（上接 25 版）

（15）假设资产组所在单位未来收益期保持与历史年度相近的应收账款和应付账款周转情况，不发生与历史年度出现重大差异的拖欠货款情况。

（16）假设资产组所在单位销售额预收比例与销售额在各年确认收入比例与历史趋同。

（17）假设资产组所在单位合同续签率与历史情况无重大差异。

（四）本次减值测试的计算过程

根据“（一）本次减值测试的具体方法”所述，采用预计未来现金流量的现值法对尚源智能合商誉相关资产组进行减值测试所涉及的减值测试计算过程如下：

金额单位：人民币万元

项目	预测年度					
	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	以后年度
一、营业收入	57,610.64	65,879.24	72,579.04	76,602.74	79,411.77	79,411.77
减：营业成本	32,660.17	37,718.91	42,578.28	46,216.49	48,522.41	48,522.41
税金及附加	576.71	828.09	894.69	918.89	913.08	913.08
销售费用	3,423.42	3,910.88	4,424.81	4,739.86	5,056.76	5,056.76
管理费用	4,059.96	4,433.77	4,843.32	5,098.21	5,365.35	5,365.35
研发费用	2,976.20	3,251.21	3,598.09	3,797.74	4,017.95	4,017.95
财务费用	–	–	–	–	–	–
加：其他收益	157.79	106.54	73.17	73.17	80.02	80.02
二、营业利润	14,071.97	15,842.93	16,313.01	15,904.73	15,616.24	15,616.24
三、利润总额	14,071.97	15,842.93	16,313.01	15,904.73	15,616.24	15,616.24
减：所得税费用	–	–	–	–	–	–
四、净利润	14,071.97	15,842.93	16,313.01	15,904.73	15,616.24	15,616.24
加回：折旧及摊销	1,556.53	1,728.48	1,887.30	1,889.64	1,912.32	1,912.32
扣减：资本性支出	11,869.32	1,379.87	238.82	80.40	1,537.32	1,537.32
税前营运资金追加额	54,609.93	7,806.77	6,376.09	3,854.01	2,740.98	0.00
五、资产组自由现金流量（税前）	–50,850.75	8,384.76	11,585.39	13,859.96	13,250.26	15,991.24
税前折现率（WACC）	11.37%	11.37%	11.37%	11.37%	11.37%	11.37%
折现年限	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9476	0.8509	0.7640	0.6860	0.6160	5.4188
资产组自由现金流量（税前）	–48,186.17	7,134.59	8,851.24	9,507.93	8,162.16	86,653.32
预计未来现金流量现值	72,100.00					

注：包含商誉的资产组为经营性长期资产组，不含期初营运资金（期初营运资金为 0.00 元），在测算商誉资产组现金流时需要补充原始营运资金。由于尚源智能所处的行业存在应收账款周转率较低的情形，因此测算基期 2026 年需追加补充大额营运资金。

（五）与 2024 年度商誉减值测试的关键参数进行对比说明差异及原因

1.收入增长率情况

年报	项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
2024年	营业收入	52,832.76	67,352.21	77,055.65	84,549.73	89,164.67
	增长率	38.58%	27.48%	14.41%	9.73%	5.46%
2025年	营业收入	27,455.31	57,610.64	65,879.24	72,579.04	76,602.74
	增长率	–27.75%	109.83%	14.35%	10.17%	5.54%
2025年较 2024 年差异		–66.33%	82.35%	–0.06%	0.44%	0.08%

差异主要原因：

本次减值测试的 2027 年至永续期的收入增长率假设与前期预测基本保持一致，2025 年度实际收入低于前期预测，该事项前文已述系项目延迟交付产生的时间性差异使得 2025 年收入基数较低，进而导致 2026 年预测收入增长率高于前期同期预测水平。

2.毛利率情况

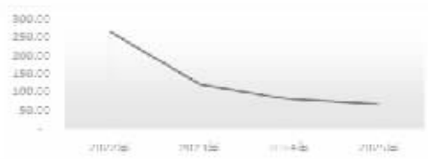
项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
实际毛利率	44.65%	43.53%	–	–	–	–	–
2024年年报预测	44.65%	40.45%	40.23%	39.19%	38.57%	37.51%	37.51%
2025年年报预测	44.65%	43.53%	43.31%	42.75%	41.34%	39.67%	38.90%
2025年较 2024 年差异	–	3.08%	3.08%	3.56%	2.77%	2.16%	1.38%

