

**中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）
关于广东莱尔新材料科技股份有限公司
2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复**

众环专字(2026)0500716 号



中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

关于广东莱尔新材料科技股份有限公司

2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

众环专字(2026)0100716 号

上海证券交易所：

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”“我们”)作为广东莱尔新材料科技股份有限公司（以下称“莱尔科技”或“公司”）2025 年度财务报表的审计机构，于 2026 年 4 月 21 日出具了众环审字（2026）05000895 号标准无保留意见的审计报告。

根据贵所出具的《关于广东莱尔新材料科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露问询函》（上证科创公函【2026】0239 号，以下简称“《问询函》”），我们以对莱尔科技财务报表执行的审计工作为依据，对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序，现向贵所提交相关核查情况说明。

本核查意见中涉及 2026 年 1 季度数据均未经审计或审阅，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本核查说明中使用的简称或名词释义与《广东莱尔新材料科技股份有限公司 2025 年年度报告》（以下简称“2025 年年报”）一致。

基于商业敏感信息，根据相关法律法规及规范性文件，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本核查说明中涉及商业秘密事项进行豁免披露处理。

1、关于收入增长与业务结构

(1) 2025 年，公司新能源电池集流体产品营收 5.58 亿元，同比增长 508%，毛利率 12%，同比增长 6 个百分点；功能胶膜类材料营收 2 亿元，同比减少 7.08%，毛利率 32%，同比增长 5 个百分点；功能胶膜类应用产品营收 1.77 亿元，同比减少 12%，毛利率 21%，同比减少 6 个百分点。公司整体销售毛利率 19%，同比减少 5 个百分点。(2) 2023 年至 2025 年，公司第四季度收入占年度收入占比分别为 26%、30%、33%。

请公司：(1) 分产品说明前五大客户情况，包括销售内容、销售金额及占比、同比变化、销售模式、合作年限、是否为关联方、期末回款比例等，说明同比是否发生重大变化及其原因；(2) 结合新能源电池集流体的市场需求规模、销售模式、采购模式、生产模式、定价依据、收入确认方式(总额法/净额法)及依据、收入确认时点等，补充说明新能源电池集流体产品营收显著增长的原因，量化分析相关产品毛利率较低的原因，与同行业可比公司情况是否一致；(3) 说明功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品营收均下滑，且两类产品毛利率变动趋势变动不一致的原因及合理性；(4) 结合各季度主要销售产品构成、定价调整、成本结构变化等因素，说明公司近三年第四季度收入集中度逐年升高的原因及合理性；结合当年 12 月及次年 1 月收入确认金额、确认依据以及期后退换货情况，说明年末确认收入的准确性。

回复：

一、公司说明

(一) 分产品说明前五大客户情况，包括销售内容、销售金额及占比、同比变化、销售模式、合作年限、是否为关联方、期末回款比例等，说明同比是否发生重大变化及其原因

1、新能源电池集流体前五大客户销售情况

(1) 2025 年度前五大客户销售情况

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	销售金额	其中：精切光箔销售金额	占同类产品收入比	2024 年销售金额	2024 年排名	销售模式	合作年限	是否为关联方	客户集团内主要交易主体的注册资本	期后回款比例（截止 2026 年 5 月 31 日）
1	客户一	新能源涂碳箔	16,177.87	-	29.02%	1,080.40	3	直销	2024 年至今	否	100,000.00	95.13%
2	客户二	精切光箔、新能源涂碳箔	15,117.78	10,373.78	27.11%	-	—	直销	2025 年至今	否	255,442.11	100.00%
3	客户三	新能源涂碳箔	8,135.72	-	14.59%	231.66	10	直销	2024 年至今	否	50,001.00	99.34%
4	客户四	新能源涂碳箔	5,497.57	-	9.86%	2,794.08	1	直销	2021 年至今	否	56,000.00	94.70%
5	客户五	新能源涂碳箔	3,628.53	-	6.51%	1,174.92	2	直销	2023 年至今	否	63,990.83	100.00%
合计		—	48,557.46	10,373.78	87.09%	5,281.06	—	—	—	—	—	—

注 1：上述客户为合并口径统计；

注 2：2024 年销售金额及 2024 年排名为该客户在 2024 年度情况；

注 3：客户集团内主要交易主体的注册资本为客户集团内销售占比最高的法人主体的注册资本。

(2) 2024 年度前五大客户销售情况

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	销售金额	其中：精切光箔 销售金额	占同类产品 收入比	2025年销 售金额	2025年 排名	销售模式	合作年限	是否为 关联方	客户集团内主 要交易主体的 注册资本	期后回款比例 (截止2026年 5月31日)
1	客户四	新能源涂碳箔	2,794.08	-	30.46%	5,497.57	4	直销	2021年至今	否	56,000.00	100.00%
2	客户五	新能源涂碳箔	1,174.92	-	12.81%	3,628.53	5	直销	2023年至今	否	10,000.00	100.00%
3	客户一	新能源涂碳箔	1,080.40	-	11.78%	16,177.87	1	直销	2024年至今	否	100,000.00	100.00%
4	客户六	新能源涂碳箔	965.68	-	10.53%	109.96	13	直销	2018年至今	否	30,000.00	92.16%
5	客户七	精切光箔、新能 源涂碳箔	943.96	678.58	10.29%	-	—	直销	2024年至今	否	3,000.00	100.00%
合计		—	6,959.04	678.58	75.87%	25,413.93	—	—	—	—	—	—

注 1：上述客户为合并口径统计；

注 2：2025 年销售金额及 2025 年排名为该客户在 2025 年度情况；

注 3：客户集团内主要交易主体的注册资本为客户集团内销售占比最高的法人主体的注册资本。

（3）新能源电池集流体 2025 年度前五大客户中同比是否发生重大变化及其原因

2024 年度、2025 年度新能源电池集流体前五大客户的销售模式均为直销模式，均不属于公司的关联方。2025 年度此类产品前五大客户的期末整体回款情况良好，其中截止 2026 年 5 月 31 日客户六 2024 年期末回款比例为 92.16%，系因该客户资金状况紧张，导致部分款项逾期未收回，2025 年 12 月 31 日公司对该客户应收账款余额为 411.20 万元，已按照账龄组合计提坏账准备 75.02 万元。2025 年度此类产品前五大客户中，客户一、客户四、客户五同样为 2024 年度公司此类产品前五大客户，客户二、客户三为新进前五大客户，客户二为 2025 年度新增客户，客户三为 2024 年度此类产品第十大客户；客户六、客户七为 2024 年度前五大客户，2025 年度

未进入前五大客户，客户六 2025 年度为此类产品第十三大客户，公司 2025 年度与客户七无交易。前五大客户变动系 2025 年新能源电池集流体产能陆续释放，公司紧抓市场机遇，积极拓展业务，取得优质客户大量订单需求引起。2025 年度此类产品前五大客户销售金额合计 48,557.46 万元，占同类产品收入比 87.09%，2024 年度此类产品前五大客户销售金额合计 6,959.04 万元，占同类产品收入比 75.87%，前五大客户合计销售金额较上期增加 41,598.42 万元，占同类产品收入比增加 11.22 个百分点，前五大客户销售金额同比大幅上升主要系因 2025 年度公司新能源电池集流体产能逐步释放，大客户采购规模稳步提升，推动前五大客户收入同比增长；前五大客户销售占比同比未发生重大变化。

2、功能胶膜类材料前五大客户销售情况

(1) 2025 年度前五大客户销售情况

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	销售金额	占同类产品收入比	2024 年销售金额	2024 年排名	销售模式	合作年限	是否为关联方	客户集团内主要交易主体的注册资本	期后回款比例 (截止 2026 年 5 月 31 日)
1	客户八	功能胶膜类材料	1,848.81	9.22%	1,468.23	1	直销	2023 年至今	否	1,800.00	97.08%
2	客户九	功能胶膜类材料	1,000.31	4.99%	542.41	13	直销	2021 年至今	否	2,786.45	100.00%
3	客户十	功能胶膜类材料	952.27	4.75%	1,001.24	4	直销	2021 年至今	否	-	100.00%
4	客户十一	功能胶膜类材料	736.28	3.67%	668.55	10	直销	2012 年至今	否	13,000.00	100.00%
5	客户十二	功能胶膜类材料	731.46	3.65%	932.55	5	直销	2018 年至今	否	1,400 万美元	90.26%
合计			5,269.12	26.28%	4,612.97	—	—	—	—	—	97.27%

注 1：上述客户为合并口径统计；

注 2：2024 年销售金额及 2024 年排名为该客户在 2024 年度情况；

注 3：客户集团内主要交易主体的注册资本为客户集团内销售占比最高的法人主体的注册资本；客户十注册资本无公开信息可查。

（2）2024 年度前五大客户销售情况

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	销售金额	占同类产品收入比	2025 年销售金额	2025 年排名	销售模式	合作年限	是否为关联方	客户集团内主要交易主体的注册资本	期后回款比例 (截止 2026 年 5 月 31 日)
1	客户八	功能胶膜类材料	1,468.23	6.80%	1,848.81	1	直销	2023 年至今	否	1,800.00	100.00%
2	客户十三	功能胶膜类材料	1,227.85	5.69%	632.99	8	直销	2022 年至今	否	1,900 万美元	100.00%
3	客户十四	功能胶膜类材料	1,037.77	4.81%	-19.50	—	直销	2020 年至今	否	82,611.26	100.00%
4	客户十	功能胶膜类材料	1,001.24	4.64%	952.27	3	直销	2021 年至今	否	-	100.00%
5	客户十二	功能胶膜类材料	932.55	4.32%	731.46	5	直销	2018 年至今	否	1,400 万美元	100.00%
合计		—	5,667.64	26.27%	4,146.02	—	—	—	—	—	100.00%

注 1：上述客户为合并口径统计；

注 2：2025 年销售金额及 2025 年排名为该客户在 2025 年度情况；

注 3：客户集团内主要交易主体的注册资本为客户集团内销售占比最高的法人主体的注册资本；客户十注册资本无公开信息可查。

（3）功能胶膜类材料前五大客户同比是否发生重大变化及其原因

2025 年度公司功能胶膜类材料前五大客户销售金额合计 5,269.12 万元，占同类产品收入比 26.28%，2024 年度此类产品前五大客户销售金额合计 5,667.64 万元，占同类产品收入比 26.27%，前五大客户合计销售金额及收入占比同比未发生重大变化。2025 年度此类产品前五大客户的期末整体回款情况良好。2024 年度、2025 年度此类产品前五大客户的销售模式均为直销模式，均不属于公司的关联

方。2025 年此类产品前五大客户中，客户八、客户十、客户十二同样为 2024 年度公司此类产品前五大客户，客户九、客户十一为新进前五大客户，客户九为 2024 年度此类产品第十三大客户，客户十一为 2024 年此类产品第十大客户；客户十三、客户十四为 2024 年度前五大客户，2025 年度未进入前五大客户，客户十三为 2025 年度此类产品第八大客户，公司 2025 年度与客户十四无交易。此类产品前五大客户变动由公司客户需求变化及主动调整产品结构所致。

3、功能胶膜类应用产品前五大客户销售情况

(1) 2025 年度前五大客户销售情况

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	销售金额	占同类产品收入比	2024 年销售金额	2024 年排名	销售模式	合作年限	是否为关联方	客户集团内主要交易主体的注册资本	期后回款比例 (截止 2026 年 5 月 31 日)
1	客户十五	功能胶膜类应用产品	4,293.47	24.21%	2,719.33	2	直销	2011 年至今	否	130,497.23	100.00%
2	客户十六	功能胶膜类应用产品	2,780.58	15.68%	3,364.97	1	直销	2012 年至今	否	1,045,000.28 万泰铢	87.03%
3	客户十七	功能胶膜类应用产品	1,035.55	5.84%	893.79	7	直销	2019 年至今	否	7,185 万美元	99.65%
4	客户十八	功能胶膜类应用产品	860.53	4.85%	924.93	6	直销	2011 年至今	否	3,600.00	100.00%
5	客户十九	功能胶膜类应用产品	819.87	4.62%	843.84	8	直销	2011 年至今	否	3,200 万美元	95.90%
合计		—	9,789.99	55.20%	8,746.85	—	—	—	—	—	95.64%

注 1：上述客户为合并口径统计；

注 2：2024 年销售金额及 2024 年排名为该客户在 2024 年度情况；

注 3：客户集团内主要交易主体的注册资本为客户集团内销售占比最高的法人主体的注册资本。

(2) 2024 年度前五大客户销售情况

单位：万元

排名	客户名称	销售内容	销售金额	占同类产品收入比	2025 年销售金额	2025 年排名	销售模式	合作年限	是否为关联方	客户集团内主要交易主体的注册资本	期后回款比例 (截止 2026 年 5 月 31 日)
1	客户十六	功能胶膜类应用产品	3,364.97	16.64%	2,780.58	2	直销	2012 年至今	否	1,045,000.28 万泰铢	100.00%
2	客户十五	功能胶膜类应用产品	2,719.33	13.44%	4,293.47	1	直销	2011 年至今	否	130,497.23	100.00%
3	客户二十	功能胶膜类应用产品	1,420.95	7.03%	703.60	7	直销	2021 年至今	否	5,000.00	100.00%
4	客户二十一	功能胶膜类应用产品	1,315.36	6.50%	440.36	8	直销	2011 年至今	否	10,000 万美元	100.00%
5	客户二十二	功能胶膜类应用产品	1,051.52	5.20%	732.91	6	直销	2024 年至今	否	5,000.00	100.00%
合计		—	9,872.14	48.81%	8,950.92	—	—	—	—	—	—

注 1：上述客户为合并口径统计；

注 2：2025 年销售金额及 2025 年排名为该客户在 2025 年度情况；

注 3：客户集团内主要交易主体的注册资本为客户集团内销售占比最高的法人主体的注册资本。

(3) 功能胶膜类应用产品前五大客户同比是否发生重大变化及其原因

2025 年度公司功能胶膜类应用产品前五大客户销售金额合计 9,789.99 万元，占同类产品收入比 55.20%，2024 年度此类产品前五大客户销售金额合计 9,872.14 万元，占同类产品收入比 48.81%，前五大客户合计销售金额及收入占比同比未发生重大变化。2025 年度此类产品前五大客户的期末整体回款情况良好，其中截止 2026 年 5 月 31 日客户十六 2025 年期末回款比例为 87.03%，系因客户原因未及时安排付款，该客户已于 2026 年 6 月 10 日支付全部货款，2025 年 12 月 31 日公司对该客户应收账款余额为 991.52 万元，已按照

账龄组合计提坏账准备 24.99 万元。2024 年度、2025 年度此类产品前五大客户的销售模式均为直销模式，均不属于公司的关联方。2025 年度此类产品前五大客户中，客户十五、客户十六同样为 2024 年公司此类产品前五大客户，客户十七、客户十八、客户十九为新进前五大客户，客户十七为 2024 年度此类产品第七大客户，客户十八为 2024 年度此类产品第六大客户，客户十九为 2024 年度此类产品第八大客户；客户二十、客户二十一、客户二十二为 2024 年度前五大客户，2025 年度未进入前五大客户，客户二十为 2025 年度此类产品第七大客户，客户二十一为 2025 年度此类产品第八大客户，客户二十二为 2025 年度此类产品第六大客户。此类产品前五大客户变动原因由客户需求变化引起。

综上，受业务拓展、客户需求变化、主动调整产品结构等多重因素影响的情况下，2025 年度公司新能源电池集流体产品、功能胶膜类材料、功能胶膜类应用产品前五大客户未发生重大变化。

(二) 结合新能源电池集流体的市场需求规模、销售模式、采购模式、生产模式、定价依据、收入确认方式(总额法/净额法)及依据、收入确认时点等, 补充说明新能源电池集流体产品营收显著增长的原因, 量化分析相关产品毛利率较低的原因, 与同行业可比公司情况是否一致

1、新能源电池集流体的市场需求规模、销售模式、采购模式、生产模式、定价依据、收入确认方式(总额法/净额法)及依据、收入确认时点

(1) 新能源电池集流体的市场需求规模

公司新能源电池集流体产品主要为涂碳铝箔, 下游运用领域主要为新能源电池。2025年, 新能源电池市场保持持续增长态势, 根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据, 2025年, 中国动力和储能电池累计销量为1,700.5GWh, 同比增长63.6%。其中, 动力电池累计销量为1,200.9GWh, 占总销量70.6%, 同比增长51.8%; 储能电池累计销量为499.6GWh, 占总销量29.4%, 同比增长101.3%。

公司新能源电池集流体产品主要为涂碳铝箔, 是将分散好的纳米导电石墨和碳包覆粒, 均匀、细腻地涂覆在箔材上, 可应用于锂离子动力、储能电池等。涂碳铝箔可以大幅降低电池内阻、提升循环过程中的动态内阻增幅, 显著提高活性物质与集流体的粘附力, 提高能量密度, 提高倍率性能、提高一致性、延长电池循环寿命, 提高电池的整体性能。

鉴于涂碳铝箔相对铝箔的性能优势, 新能源电池行业主要将涂碳铝箔应用于磷酸铁锂电池中, 以提升磷酸铁锂电池的能量密度和倍率性能。根据相关数据, 测算中国涂碳铝箔的市场需求情况如下:

项目		动力电池	储能电池	数据来源
2025年中国锂电池出货量 (GWh)		1,200.90	499.60	中国汽车动力电池产业创新联盟
其中: 磷酸铁锂电池出货量 (GWh)	a	875.30	499.50	中国汽车动力电池产业创新联盟
2030年中国锂电池出货量 (GWh)	b	2,070.00	1,380.00	EVTank

项目		动力电池	储能电池	数据来源
中国磷酸铁锂电池出货量占比	c	74.20%	100.00%	注 1
2030年中国磷酸铁锂电池需求（GWh）	d=b*c	1,535.94	1,380.00	——
其中：新增出货量（GWh）	e=d-a	660.64	880.50	——
2030年中国磷酸铁锂电池需求合计	f=d1+d2		2,915.94	——
涂碳铝箔渗透率	g		75%	注 2
磷酸铁锂电池涂碳铝箔单耗（吨/GWh）	h		350.00	注 3
2030年中国磷酸铁锂电池对涂碳铝箔的总产能需求（万吨）	i=f*g*h		76.54	——
其中：新增需求（万吨）	j=e*g*h		40.45	——

注 1：根据中国汽车动力电池产业创新联盟 2026 年 4 月数据，动力电池出货量中，磷酸铁锂占 74.20%，储能电池出货量中，磷酸铁锂占 100.00%；

注2：根据中金企信国际咨询发布的报告，磷酸铁锂电池为涂碳箔主要应用场景，渗透率超75%。涂碳层可解决铁锂材料导电性差、低温性能弱等问题；

注3：根据中金企信国际咨询发布的报告，每GWh磷酸铁锂电池需涂碳铝箔400-600吨，公司根据谨慎预计每GWh磷酸铁锂电池涂碳铝箔单耗为350吨。

由上表可知，预计到 2030 年，中国磷酸铁锂电池对涂碳铝箔的总产能需求将达 76.54 万吨，新增需求将达到 40.45 万吨，具有较大的市场空间。

（2）销售模式

公司新能源电池集流体产品以直销为主。直销模式主要以品牌知名度较高的客户为主，如欣旺达、正力新能、吉利集团、楚能新能源、清陶动力、天能集团等客户。采用直销模式，公司能够全方位、及时准确地了解客户需求点和产品技术要求，与客户建立长期稳定的合作关系，以及在技术、方案、产品等多层面的交流。

公司致力于成为行业内的优质供应商，为行业提供优质新材料。报告期内，公司以客户为中心，强化大客户服务与管理，通过定制的客户解决方案和完善的服务，以更贴近大客户需求的方式，集中资源、优化流程，加速大客户业务推进，满足大客户个性化、定制化需求。

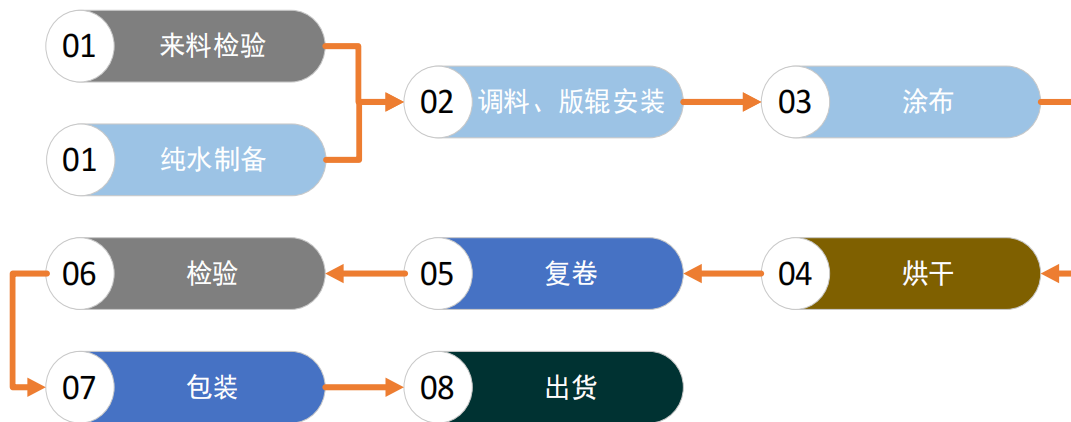
（3）采购模式

公司新能源电池集流体业务主要原材料包括铝箔及浆料等，核心原料为铝箔。公司采用以销定产模式，在确定订单后，根据实际情况有计划地精准采购。公司采购部负责产品生产所需原材料、日常损耗料，公司及各子公司之间的采购也严格按对外业务的流程标准执行；采购部根据生产计划/物料需求计划，结合物料安全库存量和预计到货时间制定采购计划，经审批后，向供应商发送传真或邮件进行采购询价，收货入库后安排付款。公司按照 ISO9001 质量管理体系的要求建立采购控制程序和采购作业规范，按询价、比价、议价的制度实施采购作业。

公司在供应商管理方面严格执行动态评估程序，新供应商经过评定和小批量业务合作后，进入合格供应商名单；公司会定期对供应商的交期、协调和品管等事项进行评分，确保供应商的服务质量。

（4）生产模式

公司新能源电池集流体主要产品为新能源涂碳箔，是将分散好的纳米导电石墨和碳包覆粒，均匀、细腻地涂覆在箔材上，可应用于锂离子动力、储能电池等，生产环节如下：



公司根据订单制定生产计划，组织生产。生产部根据产品订单以及评审要求，按照相应的工艺流程作业指导书及实物样版开始生产。生产过程中，严格执行《产品标识和可追溯性控制程序》，对所有物料、中间品、成品做好标识相应的记录，对产品符合性形成的全过程实施控制，确保产品符合要求。同时，生产部和技术工

程部根据产品工艺特点，加强工艺方法的试验总结经验，不断改进产品质量，进行工艺创新。

（5）定价依据

公司与客户主要采用世铝网（<https://market.cnal.com/>）“上海期货”铝锭月均价+加工费的计价模式，加工费以产品实际生产成本为基础，根据公司其他原材料、涂布工序、耗材、人工、市场供需与客户议价情况等多方面因素确定。

（6）收入确认方式（总额法/净额法）及依据、收入确认时点

公司新能源车集流体业务按照总额法确认收入，具体依据如下：

①企业准则相关规定

《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：A、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；B、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；C、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：A、企业承担向客户转让商品的主要责任；B、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；C、企业有权自主决定所交易商品的价格；D、其他相关事实和情况。

②公司具体情况

A、企业有权自主决定所交易商品的价格，承担商品价格波动风险

根据公司的定价政策，公司根据铝锭基准价、客户对产品规格要求及双方自身情况，自主定价，不存在最终客户指定供应商并以采购成本加成方式确定价格的情形，公司承担了商品价格的波动风险，承担了交易过程的风险和收益。

B、公司采购和销售相互独立，公司承担向客户转让商品的主要责任

公司从供应商采购主要原材料铝箔及其他材料后，相关货物所有权、控制权、处置权自供应商将货物交付给公司时起转移至公司，经过一定的生产流程后由公司独立对外销售，交易过程中的风险和责任主体划分明确，公司承担向客户转让商品的主要责任。

公司新能源电池集流体业务收入确认原则及收入确认时点如下：A.合同未约定验收或未明确约定验收期的，公司于产品移交给客户并签收后确认收入；B.合同约定需由客户验收且有明确验收期的，公司于产品移交给客户并验收合格后确认收入。

③同行业可比公司的具体情况

其他采用“原材料价格+加工费”作为定价基准的上市公司，亦采取总额法确认收入，根据《关于广东嘉元科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》披露的内容如下：

“铜价+加工费”的销售定价方式是否导致公司不具有产品完整定价权，分析收入确认应采用总额法还是净额法，与同行业公司是否存在差异。

发行人对产品具有完整的定价权，并采用总额法确认收入，具体原因如下：

1、公司对产品有完整的定价权发行人采购原材料时，供应商不对原材料进行后续管理和核算，发行人已取得原材料的控制权。销售商品主要根据市场行情协商定价，“铜价+加工费”的销售定价方式主要是由于铜材料成本占到公司成本较高，为规避铜材料价格大幅波动而采取的定价策略，公司具有完整的销售定价权。

2、公司对产品负主要责任公司负责电解铜箔的研发、生产以及销售。公司对所生产的产品的功能实现以及与物权相关风险负责。公司是采购以及销售交易的一方，并直接承担交易的后果和销售形成的应收账款信用风险；并非仅仅收取加工费，而

不承担采购及销售交易的后果。

3、公司承担价格风险在该项交易中，公司需要承担原材料以及销售价格变动的风险。公司并非从该项交易中取得固定收益。原材料以及销售价格的变动均会导致公司盈利水平的变化。

同行业上市公司诺德股份、超华科技的铜箔产品均采用总额法进行收入确认。其他采用“原材料价格+加工费”作为定价基准的上市公司，如和胜股份(002824.SZ)、福蓉科技(603327.SH)的自产产品，亦采取总额法确认收入。”

