

股票代码:603073 公司名称:彩蝶实业

浙江彩蝶实业股份有限公司 2025年年度报告摘要

第一节 重要提示
1. 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。
2. 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。
3. 公司全体董事出席董事会会议。
4. 天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
5. 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
截至2025年4月24日,公司第三届董事会第六次会议决议,公司向全体股东每10股派发现金红利1.00元(含税)。截至2025年12月31日,公司总股本116,000,000股,以此计算合计派发现金红利11,600,000.00元(含税)。本年度现金分红总额11,600,000.00元,本年度以现金方式分配,采用集中竞价方式已实施的股份回购金额0元,现金分红和回购合计11,600,000.00元,占本年度归属于上市公司股东净利润的比例16.66%。其中,以现金方式分配、集中竞价方式回购股份支付的回购款项(以下简称回购并注销)金额0元,现金分红和回购并注销金额合计11,600,000.00元,占本年度归属于上市公司股东净利润的比例16.66%。本年度公司不送红股,不以公积金转增股本。如在公司2025年年度利润分配方案公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组/股权激励等导致公司总股本发生变动的,公司将维持每股分配比例不变,相应调整分配金额。

本次利润分配方案需提交股东大会审议批准。
截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及对公司分红等事项的影响
□适用 √不适用
第二节 公司简介

1. 公司简介
股票种类 股票上市交易所 公司股票简称 股票代码 变更前股票简称
A股 上海证券交易所 彩蝶实业 603073

2. 报告期公司主要业务简介
根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017),公司所处行业为“C制造业”之“C17纺织业”之“C171针织或钩针编织物及其制品制造业”。

纺织业是我国国民经济的传统支柱产业和重要的民生工业,也是我国国际竞争优势明显的产业,在繁荣市场、扩大出口、吸纳就业、增加农民收入、促进城镇化、提高人民生活品质等方面发挥着重要作用。根据国家统计局及海关总署发布的数据,2025年全国社会消费品零售总额同比增长3.7%,其中,限额以上单位消费品零售总额同比增长3.2%,与2024年同期相比增速收窄。与此同时,2025年我国货物出口总额同比增长3.8%,其中出口总额同比增长4.1%,实现实质性正增长。在出口商品中,纺织纱线、织物及其制品出口额同比增长1.0%。在内需与外贸的双重带动下,2025年全国规模以上纺织业工业增加值同比增长3.0%,行业运行态势有所回升。

(一)报告期主要业务
公司专注于涤纶面料、无绒衣和涤纶长丝的研发、生产和销售及染整受托加工业务。其中,涤纶长丝业务生产的DTY可用于涤纶面料和涤纶成衣的生产,同时涤纶及后整理也是涤纶面料和无绒衣生产的必要工序之一。

公司的主要产品为涤纶面料、无绒衣和涤纶长丝,主要为染整受托加工。公司涤纶面料业务下游以服装生产企业为主,同时涉及工业、家用纺织品等领域;无绒衣业务下游主要为服装制造业;涤纶长丝及染整受托加工业务下游主要为面料生产企业。

(二)经营模式
1. 采购模式
(1) 涤纶面料及染整受托加工
涤纶面料和染整受托加工的主要原料为涤纶DTY,涤纶DTY,亦有涤纶、锦纶及纱类等,涤纶面料染整环节及染整受托加工业务的主要原料为染料、染色助剂、定型助剂等。涤纶面料和染整受托加工部分为公司自主生产,部分由公司采购,根据客户需求,客户订单情况向供应商进行采购,外购的涤纶DTY、涤纶DTY优先考虑质量及供货及时性因素,染整环节所需的染料、助剂则实行“以产定购”和“提前备货”相结合的模式,综合考虑订单需求与染料质量进行采购。同时,根据客户需求及生产工艺差异情况,公司直接对外采购部分成品面料。

(2) 无绒衣
无绒衣的原材料主要为氨纶、涤纶、纱类、涤纶DTY等,所需的涤纶DTY部分为公司自主生产,部分由公司采购,根据客户需求,客户订单情况向供应商进行采购,外购的涤纶DTY、涤纶DTY优先考虑质量及供货及时性因素,氨纶则实行“以产定购”和“提前备货”相结合的模式,综合考虑订单需求与氨纶质量进行采购。同时,根据客户需求及生产工艺差异情况,公司直接对外采购部分成品面料。

