证券代码:688101　　证券简称:三达膜　　公告编号:2026-033

三达膜环境技术股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

三达膜环境技术股份有限公司(以下简称“三达膜”或“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部出具的《关于三达膜环境技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0211号)(以下简称“问询函”),公司会同年报会计师容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“容诚”或“年报会计师”)就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下:

本回复公告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;如无特殊说明,本回复公告涉及币种为人民币。鉴于本回复公告部分信息涉及商业秘密,公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题1 关于主营业务

根据2025年年报,公司营业收入152,409.25万元,同比增长40.21%,销售毛利率为40.21%。同比增加4.19个百分点,较2022年累计上涨10.2个百分点。分产品,公司工业料液分离业务收入为51,520.94万元,同比增长116.63%,销售毛利率为38.34%,同比增加7.29个百分点;膜法水处理业务收入为18,691.8万元,同比下滑40.02%。分区域,公司境外业务收入为4,077.29万元,同比增加257.84%,销售毛利率为37.03%,同比减少9.29个百分点。2026年第一季度,公司营业收入同比增长85.91%,公司披露主要系膜法水处理项目验收及交付规模同比大幅扩大。

请公司:(1)结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素,以及营业收入变动幅度较大的工业料液分离业务、膜法水处理业务2025年度、2026年一季度营业收入、销售毛利率、主要客户、收入确认方式、收入确认获取的主要证据及其变动情况,说明公司营业收入及销售毛利率大幅波动的原因,与同行业可比公司是否存在较大差异;(2)结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明海外业务大幅增长的原因及可持续性、项目款的可回收性。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复:

一、公司说明

(一)结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素,以及营业收入变动幅度较大的工业料液分离业务、膜法水处理业务2025年度、2026年一季度营业收入、销售毛利率、主要客户、收入确认方式、收入确认获取的主要证据及其变动情况,说明公司营业收入及销售毛利率大幅波动的原因及其变动情况

1、公司所处行业的宏观环境、市场需求及公司技术优势

公司主要经营业务包括膜技术应用业务和水务投资运营业务。

宏观环境方面,膜技术应用行业属于国家战略性新兴产业,公司的新型无机非金属膜材料与有机复合膜材料被列入《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》,高性能分离膜材料更被列为国家关键战略材料领域发展重点;水务投资运营方面,在“双碳”目标与美丽中国建设政策持续推动下,水资源安全与环境污染问题日益突出,膜分离技术在工业料液分离、污水资源化、海水淡化等领域的重要性持续攀升,行业整体处于快速发展通道。

市场需求方面,国内水处理膜市场进入存量优化、结构升级的成熟期,呈现“传统领域稳定增长、新兴领域高速突破”的双轨态势。传统市场方面,市政膜法水处理市场受地方财政收紧,增速放缓、竞争加剧;工业废水零排放、高盐废水资源化、饮用水深度净化成为结构性增量主线。新兴领域方面,盐湖提锂膜应用已成为业绩增长点,随着锂电新能源产业快速发展,采用“吸附+膜法”工艺实现高效镁锂分离与资源回收的市场需求亦将爆发式增长;同时,膜技术正向合成生物、核电水处理、氢能分离、碳捕集等战略新兴领域深度渗透,应用边界持续拓展,技术附加值稳步提升,将推动市场需求持续向好。

技术优势方面,公司作为国内膜技术开发与应用领域的开拓者,构建了多层次核心技术壁垒。公司已建立从膜材料研制、膜组件生产到膜设备制造、膜系统集成的全产业链自主技术体系,形成以“目标导向、逆向思维”为原则的“RDPA”研发体系(研究—开发—中试—应用)。截至2025年末,公司已累计获授权专利283项(含发明专利128项),并获得制造业“单项冠军企业”认定。膜材料方面,公司自主研制的陶瓷膜具备高耐酸碱、抗污染特性,石墨烯改性PVDF黑金膜水通量与抗污染能力优于同类产品,外压式中空纤维膜采用纳米增强技术达到行业领先水平;膜技术应用领域,在部分细分市场技术应用取得领先地位,维生素C、氨基酸、抗生素等分离纯化领域国内市占率领先,在盐湖提锂等新兴行业累计在手订单增长迅速,彰显了公司在膜技术应用领域的技术优势。

