证券代码:688398 证券简称:赛特新材 公告编号:2025-046
债券代码:118044 债券简称:赛特转债

福建赛特新材股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

福建赛特新材股份有限公司(以下简称"公司")于近期收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于福建赛特新材股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0125号,以下简称《问询函》)。根据《问询函》的要求,公司与容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"容诚会计师"或"年审会计师")、兴业证券股份有限公司(以下简称"持续督导机构"或"兴业证券")对《问询函》所提及的事项进行了认真核查,现就《问询函》所涉及问题回复如下:

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与《福建赛特新材股份有限公司2024年年度报告》(以下简称"2024年年度报告")一致。

问题一、关于毛利率。

年报披露,主营业务毛利率为29%,同比下滑4个百分点。其中,国外销售毛利率为35%,同比下滑4个百分点;中间商销售毛利率为21%,同比下滑15个百分点。

请公司:(1)结合销售价格、原材料采购价格、制造费用、市场竞争格局等因素,量化分析各类产品毛利率均同比下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性;(2)结合产品结构、客户类型、定价策略等,说明国外销售毛利率高于国内销售毛利率的原因及合理性;(3)列示前五大中间商的名称、销售金额、往来款余额、同比变化情况和原因,分析中间商销售毛利率大幅下滑的原因,说明与中间商的合作模式是否发生变化;(4)请年审会计师说明对公司境外收入真实性所执行的审计程序,获取的审计证据、覆盖范围及比例,包括但不限于境外客户的函证与走访情况,与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等,并提供明确的结论性意见。

【公司回复】

(一)结合销售价格、原材料采购价格、制造费用、市场竞争格局等因素,量化分析各类产品毛利率均同比下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性。

1、公司综合毛利率和主营业务收入占比情况

2023年和2024年,公司综合毛利率分别为33.03%和29.12%;且最近两年,公司主营业务收入占营业收入比例分别为99.76%和99.74%。因此,公司综合毛利率主要受主营业务毛利率影响。

2、公司主营业务毛利率分析

2023年和2024年公司主营业务毛利率如下:

项目	2024年		2023年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
真空绝热板	29.34%	98.30%	33.30%	98.07%
保温箱	23.75%	1.08%	25.11%	1.14%
其他	3.16%	0.62%	33.38%	0.78%
主营业务毛利率	29.12%		33.20%	

(1)真空绝热板

2023年和2024年,真空绝热板销售占公司主营业务收入的比例均超过98%,系公司整体毛利率变动的主要影响因素,以下对真空绝热板的销售均价、单位成本及毛利率情况进行具体分析。

单位:元/平方米

项目	2024年		2023年
	金额	变动率	金额
销售均价	91.82	-1.48%	93.20
单位成本	64.88	4.36%	62.17
其中:直接材料	29.63	-2.11%	30.27
直接人工	7.84	1.83%	7.70
制造费用	23.72	14.52%	20.71
其他费用	3.69	5.65%	3.49
毛利率	29.34%		33.30%

2024年真空绝热板销售均价及单位成本同比变动对毛利率变动的影响具体情况如下:

项目	2024年
销售均价对毛利率影响变动数	-1.00%
单位成本对毛利率影响变动数	-2.95%
其中:单位直接材料对毛利率影响变动数	0.69%
单位直接人工对毛利率影响变动数	-0.15%
单位制造费用对毛利率影响变动数	-3.27%
单位其他费用对毛利率影响变动数	-0.21%
对毛利率综合影响数	-3.95%

注:上表通过连环替代法计算销售均价、单位成本变动对公司产品毛利率的影响。"销售均价对毛利率影响变动数"指假设其它因素不变,销售均价变动对毛利率的影响,计算公式=上期单位成本*(1/上期销售均价-1/本期销售均价);"单位成本对毛利率影响变动数"指假设其它因素不变,单位成本变动对毛利率的影响。

2024年,公司真空绝热板毛利率同比下降主要系本期单位制造费用同比上升及产品销售均价同比降低所致,具体原因分析如下:

