（上接 113 版）

直销	2025年	客户八	无	10年以上	75,419.4万元	风电叶片环氧树脂	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司循环经济材料良好性能及可回收性满足可持续要求，长期供货	35,478.86	19.75%	12,851.95	已全部回款
		客户十	无	9年以上		风电叶片用材料	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能及可回收性满足可持续要求，长期供货	17,840.22	9.93%	9,525.59	已全部回款
		客户九	无	10年以上		风电叶片用材料	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司风电叶片用材料良好性能长期供货	9,418.18	5.24%	3,017.76	已回款1,000万元
		客户十一	无	10年以上	80,279.8万元	风电叶片环氧树脂	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能长期供货	7,488.57	4.17%	3,471.66	已回款3,044万元
		客户十二	无	1年以上	10,000万元	风电叶片环氧树脂	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司风电叶片用材料良好性能长期供货	5,072.10	2.82%	2,237.36	已全部回款
		小计						75,297.93	41.91%	30,817.44	
	2024年	客户十	无	9年以上		风电叶片用材料	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能及可回收性满足可持续要求，长期供货	16,747.67	11.21%	4,237.52	已全部回款
		客户八	无	10年以上	75,419.4万元	风电叶片环氧树脂	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能及可回收性满足可持续要求，长期供货	11,285.25	7.54%	4,945.48	已全部回款
		客户九	无	10年以上		风电叶片用材料	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能长期供货	5,249.64	3.51%	4,055.21	已全部回款
		客户十三	无	6年以上		风电叶片用材料	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能长期供货	5,075.70	3.40%	2,326.80	已全部回款
		客户十一	无	10年以上	80,279.8万元	风电叶片环氧树脂	该客户主营风电叶片研发制造，基于公司产品良好性能长期供货	4,389.11	2.94%	2,544.51	已全部回款
		小计						42,727.37	28.60%	18,109.52	
经销	2025年	客户一	无	10年以上	1,000万	乙烯基酯树脂	主营复材防腐原料，采购耐腐环保材料保障供货	5,481.42	3.06%	1,322.06	已全部回款
		客户三	无	10年以上	3,006欧元	乙烯基酯树脂	海外复材代理商，贴合欧洲环保法规采购高性能防腐复合材料	4,324.17	2.41%	995.6	已全部回款
		客户二	无	10年以上	1,111万	乙烯基酯树脂	主营高端复材助剂，依托高性能耐腐原料，满足高端客户环保要求	4,033.63	2.24%	856.03	已全部回款
		客户四	无	8年以上	588万	乙烯基酯树脂	主营防腐树脂及辅料，适配环保设备行业，采购耐腐材料稳固经营	3,184.50	1.77%	808.16	已全部回款
		客户七	无	9年以上	700万	乙烯基酯树脂	主营防腐树脂，按需采购环保耐腐材料	2,976.77	1.66%	405.86	已全部回款
		小计						20,000.49	11.13%	4,387.70	
	2024年	客户一	无	10年以上	1,000万	乙烯基酯树脂	主营复材防腐原料，采购耐腐环保材料保障供货	5,500.69	3.68%	946.25	已全部回款
		客户二	无	10年以上	1,111万	乙烯基酯树脂	主营高端复材助剂，依托高性能耐腐原料，满足高端客户环保要求	4,466.15	2.98%	757.36	已全部回款
		客户四	无	8年以上	588万	乙烯基酯树脂	主营防腐树脂及辅料，适配环保设备行业，采购耐腐材料稳固经营	3,630.80	2.43%	617.9	已全部回款
		客户三	无	10年以上	3,006欧元	乙烯基酯树脂	海外复材代理商，贴合欧洲环保法规采购高性能防腐复合材料	3,038.12	2.03%	894.43	已全部回款
		客户七	无	9年以上	700万	乙烯基酯树脂	主营防腐树脂，按需采购环保耐腐材料	2,936.34	1.97%	368.57	已全部回款
		小计						19,572.10	13.09%	3,574.51	