综上所述,公司所处行业的宏观环境仍处于政策支持、快速发展阶段,公司基于自身技术优势深耕成熟市场,并向多元应用领域渗透,持续把握结构化机会。基于上述情况,结合公司业务开展及订单交付,整体使得公司2025年度及2026年一季度营业收入取得了较好的增长,2025年度销售毛利率较高。

2、公司2025年度及2026年一季度营业收入、销售毛利率变动情况以及工业料液分离业务及膜法水处理业务主要客户情况

2025年度及2026年一季度,公司各业务类型收入及销售毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2026年一季度			2025年度		
	金额	同比变化率	销售毛利率	金额	同比变化率	销售毛利率
膜技术应用	33,742.53	200.70%	25.68%	88,777.10	202.3%	36.49%
其中:工业料液分离业务	8,167.88	192.46%	31.46%	51,520.94	116.63%	38.34%
膜法水处理业务	20,550.65	548.57%	20.25%	18,691.80	-40.02%	23.00%
备件及其他	5,024.00	-4.22%	38.30%	18,564.35	-1.76%	44.93%
水务投资运营	15,253.11	0.84%	46.22%	61,976.21	5.85%	46.60%
建造收入	25.38	18.04%	0.00%	1,655.94	-75.26%	0.00%
合计	49,021.02	85.91%	32.03%	152,409.25	9.58%	40.21%

如上表所示,2025年度公司营业收入为152,409.25万元,同比增长9.58%,主要系膜技术应用业务营业收入同比增长影响所致;2026年一季度公司营业收入为49,021.02万元,同比增长85.91%,主要系膜技术应用业务营业收入同比大幅增长所致。

2025年度及2026年一季度,公司膜技术应用业务主要行业收入及销售毛利率情况如下:

项目	2026年一季度			2025年度		
	金额	同比变化率	销售毛利率	金额	同比变化率	销售毛利率
工业料液分离业务	8,167.88	192.46%	31.46%	51,520.94	116.63%	38.34%
其中:盐湖提锂领域	5,945.22	2,116.39%	333.7%	35,241.05	291.31%	40.05%
膜法水处理业务	20,550.65	548.57%	20.25%	18,691.80	-40.02%	23.00%
其中:冶金石化领域	13,253.18	393.47%	16.34%	8,446.92	-56.26%	18.58%

如上表所示,2025年度公司工业料液分离业务营业收入同比增长,主要系工业料液分离项目验收规模显著增长,工业料液分离业务受下游新能源产业链持续扩张,盐湖提锂、化工分离、生物医药等领域对工业料液分离解决方案需求快速增长。膜法水处理业务营业收入同比下降,主要系受下游石化行业客户的扩产需求及项目建设周期影响;2025年膜法水处理业务验收规模相比2024年减少所致。2026年一季度公司膜法水处理业务营业收入同比剧增,主要系受下游冶金石化领域行业客户的项目建设周期影响,当季验收较大规模的石化项目影响所致;工业分离业务应用收入同比上升,主要系受下游新能源产业链持续扩张,2025年同期验收完成的项目较少影响。

销售毛利率方面,2025年度公司销售毛利率为40.21%,同比增加4.19个百分点,主要系公司在工业料液分离业务在盐湖提锂等高附加值领域验收交付,销售毛利率较高,叠加公司2025年度各业务销售结构比变化,高销售毛利率业务收入占比上升综合影响所致。2026年一季度公司销售毛利率为32.03%,同比减少11.45个百分点,主要系受2026年一季度收入结构影响,毛利率较低的膜法水处理业务项目收入占比上升,行业竞争激烈且附加值较低导致膜法水处理业务项目毛利率较低;叠加备件及其他中的毛利率较高的陶瓷滤芯收入占比下降,使得2026年一季度的整体销售毛利率较上年同期有所下降。

公司工业料液分离业务、膜法水处理业务均属于膜技术应用业务,其中:

