（上接D9版）

（1）各层级新增的客户数量及对应收入金额

单位：万元，家

类别	区间	2025年度		2024年度	
		新增客户当期收入	新增客户数量	新增客户当期收入	新增客户数量
型材	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	683.19	3
	50~100万元	150.39	2	52.95	1
	50万元以下	140.81	36	85.91	22
非型材	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	193.57	1	958.54	4
	50~100万元	529.90	8	239.84	4
	50万元以下	1,447.48	665	1,721.00	548
型材、非型材	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	-	-
	50~100万元	-	-	-	-
	50万元以下	9.79	1	-	-
合计		2,471.94	713	3,741.43	582
占当期营业收入的比重		7.99%	-	13.50%	-

由上表见，公司新增型材客户、非型材客户均为500万元以下的中小客户，500万元以上的大客户群体较为稳定。因此，公司在主要客户结构稳固的基础上，积极拓展市场进行客户储备。

（2）各层级退出的客户数量及对应收入金额

单位：万元，家

类别	区间	2025年度		2024年度	
		退出客户上期收入	退出客户数量	退出客户上期收入	退出客户数量
型材	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	140.35	1
	50~100万元	-	-	97.35	1
	50万元以下	36.24	14	16.40	7
非型材	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	541.25	3	449.61	2
	50~100万元	404.00	6	152.51	2
	50万元以下	1,093.22	451	764.34	316
型材、非型材	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	-	-
	50~100万元	-	-	-	-
	50万元以下	-	-	0.83	1
合计		2,074.70	474	1,621.39	330
占上期营业收入的比重		7.49%	-	5.56%	-

由上表见，公司退出型材客户、非型材客户均为500万元以下的中小客户，500万元以上的大客户群体较为稳定。因此，公司在持续进行客户筛选与优化，进而推动客户层级的动态提升。

Ⅱ、区分贸易商客户、经销商客户

1、各层级客户数量及收入变动情况

最近三年，公司贸易商客户、经销商客户各层级客户数量及收入变动情况具体如下：

单位：万元，家

类别	区间	2025年度		2024年度		2023年度	
		收入	家数	收入	家数	收入	家数
经销	1,000万元以上	-	-	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-	-	-
	100~500万元	233.28	1	-	-	-	-
	50~100万元	57.04	1	70.85	1	88.06	1
	50万元以下	14.28	3	46.00	4	50.86	5
	小计	304.60	5	116.85	5	138.92	6
贸易	1,000万元以上	-	-	-	-	-	-
	500~1,000万元	516.44	1	-	-	720.82	1
	100~500万元	589.38	4	735.03	3	-	-
	50~100万元	216.09	3	300.38	4	263.87	4
	50万元以下	625.55	218	676.43	207	569.46	171
	小计	1,947.46	226	1,711.84	214	1,554.16	176
合计		2,252.06	231	1,828.69	219	1,693.08	182

由上表见，公司经销商、贸易商客户整体收入占比较低且波动不大，2023年度，500~1,000万元的区间收入占比最高，2024年度、2025年度，100~500万元的区间收入占比最高，因此，公司经销商、贸易商以中小客户为主。

2、各层级新增和退出的客户数量及对应收入金额、占比

（1）各层级新增的客户数量及对应收入金额

单位：万元，家

类别	区间	2025年度		2024年度	
		新增客户当期收入	新增客户数量	新增客户当期收入	新增客户数量
经销	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	-	-
	50~100万元	-	-	-	-
	50万元以下	-	-	-	-
贸易	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	-	-
	50~100万元	132.73	2	66.25	1
	50万元以下	163.97	113	337.31	137
合计		296.70	115	403.55	138
占当期营业收入的比重		0.96%	-	1.46%	-

由上表见，公司新增经销商、贸易商客户以50万元以下的零散客户为主，且整体收入贡献较小。

（2）各层级退出的客户数量及对应收入金额

单位：万元，家

类别	区间	2025年度		2024年度	
		退出客户上期收入	退出客户数量	退出客户上期收入	退出客户数量
经销	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	-	-	-	-
	50~100万元	-	-	-	-
	50万元以下	-	-	3.56	1
贸易	1,000万元以上	-	-	-	-
	500~1,000万元	-	-	-	-
	100~500万元	168.67	1	-	-
	50~100万元	74.68	1	-	-
	50万元以下	198.67	113	192.50	85
合计		442.01	115	196.06	86
占上期营业收入的比重		1.60%	-	0.67%	-

由上表见，公司退出经销商、贸易商客户以中小客户为主，且退出客户上期收入金额较小。

综上所述，公司前五大客户集中度变动主要系：①2024年度，型材及非型材大客户收入下降的同时，中小客户收入及客户数量持续增长，客户结构进一步优化；②2025年度，大客户收入占比回升，但公司前五大客户收入增幅与整体收入增幅较为接近，前五大客户集中度略有上升。整体而言，公司在主要客户结构稳固的基础上，积极拓展市场进行客户储备，并持续进行客户筛选与优化，有效降低了客户集中度。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、获取最近三年公司收入成本明细表，汇总统计最近三年各期前十大客户的名称、具体销售内容、销售金额及占比；

2、获取最近三年公司收入成本明细表，并访谈公司财务负责人、销售负责人，分析公司最近三年前十大客户毛利率波动原因；

3、获取公司关联方清单列表，并结合公开信息查询，核查公司各期前十大客户与公司是否存在关联关系；

4、结合最近三年银行对账单、票据台账等，了解公司各期前十大客户的结算模式和收入确认依据；

5、获取最近三年末应收账款明细表，结合最近三年银行对账单、票据台账等，汇总分析公司各期前十大客户期末应收账款的期后回款情况；

6、结合工商信息查询，分析公司各期前十大客户是否存在成立时间短、成立初期即与公司开展合作、注册资本小、参保人数少等异常情况，并访谈公司销售负责人，了解客户合作背景、主营业务、业务规模、员工情况等，分析是否存在商业合理性；

7、获取最近三年公司收入成本明细表，并访谈公司财务负责人、销售负责人，分析公司各期前十大客户销售金额同比变动较大的原因和合理性；

8、获取最近三年公司收入成本明细表，区分型材客户、非型材客户、贸易商客户、经销商客户，并将客户收入进行分层，结合各层级客户数量及收入变动情况，各层级新增和退出的客户数量及对应收入金额、占比，分析前五大客户集中度变动的原因。

此外，年审会计师针对客户收入真实性采取的主要审计程序如下：

1、了解、评价并测试与收入确认相关的内部控制的设计和运行有效性；

2、对营业收入、成本及毛利率执行分析性程序，结合历史同期数据及变动情况，分析其变动的合理性；

3、检查主要客户合同的关键条款，评价收入确认的会计政策及具体方法是否符合企业会计准则的规定；

4、对营业收入执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、物流及签收记录、出口报关单、提单、回款记录及发票等支持性文件，以评价收入确认的真实性；

5、对主要客户实施函证程序，截至审计报告日，2025年度和2024年度通过函证程序可以确认的收入金额分别为24,512.47万元、20,689.26万元，分别占当期报表营业收入的比例为79.27%、74.67%；

