证券代码：002674　证券简称：兴业科技　公告编号：2026-044

兴业皮革科技股份有限公司 关于股票交易异常波动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

1、公司于2026年6月21日晚间发布了《关于签署收购磷化铟业务相关资产框架协议的自愿性信息披露公告》，本次收购事项尚需提交董事会审议，本次交易能否完成仍存在不确定性。本次拟收购磷化铟业务存在客户认证周期长、准入门槛高的行业特点。经初步核查，本次拟收购磷化铟业务净资产账面价值预计不超过2,500万元，2026年1-5月份磷化铟业务产生收入预计不超过500万元，目前在手订单不超过200万元，该业务2026年已实现及将实现收入合计占公司2025年收入比例极小，目前预计该事项对公司当期营业收入和净利润影响极小。

2、公司本次收购拟收购磷化铟资产过去三年都未能盈利，预计本次收购完成后，可能存在该项业务短期内无法盈利的风险。

3、公司计划在收购磷化铟衬底业务资产后，成立子公司独立运营该项业务。子公司成立后尚需要办理项目备案、环境影响评价审批、项目安全条件审查等手续，预计办理时间为6至9个月，存在办理相关手续期间磷化铟衬底业务将无法生产的风险。

4、公司本次收购拟收购磷化铟资产，目前产品以市场上较为普遍的2英寸、3英寸磷化铟衬底为主，主要用于探测器，VGF单晶良率偏低，目前4英寸产品验证门槛较高，可能存在客户验证不通过的风险。目前所有产品均不涉及光模块客户。

5、目前全球磷化铟衬底市场集中度高，海外头部厂商占据主要市场份额，行业客户认证周期长、准入门槛高。新项目产品落地后，可能面临市场开拓缓慢、客户认证延迟、市场竞争加剧等情况，存在产能释放不及预期或经济效益无法达标的风险。

6、目前公司经营情况稳定，主营业务未发生变化，公司主业为天然皮革材料加工与销售。公司无半导体新材料领域技术研发、生产运营、市场拓展相关管理经验。公司现有设备、技术、人员及客户渠道等与半导体新材料领域无相关性。

7、公司于2025年9月18日披露《关于签署战略合作协议的自愿性信息披露公告》。公司研发基于天然皮革、生物基础材料的柔性电子皮肤，目前该产品仍处于研发初期阶段，距离量产仍需较长周期，且能否实现量产存在极大不确定性，目前下游市场需求尚不明确。

一、股票交易异常波动情况介绍

兴业皮革科技股份有限公司（以下简称“公司”）股票连续三个交易日收盘价跌幅累计偏离超过20%，根据《深圳证券交易所交易规则》等有关规定，属于股票交易异常波动的情形。

二、公司关注并核实情况的说明

针对公司股票交易异常波动的情形，公司进行了自查，现就有关情况说明如下：

1、公司关注到部分媒体、自媒体和股吧等平台对公司拟收购磷化铟业务进行讨论，现公司澄清如下：

（1）公司于2026年6月21日晚间发布了《关于签署收购磷化铟业务相关资产框架协议的自愿性信息披露公告》，本次收购事项尚需提交董事会审议，本次交易能否完成仍存在不确定性。本次拟收购磷化铟业务存在客户认证周期长、准入门槛高的行业特点。经初步核查，本次拟收购磷化铟业务净资产账面价值预计不超过2,500万元，2026年1-5月份磷化铟业务产生收入预计不超过500万元，目前在手订单不超过200万元，该业务2026年已实现及将实现收入合计占公司2025年收入比例极小，目前预计该事项对公司当期营业收入和净利润影响极小。

（2）公司本次收购拟收购磷化铟资产过去三年都未能盈利，预计本次收购完成后，可能存在该项业务短期内无法盈利的风险。

（3）公司本次收购拟收购磷化铟资产，目前产品以市场上较为普遍的2英寸、3英寸磷化铟衬底为主，主要用于探测器，VGF单晶良率偏低，目前4英寸产品验证门槛较高，可能存在客户验证不通过的风险。目前所有产品均不涉及光模块客户。

（4）公司计划在收购磷化铟衬底业务资产后，成立子公司独立运营该项业务。子公司成立后尚需要办理项目备案、环境影响评价审批、项目安全条件审查等手续，预计办理时间为6至9个月，存在办理相关手续期间磷化铟衬底业务将无法生产的风险。

（5）目前全球磷化铟衬底市场集中度高，海外头部厂商占据主要市场份额，行业客户认证周期长、准入门槛高。新项目产品落地后，可能面临市场开拓缓慢、客户认证延迟、市场竞争加剧等情况，存在产能释放不及预期或经济效益无法达标的风险。

