

证券代码：603026

证券简称：石大胜华

公告编号：临 2026-052

石大胜华新材料集团股份有限公司 关于 2025 年年度报告的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个别及连带责任。

石大胜华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上市公司管理一部出具的《关于石大胜华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》（上证公函【2026】1162 号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司高度重视并组织相关部门对关注的内容进行学习和讨论，以认真负责的态度研究回复事项。现将问询内容回复如下：

注：在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

一、关于经营情况。

年报显示，公司主要产品包括锂离子电池相关材料、精细化学品、其他化学品和贸易服务。2025 年公司实现营业收入 68.08 亿元，同比增长 22.75%，实现归母净利润 0.16 亿元，同比下滑 3.17%。分季度来看，各季度分别实现收入 15.88 亿元、14.23 亿元、16.24 亿元、21.73 亿元，实现归母净利润-0.29 亿元、-0.28 亿元、-0.06 亿元、0.78 亿元。分地区来看，国内营业收入 57.30 亿元，毛利

率 4.74%，国外营业收入 10.53 亿元，毛利率 17.37%。关注到，公司连续三年净利润亏损，但归母净利润盈利；经营活动现金流连续三年呈现净流出状态，2025 年净流出规模扩大至 12.90 亿元。

请公司：（一）区分地区、产品，列示近两年除贸易业务外的主要客户、供应商情况，包括名称、成立时间、是否新增、与公司关联关系、交易内容及金额、期末往来款余额、信用政策及结算政策、平均账期、期后回款情况等；

公司回复：

1. 分地区、产品，列示近两年除贸易业务外的主要客户情况，包括名称、成立时间、是否新增、与公司关联关系、交易内容及金额、期末往来款余额、信用政策及结算政策、平均账期、期后回款情况

公司 2025 年公司实现营业收入 680,838.76 万元，除贸易业务外主营业务收入 615,522.61 万元，主要产品包括锂离子电池相关材料、精细化学品、其他化学品，2025 年分别实现销售收入 466,100.02 万元，146,612.17 万元，2,810.43 万元，其中锂离子电池相关材料和精细化学品收入占贸易业务外主营业务收入的 99.54%，其他化学品因占比小，故下文不予单独列示。以下是锂离子电池相关材料和精细化学品两类产品境内外主要客户情况：

(1) 2025 年度及 2024 年度，公司锂离子电池相关材料除贸易业务外境内及境外主要客户如下所示：

单位：万元

地区	客户名称（注 1）	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平均账期（天）（注 4）	2024 年平均账期（天）（注 4）	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额（注 2）	截至回复函日期已回款金额
				金额	占比（注 3）	金额	占比（注 3）						
境内	客户一	2011 年 12 月	锂离子电池电解液	88,561.62	19.00%	34,801.57	10.49%	月结	当月发货次月开票，月结 90 天后支付 180 天融单	330	330	93,003.68	28,615.49
	客户二	2015 年 12 月	锂离子电池电解液	47,087.01	10.10%	16,506.99	4.98%	月结	月结 90 天后付 180 天银行承兑汇票	120	120	24,661.39	24,661.39
	客户三	2013 年 10 月	碳酸酯系列	29,474.52	6.32%	25,960.60	7.82%	月结	月结 30 天后付 6 个月供应链票据	270	270	21,924.73	21,924.73
	客户四	2002 年 2 月	碳酸酯系列	17,201.08	3.69%	7,909.52	2.38%	月结	月结 90 天后付 180 天银行承兑汇票	150	150	12,459.89	12,459.89
	客户五	1998 年 12 月	碳酸酯系列	14,085.83	3.02%	9,803.70	2.95%	根据订单按次结算	货到票到 30 天内支付 6 个月以内的银行承兑汇票	30	30	1,548.18	1,548.18

地区	客户名称(注1)	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平均账期(天) (注4)	2024 年平均账期(天) (注4)	截至2025 年12 月 31 日应收款项余额 (注2)	截至回 复函日 期已回 款金额
				金额	占比 (注3)	金额	占比 (注3)						
	客户六	2007 年 6 月	碳酸酯系 列	12,242.77	2.63%	891.89	0.27%	月结	月结 90 天支付 6 个月以内银行承兑汇票	150	150	5,193.18	5,193.18
	客户七	2019 年 12 月	锂离子电 池电解液	11,126.54	2.39%	5,311.82	1.60%	月结	月结 120 天后付 180 天银行承兑汇票	150	150	7,224.26	7,224.26
	客户八	2018 年 2 月	锂离子电 池电解液	10,359.02	2.22%	6,453.73	1.95%	月结	月结 180 天后付 180 天银行承兑汇票	210	210	6,369.23	5,669.46
	客户九	2000 年 6 月	碳酸酯系 列	8,351.32	1.79%	3,209.89	0.97%	根据订单 按次结算	货到票到 120 天内支付 6 个月以内的供应链票据	120	120	7,632.92	4,778.63
	客户十	2021 年 8 月	锂离子电 池电解液	8,344.27	1.79%	5,018.21	1.51%	月结	月结 150 天后付 180 天银行承兑汇票	180	180	6,025.68	6,025.68
	客户十一	2017 年 5 月	碳酸酯系 列	7,794.45	1.67%	9,619.99	2.90%	根据订单 按次结算	货到票到 90 天内支付 6 个月以内的银行承兑汇票	90	90	664.98	664.98
	客户十二	2017 年 3 月	碳酸酯系 列	4,696.02	1.01%	6,635.57	2.00%	根据订单 按次结算	货到票到 90 天内支付 6 个月以内的银行	90	90	1,792.15	1,792.15

地区	客户名称(注1)	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平均账期(天) (注4)	2024 年平均账期(天) (注4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额 (注2)	截至回函日期已回款金额
				金额	占比 (注3)	金额	占比 (注3)						
									承兑汇票				
	客户十三	2016 年 12 月	碳酸酯系列	4,466.03	0.96%	6,103.70	1.84%	根据订单按次结算	货到票到120天内支付6个月以内银行承兑	120	120	354.80	354.80
	客户十四	2000 年 1 月	碳酸酯系列	1,359.70	0.29%	5,700.68	1.72%	月结	货到票到90天内支付6个月以内的供应链票据	120	120	181.70	181.70
境内小计				265,150.18	56.89%	143,927.86	43.38%					189,036.77	121,094.52
境外	客户 A	2012 年 1 月	碳酸酯系列	16,442.14	3.53%	19,064.97	5.75%	根据订单按次结算	电汇结算,海运提单签发日起90天支付货款	105	105	8,546.35	8,539.88
	客户 B	2020 年 7 月	碳酸酯系列	7,164.43	1.54%	6,697.45	2.02%	根据订单按次结算	电汇结算,海运提单签发日起30天支付货款	45	45	1,368.36	1,368.36
	客户 C	1997 年 6 月	碳酸酯系列	4,342.23	0.93%	5,762.42	1.74%	月结	电汇结算,以提单所在月份的当月月末	120	120	1,005.84	1,005.84