6、对客户一、客户四等重要客户进行实地走访或视频访谈，以核实交易背景及商业实质；

7、获取客户名单，对主要客户进行交易背景和商业目调查，梳理其股东信息、注册地址、主要人员等信息，核查是否被审计单位存在关联关系；

8、了解退货（含换货）流程及相应的会计处理，评价会计处理的准确性；检查退回及换货的原因及其对应的相关单据，包括退货换货审批单、入库、出库单据等，核实其真实性；

9、结合公司信用政策，检查应收账款期后回款情况；

10、与前任注册会计师进行沟通，寄发沟通函，并取得书面回复。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构、年审会计师认为：

1、公司不存在成立时间短（最近三年成立）的情况，但存在成立初期（成立半年以内）即与公司开展合作、注册资本低于100万元人民币（含）、参保人数低于10人（含）的情况，该等客户业务模式成熟稳定、履约能力较强，双方交易均基于行业特性和真实的业务需求，具有商业合理性和真实性。

2、公司单一客户销售金额同比变动较大主要受客户自身经营策略调整（如生产基地搬迁扩产、自建PEEK产能、调整采购计划等）、客户下游市场需求波动、客户自身财务状况与信用风险等因素影响，相关变动具有合理性。

3、公司前五大客户集中度变动主要系：①2024年度，型材及非型材大客户收入下降的同时，中小客户收入及客户数量持续增长，客户结构进一步优化；②2025年度，大客户收入占比回升，但公司前五大客户收入增幅与整体收入增幅较为接近，前五大客户集中度略有上升。整体而言，公司在主要客户结构稳固的基础上，积极拓展市场进行客户储备，并持续进行客户筛选与优化，有效降低了客户集中度。

问题3.关于经营活动现金流

年报显示：（1）公司2025年经营活动产生的现金流量净额为-3,766.79万元，同比下降173.18%。分季度来看，一至四季度归母净利润分别为566.02万元、136.68万元、340.00万元和143.98万元，经营活动产生的现金流量净额分别为-1,505.33万元、-143.43万元、-4,017.96万元和1,899.93万元，季度变动较大；（2）2025年销售商品、提供劳务收到的现金1.77亿元，同比下降9.51%，与营业收入增长趋势相反；（3）2025年购买商品、接受劳务支付的现金流为7,012.37万元，同比增长32%；（4）2025年公司支付的各项税费为2,099.18万元，同比增长55.80%。

请公司：（1）结合生产经营情况、季节性特点、上下游信用政策、结算政策等，说明经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；（2）结合营业收入结构、经营销售模式等，量化分析说明销售商品、提供劳务收到的现金金额与营业收入变动不匹配的原因及合理性；（3）结合供应商变化情况、采购及付款政策等，说明采购付现增长较多的原因及合理性；（4）结合报告期内缴纳税种、税收优惠政策、税率等情况等，说明支付的税费与营业收入变动不匹配的原因。

一、公司说明

（一）结合生产经营情况、季节性特点、上下游信用政策、结算政策等，说明经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

2025年度，公司经营活动现金流量净额与净利润各季度波动情况具体如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
经营活动现金流量净额	-1,505.33	-143.43	-4,017.96	1,899.93	-3,766.79
净利润	566.02	136.68	340.00	143.98	1,186.68

由上表见，公司经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离，具体分析如下：

1、经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大的原因及合理性

2025年度，公司经营活动现金流量中主要项目各季度波动情况具体如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	3,286.00	4,599.59	2,650.84	7,190.26
经营活动现金流入小计	3,413.57	4,872.82	3,076.09	7,131.12
购买商品、接受劳务支付的现金	1,417.71	1,899.53	1,845.55	1,849.59
支付给职工以及为职工支付的现金	2,133.48	2,096.36	2,639.53	3,701.14
经营活动现金流出小计	4,918.89	5,016.26	7,094.05	5,231.18
经营活动产生的现金流量净额	-1,505.33	-143.43	-4,017.96	1,899.93

由上表见，公司经营活动现金流量净额波动较大，主要受销售商品、提供劳务收到的现金波动影响，具体原因如下：

①应收账款催款时点集中：公司通常在年末、半年度末加大应收账款的催收力度，使得第四季度与第二季度收款金额占比相对较高；

②各季度收入分布不均：2025年度各季度收入金额分别为6,456.49万元、6,671.75万元、7,574.88万元和10,218.94万元，占比分别为20.88%、21.58%、24.50%和33.05%，其中第四季度收入金额占比较高，收入自身的季度波动使得各季度间经营活动现金流量存在差异。

③票据结算影响：公司票据回款金额较高，但公司收到客户承兑汇票时并不能直接反映在现金流量表中，只有当票据托收或贴现并终止确认后才计入经营活动现金流入中，加上公司在年末票据利率走低时进行贴现，进一步加剧了各季度销售商品、提供劳务收到的现金的波动。

④上下游信用政策：公司主要供应商给予公司的账期一般为包括预付一定比例款项、货到30天付款等，而公司给予下游客户的信用期主要为30天至90天不等，并且公司上下游信用政策变动很小，对公司经营活动现金流量净额的季度波动影响较小。

因此，受应收账款催款时点集中、各季度收入分布不均、票据结算等因素影响，公司经营活动现金流量净额各季度波动较大。

2、经营活动产生的现金流量净额与净利润趋势相背离的原因及合理性

2025年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-3,766.79万元，净利润为1,186.68万元，主要调整项目如下：

单位：万元

项目	金额	具体影响
不符合终止确认条件的票据贴现	-5,582.35	减少经营现金流
票据背书支付长期资产购置款	-1,927.44	减少经营现金流
长期资产折旧摊销	2,674.09	增加经营现金流
理财投资收益和公允价值变动	-772.38	减少经营现金流
存货变动	478.57	增加经营现金流
合计	-5,129.51	净减少经营现金流

由上表见，公司经营活动现金流量净额与净利润差异主要系：

（1）不符合终止确认条件的票据贴现

公司对非"6+9"银行承兑汇票贴现时无法终止确认，相应的现金计入筹资活动现金流而非经营活动，在间接法下需将净利润调减5,582.35万元，使得公司经营活动现金流量净额远低于净利润。

（2）票据背书支付长期资产购置款

公司使用票据背书支付长期资产购置款，虽然并不影响公司经营活动现金流，但其用于投资活动且减少了应收票据，在间接法下需将净利润调减1,927.44万元，进一步拉低了公司经营活动现金流量净额。

因此，公司经营活动现金流量净额与净利润差异主要系不符合终止确认条件的票据贴现及票据背书支付长期资产购置款金额较高所致。此外，叠加长期资产折旧摊销、理财投资收益和公允价值变动、存货变动等因素影响，经营活动产生的现金流量净额与净利润各季度差异有所波动，具有合理性。

3、与同行业可比公司是否一致

2025年度，公司与同行业可比公司各季度经营活动现金流量净额与净利润波动情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
昊华科技	经营活动现金流量净额	-13,979.45	40,444.52	52,611.09	113,260.77	192,336.93
	净利润	21,372.92	51,162.42	63,887.81	27,783.24	164,206.39
瑞华泰	经营活动现金流量净额	3,421.44	5,964.25	1,424.70	1,433.71	12,244.10
	净利润	-1,841.49	-1,531.93	-2,898.51	-2,962.38	-9,234.32
沃特股份	经营活动现金流量净额	1,552.71	4,846.52	3,189.27	12,534.45	22,122.95
	净利润	406.12	1,282.70	1,332.34	3,492.02	6,513.18
公司	经营活动现金流量净额	-1,505.33	-143.43	-4,017.96	1,899.93	-3,766.79
	净利润	566.02	136.68	340.00	143.98	1,186.68