涤纶长丝的主要原材料为涤纶POY,该等原材料由公司采购,根据生产计划,库存情况,原材料价格波动等因素择机进行自主采购。其中,由于涤纶POY市场价格波动较大,公司在涤纶POY市场价格下跌时,一般会采取备货策略,从而在原材料价格上涨时减轻价格波动对生产经营带来的不利影响。

公司涤纶长丝业务供应商的选择遵循优质优先、地域就近的原则,公司会同时选择若干家供应商进行采购。目前,涤纶POY原材料的供应商主要为国内知名,与公司地理位置接近的企业,市场上涤纶POY供应充足,价格每日在中国化纤信息网公开,价格透明。

(4) 能源
公司生产用汽以煤火远运蒸汽为主,城市市政供水为辅,公司批准在浙江省嘉兴市海盐县海盐镇北,经净化、软化等处理后供生产使用,公司生产用天然气由湖州南太湖新奥燃气有限公司供应,供应充足。公司生产用蒸汽由湖州协鑫环保热电有限公司供应,供应充足。公司生产所用电力由国家电网供应,供应充足。

2. 生产模式
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料及染整受托加工的生产模式主要为“以销定产”,即公司在接到客户订单后,根据客户的订单需求和交货期限组织生产,该模式有利于降低公司产品库存,减少资金占用。在生产组织方面,公司涤纶面料生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的生产方式,产品所涉及的大部工序由公司自主完成,在产能不足的情况下,公司将涤纶面料产品的生产工序,后整理涉及的印花、拉花、磨毛等工序由外协厂商完成。

公司选择外协生产商时,对资质、工艺、设备状况、质量控制进行充分的调研,综合考虑外协厂商环保能力、生产能力、交期、价格及服务质量等因素后进行选择和评价。具体选择外协生产商时,公司根据自身生产能力的情况确定外协需求,向各外协生产商下达订单,同时根据外协产品的工艺技术要求,合格书等与外协厂商签订价格。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的生产模式为“以销定产”,即公司为客户提供的设计并打样并组织生产,公司无绒衣生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的方式,部分无绒衣成衣产品的织造、染色、缝制工序交由外协厂商完成。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝产品结构类型多样,采用“提前备货”为主,“以销定产”为辅的生产模式,“提前备货”主要针对标准化产品,综合历史经验和生产计划,根据市场需求预测而进行的生产计划,并组织提前备货生产,该模式能够缩短产品交货周期,快速响应客户需求,“以销定产”主要针对部分定制化产品,根据公司客户需求,采购对应原材料并组织生产。

3. 销售模式
公司客户包括直接客户、一般贸易客户和特殊贸易客户三类。直接客户,该类客户采购公司产品主要用于生产加工面料、服装、家纺等下游产品;一般贸易客户,该类客户首先向公司下单采购产品,之后寻找合适的下游厂商销售产品。一般贸易客户向公司采购产品后未销售产品对应的下游厂商,特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求寻找合适的供应商组织采购,特殊贸易客户向公司采购产品时已明确产品销售对应的下游领域生产商。

公司主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍等方式接洽客户,对有合作意向的客户进行资信评估,建立客户信用档案,经过前期与客户对接、打样并确定双方合作后,销售商基于客户的采购需求、合作关系、运输及包装要求等因素综合评估后报价,最终通过商务谈判确定交易价格及具体合作条款。此外,公司的特殊贸易客户,因客户采购产品具有定制化特征,客户信息往往具有保密性,需经客户同意,由销售人员直接与客户对接,客户直接下单,建立客户信用档案,销售人员结合客户采购需求、产品价格、公司产品销售情况等与供应商协商确定产品的计划依据和比例,并由分管领导审批、审核后,公司与供应商签订购销协议,由此获得供应商介绍的订单。

公司主要的业务销售模式及获取订单的方式及途径如下:
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要客户分为三类,其一为直接客户,该类客户订单随后销售主要用于生产加工服装家纺等下游产品;其二为一般贸易客户,该类客户首先向公司下单,随后销售给不同的下游厂商,其三为特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求向公司下单,并将产品销售给对应的下游客户,最终由客户下单,客户按照下游生产企业的业务开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等渠道接洽客户,并按照在客户要求进行打样,经在客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