(1)工业料液分离业务系公司将膜材料和膜分离技术应用于分离纯化氨基酸、抗生素、维生素、糖、植物提取物、化工产品等物质,帮助食品饮料、医药、生物发酵、化工、石化等行业客户提高产品质量、增加生产收率、降低资源消耗、减少废物排放。工业料液分离成套设备的研发、集成和销售及相关配套服务是公司最早从事的核心业务,目前公司将自主研发的陶瓷膜、中空纤维膜等膜材料应用于该业务,成为国内少数能够在工业料液分离领域提供全方位膜技术应用解决方案的企业之一。

(2)膜法水处理业务系公司具有建筑施工环保工程三级、环境工程(水污染防治工程)专项乙级、环保工程专业承包三级多项资质,将膜材料和膜技术应用于石化、冶金、市政以及家庭净水等领域,提供工业废水处理、中水回用、锅炉水处理、市政供水以及家庭净水等综合解决方案,在市政、石化、皮革、印染、电镀、生物制药等行业建成多项大型水综合治理系统。

公司膜技术应用业务大部分合同具备项目制业务特点,根据客户扩产、改造等需求开展业务,在客户验收后,按时点法确认收入。2025年度及2026年一季度,工业料液分离业务、膜法水处理业务营业收入变动幅度较大,主要客户销售情况如下:

2025年度,公司膜技术应用业务前五大客户主要交易情况如下:

单位:万元

客户名称	2025年度收入	占比	主要业务类型及应用领域	主要交易内容
客户1	15,952.04	10.47%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	高质碳酸锂项目
客户2	13,166.02	8.64%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	锂项目工艺提升技术改造配套工程
客户3	5,680.88	3.73%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	电渗析镁锂分离尾液吸附耦合膜、RO浓缩系统、反渗透系统以及多段纳滤试验设备
客户4	5,346.86	3.51%	膜法水处理业务、冶金石化领域	糠酸回收单元总承包项目/苯二甲酸工程糠酸回收单元总承包项目
客户5	2,808.82	1.84%	工业料液分离业务、医药化工领域	超滤膜设备、纳滤膜设备、膜系统、膜芯、清洗剂等备品备件
合计	42,954.62	28.18%		

2026年一季度,公司膜技术应用业务前五大客户主要交易情况如下:

单位:万元

客户名称	2026年一季度收入	占比	主要业务类型及应用领域	主要交易内容
客户6	10,227.82	20.86%	膜法水处理业务、冶金石化领域	石化公用工程设施项目污水处理环保项目
客户7	5,929.20	12.10%	工业料液分离业务、盐湖提锂领域	连续离交设备系统购销合同
客户8	4,676.99	9.54%	膜法水处理业务、冶金石化领域	盐水系统设备采购及安装/盐水系统
客户9	2,628.32	5.36%	膜法水处理业务、冶金石化领域	含盐废水回用装置设备
境外客户1	1,344.42	2.74%	膜法水处理业务、水质净化	纯水设备
合计	24,806.75	50.60%		

如上表所示,公司膜技术应用主要向客户交付膜分离及连续离交系统设备及技术服务,客户根据自身扩产新建、环保合规、水综合利用等需求向公司采购相应技术和设备,在客户验收后,按时点法确认收入。受不同行业及领域客户周期影响及不同客户的自身安排,公司各期间主要客户存在变化。2025年度,公司在盐湖提锂领域交付了客户1的高质碳酸锂项目和客户2的锂项目工艺提升技术改造配套工程,产品及行业附加值较高,驱动公司营业收入及销售毛利率增长。2026年一季度,公司在石化行业领域交付了客户6的石化公用工程设施项目污水处理场项目,驱动公司2026年一季度营业收入相比同比期间增长。

3、公司收入确认方式、收入确认获取的主要证据

根据公司会计政策,膜技术应用业务的收入确认方式分为国内销售和出口销售。其中,国内销售商品收入:如本公司无需提供安装义务的,本公司在办理交货手续完毕后确认收入;如本公司需提供安装义务的,本公司在办理交货手续完毕并完成安装义务后确认收入;出口销售商品收入:如本公司无需提供安装义务的,本公司在办理货物报关出口手续,取得海关报关单后确认收入;如本公司需提供安装义务的,本公司在办理货物报关出口手续后,并在完成安装义务后确认收入。