差异主要原因：

2025 年毛利率预测情况平均高于 2024 年毛利率水平 1.38%–3.56%，主要是由于 2024 年年报预测 2025 年盈利数据时，2025 年在手订单预计单位成本是采用 2023.2024 年数据加权平均测算，但是尚源智能在 2025 年实际运营过程中进行不断地成本优化使得毛利率水平较为稳定，从吨水成本可以看出，具体如下表：

项目	2024年	2025年
吨水成本（元）	798.48	669.04

上表可以看出，2025 年吨水成本较 2024 年已下降 16%。吨水成本的下降一方面源于尚源智能不断节省其他材料的物料消耗优化成本的结果，另一方面源于原材料价格周期性下降造成的。其中原材料中主要材料部分－净水膜丝的原材料 PVDF 价格并未有 2024 年预期的价格回升，如下图：



注：智慧水厂核心材料是膜组件，其中 PVDF 占膜组件材料成本的 22%。

由于 2024 年年报预测时考虑 2025 年价格会逐步回升，实际 2025 年预测时由于 PVDF 新增产能增加，市场价格持续偏弱，价格仍处于低位。本次年报评估，资产评估专业人员根据《监管规则适用指引 —— 评估类第 2 号》（中国证监会 2025 年 12 月 5 日）的要求：对原材料主要供应商内蒙古三爱富万豪氟化工有限公司进行走访，走访得知目前 PVDF 价格仍处于低位，未来的上涨空间仍需要看市场供需的情况。因此成本控制和材料价格导致的单位成本的下降推动毛利率高于预期，未来预测同步调整毛利率影响。

3.净利率情况

年报	项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
2024年	净利率	18.49%	19.87%	18.97%	18.44%	17.50%	17.50%
2025年	净利率	3.50%	24.43%	24.05%	22.48%	20.76%	19.66%
2025年较 2024 年差异		–14.99%	4.56%	5.08%	4.04%	3.26%	2.16%

注：商誉资产组净利润预测不含财务费用和信用减值损失等其他非付现成本。

差异主要原因：

（1）毛利率的提高

结合“2.毛利率情况”已述的情况，2025 年吨水位单位成本较 2024 年已下降 16%，整体 2025 年实际毛利率 43.53%，高于 2024 年年报预测的 40.45%，且因此成本控制和材料价格导致的单位成本的下降推动毛利率高于预期，未来预测调整毛利率，预计导致 1.38–3.56%的毛利率水平提高，毛利率的升高也同步影响净利率水平。

（2）报告期内固定成本费用优化

尚源智能从 2024 年开始就进行成本人员优化，2024 年年报预测是按照基准日人员结合收入增长情况联动性的预测人员数量，但是实际尚源智能 2025 年对人员进行了进一步的优化，变动情况如下：

项目	2023年	2024年	2025年	2026年
实际平均人数	304	257	203	–
2024年年报预测人数	304	257	253	275
2025年年报预测人数	304	257	203	227

目前尚源智能人员优化初见成效，2025 年较 2024 年已降低非生产人员固定成本约 700 万元，因此人效比的提升进一步推动了未来预测期净利率水平的提升。

综上，毛利率提高和固定成本的优化是 2025 年和 2024 年净利率预测差异的主要原因。

4.折现率情况

年报	折现率
2024年	11.56%
2025年	11.37%
2025年较 2024 年差异	–0.19%

差异主要原因：

本次商誉减值测试折现率采用税前加权平均资本成本（税前 WACC）测算，其中市场风险溢价（ERP）为权益资本成本的核心输入参数。

公司严格按照《监管规则适用指引 —— 评估类第 1 号》要求计算 ERP 并每年更新，其取值主要受资本市场整体收益率、无风险利率等外部因素影响。由于 2024 年 ERP 为 7.63%，2025 年为 6.89%，该变动对折现率造成一定的影响，但此变动仅为外部市场参数的常规调整。且两期折现率整体差异不大。

（六）请结合尚源智能 2025 年度业绩大幅下滑的有关情况，说明本期未对商誉计提减值准备的原因及合理性。

1.尚源智能 2025 年度业绩大幅下滑的主要原因

营业收入同比减少 1.05 亿元，降幅 27.75%。主要原因为“永城市引江济淮入永 30 万吨 / 日”项目业主负责实施的管网配套工程原水管网、城区管网施工未达预期，无法进行联调联试，导致验收滞后，影响收入确认 9,619.47 万元；“淮北烈山超滤膜”项目因业主土建施工滞后，无法按期安装，影响收入确认 3,108.25 万元，上述事项合计影响当期收入确认约 1.27 亿元。