（1）各季度经营活动现金流量净额波动情况

公司同行业可比公司各季度经营活动现金流量净额波动均较大，其中①昊华科技经营活动现金流量净额逐季上升且第四季度金额占比58.89%；②瑞华泰第一、二季度经营活动现金流量净额合计金额占比76.65%，第三、四季度金额相对较小；③沃特股份第四季度经营活动现金流量净额金额占比56.66%，且季度间波动较大。

受应收账款催款时点集中、各季度收入分布不均、票据结算等因素影响，公司经营活动现金流量净额各季度波动较大，公司各季度经营活动现金流量净额波动情况与同行业可比公司不存在重大差异。

（2）各季度经营活动现金流量净额与净利润变动趋势

同行业可比公司瑞华泰、沃特股份各季度经营活动现金流量净额与净利润变动趋势较为一致，其中①瑞华泰各季度经营活动现金流量净额与净利润整体上先升后降，二者变动较为一致；②沃特股份除经营活动现金流量净额先上升后降低再上升，而净利润持续上升，各季度销售商品、提供劳务收到的现金分别为40,318.32万元、59,719.13万元、44,103.27万元和59,164.15万元，其中第三季度销售商品、提供劳务收到的现金减少导致其第三季度经营活动现金流量净额与净利润背离；③昊华科技经营活动现金流量净额逐季上升，各季度净利润先升后降，各季度销售商品、提供劳务收到的现金分别为287,318.06万元、351,875.83万元、380,851.37万元、492,646.47万元，其中第四季度收款金额最高，因此，昊华科技经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致主要系第四季度集中回款所致。

公司经营活动现金流量净额与净利润差异主要系不符合终止确认条件的票据贴现及票据背书支付长期资产购置款金额较高所致。此外，叠加长期资产折旧摊销、理财投资收益和公允价值变动、存货变动等因素影响，经营活动产生的现金流量净额与净利润各季度差异有所波动。因此，公司各季度经营活动现金流量净额与净利润变动趋势与同行业可比公司不一致，差异具有合理性。

因此，同行业可比公司各季度经营活动现金流量净额波动均较大，公司与同行业可比公司不存在重大差异；公司各季度经营活动现金流量净额与净利润变动趋势与同行业可比公司不一致，差异具有合理性。

（二）结合营业收入结构、经营销售模式等，量化分析说明销售商品、提供劳务收到的现金金额与营业收入变动不匹配的原因及合理性

2024年度、2025年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
销售商品、提供劳务收到的现金	17,726.69	19,589.12
营业收入	30,922.06	27,709.12

由上表见，公司销售商品、提供劳务收到的现金金额下降的同时营业收入有所上升，具体原因分析如下：

1、公司票据背书及非"6+9"银行承兑票据贴现金额增加，拉低了销售商品、提供劳务收到的现金

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
营业收入	30,922.06	27,709.12
加：应收票据与应收款项融资余额的减少	1,338.77	-4,546.79
加：已背书未到期或已贴现未到期的票据的增加	-562.37	3,065.35
减：票据背书	12,218.89	9,078.99
减：非"6+9"银行承兑票据贴现	5,582.35	3,229.82
加：应收账款余额的减少	208.97	1,607.18
加：合同负债的增加	-414.20	429.72
加：应交税费—应交增值税（销项税额）	4,145.91	3,744.92
加：其他	-111.21	-111.57
销售商品、提供劳务收到的现金	17,726.69	19,589.12

由上表见，2025年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动不匹配主要系公司票据背书及非"6+9"银行承兑票据贴现金额增加较多，其中①在间接法下，票据背书金额增加，使得通过票据到期托收及终止确认贴现转化为经营现金流入的金额相应减少；②非"6+9"银行承兑票据贴现金额增加，但该等贴现因票据无法终止确认，相关现金流入计入筹资活动现金流，未纳入经营活动现金流入。上述因素共同拉低了销售商品、提供劳务收到的现金，进而使其与营业收入变动不匹配。

2、营业收入结构：以票据回款为主的大客户收入增长使得票据回款金额增加，销售商品、提供劳务收到的现金减少

2024年度、2025年度，公司各层级客户收入变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
1,000万元以上	12,716.68	8,386.22
500~1,000万元	3,945.82	5,812.98
100~500万元	6,209.04	6,613.80
50~100万元	2,686.46	1,837.77
50万元以下	5,364.05	5,058.34
合计	30,922.06	27,709.12

由上表见，2025年度，公司营业收入增长主要系1,000万元以上的大客户收入增幅较大，且该等大客户往往以票据进行货款结算，票据回款金额占比相对较高，银行转账方式回款金额相应减少，使得公司销售商品、提供劳务收到的现金随之减少。

3、经营销售模式：公司以直销为主且不同销售模式收入占比变动较小

2024年度、2025年度，公司不同销售模式收入变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
直销	28,670.01	92.72%	25,880.43	93.40%
经销、贸易	2,252.06	7.28%	1,828.69	6.60%
合计	30,922.06	100.00%	27,709.12	100.00%

由上表见，公司以直销为主且不同销售模式收入占比变动较小，对销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动情况影响较小。

综上，2025年度，公司营业收入增长，以票据回款为主的大客户收入增长使得票据回款金额占比相对较高、银行转账方式回款金额相应减少，与此同时，公司票据背书金额及非"6+9"银行承兑票据贴现金额增加较多，进一步拉低了销售商品、提供劳务收到的现金。因此，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动不匹配具有合理性。

（三）结合供应商变化情况、采购及付款政策等，说明采购付现增长较多的原因及合理性

2025年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金为7,012.37万元，同比增长32.00%，具体原因分析如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
营业成本	17,299.98	16,602.69
加：经营相关增值税进项税额	1,814.50	1,652.30
减：计入存货成本的薪酬、折旧、摊销等支出	4,337.22	3,291.72
加：存货的增加	-478.57	-1,360.96
加：研发耗用、销售样品领用等材料、产品	1,570.82	1,278.24
加：应付材料款的减少	379.81	-885.80
加：预付账款的增加	860.43	-440.55
减：票据背书支付货款	10,291.45	8,254.47
加：其他	194.08	12.62
购买商品、接受劳务支付的现金	7,012.37	5,312.37

由上表见，公司购买商品、接受劳务支付的现金增长较多，主要系①随着公司业务规模增长，公司生产采购需求增加，采购总额亦有所增长，使得购买商品、接受劳务支付的现金随之增加；②期末存在尚未履行完毕的关键原材料采购订单，公司根据合同约定预付了相应款项，而期初并不存在尚未履行完毕的采购订单，同时公司适当优化了付款节奏，增强供应商合作粘性，进一步增加了采购付现金额。

此外，公司供应商整体保持基本稳定，主要供应商变动较小且合作时间较长，合作关系良好，供应商结构并未发生重大变化。

因此，公司采购付现增长主要系业务规模扩大带动采购总额增加、期末关键原材料采购订单尚未执行完毕及付款政策调整所致，而非供应商结构变动所致，符合公司实际经营情况，具备商业合理性。

（四）结合报告期内缴纳税种、税收优惠政策、税率等情况等，说明支付的税费与营业收入变动不匹配的原因

2024年度、2025年度，公司支付的各项税费与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
支付的各项税费	2,099.18	1,347.33
营业收入	30,922.06	27,709.12