公司膜技术应用业务收入确认获取的主要证据包括验收单、验收报告等支持性凭据文件。公司各期收入确认方式、收入确认获取的主要证据类型一致,不存在变动。

4、同行业可比公司是否存在较大差异

公司主要业务包括膜技术应用及水务投资运营。同行业可比公司中,久吾高科、津膜科技、嘉戎技术、唯赛勃主营业务包括分离材料和分离技术的研发与应用;碧水源主营业务包括污水处理和污水资源化领域的技术研究与开发;创业环保主营业务包括市政污水处理、供水、再生水等领域业务;中赋科技主营业务包括水环境治理业务和垃圾焚烧发电及固废资源化处理业务。公司与同行业可比公司主营业务类型、结构及经营区域等均存在一定差异,情况不完全可比。

2025年度和2026年一季度,公司营业收入与同行业可比公司对比如下:

单位:万元

公司名称	2026年一季度		2025年度	
	金额	同比变化率	金额	同比变化率
久吾高科(300631.SZ)	12,644.33	46.25%	63,339.96	18.77%
碧水源(300070.SZ)	129,972.38	-18.25%	778,427.11	-8.95%
津膜科技(300334.SZ)	8,972.62	81.24%	24,230.64	-1.48%
嘉戎技术(301140.SZ)	9,460.91	-3.76%	50,821.60	-8.57%
唯赛勃(688718.SH)	9,082.56	3.49%	41,917.38	11.71%
创业环保(600874.SH)	114,890.57	4.22%	476,007.10	-1.40%
中赋科技(300692.SZ)	21,975.21	12.79%	95,469.86	-0.29%
同行业可比公司平均值		18.00%		1.40%
公司	49,021.02	85.91%	152,409.25	9.58%

2025年度和2026年一季度,公司销售毛利率与同行业可比公司对比如下:

单位:万元

项目	2026年一季度		2025年度	
	毛利率	同比变化百分点	毛利率	同比变化百分点
久吾高科(300631.SZ)	43.34%	-9.41	42.33%	1.27
碧水源(300070.SZ)	24.30%	2.81	24.53%	-4.58
津膜科技(300334.SZ)	24.62%	-11.91	29.63%	1.84
嘉戎技术(301140.SZ)	30.25%	-9.43	41.80%	3.13
唯赛勃(688718.SH)	35.49%	5.49	33.06%	-0.88
创业环保(600874.SH)	39.42%	-0.42	38.28%	-1.50
中赋科技(300692.SZ)	42.51%	-0.10	41.25%	3.63
同行业可比公司平均值	34.30%	-3.28	35.70%	0.43
公司	32.03%	-11.45	40.21%	4.19

如上表所示,公司营业收入与销售毛利率及其波动情况与同行业可比公司存在一定差异,主要系公司与同行业可比公司业务结构、经营区域等存在一定差异。

综上所述,公司所处行业的宏观环境持续发展,市场存在结构性机会,公司利用技术优势不断加大市场渗透,2025年度及2026年一季度营业收入取得了一定增长,2025年度取得了较好的毛利贡献,与公司业务情况匹配。

(二)结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明海外业务大幅增长的原因及可持续性、项目款的可回收性。

2025年度,公司境外收入为4,077.29万元,同比增长257.84%,主要系公司通过不断加大海外业务渗透,把握境外市场机会,初步取得了一定成效;2025年度,公司在马来西亚、印尼、越南等地落地交付项目,使得境外收入同比有所增长;与此同时,公司亦在继续挖掘境外市场需求,目前已在境外市场取得了石化行业、制药行业和乳制品业等领域订单。

2025年度,公司境外前五大客户的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账准备计提比例情况如下:

单位:万元

客户名称	基本信息	2025年度收入金额	主要交易内容及历史合作情况	履约进度	2025年末应收账款及合同资产金额	坏账准备计提比例	回款进度
境外客户2	数据中心运营商,主要从事超大规模数据中心及数字基础设施服务。	2,756.72	冷却塔中水回用系统,2025年新客户	履约完毕	287.71	5.00%	期后已全额收回
境外客户3	新能源材料企业,主要从事新能源及相关工业材料业务。	250.60	集装箱中试设备,2025年新客户	履约完毕	12.35	5.00%	尚未收回款项
境外客户4	工业化学品及水处理服务企业,主要从事化学原料供应、水处理及相关技术服务。	117.33	水处理系统,2025年新客户	履约完毕	-	-	2025年已收回全部款项
境外客户5	食品及生物制造企业,主要从事食品配料、动物营养及相关生物制造业务。	103.59	陶瓷膜芯等备品备件,2012年开始与公司有合作	履约完毕	90.80	5.00%	期后已全额收回
境外客户6	水处理及环保工程企业,主要从事工业废水处理、水处理系统及相关工程总包服务。	88.49	水回收系统设备,2025年新客户	履约完毕	34.99	5.00%	期后收款30.57万元
合计		3,316.73			426.35		

注:上表回款进度系截至2026年5月31日数据。

如上表所示,公司2025年度海外业务大幅增长主要系公司交付了境外客户2的数据中心的冷却塔中水回用系统项目实现境外收入2,756.72万元;截至本问询函回复日,公司2025年度境外收入主要客户款项已基本收回,仅剩余个别合同尾款尚在回款期中。

公司取得海外订单的主要方式及渠道主要包括国际行业展会、海外合作伙伴网络推广、本地化团队主动拜访、技术交流与方案定制、依托国内大型客户海外投资项目协同拓展等,公司已经在马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南、印度等国家设立本地化销售与技术服务团队,负责市场开拓、项目执行与交付及售后支持的工作。公司海外业务主要付出的成本除项目履约成本外,主要包括境外人员薪酬、日常运营费用、业务支出等。公司将继续把握境外业务机会,加大境外市场渗透,公司海外业务预期具备可持续性。

二、年报会计师的核查情况

(一)核查程序

针对上述事项,容诚进行了以下核查:

1、访谈公司管理层、销售人员,了解公司销售模式、各期收入占比情况及变化原因、同行业可比公司的情况等;了解公司海外订单及交付情况及境外收入变动原因等;

2、检查销售合同,了解主要合同条款,检查公司的收入确认政策,核实公司收入确认方法是否适当、是否发生变化;

3、获取公司各期的销售明细,实施收入细节测试,检查与收入确认相关的关键支持性文件;执行收入截止性测试,检查收入是否计入恰当期间;

4、对公司主要客户的销售收入进行了函证,核实营业收入的真实性、准确性及完整性;

5、查询公司同行业可比公司相关信息,对比营业收入及销售毛利率波动合理性。

针对境外收入,容诚进行了以下核查:

1、检查境外销售合同,了解主要合同条款,检查公司的境外收入确认政策,核实公司收入确认方法是否适当、是否发生变化;

2、获取公司境外销售的明细,实施收入细节测试,检查与收入确认相关的关键支持性文件,检查境外客户订单回款情况;执行收入截止性测试,检查收入是否计入恰当期间;复核收入确认的真实性、截止性、准确性;

3、对公司主要境外客户的销售收入进行了函证,核实营业收入的真实性、准确性及完整性。

(二)核查意见

经核查,容诚认为:

1、公司2025年、2026年一季度营业收入及销售毛利率波动主要系受收入结构、交付项目所处领域及周期等因素综合影响,与业务情况匹配;公司与同行业可比公司主营业务类型、结构及经营区域等存在一定差异,营业收入、销售毛利率及其波动情况与同行业可比公司存在差异具备合理性;

2、公司2025年境外收入增长,主要系公司加大对海外市场的开拓且于2025年交付验收了金额较大的膜法水业务影响所致,与业务情况匹配;公司2025年度主要客户境外收入款项除个别尾款尚在回款期中,款项已基本收回。

问题2 关于应收账款

根据2025年年报,公司期末应收账款账面余额为136,945.56万元,同比增长8.9%。其中,账龄2年以上的应收账款余额为38,513.68万元,同比增长15.24%。公司长账龄应收账款大幅上升。

请公司:(1)分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布,分业务列示前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况,说明应收账款大幅增加且周转速度变慢的原因及合理性;(2)结合账龄为2年以上应收账款主要客户的具体情况,包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源,说明款项长期未收回的原因及合理性,公司已采取的催收措施,相关项目是否正常运行,是否与业主存在纠纷;(3)分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况,说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

回复:

一、公司说明

(一)分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布,分业务列示前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况

