

新天力科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2026 年半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，没有虚假记载、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：

新天力科技股份有限公司（以下简称“公司”或“新天力”）于近日收到贵部下发的《关于对新天力科技股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“问询函”），要求公司就问询函相关事项作出书面说明。根据要求，公司对问询函所提问题进行了逐项核查、落实。鉴于本次问询涉及事项较多，需进一步补充数据并完善回复材料，为确保回复内容真实、准确、完整，保证信息披露质量，公司已申请延期完成回复报送并对外披露。现就问询函的问题进行回复说明，具体内容如下：

注：关于回复格式的说明

格式	说明
黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（加粗/不加粗）	公司对问询函所列问题加粗、回复不加粗

以下除特别注明外，本回复币种均为人民币，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。

1、关于经营业绩及毛利率

报告期内，你公司实现营业收入 5.13 亿元，同比下降 4.20%；归属于上市公司股东的净利润 1,915.67 万元，同比下降 55.00%；扣除非经常性损益后的净利润 1,197.90 万元，同比下降 70.16%；报告期内非经常性损益净额 717.78 万元，占归属于上市公司股东的净利润的 37.47%。本期综合毛利率 13.96%，较上

年同期下降 5.48 个百分点。分产品看：塑料食品容器实现收入 4.97 亿元、成本 4.30 亿元，毛利率 13.50%，收入同比下降 3.91%、毛利率同比下降 5.56 个百分点；纸制食品容器收入 1,030.07 万元，毛利率 12.99%，收入同比增长 8.33%、毛利率同比上升 0.38 个百分点；其他产品收入 12.06 万元，毛利率 16.10%，收入同比下降 95.88%、毛利率同比下降 9.24 个百分点；其他业务收入 559.29 万元，毛利率高达 56.67%，收入同比下降 4.21%、毛利率同比下降 4.34 个百分点。分地区看：境外销售毛利率 18.13%，同比下降 11.63 个百分点。你公司解释业绩下滑主要系受美以伊冲突反复、霍尔木兹海峡阶段性封锁影响，塑料粒子价格先快速冲高后高位震荡，原材料采购价格大幅上涨，且成本向下游传导存在滞后性所致。同时，你公司预计 2026 年 1-9 月净利润存在进一步下降的风险。

请你公司：

（1）结合主要原材料采购价格变动幅度、单位产品耗用、产品定价及调价机制、成本传导周期等，量化分析原材料价格上涨对报告期内营业成本及毛利率的具体影响；

（2）说明公司主营业务盈利能力是否发生重大不利变化，你公司业绩及毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致；

（3）说明境外销售收入同比增长 115.31%，毛利率同比下降 11.63 个百分点的具体原因，涉及的产品类型、客户结构、订单定价及成本构成，并结合汇率波动、国际运费、关税政策说明相关影响及汇率风险应对措施；

（4）说明你公司应对原材料涨价已采取及拟采取的措施及其有效性，成本传导滞后的预计持续时间，并结合 1-9 月业绩预计说明全年业绩是否存在持续下滑风险；

（5）说明毛利率达 56.67% 的其他业务的具体构成、成本归集范围与核算依据，是否存在成本归集不完整或跨期结转情形；

（6）你公司于 2026 年 5 月 29 日上市，上市当年即出现业绩大幅下滑，请结合招股说明书披露的经营信息与风险提示，说明上市前后经营业绩变化的原因及合理性，是否存在上市前突击确认收入情形。

【公司说明回复】

一、结合主要原材料采购价格变动幅度、单位产品耗用、产品定价及调价机

制、成本传导周期等，量化分析原材料价格上涨对报告期内营业成本及毛利率的具体影响

（一）主要原材料采购价格变动幅度情况

报告期内，公司主要原材料为 PP、PET、PS 等塑料粒子，直接材料占主营业务成本约 60%以上，该等原材料的采购以境内市场为主，采购价格随行就市。因此，公司该等原材料价格波动直接影响营业成本。

报告期内，公司该等主要原材料的平均采购价格与去年同期对比如下：

主要原材料	2026 年 1-6 月平均 采购价格（元/kg）	2025 年 1-6 月平均 采购价格（元/kg）	变动幅度
PP	7.27	6.54	11.3%
PET	7.03	5.48	28.34%
PS	9.17	8.81	4.11%

如上表，报告期内，特别是二季度，受美以伊冲突反复、霍尔木兹海峡阶段性封锁影响，国际能源与化工品的供应链体系遭受严重冲击，塑料粒子价格呈现先快速冲高，随后自高位持续震荡的行情，原材料成本管控难度显著上升，公司主要原材料采购价格同比较大幅度上涨，公司 PP、PET、PS 的平均采购价格分别较去年同期增长 11.3%、28.34%、4.11%。

进一步从单季度采购情况来看，美国能源信息署《Short-Term Energy Outlook》（2026 年 9 月）信息显示，2026 年二季度布伦特原油现货均价约为 105 美元/桶，处于近年来的高位区间，在此背景下，公司 PP、PET、PS 的二季度平均采购价格抬升，较一季度环比增加 18.02%、22.51%、29.27%。

（二）单位产品耗用情况

公司 95%以上的产品为塑料食品容器，其克重由模具规格定型，报告期内公司产品配方、模具未发生重大变动，单位产品原材料耗用保持稳定。报告期内，公司塑料食品容器的主要原材料的单位生产耗用情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月
塑料粒子结转耗用量（吨）	27,825.20	27,928.63
产量（吨）	30,315.55	30,845.43
耗用量/产量比例	91.79%	90.54%

注：上述塑料食品容器塑料粒子结转耗用量、产量统计口径仅包含成品，不包含片材类产品；塑料粒子包括 PP、PS、PET、PE。

报告期内，塑料粒子的耗用量占总产量比例为 91.79%，去年同期为 90.54%，原材料耗用配比较为稳定，主要变动系产品类型、型号不同所致。其中，塑料粒子耗用量与产量的比值低于 100%，主要是由于除塑料粒子之外，塑制食品容器生产过程中还需根据产品需求添加色母、助剂（增韧剂、抗寒剂、增透剂等）等辅料，以改善最终产品的外观和理化性能。

（三）产品定价及调价机制、成本传导周期情况

产品定价方面，公司所处行业相对成熟，具有原材料价格透明度高、市场供需关系较为稳定等特点，公司产品定价整体遵循成本加成原则。基于此，公司每年会根据原材料价格情况、市场情况，制定统一的产品价格表，确定各类产品当年定价。同时，公司与主要客户在成本加成原则的基础上协商确定价格，在签订年度合同时参考公司统一的产品价格表，呈现一定的“一客一价”特征。

调价机制方面，公司与香飘飘、蜜雪冰城、伊利股份等客户在合同中约定了价格调整机制，以降低原材料变动的风险；公司与米村拌饭、西贝、肯德基等客户普遍采用年度定价机制，即销售价格于每年合同重新签订时与客户协商确定，并在其后一个自然年度周期内执行，在此机制下，合同执行期内公司将原材料涨价压力向下游传导的难度较大。

成本传导周期方面，一方面，公司成本端，原材料采购入库后经生产领用、完工入库、销售出库结转至营业成本，公司存货周转周期较短，采购价格的上涨在报告期内已基本全额体现为营业成本，不存在明显的时间性递延；另一方面，公司售价端，虽然公司就原材料上涨事项积极与客户协商调价，但采取年度定价机制的客户价格基本被锁定，调价幅度有限且进度较为滞后。

（四）原材料价格上涨对报告期内营业成本及毛利率的具体影响

报告期内，公司营业收入同比下降 4.20%的同时，营业成本不降反升 2.31%，综合毛利率下降 5.48 个百分点，从而导致毛利额同比减少 3,248.45 万元，公司扣非后归母净利润减少 2,816.79 万元。公司报告期业绩与去年同期的情况对比如下表所示：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动额
营业收入（万元）	51,342.24	53,592.55	-2,250.31

营业成本（万元）	44,174.78	43,176.64	998.14
综合毛利额（万元）	7,167.45	10,415.90	-3,248.45
其中：塑料食品容器	6,714.79	9,865.55	-3,150.76
纸制食品容器	133.76	119.91	13.85
其他产品	1.94	74.24	-72.30
其他业务	316.96	356.20	-39.24
综合毛利率	13.96%	19.44%	-5.48pct
归母净利润（万元）	1,915.67	4,257.27	-2,341.60
扣非归母净利润（万元）	1,197.90	4,014.69	-2,816.79

如上表列示，报告期内，塑料食品容器系公司营业收入的主要来源（收入占比 96.88%）。由于原材料价格在二季度的大幅上涨，塑料食品容器毛利率由去年同期的 19.06%较大幅度下降至报告期的 13.50%，降幅达 5.56 个百分点，导致其毛利额大幅减少 3,150.76 万元，此系公司综合毛利额下降、净利润减少的主要因素。

