证券代码：603010 证券简称：万盛股份 公告编号：2026-067

浙江万盛股份有限公司关于资产收购相关事项的监管工作函的回复

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。

浙江万盛股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于浙江万盛股份有限公司资产收购相关事项的监管工作函》（上证公函【2026】1641号，以下简称“《工作函》”）。公司收到《工作函》后高度重视，积极组织相关人员对函件所涉及问题进行逐项梳理核实，由于涉及敏感信息，公司申请对部分客户名称、供应商名称及交易内容进行豁免披露，现就有关事项回复如下：

问题1：关于标的公司业务与财务情况

相关公告显示，富泰科直接和间接合计持有博行新材25.84%的股权，无其他经营业务；博行新材持有山东东科化工科技有限公司（以下简称东科化工）100%股权，其生产经营由东科化工实施。东科化工主要产品包括高性能阻燃材料、有机膦中间体、塑料添加剂等，主要应用于覆铜板、工程塑料、聚酯纤维、光引发剂等其它下游领域。2024年、2025年、2026年1-9月，东科化工营业收入分别为0.74亿元、1.51亿元、1.24亿元，归母净利润分别为590.81万元、3,856.64万元、2,709.75万元。

请公司补充披露：（1）东科化工2024年、2025年及2026年前三季度（以下简称最近两年一期）的具体业务模式、收入确认政策，分产品收入、毛利率、净利润等主要财务数据，就变动较大之处说明原因及合理性，并说明收入变动趋势及毛利率水平与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；（2）标的公司最近两年一期主要客户，最终客户（如涉及），供应商的基本情况，包括名称、地域、合作年限、交易内容、交易金额、信用政策、往来款余额、期后回款及结转情况等，就变动较大之处说明原因，并说明客户与供应商之间、客户供应商与公司及标的公司之间是否存在关联关系，如有请说明相关采购销售的商业合理性。

公司回复：

一、东科化工2024年、2025年及2026年前三季度（以下简称最近两年一期）的具体业务模式、收入确认政策，分产品收入、毛利率、净利润等主要财务数据，就变动较大之处说明原因及合理性，并说明收入变动趋势及毛利率水平与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

（一）东科化工具体业务模式

东科化工专注于高性能阻燃材料、有机膦中间体、塑料添加剂等产品的研发与生产，产品应用于覆铜板、工程塑料、聚酯纤维、光引发剂等其它下游领域，具体业务模式：

1、采购模式：主要采取以销定采结合安全库存的采购模式，建立合格供应商体系，根据订单需求、市场预测安排原材料采购，对主要原材料进行价格跟踪与供应链管理。

2、生产模式：主要采用自主生产模式，结合客户订单、销售计划组织排产。

3、销售模式：公司销售模式以直销为主、经销为辅。对于国内市场，目标客户较为明确，因此采用直接销售为主的销售模式，部分产品以经销销售作为补充，通过贸易公司进行。对于国际市场，由于市场范围广阔，采用直接销售和通过经销商销售（包括国外经销商）相结合的销售模式，实现产品的出口销售。公司经销均为买断式销售，不存在非买断式经销的情况。

4、研发模式：以自主研发为主，围绕客户需求、行业技术迭代开展新产品、新工艺开发，支撑产品迭代与新品放量。

（二）收入确认政策

东科化工收入确认政策如下：

项目	境内销售	境外销售
主要交货方式	送货上门，客户自提	海运/跨境陆运（FOB、CIF、CFR等条款）
物流及监管特征	国内物流网络，无海关报关环节，运输周期短	涉及跨境运输、海关出口报关及商检，运输周期较长
风险报酬转移时点	送货模式：货物运抵约定地点并经客户验收签收时； 自提模式：货物交付承运人并由承运人签字确认时；	货物在装运港完成报关并装船（或交付承运人），越过船舷或交至承运人处置时，主要风险报酬转移至买方。
核心物权/交接凭证	客户签收单（送货）、承运人签字的发货单（自提）	海运提单、出口报关单
收入确认依据	取得客户签收单或承运人发货单	取得出口提单
会计准则适用性	符合“客户已实物占有该商品”及“主要风险和报酬已转移”的控制权转移迹象。	符合“法定所有权已转移”及“主要风险和报酬已转移”的控制权转移迹象。

