有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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	*	-	-	-

上海益雅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** UV 涂料存在境外收入，主要系向发行人越南子公司 LHD 科技采购了部分产品出口至美国客户。

2024 年，上海益雅信息科技有限公司 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。该客户在发行人 UV 涂料客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	3	2	1	1

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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发行人产品，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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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 (%)	销售金额 (万元)	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	*	5,675.54	8.70	*
	境外	1,100.91	1.35	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	合计	4,585.27	5.63	*	4,333.58	4.93	*	4,662.76	6.18	*	5,675.54	8.70	*

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。

2023 年该客户UV 涂料毛利率上升，主要系原材料采购价格下降，与发行人UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致；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10 大客户，也是PUR 热熔胶前10 大客户。该客户在发行人UV 涂料客户、PUR 热熔胶客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在UV 涂料前10 客户中的排名情况	4	1	2	5
在PUR 热熔胶前10 客户中的排名情况	3	5	7	6

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

晶通集团与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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	*	2,611.99	4.00	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	4,343.00	5.34	*	4,769.95	5.43	*	3,523.19	4.67	*	2,611.99	4.00	*
PUR 热熔胶	境内	233.57	0.29	*	297.34	0.34	*	177.96	0.24	*	170.98	0.26	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	233.57	0.29	*	297.34	0.34	*	177.96	0.24	*	170.98	0.26	*

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，**2023 年到 2024 年**销售规模呈增长趋势，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**。

2023 年该客户 UV 涂料毛利率上升，主要系原材料采购价格下降，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致；2024 年及 **2025 年**，该客户 UV 涂料毛利率呈下降趋势。

晶通集团 2023 年 PUR 热熔胶毛利率上升，主要系原材料采购价格下降，与发行人 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致；2024 年及 **2025 年**，该客户 PUR 热熔胶毛利率变动较小。

⑩肯帝亚

报告期各期，肯帝亚既是发行人 UV 涂料前 10 大客户，也是 PUR 热熔胶前 10 大客户，各期排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况		10		8
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	7	3	2	2

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

肯帝亚与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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	*	1,642.35	2.52	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	734.00	0.90	*	1,782.49	2.03	*	1,432.11	1.90	*	1,642.35	2.52	*
PUR 热熔胶	境内	100.87	0.12	*	754.06	0.86	*	966.74	1.28	*	491.51	0.75	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	100.87	0.12	*	754.06	0.86	*	966.74	1.28	*	491.51	0.75	*

2022 年到 2024 年，肯帝亚各年 UV 涂料收入规模在 1,500 万元左右，收入占比在 2%左右，波动范围在合理区间内；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。

2023 年，肯帝亚 UV 涂料毛利率上升，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致，主要是因为原材料价格下降；2024 年该客户毛利率有所上升；2025 年，该客户 UV 涂料毛利率变动较小。

2023 年，该客户 PUR 热熔胶毛利率上升，与发行人 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要是因为原材料价格下降；2024 年该客户 PUR 热熔胶毛利率较 2023 年变动较小；2025 年该客户 PUR 热熔胶毛利率下降。

⑪江苏正永

报告期各期，江苏正永仅采购 UV 涂料，在发行人 UV 涂料前 10 客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	8	9	8	9

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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	*	1,531.89	2.35	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	2,088.44	2.57	*	2,277.36	2.59	*	1,839.54	2.44	*	1,531.89	2.35	*

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。

2023 年江苏正永 UV 涂料毛利率上升，变动趋势与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势一致，主要原因为原材料价格下降。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，贝美集团仅向发行人采购 UV 涂料，在发行人 UV 涂料前 10 客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	10			6

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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	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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

贝美集团与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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	*	2,076.53	3.18	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	1,635.23	2.01	*	1,550.27	1.76	*	1,328.27	1.76	*	2,076.53	3.18	*

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。2023 年贝美集团 UV 涂料毛利率上升，变动趋势与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势一致，主要原因为原材料价格下降；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发行人 PUR 热熔胶前 10 客户，该客户同时也采购 UV 涂料，但未进入前 10。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况		6		3

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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	公司主动开拓

				生产。	

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额 (万元)	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	*	683.79	1.05	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	673.91	0.83	*	1,020.76	1.16	*	840.10	1.11	*	683.79	1.05	*
PUR 热熔胶	境内	24.90	0.03	*	273.34	0.31	*	87.16	0.12	*	414.37	0.64	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	24.90	0.03	*	273.34	0.31	*	87.16	0.12	*	414.37	0.64	*

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。2023 年该客户 UV 涂料毛利率上升，主要系原材料价格下降，与公司 UV 涂料毛利率整体变动趋势一致；2024 年该客户 UV 涂料毛利率有所上升，主要系 2024 年原材料采购价格下降；2025 年客户 UV 涂料毛利率有所上升。

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。2023 年该客户 PUR 热熔胶毛利率有所上升，主要系原材料价格下降；2024 年该客户 PUR 热熔胶毛利率上升；2025 年该客户 PUR 热熔胶毛利率继续上升。

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 10 客户，同时也采购

UV 涂料产品，但未进入前 10 大。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	10			

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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	*	201.43	0.31	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	394.59	0.48	*	432.35	0.49	*	212.21	0.28	*	201.43	0.31	*
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。该客户 UV 涂料毛利率 2023 年上升，与公司 UV 涂料毛利率变动趋势一致，主要系原材料价格下降。2024 年及 2025 年，该客户 UV 涂料毛利率略有下降。

发行人自 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 10 客户，同时也采购 UV 涂料产品，但未进入前 10 大。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶客户中的排名情况		10	6	5

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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	*	82.64	0.13	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	33.02	0.04	*	103.38	0.12	*	103.93	0.14	*	82.64	0.13	*
PUR 热熔胶	境内	54.81	0.07	*	137.76	0.16	*	206.44	0.27	*	217.72	0.33	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	54.81	0.07	*	137.76	0.16	*	206.44	0.27	*	217.72	0.33	*

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发行人采购 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。

2023 年该客户 UV 涂料毛利率上升，与公司 UV 涂料整体变动趋势一致，主要系原材料采购价格下降；2024 年该客户 UV 涂料毛利率变动较小；2025 年，该客户 UV 涂料毛利率进一步上升。

2023 年，该客户 PUR 热熔胶毛利率上升，与发行人 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要系原材料采购价格变动；2024 年及 2025 年，该客户 PUR 热熔胶毛利率波动较小。

⑩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发行人 PUR 热熔胶前 10 大客户，各期在前 10 大客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况			3	4

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
PUR 热熔胶	境内	-	-	-	-	-	-	490.70	0.65	*	301.60	0.46	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	490.70	0.65	*	301.60	0.46	*

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。

2022 年及 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发行人 PUR 热熔胶。这是因为在 2023 年以前，发行人 PUR 热熔胶境外业务需求相对较小，且发行人的 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发行人 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，发行人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。

毛利率变动方面，2023 年长沙耀诚进出口贸易有限公司 PUR 热熔胶毛利率上升，与发行人 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要系原材料价格下降。

⑰众合新材

众合新材系发行人 PUR 热熔胶前 10 客户，具体排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况		4		

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

众合新材与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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。

⑮成都奥格威新材料科技有限公司

成都奥格威新材料科技有限公司是 PUR 热熔胶前 10 客户，同时也采购 UV 涂料产品，但未进入前 10 大。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况			5	

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	0.25	0.00	*	15.83	0.02	*	8.41	0.01	*	-	-	-
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	0.25	0.00	*	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。

⑭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。来威利控股有限公司系发行人 PUR 热熔胶前 10 客户，具体排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	8			

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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 2002 年，注册资本 2668.0 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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	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	*	1,260.28	1.93	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	448.49	0.55	*	871.90	0.99	*	958.35	1.27	*	1,260.28	1.93	*
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	*	-	-	-	-	-	-

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。2023 年其 UV 涂料毛利率上升,主要受原材料价格下降影响。

来威利控股有限公司自 2024 年开始成为发行人的 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

江西辉鹏新材料有限公司系发行人 PUR 热熔胶前 10 客户,具体排名情况如下:

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况			9	

A、区分境内外,说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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发行人 PUR 热熔胶产品 2023 年前 10 大客户，该客户 2024 年度未再与公司合作，主要系该客户新增其他供应商，未再向公司采购产品。

②北京普诺泰新材料科技有限公司

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

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	9			

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人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发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	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。

②江苏地高美新材料有限公司

江苏地高美新材料有限公司是 PUR 热熔胶前 10 客户，同时也采购 UV 涂料产品，但未进入前 10 大。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况				8

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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 1,000 万元。	中小型的地板生产商	地板制造；人造板制造；纸制品制造；货物进出口等	自 2021 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料用于制造地板。	公司主动开拓

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

江苏地高美新材料有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	46.79	0.06	*	106.44	0.12	*	80.18	0.11	*	87.10	0.13	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	46.79	0.06	*	106.44	0.12	*	80.18	0.11	*	87.10	0.13	*
PUR 热熔胶	境内	6.16	0.01	*	2.05	0.00	*	4.11	0.01	*	49.32	0.08	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	6.16	0.01	*	2.05	0.00	*	4.11	0.01	*	49.32	0.08	*

报告期各期，江苏地高美新材料有限公司相关收入均为境内收入。

江苏地高美新材料有限公司各期向公司采购 UV 涂料、PUR 热熔胶金额存在一定波动，主要受该客户自身生产需求波动影响。

2023 年该客户 UV 涂料毛利率上升，与公司 UV 涂料整体毛利率变动趋势一致，主要系原材料价格下降；2024 年、2025 年该客户 UV 涂料毛利率波动较小。

②湖南九冠防火新材料科技有限公司

湖南九冠防火新材料科技有限公司系发行人 PUR 热熔胶前 10 客户，具体排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况				9

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、获取方式

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 1,200 万元。	防火、建筑材料领域的中小型生产商	新材料、金属制品的研发与制造；建筑材料、机械设备的销售；建筑服务等。	自 2023 年开始，基于生产需求，向公司采购原材料。	公司主动开拓

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

湖南九冠防火新材料科技有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	-	-	-	0.21	0.00	*	-	-	-	7.80	0.01	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	0.21	0.00	*	-	-	-	7.80	0.01	*
PUR 热熔胶	境内	-	-	-	-	-	-	3.82	0.01	*	26.62	0.04	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	3.82	0.01	*	26.62	0.04	*

湖南九冠防火新材料科技有限公司相关收入均为境内收入。

报告期各期，来自湖南九冠防火新材料科技有限公司的 UV 涂料、PUR 热熔胶收入金额较小，各期存在一定波动，主要受客户自身生产需求波动影响。该客户 2023 年 PUR 热熔胶毛利率上升，与公司 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要系受原材料价格下降影响。

②成都德蓝科技有限公司

成都德蓝科技有限公司系发行人 PUR 热熔胶前 10 客户，具体排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 PUR 热熔胶客户中的排名情况				10

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、获取方式

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 2019 年，注册资本 200 万元。	中小型原材料贸易商	机械设备研发、销售、安装；金属产品的销售；货物及技术进出口。	自 2022 年开始，基于 PUR 热熔胶贸易需求，向公司采购原材料。	公司主动开拓

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

成都德蓝科技有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
PUR 热熔胶	境内	-	-	-	-	-	-	14.31	0.02	*	25.06	0.04	*
	境外	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-	-	-	14.31	0.02	*	25.06	0.04	*

报告期各期，来自成都德蓝科技有限公司的 PUR 热熔胶收入金额较小，各期存在一定波动，主要受客户自身经营需求波动影响。该客户 2023 年 PUR 热熔胶毛利率上升，与公司 PUR 热熔胶整体毛利率变动趋势一致，主要系受原材料价格下降影响。

第三类：只有境外收入的客户

⑤越南锐升

越南锐升既是发行人的 UV 涂料前 10 大客户，也是 PUR 热熔胶前 10 大客户。报告期各期，越南锐升在发行人 UV 涂料客户、PUR 热熔胶前 10 名客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	2	6	6	
在 PUR 热熔胶前 10 客户中的排名情况	2	2	4	

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

越南锐升与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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	*	1,182.35	1.81	*
	合计	4,442.14	5.46	*	3,520.59	4.01	*	2,209.41	2.93	*	1,182.35	1.81	*
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	*	-	-	-

越南锐升相关收入均为境外收入。

该客户 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

系发行人自 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。

该客户 2023 年 UV 涂料毛利率上升，与发行人 UV 涂料整体毛利率变动趋势基本一致，主要系原材料采购价格下降所致。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 年开始成为发行人 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。**

②⑥狮核实业

报告期各期，狮核实业仅向发行人采购 UV 涂料，在发行人 UV 涂料前 10 客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况	9	7	9	

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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。	客户主动选择发行人合作

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

狮核实业与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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(%)	销售金额(万元)	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	*	-	-	-

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。

2024 年、2025 年该客户毛利率下降。

②⑦亚美实业

报告期各期，亚美实业仅采购 UV 涂料，在发行人 UV 涂料前 10 客户中的排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料客户中的排名情况	7			

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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，基于生产需求向发行人采购原材料	主动联系开拓

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

亚美实业与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	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。

2022-2025 年，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。2024 年及 2025 年该客户 UV 涂料毛利率下降。

②⑧鑫恒越（合并）

2022-2025 年，鑫恒越（合并）向发行人仅采购 UV 涂料，其排名情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
在 UV 涂料前 10 客户中的排名情况				3

A、区分境内外，说明基本情况、行业地位、主营业务、与发行人的合作背景、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	鑫恒越（合并）包括鑫恒越、越北科技、恒越科技 3 家单位，成立时间分别为 2021 年、2021 年、2017 年，注册资本分别为 50 亿越南盾、50 亿越南盾和 50 亿越南盾	中小型原材料经销商。	UV 涂料的进口、销售	公司产品随下游客户出口到国外，由于公司产品的使用有一定的技术要求，客户需要供货方提供售后服务。为降低海外经营风险，向客户提供更好的服务，自 2018 年开始，公司选择与鑫恒越（合并）进行合作。	公司主动联系寻求合作

B、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

鑫恒越 3 家单位为公司员工配偶控制的公司，除了员工配偶控制上述经销商外，公司与上述经销商不存在其他关联关系或利益安排。

C、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			2024 年			2023 年			2022 年		
		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（%）	销售金额（万元）	占收入比例（%）	毛利率（%）
UV 涂料	境内	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	境外	-	-	-	-26.75	-	-	323.21	0.43	*	3,054.91	4.68	*
	合计	-	-	-	-26.75	-	-	323.21	0.43	*	3,054.91	4.68	*

2022-2025 年，鑫恒越（合并）相关收入均为境外收入。

鑫恒越（合并）收入及毛利率变动分析详见“问题 3.关联交易公允性回复”之一、（四）、“2、向该类关联方销售的内容、金额、占比及毛利率，与非关联方是否存在较大差异”

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

(1) 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

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:

单位:万元

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
	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发行人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。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发行人在国内 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；⑤2023 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

①2023 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 (万元)	收入增长 金额 (万元)	增长金 额占比	收入 (万元)	收入增 长金额 (万元)	增长金 额占比	收入 (万元)
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，发行人 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%；发行人 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。

②2023 年和 2024 年驱动业绩增长的主要客户

2023 年到 2024 年，对发行人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 (万元)	收入增 长金额 (万元)	增长金 额占比	收入 (万元)	收入增 长金额 (万元)	增长金 额占比	收入 (万元)
越南锐升	4,311.78	1,715.17	13.84%	2,596.61	1,414.26	13.76%	1,182.35

客户名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度
	收入 (万元)	收入增 长金额 (万元)	增长金 额占比	收入 (万元)	收入增 长金额 (万元)	增长金 额占比	收入 (万元)
狮核实业	2,706.43	955.94	7.71%	1,750.50	1,750.50	17.03%	0.00
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 TÂN 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 年对发行人收入增长驱动贡献最大 10 个客户包括越南锐升、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 10 家客户 2023 年收入增长合计为 9,063.04 万元，占 2023 年发行人收入增长总额的 88.20%；2024 年其收入增长合计为 9,199.44 万元，占 2024 年发行人收入增长总额的 74.22%。

上述 2023 年到 2024 年对发行人收入增长驱动贡献最大 10 个客户中，除永裕家居、新晋股份和贵港汉邦木业有限公司 3 家客户以外，其他 7 家客户均为公司的 UV 涂料或 PUR 热熔胶前 10 大客户，其与发行人的业务合作背景、销售收入及其业务需求变动的具体原因详见本题回复“（一）业绩增长真实合理性”之“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”之“（2）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”。

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。发行人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，发行人通过越南经销商鑫恒越（合并）向永裕家居销售产品，自 2023 年开始发行人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，其向发行人采购的 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。发行人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 10 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。发行人 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，发行人 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，发行人 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

2022-2025 年，公司同行业可比公司的业绩变动趋势如下：

公司名	相关	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年

称	业务	收入 (万元)	同比增长 (%)	收入 (万元)	同比 增长 (%)	收入 (万元)	同比 增长 (%)	收入 (万元)
松井股份	涂料产品业务	未披露	-	71,255.90	29.66	54,955.01	18.47	46,388.50
飞凯材料	UV 固化材料	69,918.04	13.71	61,488.20	-3.64	63,810.65	-3.74	66,286.74
广信材料	涂料业务	未披露	-	18,482.75	8.08	17,101.49	-8.44	18,678.33
发行人	营业收入	81,432.95	-7.36	87,903.68	16.41	75,509.24	15.75	65,233.27

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。发行人的产品主要应用于 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。

2022 年到 2024 年，松井股份与发行人同类业务收入业绩呈增长趋势，与发行人一致；飞凯材料及广信材料与发行人同类业务收入变动较小，主要系其产品与发行人的应用领域及客户群体不同。截至本回复出具之日，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务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 年发行人收入同比略有下降，主要系发行人下游 PVC 地板行业本期需求没有出现明显增长，且发行人产品平均销售价格略有下降所致。

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

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

单位：元

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	70,204,636.15	25.27%
2	越南锐升	49,529,577.25	17.83%
3	亚美实业	25,370,047.61	9.13%
4	狮核实业	20,007,026.13	7.20%
5	劲嘉集团	17,751,396.25	6.39%
合计		182,862,683.39	65.82%

(2) 2024 年度

单位：元

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	43,117,845.62	18.90%
2	华丽集团	39,174,106.72	17.17%
3	狮核实业	27,064,345.99	11.87%
4	劲嘉集团	19,959,177.57	8.75%
5	财纳福诺	16,098,841.64	7.06%
合计		145,414,317.54	63.75%

(3) 2023 年度

单位：元

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	25,966,107.32	22.03%
2	狮核实业	17,504,994.87	14.85%
3	华丽集团	12,398,381.47	10.52%
4	永裕家居	9,910,487.25	8.41%
5	劲嘉集团	9,488,655.49	8.05%
合计		75,268,626.40	63.87%

(4) 2022 年度

单位：元

序号	客户名称	境外销售收入	占外销收入的比重
1	鑫恒越（合并）	32,396,109.46	44.48%
2	劲嘉集团	16,194,892.42	22.24%
3	越南锐升	11,823,484.57	16.23%

序号	客户名称	境外销售收入	占外销收入的比重
	合计	60,414,486.45	82.95%

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发行人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发行人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。发行人自 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，越南锐升向发行人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，2023 年及 2024 年向发行人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，报告期内狮核实业向发行人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发行人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。发行人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，发行人通过越南经销商鑫恒越（合并）向永裕家居销售产品，2022 年发行人通过经销商销售给永裕家居越南工厂 745.53 万元，自 2023 年开始发行人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，其向发行人采购的 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发行人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，发行人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发行人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，向发行人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

（1）列表说明发行人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（万元）	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
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。

发行人截至 2025 年 12 月 31 日的在手订单在 2026 年 1 到 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%，主要系发行人大部分客户信用期在 2 到 3 个月、前述在 2026 年 1 到 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

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详见问题 6 回复之“一、发行人说明”之“（二）收入确认准确性”之“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”。

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，发行人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，因此发行人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，与行业惯例及发行人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详见本题回复之“（二）业绩增长可持续性”之“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”。

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

（1）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

报告期内，发行人与华丽集团、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，截至本回复签署日，前述主要客户与发行人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。

发行人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

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	2024 年	2023 年	2022 年
全部客户	客户数量	1,071.00	1,190	885	614
	销售收入（万元）	81,432.95	87,903.68	75,509.24	65,233.27
	平均销售收入（万元）	76.03	73.87	85.32	106.24
其中：①500 万元 以上	客户数量	24.00	32	27	21
	销售收入（万元）	48,212.09	57,283.69	44,110.96	38,742.48
	平均销售收入（万元）	2,008.84	1,790.12	1,633.74	1,844.88
②100-500 万元	客户数量	92.00	92	87	78
	销售收入（万元）	19,815.10	18,994.95	19,377.59	17,416.25
	平均销售收入（万元）	215.38	206.47	222.73	223.29
③100 万元以下	客户数量	955.00	1,066	771	515
	销售收入（万元）	13,405.76	11,625.03	12,020.69	9,074.54
	平均销售收入（万元）	14.04	10.91	15.59	17.62

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

发行人的产品主要是面向 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

公司小型客户数量众多，**2022 年到 2025 年**各期数量分别为 515 家、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，**2022 年到 2025 年**各期大中型客户合计分别为 99 家、114 家、124 家和 **116** 家，2022 年、2023 年及 2024 年大中型客户在**下年**与发行人无合作的客户数量分别为 1 家、6 家和 **4** 家，留存率分别为 98.99%、94.74%和 **96.77%**，与发行人的合作较稳定。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容易更换供应商，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		2024 年		2023 年		2022 年	
	收入 (万元)	收入占 比(%)	收入 (万元)	收入 占比 (%)	收入 (万元)	收入 占比 (%)	收入 (万元)	收入 占比 (%)
大 中 型 客 户 (收入大	68,027.19	83.54	76,278.64	86.78	63,488.55	84.08	56,158.73	86.09

于 100 万元的客户)								
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	9,074.54	13.91
合计	81,432.95	100.00	87,903.68	100.00	75,509.24	100.00	65,233.27	100.00

发行人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，因此发行人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

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，未发现发行人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，未发现发行人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，发行人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发行人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

发行人已经在招股说明书“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。

二、核查情况

（一）核查程序

1、关于业绩增长的真实合理性

（1）取得发行人报告期各期 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、客户获取方式信息，确认相关客户除鑫恒越（合并）外均与发行人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 年驱动发行人业绩增长主要客户、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发行人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）获取并分析发行人截至 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，确认发行人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) 了解发行人与华丽集团、浙江晶通等主要客户框架协议的期后签订情况，确认发行人与上述主要客户合作可持续、短期内被替代的风险较低；了解发行人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，确认发行人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，了解发行人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，确认发行人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发行人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) 查阅发行人招股说明书，确认发行人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。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、关于业绩增长的真实合理性

(1) 发行人报告期各期 UV 涂料和 PUR 热熔胶产品前十大客户除鑫恒越(合并)外均与发行人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) 发行人 2023 年下半年订单需求急剧增加原因合理；2023 年和 2024 年驱动发行人业绩增长的主要客户及主要下游应用领域 PVC 地板行业对发行人的采购需求增长原因合理；发行人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，发行人主要境外客户在越南、泰国等地投资建厂并向发行人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) 发行人截至 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，发行人的订单储备情况合理，大客户订单流失的风

险较低。

(2) 发行人与华丽集团、浙江晶通等主要客户框架协议期后均已续签或延期生效，发行人与上述主要客户合作可持续、短期内被替代的风险较低；发行人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) 发行人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发行人持续经营没有产生重大不利影响，不影响发行人新订单的承接。

(4) 发行人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。

三、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

(一) 基本情况

1、境外业务发展背景

2022-2025 年，发行人存在境外销售情况，境外销售金额分别为 7,283.38 万元、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 11.17%、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，发行人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) **2022-2025 年**，境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

2022-2025 年，公司境外销售金额分别为 7,283.38 万元、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。公司境外销售成本分别为 6,277.95 万元、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) **2022-2025 年**，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

2022-2025 年，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		2022 年度	
		毛利率	销售价格	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	26.94%	45.32
	境外	33.73%	47.95	34.33%	47.10	36.76%	46.39	13.85%	40.31
PUR 热熔胶	境内	28.54%	25.83	25.31%	27.31	25.71%	28.37	17.51%	28.96
	境外	22.11%	25.11	32.15%	26.15	30.01%	28.54	-	-

2022 年度境外销售的 UV 涂料毛利率较低，主要系当年公司销售给境外经销商的部分产品未能满足客户要求，在报关出口后与客户协商调整了销售价格，进行了销售折让。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 年度**

单位：元

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	占营业收

				的比重	入的比重
1	华丽集团	UV 涂料, 热熔胶, 其他	70,204,636.15	25.27%	8.62%
2	越南锐升	UV 涂料, 热熔胶	49,529,577.25	17.83%	6.08%
3	亚美实业	UV 涂料	25,370,047.61	9.13%	3.12%
4	狮核实业	UV 涂料	20,007,026.13	7.20%	2.46%
5	劲嘉集团	UV 涂料, 热熔胶	17,751,396.25	6.39%	2.18%
合计			182,862,683.39	65.82%	22.46%

②2024 年度

单位：元

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	43,117,845.62	18.90%	4.91%
2	华丽集团	UV 涂料, PUR 热熔胶	39,174,106.72	17.17%	4.46%
3	狮核实业	UV 涂料	27,064,345.99	11.87%	3.08%
4	劲嘉集团	UV 涂料, PUR 热熔胶	19,959,177.57	8.75%	2.27%
5	财纳福诺	UV 涂料	16,098,841.64	7.06%	1.83%
合计			145,414,317.54	63.75%	16.54%

