

目 录

一、关于经营业绩·····	第 1—28 页
二、关于应收账款·····	第 28—39 页
三、关于存货·····	第 39—51 页
四、关于预付款项·····	第 51—56 页
五、关于对外投资·····	第 56—62 页

问询函专项说明

天健函〔2024〕642号

上海证券交易所：

由浙江华生科技股份有限公司（以下简称华生科技公司或公司）转来的《关于浙江华生科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函〔2024〕0729号，以下简称监管工作函）奉悉。我们已对监管工作函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于经营业绩

年报显示，2021年至2023年，公司营业收入分别为6.43亿元、2.77亿元、2.39亿元，分别同比变动74.22%、-56.93%、-13.50%；归母净利润分别为1.80亿元、5897万元、2778万元，分别同比变动67.77%、-67.31%、-52.89%。公司于2021年4月首发上市，上市后次年经营业绩出现明显下滑，2023年经营业绩进一步下滑。2024年一季度，公司实现营业收入8812万元、归母净利润1756万元，同比分别增加54.65%、88.55%。此外，2021年至2023年，公司整体毛利率分别为39.39%、28.36%、24.98%，呈逐年下降趋势，2024年一季度毛利率同比上升至27.79%。2023年境内业务毛利率为24.91%，同比减少4.98个百分点；境外业务毛利率为25.19%，同比增加0.37个百分点。请公司：

（1）结合公司主要产品结构、产品和原材料价格走势、主要客户和供应商变化等情况，说明2023年毛利率进一步下降的原因以及2024年一季度毛利率同比上升的原因，并对比同行业可比公司说明毛利率水平及变动趋势的合理性；

（2）结合所处细分行业的下游市场规模及需求变化、行业竞争格局、公司市场占有率、主要客户及订单变化等情况，说明相关期间产品销量变化情况，并结合产品价格走势量化分析2023年营业收入进一步下降、2024年一季度同比增加

的原因；（3）分境内外列示 2023 年及 2024 年一季度前五大客户情况，包括交易对方名称、销售产品、金额及占比、合作开始时间、是否为关联方或潜在关联方、结算政策、期末应收账款余额、期后回款金额、是否存在长期未结算或期后退回情况等，结合收入确认时点及依据等情况，说明是否存在跨期确认收入情况；（4）结合境内外地区业务开展的情况，说明报告期外销毛利率和内销毛利率同比变动方向存在差异的原因及合理性；（5）结合问题（1）（2）说明相关因素对公司盈利能力是否具有持续性影响以及公司相关应对措施。请年审会计师发表意见。

（一）结合公司主要产品结构、产品和原材料价格走势、主要客户和供应商变化等情况，说明 2023 年毛利率进一步下降的原因以及 2024 年一季度毛利率同比上升的原因，并对比同行业可比公司说明毛利率水平及变动趋势的合理性

公司 2023 年度营业收入和归母净利润分别为 23,938.50 万元和 2,778.05 万元，较 2022 年度分别下降 13.50%和 52.89%，公司 2023 年度综合毛利率较 2022 年度下降 3.49 个百分点，应收账款坏账准备计提金额增加相应信用减值损失增加对 2023 年度净利润下降造成较大影响。

公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月主营业务毛利率分别为 28.52%、24.98%、27.85%，呈先下降后上升趋势，其他业务收入规模占比极小，综合毛利率变动主要系主营业务毛利率变动所致。

1. 主要产品结构情况

公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月主营业务分产品构成情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
气密材料	6,332.70	72.02%	28.98%	15,036.23	63.51%	26.07%	17,643.54	64.40%	32.17%
柔性材料	2,035.80	23.15%	26.65%	7,247.82	30.61%	25.19%	8,741.61	31.91%	23.38%
其 他	424.30	4.83%	16.76%	1,393.31	5.88%	12.14%	1,011.08	3.69%	9.15%
合 计	8,792.80	100.00%	27.85%	23,677.36	100.00%	24.98%	27,396.23	100.00%	28.52%

注：2024 年 1-3 月相关数据均未经审计，下同

气密材料的毛利率相对较高，是公司销售收入和利润的主要来源，其毛利率与主营业务综合毛利率较为接近。气密材料 2023 年度销售收入较上期略有下

降，2024年1-3月销售收入相比上年同期明显增长，主要系受2022-2023年俄乌冲突持续、能源价格上涨以及欧美通胀等因素影响，叠加2021-2022年海运费暴涨导致终端市场库存积压，公司客户2023年仍然处于持续消化库存阶段，进而导致公司销售规模下降，2023年第四季度市场不利因素影响开始减弱，终端市场需求逐渐增加，因此公司销售规模于2024年1-3月呈现上升趋势。公司气密材料毛利率于2022年到2024年3月呈现先下降后上升趋势，主要系2023年终端市场需求下降，客户订单量减少，同时为了应对市场竞争，公司下调产品售价以维持高毛利产品的销量，进而导致整体产品毛利率下降，2024年市场开始回暖，公司为了稳定客户，仍然维持降价策略，毛利率上升主要系公司基于逐步增加的销量以及对未来市场的良好预期，适当扩大生产规模，2024年1-3月产量增加，产品单位固定成本降低，因此毛利率水平上升。

柔性材料各期销售规模变动不大，主要系柔性材料销售以篷盖布为主，终端市场需求较为稳定。柔性材料2022-2024年3月的毛利率呈逐步上升趋势，主要系产品价格与单位成本均有所下降，但由于柔性材料多为外销，2023年美元兑人民币汇率升高，折算为人民币后的单价下降幅度小于单位成本下降幅度，因此销售毛利率相应上升。由于公司2024年1-3月整体产量增加，产品单位固定成本进一步降低，故销售毛利率进一步上升。

公司2023年综合毛利率较上期下降，主要系销售占比较高的气密材料毛利率下降，销售结构相较2022年基本一致。公司2024年1-3月综合毛利率转而上升，主要系产品销售价格有所下降、产量增加导致产品单位成本下降以及毛利率较高的气密材料销售占比增加所致。

2. 主要产品价格及单位成本

公司2022-2024年3月气密材料和柔性材料的单位售价和单位成本情况如下：

产品类别	项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度
		金额	同比变动 [注]	金额	同比变动	
气密材料	销售收入(万元)	6,332.70	84.05%	15,036.23	-14.78%	17,643.54
	销售成本(万元)	4,497.75	87.13%	11,116.91	-7.11%	11,967.59
	销售量(万平方米)	215.08	93.42%	528.65	-3.01%	545.06

	单位售价(元/平方米)	29.44	-4.84%	28.44	-12.14%	32.37
	单位成本(元/平方米)	20.91	-3.25%	21.03	-4.23%	21.96
	毛利率	28.98%	下降 1.17 个百分点	26.07%	下降 6.10 个百分点	32.17%
柔性材料	销售收入(万元)	2,035.80	2.34%	7,247.82	-17.09%	8,741.61
	销售成本(万元)	1,493.19	0.28%	5,421.80	-19.05%	6,697.46
	销售量(万平方米)	247.88	18.35%	840.40	-13.45%	971.00
	单位售价(元/平方米)	8.21	-13.52%	8.62	-4.22%	9.00
	单位成本(元/平方米)	6.02	-15.26%	6.45	-6.52%	6.90
	毛利率	26.65%	上升 1.51 个百分点	25.19%	上升 1.81 个百分点	23.38%

[注]系与 2023 年 1-3 月的同比变动数据

气密材料包括拉丝气垫材料和充气游艇材料，以内销为主，其中拉丝气垫材料销售价格较高且销售占比较大，对气密材料的平均价格影响较大。气密材料 2022-2024 年 3 月单位售价呈先下降后上升的变动趋势，单位成本呈小幅下降趋势。柔性材料主要系篷盖材料，以出口销售为主，销售价格受产品规格、汇率等综合影响，呈现逐年下降趋势，单位成本同样呈现下降趋势，波动幅度不大。

气密材料 2023 年的单位售价下降，主要系公司为了应对市场竞争主动下调产品售价以维持高毛利产品的销量，尽管市场需求于 2024 年 1-3 月有所增长，公司为了稳定客户，仍然在持续小幅降低销售价格，单位售价相较 2023 年 1-3 月同期下降了 4.84%，但由于 2024 年气密材料中销售价格较高的拉丝气垫材料销售占比提高，导致气密材料综合单位售价相较于 2023 年度仍然呈现小幅上升趋势。2023 年度气密材料产销规模变动不大，单位材料成本相较上期略有下降，产品单位成本呈现小幅下降趋势，单位售价下降幅度大于单位成本，导致 2023 年度毛利率出现下降。气密材料的销售占比较大，其毛利率变动趋势基本决定了公司综合毛利率的变动趋势。

柔性材料各期单位售价与单位成本的变动幅度基本一致，故其毛利率波动较小。单位售价下降主要系公司为应对市场竞争，持续降低销售价格。柔性材料单位成本于 2024 年 1-3 月下降主要系产销规模相比 2023 年同期明显上升，产品单位成本降低，此外柔性材料产品单位成本较低，受整体产销规模变动影响较大，从绝对值来看，产品单位成本不存在明显变动。

公司 2022-2024 年 3 月气密材料和柔性材料单位成本构成情况如下：

单位：元/平方米

产品类别	成本构成	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
气密材料	直接材料	16.55	15.13	15.71
	直接人工	1.36	1.70	1.86
	制造费用	3.00	4.20	4.38
	其中：固定成本	1.48	2.28	1.94
	小 计	20.91	21.03	21.96
柔性材料	直接材料	5.15	5.20	5.57
	直接人工	0.30	0.42	0.44
	制造费用	0.57	0.83	0.90
	其中：固定成本	0.16	0.24	0.22
	小 计	6.02	6.45	6.90

注：公司制造费用中的固定成本主要系房屋及设备折旧费用

公司 2022-2024 年 3 月的产销规模情况如下：

单位：万平方米

年 度	主要产品	生产量	销售量	库存量
2024 年 1-3 月	气密材料	215.45	215.08	127.53
	柔性材料	250.83	247.88	120.50
	小 计	466.28	462.96	248.03
2023 年度	气密材料	509.66	528.65	126.29
	柔性材料	826.72	840.40	118.03
	小 计	1,336.38	1,369.05	244.32
2022 年度	气密材料	524.31	545.06	146.26
	柔性材料	969.52	971.00	132.68
	小 计	1,493.83	1,516.06	278.94

由上表可见，公司 2022-2023 年整体产销规模较为接近，2023 年单位固定成本较 2022 年略有上升，变动幅度不大，2023 年产品单位成本较 2022 年下降，主要系原材料采购成本有所降低所致。公司 2024 年 1-3 月的整体产销规模相比 2023 年同期明显上升，单位固定成本相应降低，因此气密材料和柔性材料的单

位人工成本和单位制造费用均明显下降。公司气密材料 2024 年 1-3 月的直接材料成本小幅上升，主要系单位材料成本较高的拉丝气垫材料产量占比提高所致，综合来看气密材料单位成本呈现下降趋势。

3. 主要原材料价格

除燃料动力外，公司的原材料主要可分为两大类：用于生产基布的涤纶工业长丝，以及用于生产 PVC 膜的 PVC 树脂粉、增塑剂、钛白粉、碳酸钙等多种化工材料，另有黏合剂等少量化工材料用于成品贴合生产工序。其中，涤纶工业长丝、PVC 树脂粉、增塑剂是公司主要原材料，占公司材料采购的 50%以上。

公司 2022-2024 年 3 月主要原材料采购情况如下：

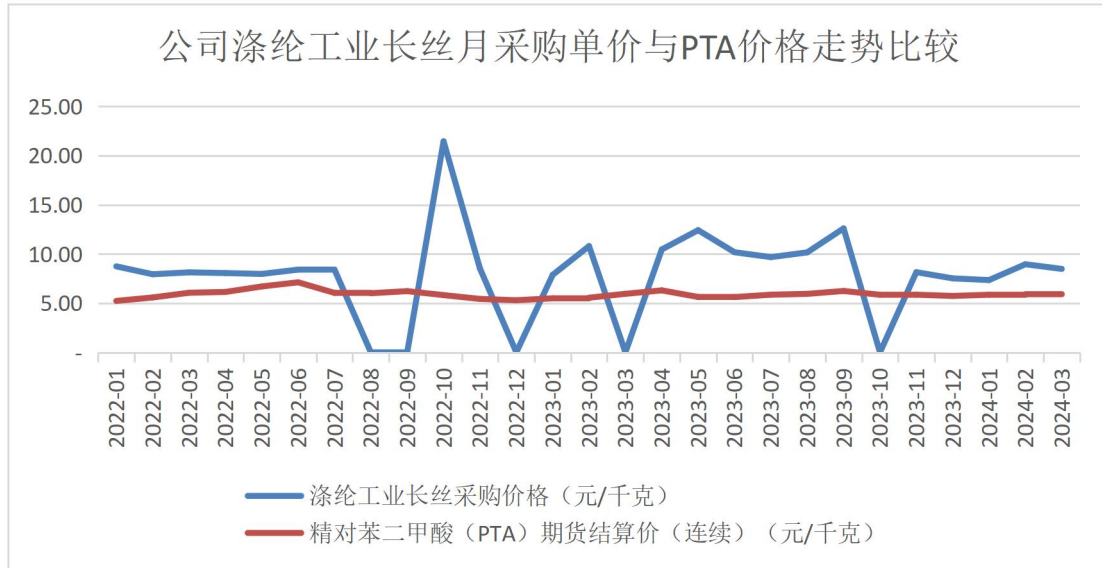
项 目	2024 年 1-3 月			
	数量(万千克)	单价(元/千克)	采购额(万元)	采购额占比
涤纶工业长丝	33.89	7.52	255.00	4.73%
PVC 树脂粉	350.81	5.65	1,980.51	36.70%
增塑剂	160.11	9.99	1,600.25	29.65%
小 计	544.81		3,835.76	71.08%
项 目	2023 年度			
	数量(万千克)	单价(元/千克)	采购额(万元)	采购额占比
涤纶工业长丝	22.19	8.42	186.90	1.53%
PVC 树脂粉	549.42	6.33	3,476.31	28.40%
增塑剂	354.77	9.36	3,321.32	27.14%
小 计	926.38		6,984.53	57.07%
项 目	2022 年度			
	数量(万千克)	单价(元/千克)	采购额(万元)	采购额占比
涤纶工业长丝	302.31	8.19	2,475.46	12.77%
PVC 树脂粉	566.55	7.98	4,519.35	23.31%
增塑剂	393.61	9.43	3,710.34	19.14%
小 计	1,262.47		10,705.15	55.22%

由上表可见，公司 2022-2024 年 3 月涤纶工业长丝的采购价格呈先上升后

下降趋势，PVC 树脂粉的采购价格整体呈下降趋势，增塑剂的采购价格呈先下降后上升趋势，变动幅度较小。

(1) 涤纶工业长丝采购价格与 PTA 价格波动趋势比较

涤纶工业长丝生产所需主要原材料为 PTA 和 MEG，其中 PTA 的成本占比一般为 50%以上，公司涤纶工业长丝月均采购单价与 PTA 月均价格走势比较如下：



数据来源：PTA 期货结算价格来自 wind 咨询

由上图可见，PTA 期货月均价格于 2022-2024 年 3 月呈先升后降的趋势，整体较为稳定，公司涤纶工业长丝月均采购价格在 2022 年上半年基本稳定，2022 年下半年起存在一定波动。

涤纶工业长丝属于石油化工行业大宗商品，公司采购策略为根据生产计划和采购需求并结合原材料市场供求状况进行集中采购以降低采购成本。公司 2021 年销售规模大幅增加，对涤纶工业长丝的采购需求相应大幅增加，同时国际原油价格受疫情反复、主要产油国减产、欧洲能源危机等多方面影响呈震荡上行趋势，公司根据生产需求并结合国际原油价格走势，于 2021 年对涤纶工业长丝进行了集中采购，2021 年末涤纶工业长丝的库存较多，而公司 2022-2023 年度产销规模下降较多，因此公司 2022-2023 年度均减少了涤纶工业长丝的采购量，部分月份未进行采购（如 2022 年 8、9、12 月以及 2023 年 3、10 月）。公司涤纶工业长丝的 2023 年 4-9 月采购价格整体高于 PTA 的市场价格，系公司 2023 年 4-9 月采购了部分非常规规格材料，采购价格较高，且在此期间常规材料的采购量较少，导致平均采购单价出现上升。此外 PTA 属于涤纶工业长丝原