东科化工境内销售以“取得客户签收单或承运人发货单”、境外销售以“取得出口提单”作为收入确认依据，均准确反映了商品控制权的转移过程，收入确认依据不存在实质性差异，符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，具有充分的商业合理性。

（三）东科化工2024年、2025年及2026年1-9月分产品收入、毛利率、净利润等主要财务数据及变动原因分析

1、最近两年一期分产品财务数据

（1）东科化工的主要产品包括高性能阻燃材料、有机膦中间体和塑料添加剂等，产品主要应用于覆铜板、工程塑料、聚酯纤维、光引发剂等其它下游领域。主要产品在2024年、2025年及2026年1-9月分产品收入、毛利率具体情况如下：

单位：万元

产品系列	2024年度		2025年度		2026年1-9月	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
阻燃剂（注）	6,314.58	23%	13,956.61	40%	11,574.70	35%
塑料添加剂	838.39	50%	1,102.14	57%	808.02	48%
其他	248.02	4%	50.06	13%	3.09	11%
合计	7,400.99	25%	15,108.81	41%	12,385.81	35%

注：阻燃剂系列含相关产品，包括有机膦中间体，下同；本公告中数据计算时因四舍五入，故可能存在尾数差异。

（2）东科化工2026年1-9月的主营业务分地区情况如下：

单位：万元

分地区	销售收入	销售占比	毛利率
境内	6,718.46	54%	28%
境外	5,667.35	46%	45%
合计	12,385.81	100%	35%

（3）东科化工2024年、2025年及2026年1-9月的净利润情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年1-9月
净利润	590.81	3,856.64	2,709.75

因销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等期间费用属于标的公司整体经营层面的综合性支出，难以按照客观、一致的标准合理分摊至各具体产品类别，因此标的公司未单独核算、列报分产品净利润及净利率数据。

2、变动原因分析

（1）分产品分析

①阻燃剂2024年收入6,314.58万元，毛利率23%；2025年收入13,956.61万元，毛利率40%；2026年1-9月收入11,574.70万元，毛利率35%。2025年收入、毛利率大幅上升，主要原因：下游覆铜板等应用行业需求扩容、景气上行拉动，市场需求旺盛，核心产品阻燃剂订单量大幅提升，同时产品销售价格上涨；公司通过长协锁价方式锁定主要原料采购成本，产品价差显著扩大；同时产线利用率提升，单位固定制造费用下降，毛利率提升，带动收入与毛利规模整体提升。

2026年1-9月收入、毛利率较2025年有所变化，主要原因：2026年受中东冲突影响大宗化工品价格，上游原料价格有所上涨；同时公司实施产线扩建，因建设及调试期间对原有产线开工形成阶段性挤压，导致产能利用率略有下降，压缩了毛利空间，相关影响属于阶段性现象。随着新增产能陆续释放、规模效应逐步显现，公司营收及盈利水平有望加速修复并保持增长。

②塑料添加剂2024年收入838.39万元，毛利率50%；2025年收入1,102.14万元，毛利率57%；2026年1-9月收入808.02万元，毛利率48%。两年一期，该产品的市场行情较稳定，收入稳中有升，且产品毛利率维持在较高区间。期间因高毛利定制订单的结构性变化导致产品毛利率略有波动，属于正常性市场波动，不存在重大变化。

③其他产品2024年收入248.02万元，毛利率4%；2025年收入50.06万元，毛利率13%；2026年1-9月收入3.09万元，毛利率11%。其他产品为零星配套副产品、少量试销样品，收入体量较小、收入及毛利率波动不具备持续性，受零星订单影响较大，对公司整体经营影响很小。

综上，公司综合毛利率2024年、2025年及2026年1-9月分别为25%、41%、35%，综合毛利率变动主要由阻燃剂产品的收入占比变化、单品毛利率波动驱动，与细分化工新材料行业周期、原材料价格走势、产品结构变化匹配，不存在异常。