由上表见，公司支付的各项税费增幅大于营业收入增幅，2025年度公司支付的各项税费具体如下：

单位：万元

税种	2025年度	2024年度
增值税	1,488.24	713.09
企业所得税	286.05	458.81
城市维护建设税及教育费附加	148.42	69.37
房产税	109.93	38.40
其他	66.53	67.67
合计	2,099.18	1,347.33

由上表见，公司实际缴纳的增值税及相应的附加税增幅较大，其中2024年度实际缴纳的增值税及附加税较少，具体原因如下：

1、前期留抵税额的使用情况

最近三年末，公司期末其他流动资产中增值税留抵税额具体如下：

单位：万元

项目	主体	2025-12-31	2024-12-31	2023-12-31
增值税留抵税额	母公司	0.06	-	497.47
	子公司	997.39	643.30	69.71
	合计	997.46	643.30	567.19

由上表见，2024年度，母公司使用了较高的前期留抵税额，减少了实际缴纳的增值税及附加税。

2、增值税加计抵减政策优惠

最近三年，公司其他收益中增值税加计抵减金额具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
增值税加计抵减	117.93	289.83	-

由上表见，2024年度，公司增值税加计抵减金额较高，主要系根据《财政部税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》（财政部税务总局公告2023年第43号），公司集中享受了以前年度增值税加计抵减的政策优惠，减少了实际缴纳的增值税及附加税。

3、税种、税率变动情况

最近三年，公司主要税种及适用的税率变动情况如下：

税种	计税依据	税率
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	13%
城市维护建设税	按实际缴纳的增值税计缴	5%
教育费附加	按实际缴纳的增值税计缴	3%
地方教育附加	按实际缴纳的增值税计缴	2%
企业所得税	按应纳税所得额计缴	25%、20%、15%
土地使用税	以纳税人实际占用的土地面积为计税依据，按年计征、分期缴纳	2%、1.5%
房产税	按照房产原值的70%（或租金收入）为纳税基准	1.2%

不同纳税主体所得税税率说明：

纳税主体名称	2025年度	2024年度	2023年度
吉林省中研高分子材料股份有限公司	15%	15%	15%
上海尚昆新材料科技有限公司	20%	20%	20%
吉林省鼎研化工有限公司	25%	25%	20%
吉林省厚和医疗科技有限公司	20%	20%	20%
中研复材（上海）科技开发有限责任公司	25%	25%	-
中研（长春）新材料科技有限责任公司	25%	25%	-
中研复材（深圳）科技有限责任公司	20%	20%	-
中研复材（上海）航空科技发展有限责任公司	25%	-	-

由上表，最近三年，公司主要税种及适用的税率变动较小。

综上，2024年度，公司使用前期留抵税额金额较大并集中享受了以前年度增值税加计抵减的政策优惠，使得2024年度实际缴纳的增值税及附加税较少，进而使得2025年度公司支付的各项税费增幅较大且大于营业收入增幅，使得公司2025年度支付的税费与营业收入变动不匹配。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、获取公司各季度现金流量表及其编制过程，访谈公司财务负责人，了解公司生产经营情况、季节性特点、上下游信用政策、结算政策，分析经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大且与净利润趋势相背离的原因及合理性；

2、结合同行业可比公司的公开披露信息，对比分析公司与同行业可比公司各季度经营活动现金流量净额波动情况及其与净利润变动趋势情况；

3、获取公司2025年度、2024年度现金流量表及其编制过程，访谈公司财务负责人，结合公司营业收入结构、经营销售模式等，分析说明公司销售商品、提供劳务收到的现金金额与营业收入变动不匹配的原因及合理性；

4、获取公司2025年度、2024年度现金流量表及其编制过程，访谈公司财务负责人，结合供应商变化情况、采购及付款政策等，分析公司2025年度采购付现增长较多的原因及合理性；

5、获取公司2025年度、2024年度增值税及所得税纳税申报表，查询相关的税收优惠政策文件依据，访谈公司财务负责人，结合报告期内缴纳税种、税收优惠政策、税率等情况等，分析支付的税费与营业收入变动不匹配的原因。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构、年审会计师认为：

1、（1）受应收账款催款时点集中、各季度收入分布不均、票据结算等因素影响，公司经营活动现金流量净额各季度波动较大。（2）公司经营活动现金流量净额与净利润差异主要系不符合终止确认条件的票据贴现及票据背书支付长期资产购置款金额较高所致。此外，叠加长期资产折旧摊销、理财投资收益和公允价值变动、存货变动等因素影响，经营活动产生的现金流量净额与净利润各季度差异有所波动，具有合理性。（3）同行业可比公司各季度经营活动现金流量净额波动均较大，公司与同行业可比公司不存在重大差异；公司各季度经营活动现金流量净额与净利润变动趋势与同行业可比公司不一致，差异具有合理性。

2、2025年度，公司营业收入增长，以票据回款为主的大客户收入增长使得票据回款金额占比相对较高、银行转账方式回款金额相应减少，与此同时，公司票据背书金额及非"6+9"银行承兑票据贴现金额增加较多，进一步拉低了销售商品、提供劳务收到的现金。因此，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动不匹配具有合理性。

3、公司采购付现增长主要系业务规模扩大带动采购总额增加、期末关键原材料采购订单尚未执行完毕及付款政策调整所致，而非供应商结构变动所致，符合公司实际经营情况，具备商业合理性。

4、2024年度，公司使用前期留抵税额金额较大并集中享受了以前年度增值税加计抵减的政策优惠，使得2024年度实际缴纳的增值税及附加税较少，进而使得2025年度公司支付的各项税费增幅较大且大于营业收入增幅，使得公司2025年度支付的税费与营业收入变动不匹配。

问题4.关于期间费用

年报及前期信息披露显示：（1）公司期间费用率持续上升，近三年分别为23.59%、30.63%、40.71%，2026年一季度进一步升至58.55%；（2）2025年、2026年一季度，销售费用分别同比增长68.62%、62.10%，高于收入增速；（3）2025年、2026年一季度，管理费用分别同比增长28.38%、45.32%，公司称在精益管理、信息化、品牌战略经营等方面引入高级人才和管理人员。

请公司：（1）结合期间费用构成、同行业可比公司费用费率水平，说明公司期间费用率持续上升的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异，如存在，请说明产生差异的原因与合理性；（2）结合业务发展规划、经营模式、销售费用的主要构成及其变化、人均支出和效益实现情况，说明销售费用增速与业务开展情况、收入增速的匹配性及合理性；（3）结合管理费用构成及变化情况，量化说明管理费用大幅增长的具体原因；职工薪酬与管理人员数量的匹配性，新增管理人员的具体情况、分工安排、薪酬水平；中介服务费持续增长的原因。

一、公司说明

（一）结合期间费用构成、同行业可比公司费用费率水平，说明公司期间费用率持续上升的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异，如存在，请说明产生差异的原因与合理性

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司期间费用如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
销售费用	583.31	8.89%	1,928.02	6.24%	1,143.42	4.13%	1,085.80	3.72%
管理费用	1,862.08	28.37%	6,243.11	20.19%	4,862.81	17.55%	3,493.48	11.97%
研发费用	1,372.35	20.91%	4,424.50	14.31%	3,188.11	11.51%	2,554.46	8.75%
财务费用	24.86	0.38%	-8.59	-0.03%	-708.08	-2.56%	-248.72	-0.85%
合计	3,842.60	58.55%	12,587.04	40.71%	8,486.26	30.63%	6,885.02	23.59%