材料的一部分，因此其市场价格与涤纶工业长丝的采购价格不具有直接可比性。公司 2024 年产销规模逐步扩大，相应涤纶工业长丝的采购增加，2024 年 1-3 月的采购价格较为稳定。

公司 2021-2024 年 3 月涤纶工业长丝的采购情况如下：

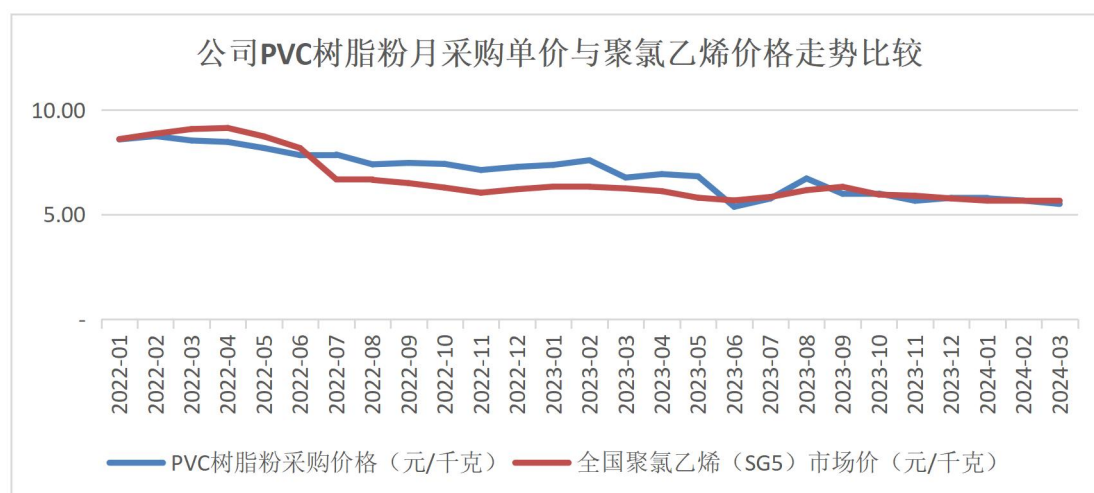
项 目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
涤纶工业长丝签订合同的采购量(吨)	2,182.79	198.95	525.49	25,325.32
涤纶工业长丝已执行入库的采购量(吨)	338.89	221.92	3,023.08	14,176.20
涤纶工业长丝期末库存量(吨)	2,671.15	3,564.05	5,639.30	4,695.75

由上表可见，公司 2022-2023 年度涤纶工业长丝合同采购量和实际入库量均较少，期末库存量较为充足，由于公司 2024 年 1-3 月产销规模扩大，涤纶工业长丝的采购入库量相应增加，但仍以消耗原有库存为主，签订合同的采购量明显高于执行入库的采购量，主要系部分规格的涤纶工业长丝在 2024 年第一季度市场价格有所下降，公司基于自身的集中采购策略以及对未来市场的良好预期，提前与供应商签订采购合同并锁定采购价格，后续生产需要时再由供应商送货上门，因此公司于 2024 年 1-3 月签订采购合同的原材料尚未全部执行入库。

公司涤纶工业长丝 2022 年 10 月的采购价格畸高，系公司于当月采购了一批特殊特规的涤纶工业长丝用于试样，采购量很少，因此采购价格较高。

(2) PVC 树脂粉采购价格与聚氯乙烯价格波动趋势比较

PVC 树脂粉的主要成分为聚氯乙烯。公司 2022-2024 年 3 月 PVC 树脂粉的月均采购单价与聚氯乙烯月均价格走势比较如下图：

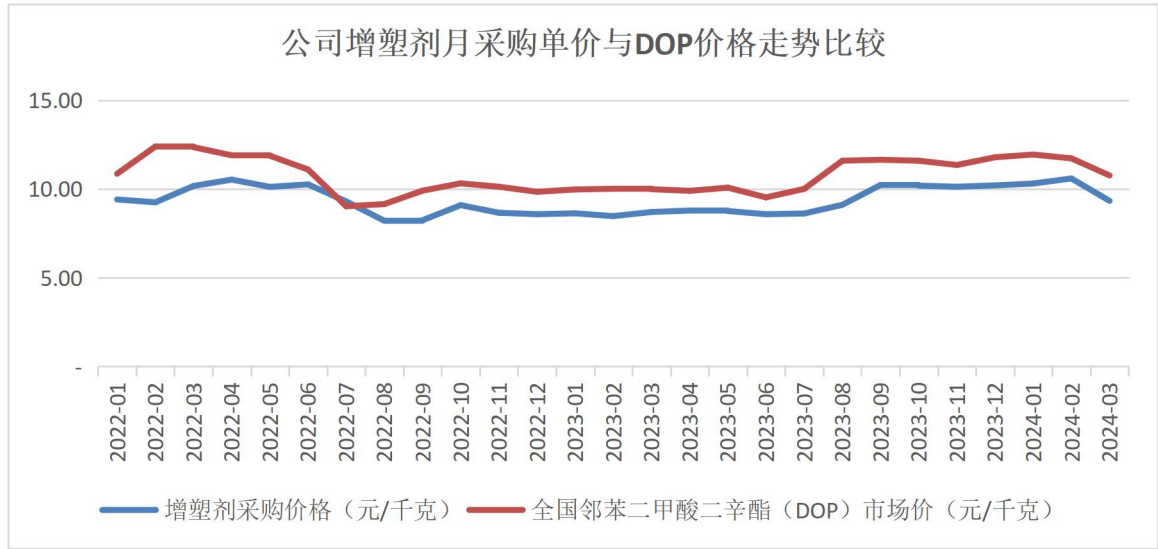


数据来源：聚氯乙烯市场价来自 wind 咨询

由上图可见，公司 PVC 树脂粉月均采购价格走势与聚氯乙烯月均价格走势基本一致。

(3) DOP 增塑剂采购价格与 DOP 出厂价格波动趋势比较

公司所使用的增塑剂主要为 DOP 增塑剂。公司 2022-2024 年 3 月 DOP 增塑剂的月均采购单价与 DOP 月均出厂价格走势比较如下图：



数据来源：邻苯二甲酸二辛酯市场价来自 wind 咨询

由上图可见，公司 DOP 增塑剂月均采购价格走势与全国邻苯二甲酸二辛酯 (DOP) 月均出厂价格走势基本一致。

综上，公司主要原材料采购价格与市场行情变化及公司的采购策略相匹配，与公司产品单位直接材料成本的变动相匹配。

4. 主要客户变化情况

(1) 公司 2024 年 1-3 月前五大客户及变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-3 月					
	应收账款余额	销售收入	销售收入占比	毛利率	上期销售收入排名	毛利率同比变动
威海水知乐户外用品股份有限公司[注 1]	4,828.68	1,667.53	18.92%	29.52%	2	上升 1.08 个百分点
LLC EVROPAKS MSK	2,177.31	1,223.96	13.89%	25.72%	1	下降 0.10 个百分点
威海市杰世游艇有限公司	1,481.17	676.22	7.67%	27.86%	4	上升 2.16 个百分点

威海蓝湾户外用品股份有限公司[注 2]	956.88	625.32	7.10%	26.47%	3	上升 3.46 个百分点
海宁市博创新材料有限公司	974.72	416.47	4.73%	18.52%	5	上升 4.66 个百分点
小 计	10,418.77	4,609.50	52.31%			

[注 1]对威海水知乐户外用品股份有限公司的金额包含属于同一控制下的威海畅享海天新材料科技股份有限公司、梵鹰（威海）体育用品有限公司的金额

[注 2]对威海蓝湾户外用品股份有限公司的金额包含属于同一控制下的威海蓝科体育用品有限公司、威海翰维邦游艇有限公司的金额

(2) 公司 2023 年度前五大客户及变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度					
	应收账款余额	销售收入	销售收入占比	毛利率	上期销售收入排名	毛利率同比变动
LLC EVROPAKS MSK	1,625.80	4,222.54	17.64%	25.82%	1	上升 1.70 个百分点
威海水知乐户外用品股份有限公司[注 1]	3,396.37	2,502.11	10.45%	28.44%	2	下降 0.91 个百分点
威海蓝湾户外用品股份有限公司[注 2]	711.71	1,513.95	6.32%	23.01%	3	下降 2.59 个百分点
威海市杰世游艇有限公司	917.04	1,450.28	6.06%	25.70%	62	下降 6.93 个百分点
海宁市博创新材料有限公司	694.11	1,361.57	5.69%	13.86%	7	上升 5.62 个百分点
小 计	7,345.04	11,050.45	46.16%			

[注 1]对威海水知乐户外用品股份有限公司的金额包含属于同一控制下的威海畅享海天新材料科技股份有限公司、梵鹰（威海）体育用品有限公司的金额

[注 2]对威海蓝湾户外用品股份有限公司的金额包含属于同一控制下的威海蓝科体育用品有限公司、威海翰维邦游艇有限公司的金额

(3) 公司 2022 年度前五大客户及变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度					
	应收账款余额	销售收入	销售收入占比	毛利率	上期销售收入排名	毛利率同比变动

LLC EVROPAKS MSK	1,144.57	3,727.04	13.47%	24.12%	3	上升 2.51 个百分点
威海水知乐户外用品股份有限公司[注 1]	2,314.78	2,446.35	8.84%	29.35%	6	下降 15.02 个百分点
威海蓝湾户外用品股份有限公司[注 2]	659.49	1,949.92	7.05%	25.60%	5	下降 11.67 个百分点
嘉兴明珩健康科技有限公司[注 3]	912.04	1,819.01	6.57%	51.36%	2	下降 7.22 个百分点
VEST LTD		1,397.33	5.05%	25.90%	12	上升 2.54 个百分点
小 计	5,030.88	11,339.65	40.97%			

[注 1]对威海水知乐户外用品股份有限公司的金额包含属于同一控制下的威海畅享海天新材料科技股份有限公司、梵鹰（威海）体育用品有限公司的金额

[注 2]对威海蓝湾户外用品股份有限公司的金额包含属于同一控制下的威海蓝科体育用品有限公司、威海翰维邦游艇有限公司的金额

[注 3]对嘉兴明珩健康科技有限公司的金额包含属于同一控制下的明珩健康科技（南通）有限公司的金额

公司主要客户结构于 2022-2024 年 3 月未发生重大变化，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月前五大客户营业收入占比分别为 40.97%、46.16%、52.31%，前五大客户较为稳定。

公司 2022 年前五大客户结构相较上期基本保持稳定，其中 LLC EVROPAKS MSK 和 VEST LTD 的销售毛利率同比上升，主要系 2022 年人民币兑美元汇率贬值较多，折合人民币的单价提高所致。威海水知乐户外用品股份有限公司、威海蓝湾户外用品股份有限公司和嘉兴明珩健康科技有限公司的销售毛利率同比下降，主要系销售单价下降同时单位成本上升所致。

公司 2023 年度前五大客户中威海市杰世游艇有限公司销售规模相较上期增长幅度较大，且由于其采购规模增加，公司适当降低价格，导致其毛利率下降较为明显。嘉兴明珩健康科技有限公司系公司 2022 年度前五大客户，主要向公司采购加强型拉丝气垫材料，该类型产品毛利率相对较高，因此公司对嘉兴明珩健康科技有限公司的销售毛利率较高，该客户于 2023 年退出前五大客户，销售规模有所下降，主要系该客户自身受市场环境的影响，业绩有所下滑，因此向公司采购量相应减少。LLC EVROPAKS MSK 系公司 2023 年第一大客户，其毛

利率相较 2022 年上升 1.70 个百分点，主要系 2023 年美元兑人民币汇率升高所致，剔除汇率影响后，其毛利率呈现下降趋势。

2024 年 1-3 月前五大客户与 2023 年保持一致，LLC EVROPAKS MSK 毛利率基本保持稳定，其余客户毛利率均有不同程度的上升，一方面公司为了稳定客户，保持可持续发展趋势，持续给予客户一定程度上的降价，另一方面公司 2024 年 1-3 月产量明显增加，导致产品单位成本降低，因此公司 2024 年 1-3 月毛利率呈现上升趋势。海宁市博创新材料有限公司系 2023 年度和 2024 年 1-3 月的前五大客户，公司主要向其销售 PVC 膜，销售产品类型不同于其他客户，故其毛利率明显低于其他客户。

综合来看，公司主要客户于 2022-2024 年 3 月未发生重大变化，客户构成基本稳定，主要客户的毛利率变动趋势与公司的综合毛利率变动趋势一致。

5. 主要供应商变化情况

(1) 公司 2024 年 1-3 月前五大供应商及变化情况如下：

供应商名称	2024 年 1-3 月				
	采购材料	采购金额 (万元)	采购均价 (元/千克)	采购金额 占比	上期采购 金额排名
苏州华苏塑料有限公司	PVC 树脂粉	656.42	5.39	12.16%	上期未发生交易
宁波炜焯塑化有限公司	PVC 树脂粉	601.68	6.56	11.15%	3
无锡市丰齐化工贸易有限公司	增塑剂	554.88	10.34	10.28%	6
浙江明日氯碱化工有限公司	PVC 树脂粉	462.44	5.48	8.57%	1
镇江联成化学工业有限公司	增塑剂	347.97	10.30	6.45%	2
小 计		2,623.39		48.61%	

(2) 公司 2023 年度前五大供应商及变化情况如下：

供应商名称	2023 年度				
	采购材料	采购金额 (万元)	采购均价	采购金额 占比	上期采购 金额排名
浙江明日氯碱化工有限公司	PVC 树脂粉	1,929.05	6.05	15.76%	1
镇江联成化学工业有限公司	增塑剂	1,001.46	9.13	8.18%	16
宁波炜焯塑化有限公司	PVC 树脂粉	963.87	7.43	7.88%	4
上海琮茂工贸有限公司	PVC 树脂粉	580.82	5.74	4.75%	21

海宁新奥燃气发展有限公司	天然气	529.47	3.79	4.33%	5
小 计		5,004.67		40.89%	

注:海宁新奥燃气发展有限公司采购均价的单位为元/立方米, 其余供应商采购均价的单位为元/千克

(3) 公司 2022 年度前五大供应商及变化情况如下:

供应商名称	2022 年度			
	采购材料	采购金额(万元)	采购均价	采购金额占比
浙江明日氯碱化工有限公司	PVC 树脂粉	2,822.60	7.90	14.56%
泰州联成化学工业有限公司	增塑剂	2,120.19	9.56	10.93%
湖州尤夫工业纤维有限公司	涤纶丝	1,831.99	8.30	9.45%
宁波炜焯塑化有限公司	PVC 树脂粉	619.01	8.29	3.19%
海宁新奥燃气发展有限公司	天然气	592.62	4.25	3.06%
小 计		7,986.41		41.19%

注:海宁新奥燃气发展有限公司采购均价的单位为元/立方米, 其余供应商采购均价的单位为元/千克

公司主要供应商结构于 2022-2024 年 3 月略有变动, 未发生重大变化。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月前五大供应商采购额占比分别为 41.19%、40.89%、48.61%, 前五大供应商较为稳定。

公司 2023 年度前五大供应商中上海琮茂工贸有限公司系新进入前五大供应商, 公司主要向其采购 PVC 树脂粉, 采购规模扩大主要系其采购价格相对同期其他供应商更具优势。2023 年度第二大供应商镇江联成化学工业有限公司与 2022 年第二大供应商泰州联成化学工业有限公司系同一控制下关联公司, 采购规模未发生较大变动。2024 年 1-3 月第一大供应商苏州华苏塑料有限公司系新增供应商, 公司主要向其采购 PVC 树脂粉, 现有供应商体系下, 由于部分规格的 PVC 树脂粉供应量不足, 因此公司开始向苏州华苏塑料有限公司采购可替代规格材料, 除苏州华苏塑料有限公司外, 其余主要供应商未发生变动。