（2）综合分析

2024年度，东科化工因自有现金流不足，外部融资渠道不畅，叠加技术研发、市场开发与生产管理体系尚不健全，持续经营面临较大压力。在此背景下，原股东徐建弟拟引入专业团队接管经营，博行新材实控人团队基于对阻燃剂赛道及东科化工资产基础的判断，同意对东科化工实施增资控股。各方协商一致，由博行新材以1元/股的价格向东科化工增资，注册资本增至3,000万元，该笔资金直接用于充实净资产、补充营运资金、修复供应链信用并恢复日常生产经营。上述事项于2024年10月完成，完成后博行新材持有东科化工60%股权。

博行新材增资控股东科化工后，东科化工业绩快速增长，主要原因如下：

① 博行新材实控人团队从技术、市场、生产、客户渠道等多维度向东科化工导入资源，推动其在产品矩阵、工艺成本、获客能力及运营效率等方面实现系统性改善，整体经营质量显著抬升；

② 研发团队持续拓宽产品系列，并依托工艺路线优化与关键工序良率提升，产品结构升级与成本端改善形成共振，盈利空间进一步打开；

③ 2024年下半年起，受AI服务器及高速交换机等需求拉动，高速高频覆铜板供需趋紧、出货量快速增长，带动上游阻燃材料等配套材料的采购需求同步提升。

受上述因素共同驱动，东科化工近年来收入及毛利率均实现较大增幅。

（四）收入变动趋势及毛利率水平与同行业可比公司对比情况

由于覆铜板阻燃剂行业细分领域较窄，市场上暂无严格意义上完全可比的同行业上市公司，故本次选取磷系阻燃剂行业、电子材料行业以及下游覆铜板行业的上市公司进行综合比较。

1、磷系阻燃剂行业

2024年、2025年及2026年1-9月磷系阻燃剂同行业可比公司万盛股份、雅克科技和晨化股份的营业收入呈现增长态势，相关营业收入、毛利率与东科化工数据对比如下：

单位：万元

项目	营业收入			毛利率		
	2024年	2025年	2026年1-9月	2024年	2025年	2026年1-9月
万盛股份	296,336.37	337,778.92	307,035.11	18.48%	18.30%	14.07%
雅克科技	686,231.61	861,146.91	672,081.22	31.59%	30.96%	30.58%
晨化股份	91,128.57	87,492.98	77,536.46	19.67%	21.32%	21.45%
项目	2024年	2025年	2026年1-9月	2024年	2025年	2026年1-9月
东科化工-阻燃剂	6,314.58	13,956.61	11,574.70	23%	40%	35%

2、电子材料行业

2024年、2025年及2026年1-6月电子材料同行业可比公司圣泉集团、东材科技和宏和科技的电子材料相关业务的营业收入、毛利率均呈现较大的增长，相关数据与东科化工对比如下：

单位：万元

项目	营业收入			毛利率		
	2024年	2025年	2026年1-6月	2024年	2025年	2026年1-6月
圣泉集团	124,182.63	165,986.42	536,537.39	27.39%	32.21%	26.36%
东材科技	107,035.33	155,443.87	120,428.44	14.16%	20.07%	25.33%
宏和科技	78,010.61	111,890.69	103,280.17	19.19%	36.21%	59.46%
项目	2024年	2025年	2026年1-9月	2024年	2025年	2026年1-9月
东科化工-阻燃剂	6,314.58	13,956.61	11,574.70	23%	40%	35%

注：上表同行业可比公司中圣泉集团2024年及2025年数据选取其先进电子材料和电池材料板块，2026年半年度数据因其未披露细分数据则选取合成树脂及衍生品板块；东材科技数据选取其电子材料板块；宏和科技数据选取其电子级玻璃纤维布板块的相关数据作为对比；因公开资料中无法查询到2026年1-9月分板块相关数据，故以2026年1-6月的数据作为参考对比。

3、覆铜板行业

2024年、2025年及2026年1-6月覆铜板行业同行业可比公司生益科技、南亚新材和华正新材覆铜板业务的营业收入、毛利率均呈现较大的增长，相关数据与东科化工对比如下：