三、分析不同销售模式、销售地区下，营收、毛利率的金额及变动幅度存在较大差异的原因及合理性

1、公司不同销售模式下，营收及毛利率变动具有合理性

（1）按直销及经销区分销售情况如下：

单位：万元

[illegible]											
[illegible]											
[illegible]											
[illegible]											
[illegible]											

（2）按直销及经销前五大客户区分情况如下：

单位：万元

项目	年份	公司名称	销售内容	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率
直销	2025年	客户八	风电叶片环氧树脂等	35,478.86	35,566.59	19.75%	-0.25%
		客户十	风电叶片用材料等	17,840.22	16,479.13	9.93%	7.63%
		客户九	风电叶片用材料等	9,418.18	7,494.53	5.24%	20.42%
		客户十一	风电叶片环氧树脂等	7,488.57	6,570.61	4.17%	12.26%
		客户十二	风电叶片环氧树脂等	5,072.10	4,166.67	2.82%	17.85%
		小计		75,297.93	70,277.53	41.66%	
	2024年	客户十	风电叶片用材料等	16,747.67	14,488.58	11.21%	13.49%
		客户八	风电叶片环氧树脂等	11,285.25	11,655.47	7.54%	-3.46%
		客户九	风电叶片用材料等	5,249.64	4,711.42	3.51%	10.25%
		客户十三	风电叶片用材料等	5,075.70	3,859.63	3.40%	23.96%
		客户十一	风电叶片环氧树脂等	4,389.11	3,538.93	2.94%	19.37%
		小计		42,727.37	38,254.05	28.60%	
经销	2025年	客户一	乙烯基酯树脂等	5,481.42	4,444.62	3.06%	18.91%
		客户三	乙烯基酯树脂等	4,324.17	3,379.69	2.41%	21.84%
		客户二	乙烯基酯树脂等	4,033.63	3,349.88	2.24%	16.96%
		客户四	乙烯基酯树脂等	3,184.50	2,469.38	1.77%	22.77%
		客户七	乙烯基酯树脂等	2,976.77	2,332.08	1.66%	21.66%
		小计		20,000.49	15,965.65	11.13%	
	2024年	客户一	乙烯基酯树脂等	5,500.69	4,522.30	3.68%	17.78%
		客户二	乙烯基酯树脂等	4,466.15	3,951.11	2.98%	11.33%
		客户四	乙烯基酯树脂等	3,630.80	2,912.47	2.43%	19.76%
		客户三	乙烯基酯树脂等	3,038.12	2,613.50	2.03%	13.98%
		客户七	乙烯基酯树脂等	2,936.34	2,406.82	1.97%	18.03%
		小计		19,572.09	16,406.71	13.09%	

报告期内，公司的直销业务营收较上年增加27.74%，营业成本较上年也增加了34.30%，毛利率较上年减少4.37个百分点。公司直销业务主要服务下游风电叶片制造企业，受益于风电行业整体景气度提升、国内风电装机规模持续增长，本期直销业务营业收入较上年同比增长27.74%。但受国内风电领域市场竞争加剧影响，毛利率较上年有所下滑。

报告期内，公司的经销业务营收较上年增加5.50%，营业成本小幅增加1.29%，毛利率增加3.27个百分点。采用经销模式销售的产品以环保高性能耐腐蚀材料为主，占经销收入92%，2025年度环保高性能耐腐蚀材料业务的营业收入及毛利率整体保持平稳，因此经销模式下的营收和毛利率波动幅度较小。

从前五大客户两年对比可见，各客户因所在市场，业务机会不同毛利率存在差异，但总体有所下滑。

2、公司不同地区销售，营业及毛利率变动具有合理性

（1）按中国大陆、台湾地区、海外区分销售情况如下：

单位：万元

分地区	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
中国大陆	103,738.21	90,990.28	12.29	25.83	28.46	减少1.79个百分点
台湾地区	11,717.72	9,344.48	20.25	-14.64	-12.3	减少2.13个百分点
海外	64,223.74	54,907.78	14.51	20.71	24.24	减少2.43个百分点