由上表前五大供应商采购基本情况来看, 公司于 2022-2024 年 3 月主要对外采购 PVC 树脂粉和增塑剂, PVC 树脂粉采购均价呈逐渐下降趋势, 增塑剂采购均价呈先下降后上升趋势, 与市场价格变动趋势一致。公司 2023 年度材料成

本下降幅度不及销售价格下降幅度，导致毛利率仍然呈现下降趋势，公司 2024 年 1-3 月材料成本整体呈现小幅下降趋势，叠加产量增加导致单位人工成本和单位制造费用下降影响，毛利率水平相比 2023 年有所增长。由于公司 2022 年度、2023 年度产销规模较低，同时 2021 年提前储备较多涤纶工业长丝，2024 年 1-3 月仍以消化前期库存为主，因此 2023 年度和 2024 年 1-3 月前五大供应商中不存在涤纶工业长丝供应商。

综合来看，公司主要供应商于 2022-2024 年 3 月未发生重大变化，供应商构成基本稳定，由于同时受到产量、销售价格等其他因素影响，公司材料采购价格的变动趋势与毛利率的变动趋势不完全一致。

6. 同行业可比公司基本情况

公司产品主要分为气密材料和柔性材料，其中气密材料的同行业上市/公众公司有中国龙天集团有限公司（01863.HK，以下简称中国龙天集团），柔性材料的同行业上市/公众公司有浙江海利得新材料股份有限公司（002206.SZ，以下简称海利得）、浙江港龙新材料股份有限公司（835609.NQ，以下简称港龙股份）。

中国龙天集团主要产品为材料产品和地板产品，材料产品主要包括空间布材料、建筑膜材、防水卷材、篷房材料、气密材料、汽艇材料、气模材料等产品，其中空间布材料与公司拉丝气垫材料属同类产品；海利得主要产品为涤纶工业长丝、轮胎帘子布、灯箱广告材料、PVC 膜、石塑地板、聚酯切片等，其中灯箱广告材料与公司柔性材料业务中的灯箱广告材料属同类产品；港龙股份主要从事各种灯箱布的研发、生产与销售，主要产品为 PVC 夹网布、PET 广告布等灯箱材料，相关业务属于柔性材料业务。

可比公司 2022 年-2024 年 3 月毛利率变动情况如下：

项 目	可比公司	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度
		毛利率	同比变动	毛利率	同比变动	毛利率
气密材料	中国龙天集团	未披露	-	19.00%	上升 4.90 个百分点	14.10%
	华生科技公司	28.98%	上升 2.91 个百分点	26.07%	降低 6.10 个百分点	32.17%
柔性材料	海利得	未披露	-	16.44%	降低 1.13 个百分点	17.57%

	港龙股份	未披露	-	29.05%	上升 3.67 个百分点	25.38%
	华生科技公司	26.65%	上升 1.46 个百分点	25.19%	上升 1.81 个百分点	23.38%

注：同行业可比公司数据均来源于其年度报告和全年业绩公告，下同。中国龙天集团系港股上市公司，未披露 2024 年一季报数据；海利得 2024 年一季报未披露相关同类产品的明细数据；港龙股份系新三板挂牌企业，未披露 2024 年一季报数据

公司 2023 年气密材料毛利率较上期下降 6.10 个百分点，中国龙天集团毛利率较上期上升 4.90 个百分点，变动方向相反且公司气密材料的毛利率水平明显高于中国龙天集团，主要系公司为拉丝气垫材料、充气游艇材料领域的先行者，是国内较早进入该领域的生产企业，拥有多年从业经验，在成品上浆贴合、基布织造方面积累了一系列设备、工艺、配方方面的技术，部分核心技术的应用有助于降低公司的生产成本，提高毛利率水平，故公司在工艺水平、成本控制等方面的优势使得公司气密材料毛利率高于同行业公司。中国龙天集团的材料产品除了空间布材料外，还有建筑膜材、防水卷材、篷房材料、气模材料等产品，产品种类较多，产品结构不完全一致，因此两者毛利率变动趋势存在差异。

公司 2023 年柔性材料毛利率变动方向与港龙股份毛利率变动方向一致，与海利得毛利率变动方向相反，主要系柔性材料产品附加值较低且竞争激烈，公司经营战略上专注于毛利较高且市场空间更大的气密材料业务，主动降低柔性材料的业务规模，且公司的柔性材料业务规模较小，各年存在一定波动，港龙股份专注于从事高毛利的新型灯箱布产品项目，整体毛利率均高于同行业公司，而海利得灯箱广告材料销售规模相对较大，公司柔性材料产品以毛利率相对较高的篷布为主，灯箱布销售规模较小，因此海利得毛利率水平整体低于公司毛利率水平，产品结构不一致导致毛利率变动趋势存在差异。公司柔性材料收入占比相对较低，对营业收入和毛利率的影响较小。

综合来看，由于产品结构不完全一致，公司所处细分行业的同行业公司可比性较弱，公司主要产品毛利率变动情况与可比公司不存在显著差异。

(二) 结合所处细分行业的下游市场规模及需求变化、行业竞争格局、公司市占率、主要客户及订单变化等情况，说明相关期间产品销量变化情况，并结

合产品价格走势量化分析 2023 年营业收入进一步下降、2024 年一季度同比增加的原因

1. 公司所处行业的下游市场规模及需求变化

公司所属行业为纺织行业中的产业用纺织品行业，产业用纺织品广泛应用于医疗卫生、环境保护、土工及建筑、交通运输、文体休闲、航空航天、新能源、农林渔业等领域。公司的主要产品为各类塑胶复合材料，下游应用领域较为广泛，主要包括户外运动、水上运动、物流运输、户外广告、户外家具等。

公司的下游市场以户外运动产品为主，主要生产冲浪板、皮划艇等产品。近十年来，欧美消费者对户外水上运动的热情不断高涨，2021 年随着国外疫情管控逐步放开、国内疫情管控常态化，全球经济进一步恢复，人们参与户外休闲运动的热情高涨，对户外休闲运动产品的需求快速增长，带动公司气密材料销量快速增长。2022-2023 年度，受俄乌战争、能源价格上涨以及欧美通胀高企的影响，全球经济增速下滑明显，加之国外终端市场去库存的压力，对户外休闲用品的需求大幅减少，因此公司 2023 年气密材料营业收入进一步下降。从 2023 年第四季度起，下游市场的去库存压力已经逐步缓解，市场开始逐步恢复活力，新的市场需求不断涌现，公司 2024 年第一季度的营业收入随之增加。随着出行限制逐步放宽，欧美等地区的水上户外运动需求将不断释放，加之宏观环境因素对传统生活和休闲方式的影响和改变，预计欧美地区居民运动参与率将进一步提高，市场规模将进一步增长。

公司所处行业的下游市场规模及需求变化与公司的收入变动趋势一致，且未来市场发展态势良好。

2. 公司所处行业竞争格局及市场占有率

根据国家统计局数据，2023 年产业用纺织品行业规模以上企业（非全口径）的营业收入与利润总额同比下降 5.8%和 19.1%，降幅分别较上半年收窄 1.8 个百分点和 22.4 个百分点，特别是进入 12 月后主要经济指标出现了较大幅度的反弹。总体来看，行业企业的盈利能力普遍承压，尽管 4.1%的营业利润率较上半年提升 1.2 个百分点，但仍处于近十年来的最低点。2024 年 1-3 月产业用纺织品行业规模以上企业（非全口径）的营业收入与利润总额同比上涨 3.9%和 14.6%，行业盈利能力显著改善，营业利润率为 3.1%，同比增长 0.3 个百分点，

产业用纺织品行业保持稳定良好发展态势，工业增加值增幅持续扩大，行业及重点子领域的主要经济指标继续回升向好，出口贸易保持稳步增长。

国际贸易方面，根据中国海关数据，我国 2023 年产业用纺织品行业的出口额为 387.7 亿美元，受海外市场需求疲弱的影响同比下降 11.2%，我国 2024 年 1-3 月产业用纺织品行业的出口额为 98.3 亿美元，同比增长 2.8%。全球贸易正呈现出趋稳改善的迹象，2023 年全球贸易的萎缩催生了各国新的补库存需求，短期内行业出口有望继续保持增长。预计 2024 年二季度产业用纺织品行业将保持平稳复苏的运行态势，行业的生产和销售将继续保持在合理增长区间，行业的出口将维持中低速增长。

分领域来看，公司主要致力于生产技术含量较高的拉丝气垫材料，该领域竞争格局较为集中。拉丝基布的织造和上浆贴合环节是拉丝气垫材料生产的核心工艺，需要织机改装、配套软件设计等多项专业技术，一般需要制造商有长时间的研发和积累，公司目前已实现全部生产工艺的突破。拉丝气垫材料在 2012 年之后逐步进行国产替代，但仍有替代空间。目前国内参与者主要有 3 家，基本分割了国内市场，彼此间产量差距不大。从拉丝气垫材料产能扩张情况来看，公司在细分领域最为专注，我们认为公司能充分享受行业发展。

3. 主要客户及订单变化情况

公司主要客户于 2022-2024 年 3 月未发生重大变化，客户构成基本稳定，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月前五大客户营业收入占比分别为 40.97%、46.16%、52.31%。受市场及经济环境影响，主要客户销售订单量与行业发展趋势变动一致，主要客户 2023 年的销售订单量均呈现下降趋势，2024 年 1-3 月的销售订单量均呈现上升趋势。主要客户变化情况详见本专项说明一(一)4 之分析。

4. 2022-2024 年 3 月产品销量变化情况及产品价格走势情况

公司 2023 年气密材料销量较上期下降 3.01%，单位售价较上期下降 12.14%，柔性材料销量较上期下降 13.45%，单位售价较上期下降 4.22%，公司整体营业收入较上期有所下降。公司 2024 年 1-3 月气密材料销量同比上升 93.42%，单位售价同比下降 4.84%，柔性材料销量同比上升 18.35%，单位售价同比下降 13.52%，由于销量增加较为明显，公司整体营业收入同比上升。产品销量及价

格变动情况详见本专项说明一(一)2 之分析。

(三) 分境内外列示 2023 年及 2024 年一季度前五大客户情况，包括交易对方名称、销售产品、金额及占比、合作开始时间、是否为关联方或潜在关联方、结算政策、期末应收账款余额、期后回款金额、是否存在长期未结算或期后退回情况等，结合收入确认时点及依据等情况，说明是否存在跨期确认收入情况

1. 境内前五大客户 2023 年及 2024 年 1-3 月的交易情况

(1) 公司 2024 年 1-3 月境内前五大客户基本情况

序号	客户名称	销售产品类型	销售收入(元)	销售收入占比	合作开始时间	是否为关联方或潜在关联方	信用期限	应收账款余额(元)	期后回款金额(元)	是否存在长期未结算情况	是否存在期后退回情况
1	威海水知乐户外用品股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	9,210,367.82	12.90%	2017年6月	否	90天	26,739,907.92	6,000,000.00	否	否
	威海畅享海天新材料科技股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	4,237,071.22	5.93%	2018年7月	否	90天	12,943,876.79		否	否
	梵鹰(威海)体育用品有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	3,227,897.96	4.52%	2020年6月	否	90天	8,603,026.32		否	否
2	威海市杰世游艇有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	6,762,185.10	9.47%	2019年12月	否	60天	14,811,719.14	4,823,000.00	否	否
3	威海翰维邦游艇有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	5,605,491.92	7.85%	2021年10月	否	90天	7,656,626.96	1,305,139.80	否	否
	威海蓝湾户外用品股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	644,376.94	0.90%	2016年7月	否	90天	1,908,456.07	1,100,464.80	否	否

	威海蓝科体育用品有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	3,313.63	0.00%	2021年8月	否	90天	3,744.40		否	否
4	海宁市博创新材料有限公司	PVC膜	4,164,712.33	5.83%	2012年9月	否	60天	9,747,218.72	4,000,000.00	否	否
5	嘉兴明珩健康科技有限公司	拉丝气垫材料	2,444,746.48	3.42%	2013年6月	否	90天	6,316,564.99	1,514,453.67	否	否
	小计		36,300,163.40	50.83%				88,731,141.31	18,743,058.27		

注：期后回款金额和期后退货金额统计截止日为2024年6月24日，下同

(2) 公司2023年度境内前五大客户基本情况

序号	客户名称	销售产品类型	销售收入(元)	销售收入占比	合作开始时间	是否为关联方或潜在关联方	信用期限	应收账款余额(元)	期后回款金额(元)	是否存在长期未结算情况	是否存在期后退回情况
1	威海水知乐户外用品股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	8,698,707.10	4.86%	2017年6月	否	90天	20,852,192.29	10,520,000.00	否	否
	威海畅享海天新材料科技股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	12,138,819.06	6.79%	2018年7月	否	90天	8,155,986.32		否	是，期后退货金额为12,089.69元
	梵鹰（威海）体育用品有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	4,183,569.04	2.34%	2020年6月	否	90天	4,955,501.65		否	否

2	威海翰维邦游艇有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	7,089,858.42	3.96%	2021年10月	否	90天	4,802,828.07	4,785,546.78	否	是, 期后退货金额为9,590.80元
	威海蓝湾户外用品股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	6,922,629.78	3.87%	2016年7月	否	90天	1,486,720.84	1,406,875.53	否	是, 期后退货金额为15,719.03元
	威海蓝科体育用品有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	1,126,979.88	0.63%	2021年8月	否	90天	827,544.30	827,544.30	否	否
3	威海市杰世游艇有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	14,502,833.77	8.11%	2019年12月	否	60天	9,170,449.96	6,823,000.00	否	否
4	海宁市博创新材料有限公司	PVC膜	13,615,713.39	7.61%	2012年9月	否	60天	6,941,093.75	5,900,000.00	否	否
5	威海波斯顿游艇股份有限公司	拉丝气垫材料、充气游艇材料	7,430,948.84	4.16%	2013年4月	否	90天	12,796,400.40	1,714,457.86	否	否
	小 计		75,710,059.28	42.34%				69,988,717.58	31,977,424.47		

2. 境外前五大客户 2023 年及 2024 年 1-3 月的交易情况

(1) 公司 2024 年 1-3 月境外前五大客户基本情况

序号	客户名称	销售产品类型	销售收入(元)	销售收入占比	合作开始时间	是否为关联方或潜在关联方	信用期限	应收账款余额(元)	期后回款金额(元)	是否存在长期未结算情况	是否存在期后退回情况
----	------	--------	---------	--------	--------	--------------	------	-----------	-----------	-------------	------------

1	LLC EVROPAKS MSK	篷盖材料	12,239,611.91	73.24%	2014年5月	否	90天[注]	21,773,148.40	9,545,872.87	否	否
2	VALUE VINYL INC	篷盖材料	941,387.86	5.63%	2015年1月	否	30%定金, 收到尾款后交付提单	233,491.06	233,491.06	否	否
3	PLASTICS GROUP SPOLKA	篷盖材料	777,370.39	4.65%	2013年6月	否	30%定金, 收到尾款后交付提单	462,928.21	462,928.21	否	否
4	DUALTEX INDUSTRIA COMERCIO ESERVICOS LTDA	篷盖材料	539,241.92	3.23%	2023年8月	否	30%定金, 收到尾款后交付提单			否	否
5	PRECOMP LLC	篷盖材料	520,378.43	3.11%	2008年10月	否	30%定金, 收到尾款后交付提单	276,037.50	276,037.50	否	否
	小计		15,017,990.51	89.87%				22,745,605.17	10,518,329.64		

[注]公司与 LLC EVROPAKS MSK 的合同约定付款政策为“30%定金，收到尾款后交付提单”，但因俄罗斯被欧美经济制裁，其付款进度受到一定影响，故公司实际给予其 90 天的信用期