1、分业务列示应收账款的具体构成

截至2025年末,公司分业务列示应收账款的具体构成、账龄分布情况如下:

单位:万元

账龄	2025年末		其中:膜技术应用		其中:水务投资运营	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	63,548.57	46.40%	14,465.93	44.01%	49,082.64	47.16%
1至2年	34,883.31	25.47%	6,090.74	18.53%	28,792.57	27.66%
2至3年	20,337.79	14.85%	3,666.26	11.15%	16,671.54	16.02%
3至4年	8,033.09	5.87%	2,832.79	8.62%	5,200.30	5.00%
4至5年	2,194.72	1.60%	1,466.54	4.46%	728.18	0.70%
5年以上	7,948.09	5.80%	4,347.43	13.23%	3,600.66	3.46%
小计	136,945.56	100.00%	32,869.68	100.00%	104,075.88	100.00%
应收账款坏账准备	27,145.20		10,027.00		17,118.20	
应收账款账面价值	109,800.36		22,842.68		86,957.68	
坏账准备计提比例	19.82%		30.51%		16.45%	

2025年末,公司应收账款余额为136,945.56万元,同比增长8.90%。其中,公司膜技术应用业务2025年末应收账款余额32,869.68万元,较2024年末同比减少8.17%;公司水务投资运营业务2025年末应收账款余额104,075.88万元,较2024年末同比增长15.70%,主要系公司水务投资运营项目主要分布在经济发展程度较低区域,受各地财政状况及支付安排的影响,部分地方政府回款不及时影响所致。

2、分业务列示前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况

(1)膜技术应用

截至2025年末,公司膜技术应用业务前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况如下:

单位:万元

客户名称	2025年度交易金额	2025年末应收账款余额	账龄	逾期情况及期后收款情况	环境准备余额
客户1	15,952.04	2,400.00	一年以内2,400.00万元	已逾期,期后收款600.00万元	120.00
客户10	-	1,561.00	2至3年1,561.00万元	已逾期,期后已全部回款。	468.30
客户11	0.87	1,842.27	1-2年1,842.27万元	已逾期	184.23
客户12	2,034.61	1,358.71	一年以内1,189.11万元;1至2年12.50万元;2至3年75.00万元;3至4年82.10万元	部分逾期,期后收款284.04万元。	124.26
客户13	1,478.10	1,292.14	一年以内1,285.24万元;1至2年3.26万元;2至4年0.87万元;4至5年2.77万元	部分逾期,期后收款872.22万元。	67.24
合计	19,465.62	8,454.12			964.02

注:上表期后收款情况系截至2026年5月31日数据。

(2)水务投资运营

截至2025年末,公司水务投资运营业务前五大应收账款交易对手方的名称、交易金额、账龄及逾期情况如下:

单位:万元

客户名称	2025年度交易金额	2025年末应收账款余额	账龄	逾期情况,2025年收款及期后收款情况	计提的环境准备余额
政府平台1	5,939.28	18,568.77	一年以内5,939.28万元;1至2年6,624.69万元;2至3年6,279.36万元;3至4年1,715.44万元	已逾期,财政根据自身资金安排回款中;2025年收款1,332.93万元,期后收款735.00万元。	3,300.96
政府平台2	3,737.88	13,480.82	一年以内3,737.88万元;1至2年3,816.58万元;2至3年4,841.82万元;3至4年2,084.53万元	已逾期,财政根据自身资金安排回款中,2025年收款5,191.78万元。	2,763.36
政府平台3	6,170.46	12,845.80	一年以内6,170.46万元;1至2年6,348.62万元;2至3年226.72万元	已逾期,财政根据自身资金安排回款中,2025年收款2,710.00万元,期后收款1,320.00万元。	1,041.40
政府平台4	3,524.37	10,969.87	一年以内3,734.30万元;1至2年3,567.47万元;2至3年3,237.51万元;3至4年460.58万元	已逾期,财政根据自身资金安排回款中,2025年收款2,600.00万元,期后收款600.00万元。	1,734.01
政府平台5	728.18	4,782.17	一年以内728.18万元;1至2年730.17万元;2至3年728.18万元;3至4年728.18万元;4至5年728.18万元;5年以上1,139.30万元	已逾期,财政根据自身资金安排回款中,2025年收款287.44万元,期后收款70.12万元。	2,413.81
合计	20,100.16	60,637.42			11,253.54