地区	客户名称(注1)	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平均账期(天) (注4)	2024 年平均账期(天) (注4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额 (注2)	截至回复函日期已回款金额
				金额	占比 (注3)	金额	占比 (注3)						
									作为起算点 60 天支付货款				
	客户 D	1976 年 3 月	碳酸酯系列	3,342.96	0.72%	715.92	0.22%	根据订单按次结算	电汇结算, 海运提单签发日起 45 天支付货款	60	60	-	-
	客户 E	2001 年 12 月	碳酸酯系列	3,039.33	0.65%	3,607.88	1.09%	根据订单按次结算	远期信用证结算, 海运提单签发日起 120 天支付货款	135	135	726.70	726.70
	客户 F	1996 年 1 月	碳酸酯系列	3,025.65	0.65%	3,975.03	1.20%	根据订单按次结算	电汇结算, 海运提单签发日 15 日内付款	30	30	416.19	416.19
	客户 G	2010 年 12 月	碳酸酯系列	2,600.58	0.56%	2,201.72	0.66%	根据订单按次结算	电汇结算, 海运提单签发日起 120 天支付货款	135	135	992.51	992.51
	客户 H	1936 年 10 月	碳酸酯系列	2,512.69	0.54%	2,578.56	0.78%	根据订单按次结算	电汇结算, 海运提单日起 30 天支付货款	60	60	722.08	722.08
	客户 I	1964 年 12 月	碳酸酯系列	1,958.61	0.42%	942.53	0.28%	根据订单按次结算	电汇结算发货 60 天后支付货款	75	75	529.67	529.67

地区	客户名称（注 1）	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平均账期（天）（注 4）	2024 年平均账期（天）（注 4）	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额（注 2）	截至回复函日期已回款金额
				金额	占比（注 3）	金额	占比（注 3）						
	客户 J	2018 年 9 月	碳酸酯系列	1,732.22	0.37%	971.60	0.29%	根据订单按次结算	电汇结算，海运提单签发日起 60 天支付货款	75	75	534.92	534.92
	客户 K	1947 年 1 月	碳酸酯系列	814.87	0.17%	1,896.85	0.57%	根据订单按次结算	电汇结算，海运提单签发日起 45 天支付货款	60	60	142.10	142.10
	客户 L	2013 年 7 月	碳酸酯系列	-	0.00%	1,706.69	0.51%	根据订单按次结算	远期信用证结算，海运提单签发日起 90 天支付货款	105	105	-	-
	客户 M	2021 年 1 月	碳酸酯系列	859.95	0.18%	1,391.58	0.42%	根据订单按次结算	电汇结算，发货前预付全款	-	-	-	-
境外小计				47,835.66	10.26%	51,513.20	15.53%					14,984.72	14,978.25
锂离子电池材料合计				312,985.84	67.15%	195,441.06	58.91%					204,021.49	136,072.77

注 1：属于同一实际控制人控制的客户合并列示；

注 2：应收款项包括计入应收账款金额、计入应收款项融资的供应链票据金额（如有）；

注 3： 以上占比为相应客户收入占锂离子电池材料收入的比例；

注 4： 收到银行承兑汇票视同收到现金， 平均账期中不含银行承兑汇票后兑付期限。

锂离子电池相关材料新增客户情况及公司关联关系情况介绍：

2025 年度，公司锂离子电池相关材料主要客户均非当年新增客户。

2025 年度，公司主要客户均为独立第三方，与公司不存在任何关联关系。

（2）2025 年度及 2024 年度公司精细化工除贸易业务外境内及境外主要客户情况如下所示：

单位：万元

地区	客户名称 (注 1)	成立时间	主要交易内 容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结 算方式	2025 年平 均账 期 (天) (注 4)	2024 年 平均账 期 (天) (注 4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收 款项余 额 (注 2)	截至 回复函 日期已 回款金 额
				金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)						
境内	客户十五	2009 年 1 月	甲基叔丁基 醚	33,340.65	22.74%	21,800.31	14.35%	月结	电汇结算月 结 30 天	30.00	30.00	787.27	787.27
	客户十六	2020 年 1 月	甲基叔丁基 醚	7,833.45	5.34%	3,322.05	2.19%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户十七	2025 年 6 月	甲基叔丁基 醚	6,194.10	4.22%	-	0.00%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户十八	2022 年 5 月	甲基叔丁基 醚	5,926.50	4.04%	175.66	0.12%	款到发货	电汇	-	-	-	-

地区	客户名称 (注 1)	成立时间	主要交易内 容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结 算方式	2025 年平 均账 期 (天) (注 4)	2024 年 平均账 期 (天) (注 4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收 款项余 额 (注 2)	截至 回复函 日期已 回款金 额
				金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)						
	客户十九	2019 年 11 月	甲基叔丁基醚	5,055.40	3.45%	272.18	0.18%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十	2025 年 3 月	甲基叔丁基醚	4,298.03	2.93%	-	0.00%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十一	2018 年 1 月	甲基叔丁基醚	4,079.77	2.78%	5,890.65	3.88%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十二	2025 年 1 月	甲基叔丁基醚	4,042.26	2.76%	-	0.00%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十三	2025 年 9 月	甲基叔丁基醚	3,479.82	2.37%	-	0.00%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十四	2014 年 2 月	产品液化气	2,590.10	1.77%	2,418.69	1.59%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十五	2024 年 7 月	甲基叔丁基醚	2,325.66	1.59%	-	0.00%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十六	2022 年 9 月	甲基叔丁基醚	2,234.63	1.52%	-	0.00%	款到发货	电汇	-	-	-	-

