证券代码:688625　证券简称:呈和科技　公告编号:2026-035

呈和科技股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

呈和科技股份有限公司(以下简称“公司”或“呈和科技”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于呈和科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0310号)。公司收到年报问询函后,根据年报问询函的要求,公司会同立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”或“立信所”)对年报问询函所列事项进行了认真核查、逐项落实,现就有关事项回复如下:

说明:

1、公司2026年第一季度数据未经审计;

2、若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

问题一 关于经营业绩

年报显示:(1)报告期内公司实现营业收入9.77亿元,同比增加11.94%,净利润2.76亿元,同比增加10.20%;(2)分产品看,成核剂、合成水滑石、NDO复合助剂和抗氧剂产品营收增速分别为16.58%、7.97%、3.71%和61.36%,销量增速分别为19.4%、1.08%、41.04%和11.59%,毛利率分别为55.64%、44.63%、23.62%和11.6%;公司成核剂、合成水滑石、NDO复合助剂的产能利用率均低于60%,其中NDO的产能利用率仅为22.70%;(3)分地区看,境外收入实现2.63亿元,同比增加52.61%,毛利率56.94%,同比增加7.33个百分点;(4)公司采取直接销售模式,按客户类型划分,可分为向终端客户销售和向贸易商销售两种。

请公司:(1)结合产品市场需求、竞争状况、产销量、产品价格和成本变动情况,量化分析不同产品营业收入和毛利率变动差异较大的原因及合理性,与同行业可比公司是否一致;相关产品产能利用率较低的原因,结合固定资产成新率等说明是否存在固定资产减值风险;(2)分产品,分别列示向终端客户销售和向贸易商销售的收入、成本、毛利情况及同比变化情况,变动幅度较大的,请说明原因及合理性;(3)分产品、地区,分别列示公司2024-2025年及2026年第一季度前五大客户名称、客户类型、关联关系、合作年限、注册资本、销售内容、交易背景、交易金额及占比、期末应收账款余额、期后回款比例等,并说明客户结构是否发生较大变动;(4)请年审会计师说明对境外收入、贸易商收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【公司回复】

一、结合产品市场需求、竞争状况、产销量、产品价格和成本变动情况,量化分析不同产品营业收入和毛利率变动差异较大的原因及合理性,与同行业可比公司是否一致;相关产品产能利用率较低的原因,结合固定资产成新率等说明是否存在固定资产减值风险

1、结合产品市场需求、竞争状况、产销量、产品价格和成本变动情况,量化分析不同产品营业收入和毛利率变动差异较大的原因及合理性

报告期内,公司自有产品分为成核剂、合成水滑石、NDO复合助剂和抗氧剂产品,其中成核剂、合成水滑石收入占比超过80%,是公司最核心的产品。

(1)成核剂

成核剂是一种用于提高聚丙烯、聚乙烯等不完全结晶树脂材料的结晶度,加快其结晶速率的高分子材料助剂。

聚丙烯、聚乙烯是最重要的聚烯经塑料,是产量最大、应用最多的合成树脂材料。近年来,国内聚丙烯行业扩能持续,2021-2025年国内聚丙烯产能的年复合增长率高达11%,产量的年复合增长率为8%。2021-2025年聚丙烯年产量由2,927万吨增长至4,022万吨,增幅37%。2025年,国内聚乙烯产量3,320万吨,同比增长18.45%。

近年来,高性能树脂与改性塑料行业的应用领域持续拓展、适用产品日益增多,高分子材料助剂的市场需求不断提升,行业迎来良好的发展机遇。作为高性能树脂和改性塑料的主要材料,聚丙烯高端化、透明化、高刚性趋势进一步深化,叠加包装、汽车、消费品等下游领域对材料性能要求持续提升,有力推动成核剂市场快速发展。

公司自主研发的高性能聚丙烯透明成核剂、增刚成核剂、β晶型成核剂质量均达到国际先进水平,生产工艺及比肩国际先进品牌的产品性能,技术壁垒深厚,国产替代优势明显。依托市场需求扩容、自身技术与性价比优势,2025年,公司成核剂产品销量较上年增长19.40%,带动产品收入增长16.58%。