以下主要就原材料价格上涨对报告期内塑料食品容器的营业成本及毛利率的具体影响展开分析：

1、原材料价格上涨对报告期内塑料食品容器营业成本的具体影响

报告期内，公司塑料食品容器营业成本变动分析如下：

一、各因素波动	2026 年 1-6 月	同比变动幅度	2025 年 1-6 月
1、单位成本（万元/吨）	1.42	5.87%	1.34
2、销量（吨）	30,218.11	-3.04%	31,159.81
二、各因素影响数	影响数	贡献度	
1、单位成本变动影响数（万元）	2,398.71	213.12%	
2、销量变动影响数（万元）	-1,273.20	-113.12%	
合计影响数（万元）	1,125.51	100.00%	

注：1、单位成本变动影响数=（本期平均单位成本-上期平均单位成本）*本期销量；

2、销量变动影响数=（本期销量-上期销量）*上期单位成本。

公司塑料食品容器的营业成本主要由直接材料、直接人工、制造费用等构成，直接材料占比最高（达 60%以上）且单位产品耗用稳定，单位成本变动主要系原

材料价格变化所致，如上表列示，若销量维持上年同期水平，单位成本上涨将推高报告期塑料食品容器营业成本约 2,398.71 万元。

2、原材料价格上涨对报告期内塑料食品容器毛利率的具体影响

报告期内，公司塑料食品容器毛利率变动分析如下：

项目	2026 年 1-6 月较 2025 年 1-6 月变动
毛利率变动	-5.56pct
影响因素：	-
——单价	-0.77pct
——单位成本	-4.79pct

注：1、单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；

2、单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单价-上期单位成本）/本期单价

如上表列示，单位成本上涨是塑料食品容器毛利率较大幅度下降的主要原因。而公司塑料食品容器的营业成本主要由直接材料、直接人工、制造费用等构成，直接材料占比最高（达 60%以上）且单位产品耗用稳定，单位成本变动主要系原材料价格变化所致，单位成本变动对其塑料食品容器毛利率的影响为 4.79pct。

二、说明公司主营业务盈利能力是否发生重大不利变化，你公司业绩及毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致

（一）盈利能力分析

报告期内，公司营业收入和毛利率变动情况及对净利润的影响如下：

项目	2026 年 1-6 月 (万元)	2025 年 1-6 月 (万元)	变动金额 (万元)
净利润	1,915.67	4,257.27	-2,341.60
毛利额	7,167.45	10,415.90	-3,248.45
营业收入	51,342.24	53,592.55	-2,250.31
毛利率	13.96%	19.44%	-5.48pct
其中：收入变动影响毛利额数	-	-	-437.36
毛利率变动影响毛利额数	-	-	-2,811.09

注：1、收入变动影响毛利额数=（本期收入-上期收入）×上期毛利率；

2、毛利率变动影响毛利额数=（本期毛利率-上期毛利率）×本期收入。

报告期内受“美以伊冲突”反复、霍尔木兹海峡阶段性封锁影响，公司主要原材料（如 PP、PS、PET 等石化类原料）采购价格同比较大幅度上涨，营业收入同比减少 4.20%，但营业成本同比增加 2.31%，导致毛利率同比下降 5.48 个百分点，对应毛利额减少 2,811.09 万元，是本期净利润同比大幅下滑的主要原因。

报告期内，公司主营业务及核心客户基本盘保持基本稳定，持续经营层面未发生重大不利变化；但受主要原材料价格大幅上涨且向下游传导滞后的影响，公司毛利率及归属于上市公司股东的净利润降幅较大，盈利能力已出现阶段性明显下降，具体分析如下：

1、公司主营业务及核心客户基本盘保持基本稳定，持续经营层面未发生重大不利变化

报告期内，公司主营业务收入基本平稳，存量客户基本盘稳固。客户调价相关工作持续推进，逐步落地。新开发优质客户持续放量，不存在核心业务持续收缩、主要客户大规模流失、市场需求严重萎缩的情形。公司业务基本面未发生根本性改变。

2、盈利模式、核心竞争力未发生变化，但受主要原材料价格大幅上涨且向下游传导滞后的影响，公司毛利率及归属于上市公司股东的净利润降幅较大，盈利能力已出现阶段性明显下降

公司主营业务的生产工艺、技术路线、产品结构、核心产能保持稳定，产品市场竞争力未受损。公司产品定价逻辑仍为随原料成本变动进行调价，成本向下游传导的机制本身有效，但销售端的传导受合同条款约束明显滞后，短期内难以化解成本剧烈波动上涨带来的冲击。同行业可比公司同期普遍出现利润大幅下滑，属于行业共性冲击，不是公司个体经营能力恶化。

3、不存在持续经营层面的根本性恶化

公司生产车间开工率、产能利用率稳定，回款情况良好，经营活动现金流保持健康，不存在产能大量闲置、核心技术失效、供应链断裂等造成公司盈利能力重大不利变化的情形。若原材料价格进一步上行或价格传导继续不及预期，公司盈利能力存在继续下降的可能。

（二）同行业对比分析

同行业可比公司有富岭股份（001356.SZ）、家联科技（301193.SZ）和恒鑫生活（301501.SZ），可比公司境内销售业务与公司更为接近，故统计可比公司归

属上市公司股东净利润、毛利率、境内销售毛利率同比变动情况如下：

项目	富岭股份（001356.SZ）		
	2026 年 1-6 月	同比变动	2025 年 1-6 月
归属上市公司股东净利润（万元）	4,249.26	-36.08%	6,647.83
毛利率	17.62%	-1.36pct	18.98%
毛利率（境内销售）	14.61%	-1.58pct	16.19%
项目	家联科技（301193.SZ）		
	2026 年 1-6 月	同比变动	2025 年 1-6 月
归属上市公司股东净利润（万元）	-9,110.90	-40.88%	-6,466.98
毛利率	14.04%	0.52pct	13.52%
毛利率（境内销售）	12.27%	-1.14pct	13.41%
项目	恒鑫生活（301501.SZ）		
	2026 年 1-6 月	同比变动	2025 年 1-6 月
归属上市公司股东净利润（万元）	6,205.76	-50.49%	12,535.57
毛利率	18.50%	-6.34pct	24.84%
毛利率（境内销售）	15.79%	-5.96pct	21.75%
项目	新天力（920218.BJ）		
	2026 年 1-6 月	同比变动	2025 年 1-6 月
归属上市公司股东净利润（万元）	1,915.67	-55.00%	4,257.27
毛利率	13.96%	-5.48pct	19.44%
毛利率（境内销售）	13.44%	-5.48pct	18.92%

从上述可比公司业绩情况来看，2026 年 1-6 月，各家企业归属上市公司股东净利润均有大幅下滑，境内销售业务毛利率也均有不同程度下降，变动趋势与公司一致。

三、说明境外销售收入同比增长 115.31%，毛利率同比下降 11.63 个百分点的具体原因，涉及的产品类型、客户结构、订单定价及成本构成，并结合汇率波动、国际运费、关税政策说明相关影响及汇率风险应对措施

报告期内，公司境外收入较同期大幅增长，主要系公司海外市场拓展取得一

定成效，推动境外销售收入同比增长。新增客户收入（10 万元以上）明细如下：

客户	2026 年 1-6 月（万元）
IJOZ AI PTE. LTD.	169.57
DOMOG INTERNATIONAL LLC	32.77
UNITED GROWTH INT'L INC	18.30
Marouf For Food Industries LLC	13.61
My Us Coffee Sdn Bhd	13.40
合计	247.65

为拓展海外市场，公司本期大力开拓境外客户，新增境外订单以标准化通用产品为主。该类产品市场竞争充分，定价策略偏向薄利多销，以此快速切入海外市场、建立客户合作基础，因此新客户订单整体毛利率水平偏低。

报告期内，新老客户的收入占比、毛利率及毛利贡献情况如下：

项目	收入占比	毛利率	毛利贡献
新客户	57.78%	9.06%	5.23%
老客户	42.22%	30.55%	12.90%
合计	-	-	18.13%

报告期内，新客户收入占比达到 57.78%，已成为本期收入的主要来源，但受产品结构影响，新客户毛利率仅 9.06%，对应毛利贡献为 5.23%，其中纸杯客户 IJOZ 销售 169.57 万元，占新客户销售额的 51.37%，毛利率为-0.63%，是毛利率同比下降 11.63%的主要原因。IJOZ 为新加坡智能无人零售企业，对一次性冷热饮包装容器存在稳定需求，系公司海外重点客户。基于长期战略考量，公司以阶段性负毛利方式进入其供应链，以此建立长期合作、开拓东南亚市场。剔除 IJOZ 后，其余境外客户综合毛利率为 26.05%。老客户收入占比 42.22%，系依托于长期稳定合作、高附加值定制化产品，毛利率维持在 30.55%，贡献了 12.90%的毛利。受低毛利新客户收入占比大幅提升的结构性影响，公司境外销售综合毛利率为 18.13%。