③2023 年度

单位：元

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	25,966,107.32	22.03%	3.44%
2	狮核实业	UV 涂料	17,504,994.87	14.85%	2.32%
3	华丽集团	UV 涂料, PUR 热熔胶	12,398,381.47	10.52%	1.64%
4	永裕家居	UV 涂料	9,910,487.25	8.41%	1.31%
5	劲嘉集团	UV 涂料	9,488,655.49	8.05%	1.26%
合计			75,268,626.40	63.87%	9.97%

④2022 年度：

单位：元

序号	客户名称	主要境外销售内容	境外销售收入	占外销收入的比重	占营业收入的比重
1	鑫恒越（合并）	UV 涂料	32,396,109.46	44.48%	4.97%
2	劲嘉集团	UV 涂料	16,194,892.42	22.24%	2.48%
3	越南锐升	UV 涂料	11,823,484.57	16.23%	1.81%

合计	60,414,486.45	82.95%	9.26%

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、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。	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规模 10 亿元左右	2007 年	主动联系开拓
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 SẢN NHÀ VĨNH DỤ VIỆT NAM、CHI NHÁNH 3 - CÔNG TY TNHH SẢN NHÀ 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	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
		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,发行人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
8	鑫恒越(合并)	鑫恒越(合并)包括鑫恒越、越北科技、恒越科技 3 家单位,该 3 家单位系公司在越南的经销商。公司产品随下游客户出口到国外,由于公司产品的使用有一定的技术要求,客户需要供货方提供售后服务。为降低海外经营风险,向客户提供更好的服务,公司选择与当地经销商进行合作。上述 3 家经销商为公司员工配偶控制的公司,除了员工配偶控制上述经销商外,公司与上述经销商不存在其他关联关系或利益安排。	贸易	恒兴股份的经销商	2018 年	主动联系开拓

4、主要经营风险

报告期内,发行人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在一定区间内双向波动,汇兑损益对发行人业绩不存在较大影响。

5、境外销售真实性

(1) 发行人海关报关数据、出口退税数据是否与境外销售规模相匹配

详见本回复问题 6.销售真实性及核查充分性之“一、发行人说明”之“(一)

销售真实性及核查充分性”之“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”。

（2）发行人出口销售物流费是否与境外销售规模相匹配

保荐机构及申报会计师抽查了部分出口销售的物流运输记录，发行人将货物运输至海关，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 2,766,149.82 元、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

保荐机构及申报会 2022 计师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，发行人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。

（二）核查程序

1、取得发行人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发行人客户；

3、查阅审计报告；

4、抽选境外客户执行函证、实地走访程序。

（三）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人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，对发行人持续经营能力无重大不利影响。

问题 6.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，包括但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。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。

【回复】

一、发行人说明

(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			2024 年			2023 年			2022 年		
		客户数量	收入(万元)	收入占比(%)	客户数量	收入(万元)	收入占比(%)	客户数量	收入(万元)	收入占比(%)	客户数量	收入(万元)	收入占比(%)
境内	500 万元以上	19	25,144.36	46.87	26	38,357.42	58.93	24	35,893.61	56.33	19	32,545.50	56.16
	100-500 万元	80	16,526.03	30.80	80	16,270.69	25.00	77	17,046.18	26.75	76	16,918.23	29.19
	100 万元以下	890	11,978.73	22.33	1,009	10,466.54	16.08	732	10,785.21	16.92	493	8,485.16	14.64
	小计	989	53,649.12	100.00	1,115	65,094.65	100.00	833	63,725.00	100.00	588	57,949.89	100.00
境外	500 万元以上	10	23,067.74	83.03	9	18,690.47	81.94	6	8,217.36	69.73	3	6,041.45	82.95
	100-500 万元	15	3,111.26	11.20	14	2,907.42	12.75	11	2,264.48	19.22	4	652.07	8.95
	100 万元以下	69	1,604.83	5.78	61	1,211.14	5.31	42	1,302.41	11.05	23	589.86	8.10
	小计	94	27,783.83	100.00	84	22,809.03	100.00	59	11,784.24	100.00	30	7,283.38	100.00
境内外	500 万元以上	24	48,212.09	59.20	32	57,283.69	65.17	27	44,110.96	58.42	21	38,742.48	59.39
	100-500 万元	92	19,637.30	24.11	92	18,994.95	21.61	87	19,377.59	25.66	78	17,416.25	26.70
	100 万元以下	955	13,583.56	16.68	1,066	11,625.03	13.22	771	12,020.69	15.92	515	9,074.54	13.91
	合计	1,071	81,432.95	100.00	1,190	87,903.68	100.00	885	75,509.24	100.00	614	65,233.27	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，发行人客户数量较多，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，具体说明详见本问询回复

“问题 5.业绩增长真实合理性及可持续性”之“一、发行人说明”之“（二）业绩增长可持续性”之“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”之“（2）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”。2022 年到 2024 年，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 年客户境内外客户数量及收入规模较上一年度整体变动较小。**

发行人产品主要用于地板、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。

发行人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；发行人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

详见本问询回复“问题 5.业绩增长真实合理性及可持续性”之“一、发行人说明”之“（二）业绩增长可持续性”之“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”之“（2）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”。

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

（1）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

公司 2022-2025 年对鑫恒越（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			2022 年度		
		销售金额（万元）	占比	毛利率	销售金额（万元）	占比	毛利率	销售金额（万元）	占比	毛利率	销售金额（万元）	占比	毛利率
鑫恒越	UV 涂料	/	/	/	-26.75	/	/	209.58	0.28%	82.21%	1,687.93	2.59%	-7.51%
越北科技	UV 涂料	/	/	/	/	/	/	125.09	0.17%	35.84%	1,344.56	2.06%	24.44%
恒越科技	UV 涂料	/	/	/	/	/	/	-5.95	-0.01%	0.00%	207.13	0.32%	19.57%
合计		-	-	-	-26.75			328.72	0.44%	66.05%	3,239.61	4.97%	7.49%

公司报告期各期对鑫恒越（合并）销售金额分别为 3,239.61 万元、328.72 万元、-26.75 万元、0 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）发行人向鑫恒越（合并）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

详见本问询回复之“问题 3.关联交易公允性回复”之“一、发行人说明”之“（四）说明发行人通过员工配偶设立的境外经销商进行销售的必要性及合理性，向该类关联方销售的内容、金额、占比及毛利率，与非关联方是否存在较大差异；说明各期销售折扣、返利及退回的具体情况，买断式经销后原价退回的合理性、公允性，是否符合买断式经销特征，是否符合合同约定或行业惯例；说明发行人

境外产品销售的验收程序、质量问题认定及处理程序，发行人对境外业务质量风险及纠纷控制措施是否健全”之“2、向该类关联方销售的内容、金额、占比及毛利率，与非关联方是否存在较大差异”。

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

(1) 发行人设立 LH 国际后对原鑫恒越终端客户的承接情况

发行人对 2022 年鑫恒越（合并）前十大客户的承接情况如下：

单位：万元

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 THIÊN, 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 MỐI 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 MỐI 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 SẢN NHÀ VĨNH DỰ VIỆT NAM 和 CHI NHÁNH 3 - CÔNG TY TNHH SẢN NHÀ VĨNH DỰ VIỆT NAM，系永裕家居在越南设立的分支机构，以下同。

发行人设立 LH 国际后，承接了大多数原鑫恒越终端客户。

(2) 发行人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，发行人与经销商签署终止经销协议后，2024 年、2025 年，发行人与经销商鑫恒越（合并）无经销合作。

①2023 年发行人直销与鑫恒越（合并）下游客户重合情况

2023 年发行人直销与鑫恒越（合并）下游客户重合情况如下表所示：

单位：万元

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

②2022 年发行人直销与鑫恒越（合并）下游客户重合情况

单位：万元

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发行人和海外当地供应商相比的竞争优势

（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：A、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。B、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：A、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。B、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，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

发行人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，发行人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需求，发行人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，发行人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，发行人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，因此发行人 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%。

2022 年到 2025 年 3 月，发行人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 月发行人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，发行人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：

单位：万元

境外市场销售类型	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
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	7,283.38
合计	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38

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。

2023 年公司境内主体直接出口销售的金额变动较小，一方面系公司停止了与鑫恒越的业务合作、来自越南经销商的收入大幅下降，另一方面系华丽集团境外生产基地、越南锐升等客户的业务发展良好，相关销售收入迅速增加。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发行人和海外当地供应商相比的竞争优势

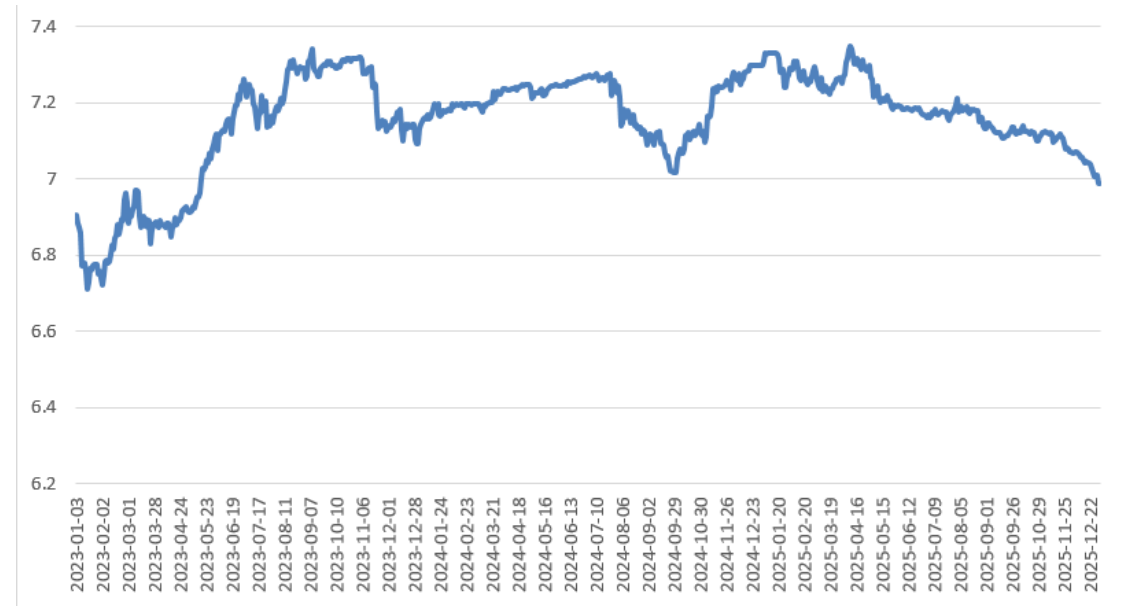
发行人境外销售主要集中于东南亚地区越南、泰国等地，在南亚、北美、欧洲等地区也有一定的销售订单。截至报告期末，公司境外市场的主要竞争对手为阿克苏诺贝尔、PPG、宣伟等头部跨国企业，同时邦弗特等国内竞争对手也开始在越南设立生产基地，在越南市场与发行人竞争。发行人在品牌、服务、产品性能、价格等方面与前述企业相比的竞争优势如下：

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	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。

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
	术及售后服务响应及时。			
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。
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：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销收入	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
汇兑损益（负数表示收益）	512.19	-120.51	-72.68	-104.30
汇兑损益占外销收入比例	1.84%	-0.53%	-0.62%	-1.43%
期初美元兑人民币汇率	7.1884	7.0827	6.9646	6.3757
当年年末美元兑人民币汇率	7.0288	7.1884	7.0827	6.9646
美元兑人民币汇率变动比例	-2.22%	1.49%	1.70%	9.24%

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，并受到应收账款确认时点、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；2022 年美元兑人民币汇率整体呈上升趋势且增长较快，公司因此实现汇兑收益 104.30 万元；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。

保荐机构和申报会计师获取抽取了公司境外 PO/PI、报关单、签收单或结算单等资料进行核查，2022-2025 年，境外收入核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
外销细节测试核查金额合计	23,461.61	17,547.25	8,927.10	6,625.65
外销细节测试覆盖率	84.44%	76.93%	75.75%	90.97%

报告期各期物流运输与境外销售的匹配情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入 (A)	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
境外运输费用 (B)	603.38	533.88	302.61	276.61
境外运输费用/境外销售收入 (C=B/A)	2.17%	2.34%	2.57%	3.80%

报告期各期，境外运输费用占境外销售收入的比例分别为 3.80%、2.57%、2.34%、2.17%，2022 年度运保费占境外销售收入比重较高主要系海运受 2021 年供应链拥堵的延续影响，海运费处于历史高位所致，总体来看报告期各期，运保费与境外销售收入比例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

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
境外销售回款（B）	23,377.24	21,676.15	9,918.65	6,915.54
境外销售回款占境外销售收入比例（C=B/A）	84.14%	95.03%	84.17%	94.95%

报告期各期境外销售回款占境外销售收入的比例分别为 94.95%、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：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
境外子公司销售（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	7,283.38
境内公司境外销售收入（含税）D[注 1]	17,708.54	15,340.47	7,525.17	8,230.86
海关出口数据 E[注 2]	18,301.89	15,803.35	8,143.62	8,981.10
差异金额 F=D-E	-593.35	-462.88	-618.45	-750.24
差额占境内公司境外收入（含税）比例 G=F/D	-3.35%	-3.02%	-8.22%	-9.11%

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

2022 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 750.24 万元，主要原因如下：①本期向鑫恒越（合并）销售部分产品因质量问题未能满足客户需求在报关出口后与客户协商调整了销售价格，进行销售折让冲减本期销售收入 634.29 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。

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三家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%，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

2022-2025 年，公司境外销售收入与外汇管理局数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
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	7,283.38
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** 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** 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：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（A）	27,783.83	22,809.03	11,784.24	7,283.38
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	7,283.38
境内公司境外销售免税收入（E）	4,577.63	2,884.38	1,112.27	0.00
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	0.00
差异金额（G=E-F）	0.00	0.00	0.00	0.00
差异率（H=G/A）	0.00%	0.00%	0.00%	0.00
出口退税金额（I）	595.09	374.97	144.60	0.00
出口退税率（J=I/F）	13.00%	13.00%	13.00%	0.00

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发行人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发行人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，其经营规模与向发行人的采购规模匹配。

（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，其在 2022 年向公司采购金额约为 1,400 万元左右，其 2022 年度经营规模与向发行人的采购规模匹配。

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，后续不再向发行人采购原材料。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，其经营规模与向发行人的采购规模匹配。

（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，其经营规模与发行人的采购规模匹配。

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发行人的采购规模匹配；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一，2022 年度向公司的采购规模与其自身经营规模匹配，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发行人的采购规模匹配。

（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，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

（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

单位：万元

区域	收入确认类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 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	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%	57,533.22	88.20%
	结算模式	2,731.54	3.35%	2,265.28	2.58%	1,477.69	1.96%	416.67	0.64%
	小计	53,649.13	65.88%	65,094.65	74.05%	63,725.00	84.39%	57,949.89	88.83%
境外	签收模式	10,492.86	12.89%	7,276.68	8.28%	4,997.16	6.62%	0	0.00%
	结算模式	1,151.03	1.41%	1,624.88	1.85%	0	0.00%	0	0.00%
	报关模式[注]	16,057.01	19.72%	13,854.36	15.76%	6,787.08	8.99%	7,283.38	11.17%
	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%	7,283.38	11.17%
合计		81,432.95	100.00%	87,903.68	100.00%	75,509.24	100.00%	65,233.27	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 88.83%、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 88.20%、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：

单位：万元

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	8.99%
		张家港保税区易乐国际贸易有限公司	3,484.36	6.84%
		爱丽家居	2,099.61	4.12%
		江苏正永	2,088.44	4.10%
		华丽集团	1,879.63	3.69%
		合计	14,128.60	27.75%
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%
		上海益雅信息科技有限公司	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%
		GERFLORMIDDLEEASTCO.LTD.	175.14	2.58%
		合计	5,624.12	82.87%
2022 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	张家港保税区易乐国际贸易有限公司	5,675.54	9.86%
		华丽集团	5,563.64	9.67%
		晶通集团	2,782.98	4.84%
		肯帝亚	2,138.43	3.72%
		贝美集团	2,103.19	3.66%
		合计	18,263.78	31.74%
境内	结算模式	湖州南浔福来家木业有限公司	158.66	38.08%

		湖州帝诺居木业有限公司	122.77	29.47%
		湖州南浔诚品木制品厂	103.71	24.89%
		常州市赛欧地板有限公司	26.32	6.32%
		湖州可木其木业有限公司	5.20	1.25%
		合计	416.67	100.00%
境外	报关模式	鑫恒越[合并]	3,239.61	44.48%
		劲嘉集团	1,619.49	22.24%
		越南锐升	1,182.35	16.23%
		KOLAYFLOORINGINTERNATIONAL,LLC	195.57	2.69%
		财纳福诺	166.33	2.28%
		合计	6,402.78	87.92%

(3) 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

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。在实务操作中取得提单为收入确认时点。
本公司	国内销售	内销产品销售包括两种销售业务模式，一类是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；另一类是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

公司简称	销售模式	收入确认方式
		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：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CFR	4,743.43	17.07%	2,337.47	10.25%	2,719.47	23.08%	5,855.49	80.40%
CIF	7,973.40	28.70%	8,550.85	37.49%	2,954.35	25.07%	787.57	10.81%
FOB	3,340.19	12.02%	2,956.85	12.96%	1,113.26	9.45%	640.33	8.79%
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%	7,283.38	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 0%、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 10.81%、25.07%、37.49%、**28.70%**。2023 年 CFR 模式销售金额下降较快，主要系本期以 CFR 模式向鑫恒越（合并）销售减少所致。

（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	保险费做代收代付处理
CFR	客户承担，不做账务处理
EXW	客户承担，不做账务处理
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

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				
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，包括但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) 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

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。
	CIF 模式		
	CRF 模式		

业务模式		单据具体类型	相关内控制度
	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。**2022-2025 年**，公司收入确认单据存在瑕疵的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入 (A)	81,432.95	87,903.68	75,509.24	65,233.27
单据缺少签收日期金额 (B)	1,454.77	2,388.04	2,796.07	4,069.74
单据缺少签收日期金额占比 (C=B/A)	1.79%	2.72%	3.70%	6.24%
单据缺少签字及签收日期金额 (D)	714.13	1,721.24	2,769.23	4,877.73
单据缺少签字及签收日期金额占比 (E=D/A)	0.88%	1.96%	3.67%	7.48%

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 6.24%、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 7.48%、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收入。

①2025 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 (万元)	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

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额 (万元)	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
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确认收入	报关单	100.00%	无
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。

②2024 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 (万元)	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
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	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（万元）	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
									认收入			
9	张家港市保税区易乐国际贸易有限公司	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 次	2024.12.5-2024.12.29 期间分批签收，共 12 次	2024 年 12 月底	签收单	100%	无
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

③2023 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（万元）	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	客户直接下单	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
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

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额（万元）	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
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	客户直接下单	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
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

④2022 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（万元）	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	肯帝亚	客户直接下单	UV 涂料	480.22	0.65%	2022.01.01	2022.1.3~2022.1.30 期间分批发货，共发 11 次	2022.1.4~2022.11.31 期间分批签收，共 11 次	2022 年 1 月底	签收单	100%	无
2	华丽集团	客户直接下单	UV 涂料	430.88	0.58%	2022.01.02	2022.1.4~2022.1.22 期间分批发货，共发 8 次	2022.1.5~2022.1.22 期间分批签收，共 11 次	2022 年 1 月底	签收单	100%	无
3	肯帝亚	客户直接下单	UV 涂料	363.88	0.49%	2022.03.01	2022.3.3~2022.3.29 期间分批发货，共发 11 次	2022.3.4~2022.4.1 期间分批签收，共 11 次	2022 年 3~4 月各月月底分别对当月签收的部分确	签收单	100%	2022.3.21 退货 40kg，共 0.236 万元

序号	客户名称	订单获取方式	销售内容	含税合同金额 (万元)	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
									认收入			
4	越南锐升	客户直接下单	UV 涂料	335.97	0.45%	2022.03.03	2022.3.4、2022.3.23 分 2 次发货	出口销售，不适用签收； 2022.3.14、2022.3.29 分 2 批报关出口。	2022 年 3 月月底	报关单	100%	无
5	常州贝美	客户直接下单	UV 涂料	471.67	0.64%	2022.03.31	2022.4.2~2022.6.30 期间分批发货，共发 40 次	2022.4.2~2022.6.30 期间 分批签收，共 40 次	2022 年 4~6 月各 月月底分别对当 月签收的部分确 认收入	签收单	100%	无
6	华丽集团	客户直接下单	热熔胶	452.18	0.61%	2022.05.03	2022.5.7~2022.5.25 期间分批发货，共发 6 次	2022.5.9~2022.5.26 期间 分批签收，共 6 次	2022 年 5 月月底	签收单	100%	无
7	华丽集团	客户直接下单	UV 涂料	456.17	0.62%	2022.05.06	2022.5.7~2022.5.30 期间分批发货，共发 5 次	2022.5.8~2022.5.31 期间 分批签收，共 5 次	2022 年 5 月月底	签收单	100%	无
8	常州贝美	客户直接下单	UV 涂料	463.21	0.63%	2022.06.27	2022.7.1~2022.9.28 期间分批发货，共发 29 次	2022.7.1~2022.9.28 期间 分批签收，共 29 次	2022 年 7~9 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	晶通集团	客户直接下单	UV 涂料	595.85	0.80%	2022.11.03	2022.11.5~2022.11.11 期间分批发货，共发 4 次	2022.11.5~2022.11.11 期 间分批签收，共 4 次	2022 年 11 月底	签收单	100%	无
10	常州贝美	客户直接下单	UV 涂料	368.52	0.50%	2022.11.23	2022.11.25~2023.3.6 期间分批发货，共发 32 次	2022.11.25~2023.3.6 期 间分批签收，共 32 次	2022 年 11~2023 年 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，对发行人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，发行人在客户签收或完成出口报关当月月底确认收入；对发行人与客户签订的长期合同，发行人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，发行人不存在相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形。

二、核查情况

（一）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 12 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）获取发行人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，确认发行人客户集中度较低且小客户较多符合行业惯例。

（9）取得发行人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；取得发行人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；取得发行人和海外当地供应商相比的竞争优势对比分析，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发行人的采购规模匹配。

（11）了解发行人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；通过抽查发行人销售订单执行情况，结合发行人销售业务流程，确认发行人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，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人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，发行人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）发行人设立 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）发行人境内外主体在境外市场各期的销售收入变动情况合理，发行人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发行人的采购规模匹配；

（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，具有有效性；

（10）发行人报告期前 10 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；发行人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。

（二）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

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，以判断发行人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) 核查发行人实际控制人、董事、**原**监事、高级管理人员出具的社会关系调查表，核查发行人及其实际控制人、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，保荐机构、申报会计师认为：公司收入确认真实、准确、完整。

(三) 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，保荐机构和申报会计师对报告期各期公司的客户执行函证程序，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执行独立函证程序，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：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入（A）	81,432.95	87,903.68	75,509.24	65,233.27
发函金额	66,445.96	74,284.88	63,826.43	54,106.23
发函比例	81.60%	84.51%	84.53%	82.94%
回函相符金额	38,974.47	47,247.63	44,329.74	41,642.63
回函相符比例	58.66%	63.60%	69.45%	76.96%
回函不符经调节确认金额	19,150.76	16,293.56	8,921.64	4,606.25
回函不符经调节确认比例	28.82%	21.93%	13.98%	8.51%
未回函金额	8,320.73	10,743.69	10,575.05	7,857.35
未回函比例	12.52%	14.46%	16.57%	14.52%
替代测试金额	8,320.73	10,743.69	10,575.05	7,857.35
替代测试比例	12.52%	14.46%	16.57%	14.52%
总体确认金额（B）	66,445.96	74,284.88	63,826.43	54,106.23
总体确认比例（B/A）	81.60%	84.51%	84.53%	82.94%

公司报告期各期回函不符的金额、比例等情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
双方入账口径差异	19,150.76	16,293.56	8,921.64	4,606.25
合计	19,150.76	16,293.56	8,921.64	4,606.25
发函金额	66,445.96	74,284.88	63,826.43	54,106.23
占比	28.82%	21.93%	13.98%	8.51%

针对回函不符客户，执行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，保荐机构及申报会计师执行了替代测试，替代测试主要包括：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，保荐机构和申报会计师对报告期各期公司的客户执行走访程序，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%。

保荐机构和申报会计师对选取的上述访谈样本执行走访程序，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：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24	65,233.27
走访金额	60,719.62	70,214.11	58,128.25	48,978.88
走访比例	74.56%	79.88%	76.98%	75.08%

报告期各期，保荐机构和申报会计师走访主要客户销售收入占公司当期营业收入的比例分别为 75.08%、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，保荐机构和申报会计师对报告期各期公司的客户执行细节测试程序，客户细节测试对象选取的具体过程如下：①**细节测试总体最低核查比例为 60%**；②**按重要性原则，不同客户类别层级的客户细节测试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 80%，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**异常客户细节测试核查比例为 100%**。

保荐机构和申报会计师对选取的上述样本执行细节测试程序，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，保荐机构细节测试的客户金额及营业收入占比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24	65,233.27
细节测试金额	55,344.08	66,025.45	54,721.14	48,236.63
测试比例	67.96%	75.11%	72.47%	73.94%

2022-2025 年，保荐机构细节测试覆盖客户对应销售金额占当期营业收入比例分别为 73.94%、72.47%、75.11%和 67.96%。

报告期各期，申报会计师细节测试的客户金额及营业收入占比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	81,432.95	87,903.68	75,509.24	65,233.27
细节测试金额	50,546.39	53,591.12	45,343.34	39,231.29
测试比例	62.07%	60.97%	60.05%	60.14%

