证券代码:603601　　证券简称:再升科技　　公告编号:临 2026-073

重庆再升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

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、准确性和完整性承担法律责任。

重庆再升科技股份有限公司(以下简称“再升科技”“上市公司”“公司”)于近期收到上海证券交易所《关于重庆再升科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】1110 号)(以下简称“问询函”)。公司在收到问询函后高度重视,按照问询函要求,公司及相关方对相关事项进行了核实、确认工作,现就问询函回复如下:

问题一、关于经营业绩。

年报显示,公司 2025 年度实现营业收入 12.75 亿元,同比下降 13.63%,已连续两年下滑;实现归属于上市公司股东的净利润 0.56 亿元,同比下降 38.16%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.15 亿元,同比大幅下降 73.27%;公司销售毛利率由 21.96%下降至 19.66%;公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额为 3.04 亿元,同比增长 35.72%。关注到,公司 2025 年前三季度均实现盈利,第四季度由盈转亏,亏损 2,513.65 万元;2025 年度非经常性损益净额约 0.41 亿元,非经常性损益占归母净利润的 73.21%,其中计入当期损益的政府补助约 0.35 亿元。

请公司补充披露:(1)按业务板块披露主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动等;结合行业需求变化、市场竞争格局、产品结构变动等因素,量化分析营业收入连续两年下滑及毛利率持续下降的原因;结合业务模式、结算方式、信用政策变动,说明在业绩下滑的背景下,公司经营活动现金流净额增长的原因及合理性。(2)结合 2025 年季度业绩波动规律、可比公司情况,以及第四季度各业务板块的收入确认、成本费用归集、减值计提等,说明第四季度转亏的具体原因;说明 2026 年一季度有关情况,相关不利影响是否消除或改善。(3)前十大客户、供应商的名称、交易内容及金额、是否为关联方、信用政策、结算方式、期末应收账款、预付账款余额及期后情况等,并结合公司上年主要客户、供应商的情况,说明本年客户及供应商是否发生重大变化。(4)结合近三年非经常性损益构成,说明公司对非经常性损益是否存在重大依赖;补充披露 2025 年度主要政府补助项目的具体情况,包括但不限于补助项目名称、补助金额、收到时间、会计处理方式,并说明有关会计处理的合规性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、按业务板块披露主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动等;结合行业需求变化、市场竞争格局、产品结构变动等因素,量化分析营业收入连续两年下滑及毛利率持续下降的原因;结合业务模式、结算方式、信用政策变动,说明在业绩下滑的背景下,公司经营活动现金流净额增长的原因及合理性。

公司深耕超细玻璃纤维棉的研发、生产和应用,并以超细玻璃纤维棉为主要原材料,结合 PTFE 膜、低阻熔喷滤料等其他材料和技术,成功布局多种产品,产品主要分为“干净空气材料”“高效节能材料”“无尘空调产品”三大类,具体如下:

公司核心产品	干净空气材料		主要产品包括:玻璃纤维过滤纸、PTFE 膜、低阻熔喷滤料、玻纤空气过滤毡 / 过滤袋等。
	高效节能材料		主要产品包括:超细玻璃纤维棉、真空绝热板(VIP 板)芯材 / 膜材及相关制品、铅酸蓄电池隔板(AGM 隔板)、航空隔音隔热棉、绿色建筑节能保温材料等。
	无尘空调产品	配件	主要产品包括:HEPA 过滤器、汽车空调过滤器、变风量风阀、消声管道、线风口均流器、线性风口等。
		设备	主要产品包括:变频空气源热泵、空调箱(AHU)、新风空调箱、消声静压箱、家居冷泵、智能控制系统等。
		工程	主要包括:无尘空调系统定制、设计、施工、智管等。

公司生产的“干净空气材料”广泛用于工业电子、生物医药、畜牧养殖、新能源汽车、办公家居等对空气洁净度有较高要求的领域。“高效节能材料”可应用于冰箱、冰柜、铅酸蓄电池等节能保温领域。“无尘空调产品”则应用于新能源汽车、办公家居等领域。

(一)主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动情况

1、主要产品收入、销量变动情况

公司近三年的营业收入按照主要产品列示如下:

单位:万元、占比:%

项目	2025年		2024年		2023年	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
一、干净空气材料	43,640.55	34.24	53,701.35	36.39	54,892.57	33.15
玻璃纤维过滤纸	29,633.95	23.25	35,638.57	24.15	35,872.91	21.67
PTFE膜	4,096.08	3.21	7,839.27	5.31	2,373.49	1.43
低阻熔喷滤料	2,361.72	1.85	2,288.63	1.56	1,743.97	1.05
其他	7,548.80	5.92	7,924.88	5.37	14,902.21	9.00
二、高效节能材料	67,057.64	52.61	77,583.98	52.57	65,137.08	39.34
超细玻璃纤维棉	27,089.94	21.26	31,504.34	21.35	28,273.65	17.08
VIP芯材	6,190.38	4.86	8,126.25	5.51	4,936.20	2.98
AGM隔板	17,481.10	13.72	16,199.38	10.98	16,374.60	9.89
VIP板	8,472.52	6.65	12,833.01	8.70	10,778.70	6.51
其他	7,823.70	6.14	8,921.00	6.05	4,773.93	2.88
三、无尘空调产品	14,377.42	11.28	12,800.77	8.67	42,959.68	25.95
主营业务收入合计	125,075.61	98.14	144,086.10	97.64	162,989.34	98.44
其他业务收入	2,375.19	1.86	3,485.60	2.36	2,575.19	1.56
营业收入合计	127,450.80	100	147,571.70	100	165,564.53	100

公司 2024 年营业收入较上年同比下降 10.87%,主要系出售原全资子公司苏州悠远环境科技有限公司(以下简称“苏州悠远集团”)70%股权后,其不再纳入合并范围,导致无尘空调产品收入减少 70.20%,扣除该部分影响后,公司 2024 年营业收入同比增加 12.90%。

公司 2025 年营业收入较上年同比下降 13.63%,主要系干净空气材料、高效节能材料营收有所下滑。其中干净空气材料营业收入占比 34.24%,同比下降 18.73%。分产品看,核心产品玻璃纤维过滤纸收入同比减少 16.85%,销量同比下降 17.34%,主要系面板、畜牧等下游需求减少,同时行业中低端滤材低价竞争激烈,公司未参与低价同质化竞争,对销量产生影响;PTFE 膜产品营收同比减少 47.75%,销量同比下降 57.04%,主要受大项目交付节点影响,收入确认主要在 2024 年。

高效节能材料营业收入占比 52.61%,同比下降 13.57%。分产品看,超细玻璃纤维棉、VIP 芯材、VIP 板营收分别同比减少 14.01%、23.82%、33.98%,销量分别下降 15.79%、18.32%和 13.06%,下降原因主要受行业需求波动叠加国际经贸摩擦影响海外客户订单减少。

2、主要产品毛利率变动情况

公司主要产品的毛利率变动情况如下:

项目	2025年度 毛利率变动额	2024年度 毛利率变动额
一、干净空气材料	-3.60	3.71
玻璃纤维过滤纸	-6.77	0.71
PTFE膜	11.48	-1.78
低阻熔喷滤料	5.01	22.27
其他	1.43	5.51
二、高效节能材料	-0.92	-1.30
超细玻璃纤维棉	-1.20	-7.47
VIP芯材	-4.08	3.51
AGM隔板	-0.70	2.49
VIP板	-2.28	4.22
其他	2.47	1.93
三、无尘空调产品	-3.59	-4.10
主营业务毛利率	-2.67	0.31
其他业务	14.64	-12.36
综合毛利率	-2.31	0.04

注:毛利率变动额 = 本期毛利率 - 上期毛利率

2024 年公司综合毛利率为 21.96%,与 2023 年同比上涨 0.04 个百分点,主要因苏州悠远集团不再纳入合并报表范围,产品结构变动等因素,量化分析营业收入连续两年下滑及毛利率持续下降的原因;结合业务模式、结算方式、信用政策变动,说明在业绩下滑的背景下,公司经营活动现金流净额增长的原因及合理性。

公司深耕超细玻璃纤维棉的研发、生产和应用,并以超细玻璃纤维棉为主要原材料,结合 PTFE 膜、低阻熔喷滤料等其他材料和技术,成功布局多种产品,产品主要分为“干净空气材料”“高效节能材料”“无尘空调产品”三大类,具体如下:

公司核心产品	干净空气材料		主要产品包括:玻璃纤维过滤纸、PTFE 膜、低阻熔喷滤料、玻纤空气过滤毡 / 过滤袋等。
	高效节能材料		主要产品包括:超细玻璃纤维棉、真空绝热板(VIP 板)芯材 / 膜材及相关制品、铅酸蓄电池隔板(AGM 隔板)、航空隔音隔热棉、绿色建筑节能保温材料等。
	无尘空调产品	配件	主要产品包括:HEPA 过滤器、汽车空调过滤器、变风量风阀、消声管道、线风口均流器、线性风口等。
		设备	主要产品包括:变频空气源热泵、空调箱(AHU)、新风空调箱、消声静压箱、家居冷泵、智能控制系统等。
		工程	主要包括:无尘空调系统定制、设计、施工、智管等。

公司生产的“干净空气材料”广泛用于工业电子、生物医药、畜牧养殖、新能源汽车、办公家居等对空气洁净度有较高要求的领域。“高效节能材料”可应用于冰箱、冰柜、铅酸蓄电池等节能保温领域。“无尘空调产品”则应用于新能源汽车、办公家居等领域。

(一)主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动情况

1、主要产品收入、销量变动情况

公司近三年的营业收入按照主要产品列示如下:

单位:万元、占比:%

项目	2025年		2024年		2023年	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
一、干净空气材料	43,640.55	34.24	53,701.35	36.39	54,892.57	33.15
玻璃纤维过滤纸	29,633.95	23.25	35,638.57	24.15	35,872.91	21.67
PTFE膜	4,096.08	3.21	7,839.27	5.31	2,373.49	1.43
低阻熔喷滤料	2,361.72	1.85	2,288.63	1.56	1,743.97	1.05
其他	7,548.80	5.92	7,924.88	5.37	14,902.21	9.00
二、高效节能材料	67,057.64	52.61	77,583.98	52.57	65,137.08	39.34
超细玻璃纤维棉	27,089.94	21.26	31,504.34	21.35	28,273.65	17.08
VIP芯材	6,190.38	4.86	8,126.25	5.51	4,936.20	2.98
AGM隔板	17,481.10	13.72	16,199.38	10.98	16,374.60	9.89
VIP板	8,472.52	6.65	12,833.01	8.70	10,778.70	6.51
其他	7,823.70	6.14	8,921.00	6.05	4,773.93	2.88
三、无尘空调产品	14,377.42	11.28	12,800.77	8.67	42,959.68	25.95
主营业务收入合计	125,075.61	98.14	144,086.10	97.64	162,989.34	98.44
其他业务收入	2,375.19	1.86	3,485.60	2.36	2,575.19	1.56
营业收入合计	127,450.80	100	147,571.70	100	165,564.53	100

公司 2024 年营业收入较上年同比下降 10.87%,主要系出售原全资子公司苏州悠远环境科技有限公司(以下简称“苏州悠远集团”)70%股权后,其不再纳入合并范围,导致无尘空调产品收入减少 70.20%,扣除该部分影响后,公司 2024 年营业收入同比增加 12.90%。

公司 2025 年营业收入较上年同比下降 13.63%,主要系干净空气材料、高效节能材料营收有所下滑。其中干净空气材料营业收入占比 34.24%,同比下降 18.73%。分产品看,核心产品玻璃纤维过滤纸收入同比减少 16.85%,销量同比下降 17.34%,主要系面板、畜牧等下游需求减少,同时行业中低端滤材低价竞争激烈,公司未参与低价同质化竞争,对销量产生影响;PTFE 膜产品营收同比减少 47.75%,销量同比下降 57.04%,主要受大项目交付节点影响,收入确认主要在 2024 年。

高效节能材料营业收入占比 52.61%,同比下降 13.57%。分产品看,超细玻璃纤维棉、VIP 芯材、VIP 板营收分别同比减少 14.01%、23.82%、33.98%,销量分别下降 15.79%、18.32%和 13.06%,下降原因主要受行业需求波动叠加国际经贸摩擦影响海外客户订单减少。

2、主要产品毛利率变动情况

公司主要产品的毛利率变动情况如下:

项目	2025年度 毛利率变动额	2024年度 毛利率变动额
一、干净空气材料	-3.60	3.71
玻璃纤维过滤纸	-6.77	0.71
PTFE膜	11.48	-1.78
低阻熔喷滤料	5.01	22.27
其他	1.43	5.51
二、高效节能材料	-0.92	-1.30
超细玻璃纤维棉	-1.20	-7.47
VIP芯材	-4.08	3.51
AGM隔板	-0.70	2.49
VIP板	-2.28	4.22
其他	2.47	1.93
三、无尘空调产品	-3.59	-4.10
主营业务毛利率	-2.67	0.31
其他业务	14.64	-12.36
综合毛利率	-2.31	0.04

注:毛利率变动额 = 本期毛利率 - 上期毛利率

2024 年公司综合毛利率为 21.96%,与 2023 年同比上涨 0.04 个百分点,主要因苏州悠远集团不再纳入合并报表范围,产品结构变动等因素,量化分析营业收入连续两年下滑及毛利率持续下降的原因;结合业务模式、结算方式、信用政策变动,说明在业绩下滑的背景下,公司经营活动现金流净额增长的原因及合理性。

2025 年公司综合毛利率为 19.66%,与上年同期相比下降 2.31 个百分点,其中干净空气材料毛利率同比下降 3.60 个百分点,主要系玻璃纤维过滤纸毛利率较 2024 年下降 6.77 个百分点,叠加收入占比有所回落,对整体毛利率下降的影响较大;高毛利的 PTFE 膜产品收入规模收缩、收入占比下降,进一步导致毛利率下降。高效节能材料毛利率下降 0.92 个百分点,主要系超细玻璃纤维棉毛利率下降 1.20 个百分点,主要受新产线产能利用率不足影响,导致超细玻璃纤维棉成本上涨;VIP 芯材、VIP 板毛利率分别下降 4.08 和 2.28 个百分点,主要受市场需求及产品结构变化影响。

3、公司主要产品单价、成本结构及毛利率变动分析

公司主要产品玻璃纤维过滤纸、PTFE 膜、超细玻璃纤维棉和 AGM 隔板毛利率变动分析如下:

(1)玻璃纤维过滤纸毛利率变动情况

项目	2025年度与上年同比	2024年度与上年同比
单价变动(%)	0.59	-3.76
单位成本变动(%)	11.42	-4.83
其中:材料变动(%)	12.51	-12.02
人工变动(%)	16.58	-12.03
费用变动(%)	8.82	14.20
毛利率变动额	-6.77	0.71

2024 年玻璃纤维过滤纸毛利率同比上涨 0.71 个百分点,整体波动幅度较小;当期产品单价同比下降 3.76%,单位成本同比下降 4.83%,成本端降幅略大于单价降幅,因此盈利水平有所上涨。

2025 年玻璃纤维过滤纸毛利率同比下降 6.77 个百分点,当期玻璃纤维过滤纸单价同比上涨 0.59%;而单位成本同比上涨 11.42%,其中单位材料、单位人工、单位费用分别同比上涨 12.51%、16.58%和 8.82%,主要原因为:①2025 年整体产、销量均同比减少,单位固定成本增加,单位费用、单位人工等相应增加;②部分材料的单位用量增加,导致单位材料成本上涨;③2024 年底开始公司玻璃纤维过滤纸出口退税率由 13%下降至 9%,导致成本增加。

(2)PTFE 膜毛利率变动情况

项目	2025年度与上年同比	2024年度与上年同比
单价变动(%)	21.60	-38.63
单位成本变动(%)	-2.46	-36.68
其中:材料变动(%)	-6.53	-34.47
人工变动(%)	15.00	-45.95
费用变动(%)	62.96	-58.46
毛利率变动额	11.48	-1.78

2024 年 PTFE 膜毛利率同比下降 1.78 个百分点。当期产品单价同比下降 38.63%,主要系 2024 年公司承接大项目订单,拉低了整体平均售价;同期单位成本同比下降 36.68%,主要得益于 2024 年规模化生产,并逐步推进国产原材料替代,有效降低了单位材料成本;成本端降幅略低于单价降幅,毛利率有所回落。

2025 年 PTFE 膜毛利率同比提升 11.48 个百分点。当期产品平均单价同比上涨 21.60%,单位成本同比下降 2.46%,主要系销售结构变化带动平均单价提升,同时公司持续深化国产原材料替代,成本管控效果持续显现,共同推动毛利率上行。