本次业绩下滑实质系大型市政水厂项目延迟交付产生的时间性差异，并非由市场需求变化、行业政策发生重大不利变动、公司核心经营能力受损等实质性不利因素造成。该大型市政水厂项目目前建设及交付进展正常，相关收益将在满足收入确认条件的 2026 年度予以确认。

2.本期未对商誉计提减值准备的原因

（1）合商誉资产组不存在明显的减值迹象

根据《企业会计准则第 8 号 —— 资产减值》中第二章可能发生减值资产的认定，目前尚源智能合商誉资产组不符合第五条认定的减值迹象。2025 年业绩未达标的情况实质为大型市政水厂项目验收延期造成的并不是实质性业务发生萎缩，不符合《企业会计准则第 8 号 —— 资产减值》中第五条认定的减值迹象。

（2）经减值测试，合商誉资产组可收回金额大于账面值

两年合商誉资产组可收回金额对比

项目	金额（万元）
2024年年报可收回金额	76,270.00
2025年年报可收回金额	72,100.00
商誉资产组账面值	69,342.71

资产评估机构结合尚源智能实际经营情况，根据尚源智能管理层提供的盈利预测考虑了行业政策、市场情况等因素对尚源智能进行了全面预测及核查得到合商誉资产组可收回金额为 72,100.00 万元，根据《企业会计准则第 8 号 —— 资产减值》，当可收回金额低于账面值时需要计提商誉资产组减值，目前可收回金额较 2024 年年报预测虽有所下调，但是整体高于商誉资产组账面值，因此本次并未发生商誉减值。并且本次减值测试方法按照《企业会计准则第 8 号 —— 资产减值》相关要求，且关键参数选取合理。

3.本期未对商誉计提减值准备的合理性

（1）整体预期盈利水平较好

对商誉资产组 2026 年及以后的主要盈利水平预测如下：

项目	预测年度					
	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	以后年度
营业收入	57,610.64	65,879.24	72,579.04	76,602.74	79,411.77	79,411.77
减：营业成本	32,660.17	37,718.91	42,578.28	46,216.49	48,522.41	48,522.41
毛利率	43.31%	42.75%	41.34%	39.67%	38.90%	38.90%
营业利润	14,071.97	15,842.93	16,313.01	15,904.73	15,616.24	15,616.24

注：上表中不含财务费用预测及信用减值损失等非付现成本。

较收购时，预期净利率增高，导致现金流折现高于收购时的账面值，这一方面和上述毛利率水平升高有关，另一方面也来自于上文提到的人力成本等固定成本的持续优化。整体盈利水平高于收购节点的预期盈利水平。

（2）充足的在手订单为未来短期收入预测提供有效支撑

Ⅰ.截至评估报告出具日尚源智能在手订单情况如下：

序号	类型	收入类型	金额（万元）
1	已签合同	智慧水厂	38,444.87
		超滤膜	7,628.40
		智慧应用平台	7,759.98
		其他	551.24
		小计	54,384.49
2	已中标未签合同	智慧水厂	3,097.35
		超滤膜	9,026.55
		智慧应用平台	–
		小计	12,123.90
合计			66,508.38

Ⅱ.截至一季度已确认收入的订单如下：

序号	项目名称	项目类型	项目收入（万元）	项目处理量（吨）
1	永城市引江济淮入永 30 万吨 / 日项目水厂及管网配套（一期 20 万吨 / 日）工程	市政水厂	9,063.79	200,000.00
2	淮北市城乡地表水厂净水工程及配套供水管网建设项目 ——烈山水厂改造	超滤膜组件	3,108.00	–
3	其他项目	–	2,514.00	–
合计		–	14,686.50	–

Ⅲ.在手订单覆盖率

2026年预测收入（万元）	2026年在手订单金额（万元）	在手订单覆盖率（已签合同）	在手订单覆盖率（已锁定）
57,610.64	66,508.38	93.69%	115.44%

