

安徽佳先功能助剂股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

安徽佳先功能助剂股份有限公司（以下简称“公司”或“佳先股份”）于近期收到北京证券交易所下发的《关于对安徽佳先功能助剂股份有限公司的年报问询函》（以下简称“《问询函》”），根据问询函相关要求，公司会同天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对问询函所提问题进行逐项核查落实，具体回复内容如下：

注：关于回复内容格式的说明：

格式	说明
黑体	年报问询函所列问题
宋体	公司对年报问询函所列问题的回复

以下除特别注明外，本回复币别均为人民币，数值若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1 关于固定资产、在建工程

你公司在建工程期末余额 856.79 万元，较期初减少 96.13%；固定资产期末余额 6.92 亿元，较期初增加 53.26%，上述变动主要是生物可降解材料功能助剂项目、二元酸酯项目、英特美电子材料中间体一期项目等由在建项目转入固定资产所致。年报显示，你公司主要产品 β-二酮、苯乙酮、硬脂酸盐、电子材料中间体的产能利用率分别为 57%、58%、46%、51%，产能利用率整体偏低。

你公司在建工程年产 700 吨电子材料中间体项目本期其他减少金额为 800.95 万元。

请你公司：

（1）分项列示本期由在建工程转入固定资产的具体项目、转固金额、转固时点及依据，说明相关项目是否已达到预定可使用状态，转固时点是否准确，是否存在延迟或提前转固

调节利润的情况。

(2) 列示在建工程中主要项目的施工方、设备采购方、结算政策，并说明与你公司是否存在关联关系，是否存在利益输送；列示本期转固项目的厂房建筑成本，包括总成本、单位成本及主要构成等，并对比市场情况说明建筑成本是否合理。

(3) 结合市场需求、在手订单、同行业产能利用率水平，说明相关在建项目转固后新增产能的消化情况，是否存在固定资产闲置及减值风险。

(4) 说明年产 700 吨电子材料中间体项目其他减少的原因及合理性。

请年审会计师说明对在建工程、固定资产执行的审计程序及获取的审计证据，并详细列示对在建工程、固定资产的盘点情况及盘点结论。

【公司回复】

一、分项列示本期由在建工程转入固定资产的具体项目、转固金额、转固时点及依据，说明相关项目是否已达到预定可使用状态，转固时点是否准确，是否存在延迟或提前转固调节利润的情况。

报告期内，公司在建工程转固定资产金额合计 25,040.77 万元，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	转固金额	转固时点	转固依据
年产 10000 吨二元酸酯项目	4,784.40	2025 年 12 月	公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时，依据安全监察部、工程技术部、生产管理部验收报告将在建工程转入固定资产
年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂一期项目	6,875.69	2025 年 12 月	
年产 700 吨电子材料中间体项目	13,380.68	2025 年 9 月	
合计	25,040.77		

(一) 年产 10000 吨二元酸酯项目

年产 10000 吨二元酸酯项目于 2022 年 12 月份开工建设，经过近一年多的工程建设，生产装置及其配套设施已完成施工，公司协同安装单位、监理单位完成设备、管道及系统的试压、试漏吹扫、仪表等联动调试。于 2024 年 6 月具备现场试车条件，车间试车采用分设备、从低负荷开始，负荷逐渐提升的投料方案，投料试车分 50%、80%、满负荷三个步骤进行。通过以上试生产，该产品部分指标低于合格标准，通过连续试产及工艺改造，2025 年 12 月，经公司安全监察部、工程技术部、生产管理部验收结果合格并出具《年产 10000 吨二元酸酯项目试生产验收报告》后达到预定可使用状态，将其转入固定资产核算。

(二) 年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂一期项目

年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂一期项目于 2023 年开工建设，经过一年多的工程建设，生产装置及其配套设施基本完成施工，公司协同安装单位、监理单位完成设备、管道及系统的试压、试漏吹扫、仪表等联动调试，于 2024 年 12 月具备现场试车条件，生产线试车采用分设备、从低负荷开始，负荷逐渐提升的投料方案，投料试车分 50%、80%、满负荷三个步骤进行。通过以上试生产，该产品部分指标低于合格标准，通过连续试产及工艺改造，2025 年 12 月，经公司安全监察部、工程技术部、生产管理部验收结果合格并出具《年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂项目（一期）试生产验收报告》后达到预定可使用状态，将其转入固定资产核算。

（三）年产 700 吨电子材料中间体项目

年产 700 吨电子材料中间体项目于 2023 年 7 月开工建设，2024 年底基本完成土建、生产储罐、反应釜等装置及配套设施建设。公司协同电仪安装单位、监理单位完成反应设备、管道、电气系统的试压及仪表联动调试。通过连续试产及工艺改造，2025 年 9 月，经公司安全环保部、工程技术部、生产部、设备管理部联合验收合格并出具《英特美公司年产 700 吨电子材料中间体项目整体验收报告》后，将年产 700 吨电子材料中间体项目整体正式转入固定资产核算。

综上，报告期内，公司在建工程项目已达到预定可使用状态，转固时点准确，不存在延迟或提前转固调节利润的情况。

二、列示在建工程中主要项目的施工方、设备采购方、结算政策，并说明与你公司是否存在关联关系，是否存在利益输送；列示本期转固项目的厂房建筑成本，包括总成本、单位成本及主要构成等，并对比市场情况说明建筑成本是否合理。

（一）列示在建工程中主要项目的施工方、设备采购方、结算政策，并说明与你公司是否存在关联关系，是否存在利益输送；

2025 年度，公司在建工程主要项目为二元酸酯项目、可降解材料项目、年产 700 吨电子材料中间体项目。在建工程中主要项目的具体情况如下：

项目	主要设备供应商/ 施工方	采购内容	结算政策	是否为关联方
二元酸酯项目	山东军辉建设集团有限公司	安装工程施工方	根据工程形象进度，按合同完成合格工程量按月支付，具体为发包人收到承包人经监理单位 和发包人代表及跟踪审计单位审核签字后认可的工程量报表之日起 14 天内支付本部分工程价款的 70%；工程验收通过，并在完成工程备案及提交工程结算审计后付至合同价款（不包括预留金）的 90%。在完成工程结算审计后付至审定金额的 97%，剩余 3%工程款为工程质量保证金，待缺陷责任期满后一次性付清（无息）。	否
	华汇建设集团有限公司	3#车间改建工程施工	根据工程形象进度，按合同完成合格工程量按月支付，具体为发包人收到承包人经监理单位 和发包人代表及跟踪审计单位审核签字后认可的工程量报表之日起 14 天内支付本部分工程价款的 70%；工程验收通过，并在完成工程备案及提交工程结算审计后付至合同价款（不包括预留金）的 90%。在完成工程结算审计后付至审定金额的 97%，剩余 3%工程款为工程质量保证金，待缺陷责任期满后一次性付清（无息）。	否
	山东中盛药化设备有限公司	酯化塔及精馏塔系统、非标设备	合同签订后，30%预付款与银行保函相抵，不再支付预付款；设备全部运到需方指定地点，经 现场交接验收合格，在卖方提供全额合同价款正规发票（13%增值税专用发票），并经审核无误后 28 天内，支付给卖方金额为合同价款的 80%；在设备全部安装调试达到设计技术要求完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核 无误后 28 日内，向卖方支付合同价款的 15%。质保期至少 1 年，质保期到后 5 个工作日内办理（无息）5%质保金。	否

项目	主要设备供应商/ 施工方	采购内容	结算政策	是否为关联方
	山东程明化工设备有限公司	搪玻璃设备	合同签订后, 30%预付款与履约保证金相抵, 不再支付预付款; 设备全部运到需方指定地点, 经现场交接验收合格, 在卖方提供全额合同价款正规发票 (13%增值税专用发票), 并经审核无误后 2 周内, 支付给卖方金额为合同价款的 85%; 在设备全部安装调试达到设计技术要求完毕后, 买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内, 向卖方支付合同价款的 10%。余下 5%为质保金, 质保期到后 5 个工作日内办理退还 (无息) 5%质保金。	否
	南京寿旺机械设备有限公司	真空上料系统	合同签订后, 30%预付款与履约保证金相抵, 不再支付预付款; 设备全部运到需方指定地点, 经现场交接验收合格, 在卖方提供全额合同价款正规发票 (13%增值税专用发票), 并经审核无误后 28 天内, 支付给卖方金额为合同价款的 80%; 在设备全部安装调试达到设计技术要求完毕后, 买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内, 向卖方支付合同价款的 15%。余下 5%为质保金, 质保期到后 5 个工作日内付款。	否
可降解材料 项目	山东军辉建设集团有限公司	施工总承包	根据工程形象进度, 以完成合同合格工程量按季度支付, 具体为发包人收到承包人经监理单位和发包人代表及跟踪审计单位审核签字后认可的工程量报表之日起 14 天内支付本部分工程价款的 80%; 工程验收通过, 并在完成工程备案及提交工程结算审计后付至合同价款 (不包括预留金) 的 80%; 在完成工程结算审计后付至审定金额的 97%, 剩余 3%工程款为工程质量保证金, 待缺陷责任期满后一次性付清 (无息)。	否
	浙江天蓝环保技术股份有限公司	喷淋塔吸收装置及 VOCS 吸附回收装置	合同生效后, 向卖方支付合同价的 30%作为预付款; 卖方按合同约定交付全部合同设备后, 买方在收到卖方提供的 13%增值税发票并经审核无误后 28 日内, 向卖方支付合同价格的 50%; 在设备全部安装调试完毕后, 买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内, 向卖方支付合同价格的 20%; 履约保证金作为质保金, 质保期满后一次性退还 (无息)。	否