A、公司真空绝热板芯材原料主要为无碱短切纤维(对外采购)和超细玻璃纤维(自主生产),公司通过综合平衡两类芯材原料成本和生产供应的稳定性,从而长期确保原材料自主可控。在玻璃纤维市场供需波动的影响下,2024年公司主要原材料无碱短切纤维采购均价同比增长10%左右,且年内出现无碱短切纤维供应较为紧张时,公司采取相应措施锁定货源。为保障芯材原料稳定供应,2024年公司相应增加了超细玻璃纤维芯材的产能,导致超细玻璃纤维芯材生产所需的天然气及电力同比增加。同时全资子公司安徽赛特处于产能爬坡阶段,导致单位折旧及摊销、电及天然气消耗同比有所上升,从而对毛利率产生较大影响。2023年及2024年,公司单位制造费用金额如下:

单位:元/平方米

项目	2024年		2023年		同比
	金额	占比	金额	占比	
单位制造费用	23.72	100.00%	20.71	100.00%	14.53%
其中:折旧及摊销	4.02	16.95%	2.60	12.55%	54.62%
电耗	4.67	19.69%	3.62	17.48%	29.01%
天然气	6.46	27.23%	5.63	27.18%	14.74%
其他	8.57	36.13%	8.86	42.78%	-3.27%

注:其他包括生产管理人员薪酬、包材、辅材等零散投入。

B、2024年销售均价同比下降1.48%,主要系由于内销客户的价格敏感性相对较高,本年度内销客户销售占比上升,以及外销客户售价略有下降导致本年度销售均价较上年度降低。2023年及2024年真空绝热板内外销占比及销售均价对比如下:

项目	2024年		2023年	
	单位售价(元/平方米)	销售收入占比	单位售价(元/平方米)	销售收入占比
内销	86.03	56.30%	84.66	44.21%
外销	100.54	43.70%	101.30	55.79%
合计	91.82	100.00%	93.20	100.00%

(2)保温箱

2023年和2024年,保温箱销售占公司主营业务收入的比例分别为1.14%、1.08%,2023年和2024年公司保温箱的均价、单位成本及毛利率情况如下:

单位:元/平方米

项目	2024年		2023年
	金额	变动率	金额
销售均价	449.21	3.07%	435.85
单位成本	342.53	4.95%	326.39
其中:直接材料	190.31	11.50%	170.68
直接人工	61.56	13.45%	54.26
制造费用	80.79	-9.29%	89.06
其他费用	9.87	-20.34%	12.39
毛利率	23.75%		25.11%

2024年保温箱销售均价及单位成本同比变动对毛利率变动的影响具体情况如下:

项目	2024年
销售均价对毛利率影响变动数	2.23%
单位成本对毛利率影响变动数	-3.59%
其中:单位直接材料对毛利率影响变动数	-4.37%
单位直接人工对毛利率影响变动数	-1.63%
单位制造费用对毛利率影响变动数	1.84%
单位其他费用对毛利率影响变动数	0.56%
对毛利率综合影响数	-1.37%

综上,保温箱毛利率下降主要系EPP箱、亚光膜笼车罩等部分主材单位成本和单位直接人工成本有所上升,导致本期单位成本的上升幅度高于整体售价上升幅度。因公司保温箱销售收入占主营业务收入比重仅为1%左右,其毛利率波动对公司主营业务毛利率影响较小。

(3)其他主营业务收入

2023年和2024年,其他主营业务收入占公司主营业务收入的比例分别为0.78%、0.62%,其毛利率变动对公司主营业务毛利率影响小。其他主营业务收入毛利率变动的主要原因系本期低毛利率产品覆膜白棉销售额占比较2023年同比增幅较大所致,该产品毛利率低的原因系其生产成本较高,同时目前尚处于市场推广期,售价较低所致。

3、与同行业公司毛利率对比分析

同行业可比公司2023年及2024年毛利率变化如下:

可比公司	2024年	2023年
再升科技	13.74%	15.04%
红宝丽	14.87%	19.38%
山由帝奥	38.75%	40.87%
平均值	22.45%	25.10%
公司	29.12%	33.03%

注:由于再升科技经营多项业务,上述毛利率为再升科技定期报告披露的与公司真空绝热板相似产品的毛利率。

公司毛利率与可比公司毛利率存在一定差异,主要原因分析如下:

(1)再升科技产品种类较多,包括玻璃纤维过滤纸、净化设备、真空绝热板芯材及保温节能材料等,其中真空绝热板芯材、保温材料等高效节能材料的毛利率下降1.30%,与公司毛利率变动趋势一致。