2022-2025 年，申报会计师细节测试覆盖客户对应销售金额占当期营业收入比例分别为 60.14%、60.05%、60.97%和 62.07%。

（四）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 年发行人与泰国经销商 LHT 国际开始非买断式经销合作。2024 年发行人确认对 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，发行人终止了与 LHT 国际的合作。

（1）保荐机构、申报会计师查看了发行人与 LHT 国际合作期间的进销存数据，根据其期末库存情况，核查发行人是否存在通过客户压货提前确认收入情形。

（2）保荐机构、申报会计师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，与发行人收入确认单据进行比对，核查发行人对 LHT 国际销售收入确认的准确性。

（3）保荐机构、申报会计师查看了 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发行人终止经销合作后的后续安排，销售退回具有合理性。

（4）由于发行人对 LHT 国际的销售收入较少，保荐机构、申报会计师对 LHT 国际的主要客户华丽（泰国）Eastival 有限公司进行了访谈，**2025 年度**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

发行人与经销商鑫恒越在 2022-2025 年的合作期间为 2022 年、2023 年，发行人于 2023 年 5 月终止与经销商鑫恒越合作，**保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：**

（1）保荐机构、申报会计师检查了发行人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，核查发行人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，保荐机构、申报会计师

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，保荐机构、申报会计师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，发行人与鑫恒越（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，保荐机构、申报会计师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	2022 年度
走访客户采购金额 a	终止经销	终止经销	2,480,597.23	22,134,481.16
发行人对经销商的销售额 b	-	-	3,287,224.03	32,396,109.46
走访客户采购金额占比 c=a/b	-	-	75.46%	68.32%

综上，保荐机构、申报会计师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，发行人不存在通过客户压货提前确认收入情形或其他利益安排。

（五）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。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

综上，公司报告期收入真实、完整。相关工作底稿详见保荐机构收入细节测试、穿行测试、截止性测试、走访、函证相关核查工作底稿。

问题 7.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。

【回复】

一、发行人说明

（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

（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	变动比例
树脂	20,063.23	-1.30%	20,549.86	-3.95%	21,395.97	-26.27%
助剂	37,347.37	-0.01%	37,550.96	0.19%	37,478.69	-8.40%

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，2023 年树脂采购单价较 2022 年度下降了 26.27%，2024 年和 **2025 年**树脂采购单价基本保持稳定；2023 年助剂采购单价较 2022 年度下降了 8.40%，2024 年和 **2025 年**助剂采购单价亦基本保持稳定。

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。受下游市场需求低迷及上游基础化工原材料价格整体下行的双重影响，应用于 UV 涂料生产的树脂及助剂的市场价格在 2023 年出现较大幅度下滑。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

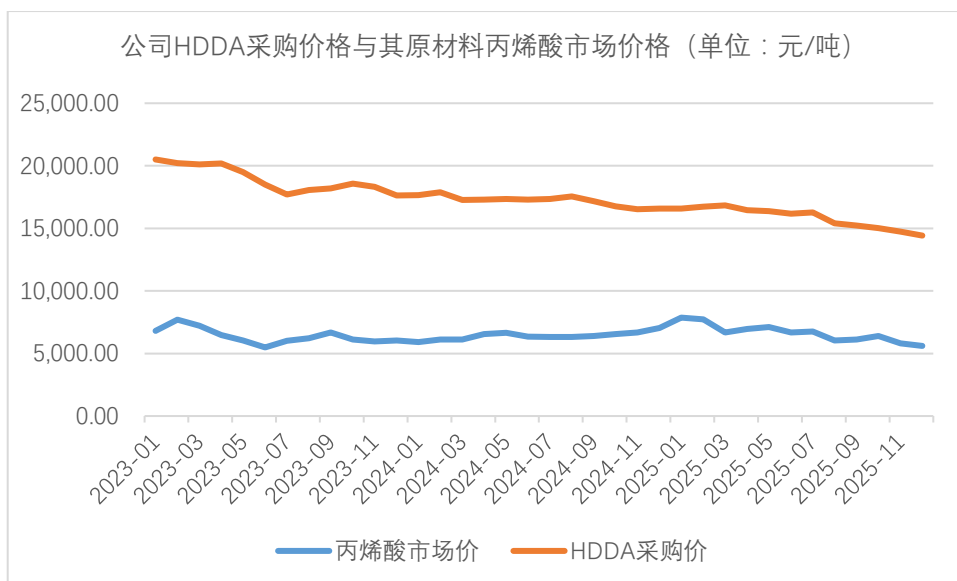
序号	对比公司及产品名称	2024 年度		2023 年度	
		平均单价	变动比例	平均单价	变动比例
1	强力新材[300429]: PCB 光刻胶树脂	35,140.96	-0.20%	35,213.10	-12.24%
2	汇得科技[603192]: 聚酯多元醇	12,246.80	4.15%	11,758.48	-16.55%
3	元利科技[603217]: 脂肪醇系列产品	17,146.27	-7.68%	18,571.87	-31.26%
4	久日新材[688199]: 光引发剂	47,374.74	-4.17%	49,438.01	-29.34%

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，2023 年度相关公司应用于 UV 涂料的树脂和助剂产品销售价格较 2022 年度均呈明显下滑，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。

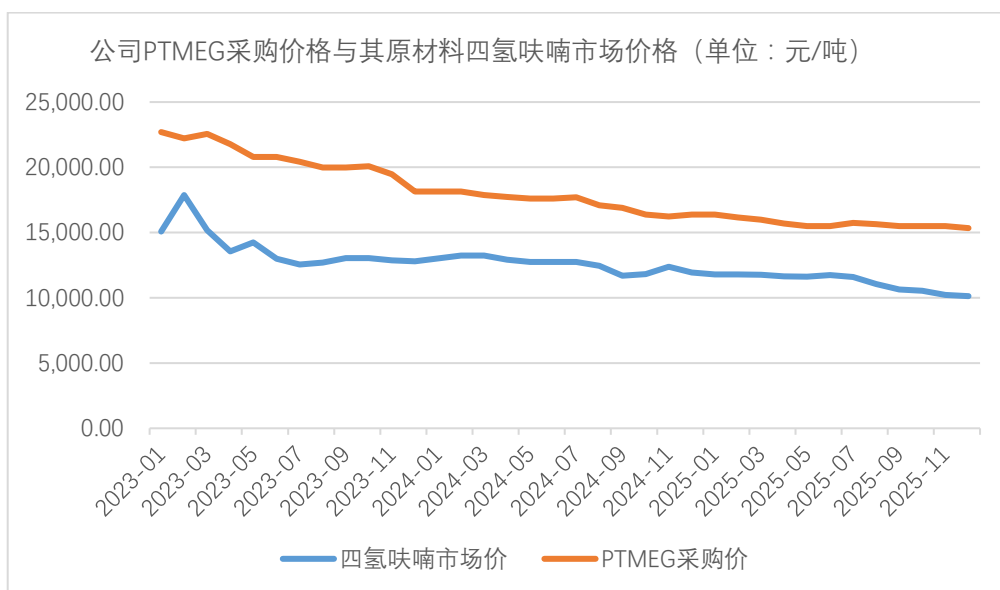
②原材料上游大宗商品市场价格情况

以公司采购的典型品种 HDDA 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 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

①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

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	长兴特殊材料（苏州）有限公司	1,414.60	22,398,339.63	15,833.69
	长兴特殊材料（珠海）有限公司	377.73	6,144,887.62	16,267.94
2024 年	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	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变动不大；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发行人采购价格公允性

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

（1）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

①发行人原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配关系

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)
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、度/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	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：根据发行人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：截至本回复签署日，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。发行人产品适用于辊涂工艺，生产过程中也无研磨工序。因此，发行人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、定期报告未披露原材料耗用量，此处使用原材料采购量代替耗用量测算产品单位耗用量。

注 3：根据发行人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：截至本回复签署日，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发行人。

经查询可比公司飞凯材料近三年定期报告，可比公司飞凯材料未披露原材料及能源采购量、耗用量。

综上，除飞凯材料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，导致发行人原材料的采购量、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、说明发行人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。截至报告期末，采购部设有部门经理一名、采购员四名和文员一名。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。

报告期内，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

报告期内，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

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

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	*	*	*	*	*	*

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
	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	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
	毛利率（%）	*	*	*	*	*	*
2023 年	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	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	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

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	调价次数	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*
	收入	4,442.66	233.57	510.82	142.32	100.87
	毛利率（%）	*	*	*	*	*
2024 年	调价次数	*	*	*	*	*

期间	项目	华丽集团	晶通集团	越南锐升	劲嘉集团	肯帝亚
	调价比例	*	*	*	*	*
	收入	4,025.43	297.34	791.19	235.02	754.06
	毛利率（%）	*	*	*	*	*
2023 年	调价次数	*	*	*	*	*
	调价比例	*	*	*	*	*
	收入	3,644.54	177.96	386.69	109.77	966.74
	毛利率（%）	*	*	*	*	*

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

项目	2025 年		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	*	138.9	*

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	均价	收入	均价	收入	均价
浙江奕科新材料股份有限公司	138.52	*	349.1	*	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	*
江苏正永	-	*	100.31	*	102.17	*
型号 3: 601021645						
华丽集团	451.07	*	1,551.13	*	1,276.95	*
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	*	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，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

(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，发行人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

A、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。

B、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，发行人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	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

期间	类别	直接材料成本	单位直接材料成本	单位直接材料变动幅度	主营业务毛利率影响	净利润影响
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：

单位：万元，%

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
原材料价格上涨 15%	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	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，进而降低发行人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。”

二、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）关于采购价格的公允性

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人原材料采购明细表，与发行人采购负责人访谈，了解发行人供应商数量、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）查阅发行人原材料、能源耗用情况及与产量匹配关系说明，与发行人管理层、采购负责人访谈，了解发行人原材料采购情况、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) 查阅发行人采购组织体系及采购人员名单，访谈采购部门负责人，了解发行人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，保荐机构、申报会计师认为：

(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，发行人采购价格公允。

(2) 发行人主要能源为电力、蒸汽，耗电量、耗汽量与发行人产品产量相匹配，符合发行人实际经营情况。

(3) 发行人设有采购部，共有 6 名采购人员，负责产品采购和合同接洽，发行人采购人员数量设置与采购规模匹配。

(二) 关于毛利率大幅增长合理性

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取发行人收入成本明细，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) 获取发行人成本料工费明细，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，保荐机构、申报会计师认为：

(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。

三、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差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序

（一）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：

单位：万元

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，为含税金额

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。

（二）是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形

保荐机构和申报会计师对供应商询证函寄出及收回保持全过程控制，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，保荐机构和申报会计师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，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。

综上所述，经核查，不存在回函地址、时间、发件人异常等情形。

（三）回函不符的具体情况差异调节过程，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：

单位：万元

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。

（四）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：

单位：万元

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

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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%

报告期各期，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。

问题 8.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。

【回复】

一、发行人说明

（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

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

（1）2025 年 12 月 31 日应收账款基本情况

单位：万元

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	上海益雅信息科技有限公司	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	-

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
									五日内向乙方支 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 年度的销售收入系合并抵消之后的金额。

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销，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

单位：万元

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， 热熔胶	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 60 天信用期	220.09
3	爱丽家居	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

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
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	0.00
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、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

单位：万元

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

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
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
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			31,416.30	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

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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

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[注 1]	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
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

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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：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。业务员未尽职责履责，导致发生坏账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

单位：万元

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	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

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
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%、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：

①2025 年 12 月末，应收账款逾期金额前十大客户的逾期情况：

单位：万元

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	上海益雅信息科技有限公司	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
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

②2024 年末，应收账款逾期金额前十大客户的逾期情况：

单位：万元

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%	一年以内	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%	两年以内	710.49	持续催收中
3	贝美集团	1,059.02	686.64	3.70%	一年以内	686.64	已全部收回
4	江苏正永	1,385.95	680.03	3.66%	两年以内	680.03	已全部收回
5	狮核实业	1,014.92	496.97	2.68%	一年以内	496.97	已全部收回
6	鑫恒越（合并）	496.21	496.21	2.67%	两年以内	175.46	持续催收中
7	江苏铨迈新材料科技有限公司	458.75	406.53	2.19%	三年以内	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%	一年以内	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%	两年以内	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%	两年以内	190.00	持续催收中
合计		7,983.65	5,604.21	30.18%		4,413.06	

③2023 年末，应收账款逾期金额前十大客户的逾期情况：

单位：万元

序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期占比	逾期时间	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%	三年以内	1,345.43	持续催收中
2	华丽集团	2,922.58	906.31	5.00%	一年以内	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%	三年以内	889.62	已全部收回
4	劲嘉集团	1,190.51	755.41	4.17%	一年以内	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%	两年以内	739.72	已全部收回
6	江苏正永	1,353.42	600.87	3.32%	一年以内	600.87	已全部收回
7	常州贝美	1,142.19	588.71	3.25%	一年以内	588.71	已全部收回
8	江苏铨迈新材料科技有限公司	491.15	436.31	2.41%	三年以内	436.31	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	期后回款金额	预计回款时间
9	卡曼集团	516.10	406.46	2.24%	一年以内	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%	两年以内	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**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	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	未披露	2.06	2.17
飞凯材料	3.20	2.97	3.05
广信材料	未披露	1.56	1.48
平均水平	未披露	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

1、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

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，发行人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，发行人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详见本问题“（四）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”之“1、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”之回复。

(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。

二、核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师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) 了解发行人对逾期应收账款的持续催收方式方法，确认发行人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

发行人不存在重大逾期应收账款无法回款的风险；获取发行人应收账款账龄表，确认不存在重大的长期未回款应收账款；了解发行人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，确认发行人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，保荐机构及申报会计师认为：

（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）发行人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，发行人不存在重大的长期未回款应收账款；报告期内，发行人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。

问题 9.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。

【回复】

一、发行人说明

(一) 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	《研发人员月度工时分配表》《研发

涉及部门	内控措施	涉及单据
	经审批的《研发人员月度工时分配表》流转至财务部	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，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。

（二）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

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，发行人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	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。

序号	准则名称	相关内容	公司实际情况
		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。	

二、核查情况

（一）核查程序

1、获取并检查公司组织架构及部门职责说明、技术部门人员花名册、研发工时统计表、人力部门制作的技术部门员工工资表等资料，对技术部门职责、技术部员工学历、专业等进行分析，评估其是否具备从事研发活动的能力；

2、检查公司对送样客户的销售明细，检查研发试制品型号，核查是否存在销售；

3、获取并检查公司研发产品登记台账，核查研发产品去向情况，检查客户送样申请单、客户试样反馈表等客户试样原始资料，检查研发试制产品处置审批单、出厂单等处置原始资料；

4、对公司主要客户进行实地走访，访谈确认客户是否协助公司测试研发试制产品性能，是否收取或支付相关费用；

5、查阅免费获取公司临期或过期涂料的两家厂家的公开信息，核查其与公司是否存在关联方关系，分析其免费取得公司临期或过期涂料的合理性；

6、对免费获取公司临期或过期涂料的两家厂家进行实地走访核查，对双方处置交易的主要内容和背景进行核查；

7、核查公司及子公司、公司控股股东、实际控制人、董监高等主体的资金流水，核查确认上述主体与免费获取公司临期或过期涂料的两家厂家及其主要人员不存在资金往来。

（二）核查意见

1、公司按研发项目统计参与研发活动的人员的研发工时，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情形，公司研发人员全部为全时研发人员，非研发人员参与研发活动严格遵循研发工时认定要求，研发费用核算准确，符合《企业会计准则》的规定；

2、公司小试阶段研发领料不形成产品，中试阶段领用材料后试制生产出产品，试制产品未对外销售，公司研发产品处置过程无经济利益流入，相关研发投入全部确认为研发费用，相关会计处理符合《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发行人报告期末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末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其更正原因。

【回复】

一、发行人说明

（一）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

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：

单位：万元

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%

发行人的存货主要是原材料和库存商品。报告期内，随着发行人销售收入的增长，原材料备货相应有所增加。发行人按照订单生产兼顾安全库存的原则，加强存货管理。报告期内，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，与发行人备货策略、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、5.89 和 **4.84**。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：

公司	2025 年	2024 年	2023 年
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	暂未披露	3.17	3.14
公司	4.84	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。公司的存货规模、结构与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

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。

（二）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

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合作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，发行人直接通过瀚兴科技（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。

（三）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

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）库存商品中不合格品及退货产品，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：

单位：万元

日期	存货类别	一年以内	一年以上	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%
	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	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
飞凯材料	7.58%	3.68%	1.24%
广信材料	未披露	15.36%	16.69%
松井股份	未披露	5.34%	4.78%
平均值	未披露	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一年以内占比高，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。

（四）说明存货跌价准备调整相关会计差错的具体情况及其更正原因

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：

单位：万元

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

二、核查情况

（一）核查程序

1、分析存货余额较大的原因，了解公司采购、生产、销售周期特点，分析存货余额与发行人备货策略、生产计划、销售情况的匹配性；

2、分析公司存货结构，了解公司存货结构变化的合理性；查阅同行业可比公司年报资料，对比并分析与同行业可比公司存货结构的差异及原因；

3、分析公司存货周转率的变化情况，查阅同行业可比公司年报资料，对比并分析与同行业可比公司存货结构的差异及原因；

4、查阅公司存货明细表，了解发出商品的具体构成，分析发出商品变动的原因及合理性；

5、查阅公司存货跌价准备计提政策及其与同行业可比公司进行比较；分析公司存货结构、库龄情况，复核存货跌价准备计提准确性。

（二）核查意见

1、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

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、公司 2024 年发出商品余额增长的原因主要为非买断式经销商备货及结算模式销售收入增加所致，非买断式经销商备货在发出时无订单覆盖，其余发出商品均有订单覆盖，具备合理性。

3、公司存货跌价准备计提具有充分性。

4、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；更正事项涉及的会计科目较多，但总体对发行人经营业绩影响较小。

（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。

【回复】

一、发行人说明

（一）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：

单位：万元

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	光大理财有限	较低风险	3,000.00	2025-11-11	-	净值型理财	非保本浮	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：

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
	创利稳健日开4号 (30天最低持有) D"	责任公司					财, 无预期收益率	动收型	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、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“衣银安心·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
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

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
							益率		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。

（二）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

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

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（万元）	47,279.00	26,000.00	14,000.00
投资支付的现金（万元）	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（万元）①	310.75	185.61	56.31
交易性金融资产日均余额（万元）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%，与交易性金融资产收益率 2.16%相匹配
	民生理财贵竹固收增利双周盈 14 天持有期 6 号	1.88%		
	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%		
	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。

二、核查情况

（一）核查程序

1、查阅报告期内公司购买理财产品合同，核查相关理财产品的产品名称、风险等级、购买金额、持有期限、利率、底层资产，查阅相关的会计凭证、收款单据、付款单据等原始凭证；

2、询问公司管理层和财务人员，了解与理财产品投资规模、收益及风控管理等相关的内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

3、获取并复核报告期内公司现金流量表，检查投资支付的现金与交易性金融资产项目的勾稽关系；

4、计算报告期内公司交易性金融资产的投资收益，分析报告期内交易性金融资产与投资收益的匹配性。

（二）核查意见

1、公司已列示报告期各期末主要银行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；公司对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施完善并有效执行。

2、报告期内公司交易性金融资产借方发生额与现金流量表中“投资支付的现金”勾稽关系一致；公司交易性金融资产与投资收益匹配。

(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。

【回复】

一、发行人说明

(一) 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：

单位：万元

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	2024 年	2023 年	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				

(二) 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 年转固情况

单位：万元

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	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：鑫振邦厂房产于 2025 年 9 月完成项目建设财务决算手续，对 2025 年 6 月转固金额进行调整

2、2024 年度转固情况

单位：万元

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	
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

单位：万元

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

单位：万元

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	
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。

（三）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

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（万元）	12,185.20
2	使用年度（年）	20
3	折旧方法	年限平均法
4	残值率	5%
5	年折旧额（万元）	578.80
6	原年度租赁费（万元）	108.00
7	对年度营业利润的影响金额（万元）	-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。

二、核查情况

（一）核查程序

1、获取公司在建工程明细表，检查在建工程施工合同、支付凭证、发票等原始凭证；

2、获取并检查竣工验收备案表、工程验收单等转固依据资料，对转固时间进行合理性分析；

3、按照公司既定的固定资产折旧政策，测算分析鑫振邦厂房转固后新产生的折旧费用对发行人业绩的影响。

（二）核查意见

1、公司子公司恒旺新材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；

2、公司新厂房等在建工程依据竣工验收备案表、工程验收单等资料进行转固，不存在提前或延迟转固的情况，符合《企业会计准则》的规定；

3、鑫振邦厂房转固后新产生的折旧费用对发行人业绩存在一定负面影响，但公司经营情况较好，新产生的折旧费用对公司不具有重大影响。

(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。

【回复】

一、发行人说明

(一) 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（对应发行人股份价格为 6 元/股），服务期限为 2025 年 6 月至 2028 年 8 月，具体情况如下表：

序号	所属平台	转让方	受让方	职位	对应发行人股份数量（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	6	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	6	
3	岳阳恒一	李皞丹	卢国源	销售	5	6	
4	岳阳恒一	李皞丹	伍俊辉	研发人员	2	6	
5	岳阳恒一	李皞丹	吴晓斌	销售经理	5	6	
6	岳阳恒一	李皞丹	李慧丽	销售	5	6	
7	岳阳恒诚	欧劲章	郭辉	销售	3	6	

（二）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：万元、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	21.94	10	219.38
核心员工	4,410,000	5.5	6.93	60	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：万元、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：万元、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 年应 摊销期限 (月)	2025 年 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	4,010,000	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 ^{①②} 6 月	350,000	6.00	12.06	39	5.44	7	38.07
冲回张伯东的股 份支付费用 ^③	50,000	5.50	6.93	-	0.12	-16	-1.91
冲回欧劲章的股 份支付费用 ^②	30,000	5.50	6.93	-	0.07	-21	-1.50
合计							337.42

注 1：2025 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。

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 29.50 万元的对价转

让给李皦丹，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，发行人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。

（三）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，员工张伯东与发行人实际控制人李皦丹签订《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 29.50 万元的对价（以下简称“转让对价”）转让给李皦丹，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，李皦丹分别与马艳芳、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》，约定李皦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。

二、核查情况

（一）核查程序

1、查阅公司报告期内的二次股权激励相关协议；查阅股权激励员工退出时的《财产份额转让协议》，查阅申报前 12 个月新增股东的《财产份额转让协议》。

2、查阅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，获取当时股份的公允价值。

3、获取股份支付费用的测算过程明细表，复核其计算过程是否准确。

（二）核查意见

报告期内股份支付计提依据、计算过程、相关信息披露准确，涉及的离职退出及新增员工入股事项相关股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

四、募集资金运用及其他事项

问题 10.募投项目必要性及合理性

根据申请文件：（1）发行人拟发行不超过 2,097 万股（不含超额配售选择权），拟募集资金 49,261.99 万元，拟用于湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目 8,594.48 万元、湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目 7,500.00 万元、泰国生产基地建设项目 8,015.27 万元、湖南恒兴新材料研发中心建设项目 5,200.76 万元、湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目 4,369.22 万元、营销网络及信息化建设项目 7,582.25 万元、补充流动资金 8,000.00 万元。（2）截至 2024 年末，发行人及各子公司设计产能为 UV 涂料（主要为 PVC 地板涂料、木器涂料和 PVC 封边涂料）21,000 吨/年、PUR 热熔胶 3,000 吨/年。本次募投项目新增 UV 涂料产能 19,000 吨/年、PUR 热熔胶产能 2,000 吨/年，新增产能中，真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等部分产品为新产品或在报告期仅有少量销售。

请发行人：（1）补充披露各募投建设项目投资费用具体构成以及所需资金测算的依据，拟购置的主要机器设备的具体类型、数量、市场价格等，拟新建的主要生产线、工序条线数量，安全生产与环保相关配套投入安排。（2）补充披露发行人及各子公司的现有及在建厂房、生产线与机器设备情况，以及报告期内主要产品的产能及产销量情况等；结合本次募投项目与发行人现有生产线及同行业公司同类建设项目的厂房建设、设备购置费用比较情况，固定资产投资与产能产量配比关系，说明募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模的合理性。（3）补充披露各募投项目的实施时间安排及目前的实施进度，环评、产能、境外投资等相关审批、备案、经营资质取得情况，说明是否存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设施工的情形，各募投项目建设内容、生产的产品及规模等与环评、产能备案等是否一致，如存在差异，请解释原因，并说明是否存在项目实施风险。（4）补充披露湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目目前的建设进度，是否已建设完成并投入生产，使用本次募投资金置换前期投入资金的具体安排，分析说明是否具有必要性、合理性，该生产基地投产运营后原租赁厂房相关生产线及设备处置安排；结合现有厂房及生产线使用状况、建设完成后实现的经济效益，说明湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目的必要性及合理性。（5）补充披露营销网络及信息化建设项目拟购置的房

产的具体情况及进度，包括位置、面积、价格等，结合公司现有营销模式、销售子公司经营场所及人员情况、主要客户所在区域情况等，说明在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库的必要性及合理性，相关购置规模与实际经营需要是否匹配，是否存在闲置风险。（6）结合公司报告期以来在东南亚的产品销售情况、主要客户合作稳定性、在手订单及预计订单、下游客户建厂情况等，说明泰国生产基地建设项目建设的必要性及建设规模的合理性，结合发行人相关技术、人员、经验等储备情况，说明在境外建厂开展生产经营的可行性及风险。（7）结合报告期内公司 PVC 地板涂料、木器涂料和 PVC 封边涂料，PUR 热熔胶产品的产能利用率、市场空间及市场竞争格局、发行人的核心竞争力及市场占有率、新客户拓展情况、下游终端应用领域及区域市场需求与贸易环境变化情况，分析说明新增产能的必要性、合理性及产能消化的可行性，并就新增产能消化进行充分风险揭示及重大事项提示。（8）结合发行人真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等新产品的产品及技术储备、细分行业市场空间及市场竞争格局、产品推广及客户拓展情况、报告期以来产销量及在手订单情况等，说明相关募投项目建设的必要性及产能消化的可行性，并就新增产能消化进行充分风险揭示及重大事项提示。（9）补充披露公司现有研发人员、研发场地及研发设备情况，研发中心升级项目拟购置的研发设备的类型、数量、市场价格，结合公司的研发模式、现有研发人员、研发场地及设备等情况，说明研发中心升级项目各项投资内容、费用构成及投资规模的合理性，与实际研发需要是否匹配。（10）结合公司资产负债结构、货币资金、经营现金流、现金分红等情况，分析说明补充流动资金的必要性及补流规模的合理性。（11）量化分析说明在募投项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，并进一步完善风险揭示及重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

公司第一届董事会第七次会议、2024 年第三次临时股东大会审议通过《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市方案的议案》《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及可行性的议案》。

2026年1月14日，公司召开第一届董事会第十六次会议，审议通过《关于调整公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目拟投入募集资金金额的议案》。根据公司2024年第三次临时股东大会审议通过的《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市有关事宜的议案》，董事会本次审议调整事项已经获得股东（大）会的授权，无需另行提交股东会审议。

2026年3月31日，公司召开第一届董事会第十八次会议，审议通过《关于调整公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目拟投入募集资金金额的议案》。根据公司2024年第三次临时股东大会审议通过的《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市有关事宜的议案》，董事会本次审议调整事项已经获得股东（大）会的授权，无需另行提交股东会审议。

本次公开发行股票的实际募集资金（扣除发行费用后）计划投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入 募集资金
1	湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目（注1）	8,594.48	8,594.48
2	泰国生产基地建设项目	8,315.27	8,015.27
3	湖南恒兴新材料研发中心建设项目	5,200.76	5,200.76
4	湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目	4,369.22	4,369.22
5	营销网络及信息化建设项目	7,582.25	3,000.00
合计		34,061.98	29,179.73

注1：湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目原备案名称为“湖南恒旺新材料科技有限公司生产基地（二期）建设项目”。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“十二、募集资金运用”中同步进行调整，并在“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”中删除湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目、补充流动资金等相关内容。

一、发行人说明

(一) 补充披露各募投建设项目投资费用具体构成以及所需资金测算的依据，拟购置的主要机器设备的具体类型、数量、市场价格等，拟新建的主要生产线、工序条线数量，安全生产与环保相关配套投入安排

公司在招股说明书“第九节募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”补充披露如下：

“（一）湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目

1、项目基本情况

本项目总投资 8,594.48 万元，项目建设同步进行环保工程建设、购置安全生产与环保相关配套设备。本项目新建一条涂料柔性生产线，项目建成后，公司将新增 PVC 地板涂料产能 3,000 吨、PVC 封边条涂料产能 1,000 吨、真空电镀涂料产能 500 吨、汽车内外饰涂料产能 500 吨。

.....