（2）中国大陆、台湾地区、海外区分前五大客户销售情况如下：

单位：万元

地区	年份	公司名称	销售内容	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率
中国大陆	2025年	客户八	风电叶片环氧树脂等	35,478.86	35,566.59	19.75%	-0.25%
		客户十一	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户一	乙烯基酯树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户十二	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二	乙烯基酯树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		小计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	
	2024年	客户八	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户一	乙烯基酯树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二	乙烯基酯树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户十	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户三	海外复材代理商，贴合欧洲环保法规采购高性能防腐复合材料	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		小计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	
台湾地区	2025年	客户十三	消费政策	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二十四	环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二十	环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户十一	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户三十二	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		小计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	
	2024年	客户十一	风电叶片环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二十三	消费政策	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二十四	环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户二十五	环氧树脂等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户十	风电叶片用材料等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		小计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	
海外	2025年	客户一	自有风电叶片制造等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户三	海外风电叶片制造等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户三十四	环氧复合材料制造业材料等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户五	自有风电叶片制造等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		小计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	
	2024年	客户八	自有风电叶片制造等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户三	海外风电叶片制造等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户三十四	环氧复合材料制造业材料等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		客户五	自有风电叶片制造等	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
		小计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	

依托公司产品在节能环保、新能源领域的技术优势与市场口碑，公司综合产品竞争力持续提升，全球客户认可度稳步增强。

中国大陆地区产品销售毛利率较上年下滑，报告期内风电行业需求回暖，风电叶片产品销量大幅增长，对应营收结构占比提升。国内风电行业市场竞争日趋激烈，相关产品盈利空间压缩、毛利水平偏低，进而拉低中国大陆地区整体毛利率。

中国台湾地区产品销售毛利率下滑，受台湾维特斯退出当地风电市场影响，区域内风电叶片产品销售规模收缩、营收占比下降，高毛利产品业务占比变动，拖累台湾地区整体毛利率同比回落。

海外地区产品销售毛利率下滑，报告期海外市场订单及产品出货量实现稳步增长，但受海运物流费用上涨等因素影响，区域营业成本增幅高于营业收入增幅，成本端上涨挤压盈利空间，导致海外地区毛利率同比下降。

从前五大客户两年对比可见，各客户因所在市场，业务机会不同毛利率存在差异，但总体有所下滑。

综上所述，报告期内公司新材料业务营收及毛利率变动具有合理性。

四、分厂区或项目说明公司报告期内的产销量与产能利用率是否匹配，低产能利用率情况下收入增长的原因及合理性，并说明是否存在固定资产减值风险

1、公司分厂区产销量及产能利用率情况

厂区	设计产能（吨）	生产量（吨）	销售量（吨）	产能利用率（%）	销售量比上年增减（%）	生产量比上年增减（%）
上纬上海	32,125	14,951	24,324	46.54%	-14.67	147.86
上纬江苏	137,500	26,697	-	19.42%	-	0.48
上纬天津	47,846	24,515	41,021	51.24%	101.51	49.89
上纬兴业	40,285	21,029	21,757	52.20%	-2.13	-12.01
上纬马来西亚	56,440	11,353	11,418	20.47%	63.10	61.67

其中，上纬马来西亚及上纬兴业分别位于马来西亚及中国台湾；上纬江苏其定位为集团的生产制造基地所生产的环保耐腐蚀材料、风电叶片用材料、复合材料等成品在报告期内均销售给集团内关联方，因此销售量为0；上纬上海2024年受停工改造工程影响导致当年度年产量较低，2025年报告期已全面复产，因此生产量比上年增加147.86%。