(2) 公司 2023 年度境外前五大客户基本情况

序号	客户名称	销售产品类型	销售收入(元)	销售收入占比	合作开始时间	是否为关联方或潜在关联方	信用期限	应收账款余额(元)	期后回款金额(元)	是否存在长期未结算情况	是否存在期后退回情况
1	LLC EVROPAKS MSK	篷盖材料	42,225,406.15	69.72%	2014年5月	否	90天	16,258,038.32	16,258,038.32	否	否
2	PRECOMP LLC	篷盖材料	3,078,845.88	5.08%	2008年10月	否	30%定金,收到尾款后交付提单	552,750.91	552,750.91	否	否
3	VEST LTD	篷盖材料	2,072,265.34	3.42%	2017年3月	否	30%定金,收到尾款后交付提单			否	否
4	PLASTICS GROUP SPOLKA	篷盖材料	1,863,490.44	3.08%	2013年6月	否	30%定金,收到尾款后交付提单	69,319.49	69,319.49	否	否
5	B2Sign Inc	灯箱广告材料	947,461.18	1.56%	2019年2月	否	30%定金,收到尾款后交付提单	50,352.05	50,352.05	否	否
	小计		50,187,468.99	82.87%				16,930,460.77	16,930,460.77		

3. 收入确认跨期情况

公司收入确认具体方法：公司主要销售塑胶复合材料等产品，属于在某一时点履行履约义务。内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。公司的收入确认方法符合企业会计准则的规定，报告期内公司收入确认方法未发生变化。

我们对公司的收入实施了控制测试、实质性分析程序、抽样测试、截止测试、函证等程序，公司不存在收入跨期情况。

(四) 结合境内外地区业务开展的情况，说明报告期外销毛利率和内销毛利率同比变动方向存在差异的原因及合理性

公司 2022-2023 年境内外销售毛利率情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度			2022 年度	
	销售收入	毛利率	同比变动	销售收入	毛利率
境 内	16,227.99	26.00%	同比下降 4.97 个百分点	18,954.72	30.97%
气密材料	14,845.38	26.17%	同比下降 5.76 个百分点	17,275.39	31.93%
柔性材料	1,382.61	24.25%	同比上升 3.16 个百分点	1,679.33	21.09%
境 外	6,056.06	25.19%	同比上升 0.28 个百分点	7,430.43	24.91%
气密材料	190.85	18.15%	同比下降 25.49 个百分点	368.15	43.64%
柔性材料	5,865.21	25.42%	同比上升 1.49 个百分点	7,062.28	23.93%
合 计	22,284.05	25.78%	同比下降 3.48 个百分点	26,385.15	29.26%

公司 2023 年度境内销售毛利率较 2022 年度下降了 4.97 个百分点，境外销售毛利率较 2022 年度上升了 0.28 个百分点。受国际政治及经济环境影响，美元兑人民币汇率于 2023 年波动较大，且整体高于 2022 年平均汇率水平，公司 2023 年境外销售收入为 859.42 万美元，折合人民币 6,056.06 万元，按照 2022 年各月汇率水平折算 2023 年度外销人民币收入为 5,750.96 万元，相应毛利率为 21.49%，较 2022 年外销毛利率下降了 3.70 个百分点。剔除汇率变动影响后，公司 2023 年度境内外销售毛利率均呈现下降趋势。

本期气密材料销售价格较上期下降，因此整体毛利率相较上期下降了 6.10 个百分点，由上表数据可知，气密材料内销毛利率较上期下降 5.76 个百分点，与气密材料综合毛利率下降幅度基本一致，而气密材料外销毛利率较上期下降 25.49 个百分点，主要系气密材料外销规模较小，销售结构的变化对整体毛利率的影响较大，气密材料外销 2022 年度以毛利率较高的拉丝气垫材料为主，2023 年度以毛利率较低的充气游艇材料为主，同时气密材料 2023 年度期初存货跌价准备转销金额较 2022 年较低，导致成本转回金额相对较小，叠加 2023 年公司整体的降价策略影响，气密材料外销毛利率明显低于上期。本期柔性材料境内外销售毛利率与综合毛利率变动趋势一致。

综上，剔除汇率变动影响后，公司 2023 年度境内外销售毛利率变动趋势一致，不存在明显异常。

(五) 结合问题（1）（2）说明相关因素对公司盈利能力是否具有持续性影响以及公司相关应对措施

1. 上述因素对公司盈利能力是否具有持续性影响

当前，地缘政治冲突和全球供应链重组影响仍然存在，世界经济尚未回到疫情前的轨道；国内经济复苏基础尚不牢固，仍面临四方面困难和两大挑战，即有效需求不足、部分行业产能过剩、社会预期偏弱、风险隐患仍然较多、国内大循环存在堵点、以及外部环境的复杂性、严峻性、不确定性上升，短期内可能对公司盈利能力构成不利影响。但行业长期向好的基本趋势没有改变，科技创新、人才培养、产品开发方面的持续投资增强了行业拓展新领域、抵御市场风险的内在动力，巨量的内需市场和多元的应用方向将有力支持行业的可持续发展。根据行业协会预计，我国产业用纺织品行业于 2024 年将逐步走出疫情后的调整期，主要经济指标恢复至中低速增长；行业固定资产投资将继续面向设备升级、智能化改造以及绿色制造等高质量投资；行业出口贸易有望迎来复苏。因此，上述因素不会对公司盈利能力构成持续性影响。

公司 2023 年-2024 年 3 月各季度的盈利能力情况如下：

项 目	营业收入(元)	毛利率	销售规模同比变动
2023 年第一季度	56,979,881.70	25.84%	-28.98%
2023 年第二季度	49,813,406.09	27.71%	-20.95%

2023 年第三季度	52,594,179.41	23.05%	-22.63%
2023 年第四季度	79,997,507.80	23.62%	22.08%
2024 年第一季度	88,120,232.06	27.79%	54.65%

由此可见，上述影响因素对公司营业盈利能力的影响已在 2023 年第四季度逐步减弱，公司的盈利能力已于 2024 年第一季度开始明显恢复。

2. 公司采取的应对措施

(1) 积极参加国内外各类专业展会，做好市场调研，努力开拓优质客户和优质业务。公司参加了第二十六届国际船艇及其技术设备展览会、2023 深圳国际户外运动博览会、第 133 届中国进出口商品交易会、第 134 届中国进出口商品交易会、中国国际产业用纺织品及非织造布展览会等。

(2) 与下游客户积极合作，拓展更多产品应用领域。

(3) 继续坚持以技术创新和新产品开发，丰富公司产品线及新产品储备。2023 年以来，公司投入研发了“高耐磨易去污经编水池布”、“高遮蔽环保防火窗帘材料”、“无支架帐篷用聚氯乙烯大间隔材料”、“高气密柔性封边材料”、“高强便携式游艇材料”、“救援用软式担架材料”、“超耐磨环保沙发材料”、“自清洁耐磨篷盖材料”等项目。

(4) 继续深化、强化管理工作，进一步提升产品成品率，以降低成本，提高企业经济效益。

(六) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 对公司毛利率按产品结构、主要产品销售价格变化、原材料价格变化等维度进行分析；

(2) 对主要原材料的采购价格进行分析，并与市场价格进行对比；

(3) 获取公司的成本明细表，对主要产品的单位成本变化情况及原因进行分析；

(4) 获取公司的产销量统计数据，对公司产销量变化情况进行分析；

(5) 获取公司近三年客户明细表和供应商明细表，对主要客户和供应商的基本情况及其变动进行统计和分析，查询工商信息确认是否与公司存在关联关系，获取期后回款明细对期末应收账款的可收回性进行核查；

(6) 获取公司主要客户的收入明细，实施截止测试程序核查收入确认的跨期情况；

(7) 查阅可比公司定期报告等公开披露信息，对可比公司毛利率变动情况进行分析，并与公司进行比较；

(8) 查阅公司所属行业及下游市场的相关报告，对近三年行业规模及需求变化、行业竞争格局、市场占有率、主要客户及订单变化等整体情况进行分析，并与公司进行对比；

(9) 获取公司境内外销售明细，结合美元兑人民币汇率变动情况对境内外毛利率变动趋势不一致的原因进行分析；

(10) 询问公司总经理、财务负责人关于公司近三年营业收入和毛利率波动的原因及合理性，目前国际政治经济形势对公司业务开展及盈利能力的影响，以及公司采取的应对措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 2023 年度毛利率有所下降，主要系 2022 年受俄乌战争、能源价格上涨以及欧美通胀高企的影响，全球经济增速下滑明显，加之国外终端市场去库存的压力，为了应对市场竞争，公司下调产品售价以维持高毛利产品的销量，单位成本下降幅度不及单位售价下降幅度，故公司毛利率呈现下降趋势。2024 年 1-3 月终端市场需求开始活跃，公司为了稳定客户，仍然维持 2023 年的降价策略，但由于产品销售结构的变化以及产销量上升导致的产品单位成本下降，整体毛利率呈现上升趋势。

(2) 公司所处行业为纺织行业中的产业用纺织品行业，下游市场应用较为广泛，以户外水上运动为主，该领域细分程度较高，公司在国内主要的竞争者有三家，市场占有率差别不大，客户结构稳定。受俄乌战争、能源价格上涨以及欧美通胀高企的影响，全球经济增速下滑明显，加之国外终端市场去库存的压力，公司在销量及销售价格方面均呈现下降趋势，因此公司 2023 年度营业收入有所下滑，2024 年 1-3 月市场需求开始恢复，公司销量明显增加，为了稳定客户，公司仍然维持降价策略，整体来看公司营业收入呈现上升趋势。

(3) 公司收入确认政策未发生变化，收入确认不存在跨期情况。

(4) 公司 2023 年境内销售毛利率呈下降趋势，境外销售毛利率呈上升趋势，主要系受国际政治及经济环境影响，美元兑人民币汇率相较 2022 年大幅上升，导致境外销售毛利率上涨，剔除汇率因素影响后，境内外销售毛利率均呈现下降趋势。

(5) 上述因素不会对公司盈利能力产生持续性影响，公司已通过积极参加展会拓展销售渠道、与客户合作积极拓展新的应用领域、加大技术创新和研发投入、强化管理降本增效等措施进行应对。

二、关于应收账款

年报显示，公司应收账款期末账面余额 1.69 亿元，同比增长 17.27%；坏账准备期末余额 2226 万元，同比增加 136.44%。其中，按单项计提坏账准备应收账款余额 1114 万元，对应坏账计提比例 100%。此外，2023 年公司应收账款账面价值占营业收入比重为 61.18%，较上年增加 12.60 个百分点。请公司：(1) 按坏账计提方法分别列示报告期末应收账款主要欠款方情况，包括客户名称、资信情况、是否为关联方、交易背景、应收金额、账龄分布、约定信用期限及逾期情况、期后回款金额、坏账计提金额等；(2) 说明与相关客户发生交易时所采用的信用评估、回款政策及执行情况，是否存在回款逾期后持续发生交易的情况，并结合问题(1)，说明公司坏账准备计提是否充分；(3) 结合公司重要客户变化、赊销政策变化，说明报告期应收账款占营业收入比重同比增加的主要原因；结合本年对部分应收账款全额计提坏账准备的情况，说明前期收入是否符合确认条件。请年审会计师发表意见。

(一) 按坏账计提方法分别列示报告期末应收账款主要欠款方情况，包括客户名称、资信情况、是否为关联方、交易背景、应收金额、账龄分布、约定信用期限及逾期情况、期后回款金额、坏账计提金额等

1. 报告期末单项计提应收账款坏账准备的主要客户情况

单位：元

排名	客户名称	是否为关联方	应收账款余额	坏账计提金额	账龄分布	期后回款金额 (截至 2024 年 6 月 24 日)	信用期限	逾期情况	资信情况	交易背景
1	江西艾科户外运动有限公司(以下简称江西艾科)	否	7,908,908.13	7,908,908.13	1 年内:107,251.55 1-2 年:400,766.90 2-3 年:7,400,889.68		90 天	逾期 1 年以内: 223,030.05 逾期 1-2 年: 1,404,249.35 逾期 2-3 年: 6,281,628.73	客户涉多起诉讼及合同纠纷,实控人因健康原因导致公司生产经营基本处于停业状态。已被列为失信被执行人,逾期款项收回可能性较低。	通过参展承接,2020 年 12 月开始合作,主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全,质量比同行业公司更优。
2	威海东兆龙游艇有限公司	否	1,249,713.05	1,249,713.05	1-2 年:324,857.25 2-3 年:924,855.80		90 天	逾期 1-2 年: 1,249,713.05	客户涉多起诉讼及合同纠纷,已被列为失信被执行人,逾期款项收回可能性较低。	通过参展承接,2017 年 12 月开始合作,主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全,质量比同行业公司更优。
3	威海雅美特户外用品有限公司	否	664,379.31	664,379.31	2-3 年:664,379.31		90 天	逾期 2-3 年: 664,379.31	客户经营情况正常。因客户认为存在质量纠纷,导致货款未及时收回。其逾期款项收回可能性较低。	通过展会承接,2018 年 2 月开始合作,主要向公司采购气垫拉丝材料、充气游艇材料。公司产品种类较齐全,质量较同行业公司更优。
4	上海齐欢充气制品有限公司	否	356,973.00	356,973.00	2-3 年:356,973.00		60 天	逾期 2-3 年: 356,973.00	客户经营情况正常。因客户认为存在质量纠纷,导致货款未及时收回。其逾期款项收回可能性较低。	通过其他客户介绍,2020 年 8 月开始合作,主要向公司采购气垫拉丝材料、充气游艇材料。公司产品种类较齐全,质量较同行业公司更优。
5	威海华泽户外用品有限公司	否	337,803.40	337,803.40	1-2 年:337,803.40		30 天	逾期 1 年以内: 337,803.40	客户经营情况正常。因客户认为存在质量纠纷,导致货款未及时收回。其逾期款项收回可能性较低。	通过其他客户介绍,2021 年 7 月起合作,主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全,质量比同行业公司更优。

2. 报告期末按照账龄组合计提应收账款坏账准备的主要客户情况

单位：元

排名	客户名称	是否为关联方	应收账款余额	坏账计提金额	账龄分布	期后回款金额 (截至 2024 年 6 月 24 日)	信用期限	逾期情况	资信情况	交易背景
1	威海水知乐户外用品股份有限公司	否	20,852,192.29	1,593,742.28	1 年以内： 9,829,539.00 1-2 年： 11,022,653.29	10,520,000.00	90 天	信用期内： 3,218,298.95 逾期 1 年以内： 10,417,792.47 逾期 1-2 年： 7,216,100.87	客户经营情况正常，生产销售业务均正常开展，不存在可能对客户偿付能力构成重大影响的或有事项，未被列为失信被执行人。	由公司上门拜访承接，自 2017 年 6 月起开始合作，主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全，质量比同行业公司更优。
	威海畅享海天新材料科技股份有限公司	否	8,155,986.32	407,799.32	1 年以内		90 天	信用期内： 5,575,500.14 逾期 1 年以内： 2,580,486.18		由威海水知乐介绍承接，自 2018 年 7 月起开始合作，主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全，质量比同行业公司更优。
	梵鹰（威海）体育用品有限公司	否	4,955,501.65	259,178.52	1 年以内： 4,727,433.00 1-2 年：228,068.65		90 天	信用期内： 1,551,800.34 逾期 1 年以内： 3,403,701.31		由威海水知乐介绍承接，自 2020 年 6 月起开始合作，主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全，质量比同行业公司更优。