4、项目投资概算

本项目计划投资总额 8,594.48 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
一	建设投资	7,594.92	88.37%
1	工程费用	6,499.51	75.62%
1.1	建筑工程费	3,891.39	45.28%
1.2	设备购置及安装费	2,608.13	30.35%
2	工程建设其他费用	874.19	10.17%
3	预备费	221.21	2.57%
二	铺底流动资金	999.56	11.63%
项目总投资		8,594.48	100.00%

①建筑工程费具体明细及测算依据

建筑工程费主要根据建筑结构特点，参考当地或发行人同类型建筑物或构筑物造价水平，按工程量估算。本项目建筑工程费用为 3,891.39 万元，各项费用明细如下：

单位：m²、万元/m²、万元

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	建筑单价	装修单价	建筑总价	装修总价	合计
一	主体工程						
1.1	甲类车间	4,935.00	0.30	0.10	1,480.50	493.50	1,974.00
1.2	甲类仓库 1	1,485.00	0.30	0.05	445.50	74.25	519.75
1.3	甲类仓库 2	1,240.00	0.30	0.05	372.00	62.00	434.00
1.4	装卸区及操作场地	1,221.22	0.30	0.06	366.37	73.27	439.64
小计		8,881.22	-	-	2,664.37	703.02	3,367.39
二	配套工程						
2.1	给排水、供电工程、道路绿化、环保工程等	-	-	-	-	-	524.00
小计		-	-	-	-	-	524.00
合计		8,881.22			2,664.37	703.02	3,891.39

②设备购置及安装费具体明细及测算依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格，并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额；安装费根据设备种类及安装工作量的不同，结合历史经验，按照一定比例测算。

湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目拟购置的设备类型、数量、市场价格如下：

单位：台/套/辆、万元

类型	序号	名称	数量	市场价格
生产设备	1	分散机	6	150.00
	2	纳米哑光机	1	100.00
	3	储罐	4	120.00
	4	新型风机组	1	77.00
	5	泵	21	72.84
	6	脱水釜	3	60.00
	7	聚合反应釜	4	60.00
	8	冷却塔	2	50.00
	9	微凹中试机涂布机	1	49.11
	10	美化设备	1	40.00
	11	配电设施	1	195.10

类型	序号	名称	数量	市场价格
	12	中央空调	1	150.00
	13	二层钢架生产平台、计量罐、风道式电加热器、温控装置、过滤装置等	34	182.33
	小计		80	1,306.38
安全、环保设备	1	消防设备	1	314.73
	2	废气处理系统	1	300.00
	小计		2	614.73
质检设备	1	高效液相色谱仪	3	150.00
	2	气质联用色谱仪	1	150.00
	3	三灯 UV 固化机、全精密单辊辊涂机、紫外可见分光光度计、库伦法卡氏水分仪、熔点仪等	24	52.82
	小计		28	352.82
运输设备	1	叉车	4	60.00
	2	运输车辆	3	150.00
	小计		7	210
合计				2,483.93

③工程建设其他费用测算依据

工程建设其他费用主要包括土地购置费用、建设单位管理费、勘察设计费、咨询评估费、监理费等。其中，土地购置费用为 690 万元。其他费用按建筑工程费的一定比例进行估算。

④预备费测算依据

预备费主要包括生产准备费及开办费、水土保持补偿费等，按照建筑工程费的一定比例进行估算。

⑤铺底流动资金测算的具体依据

项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，对流动资产和流动负债主要构成要素等进行分项估算，根据历史数据，估算出所需的流动资金金额，铺底流动资金按全额流动资金一定比例计算得出。

.....

（二）泰国生产基地建设项目

1、项目基本情况

本项目总投资 8,315.27 万元，项目建设同步进行环保工程建设、购置安全生产与环保相关配套设备。本项目新建一条涂料生产线、一条 PUR 热熔胶生产线，项目建成后，公司将新增 PVC 地板涂料产能 3,000 吨、木器涂料产能 2,000 吨、PUR 热熔胶产能 2,000 吨。

.....

4、项目投资概算

本项目计划投资总额 8,315.27 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
一	建设投资	7,157.00	86.07%
1	工程费用	5,576.30	67.06%
1.1	建筑工程费	3,795.00	45.64%
1.2	设备购置及安装费	1,781.30	21.42%
2	工程建设其它费用	1,372.24	16.50%
3	预备费	208.46	2.51%
二	铺底流动资金	1,158.27	13.93%
项目总投资		8,315.27	100.00%

①建筑工程费具体明细及测算依据

建筑工程费主要根据建筑结构特点，参考当地或发行人同类型建筑物或构筑物造价水平，按工程量估算。本项目建筑工程费用为 3,795.00 万元，各项费用明细如下：

单位：m²、万元/m²、万元

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	建筑单价	装修单价	建筑总价	装修总价	合计
1	厂房	6,000.00	0.28	0.05	1,680.00	300.00	1,980.00
2	仓库	4,000.00	0.28	0.05	1,120.00	200.00	1,320.00
3	检测中心	1,000.00	0.28	0.05	280.00	50.00	330.00
4	辅助用房	500.00	0.28	0.05	140.00	25.00	165.00
小计		11,500.00	-	-	3,220.00	575.00	3,795.00

②设备购置及安装费具体明细及测算依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格，并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额；安装费根据设备种类及安装工作量的不同，结合历史经验，按照一定比例测算。

泰国生产基地建设项目拟购置的设备类型、数量、市场价格如下：

单位：台/套/辆、万元

类型	序号	名称	数量	市场价格
生产设备	1	分散机（平台式分散机、落地式分散机）	22	117.00
	2	砂磨机	10	100.00
	3	反应釜	15	65.00
	4	UV 辊涂机	8	40.00
	5	搅拌釜	6	40.00
	5	UV 淋涂机	5	35.00
	7	树脂烤箱	3	30.00
	8	空调系统	1	100.00
	9	搅拌缸、高位槽、UV 固化机三辊机、腻子机、烘箱、真空泵、电梯等	73	210.40
	小计		143	737.40
安全、环保设备	1	消防系统及设备	1	400.00
	2	废气处理系统	4	150.00
	小计		5	550.00
质检设备	1	高效液相色谱仪	3	150.00
	2	气质联用色谱仪	1	150.00
	3	电子天平、紫外可见分光光度计、熔点仪、自动旋光仪、超声波清洗机等	46	32.90
	小计		50	332.90
运输设备	1	运输车辆	1	50.00
	2	叉车	2	30.00
	小计		3	80.00
合计				1,700.30

③工程建设其他费用测算依据

工程建设其他费用主要包括土地购置费用、建设单位管理费、勘察设计费、咨询评估费、监理费等。其中，土地价格 63,256,455.53 泰铢(约 1,345 万人民币)。

其他费用按建筑工程费的一定比例进行估算。

④预备费测算依据

预备费主要包括生产准备费及开办费、水土保持补偿费等，按照建筑工程费的一定比例进行估算。

⑤铺底流动资金测算的具体依据

项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，对流动资产和流动负债主要构成要素等进行分项估算，根据历史数据，估算出所需的流动资金金额，铺底流动资金按全额流动资金一定比例计算得出。

(三) 湖南恒兴新材料研发中心建设项目

.....

4、项目投资概算

本项目计划投资总额 5,200.76 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
1	建筑工程费用	1,304.89	25.09%
2	设备购置及安装费用	3,615.59	69.52%
3	工程建设其它费用	128.81	2.48%
4	预备费	151.48	2.91%
项目总投资		5,200.76	100.00%

①建筑工程费具体明细及测算依据

建筑工程费主要根据建筑结构特点，参考当地或发行人同类型建筑物或构筑物造价水平，按工程量估算。本项目建筑工程费用为 1,304.89 万元，各项费用明细如下：

单位：m²、万元/m²、万元

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	改造装修单价	装修总价
一	主体工程			
1.1	技术研发中心	312.75	0.20	62.55
1.2	小试车间	1,500.00	0.20	300.00
1.3	实验室	1,200.00	0.20	240.00
1.4	研发交流中心	800.00	0.20	160.00

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	改造装修单价	装修总价
1.5	其他配套	500.00	0.20	100.00
1.6	检测中心	1,711.68	0.20	342.34
小计		6,024.43	-	1,204.89
二	配套工程			
2.1	停车场、室外用地、围墙、配套环保工程等	-	-	100.00
小计		-		100.00
合计		6,024.43	-	1,304.89

②设备购置及安装费具体明细及测算依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格，并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额；安装费根据设备种类及安装工作量的不同，结合历史经验，按照一定比例测算。

湖南恒兴新材料研发中心建设项目拟购置的设备类型、数量、市场价格如下：

单位：台/套、万元

类型	序号	名称	数量	市场价格
小试、中试车间	1	砂磨机	2	428.00
	2	纳米哑光机	1	110.00
	3	抗静电洁净室	1	90.00
	4	新型风机组	1	68.00
	5	微凹中试涂布机	1	49.00
	6	反应器	5	49.00
	7	反应压力容器	20	40.00
	8	不锈钢精馏塔	1	40.00
	9	储罐、冷却塔、高速分散机、工业冷水机组系统、准分子机、计量罐、温控装置等	30	192.80
	小计		62	1,066.80
安全、环保设备	1	废气处理系统	1	300.00
	小计		1	300.00
模拟测试设备	1	UV 线（定制）	1	500.00
	2	PUR 贴面线（定制）	1	500.00
	3	耐磨层 5 辊压延生产线（定制）	1	300.00

类型	序号	名称	数量	市场价格
	4	自动喷涂线体	2	204.00
	5	光学镀膜机、激光镭雕机、数控雕刻机（CNC）、等离子表面处理机等	6	82.50
	小计		11	1,586.50
实验室	1	美国安捷伦液相色谱检测仪	1	105.00
	2	热联附仪	1	63.50
	3	气相色谱仪	1	35.00
	4	高效液相色谱仪	1	32.00
	5	1300L 脱水釜、高速分散机、精密单辊涂布机、双辊精密辊涂机、精密镭射辊涂布机等	58	162.62
	小计		62	398.12
配套工程设备	1	螺杆空气压缩机组	1	70.00
	2	空气冷凝器、蒸汽汽包	2	22.00
	小计		3	92.00
合计				3,443.42

③工程建设其他费用测算依据

工程建设其他费用主要包括建设单位管理费和其他前期费用等，按建筑工程费的一定比例进行估算。

④预备费测算依据

预备费主要包括准备费、其他不可预见费用等，按照建筑工程费的一定比例进行估算。

（四）湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目

.....

4、项目投资概算

本项目计划投资总额 4,369.22 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
1	建筑工程费	1,552.39	35.53%
2	设备购置及安装费	2,582.55	59.11%
3	工程建设其它费用	107.02	2.45%
4	预备费	127.26	2.91%

项目总投资	4,369.22	100.00%

①建筑工程费具体明细及测算依据

建筑工程费主要根据建筑结构特点,参考当地或发行人同类型建筑物或构筑物造价水平,按工程量估算。本项目建筑工程费用为 1,552.39 万元,各项费用明细如下:

单位: m²、万元/m²、万元

序号	建筑物或构筑物名称	建筑面积	改造装修单价	装修总价
一	主体工程			
1.1	车间	1,756.90	0.10	175.69
1.2	仓库	6,807.12	0.10	680.71
1.3	办公室	1,154.25	0.15	173.14
1.4	宿舍	2,896.72	0.12	347.61
1.5	门卫、配电房、锅炉等辅助用房	252.49	0.10	25.25
小计		12,867.48	-	1,402.39
二	配套工程			
2.1	给排水、供电工程、道路绿化、环保工程	-	-	150.00
小计		-	-	150.00
合计		12,867.48	-	1,552.39

②设备购置及安装费具体明细及测算依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格,并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额;安装费根据设备种类及安装工作量的不同,结合历史经验,按照一定比例测算。

湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目拟购置的设备类型、数量、市场价格如下:

单位: 台/套、万元

类型	序号	名称	数量	市场价格
生产设备	1	分散机	8	200
	2	反应压力容器	4	160
	3	储罐	4	120
	4	DCS 涂料生产控制系统	1	500

类型	序号	名称	数量	市场价格
	5	不锈钢精馏塔	2	70
	6	冷却塔	2	50
	7	微凹中试机涂布机	1	49.11
	9	美化设备	1	50
	10	二层钢架生产平台	1	38.11
	11	温控装置	1	36
	12	纳米哑光机	1	110
	13	中央空调	1	150
	14	工业冷水机组系统	9	107.31
	15	真空系统、计量罐、过滤装置、工商用制冷设备、工业冷水机、风道式电加热器等	48	136.23
	小计		84	1,776.75
安全、环保设备	1	消防设备	1	30.00
	2	废气处理系统	1	300.00
	小计		2	330.00
质检设备	1	高效液相色谱仪	3	150.00
	2	气质联用色谱仪	1	150.00
	3	全精密单辊辊涂机、三灯 UV 固化机、自动旋光仪、电子天平、紫外可见分光光度计等	49	52.82
	小计		53	352.82
合计				2,459.57

③工程建设其他费用测算依据

工程建设其他费用主要包括建设单位管理费和其他前期费用等，按建筑工程费的一定比例进行估算。

④预备费测算依据

预备费主要包括准备费、其他不可预见费用等，按照建筑工程费的一定比例进行估算。

（五）营销网络及信息化建设项目

.....

4、项目投资概算

本项目计划投资总额 7,582.25 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
1	办事处建设	7,081.25	93.39%
1.1	场地购置费	6,240.00	82.30%
1.2	场地装修费	480.00	6.33%
1.3	设备购置费	155.00	2.04%
1.4	预备费	206.25	2.72%
2	信息化投入	501.00	6.61%
项目总投资		7,582.25	100.00%

①场地购置费具体明细及测算依据

场地购置费根据计划购置地区房产类型、周边价格等确定。

单位：m²、万元/m²、万元

年份	地点	用途	服务区域	面积	购置单价	购置费用
T1	上海	办公	华东	500.00	4	2,000.00
	上海	仓储	华东	1,200.00	1	1,200.00
	小计			1,700.00	-	3,200.00
T2	深圳	办公	华南	300.00	4	1,200.00
	东莞	仓储	华南	800.00	0.6	480.00
	小计			1,100.00	-	1,680.00
T3	北京	办公	华北	200.00	4	800.00
	成都	办公	西南	200.00	2	400.00
	成都	仓储	西南	400.00	0.4	160.00
	小计			800.00	-	1,360.00
合计				3,600.00	-	6,240.00

②场地装修费具体明细及测算依据

建筑工程费主要根据建筑结构特点，参考当地或发行人同类型建筑物或构筑物造价水平，按工程量估算。

单位：m²、万元/m²、万元

年份	地点	用途	服务区域	面积	装修单价	装修费用
T1	上海	办公	华东	500.00	0.3	150.00
	上海	仓储	华东	1,200.00	0.05	60.00
	小计			1,700.00	-	210.00
T2	深圳	办公	华南	300.00	0.3	90.00

年份	地点	用途	服务区域	面积	装修单价	装修费用
	东莞	仓储	华南	800.00	0.05	40.00
	小计			1,100.00	-	130.00
T3	北京	办公	华北	200.00	0.3	60.00
	成都	办公	西南	200.00	0.3	60.00
	成都	仓储	西南	400.00	0.05	20.00
	小计			800.00	-	140.00
合计				3,600.00	-	480.00

③设备购置费具体明细及测算依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格，并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额；安装费根据设备种类及安装工作量的不同，结合历史经验，按照一定比例测算。

营销网络及信息化建设项目拟购置的设备类型、数量、市场价格如下：

单位：台/套、万元

类型	序号	名称	数量	金额	机构数量	合计
办公设备及用品	1	中央空调	1	10.00	4	134.00
	2	办公桌椅	10	10.00		
	3	电脑	10	5.00		
	4	远程会议投屏、打印机、会议桌椅、其他办公室设备等	5	8.50		
小计			26	33.5		
工作车辆	1	叉车	1	7.00	3	21.00
小计			1	7.00		
合计						155.00

④预备费测算依据

预备费主要包括准备费、其他不可预见费用等，按照项目投入的一定比例进行估算。

⑤信息化投入具体明细及测算依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格，并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额；安装费根据设备种类及安装工作量的不同，结合历史经验，按照一定比例测算。

单位：台/套、万元

类型	序号	名称	数量	金额
信息化设备	1	塔式服务器	4	100.00
	2	网络设备	4	20.00
	3	其他设备	4	12.00
小计			12	132.00
软件及信息系统费用	1	化学品现场管理软件	1	54.00
	2	金蝶云财务管理软件	1	135.00
	3	CRM 客户维护系统	1	128.00
	4	智能会议系统	1	52.00
小计			4	369.00
合计				501.00

”

（二）补充披露发行人及各子公司的现有及在建厂房、生产线与机器设备情况，以及报告期内主要产品的产能及产销量情况等；结合本次募投项目与发行人现有生产线及同行业公司同类建设项目的厂房建设、设备购置费用比较情况，固定资产投资与产能产量配比关系，说明募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模的合理性

1、补充披露发行人及各子公司的现有及在建厂房、生产线与机器设备情况，以及报告期内主要产品的产能及产销量情况等

公司在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”补充披露如下：

“（六）项目投资规模的合理性

1、现有及在建厂房、生产线与机器设备情况

截至 2025 年末，公司主要生产基地房屋建筑物、生产线与机器设备情况如下：

单位：吨/年、万元

项目	生产线	设计产能	基建投资	设备投资
恒兴股份华容生产基地项目	一条 UV 涂料生产线	8,000.00	1,597.59	1,361.20
恒旺新材望城生产基	一条 UV 涂料生产线、	11,000.00	12,382.91	2,871.78

地项目	一条 PUR 热熔胶生产线			
湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目	一条涂料生产线	9,000.00	11,908.50	3,160.61

2、主要产品的产能、产销量情况

公司深耕 UV 涂料行业近二十年，已经发展成为 PVC 地板用 UV 涂料行业内领先企业。受益于公司主要产品性能不断完善、销售网络逐步扩大，报告期内，公司主要产品产销率接近 100%，公司产品销售情况良好。未来，公司将继续巩固和提升 PVC 地板用 UV 涂料行业内领先企业优势，充分发挥规模优势，提升公司核心竞争力。报告期内，公司主要产品 UV 产品、PUR 热熔胶产能利用率较高，新增产能具有必要性和合理性。

报告期内，公司主要产品的产能、产销量情况如下：

单位：吨

产品名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
UV 涂料	产能	21,900.00	19,000.00	13,000.00
	产量	17,407.21	18,443.14	15,590.41
	销量	17,399.45	17,892.56	15,165.27
PUR 热熔胶	产能	3,000.00	3,000.00	2,583.33
	产量	2,542.97	3,169.67	2,750.17
	销量	2,641.26	3,159.45	2,652.12

注：UV 涂料产能为公司涂料产线的整体产能。各生产线产能按照当年实际生产月份数折算，其中，（1）2023 年 5 月，恒旺新材搬入自建厂房，恒旺新材的 PUR 热熔胶产能 1-5 月按租赁长沙广欣新材料科技有限公司厂房的每年 2,000 吨产能计算，6-12 月按自建厂房每年 3,000 吨产能计算；（2）2024 年 4 月，恒旺新材 UV 涂料生产线开始试生产，恒旺新材的 UV 涂料产能 4-12 月按每年 8,000 吨产能计算；（3）2025 年 4 月，LHD 的 UV 涂料生产线开始试生产，4-12 月按每月 100 吨产能计算。

3、本次募投项目与发行人现有生产线比较情况

本次募投项目与发行人**主要生产基地**对比分析如下：

单位：吨/年、万元、万元/吨

类型	项目	产能 (A)	基建投资 (B)	基建投资/ 产能 (B/A)	设备投资 (C)	设备投资/ 产能 (C/A)	固定资产 合计 (D=B+C)	固定资产/ 产能 (D/A)
已建 项目	恒兴股份华容生产基地项目	8,000	1,597.59	0.20	1,361.20	0.17	2,958.79	0.37
	恒旺新材望城生产基地建设项目	11,000	12,382.91	1.13	2,871.78	0.26	15,254.69	1.39
	湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目	9,000	11,908.50	1.32	3,160.61	0.35	15,069.12	1.67
募投 项目	湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目	8,000	1,679.65	0.21	2,582.55	0.32	4,262.20	0.53
	湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目	5,000	4,986.79	1.00	2,608.13	0.52	7,594.92	1.52
	泰国生产基地建设项目	7,000	5,375.70	0.77	1,781.30	0.25	7,157.00	1.02

恒兴股份华容生产基地项目单位产能固定资产投资较低，主要系该生产线在 2012 年修建完成，生产线布局较为拥挤，设备也较为老旧，自动化程度低。本次募投湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目对原厂房进行部分改造，基建投入较少，生产线将引进 DCS 涂料生产控制系统及其他先进生产及质检设备，提高公司生产效率和产品质量，设备投入相对较高。

募投项目湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目基建投资规模与现有生产线投资规模相匹配。湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目拟加大真空电镀涂料、汽车内外饰涂料产能，真空电镀涂料、汽车内外饰涂料对生产环境要求较高，故本项目拟配置纳米哑光机、中央空调、废气处理系统等设备，单位产能设备投资规模高于现有生产线。泰国人工成本较国内便宜，泰国生产基地建设项目单位产能基建投资规模低于现有生产线，设备投资规模与现有生产线相匹配。

综上，募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模具有合理性。

4、本次募投项目与同行业公司同类建设项目比较情况

发行人本次募投项目与同行业可比公司披露的募投项目对比分析如下：

单位：吨/年、万元、万元/吨										
公司名称	类别	项目	项目年度	产能（A）	基建投资（B）	基建投资/产能（B/A）	设备投资（C）	设备投资/产能（C/A）	固定资产合计（D=B+C）	固定资产/产能（D/A）
松井股份	首发上市募投项目	高性能水性涂料建设项目	2020 年	5,000	3,712.91	0.74	9,781.64	1.96	13,494.55	2.70
	2024 年度向不特定对象发行可转债募投项目	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	2024 年	33,000	30,867.98	0.94	24,704.00	0.75	55,571.98	1.68
广信材料	首发上市募投项目	年产 8000 吨感光新材料项目	2016 年	8,000	11,808.73	1.48	11,565.6	1.45	23,374.33	2.92
	2024 年向特定对象发行股票募投项目	年产 5 万吨电子感光材料及配套材料项目	2024 年	50,000	33,900.56	0.68	13,092.5	0.26	46,993.06	0.94
飞凯材料	首发上市募投项目	紫外固化塑胶涂料项目	2014 年	3,000	2,120.00	0.71	1,580.0	0.53	3,700.00	1.23
发行人	募投项目	湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目	2026 年	8,000	1,679.65	0.21	2,582.55	0.32	4,262.20	0.53
		湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目		5,000	4,986.79	1.00	2,608.13	0.52	7,594.92	1.52
		泰国生产基地建设项目		7,000	5,375.70	0.77	1,781.30	0.25	7,157.00	1.02

注：可比公司数据来自可比公司招股说明书、募集说明书。

松井股份、广信材料主要产品为溶剂型涂料，产品适用于喷涂工艺，其产品工艺需经过两步分散及研磨工序；飞凯材料通过多种树脂自主合成低聚物，同时将经过研磨工序的原材料进一步混合。发行人产品生产工序少于可比公司，单位产能设备投资规模低于可比公司。

发行人募投项目单位产能基建投资规模与可比公司差异较小。

因此，综合对比同行业公司募投项目的厂房建设、设备购置费用等，募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模具有合理性。”

2、结合本次募投项目与发行人现有生产线及同行业公司同类建设项目的厂房建设、设备购置费用比较情况，固定资产投入与产能产量配比关系，说明募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模的合理性

本次募投项目单位产能固定资产投资规模与发行人现有生产线相匹配，与同行业同类建设项目相比，厂房建设的投资规模基本相当，由于生产工艺的不同，单位产能设备购置费用低于同行业同类建设项目的投资规模，募投项目固定资产投入与产能产量相匹配，发行人募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模具有合理性。

（三）补充披露各募投项目的实施时间安排及目前的实施进度，环评、产能、境外投资等相关审批、备案、经营资质取得情况，说明是否存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设施工的情形，各募投项目建设内容、生产的产品及规模等与环评、产能备案等是否一致，如存在差异，请解释原因，并说明是否存在项目实施风险

公司在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”对相关内容补充如下：

“（一）湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目

.....