(2)合成水滑石

合成水滑石主要作为聚氯乙烯生产用的热稳定剂和聚烯经树脂生产用的卤素吸收剂。聚氯乙烯作为合成水滑石的主要应用领域,其行业稳健发展推动了合成水滑石市场需求稳步提升。2025年,国内聚氯乙烯产量达2,437.68万吨,同比增长3.79%,近五年复合增长率3.22%。聚氯乙烯的产量及增速与成核剂对应的聚丙烯、聚乙烯相比仍有明显差距。2025年,公司合成水滑石产品销量较上年增长1.08%,小于成核剂增长率。

在高端的应用领域,国内企业使用的仍然以进口合成水滑石为主,主要从日本的协和化学、堺化学等企业进口。而公司研发的三元合成水滑石正逐步在高端市场实现进口替代,并实现涵补领域的应用。得益于部分单价较高的定制产品销量增长,合成水滑石产品收入增长7.97%,高于其销量增长水平。

(3)NDO复合助剂

公司的NDO复合助剂是指一种无尘、一站式添加的,且不含公司自产的成核剂或合成水滑石的复合助剂。复合助剂产品由于涉及各类助剂产品,因此其功能侧重点具有较大的差异。复合助剂的功能包括改善加工性能、改善老化性能、改善安全性能、改善表面性能、改善机械性能等多个方面。因此,不同的复合助剂之间往往不存在直接竞争关系,国内复合助剂市场整体较为分散。

在复合助剂领域,公司结合市场发展趋势、树脂原料特性和客户工艺特点,为客户提供技术领先的特种高分子材料助剂产品及定制化的复合助剂产品,并提供配套分析服务,协助客户开发、生产新品种高性能树脂,是中国石化、中国石油、中海壳牌等国内外重要能源化工企业的供应商。2025年,公司原有大客户采购量增加,NDO复合助剂产品销量较上年增长41.04%;其中,单价较低产品销量增加,故NDO复合助剂产品收入增长3.71%,远小于其销量增长水平。

(4)抗氧剂

公司抗氧剂产品为特种抗氧剂系列,主要属于受阻酚类抗氧剂,广泛应用于塑料(尼龙)、橡胶、化纤等高分子材料领域。根据格隆汇《2025年塑料抗氧剂行业集中度、全球市场动态及趋势洞察报告》,2025年,全球塑料抗氧剂市场规模达到120.6亿元人民币,中国塑料抗氧剂市场规模达人民币28.55亿元人民币。报告预测,至2032年,全球塑料抗氧剂市场规模将会达到151.5亿元人民币,预测期内的年均复合增长率为3.31%。

2025年,新能源汽车、5G通信等高端应用领域的发展,市场对具备优异抗氧化、稳定性能的高端塑料、橡胶材料需求持续攀升,推动了抗氧化剂市场的持续增长。2025年,公司抗氧剂产品销量较上年增长11.59%。得益于部分单价较高的产品销量增长,抗氧剂产品收入增长61.36%,高于其销量增长水平。

(5)各产品毛利率变动分析

单位:万元/吨

产品	2025年度			2024年度			毛利率变动
	产品单价	单位成本	毛利率	产品单价	单位成本	毛利率	
成核剂	5.13	2.28	55.64%	5.25	2.32	55.91%	下降0.27个百分点
合成水滑石	1.77	0.98	44.63%	1.66	0.88	47.02%	下降2.39个百分点
NDO复合助剂	2.57	1.96	23.62%	3.49	2.62	24.92%	下降1.30个百分点
抗氧剂	2.32	2.05	11.60%	1.60	1.36	14.93%	下降3.33个百分点