(2)红宝丽主要产品包括聚氨酯硬泡组合聚醚、异丙醇胺和聚氨酯保温板。由于聚氨酯作为冰箱冷柜的传统保温材料,属于真空绝热板要替代的产品。公司与红宝丽的产品结构存在差异。

(3)山由帝奥主要产品包括耐高温新材料衬垫、真空绝热板及节能保冷箱。由于耐高温新材料衬垫的毛利率较高且收入占比较大,因此山由帝奥毛利率普遍高于公司。

综上,再升科技的高效节能材料毛利率变动与公司毛利率变动趋势一致,由于公司与可比公司在产品类型、产品结构、应用领域等一个或多个方面存在差异,导致毛利率水平及变动趋势、变动幅度有所不同,具备合理性。

(二)结合产品结构、客户类型、定价策略等,说明国外销售毛利率高于国内销售毛利率的原因及合理性。

公司主营业务境外销售收入同比下滑13.04%,主要原因系境外业务销售量下滑所致,2024年境外销量较2023年同比下滑12.09%。2023年底公司的产能处于饱和状态,部分外销客户基于自身采购整体计划,将部分真空绝热板产品采购需求转移给其他厂家,上述情况对公司2024年度境外销量产生了一定影响,故导致境外销售收入同比下滑。随着能效标准提升、环保替代及终端消费升级等因素驱动下,真空绝热板在冰箱、冷柜等家电领域的渗透率仍有较大提升空间。多年来公司已与众多境内外知名冰箱冷柜家电制造商客户建立了稳固合作关系,积极开拓更多下游应用领域及新客户,公司对未来在境外业务的发展前景保持良好信心。

公司主营产品主要为真空绝热板,公司内外销客户主要类型均为冰箱生产企业或其指定的中间商,公司的产品结构、客户类型对内外销毛利率差异无重大影响。以下对真空绝热板2024年内外销毛利率进行分析,具体如下:

单位:元/平方米

项目	2024年		
	金额(万元)	单位售价/成本	占比
内销收入	51,529.83	86.03	56.30%
内销成本	38,537.79	64.34	59.59%
内销毛利率	25.21%		
外销收入	39,992.33	100.54	43.70%
外销成本	26,128.97	65.68	40.41%
外销毛利率	34.67%		

2024年公司外销毛利率均高于内销毛利率的原因主要系境外客户对价格敏感性相对较低,其对产品性能、供应链安全与稳定等要求较高,更关注其供应商能否积极响应并满足其对于产品交付及时性、齐备性、稳定性的需求,使得公司在境外市场的议价能力相对较高。

具体毛利率变动的分析详见本回复问题一之"(一)结合销售价格、原材料采购价格、制造费用、市场竞争格局等因素,量化分析各类产品毛利率均同比下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性"。

(三)列示前五大中间商的名称、销售金额、往来款余额、同比变化情况和原因,分析中间商销售毛利率大幅下滑的原因,说明与中间商的合作模式是否发生变化。

2023年及2024年公司前五大中间商情况对比如下所示:

单位:万元

序号	客户名称	2024年度销售收入	2023年度销售收入	2024年12月31日应收账款余额	截至2025年4月30日回款金额	回款比例	2023年12月31日应收账款余额
1	前五大中间商客户一	6,981.53	6,506.77	2,594.74	2,306.55	88.89%	2,934.29
2	前五大中间商客户二	3,429.83	4,023.70	-	-	不适用	118.08
3	前五大中间商客户三	1,339.29	695.19	1,037.45	718.81	69.29%	795.07
4	前五大中间商客户四	146.72	135.78	1.25	0.00	0.00%	1.11
5	前五大中间商客户五	123.74	119.40	28.42	28.42	100.00%	64.59
合计		12,021.11	11,480.84	3,661.86	3,053.78	83.39%	3,913.14

注:上述中间商已按同一控制合并计算。

最近两年公司前五大中间商排名无变动,其对应的终端客户主要系下游家电行业企业,终端客户委托中间商向公司采购真空绝热板最终用于生产家电产品,具有相应的商业合理性。截至2025年4月末,公司前五大中间商整体回款情况良好。