Ⅳ.资产评估专业人员部分在手订单现场走访情况

序号	项目名称	项目类型	项目合同额（万元）	项目处理量（吨）	现场走访情况
1	库尔勒经济技术开发区纺织小镇水厂项目一期工艺设备及其他设备采购合同	集中水厂	5,928.47	25,000.00	设备已到场并验收，待安装调试，整体项目还未验收
2	开封市城市水务集团有限公司第二水厂扩建工程第一标段总承包（EPC）–超滤膜系统采购及安装	集中水厂	2,827.50	50,000.00	土建正在施工
3	桐柏县一水厂升级改造项目	集中水厂	2,241.56	20,000.00	土建正在施工
4	新乡经济技术开发区南水北调给水厂及其配水管网建设工程项目	集中水厂	2,000.00	26,000.00	土建正在施工
5	嵩县城乡供排水一体化	集中水厂	7,800.00	32,500.00	整个城乡供排水项目正在实施管网铺设阶段
6	嵩县城乡供排水一体化	智慧水务	4,750.00	–	整个城乡供排水项目正在实施管网铺设阶段
7	南召县城乡供水一体化项目	集中水厂	3,677.00	11,100.00	已完成 2 个水厂建设
8	鹿邑先进制造业开发区工业水厂	集中水厂	3,500.00	30,000.00	土建正在施工
9	嵩县城乡供排水一体化	单村水厂	3,164.00	10,200.00	完成 1 个镇水厂建设
10	武城县第二净水厂建设项目HT2025XS040301	超滤膜组件	1,897.07	–	水厂主体框架已经建设完毕，设备暂未入场
11	柘城县引江济淮配套工程信息化管理软件开发项目	智慧水务	1,208.83	–	软件正在研发中，预计三四月份进行软件部分的安装
12	朝阳县农产品加工园区供水厂建设项目	集中水厂	1,040.40	8,000.00	水厂主体框架已经建设完毕，设备暂未入场
13	其他项目	–	4,529.96	–	–

（3）行业市场空间广阔，项目储备充足为中长期收入实现提供支撑

智慧水务行业将迎来政策持续加码、技术深度迭代、市场空间扩容的高景气发展周期，行业增长动力充足，核心增量集中于五大领域：

一是存量升级与老旧水网改造增量：现有水厂、水务平台的智能化迭代需求持续存在，国家政策持续拉动管网智能监测、漏损控制设备需求；同时，老旧水厂升级需配套膜深度处理工艺，进一步释放膜组件需求。

二是城乡一体化增量：城乡供水同质同网、农村污水治理需求快速释放，分散式膜处理装备、一体化膜净水站适配下沉市场需求，填补中西部区域市场空白，拓展水处理领域新增市场。

三是工业水处理增量：工业废水回用、零排放政策趋严，膜法水处理技术作为高效解决方案需求持续增长，拉动膜处理工艺在工业水处理领域的普及。

四是低碳资源化增量：再生水利用、碳交易体系完善，推动水务行业向节能降耗、资源化方向转型，膜浓缩、盐分提取、有价物质回收等资源化技术逐步商业化，打开水处理领域新增盈利点。

五是直饮水市场增量：居民饮水品质需求升级、市政供水提质延伸，推动直饮水市场扩容，管道直饮水规划逐步落地，直饮水市场将规模化发展。

未来，智慧水务与膜处理领域的技术创新将持续加速，“绿色化、智能化、高端化”成为核心发展方向。

（4）行业相关政策对产业发展形成有力支持

近年来，国家高度重视水安全与净水产业发展，政策体系持续完善、支持力度不断加大。2026 年 4 月中央政治局会议提出推进“六张网”建设，投资规模超过 7 万亿元，包括水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网等，是“十五五”规划提出的重大工程，公司超滤膜智慧水厂、智慧水务管控平台与水网、城市地下管网的建设需求相契合。2026 年 6 月国将实施的《供水条例》，首次将城乡供水纳入统一管理，明确地方政府主体责任与经费保障机制，为市政净水、城乡供水一体化等领域提供坚实法治支撑。

（5）行业技术壁垒仍维持在较高水平

膜技术应用行业是技术密集型行业，超滤膜技术是其核心基石与主要壁垒。完整技术体系需长期积累，全链条覆盖且不可复制。目前行业内绝大多数企业仅能外购加工，极少数拥有完整产业链。尚源智能被收购后，核心技术壁垒持续强化，构筑了坚实的行业护城河。