综上所述，公司新能源电池集流体业务按照总额法确认收入、收入确认时点符合会计准则的规定。

2、说明新能源电池集流体产品营收显著增长的原因

(1) 新能源电池市场景气度高，下游市场需求旺盛

动力电池方面，新能源车销量增长带动动力电池需求持续攀升。根据乘联会数据，2025年全年我国新能源乘用车销量为1,280.9万台，同比增长17.6%，渗透率达53.9%。SNE Research数据显示，2025年全球新能源汽车销量2,147.0万辆，同比增长21.5%，全球动力电池使用量达1,187GWh，同比增长31.7%。根据起点研究院预测，预计2030年全球动力电池出货量将实现3,298GWh，五年复合增长率达到21%。

储能电池方面，2025年全球储能行业延续高速增长态势。根据SNE Research数据，2025年全球储能电池出货量达550GWh，同比增长79%。当前，储能行业增长动力正由过去单一的“新能源消纳”驱动，转变为“AI算力基建+能源转型刚需+电网阻塞”三重驱动的新阶段。随着AI算力需求增长，数据中心备用电源需求快速攀升，储能作为保障算力基础设施稳定运行的关键环节，迎来全新增长极。起点研究预计2030年全球储能电池出货量将达到1,800GWh，五年复合增长率约23.1%。GGII预计，2027年全球数据中心储能锂电池出货量将突破69GWh，到2030年增长至300GWh，2024-2030年复合增长率超过80%。作为储能电池的核心材料，涂碳箔通过降低电池内阻、提升倍率性能与循环寿命，可显著增强储能电池的安全性与长期可靠性。公司涂碳箔产品已广泛应用于电网储能、工商业储能、家庭储能等领域，

凭借扎实的技术积累与规模化生产能力，持续受益于储能行业的高速发展。

新能源锂电池产业市场空间持续增长，为新能源电池集流体产品带来更广阔的市场空间。

(2) 公司有充足的客户基础，客户认可度较高

对于新能源电池行业来讲，电池厂对集流体的认证周期较长、技术壁垒高、资金门槛高。公司通过工艺技术与品质稳定的优势，已经与欣旺达、正力新能、吉利集团、楚能新能源、清陶动力、天能集团等锂电客户建立了稳定的合作关系，并凭借优良的质量，持续的技术开发能力与服务能力，树立了良好的市场口碑与客户认可度。此外，公司还建立了面向大客户的售前、售中、售后服务体系。得益于较高的客户认可度，通过业务的稳步发展，公司 2025 年实现了收入的大幅增长。

(3) 多基地产能有序落地，投产放量驱动营收高增

受益锂电行业高景气，公司顺势推进产能扩张。随着河南莱尔正式投产，公司目前已拥有佛山大为、河南莱尔两大新能源电池集流体生产基地，其中涂碳箔产能由 2023 年的 3,210.00 吨增加至 2025 年的 13,950.00 吨。在下游需求旺盛、订单充裕环境下，2025 年公司涂碳箔产能利用率达 89.74%，现有产能已得到充分释放，产品出货量快速提升，销量由 2023 年 1,542.78 吨增加至 2025 年 12,065.70 吨，复合增长率 179.66%，直接带动公司营业收入大幅增长，由 2023 年 7,408.69 万元增加至 2025 年 44,988.31 万元，复合增长率 146.42%。

综上所述，公司紧抓新能源电池行业的持续高景气度市场，积极探索、加深与客户的关系，产能已完全释放，实现了新能源电池业务收入的显著增长。

3、量化分析相关产品毛利率较低的原因，与同行业可比公司情况是否一致

2025 年度，公司新能源电池集流体业务毛利率为 11.73%，毛利率较低，主要原因如下：

(1) 公司新能源电池集流体业务包含新能源涂碳箔业务和精切光箔业务，精切光箔业务毛利率较低，2025 年度，公司新能源电池集流体业务主要构成情况如下：

单位：万元

年份	项目	营业收入	营业成本	毛利率
2025 年度	新能源涂碳箔	44,988.31	39,023.22	13.26%
	精切光箔	10,768.59	10,194.54	5.33%
	合计	55,756.90	49,217.75	11.73%
2024 年度	新能源涂碳箔	8,059.82	7,574.87	6.02%
	精切光箔	1,112.34	1,085.88	2.38%
	合计	9,172.16	8,660.75	5.58%

2025 年度，公司精切光箔业务的主要客户为客户二，公司开展精切光箔业务主要系为了充分利用公司的分切产能，加深与客户二的合作关系，该业务主要涉及分切、清洗，不涉及涂碳工艺，导致毛利率较低，拉低了公司整体新能源电池集流体业务的毛利率水平。

公司精切光箔业务主要为向客户销售精切后的光铝箔，开展精切光箔的业务流程如下：

业务流程	具体情况
采购流程	与涂碳箔一致，原材料为铝箔母卷
生产流程	公司根据订单制定生产计划，组织生产。生产部根据产品订单以及评审要求，按照相应的工艺流程作业指导书及实物样板开始生产。公司精切光箔业务生产流程为来料检验→分切→复卷→清洗→检验→包装→出货
销售流程	与涂碳箔一致

公司精切光箔业务在采购、销售流程上与新能源涂碳箔业务一致，保持了对铝箔的控制权与产品的定价权。生产流程上，公司需要对铝箔进行分切、复卷、清洗、检验、包装等，与新能源涂碳箔业务相比缺少涂碳工艺。

公司精切光箔业务年销售额 10 万元以上的客户情况如下：

单位：万元、%

序号	集团客户名称	2025 年度		2024 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比
1	客户二	10,373.78	96.33	-	-

序号	集团客户名称	2025 年度		2024 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比
2	客户二十四	315.43	2.93	93.16	8.38
3	客户二十五	54.98	0.51	-	-
4	客户二十六	35.09	0.33	1.02	0.09
5	客户二十七	-33.06	-0.31	237.62	21.36
6	客户七	-	-	678.58	61.00
7	客户二十八	-	-	73.82	6.64
8	客户二十九	-	-	11.21	1.01
小计		10,746.22	99.79	1,095.41	98.48

注：客户二十七 2025 年度销售金额-33.06 万元，系退货。

如上表所示，2024 年、2025 年，销售额 10 万元以上的精切光箔客户收入合计占比分别为 98.48%和 99.79%，另有客户向公司少量零星采购精切光箔，占比微小。

公司精切光箔业务采购的原材料为铝箔母卷，同时，铝箔母卷也是公司涂碳箔自用的原材料，采购的母卷不存在实质差异，无法区分用于生产精切光箔外销或自用生产涂碳箔，公司采购铝箔母卷的供应商情况如下：

单位：万元、%

供应商名称	2025 年度		2024 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比
神火新材及其子公司	18,409.86	98.60	5,151.14	100.00
供应商二	253.04	1.36	-	-
供应商三十五	2.22	0.01	-	-
供应商三十六	5.56	0.03	-	-
合计	18,670.68	100.00	5,151.14	100.00

综上，公司独立采购铝箔母卷，加工成精切光箔后部分自用、部分直接对外销售，不存在委托加工或客户/供应商指定情形。

公司有权自主决定所交易商品的价格，承担商品价格波动风险。公司采购和销售相互独立，公司承担向客户转让商品的主要责任。公司精切光箔业务采用总额法确认收入符合会计准则的规定。

(2) 2025 年度，公司新能源涂碳箔业务毛利率为 13.26%，2025 年度公司新能源涂碳箔业务的毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入（万元）	44,988.31	8,059.82
营业成本（万元）	39,023.22	7,574.87
销量（万 kg）	1,206.57	212.30
毛利率	13.26%	6.02%
销售单价（元/kg）	/	/
单位成本（元/kg）	/	/
其中：单位材料成本（元/kg）	/	/
单位人工成本（元/kg）	/	/
单位制造费用（元/kg）	/	/
单位履约成本（元/kg）	/	/

注：上述销售单价、单位成本及相关分析已申请豁免披露。

公司的销售单价定价方式主要采用铝锭基准价+加工费的定价模式，销售价格与铝锭价格直接挂钩，且受铝锭价格影响较大。

因此，针对新能源涂碳箔业务，公司承担了原材料铝箔采购的价格波动风险，按总额法进行核算，毛利主要来源于涂碳环节的加工费，导致新能源涂碳箔的毛利率较低，符合公司的实际情况，具有一定的合理性。

2025 年度，公司新能源涂碳箔业务毛利率高于 2024 年，主要系规模效应带来的单位成本下降的影响。公司 2025 年度产销量大幅增长，产能利用率大幅提升，规模效应显现，单位人工成本、单位制造费用和单位履约成本合计下降 3.73 元/kg。

(3) 公司主要的新能源电池集流体产品为新能源涂碳箔，市场上没有以新能源涂碳箔业务为主要业务收入来源的同行业公司，故选取铝箔相关企业进行比较。报告期内，相关产品综合毛利率略高于同行业可比上市公司，主要系公司新能源涂碳箔业务具有相对较高附加值所致，对比如下：

公司简称	2025 年度
鼎胜新材（603876）	9.02%

公司简称	2025 年度
万顺新材（300057）	5.43%
嘉元科技（688388）	4.95%
永杰新材（603271）	9.14%
平均值	7.14%
莱尔科技	11.73%

数据来源：iFind

综上所述，公司新能源电池集流体业务毛利率较低主要受业务模式、定价模式的影响，公司新能源电池集流体业务毛利率略高于同行业公司，主要是由于同业企业主要主营产品为铝箔，公司集流体产品主要为新能源涂碳箔，相较于铝箔具有较高附加值所致。

（三）说明功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品营收均下滑，且两类产品毛利率变动趋势变动不一致的原因及合理性

报告期内公司功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品销售金额与毛利率及变动情况如下：

单位：万元、个百分点

产品类别		2025 年度		2024 年度		变动情况	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入变动	毛利率变动
功能胶膜类材料		20,049.07	31.94%	21,575.82	26.49%	-1,526.75	5.45
功能胶膜类应用产品	FFC 柔性扁平线缆	12,242.48	31.06%	12,604.74	38.41%	-362.26	-7.35
	LED 柔性线路板	5,492.76	-0.80%	7,621.13	8.01%	-2,128.37	-8.81
	合计	17,735.24	21.19%	20,225.87	26.96%	-2,490.63	-5.76

1、功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品营收均下滑的原因及合理性

功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品营收均下滑的原因分析如下：

（1）功能胶膜类材料

2025 年度功能胶膜类材料的营收下滑 1,526.75 万元，主要原因系公司持续优化功能胶膜类材料产品结构，逐步降低低毛利产品的产销规模，因此功能胶膜类材料营收下滑系公司经营因素导致，具有合理性。

（2）功能胶膜类应用产品

功能胶膜类应用产品可细分为 FFC 柔性扁平线缆及 LED 柔性线路板，2025 年度功能胶膜类应用产品的营收下滑 2,490.63 万元，其中 FFC 柔性扁平线缆销售金额同比下降 362.26 万元，同比变动不大；LED 柔性线路板销售金额同比下降 2,128.37 万元，主要原因为下游 LED 照明行业受房地产市场景气度影响较大，2025 年房地产市场持续处于调整周期，LED 照明产品需求不振，导致 LED 柔性线路板产品销售规模萎缩，毛利率降低。因此，功能胶膜类应用产品营收下滑主要系 LED 柔性线路板产品受外部市场环境因素出现较大幅度萎缩所致，具有合理性。

综上，受公司经营因素、外部市场环境因素等因素影响，功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品营收均下滑，具有合理性。

2、功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品毛利率变动趋势变动不一致的原因及合理性

（1）功能胶膜类材料毛利率变动原因及合理性

功能胶膜类材料毛利率变动分析表如下：

单位：万元、个百分点

分类	2025 年度			2024 年度			变动情况		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入变动比例	占比	毛利率变动
新兴领域应用	9,324.46	46.51%	42.05%	8,375.47	38.82%	41.65%	11.33%	7.69	0.40
传统领域应用	10,724.61	53.49%	23.14%	13,200.35	61.18%	16.87%	-18.76%	-7.69	6.27
合计	20,049.07	100.00%	31.94%	21,575.82	100.00%	26.49%	-7.08%	-	5.45

2025 年度功能胶膜类材料毛利率同比增长 5.45 个百分点，主要是由于功能胶膜类材料不同应用领域收入占比变动所致，高毛利率的新兴领域应用胶膜营业收入增长 11.33%，毛利率微涨 0.40 个百分点，而虽然传统领域应用胶膜毛利率增长 6.27

个百分点，但营业收入降低 18.76%，占比降低 7.69 个百分点。具体分析如下：

近年来，公司持续投入技术研发，开发出应用于新兴领域如新能源汽车、锂电池、服务器以及高端 3C 产品等新兴领域的高性能胶膜，2025 年度新应用领域收入同比增长 11.33%，占功能胶膜类材料收入比例由 2024 年的 38.82%，增长 7.69 个百分点至 2025 年度的 46.51%，该类产品毛利率微增 0.40%，同时因占比增加对该类产品整体毛利率贡献了 3.39 个百分点；与此同时，传统应用领域如 3C、家电等产品市场需求不振，收入降低 18.76%，占功能胶膜类材料收入比例由 2024 年的 61.18% 降至 2025 年度的 53.49%，但因公司对产品配方、工艺改进等成本控制措施使得毛利率相较于 2024 年增加了 6.27 个百分点，整体上对该类产品毛利率增长贡献了 2.06 个百分点。

因此，功能胶膜类材料毛利率同比增长，主要系产品结构变化所致，具备合理性。

（2）功能胶膜类应用产品毛利率变动原因及合理性

报告期内公司功能胶膜类应用产品分内外销收入及毛利变动情况如下：

单位：万元、个百分点

产品类别		分类	2025 年度		2024 年度		变动情况	
			营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入变动比例	毛利率变动
功能胶膜类应用产品	FFC 柔性扁平线缆	内销	6,619.87	16.86%	6,217.36	27.24%	6.47%	-10.39
		外销	5,622.61	47.79%	6,387.37	49.28%	-11.97%	-1.50
		小计	12,242.48	31.06%	12,604.74	38.41%	-2.87%	-7.35
	LED 柔性线路	内销	3,609.32	-8.69%	5,493.09	2.71%	-34.29%	-11.41
		外销	1,883.44	14.32%	2,128.04	21.67%	-11.49%	-7.34
		小计	5,492.76	-0.80%	7,621.13	8.01%	-27.93%	-8.81
总计		17,735.24	21.19%	20,225.87	26.96%	-12.31%	-5.76	

2025 年度功能胶膜类应用产品毛利率同比减少 5.76 个百分点，其中，FFC 柔性扁平线缆毛利率同比减少 7.35 个百分点，LED 柔性线路毛利率同比减少 8.81 个百分点，主要受收入结构变化、行业竞争及原材料价格变动影响，毛利率同比回落变动，具体分析如下：

①FFC 柔性扁平线缆：内外销结构变化、行业竞争充分，毛利率同比下滑

2025 年度，FFC 柔性扁平线缆产品实现营业收入 12,242.48 万元，同比下降 2.87%，毛利率 31.06%，同比下降 7.35 个百分点，毛利率变动主要来自内外销收入结构变化及下游行业竞争环境变化。

一方面，FFC 外销收入同比下降，2025 年度 FFC 外销收入 5,622.61 万元，同比下降 11.97%，外销业务受欧美日等发达经济体通胀严重，消费低迷影响，公司 FFC 产品外销收入有所下滑，外销产品毛利率相对较高，高毛利产品收入占比下降导致公司 FFC 产品整体毛利率出现下滑 3.02 个百分点。

另一方面，FFC 内销收入同比增长，2025 年度 FFC 内销收入 6,619.87 万元，同比增长 6.47%，内销业务主要受国家和地方各类消费促进措施的落地，市场需求稳定增长，但同时铜材材料成本上升，内销毛利率由 2024 年度 27.24%降至 2025 年度 16.86%，导致 FFC 产品整体毛利率下滑 4.32 个百分点。FFC 产品内外销收入结构变化，导致整体毛利率同比下降 7.35 个百分点。

②LED 柔性线路：销售规模变化及原材料价格上涨，毛利率同比下滑

2025 年度，LED 柔性线路产品实现营业收入 5,492.76 万元，同比下降 27.93%，毛利率同比下降 8.81 个百分点，产品盈利水平有所波动。一是 2025 年度 LED 销售收入同比下降 27.93%，销售规模同比收缩。二是本期铜箔价格上涨，增加 LED 产品生产成本。上述因素叠加 LED 内外销毛利率同比回落，导致 LED 产品毛利率同比下降 8.81 个百分点。

因此，功能胶膜类应用产品毛利率同比下降，具备合理性。

(3) 功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品毛利率变动趋势变动不一致的原因及合理性

功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品毛利率变动趋势变动不一致，系收入结构、成本管控及下游市场环境存在差异化表现所致，具体分析如下：

①收入结构变动趋势存在差异

功能胶膜类材料高毛利的新能源汽车、锂电池、服务器以及高端 3C 产品等应用领域收入占比提升，低毛利的 3C、家电等传统应用领域收入占比下降，收入结构优化推高毛利率。功能胶膜类应用产品高毛利外销业务收缩，低毛利内销业务占比提升，收入结构变化拉低该产品毛利率。

②成本端存在差异

功能胶膜类材料通过工艺优化实现降本增效，进一步增厚利润。功能胶膜类材料应用产品受原材料涨价、营收规模收缩影响，成本分摊压力增加，叠加终端定价传导受限，盈利空间收缩。

③下游市场环境差异

功能胶膜材料下游新能源汽车、锂电池、服务器以及高端 3C 产品等高端应用领域市场环境平稳，支撑盈利稳定。功能胶膜类材料应用产品对应的家电、LED 行业竞争充分，市场承压，持续压制产品毛利水平。

因此报告期内两类产品毛利率反向变动，具有合理性。

综上，虽然公司功能胶膜类应用产品系通过功能胶膜类材料进一步加工制成，但由于产品结构、成本管控及下游市场的差异化表现，两类产品毛利率变动趋势变动不一致，具有合理性。后续公司将持续优化产品与客户结构、深化精细化降本，同时优化 FFC、LED 业务布局，对冲市场及原材料波动，提升整体经营盈利稳定性。

（四）结合各季度主要销售产品构成、定价调整、成本结构变化等因素，说明公司近三年第四季度收入集中度逐年升高的原因及合理性；结合当年 12 月及次年 1 月收入确认金额、确认依据以及期后退换货情况，说明年末确认收入的准确性

1、结合各季度主要销售产品构成、定价调整、成本结构变化等因素，说明公司近三年第四季度收入集中度逐年升高的原因及合理性

2023 年度至 2025 年度各季度收入集中度情况列示如下：

季度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第一季度	16.60%	19.04%	20.98%
第二季度	23.24%	24.32%	27.13%
第三季度	27.33%	26.42%	26.33%
第四季度	32.83%	30.21%	25.55%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述收入集中度系根据主营业务收入口径统计

如上表所示，公司 2023 年度至 2025 年度，第四季度收入占比分别为 25.55%、30.21%和 32.83%，逐年增加，2024 年度开始，呈现出第四季度集中度相对较高的特征。原因分析如下：

2023 年度至 2025 年度公司各季度主要销售产品的构成列示如下：

单位：万元

季度	产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
第一季度	新能源汽车集流体	6,840.28	43.45%	1,335.54	13.76%	1,642.42	18.38%
	功能胶膜类材料	4,369.23	27.75%	4,137.03	42.62%	3,313.38	37.08%
	功能胶膜类应用产品	4,488.43	28.51%	4,234.52	43.62%	3,979.54	44.54%
	其他产品	44.89	0.29%				
	小计	15,742.84	100.00%	9,707.09	100.00%	8,935.34	100.00%
第二季度	新能源汽车集流体	13,153.59	59.69%	1,920.04	15.49%	2,246.56	19.44%
	功能胶膜类材料	4,734.62	21.49%	5,455.65	44.01%	4,309.07	37.29%
	功能胶膜类应用产品	4,082.61	18.53%	5,021.86	40.51%	4,999.74	43.27%
	其他产品	64.52	0.29%				
	小计	22,035.34	100.00%	12,397.55	100.00%	11,555.36	100.00%
第三季度	新能源汽车集流体	15,575.63	60.09%	2,548.01	18.92%	1,888.62	16.84%
	功能胶膜类材料	5,520.86	21.30%	5,326.79	39.55%	4,492.68	40.06%
	功能胶膜类应用产品	4,330.06	16.71%	5,592.82	41.53%	4,834.01	43.10%
	其他产品	493.35	1.90%				
	小计	25,919.89	100.00%	13,467.62	100.00%	11,215.30	100.00%
第	新能源汽车集流体	20,187.40	64.84%	3,368.57	21.87%	1,631.09	14.99%

季度	产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
四季度	功能胶膜类材料	5,424.36	17.42%	6,656.35	43.22%	4,170.20	38.32%
	功能胶膜类应用产品	4,834.14	15.53%	5,376.66	34.91%	5,081.16	46.69%
	其他产品	687.15	2.21%				
	小计	31,133.04	100.00%	15,401.58	100.00%	10,882.45	100.00%
合计	新能源电池集流体	55,756.90	58.80%	9,172.16	17.99%	7,408.68	17.40%
	功能胶膜类材料	20,049.07	21.14%	21,575.82	42.33%	16,285.32	38.24%
	功能胶膜类应用产品	17,735.24	18.70%	20,225.87	39.68%	18,894.45	44.37%
	其他产品	1,289.90	1.36%				
	小计	94,831.11	100.00%	50,973.84	100.00%	42,588.46	100.00%

注：上述占比系根据主营业务收入口径统计

如上表所示，2023 年度至 2025 年度第四季度新能源电池集流体产品销售收入占比分别为 14.99%、21.87%和 64.84%，占比持续提升。新能源电池集流体产品 2023 年度至 2025 年度各季度收入情况如下：

单位：万元

季度	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占季度主营业务收入比例	销售金额	占季度主营业务收入比例	销售金额	占季度主营业务收入比例
第一季度	6,840.28	43.45%	1,335.54	13.76%	1,642.42	18.38%
第二季度	13,153.59	59.69%	1,920.04	15.49%	2,246.56	19.44%
第三季度	15,575.63	60.09%	2,548.01	18.92%	1,888.62	16.84%
第四季度	20,187.40	64.84%	3,368.57	21.87%	1,631.09	14.99%

如上表所示，2024 年度一季度至 2025 年度四季度，公司新能源电池集流体产品营业收入规模及占当季主营业务收入的比例持续稳步快速提升，主要是由于由控股子公司佛山大为实施的 2022 年再融资项目投建新能源涂碳箔项目于 2023 年 12 月 31 日结项，全部产线投入生产，随着客户认证工作的陆续完成，销售规模持续快速提升；2024 年，由于市场需求的快速提升，原有产能无法满足客户需求，公司控股子公司河南莱尔以自有资金投资新建涂碳箔产线，并于 2024 年 11 月投入使用，公

司新能源电池集流体产品产能进一步提升，推动了新能源电池集流体业务的快速发展，收入持续增加。2024 年度和 2025 年度，呈现出第四季度占比高于前三个季度的特征，该特征符合公司新能源电池集流体业务快速增长的趋势，具备合理性。

综上，公司近三年第四季度收入集中度逐年升高主要是由于公司新能源集流体业务规模自 2024 年开始持续快速增长所致，与主营业务产品的定价策略、成本构成变动不存在因果关系，具备合理性。

2、结合当年 12 月及次年 1 月收入确认金额、确认依据以及期后退换货情况，说明年末确认收入的准确性

2023 年度至 2025 年度公司当年 12 月及次年 1 月收入确认金额、确认依据以及期后退换货情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当年 12 月收入确认金额	11,204.86	5,830.23	3,861.95
次年 1 月收入确认金额	10,780.49	4,006.08	3,944.76
12 月销售次年 1 月退换货金额	62.08	33.27	11.74
期后退换货占收入金额比例	0.55%	0.57%	0.30%

如上表所示，2023 年度至 2025 年度，各期 12 月销售次年 1 月退货金额分别为 11.74 万元、33.27 万元和 62.08 万元，占各期 12 月确认收入金额比例分别为 0.30%、0.57%和 0.55%，金额和占比均较为微小，且未发生重大变化。

2023 年度至 2025 年度公司当年第四季度销售次年第一季度退换货情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当年第四季度主营业务收入金额	31,133.04	15,401.58	10,882.45
当年第四季度销售次年第一季度退换货金额	65.39	83.53	16.88
期后退换货占收入金额比例	0.21%	0.54%	0.16%

如上表所示，2023 年度至 2025 年度，各期第四季度销售次年第一季度退货金

额分别为 16.88 万元、83.53 万元和 65.39 万元，占各期第四季度确认收入金额比例分别为 0.16%、0.54%和 0.21%，金额和占比均较为微小，且未发生重大变化。

2023 年度至 2025 年度，公司 12 月及第四度确认收入期后退换货金额较小，期后退换货比例极低，公司基于重要性原则在实际发生退换货时直接冲减当期收入、成本。

公司根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，对各销售模式下收入确认政策如下：

销售模式	收入确认节点	收入确认单据
内销直销、内销买断式经销	合同未约定验收或未明确约定验收期的，公司于产品移交给客户并签收后确认收入；合同约定需由客户验收且有明确验收期的，公司于产品移交给客户并验收合格后确认收入	送货单签收确认； 验收单确认
内销寄售	公司将产品运送至客户指定地点，公司在收到客户对账单时确认收入。	对账单
外销直销	①FOB 模式：国外客户在中国大陆指定承运人的，公司在产品移交给承运人并在取得报关单时确认收入；国外客户在中国香港指定承运人的，公司负责将产品运输到香港移交给客户在香港指定的承运人，公司在取得报关单时确认收入；转厂出口的以收到客户签收单确认收入。②CIF 模式：公司在产品报关出口并取得提货单据时，公司据此确认收入。	报关单；提货单
外销寄售	公司将产品运送至客户指定地点，公司在收到客户对账单时确认收入。	对账单