中间商客户二系公司常年合作的重要客户之一,2023年和2024年公司与其销售收入占公司营业收入的比例分别为4.79%和3.67%,目前公司仍然系该中间商及其终端客户的主要供应商。2024年公司与该中间商的订单量同比减少主要系其终端客户需求量变动所致,属于终端客户正常业务波动所带来的影响,公司对与该中间商及其终端客户未来的业务合作仍保持良好信心。不排除未来个别客户经营状况及对公司产品需求量存在一定不确定性,但多年来公司已与众多境内外知名冰箱冷柜家电制造商客户建立了稳定合作关系,并积极开拓更多下游应用领域及新客户,预计真空绝热板市场需求仍有提升空间,未来个别客户的需求变化不会对公司生产经营产生重大不利影响。

2023年及2024年,公司中间商毛利率对比如下表:

项目	2024年	2023年
中间商毛利率	21.36%	36.34%

公司2024年度直接销售和中间商的销售模式与2023年对比无重大变化,销售模式对毛利率无重大影响。本期公司中间商毛利率有所下降,主要系对第一大中间商客户一的售价下降所致,中间商客户一服务的终端客户L系公司战略客户,本期公司给予该客户一定的价格优惠,客户L整体与公司的交易量同比上升。具体毛利率变动的分析详见本回复问题一之"(一)结合销售价格、原材料采购价格、制造费用、市场竞争格局等因素,量化分析各类产品毛利率均同比下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性"。

【持续督导机构核查】

(一)核查程序

1、对上市公司主营业务收入进行总体毛利率分析,包括年度内外销毛利率等方面分析;

2、对上市公司本期主要客户的销售情况及毛利率变动进行分析性复核,核实是否存在异常变动;

3、获取上市公司制造费用组成明细,分析制造费用组成结构、年度波动是否存在异常变动;

4、根据上市公司标准单耗指标,将原材料收发存情况与投入产出结合比较,以分析本期原材料领用、消耗、结存的合理性;

5、对上市公司向主要供应商采购原材料数据进行分析性复核,核实向主要供应商采购原材料的单价变动是否存在异常。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、2024年上市公司主营产品毛利率水平变动具有合理性,未见异常;

2、2024年上市公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率具有合理性,未见异常;

3、2024年上市公司中间商毛利率下滑具有合理性,与中间商合作模式未发生变化,未见异常。2024年上市公司与该中间商的订单量同比减少的原因具有合理性,上市公司对与其未来合作保持信心,上市公司已与众多下游知名客户建立了稳定合作关系,预计未来个别客户的需求变化不会对上市公司生产经营产生重大不利影响。

【年审会计师核查】

(一)核查程序

1、了解和评价管理层与收入及存货相关的关键内部控制的设计和运行有效性,并测试关键控制执行的有效性;

2、对主营业务收入进行总体毛利率分析,包括年度、月度、内外销毛利率等方面分析;

3、检查本期主要客户销售情况并对毛利率进行分析,检查是否存在异常变动;

4、检查本期主要产品销售情况并对毛利率进行分析,检查是否存在异常变动;

5、获取制造费用组成明细,分析制造费用组成结构、年度波动、月度波动是否存在异常变动;

6、根据标准单耗指标,将原材料收发存情况与投入产出结合比较,以分析本期原材料领用、消耗、结存的合理性;

7、主要供应商及原材料采购单价分析,检查向主要供应商采购原材料的单价变动是否存在异常。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、本年公司主营产品毛利率水平变动具有合理性,未见异常;

2、本年公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率具有合理性,未见异常;

3、本年公司中间商毛利率下滑存在合理性,与中间商合作模式未发生变化,未见异常。

【年审会计师说明】

(一)请年审会计师说明对公司境外收入真实性所执行的审计程序,获取的审计证据、覆盖范围及比例,包括但不限于境外客户的函证与走访情况,与出口退税、外管局收汇数据等第三方数据的验证及匹配情况等,并提供明确的结论性意见。

1、2024年度公司出口销售业务情况介绍

公司所处行业为非金属矿物制品业,公司主要从事真空绝热板、保温箱的生产与销售,在行业内已享有较高的品牌知名度,成为全球真空绝热材料知名供应商,公司出口业务的主要客户为世界知名的冰箱制造企业或其指定中间商,2024年公司出口收入金额约4.01亿元,出口占比约42.97%。

2、对出口收入真实性,我们主要执行了以下核查程序:

(1)了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性,并测试关键控制执行的有效性;