2、公司目前生产经营情况正常，不存在应披露未披露的重大信息。

目前公司经营情况稳定，主营业务未发生变化，公司主业为天然皮革材料加工与销售。

公司无半导体新材料领域技术研发、生产运营、市场拓展相关管理经验。公司现有设备、技术、人员及客户渠道等与半导体新材料领域无相关性。

3、公司已于2026年6月23日至2026年7月2日期间在《证券时报》《证券日报》巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）分别发布了《兴业皮革科技股份有限公司关于股票异常波动的公告》（公告编号：2026-035）、《兴业皮革科技股份有限公司关于股票异常波动的公告》（公告编号：2026-039）、《兴业皮革科技股份有限公司关于股票异常波动的公告》（公告编号：2026-040）、《兴业皮革科技股份有限公司关于股票异常波动的公告》（公告编号：2026-042），请广大投资者理性投资，注意风险，避免盲目跟风炒作。

4、公司于2025年9月18日披露《关于签署战略合作协议的自愿性信息披露公告》。公司研发基于天然皮革、生物基础材料的柔性电子皮肤，目前该产品仍处于研发初期阶段，距离量产仍需较长周期，且能否实现量产存在极大不确定性，目前下游市场需求尚不明确。

5、公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

6、公司、控股股东和实际控制人不存在关于本公司的应披露而未披露的重大事项，或处于筹划阶段的重大事项。

7、经公司自查，公司控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员在公司股票交易异常波动期间未买卖公司股票。

三、是否存在应披露而未披露信息的说明

公司董事会确认，公司目前没有任何根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等；董事会也未获悉公司有根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定，应予以披露而未披露的，对公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的信息；公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、相关风险提示

1、经公司自查不存在违反信息公平披露的情形。

2、公司已于2026年6月21日晚间披露了《关于签署收购磷化铟业务相关资产框架协议的自愿性信息披露公告》（公告编号：2026-034），并对可能存在的风险进行了风险提示，请广大投资者理性投资，注意风险，避免盲目跟风炒作。

3、公司股票连续三个交易日收盘价跌幅累计偏离超过20%，波动较大，请广大投资者理性投资，注意交易风险。

4、公司郑重提醒广大投资者：《证券时报》《证券日报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）为本公司选定的信息披露媒体，公司所有信息均以上述媒体披露的信息为准。

特此公告。

兴业皮革科技股份有限公司董事会

2026年7月16日

证券代码：000676　证券简称：智度股份　公告编号：2026-046

智度科技股份有限公司 股票交易异常波动公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、股票交易异常波动的情况

智度科技股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）股票（证券简称：智度股份，证券代码：000676）在2026年7月15日、7月16日连续两个交易日的收盘价格涨幅偏离值累计达到20%以上，根据《深圳证券交易所交易规则》等相关规定，属于股票交易异常波动的情形。

二、公司关注及核实情况

针对公司股票异常波动，公司对有关事项进行了核查，并通过书面函询的方式，对公司控股股东北京智度德普股权投资中心（有限合伙）（以下简称“智度德普”）及其执行事务合伙人暨普通合伙人智度集团有限公司（以下简称“智度集团”）进行了核查。现将有关情况进行具体说明：

（一）公司前期所披露的信息不存在需要更正、补充之处；

（二）公司未发现近期公共传媒报道了可能或已经对本公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息；

（三）近期公司生产经营情况正常，不存在内外部经营环境发生重大变化的情形；

（四）经核查，公司、智度德普、智度集团不存在关于本公司的应披露而未披露的重大事项，或处于筹划阶段的重大事项；

（五）经核查，智度德普、智度集团在本公司股票交易异常波动期间未买卖本公司股票。

三、是否存在应披露而未披露信息的说明

本公司董事会确认，本公司目前没有任何根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等；董事会也未获悉本公司有根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的、对本公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的信息；公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

四、风险提示

（一）经自查，公司不存在违反信息公平披露的情形；

（二）公司已于2026年7月15日披露了《2026年半年度业绩预告》（公告编号：2026-045），本次业绩预告是公司财务部门初步测算的结果，未经会计师事务所审计。公司2026年半年度财务数据将在公司《2026年半年度报告》中详细披露。截至目前，公司未发现前期披露的业绩预告存在应修正的情况；

（三）公司郑重提醒广大投资者：《中国证券报》《证券时报》《上海证券报》《证券日报》以及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）为公司指定的信息披露媒体，公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。公司将严格按照有关法律法规的规定和要求，认真履行信息披露义务，及时做好信息披露工作。敬请广大投资者理性投资，注意风险。