其中，在内销直销、内销买断式经销模式中，无需验收和需要验收产品收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
需验收产品收入	4,293.47	2,719.33	3,451.28
无需验收产品收入	90,537.64	48,254.52	39,137.18
主营业务收入	94,831.11	50,973.84	42,588.46
需验收产品收入占比	4.53%	5.33%	8.10%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
无需验收产品收入占比	95.47%	94.67%	91.90%

公司除与小部分客户签订的合同明确约定货品自验收合格后，所有权从公司转移给客户外，与其他主要客户签订的合同即使对验收条款进行了约定，验收条款也相对简单，且产品无需提供安装服务，交付产品时无实质性验收条件，客户在查验产品名称、数量、外观、合格证书等无误后进行签收确认，此时产品已不再由公司控制，客户在后续产品使用过程中也不会再向公司出具任何形式的产品验收证明。

客户对公司产品进行签收入库，表明公司已按照合同约定将产品控制权转移至客户，公司不再拥有产品的所有权及承担产品毁损、灭失的风险，也不再保留与所有权相关的继续管理权及实施有效控制，产品相关的收入和成本金额能够可靠地计量，且相关的经济利益很可能流入。此外，根据公司与客户关于产品质保期的约定，也主要以产品的签收日作为质保期起始日，即使发生少量退货，也是公司在产品质保期内履行的常规义务，并不影响公司对收入的确认。

综上，2023 年度至 2025 年度，公司收入确认依据在各年度保持一致，收入确认符合公司收入会计政策及《企业会计准则》相关规定，收入确认准确。

二、中介机构核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、了解与销售收款循环相关的内部控制，评价其设计是否合理，并测试了关键控制执行的有效性；

2、取得各类产品前五大客户的销售合同、销售明细及期末回款明细，了解前五大客户情况同比是否发生重大变化并分析原因。向管理层了解前五大客户同比是否发生重大变化及其原因；

3、取得关联方清单，与各类产品前五大客户进行核对；

4、查阅与新能源电池集流体相关的行业研究报告、市场数据，了解新能源电池集流体的市场需求，分析新能源电池集流体产品营收显著增长的合理性；

5、查阅公司年度报告，了解公司报告期内新能源电池集流体业务的收入、成本、

销量及毛利率等情况及销售模式、采购模式、生产模式等，并与同行业公司毛利率进行比较；

6、了解公司收入确认相关会计政策及各主要销售产品的定价模式，检查收入确认依据是否符合公司会计政策及企业会计准则的要求，分析新能源汽车集流体业务收入确认方式是否符合企业会计准则的规定。

7、了解功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品的收入及产品毛利率变动情况，分析两类产品收入均下滑，且毛利率变动趋势变动不一致的原因并评估其商业合理性；

8、结合各季度主要销售产品构成、定价调整、成本结构变化，对公司近三年第四季度收入集中度逐年升高的情况进行分析，向管理层了解近三年第四季度收入集中度逐年升高的原因并评估其商业合理性；

9、对资产负债表日前后确认的销售收入进行截止测试，评价收入是否计入恰当的会计期间；

10、获取期后销售退换货明细，检查是否存在大额期后退换货情况，退换货会计处理是否准确。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2025 年度公司新能源汽车集流体产品、功能胶膜类材料、功能胶膜类应用产品前五大客户与 2024 年度相比有所变化，主要系公司业务拓展、客户需求变化、主动调整产品结构等多重因素影响；

2、新能源汽车集流体产品营收显著增长系新能源市场景气度高、客户对产品认可度高、产品产能、销量大幅提升等多因素综合影响所致，公司新能源汽车集流体业务毛利率较低，主要受业务模式、定价模式的影响，公司新能源汽车集流体业务毛利率略高于同行业公司，主要系公司新能源涂碳箔业务较铝箔、铜箔业务具有相对较高附加值所致；

3、功能胶膜类材料及功能胶膜类应用产品营收均下滑，系公司经营因素、外部

市场环境因素等因素影响，具有合理性；功能胶膜类材料及功能胶膜类应用两类产品毛利率变动趋势变动不一致，相关变动趋势均符合公司的实际经营情况，具有合理性；

4、公司近三年第四季度收入集中度逐年升高主要是由于公司新能源集流体业务规模自 2024 年开始持续快速增长所致，具备合理性；公司收入确认依据符合《企业会计准则》相关规定和企业实际情况，收入确认准确。

2、关于成本与供应商

(1) 2025 年，公司前五大供应商采购额为 4.61 亿元，同比增长 229%；占年度采购比重为 71%，同比提高 25 个百分点。应付账款余额为 2.57 亿元，同比增长 143%。(2) 公司第一大供应商为神火新材料科技有限公司（以下简称神火新材），本期采购占比为 60.27%，系公司控股子公司河南莱尔持股 20%的股东。(3) 近三年公司未披露主营成本构成项目的具体情况。

请公司：(1) 补充披露近三年分行业及分产品的直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比，同比变化情况及原因；(2) 列示近三年前五大供应商情况，包括采购内容、采购金额、合作年限、信用政策、是否存在关联关系等，补充说明采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升的原因；(3) 列示近三年前五大应付账款供应商情况，包括采购内容、采购金额、合作年限、信用政策、是否存在关联关系、本期应付账款及期后付款情况，补充说明采购金额同比大幅变化原因，本期前五名供应商与前五大应付对象是否存在差异及原因；(4) 列示相关采购流程、定价依据、结算模式、同期市场同类价格等，结合与神火新材及其关联方的合作情况，说明对其采购金额及集中度大幅增长的原因，相关定价是否公允；(5) 报告期内，公司是否存在客户与供应商重合的情形，如是，补充说明其原因及合理性，结合采购销售模式、生产流程、收入确认、成本归集政策及确认依据，分析相关会计处理的准确性；(6) 说明采购集中度是否会持续增加及应对措施，并视情况完善相应风险提示。

回复：

一、公司说明

(一) 补充披露近三年分行业及分产品的直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比，同比变化情况及原因

公司近三年分行业及产品的直接材料、直接人工、制造费用及合同履行成本的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、新能源电池集流体						
直接材料	43,289.33	87.95%	6,883.22	79.48%	4,926.51	79.76%
直接人工	679.34	1.38%	229.42	2.65%	164.21	2.66%
制造费用	4,089.47	8.31%	1,318.78	15.23%	895.98	14.51%
合同履约成本	1,159.61	2.36%	229.33	2.65%	189.69	3.07%
小计	49,217.75	100.00%	8,660.75	100.00%	6,176.39	100.00%
二、功能胶膜类材料						
直接材料	9,363.94	68.62%	11,310.93	71.31%	9,371.82	70.79%
直接人工	897.74	6.58%	778.97	4.91%	665.19	5.02%
制造费用	3,162.63	23.18%	3,547.59	22.37%	2,953.20	22.31%
合同履约成本	221.77	1.63%	223.60	1.41%	249.18	1.88%
小计	13,646.08	100.00%	15,861.09	100.00%	13,239.39	100.00%
三、功能胶膜类应用产品						
直接材料	8,832.02	63.19%	9,663.48	65.41%	8,980.86	65.06%
直接人工	1,581.73	11.32%	1,708.01	11.56%	1,526.27	11.06%
制造费用	3,074.89	22.00%	2,937.61	19.88%	2,893.66	20.96%
合同履约成本	487.97	3.49%	464.83	3.15%	403.85	2.93%
小计	13,976.60	100.00%	14,773.92	100.00%	13,804.63	100.00%
四、其他产品						
直接材料	340.80	38.50%	-	-	-	-
直接人工	43.80	4.95%	-	-	-	-
制造费用	426.65	48.20%	-	-	-	-
合同履约成本	73.90	8.35%	-	-	-	-
小计	885.15	100.00%	-	-	-	-
合计	77,725.58	100.00%	39,295.76	100.00%	33,220.41	100.00%

新能源电池集流体业务，该业务成本构成中直接材料占比较高，主要原材料为铝箔、铜箔，2023 年度、2024 年度、2025 年度直接材料占比分别为 79.76%、79.48%、87.95%。直接人工占比分别为 2.66%、2.65%、1.38%、制造费用占比分别为 14.51%、

15.23%、8.31%，合同履行成本占比分别为 3.07%、2.65%、2.36%，直接人工、制造费用及合同履行成本 2025 年度占比较 2024 年度、2023 年度占比呈下降趋势，主要系新能源电池集流体业务规模效应所致。

功能胶膜类材料，该业务成本构成中直接材料占比较高，主要原材料为阻燃剂、树脂、基膜、溶剂等，2023 年度、2024 年度、2025 年度直接材料占比分别为 70.79%、71.31%、68.62%，直接人工占比分别为 5.02%、4.91%、6.58%、制造费用占比分别为 22.31%、22.37%、23.18%，合同履行成本占比分别为 1.88%、1.41%、1.63%，直接材料、直接人工、制造费用、合同履行成本的占比总体相对稳定。

功能胶膜类应用产品，该业务成本构成中直接材料占比较高，主要原材料为镀锡铜线、无氧铜圆铜等，2023 年度、2024 年度、2025 年度直接材料占比分别为 65.06%、65.41%、63.19%，直接人工占比分别为 11.06%、11.56%、11.32%、制造费用占比分别为 20.96%、19.88%、22.00%，合同履行成本占比分别为 2.93%、3.15%、3.49%，直接材料、直接人工、制造费用、合同履行成本的占比总体相对稳定。

综上，2023 年度、2024 年度、2025 年度各类产品直接材料、直接人工、制造费用、合同履行成本占比基本稳定，新能源电池集流体业务的成本构成中直接人工、制造费用、合同履行成本占比总体呈下降趋势，主要系新能源电池集流体业务规模效应所致，符合公司的实际情况。

（二）列示近三年前五大供应商情况，包括采购内容、采购金额、合作年限、信用政策、是否存在关联关系等，补充说明采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升的原因

1、列示近三年前五大供应商情况，包括采购内容、采购金额、合作年限、信用政策、是否存在关联关系等。

公司近三年前五大原材料供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年度					
	采购金额	占比	采购内容	合作年限	信用政策	是否存在关联关系
上海神火新材料有限公司	39,033.24	60.27%	铝箔	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否
供应商二	2,470.85	3.81%	铝箔	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否
供应商三	1,724.00	2.66%	铝箔	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否
供应商四	1,461.95	2.26%	铜箔	2015 年至今	先款后货	否
供应商五	1,391.54	2.15%	铝箔	2025 年至今	货到付款，月结 60 天	否
合计	46,081.58	71.15%	/	/	/	/

(续)

单位：万元

供应商名称	2024 年度					
	采购金额	采购占比	采购内容	合作年限	信用政策	是否存在关联关系
上海神火新材料有限公司	8,268.93	27.22%	铝箔	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否
供应商六	2,222.80	7.32%	化工材料	2016 年至今	货到付款，月结 30 天	是
供应商三	1,892.73	6.23%	铜箔	2015 年至今	先款后货	否
供应商七	833.02	2.74%	阻燃剂	2013 年至今	货到付款，月结 30 天	否
供应商八	793.24	2.61%	铜箔	2020 年至今	货到付款，月结 15 天	否

供应商名称	2024 年度					
	采购金额	采购占比	采购内容	合作年限	信用政策	是否存在关联关系
合计	14,010.73	46.12%	/	/	/	/

(续)

单位：万元

供应商名称	2023 年度					
	采购金额	采购占比	采购内容	合作年限	信用政策	是否存在关联关系
上海神火新材料有限公司	3,226.14	14.72%	铝箔	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否
供应商三	1,992.42	9.09%	铜箔	2015 年至今	先款后货	否
供应商九	1,835.26	8.37%	胶膜	2022 年-2024 年	货到付款，月结 60 天	否
供应商六	1,548.07	7.06%	化工材料	2016 年至今	货到付款，月结 30 天	是
供应商十	777.52	3.55%	阻燃剂	2017 年至今	货到即付	否
合计	9,379.41	42.80%	/	/	/	/

注：2023 年、2024 年，供应商六广东天原施莱特新材料有限公司为公司关联方，实际控制人伍仲乾、现任副董事长范小平曾位列宜宾天原集团股份有限公司前十大股东，从而间接享有施莱特权益。2025 年 7 月，公司以现金 0.53 亿元收购施莱特 60%股权，2025 年成为公司合并范围内的控股子公司。

2、补充说明采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升的原因

公司坚持以研发创新为业务拓展的核心切入点，依托在新材料领域多年积累的技术沉淀，聚焦客户终端核心需求，开展精准研发与产品适配，推动涂碳箔业务实现快速成长，成为公司营收增长的关键动力，2023 年度至 2025 年度，各类产品的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
新能源电池集流体	55,756.90	58.80%	9,172.16	17.99%	7,408.68	17.40%
功能胶膜类材料	20,049.07	21.14%	21,575.82	42.33%	16,285.32	38.24%
功能胶膜类应用产品	17,735.24	18.70%	20,225.87	39.68%	18,894.45	44.37%
其他产品	1,289.90	1.36%	-	-	-	-
小计	94,831.11	100.00%	50,973.84	100.00%	42,588.46	100.00%

2025 年度前五大供应商的采购额为 4.61 亿元，主要为铝箔、铜箔的供应商，2024 年前五大供应商的采购额为 1.40 亿元，除了铝箔、铜箔的供应商外，还有部分阻燃剂、化工材料等原材料的供应商。公司 2025 年度前五大供应商的采购额较 2024 年度同比增长 228.90%，采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升的主要原因系：（1）随着公司业务规模的扩张采购规模有所增加，2025 年度主营业务收入同比增加 86.04%，2025 年度采购额同比增长 113.15%；（2）公司新能源电池集流体业务规模大幅增加导致公司的主营业务构成发生变化，新能源电池集流体业务收入由 2024 年度的 9,172.16 万元增加至 2025 年度的 55,756.90 万元，增幅 507.89%，且占主营业务收入比例由 2024 年度的 17.99%增加至 2025 年度的 58.80%，且铝箔的单位价值相对较高；（3）2023 年度至 2025 年度功能胶膜类材料、功能胶膜类应用产品销售规模相对稳定，采购规模相对稳定。

综上，2025 年度公司采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升主要系随着公司新能源电池集流体销售规模增加所致，符合公司的实际情况。

(三) 列示近三年前五大应付账款供应商情况，包括采购内容、采购金额、合作年限、信用政策、是否存在关联关系、本期应付账款及期后付款情况，补充说明采购金额同比大幅变化原因，本期前五名供应商与前五大应付对象是否存在差异及原因

1、列示近三年前五大应付账款供应商情况，包括采购内容、采购金额、合作年限、信用政策、是否存在关联关系、本期应付账款及期后付款情况。

公司近三年前五大应付账款供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年度						
	本期应付账款	采购内容	采购金额	合作年限	信用政策	是否存在关联关系	期后付款情况
上海神火新材料有限公司	13,632.93	铝箔	39,033.24	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否	2026 年 2 月已付清
供应商十一	2,275.50	施工服务	-	2023 年-2026 年	按合同进度付款	否	2026 年 3 月已付清
供应商二	1,498.44	铝箔	2,470.85	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否	2026 年 2 月已付清
供应商十二	996.97	铝箔	919.36	2024 年-至今	货到付款，月结 60 天	否	2026 年 3 月已付清
供应商五	736.95	铝箔	1,391.54	2025 年至今	货到付款，月结 60 天	否	2026 年 3 月已付清
合计	19,140.80	/	43,814.99	/	/	/	/

(续)

单位：万元

供应商名称	2024 年度						
	本期应付账款	采购内容	采购金额	合作年限	信用政策	是否存在关联关系	期后付款情况
上海神火新材料有限公司	3,222.23	铝箔	8,268.93	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否	2025 年 3 月已付清
供应商十一	1,214.57	施工服务	4,694.88	2023 年-2026 年	按合同进度付款	否	2026 年 2 月已付清
供应商六	729.05	化工材料	2,222.80	2016 年至今	货到付款，月结 30 天	是	2025 年 3 月已付清
供应商十三	610.19	生产设备	1,494.04	2022 年至今	按合同进度付款	否	2025 年 6 月已付清
供应商十四	230.28	施工服务	216.30	2020 年至 2025 年	按合同进度付款	否	2025 年 1 月已付清
合计	6,006.32	/	16,896.95	/	/	/	/

(续)

单位：万元

供应商名称	2023 年度						
	本期应付账款	采购内容	采购金额	合作年限	信用政策	是否存在关联关系	期后付款情况
供应商六	396.99	化工材料	1,548.07	2016 年至今	货到付款，月结 30 天	是	2024 年 3 月已付清
供应商九	378.23	胶膜	1,835.26	2022 年-2024 年	货到付款，月结 60 天	否	2024 年 3 月已付清
供应商十五	263.13	生产设备	408.94	2019 年-2025 年	具体设备合同约定	否	2024 年 8 月已付清
供应商十三	245.29	生产设备	1,155.04	2022 年至今	按合同进度付款	否	2024 年 7 月已付清
上海神火铝箔有限公司	241.21	铝箔	3,226.14	2022 年至今	货到付款，月结 60 天	否	2024 年 3 月已付清
合计	1,524.85	/	8,173.45	/	/	/	/

注：2023 年、2024 年，供应商六广东天原施莱特新材料有限公司为公司关联方，实际控制人伍仲乾、现任副董事长范小平曾位列宜宾天原集团股份有限公司前十大股东，从而间接享有施莱特权益。2025 年 7 月，公司以现金 0.53 亿元收购施莱特 60% 股权，2025 年成为公司合并范围内的控股子公司。

2、补充说明采购金额同比大幅变化原因。

详见本回复之“2、关于成本与供应商/一/（二）/2 补充说明采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升的原因”之说明。

3、本期前五名供应商与前五大应付对象是否存在差异及原因。

2025 年本期前五名供应商与前五大应付对象的匹配关系如下：

排名	应付账款前五名客户名称	对应采购的当期采购额排名
1	神火新材及其子公司	第一名
2	供应商十一	未发生采购
3	供应商二	第二名
4	供应商十二	第八名
5	供应商五	第五名

本期前五名供应商与前五大应付对象存在差异，原因系：2025 年末公司前五大应付对象中，供应商十一为公司建设新厂区的施工单位，上述供应商交易金额未统计在原材料采购总额中；供应商十二为公司铝箔供应商，子公司河南莱尔因销量增加，原供应商无法满足新增产能需求，在 2025 年四季度增加了对该供应商的采购，从而导致交易主要集中于 2025 年四季度，采购总额虽未进入供应商前五名，但因货款尚在信用期内进入了应付账款对象的前五大。

综上，前五名供应商与前五大应付对象存在差异具有合理性。

（四）列示相关采购流程、定价依据、结算模式、同期市场同类价格等，结合与神火新材及其关联方的合作情况，说明对其采购金额及集中度大幅增长的原因，相关定价是否公允

1、采购流程、定价依据、结算模式、同期市场同类价格情况

公司向神火新材采购的原材料主要系与新能源电池集流体产品相关的原材料铝箔，铝箔相关的采购流程、定价依据、结算模式、同期市场同类价格情况如下：

（1）采购流程

详见本回复之“1、关于收入增长与业务结构/一/（二）/1/（3）采购模式”之说明。

（2）定价依据

新能源电池集流体产品主要原材料为铝箔（铝箔由铝锭加工而成）。铝锭属于大宗商品，市场价格公开透明，行业内普遍采用铝锭基准价+加工费的定价模式，其中铝锭单价参照世铝网（<https://market.cnal.com/>）“上海期货”上月月均价或长江有色金属上月现货铝锭结算月均价确定，仅作为交易结算的计价标准。加工费根据公司采购的铝箔厚度、宽度、内径及使用面与供应商议价情况等多方面因素确定。

（3）结算模式

一般情况下，公司通过与铝箔供应商签订协议或年度供货协议，然后采取订单制采购，在供应商将货物运送至指定地点并经公司验收合格后进行货款结算。每月底公司与供应商对当月交易进行对账，付款账期为月结后 30-60 天。

（4）同期市场同类价格

公司采购的铝箔主要包括铝箔母卷、精切铝箔，其中，铝箔母卷是铝厂直接产出的大规格原始铝箔卷，用于下游分切、复合、涂布、冲压等深加工，是铝箔产业链的核心基材。精切铝箔，是把铝箔母卷用高精度分切机，切成窄幅小卷或定长片材，并严格控制宽度公差、切边毛刺、表面洁净度的高端铝箔产品，多用于电池、药用、高端软包、电子等对边缘与表面要求极严的场景。

铝箔采购价格主要受市场铝锭价格、加工费、运输成本等因素影响，铝箔母卷、精切铝箔加工费因产品型号、规格、尺寸、性能上存在一定的差异，精切铝箔加工费会高于铝箔母卷的加工费，2023 年度至 2025 年度，公司采购铝箔的情况如下：

单位：万元、元/kg

原料类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购额	单价	采购额	单价	采购额	单价
精切铝箔	28,257.67	/	4,885.02	/	4,149.17	/
铝箔母卷	18,670.69	/	5,151.14	/	-	-
合计	46,928.36	/	10,036.16	/	4,149.17	/

注：上述采购单价已申请豁免披露。

公司近三年铝箔采购单价总体呈下降再上升趋势，主要原因系：①随着公司与神火新材战略合作的深入开展，2024 年公司向神火新材采购的铝箔定价标

准中的加工费较 2023 年有所下降，导致 2024 年铝箔采购单价较 2023 年有所下降；②因 2025 年铝锭市场价格的上升，公司的铝箔采购单价亦有所上升。

因铝箔采购定价模式为铝锭基准价+加工费，公司铝箔的采购单价高于 2023 年至 2025 年市场上铝锭价格，具有合理性。



2、结合与神火新材及其关联方的合作情况，说明对其采购金额及集中度大幅增长的原因，相关定价是否公允

(1) 与神火新材及其关联方的合作情况

公司与上海神火铝箔有限公司（以下简称“神火铝箔”）于 2022 年 6 月开始合作，公司向神火铝箔采购电池箔。随着新能源汽车市场规模的快速增长，涂碳箔业务的原材料铝箔市场供应始终处于较为紧张的状态，2022 年中，公司为了保障涂碳箔业务原材料供应质量和稳定性，开始与包括神火铝箔在内的主要铝箔企业进行商务接洽，神火铝箔系神火新材料科技有限公司（曾用名“神隆宝鼎新材料有限公司”，以下简称“神火新材”）的全资子公司，神火新材主要生产双零铝箔及电池箔，具有完整的配套产业链。神火新材的铝箔生产核心设备均选用国际一流水平的进口设备，整体装机水平达到国际先进水平，其铝箔具备优异的产品质量和一致性。

神火新材系神火股份（000933）的全资子公司，2022 年 11 月，公司与河南神火集团有限公司（以下简称“神火集团”，神火股份的控股股东，实际控制人为商丘市人民政府国有资产监督管理委员会）下属公司签订《战略合作框架协议》

形成战略合作关系，与神火新材签署《合作投资协议》，成立项目公司——河南莱尔新材料科技有限公司生产、销售新能源涂碳箔，投资建设“年产6万吨新能源涂碳箔项目”基地，进一步扩大在新能源行业的市场规模、提升产业链优势。神火新材作为国内电解铝龙头企业及公司的战略合作单位，其产品质量、售后服务、保供能力具备一定优势，通过与神火新材的合作，公司的铝箔供应将得到有效保障。

(2) 公司对神火新材采购金额及集中度大幅增长的原因

2023年度至2025年度，公司向神火新材及其子公司的采购铝箔的情况如下：

报告期	原材料类别	采购金额 (万元)	采购量 (kg)	采购均价 (元/kg)	占原材料采购总额比例
2023年度	精切铝箔	3,226.14	/	/	14.72%
	小计	3,226.14	/	/	14.72%
2024年度	精切铝箔	3,434.16	/	/	11.31%
	铝箔母卷	5,151.14	/	/	16.96%
	小计	8,585.30	/	/	28.26%
2025年度	精切铝箔	20,623.37	/	/	31.85%
	铝箔母卷	18,409.86	/	/	28.43%
	小计	39,033.24	/	/	60.29%

注：上述采购量及采购均价已申请豁免披露。

2023年度至2025年度，公司向神火新材及其子公司的采购铝箔金额分别为3,226.14万元、8,585.30万元、39,033.24万元，占原材料采购总额比例14.72%、28.26%、60.29%，采购金额及集中度大幅增长主要系：①公司新能源电池集流体业务（涂碳箔和精切光箔）爆发式增长，销量由2023年1,542.78吨增加至2025年15,592.45吨，增幅910.60%，销售额由2023年的7,408.68万元增长至2025年的55,756.90万元，增长了652.59%，导致公司对铝箔的采购需求大幅上升；②神火股份作为国内电解铝龙头企业及公司的战略合作单位，其子公司神火新材电池铝箔产品质量、售后服务、保供能力较公司其他铝箔供应商更具备优势，大批量集中采购将更能够获得价格优惠，降低成本。

综上，公司对神火新材采购金额及集中度大幅增长符合公司的实际情况，具有一定的合理性。

(3) 相关定价是否公允

公司与主要铝箔供应商的采购普遍采用铝锭基准价+加工费的定价模式，公司与神火新材亦采用该定价模式，公司与神火新材签订年度供货协议，采取订单制采购，加工费根据产品的规格型号不同，结算方式为电汇/承兑汇票，月结 45 天/60 天，公司向神火新材及其子公司的采购定价依据与其他铝箔供应商不存在重大差异。

最近三年公司与主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	原料类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购额	单价	采购额	单价	采购额	单价
神火新材及其子公司	精切铝箔	20,623.37	/	3,434.16	/	3,226.14	/
	铝箔母卷	18,409.86	/	5,151.14	/		
供应商二	精切铝箔	2,217.82	/	43.75	/	46.92	/
	铝箔母卷	253.04	/	-	-	-	-
供应商三	精切铝箔	1,724.00	/	668.17	/	161.46	/
	铝箔母卷	-	-	-	-	-	-
公司总体采购情况	精切铝箔	28,257.67	/	4,885.02	/	4,149.17	/
	铝箔母卷	18,670.69	/	5,151.14	/	-	-