(2)执行海关电子口岸数据与账面月度出口收入情况对比分析的检查程序,检查海关电子口岸系统导出的出口收入数据是否与账面月度出口收入一致,检查比例为100.00%;

核对的结果如下表所示:

金额(万元)/比例	
账面外销收入(折合人民币)	40,116.73
电子口岸系统外销收入(折合人民币)	41,051.14
差额(注)(人民币)	-934.41
差异率	-2.33%

注:差异原因系受国家颁布的新关税政策影响,部分产品出口转内销收入以及部分客户销售折让冲减收入。

(3)执行境外客户总体毛利率、外销月度毛利率分析及主要产品规格毛利率分析,检查是否存在毛利率显著异常的出口业务;

(4)执行境外客户收入确认政策复核程序,检查是否存在收入确认方式与合同约定控制权转移约定存在不一致的外销客户;

(5)执行出口报关单数据与账面确认出口收入核对程序,检查二者之间数据是否一致,检查比例为100.00%;

(6)执行境外客户外汇收款检查程序,检查账面外汇收款与外汇管理局导出的外汇收款数据是否存在差异及出口收入与外汇收款的匹配性,检查比例为100.00%;

A.2024年度外汇管理局收汇数据与账面收汇数据对比情况如下:

项 目	美元USD(万元)	欧元EUR(万元)	日元JPY(万元)
账面收汇金额A	4,441.38	1,048.20	75,732.86
外汇收汇金额B	4,440.70	1,048.42	75,732.86
差异C	0.68	-0.22	0.00

注:账面数据与外汇管理局数据差异较小,1-12月外汇管理局数据与账面数据的差异主要系银行手续费。

B.外汇管理局收汇数据与账面出口数据对比情况如下:

项 目	美元USD(万元)	欧元EUR(万元)	日元JPY(万元)
2024年外销收入A	4,214.07	951.44	72,214.90
2024年外汇收汇金额B	4,440.70	1,048.42	75,732.86
2025年1-4月外汇收汇金额C	1,386.22	247.63	13,909.86
回款覆盖率(%)D=(B+C)/A	138.27%	136.22%	124.13%

(7)执行出口收入资产负债表日前后截止测试,检查期后报关单,核实出口收入是否跨期确认;

(8)执行重要境外客户资信状况检查,检查是否存在本期新增、异常的外销客户。经核实,公司外销客户主要为公司常年客户,均深耕行业多年,且均是知名家电企业或其指定的中间商,具备较强的资金实力,经查询中信保资信报告,其资信状况良好;

(9)对主要境外客户截止资产负债表日的应收账款余额及本年度交易额进行函证,针对回函不符的客户,检查其差异原因并形成差异调节表,针对未回函的客户,执行检查销售合同、报关单、出库单、期后回款情况等替代程序;

境外客户函证相关情况如下:

项 目	金额(万元)/比例
境外收入A(折合人民币)	40,116.73
发函金额B(折合人民币)	36,567.25
发函比例C=B/A	91.15%
回函金额D(折合人民币)	32,204.89
回函确认比例E=D/A	80.28%
替代测试金额F(折合人民币)	4,362.36
替代测试比例G=F/A	10.87%
合计确认比例H=E+G	91.15%

(10)执行了纳税申报表与账面出口收入金额核对,比对出口退税与境外销售规模的匹配性。

出口退税申报表与账面出口收入金额核对情况如下:

项 目	金额(万元)
出口销售收入(折合人民币)	40,116.73
公司申报免抵退销售额(折合人民币)	40,457.70
差异	-340.97
差异率	-0.85%
差异原因	差额主要系申报数据系客户因销售折让冲减收入金额

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

执行上述境外收入审计程序后,境外收入与出口退税、外汇管理局收汇数据、电子口岸数据相匹配,未发现公司境外收入存在异常,公司境外销售收入真实性未发现异常。

问题二、关于采购。

年报披露,前五大供应商采购额为3.70亿元,占年度采购总额比例为44%,同比下滑13个百分点;预付款项账面余额为0.21亿元,同比增长194%,主要系预付原材料货款。应付账款1.69亿元,同比增长15%,主要系工程及设备采购款。