特此公告。

智度科技股份有限公司董事会

2026年7月17日

（上接D27版）

注2：BAY AREA WHOLESALE TIRE & WHEEL的毛利率为9.32%，该客户补货订单比较集中，一般整批批量采购，单笔订单的需求量大，对发货和物流配送的时效要求不高，无需仓储及时发货、分装和额外包装等服务，仅需集中装卸和配送，因此公司为扩大销量，给予该客户的单位售价相对较低，因此毛利率较低。

注3：DISCOVER TIRES LLC的毛利率为12.84%，该客户采购以整柜批量为主，临时采购零散订单为辅，由于批量集中采购和临时零散采购在采购量以及随商品销售附赠配套的仓储发货及时性、分装和额外包装、装卸和配送等要求不同，公司根据具体订单的情况，对批量采购订单给予较低的单位售价，对临时采购的零散订单给予较高的单位售价，因此该客户整体综合毛利率略低于平均值。

注4：物产中大化工集团有限公司的毛利率为-20.19%，主要系客户交易产品为碳酸锂，2025年上半年碳酸锂现货价格大幅下跌并在6月份触底，叠加生产周期及加工费成本影响，造成阶段性收入成本倒挂，毛利为负。

2025年国外销售主要客户的销售额合计为8,428.03万元、占国外销售收入的比例为12.37%。国外销售客户主要系美国AM市场的轮胎批发商、专业轮胎门店、汽修厂、连锁汽车服务门店、汽车改装门店等，该市场处于完全竞争的状态，具有高度分散的特征，不同客户之间毛利率因配套增值服务覆盖程度、出货模式不同而存在差异。2025年国内销售主要客户的销售额合计为19,158.54万元、占国内销售收入的比例为76.10%。国内客户主要系新能源电池材料综合回收利用行业的龙头企业、集中度相对较高。产品主要为硫酸镍、硫酸钴、碳酸锂等，销售价格受大宗商品价格波动影响，且不同产品的波动幅度及趋势存在差异。

综上所述，国外销售主要客户和国内销售主要客户所属行业及业务板块不同，以及向其销售的产品类型不同，导致国内外业务毛利率存在较大差异。

2、产品结构

2025年度国外、国内销售分产品结构如下：

单位：人民币 万元

区域	产品大类	交易金额	占主营业务收入的比例	毛利率
国外销售	轮胎	52,800.12	56.60%	15.92%
	轮毂	14,694.45	15.75%	24.53%
	其他汽车配件	622.18	0.67%	30.03%
	新材料	2.30	0.00%	100.00%
	小计	68,119.05	73.02%	17.91%
国内销售	新材料	23,925.46	25.65%	-3.62%
	轮毂	1,157.10	1.24%	-20.75%
	食品	92.11	0.09%	4.51%
	小计	25,174.67	26.98%	-4.38%
合计		93,293.72	100.00%	11.89%

2025年度，公司国外业务以汽车配件（轮胎及轮毂）为主，营收占比合计73.02%，整体毛利率17.91%；国内业务以锂电回收（新材料）为主，同时包含少量轮毂销售业务，整体毛利率为-4.38%。上述毛利率差异主要源于产品结构的行业属性导致，具体分析如下：

（1）国内业务以锂电回收为主，受行业周期下行影响毛利率为负

国内新材料业务占主营业务收入比例25.65%（占国内主营业务收入比例95.04%），核心产品为锂电回收产出的金属材料（主要包括硫酸镍、硫酸钴、碳酸锂等）。2025年度，锂、镍等大宗商品价格剧烈震荡并持续低迷，而公司采购端需承担废旧电池“抢货”带来的高现金收购成本、销售端执行“原料成本+加工费”的定价机制、金属价格占公司产品成本比重较大，金属采购价格、产品售价与金属行情相挂钩。在金属价格单边下跌进而影响产品销售价格的情况下，原材料采购到产品销售之间还存在时间差，采购时点和销售时点的时间差进一步压缩了产品利润空间，导致前期高价库存结转后营业端出现收入成本倒挂。同时，下游客户集中于正极材料头部企业，公司作为中游加工环节缺乏定价权，叠加重资产属性下产能利用率不足推高单位固定成本，共同导致该板块毛利率为-3.62%。