注：上述供应商对应的采购单价及相关对比分析已申请豁免披露。

综上，公司向神火新材及其子公司采购铝箔的定价模式与其他供应商不存在差异，采购单价与其他供应商不存在重大差异，定价公允。

（五）报告期内，公司是否存在客户与供应商重合的情形，如是，补充说明其原因及合理性，结合采购销售模式、生产流程、收入确认、成本归集政策及确认依据，分析相关会计处理的准确性

1、报告期内，公司是否存在客户与供应商重合的交易情况，如是，补充说明其原因及合理性

（1）客户与供应商重合的交易情况

报告期内，公司客户与供应商存在重叠的情况，合计销售金额及采购金额超过 100 万元的情形如下：

单位：万元

序号	企业名称	交易类型	产品	交易金额		
				2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	合作方一	销售	热熔胶膜、补强板	207.66	273.12	206.95
		采购	软排线	245.57	273.09	225.47
2	合作方二	销售	阻燃母粒	-	5.05	153.38
		采购	阻燃剂	210.36	369.13	42.48
3	合作方三	销售	LED 线路板及加工	356.25	474.75	549.65
		采购	灯带、灯串	3.44	355.16	529.10
4	客户二十二	销售	LED 线路板及加工	732.91	1,051.52	-
		采购	灯串	534.60	373.02	-
5	合作方四	销售	LED 线路板及加工	239.05	176.39	321.43
		采购	灯带、灯串	90.26	321.28	41.01
6	神火新材及其子公司	销售	涂碳铝箔	3,628.53	1,174.92	475.47
		采购	铝箔、精切铝箔	39,033.24	8,585.30	3,226.14
7	客户四及其关联方	销售	涂碳铝箔	5,497.57	2,794.08	1,453.46
		采购	储能设备		292.04	

(2) 存在的原因及合理性

①合作方一主要业务为生产并销售 FFC 柔性扁平线缆，其向公司采购热熔胶膜用于生产 FFC 柔性扁平线缆；公司子公司禾惠电子因其他客户要求的部分 FFC 软排线型号与公司生产的型号不一致，因此公司向熟悉的合作方一采购其生产的 FFC 软排线产品，前述业务为独立的购销业务，不涉及委托加工或受托加工。

②合作方二主要业务为生产并销售阻燃剂、塑料件，其采购公司热熔胶膜废品产生的阻燃母粒用于生产塑料件；公司采购合作方二的阻燃剂产品生产热熔胶膜，前述业务为独立的购销业务，不涉及委托加工或受托加工。

③合作方三、客户二十二、合作方四主要业务为生产并销售灯具、灯带，其采购公司子公司施瑞科技生产的 LED 线路板产品用于生产灯带、灯串；公司子公司施瑞科技的其他客户中在采购 LED 线路板产品同时存在采购灯带、灯串的需求，公司向熟悉的供应商采购该产品并销售给其他客户，前述业务为独立的

购销业务，不涉及委托加工或受托加工。

④供应商一神火新材及其子公司主要业务为生产并销售电池铝箔，公司主要向神火新材及其子公司采购铝箔原材料加工成涂碳铝箔对外销售；因电池制造商具有严格的合格供应商认证体系，需从技术、品质、制造能力进行审核认证，神火新材及其子公司已为部分电池制造商的合格供应商，当电池制造商在采购光箔时同时存在采购涂碳铝箔需求时会通过神火新材及其子公司向公司采购，前述业务为独立的购销业务，不涉及委托加工或受托加工。

具体销售及采购情况如下表所示：

单位：万元

序号	企业名称	交易类型	产品	交易金额		
				2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	神火铝箔	销售	涂碳铝箔	3,601.47	-73.44	475.47
		采购	精切铝箔	-	316.37	3,226.14
2	神火新材	销售	涂碳铝箔	27.07	1,248.36	-
		采购	铝箔母卷、精切铝箔	39,033.24	8,268.93	-

注：神火铝箔系神火新材的全资子公司。

A、采购是否公允，定价机制、付款条件与其他类似业务是否存在差异

公司与主要铝箔供应商的采购普遍采用铝锭基准价+加工费的定价模式，公司与神火新材亦采用该定价模式，公司与神火新材签订年度供货协议，采取订单制采购，加工费根据产品的规格型号不同，结算方式为电汇/承兑汇票，月结 45 天/60 天，公司向神火新材及其子公司的采购定价依据与其他铝箔供应商不存在重大差异。详见本回复之“2、关于成本与供应商/一/（四）/2/（3）相关定价是否公允”之说明。

B、销售是否公允，定价机制、付款条件与其他类似业务是否存在差异

公司与客户主要采用世铝网（<https://market.cnal.com/>）“上海期货”铝锭月均价+加工费的计价模式，加工费以产品实际生产成本为基础，根据公司其他原材料、涂布工序、耗材、人工、市场供需与客户议价情况等多方面因素确定，公司向神火新材及其子公司的销售定价依据与其他客户不存在重大差异。公司与神火新材及其子公司结算方式为款到发货和月结 30 天，公司对主要客户的信用政策

为月结 60-120 天，少数优质客户执行月结 30 天账期，前述差异主要系双方商业谈判的结果。

最近三年公司与主要客户的销售涂碳铝箔情况如下：

单位：万元、元/kg

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售额	单价	销售额	单价	销售额	单价
客户一	16,177.87	/	1,080.40	/	3.27	/
客户三	8,053.19	/	231.66	/	19.94	-
客户四	5,497.57	/	2,794.08	/	1,453.46	/
客户二	4,732.94	/	-	-	-	-
客户六	109.96	/	965.68	/	3,370.45	/
神火新材及其子公司	3,628.53	/	1,174.92	/	475.47	/
公司总体涂碳铝箔销售情况	44,874.02	/	8,059.51	/	7,408.68	/

注：上述销售单价已申请豁免披露。

综上，公司向神火新材及其子公司销售涂碳铝箔的定价模式与其他客户不存在差异，销售单价与其他客户不存在重大差异，定价公允。

C、总额法净额法适用的合规性

公司主要向神火新材及其子公司采购铝箔原材料加工成涂碳铝箔对外销售，主要客户为楚能新能源、正力新能、吉利集团、鹏辉能源等；神火新材及其子公司向公司采购的涂碳铝箔，其最终的客户为客户 A 和客户 B，前述业务为独立的购销业务，不涉及委托加工或受托加工，公司承担向客户转让商品的主要责任，针对前述业务公司采用总额法确认收入符合会计准则的规定。

详见本回复之“1、关于收入增长与业务结构/一/（二）/1/（6）收入确认方式（总额法/净额法）及依据、收入确认时点”之说明。

⑤客户四的其一子公司主要业务为储能技术服务以及新兴能源技术研发，2024 年公司因五沙园区节电规划向其购买储能系统设备；客户四及其他关联方因生产储能电池等产品需向公司采购涂碳铝箔，前述业务为独立的购销业务，不涉及委托加工或受托加工。

上述主体既有采购和销售，是合作双方基于品牌、信誉、产品质量、业务合

作等因素综合考虑而开展的购销业务，相关业务均是基于真实的业务需求产生，前述业务为独立的购销业务，不涉及委托加工或受托加工，具有商业合理性。

2、结合采购销售模式、生产流程、收入确认、成本归集政策及确认依据，分析相关会计处理的准确性

(1) 采购模式

详见本回复之“1、关于收入增长与业务结构/一/（二）/1/（3）采购模式”之说明。

(2) 销售模式

公司主要销售功能胶膜类材料及其应用产品以及新能源电池集流体等。公司致力于成为行业内的优质供应商，为行业提供优质新材料或电子元器件。报告期内，公司以客户为中心，强化大客户服务与管理，通过定制的客户解决方案和完善的服务，以更贴近大客户需求的方式，集中资源、优化流程，加速大客户业务推进，满足大客户个性化、定制化需求。

公司产品按照销售模式可分为直销和经销，总体销售采用“直销为主、经销为辅”的方式。直销模式主要以品牌知名度较高的客户为主。采用直销模式，公司能够全方位、及时准确地了解客户需求点和产品技术要求，与客户建立长期稳定的合作关系，以及在技术、方案、产品等多层面的交流。经销模式采用买断式销售方式，即公司产品向经销商销售后公司产品所有权已转移至经销商，经销商按其销售定价自行销售，其销售行为与公司无关。公司通过经销模式可以借助经销商的网络辐射能力，提升市场渗透率。

(3) 生产流程

公司根据订单制定生产计划，组织生产。生产部根据产品订单以及评审要求，按照相应的工艺流程作业指导书及实物样版开始生产。生产过程中，严格执行《产品标识和可追溯性控制程序》，对所有物料、中间品、成品做好标识相应的记录，对产品符合性形成的全过程实施控制，确保产品符合要求。同时，生产部和技术工程部根据产品工艺特点，加强工艺方法的试验总结经验，不断改进产品质量，进行工艺创新。

(4) 收入确认政策及依据

详见本回复之“1、关于收入增长与业务结构/一/（四）/2、结合当年12月及次年1月收入确认金额、确认依据以及期后退换货情况，说明年末确认收入的准确性”之说明。

（5）成本归集政策及依据

①政策依据

公司依据《企业会计准则》的要求规范成本归集、核算与结转工作。

②采购成本归集规则

成本构成：存货采购成本包含原材料购买价款、进口及相关税费、运输费、装卸费、保险费及其他可归属于采购环节的附带支出。

入账口径：采购价款依据购销合同、采购发票列明金额入账；运杂费、保险费等附带费用按实际发生额，采用合理分摊方式计入对应存货采购成本。

内控归集流程：采购部门依据生产需求下达采购订单；物资到货验收合格后，仓库凭签字验收的收货单录入用友U9系统入库信息；财务依据采购发票、入库单、结算单等原始凭证，按成本归集规则核算入账至对应存货明细。

③存货发出计价方法

公司采用加权平均法对存货成本进行核算。在每次购入存货时，按照存货的数量和成本计算加权平均单位成本，领用原材料、自制半成品、发出产成品时，按照月末一次加权平均法计价的平均单位成本确定发出存货的成本以及期末存货的成本。

④成本归集政策及依据

主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用及合同履行成本组成：

直接材料：按照生产各产品每月实际领用的材料直接进行归集，并按照定额成本将实际领用的材料在不同产品中进行分摊。

直接人工：为一线生产人员薪酬，以产品耗用标准工时为分摊依据，直接计入对应产品生产成本。

制造费用：归集生产车间管理人员薪酬、车间固定资产折旧、车间办公费、

水电能耗等间接生产支出。佛山大为、河南莱尔及广东意达，采用定额成本法分摊制造费用；母公司及其他子公司，采用产品标准工时法分摊制造费用。

合同履约成本：主要为与销售相关的运费，公司按季度进行归集并结转至主营业务成本。

账务处理：费用发生时在制造费用科目汇总归集，月末按上述分摊规则结转至各产品生产成本。

（6）相关会计处理的准确性分析

公司存在客户供应商重叠情形的业务为独立的购销业务，公司与重叠客户供应商之间单独签订采购业务合同和销售业务合同，不涉及委托加工或受托加工，采购业务与销售业务分别定价，公司采用总额法对重叠客户供应商的采购业务、销售业务进行核算。

①参照《监管规则适用指引——会计类第 1 号》分析

公司向重叠客户供应商采购的原料，其性质不属于委托方所特有，公司有权按照自身意愿使用或处置原材料；公司承担采购的原材料接收后的货物毁损风险，以及生产中的耗损等其他风险；同时公司也享受原材料后续生产加工后的增值利润，能够取得与该原材料所有权有关的报酬。

综上所述，公司在重叠客户供应商的采购与销售业务中，属于主要责任人角色，公司采用总额法对重叠客户供应商的采购业务和销售业务进行核算合理、合规。因此，公司在重叠客户供应商的采购与销售业务中，属于主要责任人角色，公司采用总额法对重叠客户供应商的采购业务和销售业务进行核算合理、合规。

②参照《企业会计准则第 14 号——收入》分析

公司销售业务主要根据客户的需求，研发、设计相关产品，按照原料、材料、人工、研发费用、制造费用以及合理利润，公司不存在仅收取加工费形式进行定价的情形。公司承担向客户转让产品的主要责任并就产品质量对客户承担责任，公司承担采购的原材料接收后的货物毁损风险，以及生产中的耗损等其他风险，同时公司也享受原材料后续生产加工后的增值利润；公司承担最终产品销售对应账款的信用风险。公司掌握着最终产品的控制权，具备产品的完整定价权，报价一般基于物料的整体材料价格以及人工、费用等成本因素，并结合市场情况进行

报价，公司有权自主决定所交易商品的价格。

综上，公司采用总额法对重叠客户供应商的采购业务、销售业务进行核算，符合《监管规则适用指引——会计类第1号》《企业会计准则第14号——收入》等相关规定。

3、是否符合行业惯例

公司与重叠客户、供应商购销产品涵盖功能性胶膜产品与 FFC 软排线，LED 线路板与 LED 灯带/灯串，原材料及废料，铝箔与涂碳铝箔，涂碳铝箔与储能设备。

行业内上市公司中没有同时生产功能性胶膜与 FFC 软排线产品的企业，没有以 LED 线路板为主营业务的企业，FFC 软排线与 LED 线路板同属电子元件及电子专用材料。上市公司弘信电子（300657），其主营产品印制电路板亦属于电子元件及电子专用材料，其于 2026 年 6 月 19 日公告的《关于厦门弘信电子科技集团股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》中披露其向深天马集团、广州国显、TCL 科技集团、京东方集团等客户销售印制电路板，同时采购元器件。

公司向合作方二采购阻燃剂，并向其销售废料阻燃母粒，阻燃剂为公司生产功能性胶膜产品的原材料，公司将生产过程中产生的废料加工成母粒销售给合作方二。上市公司豪鹏科技（001283），其于 2026 年 6 月 9 日公告的《关于深圳市豪鹏科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复（修订稿）（豁免版）》中披露其向厦门钨业相关主体采购锂电池正负极活性材料，同时向其相关主体销售废料。

公司向神火新材采购铝箔原材料，同时销售涂碳铝箔。同业上市公司未披露其是否存在重叠客户供应商情形。但上市公司焦作万方（000612）于 2025 年 12 月 13 日公告的《焦作万方铝业股份有限公司<关于深圳证券交易所关于焦作万方铝业股份有限公司发行股份购买资产申请的审核问询函>之回复》中披露，其拟发行股份购买的标的公司开曼铝业（三门峡）有限公司主要产品为氧化铝、氢氧化铝等，其存在向中信金属宁波能源有限公司、三门峡恒信达铝基材料有限公司和嘉能可有限公司等多家公司销售氧化铝的同时采购氧化铝或铝土矿的情形。

客户四为国内知名的锂电池生产企业，为公司子公司佛山大为涂碳铝箔产品客户，2024 年公司建设节能设施向其采购储能设备，为偶发性交易。上市公司上能电气（300827）主要产品有光伏逆变器、储能双向变流器等，其于 2025 年 5 月 26 日公告的《关于上能电气股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复》中披露其向主要客户宁德时代、比亚迪和中天科技等公司销售光伏逆变器、储能双向变流器等产品，同时向其采购电池。

综上，公司存在客户与供应商重叠的情况符合行业惯例。

（六）说明采购集中度是否会持续增加及应对措施，并视情况完善相应风险提示

1、采购集中度是否会持续增加及应对措施

（1）短期采购集中度将持续提升

短期内，公司铝箔原料的采购集中度将保持持续上升趋势，该情况为行业特性与公司战略采购布局共同导致，具备合理性与客观性，具体原因为：

一方面，上游铝箔行业呈现显著的产能集中格局。行业头部厂商凭借成熟的生产工艺、规模化产能、稳定的产品品质构筑了较高的行业壁垒，能保障原材料供货稳定性、品质一致性，可有效规避原材料品质波动、断供等生产经营风险，是原料端天然集中的行业客观因素。

另一方面，公司与神火新材建立长期稳定的战略合作关系。相较于其他供应商，公司与神火新材在规模化采购及议价、运输成本与采购管理等方面具备明显的优势，提升采购效率，压低采购成本。

（2）采购集中风险应对措施

针对铝箔原料采购集中度较高的情况，公司已建立完善的供应链风险防控体系，通过多元化供应商布局、完善供应商管理机制、优化采购份额分配等方式，规避单一供应商依赖风险，保障供应链安全稳定，具体措施如下：

第一，搭建多级供应商梯队，破除单一供货依赖。公司在稳固与神火新材战略合作、保障主力供货稳定的基础上，持续开拓国内铝箔行业头部企业及优质区域生产厂商作为备选供应商。通过小批量试样、产品量产认证的分阶段落地模式，逐步完成新供应商准入，构建“主供+备选+备用”三级供应商体系，实现各类铝箔原料均配置两家及以上合格供应商，从源头杜绝单一来源供货风险。

第二，完善备用供应商标准化管理体系。公司建立健全备用供应商入库审核、动态评测标准化机制，常态化开展供应商资质审核、产品样品验证、生产产能摸排等工作，搭建完善的备用供应商资源库。在出现原材料价格异动、主力供应商产能紧张、突发断供等极端情况时，可快速切换备选供货渠道，从供应链架构层面筑牢风险防线。

第三，优化采购份额分配结构。公司持续挖掘铝箔全品类配套辅助供应商资源，根据原材料不同规格、牌号进行细分管理，合理拆分采购份额。按需将部分采购量分流至优质备选供应商，动态调整各供应商采购占比，持续优化采购结构，稳步降低单一供应商采购集中度，实现供应链多元化、稳健化发展。

2、完善相应风险提示

原材料供应商集中度较高风险：

2025 年，公司前五大供应商采购额为 4.61 亿元，同比增长 228.90%；占年度采购比重为 71.15%，同比提高 25.03%。公司第一大供应商神火新材，2025 年采购占比为 60.27%，为公司铝箔原材料核心供应商，存在一定的供应商集中度风险。随着公司涂碳铝箔业务的持续增长，公司对铝箔原材料的采购需求将持续提升，对神火新材的采购金额及合作依赖度存在进一步加深的趋势。若未来主要供应商出现产能受限、涨价、合作终止等情形，同时公司供应商多元化落地进度不及预期，无法及时补足供货缺口、分流采购份额，将可能导致原材料供货短缺、采购成本大幅上涨，进而对公司生产经营、盈利能力造成不利影响。

二、中介机构核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、获取公司 2023 至 2025 年度的成本计算单，了解公司各产品直接材料、直接人工、制造费用的成本结构占比变动的原因，并复核成本计算的准确性；

2、获取公司 2023 年至 2025 年采购台账，分析前五大供应商的采购金额及内容，了解前五大供应商的合作内容、合作年限、信用政策及是否存在关联关系等情形；

3、了解公司 2023 年至 2025 年前五大应付账款供应商的合作内容、合作年限、信用政策、是否存在关联关系及期后支付情况，了解公司 2025 年前五大应

付账款供应商与前五供应商存在差异的原因；

4、了解公司铝箔采购业务模式及信用政策，了解公司涂碳铝箔销售情况及对应原材料的采购情况，了解与神火新材合作背景，查看与神火集团签订的《战略合作框架协议》，查看公司与铝箔原材料供应商签订的采购合同，对比分析采购神火新材及其子公司单价变动与同期市场上铝锭价格变动、同类供应商价格变动情况及差异情况；

5、在集团层面穿透统计同为客户和供应商的情况，对 2023 年至 2025 年合计超过 100 万的同为客户供应商的情况，获取销售及采购合同，根据合同条款、销售与采购商品情况，分析是否符合商业合理性，了解其销售、生产、采购、存货成本归集及销售收入确认的相关模式及确认政策依据，判断相关会计处理是否准确；

6、结合公开市场信息查询，了解铝箔行业情况、神火股份及神火新材具体情况、主营业务和经营规模情况，结合公司与神火合作背景及公司涂碳铝箔业务发展规划，取得公司管理层对采购集中风险的应对措施说明。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2023 年度、2024 年度、2025 年度各类产品直接材料、直接人工、制造费用、合同履行成本占比基本稳定，新能源电池集流体业务的成本构成中直接人工、制造费用占比总体呈下降趋势，主要系新能源电池集流体业务规模效应所致，符合公司的实际情况；

2、2025 年度公司采购金额同比大幅变化、采购集中度明显提升主要系随着公司新能源电池集流体销售规模增加所致，符合公司的实际情况；

3、前五名供应商与前五大应付对象存在差异具有合理性；

4、公司向神火新材及其子公司采购铝箔采购金额及集中度大幅增长主要系公司新能源电池集流体业务爆发式增长及与神火新材战略合作因素所致，公司向神火新材及其子公司采购铝箔的采购模式、定价模式与其他供应商不存在差异，且定价公允；

5、公司与重叠客户供应商之间单独签订采购业务合同和销售业务合同，不涉及委托加工或受托加工，采购业务与销售业务分别定价，上述购销交易具备商

业合理性，相关会计处理符合《监管规则适用指引——会计类第1号》《企业会计准则第14号——收入》等相关规定；

6、短期内，公司铝箔原料的采购集中度将保持持续上升趋势，该情况为行业特性与公司战略采购布局共同导致，具有合理性，已完善相应风险提示。

3、关于投资活动现金流

(1) 近三年，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-2.1亿元、-2.86亿元及-0.72亿元。其中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出合计4.95亿元，投资支付现金合计1.77亿元。(2) 报告期内，公司对外股权投资额为0.96亿元。其中，公司以现金0.53亿元收购施莱特60%股权；公司和神火新材按原持股比例对河南莱尔合计增资0.5亿元，其中公司以现金方式出资0.4亿元。

请公司：(1) 列示近三年公司投资活动现金流具体流向，包括前十大流入方名称、基本情况、相关交易背景及内容，是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排；(2) 结合近年投资活动现金流支出情况的用途、具体会计科目，说明购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与在建工程、固定资产、无形资产和其他长期资产变动情况的匹配性；(3) 补充施莱特60%股权收购交易基本情况，包括交易目的、交易对手方、定价依据、交易价格及与账面值相比的溢价情况、协议主要内容等，说明交易原因及合理性、交易作价合理性及后续整合规划；(4) 补充和神火新材共同增资河南莱尔的交易背景、估值测算过程与定价依据，说明增资具体目的、资金具体投向及使用安排；结合河南莱尔产能利用率、产销数据、在手订单规模与客户需求情况，说明本次增资扩产的必要性及合理性，是否存在利益输送情形；(5) 结合产品的市场空间、竞争格局、在手订单、产能规划、产能利用率、下游客户需求情况等，分析公司是否存在产能消化风险。

回复：

一、公司说明

(一) 列示近三年公司投资活动现金流具体流向，包括前十大流入方名称、基本情况、相关交易背景及内容，是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排

公司近年来围绕新材料产业化布局，聚焦锂离子电池材料、碳基新材料产品落地，2023-2025年内公司持续大额资本开支投建四川眉山、河南、广东多地生产基建与智能化产线，公司固定资产、在建工程等长期资产规模显著提升，新增厂房与产线资源集中布局在四川眉山甘眉工业园区碳纳米管及导电浆料项目基地及河南涂碳箔生产基地。

2023 年度、2024 年度、2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 18,360.74 万元、25,642.66 万元、5,506.80 万元，支出合计 49,510.20 万元，其中向前十大工程设备供应商付款共计 34,327.94 万元，占比 69.34%。主要为工程基建采购和设备采购。前十大流入方具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	金额
2025 年度	1	供应商十六	工程基建采购	1,332.34
	2	供应商十七	设备采购	580.00
	3	供应商十八	资本化利息	407.31
	4	供应商十九	设备采购	261.54
	5	供应商二十	工程基建采购	178.00
	6	供应商二十一	设备采购	162.00
	7	供应商二十二	设备采购	144.00
	8	供应商十四	工程基建采购	114.77
	9	供应商二十三	工程基建采购	107.31
	10	供应商二十四	设备采购	99.00
	合计			/
2024 年度	1	供应商十六	工程基建采购	9,543.06
	2	供应商十一	工程基建采购	2,546.43
	3	供应商二十五	设备采购	1,685.56
	4	供应商十三	设备采购	1,018.80
	5	供应商二十六	工程基建采购	795.25
	6	供应商二十七	工程基建采购	731.43
	7	供应商二十八	工程基建采购	552.88
	8	供应商二十九	设备采购	492.00
	9	供应商二十	工程基建采购	483.97
	10	供应商三十	工程基建采购	479.19
	合计			/
2023 年度	1	供应商二十五	设备采购	2,484.48
	2	供应商三十一	房屋	1,900.00
	3	供应商三十二	工程基建采购	1,391.84
	4	供应商三十三	工程基建采购	1,313.57
	5	供应商十六	工程基建采购	1,264.97

年度	序号	供应商名称	采购内容	金额
	6	供应商十三	设备采购	1,104.00
	7	供应商三十四	土地	1,077.60
	8	供应商十四	工程基建采购	974.01
	9	供应商十一	工程基建采购	690.65
	10	供应商二十九	工程基建采购	412.00
		合计	/	12,613.12