从上表中可以看出,2025年度公司各产品毛利率较为稳定,不存在大幅波动的情形。

报告期内,成核剂产品下游市场供需格局稳定,产品销售价格与生产成本均维持平稳水平,未发生明显波动。合成水滑石受销售产品结构调整影响,产品销售均价小幅上行,同时产品综合生产成本随销售结构及原材料采购价格变动同步小幅变动。NDO复合助剂系公司面向大型能源化工企业推出的定制化产品,基于客户差异化需求提供多规格产品型号,不同型号产品原料配比、生产工艺存在区别,使得产品销售价格及单位生产成本随之产生相应波动。抗氧剂方面,随着下游客户自身产品结构升级,公司持续加大高端抗氧剂采购比重,进而拉高公司特种抗氧剂整体销售均价;同时,为契合下游客户高端产品应用需求,公司优化生产工艺并增设精制提纯工序,推高产品生产成本。

整体来看,公司各产品单价与产品单位成本变动相匹配,不存在毛利率大幅波动的情形。

2、公司毛利率与同行业公司对比

项目	2025年度毛利率	2024年度毛利率
形程新材	24.20%	24.84%
赛克科技	30.96%	31.59%
惠城环保	29.17%	24.74%
同行业平均值①	28.11%	27.06%
呈和科技②	45.02%	43.53%
差异③=②-①	16.91%	16.47%

公司生产的成核剂、合成水滑石、复合助剂产品是树脂产品获得高透光性、高钢性、高韧性等高端性能所必须的关键助剂。目前国内没有以生产、销售成核剂、合成水滑石以及复合助剂为主营业务的上市公司。

鉴于公司的产品属于高性能树脂和改性塑料用高分子材料助剂类产品,应用领域为高分子材料领域。因此,公司选取了高分子材料助剂领域内的上市公司作为可比公司。

在高分子材料助剂领域,影响产品毛利率的主要因素包括对材料形成核心功能的关键程度、市场竞争程度、下游客户情况等。不同公司、产品在前述影响因素方面的差异,会导致相互之间的毛利率各不相同。

报告期内,公司毛利率均高于可比公司的平均水平。主要系:

1)在高分子材料助剂领域,助剂对于形成下游高分子材料核心功能的作用越关键,则其对下游客户的议价能力更强,毛利率水平相应更高。公司产品是赋予通用树脂材料高透明、高钢、高韧特点,以及安全、环保特性,形成相应高性能树脂材料和改性塑料的关键助剂。在高性能树脂材料和改性塑料产业链中,公司产品作为直接决定核心功能指标的要素,具有较强的议价能力;

2)在精细化工领域,不同产品品种的国际化程度不一,市场竞争情况千差万别。总体而言,同类产品制造商的技术水平和产品性能越接近、市场竞争越激烈,则越可能通过价格手段开展竞争,导致毛利率相对较低。公司主营产品成核剂及合成水滑石的技术壁垒较高,境内市场长期为国际领先品牌所占据。拟进入该领域的制造商需持续进行技术研究与产业化探索,在工艺设计、设备定制、材料配比等方面不断进行提升,才有可能实现成核剂及合成水滑石的高效率低成本生产。公司在境内率先打破了国际领先品牌的技术垄断,产品性能指标处于国际先进水平,填补了境内多项产品空白,实现了进口替代。由于公司所处细分行业的技术壁垒较高,所在领域竞争者较少,市场竞争仍以技术先进性和产品质量为主,产品毛利率相对较高;

3)与可比公司相比,公司的主要客户为大型能源化工厂商,包括中国石化、中国石油、中海壳牌等。大型能源化工企业具有较高的进入门槛,其对合格供应商的认证时间长、程序复杂,且相比产品价格,更注重产品品质和服务能力。公司通过多年积累,与中国石油、中国石化、中海壳牌等大型能源化工厂商建立了密切的合作关系,具有较高的客户壁垒。公司凭借其优异的产品性能、专业的服务水平、快速的响应能力、定制化的服务标准得到此类客户的认可。

3、相关产品毛利率低于可比公司的原因,结合固定资产成新率等说明是否存在固定资产减值风险

(1)公司设备类资产具体情况

公司成核剂、合成水滑石及NDO复合助剂相关设备仪器类资产具体构成情况如下:

单位:万元

项目	账面原值	累计折旧	账面价值	成新率
生产用设备	13,402.76	4,564.28	8,838.48	65.95%
研发试验用设备	1,546.82	1,310.25	236.57	15.29%
合计	14,949.58	5,874.53	9,075.05	60.70%