（2）国内轮毂业务处于培育期，规模不足导致负毛利

国内轮毂业务占主营业务收入比例1.24%（占国内主营业务收入比例4.60%），目前处于市场开拓初期，采用OEM贴牌模式（即公司按照客户提供的技术参数、设计图纸、质量要求等生产贴有客户品牌的轮毂），面临激烈的市场竞争，议价能力较弱。同时，由于订单量未达盈亏平衡点，产能利用率不足，单位产品分摊的模具、人工及制造费用较高，导致生产成本高于销售单价，毛利率为-20.75%，进一步拉低了国内业务整体盈利水平。

（3）国外业务以品牌汽配为主，盈利稳定性较强

国外业务以汽车配件为核心，占主营业务收入比例73.02%（占国外主营业务收入比例99.99%），依托北美汽车后市场（AM）的成熟渠道及Dcenti、RDR、Velocity[1]等自有品牌矩阵，掌握终端定价权。其中，轮毂产品主打Dcenti、RDR、Velocity等自有知名品牌，品牌溢价能力较强，毛利率达24.53%；轮胎业务依托规模化集采与供应链整合能力，保持15.92%的稳定毛利水平，整体盈利表现显著优于国内业务。

[1] 公司自有轮毂品牌：Dcenti、RDR、Velocity等；公司自有轮胎品牌2个：Dcenti、RDR

综上所述，国内外业务所属行业及业务板块不同，产品结构差异导致了毛利率的显著不同，具备合理的商业实质。

3、产品定价及毛利率、销售结算政策

（1）产品定价及毛利率

国外业务：

公司国外市场全部以汽配产品为核心，主营业务为轮胎、大中尺寸汽车轮毂，2025年销售占比分别为77.51%和21.57%，业务毛利率维持在合理且稳定的区间，核心源于上下游强势议价能力，衍生适配的定价模式锁定稳定毛利。

①上下游议价能力

上游采购端：国外汽配业务核心原材料为天然橡胶、铝锭等大宗商品，原材料价格由国际期货市场主导，公司无绝对定价权，属于市场价格接受者；但公司依托北美区域子公司规模化集中采购、供应链协同管控模式，有效锁定基础采购成本、保障供货稳定，最大限度弱化原材料价格波动带来的盈利冲击。

下游销售端：公司深耕北美汽车后市场（AM）多年，形成Dcenti、RDR、Velocity等成熟自有品牌矩阵，搭建了高粘性、全覆盖的线下终端渠道网络。一方面，北美终端车主汽配产品品牌认知度高，对公司品牌接受度强；另一方面，下游合作渠道更换供货供应商的渠道重建、资质对接、市场运维成本较高，客户替换意愿极低。综上公司在国外终端市场具备较强下游议价权和自主定价能力。

②议价能力决定产品定价模式及毛利率

依托较强的下游议价权和自主定价能力，公司针对国外两类核心汽配产品制定差异化定价规则，传导成本波动、锁定渠道及产品毛利：

国外轮胎产品：采用供应链采购+渠道溢价定价模式。以北美子公司集采锁定的外协厂基础采购成本为底线，对标北美终端市场零售价及行业竞品行情核定终端报价；同时建立季度动态调价机制，根据汇率波动、远洋运输费用、当地终端促销政策实时调整售价。凭借强下游议价能力，可快速将原材料、物流、汇率波动等成本变动向下游传导，保障轮胎业务毛利长期稳定。

国外轮毂产品：采用“成本加成”定价模式。以材料、人工、制造费用等综合生产成本为基准，结合产品工艺难度、生产良率核定销售价格。由于北美车轮后市场发达，且公司自有品牌已获得客户广泛认可，具备品牌溢价能力，使得国外轮毂业务毛利率保持在合理水平。

国内业务：

公司国内市场业务结构高度集中，新材料产品2025年销售占比达95.04%，是决定国内整体毛利率的核心因素；国内轮毂产品2025年销售占比仅4.60%，处于早期市场开拓阶段，主要侧重于OEM贴牌及口碑积累，以小尺寸车轮为主，对整体毛利率影响极小，不纳入主要分析范畴。国内业务整体毛利为负，本质是上下游双向弱势议价地位，导致被动市场化定价，叠加行业周期下行形成亏损。

①上下游议价能力

上游采购端：国内核心主营锂电新材料回收业务，上游原材料为废旧动力电池。行业废旧电池货源高度分散，全行业存在普遍货源争抢现象，上游卖方话语权极强；同时行业通行现金收购采购模式，公司无采购定价主导权，处于被动接受市场收购价格的地位，且占用大量营运资金，资金成本进一步抬高综合成本。

下游销售端：国内新材料下游客户高度集中于邦普、容百等头部新能源正极材料生产企业，行业属于典型的买方垄断市场。公司处于锂电产业链中游加工环节，无自主产品定价权，被动接受下游客户加工费压价、长周期结算等严苛商务条款，下游盈利空间被持续压缩。