地区	客户名称 (注 1)	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平均账期 (天) (注 4)	2024 年平均账期 (天) (注 4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额 (注 2)	截至 回复函日期已回款金额
				金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)						
	客户二十七	2013 年 8 月	甲基叔丁基醚	1,648.90	1.12%	12,329.40	8.12%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十八	2019 年 11 月	甲基叔丁基醚	266.93	0.18%	11,545.57	7.60%	款到发货	电汇	-	-	-	-
	客户二十九	2021 年 5 月	甲基叔丁基醚	-	0.00%	8,660.89	5.70%	款到发货	电汇	-	-	-	-
境内小计				83,316.20	56.83%	66,415.40	43.72%					787.27	787.27
境外	客户 N	1970 年 1 月	氟苯	1,418.46	0.97%	1,470.55	0.97%	根据订单按次结算	远期信用证结算，海运提单签发日起 270 天支付货款	285	285	1,100.01	1,085.70
	客户 O	1981 年 12 月	氟苯	1,155.72	0.79%	976.81	0.64%	根据订单按次结算	电汇结算，海运提单签发日起 90 天支付货款	105	105	139.80	139.80

地区	客户名称 (注 1)	成立时间	主要交易内 容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结 算方式	2025 年平 均账 期 (天) (注 4)	2024 年 平均账 期 (天) (注 4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收 款项余 额 (注 2)	截至 回复函 日期已 回款金 额
				金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)						
	客户 P	2003 年 9 月	氟苯	967.44	0.66%	-	0.00%	根据订 单 按次结算	托收结算， 海运提单签 发日起 120 天支付货款	120	120	340.70	334.46
	客户 Q	1977 年 12 月	甲醇钠	476.66	0.33%	-	0.00%	根据订 单 按次结算	电汇结算， 预付 50%货 款海运提单 签发后 3 天 内支付剩余 货款	50	50	83.91	83.84
	客户 R	1998 年 6 月	氟苯	455.73	0.31%	388.53	0.26%	根据订 单 按次结算	远期信用证 结算，海运 提单签发日 起 210 天支 付货款	225	225	367.30	364.53
	客户 I	1964 年 12 月	氟苯	435.19	0.30%	1,563.87	1.03%	根据订 单 按次结算	电汇结算发 货 60 天后支 付货款	60	60	529.67	357.62

地区	客户名称 (注 1)	成立时间	主要交易内 容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结 算方式	2025 年平 均账 期 (天) (注 4)	2024 年 平均账 期 (天) (注 4)	截至 2025 年 12 月 31 日应收 款项余 额 (注 2)	截至 回复函 日期已 回款金 额
				金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)						
	客户 S	2017 年 1 月	甲醇钠	301.52	0.21%	431.88	0.28%	根据订 单 按次结算	电汇 结 算， 海 运 提 单 签 发 日 起 90 天 支 付 货 款	105	105	-	-
	客户 T	2020 年 6 月	氟 苯	229.49	0.16%	158.99	0.10%	根据订 单 按次结算	托 收 结 算， 海 运 提 单 签 发 日 起 120 天 支 付 货 款	120	120	-	-
	客户 U	2003 年 11 月	甲 基 叔 丁 基 醚	-	0.00%	4,551.02	3.00%	根据订 单 按次结算	信用 证 结 算，海 运 提 单 日 起 30 天 支 付 货 款	45	45	-	-
境外小计				6,890.58	4.70%	10,179.75	6.70%					3,694.00	3,498.56
合计				90,206.78	61.53%	76,595.15	50.43%					4,481.27	4,285.83

注 1：属于同一实际控制人控制的客户合并列示；

注 2：应收款项包括计入应收账款金额、计入应收款项融资的供应链票据金额（如有）；

注 3：以上占比为相应客户收入占精细化工品收入的比例；

注 4：收到银行承兑汇票视同收到现金，平均账期中不含银行承兑汇票后兑付期限。

精细化工材料新增客户情况及公司关联关系情况介绍：

2025 年度，公司精细化工材料境内及境外主要客户均为独立第三方，与公司不存在任何关联关系。

公司不同产品对应不同销售模式，因此新客户增加的原因也不尽相同：

①2025 年度甲基叔丁基醚业务新增客户有客户十七、客户二十、客户二十二、客户二十三、客户二十五、客户二十六。

甲基叔丁基醚产品按日确定销售基准价格，据此汇总市场需求客户的意向采购数量，根据市场走势及库存情况，确定销售数量并根据洽谈结果签订销售合同。在此模式下，公司甲基叔丁基醚业务客户变化较大，因此 2025 年新增客户多。是公司坚持市场化定价策略、积极拓展销售渠道的结果，符合公司利益最大化的经营理念。

②2025 年公司氟苯业务新增客户 V 及客户 P 两家氟苯客户

A. 客户 V 是韩国拥有领先的电解液生产技术的公司，在韩国和美国拥有包括动力电池等电解液公司，是国外重点客户，自 2023 年与客户建立联系，通过文件提交、样品检测等准入流程，并在 2025 年 2 月份完成了 0.3 吨大样测试，已成为该客户的合格供应商。2025 年向其美国工厂提供了 68.22 吨电池级氟苯的供货。

B. 客户 P 是印度领先的定制合成和制造特种化学品的公司，其氟化产品行销欧美等市场。2024 年建立联系，完成材料提供、客户现场验厂等流程，进入其供应商体系。自 2025 年 1 月份开始供应工业级氟苯给客户，2025 年完成 322.40 吨工业级氟苯供应，是公司国际

氟化市场开拓的战略重心之一。

③2025 年公司甲醇钠业务新增客户 Q。客户 Q 是巴西本土深耕生物柴油添加剂行业的核心分销商。巴西当地市场生物柴油添加由 B15 向 B30 转化过程中，液体甲醇钠添加量增加，巴西国内液体甲醇钠产量将存在一定缺口。通过 WhatsApp 与客户建立联系，持续与客户沟通产品指标、供货周期以及南美市场行情，充分了解客户竞价与采购模式。最终取得客户认可，达成合作意向，2025 年下半年累计向该客户出口 1,216.24 吨液体甲醇钠，成功拓展了南美市场经销商渠道。

综上，公司上述业务新增客户符合差异化销售模式下的客户开发规律，是在公司整体战略规划下，灵活运用日度竞价机制、攻坚高端客户认证、敏锐捕捉海外政策红利的结果，实现了存量业务的高效周转与增量业务的突破，与公司利益最大化的经营理念高度契合，具备合理性。