公司染整受托加工业务均为内销,主要通过业务员开拓、客户介绍等方式获取订单。公司经营业务前期开拓或客户介绍与潜在客户建立联系后,根据客户提供的面色、染整工艺等要求进行打样,并在与客户确认、打样过程中记录染料用量、注意事项等,形成生产订单,以此作为生产标准和价格依据,双方对客户提供的报价协商后形成最终报价并开展采购。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等方式接洽客户,公司无绒衣生产采取“以销定产”模式,即由直接客户下单,按照客户提供的样品打样,面料等要求进行设计打样,经客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝的销售以内销为主,兼有少量外销,主要通过业务员开拓和客户介绍获取订单。公司产品根据生产计划、产品成本核算,供需状况确定产品价格后通过公司自主定价制审批,审批后以价格表形式发布至销售部门,销售部门根据价格表执行销售活动。同时,对于部分定制化产品,由公司与客户协商确定价格。报告期内,公司涤纶长丝业务主要采取取前发货或取货两下的销售方式,部分客户存在在前发货的情况。

(4) 定价模式
公司不同产品类型产品的定价模式略有差异,但对于同一类产品在面对不同类型的客户时,均采用统一的定价模式。同时,公司产品及受托加工服务均为买断式销售,非因质量问题,公司不承担任何退换货责任。

(5) 退换货政策
因涤纶面料、染整受托加工及无绒衣的定制化特征,因生产时普遍采用“以销定产”的模式,公司在接受订单前,一般会根据客户的工艺要求目标要求进行打样,并在打样的基础上估算成本。同时公司考虑历史合作情况、订单数量、产品市场情况、客户要求、产品属性、自身产能状况等因素来制定退换货政策,以此形成产品报价,与客户协商,从而确定订单价格。

在客户重复下单或工艺要求较高的情况下,公司也可以通过打样环节直接核算产品成本并和目标利润,或进行成本报价,与客户协商。

②涤纶长丝的定价方式
涤纶长丝因产品结构相对固定较高,普遍采取“提前备货”为主,“以销定产”为辅的生产和销售模式。

针对提前备货生产的产品,公司一般会根据前期生产成本,同时结合市场价格(其他主要生产厂商的价格)以及供需情况自身的库存情况,制定权益分派方案,编制产品价格表并不定期更新,由销售人员直接执行,销售人员一般拥有比较充分的自主权。

以“以销定产”方式,一般在数量、规格等条件、客户协商,从而确定订单价格。

③涤纶长丝的主要原材料为涤纶POY,该等原材料由公司采购,根据生产计划,库存情况,原材料价格波动等因素择机进行自主采购。其中,由于涤纶POY市场价格波动较大,公司在涤纶POY市场价格下跌时,一般会采取备货策略,从而在原材料价格上涨时减轻价格波动对生产经营带来的不利影响。

公司涤纶长丝业务供应商的选择遵循优质优先、地域就近的原则,公司会同时选择若干家供应商进行采购。目前,涤纶POY原材料的供应商主要为国内知名,与公司地理位置接近的企业,市场上涤纶POY供应充足,价格每日在中国化纤信息网公开,价格透明。

(4) 能源
公司生产用汽以煤火远运蒸汽为主,城市市政供水为辅,公司批准在浙江省嘉兴市海盐县海盐镇北,经净化、软化等处理后供生产使用,公司生产用天然气由湖州南太湖新奥燃气有限公司供应,供应充足。公司生产用蒸汽由湖州协鑫环保热电有限公司供应,供应充足。公司生产所用电力由国家电网供应,供应充足。

2. 生产模式
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料及染整受托加工的生产模式主要为“以销定产”,即公司在接到客户订单后,根据客户的订单需求和交货期限组织生产,该模式有利于降低公司产品库存,减少资金占用。在生产组织方面,公司涤纶面料生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的生产方式,产品所涉及的大部工序由公司自主完成,在产能不足的情况下,公司将涤纶面料产品的生产工序,后整理涉及的印花、拉花、磨毛等工序由外协厂商完成。