综上所述，公司本期未对尚源智能相关商誉计提减值准备，严格依据《企业会计准则》及减值测试结果执行，测试流程规范。同时结合市场需求具备支撑基础、行业政策支持持续、公司竞争优势稳固、技术壁垒与行业壁垒保持稳定的相关判断，本期未计提商誉减值具备充分合理性。

七、请年审会计师就上述问题发表明确意见，并说明对有关事项执行的审计程序及结论

（一）年审会计师主要执行了以下审计程序

1.了解、测试和评价尚源智能财务报告、销售与收款、采购与付款等内部控制流程的设计有效性，并对关键控制的执行有效性实施测试；

2.了解、测试和评价应收账款、合同资产坏账准备相关的内部控制设计合理性和运行有效性；

3.查阅可比公司公开数据，询问公司管理层及业务负责人，核实业绩下滑的原因及行业背景；

4.获取并复核尚源智能 2024–2025 年度财务报表，核对财务数据准确性、同比变动合理性；

5.检查前五大客户、供应商的合同、收付款凭证、发票、验收单，核查交易真实性、关联关系及集中度变动情况；

6.检查收入前十大项目资料，核实项目真实性、收入确认合规性、毛利率及回款情况；并与同行业毛利率进行对比分析，判断合理性；

7.选取重大项目进行现场走访，评价交易是否真实发生；

8.对应收账款、合同资产进行账龄分析、检查期后回款，复核坏账计提政策执行情况及计提充分性；

9.查阅《股权收购协议》《业绩承诺补偿协议》，复核补偿金额测算过程、履约安排、追偿措施，穿透核查关联关系；

10.复核商誉减值测试底稿、评估报告，对比两年测试参数差异，验证减值测试合理性及未计提减值的合规性；

11.针对保留意见事项重新复核收入确认合规性，测算剔除后业绩承诺完成情况及补偿金额变动。

（二）基于实施的审计程序，年审会计师认为

1.本期业绩大幅下滑主要系项目延迟交付所致，业绩波动具有合理原因；

2.公司 2025 年度前五大客户与 2024 年度前五大客户无重复，不存在客户集中度提高的情形；公司 2025 年前五大供应商结构稳定，不存在集中度异常提高情形；

3.尚源智能披露的 2025 年收入前十大项目情况与会计师取得的资料不存在重大差异；

4.期末应收账款坏账及合同资产减值计提充分，符合会计准则及公司会计政策要求；

5.2025 年度业绩补偿安排与协议约定一致、测算准确，公司审计委员会、独立董事专门会议认为剔除保留意见相关收入后，补偿金额未增加；补偿方：苏州鹏博企业管理有限公司、苏州市鸿源众尚企业管理合伙企业（有限合伙）属于公司关联方；福建正恒投资集团有限公司与公司及主要股东、董事、高管间不存在关联关系；未发现苏州鹏博企业管理有限公司、苏州市鸿源众尚企业管理合伙企业（有限合伙）、福建正恒投资集团有限公司与公司及主要股东、董事、高管间存在其他利益安排。担保方董建刚为公司现任董事长、总经理，属于公司关联方，未发现其与公司存在其他利益安排；

6.尚源智能 2025 年度商誉减值测试方法符合会计准则相关规定，关键参数结合经营及行业情况选取，本期业绩大幅下滑主要系项目延迟交付产生的时间性差异，结合减值测试结果，暂未识别商誉存在减值迹象，故本期未计提商誉减值。

八、独立董事就问题（5）发表明确意见

公司独立董事本着独立、客观、审慎的原则，对尚源智能 2025 年度业绩承诺补偿相关事项核查后，发表明确意见如下：

本次业绩补偿内部决策程序合规，补偿金额严格按照收购协议约定测算，依据充分、结果准确；补偿款支付安排清晰，通过抵扣应付交易对价、担保方连带担保等方式，形成多重履约保障。业绩承诺方及担保方具备相应履约能力，可保障补偿款足额收回。截至目前，补偿款尚未到支付节点。同时，公司已制定书面催收、追责违约、法律维权等完善追偿措施，能够有效维护公司权益。

经核查，补偿方：苏州鹏博企业管理有限公司、苏州市鸿源众尚企业管理合伙企业（有限合伙）属于公司关联方；福建正恒投资集团有限公司与公司及主要股东、董事、高管间不存在关联关系；苏州鹏博企业管理有限公司、苏州市鸿源众尚企业管理合伙企业（有限合伙）、福建正恒投资集团有限公司与公司及主要股东、董事、高管间不存在其他利益安排。担保方董建刚为公司现任董事长、总经理，属于公司关联方，公司与其不存在其他利益安排。