注:上表期后收款情况系截至2026年5月31日数据。

如上表所示,公司水务投资运营业务前五大应收账款交易对手均系公司水务投资运营项目所在地政府平台,受各地财政状况及支付安排的影响,存在逾期回款情况,导致公司水务投资运营业务应收账款余额增长。

3、应收账款增加且周转速度变慢的原因及合理性

2025年度及2025年末,公司营业收入、应收账款及应收账款周转率情况如下:

单位:万元

项目	2025年末/2025年度	2024年末/2024年度	变动率
营业收入	152,409.25	139,087.27	9.58%
应收账款账面价值	109,800.36	101,453.50	8.23%
应收账款周转率	1.16	1.24	-6.45%
水务投资运营业务应收账款账面价值	86,957.68	75,697.44	14.88%

如上表所示,公司2025年度营业收入整体变动情况与应收账款变动趋势一致,应收账款账面价值同营业收入变动小幅增长;应收账款周转率降低主要系受公司水务投资运营业务应收账款余额增长比例持续大于业务收入增长比例,公司部分水务投资运营项目受地方财政状况及支付安排影响,回款较慢,致使应收账款余额增加,应收账款周转率下降。

综上所述,公司营业收入规模增长,受公司水务投资运营项目地方财政状况及支付安排影响,回款较慢,使得公司应收账款增长且周转速度变慢,具备合理性。

(二)结合账龄为2年以上应收账款主要客户的具体情况,包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源,说明款项长期未收回的原因及合理性,公司已采取的催收措施,相关项目是否正常运行,是否与业主存在纠纷;

截至2025年末,公司应收账款账龄2年以上的前五大客户具体情况如下:

单位:万元

客户名称	销售内容	应收账款余额	其中:账龄2年以上的金额	应收账款坏账准备余额	逾期时间	期后回款情况	客户项目资金来源	相关项目是否正常运行
政府平台1	市政污水处理	18,568.77	6,994.89	3,300.96	1至4年	735.00	财政资金	是
政府平台2	市政污水处理	13,480.82	5,926.95	2,763.36	1至4年	-	财政资金	是
政府平台4	市政污水处理	10,969.87	3,678.09	1,734.01	1至4年	600.00	财政资金	是
政府平台5	市政污水处理	4,782.17	3,323.83	2,413.81	1至5年	70.12	财政资金	是
客户10	连续离交设备系统	1,561.00	1,561.00	468.30	1年	1,561.00	客户自有资金	是
合计		49,362.63	21,484.97	10,680.44		2,966.12		

注1:上表期后回款情况系截至2026年5月31日回款情况;

注2:客户10应收账款余额系公司于2023年度向其交付的连续离交3085系统项目的剩余质保阶段款项,相关款项已于2026年全部收回。

如上表所示,公司应收账款账龄2年以上的主要为公司水务投资运营业务的应收政府平台的污水处理费等款项,逾期未收回款项主要系地方财政状况及支付安排影响所致。公司上述服务及相关项目均正常运行中,除客户逾期支付款项外,不存在其他履约纠纷。公司持续与相关方沟通回款及催收措施,由于相关服务仍在持续进行,且部分相关方为政府单位,公司仍在进一步沟通中。

(三)分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况,说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

如公司会计政策所述,对于划分为组合的应收账款,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。公司基于各时点应收账款相关客户的信用风险情况,采用一贯的应收账款坏账准备计提政策确认信用减值损失。

2025年度及2025年末,公司应收账款坏账准备计提及核销情况如下:

单位:万元

项目	2025年末/2025年度	2024年末/2024年度	变动率
应收账款余额	136,945.56	125,749.29	8.90%
应收账款坏账准备余额	27,145.20	24,295.79	11.73%
应收账款坏账准备计提比例	19.82%	19.32%	2.59%
应收账款核销金额	227.79	176.87	28.79%

如上表所示,2025年末,公司应收账款坏账准备计提比例达19.82%,整体比例较高;公司2025年末应收账款余额与应收账款坏账准备计提比例较2024年末变动情况一致;近两年,公司应收账款实际核销金额整体较小。