单位：万元

项目	营业收入			毛利率		
	2024年	2025年	2026年1-6月	2024年	2025年	2026年1-6月
生益科技	1,479,087.39	1,777,410.06	1,235,699.02	21.52%	23.91%	29.16%
南亚新材	260,331.42	405,491.30	326,488.09	3.07%	6.96%	15.05%
华正新材	300,505.92	337,516.66	251,555.12	6.81%	9.07%	13.77%
项目	2024年	2025年	2026年1-9月	2024年	2025年	2026年1-9月
东科化工-阻燃剂	6,314.58	13,956.61	11,574.70	23%	40%	35%

注：上表同行业可比公司中选取其覆铜板板块数据作为对比；因公开资料中无法查询到2026年1-9月分板块相关数据，故以2026年1-6月的数据作为参考对比。

综上，根据上述三类同行业可比上市公司的横向对比，东科化工因受益于覆铜板行业等景气度上行，行业需求提升，拉动上游阻燃材料等核心原材料采购需求同步提升，营业收入及毛利率均实现显著增长。与同行业可比公司的营收及毛利率的变动趋势基本趋于一致，不存在异常波动的情形。

二、标的公司最近两年一期主要客户、最终客户（如涉及）、供应商的基本情况，包括名称、地域、合作年限、交易内容、交易金额、信用政策、往来款余额、期后回款及结转情况等，就变动较大之处说明原因，并说明客户与供应商之间、客户供应商与公司及标的公司之间是否存在关联关系，如有请说明相关采购销售的商业合理性。

（一）标的公司最近两年一期主要客户、最终客户（如涉及）、供应商的基本情况，包括名称、地域、合作年限、交易内容、交易金额、信用政策、往来款余额、期后回款及结转情况等，就变动较大之处说明原因。

1、东科化工2024年至2026年9月主要客户情况及变动原因说明

（1）2026年1-9月主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	地域	合作年限	交易内容	交易金额	信用政策	2026年9月30日往来款余额	期后回款及结转情况（截至2026年10月28日）	是否关联方
1	客户1	台湾	3	阻燃剂	3,521.95	开船后7天内	0.00		否
2	客户2	江苏	3	阻燃剂	1,438.09	货到票到7天	0.00		否
3	客户3	安徽	3	阻燃剂	1,028.19	采购发票60天	200.84	26.40	否
4	客户4	四川	3	阻燃剂	864.96	货到票到后60天付款	474.60	189.30	否
5	成都科宜	四川	5	阻燃剂	804.70	月结	79.77		是
6	客户6	浙江	1	阻燃剂	755.75	货到指定港口后15日内	84.00	已结清	否
7	客户7	韩国	2	阻燃剂	572.13	货物签收后7天	0.00		否
8	客户8	美国	2	塑料添加剂	290.19	开船后30天	65.94	已结清	否
9	博行新材	山东	2	阻燃剂	191.68	货到票到30天	216.60	已结清	是
10	客户10	美国	2	塑料添加剂	189.02	开船后30天	0.00		否
合计					9,656.66		1,121.75		

注：上表相关金额数据，除交易金额为不含税金额外，其余均为含税金额，下同。

（2）2025年度主要客户情况

序号	客户名称	地域	合作年限	交易内容	交易金额	信用政策	截至2025年12月31日往来款余额	期后回款及结转情况（截至2026年10月28日）	是否关联方
1	山东格林威	山东	8	阻燃剂	4,388.54	开船后7天内	0.00		否
2	客户2	江苏	3	阻燃剂	2,818.77	货到票到7天	0.00		否
3	客户3	安徽	3	阻燃剂	1,229.73	采购发票60天	671.70	已结清	否
4	客户11	浙江	6	阻燃剂	982.04	货到指定港口后15天	0.00		否
5	成都科宜	四川	5	阻燃剂	663.66	月结	22.33	已结清	是
6	客户4	四川	3	阻燃剂	567.88	货到票到后60天付款	83.10	已结清	否
7	客户8	美国	2	塑料添加剂	412.45	开船后30天	58.49	已结清	否
8	客户12	四川	2	阻燃剂	407.79	货到票到后60天付款	0.00		否
9	客户13	台湾	3	阻燃剂	264.15	开船后30天	68.03	已结清	否
10	关联方1	山东	5	阻燃剂	208.14	0-30天	0.00		是
合计					11,943.14		903.65		