项目	主要设备供应商/ 施工方	采购内容	结算政策	是否为关联方
	浙江中控系统工程 有限公司	自控系统	合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提供的 13%增值税发票并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 50%；在设备全部安装调试完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 20%；履约保证金作为质保金，质保期满后一次性退还(无息)。	否
	江苏沃德托普热力 科技有限公司	氯化钠 MVR 蒸发结晶 装置	合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提供的 13%增值税专用发票并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 50%；在设备全部安装调试完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 20%；履约保证金作为质保金，质保期满后一次性退还(无息)。	否
	常州德尔松压力容 器有限公司	非标设备	合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提供的 13%增值税发票并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 50%；在设备全部安装调试完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 20%；履约保证金作为质保金，质保期满后一次性退还(无息)。	否
年产 700 吨 电子材料中 间体项目	中国化学工程第十 一建设有限公司	施工总承包	根据工程形象进度，以完成合同合格工程量按季度支付，具体为发包人收到承包人经监理单位和发包人代表及跟踪审计单位审核签字后认可的工程量报表之日起 14 天内支付本部分工程价款的 80%(承包人开具税率 9%的工程类增值税专用发票)；工程验收通过，并在完成工程备案及提交工程结算审计后付至合同价款(不包括预留金)的 90%；在完成工程结算审计、发票(即与结算审计金额一致的工程类增值税专用发票)齐全，并取得建设工程档案接收和移交证明书后付至审定金额的 97%，剩余 3%工程款为工程质量保证金，待缺陷责任期满后一次性付清(无息)。	否

项目	主要设备供应商/ 施工方	采购内容	结算政策	是否为关联方
	杭州和利时自动化 有限公司	自控仪表系统采购	承兑汇票或银行转账支付，合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定将全部设备交付甲方指定地点并经甲方核对设备数量和外观检测无误后买方在收到卖方提供的 13%增值税专用发票并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 50%；在设备全部安装调试验收完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 20%；履约保证金作为质保金，质保期满后一次性退还(无息)。	否
	常州德尔松压力容器有限公司	非标钢质设备	合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提供的 13%增值税发票并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 30%；在设备全部指导安装调试完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 35%，同时退还卖方履约保证金；剩余 5%尾款作为质保金，质保期满后一次性支付(无息)。	否
	江苏新坝电气集团有限公司	配电柜设备	合同生效后，买方在收到卖方开具的注明应付预付款金额的财务收据正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付签约合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提交的下列全部单据并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 60%；在设备全部安装调试完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 5%；剩余合同价格的 5%作为质保金，在质保期满后一次性退还。(无息)。	否
	威鹏晟（山东）机械有限公司	螺杆真空泵、罗茨螺杆真空机组	承兑汇票或银行转账支付，合同生效后，买方向卖方支付合同总价的 30%作为预付款；卖方按合同约定生产完成全部设备后，买方在收到卖方提供的 13%增值税发票并经审核无误，买方向卖方支付合同价格的 30%，卖方收到上述货款后三个工作日内安排发货；在设备全部指导安装调试完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本	否

项目	主要设备供应商/ 施工方	采购内容	结算政策	是否为关联方
			一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 35%，同时退还卖方履约保证金；剩余 5% 尾款作为质保金，质保期满后一次性支付。	
	浙江天蓝环保技术股份有限公司	RTO 系统设备采购	承兑汇票或银行转账支付，合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定将全部设备交付甲方指定地点并经甲方核对设备数量和外观检测无误后，买方在收到卖方提供的 13%增值税发票并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 50%；在设备全部安装调试验收完毕后，买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 20%；履约保证金作为质保金，质保期满后一次性退还(无息)。	否
	青岛康景辉环境科技集团有限公司	三效蒸发系统设备采购	银行承兑汇票或银行转账支付，合同生效后，向卖方支付合同价的 30%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提供的 13%增值税发票为合同总额 80%，并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 50%；在设备全部安装调试完毕后，卖方提供 13%增值税发票为合同总额 20%，买方在收到卖方开具的发票以及提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后 28 日内，向卖方支付合同价格的 20%；履约保证金作为质保金，质保期满后一次性退还(无息)。	否

公司建立了覆盖招标需求提报、开标评标、中标公示、合同签署、档案留存全链条标准化管控体系，严格按照公司招投标管理制度遴选确定在建工程主要项目的施工方、设备采购方。公司各项目施工方、设备采购方均以公开招标为主要遴选方式，招标流程完整、程序公正、信息透明，相关交易均按照市场化公允定价执行，不存在利益输送情况。

(二) 列示本期转固项目的厂房建筑成本，包括总成本、单位成本及主要构成等，并对比市场情况说明建筑成本是否合理。

1、年产 10000 吨二元酸酯项目

年产 10000 吨二元酸酯项目厂房由公司原 3#厂房改造，非新建厂房，本期未发生厂房建筑成本。

2、年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂一期项目

年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂一期项目本期转固房屋构筑物 2,296.41 万元，其中厂房建筑成本 1,239.06 万元。化工行业厂区建（构）筑物区别于普通民用及工业建筑，为满足化工介质输送、大型设备承载、防爆防腐等特殊生产要求，资产原值不仅涵盖房屋本体造价，还包含与生产不可分割的配套构筑物，如工艺管廊、地下线缆管网、大型钢框架支撑结构、设备基础、防腐地坪、防渗围堰、防爆围护结构等专项工程支出。上述附属设施与建筑主体物理相连、功能不可分割，共同服务于整套化工生产流程，无法单独拆分使用。可降解材料项目厂房建筑成本、单位成本具体情况如下：

项目	建筑面积（㎡）	建筑成本（万元）	单位成本（万元/㎡）
6#车间	3,770.19	904.60	0.24
控制室、成品仓库等其他构筑物	1,663.06	334.46	0.20
合计	5,433.25	1,239.06	0.23

3、年产 700 吨电子材料中间体项目

年产 700 吨电子材料中间体项目本期转固房屋构筑物 12,211.47 万元，其中厂房建筑成本 4,848.99 万元。鉴于对电子化学品建筑物全套更加严格的建设要求，包括甲类危化生产区、甲类化学品库、废液收集间、普通洁净生产区、分防火分区；且要求建筑同时满足防爆抗爆、洁净无尘、强腐蚀防渗、防静电防雷、危化专项消防多重强制规范，结构、装修、机电、消防均远超常规工业厂房标准，因此整体建筑物及构筑物成本显著增加。年产 700 吨电子材料中间体项目厂房建筑成本、单位成本具体情况如下：

项目	建筑面积（㎡）	建筑成本（万元）	单位成本（万元/㎡）
3#车间厂房	4,773.77	1,212.68	0.25
仓库	5,073.85	1,013.96	0.20
动力中心	3,679.61	750.01	0.20
综合楼	3,857.13	603.55	0.16
污水处理站	285.48	543.64	1.90

项目	建筑面积（㎡）	建筑成本（万元）	单位成本（万元/㎡）
五金机修、控制中心、消防泵房及其他构筑物	2,910.46	725.15	0.25
合计	20,580.30	4,848.99	0.24

注：污水处理站建单位建筑成本偏高，主要系化工行业废水处理特殊性所致，其防渗防漏标准极高且须配置多级处理构筑物，同时须配套建设污泥脱水间、中水回用及臭气处置等辅助系统，建筑面积有限但投资密度远高于普通厂房。

4、市场情况

经查询公开信息，蚌埠市液力机械有限公司、蚌埠高科城市建设集团有限公司投资项目平均建筑成本情况如下：

公司名称	项目名称	建筑面积（㎡）	项目投资（万元）	单位成本（万元/㎡）	信息来源
蚌埠液力机械有限公司	蚌埠液力机械有限公司扩建及智能制造基地建设项目	46,270.00	10,000.00	0.22	招标公告 GN2025-07-7002
蚌埠高科城市建设集团有限公司	蚌埠高新区电子科创示范基地 EPC 项目	66,364.32	19,211.19	0.29	蚌埠市公共资源交易平台

综上，公司报告期转固项目厂房平均建筑成本分别为 0.23 万元/㎡、0.24 万元/㎡，与市场情况相比，公司厂房平均建筑成本合理，无重大差异。

三、结合市场需求、在手订单、同行业产能利用率水平，说明相关在建项目转固后新增产能的消化情况，是否存在固定资产闲置及减值风险。

（一）年产 15000 吨生物可降解材料功能助剂一期项目

1、市场需求情况

生物可降解材料功能助剂产品被广泛应用于生物可降解材料(PBS、PBAT)、锂电池正极材料等领域。截至 2025 年，全球 PBS（包括其共聚酯 PBAT）年产能已突破 450 万吨，市场规模预计达到约 120 亿美元，预计到 2030 年，全球 PBS 类材料的总需求量有望达到 650 万吨，市场规模冲击 300 亿美元（数据来源：全球环保研究网《全球 PBS 行业技术与市场分析报告》）。2025 年中国正极材料总体出货量达到 498.7 万吨，同比增长 51.5%（数据来源：电池百人会-电池网）。综上，随着下游生物可降解材料(PBS、PBAT)、锂电池正极材料等市场空间的不断扩大，该项目产品市场需求有望随之提升。

2、在手订单情况

截至 2026 年 3 月末，公司钛酸正丁酯产品有效订单 155.20 吨，订单金额 223.63 万元。客户涉及绝缘漆、增塑剂、锂电池正极材料等领域。鉴于该产品价格受原油、供需等多重因素影响，市场价格波动幅度较大，下游客户大多采用按需即时下单的采购策略，不存在大规模提前签单的情形，客户订单短期化、碎片化。

3、同行业产能利用率

根据键邦股份 2025 年度报告显示，键邦股份钛酸酯系列产品产能利用率 69.69%，产能利用率维持健康水平。公司生物可降解材料功能助剂一期项目设计产能 6500 吨/年，于 2025 年底转固，正处于产能爬坡期，投产初期产线设备调试、工艺优化、客户批量认证，产能相对较低，爬坡结束后产能利用率有望稳定至行业合理区间。