公司选择外协生产商时,对资质、工艺、设备状况、质量控制进行充分的调研,综合考虑外协厂商环保能力、生产能力、交期、价格及服务质量等因素后进行选择和评价。具体选择外协生产商时,公司根据自身生产能力的情况确定外协需求,向各外协生产商下达订单,同时根据外协产品的工艺技术要求,合格书等与外协厂商签订价格。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的生产模式为“以销定产”,即公司为客户提供的设计并打样并组织生产,公司无绒衣生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的方式,部分无绒衣成衣产品的织造、染色、缝制工序交由外协厂商完成。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝产品结构类型多样,采用“提前备货”为主,“以销定产”为辅的生产模式,“提前备货”主要针对标准化产品,综合历史经验和生产计划,根据市场需求预测而进行的生产计划,并组织提前备货生产,该模式能够缩短产品交货周期,快速响应客户需求,“以销定产”主要针对部分定制化产品,根据公司客户需求,采购对应原材料并组织生产。

3. 销售模式
公司客户包括直接客户、一般贸易客户和特殊贸易客户三类。直接客户,该类客户采购公司产品主要用于生产加工面料、服装、家纺等下游产品;一般贸易客户,该类客户首先向公司下单采购产品,之后寻找合适的下游厂商销售产品。一般贸易客户向公司采购产品后未销售产品对应的下游厂商,特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求寻找合适的供应商组织采购,特殊贸易客户向公司采购产品时已明确产品销售对应的下游领域生产商。

公司主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍等方式接洽客户,对有合作意向的客户进行资信评估,建立客户信用档案,经过前期与客户对接、打样并确定双方合作后,销售商基于客户的采购需求、合作关系、运输及包装要求等因素综合评估后报价,最终通过商务谈判确定交易价格及具体合作条款。此外,公司的特殊贸易客户,因客户采购产品具有定制化特征,客户信息往往具有保密性,需经客户同意,由销售人员直接与客户对接,客户直接下单,建立客户信用档案,销售人员结合客户采购需求、产品价格、公司产品销售情况等与供应商协商确定产品的计划依据和比例,并由分管领导审批、审核后,公司与供应商签订购销协议,由此获得供应商介绍的订单。

公司主要的业务销售模式及获取订单的方式及途径如下:
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要客户分为三类,其一为直接客户,该类客户订单随后销售主要用于生产加工服装家纺等下游产品;其二为一般贸易客户,该类客户首先向公司下单,随后销售给不同的下游厂商,其三为特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求向公司下单,并将产品销售给对应的下游客户,最终由客户下单,客户按照下游生产企业的业务开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等渠道接洽客户,并按照在客户要求进行打样,经在客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

公司染整受托加工业务均为内销,主要通过业务员开拓、客户介绍等方式获取订单。公司经营业务前期开拓或客户介绍与潜在客户建立联系后,根据客户提供的面色、染整工艺等要求进行打样,并在与客户确认、打样过程中记录染料用量、注意事项等,形成生产订单,以此作为生产标准和价格依据,双方对客户提供的报价协商后形成最终报价并开展采购。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等方式接洽客户,公司无绒衣生产采取“以销定产”模式,即由直接客户下单,按照客户提供的样品打样,面料等要求进行设计打样,经客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝的销售以内销为主,兼有少量外销,主要通过业务员开拓和客户介绍获取订单。公司产品根据生产计划、产品成本核算,供需状况确定产品价格后通过公司自主定价制审批,审批后以价格表形式发布至销售部门,销售部门根据价格表执行销售活动。同时,对于部分定制化产品,由公司与客户协商确定价格。报告期内,公司涤纶长丝业务主要采取取前发货或取货两下的销售方式,部分客户存在在前发货的情况。

(4) 定价模式
公司不同产品类型产品的定价模式略有差异,但对于同一类产品在面对不同类型的客户时,均采用统一的定价模式。同时,公司产品及受托加工服务均为买断式销售,非因质量问题,公司不承担任何退换货责任。

(5) 退换货政策
因涤纶面料、染整受托加工及无绒衣的定制化特征,因生产时普遍采用“以销定产”的模式,公司在接受订单前,一般会根据客户的工艺要求目标要求进行打样,并在打样的基础上估算成本。同时公司考虑历史合作情况、订单数量、产品市场情况、客户要求、产品属性、自身产能状况等因素来制定退换货政策,以此形成产品报价,与客户协商,从而确定订单价格。

在客户重复下单或工艺要求较高的情况下,公司也可以通过打样环节直接核算产品成本并和目标利润,或进行成本报价,与客户协商。

②涤纶长丝的主要原材料为涤纶POY,该等原材料由公司采购,根据生产计划,库存情况,原材料价格波动等因素择机进行自主采购。其中,由于涤纶POY市场价格波动较大,公司在涤纶POY市场价格下跌时,一般会采取备货策略,从而在原材料价格上涨时减轻价格波动对生产经营带来的不利影响。