2. 分产品，列示近两年除贸易业务外的主要供应商情况，包括名称、成立时间、是否新增、与公司关联关系、交易内容及金额、期末往来款余额、信用政策及结算政策、平均账期、期后回款情况

公司将生产类原材料采购后部分销售给客户，原材料供应商并未区分贸易类采购供应商和生产类采购供应商进行管理，贸易类采购及生产类采购供应商基本重合。

据统计，公司 2025 年采购金额为 607,553.32 万元，公司主要采购均来自为境内供应商，2025 年境外采购金额为 12,495.78 万元，占采购总金额的 2.06%，境外采购占比小，以下汇总境内境外供应商

进行分析：

(1) 2025 年度及 2024 年度，公司主要供应商情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称 (注 1)	成立时 间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平 均账 期 (天)	2024 年平 均账 期 (天)	截至 2025 年 12 月 31 日应付账 款余额 (预付款 项以负数 列示)	截至回复 函日期已 付款金额
			金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)						
中国石油化工集团 有限公司	1983 年 9 月	环氧乙烷、低 压液化气、丙 烯、能耗等	39,653.08	6.53%	45,784.35	8.42%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-1,512.4 7	已结清
中国中化控股有 限责任公司	2021 年 5 月	甲醇、环氧乙 烷、能耗	32,479.59	5.35%	35,038.73	6.44%	能耗月结、 原料根据订 单按次结算	银行承兑结算货到 票到支付 6 个月以 内银行承兑汇票	35	35	6,194.73	6,194.73
兖矿国宏化工有 限责任公司	2005 年 4 月	能耗、甲醇等	14,926.79	2.46%	14,582.70	2.68%	月结	电汇结算预付全款	35	35	200.33	200.33
青海盐湖蓝科锂 业股份有限公司	2007 年 3 月	碳酸锂	14,810.28	2.44%	15,578.43	2.86%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-15.71	已结清
内蒙古荣信化工 有限公司	2008 年 7 月	甲醇	13,402.86	2.21%	23,495.76	4.32%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-629.55	已结清
滨化集团股份有 限公司	1998 年 5 月	甲基叔丁基 醚、环氧丙烷	12,524.74	2.06%	2,194.52	0.40%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-3.86	已结清

供应商名称 (注1)	成立时 间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平 均账 期 (天)	2024 年平 均账 期(天)	截至 2025 年 12 月 31 日应付账 款余额 (预付款 项以负数 列示)	截至回复 函日期已 付款金额
			金额	占比 (注3)	金额	占比 (注3)						
		等										
利华益维远化学 股份有限公司	2010 年 12 月	环氧丙烷、碳 酸二甲酯等	11,949.83	1.97%	10,489.60	1.93%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-845.63	已结清
南京亿腾化工有 限公司	2008 年 3 月	低压液化气	10,693.09	1.76%	7,084.74	1.30%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付 80%票到付 20%	-	-	961.25	961.25
潍坊润星能源发 展有限公司	2007 年 6 月	低压液化气	10,304.31	1.70%	7,275.33	1.34%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付 80%票到付 20%	-	-	535.42	535.42
陕西精益化工有 限公司	2016 年 8 月	甲醇	9,518.05	1.57%	8,239.57	1.52%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-404.31	已结清
东营市垦利惠能 石化产品销售有 限公司	2009 年 3 月	丙烯	9,105.48	1.50%	18,129.14	3.33%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-178.54	已结清
国网山东省电力 公司东营市垦利 区供电公司	2015 年 12 月	电	9,084.35	1.50%	5,918.00	1.09%	月结	电汇结算预付全款	35	35	534.32	534.32
青海汇信资产管 理有限责任公司	2025 年 7 月	碳酸锂	8,905.01	1.47%	-	0.00%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-261.31	已结清

供应商名称 (注1)	成立时间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平 均账 期 (天)	2024 年平 均账 期(天)	截至 2025 年 12 月 31 日应付账 款余额 (预付款 项以负数 列示)	截至回复 函日期已 付款金额
			金额	占比 (注3)	金额	占比 (注3)						
销售分公司												
浙江卫星化学实 业有限公司	2024 年 1 月	环氧丙烷、环 氧乙烷	8,610.82	1.42%	8,469.63	1.56%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-305.17	已结清
抚顺得济化工有 限公司	2007 年 5 月	环氧乙烷	8,194.47	1.35%	-	0.00%	根据订单按 次结算	电汇结算预付全款	-	-	94.1	94.1
中盐安徽红四方 股份有限公司	2012 年 3 月	碳酸二甲酯	7,649.37	1.26%	1,484.57	0.27%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-414.69	已结清
广州先福化工有 限公司	2017 年 9 月	碳酸二甲酯	7,502.07	1.23%	811.34	0.15%	根据订单按 次结算	电汇结算预付全款	-	-	398.94	398.94
舟山嘉斯得能源 化工有限公司	2022 年 3 月	乙醇	7,434.73	1.22%	2,023.10	0.37%	根据订单按 次结算	电汇结算预付全款	-	-	281.98	281.98
浙江爱普恒和贸 易有限公司	2021 年 1 月	碳酸锂	7,365.04	1.21%	1,282.43	0.24%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-	-
吉林省新天龙实 业股份有限公司	2011 年 11 月	无水乙醇	7,082.98	1.17%	11,757.72	2.16%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付款	-	-	247.71	247.71
深圳市时代新能 源供应链有限公	2024 年 4 月	六氟磷酸锂、 碳酸亚乙烯酯	274.52	0.05%	12,794.46	2.35%	根据订单按 次结算	银行承兑结算货到 票到支付 6 个月以	-	-	11,790.1 6	11,790.1 6