保留意见所涉项目收入项目真实履约、已验收投运，收入确认满足准则要求，虽存在程序性瑕疵但不影响业绩真实性，不作为否定业绩完成情况的依据。因此业绩承诺完成情况无需调整，补偿金额无需进一步增加。

问题三、关于装饰复合材料业务。

关于装饰复合材料业务。年报显示，公司 2025 年装饰复合材料业务实现营业收入 9.55 亿元，同比增长 10.90%，毛利率 24.62%，同比增加 1.06 个百分点，其中饰面板实现收入 4.53 亿元，同比增加 45.88%，饰边条实现收入 4.88 亿元，同比下滑 8.75%。对于饰面板业务产销情况，公司 2025 年生产 155.91 万张，销售 306.06 万张，公司 2024 年生产 143.03 万张，销售 218.78 万张。

请公司补充披露：（1）分产品列示公司装饰复合材料业务产品单价及销量、单位成本、成本构成的变动情况，结合有关情况说明公司装饰复合材料业务收入增长、毛利率提升的原因，并对比同行业可比公司说明相关变动是否合理。（2）公司饰面板销售数量高于生产数量的原因，是否存在向供应商采购产成品直接向客户销售的贸易业务，如是，请补充披露贸易业务的商业背景和业务模式，最近三年的收入、成本及毛利率变化情况。（3）分产品列示前十大客户的基本情况，包括但不限于客户名称、收入确认金额、具体产品、合作年限、历年应收账款情况及回款情况等。

请年审会计师就上述问题发表明确意见，并说明对有关事项执行的审计程序及结论。

【回复】

一、分产品列示装饰复合材料业务产品单价及销量、单位成本、成本构成的变动情况，结合有关情况说明公司装饰复合材料业务收入增长、毛利率提升的原因

（一）饰边条单价及销量、单位成本、成本构成的变动及同业对比情况

年度	销量（千克）	单价（元 / 千克）	单位成本（元 / 千克）	其中：单位材料成本（元）	其中：单位人工（元）	其中：单位制造费用（元）	其中：单位运输费（元）
2024年度	44,502,534.52	12.01	8.95	5.71	1.38	1.63	0.23
2025年度	41,058,520.29	11.88	8.49	5.23	1.49	1.56	0.21
同比增长	–3,444,014.23	–0.13	–0.46	–0.48	0.11	–0.07	–0.02
增长率	–7.74%	–1.08%	–5.14%	–8.41%	7.97%	–4.29%	–8.70%

1.收入及毛利率分析

2025 年饰边条收入 4.88 亿元，同比下降 8.75%，主要受房地产行业下行、新房交付量下滑影响，下游大型家居企业需求减弱，部分客户产能向海外转移，导致整体销量有所下滑。

2025 年饰边条毛利率 28.48%，同比提升 3.01 个百分点，原因是主要原材料综合采购单价有所下降，全年合计节约成本约 2,028.32 万元。其中，PVC 粉、助剂、胶粘剂等核心材料价格显著回落，合计贡献了约 2,368.92 万元的价差节约，导致成本下降，毛利率提升。

饰边条主要原材料采购价格对比如下：

分类	PVC粉	胶粒	胶粘剂	油墨	原纸	助剂	合计
2025采购单价（元 / 千克，不含税）	4.36	10.13	12.87	26.32	7.91	6.76	
2024采购单价（元 / 千克，不含税）	5.12	10.84	13.86	27.13	7.77	8.01	
同比增长	–0.76	–0.72	–0.99	–0.81	0.14	–1.25	
增长率	–14.82%	–6.60%	–7.12%	–2.99%	1.82%	–15.63%	
2025年领用出库数量（吨）	17,917.13	2,097.90	1,630.59	636.43	3,132.32	5,513.09	30,927.46
2024年领用出库数量（吨）	17,904.35	2,161.14	1,475.43	636.88	2,667.29	5,728.52	30,573.61
价差（万元）	–1,361.70	–148.95	–161.43	–51.55	43.85	–689.14	–2,368.92
量差（万元）	6.54	–68.55	215.05	–1.22	361.33	–172.56	340.59
小计	–1,355.16	–217.50	53.62	–52.77	405.18	–861.70	–2,028.32