注：2026年1-3月财务数据未经审计。

公司2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月期间费用率分别为23.59%、30.63%、40.71%和58.55%，期间费用率逐年上升，主要为管理费用、研发费用和销售费用增长较多。

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司主要经营主体期间费用情况如下：

单位：万元

公司主体	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
母公司	销售费用	310.52	1,352.33	1,143.42	1,072.10
	管理费用	952.19	3,999.24	4,173.10	3,468.08
	研发费用	1,044.15	3,326.97	3,122.24	2,496.93
	财务费用	-2.51	-314.95	-705.80	-231.25
	合计	2,304.34	8,363.59	7,732.95	6,805.87
中研上海	销售费用	195.02	414.52	-	-
	管理费用	480.22	1,192.39	242.91	-
	研发费用	229.23	560.38	-	-
	财务费用	20.00	100.04	4.65	-
	合计	924.47	2,267.34	247.56	-
中研深圳	销售费用	77.78	163.10	-	-
	管理费用	307.70	833.68	41.19	-
	研发费用	62.05	61.44	-	-
	财务费用	7.31	35.07	1.22	-
	合计	454.84	1,093.30	42.41	-
鼎研化工	管理费用	36.32	90.35	0.50	13.35
	研发费用	98.98	489.40	65.88	57.52
	财务费用	0.02	171.25	1.45	-0.19
	合计	135.31	750.99	67.82	70.68

注1：主要经营主体的财务数据来源于其单体财务报表，且未经合并抵消。

注2：2026年1-3月财务数据未经审计。

由上表可知，2023年度和2024年度，公司期间费用主要来自母公司，2025年度，子公司期间费用大幅增加。分主体来看，2025年度相较于2023年度，母公司期间费用总额增加1,557.72万元，占总增长额比例为27.32%；而中研上海和中研深圳期间费用增长合计占据了近60%的增长额，主要系子公司成立初期投入规模较大，导致各项费用大幅增长。母公司和鼎研化工由于自身业务增长，各项费用随之增长。2026年1-3月，母公司、中研上海和中研深圳的期间费用均保持增长趋势。

综上所述，公司期间费用率持续上升主要原因为：①母公司由于自身业务增长，各项费用随之增长；②子公司成立初期需要大量前期投入，各项费用持续增长。

公司2023年度、2024年度和2025年度期间费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	公司	2025年度	2024年度	2023年度
期间费用率	昊华科技	15.04%	16.91%	16.18%注1
	瑞华泰	40.29%	36.54%	33.39%
	沃特股份	14.71%	15.51%	17.19%
	威格斯注2	32.39%	30.82%	28.93%
	平均值	25.61%	24.95%	24.08%
	中研股份	40.71%	30.63%	23.59%

注1：2023年度昊华科技费用率为其收购中化蓝天、桂林蓝宇后，按同一控制下企业合并原则对以前年度财务数据进行追溯重述后计算得出，下同。

注2：数据来源为威格斯年度报告，威格斯适用国际会计准则，期间费用率按财年（每年10月1日至次年9月30日）计算。

公司2023年度期间费用率低于行业平均值，2024年度和2025年度高于行业平均值。昊华科技和沃特股份期间费用率相对较低且近两年来呈下降趋势，主要系两家公司上市时间较久，规模大且公司经营情况较为稳定；瑞华泰与公司规模相近，和公司一样期间费用率逐年上升，2023年度和2024年度期间费用率高于公司，2025年度略低于公司，主要系瑞华泰和公司同处在快速发展阶段，各项费用持续增长；威格斯和公司主营业务及产品最为接近，威格斯各年度期间费用率保持在30%左右，2023年度和2024年度公司期间费用率低于威格斯，2025年度高于威格斯，主要系子公司中研上海和中研深圳前期投入较大。

综上，中研股份期间费用率高于同行业可比公司平均值，结合各项期间费用构成、同行业可比公司费用费率水平，对公司期间费用率持续上升的原因进一步分析如下：

1、销售费用

（1）销售费用明细

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
职工薪酬	455.12	1,427.37	848.28	818.48
业务宣传展览费	27.43	166.15	109.19	72.12
差旅费	25.74	147.90	71.84	80.06
业务招待费	12.23	40.39	30.01	49.72
样品费用	15.56	38.85	27.11	15.62
材料费用	6.19	31.60	10.20	8.35
其他	41.04	75.76	46.79	41.45
合计	583.31	1,928.02	1,143.42	1,085.80

注：2026年1-3月财务数据未经审计。

公司2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月的销售费用分别为1,085.80万元、1,143.42万元、1,928.02万元和583.31万元。2024年度较2023年度相比变化不大；2025年度同比增长784.60万元，增幅为68.62%，主要为职工薪酬、业务宣传展览费和差旅费增长较多；2026年1-3月销售费用仍保持较高水平。

公司2025年度销售费用相比2024年度增长较多，主要经营主体2024年度和2025年度主要销售费用情况如下：

单位：万元

主体	项目	2025年度	2024年度	变动
母公司	职工薪酬	905.90	848.28	6.79%
	业务宣传展览费	161.47	109.19	47.89%
	差旅费	110.94	71.84	54.43%
	合计	1,178.31	1,029.30	14.48%
中研上海	职工薪酬	369.36	-	-
	业务宣传展览费	0.36	-	-
	差旅费	30.94	-	-
	合计	400.66	-	-
中研深圳	职工薪酬	152.10	-	-
	业务宣传展览费	4.32	-	-
	差旅费	6.02	-	-
	合计	162.44	-	-

注：主要经营主体的财务数据来源于其单体财务报表，且未经合并抵消。

由上表可知，母公司2025年度销售费用中业务宣传展览费和差旅费增幅较大，主要原因系公司为拓展销售渠道，2025年度参加展会的数量增加，导致业务宣传展览费和出差人员差旅费增加。中研上海和中研深圳2025年度销售费用中职工薪酬占比较大，主要系子公司设立初期正在逐步搭建销售团队，导致销售人员薪酬增加，截至2025年末，中研上海和中研深圳销售人员分别为13人、10人，其中中研上海销售人员整体薪资水平较高，主要系中研上海新成立技术服务团队，负责为公司销售及未来行业应用领域拓展提供技术支持，相应地对人才学历水平和技术能力要求较高。

综上所述，公司销售费用2025年度增长较大，主要原因为①公司参与展会数量增多导致业务宣传展览费和出差人员差旅费增加；②子公司逐渐搭建销售团队导致销售人员薪酬增加。随着子公司销售团队搭建逐步完成，销售人员人数稳定，公司未来销售费用增幅将趋于平稳。

（2）同行业可比公司对比

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司与同行业可比公司销售费用率对比情况如下：

项目	公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
销售费用率	昊华科技	2.40%	2.39%	2.72%	2.84%
	瑞华泰	2.19%	2.10%	1.97%	2.32%
	沃特股份	2.23%	2.16%	2.48%	2.37%
	平均值	2.27%	2.22%	2.39%	2.51%
	中研股份	8.89%	6.24%	4.13%	3.72%