根据上表所示，上纬上海、上纬天津及上纬兴业的产能利用率处于50%左右，而上纬江苏和上纬马来西亚产能利用率较低，仅在20%左右。

报告期内计算的产能利用率偏低，主要系统计口径基于设计产能计算所致。设计产能为厂区按照设计标准下全年满负荷运转理论上达到的最大年产量。公司同时统计各厂区实际有效产能，实际有效产能利用率为厂区产量/厂区实际有效产能；计算实际有效产能时，新投产的生产线产能按其月产能乘以当年度实际投产月份数计算，当月投产的生产线产能从当月开始计算；实际有效产能计算的主要依据是对人力、工时、设备等因素进行综合考量，人力配置是计算实际有效产能过程中的重要因素。

如按实际有效产能统计，2024–2025年期间分厂区产能利用率情况如下：

厂区	实际有效产能（吨）	2025年度		2024年度	
		生产量（吨）	产能利用率（%）	生产量（吨）	产能利用率（%）
上纬上海	18,234	14,951	82.00	6,032	33.08
上纬江苏	81,693	26,697	32.68	26,569	32.52
上纬天津	39,907	24,515	61.43	16,365	40.98
上纬兴业	40,285	21,029	52.20	23,899	59.33
上纬马来西亚	40,128	11,353	28.29	7,022	17.50

按实际有效产能口径核算，2025年度上纬上海、上纬天津、上纬兴业的产能利用率处于合理区间。上纬上海2024年受停工改造工程影响导致当年度年产量较低，2025年已全面恢复生产导致产能利用率有明显提升；2024年度大陆地区风电市场尚处于低迷期导致上纬天津产能利用率低于50%，但仍在当年度实现盈亏平衡，2025年度风电行业回暖，上纬天津产能利用率得到明显提升。上纬兴业因受台湾维特斯退出导致2025年度风电叶片产能利用率下降7.13个百分点，但报告期内仍保持15%的毛利率，因此上述厂区的固定资产均不存在减值迹象。

按照实际有效产能利用率口径计算产能利用率，上纬江苏及上纬马来西亚仍在30%左右，处于较低水平。公司再根据上纬江苏及上纬马来西亚与产线有关的固定资产分别统计其账面价值、营业收入及净利润，结果如下表：

项目	上纬江苏	上纬马来西亚
固定资产原值	14,378.29	5,739.74
固定资产累计折旧	7,567.37	1,911.22
固定资产净值	6,810.92	3,828.52
营业收入	36,860.06	19,199.26
净利润	1,009.30	1,006.01

上纬江苏系公司全资子公司，主营业务涵盖风力发电叶片材料、环保高性能耐腐蚀材料、新型复合材料的生产、加工和销售。报告期内，上纬江苏主要生产风电用材料、乙烯基酯树脂产品、LED用环氧树脂复合材料等，报告期内产量与上年同期保持稳定。公司在设计上纬江苏产线时，可根据不同化工产品类型的工序需要分别在该产线上进行生产。2025年度，上纬江苏在不同产品类型的产能分配比例及经营业绩表现如下表：

产品结构	产能分配比例	营业收入占比	毛利率
环保高性能耐腐蚀材料	54.74%	54.21%	7.32%
风电叶片材料	43.92%	44.25%	6.66%
新型复合材料	1.34%	1.54%	4.91%
合计	100.00%	100.00%	6.90%

因公司的存货周转较快，上纬江苏的产品供给至集团内关联方并对外销售，因此上纬江苏的生产成品可基本在当年度转化为营业收入，各类型产品的产能分配与营业收入的结构持平，且综合毛利率维持在6.90%水平，经营业绩良好。此外，随着风电叶片用材料需求回暖，公司预计上纬江苏风电业务将进一步释放更多产能利用率。上纬江苏产线相关资产截止本报告期末净值为6,810.92万元，在报告期内不存在因需求不足或因产线非正常故障导致的停工等情形，结合其财务表现，公司认为，上纬江苏固定资产不存在减值迹象，无需对该厂区的固定资产计提减值准备。