(3)超细玻璃纤维棉毛利率变动情况

项目	2025年度与上年同比	2024年度与上年同比
单价变动(%)	2.11	0.76
单位成本变动(%)	3.46	9.76
其中:材料变动(%)	2.38	5.62
人工变动(%)	8.54	19.48
费用变动(%)	3.33	10.89
毛利率变动额	-1.20	-7.48

超细玻璃纤维棉毛利率自 2023 年起呈下行趋势,2024 年、2025 年毛利率分别同比下降 7.48 和 1.20 个百分点,两年成本涨幅均高于单价涨幅,其中单位费用与单位人工成本上涨是成本上行的主要原因。2024 年单位人工、单位费用、单位材料成本分别同比上涨 19.48%、10.89%和 5.62%;2025 年单位人工、单位费用、单位材料成本分别同比上涨 8.54%、3.33%和 2.38%。

毛利率下行与产能释放节奏及成本结构变化相关。公司新投建产线 2024 年分阶段转固,产能利用率处于爬坡阶段,导致单位固定成本增加。2025 年受产量下降影响,单位固定成本进一步上涨,同时产品结构变化导致高价原材料用量增加,带动单位材料成本上涨。此外,超细玻璃纤维棉出口退税率由 13%下降至 9%,共同导致毛利率走低。

(4)AGM 隔板毛利率变化

项目	2025年度与上年同比	2024年度与上年同比
单价变动(%)	-9.57	-13.30
单位成本变动(%)	-8.79	-15.86
其中:材料变动(%)	-12.31	-10.58
人工变动(%)	-3.70	-15.19
费用变动(%)	0.12	-28.48
毛利率变动额	-0.70	2.50

2024 年,AGM 隔板毛利率与 2023 年同比提升 2.50 个百分点,其中单价同比下降 13.30%,主要受市场环境影响;单位成本同比下降 15.86%,主要得益于 2024 年原材料价格下降,以及产销量增加带动人工及摊销等固定成本分摊下降。

2025 年,AGM 隔板毛利率与 2024 年同比下降 0.70 个百分点,与 2024 年基本持平,其中单价同比下降 9.57%,主要继续受市场环境影响;单位成本同比下降 8.79%,成本降幅略低于价格降幅,主要继续得益于原材料价格下降,以及产销量增长带来的固定成本分摊减少,规模效应逐步显现,整体盈利水平保持稳健。

(二)结合行业需求变化、市场竞争格局、产品结构变动等因素,量化分析营业收入连续两年下滑及毛利率持续下降的原因

1、行业需求、市场竞争格局的影响

(1)干净空气行业

公司干净空气材料业务核心产品为玻璃纤维过滤纸、PTFE 膜,广泛应用于半导体、显示面板厂房、畜牧养殖场所等对空气洁净度要求较高的洁净场景。

①行业需求变化的影响

一是显示面板领域需求放缓。受国际经贸环境变化、行业周期性调整影响,国内显示面板行业处于产能结构性调整阶段,部分下游客户新建项目建设进度延后;叠加国际经贸摩擦等因素影响,客户资本开支节奏有所放缓,导致公司对应领域项目的订单推进及落地周期有所延长,对近两年收入规模形成阶段性影响。

二是畜牧养殖领域耗材需求收缩。受生猪行业周期持续处于底部区间影响,生猪养殖企业经营压力加大,普遍延长养殖区域空气过滤耗材的更换周期,相关领域耗材需求降低。

②市场竞争格局的影响

近年国内中低端洁净室滤材产能过剩,行业同质化竞争加剧,产品市场均价持续下行。公司坚持价值导向的市场定位,聚焦高附加值产品与高端应用场景,未参与低价同质化竞争,对收入规模造成一定影响。

(2)高效节能行业

公司高效节能材料业务核心产品包括超细玻璃纤维棉、VIP 芯材、VIP 板和 AGM 隔板,广泛应用于冰箱冷柜、冷链物流、建筑墙体及铅酸蓄电池等对保温、隔音、隔热、节能等有较高要求的高效节能领域。

①行业需求变化的影响

基于行业长期发展角度,VIP 板下游核心应用场景为冰箱冷柜领域,受益于全球冰箱能效标准升级、国内家电以旧换新及节能补贴政策的持续拉动,终端市场对 VIP 板的配套需求稳步扩容,行业整体成长空间稳步拓展。