现阶段，公司境外销售业务整体规模较小。报告期内，公司境外收入 571.26 万元，占营业收入比重仅为 1.11%。境外客户主要以人民币结算，汇率波动影响

较小。贸易模式方面，境外客户主要采取到厂提货及 FOB 离岸方式，货物从装运港后的运费由客户承担，国际运费变动对公司影响较小。公司境外销售区域主要为亚洲，相关关税政策保持稳定。综合来看，境外业务受汇率波动、国际运费、关税政策等外部因素的影响较小。

公司开拓海外新客户属于战略性布局，后续将持续优化产品结构，逐步提升高附加值产品在新客户订单中的占比，改善盈利水平。

四、说明你公司应对原材料涨价已采取及拟采取的措施及其有效性，成本传导滞后的预计持续时间，并结合 1-9 月业绩预告说明全年业绩是否存在持续下滑风险

（一）应对原材料涨价已采取及拟采取的措施及其有效性

公司针对原材料价格持续上涨压力，已采取及拟采取措施如下：

1、客户调价：公司积极与存量客户开展调价沟通，区分客户合作规模、订单结构、合同条款分批推进价格协商。鉴于公司近年来原料价格未发生本次幅度的剧烈波动，公司沿用历史惯例，与客户普遍采用年度定价机制，即销售价格于每年合同重新签订时与客户协商确定，并在其后一个自然年度内执行。本次原料价格波动幅度远超历史常规区间，且持续时间长，为近十几年来罕见行情。在年度定价机制约束下，合同执行阶段公司无法及时将原材料涨价压力传导至客户，调价协商周期长、调价空间有限。

2、市场拓展：积极拓宽新的业务领域、发掘新客户，培育新的利润增长点。报告期内，公司新开发知名品牌客户小菜园、老娘舅、和府捞面、文通冰室等业务规模明显增长。同时积极开拓海外市场，报告期境外销售收入同比增长 115.31%。依托产品竞争力挖掘境外潜在客户，逐步拓展海外业务版图，降低单一市场依赖，培育新的业绩增长点，为长期营收增长奠定基础。

3、产品研发：加大新型生物基可降解产品研发投入，持续推进“爆品”战略，培育高附加值利润增长点。公司于 2026 年 8 月 18 日在台州召开“爆品”发布会，推出全新冷/热饮防漏杯、防漏王 2.0 打包碗、可降解“环保王”等产品，产品发布后获得市场及客户广泛关注，现阶段正与意向客户开展样品测试及合作洽谈，后续订单落地将进一步优化产品结构，提升抗原材料波动能力。

4、成本管控：持续优化供应链体系，建立原材料价格跟踪研判机制，灵活

调整采购策略，包括锁价采购、多供应商比价等方式平抑采购成本波动；同时提升生产线产能利用率，摊薄单位固定制造费用，从严管控管理、销售等各项期间费用，实现降本增效。但当前国际地缘局势具备较强不可预测性，霍尔木兹海峡航运风险尚未消除，叠加红海区域胡塞武装与沙特冲突升级，曼德海峡作为中东原油对外输出的重要替代通道通航扰动加剧，推高国际油价、海运及保险成本，进一步加大原材料价格预判与成本管控难度。

除上述措施外，公司拟开展原材料套期保值业务对冲原材料价格波动风险。公司已制定《期货及衍生品交易管理制度》，相关制度已经董事会审议通过。后续公司将结合原材料价格走势、库存及订单情况，审慎择机开展套期保值业务，锁定原材料采购成本。

措施有效性说明：

客户调价、成本管控能够直接对冲当期原材料涨价压力，但调价受市场竞争、客户接受度影响，且控制经营成本也存在一定程度限制。新客户拓展与新产品研发属于中长期措施，短期贡献有限，待订单落地后持续增强盈利韧性。套期保值工具可对冲价格波动风险，但无法完全消除原材料价格变动带来的全部影响，且存在操作风险。各项措施组合实施，能够有效缓解原材料涨价对公司经营业绩的冲击，提升公司抗风险能力。

（二）成本传导滞后性的预计持续时间

原材料价格上涨向终端传导存在客观滞后，滞后时长主要取决于客户类型、原有合同定价机制、行业竞争格局以及上下游议价能力。

1、对于已完成调价磋商的存量客户，新价格一般按合同约定节点执行，该部分成本传导滞后基本消除；尚在协商中的非年度定价存量客户，受订单周期、客户内部审批流程影响，预计 3-6 个月方有可能逐步落地调价，成本压力将随新订单执行逐步释放。年度定价客户，合同执行阶段公司无法及时将原材料涨价压力传导至客户，调价协商周期长、调价空间有限。

2、新开发客户及新产品，订单定价可同步匹配当前原材料成本，基本不存在历史订单带来的成本传导滞后，随着新产品样品验证、商务洽谈落地，新增订单盈利水平可更好地覆盖原材料波动。

3、中长期看，若原材料价格维持高位震荡，存量老订单分批替换完成后，整体成本传导滞后效应预计 6-12 个月基本消化完毕。

（三）结合 1-9 月业绩预计说明全年业绩是否存在持续下滑风险

公司在 2026 年半年度报告中提示：“经初步测算，预计 1-9 月净利润存在进一步下降的风险”，该判断主要基于原材料价格持续高位震荡。当前国际地缘冲突持续演变，霍尔木兹海峡航运风险尚未消除，曼德海峡通航扰动亦有所加剧，国际油价或维持高位运行。受此影响，公司原材料价格波动加大，成本预判及管控难度显著上升。尽管公司已采取客户调价、降本增效等措施，但仍难以完全覆盖成本上涨压力，全年净利润存在大幅下滑风险。

从期后情况来看，公司原材料价格存在二次上行风险。美国能源信息署 2026 年 10 月 6 日发布的《短期能源展望》将 2026 年四季度布伦特原油现货均价预测由每桶 91 美元上调至 105 美元（上调约 15%），全年均价预测上调至约 98 美元/桶；2026 年 10 月 8 日，聚丙烯期货主力合约收报 9,242 元/吨，单日上涨 7.08%，华东地区拉丝级聚丙烯现货主流报价升至 10,371 元/吨，2026 年 10 月 9 日午盘进一步升至 10,450—10,650 元/吨。上述现货价格已较公司报告期内 PP 平均采购价格高出逾 40%。因此，公司 2026 年全年的成本压力较上半年并未缓解，公司 2026 年全年归属于上市公司股东的净利润、扣除非经常性损益后的净利润存在同比大幅下滑的风险。

五、说明毛利率达 56.67%的其他业务的具体构成、成本归集范围与核算依据，是否存在成本归集不完整或跨期结转情形

（一）其他业务（毛利率 56.67%）具体构成

品类	其他业务收入 (万元)	其他业务成本 (万元)	其他业务毛利率
废料	495.72	238.33	51.92%
模具	58.41	3.59	93.85%
其他	5.16	0.41	92.05%
合计	559.29	242.33	56.67%

报告期内，公司其他业务毛利率 56.67%对应的其他业务收入主要为生产经营过程中产生的塑料边角料和各类废旧物料销售收入，主要包括标贴底纸、废旧缠绕膜、原料包装袋、废纸箱、塑料边角料、模具加工边角料等。该类收入系公司生产过程中伴随主产品产出同步产生的废料对外处置形成，不属于公司主营业

务，在其他业务收入中核算。

（二）成本归集范围及核算依据

1、核算依据：公司严格按照《企业会计准则第 1 号——存货》《企业会计准则第 14 号——收入》进行会计核算。公司主营业务成本归集为生产主产品发生的原材料、直接人工、制造费用等。上述废料为主产品生产过程中派生产生，废料除塑料边角料外，其他废料本身无法单独区分并计量其对应的生产成本，相关料工费已全部计入主产品的生产成本并结转至主营业务成本。

2、成本归集范围：除塑料边角料外该类废旧物料在生产环节发生的原料、人工、制造费用无法单独拆分归属至废料，因此废料对外销售时，除塑料边角料外不单独结转其他业务成本。

（三）是否存在成本归集不完整或跨期结转情形

1、成本归集完整性：公司生产环节发生的全部料、工、制造费用，均完整归集至对应主产品生产成本，不存在少归集、漏归集生产费用的情况。由于废料为主产品生产的伴生物，除塑料边角料外其生产成本无法单独剥离，属于会计核算客观限制，并非成本归集不完整。废料销售仅确认收入，不重复结转已包含在主营成本中的物料成本，会计处理符合企业会计准则。

2、跨期结转核查：公司建立废料销售台账，废料收入以货物交付、控制权转移作为收入确认时点；相关处置费用在实际发生当期确认入账。公司按月核对废料过磅单、销售合同、收款凭证，收入、成本确认期间匹配，不存在收入、成本跨期结转情形。