2.饰边条同行业可比公司情况

产品	2025年度收入增长率	2025年度毛利率	备注
华立股份饰边条	–8.75%	28.48%	产品主要用于板式家具，定制类产品占比较大
天安新材家居装饰饰面材料	–17.73%	20.13%	产品广泛应用于天花、吊顶、地面、墙体、柜体、门窗、厨卫

2025 年，公司饰边条业务收入同比下降 8.75%，整体变动趋势与行业保持一致，主要受房地产行业持续下行影响，国内新房交付量有所下滑，下游大型家居企业终端需求减弱，导致产品销量同比回落、收入有所下滑。收入承压的同时，公司饰边条业务毛利率同比提升 3.01 个百分点至 28.48%，主要系本年度 PVC 粉、助剂等核心原材料市场采购价格同比回落，公司依托稳定的供应商体系及规模化采购优势，有效降低单位生产成本、释放成本红利，推动本期毛利率实现同比提升。

（二）饰面板单价及销量、单位成本、成本构成的变动及同业对比情况

变动明细	2025年度	2024年度	同比增长	增长率
销量（张）	3,060,600.00	2,187,791.00	872,809.00	39.89%
单价（元 / 张）	147.96	141.89	6.07	4.28%
单位成本（元 / 张）	118.84	115.30	3.54	3.07%
其中：单位材料成本（元）	94.39	94.41	–0.02	–0.02%
其中：单位人工（元）	2.66	2.15	0.51	23.72%
其中：单位制造费用（元）	7.64	7.90	–0.26	–3.29%
其中：单位运输费（元）	3.90	3.08	0.82	26.62%
其中：单位委外加工费（元）	31.18	31.57	–0.39	–1.24%

1.收入及毛利率分析

2025 年饰面板收入 4.53 亿元，同比增长 45.88%，主要系公司以“华富立”自有品牌精板为核心，聚焦中小型家具厂、全屋定制门店、装修公司等终端渠道，产品贴合市场趋势，品牌影响力提升，渠道覆盖面扩大，市场份额持续增长。

2025 年饰面板毛利率 19.69%，同比提升 0.95 个百分点，主要系产品品质与环保性能获得行业与客户广泛认可，产品销量规模扩大，议价能力增强，单价增长大于单位成本增长，叠加生产与供应链效率优化，推动毛利率稳步提升。

2.饰面板同行业可比公司情况

产品	2025年度收入增长率	2025年度毛利率	2025年度毛利率增长（百分点）	备注
华立股份饰面板	45.88%	19.69%	0.95	产品主要用于板式家具、室内装潢以及商业空间打造
兔宝宝装饰材料	–1.06%	16.49%	–0.55	产品含家具板材、基础板材等主材产品和石膏板、科技木皮
聚力文化装饰纸饰面板	8.79%	10.64%	0.19	产品主要应用于地板、家具、橱卫、门业、装饰装潢等领域
大亚圣象中高密度板	–18.26%	12.40%	2.48	产品含饰面板、素板

公司饰面板收入增长明显，优于同行业可比公司，得益于公司“数智融合”战略的全面贯彻，传统业务模式数字化转型取得了初步成效：公司通过自研的虹湾家居平台，创新推行“现货库存 + 单件起定量”线上销售模式，结合差异化产品与渠道服务优势实现迅势增长。

渠道层面，公司摆脱传统单一工程渠道依赖，搭建全域多元渠道体系，依托全国仓储物流中心常备充足现货库存，支持小批量、单件起订量线上下单，精准适配中小定制家居工厂、家装门店碎片化、急单补单的采购需求，大幅降低客户采购门槛。同时深耕下沉市场与密集分销，搭配专业服务团队快速响应、高效履约，深度绑定中小 B 端客户，构建更强的抗周期经营底盘。

产品层面，公司精准匹配整家定制、存量翻新的高端消费趋势，旗下华富立饰板拥有国标 ENF 级、日本 F4 星双重顶级环保认证，采用进口优质原材料，依托自有封边条技术实现原厂板边一体化配套，有效解决定制家居生产痛点。叠加线上线下品牌赋能引流，公司成功避开低端价格战，持续斩获增量订单，支撑业务稳健增长。