公司设备类资产为生产设备与研发试验用设备两类。其中用于成核剂、合成水滑石及NDO复合助剂生产的设备账面价值8,838.48万元,成新率65.95%;研发试验设备账面价值236.57万元,成新率15.29%,设备综合整体成新率60.70%,设备整体成新水平较高。

从资产构成来看,研发试验设备账面规模较小、投入使用年限较长;母公司存量生产设备资产总额占比较高、投产时间较早,其同拉低整体综合成新率。公司首发募投项目广州科呈高分子材料助剂建设项目于2024年12月建成投产,新增合计产能28,900吨,南沙厂区新建产线投产初期,生产调试、下游客户准入认证、批量订单导入均存在周期,产能释放处于爬坡阶段。

(2)公司闲置设备情况

2025年,公司闲置生产设备明细如下:

序号	闲置生产设备名称	计提折旧起始日	数量	设备原值(万元)	截至2025年末设备净值(万元)	成新率	设备使用环节
1	中和罐	2025.01.31	1	36.73	33.24	90.50%	合成反应工序
2	不锈钢水罐	2025.01.31	1	5.22	4.73	90.50%	漂洗工序
3	储料罐	2025.01.31	1	10.62	9.61	90.50%	干燥工序
4	加压釜	2025.01.31	6	294.69	266.69	90.50%	合成反应工序
5	干燥机	2025.01.31	1	71.68	64.87	90.50%	干燥工序
6	压滤机	2025.01.31	1	31.86	28.83	90.50%	压滤工序
7	料斗1250配套	2025.01.31	1	6.77	6.13	90.50%	压滤工序
8	储料罐	2025.01.31	2	1.66	1.51	90.50%	压滤工序
9	料斗	2025.01.31	2	0.14	0.13	90.50%	压滤工序
10	储粉罐	2025.01.31	2	10.35	9.37	90.50%	干燥工序
11	离线布袋除尘器	2025.01.31	2	7.82	7.08	90.50%	干燥工序
	合计	-	-	477.55	432.18	90.50%	-

上述闲置生产设备主要用于生产增刚成核剂、合成水滑石,2025年暂时闲置的主要原因为:公司采用“以销定产”的生产模式,根据在手订单、未来市场趋势、安全库存等情况安排生产计划;2025年公司增刚成核剂等产品市场需求未达规划预期,部分生产设备出现了闲置。上述设备成新率较高,后续将会继续使用,其闲置状态属于临时性的,不存在发生减值的情形。

(3)公司主要产品产能利用率情况

2025年,公司各类产品产量均实现增长,产能利用率相较于2024年明显改善,具体情况如下:

2025年,公司成核剂单剂及成核剂复合助剂产量14,006.32吨,较2024年增长30.50%,新增产能消化速度较快,仅少量设备闲置,对应产能利用率为54.72%,较2024年增长12.79个百分点;合成水滑石单剂及合成水滑石复合助剂产量8,128.17吨,较2024年增长17.00%,部分产线处于间歇性排产、少量设备闲置,对应产能利用率为56.68%,较2024年增长8.24个百分点。

NDO复合助剂是公司未添加自产单一助剂(成核剂、合成水滑石)的复合助剂产品,NDO复合助剂产能通过复合助剂总产能扣减成核剂、合成水滑石复合产品所占用复合助剂生产线产能后的剩余产能计算得出。2025年,公司NDO复合助剂产量2,224.89吨,较2024年增长39.25%,对应产能利用率为22.70%,较2024年增长6.40个百分点。

公司NDO复合助剂产品产能利用率较低,主要原因为:NDO复合助剂属于通用型助剂,行业同质化严重、市场价格竞争激烈,该产品毛利率较低,公司结合整体经营规划安排,将生产资源优先向毛利率更高的成核剂等产品倾斜,对NDO复合助剂采用间歇性排产。

综上,2025年公司主要产品产能利用率明显改善,NDO复合助剂产品产能利用率较低具有合理性;公司主要生产设备成新率较高,个别设备受订单、排产策略等因素影响间歇时性闲置,不存在长期停用、资产报废的情形,不存在固定资产减值风险。