（3）2024年度主要客户情况

序号	客户名称	地域	合作年限	交易内容	交易金额	信用政策	截至2024年12月31日往来款余额	期后回款及结转情况（截至2026年10月28日）	是否关联方
1	山东格林威	山东	8	阻燃剂	2,194.80	0-30天	272.67	已结清	是
2	关联方1	山东	5	阻燃剂	1,897.63	0-30天	44.80	已结清	是
3	青岛知一	山东	4	阻燃剂	688.49	0-30天	0.59	已结清	是
4	潍坊昊昱	山东	5	阻燃剂	561.95	0-30天	0.00		是
5	客户1	台湾	3	阻燃剂	390.66	开船后7天	-390.20	已结清	否
6	成都科宜	四川	5	阻燃剂	287.32	月结	27.80	已结清	是
7	客户2	江苏	3	阻燃剂	216.81	货到票到7日	0.00		否
8	客户18	江苏	4	塑料添加剂	124.16	款到发货	-18.60	已结清	否
9	客户19	安徽	4	塑料添加剂	117.56	款到发货	-14.14	已结清	否
10	客户11	浙江	6	阻燃剂	89.60	货到指定港口后15日	0.00		否
合计					6,568.98		-77.08		

注：表格中往来款余额中，负数表示预收客户款项，正数表示应收客户款项。期后回款及结转情况中，预收客户款项对应结转销售收入金额，应收客户款项对应回款金额。

（4）关于主要客户变动情况的说明

2024年10月博行新材增资控股东科化工前，东科化工主要通过关联客户山东格林威化工科技有限公司（简称“山东格林威”）、青岛知一新材料有限责任公司（简称“青岛知一”）、潍坊昊昱化工科技有限公司（简称“潍坊昊昱”）、成都科宜高分子科技有限公司（简称“成都科宜”）及关联方1对外销售。控股后，博行新材与东科化工全面协同，依托博行新材在高端精细化工领域的销售与研发团队、客户渠道及资源整合优势，东科化工逐步完成终端客户资源的直接导入与自主对接，关联客户销售占比随之大幅下降，2024年与2025年、2026年1-9月的主要客户结构由此发生一定变化。上述变动系博行新材控股后，按照既定整合逻辑推进业务与渠道资源协同的自然结果，具备充分的商业合理性。

2、公司2024年至2026年9月主要供应商变动原因说明

（1）2026年1-9月主要供应商情况

序号	供应商名称	地域	合作年限	交易内容	交易金额	信用政策	截至2026年9月30日往来款余额	期后回款及结转情况（截至2026年10月28日）	是否关联方
1	山东格林威	山东	6	原料	3,064.05	0-30天	0.67	已结清	是
2	供应商2	湖北	2	原料	429.65	款到发货	0.00		否
3	供应商3	山东	9	电费	390.05	每月20号	11.94	已结清	否
4	供应商4	山东	9	蒸汽	245.67	预付货款	-25.45	已结清	否
5	供应商5	山东	6	原料	206.35	0-30天	44.47	已结清	否
6	供应商6	山东	8	原料	167.02	款到发货	-33.65	已结清	否
7	供应商7	山东	2	原料	155.65	0-30天	22.28	已结清	否
8	供应商8	山东	2	工程设备	135.66	部分预付，后按工程进度付款	12.60	已结清	否
9	供应商9	山东	2	原料	137.73	0-30天	20.03		否
10	供应商10	山东	5	原料	132.23	0-30天	29.79	已结清	否
合计					5,064.06		62.67		

（2）2025年度主要供应商情况

序号	供应商名称	地域	合作年限	交易内容	交易金额	信用政策	截至2025年12月31日往来款余额	期后回款及结转情况（截至2026年10月28日）	是否关联方
1	山东格林威	山东	6	原料	3,004.58	0-30天	-191.00	已结清	是
2	供应商3	山东	9	电费	506.33	每月20号	-31.34	已结清	否
3	供应商11	湖北	3	原料	380.53	0-30天	0.00		否
4	供应商10	山东	5	原料	375.90	0-30天	59.60	已结清	否
5	供应商4	山东	9	蒸汽	365.68	预付款	-21.66	已结清	否
6	供应商12	湖北	2	原料	291.27	0-30天	0.00		否
7	供应商6	山东	8	原料	265.21	0天	-1.30	已结清	否
8	供应商13	内蒙古	2	原料	227.49	30-60天	0.00		否
9	供应商2	湖北	2	原料	226.44	预付款	0.00		否
10	供应商14	山东	7	原料	212.27	0-30天	0.00		否
合计					5,855.71		-185.7		