综上所述，该产品所处行业发展前景较好，下游需求持续释放。由于公司当前处于产能爬坡期初期，产能利用率相对较低，在手订单规模有限。后续公司将逐步提升产能利用率，加大市场开拓力度，提升项目经济效益，该项目不存在固定资产长期闲置和减值风险。

（二）年产 10000 吨二元酸酯项目

1、市场需求情况

二元酸酯可应用于水性汽车涂料、船舶涂料、集装箱涂料、木器涂料、卷材涂料等领域，在水性涂料中主要作为成膜助剂，核心优势在于无毒低味、低 VOC、成膜效果好。从政策端看，2025 年新国标 GB/T 38923-2025 对 VOC 含量提出更严格限制，水性涂料替代溶剂型涂料是发展趋势，低 VOCs 成膜助剂需求刚性增长。根据百谏方略（DIREsearch）的深入调查研究，2025 年全球二元酸酯市场规模将达到 6 亿美元，预计 2032 年达到 10.50 亿美元，年均复合增长率（CAGR）为 8.32%，市场需求增长态势较好。

2、在手订单情况

截至 2026 年 3 月末，公司二元酸酯在手有效订单 708.70 吨，订单金额：1,116.41 万元，客户主要涉及橡胶降粘剂、成膜助剂、净味低温成膜助剂等领域。鉴于该产品价格受原油、供需等多重因素影响，市场价格波动幅度较大，导致下游客户大多采用按需即时下单的采购策略。

3、同行业产能利用率

根据元利科技 2025 年度报告显示，元利科技二元酸二甲酯项目产能利用率 119.77%，处于高位乃至超负荷状态，反映出该产品需求旺盛。公司二元酸酯项目设计产能 10000 吨/年，投产初期爬坡阶段负荷阶段性偏低，中长期依托稳定的在手订单、旺盛的市场需求，有望将产能利用率稳定于行业合理区间。

综上，二元酸酯项目下游市场需求持续增长、政策驱动效应明显，同行业产能利用率处于高位，在手订单具备良好的可执行性，该项目不存在固定资产长期闲置和减值风险。

（三）年产 700 吨电子材料中间体项目

1、市场需求情况

光刻胶是微细加工技术的关键性材料，通过光化学反应将微细图形从掩模版转移至待加工基片。根据 TECHCET 发布的《2025-2026 年光刻关键材料报告》，未来 5 年全球光刻材料市场规模将以 5.7% 的复合年增长率增长，到 2029 年市场规模将超过 63.5 亿美元，主要受益于晶圆开工量提升以及先进制程节点光刻层数增加。近年来，在政策支持下，我国光刻胶产业开始加速发展，为国内光刻胶原料生产企业带来了重要发展机遇。公司产品对乙酰氧基苯乙烯作为光刻胶的单体，未来发展前景较好。

三嗪紫外线吸收剂包括 UV-1164、UV-1577 和三嗪-5 等主要产品，根据 Research and Markets 发布的《Triazine UV Absorber Global Market》，预计到 2025 年全球三嗪紫外线吸收剂市场将达到约 4-4.5 亿美元，预计到 2030 年复合年增长率（CAGR）为 6.5%-8.5%，反映了关键应用领域需求的不断增长以及新兴市场对先进紫外线防护解决方案的广泛采用。公司的三嗪类紫外吸收剂产品具有优良的抗紫外线性能及耐热升华性、耐洗涤性、耐气体褪色性和机械性能保持性，是高性能显示器添加剂、化妆品添加剂主要原料之一，具有广阔的市场应用场景。

2、在手订单情况

公司前期签署的 300 吨光刻胶单体订单，截至 2025 年年末已交付 201 吨，目前客户已排产剩余订单使用计划。其他新开发客户已陆续发出公斤级产品验证，其中客户 A 完成验证并签订 9 吨订单，进行中试验证。

3、同行业产能利用率

公司光刻胶单体主要用于合成半导体光刻胶。鉴于光刻胶单体的同行业数据难以获取，以下下游光刻胶企业的产能利用率进行分析。具体如下：

彤程新材 2025 年度报告显示，其上海彤程电子工厂已形成 1000 吨/年半导体光刻胶产能，2025 年前三季度半导体光刻胶产量 141 吨，对应年化产能利用率约 18.80%。南大光电在互动平台表示，其 ArF 光刻胶现有产能 50 吨/年，根据客户订单情况安排生产，未达到满产状态。公司年产 700 吨电子材料中间体项目中光刻胶单体设计产能 500 吨/年，投产初期爬坡阶段产能利用率偏低。由此可见，国内半导体光刻胶企业整体处于产能低位爬坡阶段，主要受制于光刻胶配方复杂、技术壁垒高、认证周期长等因素影响。

公司年产 700 吨电子材料中间体项目中紫外线吸收剂设计产能 200 吨/年，鉴于公司紫外线吸收剂产品属于细分赛道，当前尚未查询到公开披露该细分品类产能利用率的相关统计数据。

综上所述，该项目产品所处行业发展前景较好，下游需求持续释放。由于公司当前处于产能爬坡期初期，产能利用率相对较低，在手订单规模有限。后续公司将逐步提升产能利用率，加大市场开拓力度，提升项目经济效益，该项目不存在固定资产长期闲置和减值风险。

四、说明年产 700 吨电子材料中间体项目其他减少的原因及合理性。

报告期内，公司年产 700 吨电子材料中间体项目在建工程其他减少 800.95 万元，主要项目如下：

项目	金额（万元）
结转试生产产品成本	739.27
退回无需安装的设备	57.95
其他	4.73
合计	800.95

公司在建工程其他减少主要系上述试生产产品完工转入存货所致，公司年产 700 吨电子材料中间体项目在试生产阶段产出的光刻胶单体、三嗪类紫外吸收剂产品，在生产完工后符合存货确认条件，公司将其确认为存货（计入库存商品），相应结转金额计入存货成本。该处理符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定，在建工程其他减少具有合理性。

问题 2 关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 5.42 亿元，同比减少 10.84%；归属于上市公司股东的净利润-210.58 万元，由盈转亏；经营活动产生的现金流量净额-1,943.43 万元，已连续 2 年为负；经审计后利润总额为-536.93 万元，与业绩快报差异幅度为-19.19%。

年报披露，你公司通过向终端客户销售和向贸易商销售相结合的方式实现产品销售。分产品看，你公司本期硬脂酸盐实现收入 3.09 亿元、同比减少 11.28%，毛利率为 9.60%、同比增加 2.56 个百分点；电子材料中间体实现收入 4,397.51 万元、同比增长 33.90%，毛利率为 19.13%、同比增加 2.98 个百分点；β-二酮类产品实现收入 1.47 亿元、同比减少 15.70%，毛利率为 17.51%、同比减少 7.17 个百分点。

请你公司：

(1) 结合行业发展趋势、主要产品和原材料价格走势、同行业可比公司经营情况等，量化分析 2025 年营业收入大幅下滑、净利润由盈转亏的具体原因，以及公司经营活动现金流量净额连续 2 年为负的原因。

(2) 结合主要调整科目及调整原因，说明经审计后利润总额与业绩快报差异较大的原因。

(3) 按产品类别列示最近 3 年直接向终端客户销售和通过贸易商销售的收入金额及销售占比、最近 3 年前五大贸易商的名称及销售金额，说明直接销售和通过贸易商销售的收入确认政策及结算政策，如两种销售模式在收入确认及货款结算上存在重大差异，请说明差异原因。

(4) 详细分析各产品毛利率波动的具体原因，结合原材料价格走势、产品售价变动、成本构成变化等，说明 β -二酮及苯乙酮毛利率大幅下滑、硬脂酸盐及电子材料中间体毛利率上升的原因及合理性，与同行业可比公司趋势是否一致。

请年审会计师详细说明对收入、成本所执行的审计程序、获取的审计证据，包括但不限于函证的金额、比例、回函情况以及截止性测试情况等。

【回复】

【公司回复】

一、结合行业发展趋势、主要产品和原材料价格走势、同行业可比公司经营情况等，量化分析 2025 年营业收入大幅下滑、净利润由盈转亏的具体原因，以及公司经营活动现金流量净额连续 2 年为负的原因。

(一) 结合行业发展趋势、主要产品和原材料价格走势、同行业可比公司经营情况等，量化分析 2025 年营业收入大幅下滑、净利润由盈转亏的具体原因

2025 年度营业收入、净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额
营业收入	54,201.71	60,791.10	-6,589.39
毛利润	5,732.48	7,111.12	-1,378.64
净利润	-260.50	1,113.11	-1,373.61

2025 年度公司营业收入较 2024 年度下降 6,589.39 万元，主要系下游终端需求减少、市场竞争激烈同时公司主动淘汰低毛利订单综合影响所致。2025 年度公司净利润较 2024 年度下降 1,373.61 万元，主要系本期收入大幅下滑，使得公司毛利润较 2024 年度减少

1,378.64 万元，具体分析如下：

1、行业发展趋势

当下，行业呈现产品性能优化、环保标准提升的发展态势。同时，全球各国环保法规日益严格，如欧盟（EU）2023/923 规定限制 PVC 聚合物和共聚物制品中的铅含量低于 0.1%，同时我国也出台多项政策限制含铅、镉等重金属稳定剂使用，大力推广环保型 PVC 稳定剂，有力推动市场需求增长。根据 IMARC Group 预估，到 2024 年全球 PVC 稳定剂市场规模为 45.8 亿美元。据 Mordor Intelligence 数据，2025-2030 年全球 PVC 稳定剂市场消费量从 154 万吨预计增长至 189 万吨，年复合增长率为 4.2%，其中环保型占比持续提升。预计 2025-2033 年，全球环保 PVC 稳定剂市场规模将以 4.66% 的年复合增长率增长，到 2033 年有望达 69.3 亿美元。