公司涤纶长丝业务供应商的选择遵循优质优先、地域就近的原则,公司会同时选择若干家供应商进行采购。目前,涤纶POY原材料的供应商主要为国内知名,与公司地理位置接近的企业,市场上涤纶POY供应充足,价格每日在中国化纤信息网公开,价格透明。

(4) 能源
公司生产用汽以煤火远运蒸汽为主,城市市政供水为辅,公司批准在浙江省嘉兴市海盐县海盐镇北,经净化、软化等处理后供生产使用,公司生产用天然气由湖州南太湖新奥燃气有限公司供应,供应充足。公司生产用蒸汽由湖州协鑫环保热电有限公司供应,供应充足。公司生产所用电力由国家电网供应,供应充足。

2. 生产模式
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料及染整受托加工的生产模式主要为“以销定产”,即公司在接到客户订单后,根据客户的订单需求和交货期限组织生产,该模式有利于降低公司产品库存,减少资金占用。在生产组织方面,公司涤纶面料生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的生产方式,产品所涉及的大部工序由公司自主完成,在产能不足的情况下,公司将涤纶面料产品的生产工序,后整理涉及的印花、拉花、磨毛等工序由外协厂商完成。

公司选择外协生产商时,对资质、工艺、设备状况、质量控制进行充分的调研,综合考虑外协厂商环保能力、生产能力、交期、价格及服务质量等因素后进行选择和评价。具体选择外协生产商时,公司根据自身生产能力的情况确定外协需求,向各外协生产商下达订单,同时根据外协产品的工艺技术要求,合格书等与外协厂商签订价格。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的生产模式为“以销定产”,即公司为客户提供的设计并打样并组织生产,公司无绒衣生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的方式,部分无绒衣成衣产品的织造、染色、缝制工序交由外协厂商完成。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝产品结构类型多样,采用“提前备货”为主,“以销定产”为辅的生产模式,“提前备货”主要针对标准化产品,综合历史经验和生产计划,根据市场需求预测而进行的生产计划,并组织提前备货生产,该模式能够缩短产品交货周期,快速响应客户需求,“以销定产”主要针对部分定制化产品,根据公司客户需求,采购对应原材料并组织生产。

3. 销售模式
公司客户包括直接客户、一般贸易客户和特殊贸易客户三类。直接客户,该类客户采购公司产品主要用于生产加工面料、服装、家纺等下游产品;一般贸易客户,该类客户首先向公司下单采购产品,之后寻找合适的下游厂商销售产品。一般贸易客户向公司采购产品后未销售产品对应的下游厂商,特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求寻找合适的供应商组织采购,特殊贸易客户向公司采购产品时已明确产品销售对应的下游领域生产商。

公司主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍等方式接洽客户,对有合作意向的客户进行资信评估,建立客户信用档案,经过前期与客户对接、打样并确定双方合作后,销售商基于客户的采购需求、合作关系、运输及包装要求等因素综合评估后报价,最终通过商务谈判确定交易价格及具体合作条款。此外,公司的特殊贸易客户,因客户采购产品具有定制化特征,客户信息往往具有保密性,需经客户同意,由销售人员直接与客户对接,客户直接下单,建立客户信用档案,销售人员结合客户采购需求、产品价格、公司产品销售情况等与供应商协商确定产品的计划依据和比例,并由分管领导审批、审核后,公司与供应商签订购销协议,由此获得供应商介绍的订单。

公司主要的业务销售模式及获取订单的方式及途径如下:
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要客户分为三类,其一为直接客户,该类客户订单随后销售主要用于生产加工服装家纺等下游产品;其二为一般贸易客户,该类客户首先向公司下单,随后销售给不同的下游厂商,其三为特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求向公司下单,并将产品销售给对应的下游客户,最终由客户下单,客户按照下游生产企业的业务开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等渠道接洽客户,并按照在客户要求进行打样,经在客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