由上表可知，同行业可比公司2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月的销售费用率均在3%以下，中研股份销售费用率高于同行业可比公司且逐年上升，主要原因系同行业可比公司销售团队较为稳定，而中研股份处于快速成长期，销售人员数量不断增加，销售人员职工薪酬增加导致公司销售费用率高于同行业平均水平。

2024年度、2025年度，公司销售人员人数和薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：人、万元

公司	项目	2025年度	2024年度	变动
昊华科技	销售人员	509	532	-4.32%
	销售费用-职工薪酬	25,170.57	22,121.41	13.78%
	占营业收入比重	1.51%	1.58%	-
瑞华泰	销售人员	18	16	12.50%
	销售费用-职工薪酬	441.34	410.61	7.48%
	占营业收入比重	1.14%	1.21%	-
沃特股份	销售人员	80	86	-6.98%
	销售费用-职工薪酬	2,434.84	2,671.98	-8.88%
	占营业收入比重	1.19%	1.41%	-
中研股份	销售人员	53	29	82.76%
	销售费用-职工薪酬	1,427.37	848.28	68.27%
	占营业收入比重	4.62%	3.06%	-

由上表可知，昊华科技、瑞华泰和沃特股份2024年度和2025年度销售人员职工薪酬占营业收入比重均处于2%以下，而中研股份2024年度和2025年度销售人员职工薪酬占营业收入比重分别为3.06%和4.62%，高于同行业平均水平。同时，除了瑞华泰2025年度较2024年度增加2人外，昊华科技和沃特股份2025年度销售人员数量均出现减少，而中研股份2025年度较2024年度销售人员数量增加24人，增幅为82.76%，2025年度销售人员职工薪酬同比上升68.27%，远高于同行业公司。

基于上述分析，公司销售费用率高于同行业可比公司主要原因如下：

①公司所处发展阶段不同

昊华科技、瑞华泰和沃特股份三家同行业可比公司分别于2001年、2021年和2017年上市，相较于中研股份上市后运营时间较久，业务规模和团队人员相对稳定，而中研股份于2023年上市，处于快速上升阶段，持续扩张销售人员团队，特别是，子公司中研上海和中研深圳在2025年新增招聘销售人员，导致销售人员总数较2024年增加较多，同时支付给销售人员的工资薪酬随之增加，导致销售人员数量和销售人员总薪酬增长幅度高于同行业可比公司；

②公司规模不同

相较于昊华科技和沃特股份，中研股份营业收入规模较小，新招聘销售人员导致的薪酬上涨对营业收入的影响更为显著，且中研上海和中研深圳设立时间不长，销售团队尚处于市场拓展初期，短期内对收入的贡献较为有限，导致销售费用增速大于营业收入增速，因此销售人员职工薪酬占营业收入比重大幅增加，高于昊华科技和沃特股份。瑞华泰规模与中研股份相近，但瑞华泰存在向代理商销售的模式且客户集中度较高，因此销售人员数量较少，销售人员职工薪酬占营业收入的比例低于中研股份。

综上所述，相比于同行业可比公司，公司处于快速发展阶段，对销售人员需求更高，销售团队的扩大导致公司销售费用持续增加，公司销售费用率高于同行业可比公司具有合理性。

2、管理费用

（1）管理费用明细

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
职工薪酬	997.16	3,584.40	2,318.67	1,709.17
折旧费	163.06	721.40	500.66	337.78
中介服务费	172.25	713.12	606.00	486.84
业务招待费	101.14	315.91	478.79	159.51
无形资产摊销	4.51	16.38	12.79	11.95
交通差旅费	72.12	359.68	421.63	373.00
办公费	69.61	272.46	183.88	176.28
物料消耗（材料费用）	5.14	141.47	80.56	156.36
认证费	3.98	44.10	60.93	18.39
修理费	16.96	27.68	103.58	16.94
知识产权服务费	13.48	36.70	63.58	27.13
其他	242.67	9.80	31.75	20.13
合计	1,862.08	6,243.11	4,862.81	3,493.48

注：2026年1-3月财务数据未经审计。

公司2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月的管理费用分别为3,493.48万元、4,862.81万元、6,243.11万元和1,862.08万元。公司管理费用逐年增长，2025年度管理费用总额相比于2023年度增长2,749.63万元，增幅为78.71%，主要为职工薪酬、折旧费、中介服务费和业务招待费增长较多。

2023年度、2024年度和2025年度，公司主要经营主体主要管理费用情况如下：

单位：万元

主体	项目	2025年度	2024年度	2023年度
母公司	职工薪酬	2,005.67	1,757.90	1,702.87
	折旧费	471.38	480.10	335.97
	中介服务费	571.04	565.75	486.54
	业务招待费	299.06	454.47	150.21
	合计	3,347.15	3,258.22	2,675.60
中研上海	职工薪酬	907.49	225.84	-
	折旧费	17.21	0.03	-
	中介服务费	89.09	8.65	-
	业务招待费	6.89	0.77	-
	合计	1,020.69	235.29	-
中研深圳	职工薪酬	517.52	22.03	-
	折旧费	213.06	8.71	-
	中介服务费	46.35	2.72	-
	业务招待费	0.54	6.57	-
	合计	777.48	40.03	-

注：主要经营主体的财务数据来源于其单体财务报表，且未经合并抵消。

由上表可知，2024年度，母公司管理费用增长较多，主要为折旧费和业务招待费增幅较大，主要原因系固定资产投入增加导致折旧费增加和随着公司业务增加业务招待费对应增加，同时，中研上海创立后开始招聘管理人员，职工薪酬有所增加。2025年度，公司管理费用增长主要来自中研上海和中研深圳，主要系：①新增招聘管理人员以及对外部专业服务的需求增加导致职工薪酬和中介服务费增加；②随着在建工程陆续转固，中研深圳2025年度折旧费增加。此外，由于对子公司管理需求增加以及母公司自身业务增长需要配套更多管理人员，2025年度母公司新增招聘管理人员，职工薪酬有所增加。

综上，公司管理费用大幅增长原因主要为人力成本快速增长、固定资产投入增加以及各项中介支出增加。

（2）同行业可比公司对比

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司与同行业可比公司管理费用率对比情况如下：

项目	公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
管理费用率	昊华科技	5.72%	6.68%	7.18%	6.90%
	瑞华泰	13.61%	14.27%	13.74%	13.15%
	沃特股份	5.40%	4.88%	5.02%	6.09%
	平均值	8.24%	8.61%	8.65%	8.71%
	中研股份	28.37%	20.19%	17.55%	11.97%

由上表可知，昊华科技和沃特股份的管理费用率较低，2023年度、2024年度和2025年度管理费用率呈下降趋势，瑞华泰和中研股份管理费用率较高，且呈逐年上涨趋势。中研股份管理费用率均高于另外三家可比公司，主要系子公司中研上海和中研深圳处于起步阶段，收入贡献较少而管理费用增加，导致公司整体管理费用率较高。除子公司影响外，中研股份和瑞华泰管理费用率高于昊华科技和沃特股份原因如下：

①公司规模不同导致固定费用的规模效应不同

中研股份与瑞华泰年营业收入接近，经营规模相对较小，高级管理团队薪酬、办公费、折旧等相对刚性的固定费用占营业收入比重较高，规模效应不明显。而昊华科技和沃特股份凭借较大的经营规模，前述固定费用得以充分摊薄，管理费用率处于较低水平；

