证券代码：688157 证券简称：松井股份 公告编号：2026-024

松井新材料集团股份有限公司关于2025年年度报告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、准确性和完整性依法承担法律责任。

松井新材料集团股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于松井新材料集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0197号，以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求，公司与天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就《问询函》有关问题进行逐项核实，现就相关问题具体回复如下：

本回复公告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。若无特别注明，本回复中所涉货币金额单位均为人民币万元，销售收入均为不含税金额。

问题一、关于经营业绩

报告期内，公司共实现营业收入72,213.48万元，同比下降3.14%；实现归母净利润2,016.17万元，同比下降76.66%。其中，高端消费电子领域实现营业收入49,134.07万元，同比减少19.09%，毛利率47.87%，同比减少3.32个百分点；乘用车领域业务实现营业收入21,569.20万元，同比增长68.68%，毛利率32.34%，同比减少4.92个百分点。公司称，乘用车领域业务目前仍处于成长期，毛利率受规模效应、产能爬坡等因素影响；高端消费电子领域部分高毛利项目收尾，新项目尚在导入阶段，毛利贡献暂受阶段性影响，导致公司综合毛利率同比下降。2026年一季报显示，公司营收同比下滑18.38%；归母净利润同比下降279.72%。业绩下滑主要系公司下游消费电子行业出货量下滑叠加供应链端原材料等阶段性成本压力导致。

请公司：(1)按业务板块分别列示，最近两年及2026年第一季度前五大直接客户及对应终端客户、是否存在关联关系、起始合作时间、销售模式、销售金额、收入确认方式及依据等情况，对于销售金额变化较大的，请说明原因；(2)列式高端消费电子领域高毛利项目收尾，新项目导入的具体内容及时间线；(3)按客户列示公司乘用车领域的项目定点及对应收入情况，结合现有产能及利用率情况、下游客户对公司产品的认证过程及周期情况以及可比公司毛利率情况，说明毛利率下滑的原因，并分析是否存在进一步下滑风险；(4)结合产品收入结构及毛利贡献、在手订单以及业务拓展、原材料成本波动等情况，进一步分析一季度业绩下滑原因，是否存在持续下滑风险。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【回复】

(一)按业务板块分别列示，最近两年及2026年第一季度前五大直接客户及对应终端客户、是否存在关联关系、起始合作时间、销售模式、销售金额、收入确认方式及依据等情况，对于销售金额变化较大的，请说明原因

1、高端消费电子领域

(1)2026年第一季度前五大直接客户情况

序号	直接客户名称	对应终端客户	关联关系	起始合作时间	销售模式	销售金额			变化较大的原因
						2026年第一季度	2025年第一季度	同比变动(%)	
1	客户1	北美消费电子大客户等	无	2023年12月	直销	1,205.74	1,821.78	-33.82	注1
2	客户2	国内H大客户、荣耀等	无	2019年8月	直销	468.90	654.32	-28.34	注1
3	客户3	笔记本电脑终端	无	2020年10月	直销	397.85	437.54	-9.07	不适用
4	客户4	小米等	无	2022年11月	直销	303.69	393.62	-22.85	注1
5	客户5	北美消费电子大客户、Facebook、小米等	无	2015年9月	直销	259.00	203.67	27.17	注2

注1：受全球核心元器件与存储芯片成本持续上涨影响，手机等消费电子厂商制造成本压力加大，采取削减低端机型排产、上调终端售价等措施以缓解经营压力，整机出货量随之收缩。根据国际数据公司(IDC)最新发布的手机季度跟踪报告，2026年第一季度中国智能手机市场出货量约为6,904万台，同比下降3.3%，行业整体需求阶段性走弱。在上述双重压力下，消费电子客户普遍调低备货意愿、主动压缩渠道库存，采购节奏与采购量较上年同期明显下降。

注2：该客户系公司重要客户，同时是公司重要终端客户北美消费电子大客户、小米、Facebook等的供应商之一，承接油墨、涂料及AF产品相关业务。2026年第一季度，公司对该客户销售收入同比增长27.17%，主要原因为：报告期内，公司与该客户合作的项目陆续完成导入并实现量产，带动水性涂料、油墨产品销售规模扩大。

(2)最近两年前五大直接客户情况

序号	直接客户名称	对应终端客户	关联关系	起始合作时间	销售模式	销售金额			变化较大的原因
						2025年度	2024年度	同比变动(%)	
1	客户1	北美消费电子大客户等	无	2023年12月	直销	7,005.72	11,880.91	-41.03	注1
2	客户2	国内H大客户、荣耀等	无	2019年8月	直销	3,186.24	3,117.73	2.20	不适用
3	客户3	笔记本电脑终端	无	2020年10月	直销	2,211.41	2,430.84	-9.03	不适用
4	客户6	国内H大客户、小米、荣耀等	无	2024年3月	直销	1,975.08	2,328.98	-15.20	不适用
5	客户4	小米、国内H大客户等	无	2022年11月	直销	1,745.46	878.31	98.73	注2

注1：2025年度，公司与该客户的部分高端消费电子领域项目于报告期内陆续完成交付并进入收尾阶段，而接续的新项目仍处于导入与认证过程中，尚未形成规模化出货，导致本期销售金额较上年同期出现下滑。

注2：2025年度，公司对该客户的销售额同比增长98.73%。该客户系近年来新建投产的制造基地，其集团内部喷涂业务已逐步向该工厂集中转移，整体产能处于成长爬坡阶段。报告期内，该工厂承接了小米等终端品牌相关项目，小米等品牌亦系公司重要的终端客户。

2、乘用车领域

(1)2026年第一季度前五大直接客户情况

序号	直接客户名称	对应终端客户	关联关系	起始合作时间	销售模式	销售金额			变化较大的原因
						2026年第一季度	2025年第一季度	同比变动(%)	
1	客户7	比亚迪、北美T公司、吉利、上汽等	无	2018年1月	直销	654.78	153.76	325.85	注1
2	客户8	比亚迪等	无	2025年4月	直销	229.17	-	-	注2
3	客户9	比亚迪等	无	2025年4月	直销	194.45	-	-	注2
4	客户10	比亚迪、北美T公司、吉利、上汽等	无	2024年2月	直销	165.24	2.24	7,276.79	注1
5	客户11	比亚迪等	无	2024年11月	直销	149.67	40.77	267.11	注2

注1：2024年末，公司完成对厦门翰森达电子科技有限公司(于2025年7月9日更名为湖南松井电子油墨科技有限公司，以下简称翰森达)的收购，该公司专业从事高温烧结油墨、导电银浆的研发、生产及技术服务，产品对标福禄(Ferro)等国际知名品牌，在汽车玻璃领域具有较强的市场竞争力。依托收购协同效应，公司向该客户的销售金额同比实现大幅增长，并成功拓展客户。

注2：2026年第一季度，公司乘用汽车领域业务持续深化与比亚迪集团的合作。对客户11的销售收入实现大幅增长，产品涵盖外饰色漆、底漆、清漆及配套稀释剂等完整涂装体系，已形成稳定的规模化供货。同时，公司成功开发客户8作为新客户，2025年产品顺利完成导入并实现批量交付。此外，公司不断推进PVD涂料与工艺在汽车领域的运用，赋予汽车内饰和外观独特的美感，为客户12供应后灯装饰框等精密喷涂件产品。公司依托完整的汽车涂装解决方案能力，持续拓展比亚迪各生产基地的市场覆盖，公司在乘用车涂装材料领域的客户渗透能力进一步提升。