2、主要产品和原材料价格走势

公司主要产品为硬脂酸盐、β-二酮类产品、电子材料中间体和苯乙酮，报告期，公司主要产品销售收入和占比按类别列示情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		同比变动	
	收入	占比	收入	占比	金额	比例
硬脂酸盐	30,892.31	58.61%	34,818.32	58.22%	-3,926.01	-11.28%
β-二酮类产品	14,685.48	27.86%	17,420.47	29.13%	-2,734.99	-15.70%
电子材料中间体	4,397.51	8.34%	3,284.23	5.49%	1,113.28	33.90%
苯乙酮	2,734.59	5.19%	4,279.02	7.16%	-1,544.43	-36.09%
合计	52,709.89	100.00%	59,802.04	100.00%	-7,092.15	-11.86%

公司 2025 年度主营业务收入较 2024 年度减少 7,092.15 万元，其中硬脂酸盐收入减少 3,926.01 万元，β-二酮类产品收入下降 2,734.99 万元。因此，主要产品和原材料价格走势主要针对硬脂酸盐、β-二酮类产品展开分析。

（1）产品销量、销售单价变动

报告期内，主要产品销量、销售单价变动情况如下：

单位：吨、元/吨

项目	销量			销售单价		
	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年度	2024 年度	变动比例
硬脂酸盐	29,271.59	35,592.34	-17.76%	10,553.68	9,782.53	7.88%

项目	销量			销售单价		
	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年度	2024 年度	变动比例
β-二酮类产品	4,690.58	5,027.57	-6.70%	31,308.45	34,649.88	-9.64%

如上表所示，受行业竞争加剧影响，公司主要产品销量均呈下降趋势，具体分析如下：

① 硬脂酸盐

2025 年度，公司硬脂酸盐营业收入同比下降 11.28%，核心因素为销量同比下滑 17.76%，下游终端需求减少、市场竞争激烈同时公司主动淘汰低毛利订单影响所致。受益于原材料硬脂酸 1840 采购均价同比上涨 7.40%，公司依托成熟的原料比价锁价机制及售价联动调价机制，同时通过优化产品结构，高附加值产品销售占比提升，推动综合销售单价增长 7.88%。

注：硬脂酸 1840 型号为硬脂酸盐的原料；硬脂酸 1865 型号为 β-二酮的原料。

② β-二酮类产品

2025 年度，下游需求低迷及行业竞争加剧导致 β-二酮类产品销量下降 6.70%，销售单价随行就市下调 9.64%。

（2）原材料价格变动

公司产品涉及的原材料主要有硬脂酸、甲醇钠、乙苯、苯甲酸，2025 年公司上述主要原材料占当期生产成本的比重较大，超过 50%。公司主要原材料价格变动情况如下：

单位：元/吨

项目	采购单价		
	2025 年度	2024 年度	变动比例
硬脂酸 1840	8,313.27	7,740.71	7.40%
甲醇钠	10,862.09	10,633.20	2.15%
乙苯	6,066.52	7,250.71	-16.33%
苯甲酸	4,841.12	5,705.95	-15.16%

2025 年度，乙苯、苯甲酸采购价格同比下降明显，主要受国际原油价格波动及下游需求疲软影响；硬脂酸 1840 采购价格同比上涨 7.40%，主要受上游棕榈油价格波动及进口供应紧张影响；甲醇钠采购价格同比上涨 2.15%，整体保持平稳，主要系其上游原料甲醇价格波动有限，价格调整幅度较小。

3、同行业可比公司经营情况

结合公司主营业务、业务领域及业务可比性等方面，公司选取键邦股份、汉维科技和华明泰作为可比公司，对比分析如下：

单位：万元

公司简称	营业收入			净利润		
	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年度	2024 年度	变动比例
键邦股份	61,879.27	67,269.21	-8.01%	13,584.30	15,766.81	-13.84%
汉维科技	61,498.80	58,715.45	4.74%	476.94	1,879.68	-74.63%
华明泰	77,397.87	53,579.05	44.46%	316.03	1,298.16	-75.66%
佳先股份	54,201.71	60,791.10	-10.84%	-260.5	1,113.11	-123.40%

注：数据来源于上述公司相关年度报告

2025 年度，同行业可比公司键邦股份营业收入同比减少 8.01%，净利润同比减少 13.84%；汉维科技营业收入同比增长 4.74%，净利润同比减少 74.63%；华明泰营业收入同比增长 44.46%，系非危险化学品助剂板块销售收入增加所致，净利润同比减少 75.66%。同行业公司普遍面临增收不增利或收入利润同步下滑的局面。公司营业收入降幅及净利润降幅较同行业偏大，主要系公司正处于新老产品结构调整阶段，传统硬脂酸盐和 β -二酮类产品受行业竞争加剧冲击明显，而电子材料中间体等新产品尚处于产能爬坡和市场拓展初期，规模效应尚未充分显现，综合导致经营业绩阶段性承压。

综上，公司主要产品销量降低，营业收入大幅下滑、毛利润显著缩减，导致公司净利润由盈转亏。公司将通过持续优化产品结构、深化降本增效、加快高附加值产品市场拓展等措施，逐步改善经营质量，提升盈利能力。

（二）公司经营活动现金流量净额连续 2 年为负的原因

公司 2024 年度、2025 年度经营性现金流量主要项目变动如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	50,549.70	42,148.65
收到的税费返还	774.24	804.97
收到其他与经营活动有关的现金	968.40	789.26
经营活动现金流入小计	52,292.35	43,742.89
购买商品、接受劳务支付的现金	46,405.75	43,573.56
支付给职工以及为职工支付的现金	5,218.50	4,952.43
支付的各项税费	931.26	682.60
支付其他与经营活动有关的现金	1,680.26	1,024.69
经营活动现金流出小计	54,235.78	50,233.27

项目	2025 年度	2024 年度
经营活动产生的现金流量净额	-1,943.43	-6,490.38

2024 年度、2025 年度经营性现金流量净额连续两年为负数主要原因如下：

1、受电子材料行业特性影响，公司产品终端客户验证周期较长，应收账款余额较大且回款周期较长；

2、公司积极进行销售项目储备，导致暂未形成收入的存货及预付账款增加较快，进而导致购买商品、接受劳务支付的现金增加较多；

3、公司部分客户以票据形式支付货款，而部分供应商由于其行业结算模式要求现金结算，公司对部分票据进行贴现。2025 年度公司票据贴现合计 18,112.58 万元，其中承兑银行为非 6+9 银行的票据贴现额 2,187.75 万元。结合票据信用及贴现业务实质，公司划分现金流量列报类别：6+9 银行票据贴现归属于经营活动现金流；非 6+9 银行票据贴现具备融资属性，对应现金流入计入收到其他与筹资活动有关的现金，不纳入经营活动产生的现金流量核算。

以上原因综合导致公司经营活动现金流量净额连续两年为负。

二、结合主要调整科目及调整原因，说明经审计后利润总额与业绩快报差异较大的原因。

公司本期业绩快报利润总额为-450.47 万元，与年报披露的利润总额-536.93 万元差异-86.46 万元，差异率 19.13%，主要变动原因为：

主要调整项目	影响利润金额 (万元)	调整原因
业绩快报利润总额	-450.47	
主要调整项目：		
营业成本	-169.79	主要为公司补提固定资产折旧 146.70 万元。
管理费用	61.01	根据期后奖金发放情况进行调整。
其他收益	24.76	与资产相关的政府补助，本期摊销计入其他收益。
其他调整小计	-2.43	
调整合计	-86.46	
调整后利润总额	-536.93	

三、按产品类别列示最近 3 年直接向终端客户销售和通过贸易商销售的收入金额及销售占比、最近 3 年前五大贸易商的名称及销售金额，说明直接销售和通过贸易商销售的收入确认政策及结算政策，如两种销售模式在收入确认及货款结算上存在重大差异，请说明差异原因。

（一）按产品类别列示最近 3 年直接向终端客户销售和通过贸易商销售的收入金额及销售占比

单位：万元

项目	销售模式	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
β 二酮类产品	终端客户销售	8,627.33	16.37%	11,232.97	18.78%	11,764.70	22.06%
	贸易商销售	6,058.15	11.49%	6,187.50	10.35%	5,671.33	10.63%
	小计	14,685.48	27.86%	17,420.47	29.13%	17,436.03	32.69%
苯乙酮产品	终端客户销售	480.44	0.91%	108.92	0.18%		
	贸易商销售	2,254.15	4.28%	4,170.10	6.97%	1,890.82	3.55%
	小计	2,734.59	5.19%	4,279.02	7.16%	1,890.82	3.55%
硬脂酸盐类	终端客户销售	29,716.66	56.38%	32,652.83	54.60%	32,460.64	60.87%
	贸易商销售	1,175.65	2.23%	2,165.49	3.62%	1,543.14	2.89%
	小计	30,892.31	58.61%	34,818.32	58.22%	34,003.78	63.76%
电子材料中间体	终端客户	1,439.22	2.73%	1,293.81	2.16%		
	贸易商	2,958.29	5.61%	1,990.41	3.33%		
	小计	4,397.51	8.34%	3,284.22	5.49%		
合计		52,709.89	100.00%	59,802.03	100.00%	53,330.63	100.00%

由上表可见，报告期内，公司主营业务主要通过直销向终端客户开展，并以通过贸易型客户（以下简称“贸易商”）销售作为辅助。公司在 2025 年度、2024 年度、2023 年度向贸易商销售的收入金额分别为 12,446.24 万元、14,513.50 万元、9,105.29 万元，分别占当期主营业务收入的 23.61%、24.27%、17.07%。