六、你公司于 2026 年 5 月 29 日上市，上市当年即出现业绩大幅下滑，请结合招股说明书披露的经营信息与风险提示，说明上市前后经营业绩变化的原因及合理性，是否存在上市前突击确认收入情形

（一）上市前后经营业绩变化的原因

报告期内，受“美以伊冲突”反复及霍尔木兹海峡阶段性通航受阻影响，国际能源与化工品供应链体系遭受较大冲击，塑料粒子价格快速冲高后于高位持续震荡，原材料成本管控难度显著上升。公司主要原材料（如 PP、PS、PET 等石化类原料）采购价格同比大幅上涨，营业成本上升导致毛利率同比下降 5.48 个百分点，对应毛利额减少 2,811.09 万元，是本期净利润同比大幅下滑的

主要原因。

针对该类风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（三）原材料价格波动的风险”和“第三节 风险因素”之“一、市场风险”之“（三）原材料价格波动风险”中予以提示，具体风险提示内容为：公司主要原材料为 PP、PET、PS、PE 等塑料粒子，属于大宗商品，其市场价格（现货、期货）容易受国际石油价格波动的影响。倘若受宏观经济、地缘政治、境内外市场供需的周期性波动等因素影响，公司原材料采购成本将出现一定程度的波动。若原材料价格在短期内大幅上升，公司可能无法将原材料成本端压力及时转嫁至客户，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

（二）上市前后经营业绩变化的合理性分析

2026 年 2 月底，“美以伊冲突”爆发带动国际原油价格大幅上行。受原油涨价传导影响，公司主要石化类原材料采购成本自 3 月中下旬开始逐步抬升，但 3 月原材料涨价对公司采购成本的影响有限，因此 2026 年 1-3 月，公司营业收入、归属于母公司所有者的净利润仍保持良好增长，同比分别增长 5.95%和 8.98%。

2026 年 4 月 7 日，美伊达成临时停火协议，此后局势陷入僵持，国际原油价格短暂回落之后持续高位震荡，市场此前预期的油价短期快速回落并未实现，公司成本端压力逐渐加大，二季度原材料成本显著上行。受上下游定价机制、成本向终端传导存在滞后影响，新增原材料成本无法同步转移至下游客户，进而造成公司半年度净利润同比下滑 55.00%。

综上所述，公司 2026 年半年度经营业绩由一季度同比增长转为半年度净利润大幅下滑，核心因素为国际地缘冲突引发原油价格异动、石化原材料成本持续走高，公司营业成本上升导致毛利率下降，属于外部宏观及行业环境变化带来的阶段性影响。公司自身经营能力、产品竞争力未发生实质性恶化，业绩变动具备合理性。

（三）公司是否存在上市前突击确认收入情形

公司 2025 年 1 月 1 日至 2026 年 6 月 30 日各季度主营业务收入情况如下：

项目	2025 年			
	一季度	二季度	三季度	四季度

主营业务收入（万元）	24,041.61	28,967.07	30,739.54	21,008.79
项目	2026 年			
	一季度	二季度	三季度	四季度
主营业务收入（万元）	25,518.80	25,264.15	-	-

根据上表可知，公司报告期内及 2025 年各季度主营业务收入保持平稳，不存在上市前突击确认收入的情形。公司制定《销售与收款管理制度》，明确公司各部门岗位职责和权限，涉及客户管理、产品价格管理、订单管理、发货和开票管理、售后管理及应收账款管理等整个销售管理过程，可以有效地控制销售的业务环节。

上述制度约定：销售合同签订后，由销售部负责客户信息维护、建立客户档案，接收并保管销售合同及订单；计划部负责重大销售订单评审与生产计划排产；生产部组织生产并保障订单交期；质量中心承担进料、制程、出货检验及退货检验工作，针对客户投诉开展问题判定、拟定解决方案并界定责任部门；仓储部负责销货清单审核、安排物流发货，跟进客户签收回执单并移交销售会计；财务部定期跟踪客户回款情况，督促业务部门催收逾期款项。

公司针对收入确认建立了较为完善的内部控制制度并保证有效执行。上市前后，公司产品销售收入确认政策保持一贯，收入确认方式符合企业会计准则相关规定，不存在上市前突击确认收入的情形。

2、关于经营活动现金流

报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额 2,264.94 万元，同比下降 70.49%；其中购买商品、接受劳务支付的现金 40,640.67 万元，同比增长 13.07%，销售商品、提供劳务收到的现金 55,708.45 万元，同比下降 1.01%。你公司披露经营现金流下降主要系原材料价格上涨、购买材料支付的现金增加。

请你公司：

（1）结合采购付款节奏、销售回款周期、票据结算规模及存货变动等，量化分析经营活动现金流净额同比下降 70.49%的具体原因，并列表说明销售商品、提供劳务收到现金的前五大客户名称、金额及购买商品、接受劳务支付现金的前五大供应商名称、金额，与主要客户、供应商是否一致；

(2) 说明针对现金流下滑已采取和拟采取的具体改善措施、实施进展及预计效果。

【公司说明回复】

一、结合采购付款节奏、销售回款周期、票据结算规模及存货变动等，量化分析经营活动现金流净额同比下降 70.49%的具体原因，并列表说明销售商品、提供劳务收到现金的前五大客户名称、金额及购买商品、接受劳务支付现金的前五大供应商名称、金额，与主要客户、供应商是否一致

(一) 报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 2,264.94 万元，同比减少 5,409.77 万元，降幅 70.49%。具体情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	同比增减
经营活动现金流量净额（万元）	2,264.94	7,674.71	-5,409.77
购买商品、接受劳务支付的现金（万元）	40,640.67	35,945.02	4,695.65
其中：原材料数量（吨）	30,534.07	30,675.61	-141.54
原材料采购含税金额（万元）	29,726.35	25,520.73	4,205.62

由上表可知，公司原材料为 PP、PET、PS、PE 等塑料粒子，采购数量同比未明显变动，但采购金额同比明显增加，说明是原材料采购价格上涨所致。

付款节奏方面，报告期内，主要供应商的信用政策同比未发生变化，付款因素对本期经营活动现金流量净额变动影响较小，具体情况如下：

供应商	信用政策	信用政策是否变化
供应商 A	款到发货	否
供应商 B	货到付款	否
供应商 C	分次结算	否
供应商 D	货到付款	否
供应商 E	货到付款	否

销售回款方面，报告期内，公司营业收入小幅下降，销售商品、提供劳务收到的现金基本平稳，客户回款保持稳定。回款因素对本期经营活动现金流量净额变动影响较小。

票据结算方面，报告期内，公司开具的银行承兑汇票金额为 14,343.67 万元，

较 2025 年上半年开具的银行承兑汇票金额 17,988.00 万元，有所下降。在采购总额上涨的情况下，票据结算规模有所下降，导致直接通过现金支付金额增加，进而导致购买商品、接受劳务支付的现金增长。

存货变动方面，报告期末存货与去年同期有小幅上涨，主要系原材料成本上涨所致，详见下表：

科目	2026-6-30	2025-6-30	变动比例
存货（万元）	12,912.91	11,528.42	12.01%

综上所述，公司 2026 年上半年经营活动现金流量净额大幅下降，主要系原料价格上涨导致采购成本上升及票据结算规模有所下降。公司通过拓宽采购渠道、优化采购策略、适时传导产品价格、实施内部降本等方式，积极应对原材料采购成本上涨带来的压力。

（二）报告期内，公司销售商品、提供劳务收到现金的前五大客户列示如下，合计收现金额 35,513.22 万元，占当期销售收现总额的 63.75%；销售商品、提供劳务收到现金的前五大客户与前五大客户一致。

客户名称	销售商品、提供劳务收到现金（万元）	占销售收现总额比例	对应营业收入（万元）	销售商品、提供劳务收到现金排序	主要客户排序
客户 A	21,807.70	39.15%	18,139.48	1	1
客户 B	5,222.70	9.38%	4,694.65	2	2
客户 C	3,740.51	6.71%	3,622.95	3	3
客户 D	2,987.27	5.36%	3,499.48	4	4
客户 E	1,755.04	3.15%	1,592.51	5	5
合计	35,513.22	63.75%	31,549.06	-	-

（三）报告期内，公司购买商品、接受劳务支付现金的前五大供应商列示如下，合计付现金额 13,405.47 万元，占当期采购付现总额的 32.99%。采购付现前五大供应商与购买商品、接受劳务支付现金的前五大供应商基本一致。

供应商名称	购买商品、接受劳务支付现金（万元）	占采购付现总额比例	对应采购金额（万元）	购买商品、接受劳务支付现金排序	主要供应商排序
-------	-------------------	-----------	------------	-----------------	---------