(2)最近两年前五大直接客户情况

序号	直接客户名称	对应终端客户	关联关系	起始合作时间	销售模式	销售金额			变化较大的原因
						2025年度	2024年度	同比变动(%)	
1	客户12	比亚迪等	无	2015年9月	直销	2,141.32	2,729.52	-21.55	注1
2	客户9	比亚迪等	无	2025年4月	直销	1,215.31	-	-	注2
3	客户11	比亚迪等	无	2024年11月	直销	1,153.64	35.96	3,108.12	注3
4	客户13	蔚来、一汽等	无	2023年7月	直销	1,018.25	522.18	95.00	注4
5	客户7	比亚迪、北美T公司、吉利、上汽等	无	2018年1月	直销	686.77	17.99	3,717.51	注5

注1：该客户主要为比亚迪量产成熟车型配套，公司对其销售金额随相关车型出货量变动而自然波动。整体来看，2025年度及2024年度，公司对该客户均保持了较高的销售金额，整体合作稳定。

注2：该客户为公司2025年度新开拓了项目，通过产品认证后实现批量供货。

注3：该客户2024年度处于产品导入阶段，销售金额较小；2025年度随相关车型量产放量，公司供货规模大幅提升。

注4：该客户为蔚来等新能源整车厂配套的零部件供应商。报告期内，受下游整车客户相关车型销量增长带动，该客户采购需求同步扩大，公司对其销售金额相应实现大幅增长。

注5：2024年底，公司完成对翰森达的收购，其高温烧结油墨、导电银浆产品广泛应用于汽车玻璃领域，产品对标福禄(Ferro)等国际知名品牌。2025年度，依托收购带来的产品协同效应，公司向该客户的销售规模大幅提升。

3、收入确认方式及依据

公司的产品销售收入确认模式主要有两类，一类是公司将货物送至客户指定地点，按客户要求将产品交付客户，同时在约定期限内经客户对产品数量、质量与金额无异议确认后确认收入；另一类是公司将货物送至客户指定地点，按客户要求将产品交付客户，客户领用后，公司在取得客户确认的结算单时确认收入。

(二)列式高端消费电子领域高毛利项目收尾，新项目导入的具体内容及时间线

1、高端消费电子领域高毛利项目收尾情况

序号	项目名称	对应终端	应用领域	产品类别	立项时间	终端签板时间	模厂试样时间	转量产时间	量产完毕时间
1	项目00***9	荣耀	手机及配件	PVD涂料、溶剂型外观涂料	2024年12月	2025年3月	2025年4月	2025年4月	量产中
2	项目00***2	国内H大客户	手机及配件	PVD涂料、溶剂型外观涂料	2024年2月	2024年7月	2024年7月	2024年7月	2025年4月
3	项目00***0	荣耀	手机及配件	溶剂型外观涂料	2023年12月	2024年3月	2024年3月	2024年3月	2024年12月
4	项目00***3	国内H大客户	手机及配件	PVD涂料、溶剂型外观涂料	2024年2月	2024年7月	2024年7月	2024年7月	2025年3月
5	项目00***0	罗技	笔电及配件	水性涂料	2020年7月	2020年8月	2020年10月	2020年10月	2025年3月
6	项目00***2	北美消费电子大客户	手机及配件	外观涂料	2018年2月	2019年4月	2019年4月	2019年4月	量产中
7	项目00***1	小米	手机及配件	PVD涂料、溶剂型外观涂料	2023年8月	2023年9月	2023年9月	2023年9月	量产中
8	项目00***0	国内H大客户	手机及配件	溶剂型外观涂料	2024年3月	2024年7月	2024年7月	2024年8月	2025年4月
9	项目00***4	MOTO	手机及配件	PVD涂料、溶剂型外观涂料	2023年9月	2023年11月	2023年11月	2023年11月	2025年4月
10	项目00***5	北美消费电子大客户	手机及配件	PVD涂料、溶剂型外观涂料	2018年11月	2019年2月	2019年4月	2019年4月	2025年9月

上述项目均为公司在高端消费电子领域承接的定制化涂层材料开发项目，覆盖北美消费电子大客户、国内H大客户、荣耀、小米、MOTO等主流终端品牌，产品以PVD涂料、溶剂型外观涂料为主。上述项目中，部分项目当前仍处于量产阶段，但已进入收尾减量阶段，订单量较峰值明显下降；其余项目已于2024年下半年至2025年间完成量产。2025年度，上述项目合计实现收入较2024年度减少5,612.94万元，占整体减少金额的48.41%。因此，随着上述项目陆续进入收尾减量阶段，相关收入贡献持续下降，是2025年度公司高端消费电子板块收入及毛利率承压的重要原因之一。

2、新项目导入的情况

序号	项目名称	对应终端	应用领域	产品类别	立项时间	终端签板时间	模厂试样时间	转量产时间	量产完毕时间
1	项目01***2	MOTO	手机及配件	油性UV(大类)	2025年6月	2025年8月	2026年1月	2026年2月	
2	项目00***4	Google	手机及配件	水性PU(大类)	2024年6月	2025年5月	2026年4月	2026年4月	
3	项目01***5	MOTO	手机及配件	油性UV(大类)	2025年8月	2025年10月	2026年4月	2026年4月	
4	项目01***9	小米	手机及配件	AF(大类)	2025年5月	不适用	2026年1月	2026年1月	
5	项目01***3	笔记本电脑终端	笔电及配件	油性UV(大类)	2025年8月	不适用	2026年1月	2026年1月	
6	项目01***3	北美消费电子大客户	手机及配件	水性PU(大类)	2025年9月	2026年5月	2026年6月	2026年6月	
7	项目01***4	小米	手机及配件	油性UV(大类)	2026年2月	2026年4月	试样中		
8	项目01***4	国内H大客户	手机及配件	油性UV(大类)	2025年12月	2026年3月	试样中		
9	项目01***8	Nothing	手机及配件	油性UV(大类)	2025年12月	2026年1月	试样中		
10	项目01***9	MOTO	手机及配件	油性UV(大类)	2025年11月	2025年12月	试样中		

注：上表为公司目前已量产或在开发阶段的部分项目列示。

在部分项目收尾的同时，公司持续推进新项目导入工作。上表项目中，截至目前，部分项目已完成模厂试样，转入量产阶段，预计2026年内形成实质性收入贡献；其余项目当前处于模厂试样或开发阶段，有望于2026年下半年至2027年间陆续转量产。从客户结构看，新导入项目覆盖北美消费电子大客户、国内H大客户、小米、Google等国内外主流终端客户，应用领域由手机外观件向笔电配件延伸，产品品类亦涵盖水性PU、AF等高附加值品类，有助于公司在高端消费电子领域拓宽客户基础、优化产品结构。

(三)按客户列示公司乘用车领域的项目定点及对应收入情况，结合现有产能及利用率情况、下游客户对公司产品的认证过程及周期情况以及可比公司毛利率情况，说明毛利率下滑的原因，并分析是否存在进一步下滑风险

1、按客户列示公司乘用车领域的项目定点及对应收入情况

2025年度，公司乘用车领域前五大客户的项目定点及对应收入情况如下：

序号	客户名称	销售金额	项目定点情况
1	客户12	2,141.32	2015年导入，2025年定点20个项目，项目涵盖汽车车灯、装饰条等零部件及其涂料
2	客户9	1,215.31	2025年导入，2025年定点4个项目，项目涵盖汽车车灯、装饰条等零部件及其涂料
3	客户11	1,153.64	2024年导入，2025年定点4个项目，项目涵盖汽车车灯、装饰条等零部件及其涂料
4	客户13	1,018.25	2023年导入，2025年定点15个项目，项目涵盖汽车内饰中控零部件涂料
5	客户7	686.77	2018年导入，2025年定点2个项目，项目涵盖汽车后挡风钢化玻璃零部件及其涂料