请公司:(1)列示2023年及2024年前五大供应商的名称、采购内容、结算方式、采购金额及占同类采购品种的比例、同比变化情况及原因,是否存在关联关系,并分析说明采购集中度变化的原因及合理性;(2)列示前五大预付款及前五大应付账款对象的名称、采购内容、采购金额和占比、同比变化情况及原因、账龄、付款期限、是否存在关联关系、期后款项的结转情况,并说明款项支付安排是否符合行业交易惯例,报告期内余额大幅增长的原因及合理性;(3)补充说明相关工程及设备的具体内容、明细金额、目前项目进展。

【公司回复】

(一)列示2023年及2024年前五大供应商的名称、采购内容、结算方式、采购金额及占同类采购品种的比例、同比变化情况及原因、是否存在关联关系,并分析说明采购集中度变化的原因及合理性。

2023年公司前五大供应商情况具体如下:

单位:万元

名称	内容	结算方式	采购金额	占同类采购品种的比例	是否存在关联关系
主要原材供应商1	无碱短切纤维等	月结	10,620.15	86.68%	否
工程建设供应商1	工程建设	进度款	10,549.66	45.23%	否
工程建设供应商2	工程建设	进度款	10,157.91	43.55%	否
设备供应商1	设备	进度款	5,715.63	90.81%	否
主要能源供应商1	天然气	月结	5,246.04	100.00%	否
合计			42,289.39	/	/
占总采购金额比例			56.83%	/	/

注:上述供应商已按同一控制合并计算。

2024年公司前五大供应商情况具体如下:

单位:万元

名称	内容	结算方式	采购金额	占同类采购品种的比例
主要原材供应商1	无碱短切纤维等	月结	12,027.14	88.48%
工程建设供应商2	工程建设	进度款	9,426.03	44.85%
工程建设供应商1	工程建设	进度款	6,789.59	32.31%
主要能源供应商1	天然气	月结	6,494.37	100.00%
主要能源供应商2	电	月结	4,959.61	93.97%
合计			39,696.74	/
占总采购金额比例			44.07%	/

(续上表)

名 称	采购金额同比变化	变化原因	是否存在关联关系
主要原材供应商1	13.25%	本期公司主营产品产量同比增加,公司采购玻璃纤维需求量有所增加	否
工程建设供应商2	-7.21%	项目2024年进入工程收尾阶段,工程款相比上年减少	否
工程建设供应商1	-35.64%	2023年厂房主体已完成,2024年进入工程收尾阶段,工程款相比上年减少	否
主要能源供应商1	23.80%	主营产品产量和超细玻璃纤维生产量同比增加,相应生产使用天然气增加	否
主要能源供应商2	50.68%	主营产品产量和超细玻璃纤维生产量同比增加,以及本期安徽赛特实施的可转债募投项目整体处于产能爬坡阶段,相应用电量增加	否

注:上述供应商已按同一控制合并计算。

综上,公司2024年度采购集中度较2023年度采购集中度下降,主要原因系前五大供应商中工程建设供应商2及工程建设供应商1采购内容为工程建设,2024年工程进入收尾阶段,工程款总额减少以及本期公司向设备供应商1采购设备金额同比减少所致。

(二)列示前五大预付款及前五大应付账款对象的名称、采购内容、采购金额和占比、同比变化情况及原因、账龄、付款期限、是否存在关联关系、期后款项的结转情况,并说明款项支付安排是否符合行业交易惯例,报告期内余额大幅增长的原因及合理性。

(1)截至2024年末,公司预付款项余额前五大供应商情况具体如下:

单位:万元

名称	采购内容	2024年采购金额	采购占比	采购金额同比变化	采购额同期变化原因	2024年末预付款项余额	余额占比
主要原材供应商1	无碱短切纤维等	12,027.14	13.35%	13.25%	本期公司主营产品产量同比增加,公司采购玻璃纤维需求量有所增加	1,510.54	71.31%
主要原材供应商2	EVOH膜采购	3,549.14	3.94%	59.50%	公司主营产品产量同比上升,EVOH膜采购增加	281.45	13.29%
物流服务供应商1	场地管理、货物配送等综合服务	358.41	0.40%	74.28%	整体综合服务规模同比有所提升	22.23	1.05%
设备供应商2	五金采购	31.81	0.04%	60.40%	五金采购增加	21.64	1.02%
软件供应商1	软件服务	17.71	0.02%	/	2024年新增软件服务	21.32	1.01%
合计	/	15,984.21	17.74%	/		1,857.17	87.68%

(续上表)