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金流向的供应商基本资料如下：

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
1	供应商二十五	2008-07-24	100.00	机电产品及配件、材料、集成电路、电子元件的研发、制造、销售及技术转让[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动；未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动]。	设备采购	因公司业务开展需要	否
2	供应商三十一	1997-05-06	3,472.22	一般项目：软件开发；新材料技术推广服务；机械电气设备销售；机械设备销售；电子产品销售；通讯设备销售；光伏设备及元器件销售；电力设施器材销售；项目策划与公关服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；货物进出口；再生资源回收（除生产性废旧金属）；非居住房地产租赁；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：危险化学品经营；房地产开发经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	房屋		是
3	供应商三十二	2021-05-10	1,000.00	许可项目：建设工程施工；建筑智能化系统设计；文物保护工程施工；建设工程监理；建设工程勘察；建设工程设计；住宅室内装饰装修；地质灾害治理工程施工；建筑劳务分包。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：园林绿化工程施工；土石方工程施工；体育场地设施工程施工；金属门窗工程施工；城市绿化管理；工程管理服务；水利相关咨询服务；市政设施管理；工程和技术研究和试验发展；建筑材料销售；五金产品批发；建筑工程用机械销售；建筑装饰材料销售；普通机械设备安装服务；家用电器安装服务；室内空气污染治理；水污染治理；水环境污染防治服务；大气环境污染防治服务；土壤环境污染防治服务；交通及公共管理用标牌销售；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	工程基建 采购		否
4	供应商三十三	2011-05-31	8,770.00	工程技术咨询服务;工程总承包服务;工程施工总承包;工程和技术研究和试验发展;机电设备安装工程专业承包;建筑物空调设备、通风设备系统安装服务;室内装饰设计服务;建	工程基建 采购		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				筑工程后期装饰、装修和清理,房屋建筑工程施工;管道工程施工服务(输油、输气、输水管道工程);建筑物电力系统安装,智能化安装工程服务,建筑钢结构、预制构件工程安装服务;专用设备安装(电梯、锅炉除外);节能技术推广服务;工程环保设施施工;建材、装饰材料批发;商品批发贸易(许可审批类商品除外);商品零售贸易(许可审批类商品除外);非许可类医疗器械经营;许可类医疗器械经营			
5	供应商十六	1994-10-31	350,000.00	许可项目:建设工程施工;新化学物质进口;特种设备检验检测;特种设备制造;特种设备安装改造修理;道路货物运输(不含危险货物);燃气经营;危险化学品经营;食品销售;国营贸易管理货物的进出口。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:工程管理服务;工程造价咨询业务;对外承包工程;货物进出口;技术进出口;进出口代理;机械设备租赁;建筑工程机械与设备租赁;炼油、化工生产专用设备销售;环境监测专用仪器仪表销售;光伏发电设备租赁;工程和技术研究和试验发展;固体废物治理;资源再生利用技术研发;新材料技术研发;新材料技术推广服务;特种设备出租;特种设备销售;租赁服务(不含许可类租赁服务);环境保护专用设备销售;成品油批发(不含危险化学品);石油制品销售(不含危险化学品);化工产品销售(不含许可类化工产品);专用化学产品销售(不含危险化学品);合成材料销售;机械设备销售;建筑材料销售;煤炭及制品销售;高品质合成橡胶销售;润滑油销售;非食用植物油销售;非金属矿及制品销售;金属矿石销售;金属材料销售;有色金属合金销售;新型金属功能材料销售;高品质特种钢铁材料销售;民用航空材料销售;物料搬运装备销售;智能物料搬运装备销售;汽车零配件批发;木材销售;谷物种植;食用农产品零售;食用农产品批发;农副产品销售;纸浆销售;纸制品销售;肥料销售;化肥销售;饲料原料销售;水污染治理。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	工程基建 采购		否
6	供应商十三	2019-04-12	2,907.43	电子专用设备制造;专用设备制造(不含许可类专业设备制造);智能基础制造装备制造;机械电气设备制造;机械电气设备销售;电气设备销售;电气设备修理;软件销售;电子专用	设备采购		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				设备销售;软件开发;人工智能基础软件开发;人工智能应用软件开发;工业设计服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);信息技术咨询服务;新能源汽车生产测试设备销售;租赁服务(不含许可类租赁服务);住房租赁;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;电子元器件零售;技术进出口;五金产品批发;五金产品零售;货物进出口;普通机械设备安装服务;新兴能源技术研发;电池制造;机械设备租赁;智能基础制造装备销售;电池销售			
7	供应商三十四	-	-	-	土地		否
8	供应商十四	2009-08-19	55,549.77	房屋建筑工程施工总承包、市政公用工程施工总承包、机电安装施工总承包、公路工程施工总承包、水利水电工程施工总承包、化工石油工程施工总承包、电力工程施工总承包;建筑装修装饰工程专业承包、消防设施工程专业承包、钢结构工程专业承包、城市园林绿化工程专业承包、地基基础工程专业承包;军工涉密业务咨询服务和对外承包工程业务(凭资质经营);钢管钢模租赁、建筑机械租赁、综合技术服务。(以上项目国家有专项许可的凭证经营)。许可项目:第二类增值电信业务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	工程基建 采购		否
9	供应商十一	1981-04-08	1,000,000.00	承接建筑工程、公路、铁路、市政公用、港口与航道、水利水电、机电安装各类别工程的施工总承包、工程总承包和项目管理业务;承担房屋建筑、机电安装、钢结构、道路桥梁、隧道、地基基础、起重设备安装、建筑装修装饰、环保工程、城市轨道交通工程、市政公用工程、高等级公路路基、公路路面的施工;建筑行业(建筑工程)、市政行业、公路行业工程设计;工程造价咨询业务;工程管理服务;规划设计管理;建设工程勘察;园林绿化工程施工;爆破作业;提供建设工程相关的技术服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	工程基建 采购		否
10	供应商二十九	1999-03-12	3,752.00	软件开发;化工产品(不含危险化学品)、环境保护专用设备、机械设备、电子产品、电气设备的开发、技术转让、设计及销售;建筑安装工程设计、施工;销售:泵、阀门、	设备采 购、工程		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				环境污染处理专用药剂材料（不含危险化学品）；大气污染治理；货物及技术进出口。（涉及资质的凭资质证书经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	基建采购		
11	供应商二十六	2009-03-19	4,000.00	研发、制造（仅限分支机构在工业园区内从事生产、加工、经营）、销售高低压配电设备及电线电缆；建筑工程、电力工程、水利水电工程、市政公用工程、公路路基工程、机电安装工程、园林绿化工程、城市及道路照明工程、建筑装修装饰工程、消防工程；输变电工程；建筑智能化工程设计、施工；施工劳务作业；地基基础工程；通讯工程；工程管理服务；计算机软硬件开发及销售；软件系统集成；计算机技术服务、技术咨询；销售：电子产品、计算机及耗能、电子元器件、仪器仪表、机电设备、电力设备、消防器材、日用百货、办公用品、食品；网上贸易代理；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	工程基建采购		否
12	供应商二十七	1998-05-14	46,500.00	许可项目：电线、电缆制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：电线、电缆经营；变压器、整流器和电感器制造；光纤制造；光纤销售；光缆制造；光缆销售；金属丝绳及其制品制造；智能输配电及控制设备销售；电力设施器材销售；电工器材制造；电工器材销售；金属材料制造；金属材料销售；有色金属铸造；有色金属压延加工；五金产品制造；五金产品零售；五金产品研发；五金产品批发；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；机械电气设备制造；机械电气设备销售；电器辅件制造；电器辅件销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；通用零部件制造；橡胶制品制造；橡胶制品销售；塑料制品销售；塑料制品制造；模具制造；模具销售；石墨烯材料销售；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；包装材料及制品销售；货物进出口；技术进出口；国内贸易代理；进出口代理；对外承包工程；工业设计服务；软件销售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、	工程基建采购		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				技术转让、技术推广；电力行业高效节能技术研发；信息技术咨询服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			
13	供应商二十八	2016-04-29	2,000.00	净化工程、房屋建筑工程、水利工程、市政道路工程、园林绿化工程、公路工程、园林古建筑工程、防水防腐保温工程、环保工程、消防工程、电子智能化工程、特种工程、建筑幕墙工程、输变电工程、钢结构工程、城市及道路照明工程、建筑装饰装修工程设计、施工。机电设备、净化设备、空调设备安装。建筑劳务分包。销售：医疗器械、净化设备。	工程基建 采购		否
14	供应商二十	2014-08-15	3,000.00	建筑工程、市政公用工程、公路工程、水利水电工程、电力工程、通信工程、机电工程、桥梁工程、建筑幕墙工程、特种专业工程、防水防腐保温工程、电子与智能化工程、建筑机电安装工程、河湖整治工程、消防设施工程、古建筑工程、起重设备安装工程、地基基础工程、城市及道路照明工程、钢结构工程、公路路基工程、公路路面工程、环保工程、公路交通工程、建筑装修装饰工程、园林绿化工程；土地整治服务；工程管理服务；房地产开发经营；物业管理；社会经济咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	工程基建 采购		否
15	供应商三十	2003-07-07	62,152.76	生产、加工、销售、研发、设计：电线、电缆、加热电器；电缆桥架、电缆附件；经营本企业自产产品的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料，仪器仪表，机械设备及配件的进出口业务（国家限制经营和禁止进出口的商品除外）；收购包装物木材；电气安装；电气设备批发；信息技术咨询服务；检测服务、技术推广服务；贸易代理；金属钢丝绳及其制品制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	工程基建 采购		否
16	供应商十七	2021-01-05	1,000.00	许可项目：进出口代理；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：贸易经纪；销售代理；国内贸易代理；机械设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；数字文化创意技术装备销售；人工智能硬件销售；软件销售；办公设备耗材销售；电子产品销售；网络技术	设备采购		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				服务；人工智能公共数据平台；人工智能基础资源与技术平台；人工智能应用软件开发；数字文化创意软件开发；智能机器人的研发；信息系统集成服务；物联网技术服务；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；物联网应用服务；互联网数据服务；人工智能双创服务平台；机械零件、零部件销售；复印和胶印设备销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）			
17	供应商十八	1999-6-23	-	吸收存款；发放贷款；办理结算；代理发行与兑付政府债券、金融债券；从事同业拆借；办理票据贴现；代理收付款项及代理保险业务；按权限和程序提供信用证服务及担保，外汇存款，外汇贷款，外汇汇款，外币兑换，国际结算，外汇票据的承兑和贴现，结汇、售汇，通过上级行办理代客外汇买卖，资信调查、咨询、见证业务；经中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。（以上项目在许可证核定的范围和时间内开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	资本化利息		否
18	供应商十九	2016-10-14	3,525.43	一般项目：工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备研发；机械电气设备制造；新兴能源技术研发；工业设计服务；软件开发；软件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） 许可项目：检验检测服务；特种设备安装改造修理；特种设备制造；特种设备设计。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	设备采购		否
19	供应商二十一	2001-01-10	-	经营固定网本地电话业务（含本地无线环路业务）、公众电报和用户电报业务，国内通信设施服务业务、固定网国内长途电话业务、固定网国际长途电话业务、IP 电话业务（限 Phone-Phone 的电话业务）、900/1800MHZGSM 第二代数字蜂窝移动通信业务、WCDMA 第三代数字蜂窝移动通信业务、LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务（TD-	设备采购		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				LTE/LTEFDD)、卫星国际专线业务、因特网数据传送的业务、国际数据通信业务、2.6GHz 无线接入业务、3.5GHz 无线接入业务。经营国内甚小口径终端地球站 (VSAT) 通信业务、固定网国内数据传送业务、无线数据传送业务、用户驻地网业务、网络托管业务、在线数据处理与交易处理业务、国内因特网虚拟专用网业务、因特网数据中心业务、语音信箱业务、传真存储转发业务、X.400 电子邮件业务、因特网接入服务业务和信息业务(含固定电话信息服务业务、互联网信息服务业务和移动网信息服务业务)。经营与通信及信息业务相关的系统集成、设备销售、设计施工业务;技术开发、技术服务、技术咨询、技术培训;寻呼机、手机及其配件的销售、维修;电信卡的制作、销售;客户服务;房屋租赁;编辑、出版、发行电话号码簿;设计、制作、发布、代理国内外各类广告。(涉及许可证或国家专项规定的,须凭许可证经营或按专项规定办理相关手续)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)			
20	供应商二十二	2019-03-08	1,000.00	一般项目:新材料技术研发;新材料技术推广服务;新兴能源技术研发;工程和技术研究和试验发展;新型膜材料制造;新型膜材料销售;合成材料制造(不含危险化学品);合成材料销售;化工产品生产(不含许可类化工产品);化工产品销售(不含许可类化工产品);电池零配件生产;电池零配件销售;新能源原动设备制造;新能源原动设备销售;智能基础制造装备制造;智能基础制造装备销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;技术进出口;货物进出口。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	设备采购		否
21	供应商二十三	2011-04-19	1,000.00	设计、研发、销售、安装、维修;涂装设备、机电设备、消防器材;空调洁净工程;室内装饰工程;室内水电安装工程;消防设施工程;环保工程。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	工程基建 采购		否
22	供应商二十四	2018-07-25	1,000.00	新材料技术研发;机械零件、零部件销售;机械设备租赁;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;机械零件、零部件加工;机械设备销售;通用设备制造(不	设备采购		否

序号	供应商名称	注册时间	注册资本 (万元)	经营范围	采购内容	合作背景	是否与上市公司、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排
				含特种设备制造)新材料技术推广服务			

上述供应商三十一成都蜀菱科技发展有限公司（以下简称“蜀菱科技”）曾为公司关联方，公司现任副董事长范小平先生于2012年1月18日至2024年5月23日在蜀菱科技担任董事，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》的有关规定，蜀菱科技为公司关联法人。

公司与蜀菱科技的交易履行了必要的审批程序并公告，交易经第二届董事会第二十二次会议和第二届监事会第十八次会议审议通过，关联董事已回避表决，独立董事已出具事前认可意见和明确同意的独立意见，临时公告编号2023-016。

除此之外，上述供应商与公司、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

(二) 结合近年投资活动现金流支出情况的用途、具体会计科目，说明购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与在建工程、固定资产、无形资产和其他长期资产变动情况的匹配性

2023 年度至 2025 年度，公司长期资产变动与投资活动现金流支出（购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金）的匹配情况如下：

单位：万元

项目	序号	金额			
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	合计
固定资产增加额（仅包含购置及在建工程转入）	①	8,204.17	8,550.72	12,288.33	29,043.22
在建工程增加额	②	1,463.74	20,564.42	391.85	22,420.01
无形资产增加额	③	9.40	-	1,330.55	1,339.95
长期待摊费用增加额	④	703.08	1,502.33	161.75	2,367.16
长期资产增加额合计	⑤=①+②+③+④	10,380.39	30,617.47	14,172.48	55,170.34
加：应付工程款本期减少金额	⑥	-560.08	-1,991.34	616.06	-1,935.36
加：其他非流动资产本期增加金额	⑦	-187.01	-3,412.83	3,010.23	-589.61
减：票据背书支付工程款	⑧	2,961.41	-	-	2,961.41
减：暂估入账与实际支付的时间差异及其他不涉及现金的项目	⑨	757.78	-547.15	-561.97	-351.34
购建长期资产支付的现金	⑩=⑤+⑥+⑦-⑧-⑨	5,914.11	25,760.45	18,360.74	50,035.30
减：资本化利息（计入“分配股利、利润或偿付利息支付的现金”）	⑪	407.31	117.79	-	525.10
合并现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”金额	⑫	5,506.80	25,642.66	18,360.74	49,510.20
差异	⑬=⑩-⑪-⑫	-	-	-	-

注：以上长期资产及调整项均不包含因企业合并而引起的变动金额。

公司 2023 年度、2024 年度及 2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与在建工程、固定资产等长期资产变动基本匹配，差异主要由票据结算、应付账款和其他非流动资产变动及付款时间差异等因素导致。

(三) 补充施莱特 60%股权收购交易基本情况，包括交易目的、交易对手方、定价依据、交易价格及与账面值相比的溢价情况、协议主要内容等，说明交易原因及合理性、交易作价合理性及后续整合规划

1、交易基本情况

2025年7月7日，公司与施莱特股东邱*碧、王*锋、郑*辉签订了《关于广东天原施莱特新材料有限公司之投资协议》，受让股东邱*碧、王*锋、郑*辉分别持有的施莱特 19.75%、8.68%、31.57%，合计 60.00%的股权，对应认缴注册资本共计人民币 7,260 万元，转让价格共计 5,553 万元，投资完成后，公司共持有施莱特 60%股权，施莱特成为公司控股子公司，其股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	股权比例
1	莱尔科技	7,260.00	60.00%
2	邱*碧	3,025.00	25.00%
3	王*锋	1,815.00	15.00%
合计		12,100.00	100.00%

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》及《广东莱尔新材料科技股份有限公司章程》《对外投资管理办法》等相关规定，本次投资无需提交董事会、股东会审议。2025年8月4日，施莱特已就上述事项完成工商变更登记手续。

(1) 交易目的

①打通上游关键原材料，强化产业链纵向整合

施莱特长期专注于高性能聚酯树脂、聚氨酯胶粘剂等高分子新材料的研发、生产与销售，产品广泛应用于新能源、汽车、高铁、航空航天、电子等领域。多年来为公司提供树脂、树脂液、胶水等核心原材料及加工服务。本次收购完成后，莱尔科技实现了关键原材料的自研自产，有效保障了核心原材料的稳定供应，降低了采购成本与供应链风险，缩短了原材料从研发到量产的响应周期，显著增强了产业链上下游的协同效应，为下游产品线的持续扩张与成本优化奠定了坚实的产业基础。

②掌控核心合成技术，提升功能性膜材技术壁垒

莱尔科技长期深耕功能性胶膜领域，核心优势之一在于胶粘剂配方设计与产品应用开发。施莱特的核心能力在于高分子材料合成工艺。收购完成后，公司对核心原

料的自主能力从“配方设计”延伸至“原料合成”，能够根据功能性胶膜的应用需求，从分子层面定向设计并合成理想的高分子结构，实现对产品性能的全流程精准调控。

这一技术协同加速了特种胶粘剂在新能源电池、汽车电子、服务器等高端场景的定制化开发，有力推动了功能性胶膜业务向高技术含量、高附加值方向升级，构建起更高的行业技术壁垒。

（2）交易对手方

交易对手方 1：邱*碧

交易对手方 2：郑*辉

交易对手方 3：王*锋

（3）定价依据

公司聘请了韶关市宗信资产评估事务所（特殊普通合伙）（以下简称“评估机构”）对施莱特全部权益价值进行评估，并出具了《广东莱尔新材料科技股份有限公司拟股权收购涉及的广东天原施莱特新材料有限公司股东全部权益价值》【韶宗信评报字(2025)第 0055 号】（以下简称“评估报告”），评估报告以 2025 年 3 月 31 日为基准日对施莱特股东全部权益价值进行评估，具体如下：

经采用资产基础法评估，施莱特总资产账面价值为 10,487.82 万元，评估价值为 11,912.92 万元，增值额为 1,425.10 万元，增值率为 13.59%；总负债账面价值为 2,650.52 万元，评估价值为 2,657.72 万元，增值额为 7.20 万元，增值率为 0.27%；净资产账面价值为 7,837.30 万元，评估价值为 9,255.20 万元，增值额为 1,417.90 万元，增值率为 18.09%。

经采用收益法评估，施莱特股东全部权益价值为 9,205.83 万元，较账面净资产 7,837.30 万元，增值额 1,368.53 万元，增值率 17.46%。

本次评估选用资产基础法评估结果作为评估结论，即施莱特股东全部权益价值为 9,255.20 万元。基于上述资产评估结果，并经交易各方友好协商，确定本次施莱特 100%股权的估值为 9,255.00 万元，公司本次交易施莱特 60%交易价格为 5,553.00 万元。

（4）交易价格及与账面值相比的溢价情况

截至 2025 年 3 月 31 日施莱特净资产账面价值为 7,837.30 万元，基于资产评估结果，并经交易各方友好协商，确定本次施莱特 100%股权的估值为 9,255.00 万元，交易价格及与账面值相比的溢价主要来源于：（1）房屋建筑物及机器设备等固定资产增值 738.66 万元；（2）土地等无形资产增值 681.32 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	科目名称	账面价值	评估价值	增减值
1	固定资产	4,835.37	5,574.03	738.66
2	无形资产	481.33	1,162.65	681.32

固定资产账面价值为 4,835.37 万元，评估价值为 5,574.03 万元，增值额为 738.66 万元，其中，房屋建筑物账面净值 2,832.80 万元，评估价值为 3,106.41 万元，增值额为 273.61 万元，房屋建筑物包括 1 栋办公楼、1 栋甲类车间 A、1 栋甲类仓库 A、1 栋甲类仓库 B、1 栋公用工程房、1 栋门卫，共 6 栋建筑物；无形资产账面价值为 481.33 万元，评估价值为 1,162.65 万元，增值额为 681.32 万元，主要为 2016 年取得的 1 块工业用地。

（5）协议主要内容

①协议签署主体

甲方：广东莱尔新材料科技股份有限公司（“受让方”）

乙方：邱*碧（“转让方”）

丙方：王*锋（“转让方”）

丁方：郑*辉（“转让方”）

戊方：广东天原施莱特新材料有限公司（“目标公司”）。

②本次交易价格

甲方受让乙方、丙方、丁方持有的目标公司股权。根据韶关市宗信资产评估事务所（特殊普通合伙）出具的《资产评估报告》（韶宗信评报字(2025)第 0055 号）（以下简称“评估报告”），目标公司在评估基准日为 2025 年 3 月 31 日的股东全部价值为人民币 9,255.20 万元。

以上述评估值作为依据，基于目标公司的实际经营情况以及未来市场预期，在此基础上经各方协商一致确认，目标公司的投前估值为人民币 9,255.00 万元。本次股权转让价格按该估值计算，总交易对价为人民币 5,553.00 万元。

1、甲方受让乙方持有的目标公司 19.75%股权，对应的注册资本为 2,389.7270 万元，转让价格为 1,827.8625 万元；甲方受让丙方持有的目标公司 8.68%股权，对应的注册资本为 1,050.1170 万元，转让价格为 803.3340 万元；甲方受让丁方持有的目标公司 31.57%股权，对应的注册资本为 3,820.1560 万元，转让价格为 2,921.8035 万元。

③支付方式、支付期限

1、甲方按照如下时间进程向乙方、丙方、丁方支付股权转让款：

1)在本协议约定的先决条件和以下条件均得以全部满足之日的 15 个工作日内，甲方共向乙方、丙方、丁方支付人民币 500 万元的股权转让款至各方指定的银行账户。

2)目标公司完成关于本次投资的工商变更登记手续，取得变更后的新营业执照之日起 20 个工作日内，甲方共向乙方、丙方、丁方支付人民币 2,800 万元的股权转让款支付至各方指定的银行账户。

3)自目标公司 2025 年度财务状况经甲方聘请的审计机构完成审计后 20 个工作日内，甲方向乙方、丙方、丁方支付剩余的股权转让款，共计人民币 2,253.00 万元。

2、乙方、丙方、丁方承诺并保证，将积极配合甲方办理目标公司的工商变更登记资料包括换发新营业执照原件、新的公司章程原件等公司资料。

3、本协议签署日至本次投资完成之日期间，目标公司损益由目标公司新老股东按照本次投资完成后对目标公司的持股比例享有和承担。

④交付或过户时间安排

本次投资中股权转让款的支付，以下列条件的全部满足为先决条件：

1、乙方、丙方、丁方和目标公司在本次投资过程中向甲方做出的所有保证、承诺、陈述继续真实有效且无重大不利的变化。

2、乙方、丙方同意承诺：在乙方、丙方任职期间内，本人及其亲属（包括配偶、

子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其子女、子女配偶的父母），不得自营或与他人合营，或投资、参股经营与目标公司相同或类似业务的公司，不得在经营与目标公司相同或类似业务的公司担任股东、高管、董事、监事、法定代表人或顾问，无论是否收取报酬，亦不应与该等公司存在任何经济往来；不得参与或取得与投资目标公司相同或类似业务的基金、股权类投资机构、私募基金的股权/财产份额。乙方和丙方必须全职在目标公司工作，除非经过甲方的事先书面同意。

3、乙方、丙方同意承诺：将全力投入目标公司的生产经营，除不可抗力因素外保证未来三年目标公司不出现业绩亏损的情形。

⑤本次投资完成后目标公司的运作

1、本次投资完成后，甲方将委派财务负责人等财务人员至目标公司任职。

2、本次投资完成后，目标公司按照甲方公司规章制度、内控管理规范及上市公司法人治理规范要求，统一体系、统一制度、统一管理。目标公司全面纳入甲方管理体系进行统一管理。

3、本次投资完成后，目标公司成为甲方控股子公司。目标公司采用的会计政策应与甲方保持一致，目标公司所采用的会计政策与甲方不一致的，应当按照甲方的会计政策对财务报表进行调整。

4、目标公司法定代表人、董事长及董监高成员由甲方委派，甲方根据上市公司人力制度对目标公司及其核心团队成员进行绩效考核，目标公司、乙方、丙方保证其及核心团队成员遵守甲方各项规章制度的规定。

5、目标公司按照甲方制度体系进行经营管理，遵照甲方制定的《招聘与配置管理办法》相关规定，目标公司为市场化、平台化公司，非经甲方同意，不得安排乙方、丙方、丁方亲属（包括但不限于配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其子女、子女配偶的父母等）入职目标公司或其子公司工作。针对目标公司现有人员，根据人力资源人力盘点情况，由甲方与乙方、丙方、丁方共同沟通现有人员的调整情况。

⑥过渡期

1、各方确认并同意：

1) 乙方、丙方、丁方应保证过渡期期内本着诚信、善意的原则运营目标公司，不挪用目标公司资金，不能给目标公司增加日常运营以及办理本次投资相关事宜以外的负债，目标公司的任何开支都是符合其正常运营需要，不存在故意给目标公司造成损失的行为；

2) 过渡期折旧、维修、办公等合理费用、往来款项等，属于目标公司的正常经营开支的费用，由目标公司承接；除此之外发生的债务、费用由乙方、丙方、丁方承担；

3) 过渡期内甲方和乙方、丙方、丁方共同协商管理目标公司，对目标公司经营模式变更资产、对外融资、对外投资和对外担保等事项应当取得甲方和乙方、丙方、丁方一致同意；

4) 本协议签署后，过渡期内未经甲方事先书面同意，乙方、丙方、丁方不得转让其所持有的部分或全部公司股权或在其上设置质押等权利负担。

2、乙方、丙方、丁方承诺，过渡期间，保证目标公司的经营遵从如下条款：

1) 目标公司按照常规和一贯的方式经营业务；

2) 目标公司的资产、业务及财务状况不存在重大不利的变化；

3) 目标公司不作出分红决议、支付股利或通过其他方法实施利润分配；

4) 除甲方事先书面同意的情形外，目标公司不存在以脱离正常业务过程的方式进行转让、移转、处分、出租目标公司的重要的资产、业务或对外提供担保；

5) 目标公司不存在逾期银行贷款情形，不存在不履行债务或迟延履行债务的事实；

6) 除甲方事先书面同意的情形外，目标公司不存在放弃、免除、减少债权或其他重要的权利或者作出不利变更的事实。

⑦合同的生效条件、生效时间

本协议自各方法定代表人或授权代表签字并加盖公司公章后生效。目标公司没有发生或正在进行的重大不利的事由；乙方、丙方、丁方和目标公司在本协议及相关文件中的陈述与保证真实、无错误，不存在虚假、重大遗漏或误导，且乙方、丙方、