5、项目投资进度

本项目预计建设周期为2年，自第3年开始投产，第5年开始完全达产。项目实施进度如下表所示：

序号	项目	建设期				投产期		达产期
		T+1		T+2		T+3	T+4	T+5
		Q1-Q2	Q3-Q4	Q1-Q2	Q3-Q4			
1	基建工程（建筑、装修）							
2	设备安装调试，新员工培训、生产准备							
3	投产释放 50%产能							
4	投产释放 80%产能							
5	投产释放 100%产能							

注：T+1 指项目开始建设之日起的第 1 年，Q1 指第一季度，以此类推。

目前，本项目已完成项目备案、取得项目用地，正在办理环评批复，不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。

.....

7、项目的审批、核准或备案程序

2025 年 3 月 5 日，恒旺新材取得了望城经开区行政审批服务局出具的《企业投资项目备案告知承诺信息表》（备案编号：望经投备[2024]150 号）。

本项目已完成环评公示，环评批复正在办理中，预计不存在实质性障碍。

本项目将在完成相关审批、备案等程序后开始建设，项目建设内容、生产的产品及规模等与环评、产能备案等一致，不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。

.....

（二）泰国生产基地建设项目

.....

5、项目投资进度

本项目预计建设周期为 2 年，自第 3 年开始投产，第 5 年开始完全达产。项目实施进度如下表所示：

序号	项目	建设期								投产期		达产期
		T+1				T+2				T+3	T+4	T+5
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			

1	工程规划设计											
2	基础设施建设											
3	工程装修											
4	设备购置											
5	设备安装调试											
6	员工招聘及培训											
7	试生产											
8	释放 50%产能											
9	释放 80%产能											
10	释放 100%产能											

注：T+1 指项目开始建设之日起的第 1 年，Q1 指第一季度，以此类推。

本项目在筹备开工建设，已取得《泰国土地使用及商业运营许可证》《泰国工业用地许可证》《厂房建筑许可证》，正在进行厂房建设。

.....

7、项目的审批、核准或备案程序

2024 年 2 月 1 日，湖南省发展和改革委员会出具“湘发改经贸（许）〔2024〕26 号”《境外投资项目备案通知书》，对发行人在泰国投资 300 万美元设立瀚兴科技（泰国）予以备案；2024 年 2 月 4 日，湖南省商务厅核发“境外投资证第 N4300202400017 号”《企业境外投资证书》，同意发行人在泰国投资 300 万美元设立瀚兴科技（泰国）。2024 年 5 月 3 日，瀚兴科技（泰国）设立。

2024 年 6 月 23 日，湖南省发展和改革委员会出具“湘发改经贸（许）〔2024〕74 号”《关于同意湖南恒兴新材料科技股份有限公司在泰国新设瀚兴新材料科技（泰国）有限公司项目变更有关事项的批复》，同意投资主体变更为发行人和恒旺新材；2024 年 7 月 1 日，湖南省商务厅核发“境外投资证第 N4300202400073 号”《企业境外投资证书》，同意公司和恒旺新材共同在泰国投资 300 万美元设立瀚兴科技（泰国）。

2025 年 6 月 3 日，湖南省发展和改革委员会作出《境外投资项目备案通知书》（湘发改经贸（许）〔2025〕99 号），同意对发行人和恒旺新材共同在泰国投资 900 万美元购买土地建设生产基地项目进行备案；2025 年 6 月 5 日，湖南省商务厅核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4300202500125 号），

批准前述项目。

综上，本项目已取得国内主管部门同意对外投资的批复。

本项目正在根据当地法规要求办理相关手续，预计不存在实质性障碍。本项目建设内容、生产的产品及规模等与环评、产能备案等一致，不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。

（三）湖南恒兴新材料研发中心建设项目

.....

5、项目投资进度

本项目预计建设周期为 18 个月，项目实施进度如下表所示：

序号	内容	T+1 年				T+2 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	前期工作								
2	场地改造及装修								
3	硬件、软件采购与安装								
4	人员调动、招募及培训								
5	系统流程建立								
6	试运行								
7	鉴定验收								
8	课题研究								

注：T+1 指项目开始建设之日起的第 1 年，Q1 指第一季度，以此类推。

本项目将利用公司现有的房产，通过内部装修改造，以符合项目要求，目前，装修改造正在进行中。

.....

7、项目的审批、核准或备案程序

2025 年 5 月 19 日，公司取得了华容县发展和改革局出具的华容县企业投资项目备案文件（备案编号：华发改投备[2025]171 号）。

本项目不新增产能，正在办理环评手续，预计不存在实质性障碍。本项目利用原有房屋建筑物，装修改造阶段无需取得环评批复，公司将在取得环评批复后，按批复的要求建设环保设施，符合环保监管相关要求。本项目建设内容、生产的

产品及规模等与环评、产能备案等一致，不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。

（四）湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目

.....

5、项目投资进度

本项目预计建设周期为 2 年，项目实施进度如下表所示：

序号	项目	T+1		T+2	
		Q1-Q2	Q3-Q4	Q1-Q2	Q3-Q4
1	基建工程（改造、装修）				
2	设备安装调试，员工培训、生产准备				
3	边改造边投产				

注：T+1 指项目开始建设之日起的第 1 年，Q1 指第一季度，以此类推。

目前，本项目正处于前期筹备阶段。

7、项目的审批、核准或备案程序

2025 年 5 月 19 日，公司取得了华容县发展和改革局出具的华容县企业投资项目备案文件（备案编号：华发改投备[2025]173 号）。

本项目正在办理环评手续，预计不存在实质性障碍。本项目将在完成相关审批、备案等程序后开始建设，项目建设内容、生产的产品及规模等与环评、产能备案等一致，不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。

（五）营销网络及信息化建设项目

.....

5、项目投资进度

本项目预计建设周期为 3 年，将根据各地区建设需求的紧迫性、可获得性以及项目审批情况合理安排，项目实施进度如下表所示：

项目	建设内容	T+1				T+2				T+3			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
营销网络及信息化	前期论证												
	场地选址、购置、装修												
	设备购置与												

建设	安装												
	信息化建设												
	人员招募与培训												
	试运行												
	验收												

注：T+1 指项目开始建设之日起的第 1 年，Q1 指第一季度，以此类推。

本项目目前处于前期筹备阶段，本项目无需办理环评和产能备案。本项目不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。”

（四）补充披露湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目目前的建设进度，是否已建设完成并投入生产，使用本次募投资金置换前期投入资金的具体安排，分析说明是否具有必要性、合理性，该生产基地投产运营后原租赁厂房相关生产线及设备处置安排；结合现有厂房及生产线使用状况、建设完成后实现的经济效益，说明湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目的必要性及合理性

1、补充披露湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目目前的建设进度，是否已建设完成并投入生产，使用本次募投资金置换前期投入资金的具体安排，分析说明是否具有必要性、合理性，该生产基地投产运营后原租赁厂房相关生产线及设备处置安排

2025 年 6 月，湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目已完成竣工联合验收。2025 年 11 月，公司开始试生产。湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目建成投产后，原租赁厂房相关生产线将终止租赁。考虑原租赁厂房相关生产线及设备残值及搬迁成本，该生产基地投产运营后，除部分研发设备、方便简单拆装设备外，原租赁厂房相关生产线及设备将进行处置。

公司原计划使用本次募投资金置换湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目前期投入资金，鉴于湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目已建成并在试生产，根据公司发展规划及经营需要，经第一届董事会第十八次会议审议通过，公司本次募集资金投资项目取消湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“十二、募集资金运用”、“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”中删除湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目相关内容。

2、结合现有厂房及生产线使用状况、建设完成后实现的经济效益，说明湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目的必要性及合理性

(1) 华容生产基地项目现有生产车间及建筑物主要在 2012 年修建完成，修建时间较早，厂房建设距今已十余年亟需更新完善。

截至 2025 年末，华容生产基地部分生产设备情况如下：

单位：台，元，%

设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
分散釜	17	1,799,917.30	735,109.80	1,064,807.50	59.16
烘箱	3	152,136.74	108,397.48	43,739.26	28.75
反应釜	1	79,230.77	64,606.06	14,624.71	18.46
分散机	12	326,938.07	154,833.16	172,104.91	52.64
脱水釜	1	61,367.52	50,040.13	11,327.39	18.46

随着公司业务不断发展，华容生产基地产能趋于饱和，主要生产设备如分散釜、分散机、反应釜等成新率较低，维修保养时间长，难以长时间保持正常工作状态，影响产品的正常生产。同时，随着公司产品的不断更新，原有的老旧设备也越来越难以适应新产品的工艺要求。因此，湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目具有必要性和合理性。

(2) 华容生产基地是公司重要生产基地。本项目旨在改善华容生产基地的生产经营环境，提升智能制造水平，以适应未来公司不断开发的新产品生产需要。本项目未新增产能，升级改造完成后，公司未来的产品结构调整将根据市场和公司生产经营需要确定，难以测算因产品结构调整而产生的效益，因此，本项目未单独进行效益测算。

本项目通过优化空间布局，提升厂房的适用性，满足新设备安装需求，大幅改善公司生产环境。同时，引进 DCS 涂料生产控制系统及其他先进生产及质检设备，建设先进智能制造标准化车间，有助于控制产品质量，确保新产品生产符合工艺要求。最后，良好的工作环境有助于提升人员的稳定性及公司对优秀人才的吸引力，进一步促进和保障公司产品的先进性、可靠性、稳定性和一致性等，为公司可持续健康发展奠定坚实基础。

综上，湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目建设具有必要性及合理性。

（五）补充披露营销网络及信息化建设项目拟购置的房产的具体情况 & 进度，包括位置、面积、价格等，结合公司现有营销模式、销售子公司经营场所及人员情况、主要客户所在区域情况等，说明在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库的必要性及合理性，相关购置规模与实际经营需要是否匹配，是否存在闲置风险

1、补充披露营销网络及信息化建设项目拟购置的房产的具体情况 & 进度，包括位置、面积、价格等

公司营销网络及信息化建设项目拟购置的房产的具体情况 & 进度在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”补充披露，参见本回复“问题 10.募投项目必要性 & 合理性”之“（一）补充披露各募投建设项目投资费用具体构成以及所需资金测算的依据……”。

同时，公司营销网络及信息化建设项目拟购置的房产的具体情况 & 进度在招股说明书“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”补充披露如下：

“公司拟上海、深圳、北京、成都、东莞购置的办公场所或者仓库众多，市场供应充足，公司将待募集资金到位后根据计划进行购置。”

2、结合公司现有营销模式、销售子公司经营场所及人员情况、主要客户所在区域情况等，说明在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库的必要性及合理性，相关购置规模与实际经营需要是否匹配，是否存在闲置风险

（1）在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库的必要性和合理性

报告期内，公司境内销售分地区情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占当期营业收入比例	金额	占当期营业收入比例	金额	占当期营业收入比例
境内	53,649.12	65.88	65,094.07	74.05	63,725.00	84.39
其中：华东	42,766.69	52.52	53,433.01	60.79	51,207.50	67.82
华南	5,953.67	7.31	5,787.86	6.58	5,203.18	6.89

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
其他	4,928.76	6.05	5,873.21	6.68	7,314.32	9.69

公司境内客户主要集中在华东地区（上海、江苏、浙江等）、华南地区（广东、广西、海南等）、西南地区（成都、武汉等）等。

下游客户在使用 UV 涂料过程中存在着许多个性化的需求，其改进生产工艺或者开发新产品往往都会对所使用的 UV 涂料提出新的功能性要求。针对该特点，公司在主要客户聚集地上海、浙江、广东、成都等地建立了客户服务点，设立办公场所和仓库，及时响应客户需求调拨货物或派遣人员等。同时，公司在越南、泰国设有子公司，加大海外市场建设与维护。

截至本回复签署日，公司境内华东地区主要由安吉恒兴、上海办事处、常州办事处等负责，共有员工 37 人，租赁四处办公（仓储）场所。境内华南地区主要由子公司东莞恒鑫、湖州恒涂、深圳事业部等负责，共有员工 20 人，租赁四处办公（仓储）场所。境内西南地区由成都办事处、湘恒兴等负责，共有员工 6 人，租赁三处办公（仓储）场所。境内华北地区由北京办事处负责，员工 1 人。公司境外市场主要由 LH 国际负责，共有员工 29 人，租赁一处办公场所、一间仓库。

报告期内，公司产品销售以直销模式为主。经过多年的沉淀与积累，公司已打造出一支经验丰富、素养卓越的专业市场营销团队。团队成员凭借丰富的行业经验，对客户需求有着深刻的理解，能够精准把握客户需求，提供针对性的解决方案。在市场推广方面，公司采用线下推广为主、线上推广为辅的多元化策略，充分发挥线下推广的直接互动优势，与客户面对面沟通，建立稳固的信任关系，同时借助线上渠道拓展市场覆盖面，提高品牌知名度和影响力，实现线上线下协同发力，全方位开拓市场。

随着公司生产、销售规模逐步扩大，公司需逐步建立统一的对外展示窗口。公司主要客户为规模客户，对供应商交货能力、产品稳定性具有较高要求，且下游客户在使用 UV 涂料过程中存在着许多个性化的需求。本项目的实施将在公司现有良好客户基础与品牌基础上，进一步丰富、优化公司销售渠道以贴近终端客户，进一步提升自主品牌的知名度和市场营销能力，为公司建立持续长远品牌发展战略奠定基础。

截至本回复签署日，公司各销售子公司、办事处的办公、仓储场所均为租赁。后续，公司拟以现有的营销体系为基础，在上海、深圳、北京、成都的办事处购置办公场所，在上海、成都、东莞购置仓库，并配套相应的信息化设备、办公设备，引进专业营销人才，建立一个结构更完善、销售能力更强的销售体系，满足客户对售前、售中及售后各阶段产品服务的需求，从而实现公司营销服务价值的提升，确保在客户反馈需求或问题的第一时间高效调动内部资源，提供及时、精准且有效的解决方案，以提升客户满意度提高客户粘性。因此，公司在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库具有必要性和合理性。

（2）相关购置规模与实际经营需要是否匹配，是否存在闲置风险

本项目预计建设周期为 3 年，将根据生产经营需要、各地区建设需求的紧迫性、可获得性以及项目审批情况合理安排，分步骤、分阶段在上海、深圳、东莞、北京、成都购置办公场所或者仓库，预计不存在闲置风险。

综上，公司在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库具有必要性及合理性，相关购置规模与实际经营需要相匹配，不存在闲置风险。

（六）结合公司报告期以来在东南亚的产品销售情况、主要客户合作稳定性、在手订单及预计订单、下游客户建厂情况等，说明泰国生产基地建设项目建设的必要性及建设规模的合理性，结合发行人相关技术、人员、经验等储备情况，说明在境外建厂开展生产经营的可行性及风险

1、结合公司报告期以来在东南亚的产品销售情况、主要客户合作稳定性、在手订单及预计订单、下游客户建厂情况等，说明泰国生产基地建设项目建设的必要性及建设规模的合理性

（1）报告期以来在东南亚的产品销售情况

报告期内，公司境外产品销售情况如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占当期营业收入比例	金额	占当期营业收入比例	金额	占当期营业收入比例
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

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
其他	3,241.55	3.98	2,973.77	3.38	1,722.61	2.28

公司下游客户主要为 PVC 地板生产企业，美国、欧洲为主要的 PVC 地板消费地。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。因此，为避免可能存在的贸易摩擦风险，公司下游客户纷纷在东南亚等境外地区设立生产基地。针对这一市场变化，公司拟在泰国建立生产基地，快速响应客户需求，避免境内产品出口周期过长可能带来的客户流失风险。

(2) 主要客户合作稳定性

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：

①2025 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	境外销售收入	占境外收入的比重	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%	8.62%
2	越南锐升	UV 涂料，PUR 热熔胶	4,952.96	17.83%	6.08%
3	亚美实业	UV 涂料	2,537.00	9.13%	3.12%
4	狮核实业	UV 涂料	2,000.70	7.20%	2.46%
5	劲嘉集团	UV 涂料，PUR 热熔胶	1,775.14	6.39%	2.18%
合计			18,286.27	65.82%	22.46%

②2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	境外销售收入	占境外收入的比重	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%

③2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	境外销售收入	占境外收入的比重	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%

报告期内,公司境外主要客户包括越南锐升、华丽集团、狮核实业、劲嘉集团等,主要客户保持稳定。

(3) 在手订单及预计订单

截至**2025年末**,公司正在履行尚待交付的境外客户订单金额为**769.75**万元。公司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的时间通常不超过2周;公司有少数客户系按月度需求向公司发送订单,公司根据客户需求分批次向客户交付,该类订单下单至交付完成的时间通常在1个月左右。由于发行人订单签订到交付的时间较短,因此发行人在手订单数量和金额相对较少,与发行人的销售流程特点相符。

公司在手订单情况较少,但公司客户关系良好、产品销售稳定,未来销售预期不会发生重大不利变化。随着公司下游客户境外建厂规模增加,公司逐步加大客户营销力度,预计订单将逐步增多。

(4) 下游客户建厂情况

近年来,公司下游客户纷纷在东南亚等境外地区设立生产基地。其中,公司主要客户华丽集团越南工厂2023年正式投产,年产值6亿元左右;泰国工厂2024年正式投产,年产值20亿元左右。永裕家居越南工厂2019年正式投产,建设总占地面积为14.50万平方米,共50余条生产线。同时,公司主要境外客户劲嘉集团2020年在越南设立工厂,越南锐升越南工厂2021年正式投产,狮核实业越南工厂2022年正式投产等。

公司响应主要客户境外建厂情况,在泰国建立生产基地,以维系现有客户需求,避免境内产品出口交货周期过长(预计1个月左右)可能带来的客户流失风

险。同时，公司将以泰国生产基地为服务点，拓展更多的海外客户。

（5）项目建设的必要性及建设规模的合理性

自 2015 年《环境保护法》实施后，为进行大气污染防治、减少挥发性有机物排放，我国各级政府出台了大量政策法规，对包括涂料在内的涉及 VOCs 排放的行业进行综合整治，并对 VOCs 减排规模、环保型涂料产品的使用比例等提出明确计划和目标。受此影响，国内 UV 涂料产量快速增长。中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，国内 UV 涂料产量从 2015 年的 6.82 万吨增长至 2024 年的 21.65 万吨，复合增长率 13.65%。

中国涂料工业协会统计数据显示，2024 年度，中国涂料工业总产量为 3,534.1 万吨。据此测算，2024 年度国内 UV 涂料占涂料总产量的比例仅为 0.62%，占比较低。UV 涂料未来仍有较大的发展空间。

基于良好的行业发展前景，报告期内，公司 UV 涂料销售规模稳步提升，产能利用率较高，公司现有产能已难以满足未来客户对公司产品的需求，需要进一步扩大公司的产能。

发行人产品主要用于地板、家具等消费品生产，消费者的偏好变化较快，为及时跟进满足消费市场的变化，公司下游客户对公司产品交货时间要求较高，及时快速响应客户需求是公司竞争力的重要体现。通过公司国内建设生产基地生产，报关海运时间长，会大大增加交货周期，难以及时响应客户的需求。

为避免可能存在的贸易摩擦风险，近年来公司下游客户纷纷在东南亚等境外地区设立生产基地，该地区客户对公司产品需求量大。**2025 年度**，公司产品在**东南亚等**地区的销量已达 **6,300** 吨，许多客户在该地区的产能才刚建成，尚未完全释放。随着客户产能释放和更多的产能转移，东南亚地区对公司产品的需求量将进一步增加。

泰国生产基地建设项目有利于公司更加灵活地应对并降低宏观环境波动、产业政策调整以及贸易争端所带来的潜在风险，提升公司整体抗风险能力；可以增加公司生产能力，满足客户对公司产品不断增长的需求；可以贴近客户就近生产，快速响应客户需求，与现有的行业大客户深度绑定，增强客户粘性。

综上，泰国生产基地建设项目建设具有必要性、建设规模具有合理性。

2、结合发行人相关技术、人员、经验等储备情况，说明在境外建厂开展生产经营的可行性及风险

泰国生产基地建设项目生产工艺、产品品种与公司国内生产基地相同，公司现有的技术可应用于泰国生产基地建设项目的产生。项目建成后，项目运营所需的管理人员、技术人员可由公司总部委派，公司已建立了丰富的管理人员和技术人员储备，可以满足项目的需要。生产人员在当地招聘，当地丰富的劳动力资源可有效保障公司产品生产对人员的要求。公司重视境外业务发展，2022 年就设立了 LH 国际开展境外经营，2024 年 7 月瀚兴科技（泰国）投入运营。因此，公司熟悉泰国政策、经营环境，拥有较为丰富的境外经营经验和境外业务经营人才，为本项目建设提供了有利的条件。

同时，公司也会随时关注贸易环境变化、境外经营环境变化情况，加强项目管理、人员管理等，尽量避免项目风险。

综上，公司在境外建厂开展生产经营具有可行性，发行人将加强项目管理、人员管理等，尽量避免项目风险。

（七）结合报告期内公司 PVC 地板涂料、木器涂料和 PVC 封边涂料，PUR 热熔胶产品的产能利用率、市场空间及市场竞争格局、发行人的核心竞争力及市场占有率、新客户拓展情况、下游终端应用领域及区域市场需求与贸易环境变化情况，分析说明新增产能的必要性、合理性及产能消化的可行性，并就新增产能消化进行充分风险揭示及重大事项提示

1、本次发行股票所募集资金拟投资项目新增产能情况

本次发行股票所募集资金拟投资项目每年新增产能情况如下：

单位：吨

序号	项目名称	PVC 地板涂料	木器涂料	PUR 热熔胶	PVC 封边条涂料	真空电镀涂料	汽车内外饰涂料
1	湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目	3,000.00	-	-	1,000.00	500.00	500.00
2	泰国生产基地建设项目	3,000.00	2,000.00	2,000.00	-	-	-
合计		6,000.00	2,000.00	2,000.00	1,000.00	500.00	500.00

本次募集资金用于新增产能的项目，项目建成并完全达产后，预计新增涂料

产能 10,000 吨/年、PUR 热熔胶产能 2,000 吨/年，其中，境内新增涂料产能 5,000 吨/年，境外新增涂料产能 5,000 吨/年、PUR 热熔胶产能 2,000 吨/年。

单位：吨

项目名称	涂料产品	PUR 热熔胶
已建项目设计产能（A）	30,400.00	3,000.00
募投项目新增产能（B）	10,000.00	2,000.00
其中：境内	5,000.00	-
境外	5,000.00	2,000.00

2、公司产品产能利用率、产销率情况

报告期内，公司产品产能利用率、产销率情况如下：

产品名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
涂料产品	产能利用率	82.55%	98.71%	121.97%
	产销率	99.16%	96.94%	97.17%
	UV 涂料产销率	99.96%	97.02%	97.27%
PUR 热熔胶	产能利用率	84.77%	105.66%	106.46%
	产销率	103.87%	99.68%	96.43%

注：生产线产能按照当年实际生产月份数折算，其中，（1）2023 年 5 月，恒旺新材搬入自建厂房，恒旺新材的 PUR 热熔胶产能 1-5 月按租赁长沙广欣新材料科技有限公司厂房的每年 2,000 吨产能计算，6-12 月按自建厂房每年 3,000 吨产能计算；（2）2024 年 4 月，恒旺新材 UV 涂料生产线开始试生产，恒旺新材的 UV 涂料产能 4-12 月按每年 8,000 吨产能计算；（3）2025 年 4 月，LHD 的 UV 涂料生产线开始试生产，4-12 月按每月 100 吨产能计算。