二、分产品,分别列示向终端客户销售和向贸易商销售的收入、成本、毛利情况及同比变化情况,变动幅度较大的,请说明原因及合理性

2025年度,公司分产品按客户类型分类的收入、成本、毛利情况及同比变化情况如下:

单位:万元

客户类型	产品类型	2025年度			2024年度			同比变化		
		收入	成本	毛利	收入	成本	毛利	收入	成本	毛利
终端客户	成核剂	39,617.59	*	*	36,384.45	*	*	8.89%	12.57%	6.03%
	合成水滑石	11,621.31	*	*	11,009.22	*	*	5.56%	10.90%	-0.49%
	NDO复合助剂	5,996.24	*	*	5,590.24	*	*	6.73%	9.14%	-0.41%
	抗氧剂	7,921.06	*	*	5,307.64	*	*	49.24%	54.53%	17.03%
	小计	65,126.20	*	*	58,291.55	*	*	11.72%	18.06%	4.79%
贸易商客户	成核剂	19,958.44	*	*	14,718.80	*	*	35.60%	28.49%	41.46%
	合成水滑石	996.88	*	*	678.07	*	*	47.02%	45.94%	48.12%
	NDO复合助剂	19.61	*	*	181.46	*	*	-89.19%	-92.47%	-70.12%
	抗氧剂	3,476.05	*	*	1,755.31	*	*	98.03%	109.10%	45.61%
	小计	24,450.98	*	*	17,333.64	*	*	41.06%	40.59%	41.52%
合计		89,577.18	*	*	75,625.19	*	*	18.45%	23.02%	13.56%

注:上表中成本、毛利金额已申请信息豁免披露。

报告期内,公司向终端客户销售的产品以定制化生产的复合助剂为主,包括成核剂复合助剂、合成水滑石复合助剂和NDO复合助剂,毛利变动趋势与营业收入变动趋势一致,销售毛利率保持相对稳定。

2025年,公司成核剂向贸易商客户销售收入、成本、毛利同比分别增长35.60%、28.49%、41.46%。

2025年,公司合成水滑石向贸易商客户销售收入、成本、毛利同比分别提升47.02%、45.94%、48.12%,毛利增速与收入增速基本匹配。

2025年,公司抗氧剂向终端客户销售的收入、成本、毛利同比变化分别为49.24%、54.53%、17.03%,向贸易商销售的收入、成本、毛利同比变化分别为98.03%、109.10%、45.61%,具体分析如下:

公司生产的抗氧剂主要是特种抗氧剂,产品应用下游涵盖尼龙、聚烯烃、电线电缆材料、橡胶弹性体、聚醚聚氨酯等领域,并可根据客户实际需求提供专业化复配产品。2025年,国内橡塑改性、高分子材料等抗氧剂下游应用领域市场需求持续回暖,行业整体终端消费需求稳步释放,为公司抗氧剂产品销售增长提供了良好的行业基本面支撑。同时,公司2024年开发的新增客户,经过前期产品认证、试样测试及商务磨合,合作稳定性与信任度有所提升,客户采购意愿及采购规模较上年显著增长,有效拉动公司抗氧剂产品整体销售规模及营业收入同比提升。

报告期内,受石化行业周期波动、上游原材料供需格局变化等因素影响,抗氧剂生产所需核心化工原料市场价格整体上行,公司原材料采购成本同比刚性上涨,进而导致本期抗氧剂产品营业成本同步攀升。

公司抗氧剂产品营业收入增速低于营业成本增速,主要因行业市场化竞争充分,下游客户议价能力较强。为维系优质客户合作关系、稳固核心市场份额,公司主动控制终端产品售价上调幅度;同时,上游原材料价格波动具备即时性与刚性特征,而终端产品售价调整存在一定的市场传导滞后周期,原材料成本涨幅未能同步向下游终端转嫁,使得产品购销价差阶段性收窄,最终形成营收增速不及成本增速的经营表现。

三、分产品、地区,分别列示公司2024-2025年及2026年第一季度前五大客户名称、客户类型、关联关系、合作年限、注册资本、销售内容、交易背景、交易金额及占比、期末应收账款余额、期后回款比例等,并说明客户结构是否发生较大变动