丁方和目标公司未违反本协议约定。

⑧违约责任

1、本协议生效后，各方均应按照本协议的约定全面、适当、及时地履行其义务及约定，除不可抗力因素外若本协议的任何一方违反本协议的任何约定，则构成违约。

2、本协议生效后，任何一方无本协议约定的事由或法律规定的事由提出终止合同，应按照本协议股权转让价款的总价款的 30%向对方一次性支付违约金，给对方造成损失的，还应承担赔偿责任。

3、甲方逾期支付当期股权转让款的，每延期一日应向乙方、丙方、丁方支付逾期付款金额万分之五的违约金；逾期 60 日，乙方、丙方、丁方可单方面解除本协议。

4、如乙方、丙方、丁方违反本协议约定的声明、保证与承诺而给甲方及/或目标公司造成损失的，乙方、丙方、丁方应在实际损失发生之日起 3 个月内，给予足额赔偿；如给甲方或目标公司造成重大损失或导致甲方无法实现合同目的，甲方有权解除合同及/或要求乙方、丙方、丁方赔偿损失，并要求乙方、丙方、丁方承担本协议股权转让价款的总价款的 30%作为违约金。

5.如乙方、丙方、丁方或其亲属（包括配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其子女、子女配偶的父母）（统称为“相关人士”）未履行本协议规定的任一承诺与保证事项，相关人士应立刻停止该行为，否则甲方有权要求乙方、丙方、丁方按本协议的股权转让价款的总价款的 30%向甲方一次性支付违约金，以及视相关人士整改情况继续采取后续撤资、启动清算程序等行为。

6、若一方违约，在不影响守约方在本协议其他权利的情况下，守约方有权采取如下一种或多种救济措施以维护其权利：

1) 要求违约方实际履行；

2) 暂时停止履行义务，待违约方违约情形消除后恢复履行；守约方根据此款规定暂停履行义务不构成守约方不履行或迟延履行义务；

3) 要求违约方支付违约金、并赔偿守约方的经济损失；

4) 终止本协议并追究相关法律责任；

5) 本协议规定的其他救济方式。

2、交易原因及合理性、交易作价合理性及后续整合规划

(1) 交易原因及合理性

公司收购施莱特 60%股权，核心目的是通过产业与技术的协同，全面夯实公司功能性胶膜业务的核心竞争力。①本次收购将实现上游高性能聚酯树脂、聚氨酯胶粘剂等关键原材料的自研自产，有效保障核心原材料稳定供应，降低采购成本与供应链风险，缩短原材料从研发到量产的响应周期，强化产业链纵向整合与上下游协同效应；②本次收购将整合标的高分子材料核心合成工艺，推动公司核心原料自主能力从“配方设计”向“原料合成”延伸，可从分子层面对产品性能实现全流程精准调控，加速特种胶粘剂在新能源电池、汽车电子等高端场景的定制化开发，推动功能性胶膜业务向高技术含量、高附加值方向升级，构建起更高的行业技术壁垒。

(2) 交易作价合理性

本次交易涉及标的全部股权的评估采用资产基础法评估结果为 9,255.20 万元，采用收益法评估结果为 9,205.83 万元，最终选取资产基础法评估结果作为评估结论。基于资产评估结果，并经交易各方友好协商，确定本次施莱特 100%股权的估值为 9,255.00 万元，公司本次交易施莱特 60%交易价格为 5,553.00 万元。

资产基础法为从资产重置的角度间接地评价资产的公平市场价值，是企业价值评估的一种基本评估方法，是以资产负债表为基础，从资产投入的角度出发，以各单项资产及负债的重置价值替代其历史成本，然后对各单项资产的评估结果进行加和，是一种静态的评估方法，受主观判断因素的影响相对较小。

收益法则是从资产的预期获利能力的角度评价资产，收益法以经折现后的未来收益的现值之和作为评估价值，但企业未来期间经营收益的实现受各种因素的影响，存在一定的不确定性，评估结果受主观判断因素的影响相对较大。

资产基础法从资产重置的角度反映了资产的公平市场价值，经采用资产基础法评估，施莱特净资产账面价值为 7,837.30 万元，评估价值为 9,255.20 万元，增值额为 1,417.90 万元，增值主要来源于房屋建筑物及机器设备等固定资产增值、土地等

无形资产增值，详见本题关于“（4）交易价格及与账面值相比的溢价情况”的说明。

综上所述，本次交易价格参考资产基础法的评估结果，具有一定的合理性。

（3）后续整合规划

在治理架构方面，施莱特董事会设三名董事，其中公司已委派两名，拥有董事会多数席位；在财务管理方面，公司已将施莱特财务人员管理、资金管控等纳入公司管理；在信息系统方面，公司已为施莱特上线 OA 系统、ERP 系统，纳入集团统一管理体系；在业务方面，公司围绕供应链采购、技术研发等开展深度整合，以实现产业链上下游协同、核心技术互补。截至目前施莱特运营正常，整合工作顺利推进，各项业务有序开展。

（四）补充和神火新材共同增资河南莱尔的交易背景、估值测算过程与定价依据，说明增资具体目的、资金具体投向及使用安排；结合河南莱尔产能利用率、产销数据、在手订单规模与客户需求情况，说明本次增资扩产的必要性及合理性，是否存在利益输送情形

1、补充和神火新材共同增资河南莱尔的交易背景、估值测算过程与定价依据，说明增资具体目的、资金具体投向及使用安排

（1）和神火新材共同增资河南莱尔的交易背景、估值测算过程与定价依据

公司控股子公司河南莱尔作为公司新能源电池集流体业务的重要实施主体，目前产能利用率已趋饱和，2025 年度河南莱尔新能源电池集流体业务的产能为 7,200 吨、销量为 6,674.44 吨，2025 年度产能利用率、产销率分别达到 95.70%和 96.87%。现有生产设施难以进一步提升产量，无法满足持续增长的下游客户需求。此外，神火新材作为公司铝箔的主要供应商，能够保障核心原材料的稳定供应，支持公司业务快速放量。河南莱尔生产基地紧邻神火新材厂区，具备显著的区位协同优势。

为满足控股子公司河南莱尔业务发展的需要，扩大其新能源电池集流体的产能并进一步提升市场竞争力和行业地位，公司与神火新材、河南莱尔于 2025 年 12 月 1 日签订了《河南莱尔新材料科技有限公司增资协议》，协议约定公司和神火新材按原持股比例对河南莱尔进行增资，河南莱尔拟增加注册资本人民币 5,000 万元，其中公司以现金方式出资 4,000 万元，神火新材以现金方式出资 1,000 万元。

鉴于公司与河南莱尔少数股东为同比例增资，本次增资不会改变公司对河南莱

尔的持股比例，河南莱尔仍为公司的控股子公司，公司合并报表范围不会发生变动，双方同意以 1 元/股的价格进行增资，不涉及对河南莱尔的评估。

(2) 说明增资具体目的、资金具体投向及使用安排

① 增资具体目的

随着锂电客户验证工作陆续完成，2025 年度公司新能源电池集流体业务实现爆发式增长，收入同比增长 507.89%。为应对持续增长的市场需求，本次增资将用于扩大河南莱尔生产规模，拟新增新能源电池集流体产品产能 7,200 吨（以下简称“新型新能源电池集流体材料生产建设项目”），有助于其突破产能瓶颈，进一步形成规模效应，增强成本优势与市场竞争力，为提升整体市场份额和行业地位奠定基础。

② 资金具体投向及使用安排

“新型新能源电池集流体材料生产建设项目”总投资 7,612.00 万元，其中，设备购置费 5,632.00 万元，工程费用 1,805.00 万元，工程建设其他费用 175.00 万元，本次增资款拟用于项目的设备购置及工程费用，本次公司对河南莱尔的增资款将全部用于前述项目的投资建设，项目建设周期为 24 个月。

2、结合河南莱尔产能利用率、产销数据、在手订单规模与客户需求情况，说明本次增资扩产的必要性及合理性，是否存在利益输送情形

(1) 河南莱尔产能利用率、产销数据、在手订单规模与客户需求情况

① 产能利用率、产销数据

河南莱尔一期 2025 年正式投产，主要产品为新能源涂碳箔，2025 年度产能利用率、产销率分别达到 95.70%和 96.87%，具体情况如下：

项目		2025 年度
新能源涂碳箔	产能（吨）	7,200.00
	产量（吨）	6,890.40
	产能利用率（%）	95.70
	销量（吨）	6,674.44
	产销率（%）	96.87

② 在手订单规模

河南莱尔为公司新能源电池集流体核心生产基地，以生产制造为核心职能，对外销售合同主要由母公司莱尔科技、佛山大为签订，少部分由河南莱尔直接签署。公司在获取订单后，统一统筹排产，结合各基地产能富余情况，灵活分配订单至河南莱尔或佛山大为组织生产。基于集团一体化产销管理模式，公司披露的在手订单口径为全集团合并口径（剔除内部关联订单），截至 2026 年 3 月末，公司新能源电池集流体业务在手订单规模情况如下：

产品	项目	数量
新能源电池集流体	在手订单数量（吨）	2,181.02
	不含税金额（万元）	8,308.21

由上表可知，截至 2026 年 3 月末，公司新能源电池集流体业务在手订单数量为 2,181.02 吨，不含税金额为 8,308.21 万元，在手订单情况良好，可覆盖 1.5 个月左右的产能。

③客户需求情况

公司通过工艺技术与品质稳定的优势，已经与欣旺达、正力新能、吉利集团、楚能新能源、清陶动力、天能集团等锂电下游客户建立了稳定的合作关系，并凭借优良的质量，持续的技术开发能力与服务能力，树立了良好的市场口碑与客户认可度。受新能源电池行业持续增长的影响，下游客户需求稳步增长，公司订单量充足。

（2）本次增资扩产的必要性合理性，是否存在利益输送情形

①项目建设的必要性

A、紧抓新能源锂电池产业长期高景气机遇，助力公司长期战略稳步推进

新能源电池产业情况详见本回复之“1、关于收入增长与业务结构/一/（二）/（1）新能源市场景气度高，下游市场需求旺盛”之说明。

基于新能源锂电池产业的长期景气，本项目投产的产品未来市场增长空间巨大，公司通过本项目的实施将紧抓新能源锂电池产业长期高景气机遇，助力公司长期战略稳步推进。

B、提高现有产能，满足大客户需求，提高市场占有率

公司现有产能达到瓶颈，无法通过现有生产设施设备提高产量，本次项目的开

展，公司将通过新建生产线，新增年产 7,200.00 吨新型新能源电池集流体材料产能，更好地抓住市场机遇、满足大客户需求、扩大公司规模、提高市场占有率。

C、持续优化公司业务产品结构，提前布局新一代新能源电池技术，提升公司核心竞争力

目前，新能源电池制造行业在锂电池制造过程中普遍采用在锂电池正极极片边缘涂覆绝缘层的方式解决正负极短路、边缘析锂等安全问题。该方式通常通过在正极集流体涂覆活性材料过程中，通过点涂和挤压狭缝涂布等方式同步涂覆勃姆石等陶瓷绝缘层（材料体系多为勃姆石+PVDF 方案），借助陶瓷涂层的绝缘、机械加固、耐电解液等诸多功能，有效增强了电池的安全性和可靠性。然而，锂电池正极片边缘陶瓷涂覆工艺及材料存在固有局限，具有粘结性差、边涂易掉粉、柔韧性差、对位精度差、外观差、厚度厚、边涂重量重等问题。

本次增资扩产项目的开展，公司将应用自研工艺及设备，改良现有工艺痛点。材料方面，新一代边涂涂层将采用改性 PI 类特种高分子的油性粘结剂，同时添加特种分散添加剂及柔性长链柔韧增塑剂，具备优秀的粘结性、柔韧性和优异的耐电解液性能。PI 分子量富含的改性极性基团能通过比范德华力高数十倍的氢键作用于与集流体进行相互作用，保证涂层的粘结性和结构稳定性，降低涂层厚度与重量。工艺方面，公司与设备厂商联合研发，开发了底涂边涂一体涂布机，新一代边涂技术及设备将采用高速凹版+微凹涂布方式替代点涂和挤压狭缝涂布传统工艺，实现边涂与涂碳铝箔一体涂布，从根本上解决了当前电池企业正极片边缘涂覆绝缘层工艺及材料上的诸多问题。本项目产品是采用底涂边涂一体涂布方案的新型集流体，可有效提高电池安全性能，提升电池企业的涂布、对辊良率，降低整体成本。

此外，近两年，在政策的推动下，国内全固态电池研发逐渐从实验室走向中试线，整体开始加速。2024 年，工信部牵头从国家层面支持加大对固态电池的研发，为遴选出来的六家重点企业提供了超 60 亿元的研发补贴，目标 2027 年实现全固态电池的小规模量产。随着新一代干法电极和固态电池领域技术的升级与应用，公司底涂边涂一体化技术将替代当前传统点涂和挤压狭缝涂布的边涂产品，公司本项目产品市场将进一步扩大。

本项目建成并实现规模化供应后，公司将优化现有涂碳箔等新能源电池集流体产品结构，解决行业痛点，并提前布局新一代新能源电池技术，实现产品升级，提升

公司核心竞争力。

②项目建设的可行性

A、项目符合国家产业政策方向

《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》指出要实施电池技术突破行动，开展正负极材料、电解液、隔膜、膜电极等关键核心技术研究，加强高强度、轻量化、高安全、低成本、长寿命的动力电池和燃料电池系统短板技术攻关，加快固态动力电池技术研发及产业化；支持动力电池梯次产品在储能、备能、充换电等领域创新应用。本项目的产品新型新能源电池集流体材料是在公司现有新能源涂碳铝箔产品的基础上应用自研工艺在正极片边缘进行涂覆后的产品，能够有效增强电池的安全性、耐久性，产品定位符合《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》的支持方向。

B、公司的工艺设备及材料研发技术实力为项目实施奠定坚实基础

公司坚持技术领先战略，十分注重技术产品的研发与应用，始终视技术研发为企业在激烈的市场竞争中赖以生存和发展的命脉。经过多年的发展，公司具备突出的自主研发和技术创新能力，公司及子公司禾惠电子、施瑞科技、佛山大为均为国家高新技术企业，公司荣获国家知识产权优势企业、佛山科技创新百强企业、佛山市高质量发展百佳企业、佛山市科技领军企业100强等多项荣誉，获准设立佛山企业博士后科研工作站分站后，获评为“研究生联合培养示范点”企业，公司的技术实力已获得政府、行业的认可。

为顺应下游锂电池快充、高能量密度等性能要求以及固态电池在车端及消费电子领域应用进程提速，公司布局了安全涂层、固态电解质涂层（氧化物）、功能性隔热涂层、快充及硅碳负极应用的涂碳铜箔、特种基材涂层集流体等其他功能性涂层集流体产品，均可以用本项目的核心技术、工艺、设备进行实现。

公司通过对电池及其应用功能性集流体产品的深刻理解，挖掘潜在需求，并结合公司长久沉淀的技术优势，与行业内领先的设备厂商联合开发出底涂边涂一体涂布设备，有效解决了边涂层柔韧性差、粘结性差、涂布溶胶串料、辊压断带等问题，并提高了对位精度。公司拥有材料、配方、工艺、设备等四个维度核心技术及知识产权，为本项目的实施奠定了坚实基础。

C、公司高素质的人才队伍可保障项目的成功运行

公司在经营管理和研发方面建立了优秀的人才团队，研发团队方面，在新能源电池集流体研发及产业化方面的研发与管理均深耕电池行业十年以上，在材料设计、纳米浆料配方研发、超薄涂布技术等方面具有丰富的经验，深刻了解新能源电池集流体行业的发展趋势。与此同时，公司还通过外部引进和内部培养的方式不断充实研发队伍，并建立了能力突出、结构合理的研发团队体系。公司还与部分高校、科研院所建立了技术合作关系，通过项目合作等方式持续培养人才。

此外，公司发展至今也积累了一套十分完善的企业管理制度、流程体系，为本项目的稳定运营奠定了坚实的基础。公司培养、储备了一支有着丰富的行业运作经验的管理团队，在产品质量控制、品牌形象树立、技术团队建设、市场销售、内部风险控制等公司的运营环节层层把关，形成了行之有效的、完善的内部控制制度，取得较好的管理效果，高素质的人才队伍将为本项目的成功运行提供保障。

D、公司积累的客户资源可支撑项目产能的消化

对于新能源电池行业来讲，电池厂对铝箔的认证周期较长、技术壁垒高、资金门槛高。公司通过工艺技术与品质稳定的优势，已经与欣旺达、正力新能、吉利集团、楚能新能源、清陶动力、天能集团等锂电下游客户建立了稳定的合作关系，并凭借优良的质量，持续的技术开发能力与服务能力，树立了良好的市场口碑与客户认可度。此外，公司还建立了面向大客户的售前、售中、售后服务体系。得益于较高的客户认可度，通过业务的稳步发展，公司当前已积累的客户资源将有助于本项目产能的消化。

综上所述，本次项目建设具有必要性、合理性。在本次增资过程中，公司与少数股东同比例按 1 元/股进行增资，双方增资价格不存在差异，不存在利益输送情形。

（五）结合产品的市场空间、竞争格局、在手订单、产能规划、产能利用率、下游客户需求情况等，分析公司是否存在产能消化风险

1、产品的市场空间、竞争格局、在手订单、产能规划、产能利用率、下游客户需求情况

（1）产品的市场空间

详见本回复之“1、关于收入增长与业务结构/一/（二）/1/（1）新能源电池集流体的市场需求规模”之说明。

（2）竞争格局

公司的新能源涂碳箔产品是公司主要的新能源电池集流体产品，是一般新能源电池集流体大类下的细分品类，新能源电池铝箔行业整体呈现一超多强局面并向头部集中，其中龙头企业鼎胜新材入局较早，其主要产品为光箔，凭借产能优势与技术积累遥遥领先；涂碳箔领域，广州纳诺新材料科技有限公司（以下简称“广州纳诺”）、鼎胜新材及公司为主要生产企业。

涂碳箔产品的核心技术壁垒在于其导电涂料配方，涂碳箔生产企业需生产出性能稳定、耐电压、耐电解液/氢氟酸腐蚀，电导性强的功能涂层，并均匀的涂覆在箔材表面，因此属于高技术密度的新兴细分领域。涂碳箔产品最早由东丽、昭和电工、东洋铝业等日本企业垄断，随着新能源涂碳箔的市场需求大幅增加以及技术的交流与发展，目前国内涂碳箔市场已经不存在规模以上国外产品，主要由如广州纳诺、鼎胜新材及公司等企业供应，以及部分电池厂商购买光箔后自行涂覆。

公司控股子公司佛山大为及河南莱尔现有涂碳箔产能 1.395 万吨。受锂电行业严苛的供应商认证条件影响（通常需 6-18 个月验证周期），2023-2024 年公司新能源电池集流体业务主要处于客户导入与产品验证阶段。随着锂电客户验证工作陆续完成，2025 年新能源涂碳箔业务实现爆发式增长，收入同比增长 507.89%，产能已充分释放，难以满足持续增长的市场需求。公司新能源电池集流体业务凭借良好的产品品质、强大的研发能力和有效的市场拓展策略，公司涂碳箔产品在 2025 年成功跻身行业前列，占据稳固的市场地位，行业影响力扩大。

（3）在手订单

详见本回复之“3、关于投资活动现金流/一/（四）/2/（1）/②在手订单”之说明。

（4）产能规划

为顺应下游新能源电池市场需求的快速增长，持续提升交付能力，公司稳步推进国内各生产基地建设投入，河南一期全面投产，二期正有条不紊地筹备建设中；同时为辐射西南片区的客户，公司计划在四川眉山基地筹建新能源涂碳箔项目。此外，公司为了响应客户海外生产基地的需求，计划在泰国布局生产基地，为实现海外市场本土化生产与销售、服务海外客户夯实基础，迈出全球化布局的关键一步。

（5）产能利用率

公司新能源电池集流体业务主要为新能源涂碳箔，产能利用率统计的为新能源涂碳箔的产能利用率。2023 年度至 2025 年度，公司产能产量逐年提升，产能利用率持续爬坡，2025 年度产能利用率达 89.74%，目前产能已完全释放，具体情况如下：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
新能源涂碳箔	产能（吨）	13,950.00	5,500.00	3,210.00
	产量（吨）	12,519.21	2,247.99	1,566.77
	产能利用率（%）	89.74	40.87	48.81

（6）下游客户需求情况

公司通过工艺技术与品质稳定的优势，已经与欣旺达、正力新能、吉利集团、楚能新能源、清陶动力、天能集团等锂电下游客户建立了稳定的合作关系，并凭借优良的质量，持续的技术开发能力与服务能力，树立了良好的市场口碑与客户认可度。受新能源电池行业持续增长的影响，下游客户需求稳步增长，公司订单量充足。

2、公司是否存在产能消化风险

公司主要新能源电池集流体产品涂碳铝箔具有良好的市场增长空间，截至目前，公司新能源电池集流体产能已完全释放，公司拟逐步扩张产能以应对市场空间的增长。

因未来市场、行业技术情况仍存在一定不确定性，随着公司的产能扩张，公司存在产能消化风险，披露如下：

公司新能源电池集流体业务产能处于逐步扩张阶段，新能源电池集流体业务具有良好的市场前景，符合公司的发展规划。但新增产能的消化需要依托下游市场需求的增长以及公司产品市场份额的进一步提升。如若未来下游市场出现阶段性增速低于预期甚至下降，行业出现阶段性过剩、重大技术替代，下游客户需求偏好发生转变或出现其他重大不利变化，导致市场需求增长不及预期，而公司不能及时、有效采取应对措施，将使公司面临新增产能不能完全消化的风险，并进而影响公司的收益实现。

二、中介机构核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、获取 2023-2025 年公司与长期资产支出相关的收款单位，并查阅企业工商信息，核实是否与公司、主要股东、董监高人员存在关联关系或其他利益安排；

2、结合公司 2023-2025 年现金流量表和资产负债表相关科目，对 2023-2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与对应的资产负债表项目的勾稽关系进行分析复核；

3、取得公司收购施莱特 60%股权的投资协议、评估报告，查阅上市公司相关公告、企业工商信息，并向管理层了解本次交易目的、交易对手方、定价依据、交易价格及与账面值相比的溢价情况、协议主要内容，核实交易原因及合理性、交易作价合理性及后续整合规划；

4、查阅公司增资河南莱尔相关公告，取得相关增资协议，了解公司与神火新材向河南莱尔增资的背景、定价、资金具体投向及使用安排等情况；

5、查阅与新能源电池集流体相关的行业研究报告、市场数据、竞争格局，获取公司及河南莱尔的生产销售数据、在手订单数据等，分析产能利用率情况、下游客户需求情况，了解公司新能源电池集流体业务的产能布局及未来安排。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2023 年度、2024 年度及 2025 年度，除蜀菱科技外，公司与主要的长期资产支出的相关收款单位与公司、主要股东、董监高人员不存在关联关系或其他利益安排；

2、公司 2023 年度、2024 年度及 2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与在建工程、固定资产等长期资产变动基本匹配；

3、（1）公司通过收购施莱特 60%股权交易有利于公司打通上游关键原材料，强化产业链纵向整合，并掌控核心合成技术，提升功能性膜材技术壁垒；（2）本次交易最终采用资产基础法评估，施莱特净资产账面价值为 7,837.30 万元，评估价值为 9,255.20 万元，增值额为 1,417.90 万元，增值主要来源于房屋建筑物及机器设备等固定资产增值、土地等无形资产增值，基于资产评估结果，并经交易各方友好协商，确定本次施莱特 100%股权的估值为 9,255.00 万元，公司本次交易施莱特 60%交易价格为 5,553.00 万元，具有一定的合理性；（3）截至目前施莱特运营正常，公司从治理架构、财务管理、信息系统、业务等方面对施莱特运营进行整合，整合工作顺利推进，

各项业务有序开展；

4、公司本次对控股子公司河南莱尔增资系为满足建设项目“新型新能源电池集流体材料生产建设项目”实施需要，资金将投向项目建设，以新增新能源涂碳箔的产能，满足持续增长的下游客户需求，具有必要性、合理性。在本次增资过程中，公司与少数股东同比例按1元/股进行增资，双方价格不存在差异，不存在利益输送情形；

5、因未来市场、行业技术情况仍存在一定不确定性，随着公司的产能扩张，公司存在产能消化风险，披露如下：“公司新能源电池集流体业务产能处于逐步扩张阶段，新能源电池集流体业务具有良好的市场前景，符合公司的发展规划。但新增产能的消化需要依托下游市场需求的增长以及公司产品市场份额的进一步提升。如若未来下游市场出现阶段性增速低于预期甚至下降，行业出现阶段性过剩、重大技术替代，下游客户需求偏好发生转变或出现其他重大不利变化，导致市场需求增长不及预期，而公司不能及时、有效采取应对措施，将使公司面临新增产能不能完全消化的风险，并进而影响公司的收益实现。”

4、关于控股子公司广东意达

(1) 2022年3月，莱尔科技通过增资控股收购广东意达，持股51.0086%成为控股股东。(2) 年报或有事项部分披露，公司与广东意达的少数股东周志敏之间存在股权激励纠纷，周志敏已提起诉讼，索赔约557万元。(3) 前期公告显示，因公司与周志敏及其配偶何群英合同纠纷，公司及控股子公司部分银行账户被冻结。