（二）最近 3 年前五大贸易商的名称及销售金额

序号	客户名称	主要产品类型	销售金额 (万元)	占销售总额 比例 (%)
2025 年度				
1	南京杰运医药科技有限公司	电子材料中间体	2,958.29	5.46%
2	上海诺伊恰纳科技发展有限公司	苯乙酮、β-二酮	1,621.51	2.99%
3	宁波盛世华美进出口有限公司	β-二酮	1,558.90	2.88%
4	南京乐普仕化工有限公司	β-二酮	1,299.15	2.40%
5	南京兰亚化工有限公司	β-二酮	600.55	1.11%
合计			8,038.40	14.83%
2024 年度				
1	南京杰运医药科技有限公司	电子材料中间体	1,990.41	3.27%
2	上海诺伊恰纳科技发展有限公司	苯乙酮、β-二酮	2,977.46	4.90%
3	南京乐普仕化工有限公司	β-二酮	1,064.39	1.75%
4	宁波盛世华美进出口有限公司	β-二酮	1,014.25	1.67%
5	张家港保税区凯诺德进出口有限公司	苯乙酮	608.37	1.00%
合计			7,654.88	12.59%
2023 年度				
1	南京杰运医药科技有限公司	电子材料中间体	2,095.22	3.90%
2	宁波盛世华美进出口有限公司	β-二酮	899.29	1.67%
3	南京乐普仕化工有限公司	β-二酮	723.95	1.35%
4	上海诺伊恰纳科技发展有限公司	苯乙酮、β-二酮	535.2	1.00%
5	南京兰亚化工有限公司	β-二酮	529.42	0.99%
合计			4,783.08	8.91%

（三）说明直接销售和通过贸易商销售的收入确认政策及结算政策，如两种销售模式在收入确认及货款结算上存在重大差异，请说明差异原因

报告期内，公司直接销售与贸易商销售收入确认政策和结算政策如下：

客户类型	公司名称	收入确认	结算周期
终端客户	江苏汉光实业股份有限公司	签收确认	60 天
	徐州博康信息化学品有限公司	签收确认	60 天
	山东省临沂市三丰化工有限公司	签收确认	30 天
	阿登尼斯开米森添加剂（浙江）有限公司	签收确认	60 天
	浙江杰上杰新材料股份有限公司	签收确认	30 天
贸易商客户	南京杰运医药科技有限公司	签收确认	90 天
	上海诺伊恰纳科技发展有限公司	签收确认	30 天
	宁波盛世华美进出口有限公司	签收确认	款到发货
	南京乐普仕化工有限公司	签收确认	30 天
	南京兰亚化工有限公司	签收确认	款到发货

注：对南京杰运医药科技有限公司销售的产品须经终端客户验证通过

公司与贸易商之间业务均为买断式销售模式，公司根据合同约定将产品运送至客户指定地点，经双方核对，签收后确认收入。报告期内，公司贸易商客户的结算政策可分为款到发货、货到付款、按一定信用期结算，其中主要方式为款到发货和货到付款，贸易商结算政策与直接销售终端客户基本一致，不存在明显差异。

四、详细分析各产品毛利率波动的具体原因，结合原材料价格走势、产品售价变动、成本构成变化等，说明 β -二酮及苯乙酮毛利率大幅下滑、硬脂酸盐及电子材料中间体毛利率上升的原因及合理性，与同行业可比公司趋势是否一致。

公司主要产品包括 β -二酮、苯乙酮、硬脂酸盐及电子材料中间体。2025 年各产品毛利率变动情况如下表：

分产品	2025 年度	2024 年度	变动
β -二酮	17.51%	24.68%	-7.17%
苯乙酮	4.79%	16.59%	-11.80%
硬脂酸盐	9.60%	7.04%	2.56%
电子材料中间体	19.13%	16.15%	2.98%

报告期内，公司主要产品 β -二酮、苯乙酮毛利率分别下降 7.17、11.80 个百分点，电子材料中间体、硬脂酸盐毛利率分别上涨 2.98、2.56 个百分点。

（一）β-二酮毛利率分析

β-二酮 2025 年度毛利率为 17.51%，2024 年度毛利率为 24.68%，较上期下降 7.17 个百分点。毛利率变动分析如下：

1、主要原材料价格走势及变化

β-二酮的主要原材料包括苯乙酮、苯甲酸、硬脂酸 1865 以及固体甲醇钠等。2025 年度，公司 β-二酮材料成本占产品成本的比例超 50%，原材料价格波动是影响产品定价的主要指标之一。报告期内，公司 β-二酮主要原材料的采购价格情况具体如下：

单位：元/吨

原材料类型	2025 年度	2024 年度	变动比例
乙苯	6,066.52	7,250.71	-16.33%
苯甲酸	4,841.12	5,705.95	-15.16%
硬脂酸 1865	8,260.41	7,791.00	6.03%
甲醇钠	10,862.09	10,633.20	2.15%

2025 年度，乙苯、苯甲酸采购价格同比下降明显，主要受国际原油价格波动及下游需求疲软影响；硬脂酸 1865 采购价格同比上涨 6.03%，主要受上游棕榈油价格波动及进口供应紧张影响；甲醇钠采购价格同比上涨 2.15%，整体保持平稳，主要系其上游原料甲醇价格波动有限，价格调整幅度较小。

2、产品售价变动

2025 年，公司 β-二酮类产品平均销售价格与上期比较情况：

单位：元/吨

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
β-二酮类产品	31,308.45	34,649.88	-9.64%

受主要原材料乙苯、苯甲酸价格下降影响，产品销售平均价格，较上年降低 9.64%。

3、成本构成变化

单位：元/吨

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
单位原料成本	14,158.33	54.82%	14,658.92	56.17%

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
单位人工费用	2,840.96	11.00%	2,541.89	9.74%
单位制造费用	8,827.65	34.18%	8,896.61	34.09%
合计	25,826.94	100.00%	26,097.41	100.00%

由上表可见，β-二酮类产品单位成本较上期下降 1.04%，成本构成未发生重大变化。原材料占比 54.82%较上年 56.17%有所减少，主要系本期部分原料价格降低导致；本期人工费用、制造费用较上期略有增加，主要受产量下降导致。

4、同行业公司情况

β-二酮类产品同行业可比公司主要为山东键邦新材料股份有限公司（股票代码 603285，以下简称“键邦股份”）。键邦股份主营高分子材料环保助剂研发、生产与销售，核心产品包括赛克、钛酸酯、DBM、SBM 及乙酰丙酮盐。根据键邦股份公告的经营数据，2025 年度 PVC 热稳定剂产品销售情况如下：

公司简称	主要产品名称	毛利率
键邦股份	PVC 热稳定剂	19.42%
佳先股份	β-二酮类产品	17.51%

2025 年度公司 β-二酮类产品收入 14,685.48 万元、毛利率 17.51%；可比公司键邦股份 PVC 热稳定剂收入 20,739.47 万元、毛利率 19.42%。公司毛利率水平与同行业相比无重大差异。

综上分析，报告期公司 β-二酮类产品毛利率变动的主要原因为：（1）受原材料价格下降，产品售价下降 9.64%；（2）部分原材料价格上涨，叠加销量下降的影响，导致公司产品成本仅下降 1.04%，下降幅度远小于售价下降的幅度。因此，毛利率较上期下降 7.17%。

（二）苯乙酮毛利率分析

苯乙酮 2025 年度毛利率为 4.79%，2024 年度毛利率为 16.59%，较上期下降 11.80 个百分点。毛利率变动分析如下：

1、主要原材料价格走势及变化

苯乙酮的主要原材料为乙苯，2025 年度，公司材料成本占产品成本的比例超 78%，原材料价格波动是影响产品定价的主要指标之一。报告期内，公司苯乙酮产品主要原材料的采购

价格情况具体如下：

单位：元/吨

原材料类型	2025 年度	2024 年度	变动比例
乙苯	6,066.52	7,250.71	-16.33%

苯乙酮产品主要原料为乙苯，由上表可见，2025 年乙苯价格下降 16.33%。由于原料价格下降导致苯乙酮产品价格降低。

2、产品售价变动

2025 年，公司苯乙酮平均销售价格与上期比较情况：

单位：元/吨

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例
苯乙酮	9,785.93	11,883.06	-17.65%

苯乙酮产品本期销售平均价格 9,785.93 元，较上年同比降低 17.65%，主要系原材料乙苯采购价格传导调价、以及行业内竞争加剧所致。

3、成本构成变化

单位：元/吨

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
单位原料成本	7,297.88	78.33%	8,097.82	81.70%
单位人工费用	300.93	3.23%	171.47	1.73%
单位制造费用	1,718.96	18.45%	1,642.36	16.57%
合计	9,317.77	100.00%	9,911.66	100.00%

由上表可见，本期苯乙酮产品单位成本较上期下降 5.99%，成本结构较上期未发生重大变动，成本构成中原材料占比 78.33%较上年 81.70%有所减少，主要系本期原料价格降低导致；本期人工费用占比 3.23%较上年 1.73%有所增加，主要系本期产量降低所致；本期制造费用占比 18.45%，较上年 16.57%有所增加，主要系产量降低所致。由于销售价格降幅 17.65%，而成本下降 5.99%，导致本期毛利降低。

4、同行业公司情况

目前公开资料中，仅永通股份单独披露了苯乙酮系列产品毛利率。2025 年永通股份苯

乙酮系列产品实现销售收入 311.86 万元，毛利率为-19.97%。鉴于该公司苯乙酮业务销售体量偏小，苯乙酮业务规模与公司差距较大，不具有可比性。除永通股份外，暂未查询到其他单独披露苯乙酮产品毛利率的同行业可比公司。