上纬马来西亚系公司海外全资子公司，主营业务涵盖风力发电叶片材料、环保高性能耐腐蚀材料的生产、加工和销售。报告期内产量较上年同期增长63.10%，产量逐步提升。公司对该厂区的主要定位是产品在东南亚市场的生产与销售。该厂自2022年正式投建试生产，产能利用率逐步提升，随着近两年公司在东南亚客户的开拓，后续产能将得以释放。最近三年的销售业绩显示，上纬马来西亚的年收入复合增长率在29.48%水平；得益于东南亚和南亚的风电市场处于上升期，如公司已积极与印度风电巨头Adani建立合作关系，并已逐步供应产品，合作开发印度市场，公司预计上纬马来西亚的2026年营业收入增长将继续保持，产能利用率将进一步上升。综上，公司认为该厂区固定资产无减值迹象，无需对该厂区的固定资产计提减值准备。

2. 报告期内，公司各产品产销率始终处于较高水平

主要产品	单位	生产量	销售量	产销率
环保高性能耐腐蚀材料	吨	43,901	43,740	100%
风电叶片用材料	吨	48,321	47,979	99%
新型复合材料	吨	3,426	3,788	111%
循环经济材料	吨	2,898	3,013	104%
合计	吨	98,545	98,520	100%

公司采取“以销定产”的生产模式。公司制定了严格的生产内控制度，确保生产过程得到有效的规划和配置，充分利用生产产能，主要流程控制点为：①生产部按照业务部门月销售计划及安全库存量拟定生产计划；②生管部每天查看安全库存量，并由生产部门主管决定原物料的请购与请购的数量；③生管助理拟定生产计划，依计划备妥生产所需原物料，并针对每项产品制造过程的难易、耗时的多少，进行生产操作工的调度及分配；④生产部门每年度针对销售预算进行生产预算编制，根据销售预估进行产能分配、人力配置，报总经理办公会议批准后实施；⑤公司战略和经营环境发生重大变化的，由生产部门及时做出规划调整报总经理审批；⑥生产部门每年定期对预算的执行、生产产能使用情况进行评估，持续完善生产制度、程序与工作流程。因此报告期内公司主要产品的产量与销量基本一致，产销率稳定在较高水平。

综上所述，目前公司核心产品市场占有率保持稳定，经营收入稳步增长，生产类固定资产运转正常、使用状态良好，可持续为公司带来经济利益流入，不存在固定资产减值的情形及相关风险。

审计机构意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师实施了以下核查程序：

1、通过公开信息和公司的客户档案，了解近两年公司各产品前五大客户交易情况和合作年限，核查新增客户工商信息（成立日期、注册资本、社保缴纳人数等信息），向公司了解存在新增或交易额有重大波动的客户的交易背景和变动原因；

2、按照交易模式、产品类型和销售地区的类别，分别查看前五大客户近两年的往来款余额，获取公司各年度银行网银流水和票据台账，核查往来款余额的期后回款情况；

3、结合公司关联方清单，判断各类别下前五大客户与公司之间是否存在关联关系；

4、对于存在关联关系的客户，核查双方签订的销售或采购合同，检查主要合同条款，了解交易背景，获取并对比同型号或同类型产品向无关联第三方的销售价格，评价交易价格的公允性和合理性；

5、通过函证、检查相关交易凭证及单据等方式，确认相关交易信息的真实性和准确性，检查公司针对营收金额及变动的相关说明的合理性；

6、获取公司近两年主要产品的产销数据和成本构成，通过Wind资讯及大宗商品交易平台的公开数据，获取生产主要产品的主要原材料如环氧树脂、丙乙烯等的价格变动情况，分析变动的趋势，检查公司针对成本、毛利率金额及变动的相关说明的合理性；

7、查阅公司各主体固定资产明细表，并结合对固定资产的实地检查，了解公司固定资产资产状况以及利用情况，分析相关资产是否存在减值迹象；

8、查阅同行业可比公司的公告信息，分析同行业可比公司的业绩波动及毛利率情况，检查与公司财务数据是否存在明显差异。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1. 公司针对不同产品类型、销售地区及销售模式近两年来收入、毛利率变动分析总体合理；公司营业收入和毛利率变动趋势，与同行业公司相比无异常；