公司染整受托加工业务均为内销,主要通过业务员开拓、客户介绍等方式获取订单。公司经营业务前期开拓或客户介绍与潜在客户建立联系后,根据客户提供的面色、染整工艺等要求进行打样,并在与客户确认、打样过程中记录染料用量、注意事项等,形成生产订单,以此作为生产标准和价格依据,双方对客户提供的报价协商后形成最终报价并开展采购。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等方式接洽客户,公司无绒衣生产采取“以销定产”模式,即由直接客户下单,按照客户提供的样品打样,面料等要求进行设计打样,经客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝的销售以内销为主,兼有少量外销,主要通过业务员开拓和客户介绍获取订单。公司产品根据生产计划、产品成本核算,供需状况确定产品价格后通过公司自主定价制审批,审批后以价格表形式发布至销售部门,销售部门根据价格表执行销售活动。同时,对于部分定制化产品,由公司与客户协商确定价格。报告期内,公司涤纶长丝业务主要采取取前发货或取货两下的销售方式,部分客户存在在前发货的情况。

(4) 定价模式
公司不同产品类型产品的定价模式略有差异,但对于同一类产品在面对不同类型的客户时,均采用统一的定价模式。同时,公司产品及受托加工服务均为买断式销售,非因质量问题,公司不承担任何退换货责任。

(5) 退换货政策
因涤纶面料、染整受托加工及无绒衣的定制化特征,因生产时普遍采用“以销定产”的模式,公司在接受订单前,一般会根据客户的工艺要求目标要求进行打样,并在打样的基础上估算成本。同时公司考虑历史合作情况、订单数量、产品市场情况、客户要求、产品属性、自身产能状况等因素来制定退换货政策,以此形成产品报价,与客户协商,从而确定订单价格。

在客户重复下单或工艺要求较高的情况下,公司也可以通过打样环节直接核算产品成本并和目标利润,或进行成本报价,与客户协商。

②涤纶长丝的主要原材料为涤纶POY,该等原材料由公司采购,根据生产计划,库存情况,原材料价格波动等因素择机进行自主采购。其中,由于涤纶POY市场价格波动较大,公司在涤纶POY市场价格下跌时,一般会采取备货策略,从而在原材料价格上涨时减轻价格波动对生产经营带来的不利影响。

公司涤纶长丝业务供应商的选择遵循优质优先、地域就近的原则,公司会同时选择若干家供应商进行采购。目前,涤纶POY原材料的供应商主要为国内知名,与公司地理位置接近的企业,市场上涤纶POY供应充足,价格每日在中国化纤信息网公开,价格透明。

(4) 能源
公司生产用汽以煤火远运蒸汽为主,城市市政供水为辅,公司批准在浙江省嘉兴市海盐县海盐镇北,经净化、软化等处理后供生产使用,公司生产用天然气由湖州南太湖新奥燃气有限公司供应,供应充足。公司生产用蒸汽由湖州协鑫环保热电有限公司供应,供应充足。公司生产所用电力由国家电网供应,供应充足。

2. 生产模式
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料及染整受托加工的生产模式主要为“以销定产”,即公司在接到客户订单后,根据客户的订单需求和交货期限组织生产,该模式有利于降低公司产品库存,减少资金占用。在生产组织方面,公司涤纶面料生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的生产方式,产品所涉及的大部工序由公司自主完成,在产能不足的情况下,公司将涤纶面料产品的生产工序,后整理涉及的印花、拉花、磨毛等工序由外协厂商完成。

公司选择外协生产商时,对资质、工艺、设备状况、质量控制进行充分的调研,综合考虑外协厂商环保能力、生产能力、交期、价格及服务质量等因素后进行选择和评价。具体选择外协生产商时,公司根据自身生产能力的情况确定外协需求,向各外协生产商下达订单,同时根据外协产品的工艺技术要求,合格书等与外协厂商签订价格。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的生产模式为“以销定产”,即公司为客户提供的设计并打样并组织生产,公司无绒衣生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的方式,部分无绒衣成衣产品的织造、染色、缝制工序交由外协厂商完成。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝产品结构类型多样,采用“提前备货”为主,“以销定产”为辅的生产模式,“提前备货”主要针对标准化产品,综合历史经验和生产计划,根据市场需求预测而进行的生产计划,并组织提前备货生产,该模式能够缩短产品交货周期,快速响应客户需求,“以销定产”主要针对部分定制化产品,根据公司客户需求,采购对应原材料并组织生产。

3. 销售模式
公司客户包括直接客户、一般贸易客户和特殊贸易客户三类。直接客户,该类客户采购公司产品主要用于生产加工面料、服装、家纺等下游产品;一般贸易客户,该类客户首先向公司下单采购产品,之后寻找合适的下游厂商销售产品。一般贸易客户向公司采购产品后未销售产品对应的下游厂商,特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求寻找合适的供应商组织采购,特殊贸易客户向公司采购产品时已明确产品销售对应的下游领域生产商。