综上所述，公司苯乙酮产品价格波动主要受上游原料乙苯价格下跌、下游市场需求减少、以及行业内竞争加剧影响，2025 年乙苯采购价格同比下降 16.33%，但苯乙酮售价降幅 17.65%，远高于成本降幅 5.99%，导致毛利率大幅下降。

（三）硬脂酸盐毛利率分析

硬脂酸盐 2025 年度毛利率为 9.60%，2024 年度毛利率为 7.04%，较上期增长 2.56 个百分点。毛利率变动分析如下：

1、主要原材料价格走势及变化

硬脂酸盐核心原材料为硬脂酸 1840，2025 年度，公司硬脂酸盐的材料成本占产品成本的比例超 95%，原材料价格波动是影响产品定价的主要指标之一。报告期内，公司硬脂酸盐产品主要原材料的采购价格情况具体如下：

单位：元/吨

项目	2025 年度	2024 年度	2025 年同比变动比例
硬脂酸 1840	8,313.27	7,740.71	7.40%

硬脂酸盐核心原材料为硬脂酸 1840，受上游棕榈油价格波动及进口供应紧张影响，硬脂酸 1840 本期采购价格同比上涨 7.40%。

2、产品售价变动

2025 年，公司硬脂酸盐产品平均销售价格与上期比较情况：

单位：元/吨

项目	2025 年度	2024 年度	2025 年同比变动比例
硬脂酸盐	10,553.68	9,782.53	7.88%

公司硬脂酸盐产品 2025 年平均销售单价较去年上涨 7.88%，主要受原材料价格波动影响，与原料硬脂酸 1840 价格变动趋势一致。

3、成本构成变化

单位：元/吨

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
单位原料成本	9,096.95	95.35%	8,612.89	94.71%
单位人工费用	139.29	1.46%	137.32	1.51%
单位制造费用	304.34	3.19%	343.75	3.78%
合计	9,540.59	100.00%	9,093.96	100.00%

由上表可知，报告期内，硬脂酸盐产品成本结构未发现重大变化，其中原料成本占比超过 95%，单位成本较上年增长主要受原材料采购单价上涨所致。

4、同行业公司情况

硬脂酸盐产品同行业可比公司主要为汉维科技（920957）和华明泰（831750）。汉维科技专注于精细化工领域内环保型硬脂酸盐（锌、钙、镁）系列和其他高分子化工助剂产品的研发、生产和销售。华明泰主要从事化工助剂和包装印刷领域的相关产品研发、制造，主营业务是生产、销售硬脂酸盐（锌、钙、镁、钡等）系列、水性丙烯酸树脂系列、高效热稳定剂系列及其他类化工助剂产品。

根据上述可比公司公告的经营数据，同行业可比公司 2025 年度主要产品毛利率情况如下：

公司简称	主要产品名称	2025 年	2024 年
汉维科技	脂肪酸盐助剂	9.12%	9.75%
华明泰	非危险化学品助剂	8.78%	12.15%
佳先股份	硬脂酸盐	9.60%	7.04%

数据来源：可比公司公告数据

2025 年度，公司硬脂酸盐产品毛利率 9.60%；可比公司汉维科技脂肪酸盐助剂毛利率 9.12%，华明泰非危助剂板块收入毛利率 8.78%，公司产品毛利率与可比公司不存在重大差异。2025 年公司硬脂酸盐产品毛利率较上年提升，与同行业可比公司毛利率下降趋势相反，一方面系公司通过常态化比价、锁价采购、供应商结构优化，全年多数月份月度采购均价均低于市场价格，成本管控能力优于行业平均水平；另一方面是公司积极调整销售策略，主动淘汰低毛利订单所致。

综上所述，公司硬脂酸盐产品毛利率同比提升 2.56 个百分点，主要系公司优化生产工艺提升产出率、降低单耗，有效对冲原料涨价压力；同时公司建立的价格联动调价机制运行成熟，实现成本与售价良性联动；使得 2025 年公司硬脂酸盐销售单价增长 7.88%，超过单位销售成本上涨幅度，推动毛利水平小幅增长。

（四）电子材料中间体毛利率分析

电子材料中间体 2025 年度毛利率为 19.13%，2024 年度毛利率为 16.15%，较上期增长 2.98 个百分点。毛利率变动分析如下：

1、主要原材料价格走势及变化

电子材料中间体的主要原材料包括 MBD、对羟基苯甲醛等，主要原材料采购单价及变动情况如下：

单位：元/吨

原材料类型	本期采购单价	上期采购单价	变动比例
MBD	265,486.73	323,008.85	-17.81%
对羟基苯甲醛	49,557.52	49,505.84	0.10%

2025 年电子材料毛利率同比增加了 2.98 个百分点，主要是原材料价格整体走势是下降的，其中 MBD 价格下降幅度较大，下降 17.81%。

2、销售价格变动情况

2025 年，公司电子材料中间体产品平均销售价格与上期比较情况如下：

单位：元/吨

产品	2025 年单价	2024 年单价	同比变动
电子材料中间体	281,747.05	294,653.25	-4.38%

公司电子材料中间体销售单价变动较小。

3、成本结构变动情况

单位：元/吨

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
单位原料成本	138,991.77	61.00%	212,548.77	86.03%

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
单位人工费用	33,277.82	14.60%	18,433.55	7.46%
单位制造费用	55,590.67	24.40%	16,086.32	6.51%
合计	227,860.26	100.00%	247,068.64	100.00%

由上表可见，本期电子材料中间体单位成本较上期下降 7.77%，主要系原材料成本大幅下降所致。原材料占比由上年的 86.03%降至 61.00%，主要系 2025 年项目进入正常生产经营阶段，调试期大批量物料消耗不再发生，叠加主要原料采购价格同比下降，共同拉低原料成本。人工费用和制造费用占比分别上升至 14.60%和 24.40%，主要系人员配备逐步到位、资产转固后折旧增加，以及总成本基数因原料成本下降而降低，导致上述费用占比被动提升。

4、同行业公司情况

由于公司产品属于电子材料中间体细分市场，尚无可比上市公司。

综上所述，电子材料中间体毛利率同比增加 2.98 个百分点，主要系原料 MBD 采购均价下降 17.81%，带动单位原料成本大幅下降，而公司依托前期签订的销售合同，定价机制稳定，销售均价仅随行就市下调 4.38%，售价降幅远低于成本降幅；同时项目进入正常经营阶段后，调试期非正常物料消耗消除，生产效率提升。单位成本整体下降 7.77%，超过售价降幅，推动毛利率提升。

问题 3 关于应收账款与主要客户

你公司应收账款期末账面价值 1.04 亿元，较期初增长 26.89%，应收账款周转率由 8.45 降至 5.84。

你公司本期第一大客户南京杰运医药科技有限公司为公司关联方，销售金额为 2,958.29 万元，占比 5.46%；对其应收账款余额为 3,678.05 万元，占应收账款期末余额的 33.19%；第五大客户为宁波盛世华美进出口有限公司，本期销售金额为 1,558.90 万元，该公司 2023 年、2024 年均不是你公司前五大客户。

请你公司：

(1) 结合信用政策、客户结算政策变化等，说明在营业收入下降的情况下应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在扩大信用政策以促进销售的情况。

(2) 说明向南京杰运医药科技有限公司的销售内容、关联交易的定价依据、收入确认政策、结算政策、信用期安排，并结合向非关联方客户销售价格说明交易定价的公允性；结合其终端销售情况，说明是否存在通过关联交易虚增收入或向关联方输送利益的情况。

(3) 说明对南京杰运医药科技有限公司应收款项的账龄情况，期末未收回的原因及期后回款情况，并说明对其信用期是否与其他客户存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性。

(4) 说明宁波盛世华美进出口有限公司是否为你公司新增客户，公司与其建立合作的方式及途径、销售产品的明细内容及金额、定价依据及结算政策，并说明本期对其销售金额大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师说明对应收款项，特别是对前五大客户的应收款项所执行的审计程序、获取的审计证据。

【公司回复】

一、结合信用政策、客户结算政策变化等，说明在营业收入下降的情况下应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在扩大信用政策以促进销售的情况。

2024 年末及 2025 年末，公司应收账款余额及占当期营业收入的比例具体如下：

项目	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
应收账款余额（万元）	11,081.29	8,852.33
营业收入（万元）	54,201.71	60,791.10
占收入比例	20.44%	14.56%

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 11,081.29 万元，较 2024 年末增加 2,228.96 万元，增幅达 25.18%，2025 年末应收账款余额占当年收入的比例为 20.44%，较 2024 年上升 5.88 个百分点，在营业收入下降的情况下应收账款余额增加。主要原因系公司向南京杰运医药科技有限公司（以下简称“南京杰运”）销售电子材料中间体，产品需经终端客户验证通过后，南京杰运按信用期 90 天付款。因终端客户验证周期较长，报告期内，对南京杰运的销售收入 2,958.29 万元，尚未回款，期末应收账款余额 3,678.05 万元，占应

收账款余额 33.19%，导致报告期内营业收入下降，应收账款大幅上涨。

公司前五大客户结算模式、信用政策、收款周期情况如下：

客户	结算模式	信用周期		变化情况
		2025 年度	2024 年度	
南京杰运医药科技有限公司	货到付款	90 天	90 天	未发生变化
江苏汉光实业股份有限公司	货到付款	60 天	60 天	未发生变化
徐州博康信息化学品有限公司	货到付款	60 天	60 天	未发生变化
上海诺伊恰纳科技发展有限公司	货到付款	30 天	30 天	未发生变化
宁波盛世华美进出口有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	未发生变化

注：对南京杰运的信用周期指终端客户验证通过后 90 天。

综上所述，2025 年度，公司对主要客户的信用政策、结算政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策以促进销售的情形。