2. 公司前五大客户结构无重大变化，交易及期后回款披露准确；

3. 公司分厂区的产销量匹配，相关固定资产无明显减值迹象。

四、关于贸易业务。年报显示，报告期内公司贸易业务实现收入10,014万元，同比增加9.19%；贸易业务毛利率为5.77%，较上年减少3.53个百分点。

请公司：（1）补充说明贸易业务实施主体及业务模式，包括供应商和客户的选取、货物采购、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在业务链条中的主要作用以及开展贸易业务的必要性；（2）补充说明贸易业务的收入确认政策，报告期内的交易发生总额，前十大客户的具体名称、实际销售或采购内容、交易金额、期末应收款项余额以及是否与上市公司存在关联关系等情况；若客户为贸易商性质的，需说明终端销售情况；若客户成立时间较短、注册资本较低、应收账款余额较大，需说明交易是否具有商业合理性；（3）贸易业务毛利率变化的原因及合理性，结合贸易业务模式及合同约定，在交易过程中对客户承担的责任、不同时间节点货物所有权的归属、货物毁损灭失风险的承担、是否拥有定价权等，对照企业会计准则相关规定，说明以总额法或净额法核算及依据，并结合其经营特点分析有关财务数据变化的原因；（4）结合贸易业务的内控制度中对相关客户资质要求、相应信用账期、公司相关内控制度，说明公司贸易业务开展中是否符合相关内控制度要求。

问题回复：

一、补充说明贸易业务实施主体及业务模式，包括供应商和客户的选取、货物采购、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则等，说明公司在业务链条中的主要作用以及开展贸易业务的必要性

1、贸易业务实施主体及业务模式，包括供应商和客户的选取、货物采购、仓储物流、货款结算、信用账期、采购及销售定价原则

化工行业原材料具有通用性，为成本控制和供应链安全，会保证较高的安全库存适当备货，保证自身供应稳定性的前提，因客户存在临时需求，对外进行出售，行业内如华润材料（301090）、康达新材（002669）、同宇新材（301630）等均存在该类型业务。

公司的贸易业务模式和流程为：

（1）采购流程

公司贸易业务的采购模式为以配备生产用原材料的安全库存为主、根据贸易业务的市场行情配备适量库存为辅，公司接到贸易客户订单后考虑公司现有存货的库存量及生产需要以及其他相关市场需求等向供应商采购。具体流程为：公司向供应商询价－签订采购合同－公司委托物流公司或供应商将货物运至公司指定地点－公司签收确认。

（2）销售流程

贸易业务的销售流程为：客户向公司询价—双方达成交易意向后签订合同或订单—公司委托物流公司按照约定时间、地点发货至客户指定地点或客户自行上门提货—公司根据签收单、出口提单或报关单确认收入。

（3）仓储物流

采购环节的运输流程为：1）公司上门提货：公司委托物流公司到供应商处提货，提货时间和物流方式可由公司安排；2）指定地点交付：供应商自主选择运输工具按约定的时间将货物送达至公司指定地点。

销售环节的运输流程为：1）客户上门提货：客户按约定提货时间自行安排物流方式至公司指定地点提货；2）境内客户指定地点交付：由公司委托物流公司将货物从公司仓库运抵至客户指定地点，由客户签收并管理；3）海外客户指定地点交付：公司委托物流公司自公司仓库运抵至港口，完成报关并取得提单时完成交付。

（4）结算方式及账期

大陆地区贸易客户采用电汇和票据承兑方式结算，台湾及海外客户采用电汇、票据承兑及开立信用证方式结算。集团针对客户成立时间、规模、历史合作年限等综合考虑后制定统一的客户信用等级，根据不同风险特征，分为发货之日起30至90天内结算或款到发货。