但短期来看,近两年需求端面临多重外部因素冲击:一是欧美市场对冰箱冷柜需求增速放缓、新兴市场增长动力不足,叠加部分国家对中国家电产品加征关税成设置贸易壁垒,国内冰箱出口承压,进而传导至上游 VIP 板及芯材的配套需求减少;二是国内房地产市场持续低迷,建筑用隔音隔热棉需求走弱,叠加 VIP 板及芯材需求回落的连锁影响,部分超细玻璃纤维棉产品的市场需求受到影响;三是国际经贸摩擦影响,海外客户订单需求放缓。

②市场竞争格局的影响

同时,从市场供给与竞争格局来看,下游 VIP 板制造环节竞争加剧,成本压力逐步向上游原材料端传导,推动超细玻璃纤维棉、VIP 板及 VIP 芯材产品销售均价同比下行,行业竞争烈度提升。

受上述需求承压、产品均价阶段性回落的影响,公司 VIP 板及 VIP 芯材业务受到显著影响,部分超细玻璃纤维棉产品需求同步波动,单位产品盈利空间收窄,成为高效节能板块毛利率下滑的主要驱动因素。

2、产品结构变动的影响

2024 年因苏州悠远集团不再纳入合并报表范围,无尘空调产品收入占比回落,公司营收结构持续以干净空气材料、高效节能材料为核心,2025 年两大核心材料营收规模同步下滑,内部细分产品收入占比发生小幅变动。

具体内容请参见本公告“(一)主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动情况 /1、主要产品收入、销量变动情况”中相关分析。

3、营业收入下滑的量化分析

2024、2025 年公司营业收入分别同比下滑 10.87%、13.63%,2024 年下滑系出售苏州悠远集团带来无尘空调收入减少(剔除该事项影响后收入同比增长),2025 年下滑主要原因系干净空气材料、高效节能材料两类核心业务的各细分产品受下游需求、海外订单及项目结算周期影响,营业收入普遍走低所致。

具体内容请参见本公告“(一)主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动情况 /1、主要产品收入、销量变动情况”中相关分析。

4、毛利率下滑的量化分析

2024 年公司毛利率同比小幅提升 0.04 个百分点,系剥离无尘空调业务改善产品结构导致;2025 年毛利率同比下降 2.31 个百分点,主要系两大核心材料多数细分产品毛利率同步走低导致。

具体内容请参见本公告“(一)主要产品的收入、单价变动、销量变动、毛利率、成本构成变动情况 /2、主要产品毛利率变动情况”中相关分析。

(三)结合业务模式、结算方式、信用政策变动,说明在业绩下滑的背景下,公司经营活动现金流净额增长的原因及合理性

公司近三年经营活动现金流量情况如下:

单位:万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
销售商品、提供劳务收到的现金	116,372.53	130,610.64	122,893.64
收到的税费返还	3,083.67	5,128.74	5,306.66
收到其他与经营活动有关的现金	6,653.07	4,855.68	8,348.75
经营活动现金流入小计	126,109.27	140,595.05	136,549.05
购买商品、接受劳务支付的现金	65,225.74	85,769.73	96,520.43
支付给职工以及为职工支付的现金	17,715.37	19,193.70	20,889.32
支付的各项税费	6,510.50	5,540.16	9,483.31
支付其他与经营活动有关的现金	6,264.10	7,697.87	9,490.01
经营活动现金流出小计	95,715.70	118,201.46	136,383.06
经营活动产生的现金流量净额	30,393.57	22,393.60	165.98

公司业务模式、结算方式、信用政策近三年未发生较大变化。

2024 年公司经营活动产生的现金流量净额为 22,393.60 万元,同比增长 22,227.62 万元,主要原因包括:一是苏州悠远集团于 2023 年 11 月起不再纳入合并范围,其经营现金净流出不再影响公司现金流;二是与苏州悠远集团剥离前期内部交易形成的应收款项逐步收回,带动现金流入增加;三是 2023 年以票据形式结算的销售回款在 2024 年集中到期变现。

2025 年公司经营活动产生的现金流量净额为 30,393.57 万元,同比增长 7,999.97 万元,主要系两方面因素共同作用:从现金流入端看,苏州悠远集团等客户前期货款回款较多,虽然公司整体营业收入有所下降,但应收账款回收情况较好,经营现金流入保持稳健;从现金流出端看,因上年度预付了大额能源费、以及票据结算占比提升等因素,本年购买商品、接受劳务支付的现金减少 20,543.99 万元。