②议价能力约束下执行市场化被动定价模式

受上下游双向弱势议价能力限制，公司国内新材料产品采用行业标准化原料成本+固定加工费市场化定价模式，无溢价空间，无法向下游传导成本风险，细分产品定价规则如下：

硫酸镍、硫酸钴：执行月度议价机制，每月下旬对标行业流报价、上海有色网（SMM）金属行情与客户协商确定次月加工折算系数，最终结算价格绑定现货金属月度均价；

碳酸锂：执行逐单锁价机制，参照广州期货交易所主力合约价格与客户协商锁定单笔订单销售单价。

③行业周期放大定价模式劣势，最终形成负毛利

报告期内锂电行业周期下行，碳酸锂、硫酸镍等核心金属价格大幅剧烈波动，行业普遍出现高成本备货、期末存货大额资产减值；叠加锂电新材料行业产能过剩、行业内卷竞争加剧、公司重资产模式固定制造费用居高不下多重因素，材料采购成本远超产品终端售价，出现收入成本倒挂，最终导致国内新材料业务、国内整体业务毛利率为负。

（2）销售结算政策

轮毂与轮胎产品依据客户合作年限、信用评级设置收货后30-90天账期。针对长期合作存量客户，实行年度信用复评与动态调整机制。新材料产品硫酸镍/硫酸钴按月度结算，次月对账开票后给予7-10个工作日付款期，整体结算周期约45天；碳酸锂产品鉴于价格波动剧烈，执行“现款现货、先款后货”模式。

公司严格执行“定价与账期分离”原则。产品定价基于成本核算与市场供需确定，不因结算方式的差异而调整售价。因此，销售结算政策主要影响现金流回款，并非导致公司国内外业务毛利率存在显著差异的原因。

综上所述，公司国内外业务毛利率差异显著系多重核心因素共同作用：一是国内外主营产品、下游客户所属行业截然不同，海外以高附加值汽配产品为主、客户规模相对较小且高度分散，国内以周期承压锂电新材料为主、下游高度集中呈买方市场；二是上下游议价能力分化直接形成差异化定价机制，国外汽配业务依托品牌渠道掌握自主定价权，可顺畅传导成本波动、保有稳定毛利，国内新材料业务上下游均处于被动地位，仅能执行挂钩金属行情的价格对外销售，无法对冲金属价格下行周期的亏损；而销售结算政策仅影响回款现金流，不改变产品定价与成本匹配关系，并非毛利率差异的成因。上述各项因素叠加共同造成国外业务盈利、国内业务整体亏损的毛利率分化局面，符合商业逻辑，具备合理性。

（二）国内业务持续为负的原因

2022年公司国内业务整体毛利率8.89%，2023年至2025年公司国内业务毛利率连续三年为负，具体情况如下表所示：

产品大类	2025年度		2024年度		2023年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
锂电回收新材料	95.04%	-3.62%	96.29%	-0.07%	99.23%	-11.56%
轮毂	4.60%	-20.75%	1.69%	-67.19%	0.64%	-8.21%
食品	0.36%	4.51%	2.02%	0.87%	0.13%	33.58%
国内业务整体	100.00%	-4.38%	100.00%	-1.19%	100.00%	-11.48%

由上表可见，国内业务自2023年起由盈转亏，且2025年亏损幅度有所扩大。持续亏损系锂电回收业务与轮毂业务共同导致的结果，具体分析如下：

1. 锂电回收业务

该板块运营主体为原控股子公司广东威玛，2023-2025年净利润分别为-13,999.34万元、-11,112.42万元及-7,604.61万元，是亏损的主要来源。其毛利率由2022年的6.62%持续转负，主要受行业周期、产业链地位及产能利用率三重因素叠加影响。

2023年，受锂电行业周期反转影响，公司前期于2022年上行周期采购的废旧电池原料库存于本期结转成本。而自2022年末起，镍、钴、碳酸锂等大宗商品价格自高位快速回落，产成品售价随行就市下调，导致结存原料成本与当期售价出现明显错配，形成收入成本倒挂，全年新材料板块毛利率降至-11.56%。

2024年，为规避金属价格波动引发的存货减值风险，公司调整经营模式，部分业务转为代工生产（仅赚取加工费）并采用净额法核算。此举虽有效控制了减值风险，但代工模式毛利空间低于自产销售。同时，下游正极材料头部企业（如宁德邦普、宁波容百）议价能力较强，加工费首次下压，叠加产能利用率不足，固定成本分摊压力较大，全年新材料板块毛利率微亏至-0.07%。