（5）销售定价方式

公司参考市场行情定价。

贸易业务实施主体及具体贸易业务情况的说明如下表：

贸易业务实施主体	供应商的选取方式	客户的选取方式	货物采购	仓储物流	结算方式	信用账期	采购定价原则	销售定价原则
上纬新材料科技股份有限公司	自主开发	自主开发	自主选择	公司仓库直发或客户目提	电汇/承兑	货到月结30天/60天/90天等;款到发货	根据市场行情定价，综合价格最低、交期快、配合度高、付款条款更优的供应商	参考市场行情定价
上纬（天津）风电材料有限公司	自主开发	自主开发	自主选择	公司仓库直发或目提	电汇/承兑	货到月结30天/60天/90天等;款到发货	根据市场行情定价，综合交期快、配合度高、付款条款更优的供应商	参考市场行情定价
上纬兴业股份有限公司	自主开发	自主开发	自主选择	公司仓库直发	电汇/承兑/信用证等	货到付款/款到发货,或月结30天/60天/90天等	根据市场行情定价	参考市场行情定价
Swancor Ind.(M)SDN.BHD.	自主开发	自主开发	自主选择	公司仓库直发	电汇/承兑/信用证等	货到付款/款到发货,或月结30天/60天/90天等	根据市场行情定价，在付款条款上选择条件更优的供应商	参考市场行情定价

2、公司在业务链条中的主要作用以及开展贸易业务的必要性

公司及其下属子公司开展贸易业务，其业务实质系基于原材料采购规模优势及供应链管理能力开展的配套经营活动，相关业务安排具备合理的商业逻辑与实际必要性。具体而言，各贸易主体的业务定位与功能协同体现在以下三个方面：第一，扩大材料采购量，从材料供应链获取更具竞争力的采购价格、更优的供货周期及付款条件，从而有效保障公司原材料供应的稳定性并实现采购成本的控制；第二，以自用原料的价格优势为依托，结合现有客户基础开展相关配套销售，在提升客户服务能力的同时增强市场推广效果；第三，由具备市场行情研判能力的专业化主体负责贸易业务，利用价格波动获取合理价差收益并对冲相关经营风险。

综上所述，公司贸易业务的开展具有必要性与合理性，符合公司整体经营发展的实际需要。

二、补充说明贸易业务的收入确认政策，报告期内的交易发生总额，前十大客户的具体名称、实际销售或采购内容、交易金额、期末应收款项余额以及是否与上市公司存在关联关系等情况；若客户为贸易商性质的，需说明终端销售情况；若客户成立时间较短、注册资本较低、应收账款余额较大，需说明交易是否具有商业合理性；

1、贸易原材料业务的收入确认政策

公司根据与客户签订的销售合同或订单约定的交货方式将产品交付给客户，经客户签收后确认收入。

2、公司贸易业务情况

公司利用自用原料的价格优势进行市场推广和销售，在既有稳定的下游客户基础上做相关配套服务。公司贸易业务较上年保持稳定，报告期内总交易金额为10,014.03万元（2024年：9,171.15万元），同比增长9.19%。

公司2025年前十大客户的具体名称、实际销售内容、交易金额、期末应收款项余额以及是否与上市公司存在关联关系等情况如下：

单位：万元

前十大客户名称	成立时间	注册资本	关联关系	实际销售内容	客户性质	交易金额	期末应收款项余额
客户二十二	2012年9月27日	500万元	无	环氧树脂固化剂等	直接客户	1,430.32	617.84
客户二十三	2021年07月21日	1,000,000 TWD	无	环氧稀释剂、甘油醚等	直接客户	775.54	293.66
客户二十四	1958年08月22日	79,308,215,890 TWD	无	IBC桶、环氧稀释剂等	直接客户	461.02	38.21
客户二十五	2004年06月11日	1,000,000 TWD	无	环氧树脂、固化剂等	直接客户	318.90	26.86
客户二十六	2012年8月8日	1100万元	无	环氧树脂固化剂等	直接客户	288.64	59.04
客户二十九	1866年	5百万美元	无	不饱和聚酯树脂等	直接客户	283.01	87.69
客户三十五	1975年12月22日	10,000,000,000 TWD	无	含盖板等	直接客户	270.23	28.20
客户三十六	1980年08月21日	15,000,000 BAHT	无	环氧树脂砂浆硬化剂等	经销商	209.71	-
客户三十七	1998年07月04日	50,000,000 TWD	无	散装容器等	直接客户	200.84	49.35
客户三	2015年	3,006欧元	无	不饱和聚酯树脂等	经销商	195.39	-