名称	2023年末预付款项余额	预付款项同比变化	预付款项同期变化原因	账龄	付款期限	是否存在关联关系	截至2025年4月30日,期后结转比例
主要原材供应商1	0.00	不适用	玻璃纤维市场供应量下降,为锁定原材料货源,故预付一定款项	1年内	合同生效后预付100%	否	100.00%
主要原材供应商2	480.56	-41.43%	该原材料技术含量高,该供应商能满足公司的质量和交期要求,故有预付款,由于2024年未公司EVOH膜库存较为充足,备货需求下降,预付款金额相应同比减少	1年内	合同生效后预付100%	否	100.00%
物流服务供应商1	12.16	82.81%	同该供应商采购额同期变化原因	1年内	合同生效后预付100%	否	100.00%
设备供应商2	1.48	1,362.16%	同该供应商采购额同期变化原因	1年内	合同生效后预付50%,验收合格一月内支付45%,质保金5%验收一年后支付	否	100.00%
软件供应商1	0.00	不适用	同该供应商采购额同期变化原因	1年内	合同生效后预付100%	否	19.61%

公司2024年末预付款项余额同比增幅较大,主要系公司主要原材料玻璃纤维在2024年下半年以来价格整体上扬,市场供应量持续紧张,公司为锁定相关主材的货源,保持供应链的稳定性,故向相关主要原材供应商1阶段性预付采购款所致。

根据中国玻璃纤维工业协会发布的中国玻璃纤维及制品行业2024年度发展报告,玻璃纤维市场情况如下所示:

2024年下半年玻璃纤维市场价格整体上扬:

2024年我国玻璃纤维及制品进口量下降:

主要原材供应商1系公司芯材原材料主要供应商的背景及公司向其阶段性预付玻璃纤维款项的合理性分析如下:

A、主要原材供应商1专注就近配套供应公司芯材原材料,成为公司芯材原材料主要供应商具有相应合理性

主要供应商就近配套系家电行业企业常用的管理手段,具有天然的地理优势及成本优势,便于满足其快速供货、及时生产和库存控制的要求。经过多年的持续磨合,公司已开发主要原材供应商1作为就近配套供应公司芯材原材料的主要供应商。无碱短切纤维系公司主营产品真空绝热板组成部分之一芯材的主要原材料,其工艺流程较为简单,系对原纱进行简单的裁切加工和剔除杂质后的产品,该环节技术含量及附加值较低,公司选择直接采购无碱短切纤维更具有经济性。

公司在发展早期,主要从江苏等地区采购已经裁切加工好的无碱短切纤维,采购成本相对较高。随着公司业务规模的快速扩张,一方面公司积极探索降本增效措施,积极引入供应商竞争机制从而实现对主要原材料的价格控制,另一方面原有无碱短切纤维供应商因距离较远,与公司的生产配套衔接较差,响应不及时。因此,公司于2017年开始尝试引入同属于连城工业园区内的主要原材供应商1,经过前期的生产配套磨合,确定主要原材供应商1能满足公司生产需求并实现就近配套,公司即加大了与其的业务合作,使其成为公司的无碱短切纤维主要供应商之一,2018年开始至今双方已稳定合作多年,主要原材供应商1一直为公司无碱短切纤维的主要供应商之一。

公司真空绝热板由芯材、吸附剂、阻隔膜等组件构成。目前,公司芯材原材料主要为无碱短切纤维(对外采购)和超细玻璃纤维(自主生产),两者系替代关系。2023年和2024年,公司向主要原材供应商1采购额占同类品种比例约为87%和88%,该数据口径系公司向主要原材供应商1采购额占公司当年生产芯材部件对应的外购原材料金额的比例,符合主要原材供应商1作为公司芯材原材料的主要供应商的特征,也与公司采取的"就近配套,降本增效"的供应商策略相匹配。若综合考虑公司真空绝热板的其他核心组件(吸附剂、阻隔膜等),则最近两年公司向主要原材供应商1采购额占公司原料类总采购额[1]比例约为24%和19%。

([1]**系当年公司总采购额剔除基建和设备类的采购额。**)