2025年，虽无高价库存拖累，但行业竞争加剧导致废旧电池采购现金成本刚性，2025年主要辅料硫酸价格因中东战争风险因素大幅上涨，导致直接生产成本上涨。下游客户为进一步控制成本，继续压低加工费（较2024年降幅约10%）。受国内动力电池退役规模不及预期影响，广东威玛产能利用率仍处低位，单位折旧及人工成本居高不下，导致全年新材料板块毛利率进一步下滑至-3.62%。

2. 国内轮毂业务

该板块由台山生产基地运营，虽营收占比较小、但连续三年为负，进一步拉低了国内业务整体盈利水平。亏损主要系业务结构调整及产能爬坡不及预期所致。

2023年起，公司主动削减低附加值的国内零售改装业务，转而拓展OEM贴牌配套业务。该模式下产品同质化严重，议价能力较弱，且面临激烈的市场竞争，盈利空间受限。国内轮毂业务处于市场开拓初期，订单量未达盈亏平衡点。

受台山厂区2024年完成搬迁及产线调试影响，产能爬坡缓慢，单位产品需分摊较高的模具费、人工及制造费用，导致生产成本持续高于销售单价。2024年及2025年毛利率分别为-67.19%和-20.75%，对整体业绩形成拖累。

综上所述，国内业务连续三年为负，主要系锂电回收行业周期下行、产业链议价能力弱势与轮毂业务结构调整及产能爬坡不及预期共同作用的结果。2025年亏损幅度较2024年扩大，主要系锂电回收加工费进一步下压及产能利用率不足所致，符合行业整体趋势及公司实际经营情况。

（三）国内外业务毛利率变动趋势偏离的具体原因

2025年度公司国外业务实现收入68,119.05万元，同比下降8.87%，国外业务毛利率为17.91%，较2024年的15.02%上升2.89个百分点。国内业务实现收入25,174.67万元，同比下降0.98%，国内业务毛利率为-4.38%，较2024年的-1.19%下滑3.19个百分点。国内外业务毛利率变动趋势偏离的具体原因如下：

1、主要客户

（1）近两年，公司国外业务的主要客户收入如下：

单位：人民币 万元

年度	位次	业务板块	客户名称	销售内容	交易金额	占主营业务收入的比例	毛利率
2025年	1	汽车配件	SIMPLE TIRE LLC	轮胎	2,519.07	2.70%	20.82%
	2	汽车配件	DISCOVER TIRES LLC	轮胎	2,460.21	2.64%	12.84%
	3	汽车配件	BAY AREA WHOLESALE TIRE & WHEEL	轮胎	1,507.84	1.62%	9.32%
	4	汽车配件	PRIORITY TIRE LLC	轮胎	1,171.04	1.26%	15.92%
	5	汽车配件	ECONOMY TIRE INC	轮胎	769.87	0.83%	15.99%
	小计				8,428.03	9.05%	15.31%
2024年	1	汽车配件	SIMPLE TIRE LLC	轮胎	3,906.33	3.90%	20.39%
	2	汽车配件	PRIORITY TIRE LLC	轮胎	2,172.62	2.17%	14.09%
	3	汽车配件	BAY AREA WHOLESALE TIRE & WHEEL	轮胎	1,163.98	1.16%	6.57%
	4	汽车配件	DISCOVER TIRES LLC	轮胎	946.93	0.95%	15.44%
	5	汽车配件	THE WHEELERSHIP LLC	轮毂	783.27	0.78%	13.80%
	小计				8,973.13	8.96%	15.98%

报告期内，国外前五大客户均为北美地区长期合作的汽配分销商，客户结构高度分散，2025年国外毛利率逆势回升与客户结构调整无关联，相关变动具备合理商业背景，具体分析如下：

①客户集中度极低，单一客户变动对整体盈利影响有限

2024年、2025年国外业务前五大客户合计占主营业务收入比例分别为8.96%、9.05%，占国外业务收入比例仅12%、12.37%，远低于汽配行业普遍存在的客户集中度水平，这是北美汽车后市场终端业态高度碎片化的天然属性决定的，当地汽修厂、轮胎专营店、小型汽服门店遍布，单客采购规模小、频次高，本身是高度分散的客群结构，单个客户的采购额、毛利率出现较大波动，对整体盈利的影响也非常有限；