2、现有产能及利用率情况、下游客户对公司产品的认证过程及周期情况以及可比公司毛利率情况

(1)现有产能及利用率情况

2025年公司乘用车涂层材料产品的设计产能为2,600吨，实际产量为1,533.47吨，产能利用率为58.98%。同期，公司乘用车领域业务实现营业收入21,569.20万元，同比增长68.68%。面对乘用车领域业务的快速增长态势，公司前瞻性地新建扩充了乘用车涂层材料产品产线。但产能释放与订单增长之间客观存在一定的时间错配，导致报告期内产能利用率偏低，厂房折旧、设备维护、人工等固定成本未能得到充分摊薄，在一定程度上抬高了单位产品的固定成本分摊。随着公司客户认证工作持续推进、项目陆续进入批量供货阶段，产能利用率预计将逐步提升，规模效应将得到更好释放。

(2)下游客户对公司产品的认证过程

公司的乘用车涂层材料产品处于汽车产业链中游，其附着力、耐候性、耐化学品性等核心功能指标直接影响下游整车厂及零部件供应商所生产的车身覆盖件、内外饰件等的外观品质、耐久性与防腐性。因此，在确定乘用车涂层材料供应商时，下游客户往往会进行非常严格的认证程序，对供应商质量管控体系、研发创新实力、技术支持能力和售后服务保障进行详尽的考察和认证，认证过程涵盖资质审核(含IATF 16949等体系认证核查)、现场考察(生产工艺、检测能力、研发实力等)、样品送检与实验室验证(附着力、耐盐雾、耐紫外老化等全项性能测试)、小批量涂装线试用验证，以及批量稳定供货评估等多个环节。整个供应链进入过程通常需1-4年，且在后续合作阶段，通常会持续对主要供应商进行考核，供应商需持续满足其相关认证要求。

(3)可比公司毛利率情况

可比公司	领域	证券代码	2025年毛利率(%)	2024年毛利率(%)
东来技术	汽车新车内外饰件、车身涂料	688129.SH	41.98	38.31
广信材料	功能涂层材料	300537.SZ	38.59	37.73
公司	乘用车领域	688157.SH	32.34	37.26

注：东来技术为其2025年年度报告中披露的“汽车新车内外饰件、车身涂料”数据，广信材料为其2025年年度报告中披露的“功能涂层材料”数据。

公司毛利率水平及变动幅度与同行业可比公司存在差异，系可比公司披露的产品分类口径与公司“乘用车领域业务”较为相近，但产品结构存在差异。

综上，公司乘用车领域业务目前仍处于成长期，产能释放与订单增长之间客观存在一定的时间错配，毛利率受规模效应、产能爬坡等因素影响，2025年毛利率有所下滑，具有合理性。随着公司客户认证工作持续推进、项目陆续进入批量供货阶段，产能利用率有望逐步提升，规模效应有望逐步显现。但毛利率的后续走势仍受下游需求、原材料价格及行业竞争等因素影响，公司已在2025年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中进行了相关风险提示。

(四)结合产品收入结构及毛利贡献、在手订单以及业务拓展、原材料成本波动等情况，进一步分析一季度业绩下滑原因，是否存在持续下滑风险

1、产品收入结构及毛利贡献情况

报告期内，公司收入结构加速向乘用车领域迁移，高端消费电子领域产品出货量阶段性下滑叠加业务结构调整，对综合毛利率形成双重压制。公司产品收入结构及毛利贡献情况如下表：

项 目	2026年第一季度	2025年度	2024年度
高端消费电子领域	7,426.79	49,134.07	60,729.20
——收入占比(%)	59.42	68.04	81.46
——毛利率(%)	43.56	47.87	51.19
——毛利贡献率(%)	64.51	75.57	85.37
乘用车领域	4,957.48	21,569.20	12,787.41
——收入占比(%)	39.67	29.87	17.15
——毛利率(%)	34.79	32.34	37.26
——毛利贡献率(%)	34.39	22.41	13.08
营业收入	12,498.09	72,213.48	74,552.65
综合毛利率(%)	40.13	43.10	48.85

注：毛利贡献率=该领域毛利额/公司综合毛利额

高端消费电子领域，受下游终端品牌客户出货节奏影响，2026年第一季度该领域收入为7,426.79万元，收入占比由2025年年度的68.04%下降至本期的59.42%。尽管高端消费电子领域毛利率仍显著高于乘用车领域，且其毛利贡献率为64.51%，但绝对收入规模的下降直接导致毛利总额缩减，是本期营业利润下滑的首要原因。

乘用车领域，2026年第一季度收入4,957.48万元，同比大幅增长30.57%，收入占比由2024年的17.15%快速提升至39.67%，公司汽车战略推进成效显著。然而，受乘用车涂料应用领域与高端消费电子领域差异及规模效应、产能爬坡等因素影响，公司乘用车领域的当期毛利率为34.79%，较高端消费电子领域低约8.77个百分点，收入结构向乘用车加速倾斜对综合毛利率形成摊薄效应。

2、原材料成本波动情况

2026年第一季度，受国际地缘冲突推升国际原油价格、石化产业链成本自上而下传导，叠加国内部分化工装置集中检修减产、节后复工补库需求回升等多重因素影响，涂层材料产业链原材料价格迎来上涨行情。

公司主要原材料为树脂、溶剂、颜填料及助剂等，直接材料占主营业务成本比重超70%，采购价格与市场行情高度关联。2026年第一季度，公司原材料综合采购均价同比上涨5.16%，环比上涨22.96%。主要原材料采购品类中，银粉同比涨幅突出，色浆小幅上涨，整体采购均价承压。直接材料成本上升对一季度毛利率形成一定压制。

3、在手订单以及业务拓展情况

业务拓展方面，乘用车领域是公司第二增长曲线的核心战略，公司始终坚定推进，持续深化与比亚迪、蔚来、小米等汽车主机厂的合作。2026年第一季度，该领域实现营业收入4,957.48万元，同比大幅增长30.57%。在高端消费电子领域，随着北美消费电子大客户、MOTO、Google、小米、国内H大客户、荣耀等终端品牌项目陆续导入，公司在高端消费电子领域的量产项目数量持续增加，相关收入有望随项目落地进程回升。与此同时，公司持续通过研发投入提升产品竞争力。2026年第一季度，公司研发投入2,563.96万元，同比增长3.80%。

在手订单方面，公司采用小批量、多批次、定制化柔性生产模式，以直销模式开展业务，一般与下游客户签署固定期限框架合同约定合作权利义务，日常具体供货以即时订单为准。目前公司开发储备项目充足且梯队完备，二季度以来新增量产项目已显著提速，2026年4月公司在高端消费电子及乘用车领域共计新增量产项目57个，新增量产项目落地数量环比回升。截至2026年4月末，公司已立项在开发项目对应的预计项目总规模超过8.5亿元，但以上开发项目能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况、客户项目节奏与公司业务团队的开发情况等多种因素，存在不确定性。

综上，2026年第一季度公司业绩下滑系高端消费电子领域收入阶段性下滑、产品结构调整处于过渡期以及原材料成本阶段性上涨三重因素叠加的结果，具有阶段性特征。目前公司在手储备项目充足，乘用车领域新增量产项目加速落地，高端消费电子领域客户项目持续导入，且已通过配方优化、战略采购备货、价格传导谈判等措施积极应对原材料成本压力。上述阶段性因素对经营业绩的影响有望随项目量产落地及成本压力缓解而逐步减弱，但相关改善进程仍受宏观经济环境、下游行业需求及原材料价格走势等因素影响，公司已在2025年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中进行了相关风险提示。