2	威海宇成杰船游艇有限公司	否	8,240,694.35	1,588,150.52	1年以内: 2,772,216.49 1-2年: 955,018.29 2-3年: 4,513,459.57	935,162.54	90天	信用期内: 979,666.58 逾期1年以内: 2,384,676.37 逾期1-2年: 4,876,351.40	客户经营情况正常,生产销售业务均正常开展,不存在可能对客户偿付能力构成重大影响的或有事项,未被列为失信被执行人。	由公司上门拜访承接,自2014年3月起开始合作,主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全,质量比同行业公司更优。
3	威海东诺体育用品有限公司	否	11,884,718.83	1,060,516.06	1年以内: 2,559,116.38 1-2年: 9,325,602.45	500,000.00	90天	信用期内: 1,385,509.10 逾期1年以内: 3,977,891.81 逾期1-2年: 6,521,317.92	客户经营情况正常,生产销售业务均正常开展,不存在可能对客户偿付能力构成重大影响的或有事项,未被列为失信被执行人。	由公司上门拜访承接,自2015年4月起开始合作,主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。公司产品种类齐全,质量比同行业公司更优。
4	威海波斯顿游艇股份有限公司	否	12,796,400.40	1,041,695.52	1年以内: 8,396,972.18 1-2年: 3,489,907.80 2-3年: 909,520.42	1,714,457.86	90天	信用期内: 3,634,618.24 逾期1年以内: 5,795,512.51 逾期1-2年: 3,366,269.65	客户经营情况正常,生产销售业务均正常开展,不存在可能对客户偿付能力构成重大影响的或有事项,未被列为失信被执行人。	由公司上门拜访承接,自2013年4月起开始合作,主要向公司采购拉丝气垫材料、充气游艇材料。双方合作时间长,公司产品质量比同行业公司更优。
5	LLC EVROPAKS MSK	否	16,258,038.32	812,901.92	1年以内	16,258,038.32	90天	信用期内: 11,415,309.60 逾期1年以内: 4,842,728.72	客户经营情况正常。	通过参展承接,自2014年5月起开始合作,主要采购篷盖材料。公司产品质量、价格比同行业公司更优。

(二) 说明与相关客户发生交易时所采用的信用评估、回款政策及执行情况，是否存在回款逾期后持续发生交易的情况，并结合问题（1），说明公司坏账准备计提是否充分

公司销售与收款循环内控制度规定，销售部门负责对客户信用评估，对于每个申请信用政策的客户应根据其企业资产规模、以往销售的业务量及回款情况等因素制定相应的应收账款信用政策（包含额度和账期）并报总经理批准。对应收账款超出信用额度或账期的，销售部门应立即进行货款催收，必要时停止对该客户供货。信用额度的判定应以月末应收款余额作为判定标准。公司财务部会同销售部门对应收账款进行分析、评价。对逾期一年以上的要求销售部门进行清理，有继续业务往来的单位，结清欠款或通过提供担保、抵押等方可发生新业务。必要时，应通过法律程序解决，销售部负责收集与诉讼有关的证据并办理起诉事宜。情况特殊者，需经公司总经理特批方可办理。公司财务部对逾期 3 年的应收账款及现行会计制度规定的其他原因确实无法收回的应收账款，应组织清理并查明原因，报公司总经理审查批准后，转作坏账损失并注销相关的应收账款明细账。实际执行中存在回款逾期后持续发生交易的情况，对于长账龄逾期客户，公司建立风险客户发货审批手续，资金周转较慢客户的出货由总经理审批同意后方可出货。

受经济下行、俄乌冲突等因素影响，公司 2022-2023 年度销售收入持续下降，部分客户因为其下游客户回款情况不佳，导致其对公司的回款也相应较慢，长账龄逾期情况逐年增加，进而可能对公司应收款的可回收性产生一定影响。为了评估影响程度，公司采取了以下措施：

(1) 向主要大额长账龄客户了解其经营、财务状况，并选取威海水知乐户外用品股份有限公司等 6 家主要逾期客户进行实地走访。据了解，主要大额长账龄客户系与公司长期合作客户，其经营情况正常，财务状况正常，客户自身信用度较高，且双方有互信基础，客户的整体经营风险、信用风险基本可控，目前主要客户不存在较多诉讼事项。经实地走访了解，6 家主要逾期客户的生产经营情况正常，与公司的交易真实，不存在库存异常积压的情况，后续仍将保持良好的合作关系，客户承诺将尽快支付逾期货款，偿付能力不存在明显异常。客户回款较慢主要系受俄乌战争持续、能源价格上涨以及欧美通胀的影响，

下游终端市场销售情况不佳，下游客户的国外客户前期存货销售周转较慢，导致其回款较慢，进而导致公司客户的回款也相应较慢。

(2) 获取客户出具的付款计划。公司已要求大额长账龄客户出具付款计划表，客户根据其实际情况制定切实可行的付款计划，并承诺按付款计划进行回款。对比期后实际回款金额与付款计划中约定的付款金额，大额长账龄客户基本按照付款计划支付货款，期后回款情况与付款计划基本相符，仅江西艾科在2022年底承诺于2023年度支付210.00万元货款，但2023年度实际支付12.65万元，未按照付款计划回款，公司已结合该客户涉诉较多并被列入失信被执行人、经营情况较差、偿付能力存在重大不确定性等情况，于2023年末对其应收账款余额单项计提坏账准备790.89万元。

(3) 通过企查查、中国裁判文书网等公开网站查询前五名欠款方客户中存在于长账龄应收客户的基本工商资料及诉讼案件，查询情况如下所示：

客户名称	2023年末应收账款中账龄金额(万元)	企查查查询情况		中国裁判文书网查询情况
		客户涉诉情况	客户实际控制人失信情况	
威海东诺体育用品有限公司	932.56	无未决诉讼，付款能力无异常	非失信被执行人	无案件
威海宇成杰舶游艇有限公司	546.85	无未决诉讼，付款能力无异常	非失信被执行人	该公司2023-2024年间不涉及诉讼事项，以前期间存在零星诉讼案件，对该公司的付款能力影响较小
威海波斯顿游艇股份有限公司	439.94	该公司2023-2024年间存在零星诉讼案件，对该公司的付款能力影响较小	非失信被执行人	无案件
江西艾科	780.17	该公司2023-2024年间涉及多起诉讼案件，且多为被告，付款能力存在重大不确定性	失信被执行人	无案件
威海水知乐户外用品股份有限公司	1,102.27	无未决诉讼，付款能力无异常	非失信被执行人	无案件
梵鹰（威海）体育用品有限公司	22.81	无未决诉讼，付款能力无异常	非失信被执行人	无案件

经查询前五名欠款方客户的主要涉诉情况，仅江西艾科在2023-2024年间作为被告涉及多起诉讼，且其经营情况较差，偿付能力存在重大不确定性，公司预计其应收账款难以收回，故于2023年末对其应收账款余额单项计提坏账准备790.89万元。此外，前五名欠款方客户中其他长账龄应收客户不存在重大的未决诉讼，未见主要客户及其实控人被列入失信被执行人，历史诉讼事项对客户本期的付款能力无重大影响，主要客户付款能力不存在明显异常。

(4) 结合客户应收账款余额及账龄、实地走访及其他途径了解情况、客户

工商资料及涉诉情况查询情况等，针对预计偿付能力存在重大不确定性的客户应收账款余额单项计提坏账准备。公司 2021-2023 年度应收账款账面余额及单项计提坏账准备情况如下：

单位：元

项 目	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
应收账款账面余额	168, 713, 729. 28	143, 865, 774. 86	241, 282, 725. 87
其中：单项计提坏账准备的应收账款	11, 139, 776. 28	331, 840. 07	207, 127. 51

公司客户 2021 至 2022 年度受其境外下游客户销售周转较慢、回款较慢影响，对公司的回款也相应减慢，从公司向客户了解的经营情况、财务状况、获取的付款计划以及公开信息查询结果来看，主要客户整体经营风险、信用风险基本可控，偿债能力未见明显异常，公司预计其应收账款可以收回，故 2022 年末主要根据账龄组合对主要客户的应收账款计提坏账准备，单项计提坏账准备的应收账款较少。公司 2023 年度单项计提坏账准备的应收账款有所上升，其中对客户江西艾科应收账款全额计提坏账准备 790.89 万元导致公司单项计提坏账准备大幅增加。江西艾科原本经营情况尚可，其实际控制人于 2023 年病危导致停工停产员工解散，公司预计对其应收账款无法收回，故全额计提坏账准备。其余单项计提坏账准备的应收账款主要系受俄乌战争持续、能源价格上涨以及欧美通胀等经济大环境影响，少数客户的应收账款可回收性存在明显异常，单项计提坏账准备的应收账款相应增加。

结合以上信息分析，公司客户于 2022-2023 年度回款较慢，主要系受经济下行影响、海运费上涨引起运力错配，导致货物交付和其下游客户销售节奏被打乱，下游客户销售情况不佳、回款较慢，因此公司客户的回款也相应较慢，该事项属于特定时期内行业的客观情况，据公司向下游客户了解，下游去库存压力已于 2023 年度第四季度得到缓解，预计终端客户销售情况会逐步改善，主要客户自身的销售及回款情况相应也会有所好转，所欠货款预计能够得以清偿。尽管市场行情已于 2023 年第四季度开始好转，但由于 2022-2023 年行业景气度较低，对下游客户销售业务影响较大，客户回款周期恢复正常仍需一段时间，公司 2023 年末应收账款于期后逐步收回，回款速度与行业恢复情况相符。故目前尚无明显迹象表明此类大额长账龄应收账款的可回收性与其他应收账款存在

显著不同，公司对主要大额长账龄应收账款仍按照账龄组合计提坏账准备。此外，针对出现应收账款期末余额账龄超过1年以上、自身经营情况恶化、作为被告涉及多起诉讼并被列入失信被执行人等情况的客户，公司已谨慎评估其应收账款可收回性，并对其应收账款账面余额单项计提坏账准备，公司应收账款坏账准备已充分计提。

(三) 结合公司重要客户变化、赊销政策变化，说明报告期应收账款占营业收入比重同比增加的主要原因；结合本年对部分应收账款全额计提坏账准备的情况，说明前期收入是否符合确认条件

1. 应收账款占营业收入比重同比增加的主要原因

公司 2022-2023 年度应收账款占营业收入比重情况如下所示：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
应收账款账面价值	14,645.38	13,445.10
营业收入	23,938.50	27,674.63
应收账款账面价值占营业收入比重	61.18%	48.58%

公司 2023 年度营业收入相比上年有所下降，应收账款账面价值下降幅度不及营业收入下降幅度，故应收账款账面价值占营业收入比重有所增加。

公司 2023 年度营业收入下降主要系气密材料收入持续下降所致。公司气密材料的终端产品主要系划水板、冲浪板、充气游艇、瑜伽垫等户内外运动产品，终端市场以欧美等海外市场为主。2022-2023 年度，受俄乌冲突持续、能源价格上涨以及欧美通胀的影响，欧美终端消费市场冷却，气密材料终端产品以冲浪板、充气游艇等为主，属于休闲娱乐性消费品，受海外市场消费力下降影响，公司销售订单规模持续下降。同时，由于 2021 年下半年至 2022 年上半年海运费暴涨、订舱难等原因，公司下游客户向欧美出口充气游艇、冲浪板等产品受阻，打乱了下游客户对国外订单的交付节奏，造成了下游客户存货滞留，终端市场在 2022-2023 年度持续处于去库存阶段，叠加终端市场需求低迷影响，间接导致公司气密材料收入规模下降，公司 2022-2023 年度营业收入持续处于低位具有合理性。同时，因国外终端市场需求低迷，部分客户自身销售资金回笼较慢，对公司的回款相应较慢，导致应收账款下降幅度不及营业收入下降幅度，因此公司 2023 年应收账款账面价值占营业收入比重有所增加。

公司 2022 年度、2023 年度前五大客户占收入比重分别为 40.97%、46.16%，报告期主要客户情况及客户结构未发生重大变化，赊销政策亦未发生改变。受国际形势及终端市场需求低迷影响，公司主要客户 2023 年的回款速度较慢，符合行业的客观情况。公司 2022-2023 年度主要客户的变化情况见本专项说明一（一）4 之分析。

综上所述，公司 2023 年应收账款账面价值占营业收入比重有所增加，主要系受俄乌冲突持续、能源价格上涨以及欧美通胀等因素影响，叠加海运费暴涨导致终端市场的去库存压力，公司营业收入下降，同时部分客户受此影响导致其资金回笼较慢，对公司的回款相应较慢，公司应收账款下降幅度不及营业收入下降幅度，符合 2021-2023 年度的行业背景以及终端市场需求变化的趋势。

2. 前期收入是否符合确认条件

公司 2023 年末应收账款单项计提坏账准备 11,139,776.28 元，主要系对江西艾科应收账款单项全额计提坏账准备 7,908,908.13 元。江西艾科主要从事户外体育产品的生产和销售，公司向其销售拉丝气垫材料和充气游艇材料，双方合作情况良好，交易内容具备商业实质。按照公司的收入确认政策，内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。公司严格按照上述政策确认收入，所有发出货物均已由对方确认签收，且预计可取得相关的经济利益，满足收入确认的条件。江西艾科实际控制人于 2023 年度病危导致停产停业员工解散，即应收账款在 2023 年出现了明显的信用减值风险，同时公司经过查询相关公开信息，判断预计能够收回货款的可能性较低，因此考虑全额计提坏账准备。由于客观因素导致该公司的应收账款出现了偿付风险，不影响前期收入确认。除江西艾科之外，其余零星客户受市场环境的影响，均出现了不同程度的偿付风险，公司根据对客户经营情况的了解以及未来偿付的可能性，判断部分客户的信用风险显著增加，因此全额计提坏账准备，不影响前期收入确认。

我们对公司的收入实施了控制测试、实质性分析程序、抽样测试、截止测试、函证等程序，公司的收入确认真实、完整、准确。

（四）核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 关于应收账款，我们实施的核查程序主要包括：

1) 获取公司单项计提应收账款坏账准备和按照账龄组合计提应收账款坏账准备的前五名客户清单，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等查询客户工商信息，向公司询问了解客户交易背景、信用政策、资信情况等，向客户了解其经营情况和财务状况，通过裁判文书网等检索客户的涉诉情况；

2) 获取应收账款余额明细表，对账龄划分进行复核，复核坏账准备计提的充分性、合理性，了解逾期应收账款产生的原因；

3) 对期后回款情况进行统计和测试；

4) 对存在回款逾期但仍持续发生交易的客户，向公司总经理了解具体原因，同时选取威海水知乐户外用品股份有限公司等 6 家逾期客户进行实地走访，了解客户的生产经营情况、与公司的交易情况、客户自身财务状况等，并参观客户的生产车间和仓库，判断相关风险是否可控。经走访，该 6 家主要客户的生产经营情况正常，与公司的交易真实，不存在库存异常积压的情况，后续仍将保持良好的合作关系，客户承诺将尽快支付逾期货款，偿付能力未见异常；

5) 获取客户信用评价相关的内控制度，评价内控制度的设计，并测试内控运行的有效性，针对逾期客户，查看公司是否对逾期情况进行控制，如对逾期客户控制发货、要求逾期客户出具付款承诺和付款计划等。针对逾期客户，公司已根据内控制度要求对形成逾期应收款后的新增出货进行审批，并获取客户出具的付款承诺和付款计划，关注期后是否按照付款计划执行付款；

6) 核查主要客户的信用政策较上期是否发生变化，了解主要客户信用政策发生变化的原因及合理性；

7) 选取主要客户函证其应收账款余额。应收账款发函金额占比为 88.95%，回函相符比例为 88.71%，替代测试可确认比例为 0.24%。

(2) 关于收入确认，我们实施的核查程序主要包括：

1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 结合市场情况，分析公司收入的真实性，以 2023 年当期为例，下游市场低迷，公司收入呈现小幅下降趋势；与同行业公司比较分析，发现行业景气度较低，收入下降具有合理性。对毛利率按地区、品种、月份等实施分析程序：

公司气密材料毛利率于 2023 年有所下降，柔性材料毛利率于 2023 年有所上升，主要系气密材料下游市场低迷，公司降低销售价格导致毛利率下降，柔性材料以外销为主，2023 年美元兑人民币汇率波动水平较大，剔除汇率影响后，柔性材料毛利率同样由于销售价格降低而呈现下降趋势；

3) 结合存货的审计，对各期各产品成本的归集和分配、收入成本的配比情况进行审核，并对产品生产情况及产能产量进行分析：选取各类产品中销售额较大的产品型号，实施分月收入、成本配比测试，未见异常；公司以销定产，产量随订单量增减而变动；