（3）2024年主要供应商情况

序号	供应商名称	地域	合作年限	交易内容	交易金额	信用政策	截至2024年12月31日往来款余额	期后回款及结转情况（截至2026年10月28日）	是否关联方
1	山东格林威	山东	6	原料	1,373.54	0-30天	0.00		是
2	供应商14	山东	7	原料	523.00	0-30天	0.00		否
3	供应商3	山东	9	电费	457.54	每月20号	7.65	已结清	否
4	供应商4	山东	9	蒸汽	367.25	预付款	-25.27	已结清	否
5	供应商5	山东	6	原料	346.96	0-30天	18.98	已结清	否
6	供应商11	湖北	3	原料	259.80	0-30天	-51.00	已结清	否
7	供应商15	山东	4	原料	228.32	款到发货	-1.69	已结清	否
8	供应商16	山东	7	原料	194.98	0-30天	19.35	已结清	否
9	供应商10	山东	5	原料	152.07	0-30天	161.84	已结清	否
10	供应商17	山东	8	自动化设备	102.03	按工程进度付款	-18.63	已结清	否
合计					4,005.50		111.23		

（4）关于主要供应商变动情况的说明

历史期内，东科化工与主要供应商之间保持了较为稳固的合作关系，供应商体系整体保持稳定，不存在重大异常变动。

（二）客户与供应商之间、客户供应商与公司及标的公司之间是否存在关联关系，如有请说明相关采购销售的商业合理性。

经核查，上述主要客户、供应商及标的公司与万盛股份不存在关联关系；

东科化工最近两年一期主要客户、供应商中，关联供应商山东格林威与2024年度主要关联客户潍坊昊昱存在关联关系。两家均为徐建弟持股5%以上的公司，且两家为徐建弟任职董监高的公司。关联供应商成都科宜与博行新材存在关联关系。成都科宜为博行新材董事顾维科控制及任职董事长的公司。

关联客户/供应商山东格林威、青岛知一、潍坊昊昱、博行新材、成都科宜、关联方1与东科化工存在关联关系，具体情况及商业合理性分析如下：

1、关联关系认定情况

序号	客户/供应商名称	注册资本	股权结构	实际控制人	关联类型说明
1	山东格林威化工科技有限公司	300万元	谭晓明、徐建弟分别持股89%、11%	谭晓明	东科化工5%以上股东控制的公司
2	青岛知一新材料有限责任公司	300万元	王忠卫持股100%	王忠卫	东科化工原实际控制人之一控制的公司
3	潍坊昊昱化工科技有限公司	300万元	徐建弟持股100%	徐建弟	东科化工5%以上股东控制的公司
4	青岛金博行材料科技有限公司	945.54万元	富泰科持股21.63%，富博合创持股13.22%，王祥持股22%，王忠卫持股12.98%，侯计金持股12.98%，成都科宜持股7.22%，谭晓明持股9.98%	王祥、王忠卫、侯计金	东科化工控股股东
5	成都科宜高分子科技有限公司	1613.4044万元	顾维科持股32.14%，成都科宜吉化科技合伙企业（有限合伙）持股18.59%，鹏鼎控股投资（深圳）有限公司持股10.05%，成都元禾原点创业投资合伙企业（有限合伙）持股9.27%，邢云亮持股8.32%，其他股东合计持股21.63%	顾维科、邢云亮	东科化工的控股股东博行新材的董事控股及任董事长的公司
6	关联方1	鉴于东科化工与关联方1发生的交易涉及内容属于商业秘密，按露关联方基本情况可能对东科化工经营产生不利影响，据责公司、公司股东及交易对方的利益。公司根据《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及公司《信息披露豁免管理与豁免事务管理制度》的有关规定，为维护上市公司及投资者利益，公司对关联方1的基本情况和关联关系进行豁免披露，公司已履行信息豁免披露内部登记及审批程序。			