②公司所处发展阶段不同

中研股份和瑞华泰均处于公司发展的成长期，两者分别处于PEEK和PI薄膜的成长期与产能爬坡阶段，需持续投入高端人才、设备维护及新项目前期费用，中研股份聚焦PEEK材料，正处于管理团队扩充、信息化建设和品牌战略投入阶段，相较较小的经营规模，管理费用金额和费用率显著增加；瑞华泰则面临嘉兴新产线投产后的产能爬坡阵痛，折旧摊销、设备修理费以及人员工资等刚性固定费用同比大幅增长，而收入增速远不及费用增速，导致管理费用率居高不下。而沃特股份和昊华科技分别处于公司成长后期和成熟期，业务发展相对较为成熟，管理架构稳定，能有效控制各项成本的支出，将管理费用率控制在较低水平。

综上，由于经营规模和所处发展阶段的差异导致中研股份和瑞华泰管理费用率高于昊华科技和沃特股份，具有合理性。

3、研发费用

（1）研发费用明细

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
职工薪酬	688.85	2,222.51	1,279.65	1,021.10
材料	311.98	1,030.14	847.46	717.25
折旧摊销	226.56	613.60	457.52	453.59
技术服务费	0.41	285.62	477.50	169.31
其他	144.56	272.64	125.99	193.21
合计	1,372.35	4,424.50	3,188.11	2,554.46

注：2026年1-3月财务数据未经审计。

公司2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月的研发费用分别为2,554.46万元、3,188.11万元、4,424.50万元和1,372.35万元。研发费用逐年增长，主要为支付研发人员的薪酬、研发物料消耗以及折旧摊销增加。

2023年度、2024年度和2025年度，公司研发费用主要来自母公司、中研上海和鼎研化工，具体如下：

单位：万元

主体	项目	2025年度	2024年度	2023年度
母公司	职工薪酬	1,791.64	1,278.42	1,021.10
	材料	914.52	847.46	717.25
	技术服务费	38.30	439.09	132.67
	折旧摊销	420.69	432.60	434.97
	其他	161.83	124.67	190.95
	合计	3,326.97	3,122.24	2,496.93
中研上海	职工薪酬	364.95	-	-
	材料	28.92	-	-
	折旧摊销	131.16	-	-
	其他	35.35	-	-
	合计	560.38	-	-
鼎研化工	职工薪酬	41.62	1.22	-
	材料	63.25	-	-
	技术服务费	247.32	38.41	36.64
	折旧摊销	61.75	24.92	18.62
	其他	75.46	1.32	2.27
	合计	489.40	65.88	57.52

注：主要经营主体的财务数据来源于其单体财务报表，且未经合并抵消。

由上表可知，2024年度母公司研发费用增长较多，主要系①母公司2024年度研发人员数量增加，导致职工薪酬增加；②随着研发项目的推进，研发物料消耗对应增加；③研发项目技术开发费等技术服务费增加。2025年度公司研发费用增长主要系中研上海"人形机器人用PEEK零部件技术调研及产品开发"项目和"高性能PEEK密封件在压缩机中的应用开发"项目开始启动，母公司和鼎研化工原有研发项目持续推进，各项费用随之增加。

（2）同行业可比公司对比

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

项目	公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
研发费用率	昊华科技	3.97%	5.79%	6.64%	6.76%
	瑞华泰	8.15%	9.91%	9.95%	11.67%
	沃特股份	5.66%	5.99%	6.10%	6.41%
	平均值	5.93%	7.23%	7.56%	8.28%
	中研股份	20.91%	14.31%	11.51%	8.75%

由上表可知，同行业可比公司的研发费用率均有一定差异，公司研发费用率总体高于同行业可比公司平均水平且逐年上升，主要原因为：

①公司规模差距，从研发投入金额对比来看，昊华科技和沃特股份研发费用远高于中研股份和瑞华泰，但因前两者营业收入规模较大，因此表现为研发费用率较低；

②公司上市募集的资金支持较高程度的研发投入，与可比公司相比，中研股份上市时间较晚，2023年上市后资金比以往更加充足，公司持续投入研发，强化在PEEK产业的技术领先地位，同时为配合国内外客户的产品开发需求，公司积极推进技术升级与产品创新，有序推进并运营了上海CF/PEEK复合材料研发中心项目、深圳PEEK应用加工中心等项目，研发投入及各项支出相应增加。因此近两年来研发投入一直保持较高水平，高于营业收入规模相近的瑞华泰。

4、财务费用

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司与同行业可比公司的财务费用率对比情况如下：

项目	公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
财务费用率	昊华科技	0.33%	0.18%	0.37%	0.30%
	瑞华泰	16.47%	14.01%	10.87%	6.25%
	沃特股份	2.18%	1.68%	1.91%	2.33%
	平均值	6.33%	5.29%	4.38%	2.96%
	中研股份	0.38%	-0.03%	-2.56%	-0.85%

由上表可知，公司财务费用率低于同行业可比公司平均值，主要原因系公司上市初期资金较为充足，外部借款较少且利息收入较高。昊华科技和沃特股份由于公司规模较大，资金充足，因此财务费用率维持在较低水平；瑞华泰营业收入规模较小，且处于公司发展的成长期，需要大量资金满足公司在各方面的快速发展，因此财务费用率较高。

综上所述，公司销售费用率、管理费用率和研发费用率均高于可比公司主要原因为：①公司规模不同，与可比公司相比中研股份规模最小，对刚性费用的摊薄效果较差；②公司所处发展阶段不同，中研股份处于企业快速发展阶段，各项费用投入保持较高增长；③子公司中研上海和中研深圳处于起步阶段，收入贡献较少而费用增加较多。公司期间费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

（二）结合业务发展规划、经营模式、销售费用的主要构成及其变化、人均支出和效益实现情况，说明销售费用增速与业务开展情况、收入增速的匹配性及合理性

2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司销售费用同比增幅与营业收入同比增幅如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
销售费用同比增幅	62.10%	68.62%	5.31%
营业收入同比增幅	1.65%	11.60%	-5.05%

公司2024年度、2025年度和2026年1-3月的销售费用增幅均高于营业收入增幅，其中2025年销售费用同比增加68.60%而营业收入仅增长11.60%，2026年1-3月销售费用同比增加62.10%而营业收入仅增长1.65%。2025年度和2026年1-3月销售费用增幅远大于营业收入增幅，主要原因分析如下：

1、公司经营模式和业务发展规划

公司主要通过为客户提供不同系列、不同牌号的PEEK纯树脂（粗粉、细粉、颗粒）以及复合增强类树脂（碳纤系列、玻纤系列等）来实现收入和利润。公司着力构建全方位市场布局体系，主要发展规划方向为：①持续提升公司在现有业务领域的优势地位，推动销售规模稳步增长；②加大在医疗、新能源汽车、半导体、航空航天等高端应用领域的投入力度，深化与相关领域头部客户的合作，推进医疗级产品资质取证与量产，进一步拓展产品应用边界；③组建海外销售团队，加快海外市场拓展速度，以提升国际市场份额。