最近两年,公司向主要原材供应商1采购总额占主要原材供应商1销售收入的比例在98%以上,占比较高的原因主要系:①主要原材供应商1与公司合作伙伴,即专注于向公司就近配套供应芯材原材料;②公司是国内少数能够使用无碱短切纤维作为芯材原材料的真空绝热板厂商,周边区域与公司有同类需求的真空绝热板厂商较少;③公司近年来业务规模整体呈增长态势,对芯材原材料的需求持续增加。因此,主要原材供应商1一直将生产芯材原材料作为其主业,全力保障公司的原材料需求,未有足够资源拓展其他业务或其他同类客户,从而相关销售占比较高。

综上所述,主要原材供应商1主要专注向公司就近配套供应芯材原材料,就近配套供应模式在家电等行业较为常见,其成为公司芯材原材料主要供应商具有相应合理性。

B、2024年末公司预付玻璃纤维款具有商业合理性,预付采购模式在玻璃纤维行业亦普遍存在

①2024年末公司向主要原材供应商1预付玻璃纤维款系基于市场供需变化情况下,经双方商讨洽谈后形成的阶段性预付结算模式,具有合理的商业背景

主要原材供应商1是公司长期合作的芯材原材料主要供应商,公司与其合作采取以月结付款为主、预付款为辅的结算模式。鉴于:a、受益于国内2024年下半年的家电补贴政策,公司真空绝热板需求快速增长,2024年第四季度真空绝热板新签订单较第三季度环比增长30.65%,对芯材原材料无碱短切纤维的需求亦在持续上涨,原材料供应稳定成为公司核心事项,公司连续多月对主要原材供应商1提出保供要求;b、2024年玻璃纤维市场价格整体处于上升通道,市场供应量持续紧张,且主要原材供应商1已于2024年9-11月陆续收到河南光远新材料股份有限公司、黄石宏和电子材料科技有限公司、中国巨石股份有限公司等多家上游原纱厂商的提价通知,主要原材供应商1的无碱短切纤维供应进一步承压,需要通过加大对原纱货源的锁定,以保障后续的供货及成本控制;c、主要原材供应商1与其主要供应商商谈2025年采购计划,且其向上游原纱厂商的采购基本采取"预付一定比例资金定金+款到发货"的结算模式,加之公司持续上升的无碱短切纤维采购需求,为保障后续的玻璃纤维稳定供应,主要原材供应商1计划加大对原纱货源的锁定,但需要有相应资金的周转支持,而主要原材供应商1自身资金短期较为紧张。因此,2024年11月-12月期间,主要原材供应商1多次主动与公司商谈阶段性预付结算模式的方案,以缓解主要原材供应商1的短期资金压力、确保其对公司供应能力的稳定。

综合考虑公司真空绝热板销售量持续上涨情况下对供应链稳定性的核心诉求、主要原材供应商1系公司芯材原材料的主要供应商且双方已稳定合作多年积累的信任度、玻璃纤维市场价格的整体上扬趋势及供应端的持续紧张、公司对玻璃纤维市场价格的预期及对主要原材供应商1的采购预期等因素,经公司内部商讨研究,认为采取阶段性预付采购策略有利于维护公司核心原材料的供应稳定及成本控制,因此,经与主要原材供应商1商谈后,公司确定了阶段性预付采购策略,按授权管理规定履行了内部审批程序后,与主要原材供应商1签署了产品采购框架合同并于2024年12月20日向主要原材供应商1支付了2,500万元的款项。其中,989.46万元系公司2024年12月当月已采购到货需向主要原材供应商1结算支付的采购款项,剩余1,510.54万元形成了2024年末公司向主要原材供应商1预付的玻璃纤维款项。

综上,2024年末公司向主要原材供应商1预付玻璃纤维款项余额为1,510.54万元系基于市场供需变化情况等因素,为保障公司核心原材料的供应稳定及成本控制,经供需双方商讨洽谈后形成的阶段性预付结算模式,具有合理的商业背景。

②2024年末公司向主要原材供应商1预付的玻璃纤维款对应的货物,主要原材供应商1已在2025年1月至2月期间向公司全部供货完毕,相应预付款项已全部结转,具备真实的业务实质

2024年末公司向主要原材供应商1预付的1,510.54万元玻璃纤维款项对应的货物,主要原材供应商1已在2025年1月至2月期间向公司全部供货完毕,相应预付款项已全部结转,经确认截至2025年2月上旬,主要原材供应商1收到前述预付款项后已向其上游供应商支付了相应的原纱采购款。因此公司前