除上述情形外，标的公司最近两年一期其他主要客户与供应商之间、其他客户/供应商与公司及标的公司之间不存在关联关系。

2、关联交易商业合理性说明

（1）关联销售的合理性说明

两年一期东科化工主要与山东格林威、青岛知一、潍坊昊昱、博行新材及关联方1发生关联交易，2024年、2025年及2026年1-9月分别销售5,343万元、607万元、208万元。上述关联交易主要因东科化工初期以贸易公司做业务推广，开发客户，形成商务关系。东科化工2024年通过山东格林威向客户1、客户2、客户3进行销售，销售金额分别为878.56万元、433.63万元、419.56万元，占东科化工当年向山东格林威销售收入的40%、20%和19%；东科化工2024年通过关联方1向客户4、成都科宜和客户1进行销售，销售金额分别为701.53万元、274.80万元、195.46万元，占东科化工当年向关联方1销售收入的37%、14%和10%；东科化工2024年通过青岛知一向客户1进行销售，销售金额为683.50万元，占东科化工当年向青岛知一销售收入的99%；2024年潍坊昊昱将其向东科化工采购的产品全部销售给了东科化工前十大客户中的客户11。2024年10月，博行新材增资控股东科化工后，通过公司内部资源及销售渠道的整合后，东科化工逐步完成了终端客户资源的直接导入与对接。随着客户供应链切换周期的推进，东科化工2025年及2026年相关关联销售规模已逐年大幅减少。少量关联销售系客户供应链切换期间的合理过渡，相关交易定价仍严格按照贸易市场公允价格执行，销售价格以终端市场价格为基础，扣除合理的分销服务费后确定，与同类型第三方贸易商价差水平匹配，交易条款公允，不存在向关联方输送利益的情形。

两年一期东科化工与成都科宜发生关联交易，2024年、2025年及2026年1-9月分别销售287万元、664万元、805万元。成都科宜为以苯并噁嗪树脂等高性能热固性树脂的研发、生产、销售及整体电子材料解决方案为主营业务的企业，与东科化工系业务层面的合作伙伴，双方已合作多年，因其看好东科化工未来发展潜力，以战略投资者身份投资入股，其董事长顾维科担任博行新材的董事从而成为东科化工的关联方。其业务模式中，主要通过采购东科化工相关产品，经加工生产为成品后对外销售，即成都科宜在合作链条中实质为东科化工的下游客户。东科化工向成都科宜的关联销售，遵循市场化定价原则，定价政策独立、公允。关联销售的结算方式、信用政策、回款条款与非关联客户不存在重大差异。不存在通过关联交易进行利益输送、损害上市公司及中小股东利益的情形。

（2）关联采购的合理性说明

两年一期东科化工向关联方山东格林威采购金额分别为1,373.54万元、3,004.58万元、3,064.05万元，主要采购产品为主要原料。通过向关联方山东格林威采购主要原料主要因东科化工新产品研发及生产过程中对特定规格的中间体原料在质量稳定性及供应链保障方面有较高要求。山东格林威具备深厚的上游供应链渠道资源与原材料质量把控能力，东科化工通过山东格林威统一进行原料的供应链管理与采购，能够有效保障核心原材料的稳定供应、品质一致性及采购效率。同时，鉴于公司新产品处于核心技术研发与市场开拓期，通过具备可靠商业信任基础的供应链合作方进行统一采购，有助于实现核心配方及关键技术工艺信息的安全保护与商业隔离，具备充分的商业合理性。

东科化工与山东格林威之间的采购定价严格遵循市场化及公允性原则。两年一期内，双方根据上游大宗原材料市场价格波动情况及供应链服务成本，经友好协商确定采购价格；采购定价以原材料市场成本为基础结合合理供应链服务溢价确定。双方结算账期主要为“货到票到30天内付款”，信用期与行业贸易惯例一致，不存在利用关联交易结算条款进行资金占用或利益输送的情形。

2025年，东科化工向关联方成都科宜采购1.38万元的产品用于应用测试。东科化工与成都科宜之间的采购定价严格遵循市场化及公允性原则。除此之外，2024年至2026年9月期间，东科化工与成都科宜无其他采购情形。