供应商 A	4,391.53	10.81%	4,056.03	1	1
供应商 C	3,124.14	7.09%	2,852.29	2	4
供应商 B	2,455.40	6.04%	3,234.92	3	2
供应商 D	1,991.36	4.90%	2,303.13	4	5
供应商 E	1,443.04	3.55%	2,862.37	5	3
合计	13,405.47	32.99%	15,308.74	-	-

二、说明针对现金流下滑已采取和拟采取的具体改善措施、实施进展及预计效果

针对本期公司经营活动现金流净额同比下降的情况，公司高度重视营运资金管理，已从客户回款管控、存货资金占用、供应商付款节奏、结算结构优化等维度落实多项改善举措，并制定后续常态化改善方案，具体情况如下：

（一）已采取的改善措施及实施进展

1、强化应收账款全流程管控，加速销售资金回笼

公司本期已重新梳理客户信用评级体系，对下游客户实行差异化信用政策，收紧低资质客户账期，对长期合作优质客户严控超期挂账。同时安排专人专项跟进逾期及临界到期应收账款对账、开票及回款工作，加大月度催收频次。

2、优化存货管理模式，降低资金无效占用

报告期内，公司已推行“以销定产+适当备货”的模式。对库存原材料、产成品开展专项盘点与梳理，分类处置呆滞、低效存货，盘活存量资金。同时优化采购计划与生产排期的匹配度，压缩安全库存冗余，有效降低存货对营运资金的占用压力。

3、合理调整采购付款节奏，平滑现金流出压力

公司主动与核心供应商开展账期沟通，争取合理延长付款账期、优化付款结算方式，避免集中大额付款造成现金流阶段性承压。根据销售回款节奏动态调整付款计划，优先保障核心物料付款、合理延后非紧急款项支付，实现收支节奏匹配，有效缓解当期经营性现金流出压力。

4、优化票据结算结构，提升资金流动性

针对本期票据结算规模变动影响现金流的情况，优先接受信用等级较高的短期银行承兑汇票，对持有票据适时开展贴现、背书流转，提升票据资产变现效率，

加快经营性资金回笼速度。

（二）拟采取的进一步改善措施

1、客户信用与回款管理

持续动态更新客户信用等级，严格执行账期管控，严控新增逾期账款；加大现款结算客户拓展力度，提高预收款项及现款销售占比，从源头改善销售收现质量。建立账款逾期预警机制，实现事前防范、事中管控、事后催收的全链条管理。

2、存货精益化管理

持续推进库存结构优化，常态化开展呆滞存货清理处置，进一步压缩无效库存；结合订单需求动态调整采购及生产计划，提升存货周转效率，持续降低存货资金占用规模。

3、供应链付款条款优化

持续与核心供应商深化合作，争取更优账期及结算政策；建立月度资金付款排期机制，精准匹配回款与付款节奏，平稳控制经营性现金流出。

4、资金预算管理

建立滚动资金预算机制，按月、按周统筹经营性收支、税费支出及各类款项支付，提升资金使用效率，避免现金流阶段性波动，增强经营现金流稳定性。

（三）预计改善效果

通过上述回款提质、存货降占、付款节奏优化、结算结构调整及资金精细化管理等一系列举措，预计公司后续应收账款周转效率持续提升、存货资金占用稳步回落、经营性现金收支结构持续优化。公司销售收现能力将有效改善，经营性现金流出更加平稳可控。

3、关于应收账款、应收票据及应收款项融资

报告期末，你公司应收账款账面余额 1.59 亿元，较上年期末 1.30 亿元增长 21.62%，应收账款账面价值 1.50 亿元，较期初增长 21.46%，占营业收入比重 29.23%；坏账准备 853.76 万元，较上年期末 685.26 万元增长 24.59%，综合计提比例 5.38%。应收账款及合同资产前五大合计 6,489.58 万元，占比 40.91%，客户集中度较高。本期你公司应收票据账面价值 655.24 万元，较上年期末 315.83 万元增长 107.47%，账面余额 709.20 万元，较上年期末 363.70 万元增长 94.99%，全部为商业承兑汇票，坏账准备 53.96 万元，计提比例 7.61%。坏账准备计提比

例由期初的 13.16%降至 7.61%。

请你公司：

(1) 结合销售模式、信用政策、结算方式及主要客户变动，说明在营业收入下降情况下应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；

(2) 列表说明期末应收账款前五大客户的名称、关联关系、销售内容、账龄、信用期及期后回款情况，分析客户集中度对经营回款的影响及应对措施；

(3) 列示期末应收票据的出票人、承兑人、金额、账龄及期后兑付情况，说明收到的票据全部为商业承兑汇票的原因，是否存在票据违约或无法兑付的风险，坏账准备计提比例下降的依据。

【公司说明回复】

一、结合销售模式、信用政策、结算方式及主要客户变动，说明在营业收入下降情况下应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

公司报告期营业收入及各期末应收账款余额情况如下所示：

项目	2026-6-30	2025-12-31	2025-6-30
营业收入（万元）	51,342.24	105,743.87	53,592.55
应收账款账面余额（万元）	15,861.45	13,041.71	15,932.01
应收账款账面价值（万元）	15,007.69	12,356.45	15,103.22

公司报告期营业收入同比下降 4.20%，应收账款余额对比上年期末增长 21.62%，应收账款余额主要受信用政策、信用期内交易规模及客户回款速度等因素影响。报告期内，公司对直销客户主要采用赊销政策，一般给予客户 1-3 个月不等的信用期。报告期内，公司未调整销售模式、信用政策及结算方式，应收账款余额增长主要是客户采购节奏受其季节性经营情况等因素影响。对比上年同期，应收账款余额则基本持平（下降 0.44%）。

就具体客户而言，报告期末公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

客户	2026-6-30	2025-12-31	2025-6-30
----	-----------	------------	-----------

客户 A	1,674.31	2,931.01	1,192.13
客户 B	1,220.49	1,141.05	1,102.16
客户 C	820.26	466.83	3,043.07
客户 D	1,918.43	948.15	2,459.03
客户 F	856.09	120.59	483.26
客户 G	495.39	9.71	114.12
客户 H	436.80	75.52	178.52
客户 I	512.28	174.40	867.55
客户 J	299.98	-	-
客户 K	206.78	4.27	-

如上表所示，报告期末应收账款余额增加，主要系主要客户在信用期内交易规模增长所致。报告期内公司收入下降、应收账款余额增长具备合理性，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

二、列表说明期末应收账款前五大客户的名称、关联关系、销售内容、账龄、信用期及期后回款情况，分析客户集中度对经营回款的影响及应对措施

公司报告期期末应收账款前五大客户的名称、关联关系、销售内容、账龄、信用期及期后回款情况如下所示：

客户名称	期末应收账款余额（万元）	占应收总额比例	关联关系	销售内容	账龄	信用期	期后回款（万元）
客户 D	1,918.43	12.09%	非关联方	塑料食品容器	1 年内	票到 60 天	1,918.43
客户 A	1,674.31	10.56%	非关联方	塑料食品容器	1 年内	票到 7 天	1,674.31
客户 B	1,220.49	7.69%	非关联方	塑料食品容器	1 年内	月结 15 天	1,220.49
客户 F	856.09	5.40%	非关联方	塑料食品容器	1 年内	票到 30 天	856.09
客户 C	820.26	5.17%	非关联方	塑料食品容器	1 年内	月结 15 天	820.26

合计	6,489.58	40.91%	-	-	-	-	6,489.58
----	----------	--------	---	---	---	---	----------

注：期后回款统计至 2026 年 9 月 30 日。

公司报告期末前五大客户应收账款余额 6,489.58 万元，期后回款 6,489.58 万元，应收账款金额期后已全部回款。

前五大客户均为国内头部食品、连锁餐饮企业，具备稳定经营实力与资金实力，合同约定信用期清晰，合作持续正常，常态化按期结算，经营性回款的基本盘稳定。同时，公司面对客户集中已制定以下应对措施：

1、精细化客户信用与合同管理：建立客户动态信用评级体系，对核心大客户定期开展资信复盘；在合作合同中明确结算周期、对账要求，优化结算方式，巩固回款基础；

2、搭建大客户应收专项跟踪机制：建立大客户应收台账，提前开展到期回款提醒。

三、列示期末应收票据的出票人、承兑人、金额、账龄及期后兑付情况，说明收到的票据全部为商业承兑汇票的原因，是否存在票据违约或无法兑付的风险，坏账准备计提比例下降的依据

公司报告期期末应收票据的出票人、承兑人、金额、账龄及期后兑付情况如下所示：

出票人/承兑人	汇票金额 (万元)	出票日期	票据到期 日	账龄	期后兑付 情况
上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	56.20	2026-1-16	2026-7-16	1-2 年	已兑付
上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	38.40	2026-2-9	2026-8-7	1-2 年	已兑付
上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	42.90	2026-4-8	2026-9-11	其中：28.72 万元账龄 1-2 年，14.18 万元账龄 1 年内	已兑付
北京西贝天然派供应链管理有限公司	500.00	2026-5-6	2026-11-6	一年内	已贴现
上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	36.70	2026-5-9	2026-10-13	一年内	未到期