为实现以上规划和更好地开展业务，公司综合考虑了产业聚集效应、细分行业人才分布等因素，分别在上海和深圳设立全资子公司。公司重视销售渠道的拓展，中研上海和中研深圳成立后逐步搭建起销售团队，同时公司开始在海外布局，招聘海外销售人员以开拓海外客户。公司近三年销售人员数量增长超过一倍，截至2026年3月31日，公司已有销售人员61名，新招聘销售人员主要从2024年末开始陆续入职中研上海和中研深圳，销售人员职工薪酬上涨导致公司2025年度和2026年1-3月销售费用同步大幅上涨，销售费用增速与业务实际开展情况相匹配，而中研上海和中研深圳处于公司成立初期，销售投入转化为业务增长存在一定滞后性，导致公司销售费用增速大于收入增速。

2、销售费用的主要构成及其变化

2023年度至2025年度，公司销售费用从1,085.80万元增至1,928.02万元，增幅为77.57%，同期营业收入仅从29,183.71万元微增至30,922.06万元，增幅为5.96%，职工薪酬、业务宣传展览费和差旅费变动较大，主要系母公司参加展会数量增加和子公司销售人员数量快速增长，具体分析参见本题"一、公司说明"之"（一）"之"1、销售费用"的相关内容。而中研上海和中研深圳尚处产能爬坡期，投入产出存在滞后，并且通过展会与潜在客户建立业务往来也存在滞后性，导致销售费用增速大于收入增速。

3、人均支出和效益实现情况

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司销售费用人均支出和效益实现情况如下：

单位：万元

项目	序号	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
销售费用	①	583.31	1,928.02	1,143.42	1,085.80
销售人员数量	②	61	53	29	24
人均费用	③=①/②	9.56	36.38	39.43	45.24
营业收入	④	6,562.91	30,922.06	27,709.12	29,183.71
人均效益	⑤=④/②	107.59	583.44	955.49	1,215.99

注：2026年1-3月财务数据未经审计。

公司2023年度、2024年度和2025年度销售人员人均费用以及人均效益均逐年下降，虽然子公司销售人员数量的增加摊薄了母公司业务宣传展览费和差旅费等费用，但子公司创收滞后导致人均效益下降的幅度大于人均费用下降的幅度，因此公司收入增速低于销售费用增速。这种不匹配在公司快速发展阶段具有短期合理性，未来随着新招募销售人员逐步成熟、市场开拓成果转化为实际订单，销售费用与收入的匹配性将逐步改善，人均效益也将回归合理水平。

综上所述，销售费用增速与业务开展情况相匹配，与收入增速不匹配，主要系：①销售人员数量快速增长导致销售费用增加，而中研上海和中研深圳处于成立初期，投入产出存在滞后性；②公司参与展会数量增加导致业务宣传展览费和差旅费增加，而通过展会与潜在客户建立业务往来存在滞后性。销售费用增速与收入增速不匹配具有合理性。

（三）结合管理费用构成及变化情况，量化说明管理费用大幅增长的具体原因；职工薪酬与管理人员数量的匹配性，新增管理人员的具体情况、分工安排、薪酬水平；中介服务费持续增长的原因

1、结合管理费用构成及变化情况，量化说明管理费用大幅增长的具体原因

2023年度至2025年度，公司管理费用总额由3,493.48万元增长至6,243.11万元，净增2,749.63万元，增幅为78.70%。其中①职工薪酬增长1,875.23万元，占总增长额比例为68.20%，主要系公司及子公司新增招聘管理人员导致职工薪酬增长；②折旧费和中介服务费增长占总增长额比例分别为13.95%和8.23%，主要系固定资产折旧增加和对合规、法律、审计等外部专业服务的需求增加。公司管理费用大幅增长原因主要为人力成本快速增长、固定资产投入增加以及各项中介支出增加，具体分析参见本题"一、公司说明"之"（一）"之"2、管理费用"的相关内容。

2、职工薪酬与管理人员数量的匹配性，新增管理人员的具体情况、分工安排、薪酬水平

（1）职工薪酬与管理人员数量的匹配性分析

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司管理人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	序号	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
职工薪酬	①	994.58	3,584.40	2,318.67	1,709.17
平均管理人员数量	②	151	136	81	87
人均薪酬	③=①/②	6.59	26.36	28.63	19.65

注1：2026年1-3月财务数据未经审计。

注2：平均管理人员数量=当期每月管理人员数量总和/当期月份数（向上取整）。

2023年度至2024年度，管理人员从87人降至81人，但薪酬总额增长35.66%，人均薪酬从19.65万元上升至28.63万元，主要系①人员结构优化调整；②上海地区新增管理人员人均薪酬较高；2025年管理人员同比增加55人，增幅为67.90%，薪酬总额增长54.59%，人均薪酬微降至26.36万元，主要系新增管理人员以业务部门管理人员和行政人事管理人员等中基层岗位为主，其薪酬水平相对低于原有管理人员平均水平，拉低了人均薪酬。

因此，公司管理费用中职工薪酬变动与管理人员数量总体具有匹配性。

（2）新增管理人员的具体情况、分工安排、薪酬水平

新增管理人员分工情况如下表所示：

新增人员类型	主要分工安排
业务部门管理人员	担任各业务线（如销售区域、生产车间、采购、质量、仓储、工程等）的负责人，负责日常业务执行与团队管理。
后台支持人员	涵盖招聘、培训、薪酬绩效、财务、员工关系、行政后勤、企业文化等职能，支持公司扩张期的人力资源及行政保障。
安全环保管理人员	负责公司生产及研发全过程的安全环保管理。
项目筹备人员	负责厚和医疗、鼎研化工项目的前期筹备工作。
信息部管理人员	负责公司信息化系统建设和维护，提升采购、生产、研发等办公场景的运营效率，为高质量发展提供强有力的支持。
中高层管理人员	负责公司整体战略决策、属于核心职能岗位（如总经理、副总经理等），承担经营责任与关键绩效指标。

2025年度，公司新增管理人员的具体情况如下表所示：

单位：人

新增人员类型	中研股份	中研上海	中研深圳	鼎研化工	上海尚昆	总计
业务部门管理人员	11	-	15	-	1	27
后台支持人员	15	9	1	-	-	25
安全环保管理人员	-	5	-	6	-	11
项目筹备人员	-	2	1	-	-	3
信息部管理人员	1	3	-	-	-	4
中高层管理人员	1	-	1	1	-	3
总计	28	19	18	7	1	73

注：人员数量为截至2025年12月31日公司管理人员新增数量。

随着中研上海的逐步投产以及中研深圳、鼎研化工等子公司的团队搭建，子公司对各管理岗位的人员需求增加。子公司团队不断扩大，母公司对子公司的管理需求增加，同时母公司本身业务扩张也导致对管理人员的需求增加。截至2025年12月31日，公司新增管理人员73名，以业务部门管理人员和后台支持人员为主。2025年度公司新增管理人员薪酬占管理人员总薪酬比例约为33%，当年度新增管理人员平均月薪酬约为2万元。

3、中介服务费持续增长的原因

2023年度、2024年度、2025年度和2026年1-3月，公司中介服务费具体如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
法律服务费	20.99	194.36	165.56	46.79
审计、税务、评估等费用	30.95	201.64	103.05	67.13
上市相关费用	-	-	176.43	273.17
行业咨询、项目设计、企业管理等咨询费用	63.76	127.17	80.37	70.57
招聘费、劳务费等	39.22	61.90	32.46	-
其他服务费	17.33	128.04	48.13	29.17
合计	172.25	713.11	606.00	486.83

注：2026年1-3月财务数据未经审计。

（下转D11版）