供应商名称 (注1)	成立时 间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平 均账 期 (天)	2024 年平 均账 期(天)	截至 2025 年 12 月 31 日应付账 款余额 (预付款 项以负数 列示)	截至回复 函日期已 付款金额
			金额	占比 (注3)	金额	占比 (注3)						
司								内银行承兑汇票				
广饶开元工贸有 限公司	2002 年 2 月	低压液化气	4,460.79	0.73%	10,244.53	1.88%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付 80%票到付 20%	-	-	411.4	411.4
南京诚志永清能 源科技有限公司	2011 年 12 月	低压液化气	4,375.41	0.72%	9,004.96	1.66%	预付结算	电汇结算预付全款	-	-	-364.58	已结清
山东华鲁恒升化 工股份有限公司	2000 年 4 月	碳酸二甲酯、 冰醋酸等	6,975.81	1.15%	8,750.03	1.61%	预付结算	银行承兑结算货到 票到支付 6 个月以 内银行承兑汇票	-	-	-51.87	已结清
葫芦岛信达化工 有限公司	2021 年 11 月	低压液化气	1,755.40	0.29%	8,189.79	1.51%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付 80%票到付 20%	-	-	37.67	37.67
臻福能源科技(江 苏)有限公司	2021 年 8 月	低压液化气	6,911.63	1.14%	8,132.33	1.50%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付 80%票到付 20%	-	-	408.84	408.84
山东恒合能源发 展有限公司	2018 年 7 月	煤	4,646.91	0.76%	7,552.30	1.39%	根据订单按 次结算	电汇结算货到票到 付款	-	-	-	-
无锡市穆林化工 贸易有限公司	2012 年 3 月	低压液化气	2,045.45	0.34%	6,391.04	1.18%	根据订单按 次结算	电汇结算货到付 80%票到付 20%	-	-	173.59	173.59

供应商名称 (注 1)	成立时 间	主要交易内容	2025 年度		2024 年度		结算周期	信用期及结算方式	2025 年平 均账 期 (天)	2024 年平 均账 期 (天)	截至	截至回复 函日期已 付款金额
			金额	占比 (注 3)	金额	占比 (注 3)					2025 年 12 月 31 日应付账 款余额 (预付款 项以负数 列示)	
合计			282,642.8 6	46.52%	290,699.1 0	53.45%					17,282.7 6	22,270.4 4

注 1：属于同一实际控制人控制的供应商合并列示；

注 2：“截至 2025 年 12 月 31 日应付账款/预付款余额” 一列中正数列示应付账款余额，负数列示预付账款余额；

注 3: 以上占比为相应供应商采购金额占采购总金额的比例。

新增供应商情况及公司关联关系情况介绍：

2025 年度除青海汇信资产管理有限责任公司销售分公司外均非 2025 年度新增供应商。根据公开信息，青海汇信资产管理有限责任公司销售分公司是中国盐湖工业集团有限公司全资子公司青海汇信资产管理有限责任公司的分支机构，该公司主要从事化学原料和化学制品制造业，其销售的碳酸锂是公司六氟磷酸锂、电池级碳酸锂、氟化锂等锂离子电池相关材料产品的主要原材料。碳酸锂作为锂离子电池产业的关键基础原材料，价格波动较大，随着公司 2025 年液态六氟磷酸锂产线投产，碳酸锂需求量增加，公司逐步多元化碳酸锂采购渠道，有效控制采购成本，降低采购风险。

2025 年度，公司主要供应商均为独立第三方，与公司不存在任何关联关系。

3. 2025 年主要供应商和客户存在兼买兼卖的情形：

序号	业务分类	供应商	采购内容	采购额（万元）	销售内容	销售额（万元）
1	原料转售	客户一	六氟磷酸锂	16,413.01	锂离子电池电解液	87,648.21
2	采销产品 不一致	客户三十	环氧乙烷	14,698.05	甲醇	1,075.05
3		客户三十一	六氟磷酸锂	6,535.27	氟化锂	1,007.75
4		客户三十二	六氟磷酸锂	5,841.18	氟化锂	4,628.12
5		客户三十三	六氟磷酸锂	4,923.27	碳酸二甲酯、氟化锂	3,922.29
6		客户三十四	氟代碳酸乙烯酯、碳酸亚乙烯酯	3,857.29	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯	275.44
7		客户三十五	低压液化气	2,563.20	碳酸二甲酯	67.02
8		客户三十六	硫酸乙烯酯	2,344.88	碳酸二甲酯	10.48
9		客户三十七	氟代碳酸乙烯酯、碳酸亚乙烯酯	1,741.11	碳酸二甲酯	467.46
10		客户三十八	双氟磺酰亚胺锂 EMC 溶液、六氟磷酸锂	1,733.15	碳酸甲乙酯	1,418.38
11		客户三十九	碳酸二甲酯	1,101.04	甲醇钠、丙二醇	90.61
12		客户四十	无水氟化氢、六氟磷酸锂	979.29	氟苯、邻氟甲苯	112.74
13		客户四十一	氟代碳酸乙烯酯、碳酸亚乙烯酯	584.21	碳酸二甲酯	220.90
14		客户四十二	硫酸	523.78	盐酸	0.14
15		客户四十三	碳酸二甲酯	337.93	甲醇钠	47.91
16		客户四十四	六氟磷酸锂	181.49	氟化锂	2,442.17
17		客户四十五	甲醇钠	146.85	碳酸钠、碳酸丙烯酯、丙二醇	20.85
18		客户四十六	氧化亚硅	116.39	硅基负极	113.72
19		客户四十七	六氟磷酸锂	45.76	碳酸甲乙酯、碳酸乙烯酯	653.56
20		客户四十八	包装桶	4.94	甲醇钠	75.47
21		客户四十九	三乙醇胺	1.23	二甲基亚砷、丙二醇	56.26
22		客户五十	丙烯、液氩	0.45	丙二醇	65.85
23	采销产品	客户五十一	碳酸二甲酯	2,727.41	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯	474.46
24	重叠	客户五十二	碳酸二甲酯	2,311.40	碳酸二甲酯	498.00

25		客户五十三	碳酸二甲酯	2,022.76	碳酸二甲酯、碳酸乙烯酯等	837.53
26		客户五十四	碳酸二甲酯	482.76	丙二醇、碳酸二甲酯	73.52
27		客户五十五	六氟磷酸锂	237.45	六氟磷酸锂、电解液	99.33
	合计			72,455.55		106,403.22

以下分别论述各类兼买兼卖业务的情况：

（1）原料转售：公司 2025 年原料转售业务只有客户一转售六氟磷酸锂业务，向客户一销售电解液，同时采购其电解液主要原材料六氟磷酸锂，客户一是六氟磷酸锂核心下游大客户，公司向其采购六氟磷酸锂、同步销售电解液，是锂电产业链常见的深度绑定合作模式，可保障双方供应链稳定性。对于六氟采购部分公司已按净额法确认收入。