上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	35.00	2026-6-9	2026-11-17	一年内	未到期
合计	709.20	-	-	-	-

注：应收票据账龄自原应收账款初始确认之日起连续计算。

公司为稳定客户合作关系、持续获取订单，在完成客户商业信用评估，研判票据兑付风险可控前提下，接受商业承兑汇票结算。

公司当前不存在票据违约或重大无法兑付风险。公司将持续跟踪承兑人经营及票据到期情况，动态评估票据信用风险，完善票据全流程内控管理，防范票据兑付风险。

公司报告期内坏账准备计提情况如下所示：

出票人	账龄				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	计提坏账金额（万元）
	1 年内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	5%	20%	50%	100%	
上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	85.88	123.32	-	-	4.29	24.66	-	-	28.95
北京西贝天然派供应链管理 有限公司	500.00	-	-	-	25.00	-	-	-	25.00
合计	585.88	123.32	-	-	29.29	24.66	-	-	53.95

上年年末坏账准备计提情况如下所示：

出票人	账龄				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	计提坏账金额（万元）
	1 年内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	5%	20%	50%	100%	
上海丰云餐饮（集团）股份有限公司	165.78	197.92	-	-	8.29	39.58	-	-	47.87
合计	165.78	197.92	-	-	8.29	39.58	-	-	47.87

如上表所示，报告期内公司应收票据账面余额 709.20 万元。从账龄结构来看，1 年以内应收票据金额 585.88 万元，占应收票据总额的 82.61%；1-2 年应收

票据金额 123.32 万元，占总额的 17.39%。上年期末，公司应收票据账面余额 363.70 万元，账龄结构为：1 年以内应收票据 165.78 万元，占比 45.58%；1-2 年应收票据 197.92 万元，占比 54.42%。公司对应收票据坏账计提政策保持稳定：账龄 1 年以内计提比例 5%，1-2 年计提比例 20%。报告期内，低计提比例的 1 年以内票据占比大幅提升，高计提比例的 1-2 年期票据占比显著下降，受应收票据账龄结构变化影响，本期应收票据坏账准备整体计提比例较上年年末有所下降。

4、关于存货变动及跌价准备

报告期末，你公司存货账面价值 1.29 亿元，较期初增长 6.04%。其中，在产品账面余额 3,445.72 万元，较期初 1,794.41 万元增长 92.03%；库存商品账面余额 7,725.95 万元，较期初下降 10.22%。存货跌价准备余额 443.70 万元，本期计提 266.85 万元、转销 301.31 万元。本期资产减值损失 266.85 万元，较上年同期 104.09 万元增长 156.36%，全部为存货跌价损失，你公司称主要系原材料采购成本大幅攀升，存货可变现净值下降。

请你公司：

（1）结合生产模式、订单情况及生产周期，说明在产品大幅增长而库存商品下降的原因及合理性，在产品与在手订单的匹配情况，是否存在呆滞积压；

（2）说明在原材料价格上涨背景下计提大额存货跌价准备的具体原因，涉及存货类别、可变现净值的确定依据，并结合期后原材料及产品价格走势说明存货跌价准备计提是否充分；

（3）说明本期转销存货跌价准备 301.31 万元对应存货的具体构成、转销原因，相关存货是否已真实销售或处置，转销时点及会计处理是否恰当，是否存在利用存货跌价准备计提与转销调节利润的情形；

（4）说明主要原材料的备货策略、安全库存水平，在原材料价格高位运行情况下大额备货的跌价风险及应对措施。

【公司说明回复】

一、结合生产模式、订单情况及生产周期，说明在产品大幅增长而库存商品下降的原因及合理性，在产品与在手订单的匹配情况，是否存在呆滞积压

报告期内，公司主要采用“以销定产+适当备货”的模式，根据市场需求和客户未来潜在需求制定合理的预测，辅以少量备货以缩短交付周期，实现对客户的快速响应。公司生产周期一般在 3-4 周，交付周期则约 1-3 天，整体生产交付周期在 1 个月左右。由于公司使用的核心生产工艺为热成型，涉及的前道拉片及加工环节会形成较多的在产品，且食品工业、街饮类产品通常需辅以彩印、套标、贴标等后道工艺，公司存在一定规模的在产品具备合理性。

报告期末，公司在手订单金额及存货订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2026-6-30
期末在手订单金额-A	9,884.45
--在产品余额-B1	3,445.72
--库存商品余额-B2	7,725.95
在产品及库存商品订单覆盖率-A/（B1+B2）	88.48%

由上表可知，报告期末公司在产品、库存商品订单覆盖率为 88.48%，订单覆盖率良好。另报告期内，面对二季度原材料价格上行趋势，公司调整库存管理策略，优化备货安排，主动压降无订单支撑的产成品库存。同时，第三季度为冰杯销售旺季，冰杯在手订单较上年末大幅增长，该部分大额新增订单集中在报告期末前后下达，投产时间相对较晚；叠加产品需经过二道工序加工，尚未结转入库形成库存商品，共同导致在产品增加、库存商品下降。

综上所述，公司在产品、库存商品规模与公司生产模式、生产工艺及环节相匹配，与公司订单及业务规模相匹配，具备合理性。

在防范在产品呆滞积压方面，公司定期组织车间在制品盘点，逐单跟踪生产工单执行及完工进度。期末在产品对应的生产工单均匹配有效的在手客户订单；不存在无对应订单的停工滞留在制品，期末在产品不存在明显呆滞积压风险。后续公司将持续跟踪在手订单交付进度，动态管控在制品规模，结合客户实际提货节奏合理排产，防范存货呆滞风险。

二、说明在原材料价格上涨背景下计提大额存货跌价准备的具体原因，涉及

存货类别、可变现净值的确定依据，并结合期后原材料及产品价格走势说明存货跌价准备计提是否充分

公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品、委托加工物资、发出商品。公司的存货跌价准备的会计政策为产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

报告期内，公司存货跌价准备可变现净值确定依据如下所示：

项目	可变现净值确定的方法
原材料、在产品、委托加工物资	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
库存商品、发出商品	以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

根据报告期内的实际经营情况，公司实际计提的存货跌价准备涉及的存货类别包括原材料和库存商品，其中库存商品为主要计提类别，2026年6月存货跌价准备余额具体明细如下所示：

存货跌价准备类别	期末余额（万元）	占比
原材料	101.14	22.79%
库存商品	342.57	77.21%
合计	443.70	100.00%

报告期内，原材料价格上涨主要对库存商品的跌价准备计提产生较大影响。

针对库存商品，公司主要根据其订单价格或近期销售价格扣除相应的销售费用（金额包含运费金额）及税费后的可变现净值判断其是否存在跌价，并按照可变现净值与成本的差额计提跌价准备。报告期内，原材料价格大幅上涨，进入相关产品的成本上升，1-6月平均料价涨幅超过10%，而产品的销售价格未能同步上涨，成本转嫁相对滞后。且报告期内，公司营业收入波动幅度较小，经营活动

有序开展，各项费用按需支出，难以大幅缩减，因此库存商品的可变现净值无明显提升。当可变现净值低于成本时，公司按会计准则规定计提相应跌价准备。

期后原材料市场仍处于波动中，主要原材料价格整体呈现震荡上行走势，第三季度平均采购价格与第二季度相近。同时，期后公司正常有序开展销售活动，结合实际经营情况，积极与客户协商，争取推动产品调价事宜落地。

综上所述，报告期内考虑原料市场价格因素计提大额存货跌价准备具备合理性，相关的存货跌价准备计提充分。

三、说明本期转销存货跌价准备 301.31 万元对应存货的具体构成、转销原因，相关存货是否已真实销售或处置，转销时点及会计处理是否恰当，是否存在利用存货跌价准备计提与转销调节利润的情形

本期转销存货跌价准备 301.31 万元对应存货类别主要包括库存商品、原材料，具体情况如下表所示。

转销类别	转销金额（万元）	转销原因
库存商品	284.84	销售出库
原材料	16.47	生产领用
合计	301.31	-

公司每季度提取一次存货跌价准备，提取的跌价准备在销售时暂不相应转销，而在每季度提取跌价准备时一次性补转销上期的跌价准备。会计处理按照会计准则规定，相应的存货跌价准备冲减主营业务成本。

相关存货均已真实销售或处置，不存在利用存货跌价准备计提与转销调节利润的情形。

四、说明主要原材料的备货策略、安全库存水平，在原材料价格高位运行情况下大额备货的跌价风险及应对措施

公司主要原材料包括 PP、PET、PS、PE 等塑料粒子以及原纸等，采用“集中采购+以产定购”的采购模式，在保证主要原材料安全库存的前提下，也会根据市场价格波动情况适当辅以原材料备货。