②客户层面实际对毛利率形成经微拖累，而非拉动作用

2025年前五大客户综合毛利率为15.31%，较2024年的15.98%微降0.67个百分点，并未对整体毛利率提升形成贡献；1）新晋第二大客户DISCOVER TIRES LLC，采购以整柜批量为主，临时采购零散订单为辅，由于批量集中采购和临时零散采购在采购量以及随商品销售附赠配套的仓储发货及时性、分装和额外包装、装卸和配送等要求不同，公司根据具体订单价格进行批量折扣，对应毛利率12.84%，拉低了前五大客户的平均盈利水平；2）第一大客户SIMPLE TIRE LLC系美国大型轮胎自营电商平台，依托自有线上渠道simpletire.com开展线上零售业务，2024年起其提建自有仓库，供应链策略调整为提前向品牌方批量备货，对公司临时零散采购的需求明显下降，2025年对其销售额同比降幅达35.51%，该客户2025年毛利率为20.82%，属于高毛利客户，其采购额收缩进一步拉低了前五大客户的平均毛利率。

综上分析可见，国外业务毛利率回升与客户结构无关，其核心是由轮毂板块产能修复驱动，详细见“问题二；三（三）2.（1）国外业务毛利率回升，主要由轮毂板块拉动”。

（2）近两年，公司国内业务的主要客户收入如下：

年度	位次	业务板块	客户名称	销售内容	交易金额	占主营业务收入的比例	毛利率
2025年度	1	新材料	宁波容百新能源科技股份有限公司	镍盐、钴盐	8,775.88	9.41%	-3.86%
	2	新材料	湖南广德邦普循环科技有限公司	镍盐	3,457.83	3.71%	-5.97%
	3	新材料	物产中大化工集团有限公司	硫酸锂	2,769.63	2.97%	-20.19%
	4	新材料	上海应悦金属材料有限公司	碳酸锂、电解钴、硫酸钴	2,502.40	2.68%	2.72%
	5	新材料	广州盈发金属材料有限公司	硫酸镍、硫酸钴	1,652.80	1.77%	5.12%
	小计				19,158.54	20.54%	-4.97%
2024年度	1	新材料	广州盈发金属材料有限公司	硫酸镍	5,830.05	5.82%	-5.07%
	2	新材料	湖南广德邦普循环科技有限公司	硫酸镍、硫酸钴	5,604.03	5.59%	1.59%
	3	新材料	荆门市格林美新材料有限公司	硫酸镍、硫酸钴	3,199.27	3.19%	4.79%
	4	新材料	广东佳纳能源科技有限公司	硫酸镍	2,207.49	2.20%	-7.25%
	5	新材料	江西潮末新能源科技有限公司	硫酸镍	980.09	0.98%	-1.10%
	小计				17,820.93	17.78%	-1.26%

报告期内，国内业务以新材料销售为主（占比95%以上），其毛利率波动主要受核心客户结构变化驱动，2024年及2025年，国内前五大客户合计占主营业务比例由17.78%上升至20.54%（占国内主营业务收入比例由70.10%上升至76.10%），但前五大客户综合毛利率由-1.26%下降至-4.97%，系国内业务整体毛利率由-1.19%降至-4.38%的直接原因，具体分析如下：

①2025年前五大客户普换率达60%，系锂电回收完全竞争市场的正常特征，客户交易额随其当期产品类型与生产需求波动而变化。除物产中大化工、上海应悦为当年新增外，湖南广德邦普、广州盈发、宁波容百、格林美等均为长期合作客户，合作稳定性较强，不存在单一客户依赖风险。

②2025年新增客户物产中大化工（碳酸锂，毛利率-20.19%）受当年碳酸锂价格持续低迷、叠加生产周期与加工费影响，出现阶段性收入成本倒挂；存量头部客户（湖南广德邦普、宁波容百等）核心交易产品为镍盐、硫酸镍，2025年镍价整体低位震荡，且下游正极材料企业普遍压低加工费，导致该类高占比产品盈利空间被双重压缩。公司为维持核心产能运转、避免产线闲置推高单位固定成本，阶段性接受低毛利或负毛利订单以维持运营基本盘。

综上所述，国内毛利率下滑系客户结构与产品结构阶段性调整的共同结果：一方面负毛利新增客户占比提升，另一方面存量头部客户盈利性走弱，与国外业务受益于轮毂板块产能修复、成本回落的逻辑形成对称，共同印证了毛利率趋势偏离的合理性。