（2）采销产品不一致：公司采购与销售标的为不同商品，且不属于同一产品生产链。属于行业内正常上下游协同业务，具备合理商业实质。例如客户三十为公司武汉基地环氧乙烷主要供应商，依托双方厂区紧邻的区位条件实现“隔墙管输”直供模式，省去危化品转运环节，保障原料供应稳定、降低物流及安全风险；同时，武汉基地生产产生的副产甲醇，通过公开招标方式向其销售，交易定价公允，形成双向协同的稳定产业链合作关系。

（3）采销产品重叠：公司与生产企业或大型贸易商之间的供求时间错配的采销行为。例如公司向客户五十一采购碳酸二甲酯用于自身生产，同时客户五十一作为碳酸二甲酯行业头部企业，在生产缺口时亦向公司采购碳酸二甲酯，形成采销产品重叠。该模式基于双方真实的生产经营需求与供求时间错配，系生产企业间正常的采销行为，具有合理的商业实质。

供应商	采购内容	采购时间	销售内容	销售时间	重合时间	重合内容
客户五十一（注 1）	碳酸二甲酯、碳酸二乙酯	25 年 1-7 月，9-12 月	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯	2025 年 7 月-8 月	7 月	碳酸二甲酯
客户五十二（注 2）	碳酸二甲酯	2025 年 6-12 月	碳酸二甲酯	2025 年 2 月-8 月、11 月	6-8 月、11 月	碳酸二甲酯
客户五十三	碳酸二甲酯（工业级）	2025 年 8 月-12 月	碳酸甲乙酯、碳酸二乙酯、碳酸丙烯酯、碳酸二甲酯（ss 级）、碳酸乙烯酯	25 年 1 月-12 月	/	不存在重合产品
客户五十四（注 3）	碳酸二甲酯	2025 年 5 月-6 月、8 月-9 月、12 月	碳酸二甲酯、丙二醇	2025 年 6 月	6 月	碳酸二甲酯
客户五十五	六氟磷酸锂	2025 年 9 月-10 月	六氟磷酸锂、锂离子电池电解液	2025 年 1 月、3 月-4 月	时间不重合	六氟磷酸锂

注 1：公司与客户五十一采购销售重合时间为 2025 年 7 月，原因为：7 月 9 日公司采购客户五十一碳酸二甲酯为东营基地碳酸甲乙酯原料使用，7 月 17 日、7 月 22 日客户五十一因港口集中交货，需要外采进行补充，与公司

商议后，自距离港口较近的济宁基地销售 484.66 吨，同月公司采购客户五十一的产品单价低于销售产品单价，整体对公司有利，同月采购销售行为独立。

注 2：公司与客户五十二采购销售重合时间为 2025 年 6-8 月和 11 月，原因为：客户五十二，上下游包含国内所有主流供应商及客户。6-8 月和 11 月公司东营基地和武汉基地采购客户五十二碳酸二甲酯为 3,662.62 吨作为碳酸甲乙酯原料使用；公司济宁基地销售给客户五十二碳酸二甲酯 1,191.24 吨。重合月份东营基地和武汉基地的采购客户五十二的产品单价均低于销售产品单价，因此与客户五十二开展上述业务。

注 3：公司与客户五十四采购销售重合时间为 2025 年 6 月，原因为：客户五十四为国内头部碳酸二甲酯贸易公司，上下游包含国内所有主流供应商及客户。公司东营基地和武汉基地采购客户五十四碳酸二甲酯 425.18 吨作为碳酸甲乙酯原料使用；公司泉州基地销售给客户五十四碳酸二甲酯 98.80 吨。重合月份采购客户五十四单价低于销售产品单价，因此与客户五十四开展上述采销业务。

(二)补充披露第四季度收入的确认依据、产品构成、合同签订时间、产品交付时间及期后退货情况等,并结合电解液市场需求、价格变化、成本费用构成等,说明第四季度集中确认收入、单季度贡献全年利润的原因及合理性,是否存在跨期确认收入、延迟确认成本费用情形;

公司回复:

1. 第四季度收入的确认依据、产品构成、合同签订时间、产品交付时间及期后退货情况等

公司 2025 年第四季度营业收入 217,311.74 万元,其中锂离子电池相关材料收入 174,017.71 万元,占第四季度总收入的 80.08%;其次为精细化学品收入 33,796.92 万元,占总收入的 15.55%;其他化学品及贸易服务收入 8,878.86 万元,占总收入的 4.09%,其他业务收入 618.25 万元,占总收入的 0.28%。具体情形如下:

(1) 收入确认依据

公司严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定,以“客户取得相关商品控制权”作为收入确认的时点,具体而言:第一,境内销售的业务,客户自提模式下,以货物过磅单作为控制权转移的依据确认收入;送货模式下,以经客户签收确认的过磅单或回执单作为收入确认依据;部分客户采用寄售模式,在客户实际领用时确认收入。第二,境外销售的业务,按《国际贸易术语解释通则》中对各种贸易方式的主要风险转移时点的规定确认,在商品办理出口报关手续并取得海运提单或物流交接单时为控制权转移时点确认收入。

（2）产品构成、合同签订时间、产品交付时间及期后退货情况

公司主要产品锂离子电池相关材料及精细化学品的合同签订、交付及退货管理机制如下：

锂离子电池相关材料中电解液产品主要销售给锂离子电池生产商。其中，客户一采用寄售模式，对方定期发布其预计生产需求，公司按需发货至中转仓，客户根据其需求进行领料，公司在客户系统中查看领料情况，并定期与其和中转仓进行对账。其他客户采用送货模式，签订长期框架协议，通过订单形式确定单次需求，每月底签订次月订单。交付模式主要分为三类：①月度订单于下单次月整月完成；②不定期订单于下单后 7 日内启动交付；③临时订单则按合同约定在 7 至 30 日内交付。

锂离子电池相关材料中碳酸酯系列产品通常当月签订当月或次月交付，季度或年度招标订单按合同约定每月交付后，按月结算。

精细化学品主要以甲基叔丁基醚为主，合同一般为即时订单，交付期视合同数量而定，一般为签订后 3 至 10 天。

根据公司与客户签订的合同，寄售模式下，领料后除非质量问题不得退货；自提或送货模式下，签收后除非质量问题不得退货。公司锂离子电池相关材料中电解液产品、碳酸二甲酯系列产品及精细化学品中甲基叔丁基醚均严格执行国家/合同质量标准，历史上三类产品均未因质量问题、余量呆滞或交期不符原因发生期后退货。