公司主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍等方式接洽客户,对有合作意向的客户进行资信评估,建立客户信用档案,经过前期与客户对接、打样并确定双方合作后,销售商基于客户的采购需求、合作关系、运输及包装要求等因素综合评估后报价,最终通过商务谈判确定交易价格及具体合作条款。此外,公司的特殊贸易客户,因客户采购产品具有定制化特征,客户信息往往具有保密性,需经客户同意,由销售人员直接与客户对接,客户直接下单,建立客户信用档案,销售人员结合客户采购需求、产品价格、公司产品销售情况等与供应商协商确定产品的计划依据和比例,并由分管领导审批、审核后,公司与供应商签订购销协议,由此获得供应商介绍的订单。

公司主要的业务销售模式及获取订单的方式及途径如下:
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要客户分为三类,其一为直接客户,该类客户订单随后销售主要用于生产加工服装家纺等下游产品;其二为一般贸易客户,该类客户首先向公司下单,随后销售给不同的下游厂商,其三为特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求向公司下单,并将产品销售给对应的下游客户,最终由客户下单,客户按照下游生产企业的业务开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等渠道接洽客户,并按照在客户要求进行打样,经在客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

公司染整受托加工业务均为内销,主要通过业务员开拓、客户介绍等方式获取订单。公司经营业务前期开拓或客户介绍与潜在客户建立联系后,根据客户提供的面色、染整工艺等要求进行打样,并在与客户确认、打样过程中记录染料用量、注意事项等,形成生产订单,以此作为生产标准和价格依据,双方对客户提供的报价协商后形成最终报价并开展采购。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的销售兼有内销、外销,以内销为主。主要通过业务员开拓、参加展会、客户介绍、供应商介绍等方式接洽客户,公司无绒衣生产采取“以销定产”模式,即由直接客户下单,按照客户提供的样品打样,面料等要求进行设计打样,经客户确认后形成生产订单,双方协商形成最终报价,通过合同书、形式发票、网上订单及电子邮件等方式与客户确立销售关系。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝的销售以内销为主,兼有少量外销,主要通过业务员开拓和客户介绍获取订单。公司产品根据生产计划、产品成本核算,供需状况确定产品价格后通过公司自主定价制审批,审批后以价格表形式发布至销售部门,销售部门根据价格表执行销售活动。同时,对于部分定制化产品,由公司与客户协商确定价格。报告期内,公司涤纶长丝业务主要采取取前发货或取货两下的销售方式,部分客户存在在前发货的情况。

(4) 定价模式
公司不同产品类型产品的定价模式略有差异,但对于同一类产品在面对不同类型的客户时,均采用统一的定价模式。同时,公司产品及受托加工服务均为买断式销售,非因质量问题,公司不承担任何退换货责任。

(5) 退换货政策
因涤纶面料、染整受托加工及无绒衣的定制化特征,因生产时普遍采用“以销定产”的模式,公司在接受订单前,一般会根据客户的工艺要求目标要求进行打样,并在打样的基础上估算成本。同时公司考虑历史合作情况、订单数量、产品市场情况、客户要求、产品属性、自身产能状况等因素来制定退换货政策,以此形成产品报价,与客户协商,从而确定订单价格。

在客户重复下单或工艺要求较高的情况下,公司也可以通过打样环节直接核算产品成本并和目标利润,或进行成本报价,与客户协商。

②涤纶长丝的主要原材料为涤纶POY,该等原材料由公司采购,根据生产计划,库存情况,原材料价格波动等因素择机进行自主采购。其中,由于涤纶POY市场价格波动较大,公司在涤纶POY市场价格下跌时,一般会采取备货策略,从而在原材料价格上涨时减轻价格波动对生产经营带来的不利影响。

公司涤纶长丝业务供应商的选择遵循优质优先、地域就近的原则,公司会同时选择若干家供应商进行采购。目前,涤纶POY原材料的供应商主要为国内知名,与公司地理位置接近的企业,市场上涤纶POY供应充足,价格每日在中国化纤信息网公开,价格透明。