2、产品结构差异导致的趋势偏离

近两年公司主营业务国内外业务收入分类别明细如下：

单位：人民币 万元

区域	产品大类	2025年			2024年		
		销售额	销售占比	毛利率	销售额	销售占比	毛利率
国外业务	轮毂	14,694.45	21.57%	24.53%	17,360.84	23.23%	13.52%
	轮胎	52,800.12	77.51%	15.92%	56,512.65	75.60%	15.05%
	配件	622.18	0.91%	30.03%	587.96	0.79%	58.17%
	新材料	2.30	0.01%	100.00%	25.56	0.02%	100.00%
	食品	0.00	0.00%	不适用	260.56	0.35%	2.61%
	小计	68,119.05	100.00%	17.91%	74,747.57	100.00%	15.02%
国内业务	新材料	23,925.46	95.04%	-3.62%	24,479.83	96.29%	-0.07%
	轮毂	1,157.10	4.60%	-20.75%	430.12	1.69%	-67.19%
	食品	92.11	0.36%	4.51%	513.29	2.02%	0.87%
	小计	25,174.67	100.00%	-4.38%	25,423.24	100.00%	-1.19%

公司主销产品为轮胎、轮毂和新材料三类，各品类毛利率变动趋势不一。国外与国内业务毛利率一升一降，主要由各自核心主销品类的行业周期与经营节奏决定，具体说明如下：

（1）国外业务毛利率回升，主要由轮毂板块拉动

国外业务以轮胎、轮毂为主，2024年、2025年合计占比均在98%以上，结构基本稳定。轮胎毛利率长期维持在15%左右，波动较小；轮毂毛利率由2024年的13.52%回升至2025年的24.53%，直接带动国外业务整体毛利改善。

轮毂毛利率回升属于阶段性扰动后的合理回归：2024年受厂区搬迁、产线调试影响，产能利用率不足，叠加海外需求偏弱、公司折价去库存，毛利率阶段性偏低；2025年搬迁及调试完成，产能恢复正常，单位成本回落，同时海外市场价格、折价策略取消，毛利率回归至北美改装轮毂细分赛道的正常盈利区间（相关产能搬迁及成本变动详细见本题（一）2之说明）。

（2）国内业务毛利率下滑，主要由锂电回收板块拖累

国内业务以锂电回收新材料为主，2024年、2025年占比均超过95%，结构同样稳定。该板块2025年毛利率由-0.07%进一步降至-3.62%，主要受三方面因素叠加影响：① 锂、镍等核心金属价格在2025年持续低位震荡，而公司前期采购的废旧电池成本仍处于相对高位，形成“高成本库存、低价销售”的倒挂；②2025年主要辅料硫酸价格因中东战争风险因素大幅上涨，导致直接生产成本上涨。③下游正极材料头部客户议价能力强，年内再次压低加工费，降幅约10%；④国内动力电池退役规模不及预期，广东威玛产能利用率较低，单位固定成本居高不下。上述因素共同导致国内新材料业务亏损幅度扩大，拉低了国内业务整体毛利率。

综上所述，公司毛利率变动趋势由产品结构主导，国外业务受益轮毂板块产能修复与成本回落，盈利水平回归合理区间；国内业务受锂电行业周期下行、加工费压降及产能利用率不足的叠加影响，阶段性承压。

3、产品定价和销售结算政策

公司上下游议价能力与上年度对比无实质性变化，产品定价模式、销售结算政策与上年度保持一致，产品定价模式、销售结算政策具体详细见“问题二；三（一）3、产品定价及毛利率、销售结算政策”。因此，产品定价与结算政策并非导致国内外业务毛利率变动趋势偏离的原因。

综上所述，国内业务主要是新材料板块业务（占国内业务比例95%以上），毛利率变动趋势主要为产品结构与客户结构的共同影响，产品定价与结算政策并非导致国内业务毛利率变动的主要原因，2025年对比2024年，国内销售客户主要交易镍与碳酸锂为主，2025年度碳酸锂和镍价格低迷，加上产能利用率较低，导致毛利呈下滑趋势；国外业务毛利率变动的原因为产品结构的影响，与客户结构、产品定价与结算政策没有直接关系，2025年度对比2024年度，国外改装市场的轮毂毛利恢复到正常区间，导致海外业务毛利有所上升。

（四）与同行业上市公司毛利率变动趋势的对比分析

1、国外业务与同行业上市公司对比分析

国外业务主要销售产品为轮毂和轮胎，与同行业可比公司对比情况如下：

（1）轮毂产品对比

项 目	2025年度毛利率	2024年度毛利率	变动
万丰奥威—汽车摩托车零部件板块	16.43%	14.82%	1.61%
今飞凯达—铝合金车轮业务板块	16.51%	17.54%	-1.03%
跃岭股份	13.80%	10.98%	2.82%
行业平均	15.58%	14.45%	1.13%
本公司—国外