(五)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)获取公司按业务板块列示的最近两年及2026年第一季度前五大直接客户及对应终端客户的销售明细；通过工商信息查询，核查公司是否与上述客户存在关联关系；查阅公司与主要客户签订的框架协议、销售合同，确认合作起始时间及销售模式；抽查大额客户的领用对账单、签收单、发票、回款记录等原始凭证；访谈公司管理层，了解主要客户销售额变动的原因；

(2)获取项目清单，核对项目名称、终端客户、产品类别、时间节点等信息的完整性；抽查重点项目的立项文件、客户签板确认记录、试样记录、转量产通知、量产完毕记录等原始资料；访谈业务负责人，了解项目收尾及新项目导入的具体时间线、交付节奏、收入确认情况，核实是否存在延迟或提前确认收入的情形；

(3)获取项目定点及收入清单，核对定点项目数量、客户名称、收入金额等；获取公司产能、实际产量数据，复核产能利用率的计算过程；从巨潮资讯上获取可比公司(东来技术、广信材料)公开披露的毛利率数据；

(4)获取公司2026年第一季度、2025年度、2024年度的分业务板块收入及毛利率数据，复核收入占比及毛利贡献计算过程；获取公司2026年第一季度主要原材料的采购明细，计算采购均价同比、环比变动，与市场行情对比；访谈公司管理层，了解在手订单及新增项目情况。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1)公司已按业务板块列示最近两年及2026年第一季度前五大直接客户及对应终端客户；公司与上述客户不存在关联关系；公司上述客户销售金额变化较大的原因主要系下游行业需求波动、客户去库存、新老项目交替、收购协同效应及新客户量产放货等客观因素所致，与相关客户的合作关系未发生重大不利变化，不存在异常波动或潜在重大风险；

(2)公司乘用车领域2025年度毛利率下滑主要系该业务仍处于成长期，产能释放与订单增长之间存在时间错配，产能利用率偏低(58.98%)，固定成本未能充分摊薄所致，具有合理性。与同行业可比公司相比，公司乘用车领域毛利率处于合理区间。随着客户认证持续推进、新项目逐步量产，产能利用率预期提升，规模效应将逐步显现，毛利率进一步大幅下滑的风险较小；

(3)公司一季度业绩下滑系高端消费电子收入阶段性下降、产品结构调整及原材料成本上涨所致，原因合理。公司在手项目储备充足，乘用车领域增长较快，已采取应对措施，业绩持续下滑风险相对较小。

问题二、关于应收账款

2023至2025年各期期末，公司应收账款余额分别为32,308.10万元、40,020.71万元、31,872.64万元，占当期营业收入的比例分别为54.78%、53.68%、44.14%，2025年，公司计提应收账款坏账准备2,629.77万元，其中单项计提坏账准备909.67万元，较去年同期151.27万元大幅增长。

请公司：(1)补充说明应收账款账面余额前五大客户的具体情况，包括余额、账龄、形成时间和事由、是否逾期、期后回款情况；(2)补充单项计提坏账准备的欠款形成背景、账龄、欠款方财务状况、公司采取的催款措施和效果，结合回款情况及客户支付能力等情况，说明形成客户应收账款的相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【回复】

(一)补充说明应收账款账面余额前五大客户的具体情况，包括余额、账龄、形成时间和事由、是否逾期、期后回款情况

序号	客户名称	账面余额	账龄	形成时间	形成事由	客户信用期	逾期金额[注1]	期后回款金额[注2]	回款比例(%)
1	客户1	2,629.28	1年以内	2025年9-12月	产品销售	票到90天	-	2,629.28	100.00
2	客户6	1,656.18	1年以内	2025年4-12月	产品销售	票到90天	1,100.75	1,536.23	92.76
3	客户2	1,596.22	1年以内	2025年9-12月	产品销售	票到120天	-	1,596.22	100.00
4	客户5	1,173.89	1年以内	2025年9-12月	产品销售	票到120天	-	1,173.89	100.00
5	客户4	1,054.43	1年以内	2025年6-12月	产品销售	票到90天	428.28	1,054.43	100.00
合计		8,110.00					1,529.03	7,990.05	98.52

注1：此处列示的逾期金额，系公司前五大客户截至2025年12月31日的应收账款中已逾期的款项。

注2：公司期后回款统计期间为2026年1月1日至2026年5月31日。截至2026年5月31日，公司上述期间内累计收回款项中，以商业承兑汇票形式回款的金额合计为2,590.67万元。

从上表可以看出，公司应收账款账面余额前五大客户截至2025年末应收账款的期后回款比例分别为100.00%、92.76%、100.00%、100.00%和100.00%，回款比例较高，回款情况较好。部分客户未在信用期内回款，主要受项目进展、客户资金安排、付款审批流程等影响，应收账款回款情况符合客户实际经营情况，总体上客户质量较好，具有较高的信用度。

(二)补充单项计提坏账准备的欠款形成背景、账龄、欠款方财务状况、公司采取的催款措施和效果，结合回款情况及客户支付能力等情况，说明形成客户应收账款的相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、单项计提坏账准备的欠款形成背景、账龄、欠款方财务状况、公司采取的催款措施和效果

截至2025年12月31日，公司单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

序号	客户名称	账面余额	账龄	形成背景
1	东莞市旺鑫精密工业有限公司	649.41	1-2年	产品销售
2	本炜技术(盐城)有限公司	175.61	1-2年	产品销售
3	其他	84.65	3年以上	产品销售
合计		909.67		

(1)东莞市旺鑫精密工业有限公司

截至2025年末，公司对该客户的应收账款账龄为1-2年，逾期时间超过1年。公司对该客户的欠款持续与客户进行沟通协商，向其正式发送了履约催告函，并由专人负责催收，启动了法律程序。经了解，该客户已被列为经营异常名录，为被执行人。基于公司对其多次催收无果、报告期内无实际回款且无明确可行的还款计划，公司预计难以收回该项目款，故对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

(2)本炜技术(盐城)有限公司

截至2025年末，公司对该客户的应收账款账龄为1-2年，逾期时间超过1年。公司对于该客户的欠款持续与客户进行沟通协商，向其正式发送履约催告函，并由专人负责催收，启动了法律程序。经了解，该客户已被列为失信被执行人。基于公司对其多次催收无果、报告期内无实际回款且无明确可行的还款计划，公司预计难以收回该项目款，故基于谨慎性原则对其按单项计提的方式计提了100%的减值准备。

2、形成客户应收账款的相关收入确认符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第14号—收入》的相关规定，公司对上述客户的销售均属于在某一时点履行的履约义务。公司已在销售发生当期，依据销售送货回签单确认收入。对照销售当期的销售订单、销售发票、送货单签收回单、对账单等支持性文件，确认相关交易真实发生，客户已签收确认，即在客户签收货物时点已将商品控制权转移给客户。上述应收账款所对应的收入确认符合企业会计准则的相关规定。

(三)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)获取公司应收账款明细表及账龄分析表，核查前五大客户的应收账款余额、账龄分布、形成时间及交易事由；获取相关销售合同、销售订单、送货单签收回单、销售发票及对账单，核实交易的真实性及收入确认时点的准确性；检查合同约定的信用期，结合应收账款账龄判断是否逾期；获取期后回款明细及银行回单，统计期后回款情况；通过公开渠道查询相关客户的工商信息、经营状况及信用记录，评估其资信状况及支付能力；

(2)针对单项计提坏账准备的客户，年审会计师还获取并审阅了《货款偿还协议》及法律催收文件，了解欠款形成背景、催款措施及法律诉讼进展，访谈管理层了解客户回款困难的具体原因，并复核了单项坏账准备计提的充分性。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1)公司前五大客户应收账款余额形成事由均为正常销售业务，部分客户未在信用期内回款，主要受项目进展、客户资金安排、付款审批流程等影响，期后回款比例较高，回款情况较好；