公司主要原材料采购周期较短，自采购部下达采购订单至原材料入库一般为

1-3 天，具体流程包括生产部门下达物料需求计划后，采购部编制采购计划，并向供应商询价，采购部根据主要原材料的质量、价格及交货周期等因素向合格供应商定期集中下达采购订单。由于公司原材料供应商主要系国内大宗商品生产商及贸易商，需求响应、产品交付速度快，因此，公司一般保有 3-5 天的经营用量。同时，基于原材料价格震荡幅度大的现实情况，公司在原料采购方面更加严谨，无原料囤积行为，不进行大额备货，因此不存在大额备货的跌价风险。

5、关于火灾保险赔偿

本期你公司营业外收入 772.44 万元，同比增长 1,302.90%，其中保险赔偿收入 720.00 万元；其他应收款账面价值 1,473.61 万元，较期初增长 92.09%，主要系应收中国人民财产保险股份有限公司台州市分公司火灾保险赔偿款 720.00 万元（账龄 1 年以内，计提坏账准备 36.00 万元）。

请你公司：

（1）说明火灾事故的发生时间、地点、原因、受损资产的范围及账面金额、对生产经营的影响、保险理赔的进展情况；

（2）说明 720.00 万元保险赔偿款的期后到账情况，将保险赔偿计入营业外收入的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否存在理赔争议。

【公司说明回复】

一、说明火灾事故的发生时间、地点、原因、受损资产的范围及账面金额、对生产经营的影响、保险理赔的进展情况

1、事故基本情况

2025 年 11 月 27 日 10 时 47 分许，公司位于浙江省台州市台州湾新区蓬北大道 2199 号厂区内的二期建筑五楼发生火情。本次火灾未造成人员伤亡。经消防机构排查，本次起火原因可以排除人为放火、外来火源、雷击、自燃、遗留火种、太阳能光伏板起火引发火灾的可能，不能排除电气故障引发火灾的可能性。本次火灾不属于安全生产事故，台州湾新区消防救援大队已出具本次《火灾事故认定书》。

2、受损资产范围及账面金额

本次火灾事故发生场地未正式启用，事故发生前作为公司的闲置区域，仅临

时存放了部分存货、办公用品、周转物资，以及少量原纸，未存放生产设备。本次火灾造成的经济损失主要包括存放在失火现场被烧毁的原材料及产成品、在救援过程中浸湿或浓烟污染的其他产成品、少量包材以及建筑物墙体毁损。受损存货账面金额 624.80 万元，固定资产 36 万元，计入待处理财产损益。

3、对生产经营的影响

经积极抢救，本次火灾事故影响未进一步扩大，也未影响生产车间、其他办公场所的正常生产经营活动。2025 年 11 月 28 日，公司已恢复正常生产经营，不存在被有关部门责令停产整改的情况，亦未对公司生产经营造成重大不利影响。

4、保险理赔进展情况

本次火灾保险理赔工作已全部结束，各节点情况如下：

时间	理赔事项
2025 年 11 月	事故发生，公司向保险公司报案并提交索赔申请
2025 年 11 月-2026 年 6 月	保险公司现场查勘、定损，双方就损失金额进行核对确认
2026 年 6 月	保险公司出具《保底基准赔付》，确认保底赔付金额 720 万元
2026 年 9 月	保险公司支付全部赔付款项 870 万元，公司已收到并存入银行账户

公司已于 2026 年 9 月 16 日收到保险赔款 870 万元，其中报告期末确认其他应收款 720 万元，期后新增确认 150 万元。

二、说明 720.00 万元保险赔偿款的期后到账情况，将保险赔偿计入营业外收入的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否存在理赔争议

1、保险赔偿款的基本情况及时后到账情况

公司就火灾事故向保险公司申请理赔，并于 2026 年 6 月 26 日取得中国人保财险台州市分公司出具的火灾事故保底基准理赔金额书面核定。公司已于 2026 年 9 月 16 日收到保险赔偿款 870 万元，其中报告期末已确认营业外收入 720 万元，期后新增确认 150 万元。

2、将保险赔偿计入营业外收入的依据及是否符合《企业会计准则》规定

2026 年 6 月，公司收到中国人保财险台州市分公司出具的火灾事故保底理赔金额书面核定书，明确最低赔付金额为 720 万元，该赔偿属于公司非日常经营

活动产生的经济利益流入，不属于企业营业收入范畴，属于非日常活动形成的利得，在相关经济利益很可能流入且金额能够可靠计量时，公司将其计入营业外收入，综上所述，公司该项会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3、是否存在理赔争议及影响

在理赔过程中，公司与保险公司就受损资产的核损金额进行了核对与沟通，协商后达成一致，最终于 2026 年 9 月签署《保险赔偿协议》，确认赔付金额 870 万元，该金额为扣除保单约定免赔额后的最终赔付金额，公司对此不存在异议。

截至本回复出具日，上述赔付款项已全部到账。公司与保险公司就本次保险事故的理赔事项不存在尚未解决的争议，不存在因该理赔事项引发的诉讼、仲裁或潜在纠纷。除已披露的赔付安排外，公司与保险公司之间不存在其他应披露而未披露的协议或利益安排。

6、关于在建工程及募投项目

报告期末，你公司在建工程 3,109.65 万元，较期初 1,723.04 万元增长 80.47%，其中设备安装工程 1,701.73 万元、模具制造工程 1,185.08 万元、建造工程 215.47 万元，公司披露主要系扩充产能增加新购设备、储备开发新品模具，相关项目尚未达到预定可使用状态，暂未结转固定资产。你公司募投项目“年产 36,000 吨高质量塑料食品容器扩产项目”、“研发中心升级建设项目”正在实施中。

请你公司：

(1) 列示主要在建工程项目的明细构成、预算金额、已投入金额、工程进度、预计达到预定可使用状态的时间及转固安排；

(2) 结合报告期内产能利用率情况，说明大幅扩充产能及大额储备新品模具的必要性与合理性，新增产能的消化措施及可行性；

(3) 说明在建工程是否存在已投入使用但延迟转固以少计提折旧的情形，是否存在减值迹象及减值测试的具体过程；

(4) 说明募投项目的实施进展、资金投入进度，是否与招股说明书披露一致，项目实施是否存在重大不确定性。

【公司说明回复】

一、列示主要在建工程项目的明细构成、预算金额、已投入金额、工程进度、

预计达到预定可使用状态的时间及转固安排

报告期末本公司主要在建工程项目的明细构成、预算金额、已投入金额、工程进度、预计达到预定可使用状态的时间及转固安排如下所示：

在建工程类别	项目名称	预算金额 (万元)	投入金额 (万元)	进度	预计转固时间
设备安装	高速自动成型机安装	950.00	822.51	已完成 87%	2026 年 9 月已转固
设备安装	PET 片材机安装	219.00	219.47	安装基本完成，处于调试阶段	2026 年 7 月已转固
设备安装	AGV 自动搬运项目	170.00	94.51	已完工 85%	预计 2026 年 12 月
设备安装	贴标机安装	71.00	70.87	6 月末处于安装调试阶段	2026 年 7 月已转固
设备安装	PP 片材机技改项目	140.00	55.75	已完工 40%	预计 2027 年 1 月完工
设备安装	桥式三坐标测量机	53.00	53.10	6 月末处于安装阶段，现处于调试阶段	2026 年 9 月已转固
设备安装	全伺服冲裁机	35.00	35.40	6 月末处于调试阶段	2026 年 7 月已转固
设备安装	纸杯机安装	36.83	36.83	已基本完工，处于测试阶段	2026 年 9 月已转固
设备安装	在线贴标设备	40.00	30.97	已基本完工，处于测试阶段	2026 年 9 月已转固
设备安装	金属探测仪	14.16	14.16	已基本完工，处于测试阶段	2026 年第三季度陆续转固
设备安装	真空泵	13.03	13.03	已基本完工，处于测试阶段	2026 年 7 月已转固
设备安装	纸杯机视觉检测机	10.09	10.09	已基本完工，处于测试阶段	2026 年 9 月已转固
建造工程	厂房改造及修缮	350.00	215.47	已完工 65%	预计 2026 年 12 月转固
模具制造	防漏王系列	674.36	674.36	-	2026 年三季度已转固 452.58 万元，其余按

					验收情况陆续转固
模具制造	其他模具系列	50.25	50.25	不适用	2026 年三季度已转固
模具制造	模具配件	460.47	460.47	-	2026 年三季度已完工
合计		3,287.19	2,857.24	-	-