如考虑应收账款账龄迁徙率情况(以迁徙率作为历史损失率的参考),结合前瞻性信息(假设前瞻性调整按5.00%预计)测算存续期预期信用损失率对照表,参照2025年末确认的预期信用损失使用近5年数据进行迁徙率及损失率的计算,并假设5年以上的应收账款迁徙率和损失率为100.00%。

基于以上假设测算,公司基于迁徙率的近5年平均预期信用损失率如下:

账龄	近五年平均迁徙率		不考虑调整因素计算的历史损失率		前瞻性调整	预期信用损失率
1年以内	57.19%	A	3.63%	F=G*A	5.00%	3.81%
1至2年	58.67%	B	6.34%	G=H*B	5.00%	6.66%
2至3年	49.34%	C	10.80%	H=I*C	5.00%	11.34%
3至4年	52.66%	D	21.89%	I=J*D	5.00%	22.98%
4至5年	41.56%	E	41.56%	J=K*E	5.00%	43.64%
5年以上	100.00%		100.00%	K		100.00%

截至2025年末,根据迁徙率测算的应收账款坏账准备计提金额与公司会计政策实际计提坏账准备金额对比情况如下:

单位:万元

账龄	预期信用损失率	2025年末应收账款余额	测算计提坏账准备金额	按照公司会计政策账面实际计提坏账准备金额
1年以内	3.81%	63,548.57	2,421.20	3,177.43
1至2年	6.66%	34,883.31	2,323.23	3,488.33
2至3年	11.34%	20,333.14	2,305.78	6,099.94
3至4年	22.98%	7,063.62	1,623.22	3,531.81
4至5年	43.64%	1,346.15	587.46	1,076.92
5年以上	100.00%	6,530.07	6,530.07	6,530.07
小计		133,704.87	15,790.96	23,904.51
按单项计提	100.00%	3,240.69	3,240.69	3,240.69
合计		136,945.56	19,031.65	27,145.20

如上表所示,公司应收账款实际计提坏账准备金额大于按照迁徙率测算的坏账准备金额,公司按照一贯的会计政策计提应收账款坏账准备,已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

二、年报会计师的核查情况

(一)核查程序

针对上述事项,容诚进行了以下核查:

1、了解三达膜公司信用政策及与应收账款日常管理相关的内部控制,评价其设计有效性,并测试了关键控制运行有效性;

2、检查了预期信用损失的计量模型,评估了模型中重大假设和关键参数的合理性以及信用风险组合划分方法的恰当性;检查了账龄划分的准确性;检查了预期信用损失模型的关键数据,包括历史数据,以评估其完整性及准确性;

3、获取管理层对大额应收账款可回收性的评估,特别关注超过信用期的应收账款,通过对客户背景、经营现状的调查,查阅历史交易和还款情况等程序中获得的证据来验证管理层判断的合理性;

4、通过执行应收账款函证程序及检查期后回款情况,并考虑前瞻性信息等因素,评价管理层对整个存续期信用损失预计的适当性。

(二)核查意见

经核查,容诚认为:

1、公司2025年年末应收账款增加且应收账款周转速度变慢,主要系受水务投资运营业务各地财政支付安排影响,与公司业务情况匹配,具有合理性;

2、公司2025年末应收账款账龄2年以上的长期未收回款项主要系水务投资运营业务的应收政府平台的污水处理费等款项,相关服务及项目均正常运行中,受各地财政支付安排影响尚未回款,不存在其他履约纠纷;

3、公司按照历史损失率测算的应收账款坏账准备小于公司实际计提数,公司按照一贯的会计政策计提应收账款坏账准备,已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

问题3 关于存货

根据2025年年报,公司期末存货期末账面余额82,179.59万元,计提存货跌价准备2,371.99万元,计提比例为2.89%。存货构成中,发出商品35,274.04万元,同比增长11.42%,占存货账面余额的比例为42.92%,同比增加6.33个百分点,公司本期未对发出商品计提跌价准备。

请公司:(1)结合各类存货项目的具体构成、库龄分布,以及可变现净值的具体计算过程,说明存货跌价准备计提比例与同行业可比