综上,本年度经营活动现金流量净额增加符合公司实际经营情况,具有合理性。

二、结合 2025 年季度业绩波动规律、可比公司情况,以及第四季度各业务板块的收入确认、成本费用归集、减值计提等,说明第四季度转亏的具体原因;说明 2026 年一季度有关情况,相关不利影响是否消除或改善。

(一)公司 2025 年各季度业绩波动情况

公司 2025 年各季度的营业收入、毛利率和归属于上市公司股东的净利润的情况如下:

单位:万元

项目	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	32,447.59	33,385.26	32,678.68	28,939.28
毛利率	25.10%	21.96%	17.78%	13.02%
归属于上市公司股东的净利润	3,355.94	2,672.84	2,096.65	-2,513.65

2025 年第四季度公司计提客户年度返利 1,558.92 万元,剔除该影响后毛利率为 17.47%,与第三季度毛利率水平接近。如上表所示,2025 年整体经营业绩呈下降趋势,主要系受市场需求波动影响,玻璃纤维过滤纸、超细玻璃纤维棉及 VIP 板市场需求放缓,导致收入有所下降。部分产品产量下降分摊到产品的固定单位成本增加,导致毛利率有所下降。

(二)公司第四季度转亏原因分析

公司营业收入、成本及费用归集、减值准备计提等日常核算方法具体如下:

项目	日常核算方法
营业收入	日常过程中按照公司披露的会计政策进行会计核算,每年期末会根据与客户的实际交易情况及合同约定合理预估、计提年度返利,作为或有对价冲减营业收入。
成本及费用	日常过程中公司根据产品销售同步结转成本,以及根据费用的实际发生期间进行确认。员工年终奖或年度绩效按照公司薪酬政策在每年期末进行考核,合理预估、补充确认相关成本费用。
减值准备计提	公司于各季度末按照会计政策计提应收款项坏账准备,并对发生减值的存货确认存货跌价准备;年末综合评估客户信用水平、存货预计售价等因素,重新测算应收款项减值、存货跌价及存在减值迹象的长期资产减值金额。此外,每年年末聘请独立第三方机构实施商誉减值测试,判断商誉是否发生减值。

如上述表格所示,公司根据客户年度销售完成情况和合同约定合理预估、计提销售返利,按照公司薪酬政策和年度考核结果计提员工年终奖金或绩效,以及按会计政策计提减值准备等,公司营业收入、成本及费用归集、减值准备计提等核算方法保持一致。

公司 2025 年第四季度转亏主要因市场因素导致收入下降、计提销售返利、补充计提年终奖、减值计提等因素影响,具体影响金额如下:

事项	金额(万元)
收入减少导致毛利环比减少	387.63
客户年度返利计提	1,558.92
销售及管理人员年终奖补充计提	737.76
信用减值损失环比增加	733.13
存货跌价准备环比增加	369.15
合计	3,786.59

(三)公司 2025 年第四季度业绩波动与同行业对比

公司选取中材科技、美埃科技、赛特新材作为可比同行业上市公司开展业绩对比分析。经梳理同业公司的季度财务数据可见,可比公司第四季度期间费用、信用减值损失及资产减值损失计提金额均呈现环比上升态势,归属于上市公司股东的净利润环比有所下滑。公司本期业绩季度波动趋势与同行业可比上市公司整体变动特征基本一致,具体如下:

单位:万元

公司名称	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
公司	营业总收入	32,447.59	33,385.26	32,678.68	28,939.28
	期间费用	5,398.49	5,459.27	5,944.39	6,707.21
	信用减值损失 / 资产减值损失(损失以“-”号填列)	121.09	153.88	711.73	-396.42
	归属于上市公司股东的净利润	3,355.94	2,672.84	2,096.65	-2,513.65
中材科技(002080)	营业总收入	550,569.89	782,584.25	836,917.68	849,486.96
	期间费用	67,018.22	85,699.18	94,768.20	116,361.24
	信用减值损失 / 资产减值损失(损失以“-”号填列)	842.19	-2,122.30	-5,653.38	-17,858.85
	归属于上市公司股东的净利润	36,209.84	63,657.32	48,111.75	33,798.76
美埃科技(688376)	营业总收入	31,703.41	61,798.16	55,150.62	44,265.29
	期间费用	7,489.38	8,448.06	9,474.11	11,235.33
	信用减值损失 / 资产减值损失(损失以“-”号填列)	945.43	-914.03	-815.85	-858.31
	归属于上市公司股东的净利润	4,192.11	5,609.80	4,286.55	-1,979.06
赛特新材(688398)	营业总收入	24,590.82	22,301.01	26,538.00	26,061.25
	期间费用	4,791.45	4,130.21	5,065.46	5,380.66
	信用减值损失 / 资产减值损失(损失以“-”号填列)	-189.33	-510.06	-319.05	-357.76
	归属于上市公司股东的净利润	975.84	234.32	1,334.63	-126.20

综上所述,公司第四季度业绩变化符合实际经营情况,且第四季度归属于上市公司股东的净利润下降的变化趋势与同行业保持一致。

(四)2026 年一季度业绩改善情况

2026 年一季度公司实现营业收入 30,084.38 万元,同比下降 7.28%,从公司主营产品收入构成来看,干净空气材料收入同比增加 5.12%;高效节能材料、无尘空调产品受市场波动影响,收入同比分别下降 9.56%和 8.00%。

2026 年一季度公司实现归母净利润 1,430.68 万元,同比下降 57.37%,影响净利润的主要因素:(1)公司产品综合毛利率较上年同期下降 6.37 个百分点,且总体收入减少,致公司综合毛利额减少 2,510.75 万元;(2)联营企业的投资收益较去年同期减少 630.59 万元;(3)其他收益较去年同期减少 159.49 万元;(4)受益于期间费用的减少,抵减了部分上述因素对利润的影响。

未来全球经济发展不确定性较大,公司仍面临多项经营风险,如市场需求疲软、原材料价格波动、新材料研发量产及市场拓展不及预期等。国际贸易环境、出口退税政策、汇率波动等外部因素亦将给出口业务带来不确定性,敬请投资者充分留意相关风险,审慎做出投资决策。

面对上述不利因素,公司将坚持围绕年度“深化数字化转型、攻坚战略新赛道、升级品牌与服务、筑牢发展根基”工作主线,从多维度采取经营措施,大力开发新产品,拓展新的应用领域,同时稳定现有产品市场,提升服务质量和品牌,缓释外部环境影响,推动经营质量稳步提升,努力改善系列不利因素对公司经营的影响,提升公司竞争优势和经营业绩。

三、前十大客户、供应商的名称、交易内容及金额、是否为关联方、信用政策、结算方式、期末应收账款、预付账款余额及期后情况等,并结合公司上年主要客户、供应商的情况,说明本年客户及供应商是否发生重大变化。

(一)公司前十大客户情况

公司 2025 年前十大客户名称、交易内容及金额(含运费)、是否为关联方、信用政策、结算方式、期末应收账款及期后回款情况等情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售产品	是否关联方	信用政策	结算方式	交易金额	期末应收账款	期末应收账款期后回款比例(%)
1	四川迈科隆真空新材料有限公司	VIP他热芯材、超细玻璃纤维棉、膜材等	是	月结 60 天,月结 90 天、发票日期 6 个月内付款	电汇或票据	18,575.59	5,541.43	100
2	客户一	AGM电池隔板	否	票到后 3 个月	票据	8,204.53	4,317.18	100
3	客户二	AGM电池隔板	否	提单日期 60 天	电汇	6,054.21	793.01	100
4	客户三	超细玻璃纤维棉	否	自工厂交货日起 90 天内支付	电汇	5,215.06	1,030.58	100
5	意大利法比里奥有限责任公司	玻璃纤维过滤纸、PTFE 膜等	是	货物到港前需先预付 40%货款,货物到港后 90 天内根据商业发票结清剩余 60%的货款	电汇	4,839.17	1,221.21	100
6	松下电器(中国)有限公司	超细玻璃纤维棉	否(注 1)	日本松下月结 30 天,重庆松下月结 15 天	电汇	3,955.84	157.84	100
7	客户四	VIP板	否	提单日期后两周内付清 100%款项	电汇	3,821.45	438.86	100
8	客户五	VIP板	否