二、说明向南京杰运医药科技有限公司的销售内容、关联交易的定价依据、收入确认政策、结算政策、信用期安排，并结合向非关联方客户销售价格说明交易定价的公允性；结合其终端销售情况，说明是否存在通过关联交易虚增收入或向关联方输送利益的情况。

（一）说明向南京杰运医药科技有限公司的销售内容、关联交易的定价依据、收入确认政策、结算政策、信用期安排，并结合向非关联方客户销售价格说明交易定价的公允性；

1、销售内容

公司向南京杰运销售的产品为三嗪类防紫外吸收剂。该产品具有优良的抗紫外线性能及耐热升华性、耐洗涤性、耐气体褪色性和机械性能保持性，是高性能显示器添加剂的主要原料之一。南京杰运采购上述产品后，销售至日本终端客户。

2、关联交易的定价依据

英特美与南京杰运之间的交易定价，严格依据签署的《项目合作协议》执行。该协议明确约定，英特美向南京杰运销售三嗪类防紫外吸收剂产品的结算价格，不低于南京杰运向终端客户销售价格的 95%，且南京杰运须向英特美公开其向终端客户的销售价格。

3、收入确认政策

根据双方签署的业务合作协议，公司依据南京杰运书面要求完成货物包装并运送至其指定仓库，后续发货事宜由南京杰运按照终端客户需求统筹安排。每批次产品送达指定仓库并

经南京杰运签收后，即视为该批次产品已交付。自签收之日起，产品控制权即转移至南京杰运，公司将签收时点作为收入确认时点，按交付批次确认相应收入。

4、结算政策及信用期安排

2024 年底，英特美三嗪类防紫外吸收剂项目建成投产。由于该产线为新建产线，日本终端客户要求对英特美新产线产品进行产品品质验证，验证通过后其将对产品进行深加工并将产品销售至其下游应用端客户（高性能显示器生产商），后续仍需经下游应用端客户验证通过，方可最终应用于高性能显示领域，上述全流程验证周期一般为 6 至 12 个月。受上述验证流程耗时影响，2024 年至 2025 年期间，英特美生产产品需经日本终端客户及其下游应用端客户验证通过后进行付款，导致验证阶段货款结算周期偏长。

经下游应用端客户验证通过后，英特美后续批量供货将按照三个月账期进行回款。验证期间的回款进度与产品验证周期相匹配。

5、向非关联方客户销售情况

由于产品具有较高的技术壁垒和市场稀缺性，2025 年度公司三嗪类防紫外吸收剂产品无其他非关联方客户。英特美向南京杰运销售三嗪类防紫外吸收剂产品，主要系南京杰运持有该产品的日本 REACH 认证、是日本终端客户指定的该产品国内唯一贸易商。

综上所述，英特美向南京杰运销售三嗪类防紫外吸收剂产品，交易内容真实，定价机制锚定终端市场售价且公开透明，具备公允性。

（二）结合其终端销售情况，说明是否存在通过关联交易虚增收入或向关联方输送利益的情况。

英特美向南京杰运销售三嗪类紫外线吸收剂，系基于日本终端客户向南京杰运下达的 50 吨真实采购订单，南京杰运作为日本客户指定的中国唯一贸易商将该订单需求传导至英特美，2025 年已完成交付 44.08 吨。由于因英特美为新建车间，日本客户要求对 2025 年生产产品全部验证通过后方可发货，已交付产成品须入仓锁仓以确保批次一致性。通过访谈南京杰运公司了解到，上述产品已根据终端客户要求分批次出货。

综上，上述关联交易以真实终端需求为基础，定价公允，收入确认合规，不存在通过关联交易虚增收入或向关联方输送利益的情形。

三、说明对南京杰运医药科技有限公司应收款项的账龄情况，期末未收回的原因及期

后回款情况，并说明对其信用期是否与其他客户存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性。

1、账龄情况

截至报告期末，公司对南京杰运医药科技有限公司应收款项余额为 3,678.05 万元，其中 1 年以内部分 3,342.86 万元，1-2 年部分 335.19 万元。

2、期末未收回原因

2024 年底，英特美三嗪类防紫外吸收剂项目建成投产。2025 年，英特美开始向南京杰运交付该产品。因该产线为新建产线，日本终端客户要求对新产线生产产品进行品质验证，且需经其下游应用端客户验证通过后方可应用于终端领域，全流程验证周期一般为 6 至 12 个月。基于上述产品验证的客观原因，2024 年至 2025 年英特美生产的产品需待终端客户验证通过后进行付款，导致验证阶段货款结算周期较常规交易偏长，期末应收款项系正常信用期内未收回款项。

3、期后回款情况

截至 2026 年 6 月 30 日，南京杰运回款 2,177.70 万元，其中，2025 年三季度之前交付的已通过验证并全部回款；2025 年四季度交付的产品预计 2026 年三、四季度通过验证并逐步回款。终端客户验证通过后，英特美 2026 年及后续生产产品按照三个月账期进行回款。

4、信用期是否与其他客户存在显著差异

2025 年度，公司三嗪类防紫外吸收剂产品尚处于验证阶段，南京杰运为该产品唯一客户，同类产品无其他客户可供直接比较。验证期间的回款进度与产品验证周期相匹配，系新建产线产品导入终端客户供应链必经的流程所致。经终端客户验证通过后，英特美 2026 年及后续交付的产品按照三个月账期进行回款，与公司其他产品主要客户的信用政策不存在显著差异。

四、说明宁波盛世华美进出口有限公司是否为你公司新增客户，公司与其建立合作的方式及途径、销售产品的明细内容及金额、定价依据及结算政策，并说明本期对其销售金额大幅增加的原因及合理性。

（一）客户基本情况及合作历史

宁波盛世华美进出口有限公司（以下简称“盛世华美”）系公司长期合作客户，双方已

建立多年稳定的业务合作关系，不属于 2025 年度新增客户。公司通过客户介绍的方式与盛世华美建立初步联系，并以常规的商务谈判流程完成合作条件确认，已纳入公司统一的客户管理体系。

（二）销售产品的明细内容及金额

公司对盛世华美主要销售 β -二酮类产品，2025 年度实现销售收入 1,558.90 万元，2024 年度公司实现销售收入为 1,014.25 万元，本期同比增长 53.70%。

（三）定价依据及结算政策

公司对盛世华美的销售定价参照市场行情指导价，并结合采购数量、信用账期等因素给予适当优惠，定价机制与公司对其他客户的定价原则保持一致，不存在特殊定价安排。结算政策一般采用款到发货的方式，回款情况良好。

（四）本期销售金额大幅增加的原因及合理性

2025 年度公司对盛世华美销售收入较上年增长 53.70%，主要系以下因素共同作用所致：其一，盛世华美主要从事精细化学品进出口贸易，其自身经营规模持续扩大，下游客户需求增加，带动了对公司 β -二酮类产品的采购需求；其二，双方经过多年合作已建立了良好的业务互信和稳定的供销关系，在市场价格波动时期，盛世华美优先向公司采购以保证其货源稳定，合作深度持续深化；其三，2025 年 β -二酮类产品市场行情下行，价格处于相对低位，盛世华美基于对市场走势的判断适当增加了备货规模。

问题 4 关于主要供应商

报告期内，你公司向顶峰油脂化工（泰兴）有限公司采购 1.90 亿元，占比 36.72%；向关联方蚌埠中实化学技术有限公司采购 8,934.21 万元，占比 17.26%，向关联方安徽汇能动力股份有限公司采购 1,603.70 万元，占比 3.10%；本期第三大供应商江苏金桥油脂科技有限公司、第四大供应商兴化市鹏鼎锌品厂均为新进入前五大的供应商。

请你公司：

（1）说明向前五大供应商的主要采购内容、定价依据，并说明是否对主要供应商存在依赖。

(2) 对比同行业公司及向非关联方采购情况，说明向关联方采购的价格是否公允，是否存在利益输送。

(3) 说明公司向江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂的采购内容，以及采购金额大幅增加的原因；说明江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂是否为公司报告期新增供应商；如是，请说明与其建立合作的方式及途径、定价依据，其董事、监事、高级管理人员是否与你公司董事、高级管理人员存在关联关系。

请年审会计师说明对前五大供应商所执行的审计程序及获取的审计证据，并就关联采购价格是否公允发表明确意见。

【回复】

【公司回复】

一、说明向前五大供应商的主要采购内容、定价依据，并说明是否对主要供应商存在依赖。

单位：万元

序号	供应商	采购金额	占比	采购内容	定价依据
1	顶峰油脂化工(泰兴)有限公司	19,005.65	36.72%	油酸、硬脂酸 1840 等	与大宗商品棕榈油报价联动
2	蚌埠中实化学技术有限公司	8,934.21	17.26%	乙苯、硬脂酸 1865 等	市场比价
3	江苏金桥油脂科技有限公司	3,129.15	6.05%	硬脂酸 1840	与大宗商品棕榈油报价联动
4	兴化市鹏鼎锌品厂	1,890.96	3.65%	氧化锌	市场比价
5	安徽汇能动力股份有限公司	1,603.70	3.10%	蒸汽	与标准煤、运输费价格变动联动

公司不存在向单个供应商采购比例超过公司采购总额 50%的情形，且所采购原材料在市场易于获得，非专利产品或难以取得类产品，不存在供应商依赖的情形。

二、对比同行业公司及向非关联方采购情况，说明向关联方采购的价格是否公允，是否存在利益输送。

2025 年度，公司关联采购内容、发生金额、占同期采购总额的比例情况如下：

关联方名称	采购内容	金额（万元）	占采购总额的比例
安徽汇能动力股份有限公司	蒸汽	1,603.70	3.10%

关联方名称	采购内容	金额（万元）	占采购总额的比例
蚌埠中实化学技术有限公司	乙苯、硬脂酸	8,934.21	17.26%
合计		10,537.91	20.36%