受益于公司主要产品性能不断完善、销售网络逐步扩大，报告期内，公司主要产品产销率接近 100%，公司产品销售情况良好。

报告期内，公司产品产能利用率情况较高。2023 年 5 月，公司子公司恒旺新材搬迁至自有厂房后，有效缓解了公司产能不足的问题。

3、市场空间和竞争情况

（1）市场空间

中国涂料工业协会统计数据显示，2024 年度中国涂料工业总产量为 3,534.1 万吨。据此测算，2024 年度国内 UV 涂料占涂料总产量的比例仅为 0.62%，占比较低。UV 涂料未来仍有较大的发展空间。

QYResearch 调研显示，2024 年全球商用 UV 涂料市场规模大约为 126.5 亿

美元,预计 2031 年将达到 191.3 亿美元,2025-2031 年期间年复合增长率(CAGR)为 6.1%。

QYResearch 调研显示,2024 年全球 PUR 热熔胶市场销售额达到了 11.3 亿美元,预计 2031 年将达到 14.95 亿美元,2025-2031 年期间年复合增长率(CAGR)为 4.1%。

(2) 竞争情况

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中充分竞争。

公司竞争对手主要为阿克苏诺贝尔、PPG、宣伟等知名度高的外资品牌公司,外资品牌由于其核心技术团队远在海外,对于本土下游客户的技术服务诉求响应速度较慢,由于全球定价策略及产品成本等原因其产品销售价格较高。

4、公司核心竞争力及市场占有率

(1) 核心竞争力

下游客户在使用 UV 涂料过程中存在着许多个性化的需求,其改进生产工艺或者开发新产品往往都会对所使用的 UV 涂料提出新的功能性要求。外资品牌由于其核心技术团队远在海外,对于本土下游客户的技术服务诉求响应速度较慢,由于全球定价策略及产品成本等原因其产品销售价格较高。

公司产品价格与外资品牌相比,有一定的价格优势。同时,为了满足客户对于 UV 涂料的特殊需求,公司制定了快速响应和全程跟踪两项措施。快速响应为当客户对材料的功能性提出特殊要求后,公司有专业技术人员及时与客户沟通,第一时间了解客户需求,制定解决方案;全程跟踪即公司根据客户需求开发新产品后在试样过程中,销售和专业技术人员会在客户现场全程跟踪客户的生产过程,为客户提供产品改进方案,直至产品完全达到客户的要求,并在产品批量供货后进行定期跟踪反馈。

依托持续的研发投入,公司掌握了 Excimer 准分子肤感涂料技术、耐磨耐刮

UV 固化涂料技术、超耐磨 UV 固化涂料技术、防滑 UV 固化涂料技术、耐黄变 UV 固化涂料技术等核心技术，形成了较为深厚的技术积累。公司积极申请专利保护，截至本回复签署日，公司已取得 16 项发明专利。同时，公司通过不断的技术积累完善、丰富公司产品配方库。公司深耕 UV 涂料行业，积累了丰富的配方数据库。

为了更好的拓展市场、服务客户，公司在主要客户聚集地上海、浙江、广东、成都等地建立了可以辐射到全国范围的客户服务点，另在越南、泰国设有子公司。公司持续多年深耕 UV 涂料行业，凭借先进的技术、高质量的产品、及时稳定的交货能力和快速响应的客户服务，积累了一大批知名优质客户。

公司多年来持续专注 UV 涂料的研发、生产和销售，凭借领先的技术优势和稳定的产品质量，在 UV 涂料行业内树立了自身的品牌地位和影响力，“湘恒兴”品牌为湖南省知名商标。公司为国家级专精特新“小巨人”企业、主导产品“PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料”获评国家工业和信息化部第七批制造业单项冠军产品，公司为湖南省 PVC（石木塑胶）紫外光固化涂料中试平台、获评湖南省绿色工厂等称号，在 PVC 地板用 UV 涂料领域具有较高的市场占有率及广泛的品牌影响力。

综上，经过多年发展，公司构建起差异化的比较优势，构建起以研发技术优势、品牌优势、技术服务优势和客户资源优势等为核心的竞争优势。

（2）市场占有率

报告期内，公司主要产品为紫外光（UV）固化涂料和 PUR 热熔胶。报告期内，公司每年 UV 涂料收入占公司当年营业收入的比例在 90%左右，以 UV 涂料行业数据重点分析公司 UV 涂料产品市场占有率。

中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，国内 2024 年 UV 涂料产量为 21.65 万吨。2024 年度，公司主要产品 UV 涂料产量为 1.84 万吨。以 2024 年产量测算，公司 UV 涂料国内市场占有率约为 8.5%。

QYResearch 调研显示，2024 年全球商用 UV 涂料市场规模大约为 126.5 亿美元，预计 2031 年将达到 191.3 亿美元，2025-2031 年期间年复合增长率（CAGR）为 6.1%。公司产品直接出口或应用于下游客户的最终产品主要用于出口。以 2024

年销售情况测算，公司 2024 年主要产品 UV 涂料销售收入 7.80 亿元，按照 2024 年美元对人民币汇率的平均值 7.1217 测算，公司 UV 涂料全球市场占有率约为 0.87%。

5、新客户拓展情况

报告期内，公司新客户拓展情况如下：

				单位：个、万元
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	基数：2022 年客户数量
新增客户数量	267	576	419	639
新增客户实现的营业收入	3,537.35	4,530.57	8,278.19	-

注：以上客户数量及新增客户数量按同控口径统计，即受同一控制的多个主体视为同一个客户。

报告期内，公司新客户拓展情况良好，公司将进一步增加市场营销推广的力度，加大各区域市场，拓展新的业务渠道与新客户。

6、下游终端应用领域及区域市场需求与贸易环境市场变化情况

（1）下游终端应用领域及区域市场需求情况

公司产品主要用于下游 PVC 地板、木器、PVC 封边条等行业，下游行业的发展对本行业起到直接的促进作用。

根据 Tarkett 集团 2025 年发布的《Universal Registration Document 2024》报告，2023 年全球 PVC 地板等弹性地板销量为 15.03 亿平方米，较 2022 年下滑 3.65%。除去混凝土地板、竹地板和金属地板等特殊产品，2023 年全球地面装饰材料销售总量约为 114 亿平方米，PVC 地板等弹性地板占比仅为 13%，PVC 地板仍有较大的发展空间。

根据兴业证券研究报告，PVC 地板需求主力为美国市场，其次是欧洲市场，需求量合计占比约为 80%。其中，美国虽然为全球最大的 PVC 地板销售市场，但是受人工成本和产业链条件限制，美国大部分企业已不再保持全产业链模式，而将更多精力投入到品牌管理中，将生产环节通过外协生产等方式解决，导致美国对 PVC 地板的进口规模不断扩大，进口依赖度也逐年走高。欧洲情况与美国类似，但与美国相比，欧洲作为 PVC 地板起源地，拥有全球最大弹性地板供应

商 Tarkett，进口依赖度低于美国，但随着中国等亚太地区生产商生产能力的成长和生产成本优势，欧洲地区的进口依赖度还将逐步提升。

(2) 贸易环境市场变化情况

近年来，全球贸易受到了主要经济体贸易政策变化、主要发达国家经济增长放缓等因素的影响，全球贸易摩擦明显增多，国际经济体之间的贸易摩擦时有发生。美国政府于 2025 年 4 月宣布实施“对等关税”政策，对全球贸易伙伴加征关税，国际局势正发生着巨大变化。为应对国际贸易环境的变化，公司下游客户产能的区域转移步伐加快，公司也需要及时作出应对，跟上客户产能转移的步伐。

7、募投项目实施的必要性和合理性

报告期内，公司销售规模稳步提升，产能利用率较高，产销率接近 100%，公司现有产能已难以满足未来客户对公司产品的需求。

UV 涂料下游应用市场广阔，市场空间巨大，未来仍有较大的发展空间。公司持续多年深耕 UV 涂料行业，凭借先进的技术、高质量的产品、及时稳定的交货能力和快速响应的客户服务，积累了一大批知名优质客户，拥有核心竞争力及较高的市场占有率，在 UV 涂料行业内树立了自身的品牌地位和影响力。

通过本次募投项目建设新的生产基地，可以扩大公司产能，满足未来客户对公司产品日益增长的需求，可以丰富公司产品品种，优化产品结构，向更多的下游应用领域拓展，满足客户多方位需求，提升公司抗风险能力，可以优化公司生产基地布局，更好贴近客户和市场，提升对客户快速响应能力。

综上所述，本次募集资金投资项目的实施是必要的、合理的。

8、新增产能消化的可行性

公司本次扩产项目新增产能是公司综合考虑了产品销售情况、市场竞争情况、市场发展情况及公司市场占有率等因素综合确定的，不存在过度扩产的情况。

(1) UV 涂料产能消化

本次募投项目拟新增 UV 涂料产能 10,000 吨/年，较公司已建项目设计产能增加 32.89%。

自 2015 年《环境保护法》实施后，为进行大气污染防治、减少挥发性有机

物排放，我国各级政府出台了大量政策法规，对包括涂料在内的涉及 VOCs 排放的行业进行综合整治，并对 VOCs 减排规模、环保型涂料产品的使用比例等提出明确计划和目标。受此影响，国内 UV 涂料产量快速增长。中国感光学会辐射固化专业委员会统计数据显示，国内 UV 涂料产量从 2015 年的 6.82 万吨增长至 2024 年的 21.65 万吨，复合增长率 13.69%。

中国涂料工业协会统计数据显示，2024 年度，中国涂料工业总产量为 3,534.1 万吨。据此测算，2024 年度国内 UV 涂料占涂料总产量的比例仅为 0.62%，占比较低。UV 涂料未来仍有较大的发展空间。

基于良好的行业发展前景，报告期内，公司 UV 涂料销售规模稳步提升，公司 UV 涂料实现收入分别为 67,206.21 万元、78,000.31 万元和 **73,486.06** 万元；报告期内，公司 UV 涂料产能利用率较高，产销率接近 100%。

后续，公司将扩大现有销售网络，积极参加行业展会，维护现有客户销售基础上、扩大现有客户的销售金额和销售产品类别，通过现有客户或者行业设备厂商转介绍等方式开拓客户，提高公司新应用领域产品的销售。

公司未来将继续巩固和提升 PVC 地板用 UV 涂料行业内领先企业优势，充分发挥规模优势，积极研发、推广真空电镀涂料、汽车内外饰涂料、3C 涂料等产品，拓展产品在烟、酒、美妆等日用消费品类，以及汽车零部件、内饰、智能车载系统等领域的应用。后续，公司将进一步加强产品研发，基于公司现有研发基础和资源，优化研发环境，配置先进研发试验设备，进一步提升现有研发部门的职能，提升公司产品竞争力。同时，加强营销网络建设，引进专业营销人才，建立一个结构更完善、销售能力更强的销售体系和营销网络，积极开发新客户。

综上，公司募投项目新增产能的消化具有可行性。

(2) PUR 热熔胶产能消化

本次募投项目拟增加境外 PUR 热熔胶产能 2,000 吨/年。该类产品产能规模较小，是公司拓展产品线的重要举措。

公司 PUR 热熔胶业务主要是基于现有 UV 涂料客户进行深耕，进一步稳固与现有客户合作关系，并适时拓展其他客户。依托于 UV 涂料业务庞大的国际市场需求，公司新增境外 PUR 热熔胶产能消化压力相对较小。

综上，公司本次扩产项目新增产能是公司综合考虑了产品销售情况、市场竞争情况、市场发展情况及公司市场占有率等因素综合确定的，募投项目产能消化具有可行性。

9、新增产能消化风险提示及重大事项提示

公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（二）新增产能消化的风险”进行了风险揭示，并在“重大事项提示”之“四、特别风险提示”补充提示，具体如下：

“（八）新增产能消化的风险

发行人本次募集资金投资项目新增产能较大，如果未来市场规模增长不及预期，行业技术发展发生重大不利变化，公司对现有客户的维护和对潜在客户的市场拓展情况不及预期，公司可能面临新增产能无法被及时消化的风险。另外，市场的拓展需要一定时间，短期内可能存在产能消化不足的风险。”

（八）结合发行人真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等新产品的产品及技术储备、细分行业市场空间及市场竞争格局、产品推广及客户拓展情况、报告期以来产销量及在手订单情况等，说明相关募投项目建设的必要性及产能消化的可行性，并就新增产能消化进行充分风险揭示及重大事项提示

1、真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等新增产能情况

湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目通过购置土地、新建厂房、购置先进生产检测设备，打造先进的生产制造平台，生产 PVC 地板涂料、PVC 封边条涂料、真空电镀涂料和汽车内外饰涂料。项目建成后，除新增部分 UV 涂料产能外，将新增真空电镀涂料产能 500 吨、汽车内外饰涂料产能 500 吨。

2、发行人真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等新产品的产品及技术储备

发行人不断加强核心产品和技术开发，根据对下游应用领域需求的了解，积极拓展产品在消费、汽车领域的应用。真空电镀涂料、汽车内外饰涂料是公司近年来探索的新的产品方向，其中，真空电镀涂料主要应用于化妆品包装瓶和包装盒、汽车车灯、酒瓶包装瓶盖、手机塑料按键等消费领域；汽车内外饰涂料主要用于乘用车门把手、座椅、车灯、中控台、后视镜等乘用车内外饰件领域。

报告期内，公司已开发出真空电镀耐酒精擦拭 UV 固化涂料等九十多项真空电镀涂料产品和十多项汽车内外饰涂料产品，产品销售收入逐年增加。

报告期内，公司真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等消费、汽车类涂料销售情况如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等消费、汽车类涂料	2,435.46	885.47	523.31

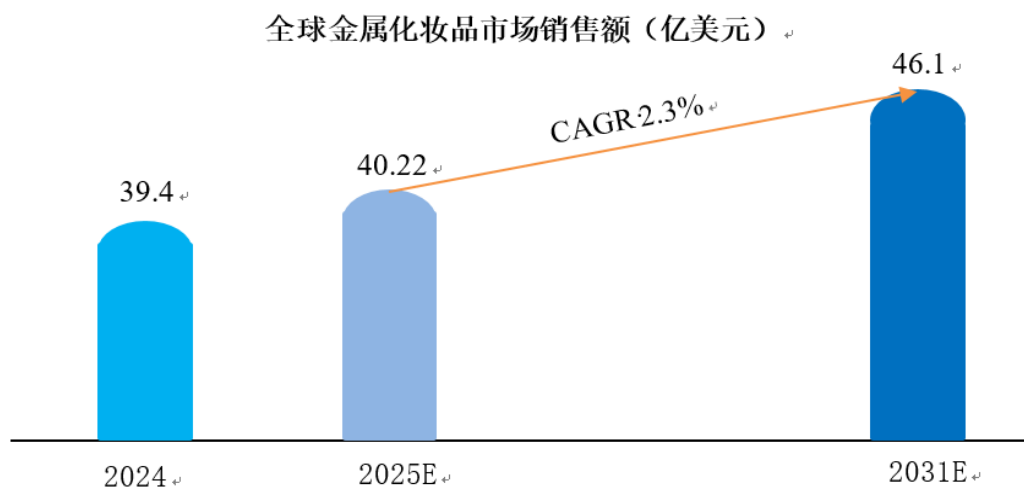
公司现有技术团队具有较强的研发实力，可在原有配方、技术积累的基础上，根据行业技术趋势、客户需求，不断开发真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等消费、汽车类涂料配方和产品。同时，公司在原有研发团队基础上，进一步招聘消费、汽车涂料等领域研发人员，满足公司对产品技术、配方的研制要求。

3、细分行业市场空间及市场竞争格局

(1) 真空电镀涂料

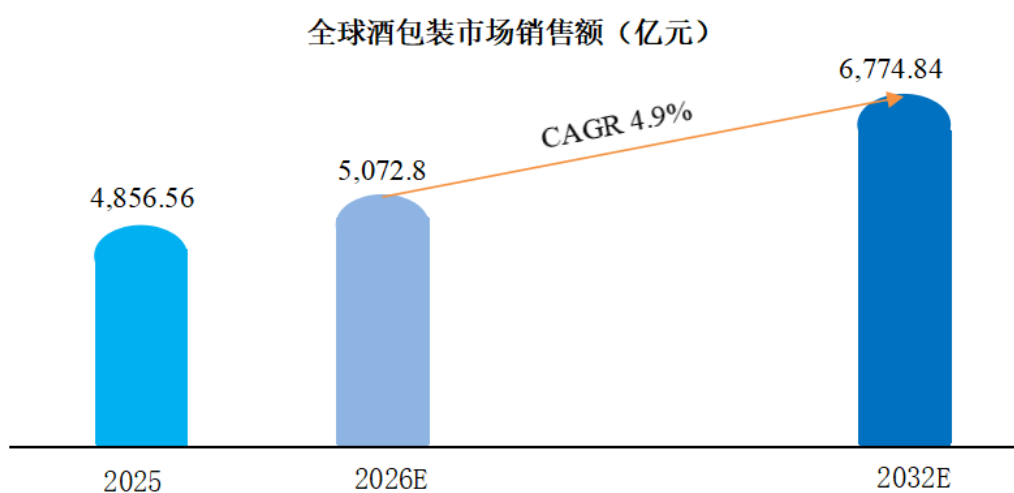
真空电镀，是指金属材料在真空条件下，运用化学、物理等特定手段进行转换，使金属转换成粒子，沉积或吸附在塑胶材料的表面形成膜。UV 真空电镀涂料是在 UV 塑料涂料基础上发展起来的一种新型紫外光固化涂料。经过涂装的塑料表面，闪烁着金属光泽。塑料的金属化装饰不仅可以节约大量宝贵的金属材料，也大大减轻了制品质量，近年来在化妆品包装瓶和包装盒、汽车车灯、酒瓶包装瓶盖、手机塑料按键、钟表外壳等制造中获得了广泛的认可和应用。

QYResearch 调研显示，2024 年全球金属化妆品包装市场销售额达到了 39.4 亿美元，预计 2031 年将达到 46.1 亿美元，2025-2031 年期间年复合增长率(CAGR)为 2.3%。



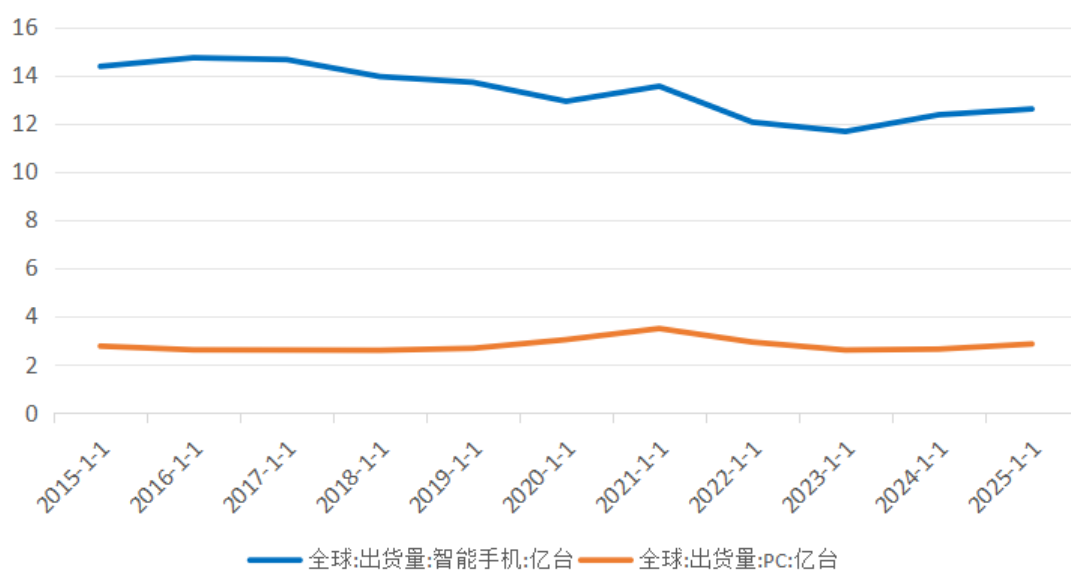
数据来源：QYResearch

QYResearch 调研显示，2025 年全球酒包装市场销售额达到了 4,857 亿元，预计 2031 年将达到 6,774.6 亿元，2026–2032 年期间年复合增长率（CAGR）为 4.9%。



数据来源：QYResearch

随着 5G 和物联网技术的发展，具有网络互联功能的新兴高端消费品应用逐步增多，将带动相关新型功能涂层材料快速发展。根据 Wind 数据，2025 年全球智能手机、PC 出货量分别为 12.60 亿台、2.85 亿台，其中，智能手机出货量出现反弹。

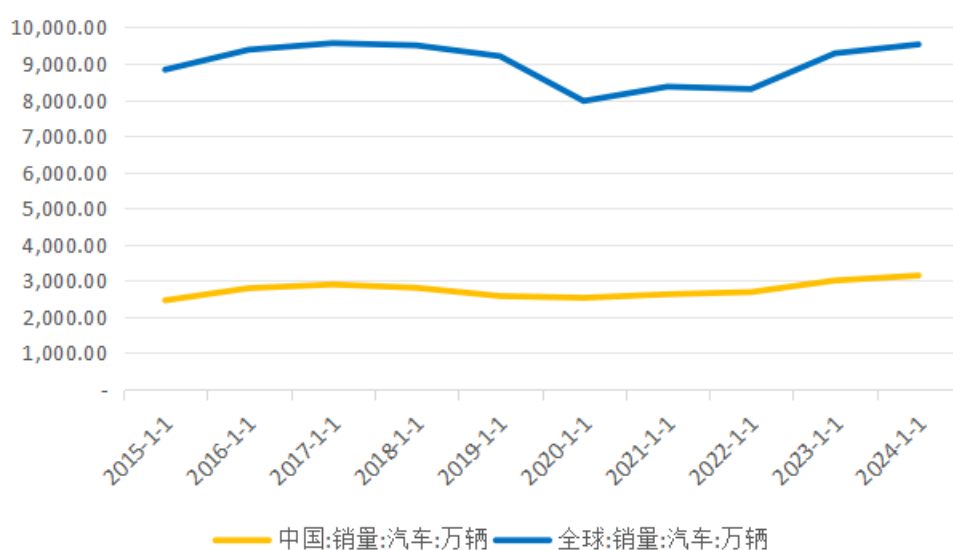


数据来源：Wind

(2) 汽车内外饰涂料

汽车专用涂料作为乘用车零部件的装饰或保护材料，主要用于乘用车门把手、座椅、车灯、中控台、后视镜等乘用车内外饰件领域。受消费者对汽车驾乘舒适度要求提升、汽车外饰件对汽车轻量化解决方案需求逐步提高，以及日益增加的整车装配、私家车改装和售后需求等因素影响，汽车内外饰件涂料市场将迎来较大的发展空间。

根据 Wind 数据，2025 年，中国汽车销量 3,434.77 万辆；2024 年，中国汽车销量 3,142.64 万辆，全球销量达到 9,531.47 万辆，均保持正增长。

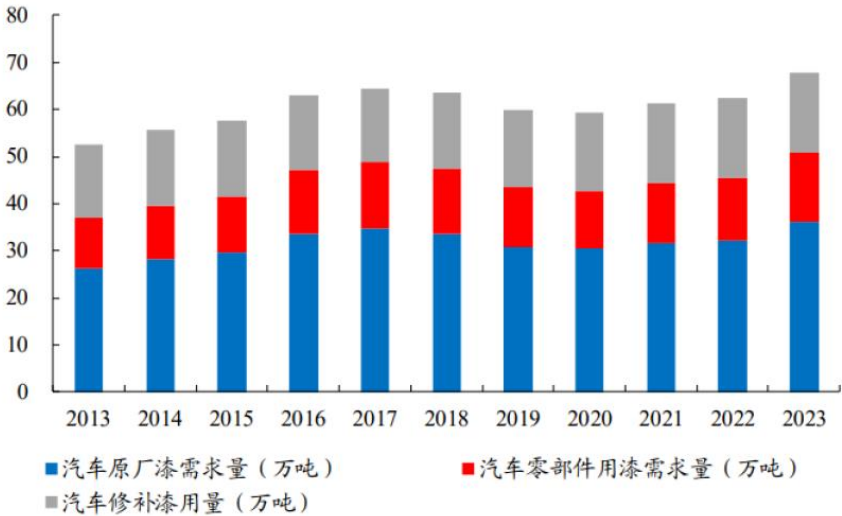


数据来源：Wind

海通证券研究显示，全球汽车涂料市场仍由国外涂料企业主导，前三大汽车涂料品牌分别为美国 PPG、德国巴斯夫和美国艾仕得，占据 60%左右的市场份额。

长江证券数据显示，2021 年全球汽车涂料市场规模为 205 亿美元，预计 2021 年至 2030 年年均复合增长率约为 4.5%，整体新型功能涂层材料市场空间呈现增长趋势。

据开源证券研究所测算，2023 年我国汽车涂料用量约 68 万吨，同比增长 8.76%。未来随着新能源汽车销量保持较高增速，汽车涂料需求有望进一步增加。



数据来源：全国涂装信息技术平台公众号、开源证券研究所

头豹研究院预测，至 2030 年中国汽车产量约为 3,500 万辆，汽车原厂涂料需求约为 100 万吨。

4、产品推广及客户拓展情况

报告期内，公司真空电镀涂料、汽车内外饰涂料均已实现销售，并积累了一批稳定的客户资源。公司已将真空电镀涂料、汽车内外饰涂料作为未来重点发展的方向之一，进一步招聘了相关研发人员、成立了专门的营销团队，利用行业展销会、客户推介、主动上门推销等多种手段，加大产品推广力度，不断拓展新的客户资源。

5、报告期以来产销量及在手订单情况

报告期内，公司真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等消费、汽车类涂料销售情况，具体如下：

单位：吨

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	生产量	销售量	生产量	销售量	生产量	销售量
真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等消费、汽车类涂料	1,049.66	997.17	397.30	365.51	222.02	201.62