(2)单项计提坏账准备的客户相关收入确认以销售送货回签单为依据，在客户签收时点控制权已转移，收入确认符合准则规定，后续出现的回款逾期及支付能力恶化属于信用风险事件的后续演变，不影响收入确认时点的判断。

问题三、关于存货

年报显示，报告期末，公司的存货账面余额为14,553.37万元，同比增长8.54%；计提存货跌价损失及合同履约成本减值损失1,383.91万元，较去年同期355.61万元大幅增长。其中发出商品账面余额4,317.26万元，计提存货减值损失1,008.14万元。

请公司：(1)按业务板块分别列示存货构成，结合产品的备货周期，在手订单情况，说明报告期内存货变动与营业收入变动不一致的原因；(2)列示发出商品明细，包括但不限于产品内容、客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、公司管理方式以及盘点情况，说明发出商品占比较高及计提减值损失大幅增长的原因及合理性；(3)补充说明库存商品对应终端产品具体情况，结合终端产品下游需求、在手订单覆盖情况，说明库存商品是否存在滞销风险，减值计提是否充分。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【回复】

(一)按业务板块分别列示存货构成，结合产品的备货周期，在手订单情况，说明报告期内存货变动与营业收入变动不一致的原因

业务板块	存货余额		同比变动(%)	销售金额		同比变动(%)	变动不一致的原因
	2025年末	2024年末		2025年度	2024年度		
高端消费电子领域	8,042.91	8,542.32	-5.85	49,134.07	60,729.20	-19.09	不适用
乘用车领域	3,203.72	3,286.75	-2.53	21,569.20	12,787.41	68.68	注1
特种装备领域	3,306.73	1,579.43	109.36	106.31	2.75	3,765.82	注2

注1：报告期内，公司乘用车领域业务保持快速增长态势，同比大幅增长68.68%，存货同比微降2.53%。主要原因在于：一方面，公司乘用车领域客户资源持续拓展，新客户及新项目加速放量，订单饱满带动销售收入大幅提升；另一方面，乘用车领域产品以客户订单驱动生产为主，计划性高，备货周期短、产销节拍紧密，收入的高速增长主要依靠产能利用率提升和出货效率提高实现，而非依赖库存消耗；此外，随着业务规模扩大，公司供应链协同能力不断增强，原材料采购与生产节拍匹配度持续提升，存货周转效率显著改善，在收入大幅增长的同时实现了库存的精益管控。综上，乘用车领域存货变动与收入变动不一致，系公司业务高速增长叠加库存管理效率提升的综合结果，存货结构正常，亦充分体现了公司在乘用车领域的良好发展前景。

注2：特种装备业务领域的存货主要由发出商品构成，具体情况详见本问询函回复三(二)之分析。

(二)列示发出商品明细，包括但不限于产品内容、客户名称、金额、发出时间、验收及收款安排、公司管理方式以及盘点情况，说明发出商品占比较高及计提减值损失大幅增长的原因及合理性

1、发出商品明细

本报告期末，公司发出商品账面分产品内容列示主要客户明细如下：

产品内容	金额	客户名称	发出时间	验收安排	收款安排
电芯绝缘UV喷墨打印设备及配件、固态电池极片打印设备平台	2,170.56	客户16	2024年12月	设备已交付，尚处于安装调试阶段，预计2026年完成验收	预付30%，发货前30%，验收30%，质保10%
		客户17	2024年4月-2025年9月	设备已交付，尚处于安装调试阶段，预计2026年完成验收	预付30%，发货前30%，验收30%，质保10%
		客户18	2025年11月	设备已交付，尚处于安装调试阶段，预计2026年完成验收	预付30%，发货前30%，验收30%，质保10%
		其他客户	2024年6月-2025年12月		
汽车配件	1,258.13	客户12	2022年12月-2025年12月	客户领用后出具结算单确认	票到后月结
		客户9	2025年4月-2025年12月	客户领用后出具结算单确认	票到后月结
		客户14	2023年10月-2025年12月	客户领用后出具结算单确认	票到后60天付款
		其它汽车配件客户	2022年12月-2025年12月		
涂层材料	876.22	客户4	2025年5月-2025年12月	客户领用后出具结算单确认	票到后90天付款
		客户15	2025年1月-2025年12月	客户领用后出具结算单确认	票到后90天付款
		客户11	2025年4月-2025年12月	客户领用后出具结算单确认	票到后月结
		其它涂层材料客户	2025年1月-2025年12月		
其他	12.35				
合计	4,317.26				

公司发出商品主要集中于乘用车配件(汽车配件)及特种装备领域(电芯绝缘UV喷墨打印设备及配件、固态电池极片打印设备平台)，乘用车配件及特种装备领域发出商品金额合计3,428.69万元，占比79.42%。

公司发出商品中，存在2022年、2023年及2024年发出的部分商品尚未确认收入，主要集中于乘用车配件及特种装备两大领域。

乘用车配件领域存在2022年、2023年及2024年发出的商品尚未确认收入，主要原因系乘用车配件生产通常配合整车厂JIT(准时制)生产模式，公司根据客户预测需求提前备货发货，但客户实际领用节奏受终端车型排产计划调整、零部件库存消化等因素影响，导致部分发出商品长期未领用；同时，公司与上述客户约定以“客户领用后出具结算单”作为收入确认时点，在客户未实际领用并出具结算单前，公司不能确认收入，进而导致发出商品账龄较长。

特种装备领域(电芯绝缘UV喷墨打印设备及配件、固态电池极片打印设备平台)存在2024年发出的商品尚未确认收入，主要原因系定制化设备安装调试周期较长，设备交付后需在客户现场完成安装、调试、试运行等环节方可验收；同时，下游新能源电池客户对设备性能及稳定性要求较高，验收流程严格，涉及多部门联合测试，导致验收周期延长。

针对上述长期未结转的发出商品，公司已按照《企业会计准则第1号——存货》的规定，结合发出商品库龄、项目进展、客户信用状况及预计可变现净值，足额计提了存货跌价准备。对于乘用车配件领域，公司已结合对应车型项目进展、客户排产计划及历史领用周期进行评估，已按账面成本与可变现净值的差额计提跌价准备，2022年、2023年及2024年发出商品金额327.77万元，对应跌价准备金额103.15万元；对于特种装备领域，公司逐个项目评估安装调试进展及验收预期，按合同售价扣除预计尚需发生的成本及销售费用后测算可变现净值，2024年发出商品金额1,249.44万元，对应跌价准备金额565.56万元。

综上，公司长期未确认收入的发出商品具有合理商业背景，相关减值计提充分、合理。

2、公司管理方式以及盘点情况

报告期内，公司的发出商品主要是已发货但尚未经过客户领用或验收的商品。公司内部管理制度规范了商品在出厂、客户签收、领用或验收等环节流程，建立了贯穿“出库-运输-签收-在库-领用/验收-结算”全流程闭环内部控制体系，规定了各环节的业务流程与手续、岗位职责及控制措施，要求业务员全程跟踪产品出厂、运输、签收、领用或验收等情况，以确保存货权属清晰、流转可追溯、账实相符。

在日常运营中，公司严格执行存货盘点管理制度。由于客户仓库普遍有严格的管理规定和内部管控流程，公司财务部门销售会计每月定期提供发出商品明细，发出商品明细与总账核对一致，并将发出商品明细抄送商务部门经理，商务部门经理安排商务专员核对发出商品明细。在每年半年度及年度盘点时，公司会安排售后人员到发出商品的存放地点进行实地核查；同时，通过运输单据与客户后续出具的签收单进行交叉核对，以此完成对发出商品的确认。通过上述方式，公司能够对发出商品实施有效管理，相关商品发生损毁灭失的风险较低。