根据上表可知，与公司有贸易类交易的前十大客户名单中不存在成立时间较短且注册资本较低的客户。其中，客户三十六和客户三公司属于经销商性质，于2025年向公司合计采购405.10万元的原材料，占全年贸易业务收入的4.04%，并已在期后全部实现终端销售，除此外其余客户均非经销商。

三、贸易业务毛利率变化的原因及合理性，结合贸易业务模式及合同约定，在交易过程中对客户承担的责任、不同时间节点货物所有权的归属、货物毁损灭失风险的承担、是否拥有定价权等，对照企业会计准则相关规定，说明以总额法或净额法核算及依据，并结合其经营特点分析有关财务数据变化的原因

报告期内公司贸易业务规模较上年同期保持稳定，但受到原材料价格波动的影响，公司贸易业务毛利率较上年同期有所下降。

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
贸易收入	10,014.03	9,171.15
贸易成本	9,436.19	8,318.50
毛利率	5.77%	9.30%

公司主要从事节能环保和新能源材料类产品的研发、生产及销售。公司得益于采购规模化效应而具备价格优势，同时也可满足对公司自制产品和原材料配套采购的客户需求，公司通过外购同类型成品的方式予以补充，以保障订单交付。

（1）贸易业务模式及合同约定

公司结合市场行情预测、销售订单量、库存情况向供应商下达采购订单，签订采购合同。如有采购意向的客户，公司在考量意向存货的剩余库存以及市场行情后先双方询价，确定销售单价后方可签订销售订单。销售订单约定了产品名称、规格、质量要求、到货时间、送货地址、付款条件、出货方式、货款结算等事项。由于贸易产品市场竞争激烈、价格变动频繁，采购合同签订时点和贸易业务客户销售合同签订时点存在差异，导致个别订单存在采购成本高于销售价格的情形，因此公司承担了贸易业务客户的毛利率波动的风险。另外，公司与签订的销售合同约定的货物交付地点为客户指定地点或目提，与供应商签订的合同非直接指定下游客户，不存在背靠背条款。

（2）交付过程中对客户承担的责任、存货风险责任承担及定价权约定

公司与供应商签订的采购合同明确约定了采购价格，该价格为固定价格，采购后的商品对外销售价格、销售对象均与供应商无关，即供应商不能主导公司的销售活动；同时，供应商交货后的毁损、灭失的风险由公司承担，即公司承担了存货相关的全部风险。

根据公司与客户签订的销售合同，公司需对其产品质量和技术标准负责，对销售货物的质量或数量不符合约定的，客户有权自收货后1周内提出异议，即公司承担了因商品不符合质量标准而产生的赔偿责任、不能按时交货的违约风险，承担了向客户转让商品的主要责任。公司结合市场行情向客户自主进行报价，且公司贸易业务购销相互独立，不存在销售价格和采购价格联动的情况，即公司享有产品实质上的自主定价权。由于贸易产品市场竞争激烈、价格变动频繁，采购合同签订时点和贸易业务客户销售合同签订时点存在差异，个别订单存在采购成本高于销售价格的情形，也造成公司贸易业务客户的毛利率存在波动。

综上所述，公司采购并销售行为系满足利用采购单价和配套销售行为赚取溢价为目的，在此过程中公司有自主定价权、承担了存货风险和交付商品的售后义务，业务实质为自主销售，贸易业