请公司：(1) 结合广东意达业务实际经营开展情况及具体协议签署情况，梳理公司与广东意达及其少数股东间相关诉讼案背景、进展情况，说明公司前期信息披露是否真实、准确、完整，相关预计负债计提是否充分；(2) 梳理公司在广东意达业务、资产、财务、人员等方面的管控及整合情况，结合公司发展规划，说明投资广东意达的原因与合理性、收购以来的整合管控情况及后续发展安排；(3) 核实广东意达及其少数股东与公司、控股股东、实际控制人及董监高等，是否存在关联关系及其他业务、资金往来或其他利益安排。

回复：

一、公司说明

(一) 结合广东意达业务实际经营开展情况及具体协议签署情况，梳理公司与广东意达及其少数股东间相关诉讼案背景、进展情况，说明公司前期信息披露是否真实、准确、完整，相关预计负债计提是否充分

1、公司与广东意达及其少数股东间相关诉讼及背景

公司与广东顺德意达电子薄膜器件有限公司（以下简称“广东意达”）及其少数股东周志敏、佛山市顺德区容桂意达电子薄膜器件有限公司（以下简称“容桂意达”，周志敏持有70%的股权），及周志敏控制的鹤山市意达电子薄膜器件有限公司（以下简称“鹤山意达”，周志敏持有70%的股权）间相关诉讼及背景如下：

序号	原告方	被告方/第三人	类型	背景
1	邱雪花	广东意达、鹤山意达、容桂意达、周志敏	投资协议纠纷	/
2	周志敏	莱尔科技	股权激励协议纠纷	<p>2022年3月8日，公司与广东意达及其股东周志敏、容桂意达签署《关于广东顺德意达电子薄膜器件有限公司之增资协议》（以下简称“增资协议”），同日，公司（甲方）与周志敏（乙方）签订《广东莱尔新材料科技股份有限公司关于人才股权激励的协议》，约定：“为更好激励广东意达的核心成员，充分调动其积极性和创造性，推动广东意达数码印刷项目顺利形成批量订单销售，保证其项目产业化目标的实现，甲方拟在完成增资控股广东意达后，以股权激励方式向乙方授予甲方股票，授予股票总数量为20万股，对应可获得的所有收益（包括分红、减持等）不低于人民币500万元，若在乙方减持持有的莱尔科技20万股股票后，获得的所有收益未达人民币500万元，剩余部分以工资薪金、奖金或者后期股权激励形式对乙方进行补足。</p> <p>股权激励行权归属后如甲方有现金分红、资本公积金转增股本、送股等收益，授予乙方的股票也按同比例享受，股权激励每期具体授予时间、授予比例、授予价格以甲方公告的股权激励计划以及甲方与乙方签订的股权激励计划股票授予协议书为准。</p> <p>乙方承诺并保证，遵守《上市公司股权激励管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关法律、法规及《广东莱尔新材料科技股份有限公司章程》、甲方公告的股权激励计划等相关规范。”</p> <p>截至2025年5月，公司根据《上市公司股权激励管理办法》、公司股权激励计划等相关规范，未向周志敏授予股票，周志敏遂提起诉讼。</p>
3	周志敏	广东意达	劳动合同纠纷	/
4	何群英	广东意达	劳务合同纠纷	/
5	鹤山意达	广东意达、莱尔科技	合同纠纷	/
6	容桂意达	广东意达、莱尔科技	合同纠纷	/
7	广东意达	容桂意达	合同纠纷	/

序号	原告方	被告方/第三人	类型	背景
8	周志敏、容桂意达	莱尔科技（被告）、深圳市友诚新材料有限公司（以下简称“深圳友诚”）第三人	与公司有关的纠纷	/

注：上述诉讼背景已申请豁免披露。

2、公司与广东意达及其少数股东间相关诉讼请求及进展情况

序号	原告方	被告方/第三人	类型	诉讼请求	案件进展	判决结果
1	邱雪花	广东意达、鹤山意达、容桂意达、周志敏	投资协议纠纷	/	/	/
2	周志敏	莱尔科技	股权激励协议纠纷	1、判令被告立即向原告赔偿损失 500 万元及利息 573,962.5 元； 2、本案诉讼费由被告承担。	/	/
3	周志敏	广东意达	劳动合同纠纷	/	/案件已完结。	/
4	何群英	广东意达	劳务合同纠纷	/	/案件已完结。	/
5	鹤山意达	广东意达、莱尔科技	合同纠纷	/	/	/

序号	原告方	被告方/第三人	类型	诉讼请求	案件进展	判决结果
6	容桂意达	广东意达、莱尔科技	合同纠纷	/	/	/
7	广东意达	容桂意达	合同纠纷	/	/	/
8	周志敏、容桂意达	莱尔科技（被告）、深圳市友诚新材料有限公司（以下简称“深圳友诚”）第三人	与公司有关的纠纷	/	/	/

注：上述案件相关情况已申请豁免披露。

3、前期信息披露真实、准确、完整

公司依据《上市公司信息披露管理办法》（以下简称“信披办法”）《上海证券交易所科创板股票上市规则》（以下简称“上市规则”），以及公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《信披办法》《上市规则》等法律、法规、规章及《广东莱尔新材料科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）的有关规定制定的《广东莱尔新材料科技股份有限公司信息披露管理制度》（以下简称“信披制度”）开展日常信息披露工作。

《信披办法》第二十三条：发生可能对上市公司证券及其衍生品种交易价格产生较大影响的重大事件，投资者尚未得知时，上市公司应当立即披露，说明事件的起因、目前的状态和可能产生的影响。前款所称重大事件包括：……（二）公司发生大额赔偿责任；……（九）主要资产被查封、扣押或者冻结；主要银行账户被冻结；……”

《上市规则》第 8.2.6 条：“上市公司出现下列重大风险事项之一，应当及时披露具体情况及其影响：……（三）可能依法承担重大违约责任或者大额赔偿责任；……（九）主要银行账户被查封、冻结。……”；第 9.4.1 条：“上市公司应当及时披露下列重大诉讼、仲裁：（一）涉案金额超过 1000 万元，且占公司最近一期经审计总资产或者市值（按照第 7.1.5 条规定计算）1%以上；”

《信披制度》第二十条：发生可能对公司证券及其衍生品种交易价格产生较大影响的重大事件，投资者尚未得知时，公司应当立即披露，说明事件的起因、目前的状态和可能产生的影响。前款所称重大事件包括：……（十）涉及公司的重大诉讼、仲裁，股东会、董事会决议被依法撤销或者宣告无效；……（十三）公司发生大额赔偿责任；……（十九）主要资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押；主要银行账户被冻结；……”

前述诉讼涉案金额均未超过《上市规则》第 9.4.1 条规定的 1,000.00 万元，也未超过最近一期经审计总资产的 1%（2024 年末总资产 145,188.64 万元 *1%=1,451.89 万元）或者市值的 1%（2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，公司市值在 276,527.07 万元-594,176.29 万元的 1%即 2,765.27 万元-5,941.76 万元），因此依据相关法规，以诉讼标的金额评估，公司无需披露上述诉讼。但因

前述部分诉讼涉及公司主要银行账户被冻结事项，公司于收到相关法院文书后履行的信息披露义务。具体信披情况如下：

(1) 公告情况

序号	披露时间	公告编号	公告名称	披露事项
1	2025年7月26日	2025-044	《关于公司银行账户部分资金被冻结及部分银行账户解除冻结的公告》	公司基本户及控股子公司广东意达基本户因两起诉讼，银行账户被冻结合计585万元
2	2025年12月13日	2025-090	《关于公司银行账户部分资金被冻结的公告》	公司基本户因鹤山意达提起的合同纠纷诉讼，被冻结104万元

(2) 公告披露的法规依据

两次公告均为公司基本户（广东顺德农村商业银行股份有限公司杏坛东村分理处，账号：08088800011229）被部分资金冻结事项。根据相关规定，主要银行账户被冻结属于法定应当披露的重大风险事项，公司系依法履行的例行信息披露义务，而非自愿性或选择性披露。

公司基本户作为上市公司主要银行账户，其被冻结事项依法应当及时披露。公司分别在发现基本户被冻结后，及时于2025年7月26日及2025年12月13日发布公告，履行了信息披露义务，符合上述法规要求。

此外，2025年7月26日公告中，公司在披露基本户被冻结的同时，亦一并披露了控股子公司广东意达账户被冻结的情况。

(3) 两份公告中关于诉讼案件的原文描述及对应法律文书和事实依据

①2025年7月26日公告（公告编号：2025-044）原文及依据

A、周志敏股权激励纠纷（前文表格序号2）

a、公告部分原文

“因公司与周志敏（广东意达少数股东）的合同纠纷，周志敏向佛山市顺德区人民法院申请财产保全，冻结公司名下广东顺德农村商业银行股份有限公司杏坛东村分理处账户的银行存款5,500,000.00元。经公司实际控制人伍仲乾向法院

申请为公司提供担保，该账户上述资金已解除冻结。截至本公告披露日，该案件尚未开庭审理。

案件详细内容：莱尔科技与周志敏于 2022 年签订《广东莱尔新材料科技股份有限公司关于人才股权激励的协议》，约定莱尔科技以股权激励方式向周志敏授予莱尔科技股票，授予股票总数量为 20 万股，股权激励具体授予时间、价格则以莱尔科技公告的股权激励计划以及周志敏与莱尔科技签订的股权激励计划股票授予协议书为准。在公司 2022 年完成收购广东意达后，周志敏于 2022 年-2023 年作为广东意达的总经理主管日常经营，但因广东意达 2022 年-2023 年连年亏损无法达成公司于 2021 年发布的《2021 年限制性股票激励计划（草案）》的经营单位层面业绩考核要求，公司未能向周志敏授予股票，周志敏因此向法院提起诉讼，要求公司赔偿其损失及利息合计 5,573,962.50 元。”

b、依据文件

佛山市顺德区人民法院送达的《民事起诉状》《保全情况告知书》（（2025）粤 0606 民初 37150 号）等材料。

B、何群英劳务合同纠纷案（前文表格序号 4）

a、公告部分原文

“因广东意达与其员工何群英（周志敏的配偶）的劳务合同纠纷，何群英向佛山市顺德区人民法院申请财产保全，冻结广东意达名下广东顺德农村商业银行股份有限公司容桂东悦支行账户的银行存款 350,000.00 元。截至本公告披露日，该案件尚未开庭审理。

案件详细内容：广东意达员工何群英向法院提起诉讼，要求广东意达向其支付劳务报酬及利息合计 361,761.25 元。”

b、依据文件

佛山市顺德区人民法院送达的《民事起诉状》《保全情况告知书》（（2025）粤 0606 民初 37370 号）等材料。

②2025 年 12 月 13 日公告（公告编号：2025-090）

鹤山意达合同纠纷案（前文表格序号 5）

A、公告原文

“公司于近日收到佛山市顺德区人民法院送达的民事裁定书（（2025）粤 0606 民初 51860 号）等相关法律文书。因鹤山市意达电子薄膜器件有限公司以其与公司控股子公司广东顺德意达薄膜器件有限公司存在合同纠纷为由，向法院提起诉讼，要求广东意达支付款项 104.91 万元，并要求公司就广东意达的该等债务承担连带责任。

同时鹤山意达向法院申请财产保全，请求冻结广东意达、公司的银行存款 104 万元或查封、扣押相应价值的财产。法院依申请冻结了公司名下广东顺德农村商业银行股份有限公司杏坛东村分理处的银行存款 104 万元。截至本公告披露日，该案件尚未审理终结。……

鹤山意达的实际控制人周志敏，同时系公司控股子公司广东意达的少数股东。周志敏此前曾因股权激励未能被授予的合同纠纷、其配偶因劳务合同纠纷向法院提起诉讼并申请冻结公司及广东意达银行账户，详见公司于 2025 年 7 月 26 日披露的《关于公司银行账户部分资金被冻结及部分银行账户解除冻结的公告》（公告编号：2025-044），截至目前，广东意达相关银行账户仍未解除冻结。

本次，周志敏再次通过其控制的鹤山意达，就合同纠纷向法院申请冻结公司及广东意达银行存款。鉴于上述系列诉讼及财产保全行为均源于周志敏及其关联方的个人利益诉求，已对广东意达正常经营秩序造成连续干扰，公司将全力主张自身合法权益，积极应诉，坚决维护公司及全体股东的合法权益。”

B、依据文件

佛山市顺德区人民法院送达的《民事起诉状》《保全情况告知书》（（2025）粤 0606 民初 51860 号）等材料。

综上，公司依据法律法规和公司规定，对上述诉讼履行了信息披露义务，相关披露信息真实、准确、完整。

4、相关案件预计负债计提情况

上述案件相关情况已申请豁免披露

综上，虽然案件 1/2/3 一审判决发生在 2025 年内，但因仍处于二审期间，律师事务所针对案件结果发表了明确的倾向性意见，公司及广东意达据此未计提预计负债满足《企业会计准则》及应用指引关于或有负债的规定；案件 4，广东意达已计提应付职工薪酬；案件 5/6，公司已于业务发生时暂估应付账款入账，与一审判决支付金额合计存在 251,584.15 元差异，但判决发生在 2026 年 1 月和 4 月，属于资产负债表日后事项且金额较小，不属于重大事项，广东意达未追溯调整；案件 7，广东意达为原告，不涉及或有事项；案件 8，一审未判决，且诉讼无给付金钱请求，不涉及或有事项。

（二）梳理公司在广东意达业务、资产、财务、人员等方面的管控及整合情况，结合公司发展规划，说明投资广东意达的原因与合理性、收购以来的整合管控情况及后续发展安排

1、投资广东意达的原因与合理性

广东意达主营业务为电器面板表面的装饰薄膜材料，将数码印刷技术（激光静电印刷）创新性地应用于家电外观装饰领域，产品可广泛应用于家电产品、电子产品的控制面板及装饰面板。面板装饰材料需要高分子复合功能薄膜材料作为承印物，不同的薄膜材料会出现不同的油墨附着力问题，影响印刷质量的稳定性。

莱尔科技成立以来专注于功能性涂布胶膜新材料的研发、生产、销售，掌握功能性涂布胶膜胶粘剂配方、精密涂布等领域的核心技术，早已经在功能性涂布胶膜及其应用产品领域形成竞争优势，考虑广东意达属于孵化类技术项目，收购前其核心技术处于小试、中试及小批量送样阶段，尚未实现批量化生产，但具备一定的市场机会与成长空间。莱尔科技可为广东意达提供适配其工艺要求的薄膜材料，在有效解决油墨附着力问题的同时实现防爆等附加功能。

鉴于看好数码印刷技术与功能胶膜材料相结合的创新工艺发展前景，2022 年 3 月莱尔科技对广东意达完成增资控股，持有广东意达 51.0086% 股权。

2、收购以来的整合管控情况

收购完成后，公司保持广东意达原管理团队基本稳定，由广东意达周志敏继续担任总经理负责日常经营，公司向广东意达委派了部分管理层，广东意达董事会设三名董事，其中公司已委派两名，公司委派现任公司董事/总经理龚伟全、公司董事/副总经理/董事会秘书梁韵湘任广东意达董事，拥有董事会多数席位。公司统一管理信息系统、财务信息系统接入广东意达，并向广东意达委派了财务人员。2022年8月，因经营状况未达预期，公司委派董事龚伟全主持广东意达战略规划工作；2023年9月起，公司逐步调整广东意达管理架构，任命龚伟全为项目负责人，周志敏改任研发总监；2023年12月，公司委派扶婷婷为项目负责人，全面负责生产经营。

在公司派出人员的全面直接管理下，广东意达经营状况显著改善，2024年实现营业收入1,896.32万元、净利润252.13万元，首次扭亏为盈。2025年，因周志敏于6月发起多项诉讼，并申请冻结广东意达银行账户，广东意达生产经营秩序受到严重影响，仅实现营业收入2,452.07万元、净利润208.91万元。

3、后续发展安排

鉴于广东意达因其少数股东提起的多起诉讼导致其银行账户被冻结、资金周转困难，日常经营受到持续干扰，订单交付及客户信任均受到不利影响，难以维持正常经营。同时，公司与少数股东周志敏就经营方向、增资扩产等事项存在分歧，无法达成一致，导致广东意达无法正常推进发展计划。为保障公司整体利益，优化资源配置，公司决定对外转让所持有的广东意达51.01%股权。

公司聘请了北京中锋资产评估有限责任公司对广东意达截至2025年12月31日的股东全部权益价值进行评估，2026年2月5日，评估机构出具了《广东莱尔新材料科技股份有限公司拟转让股权所涉及的广东顺德意达电子薄膜器件有限公司股权全部权益价值项目资产评估报告》（中锋评报字（2026）第01018号），截至2025年12月31日，广东意达全部股权的账面价值为1,470.73万元，评估值为3,055.98万元，评估增值1,585.25万元，增值率107.79%。

公司于2026年1月及3月向广东意达少数股东周志敏、容桂意达发出了行使优先购买权通知，截至2026年5月末，广东意达少数股东未行使优先购买权。

2026年6月8日，公司收到于佛山市顺德区人民法院出具的“（2026）粤0606民初26807号”《民事裁定书》和“（2026）粤0606执保14473号”《保全情况通知书》，公司控股子公司广东意达少数股东周志敏、容桂意达向法院提出财产保全申请，冻结了公司持有的广东意达51.0086%股权。冻结期限为2026年6月2日至2029年6月1日。公司已向佛山市顺德区人员法院提出财产保全复议申请。

公司尊重人民法院的司法裁定，积极应诉，并在法律法规框架内继续推进广东意达股权转让事宜，公司将根据《信披办法》《上市规则》等法律、法规、规章及公司《信披制度》履行后续信息披露义务。

（三）核实广东意达及其少数股东与公司、控股股东、实际控制人及董监高等，是否存在关联关系及其他业务、资金往来或其他利益安排

1、广东意达与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间的关系

广东意达主营业务为电器面板表面的装饰薄膜材料，将数码印刷技术（激光静电印刷）创新性地应用于家电外观装饰领域，产品可广泛应用于家电产品、电子产品的控制面板及装饰面板。家电面板装饰材料需要高分子复合功能薄膜材料作为承印物，不同的薄膜材料会出现不同的油墨附着力问题，难以保证产品印刷质量。

莱尔科技成立以来专注于功能性涂布胶膜新材料的研发、生产、销售，掌握功能性涂布胶膜胶粘剂配方、精密涂布等领域的核心技术，早已经在功能性涂布胶膜及其应用产品领域形成竞争优势，可为广东意达的激光静电印刷项目提供所需的薄膜材料，并可与广东意达的家电客户实现共同开发，提供不仅可有效解决油墨附着力问题、还可实现防爆等不同功能的薄膜材料，与广东意达实现协同发展。

基于前述原因，2022年3月，公司通过增资方式成为广东意达控股股东，持有广东意达51.0086%股权，广东意达纳入公司体系。

合并后，在人员安排方面，公司向广东意达委派了部分管理层，公司委派现任公司董事/总经理龚伟全、公司董事/副总经理/董事会秘书梁韵湘任广东意达董事。

在业务合作方面，广东意达租赁公司园区厂房、租赁公司子公司禾惠电子设备用于生产经营。公司向广东意达销售用于家电面板装饰材料生产的胶膜产品，子公司禾惠电子向广东意达采购家电面板装饰材料用于对外销售；2025 年广东意达银行账户被冻结后，为了广东意达业务的正常开展，公司子公司晶研科技开立专用账户代收部分货款，并代付工资。由此产生的资金往来为正常业务往来。

除上述情形外，广东意达与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间不存在其他业务、资金往来或其他利益安排。

2、广东意达少数股东与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间的关系

广东意达少数股东为周志敏（持股 39.1931%）、容桂意达（持股 9.7983%），周志敏为容桂意达实际控制人，此外，周志敏为鹤山意达实际控制人。前述广东意达少数股东及其实控主体与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间的关系如下：

人员方面，周志敏在公司实际控制的广东意达担任董事长、总经理、财务负责人。

业务方面，广东意达与少数股东容桂意达、周志敏控制的鹤山意达存在购销、委托加工等业务，由此产生了资金往来，且双方对业务结算金额存在争议，双方已提起诉讼，详见前文序号 5/6/7 的诉讼情况。

其他方面，公司现任副董事长范小平与广东意达少数股东周志敏之间存在民间借贷，2022 年 1 月 20 日，范小平（甲方）与周志敏（乙方）签订《借款合同》，约定：乙方因个人经营周转之需要向甲方借款，借用款项为 300 万元，借款期限 12 个月，即自 2022 年 1 月 20 日至 2023 年 1 月 19 日止；甲方应于 2022 年 1 月 20 日以现金 300 万元整交付借款人；自借款之日起，按实际借款金额计算利息，借款利率为年利率 4%；乙方应在借款到期日一并向甲方支付约定的利息。2023 年 1 月 19 日、2024 年 1 月 19 日双方两次签订《到期续签借款合同》，其中 2024 年签订的《到期续签借款合同》约定 2024 年 1 月至 2025 年 1 月利率调整为 3.45%。

2022 年 4 月 26 日，范小平（甲方）与周志敏（乙方）签订《借款合同》，约定：乙方因个人经营周转之需要向甲方借款，借用款项为 500 万元，借款期限自借款之日起 12 个月；甲方应于 2022 年 5 月 13 日前以现金 500 万元整交付借

款人；转账方式为向乙方账户汇入人民币 500 万元整；自借款之日起，按实际借款金额计算利息，借款利率为年利率 4%；乙方应在借款到期日一并向甲方支付约定的利息。2023 年 5 月 11 日、2024 年 5 月 11 日双方两次签订《到期续签借款合同》，其中 2024 年签订的《到期续签借款合同》约定 2024 年 5 月至 2025 年 5 月利率调整为 3.45%。

截至 2025 年 7 月 11 日，前述两笔借款合计 800 万元均已过借款期，周志敏未向范小平支付借款本金及利息，范小平遂向法院提起诉讼。2025 年 12 月 11 日，法院一审判决周志敏应自判决发生法律效力之日起三十日内向原告范小平归还借款本金 800 万元；判决周志敏应自判决发生法律效力之日起三十日内向原告范小平支付借款利息及违约金（利息计算方式：以 300 万元为基数从 2025 年 1 月 20 日起，以 500 万元为基数从 2024 年 5 月 11 日起，均按年利率 3.45% 计算至清偿之日止；违约金计算方式：以 300 万元为基数从 2025 年 1 月 20 日起，以 500 万元为基数从 2025 年 5 月 12 日起，均按同期一年期 LPR 的标准计算至清偿之日止）。

截至本回复日，周志敏尚未向范小平支付案涉借款本金及利息。

除上述人员、业务和其他往来外，广东意达少数股东与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间不存在关联关系及其他业务、资金往来或其他利益安排。

二、中介机构核查过程与核查意见

（一）核查程序

- 1、获取并查阅案件所涉协议，案件起诉、上诉、判决文件，对案件背景、进展及判决结果进行分析；
- 2、获取并分析律师事务所出具的《法律意见书》，获取公司关于一审已判决未计提预计负债的说明；
- 3、查阅企业财务账套，确认是否已计提或暂估案涉金额，已计提或暂估金额是否覆盖案涉金额；
- 4、取得企业关于投资广东意达的原因及合理性的说明，以及投资后人员、业务整合情况的说明；
- 5、获取并查阅公司及各子公司、控股股东的银行流水，识别与广东意达及

其少数股东相关的资金往来，并分析原因及合理性；

6、获取公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员与广东意达及其少数股东间的资金往来凭证及声明，并分析原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司已充分说明案件背景、进展情况，已按《企业会计准则》等相关规定预计或暂估相关负债；

2、公司在广东意达业务、资产、财务、人员等方面的管控及整合情况良好，广东意达业务发展稳定，2024 年实现扭亏为盈，基于资源优势互补开展的投资行为具备合理性；因周志敏及其关联方 2025 年开始频繁向广东意达及莱尔科技发起诉讼并冻结了广东意达银行账户，广东意达生产经营面临严重困难，公司拟将持有的广东意达全部股权转让给第三方；

3、公司投资广东意达后，为广东意达控股股东，公司委派现任公司董事/总经理龚伟全、公司董事/副总经理/董事会秘书梁韵湘任广东意达董事，广东意达业务开展过程中与公司及其他子公司禾惠电子、晶研科技存在业务和资金的正常往来。除此之外，广东意达与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间不存在其他业务、资金往来或其他利益安排。广东意达少数股东周志敏在公司实际股东的广东意达担任董事长、总经理、财务负责人；广东意达与少数股东容桂意达，以及周志敏控制的鹤山意达存在购销、委托加工等业务，由此产生了资金往来。公司副董事长范小平与广东意达少数股东周志敏之间存在民间借贷行为。除此之外，广东意达少数股东与公司、控股股东、实际控制人及董监高之间不存在其他业务、资金往来或其他利益安排。

5、关于应收款项

(1) 2025 年，公司应收账款净额为 45,030.13 万元，占营业收入比例为 46.07%，同比增长 79.70%，其中前五大欠款方合计营收占款占比 47.09%，第一大欠款方占比达 26.86%。(2) 公司经营活动现金流净额 2,752.10 万元，同比下滑 31.46%，经营活动现金流净额连续三年下滑。

请公司：(1) 补充按欠款方归集的应收账款期末余额前五名客户情况，包括产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、应收账款账龄及信用政策、期后回款情况等；(2) 结合客户结构、信用政策等情况，说明应收款项同比大幅上升的原因及合理性，公司是否存在放宽信用政策的情形；(3) 分析近年公司营业收入持续增长，但经营活动现金流净额连续下降的原因。

回复：

一、公司说明

(一) 补充按欠款方归集的应收账款期末余额前五名客户情况，包括产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、应收账款账龄及信用政策、期后回款情况等