3、发出商品占比较高的原因及合理性

截至2025年末，公司的存货构成情况如下：

项 目	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额占比(%)
原材料	4,081.98	152.50	3,929.48	25.23
在产品	1,594.08	-	1,594.08	9.85
库存商品	4,805.85	465.69	4,340.16	29.70
周转材料	314.96	-	314.96	1.95
发出商品	4,317.26	1,008.14	3,309.12	26.68
合同履约成本	1,065.55	-	1,065.55	6.59
合 计	16,179.70	1,626.33	14,553.35	100.00

报告期末，公司发出商品期末余额占比较高，约26.68%。公司发出商品主要集中于乘用车配件及特种装备两大业务领域，乘用车配件及特种装备两大业务领域发出商品合计3,428.70万元，占比79.42%，具有合理的商业背景，具体分析如下：

(1)乘用车配件业务：客户领用结算模式导致收入确认时点滞后

公司根据客户的滚动生产计划发货，但需待客户实际领用并出具结算单后，方可确认收入。客户通常执行“精益生产”模式，会提前下达采购计划以保证安全库存。从公司发货、到客户仓库、再到实际领用上线，通常存在一定间隔。该模式是汽车零部件行业的通行做法，发出商品余额与下游客户的排产节奏、备货周期直接相关。报告期末发出商品均对应有效订单和发货单，期后领用及结算情况良好。

(2)特种装备业务：大型设备需安装调试，验收周期较长

公司生产的数字涂装打印设备为定制化大型装备，需完成现场安装调试并取得客户书面验收单后方可确认收入。设备体积较大、工艺复杂，现场安装、软硬件联调、试运行及客户验收需要一定周期。大型定制化设备在验收前归集为发出商品，是装备制造行业的普遍现象。发出商品均有明确合同、客户订单及发货单支撑。

综上所述，公司发出商品占比较高是由乘用车配件“领用结算”模式与特种装备“安装验收”模式共同决定的，符合行业特点与企业实际经营情况，不存在发出商品积压风险，具有商业合理性。

4、发出商品计提减值损失大幅增长的原因及合理性

公司本期发出商品减值损失较上期增加826.70万元，主要系数字涂装打印设备计提减值金额大幅上涨所致，该类型设备本期计提减值金额为701.54万元，较上期上涨668.25万元。

数字涂装打印设备系公司为满足客户特定工艺需求自主研发的大型定制化设备，在行业内尚无同类产品可供参照。由于该设备的首创性，2024年末公司对其安装调试及验收周期的预估相对乐观。2025年，随着项目持续推进，该设备现场安装、软硬件联调、试运行及客户验收各环节的实际复杂程度超过前期预估，截至2025年末设备仍处于调试尚待验收状态。调试周期的延长导致公司履约成本显著增加。

按照企业会计准则的规定，公司按照成本与可变现净值对发出商品进行减值测试：可变现净值=合同约定不含税价款-预计尚需发生的履约成本-估计的销售费用及相关税费。经测算，截至2025年末，相关发出商品的账面成本高于可变现净值，差额部分依据谨慎性原则确认为当期减值损失。

(三)补充说明库存商品对应终端产品具体情况，结合终端产品下游需求、在手订单覆盖情况，说明库存商品是否存在滞销风险，减值计提是否充分

1、库存商品对应终端产品具体情况

截至2025年末，公司库存商品对应终端产品具体情况如下：

业务板块	库存商品余额	终端产品类型
高端消费电子领域	2,631.39	手机及配件、笔电及配件、可穿戴设备、智能家居
乘用汽车领域	2,174.46	汽车零部件、内饰件、外饰件

2、终端产品下游需求、在手订单覆盖情况

(1)高端消费电子领域

根据联合资信消费电子行业分析报告，预计2026年，消费电子行业或将经历短期的调整，但从长期来看，其向上发展的基本面不会发生改变。人工智能技术的赋能、产品的迭代升级以及消费高端化趋势将推动消费电子行业实现温和增长，行业整体呈现“高端稳健、中低端承压”的结构性特征。其中高端市场将成为增长的核心领域，超薄机身设计、生成式人工智能技术、折叠屏形态以及先进摄像系统将成为厂商着力发展的重点方向，从而持续推动产品附加值的提高，中低端市场则面临成本上涨、价格竞争与需求饱和等多重压力。区域市场分化将加剧，新兴市场成为新增长引擎，中国仍为全球最大价值市场。

在高端消费电子应用领域，公司直接与国际品牌竞争，打破了国际品牌在该领域的垄断地位，并取代了部分国际品牌市场份额，助力新型功能涂层材料实现国产化替代。虽然由于部分高毛利项目收尾，公司高端消费电子领域业务在2025年度有所下滑，但随着新项目的导入，公司在该领域的业务规模有望回升。2026年1-4月，公司新增量产项目77个。截至2026年4月末，已立项在开发项目对应的预计项目总规模超过4亿元，较库存商品余额的覆盖情况良好，但以上开发项目能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况、客户项目节奏与公司业务团队的开发情况等多种因素，存在不确定性。

(2)乘用车领域

2025年中国新能源汽车市场在高速发展16年后，迎来关键转折点。全年销量达1,649万辆，同比增长28.2%，增速较往年有所放缓。国内市场增长动力减弱，新能源乘用车增速降至16.17%，与此同时，出口表现亮眼，同比增长一倍至261.5万辆，成为拉动增长的重要引擎。市场渗透率方面，新能源汽车已占据国内汽车销售总量的47.94%，其中新能源乘用车渗透率突破54%，标志着新能源车已真正走进主流消费视野。

展望2026年，行业预计将从高速增长阶段转入稳步发展期。中汽协预测全年新能源汽车销量将达到1,900万辆，同比增长15.2%，增长动力主要来自两方面：一是国内“油换电”进程的持续推进，二是车企出海步伐加快。各主要企业已制定积极出口目标，比亚迪、奇瑞、吉利等均在布局海外产能与渠道，新能源汽车出口有望继续保持高速增长。

在乘用车应用领域，公司汽车内外饰涂层产品的关键技术指标已具备了与国际品牌相竞争的性能或超越竞品的性能；公司正紧握机遇，加大研发投入，不断提升产品质量和技术水平，以加速对汽车领域涂层产品的国产化替代进程。2026年1-4月，公司新增量产项目62个。截至2026年4月末，已立项在开发项目对应的预计项目总规模超过4.5亿元，较库存商品余额的覆盖情况良好，但以上开发项目能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况、客户项目节奏与公司业务团队的开发情况等多种因素，存在不确定性。

综上，公司库存商品与在手储备项目及终端产品下游需求的匹配度较高，存货滞销风险整体可控。报告期各期末，公司均对存货进行减值测试，按照成本与可变现净值孰低原则对存货进行计量，并对单个存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，相关跌价准备计提充分、合理。

(四)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)获取公司按业务板块划分的存货明细表及收入明细表，复核数据准确性及勾稽关系；访谈公司财务负责人及业务负责人，了解各业务板块的备货周期、生产模式及存货管理政策，以及乘用车领域和特种装备领域存货变动与收入变动不一致的原因；

(2)获取发出商品明细表，复核账面余额及前五大客户金额的准确性；抽查前五大发出商品客户的销售合同、发货单、运输单据、客户签收记录等原始凭证，核实交易真实性；访谈业务人员及财务人员，了解发出商品的管理流程、盘点制度及执行情况；对主要发出商品客户实施函证，确认货物数量、状态及对方确认情况；访谈管理层及相关业务人员设备发出时间、安装调试进度、当前状态；获取并重新计算减值测试底稿。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1)高端消费电子领域存货与收入同步下降，两者变动方向一致，符合业务实际情况；乘用车领域存货微降而收入大幅增长，主要原因系该业务以订单驱动生产、备货周期短、存货周转效率提升，公司披露的原因具有合理性，与实际经营情况相符；特种装备领域存货增长主要系发出商品增加，与业务发展阶段及收入增长趋势匹配；