1、分产品列示公司前五大客户情况

(1)2024年度

单位:万元

序号	公司名称	销售产品	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户1	成核剂、水滑石、复合助剂、贸易产品、其他业务	终端客户	非关联	*	*	产品、技术服务	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	10,502.89	12.03%	3,065.46	100%
2	客户2	成核剂、抗氧剂、贸易产品	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	7,513.12	8.60%	2,435.26	100%
3	客户3	成核剂、水滑石、复合助剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	3,686.53	4.22%	442.00	100%
4	客户4	成核剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	3,344.34	3.83%	2,414.84	100%
5	客户5	成核剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	2,774.92	3.18%	734.62	100%
合计									27,821.80	31.86%	9,092.18	100%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本已申请信息豁免披露。

(2)2025年度

单位:万元

序号	公司名称	销售产品	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户1	成核剂、水滑石、复合助剂、贸易产品	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	13,112.22	13.42%	3,527.85	87.67%
2	客户2	成核剂、抗氧剂、贸易产品	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	9,951.93	10.18%	2,117.67	81.56%
3	客户4	成核剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	4,124.78	4.22%	2,880.57	58.94%
4	客户6	成核剂、水滑石、复合助剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	3,922.14	4.01%	984.45	95.43%
5	客户7	成核剂、抗氧剂、贸易产品	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	3,762.58	3.85%	1,204.75	63.85%
合计									34,873.65	35.68%	10,715.29	76.77%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本已申请信息豁免披露。

(3)2026年第一季度

单位:万元

序号	公司名称	销售产品	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户1	成核剂、合成水滑石、NDO复合助剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	33.00%
2	客户2	成核剂、抗氧剂、贸易产品	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	1.41%
3	客户4	成核剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	0.00%
4	客户6	合成水滑石、NDO复合助剂	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	49.19%
5	客户7	成核剂、贸易产品	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	29.32%
合计									*	*	*	18.57%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本、交易金额及占比、期末应收款余额已申请信息豁免披露。

(2)2025年度

①境内前五大

单位:万元

序号	公司名称	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户1	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	87.67%
2	客户4	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	58.94%
3	客户6	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	95.43%
4	客户7	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	63.85%
5	客户5	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	100%
合计								*	*	*	75.60%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本、交易金额及占比、期末应收款余额已申请信息豁免披露。

②境外前五大

单位:万元

序号	公司名称	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户2	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	81.56%
2	客户13	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	89.98%
3	客户14	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	100%
4	客户12	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	100%
5	客户10	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	0.00
合计								*	*	*	88.47%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本、交易金额及占比、期末应收款余额已申请信息豁免披露。

(3)2026年第一季度

①境内前五大

单位:万元

序号	公司名称	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户1	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	33.00%
2	客户4	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	0.00%
3	客户6	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	49.19%
4	客户7	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	39.32%
5	客户5	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	19.56%
合计								*	*	*	18.65%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本、交易金额及占比、期末应收款余额已申请信息豁免披露。

③境外前五大

单位:万元

序号	公司名称	客户类型	关联关系	合作年限	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额	交易金额占比	期末应收款余额	期后回款比例
1	客户2	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	1.41%
2	客户12	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	100.00%
3	客户15	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	-
4	客户16	终端客户	非关联	*	*	产品	主营合成树脂等能源化工企业、采购塑料助剂	*	*	*	100.00%
5	客户17	贸易商客户	非关联	*	*	产品	主营化工产品、聚合物制品的采购与销售,满足客户对特定性能塑料助剂的需求	*	*	*	-
合计								*	*	*	7.29%

注:1、上表数据按同一控制下的客户合并统计;

2、应收账款期后回款金额统计至2026年5月31日;

3、上表中客户名称、合作年限、注册资本、交易金额及占比、期末应收款余额已申请信息豁免披露。

2024-2025年及2026年第一季度,公司境内前五大客户以大型能源石化生产企业为核心,境外客户以贸易商为主,客户结构未发生较大变动。

【会计师回复】

一、核查程序

年审会计师主要履行了包括但不限于以下核查程序:

1、对公司相关人员进行访谈,了解公司产品市场需求、竞争状况、产销量、产品价格和成本变动情况、不同产品营业收入和毛利率变动差异较大的原因、相关产品产能利用率较低的原因、向终端客户销售和向贸易商销售的收入、成本、毛利变化原因、2024-2025年及2026年第一季度客户结构变化原因;

2、获取营业收入、营业成本明细表,结合产品市场需求、竞争状况、产销量、产品价格和成本变动情况,分析不同产品营业收入和毛利率变动差异较大的原因是否合理;获取主要产品的生产设备产能,与实际产能进行对比,分析相关产品产能利用率较低的原因是否合理,是否存在固定资产减值风险;

3、获取向终端客户销售和向贸易商销售的收入、成本、毛利明细表,分析同比变化的原因是否具有合理性;

4、获取公司2024-2025年及2026年第一季度前五大客户的交易情况,分析客户结构发生变动的原因及合理性;

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询2024-2025年及2026年第一季度前五大客户的基本情况,核查是否与公司存在关联关系。

6、对境外收入、贸易商收入采取的审计程序

(1)了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计是否有效,针对其中与财务报表相关的关键内部控制执行了运行有效性测试;

(2)了解公司销售模式、销售收入确认政策。查阅公司报告期主要客户销售合同或订单,核查收入确认方法是否符合公司的实际经营情况;查阅企业会计准则中与收入确认相关的规定,核查公司收入确认是否符合企业会计准则的要求;

(3)对公司主要销售负责人、财务负责人进行访谈,了解报告期内主营产品的销售情况,以及财务处理流程;获取公司报告期境外收入成本、贸易商收入成本明细表,分析主要产品收入变动情况及合理性;

(4)选取报告期内记录的销售收入执行细节测试,核对至相关的销售合同或订单、出库单、报关单、海运提单、客户签收记录和销售发票等支持性文件;

(5)获取报告期内公司出口退税明细申报表,并分析出口退税金额与出口销售收入匹配性;

(6)获取公司报告期内海关电子口岸数据,将公司主要产品出口销售收入同上述海关电子口岸数据进行对比分析;

(7)查看公司报告期各期末资产负债表日后的销售退回情况,检查是否存在提前确认收入的情况;

(8)对报告期期末的应收账款、报告期营业收入实施函证程序;

(9)执行销售截止性测试,以评价接近资产负债表日前后的销售商品收入是否记录在恰当期间;

(10)获取报告期内收入回款记录,选取样本,检查相关银行水单、网银流水等收款凭证。

二、核查结论

经核查,年审会计师认为:

1、不同产品营业收入和毛利率变动差异较大的原因具有合理性,与同行业可比公司不存在重大差异;相关产品产能利用率较低的原因具有合理性,未发现固定资产存在减值的风险;

2、向终端客户销售和向贸易商销售的收入、成本、毛利变动的原因具有合理性;

3、2024-2025年及2026年第一季度前五大客户结构未发生较大变动,公司对主要客户销售情况的变动具有合理性。

问题二 关于贸易业务

年报显示:(1)公司贸易业务实现营业收入0.81亿元,同比减少29.58%,毛利率30.23%,同比增加23.09个百分点。公司贸易业务分为自主贸易和代理贸易两种模式;(2)公司对2025年第一季度报告、2025年半年度报告和2025年第三季度报告财务数据予以追溯调整,涉及营业收入、净利润和经营活动产生的现金流量净额等。公司披露主要系根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2025年年报工作的通知》以及相关规定,采用追溯调整法对相关财务数据予以追溯调整。

请公司:(1)列示自主贸易和代理贸易收入、成本、毛利情况及同比变化情况,变动幅度较大的,请说明原因及合理性;(2)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;(3)说明报告期内前五大客户和供应商的情况,包括具体名称、实际销售或采购内容、交易金额、期末应收应付款项余额情况,客户与供应商之间以及与上市公司之间是否存在关联关系等;若客户为贸易商性质的,需说明终端销售情况;若客户或立时间较短、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;(4)说明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