(4) 能源
公司生产用汽以煤火远运蒸汽为主,城市市政供水为辅,公司批准在浙江省嘉兴市海盐县海盐镇北,经净化、软化等处理后供生产使用,公司生产用天然气由湖州南太湖新奥燃气有限公司供应,供应充足。公司生产用蒸汽由湖州协鑫环保热电有限公司供应,供应充足。公司生产所用电力由国家电网供应,供应充足。

2. 生产模式
(1) 涤纶面料及染整受托加工
公司涤纶面料及染整受托加工的生产模式主要为“以销定产”,即公司在接到客户订单后,根据客户的订单需求和交货期限组织生产,该模式有利于降低公司产品库存,减少资金占用。在生产组织方面,公司涤纶面料生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的生产方式,产品所涉及的大部工序由公司自主完成,在产能不足的情况下,公司将涤纶面料产品的生产工序,后整理涉及的印花、拉花、磨毛等工序由外协厂商完成。

公司选择外协生产商时,对资质、工艺、设备状况、质量控制进行充分的调研,综合考虑外协厂商环保能力、生产能力、交期、价格及服务质量等因素后进行选择和评价。具体选择外协生产商时,公司根据自身生产能力的情况确定外协需求,向各外协生产商下达订单,同时根据外协产品的工艺技术要求,合格书等与外协厂商签订价格。

(2) 无绒衣
公司无绒衣的生产模式为“以销定产”,即公司为客户提供的设计并打样并组织生产,公司无绒衣生产采取“自主生产为主,外协加工为辅”的方式,部分无绒衣成衣产品的织造、染色、缝制工序交由外协厂商完成。

(3) 涤纶长丝
公司涤纶长丝产品结构类型多样,采用“提前备货”为主,“以销定产”为辅的生产模式,“提前备货”主要针对标准化产品,综合历史经验和生产计划,根据市场需求预测而进行的生产计划,并组织提前备货生产,该模式能够缩短产品交货周期,快速响应客户需求,“以销定产”主要针对部分定制化产品,根据公司客户需求,采购对应原材料并组织生产。

3. 销售模式
公司客户包括直接客户、一般贸易客户和特殊贸易客户三类。直接客户,该类客户采购公司产品主要用于生产加工面料、服装、家纺等下游产品;一般贸易客户,该类客户首先向公司下单采购产品,之后寻找合适的下游厂商销售产品。一般贸易客户向公司采购产品后未销售产品对应的下游厂商,特殊贸易客户,该类客户首先向下游领域的生产商处获取订单,随后按照下游生产商的要求寻找合适的供应商组织采购,特殊贸易客户向公司采购产品时已明确产品销售对应的下游领域生产商。

	第一季度 (1-3月)	第二季度 (4-6月)	第三季度 (7-9月)	第四季度 (10-12月)
营业收入	300,963,025.23	199,327,438.95	211,327,784.06	214,499,510.44
归属于上市公司股东的净利润	22,924,211.13	22,208,380.68	17,749,288.51	6,756,000.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	21,598,054.45	20,870,010.58	18,084,406.68	4,136,824.50
经营活动产生的现金流量净额	28,419,471.33	2,902,843.92	21,331,206.92	27,661,537.44

季度数据与已披露定期报告数据差异说明
□适用 √不适用

4. 股东情况
4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况
单位:股

项目	数量
截至报告期末普通股股东总数(户)	8,496
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
普通股股东总数前10名合计持有普通股股份数量(股)	0
表决权恢复的优先股股东数量前10名合计持有表决权恢复的优先股股份数量(股)	0

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	持股比例	持有有限售条件的股份数量	质押、冻结、司法冻结的数量	股东性质
施建明	0	41,323,932	35.62	41,323,932	无	境内自然人
施屹	0	22,081,491	19.04	22,081,491	无	境内自然人
周福英	0	4,566,132	3.94	0	无	境内自然人
唐芳	0	3,696,622	3.19	0	无	境内自然人
陈星星	0	2,768,504	2.36	0	无	境内自然人
杨志明	0	2,137,185	1.84	0	无	境内自然人
湖州汇聚企业管理合伙企业(有限合伙)	0	1,701,729	1.47	1,701,729	0	其他

中国农业大学集团有限公司
中国华证中证500指数增强型证券投资基金
浙江彩蝶实业股份有限公司
宁波一诺多策略混合型证券投资基金
摩根银行有限公司一年期复利选择保本型证券投资产品(1807) 827,500 534,800 534,80 |