(2)发出商品明细真实、完整，前五大客户情况与合同及发货记录一致；公司建立了较为完善的发出商品管理制度，盘点方式合理，能够对发出商品实施有效管理；发出商品占比较高具有合理的商业背景；发出商品减值损失大幅增长主要系数字涂装打印设备调试周期延长、履约成本增加所致，减值测试方法符合《企业会计准则》的规定，减值计提充分、合理。

问题四、关于投资活动现金流

年报显示，近三年公司投资活动现金流出小计分别为18.49亿元、8.46亿元、4.83亿元，投资活动现金流量净额分别为-3.48亿元、-0.58亿元、-2.12亿元。公司报告期对湖南湘江松井新材料产业基金合伙企业(有限合伙)追加投资6,000万元，该基金报告期投资损失51.91万元，该产业基金报告期内对公司控股子公司湖南三迪投资2,867.25万元，取得20%的股权。

请公司：(1)列示近三年投资活动的具体情况，包括投资类型、涉及金额、投资进展、用途及具体流向、形成的相关资产以及投资回报或款项收回情况，并分析各年度变动的原因；(2)说明湖南湘江松井新材料产业基金的投资进度，相关产业基金投资项目情况、投资约定、退出安排等，说明基金是否对出资款实施有效管控。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【回复】

(一)列示近三年投资活动的具体情况，包括投资类型、涉及金额、投资进展、用途及具体流向、形成的相关资产以及投资回报或款项收回情况，并分析各年度变动的原因

1、列示近三年投资活动的具体情况

公司近三年投资活动现金流出明细构成情况：

现金流列示项目	2025年	2024年	2023年
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	14,959.66	14,876.91	21,116.00
投资支付的现金	33,246.00	68,108.00	163,738.13
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	45.76	1,502.64	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	100.00	-
投资活动现金流出小计	48,251.42	84,587.55	184,854.13

(1)IPO募投项目建设

序号	项目名称	涉及金额			投资进展	用途及具体流向	形成的相关资产以及投资回报或款项收回情况
		2025年	2024年	2023年			
1	高性能水性涂料建设项目	7,363.88	1,339.06	1,532.42	已完成	生产建设	形成固定资产
2	汽车部件用新型功能涂料改扩建设项目	808.45	1,006.60	2,076.83	已完成	生产建设	形成固定资产
3	特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	1,517.59	46.35	62.91	已完成	生产建设	形成固定资产
4	公司全球营销网络及信息化建设项目	0.02	-	-	已完成	运营管理	形成固定资产、无形资产
5	研发检测中心建设项目	-	-	2,475.12	已完成	研发	形成固定资产、无形资产
6	汽车新型功能涂层材料研发与产业化项目	4,003.33	-	-	已完成	研发	形成固定资产、无形资产
7	超募资金用于研发检测中心建设项目	1,193.98	1,881.75	5,958.38	已完成	研发	形成固定资产、无形资产
	小 计	14,887.25	4,273.76	12,105.66	-	-	

公司按照募投计划建设募投项目，根据项目建设进度、募投建设项目合同约定安排付款结算，各期出现一定波动。

(2)闲置募集资金现金管理

序号	项目名称	涉及金额			投资进展	用途及具体流向	形成的相关资产以及投资回报或款项收回情况
		2025年	2024年	2023年			
1	闲置募集资金购买理财产品	18,985.00	46,025.00	133,396.00	已收回	购买其发行的安全性高、流动性好的保本型理财产品，办理其流动性好、收益性高的七天通知存款业务	2023年度购买理财产品金额133,396.00万元，期末余额为12,517.00万元，获得的收益为460.34万元；2024年购买理财产品金额46,025.00万元，期末余额为0元，获得的收益为153.43万元；2025年购买理财产品金额18,985.00万元，期末余额为0元，获得的收益为27.81万元。
2	自有资金购买理财产品	8,061.00	18,083.00	30,342.13	已收回	购买其发行的安全性高、流动性好的保本型理财产品，办理其流动性好、收益性高的七天通知存款业务	2023年度购买理财产品金额30,342.13万元，期末余额为3,709.84万元，获得的收益为111.52万元；2024年度购买理财产品金额为18,083.00万元，期末余额为1,860.00万元，获得的收益为62.89万元；2025年度购买理财产品金额为8,061.00万元，期末余额2,000.00万元，获得的理财收益为30.29万元。
	小 计	27,046.00	64,108.00	163,738.13			

注：截至2026年5月31日，公司自有资金购买理财产品投资金额均已收回。

2023年至2025年，为提高资金使用效率及收益，公司根据资金需求计划及闲置情况安排募集资金及自有资金购买理财产品。各期理财投资本金一定幅度波动主要与公司各期资金需求及资金闲置情况相关。

(3)产业并购投资

序号	项目名称	涉及金额			投资进展	用途及具体流向	形成的相关资产以及投资回报或款项收回情况
		2025年	2024年	2023年			
1	收购翰森达51%股权项目	-	1,602.86	-	已完成收购，实现并表	股权受让及增资扩股	长期股权投资/2024年实现并表，2024年度、2025年度分别实现投资收益15.71万元、-94.75万元
2	收购江苏长进微电子材料有限公司(以下简称江苏长进)80%股权项目	200.00	-	-	尚未完成相关收购[注]	增资扩股	其他非流动资产
3	收购瑞润合汇化工(上海)有限公司60%股权项目	240.00	-	-	已完成收购，实现并表	股权受让	长期股权投资

注：关于公司对江苏长进的并购投资情况详见本问询函回复五(二)关于预付股权投资款的说明。

(4)产业基金及其他投资

项目名称	涉及金额			投资进展	用途及具体流向	形成的相关资产以及投资回报或款项收回情况
	2025年	2024年	2023年			
湖南湘江松井新材料产业投资合伙企业(有限合伙)	6,000.00	4,000.00	-	基金成立，已完成实缴出资	按照协议实缴出资基金认缴出资款项	形成长期股权投资，基金目前处于投资期

2024年8月30日，公司与湖南湘江新区引导四号股权投资合伙企业(有限合伙)、共青城聚晶诚创业投资合伙企业(有限合伙)、合肥市蜀山区科技创新股权投资合伙企业(有限合伙)、长沙蓝月谷智造产业投资有限公司、长沙茂松科技有限公司及湖南凌云创业投资有限公司共同设立湖南湘江松井新材料产业投资合伙企业(有限合伙)，共认缴出资额为5亿元，其中公司认缴出资1亿元。根据约定，公司于2024年缴纳4,000.00万元出资额，于2025年缴纳剩余6,000.00万元出资额。

2、近三年投资活动现金流变动原因

2024年度比2023年度投资活动净流量少流出29,011.21万元，主要系公司根据公司自身资金安排，2024年投资理财规模减少，同时收回2023年度投资理财规模较大；另外，公司2024年根据募投项目构建进度，支付购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较2023年有所减少。

2025年度比2024年度投资活动净流量多流出15,461.75万元，主要系公司2024年度收回2023年度投资的理财规模较大。

(二)说明湖南湘江松井新材料产业基金的投资进度，相关产业基金投资项目情况、投资约定、退出安排等，说明基金是否对出资款实施有效管控

1、湖南湘江松井新材料产业基金的投资进度

湖南湘江松井新材料产业投资合伙企业(有限合伙)已于2024年12月9日在中国证券投资基金业协会完成备案(备案编码：SAQM17)。截至2025年末，基金当前已完成对湖南三迪数字涂装系统有限公司(简称湖南三迪)的首笔投资，投资金额人民币2,867.25万元。同时，基金已形成“深耕湖南、全国布局”的双轨项目储备格局，现有储备项目正按照合伙协议约定的产业化能力验证标准推进尽调与决策程序。