综上，2025 年公司装饰复合材料业务营收 9.55 亿元，同比增 10.90%，毛利率 24.62%，同比提升 1.06 个百分点。收入增长主要是饰面板业务逆势放量，公司聚焦定制家居赛道，凭借“现货库存 + 单件起定量”销售模式和全域渠道布局，加上产品高环保、板边一体化的差异化优势，持续获增量订单。本期整体毛利率提升，得益于原材料价格回落、规模化采购降本及高附加值产品占比提升。与同行业可比公司相比，公司收入增速、毛利率变动原因具有合理性。

二、饰面板销售数量高于生产数量的原因，是否存在向供应商采购产成品直接向客户销售的贸易业务，如是，请补充披露贸易业务的商业背景和业务模式，最近三年的收入、成本及毛利率变化情况。

依托虹湾平台模式，公司突破自有产能限制，通过自产结合委托加工的方式增加供给。公司饰面板本期自产数量 155.91 万张，委托加工数量 150.11 万张，委托加工模式占比约 49.05%。为快速响应终端客户需求、控制综合物流成本，公司已搭建 6 个生产基地 + 10 个全国仓储中心网络，综合权衡原材料运输、委外加工费用、成品运输成本后，对部分区域市场采用就近委外加工模式组织供货。公司主导委托加工过程，不存在实质为向委托加工方购买产品销售给客户的情况。

公司饰面板生产共有两个工序，分别为装饰纸浸胶与饰面板压贴。

委外加工时分别由不同厂家完成上述 2 道工序，具体流程如下：

1.装饰纸浸胶工序。公司负责产品样式的开发与设计，采购所需主材装饰纸，并运至受托方工厂。受托方依据公司下达的委外加工订单及约定工艺进行加工，且在加工过程中印制公司专属的防伪标志。加工完成后，将货物送至公司指定收货地址。

2.饰面板压贴工序。公司根据产品的纹路定制热压模具，并发至受托方的工厂。受托方提供基材加压贴服务或仅提供压贴服务。受托方根据公司的加工订单，使用公司提供的热压模具及材料，按照公司的工艺标准进行生产。

公司对委外产品的品质有严格的把控，对于新合作的加工供应商，公司会派质检人员驻点工厂把控品质，直至加工品质稳定。公司坚持不定期抽查检测加工产品质量。发现不合格产品将做退货处理，因每张饰面板均有公司的防伪标志，供应商不得将退货产品用于对外销售，一旦发现供应商存在把不合格产品对外销售行为，公司将终止合作并追究法律责任。

饰面板近三年产销存情况如下：

单位：万张

时间	期初库存	生产量	委托加工	销售量	期末库存
2025年	26.32	155.91	150.11	306.06	26.28
2024年	24.24	143.03	77.83	218.78	26.32
2023年	33.17	129.49	–	138.42	24.24

三、分产品列示前十大客户的基本情况，包括客户名称、收入确认金额、具体产品、合作年限、历年应收账款情况及回款情况等。

（一）饰边条前十大客户的基本情况

单位：万元

排名	客户	2025年收入	具体产品	合作年限	期末应收账款	年度回款金额
1	索菲亚家居股份有限公司	6,732.92	PVC封边条、ABS封边条、HM 封边条、异型条	多年	2021年：1,838.98 2022年：2,056.83 2023年：2,452.65 2024年：2,281.87 2025年：1,441.76	2021年：11,387.99 2022年：10,129.30 2023年：10,905.19 2024年：10,796.29 2025年：8,449.43
2	欧派家居集团股份有限公司	3,771.72	PVC封边条、ABS封边条、HM 封边条、异型条	多年	2021年：623.77 2022年：750.90 2023年：517.63 2024年：540.06 2025年：394.30	2021年：4,800.11 2022年：5,001.93 2023年：6,233.27 2024年：4,753.86 2025年：4,377.22
3	PORTA PRODUCTS PTY LTD	2,514.30	PVC封边条、ABS封边条、HM 封边条、异型条	多年	2021年：61.84 2022年：187.58 2023年：155.00 2024年：140.86 2025年：–	2021年：2,320.41 2022年：2,631.44 2023年：1,962.01 2024年：2,686.47 2025年：2,654.47
4	广州尚品宅配家居股份有限公司	1,379.33	PVC封边条、HM封边条、异型条	多年	2021年：333.84 2022年：366.13 2023年：403.98 2024年：414.49 2025年：315.82	2021年：3,200.65 2022年：1,880.89 2023年：1,215.69 2024年：1,394.05