以下是按产品构成及主要客户列示合同签订时间及产品交付时间情况：

产品类别	产品名称	主要客户名称	收入额 (亿元)	收入占 比 (注3)	产品名称	合同签订时间	合同约定产品最 晚交付时间 (注4)	销售产品 实际完成 最晚交付 时间	合同/订 单量(吨)	销量(吨)
锂离子电池 相关材料	锂离子电池电 解液	客户一	5.91	27.21%	锂离子电池电解 液	每月底以邮件形 式确认次月采购 计划	按日交付产品	2025/12/31	46,752.00	40,993.22
		客户二	1.96	9.03%	锂离子电池电解 液	2025/9/13	2026/1/12	2025/12/31	11,289.60	10,295.90
		客户八	0.45	2.07%	锂离子电池电解 液	2025/9/5	2025/12/31	2025/12/31	2,046.44	2,046.35
		客户十	0.44	2.02%	锂离子电池电解 液	2025/9/4	2025/12/31	2025/12/31	4,183.26	2,550.76
		客户七	0.38	1.77%	锂离子电池电解 液	2025/9/29	2026/1/10	2025/12/31	2,540.00	1,864.00
	碳酸酯系列	客户三	0.71	3.27%	二丙二醇	2025/11/26	2025/12/31	2025/12/31	34.00	30.86
					碳酸二甲酯	2025/7/22	2025/12/31	2025/12/31	3,633.71	2,748.98
					碳酸甲乙酯	2025/8/26	2025/12/31	2025/12/31	9,010.00	5,121.62
					碳酸乙烯酯	2025/7/22	2025/12/31	2025/12/31	11,519.00	7,570.04
		客户四	0.68	3.12%	碳酸丙烯酯	2025/9/1	2025/12/31	2025/12/31	270.00	209.24

产品类别	产品名称	主要客户名称	收入额 (亿元)	收入占 比 (注3)	产品名称	合同签订时间	合同约定产品最 晚交付时间 (注4)	销售产品 实际完成 最晚交付 时间	合同/订 单量(吨)	销量(吨)
					碳酸二甲酯	2025/8/1	2026/1/30	2025/12/31	1,860.00	1043.5
					碳酸二甲酯	2025/8/1	2026/2/10	2025/12/31	481.00	279.68
					碳酸甲乙酯	2025/9/1	2026/2/28	2025/12/31	11,140.00	9,794.96
					碳酸乙烯酯	2025/9/2	2025/12/31	2025/12/31	1,110.00	862.7
		客户五	0.37	1.69%	丙二醇	2025/9/10	2025/12/31	2025/12/31	6,677.30	6,646.68
		客户五十六	0.23	1.07%	碳酸二甲酯	2025/9/24	2025/12/31	2025/12/31	1,980.00	1,974.82
					碳酸甲乙酯	2025/9/1	2025/12/31	2025/12/31	2,310.00	1,797.44
					碳酸乙烯酯	2025/9/1	2025/12/31	2025/12/31	1,680.00	927.80
		客户A	0.20	0.94%	碳酸丙烯酯	2025/11/3	2025/11/28	2025/11/28	9.25	9.25
					碳酸二甲酯	2025/10/29	2025/12/16	2025/12/16	2,387.60	1,633.80
					碳酸甲乙酯	2025/9/4	2025/12/05	2025/12/05	1,586.00	1,008.62
					碳酸乙烯酯	2025/11/3	2025/12/05	2025/12/05	724.75	485.31
		客户五十七	0.20	0.93%	碳酸丙烯酯	2025/9/19	2025/12/15	2025/12/15	90.00	89.64

产品类别	产品名称	主要客户名称	收入额 (亿元)	收入占 比 (注3)	产品名称	合同签订时间	合同约定产品最 晚交付时间 (注4)	销售产品 实际完成 最晚交付 时间	合同/订 单量(吨)	销量(吨)
					碳酸二甲酯	2025/9/19	2025/12/15	2025/12/15	1,890.00	1,701.08
					碳酸甲乙酯	2025/9/19	2025/12/15	2025/12/15	1,200.00	1,138.84
					碳酸乙烯酯	2025/9/19	2025/12/15	2025/12/15	1,350.00	1,255.80
		客户六(注5)	0.20	0.91%	碳酸丙烯酯	2025/8/28	2025/12/15	2025/12/15	240.00	149.50
					碳酸二甲酯	2025/8/28	2025/12/15	2025/12/15	2,940.00	2,950.54
					碳酸甲乙酯	2025/8/28	2025/12/15	2025/12/15	1,800.00	958.72
					碳酸乙烯酯	2025/8/28	2025/12/15	2025/12/15	1,650.00	239.62
		客户五十八	0.17	0.78%	碳酸丙烯酯	2025/10/13	2026/1/31	2025/12/31	270.00	179.56
					碳酸二甲酯	2025/8/4	2026/1/15	2025/12/31	2,580.00	1,312.54
					碳酸甲乙酯	2025/9/22	2026/1/31	2025/12/31	1,650.00	1,347.38
					碳酸乙烯酯	2025/9/22	2025/11/30	2025/11/30	1,000.00	688.78
		客户五十九	0.16	0.74%	碳酸丙烯酯	2025/10/27	2025/11/05	2025/11/05	30.00	29.88
					碳酸二甲酯	2025/8/22	2026/1/1	2025/12/31	2,160.00	1,967.32
					碳酸二乙酯	2025/10/27	2025/11/05	2025/11/05	30.00	29.98