4) 检查临近期末大额的销售业务，对其真实性、合理性进行核查；

5) 对于内销收入，选取项目检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、签收单等支持性文件；对于外销收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取项目检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

6) 结合应收账款函证，选取主要客户函证其当期销售额。销售额发函金额占比为 90.45%，回函相符比例为 89.77%，替代测试可确认比例为 0.68%；

7) 实施截止测试，检查营业收入是否在恰当期间确认：选取资产负债表日前后一定金额的发生项目进行截止测试，将发货单与账面进行双向核对，以确定销售是否存在跨期现象；

8) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司与相关客户发生交易时所采用的信用评估、回款政策相关的内控设计合理，执行有效。实际执行中存在回款逾期后持续发生交易的情况，对于回款逾期并继续发生交易的客户，公司建立了风险客户发货审批手续，资金周转较慢客户的出货由总经理审批同意后方可出货。

报告期内应收账款单项计提坏账准备的金额大幅增加，主要系江西艾科出现了明显的信用减值风险，公司已结合该客户涉诉较多并被列入失信被执行人、

经营情况较差、偿付能力存在重大不确定性等情况，于 2023 年末对其应收账款余额单项计提坏账准备 790.89 万元，应收账款坏账准备已充分计提。

本期客户回款较慢，主要系受俄乌冲突持续、能源价格上涨以及欧美通胀等因素影响，叠加 2021 年-2022 年海运费暴涨导致终端市场的去库存压力，下游客户本期销售情况不佳、回款较慢，因此公司客户的回款也相应较慢，该事项属于特定时期内行业的客观情况。经核查，目前尚无明显迹象表明存在其他大额长账龄应收的客户的应收账款可回收性与其他客户存在显著不同，公司对其他大额长账龄客户仍按照账龄组合计提坏账准备，应收账款坏账准备已充分计提。

(2) 报告期公司应收账款占营业收入比重占比有所增加，主要系国外终端市场需求低迷导致本期营业收入下降，同时部分客户自身销售资金回笼较慢，对公司的回款相应较慢，导致应收账款下降幅度不及营业收入下降幅度，因此公司 2023 年应收账款账面价值占营业收入比重有所增加。

(3) 公司收入确认政策符合企业会计准则规定，收入确认真实、准确、完整，本期单项计提应收账款坏账准备客户相应的前期收入符合确认条件。

三、关于存货

年报显示，报告期末存货账面余额 1.21 亿元，同比减少 17.23%，存货跌价准备 772 万元，同比增加 22.46%；报告期末存货跌价准备计提比例 6.37%，同比增加 2.07 个百分点。请公司：（1）补充披露报告期末存货的主要产品、类型、库龄、数量、跌价准备计提金额等；（2）结合行业情况、在手订单情况及执行进展、存货成本与销售价格变化等，说明报告期末存货跌价准备计提的充分性及合理性；（3）结合近三年存货结构变化、采购及成本结转等情况，并对比同行业毛利率水平，说明前期成本核算是否准确、完整。请年审会计师发表意见。

（一）补充披露报告期末存货的主要产品、类型、库龄、数量、跌价准备计提金额等

公司报告期末存货由原材料、在产品、自制半成品和库存商品构成，其中原材料、自制半成品和库存商品系主要组成部分，合计占存货期末余额的比例

达 95%以上。公司原材料主要由涤纶工业长丝，以及 PVC 树脂粉、增塑剂、钛白粉、填充料等多种化工材料组成；公司自制半成品主要由 PVC 膜和基布组成；公司库存商品主要由气密材料和柔性材料构成。公司报告期末存货的主要产品、类型、库龄、数量、账面余额、跌价准备计提金额情况如下：

金额单位：元

主要产品	存货类型	库龄	期末结存数量	期末结存金额	跌价准备计提金额
涤纶工业长丝 (千克)	原材料	1 年以内	76,917.50	589,577.22	未计提
		1-2 年	2,505,269.80	21,603,631.39	
		2-3 年	981,861.50	8,486,293.26	
小 计			3,564,048.80	30,679,501.87	
化工原料 (千克)	原材料	1 年以内	1,142,999.00	11,148,086.79	111,261.85
		1-2 年	1,319.10	67,253.39	
		2-3 年	14,660.00	405,511.12	
		3 年以上	1,677.00	43,760.92	
小 计			1,160,655.10	11,664,612.22	111,261.85
PVC 膜 (千克)	自制半成品	1 年以内	121,954.48	857,901.64	48,970.62
小 计			121,954.48	857,901.64	48,970.62
基布 (平方米)	自制半成品	1 年以内	873,648.77	11,667,180.82	3,682,687.91
		1-2 年	559,799.05	7,729,499.51	
		2-3 年	876,888.69	11,350,605.44	
		3 年以上	166,471.51	2,166,672.93	
小 计			2,476,808.02	32,913,958.70	3,682,687.91
气密材料 (平方米)	库存商品	1 年以内	546,226.64	10,448,624.36	2,445,751.97
		1-2 年	332,149.35	4,847,655.19	
		2-3 年	326,795.93	5,307,573.74	
		3 年以上	57,730.94	1,054,416.16	
小 计			1,262,902.86	21,658,269.45	2,445,751.97
柔性材料	库存商品	1 年以内	994,539.46	5,888,438.22	248,710.86

(平方米)	1-2 年	71,461.73	426,343.90	
	2-3 年	47,194.59	281,565.05	
	3 年以上	67,125.96	398,153.32	
小 计		1,180,321.74	6,994,500.49	248,710.86
合 计			104,768,744.37	6,537,383.21
占期末存货余额/期末存货跌价准备余额的比例			86.47%	84.66%

(二) 结合行业情况、在手订单情况及执行进展、存货成本与销售价格变化等，说明报告期末存货跌价准备计提的充分性及合理性

1. 行业情况分析

根据国家统计局数据，2023 年产业用纺织品行业规模以上企业（非全口径）的营业收入与利润总额同比下降 5.80%和 19.10%，尽管降幅有所收窄，且进入 12 月后主要经济指标出现了较大幅度的反弹，但总体来看，2023 年度行业企业的盈利能力普遍承压，我国产业用纺织品行业规模以上企业营业利润率为 4.10%，处于近十年来的最低点，主要系激烈的市场竞争引发企业主要产品价格下行以及经营分化持续加剧所致。在此背景下，公司 2023 年度营业收入下降，存货周转减慢，故公司于 2023 年度充分考虑期末结存存货的性质、库龄、预计未来生产消化情况、预计期后销售情况等计提存货跌价准备。公司 2023 年末存货跌价准备计提余额及计提比例较期初增长与行业情况相符，具有合理性。

2. 在手订单情况及执行进展分析

公司 2022-2023 年度订单及执行情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
年度订单	28,797.35	29,201.50
主营业务收入	23,677.36	27,396.23
期末在手订单	3,187.65	1,328.38
期末库存商品账面余额	3,000.02	3,382.81
期末库存商品跌价计提余额	269.45	270.02

公司 2022-2023 年度订单金额与主营业务收入变动相匹配。受 2021 年欧美疫情管控放开催生短期内爆发式增长的需求，以及 2022-2023 年俄乌冲突持续、

能源价格上涨以及欧美通胀等因素影响，叠加海运费暴涨导致终端市场的去库存压力，公司 2022-2023 年度订单金额、主营业务收入规模整体较低，且呈下降趋势，2022 年末在手订单规模较小，2023 年第四季度起下游市场逐渐回暖，需求增加，期末在手订单规模明显增长，基本能覆盖期末库存商品余额。截至本专项说明出具日，报告期末在手订单已于期后全部执行完毕。

公司 2022-2023 年末库存商品账面余额呈小幅下降趋势，主要系公司订单规模下降，年度产销量下降，期末库存相应减少。公司期末库存商品跌价准备计提余额与上期末接近，主要系本期末长库龄库存商品结存金额较上期末略有增长，故在期末在手订单金额上升和库存商品账面余额下降的情况下，库存商品跌价准备计提余额并未明显下降。公司于 2023 年度已充分考虑期末结存存货的性质、库龄、预计期后销售情况等计提存货跌价准备，2023 年末存货跌价准备计提余额及计提比例较期初增长与在手订单情况、库存商品结存情况相符，具有合理性。

3. 存货成本与销售价格变化分析

(1) 公司主要产品的期末平均单位成本及其期后平均单位售价如下

单位：元/平方米

产品类别	期后平均单位售价	期末平均单位成本
灯箱广告材料	6.69	5.48
篷盖材料	8.25	5.95
充气游艇材料	13.92	10.48
拉丝气垫材料	42.81	34.02

由上表可知，公司主要产品的期末平均单位成本均低于期后平均单位售价，即按产品大类区分，公司主要产品均能够实现盈利，与公司 2023 年度气密材料和柔性材料的销售毛利率均在 25% 以上的情况相符。公司按照单个存货而非存货类别计提存货跌价准备，并重点关注性质特殊、库龄较长等可能存在明显减值迹象的存货，公司的存货跌价准备计提范围完整，计提方法适当，存货跌价准备余额具有合理性。

(2) 公司 2022 年至 2024 年 1-3 月主要产品平均单位售价及其变动情况如下

单位：元/平方米

产品类别	2024年1-3月		2023年度		2022年度
	平均单位售价	较上年变动	平均单位售价	较上年变动	平均单位售价
灯箱广告材料	6.69	15.74%	5.78	8.44%	5.33
篷盖材料	8.25	-6.25%	8.80	-5.17%	9.28
充气游艇材料	13.92	-0.36%	13.97	-8.03%	15.19
拉丝气垫材料	42.81	-9.42%	47.26	-15.74%	56.09

由上表可知，公司2022年至2024年1-3月主要产品平均单位售价整体呈下降趋势，其中灯箱广告材料的单位售价略有增长，但其销售收入占比和期末存货结存余额占比均较低，对整体平均单位售价和存货跌价准备计提余额的影响较小。

公司2022年至2024年1-3月主要产品平均单位售价整体呈下降趋势，主要系终端市场需求下降，客户订单量减少，同时为了应对市场竞争，故公司下调产品售价以维持高毛利产品的销量，而公司分产品单位成本亦呈下降趋势。公司2022年至2024年1-3月主营业务毛利率在24%以上，整体处于较高水平，单位售价下降对存货跌价准备计提余额的影响较小。

综上，产业用纺织品行业2023年度的销售收入和利润情况整体下行，公司2023年度营业收入在此市场环境下相应下降，年度订单金额和期末在手订单规模整体较低，存货周转相应较慢，部分规格自制半成品和成品未及时消化形成长库龄，公司充分考虑存货性质、库龄、预计未来消化情况、预计存货可变现净值等因素相应计提存货跌价准备，故公司2023年末存货跌价准备计提余额较期初增长22.46%，存货跌价准备计提比例较期初增加2.07个百分点，与市场行情、在手订单情况、存货成本情况相匹配。公司期末存货跌价准备计提充分、合理。

(三) 结合近三年存货结构变化、采购及成本结转等情况，并对比同行业毛利率水平，说明前期成本核算是否准确、完整

1. 近三年存货结构及其变动分析

公司2021-2023年各期末存货结构情况如下：

单位：万元

项 目	2023年末	2022年末	2021年末

	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)
原材料	5,314.68	43.87	7,165.82	48.96	6,250.16	44.43
在产品	424.28	3.50	416.31	2.84	514.75	3.66
自制半成品	3,377.19	27.87	3,672.65	25.09	3,321.61	23.61
库存商品	3,000.02	24.76	3,382.81	23.11	3,981.08	28.30
合计	12,116.17	100.00	14,637.59	100.00	14,067.60	100.00

由上表可知，公司 2021-2023 年末各类别存货账面余额占各期末存货账面余额的比例整体保持稳定。公司 2021-2022 年末原材料账面余额较高，主要系彼时涤纶工业长丝的市场价格较低，且考虑其物理性能较为稳定，通常可以存放 3-5 年而不影响其正常使用，故公司于 2021-2022 年间随行就市对其集中采购备货，2023 年以消化前期库存为主，故 2023 年末余额有所下降。公司 2021 年末库存商品账面余额较高，主要系当年度受欧美疫情管控放开催生短期内市场需求爆发式增长，公司销售订单大幅增长，期末库存商品余额相应较高，而 2022-2023 年度公司销售规模下降，期末库存商品余额相应减少。公司各期末存货结构及其变动情况与公司经营情况相匹配。

2. 近三年原材料采购及成本结转情况分析

公司 2021-2023 年度原材料采购额及成本结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	23,938.50	27,674.63	64,261.79
营业成本	17,984.01	19,824.80	38,946.46
原材料采购额	12,025.93	16,321.41	37,452.37

受 2021 年欧美疫情管控放开催生短期内爆发式增长的市场需求影响，公司 2021 年度业绩较好，营业收入较高，而 2022-2023 年受俄乌冲突持续、能源价格上涨以及欧美通胀等因素影响，叠加海运费暴涨导致终端市场的去库存压力，公司 2022-2023 年度营业收入下降。公司营业成本与营业收入配比，于 2021-2023 年度呈同趋势变动，各期原材料采购额亦呈逐年下降趋势，变动趋势与公司经营业绩情况相匹配。

(1) 原材料采购与使用的匹配关系

公司的主要原材料包括涤纶工业长丝、PVC 树脂粉、增塑剂等，该三种原材料采购额占公司材料采购的 50%以上。公司 2021-2023 年度上述三种主要原材料采购与生产耗用情况如下：

单位：吨

项 目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	采购	生产耗用	采购	生产耗用	采购	生产耗用
涤纶工业长丝	221.92	2,173.53	3,023.08	2,062.33	14,153.42	9,807.22
PVC 树脂粉	5,494.20	5,510.35	5,665.50	5,578.05	11,997.99	11,809.54
增塑剂	3,547.69	3,763.98	3,935.78	3,873.42	8,782.36	8,466.86

由上表可知，公司 2021-2023 年度主要原材料采购量与耗用量基本匹配，受 2022-2023 年度营业收入下降影响，原材料采购和生产耗用规模相应下降。公司 2021-2022 年度涤纶工业长丝的采购量大于生产耗用量，而 2023 年度采购量远小于生产耗用量，主要系 2021-2022 年涤纶工业长丝市场价格较低，公司考虑其物理性能较为稳定，通常可以存放 3-5 年而不影响其正常使用，故随行就市对其进行集中采购备货，2023 年度以消耗前期库存为主。

(2) 半成品投入产出分析

1) 基布

基布生产耗用的原材料系涤纶工业长丝。根据编织方法及所用产品的不同，公司的基布可分为网格基布、机织基布和拉丝基布。同种基布规格较多，涤纶工业长丝的规格也较多，且不同规格基布耗用的涤纶工业长丝的规格和种类也存在差异。为便于分析，将公司 2021-2023 年度涤纶工业长丝生产耗用总量与基布总产量进行对比如下：

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
涤纶工业长丝耗用量(吨)	2,173.53	2,062.33	9,807.22
基布产量(万平方米)	232.68	210.68	1,236.58
每万平方米基布耗用的涤纶工业长丝(吨)	9.34	9.79	7.93

公司 2022-2023 年度每万平方米基布耗用涤纶工业长丝的重量（以下简称涤纶工业长丝单位耗用量）较为接近，整体较 2021 年度更高，主要受各类基布产量及占比变动的影响。公司为专注发展气密材料中的拉丝气垫材料业务，逐

步放弃生产附加值较低的柔性材料基布,仅保留拉丝基布的自产业务。公司2021年度柔性材料使用的网格基布和机织基布部分为自产、部分为外购,2022年则全部为外购。公司不同基布耗用涤纶工业长丝的规格和种类不同,其中拉丝基布的涤纶工业长丝单位耗用量最大,公司2022-2023年度涤纶工业长丝仅用于生产拉丝基布,而2021年度涤纶工业长丝同时用于生产网格基布、机织基布和拉丝基布,故公司2022-2023年度涤纶工业长丝单位耗用量整体高于2021年度。