（3）关联采购与关联销售重合的原因及商业合理性

2024年至2026年9月期间，东科化工同时存在关联采购与关联销售重合情形的主体为山东格林威及成都科宜，两家重合成因不同，如下：

1）山东格林威

①合作渊源

东科化工与山东格林威的采购合作始于博行新材增资控股东科化工之前，系既有路径的自然延续，并非为配合关联销售而新设的安排。

②关联采购的必要性及商业合理性

东科化工向山东格林威采购的原料主要用于新产品研发及生产环节，该等原料对特定规格中间体的质量稳定性与供应保障水平要求较高。由山东格林威承担集中采购与供应链管理，一方面可依托其成熟的上游渠道资源与质量把控能力，保障核心原料的批次品质一致性与供应连续性；另一方面，新产品尚处于核心技术研发与市场开拓阶段，通过具备长期商业信任基础的合作方集中采购，有助于实现核心配方及关键工艺信息的安全隔离与保密，具备充分商业合理性。

③关联销售的成因及退出

2024年10月前，东科化工多数产品以贸易模式对外销售，销售主要依托关联方渠道完成，山东格林威同时承担部分产品的对外销售职能，此为双方同时构成关联客户与关联供应商的直接原因。2024年10月博行新材增资控股后，对销售渠道进行整合。原经山东格林威转售的终端客户，改为与东科化工直接签约。随着客户供应链切换周期推进，经山东格林威实现的销售金额已逐年大幅下降：2025年为207.75万元，2026年1-9月降至14.44万元。

④定价公允性

东科化工与山东格林威之间的采购定价严格遵循市场化及公允性原则。两年一期内，双方根据上游大宗原材料市场价格波动情况及供应链服务成本，经友好协商确定采购价格；采购定价以原材料市场成本为基础结合合理供应链服务溢价确定。双方结算账期主要为“货到票到30天内付款”，信用期与行业贸易惯例一致，不存在利用关联交易结算条款进行资金占用或利益输送的情形。东科化工与山东格林威之间的销售价格以终端市场价格为基础，扣除合理的分销服务费后确定，与同类型第三方贸易商价差水平匹配，交易条款公允，不存在向关联方输送利益的情形。

在万盛股份成为标的公司控股股东后，为规范并减少关联交易，万盛股份及东科化工计划2027年上半年待东科化工原料生产新装置投产后，将停止与山东格林威的关联交易。

2）成都科宜

① 关联关系成因

成都科宜为以苯并噁嗪树脂等高性能热固性树脂的研发、生产、销售及整体电子材料解决方案为主营业务的企业，与东科化工系业务层面的合作伙伴，双方已合作多年，因其看好东科化工未来发展潜力，以战略投资者身份投资入股，其董事长顾维科担任博行新材的董事从而成为东科化工的关联方。其业务模式中，主要通过采购东科化工相关产品，经加工生产为成品后对外销售，即成都科宜在合作链条中实质为东科化工的下游客户。

公司收购博行新材后，博行新材董事会已同步改选，成都科宜董事长不再担任博行新材董事，成都科宜将不再构成东科化工、博行新材的关联方。

②商业合理性

基于成都科宜作为东科化工的下游客户及战略投资者，双方合作多年属于战略合作关系，东科化工与成都科宜之间关联客户及关联供应商重合以关联销售为主。关联采购仅发生于2025年，为东科化工向成都科宜采购一笔金额1.38万元的产品，占当期采购总额比例极低。该笔采购的用途系东科化工为未来新产品、新业务的推广开展应用测试，属于正常商业合作，非规模化、持续性采购，不存在向关联方输送利益的情形。

③定价公允性

东科化工向成都科宜的关联销售，遵循市场化定价原则，定价政策独立、公允。关联销售的结算方式、信用政策、回款条款与非关联客户不存在重大差异。东科化工与成都科宜之间的采购定价严格遵循市场化及公允性原则。不存在通过关联交易进行利益输送、损害上市公司及中小股东利益的情形。

综上，东科化工与关联客户、供应商之间的交易具备真实的业务背景及合理的商业逻辑，定价公允，不存在损害标的公司利益或虚增业绩的情形。本次收购完成后，上市公司及标的公司将一如既往严格落实公司治理与内部控制要求，健全关联交易决策审批程序与信息披露机制，