截至 2025 年末，公司正在履行尚待交付的真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等消费、汽车类涂料产品订单金额为 49.57 万元。公司在手订单数量较少，主要是基于客户的订购习惯，公司产品订单周期较短，通常为一周到半个月的数量。

6、真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等相关募投项目建设的必要性

真空电镀涂料近年来在化妆品包装瓶和包装盒、汽车车灯、酒瓶包装瓶盖、手机塑料按键、钟表外壳等制造中获得了广泛的认可和应用，汽车专用涂料作为乘用车零部件的装饰或保护材料，主要用于乘用车门把手、座椅、车灯、中控台、后视镜等乘用车内外饰件领域，市场空间巨大。通过真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等相关募投项目建设，可以丰富公司的产品品种，向新的应用领域拓展客户资源，提升公司竞争力和抗风险能力。因此，真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等相关募投项目建设是必要的。

7、真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等相关募投项目产能消化的可行性

新增产品所处市场前景广阔，本次募投项目该类产品产能规模较小，是公司拓展产品线的重要举措。报告期内，公司已初步拓展了部分客户。

后续，公司将扩大现有销售网络，积极参加行业展会，维护现有客户销售基础上，扩大现有客户的销售金额和销售产品类别，通过现有客户或者行业设备厂商转介绍等方式开拓客户，提高公司其他产品的销售。同时，公司成立酒包事业部、3C 事业部等，招聘相关领域优秀销售人员进一步拓展产品销售。

凭借公司在 UV 涂料领域的市场影响力，预计真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等产品未来产能消化不存在重大障碍。

8、新增产能消化风险提示及重大事项提示

公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（二）新增产能消化的风险”进行了风险揭示，并在“重大事项提示”之“四、

特别风险提示”补充提示，具体如下：

“（八）新增产能消化的风险

发行人本次募集资金投资项目新增产能较大，如果未来市场规模增长不及预期，行业技术发展发生重大不利变化，公司对现有客户的维护和对潜在客户的市场拓展情况不及预期，公司可能面临新增产能无法被及时消化的风险。另外，市场的拓展需要一定时间，短期内可能存在产能消化不足的风险。”

（九）补充披露公司现有研发人员、研发场地及研发设备情况，研发中心升级项目拟购置的研发设备的类型、数量、市场价格，结合公司的研发模式、现有研发人员、研发场地及设备等情况，说明研发中心升级项目各项投资内容、费用构成及投资规模的合理性，与实际研发需要是否匹配。

1、补充披露公司现有研发人员、研发场地及研发设备情况，研发中心升级项目拟购置的研发设备的类型、数量、市场价格

研发中心升级项目拟购置的研发设备的类型、数量、市场价格补充情况见本问题（一）的回复。

公司现有研发人员、研发场地及研发设备情况公司在招股说明书“第九节募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”补充披露如下：

“2025 年度，公司拥有专职研发人员 54 人。2025 年末，公司研发设备价值 827.65 万元，成新率 57.21%。受场地限制，公司现有研发人员、研发场地分散在各生产基地。现有主要研发设备明细如下：

单位：万元

序号	名称	价格
1	高效型智能 UV 干燥机	115.04
2	Agilent 气质色谱仪（MS-GS）	105.00
3	Agilent 液相色谱仪（HPLC）	42.92
4	紫外线光清洗机	39.38
5	准分子固化设备	35.40
6	斜坡法防滑测试仪	19.20
7	电子万能试验机	16.37
8	涂布机 12 台（单辊、双辊、三辊）	60.78

9	真空镀膜设备	8.00
10	平圆两用 UV 光固机	7.52
11	湿态防滑测试仪	7.08
12	荧光紫外老化试验箱及其配件	6.88
13	摆式防滑测试仪	6.33
14	Brookfield 粘度测试仪	4.09

研发中心升级项目拟购置的研发设备的类型、数量、市场价格如下：

单位：台/套、万元

类型	序号	名称	数量	市场价格
小试、 中试车间	1	砂磨机	2	428.00
	2	纳米哑光机	1	110.00
	3	抗静电洁净室	1	90.00
	4	新型风机组	1	68.00
	5	微凹中试涂布机	1	49.00
	6	反应器	5	49.00
	7	反应压力容器	20	40.00
	8	不锈钢精馏塔	1	40.00
	9	储罐、冷却塔、高速分散机、工业冷水机组系统、准分子机、计量罐、温控装置等	30	192.80
	小计		62	1,066.80
安全、环 保设备	1	废气处理系统	1	300.00
	小计		1	300.00
模拟测试 设备	1	UV 线（定制）	1	500.00
	2	PUR 贴面线（定制）	1	500.00
	3	耐磨层 5 辊压延生产线（定制）	1	300.00
	4	自动喷涂线体	2	204.00
	5	光学镀膜机、激光镭雕机、数控雕刻机（CNC）、等离子表面处理机等	6	82.50
	小计		11	1,586.50
实验室	1	美国安捷伦液相色谱检测仪	1	105.00
	2	热联附仪	1	63.50
	3	气相色谱仪	1	35.00
	4	高效液相色谱仪	1	32.00
	5	1300L 脱水釜、高速分散机、精密单辊涂布机、双辊精密辊涂机、精密镭射辊涂布机等	58	162.62

类型	序号	名称	数量	市场价格
		小计	62	398.12
配套工程设备	1	螺杆空气压缩机组	1	70.00
	2	空气冷凝器、蒸汽汽包	2	22.00
		小计	3	92.00
		合计		3,443.42

”

2、结合公司的研发模式、现有研发人员、研发场地及设备等情况，说明研发中心升级项目各项投资内容、费用构成及投资规模的合理性，与实际研发需要是否匹配

（1）研发模式

公司秉持自主研发的策略，坚持走技术创新之路，围绕核心技术和产品，进行系统性的基础研究、配方开发、工艺优化和应用测试，持续推动产品与技术的迭代升级，确保公司在行业竞争中始终保持领先地位，为企业的可持续发展奠定了坚实基础。

发行人产品配方开发分为原产品配方改良以及新产品配方开发两大类。以新产品配方开发为例，研发过程如下：

①获取材料性能需求。公司研发人员充分了解产品需求及产品应用领域，确定产品综合性能需求后，转化为公司相关产品的性能需求，最终确定 UV 涂料等开发目标。

②小试探索试验，确定产品配方。研发人员根据开发设计目标，进行小试配方设计探索，初步选定配方后，在实验室小试生产，对小试样品进行多项性能检测，经多轮小试检测后，确定新产品配方。

③涂装测试。新产品配方确定后，需要测试涂装后新产品的各项性能。截至本回复签署日，公司研发中心无涂装测试条件，需要联系客户，由客户配合进行涂装测试。

④车间中试。涂装测试合格后，进行车间中试，以确定生产工艺参数。

⑤客户小批量验证。将中试产品在客户车间进行小批量的验证，进行产品验

证，如性能检测合格，产品配方进入数据库，后续接到客户订单时按此产品配方和生产工艺进行批量生产。如存在性能问题，则根据问题情况重复具体的研发步骤，直至通过客户验证为止。

(2) 现有研发人员、研发场地及设备等情况

详见本问题第一小问的回复。

(3)说明研发中心升级项目各项投资内容、费用构成及投资规模的合理性，与实际研发需要是否匹配

本次研发中心升级项目拟建设小试、中试和涂装测试场地，完善小试设备，新增中试设备、涂装设备，增加检测设备，改善研发环境、扩大研发空间。

本项目利用现有场地，不新建研发大楼，通过投入 1,304.89 万元，对现有房屋进行装修改造；同时，投入 1,366.80 万元，购置砂磨机、纳米压光机、抗静电洁净室、微凹中试涂布机等小试中试设备；投入 1,586.50 万元，购置 UV 线（定制）、PUR 贴面线（定制）、耐磨层 5 辊压延生产线（定制）等涂装测试设备；投入 162.62 万元，购置美国安捷伦液相色谱检测仪、热联附仪、气相色谱仪等检测设备。项目建成后，公司研发中心具备开展小试、中试、涂装测试的能力，具备为气相色谱分析的化合物鉴定和定量提供全谱、高分辨率的精确质量数据等的的能力，以适应公司未来新产品开发的需要。

综上，研发中心升级项目各项投资内容、费用构成及投资规模具有合理性，与实际研发需要相匹配。

(十) 结合公司资产负债结构、货币资金、经营现金流、现金分红等情况，分析说明补充流动资金的必要性及补流规模的合理性

1、补充流动资金测算

公司本次募投项目补充流动资金的测算以 2022 年至 **2025 年**公司经营情况为基础，按照销售百分比法测算公司未来日常生产经营所需营运资金与现有流动资金的差额（即流动资金缺口）。

(1) 未来三年营业收入的测算

2022 年至 2025 年，公司生产经营规模**呈稳步增长趋势**。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	81,586.91	87,903.68	75,509.24	65,233.27
营业收入复合增长率	7.74%			

结合现在经济形势、市场竞争程度及发行人发展规划情况，参考发行人 2022 年至 2025 年营业收入复合增长率，假设 2026 年至 2028 年公司保持年均 7.5% 的收入增长速度，以 2025 年度营业收入为基数，据此测算公司 2026 年至 2028 年营业收入，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2026E	2027E	2028E
营业收入	81,586.91	87,705.93	94,283.87	101,355.17
营业收入增长率	-	7.5%	7.5%	7.5%

本处及以下测算仅为论证本次补充流动资金的必要性及合理性，不代表公司对以后年度经营情况及趋势的判断，不构成盈利预测或业绩承诺，投资者不应据此进行决策。

(2) 未来三年流动资金需求测算

①未来三年经营性流动资产测算

经营性流动资产包括企业日常经营所需要的可自由支配资金/最低现金保有量、其他货币资金、应收票据、应收账款、应收款项融资、预付账款、存货等。

2022 年至 2025 年，公司资金包括可自由支配资金及受限的其他货币资金。

未来三年，为保障公司日常经营，公司需保留最低现金保有量，即企业为日常经营需要而保留的货币资金。采取同行业可比公司最低现金保有量现金覆盖月平均值计算公司未来三年最低现金保有量。

同行业可比公司最低现金保有量测算如下：

单位：万元、个月

可比公司	项目	2025 年度/末	2024 年度/末	2023 年度/末	2022 年度/末	2022 年至 2024 年平均
松井股份	货币资金①	未披露	24,785.58	19,362.38	48,429.02	30,858.99
	其他货币资金②	未披露	637.03	245.38	360.01	310.61

可比公司	项目	2025 年度/末	2024 年度/末	2023 年度/末	2022 年度/末	2022 年至 2024 年平均
	交易性金融资产③	未披露	1,862.89	16,244.19	2,022.69	6,709.92
	可自由支配资金④=①-②+③	-	26,011.44	35,361.19	50,091.70	27,866.08
	经营活动现金流出小计⑤	未披露	66,525.60	52,729.95	47,209.34	55,488.29
	月均现金流出⑥	-	5,543.80	4,394.16	3,934.11	4,624.02
	现金覆盖月⑦=④/⑥	-	4.69	8.05	12.73	8.49
飞凯材料	货币资金①	90,057.40	91,877.64	107,270.47	129,121.48	109,423.20
	其他货币资金②	14,866.74	14,968.89	23,998.68	23,998.68	15,741.56
	交易性金融资产③	42,642.01	30,039.77	24,342.77	12,227.71	22,203.42
	可自由支配资金④=①-②+③	117,832.67	106,948.52	107,614.57	117,350.51	82,978.40
	经营活动现金流出小计⑤	299,086.14	298,527.88	337,022.90	321,012.89	318,854.55
	月均现金流出⑥	24,923.85	24,877.32	28,085.24	26,751.07	26,571.21
	现金覆盖月⑦=④/⑥	4.73	4.30	3.83	4.39	4.17
广信材料	货币资金①	未披露	8,826.97	19,365.79	13,923.16	14,038.64
	其他货币资金②	未披露	3,314.48	388.50	567.45	1,067.61
	交易性金融资产③	未披露	9,342.06	4,841.47	2,816.54	5,666.69
	可自由支配资金④=①-②+③	-	14,854.54	23,818.76	16,172.25	13,711.39
	经营活动现金流出小计⑤	未披露	25,305.75	30,642.68	61,070.70	39,006.38
	月均现金流出⑥	-	2,108.81	2,553.56	5,089.23	3,250.53
	现金覆盖月⑦=④/⑥	-	7.04	9.33	3.18	6.52
2022 年至 2024 年可比公司现金覆盖月平均值		6.39				

注：上述可比公司数据来源于可比公司公开披露的定期报告。

2022 年至 2024 年，同行业可比公司最低现金保有量现金覆盖月平均值为 6.39 个月。因此，以同行业可比公司最低现金保有量现金覆盖月平均值 6.39 个月计算公司未来三年最低现金保有量。

2022 年至 2025 年，公司现金流出情况如下：

单位：万元

报表项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	四年平均
经营活动现金流出小计	33,309.20	45,189.35	35,360.30	42,602.04	39,115.22
月均现金流出	2,775.77	3,765.78	2,946.69	3,550.17	3,259.60

因此，根据公司 2022 年至 2025 年月均现金流出及同行业可比公司最低现

金保有量现金覆盖月平均值计算最低现金保有量，即 20,828.86 万元。计算的最低现金保有量 20,828.86 万元占 2022 年至 2025 年平均营业收入的比例为 26.86%，按销售百分比法计算公司未来三年最低现金保有量。

未来三年，公司其他货币资金、应收票据、应收账款、应收款项融资、预付账款、存货等指标变动，均以公司 2022 年至 2025 年期末数占当期营业收入比例的平均数测算，具有合理性，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年-2025 年各项目平均值	2022 年-2025 年各项目占营业收入比例	2026E	2027E	2028E
营业收入	77,558.28	-	87,705.93	94,283.87	101,355.17
最低现金保有量	-	26.86%	23,554.09	25,320.64	27,219.69
其他货币资金	6,784.01	8.75%	7,671.62	8,246.99	8,865.52
应收票据及应收账款、应收款项融资等	46,095.77	59.43%	52,126.90	56,036.42	60,239.15
预付账款	110.69	0.14%	125.17	134.56	144.65
存货	8,041.48	10.37%	9,093.62	9,775.64	10,508.82
经营性流动资产合计	-	105.55%	92,571.41	99,514.26	106,977.83

②未来三年经营性流动负债测算

经营性流动负债包括应付票据、应付账款、预收款项、合同负债、应付职工薪酬、应交税费等。未来三年，上述指标均以发行人 2022 年至 2025 年期末数占当期营业收入比例的平均数测算，具有合理性，具体测算如下：

单位：万元

项目	2022 年-2025 年各项目平均值	2022 年-2025 年各项目占营业收入比例	2026E	2027E	2028E
营业收入	77,558.28	-	87,511.05	94,074.38	101,129.96
应付票据及应付账款、合同负债等	30,887.94	39.83%	34,929.29	37,548.98	40,365.16
其他（应付职工薪酬、应交税费等）	3,296.26	4.25%	3,727.54	4,007.11	4,307.64
经营性流动负债合计	34,184.20	44.08%	38,656.83	41,556.09	44,672.80

(3) 未来三年营运资金需求测算

经测算，2025 年末，公司经营性流动资产与同期经营性流动负债的差额为

51,916.38 万元，为公司已投入的营运资金。

2028 年，公司新增营运资金需求测算如下：

单位：万元

项目	金额
2028 年经营性流动资产①	106,977.83
2028 年经营性流动负债②	44,672.80
2028 年经营性流动资金占用额③=①-②	62,305.03
2025 年经营性流动资产④	91,351.50
2025 年经营性流动负债⑤	39,435.12
2025 年经营性流动资金占用额⑥=④-⑤	51,916.38
未来三年新增营运资金需求⑦=③-⑥	10,388.65

根据上述测算，公司 2028 年新增营运资金资金缺口将达到 10,388.65 万元。

2、公司资产负债结构、货币资金、经营现金流、现金分红等情况

报告期内，发行人资产负债结构、货币资金、经营现金流、现金分红等情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度/ 2025.12.31	2024 年度/ 2024.12.31	2023 年度/ 2023.12.31
货币资金	11,364.61	14,570.01	17,593.36
资产负债率（合并）	48.83	50.53	53.12
经营活动产生的现金流量净额	16,782.91	15,639.47	8,562.39
对应年度现金分红	-	1,258.20	6,000.00

注：2025 年 5 月 19 日，公司召开 2024 年年度股东会，全体股东同意进行现金分红，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.0 元（含税），分红金额合计 1,258.20 万元，本次股利分配于 2025 年 6 月实施完毕。

报告期内，公司资金状况较好，经营活动现金流量净额随着公司销售规模扩大及利润的增加呈上升趋势。当前，公司处于扩展市场规模、优化产品结构、完善产品销售体系等业务发展关键阶段，未来对于营运资金的需求将进一步扩大，公司需要保持较高水平的流动资金用于增加市场营销推广的力度，

报告期各期末，公司合并口径资产负债率与可比公司对比情况如下：

单位：%

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
松井股份（600157.SH）	暂未披露	25.40	16.88

项目	2025. 12. 31	2024.12.31	2023.12.31
飞凯材料（300398.SZ）	27.97	36.91	39.10
广信材料（300537.SZ）	暂未披露	35.38	38.19
公司	48.83	50.53	53.12

对比可比公司，公司资产负债率较高。公司此次募集资金补充流动资金有利于优化公司资本结构，减少财务费用，降低资产负债率，提高抗风险能力。

3、补充流动资金的必要性及补流规模的合理性

根据上述测算，公司未来三年的资金缺口将达到 **10,388.65** 万元。当前，公司处于扩展市场规模、优化产品结构、完善产品销售体系等业务发展关键阶段，未来对于营运资金的需求将进一步扩大，公司需要保持较高水平的流动资金用于增加市场营销推广的力度，加大各区域市场，拓展新的业务渠道与新客户。此外，公司为不断强化产品优势和技术优势，进一步拓展产品矩阵和产业布局，未来将持续增加关于行业前沿技术研发、生产设备改进和优秀人才引进等方面的资金投入。补充流动资金有利于满足公司未来在生产、研发投入、营销推广等多方面的营运资金需求，为公司未来持续稳定发展奠定良好基础，具有必要性、合理性。

4、补充流动资金项目的调整情况及原因

（1）调整的程序及信息披露

鉴于公司可自由支配资金储备相对充足，盈利能力良好，经营活动现金流持续流入，经审慎考虑，根据公司发展规划及经营需要，经第一届董事会第十八次会议审议通过，公司取消补充流动资金项目。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“十二、募集资金运用”、“第九节 募集资金运用”之“二、募集资金运用情况”中删除补充流动资金相关内容。

（2）补充流动资金项目的调整原因及依据

1) 公司可自由支配资金相对充足

2025 年末，公司可自由支配资金与首次申报截至 2024 年末可自由支配资金比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末

货币资金①	11,364.61	14,570.01
其他货币资金②	4,187.70	8,509.57
交易性金融资产③	21,436.69	15,119.72
可自由支配资金④=①-②+③	28,613.59	21,180.16

2025 年末，公司可自由支配资金较 2024 年末增加 7,495.60 万元，公司可自由支配资金相对充足。

2) 公司盈利能力良好，经营活动现金持续流入

报告期内，公司净利润及经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	11,063.81	11,344.56	11,303.99
经营活动产生的现金流量净额	16,782.92	15,639.47	8,562.39

报告期内，公司经营情况良好，公司销售回款情况较好，经营活动产生的现金流量净额持续向好。

3) 公司预计未来三年不存在较大的非营运性业务支出。

除募投项目外，公司预计未来三年不存在较大的非营运性业务支出。

综上，公司可自由支配资金相对充足且盈利能力良好，经营活动现金流持续流入，能够为公司业务发展过程中的流动资金需求提供合理支持。因此，根据公司发展规划及经营需要，经审慎考虑，公司决定取消补充流动资金项目，业务发展过程中的流动资金需求将由公司以自有资金解决。

（十一）量化分析说明在募投项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，并进一步完善风险揭示及重大事项提示

（1）折旧和摊销明细

公司募投项目固定资产折旧、无形资产摊销政策如下：

序号	资产类别	预计可使用年限	净残值率
1	土地	50 年	0.00
2	长期待摊费用（装修）	3 年	0.00
3	房屋及建筑物	20 年	5%

4	机器设备	10 年	5%
5	电子设备	5-10 年	5%
6	软件	5-10 年	5%
7	运输设备	5-10 年	5%

项目按照年限平均法进行折旧，本次募投项目完工后至达产期新增的折旧与摊销明细如下：

单位：万元

序号	项目名称	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 (达产期)
1	湖南恒旺新材料科技有限公司望城制造基地项目	-	-	320.73	444.61	444.61
2	泰国生产基地建设项目	24.00	24.00	376.94	376.94	376.94
3	湖南恒兴新材料研发中心建设项目	-	381.04	762.09	762.09	544.61
4	湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目	-	762.81	762.81	762.81	245.34
5	营销网络及信息化建设项目	-	213.74	349.68	447.53	447.53
合计		24.00	1,381.59	2,572.24	2,793.98	2,059.03

注 1：湖南恒兴新材料研发中心建设项目、湖南恒兴新材料生产基地升级建设项目装修费用分三年摊销完成。

(2) 对产品单位成本、经营业绩的影响

本项目按照年限平均法进行折旧，本项目生产基地项目于第五年达到满产状态。根据本次募集资金投资项目可行性研究报告，募集资金投资项目达产期前预计年度最高新增折旧与摊销 **2,793.98** 万元。由于募投项目涉及项目不同，基于谨慎性考虑，采用募投项目最高年度折旧与摊销金额计算对公司产品单位成本、经营业绩的影响。

假如公司募集资金投资项目实施效果不及预期，募集资金投资项目产能全部未消化的极端情况下，募集资金投资项目每年度新增折旧将使公司每年营业成本增加 **2,793.98** 万元，使公司每年净利润下降 **2,374.88** 万元。假设公司未来产品产销量、产品单位成本与公司 **2025 年**保持一致，该部分折旧将使公司产品成本每吨增加 **1,354.85** 元。

基于以上假设，募投项目完工后折旧与摊销金额对公司产品单位成本、经营业绩的影响如下：

单位：万元、吨、元/吨、%

序号	2025 年度金额 (A)	募投项目折旧/ 摊销影响额 (B)	考虑影响额后金额 (C=A+B)	影响比例 (C/A)
营业成本	52,553.94	2,793.98	55,347.92	5.32
净利润	11,063.81	-2,374.88	8,688.93	-21.47
产品产量	20,622.00	-	-	-
产品单位成本	25,484.40	1,354.85	26,839.26	5.32

(3) 风险揭示及重大事项提示

公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“(三)募投项目新增折旧和摊销的风险”进行了补充披露，并在“重大事项提示”之“四、特别风险提示”补充提示，具体如下：

“（三）募投项目新增折旧和摊销的风险

发行人本次募集资金投资项目需要新建较多建筑设施及购置较多设备及软件等，并配套相关生产、管理及研发人员。项目建设完成后，固定资产折旧、无形资产摊销金额将有所增加，人力成本费用将有所上升，从而对公司利润造成一定压力。若未来市场环境或下游需求出现重大变化，导致募集资金投资项目收益不及预期，公司因相关建设投资项目实施带来的募投项目折旧摊销大幅增加及人力成本费用的提高将对公司的盈利能力及经营业绩产生一定程度的不利影响。”

二、核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅本次募投项目可行性研究报告，了解各募投项目具体投资安排明细、投资数额的测算依据、项目实施安排等。
- 2、查阅发行人固定资产明细、本次募投项目可行性研究报告、发行人说明，访谈发行人管理层，查阅可比公司招股说明书、募集说明书等，了解募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模的合理性。
- 3、查阅发行人募投项目相关审批、备案、环评等情况，访谈发行人管理层，查阅发行人说明、发行人境外律师出具的法律意见书，走访主管部门，了解各募投项目建设内容和建设规模、建设情况、项目实施进度等，以及与环评、产能备

案等是否一致等。

4、查阅发行人第一届董事会第七次会议决议、**第一届董事会第十六次会议决议、第一届董事会第十八次会议决议**和 2024 年第三次临时股东会决议，查阅湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目竣工联合验收资料、湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目董事会审议后投入明细、鑫振邦租赁互力达厂房合同、发行人说明，对发行人管理层访谈，了解湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目进度及投入情况、项目投产运营后原租赁厂房相关生产线及设备处置安排等。

5、查阅发行人销售组织体系、花名册、本次募投项目可行性研究报告及发行人说明，访谈发行人管理层，了解发行人在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库的必要性和合理性。

6、查阅发行人按地域区分的销售明细表、下游客户建厂情况、发行人说明，访谈发行人管理层，了解泰国生产基地建设项目建设的必要性及建设规模的合理性。

7、查阅募投项目可行性研究报告、发行人产品产能利用率情况、发行人所处行业相关研究报告、发行人说明，访谈发行人管理层，了解发行人所处行业市场竞争情况、市场空间情况，发行人新增产能情况及新增产能的必要性、合理性、产能消化的可行性。

8、查阅募投项目可行性研究报告、发行人分领域销售情况、核心技术情况、发行人所处行业相关研究报告、发行人说明，访谈发行人管理层，了解真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等相关募投项目建设的必要性及产能消化的可行性。

9、查阅募投项目可行性研究报告、发行人固定资产明细、花名册、发行人说明，与发行人管理层访谈，了解研发中心升级项目各项投资内容、费用构成及投资规模合理性。

10、查阅**发行人第一届董事会第七次会议决议、第一届董事会第十六次会议决议、第一届董事会第十八次会议决议**和 2024 年第三次临时股东会决议，募投项目可行性研究报告、发行人中长期发展战略规划、发行人现金分红情况、《审计报告》、发行人说明，与发行人管理层访谈，查阅可比公司财务指标，了解发行人补充流动资金的必要性及补流规模的合理性。