2) PVC膜

PVC膜生产需要耗用多种化工材料,其中以PVC树脂粉和增塑剂为主。根据所用产品不同,公司的PVC膜可分为灯箱广告材料膜、篷盖材料膜、充气游艇材料膜和拉丝气垫材料膜。公司PVC膜采用按订单生产的模式,根据客户需求不同,不同订单其PVC膜的配方均可能存在差异。为便于分析,以下将公司2021-2023年度PVC树脂粉和增塑剂这两种主要化工材料的生产耗用总量与PVC膜总产量进行对比如下:

单位:吨

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
PVC树脂粉生产耗用量	5,510.35	5,578.05	11,809.54
PVC膜产量	11,621.55	11,547.12	24,079.09
每吨PVC膜耗用的PVC树脂粉	0.47	0.48	0.49
增塑剂生产耗用量	3,763.98	3,873.42	8,466.86
PVC膜产量	11,621.55	11,547.12	24,079.09
每吨PVC膜耗用的增塑剂	0.32	0.34	0.35

公司2021-2023年度PVC树脂粉和增塑剂的耗用量与PVC膜的产量配比关系基本保持稳定,无异常波动。

(3) 产成品生产量、销售量与库存量之间的匹配关系

公司产成品生产需耗用基布和PVC膜,公司产成品分为气密材料和柔性材料,其中气密材料包括充气游艇材料和拉丝气垫材料,柔性材料包括灯箱广告材料和篷盖材料。根据性能需求不同,各类产成品使用的基布材料存在差异:灯箱广告材料、篷盖材料、充气游艇材料主要使用网格基布和机织基布,拉丝气垫材料主要使用拉丝基布,少量使用机织基布。PVC膜根据所用产品不同,分别对应灯箱广告材料、篷盖材料、充气游艇材料和拉丝气垫材料。为便于分

析，以下将公司 2021-2023 年度基布和 PVC 膜的生产耗用总量与产成品总产量进行对比如下：

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
基布生产耗用量(万平方米)	1,532.71	1,763.22	3,509.41
产成品(万平方米)	1,336.38	1,493.83	2,829.55
每万平方米产成品耗用的基布(万平方米)	1.15	1.18	1.24
PVC 膜生产耗用量(吨)	9,849.61	10,440.20	24,084.36
产成品(万平方米)	1,336.38	1,493.83	2,829.55
每万平方米产成品耗用的 PVC 膜(吨)	7.37	6.99	8.51

公司 2021-2023 年度每万平方米产成品耗用的基布数量（以下简称基布单位耗用量）呈逐年下降趋势，主要系不同类型产成品的基布单位耗用量无明显区别，仅加强型拉丝气垫材料需耗用双倍数量的基布，即同时使用拉丝基布和机织基布进行双层贴合。受下游市场需求变化影响，公司 2021-2023 年度加强型拉丝气垫材料的产量及其占比均呈下降趋势，故产成品的基布单位耗用量相应下降。公司 2021-2023 年度每万平方米产成品耗用的 PVC 膜数量（以下简称 PVC 膜单位耗用量）呈先下降后上升趋势，主要系公司各年度拉丝气垫材料产量占比呈先下降后上升趋势，而公司不同类型产成品中，生产相同平方米相同克重的拉丝气垫材料所耗用的 PVC 膜高于其他产成品。

公司 2021-2023 年度产成品生产量、销售量与库存量的关系如下：

单位：万平方米

主要产品	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
气密材料	509.66	528.65	126.29	524.31	545.06	146.26	1,688.62	1,632.05	170.69
柔性材料	826.72	840.40	118.03	969.52	971.00	132.68	1,140.93	1,095.35	135.95
小 计	1,336.38	1,369.05	244.32	1,493.83	1,516.06	278.94	2,829.55	2,727.40	306.64

公司 2021-2023 年度气密材料和柔性材料的生产量、销售量与库存量均呈下降趋势，与 2022-2023 年度营业收入、营业成本下降的变动趋势相匹配。

(4) 近三年成本结转情况分析

公司 2021-2023 年度气密材料和柔性材料单位成本构成情况如下：

单位：元/平方米

产品类别	成本构成	2023 年度	2022 年度	2021 年度
气密材料	直接材料	15.13	15.71	15.97
	直接人工	1.70	1.86	1.18
	制造费用	4.20	4.38	2.01
	小 计	21.03	21.96	19.16
柔性材料	直接材料	5.20	5.57	5.26
	直接人工	0.42	0.44	0.42
	制造费用	0.83	0.90	0.65
	小 计	6.45	6.90	6.33

由上表可见，公司 2021-2023 年度主要产品单位成本呈先上升后下降的变动趋势，整体变动幅度较小。公司 2021-2023 年度单位直接材料整体呈下降趋势，主要系公司原材料采购价格整体呈下降趋势。柔性材料 2022 年度单位直接材料成本较上年增长，主要系柔性材料生产所使用的基布来源方式发生变化。2021 年柔性材料使用的基布部分为自产、部分为外购，2022 年全部为外购，变化原因主要系公司专注发展气密材料中的拉丝气垫材料业务，逐步放弃生产附加值较低的柔性材料基布，而公司所处的海宁地区经编产业集聚，基布采购相对便捷，外购基布有利于公司降低库存和资金成本，集中资源发展气密材料业务。外购基布成本相对自产略高，使得柔性材料的单位直接材料成本相应提高。

公司 2021-2023 年度单位直接人工和单位制造费用呈先上升后下降的变动趋势，主要系受俄乌冲突、能源价格上涨以及欧美通胀高企影响，公司 2022-2023 年度产销规模较为接近，但较 2021 年度下降较多，故 2022 年度单位固定成本相应提高，单位直接人工和单位制造费用有所上升。其中柔性材料的产销规模下降幅度较气密材料更小，故柔性材料 2022 年度单位直接人工和单位制造费用上升幅度小于气密材料。

整体而言，公司 2021-2023 年度原材料采购额与各期间收入成本变动趋势相匹配，各年度原材料采购和生产耗用、材料投入和生产产出均呈一定配比关系，各年度材料单位耗用量变动原因合理，与公司生产经营情况和成本核算逻辑一致，各年度单位成本变动情况具有合理性。公司严格按照企业会计准则的

规定，执行一贯的成本核算及结转方法，各期成本归集范围完整，成本分配方式适当，成本结转金额准确，成本核算成果与企业经营情况相匹配。

3. 同行业毛利率水平对比分析

公司 2021-2023 年度分产品毛利率及与同行业对比情况如下：

项 目	公司名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
		毛利率	较上期变动	毛利率	较上期变动	毛利率
气密材料	中国龙天集团	19.00%	上升 4.90 个百分点	14.10%	下降 4.60 个百分点	18.70%
	华生科技公司	26.07%	下降 6.10 个百分点	32.17%	下降 10.39 个百分点	42.56%
柔性材料	海利得	16.44%	下降 1.13 个百分点	17.57%	上升 1.97 个百分点	15.60%
	港龙股份	29.05%	上升 3.67 个百分点	25.38%	上升 2.85 个百分点	22.53%
	华生科技公司	25.19%	上升 1.81 个百分点	23.38%	上升 0.19 个百分点	23.19%

公司 2021-2023 年度气密材料毛利率整体高于柔性材料，且高于同行业公司中国龙天集团，主要系气密材料生产技术难度较大、加工工艺复杂，行业内竞争者相对较少，故产品售价及毛利率得以维持在较高水平。同时公司为拉丝气垫材料、充气游艇材料领域的先行者，是国内较早进入该领域的生产企业，拥有多年从业经验，在成品上浆贴合、基布织造方面积累了一系列设备、工艺、配方方面的技术，部分核心技术的应用有助于降低公司的生产成本，提高毛利率水平，故公司在工艺水平、成本控制等方面的优势使得公司气密材料毛利率高于同行业公司。公司 2023 年度气密材料毛利率较上期下降，而中国龙天集团气密材料毛利率较上期增长，主要系其气密材料披露于材料产品类别中，材料产品还包含空间布材料、建筑膜材、防水卷材、篷房材料、汽艇材料、气模材料等其他类别产品，产品构成与公司不完全相同，故双方毛利率水平及变动情况存在差异。

公司 2021-2023 年度柔性材料毛利率整体呈上升趋势，变动幅度较小。公司柔性材料毛利率整体略低于港龙股份，高于海利得，主要系港龙股份专注于从事高毛利的新型灯箱布产品项目，整体毛利率高于同行业公司，海利得灯箱广告材料销售规模相对较大，而公司柔性材料中包含篷盖布和灯箱广告布，且各年度篷盖材料的销售收入占柔性材料销售收入的比重均超过 95%，篷盖材料

与灯箱广告材料相比，技术含量及毛利率水平略高。公司柔性材料的产品结构与同行业公司存在差异，导致毛利率水平及变动情况存在差异。

综上，公司 2021-2023 年末存货结构及其变动情况、各期原材料采购规模与公司经营情况相匹配，各期营业成本与营业收入配比，各期气密材料和柔性材料的毛利率均与同行业可比公司存在不同程度差异，主要系公司在气密材料生产上具备工艺水平、成本控制等方面的优势，且公司产品结构与可比公司存在差异，导致毛利率水平及变动情况存在差异。整体而言，公司 2021-2023 年度严格按照企业会计准则的规定，执行一贯的成本核算及结转方法，各期成本归集范围完整，成本分配方式适当，成本结转金额准确，成本核算成果与企业经营情况相匹配。

(四) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 查阅公司所属行业的相关报告，了解产业用纺织品行业 2023 年度的发展情况，并与公司经营情况进行对比，对管理层进行访谈，了解公司近三年经营业绩和存货结存规模波动的原因及合理性，了解本期产品价格变动情况及未来的趋势；

(2) 获取公司 2022-2023 年度销售合同台账、收入成本表等，对公司订单变化、收入成本规模等情况进行分析；

(3) 对主要产品的单位售价进行分析；

(4) 对主要存货结构及其变动情况、材料采购和成本结转情况进行分析；

(5) 抽取部分月份成本核算过程进行复核，检查成本核算的执行是否与成本核算方法一致，前后期是否保持一致；

(6) 查阅可比公司定期报告等公开披露信息，对可比公司毛利率进行分析，并与公司进行比较；

(7) 了解公司存货跌价准备计提的政策，结合存货监盘情况以及存货库龄分析表复核管理层编制的存货跌价准备测算过程。本期对公司存货抽盘的比例为 88.15%，监盘过程中观察到公司存货存放整齐、标识清晰，存在部分长库龄存货，公司计提存货跌价准备时已充分考虑该情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 2023 年末存货跌价准备计提余额较期初增长 22.46%，存货跌价准备计提比例较期初增加 2.07 个百分点，与市场行情、公司在手订单情况、存货成本情况相匹配，公司期末存货跌价准备计提充分、合理。产业用纺织品行业 2023 年度的销售收入和利润情况整体下行，公司 2023 年度营业收入在此市场环境下相应下降，年度订单金额和期末在手订单规模整体较低，存货周转相应较慢，部分规格自制半成品和成品未及时消化形成长库龄，公司充分考虑存货性质、库龄、预计未来消化情况、预计存货可变现净值等因素相应计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分、合理。

(2) 公司 2021-2023 年度严格按照企业会计准则的规定，执行一贯的成本核算及结转方法，各期成本归集范围完整，成本分配方式适当，成本结转金额准确，成本核算成果与企业经营情况相匹配。

四、关于预付款项

年报显示，2021 年至 2023 年，公司预付款项期末余额分别为 4296 万元、2539 万元、2139 万元，其中前五名预付款占比分别为 89.84%、96.00%、94.50%，公司未披露具体情况。2024 年一季度，公司预付款项期末余额 4069 万元，较 2023 年末增加较多。请公司补充披露最近三年及一期预付款项期末余额前五名对象的名称、资信情况、是否为关联方、交易内容、预付金额及比例、资产交付进展等，说明预付安排是否符合行业惯例，主要预付对象与控股股东及其他关联方是否存在潜在利益安排，是否存在资金占用情形。请年审会计师发表意见。

(一) 补充披露最近三年及一期预付款项期末余额前五名对象的名称、资信情况、是否为关联方、交易内容、预付金额及比例、资产交付进展等，说明预付安排是否符合行业惯例，主要预付对象与控股股东及其他关联方是否存在潜在利益安排，是否存在资金占用情形

1. 最近三年及一期预付款项期末余额前五名对象的名称、资信情况、是否为关联方、交易内容、预付金额及比例、资产交付进展等

(1) 2024 年第一季度预付款项前五名情况

单位：元

单位名称	资信情况	是否为关联方	交易内容	当期签订采购 合同金额 (含税)	当期签订合同 对应预付金额	期末余额	占预付款项余 额的比例 (%)	资产交付进展
浙江尤夫高新纤维股份有限公司	该等公司经营情况正常，业务均正常开展，不存在可能对客户交货能力构成重大影响的或有事项，未被列为失信被执行人	否	涤纶工业长丝	13,759,478.10	13,720,922.10	13,154,659.20	32.33	截至 2024 年 5 月底已结转 3,181,604.40 元
浙江明日氯碱化工有限公司		否	PVC 树脂粉	5,913,600.00	1,182,720.00	11,414,810.00	28.06	截至 2024 年 5 月底已结转 4,606,400.50 元
宁波炜焯塑化有限公司		否	PVC 树脂粉			6,218,828.00	15.28	截至 2024 年 5 月底已结转 1,530,540.00 元
浙江三维材料科技有限公司		否	涤纶工业长丝	3,642,912.00	3,642,912.00	3,642,912.00	8.95	截至 2024 年 5 月底已结转 1,218,672.00 元
镇江联成化学工业有限公司		否	增塑剂	6,828,160.00	6,815,000.00	2,882,977.18	7.09	截至 2024 年 5 月底已结转 2,654,668.82 元
小 计				30,144,150.10	25,361,554.10	37,314,186.38	91.71	

(2) 2023 年预付款项前五名情况

单位：元

单位名称	资信情况	是否为关联方	交易内容	期末余额	占预付款项余 额的比例 (%)	资产交付进展
宁波炜焯塑化有限公司	该等公司经营情况正常，业务均正	否	PVC 树脂粉	11,664,840.00	54.54	截至 2024 年 5 月底已结转 8,329,552.00 元

浙江明日氯碱化工有限公司	常开展，不存在可能对客户交货能力构成重大影响的或有事项，未被列为失信被执行人	否	PVC 树脂粉	6,476,577.52	30.28	截至 2024 年 4 月底已全部结转
海宁新奥燃气发展有限公司		否	天然气	936,197.41	4.38	截至 2024 年 2 月底已全部结转
万华化学（烟台）销售有限公司		否	TPU	840,000.00	3.93	截至 2024 年 1 月底已全部结转
上海琮茂工贸有限公司		否	PVC 树脂粉	292,600.00	1.37	截至 2024 年 1 月底已全部结转
小 计				20,210,214.93	94.50	

(3) 2022 年预付款项前五名情况

单位：元

单位名称	资信情况	是否为关联方	交易内容	期末余额	占预付款项余额的比例 (%)	资产交付进展
宁波炜焯塑化有限公司	该等公司经营情况正常，业务均正常开展，不存在可能对客户交货能力构成重大影响的或有事项，未被列为失信被执行人	否	PVC 树脂粉	10,839,400.00	42.69	已于次年度全部结转
浙江明日氯碱化工有限公司		否	PVC 树脂粉	10,251,502.00	40.37	
新英机械厂股份有限公司		否	备品备件	1,622,776.12	6.39	
泰州联成化学工业有限公司		否	增塑剂	904,262.91	3.56	
海宁新奥燃气发展有限公司		否	天然气	760,002.98	2.99	
小 计				24,377,944.01	96.00	