（一）安徽汇能动力股份有限公司

安徽汇能动力股份有限公司（以下简称“汇能动力”）成立于2014年12月，属于热力供应企业，与本公司同受蚌埠投资集团有限公司控制。

鉴于汇能动力是公司工厂所在地沫河口工业园区内唯一一家从事供热的专营企业，报告期内公司生产经营所需的蒸汽主要向其采购。汇能动力销售蒸汽价格按照经市物价部门监审核定的价格，对本公司的蒸汽销售价格与区域内其他公司一致，关联交易价格公允，不存在利益输送情况。

（二）蚌埠中实化学技术有限公司

蚌埠中实化学技术有限公司（以下简称“中实化学”）为成立于2010年9月，与本公司同受蚌埠投资集团有限公司控制，报告期内，为拓展原材料采购渠道，公司在向不少于3家原材料供应商进行询价、比价并确认中实化学报价最低的基础上（且与市场价无重大偏离），向其采购部分原料（主要为乙苯与硬脂酸1865）。双方发生的关联交易，定价公允，不存在利益输送情况。

三、说明公司向江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂的采购内容，以及采购金额大幅增加的原因；说明江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂是否为公司报告期新增供应商；如是，请说明与其建立合作的方式及途径、定价依据，其董事、监事、高级管理人员是否与你公司董事、高级管理人员存在关联关系。

（一）说明公司向江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂的采购内容，以及采购金额大幅增加的原因

2024、2025年度，公司向江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂的采购具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购内容	2025年度采购金额	2024年度采购金额	变动比例	是否新增供应商
1	江苏金桥油脂科技	硬脂酸	3,129.15	1,220.72	156.34%	否

序号	供应商	采购内容	2025年度采购 金额	2024年度采 购金额	变动比例	是否新增 供应商
	有限公司					
2	兴化市鹏鼎锌品厂	氧化锌	1,890.96	1,083.34	74.55%	否

1、江苏金桥油脂科技有限公司

江苏金桥油脂科技有限公司（以下简称“金桥油脂”），系公司子公司沙丰新材主要供应商，公司向金桥油脂采购硬脂酸 1840，该产品为沙丰新材硬脂酸钙、硬脂酸锌、硬脂酸镁等主营稳定剂产品的基础核心生产原料。2024 年度-2025 年度公司向金桥油脂采购明细情况如下：

单位：吨、万元

项目	2024 年度		2025 年度		2025 年采购 量同比变动 比例
	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	
硬脂酸 1840	1,639.88	1,220.72	3,687.54	3,129.15	124.87%

江苏金桥油脂科技有限公司为沙丰新材料长期合作的稳定供应商。2024 年采购 1,639.88 吨，2025 年采购量大幅攀升至 3,687.54 吨，对应采购金额同步大幅提升。采购量大幅提升主要系：2025 年原第一大供应商顶峰油脂因产能收紧、交付排期拉长，为保障生产连续性，公司加大向江苏金桥采购份额；江苏金桥通过印尼棕榈园合资经营实现原料自主可控，省去中间加价环节，性价比优势显著；且厂区临近公司生产基地，物流成本低，产品品质稳定。上述调整既有效对冲了主要供应商的供货风险，也保障了生产连续性与成品品质稳定。

2、兴化市鹏鼎锌品厂的采购内容

兴化市鹏鼎锌品厂主要经营氧化锌、锌灰、锌渣、锌锭加工销售等，2024 年沙丰新材料在经过市场调研后，将其纳入合格供应商名录，并向兴化市鹏鼎锌品厂采购高纯氧化锌，该产品是公司硬脂酸锌的核心金属原料，直接决定成品重金属指标与热稳定性能，是保障公司高端环保稳定剂品质的关键原材料。2024 年度-2025 年度公司向鹏鼎锌品采购明细情况如下：

单位：吨、万元

项目	2024 年度		2025 年度		2025 年采购量同比变动比例
	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	
氧化锌	604.00	1,083.34	1,089.00	1,890.96	80.30%

兴化市鹏鼎锌品厂为沙丰新材料长期合作的稳定供应商，2024 年公司向其采购氧化锌 604 吨，2025 年采购量增至 1089 吨，采购规模增幅明显。采购量大幅提升主要系：公司建立了常态化多供应商比价竞争机制，2025 年鹏鼎锌品厂凭借稳定优异的产品品质、最低比价报价及充足产能储备，综合竞争优势凸显；且其地处兴化锌品产业集群，临近公司生产基地，物流配送高效，可快速响应小批量、多规格及加急补单需求，与公司柔性生产模式高度契合。

综上，2025 年公司加大对其采购规模，既保障了原材料品质与供应连续性，也有效优化了采购成本结构。

（三）说明江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂是否为公司报告期新增供应商；如是，请说明与其建立合作的方式及途径、定价依据，其董事、监事、高级管理人员是否与你公司董事、高级管理人员存在关联关系。

江苏金桥油脂科技有限公司、兴化市鹏鼎锌品厂非公司 2025 年度新增供应商公司。经企查查查询，上述公司董事、监事、高级管理人员与公司董事、高级管理人员不存在关联关系。

问题 5 关于研发费用

你公司本期研发费用 2,061.21 万元，同比减少 11.47%；研发支出占营业收入比重为 3.80%，上年同期为 3.83%。其中，直接材料 963.10 万元，同比减少 25.87%。

请你公司：说明研发领料的主要投向，是否形成样品或废料销售以及相关的会计处理；结合本期研发项目情况，说明研发直接材料下降的原因。

请年审会计师说明对研发费用执行的审计程序及获取的审计证据。

【公司回复】

一、说明研发领料的主要投向，是否形成样品或废料销售以及相关的会计处理；结合

本期研发项目情况，说明研发直接材料下降的原因。

（一）说明研发领料的主要投向，是否形成样品或废料销售以及相关的会计处理；

公司研发领料的主要投向包括：研究开发产品及其应用、改进和优化合成工艺、完善配方设计、优化过程控制。一方面改善产品性能与质量，提升生产效率，降低生产成本，保证和增强公司产品的竞争力，另一方面不断对产品进行创新和升级，以满足下游客户新的需求和把握新的市场机遇。公司在长期研发和生产过程中形成的核心技术和针对行业发展趋势进行持续创新的能力构成了助剂制造企业的重要竞争优势。

公司研发领料投入少量形成研发试制品，对客户进行免费送样或研发部门领用，由于该部分研发样品仅为试制样品、不对外收取费用，免费送样和研发部门领用是为了获取样品的生产性能参数，后续可能进行持续的优化和改进，因此公司将相关费用在发生时计入研发费用。其余研发领料在试制过程中形成主要由残液、残渣等构成的不符合预期性能标准的废料，难以回收利用或回收利用成本大于利用价值，公司进行焚烧报废处理，不能给公司带来经济利益的流入，在进行会计处理时计入研发费用。

（二）结合本期研发项目情况，说明研发直接材料下降的原因。

2024 年度至 2025 年度，研发项目和直接材料投入情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	直接材料	占研发投入比例	所处阶段
2025 年度				
1	橡胶用脂肪酸锌的开发与应用	284.65	28.07%	进行中
2	饲料添加剂脂肪酸钙的开发与应用	248.98	24.56%	进行中
3	建筑行业用脂肪酸盐的开发与应用	253.19	24.97%	进行中
4	RD01 硬脂酸甲酯资源化综合利用技术研发项目	39.96	5.60%	基本完成
5	RD02 苯乙酮工艺废水回用技术研发项目	71.21	9.98%	基本完成
6	RD03 低损耗 DBM 生产工艺研发项目	37.67	5.28%	基本完成
7	RD05 酯类产品真空脱溶技术研发项目	16.67	2.34%	基本完成
8	RD06 副产氯化铵处理技术研发项目	10.78	1.51%	基本完成
合计		963.10	46.73%	

序号	研发项目	直接材料	占研发投入比例	所处阶段
2024 年度				
1	RD27-8 号预混剂的开发与应用	234.91	20.47%	已完成
2	RD28-一种橡胶手套脱模剂的开发与应用	237.72	20.71%	已完成
3	RD29 药用辅料硬脂酸镁的开发与应用	226.10	19.70%	已完成
4	RD30 脂肪酸盐类水泥防水剂的开发与应用	223.27	19.45%	已完成
5	RD01 细粒度 SBM 产品研发项目	56.15	5.83%	基本完成
6	RD02 高转化率苯乙酮研发项目	93.84	9.74%	基本完成
7	RD03 低气味 DBM 产品研发项目	79.59	8.26%	基本完成
8	RD04 苯乙酮碱水综合利用研发项目	93.84	9.74%	基本完成
9	RD05 尼龙酸二甲酯产品研发项目	32.34	3.36%	基本完成
10	RD06 生物可降解材料功能助剂系列产品技术研发项目	21.40	2.22%	基本完成
合计		1,299.16	55.80%	

2025 年度直接材料费 963.10 万元，较上期减少 336.06 万元，同比下降 26.87%。直接材料下降的主要原因为研发项目减少，2024 年度、2025 年度研发项目数量分别为 10 个和 8 个。由于 2025 年度公司产销规模下降，公司为保证销售下降情况下的营业利润，控制非必要成本费用，部分非急需研发项目适当调整进度，使研发项目减少。同时公司加强精细化管理，对于研发直接材料的出库审核更为严格，提升了研发效率。上述调整系公司根据当期经营状况和研发优先级作出的审慎安排，不影响公司在核心研发方向上的持续投入，也不会对公司长期技术储备和产品竞争力造成重大不利影响。

安徽佳先功能助剂股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 7 日