2025 年末，应收账款前五名客户情况如下：

单位：万元、%

单位名称	产品或服务内容	销售收入金额	收入确认时间	信用政策	应收账款金额	账龄	期后回款金额	期后回款占比
应收客户一	新能源电池集流体	16,177.37	未明确约定验收期的，于产品移交给客户并签收后确认收入；约定验收期的，于产品移交给客户并验收合格后确认收入。	货到票到月结 120 天，对公转账或银行承兑汇票结算。	12,467.04	0-3 个月：7,753.88 万元； 4-12 个月：4,713.16 万元。	11,860.06	95.13
应收客户二	新能源电池集流体	4,836.67		货到票到月结 60 天，银行承兑汇票或双方另行协商结算。	3,511.40	0-3 个月：3,218.58 万元； 4-12 个月：292.82 万元。	3,511.40	100.00
应收客户三	新能源电池集流体	14,002.41		针对月结账期：乙方每月 5 号前将上月对账单提供给甲方确认无误生效。乙方提供与对账单金额一致的发票后，月结 30 天。网上转账，承兑等结算。	2,754.26	0-3 个月：2,754.26 万元。	2,754.26	100.00
应收客户四	功能胶膜类应用产品	3,196.70		月结 60 天，开具 40%期限 6 个月的银行承兑汇票和 60%期限 6 个月的商业承兑汇票。	1,833.28	0-3 个月：1,324.30 万元； 4-12 个月：508.98 万元。	1,833.28	100.00
应收客户五	新能源电池集流体	1,366.67		发票入账后次月 1 号起 60 天后支付货款。承兑汇票/电汇支付，实际支付以双方协商为准。	1,290.55	0-3 个月：1,290.55 万元。	1,290.55	100.00
合计	——	39,579.82	——	——	21,856.53	——	21,249.55	97.22

由上表可见，公司应收账款前五名客户主要以销售新能源电池集流体为主，与公司无关联关系，账龄均为 1 年以内。公司对主要客户的信用政策为月结 60-120 天，少数优质客户执行月结 30 天账期，叠加双方对账、开票和对方付款流程审批时间影响，公司实际收款（包括收到承兑汇票）周期会延长 1 个月左右。此外，部分客户会使用迪链、信小贝等供应链确权凭证开展结算，通常该类结算凭证从收到之日起至到期兑付需 1-6 个月不等，年末未到期的应收债权凭证从应收票据恢复至应收账款核算，因此叠加 1-6 个月票据兑付期，公司对主要客户的信用期为 4-11 个月不等，结合期后回款流水，客户回款情况良好。

(二) 结合客户结构、信用政策等情况，说明应收款项同比大幅上升的原因及合理性，公司是否存在放宽信用政策的情形

公司的客户结构可按照销售的产品类型分类，主要分为新能源电池集流体板块、功能胶膜类材料板块、功能胶膜类应用产品板块、其他板块客户，2025 年度销售收入占比分别为 57.04%、20.51%、18.14%、4.31%，两期销售收入相关数据如下表：

单位：万元、%

客户结构板块	2025 年度		2024 年度	
	销售收入	比例	销售收入	比例
新能源电池集流体	55,756.90	57.04	9,172.16	17.45
功能胶膜类材料	20,049.07	20.51	21,575.82	41.05
功能胶膜类应用产品	17,735.24	18.14	20,225.87	38.48
其他	4,211.83	4.31	1,590.90	3.03
合计	97,753.04	100.00	52,564.74	100.00

本期应收账款前五名客户以新能源电池集流体板块为主，主要信用政策条款情况如下：

单位名称	合同信用政策条款	信用政策执行情况	最早达成合作年限年度	近3年以来信用政策是否发生变更
应收客户一	货到票到月结 120 天，对公转账或银行承兑汇票结算。	良好	2024 年	是，从 2024 年 12 月信用政策由“收齐专票、清单及对账签单后 90 日内付款”变更为“货到票到月结 120 天”。
应收客户二	货到票到月结 60 天，银行承兑汇票或双方另行协商结算。	良好	2025 年	新增客户
应收客户三	针对月结账期：乙方每月 5 号前将上月对账单提供给甲方确认无误生效。乙方提供与对账单金额一致的发票后，月结 30 天。网上转账，承兑等结算。	良好	2025 年	新增客户
应收客户四	月结 60 天，开具 40%期限 6 个月的银行承兑汇票和 60%期限 6 个月的商业承兑汇票。	良好	2011 年	否

单位名称	合同信用政策条款	信用政策执行情况	最早达成合作年限年度	近3年以来信用政策是否发生变更
应收客户五	发票入账后次月1号起60天后支付货款。承兑汇票/电汇支付，实际支付以双方协商为准。	良好	2024年	否

2025年末，公司应收款项余额较2024年末变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度	变动额	变动比例
应收账款	45,030.13	25,059.17	19,970.96	79.70
营业收入	97,753.04	52,564.74	45,188.30	85.97

如上述表所示，应收整体增速低于营收增速，应收增长与业务扩张匹配，具备合理性，具体原因如下：

(1) 主营业务构成变化，新能源电池集流体业务收入爆发式增长

2025年公司主营业务构成发生较大变化，新能源电池集流体业务营业收入由2024年9,172.16万元增至2025年55,756.90万元，占比从2024年的17.45%提升至2025年的57.04%；功能胶膜类材料及应用产品收入及占比出现不同幅度降低。新能源电池集流体产品属于新能源电池产业链，该产业链账期相对较长，同时，公司该类产品营业收入持续快速增长，第四季度收入规模占比较高，综合导致期末应收账款增长较快。

(2) 个别存量客户信用条款微调，账期有所延长

存量客户应收客户一2024年7月开始合作，2024年度小批量试单、账期执行月结90天；2025年双方合作深化、采购规模持续放量，下游新能源项目投产稳步落地，基于长期战略合作需求，账期调整为月结120天，账期延长使得该客户期末应收挂账金额增加，截止2026年5月31日，期后回款比例95.13%，回款情况良好；应收客户四、应收客户五存量客户信用政策维持不变，交易规模的增长带来应收账款的自然增长。

公司不存在整体性、全品类放宽信用政策的情况，个别客户应收客户一因合作规模提升，经内部审批单独延长期限，属于单一客户市场化商务约定，非统一

放宽公司信用制度，其余主要客户信用政策保持稳定。

(三) 分析近年公司营业收入持续增长，但经营活动现金流净额连续下降的原因

将净利润调整至经营活动现金流量净额，调整过程及变动金额明细如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
净利润	4,497.82	797.06	3,700.76	1,038.27	2,662.49
加：资产减值准备	445.69	78.64	367.05	135.18	231.86
信用减值损失	184.03	191.11	-7.08	-38.36	31.28
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,979.38	802.75	2,176.63	402.63	1,774.00
使用权资产摊销	-	-	-	-70.84	70.84
无形资产摊销	469.68	-10.44	480.12	23.52	456.60
长期待摊费用摊销	162.31	104.61	57.70	-16.65	74.34
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	5.32	2.05	3.27	-191.04	194.32
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	5.04	0.85	4.19	-107.31	111.49
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-36.78	-33.04	-3.74	-66.21	62.47
财务费用（收益以“-”号填列）	137.48	12.25	125.23	46.33	78.89
投资损失（收益以“-”号填列）	1.14	6.06	-4.92	-95.52	90.61
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-172.54	-93.54	-79.00	10.06	-89.06
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	160.91	186.74	-25.83	33.78	-59.61
存货的减少（增加以“-”号填列）	-704.15	2,455.87	-3,160.01	-4,195.63	1,035.62
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-24,603.99	-17,379.44	-7,224.55	-6,755.69	-468.85
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	19,220.74	11,615.38	7,605.36	9,098.55	-1,493.19

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
经营活动产生的现金流量净额	2,752.10	-1,263.08	4,015.18	-748.91	4,764.10

由上表可知，公司经营活动现金流净额自 2023 年度以来连续下降，主要系经营性应收项目增幅大于经营性应付项目增幅与存货余额变动之和，其中，经营性应收项目的增幅主要来自于应收账款余额的变动。

2023 年末、2024 年末、2025 年末，公司应收账款余额分别为 20,419.99 万元、26,058.75 万元和 46,412.06 万元。2024 年末，公司应收账款余额较 2023 年末增长 5,638.76 万元，增幅为 27.61%，主要系公司新能源电池集流体业务收入规模大幅增长，且第四季度收入占比较高所致；2025 年末，公司应收账款余额较 2024 年末增长 20,353.32 万元，增幅为 78.11%，原因详见本题“（二）结合客户结构、信用政策等情况，说明应收款项同比大幅上升的原因及合理性，公司是否存在放宽信用政策的情形”之关于应收账款同比大幅上升的原因及合理性说明。

综上，2023 年度至 2025 年度，公司营业收入连续增长，经营活动现金流净额持续下降主要是由于公司新能源集流体业务收入规模快速增长，受账期因素影响期末主要客户应收账款金额增加所致，符合公司生产经营的实际情况，具备合理性。

二、中介机构核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、取得公司期末的应收账款明细表，了解应收款项主要欠款方情况及销售金额，了解公司客户结构、信用政策情况，了解公司应收款项余额变动的原因，是否存在延长信用期推动销售的情况；

2、取得公司期末应收账款账龄表、应收票据台账、期后回款统计表，通过国家企业信用信息公示系统查询应收款项余额前五大欠款方的工商登记信息，了解客户资质情况，分析公司应收账款和应收票据坏账准备计提是否充分；

3、执行应收账款细节测试，实施应收账款前五大客户期后回款测试；

4、针对大额应收账款客户发函并取得函证回函确认，同时针对未回函客户

执行应收账款未回函替代测试：

5、核查公司经营活动现金流，分析经营性现金流净额持续下降的原因。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司已补充 2025 年末披露应收账款前五名客户的情况，应收账款前五名客户与公司不存在关联关系，截止 2026 年 5 月 31 日期后回款比例为 97.22%，回款情况良好；

2、应收款项同比大幅上升主要系新能源电池集流体业务收入爆发式增长，且账期相对较长，符合公司的实际情况；公司不存在整体性、全品类放宽信用政策的情况，个别客户应收客户一因合作深化、采购规模持续放量，双方基于长期战略合作需求，账期有所延长，具有商业合理性，截止 2026 年 5 月 31 日，期后回款比例 95.13%，回款情况良好；

3、公司营业收入持续增长，但经营活动现金流净额连续下降主要系应收账款随收入大规模增长而大幅变动所致，符合公司生产经营的实际情况，具有合理性。

6、关于存货

(1) 2025 年，公司存货期末余额 9,116.29 万元，同比增长 12.83%，计提存货减值损失 445.69 万元。2026 年一季度，公司存货较期初增长 29%。(2) 产销量方面，新能源涂碳箔库存量 724.20 吨，同比增长 239.12%，功能胶膜库存量 66.72 万平方，同比减少 21.93%。

请公司：(1) 分产品列示 2025 年度及 2026 年一季度存货的构成和库龄结构，并结合存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、原材料和产品价格变动情况，说明存货跌价准备计提的准确性和充分性；(2) 补充说明期末存货余额构成合理性、与产销规模是否匹配、成本结转是否准确。

回复：

一、公司说明

(一) 分产品列示 2025 年度及 2026 年一季度存货的构成和库龄结构，并结合存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、原材料和产品价格变动情况，说明存货跌价准备计提的准确性和充分性

1、分产品列示 2025 年度及 2026 年一季度存货的构成和库龄结构。

公司 2025 年末及 2026 年一季度末，原材料按产品类别列示存货结存情况如下：

单位：万元

项目		2026年3月31日			2025年12月31日		
		1年以内	1年以上	合计	1年以内	1年以上	合计
新能源电池集流体	账面余额	3,861.88	5.78	3,867.65	2,916.87	-	2,916.87
	跌价准备	-	5.78	5.78	-	-	-
	计提比例	-	100.00%	0.15%	-	-	-
功能胶膜类材料	账面余额	944.81	118.18	1,062.99	899.44	113.01	1,012.45
	跌价准备	-	118.18	118.18	-	113.01	113.01
	计提比例	-	100.00%	11.12%	-	100.00%	11.16%
功能胶膜类应用产品	账面余额	573.42	27.53	600.94	445.43	26.77	472.20
	跌价准备	-	27.53	27.53	-	26.77	26.77
	计提比例	-	100.00%	4.58%	-	100.00%	5.67%

项目		2026年3月31日			2025年12月31日		
		1年以内	1年以上	合计	1年以内	1年以上	合计
其他产品	账面余额	389.01	0.40	389.41	119.34	0.19	119.53
	跌价准备	-	0.40	0.40	-	0.19	0.19
	计提比例	-	100.00%	0.10%	-	100.00%	0.16%
合计	账面余额	5,769.11	151.88	5,921.00	4,381.08	139.98	4,521.05
	余额占比	97.43%	2.57%	100.00%	96.90%	3.10%	100.00%
	跌价准备	-	151.88	151.88	-	139.98	139.98
	计提比例	-	100.00%	2.57%	-	100.00%	3.10%

注：2026年1-3月的数据未经审计。

公司2025年末及2026年一季度末，除原材料外其余存货按产品类别列示存货结存情况如下：

单位：万元

项目		2026年3月31日			2025年12月31日		
		半年以内	半年以上	合计	半年以内	半年以上	合计
新能源电池集流体	账面余额	3,289.49	19.06	3,308.55	2,156.71	8.89	2,165.59
	跌价准备	-	19.06	19.06	-	8.89	8.89
	计提比例	-	100.00%	0.58%	-	100.00%	0.41%
功能胶膜类材料	账面余额	1,249.58	35.21	1,284.79	1,118.72	28.65	1,147.37
	跌价准备	-	35.21	35.21	22.67	28.65	51.32
	计提比例	-	100.00%	2.74%	2.03%	100.00%	4.47%
功能胶膜类应用产品	账面余额	1,369.38	280.20	1,649.58	1,342.12	282.19	1,624.31
	跌价准备	61.51	280.20	341.71	66.28	282.19	348.47
	计提比例	4.49%	100.00%	20.72%	4.94%	100.00%	21.45%
其他产品	账面余额	154.00	17.14	171.15	206.61	21.61	228.22
	跌价准备	-	17.14	17.14	-	21.61	21.61
	计提比例	-	100.00%	10.02%	-	100.00%	9.47%
合计	账面余额	6,062.45	351.62	6,414.07	4,824.17	341.33	5,165.50
	余额占比	94.52%	5.48%	100.00%	93.39%	6.61%	100.00%
	跌价准备	61.51	351.62	413.13	88.96	341.33	430.29
	计提比例	1.01%	100.00%	6.44%	1.84%	100.00%	8.33%

注：2026年1-3月的数据未经审计。

2、结合存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、原材料和产品价格变动情况，说明存货跌价准备计提的准确性和充分性

公司的存货跌价准备计提政策及存货减值测试方法如下：

①公司对原材料的具体计提政策为：公司将原材料的存货库龄分为1年以内（含1年）和1年以上。对于库龄为1年内的原材料，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备，库龄1年以上的全额计提跌价准备。

②公司将半成品、在制品、库存商品、发出商品和委外物资的存货库龄分为6个月以内（含6个月）和6个月以上。对于库龄为6个月以内半成品、在制品、库存商品、发出商品、委外物资，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备，库龄超过6个月的全额计提跌价准备。

公司各类产品中，各年直接材料占比情况如下：

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新能源电池集流体	87.95%	79.48%	79.76%
功能胶膜类材料	68.62%	71.31%	70.79%
功能胶膜类应用产品	63.19%	65.41%	65.06%
其他产品	38.50%	-	-

由上表可见，上游原材料供应和价格波动对公司产品成本存在较大的影响。根据行业惯例，公司与客户建立了完善的价格传导机制，但若原材料价格短期上涨，则有可能导致售价不能及时、充分地传导至下游客户，进而导致产成品成本大于可变现净值。

公司2024年度至2026年一季度主要原材料价格变动情况如下：

单位元/kg/m²等

项目	采购内容	2026 年一季度		2025 年度		2024 年度
		采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价
新能源电池集流体	精切铝箔	/	7.41%	/	3.67%	/
	铝箔母卷	/	2.71%	/	4.23%	/
功能胶膜类材料	树脂	/	-11.07%	/	-4.26%	/
	阻燃剂	/	26.14%	/	3.00%	/

项目	采购内容	2026年一季度		2025年度		2024年度
		采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价
	基膜	/	5.09%	/	-5.62%	/
	溶剂	/	-1.56%	/	-1.74%	/
功能胶膜类应用产品	镀锡铜线	/	24.88%	/	7.73%	/
	无氧铜圆铜	/	26.34%	/	9.13%	/

注：2026年1-3月的数据未经审计。采购单价已申请豁免披露。

公司2024年度至2026年一季度产品毛利率情况如下：

项目	2026年一季度	2025年度	2024年度
新能源电池集流体	12.84%	11.73%	5.58%
功能胶膜类材料	35.87%	31.94%	26.49%
功能胶膜类应用产品	19.73%	21.19%	26.96%

注：2026年1-3月的数据未经审计。

为应对可能存在的存货跌价风险，公司采用库龄与可变现净值相结合的方式计提存货跌价准备，2026年一季度末及2025年末内存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项目		2026年3月31日			2025年12月31日		
		1年以内	1年以上	合计	1年以内	1年以上	合计
原材料	账面余额	5,769.11	151.88	5,921.00	4,381.08	139.98	4,521.05
	跌价准备	-	151.88	151.88	-	139.98	139.98
	计提比例	-	100.00%	2.57%	-	100.00%	3.10%

(续)

单位：万元

项目		2026年3月31日			2025年12月31日		
		半年以内	半年以上	合计	半年以内	半年以上	合计
在制品	账面余额	428.89	-	428.89	314.35	-	314.35
	跌价准备	-	-	-	-	-	-
	计提比例	-	/	-	-	/	-
库存商品	账面余额	2,632.87	247.64	2,880.51	2,472.60	237.48	2,710.08
	跌价准备	24.64	247.64	272.28	57.24	237.48	294.72
	计提比例	0.94%	100.00%	9.45%	2.32%	100.00%	10.88%
半成品	账面余额	2,506.08	62.12	2,568.19	1,632.22	89.71	1,721.93

项目	2026年3月31日			2025年12月31日			
	半年以内	半年以上	合计	半年以内	半年以上	合计	
跌价准备	-	62.12	62.12	-	89.71	89.71	
计提比例	-	100.00%	2.42%	-	100.00%	5.21%	
委外物资	账面余额	111.89	-	111.89	65.67	-	65.67
	跌价准备	-	-	-	-	-	-
	计提比例	-	/	-	-	/	-
发出商品	账面余额	382.73	41.87	424.60	339.32	14.15	353.47
	跌价准备	36.87	41.87	78.73	31.71	14.15	45.86
	计提比例	9.63%	100.00%	18.54%	9.35%	100.00%	12.97%
合计	账面余额	11,831.56	503.50	12,335.07	9,205.24	481.31	9,686.55
	余额占比	95.92%	4.08%	100.00%	95.03%	4.97%	100.00%
	跌价准备	61.51	503.50	565.01	88.96	481.31	570.27
	计提比例	0.52%	100.00%	4.58%	0.97%	100.00%	5.89%

注：2026年1-3月的数据未经审计。

2025年末、2026年一季度末，公司存货跌价准备金额分别为570.27万元、565.01万元，计提比例分别为5.89%、4.58%。

公司已将库龄超过一年的原材料、库龄超过半年的除原材料以外的存货全额计提了跌价，此外，公司少量低毛利的产品因可变现净值低于存货成本，已根据测算结果计提了跌价准备，因此，公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）补充说明期末存货余额构成合理性、与产销规模是否匹配、成本结转是否准确

1、补充说明期末存货余额构成合理性

公司2024年末、2025年末及2026年一季度末，各类存货结存情况如下：

单位：万元

产品类型	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	5,769.11	49.02%	4,381.08	48.06%	3,824.98	47.34%
在制品	428.89	3.64%	314.35	3.45%	422.91	5.23%
库存商品	2,608.23	22.16%	2,415.36	26.49%	2,179.18	26.97%

产品类型	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
半成品	2,506.08	21.29%	1,632.22	17.90%	1,139.54	14.10%
委外物资	111.89	0.95%	65.67	0.72%	39.14	0.48%
发出商品	345.86	2.94%	307.61	3.37%	473.96	5.87%
合计	11,770.05	100.00%	9,116.29	100.00%	8,079.71	100.00%

注：2026年1-3月的数据未经审计。

公司存货主要由原材料、库存商品、半成品构成，公司采用以销定产模式，在确定订单后，根据实际情况有计划的采购。

公司2026年一季度末存货较2025年同比增加2,653.76万元，同比增加29.11%，主要原因系公司新能源电池集流体业务持续扩张，公司积极备货所致，2026年一季度实现营业收入31,294.38万元，同比增长89.38%。

公司2025年末存货较2024年同比增加1,036.58万元，同比增加12.83%，主要原因系子公司河南莱尔生产经营规模的扩大，公司增加备货，从而导致2025年末存货结存同比增加，2025年实现营业收入97,753.04万元，同比增长85.97%。

综上，受公司正常生产经营扩张影响，导致2026年一季度末存货结存有所增加。

2、与产销规模是否匹配

公司2025年度及2026年一季度分产品收入情况如下：

单位：万元

产品类型	2026年3月31日/2026年一季度			
	主营业务收入 (年化)	主营业务成本 (年化)	平均存货结存金额	存货周转次数
新能源电池集流体	84,223.93	73,408.46	6,112.48	12.01
功能胶膜类材料	20,195.68	12,952.12	2,094.94	6.18
功能胶膜类应用产品	14,159.44	11,365.57	1,801.28	6.31
其他产品	2,598.40	2,205.16	434.48	5.08
合计	121,177.45	99,931.31	10,443.17	9.57

注：1、上表中的主营业务收入及成本为2026年一季度数据*4，年化所得；

2、存货周转次数=主营业务成本/((期初存货+期末存货)/2)；

3、2026年1-3月的数据未经审计。

(续)

单位：万元

产品类型	2025年12月31日/2025年度			
	主营业务收入	主营业务成本	平均存货结存金额	存货周转次数
新能源电池集流体	55,756.90	49,217.75	4,151.77	11.85
功能胶膜类材料	20,049.07	13,646.08	2,183.64	6.25
功能胶膜类应用产品	17,735.24	13,976.60	2,099.61	6.66
其他产品	1,289.90	885.15	162.97	5.43
合计	94,831.11	77,725.58	8,597.99	9.04

由上表可知，公司 2025 年度及 2026 年一季度存货周转次数分别为：9.04、9.57，存货周转情况良好。

公司 2026 年 1 季度末在手订单情况如下：

单位：万元

产品类型	2026年3月31日结存	在手订单金额	在手订单覆盖率
新能源电池集流体	7,151.37	8,308.21	116.18%
功能胶膜类材料	2,194.39	1,039.05	47.35%
功能胶膜类应用产品	1,881.28	1,707.40	90.76%
其他产品	543.02	453.59	83.53%
合计	11,770.05	11,508.25	97.78%

注：2026 年 1-3 月的数据未经审计。

功能胶膜类材料订单覆盖率低于公司其他产品的订单覆盖率，主要是由于该产品主要原材料市场价格波动较大，公司为应对原材料价格波动，适当进行了材料储备，其他产品在手订单充足，与存货结存金额相匹配。

3、成本结转是否准确

详见本回复之“2、关于成本与供应商/一/（五）/2/（5）成本归集政策及依据”之说明，公司成本结转真实、准确，符合《企业会计准则第 1 号——存货》之要求。

二、中介机构核查过程与核查意见

（一）核查程序

1、获取公司存货 2025 年及 2026 年一季度存货结存明细，了解期末存货构成，并复核存货库龄的准确性；

2、获取公司存货跌价计提政策及测算过程，复核计算的准确性；

3、了解公司报告期内的销售情况、原材料和产品价格变动情况，获取公司 2026 年一季度末的在手订单数据，核查产销规模的匹配度；

4、了解公司成本结转核算方式，复核公司 2025 年度及 2026 年一季度成本计算单。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司结合自身经营情况，根据存货库龄及可变现净值的方式进行存货减值测试，存货跌价准备计提准确、充分；

2、公司存货增加主要受经营情况影响所致，结存规模具有合理性，且与公司产销规模相匹配，公司成本结转准确。

（此页无正文，为《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东莱尔新材料科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复》之签章页）



中国注册会计师：

赵亮

赵亮



中国注册会计师：

万秘

万秘



中国·武汉

二〇二六年六月二十九日



营业执照

统一社会信用代码

914201060819786608B



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”
了解更多登记、备案、许可、监管信息。

(副本)

5 - 1

名称 中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

出资额 肆仟壹佰玖拾万圆人民币

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2013年11月6日

执行事务合伙人 石文先、管云鸿、杨荣华

主要经营场所

湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17-18楼

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)



登记机关

2025年11月18日

证书序号：0017829

说明

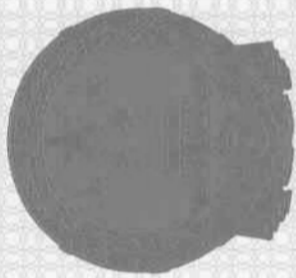
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



二〇一四年五月五日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称：中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：石文先

主任会计师：

经营场所：湖北省武汉市武昌区水果湖街道
中北路166号长江产业大厦17-18楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：42010005

批准执业文号：鄂财会发（2013）25号

批准执业日期：2013年10月28日



姓名	赵亮
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1984-10-14
Date of birth	
工作单位	中审众环会计师事务所
Working unit	(特殊普通合伙)广东分所
身份证号码	420104198410144310
Identity card No.	



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



赵亮 420100050549

年 月 日
/y /m /d

证书编号: 420100050549
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 06 月 19 日
Date of Issuance /y /m /d



姓名	王秘
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1989-07-07
Date of birth	
工作单位	中审众环会计师事务所
Working unit	(特殊普通合伙)广东分所
身份证号码	429004198907072642
Identity card No.	



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。

This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 420100051285
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2024 年 05 月 13 日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d