(4) 2021 年预付款项前五名情况

单位：元

单位名称	资信情况	是否为关联方	交易内容	期末余额	占预付款项余额的比例(%)	资产交付进展
湖州尤夫工业纤维有限公司	该等公司经营情况正常，业务均正常开展，不存在可能对客户交货能力构成重大影响的或有事项，未被列为失信被执行人	否	涤纶工业长丝	20,668,327.85	48.11	已于次年度全部结转
浙江明日氯碱化工有限公司		否	PVC树脂粉	8,546,950.00	19.89	
青岛海湾化学股份有限公司		否	PVC树脂粉	3,194,400.00	7.44	
宁波星浙电器有限公司		否	PVC树脂粉	3,185,600.00	7.41	
浙江三维材料科技有限公司		否	涤纶工业长丝	3,001,329.60	6.99	
小 计				38,596,607.45	89.84	

2. 预付安排、关联方关系、资金占用情形分析

公司 2021 年至 2024 年第一季度预付款项前五名主要为采购涤纶工业长丝、PVC 树脂粉、增塑剂、天然气、TPU 等原材料预付的货款。根据行业惯例及合同约定，采购涤纶工业长丝、PVC 树脂粉、增塑剂、天然气、TPU 一般需要采用款到发货的形式，且公司过往对该类原材料进行采购亦一贯采用款到发货形式，符合历史交易习惯。新英机械厂股份有限公司系公司压延机和贴合机的供应商，公司 2022 年末向其预付款项系购买相关设备日常维修用配件，根据行业惯例及合同约定，需要向其支付预付款。

上述主要预付对象与公司控股股东及其他关联方不存在关联关系，与公司的购销业务均系正常商业背景下的贸易往来，不存在潜在利益安排，亦不存在通过预付款项占用公司资金的情形。

(二) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 获取公司预付款项前五名清单，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等查询供应商工商信息；

(2) 选取主要预付供应商，检查其预付款项对应的采购合同、付款审批单、付款银行回单、期后发票、期后采购入库单等支持性文件，验证预付款项余额的准确性；

(3) 对期末预付款项余额进行期后结转测试；

(4) 选取主要预付供应商进行函证，预付款项发函金额占比为 96.74%，回函可确认比例为 96.74%。

(5) 向公司询问了解供应商交易内容、资信情况、是否有关联方关系、行业惯例等情况，通过裁判文书网等检索供应商的涉诉情况；

(6) 获取公司的关联方清单，与主要预付对象的股东、董监高等进行比对，确认与公司是否存在关联关系；

(7) 获取公司关于实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方与主要预付对象不存在关联关系，不存在潜在利益安排，亦不存在通过预付款项占用公司资金情形的承诺函。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司对各期预付款项前五名供应商支付的货款主要系用于采购原材料和主要生产设备日常维修用配件，该部分预付安排符合行业惯例，主要预付对象与公司控股股东及其他关联方不存在关联关系，与公司的购销业务均系正常商业背景下的贸易往来，不存在潜在利益安排，亦不存在通过预付款项占用公司资金的情形。

五、关于对外投资

前期公告显示，公司拟对外投资年产 5700 吨超薄特种电容薄膜建设项目，总投资金额 4.7 亿元。年报显示，公司在建工程期末余额 7784 万元，均为对上述项目的本期投入，附注显示该项目本期投入主要系预付设备购置款。请公司补充披露：（1）上述项目的具体情况，包括目前建设进展、项目包含的相关资产情况、建设及实施周期是否符合前期计划等；（2）上述款项的主要交易对方、交易背景、交易时间、预付比例及原因、期后进展、款项流出情况、是否为关联方或潜在关联方等，说明是否存在资金流向实际控制人或其他关联方的情况。请年审会计师发表意见。

（一）上述项目的具体情况，包括目前建设进展、项目包含的相关资产情况、建设及实施周期是否符合前期计划等

1. 项目总体情况及包含的相关资产情况

年产 5,700 吨超薄特种电容薄膜建设项目是公司基于战略规划目标作出的决策，有利于丰富公司产品线，优化公司产业结构，开拓创新，发展新领域，把握绿色科技、超薄电容薄膜市场机遇。项目总投资为 47,365 万元，主要生产 3 微米及以下超薄特种电容薄膜产品，建成后将形成年产 5,700 吨超薄特种电容薄膜的生产能力。

项目总投资预算构成如下：

投资内容	预算金额（万元）
固定资产投资	42,365.00
其中：建筑工程费	8,344.00
设备购置费	29,261.00
安装工程费	1,000.00

工程建设其他费用	3,460.00
预备费	300.00
铺底流动资金	5,000.00
项目总投资合计	47,365.00

固定资产投资包含建筑工程费、设备购置费、安装工程费、工程建设其他费用及预备费，其中设备购置费预算为 29,261 万元，占固定资产总投资比例为 69.07%。公司拟从德国引进 2 条进口超薄特种电容薄膜生产线，从日本进口 2 台分切机，从国内购置 1 套 ERP 智能管理系统、3 台空压机、2 套空调净化系统等主要生产设备及其他辅助设备。计划购置的设备清单如下：

序号	设备名称	数量(台/套)	计划单价	计划总价	国别
1	超薄特种电容薄膜生产线 1	1	1,795 万美元	1,795 万美元	德国
2	超薄特种电容薄膜生产线 2	1	1,745 万美元	1,745 万美元	德国
3	分切机	2	204 万美元	408 万美元	日本
4	空压机	3	30 万元	90 万元	中国
5	2 套空调净化系统	2	450 万元	900 万元	中国
6	ERP 智能管理系统	1	70 万元	70 万元	中国
7	其 它	1	565 万元	565 万元	中国

(续上表)

供应商名称	实际采购数量(台/套)	实际采购总价	根据 2023 年末汇率折算后实际采购价格与预算的偏差率
Lindauer DORNIER Gesellschaft mbH(以下简称林道尔多尼尔)	1	1,364.00 万欧元	-15.68%
林道尔多尼尔	1	1,324.88 万欧元	-15.75%
FUJI TEKKO Co., LTD(以下简称株式会社不二铁工所)	2	49,600.00 万日元	-13.81%
	暂未采购		
	暂未采购		
	暂未采购		
	暂未采购		

项目主要设备的采购与前期计划一致，实际采购价格与前期预算不存在重

大差异。

2. 项目计划建设和实施周期及目前建设进展

项目总建设期为3年，项目进度计划内容包括前期准备阶段、土建工程施工、设备购置及安装调试、生产准备及试生产等，具体安排如下：

项目内容	年份	2023	2024				2025				2026		
	季度	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
项目前期论证、可行性编制、土地合同签约		√											
新建厂房施工图设计及报批手续办理		√	√										
土建工程施工				√	√	√	√	√	√				
新增设备考察、商务谈判、设备订货制造、运输				√	√	√	√	√	√	√			
设备安装调试										√	√	√	
生产准备、试生产、全面竣工												√	√

截至本专项说明出具日，该项目已完成立项审批、土地合同签约、施工图设计等前期准备工作，公司已与主要设备供应商签订供货合同，并于2024年1月完成土地购置并开始土建工程建设。项目拟新建一幢厂房，厂房分西半幢和东半幢，根据最新监理报告，西半幢的房屋已基本建造完成并结顶，东半幢的房屋一楼楼面浇筑已完成，正在进行墙体砌筑。项目整体按计划稳步推进，建设及实施周期符合前期计划。

(二) 上述款项的主要交易对方、交易背景、交易时间、预付比例及原因、期后进展、款项流出情况、是否为关联方或潜在关联方等，说明是否存在资金流向实际控制人或其他关联方的情况

公司在建工程期末余额7,784万元主要系预付林道尔多尼尔的超薄特种电容薄膜生产线采购款5,137.28万元以及预付株式会社不二铁工所的分切机采购款2,496.53万元。

1. 预付林道尔多尼尔超薄特种电容薄膜生产线采购款

林道尔多尼尔成立于1950年，总部位于德国巴伐利亚州林道市，系德国著名的剑杆和喷气织机制造公司，是高品质织机和薄膜拉伸生产设备的全球领先制造商。林道尔多尼尔拥有三个业务领域：纺织机械、特种机械和复合材料系

统。林道尔多尼尔从 1955 年开始研发和生产薄膜拉伸机，如今在该领域占全球市场份额的三分之一。公司曾向林道尔多尼尔采购 8 台剑杆织机，并且曾亲自到林道尔多尼尔德国工厂进行实地考察，对林道尔多尼尔制造的品质和可靠性比较了解和认可。

公司与林道尔多尼尔于 2022 年 11 月 25 日签订设备采购合同，向其订购两条超薄特种电容薄膜生产线，合同总价款 2,688.88 万欧元。合同约定的付款进度如下：

款项性质	约定付款金额	约定付款时间	实际付款时间
保证金	3,000,000 美元	合同签订后 14 天内	2022/11/25
定金 (合同总价款的 10%)	2,688,880 欧元	卖方收到保证金之日起 6 个月内	2023/5/24
中期付款 (合同总价款的 15%)	4,033,320 欧元	合同签订后 12 个月内	2023/11/24
末期付款 (合同总价款的 75%)	20,166,600 欧元	卖方发货时	未达付款进度

公司于 2022 年 11 月 25 日支付林道尔多尼尔 300 万美元作为履约保证金，折合人民币 2,089.38 万元。根据合同约定，在林道尔多尼尔收到该笔保证金的六个月内若公司按约定支付合同定金，林道尔多尼尔将退还该笔保证金。公司于 2023 年 5 月 24 日支付合同定金 2,688,880 欧元，折合人民币 2,055.86 万元，林道尔多尼尔已按约定于 2023 年 5 月 29 日退回 300 万美元保证金至公司账户。公司根据合同约定于 2023 年 11 月 24 日支付合同中期款 4,033,320 欧元，折合人民币 3,081.42 万元。根据合同约定，林道尔多尼尔应于 2024 年 12 月底前发出第一条生产线，于 2025 年 4 月底前发出第二条生产线，公司最晚于设备发运前 8 个月开立不可撤销信用证以支付合同剩余 75% 价款。

截至 2023 年底，公司合计预付林道尔多尼尔合同总价款的 25%，预付比例符合合同约定及行业惯例。公司已于 2024 年 1 月 16 日在中国建设银行申请开立金额为 20,166,600 欧元的信用证，信用证到期日为 2025 年 6 月 30 日。信用证规定货物最迟装运日为 2025 年 4 月 30 日，可分批装运，与合同约定一致。林道尔多尼尔在发货后可凭发票、装箱单、海运提单等单据请求付款。截至本专项说明出具日，公司从林道尔多尼尔订购的超薄特种电容薄膜生产线仍在定制中，暂未发货。

林道尔多尼尔与公司、公司控股股东、实际控制人不存在关联或潜在关联关系，不存在资金流向实际控制人或其他关联方的情况。

2. 预付株式会社不二铁工所分切机采购款

株式会社不二铁工所成立于 1954 年，总部位于日本大阪，深耕卷料处理领域，专注于收卷机、分切机和包装机的研发、生产和销售，凭借多年来建立的创造性开发体制所造就的高端质量和技术能力，提供多种规格的机械设备，是亚洲前沿的分切设备专家。公司通过行业调研，综合分析株式会社不二铁工所的设备质量、供货能力、财务状况等方面，并与同行业其他供应商进行横向比较，认为株式会社不二铁工所制造的分切设备故障率低、分切出的产品品质更高，且企业历史悠久，在行业内处于龙头地位，供货能力有所保障，故公司综合考虑后决定选择株式会社不二铁工所作为分切机供应商。

公司与株式会社不二铁工所于 2023 年 2 月 7 日签订设备采购合同，向其订购 2 台分切机，合同总价款 49,600 万日元。合同约定的付款进度如下：

款项性质	约定付款金额	约定付款时间	实际付款时间
第一次支付 (合同总价款的 20%)	9,920 万日元	合同签订后 10 个工作日内	2023/2/21
第二次支付 (合同总价款的 80%)	39,680 万日元	2023 年 12 月 20 日之前	2023/12/19

公司已按照合同约定于 2023 年 2 月 21 日支付第一次设备款 9,920 万日元，折合人民币 508.12 万元，于 2023 年 12 月 19 日支付剩余设备款 39,680 万日元，折合人民币 1,988.40 万元。

根据合同约定，株式会社不二铁工所应于 2025 年 4 月 15 日前发出第一台分切机，于 2025 年 6 月 30 日前发出第二台分切机。截至 2023 年底，公司已按合同约定预付株式会社不二铁工所全额设备款，考虑到公司所采购设备的定制化程度较高，卖方承担的风险较大，公司全额预付设备款具有商业合理性且符合行业惯例。截至本专项说明出具日，公司从株式会社不二铁工所订购的 2 台分切机仍在定制中，暂未发货。

株式会社不二铁工所与公司、公司控股股东、实际控制人不存在关联或潜在关联关系，不存在资金流向实际控制人或其他关联方的情况。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 询问公司相关负责人，了解年产 5,700 吨超薄特种电容薄膜建设项目的最新建设进展；查阅项目审批文件、可行性研究报告、监理报告等资料分析项目建设及实施周期是否符合前期计划；

(2) 了解固定资产相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 获取公司编制的年产 5,700 吨超薄特种电容薄膜建设项目明细账，选取项目检查相关支持性文件，包括合同、发票、付款审批单、付款银行回单等，并与项目可行性研究报告中的投资预算情况进行对比，核实资金使用的规范性；

(4) 获取期末预付设备款明细表，了解预付设备款的主要支付对象、交易背景、交易内容；查阅公司与主要设备供应商签订的设备采购合同，检查合同关键条款，获取公司支付设备款的银行回单并检查公司相关款项支付是否与合同约定一致，分析付款安排是否符合商业惯例；

(5) 向主要设备供应商林道尔多尼尔与株式会社不二铁工所函证，均回函相符；

(6) 获取公司提供的关联方清单，通过公开信息查询、询问等核查程序了解公司与主要设备供应商是否存在关联关系；

(7) 对株式会社不二铁工所进行视频询问，了解该供应商的经营情况、与公司的交易情况等。经询问，该供应商与公司交易真实，合同在正常履约过程中，双方不存在关联方关系，亦不存在公司款项通过株式会社不二铁工所流向公司实际控制人或其他关联方的情况；

(8) 获取公司关于实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方与主要设备供应商不存在关联关系，不存在潜在利益安排，不存在公司预付给主要设备供应商的资金流向公司实际控制人或其他关联方情形的承诺函。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 年产 5,700 吨超薄特种电容薄膜建设项目总建设期为 3 年，项目总投资 47,365 万元，其中工程建设相关预算 13,104 万元，设备购置预算 29,261 万元，铺底流动资金预算 5,000 万元。关于设备购置，公司拟从德国引进 2 条进口超薄特种电容薄膜生产线、从日本进口 2 台分切机，另外从国内购置空压机

等其他辅助设备。截至本专项说明出具日，该项目已完成立项审批、土地合同签约、施工图设计等前期准备工作，公司已与主要设备供应商签订供货合同，并于2024年1月完成土地购置并开始土建工程建设。项目整体按计划稳步推进，建设及实施周期符合前期计划。

(2) 公司在建工程期末余额7,784万元主要系预付林道尔多尼尔的超薄特种电容薄膜生产线采购款5,137.28万元以及预付株式会社不二铁工所的分切机采购款2,496.53万元。林道尔多尼尔与株式会社不二铁工所均系各自领域内的前沿制造商，是公司综合考虑设备质量、采购价格、供货能力等因素的结果。截至2023年底，公司预付林道尔多尼尔设备采购总价款的25%，预付株式会社不二铁工所全部设备采购款。公司严格按照合同约定的各个节点付款，考虑到公司所采购设备的定制化程度较高，预付款安排符合行业惯例，具有商业合理性。公司已按合同约定于2024年1月16日申请开立不可撤销信用证用以支付林道尔多尼尔剩余75%合同价款，林道尔多尼尔在发货后可凭发票、装箱单、海运提单等单据请求付款。截至本专项说明出具日，公司订购的设备仍在定制中，暂未发货。林道尔多尼尔和株式会社不二铁工所与公司、公司控股股东、实际控制人不存在关联或潜在关联关系，不存在资金流向实际控制人或其他关联方的情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二四年六月二十六日