二、结合报告期内产能利用率情况，说明大幅扩充产能及大额储备新品模具的必要性与合理性，新增产能的消化措施及可行性

（一）扩充产能及大额储备新品模具的必要性与合理性

报告期末，公司在建工程明细及账面余额变动情况如下：

项目	报告期初（万元）	报告期末（万元）	变动金额（万元）
在建工程	1,723.04	3,109.65	1,386.61
其中：设备安装工程	945.99	1,701.73	755.74
模具制造工程	721.41	1,185.08	463.67
建造工程	44.13	215.47	171.34
软件安装工程	11.51	7.36	-4.15

1、扩充产能的必要性与合理性

报告期内,公司为了扩充产能新增设备安装工程 755.74 万元, 主要明细如下：

在建工程类别	项目名称	新增金额（万元）
设备安装	PET 片材机安装	219.47
设备安装	AGV 自动搬运项目	94.51
设备安装	贴标机安装	70.87
设备安装	PP 片材机技改项目	55.75
设备安装	桥式三坐标测量机	53.10
设备安装	全伺服冲裁机	35.40
设备安装	纸杯机安装	36.83
设备安装	在线贴标设备	30.97

设备安装	金属探测仪	14.16
设备安装	真空泵	13.03
设备安装	纸杯机视觉检测机	10.09
设备安装	其他	121.56
合计		755.74

由上表可知，报告期新增设备安装工程主要为 PET 片材机，投入金额 219.47 万元。新增 PET 设备主要系应对食品工业冰杯、街饮冷饮杯业务快速增长的市场需求，支撑农夫山泉、沪上阿姨等客户订单持续放量。其余新增设备安装工程均为保障正常生产经营所需，包括 AGV 自动搬运项目、PP 片材机技改项目及相關检测设备购置。报告期内，公司产能利用率约 75.22%，较 2025 年度 79.77% 小幅下降，主要系蜜雪冰城 PP 塑料杯产品产量有所减少所致。

2、储备新品模具的必要性与合理性

公司自 2025 年 8 月 18 日正式落地实施“爆品战略”，全新推出“防漏王”系列核心产品。该系列产品凭借优异的产品性能与市场适配性，上市后迅速获得市场认可，收获广泛行业关注与客户青睐，较多的客户提出了产品升级需求（专版产品及防漏功能）。自 2025 年 8 月首次推出“防漏王”系列产品后，公司当年即实现销售额约 3,493.10 万元，市场订单需求持续攀升。为了支撑公司未来 3 年战略发展规划，公司集中开制了较多的新品“防漏王”系列模具。

为充分匹配快速增长的市场订单需求、保障产品稳定交付、夯实新品市场竞争力，公司持续加大核心产品配套模具的研发与投入力度。报告期内，公司新增模具主要配套“防漏王”系列产品，模具制造工程金额变动情况如下：

模具制造工程	期初原值（万元）	期末原值（万元）	变动金额（万元）
防漏王系列	201.85	674.36	472.51
其他模具	44.31	50.25	5.94
模具小计	246.16	724.61	478.45
模具配件	475.25	460.47	-14.78
合计	721.41	1,185.08	463.67

报告期内，公司新增模具的产能利用率约为 82.32%，产能利用率处于较高

水平。较高的新增模具产能利用率和投产回报，印证了新增模具投资具备商业必要性与合理性。新增模具紧密围绕公司爆品战略布局，精准匹配“防漏王”系列快速增长的订单，有效支撑新产品规模化生产与迭代升级，为公司拓展市场、提升营收奠定产能基础，投资决策贴合业务实际发展需要。

（二）新增产能的消化措施及可行性

1、核心爆品持续放量，存量客户订单支撑产能消化

“防漏王”系列产品上市后市场反馈良好，报告期内依托新增模具实现营收约8,042.23万元，是公司营收增长的重要来源。目前公司已与核心客户建立稳定合作关系，在手订单充足，现有客户持续复购、追加订单，可持续消化新增产能。

2、市场拓展持续推进，拓宽客户来源

公司持续深耕现有销售渠道，同步开拓新行业、新客户资源。依托“防漏王”系列优异的产品性能持续拓展客户群体，持续推出冷热饮防漏杯、防漏王 2.0 打包碗、可降解“环保王”等多款新产品，进一步打开增量市场，为新增产能储备后续订单。

3、产品迭代优化，丰富产品矩阵

依托本次储备的模具资源，公司可快速开展“防漏王”系列衍生型号迭代开发，持续丰富产品规格，满足客户差异化需求，进一步提升产品市场渗透率，提高模具与产能利用效率。

4、产能建设节奏与订单预判相匹配

公司模具及产能投入结合市场需求分阶段实施，并非一次性全额投产。若后续市场需求出现波动，公司可通过暂缓模具开发、调整排产计划等方式灵活管控产能释放节奏，降低产能闲置风险。

综上所述，报告期内公司模具投入是公司落地爆品战略、聚焦核心产品迭代扩容的关键战略布局。扩充产能依托市场真实订单需求开展，精准匹配“防漏王”系列核心爆品的高速增长市场需求，同时公司配套存量客户深耕、新品迭代升级、增量市场拓展等多维度产能消化措施，保障新增产能高效利用、充分消化。新增产能具备充足、可靠的消化可行性，整体投资布局科学合理，高度契合公司长期产品发展与市场拓展战略。

三、说明在建工程是否存在已投入使用但延迟转固以少计提折旧的情形，是

否存在减值迹象及减值测试的具体过程

（一）在建工程是否存在已投入使用但延迟转固以少计提折旧的情形

本公司严格按照《企业会计准则第4号——固定资产》规定，以达到预定可使用状态作为在建工程转固判断时点。公司在建工程满足以下条件时及时转入固定资产：设备安装和模具制造在试生产调试完成，能够稳定产出合格产品、达到设计使用功能。对于已达到预定可使用状态但尚未完成竣工决算的项目，公司按暂估价值转入固定资产并计提折旧，待竣工决算完成后仅调整资产原值，不调整已计提折旧金额。

报告期内，公司逐项核查各在建工程项目建设进度、设备调试、试生产及投产记录。所有已达到预定可使用状态的在建工程均已及时转固并足额计提折旧；尚挂账在建工程科目的项目，均未达到预定可使用状态，不存在已投入使用但延迟转固、通过推迟转固少计提折旧调节利润的情形，相关会计处理符合企业会计准则要求。

（二）在建工程减值迹象判断

资产负债表日，公司依据《企业会计准则第8号——资产减值》，对全部在建工程逐项评估是否存在减值迹象，重点核查：项目是否存在停建、缓建、长期搁置；项目技术、市场环境发生重大不利变化；项目预计未来现金流显著低于预期；工程发生毁损、报废；项目预算大幅超支且无合理解决方案等减值迹象。经逐项识别，报告期内公司在建工程项目均按计划正常推进建设，不存在上述减值迹象，具体情况如下：

序号	会计准则规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司在建工程设备价格未发生大幅下降的情况。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，塑料行业及其市场规模稳定增长。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。

	现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	在建工程项目不存在停建、缓建、长期搁置、损坏的情况。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司在建工程项目均按计划推进，未出现停建、搁置、损坏的情况。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	公司的生产线通用性较高，将模具进行替换后即可生产新的产品。因此公司不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

四、说明募投项目的实施进展、资金投入进度，是否与招股说明书披露一致，项目实施是否存在重大不确定性

公司股票于 2026 年 5 月 29 日在北京证券交易所上市，本次公开发行募集资金净额为 250,130,398.77 元。公司根据募集资金净额并结合各募集资金投资项目情况，对募集资金投资项目拟投入募集资金金额进行调整，具体调整如下：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	原拟投入募集资金 (万元)	调整后拟使用募 集资金(万元)
1	年产 36,000 吨高质量塑料 食品容器扩产项目	35,258.15	33,723.46	19,513.04
2	研发中心升级建设项目	4,540.33	4,540.33	4,000.00
3	补充流动资金	1,500.00	1,500.00	1,500.00
合计		41,298.48	39,763.79	25,013.04

截至 2026 年 6 月 30 日，公司“年产 36,000 吨高质量塑料食品容器扩产项目”和“研发中心升级建设项目”均在按期推进中，实施进展和资金投入情况如下：

序号	项目名称	实施进展	累计投入金额 (万元)	投入进 度	预计建成 时间
----	------	------	----------------	----------	------------

1	年产 36,000 吨高质量塑料食品容器扩产项目	进行中	4,577.65	23.46%	2027-12-31
2	研发中心升级建设项目	进行中	49.44	1.24%	2027-12-31
3	补充流动资金	已完成	1,500.00	100%	-
合计		-	6,127.09	-	-

公司募投项目的实施进展、资金投入进度，与招股说明书及 2026 年半年度报告披露一致，项目均按期推进中，项目投资总额与调整后拟使用募集资金之间的差额部分，公司将以自有资金、金融机构借款等自筹资金解决，截至本回复出具日，公司募投项目实施不存在重大不确定性。

新天力科技股份有限公司
董事会
2026 年 10 月 19 日