11、查阅募投项目可行性研究报告、《审计报告》、发行人说明，了解募投项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已在《招股说明书》补充披露各募投建设项目投资费用具体构成以及所需资金测算的依据，拟购置的主要机器设备的具体类型、数量、市场价格等，拟新建的主要生产线、工序条线数量，安全生产与环保相关配套投入安排；

2、发行人已在《招股说明书》补充披露发行人及各子公司的现有及在建厂房、生产线与机器设备情况，以及报告期内主要产品的产能及产销量情况等；募投项目新增厂房建设、设备购置等固定资产投资规模合理性说明。

3、发行人已在《招股说明书》补充披露各募投项目的实施时间安排及实施进度，环评、产能、境外投资等相关审批、备案、经营资质取得情况。

湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目已建成，**正在试生产**。项目环评产能高于实际建设产能，发行人已按环评批复的要求建设相应的环保设施，项目环保符合环保监管相关要求，本项目已按相关法规要求办理审批、备案等程序，不存在项目实施风险。**鉴于湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目已建成并正在试生产，根据公司发展规划及经营需要，经第一届董事会第十八次会议审议通过，发行人本次募集资金投资项目取消湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目，具有合理性。**

本次募投其余项目均处于项目前期，公司将在完成相关审批、备案等程序后开始建设，不存在未完成相关审批、备案等程序即开始建设的情形。

4、发行人原计划使用本次募集资金置换湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目前期投入资金，**鉴于湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目已建成并正在试生产，根据公司发展规划及经营需要，经第一届董事会第十八次会议审议通过，发行人本次募集资金投资项目取消湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目，具有合理性。**

湖南鑫振邦紫外光固化（UV）新材料项目建成投产后，原租赁厂房相关生

产线将终止租赁。考虑原租赁厂房相关生产线及设备残值及搬迁成本，该生产基地投产运营后，除部分研发设备、方便简单拆装设备外，原租赁厂房相关生产线及设备将进行处置。

5、发行人已在《招股说明书》补充披露营销网络及信息化建设项目拟购置的房产的具体情况及其进度。发行人在上海、深圳、北京、成都、东莞购置办公场所或者仓库具有必要性及合理性，发行人将根据生产经营需要、各地区建设需求的紧迫性、可获得性以及项目审批情况合理安排房产购置，相关购置规模与实际经营需要相匹配，不存在闲置风险。

6、泰国生产基地建设项目的建设具有必要性、建设规模具有合理性，境外建厂开展生产经营具有可行性。

7、发行人真空电镀涂料、汽车内外饰涂料等募投项目新增产能具有必要性、合理性，产能消化具有可行性；发行人已在《招股说明书》中就新增产能消化进行充分风险揭示及重大事项提示。

8、发行人已在《招股说明书》补充披露公司现有研发人员、研发场地及研发设备情况，研发中心升级项目拟购置的研发设备的类型、数量、市场价格等。湖南恒兴新材料研发中心建设项目各项投资内容、费用构成及投资规模具备合理性，与实际研发需要相匹配。

9、公司使用募集资金补充流动资金，有利于优化公司的资本结构、降低公司的资产负债率和财务风险，提升公司的持续经营能力，具有必要性与合理性。鉴于发行人可自由支配资金相对充足且盈利能力良好，经营活动现金流持续流入，能够为发行人业务发展过程中的流动资金需求提供合理支持。发行人根据公司发展规划及经营需要，经审慎考虑，决定取消补充流动资金项目，具有合理性。

发行人已在《招股说明书》中就募投项目新增折旧和摊销的风险进行充分风险揭示及重大事项提示。

问题 11.其他问题

(1) 关于稳定股价方案。根据申请文件，发行人本次拟发行不超过 2,097 万股（不含超额配售选择权），占发行后总股本 25%，公司制定了稳定股价措

施的预案，实施顺序为公司回购股票，控股股东、实际控制人增持公司股票，在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票。请发行人：结合本次公开发行前后公众股数量、具体稳定股价措施，以及稳定股价措施的启动条件、启动程序等，详细说明股价稳定预案是否合理可行、能否切实有效发挥稳价作用。

（2）关于承诺事项。根据申请文件，发行人 2025 年一季度营业收入、净利润存在一定下滑。请发行人、实际控制人等主体按照《业务规则适用指引第 1 号》1-26 发行上市相关承诺等相关要求补充相关承诺。

（3）关于风险揭示相关信息披露准确性、充分性。请发行人：按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》要求，结合公司业务及经营特点进一步完善风险揭示，逐项校对风险因素，在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素等类似表述，提高风险揭示准确性、充分性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）关于稳定股价方案。根据申请文件，发行人本次拟发行不超过 2,097 万股（不含超额配售选择权），占发行后总股本 25%，公司制定了稳定股价措施的预案，实施顺序为公司回购股票，控股股东、实际控制人增持公司股票，在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票。请发行人：结合本次公开发行前后公众股数量、具体稳定股价措施，以及稳定股价措施的启动条件、启动程序等，详细说明股价稳定预案是否合理可行、能否切实有效发挥稳价作用

1、本次公开发行前后公众股数量

公司本次公开发行前后公众股数量及比例情况如下：

单位：万股，%

序号	股东姓名/名称	是否为公众股东	发行前持股情况	发行后持股情况 (未考虑超额配售选择权)	发行后持股情况 (考虑超额配售选择权)

			持股 数量	持股 比例	持股 数量	持股 比例	持股 数量	持股 比例
1	湘恒企	否	3,510.00	55.79	3,510.00	41.85	3,510.00	40.33
2	李皦丹	否	1,699.43	27.01	1,699.43	20.26	1,699.43	19.53
3	黎学东	否	292.50	4.65	292.50	3.49	292.50	3.36
4	柳琨	否	286.65	4.56	286.65	3.42	286.65	3.29
5	岳阳恒一	否	237.00	3.77	237.00	2.83	237.00	2.72
6	岳阳恒诚	否	125.00	1.99	125.00	1.49	125.00	1.44
7	岳阳恒容	否	79.00	1.26	79.00	0.94	79.00	0.91
8	戴尚衡	是	61.43	0.98	61.43	0.73	61.43	0.71
9	本 次 公 开 发 行 股 份	是	-	-	2,097.00	25.00	2,411.55	27.71
合 计			6,291.00	100.00	8,388.00	100.00	8,702.55	100.00

注：根据《上市规则》的规定，公众股东是指除以下股东之外的发行人股东：1、持有发行人 10%以上股份的股东及其一致行动人；2、发行人董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，发行人董事、高级管理人员直接或间接控制的法人或者其他组织。关系密切的家庭成员，包括配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

本次公开发行前，发行人公众股东合计持股 61.43 万股，占发行人总股本的 0.98%。不考虑超额配售选择权，本次公开发行后，发行人公众股东合计持股 2,158.43 万股，占发行后总股本的 25.73%；此外，根据发行人的公开发行方案，发行人和主承销商将根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行的股票数量不得超过本次发行股票数量（不含采用超额配售选择权发行的股票数量）的 15%，并授权发行人董事会与主承销商根据具体情况协商，经中国证监会注册后确定。考虑超额配售选择权，本次公开发行后，发行人公众股东合计持股 2,472.98 万股，占发行后总股本的 28.42%。

2、稳定股价预案

公司稳定股价具体内容如下：

（1）股价稳定措施的启动和停止条件

启动条件：

①自公司公开发行股票并在北交所上市之日起 6 个月内，若公司股票连续 10 个交易日收盘价（如因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照有关规定作相应调整，下同）均低于本次发行价格；（以

下简称“启动条件1”）

②自公司公开发行股票并在北交所上市之日起第7个月至第36个月内，若公司股票出现连续20个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产（若最近一期审计基准日后，公司因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，每股净资产须按照有关规定作相应调整，下同）。（以下简称“启动条件2”）

在公司公开发行股票并在北交所上市第7个月起至第12个月止、第13个月起至第24个月止、第25个月起至第36个月止的三个单一期间内，因触发上述启动条件2而启动并实施完毕的稳定股价措施，各相关主体的实际增持或回购公司股份的资金总额超过本预案规定的其在单一期间的增持金额上限的，可选择在该单一期限内不再启动新的稳定股价措施。

中止条件：

①因上述启动条件1而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，若公司股票连续3个交易日的收盘价均高于本次发行价格，则相关责任主体可选择中止实施股份增持计划；中止实施股份增持计划后，如再次出现公司股票连续3个交易日收盘价低于本次发行价的，则相关责任主体应继续实施稳定股价之股份增持计划。

②因上述启动条件2而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，公司股票连续5个交易日的收盘价均高于上一年度末经审计的每股净资产，则相关责任主体可选择中止实施股价稳定措施；中止实施方案后，如再次出现公司股票连续5个交易日收盘价低于公司最近一期末经审计的每股净资产的，则相关责任主体应继续实施稳定股价措施。

③继续增持股票将导致需要履行要约收购义务。

④继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合北交所上市条件。

停止条件：

股价稳定措施实施期间，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕：

①因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，具体的稳定股价措施实施期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 1 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。

②因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，公司公开发行股票并在北交所上市 36 个月期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 2 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。

③中国证监会和北交所规定的其他情形。

（2）稳定股价的具体措施

自公司公开发行股票并在北交所上市之日起 12 个月内，稳定股价的启动条件首次触发时，控股股东、实际控制人持有公司股票的锁定期延长限售 36 个月。、董事、高级管理人员持有公司股票的锁定期延长限售 6 个月。

当公司需要采取股价稳定措施时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员等相关责任主体将按以下顺序依次采取部分或全部措施以稳定股价：

①公司控股股东及实际控制人增持公司股票

1) 公司控股股东及实际控制人应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

2) 公司应在触发稳定股价的启动条件 2 个交易日内通知公司控股股东及实际控制人；公司控股股东及实际控制人应在接到通知之日起 10 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。

3) 公司控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：

A 若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于其上一个会计年度从公司取得的税后现金分红金额

的 10%且不低于 200 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过上一个会计年度从公司取得的税后现金分红金额 30%或不超过 500 万元（以二者孰高值为准）。

B 若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额不低于其上一个会计年度从公司取得的税后现金分红金额的 10%且不低于 200 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过上一个会计年度从公司取得的税后现金分红金额的 30%或不超过 500 万元（以二者孰高值为准）。

②在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票

若根据稳定股价措施完成控股股东及实际控制人增持股票后，公司股价仍低于本次发行价格或公司上一年度未经审计的每股净资产时，则启动在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员（以下简称“有增持义务的公司董事、高级管理人员”）增持：

1）有增持义务的公司董事、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

2）公司应在触发稳定股价的启动条件 2 个交易日内通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 10 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。

3）有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：

A 若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高

级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。

B 若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金总额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。

4) 公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司北京证券交易所上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

③公司回购股票

若根据稳定股价措施完成控股股东、实际控制人和有增持义务的公司董事、高级管理人员增持股票后，公司股价仍低于公司上一年度末经审计的每股净资产时，则启动公司回购：

1) 公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《公司法》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 4 号——股份回购》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合北京证券交易所上市条件。

2) 满足启动股价稳定措施条件后，公司应在 10 个交易日内召开董事会，讨论回购公司股票的方案，并提交股东会审议（如须）。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的 2 个交易日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股票预案，并发布召开股东会的通知。

3) 公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票；回购须经公司股东会决议的，公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东会中投赞成票。

4) 公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员，承诺在公司因稳定股价而回购的实施期间内不减持公司股票。

5) 公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求外，还应符合下列各项：

A 公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司本次向不特定合格投资者公开发行股票所募集资金的总额。

B 在公司公开发行股票并在北交所上市第 7 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间内，公司每期用于回购股份的资金金额不低于上一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 10%，回购开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则公司需继续进行回购，其每期用于回购股份的资金金额不超过上一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 30%。

6) 回购价格不超过公司上一年度未经审计的每股净资产。

7) 公司回购方案实施完毕后，应按照《公司法》、中国证监会和北交所的相关规定处理回购股份、履行有关信息披露义务。

(3) 未履行稳定公司股价措施的约束措施和相关承诺

在启动股价稳定措施的条件满足时，如控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司未采取上述稳定股价的具体措施，控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司承诺接受以下约束措施：

①控股股东及实际控制人约束措施

控股股东及实际控制人在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如未按照上述预案采取稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果控股股东及实际控制人未履行完成增持上述稳定股价的具体措施的，控股股东及实际控

制人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的相关规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

②有增持义务的公司董事、高级管理人员的约束措施

有增持义务的公司董事、高级管理人员承诺，在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如本人未采取上述稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果本人未完成上述稳定股价的具体措施的，本人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的相关规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

③公司的约束措施

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司未采取上述稳定股价的具体措施，公司将在股东会及北交所官网公开说明未采取稳定股价措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将向投资者依法承担赔偿责任，并按照法律、法规及相关监管机构的要求承担相应的责任；如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

④控股股东、实际控制人、有增持义务的公司董事及高级管理人员出具的承诺

公司控股股东湘恒企、实际控制人李皞丹承诺如下：

“1、本人/本公司将严格遵守公司制定的《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》，按照该预案的规定履行作为发行人控股股东/实际控制人稳定股价的义务。

2、本人/本公司将根据上述《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》中的相关规定，在公司回购股份不会对公司经营发展或持续经营能力造成重大不利影响的情况下，在发行人就回购股份事宜召开的董事会或股东会上，对回购股份的相关决议投赞成票。

3、在启动稳定股价措施的前提条件满足时，如本人/本公司未采取上述稳定股价的具体措施，本人/本公司无条件接受以下约束措施：

（1）本人/本公司将在公司股东会及中国证券监督管理委员会/北交所指定媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

（2）如果本人/本公司未履行完成稳定股价的具体措施的，本人/本公司直接或间接持有的公司股份将在相关事项发生之日起不得转让，直至本人/本公司按《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》的内容采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

4、若法律、法规、规范性文件及中国证券监督管理委员会或北交所对启动股价稳定措施的具体条件、采取的具体措施等有不同规定，或者对相关主体因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定的，本人/本公司承诺自愿无条件地遵从该等规定。”

公司有增持义务的公司董事、高级管理人员承诺：

“1、本人将严格遵守公司制定的《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》，按照该预案的规定履行作为发行人非独立董事/高级管理人员稳定股价的义务。

2、本人将根据《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》中的相关规定，在公司回购股份不会对公司经营发展或持续经营能力造成重大不利影响的情况下，在发行人就回购股份事宜召开的董事会或股东会上，对回购股份的相关决议投赞成票。

3、在启动稳定股价措施的前提条件满足时，如本人未采取上述稳定股价的具体措施，本人无条件接受以下约束措施：

（1）本人将在公司股东会及中国证券监督管理委员会/北交所指定媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

(2) 如果本人未履行完成稳定股价的具体措施的, 本人直接或间接持有的公司股份将在相关事项发生之日起不得转让, 直至本人按《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》的内容采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止, 且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

4、若法律、法规、规范性文件及中国证券监督管理委员会或北交所对启动股价稳定措施的具体条件、采取的具体措施等有不同规定, 或者对相关主体因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定的, 本人承诺自愿无条件地遵从该等规定。”

3、现有股价稳定预案是否合理可行、能否切实有效发挥稳价作用

发行人已按照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等有关法律法规和规范性文件的规定制定了稳定股价预案, 明确了稳定股价预案的启动和终止条件、稳定股价的具体措施和实施程序以及应启动而未启动稳定股价措施的约束措施。

发行人稳定股价的方案已明确, 自公开发行股票并在北交所上市之日起 6 个月内, 若发行人股票连续 10 个交易日收盘价均低于本次发行价格, 发行人将启动稳定股价预案; 自公开发行股票并在北交所上市之日起第 7 个月至第 36 个月内, 若发行人股票连续 20 个交易日收盘价均低于发行人上一年度末经审计的每净资产, 发行人将启动稳定股价预案。

发行人稳定股价预案明确了稳定股价具体措施, 包括: 自公司公开发行股票并在北交所上市之日起 12 个月内, 稳定股价的启动条件首次触发时, **控股股东、实际控制人持有公司股票**的锁定期延长限售 36 个月, 董事、高级管理人员持有公司股票的锁定期延长限售 6 个月。

按照控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的有增持义务的公司董事、高级管理人员、公司的先后顺序, 增持(回购)公司股票等。公司已明确了上述稳定股价措施的实施程序。发行人稳定股价预案具有可执行性, 现有股价稳定预案能切实发挥稳价作用。

本次公开发行前, 发行人公众股东合计持股 61.43 万股, 占发行人总股本的

0.98%，发行人公众股东比例较低。根据本次公开发行方案，发行人和主承销商将根据具体发行情况，择机采用超额配售选择权。考虑超额配售选择权，本次公开发行后，发行人公众股东合计持股 2,472.98 万股，占发行后总股本的 28.42%，将给控股股东、实际控制人、有增持义务的公司董事、高级管理人员、发行人实施增持（回购）股份计划以稳定公司股价提供较大的空间。发行人已在招股说明书中“第三节 风险因素”之“七、影响稳定股价预案实施效果的风险”中对稳定股价预案实施效果不及预期的风险进行了风险提示。

控股股东、实际控制人、有增持义务的公司董事、高级管理人员、发行人别出具了《关于稳定股价的承诺》，承诺将努力保持公司股价稳定，遵守和执行预案的内容，根据预案及相关法律、法规及规范性文件的规定履行增持或回购公司股票等相关义务，如未履行预案中的股价稳定措施的，将按照预案的相关内容接受相应约束措施或承担其他法律责任。

因此，发行人稳定股价措施合法有效并已披露相关风险，内容完整明确、针对性和可执行性较强，且对控股股东、实际控制人、有增持义务的公司董事、高级管理人员、发行人具有法律约束力，有助于维护发行人本次向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市后股价的稳定，保护投资者的利益。

综上，结合本次发行前后公众股数量、稳定股价的具体措施等，以及稳定股价措施的启动条件、启动程序等进行分析，保荐机构认为：公司股价稳定预案合理可行、能切实有效发挥稳价作用。

（二）关于承诺事项。根据申请文件，发行人 2025 年一季度营业收入、净利润存在一定下滑。请发行人、实际控制人等主体按照《业务规则适用指引第 1 号》1-26 发行上市相关承诺等相关要求补充相关承诺

对照《规则适用指引第 1 号》1-26 发行上市相关承诺的要求，发行人、发行人的股东，发行人的董事、原监事和高级管理人员等相关主体于本次发行申请前已就本次发行上市作出承诺并提出相应约束措施，具体如下：

序号	《规则适用指引第 1 号》对于发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体
1	1-26 发行上市相关承诺/一、关于延长股份锁定期的承诺 发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事、高级管理人员应当参照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（以下简称《意见》）的相关规定，承诺	关于本次发行前所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员

序号	《规则适用指引第1号》对于发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体
	锁定期满后24个月内减持价不低于发行价和特定情形下锁定期自动延长6个月,并可根据具体情形提出更严格的锁定要求。作出承诺的董事、高级管理人员应明确不因其职务变更、离职等原因而免于履行承诺。	的承诺函	
2	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理应当对以下事项作出承诺:若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的,自该行为被发现后6个月内,本人自愿限售直接或间接持有的股份;若公司上市后,本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的,自该行为被发现后12个月内,本人自愿限售直接或间接持有的股份。 发行人控股股东、实际控制人等主体可以结合发行人实际情况,承诺如上市后三年内公司业绩大幅下滑,将采取延长股份锁定期等措施,并明确具体执行安排。 发行人控股股东、实际控制人所持股份应当与其一致行动人所持股份合并计算;如上市后发生解除一致行动关系情形的,除因不可抗力外,上市时作出的股份锁定安排不因协议解除而发生变化。	关于延长股份锁定期的承诺	控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理
3	1-26 发行上市相关承诺/二、关于稳定股价预案 发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员应当参照《意见》的相关规定,披露上市后36个月内公司股价低于每股净资产时承诺稳定公司股价的预案,并可以根据自身实际情况设置上市后一定期间公司股价低于发行价格时承诺稳定公司股价的预案并予以披露。发行人应当充分揭示影响稳定股价预案实施效果的相关风险,保荐机构应当就承诺的可执行性、相关风险揭示是否充分发表意见。 发行人披露的启动预案的触发条件应当明确。发行人及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）及高级管理人员应当提出相应的股价稳定措施,明确措施的启动情形和具体内容,出现相关情形时股价稳定措施的启动时间安排,将履行的程序等。前述主体可根据具体情况自主决定稳定股价的措施,并明确可执行的具体安排,如明确拟增持公司股票的比例或数量范围、资金金额范围等。 对于前述期间内新任的董事（独立董事除外）、高级管理人员,发行人也应要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求。	关于本次发行上市后稳定股价的承诺	发行人、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事,包含新任董事）、高级管理人员
4	1-26 发行上市相关承诺/三、关于股份回购的承诺 发行人及其控股股东应当参照《意见》的相关规定,披露存在对判断发行人是否符合发行上市条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形下采取回购措施的承诺,招股说明书及有关申请文件应明确股份回购措施的启动程序、回购价格等。发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事（如有）、高级管理人员及相关中介机构应当承诺,招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,致使投资者遭受损失的,将依法赔偿,承诺应当具体、明确,确保投资者合法权益得到有效保护。	关于依法承担赔偿责任的承诺	发行人、控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、保荐机构财信证券、湖南启元律师事务所、天健会计师事务所（特殊普通合伙）
5	1-26 发行上市相关承诺/四、其他承诺 发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺最近36个月内不存在以下情形:担任因规范类和重大违法类强制退市情形被终止上市企业的董事、高级管理人员,且对触及相关退市情形负有个人责任;作为前述企业的控股股东、实际控制人且对触及相关退市情形负有个人责任。 发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺,在全国股转系统挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为或者为违法违规交易本	关于任职和规范性的承诺	实际控制人、董事、高级管理人员

序号	《规则适用指引第1号》对于发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体
	公司股票提供便利的情形。保荐机构及发行人律师应当对相关承诺以及相应问题的规范整改情况进行核查并发表明确意见。		
6	1-26 发行上市相关承诺/五、关于发行人及相关主体、中介机构的职责 发行人及其控股股东等责任主体所作出的承诺及相关约束措施，是招股说明书等申请文件的必备内容，应按要求进行充分披露。除上述承诺外，包括发行人、控股股东等主体作出的其他承诺，如控股股东、实际控制人关于规范关联交易等的承诺等，也应同时提出未能履行承诺时的约束和责任追究措施。 保荐机构应对相关承诺的内容合法合规性、合理性、可执行性，失信补救措施的及时有效性等发表核查意见。发行人律师应对相关承诺及约束措施的合法合规性发表意见。	关于股份持有意向和减持意向的承诺	持有发行人5%以上股份的股东
7		关于填补被摊薄即期回报的承诺	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
8		关于利润分配政策的承诺	发行人
9		关于减少和规范关联交易的承诺	控股股东、实际控制人、董事、 ~~原~~ 监事、高级管理人员
10		关于避免同业竞争的承诺	控股股东、实际控制人
11		关于股东信息披露的专项承诺	发行人
12		关于未履行承诺的约束措施	发行人、控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员

（三）关于风险揭示相关信息披露准确性、充分性。请发行人：按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》要求，结合公司业务及经营特点进一步完善风险揭示，逐项校对风险因素，在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素等类似表述，提高风险揭示准确性、充分性

发行人已全面梳理招股说明书“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，结合公司业务及经营特点进一步完善风险揭示，逐项校对风险因素，在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素等类似表述，提高风险揭示准确性、充分性，新增“稳定股价预案实施效果不及预期的风险”。具体内容详见招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”及“第三节 风险因素”。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅发行人第一届董事会第十三次会议相关公告、稳定股价预案相关公告，获取发行人、控股股东及实际控制人、负有增持义务的董事及高级管理人员

出具的关于稳定公司股价的预案及承诺；

2、查阅《规则适用指引第 1 号》1-26 发行上市相关承诺的要求，获取发行人、控股股东及实际控制人、董事、**原**监事及高级管理人员出具的相关承诺；

3、逐项分析核对发行人披露的风险因素。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人稳定股价预案合理可行，能切实发挥稳价作用；

2、针对公司 2025 年一季度存在的业绩下滑，发行人、实际控制人等主体已按照《业务规则适用指引第 1 号》1-26 发行上市相关承诺等相关要求出具相关承诺；发行人及其相关人员相关承诺的内容合法合规、合理、具有可执行性，相关失信补救措施及时、有效；

3、发行人已全面梳理招股说明书“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，结合公司业务及经营特点进一步完善风险揭示，逐项校对风险因素，在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素等类似表述，提高风险揭示准确性、充分性。

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

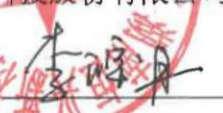
【回复】

发行人、保荐人、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在

北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明或披露的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为湖南恒兴新材料科技股份有限公司《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第一轮审核问询函的回复》之签章页）

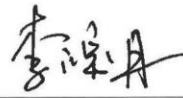
湖南恒兴新材料科技股份有限公司
法定代表人（签名）：
李晖丹

2026 年 4 月 23 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《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第一轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

发行人法定代表人、董事长（签名）：



李皞丹

湖南恒兴新材料科技股份有限公司

2016 年 4 月 23 日



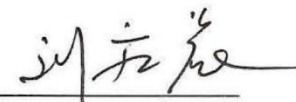
保荐代表人签名:

肖陆平

2026 年 4 月 23 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《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的回复》的全部内容，了解本审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本审核问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长（签名）： 
刘宛晨