2、相关产业基金投资项目情况、投资约定、退出安排等

(1)投资项目情况

截至2025年末，基金完成了对湖南三迪的增资投资，投资金额2,867.25万元，持有湖南三迪20.00%股权。湖南三迪系公司孵化的数字化涂装项目，主营数字化涂装工艺及智能化生产线，其“设备+工艺+材料”的三位一体商业模式已获得头部客户验证，符合基金产业化能力验证的投资门槛要求。上述投资构成关联交易，已按合伙协议约定，提交利益冲突与关联交易咨询委员会审议并经全体委员同意，再经投资决策委员会全票审议通过。同时，公司已就相关事项履行了公司董事会审议程序，关联股东已回避表决，相关内容详见公司于2025年6月21日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《关于控股子公司增资扩股引入战略投资者暨关联交易的公告》(公告编号：2025-025)。

(2)投资约定

投资决策机制：基金管理人应为合伙企业组建投资决策委员会，由投资决策委员会对项目投资的投资及退出进行审核并作出最终决策。投资决策委员会由3名委员组成，按照一人一票的方式进行决策，其中由松井股份提名1名委员、凌云创投提名2名委员。产业基金的投资决策应经3票投资决策委员会委员同意方可实施。

风险控制措施：为进一步规避关联交易风险，产业基金设立利益冲突与关联交易咨询委员会，对涉及利益冲突和关联交易的交易进行前置审批。利益冲突与关联交易咨询委员会由若干名委员组成，由湘江国投及其他合伙人各提名1名。涉及利益冲突和关联交易的交易需要经全体委员同意方能推进至投资决策委员会。产业基金设立观察委员机制，观察员依据法律法规和合伙协议约定等行使合伙人职责，监督产业基金的投资和运营。观察员对不符合协议投资范围、投资领域、不利于上市公司完善上下游产业链的项目，可行使一票否决权。拟由湘江国投提名1名观察员(以最终合伙协议约定为准)，观察员可参与投资决策委员会讨论，享有与投资决策委员会成员同等的知情权。

管理费：投资期内，有限合伙人实缴出资额减去已退出项目的出资额的2%/年；管理与退出期，有限合伙人实缴出资中已用于项目投资但尚未退出的投资成本的2%/年；进入延长期后，合伙人无需缴纳年度管理费。

收益分配：本基金项目收益分配计划采取“先回本后分利”的原则，基金取得的收益在保证基金存续期内全体合伙人的累计实缴出资额和年均8%(单利)的收益均已实现的前提下，剩余收益按照20%和80%的比例分别分配给普通合伙人与全体有限合伙人。

(3)退出安排

根据合伙协议约定，基金采用“4年投资期+3年退出期”的存续安排，退出期届满前3个月，如投资项目仍未全部退出，经基金管理人提议并经全体合伙人同意，可每次延长1年。

基金管理人、执行事务合伙人将尽合理努力寻求使合伙企业的投资组合以适当方式退出，退出的方式包括但不限于：被投资企业在中国境内或境外直接或间接首次公开发行上市、挂牌后，通过出售被投资企业部分或其关联上市公司股票退出；直接出让被投资企业股权、出资份额或资产实现退出；被投资企业减资或解散清算后，就被投资企业的财产获得分配等。

3、基金对出资款实施了有效管控

湖南湘江松井新材料产业基金已建立多层次、全流程的出资款管控体系，对出资款实施了有效管控，具体体现在以下几个方面：在资金托管层面，基金以合伙企业名义设立了募集结算资金专用账户，并委托具备资质的商业银行对账户内全部现金实施托管，托管银行须对违反合伙协议的划款指令及时通知全体合伙人；在投资决策层面，基金设立由3名委员组成的投资决策委员会，其中，公司提名1名，项目投资须经全体委员一致同意方可实施，涉及关联交易的项目须事先经利益冲突与关联交易咨询委员会全票通过；在信息披露层面，基金管理人须按季度及年度向全体合伙人披露管理运营报告，并在知悉重大风险事项后5个工作日内通知全体合伙人；在风险处置层面，当管理人出现明显违约情形时，可启动紧急处置机制，全面暂停其管理事务及管理费收取；此外，出资款的使用须严格遵循合伙协议约定的投资范围、投资上限等相关要求，从制度层面有效保障了资金安全与合规使用。

(三)年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)获取公司近三年投资活动现金流量变动情况，分析投资活动产生的现金流量净额的主要影响因素及其原因；抽查公司投资活动中相关理财产品合同、付款单据及银行回单，检查收(付)款金额是否与具体投资活动现金流量的变动相匹配；获取股权投资活动相关合同、付款单据等资料，分析相关股权投资现金流量的编制是否准确；

(2)通过天眼查等公开平台查询基金工商信息，了解松井基金的基本设立信息及投资情况；获取松井基金审计报告，了解基金运行状况，包括基金合伙人的出资情况、收益情况等；获取松井基金合伙协议，了解其投资约定条款，包括投资委员会构成、投资领域与策略、投资方式与限制、返投要求、退出安排等协议内容；了解基金是否对出资款实施有效管控，包括是否设立资金托管账户及募集结算资金专用账户、是否建立基金投资决策与资金拨付的分离制度、是否建立完善的信息披露与监督机制等。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1)公司近三年投资活动现金流量净额变动的主要影响因素为购建固定资产、无形资产和其他长期资产、投资理财活动及股权投资；理财产品收付款金额与投资活动现金流量变动相符，未见异常；股权投资活动相关现金流量与业务活动相符，未见异常；

(2)基金已对出资款实施有效管控，已设立资金托管账户及募集结算资金专用账户，建立了投资决策与资金拨付分离制度，并具备信息披露与监督机制。

问题五、关于其他

年报显示：(1)2025年末公司其他非流动资产账面价值1,910.92万元，同比增长440.71%，主要系本期末预付长期资产款和股权投资款增加所致。(2)公司本期营业收入下降3.14%。但公司各项费用均有增长。

请公司：(1)说明预付长期资产购置款的交易对方、关联关系、交易背景、购置标的及用途、合同签订时间、预计交付时间、预付比例、账龄，如存在账龄大于1年的预付款项等，请说明是否存在变相占用资金的情形；(2)说明公司预付股权投资款的形成背景、形成时间、交易对方名称、标的资产基本情况、投资协议核心条款等；(3)结合销售费用、管理费用、财务费用、研发费用各项明细，说明期间费用的增长与公司业务规模、人员增长、营业收入增长是否匹配；量化分析汇兑损益波动较大的原因及合理性。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【回复】

(一)说明预付长期资产购置款的交易对方、关联关系、交易背景、购置标的及用途、合同签订时间、预计交付时间、预付比例、账龄，如存在账龄大于1年的预付款项等，请说明是否存在变相占用资金的情形

截至2025年12月31日，公司预付长期资产购置款的情况如下：

序号	交易对方	关联关系	合同签订时间	购置标的名称	购置标的用途	预付款金额(万元)	预付比例(%)	预计交付时间	账龄
1	供应商1	无	2025年10月30日	PVD镀膜与高端多层喷漆线设备	乘用车领域产品生产	1,112.00	40.00	2026年3月31日	1年以内
2	供应商2	无	2025年12月9日	真空镀膜设备	乘用车领域产品生产	114.00	30.00	2026年3月31日	1年以内
3	其他	无	-	-	-	430.99	-	-	1年以内
						53.93	-	-	1年以上

注：截至本回复出具日，供应商1、供应商2的设备均已到货。

(下转D16版)