产品类别	产品名称	主要客户名称	收入额 （亿元）	收入占 比 （注 3）	产品名称	合同签订时间	合同约定产品最 晚交付时间 （注 4）	销售产品 实际完成 最晚交付 时间	合同/订 单量（吨）	销量（吨）
					碳酸甲乙酯	2025/8/22	2026/2/24	2025/12/31	1,620.00	808.72
					碳酸乙烯酯	2025/8/31	2026/2/11	2025/12/31	1,200.00	628.62
		客户六十	0.16	0.74%	碳酸乙烯酯	2025/9/10	2026/2/10	2025/12/31	6,223.00	4,580.50
精细化学品	甲基叔丁基醚	客户十五	0.56	2.57%	甲基叔丁基醚	2025/9/30	2025/12/31	2025/12/31	15,600.00	12,438.58
		客户二十三（注 6）	0.35	1.60%	甲基叔丁基醚	2025/10/21	2025/12/29	2025/12/29	7,969.50	8,007.22
		客户十七	0.26	1.20%	甲基叔丁基醚	2025/9/22	2025/12/03	2025/12/03	6,034.00	5,847.26
		客户六十一	0.19	0.87%	甲基叔丁基醚	2025/9/29	2025/12/14	2025/12/14	4,350.50	4,250.88
		客户六十二	0.13	0.60%	甲基叔丁基醚	2025/12/2	2026/1/10	2025/12/31	3,490.00	2,922.82
合 计			13.71	63.11%						

注1：其他化学品及贸易服务收入占比仅为4.09%，该类业务收入金额较小，因此上表未列示对应客户合同及交付情况。

注 2：公司与客户约定，订单下达后，最终结算以实际完成的销售数量为依据。当客户当期下达的订单量高于实际交付的销售数量时，双方仅就已完成交付的部分履行权利义务，未执行的订单部分不构成双方的未履约责任。

注 3：收入占比=该产品类别下单个客户第四季度营业收入/公司第四季度营业收入。

注 4：“约定产品最晚交付时间”为合同签订时约定的最晚交付日期，月度结算以当月实际完成的销售量为准。

注 5：客户六碳酸二甲酯销量大于合同/订单量的原因为合同约定产品包装标准为 30 吨/罐的散水坦克罐。实际装车一般略少于 30 吨/罐，订单执行最后一车时根据订单剩余量进行凑装一车发运，不再调整合同/订单量。

注 6：甲基叔丁基醚产品销量大于合同/订单量的原因为合同一般以即时订单为主，合同约定销售数量以实际装车量为准，允许±5%合理偏差。

2. 结合电解液市场需求、价格变化、成本费用构成等，说明第四季度集中确认收入、单季度贡献全年利润的原因及合理性

公司 2025 年第四季度营业收入 217,311.74 万元，占年度总收入 31.94%，第四季度贡献总毛利 26,068.04 万元，其中锂离子电池相关材料毛利为 25,992.16 万元，占总毛利的 99.71%，是第四季度利润的核心来源。第四季度集中确认收入、单季度贡献全年利润的原因如下：

（1）四季度集中增长符合行业惯例

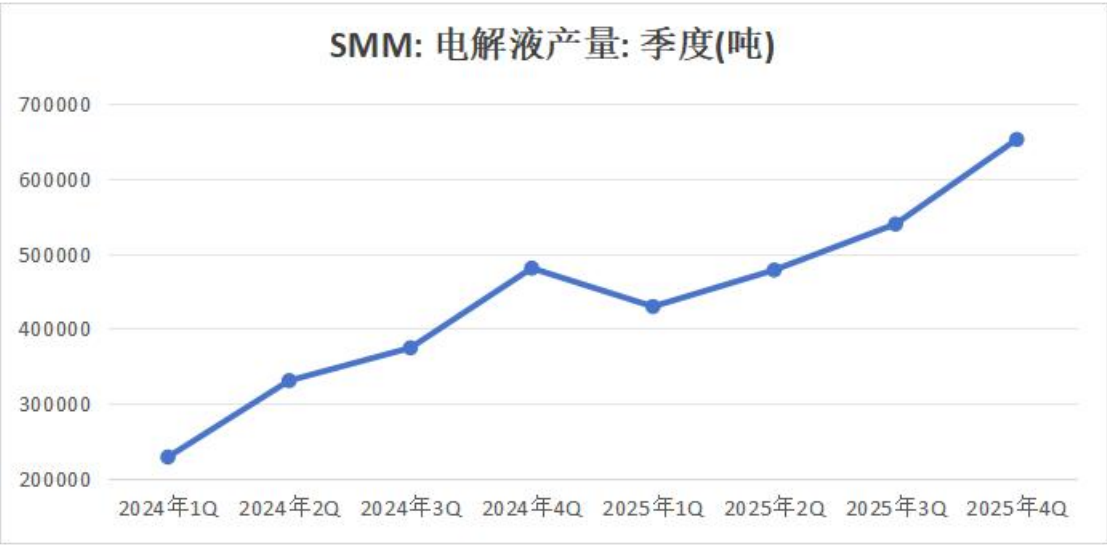
四季度收入集中增长符合行业惯例，主要驱动因素均契合宏观和行业周期特征。下游客户为完成年度销量目标、电池厂商为锁定原材料供应，都会在四季度集中采购，带动上游材料企业收入冲高，属于行业季节性周期的正常表现。从行业角度看，公司所在行业的新产能通常在下半年逐步投产，年内释放产能贡献收入，导致四季度收入占比提升。

公司 2024、2025 年第三、四季度锂离子电池电解液的销量及收入环比变动情况如下表所示：

年度	销量			收入		
	三季度 (万吨)	四季度 (万吨)	环比 (%)	三季度 (万元)	四季度 (万元)	环比 (%)
2024 年	1.76	2.60	47.72	28,634.41	39,654.03	38.48
2025 年	2.48	6.02	142.83	32,341.98	95,276.09	194.59

以上情况叠加 2025 年下半年伴随全球储能市场需求爆发增长，导致 2025 年四季度收入增幅高于 2024 年同期增幅。详见以下“2024、

2025 年上海有色网电解液产量变动趋势图”。



注：根据上海有色网电解液月度产量合计整理以上季度产量。

（2）产品价格涨幅高于主要材料涨幅导致利润贡献较大

公司锂离子电池相关材料四季度平均售价 8,845 元/吨，较三季度平均售价 6,234 元/吨，增加 41.88%；四季度单位成本 7,524 元/吨，较三季度 6,030 元/吨，增加 24.78%，单价增幅超过单位成本增幅导致四季度单位毛利 1,321 元，较三季度 204 元增加 547.55%。

公司 2025 年各季度收入、平均售价、单位成本、毛利及占比情况如下表：

项目	一季度					二季度					三季度					四季度				
产品类别	收入 (万元)	平均 售价 (元)	单位 成本 (元)	毛利 (万元)	毛利 占比%	收入 (万元)	平均 售价 (元)	单位 成本 (元)	毛利 (万元)	毛利 占比%	收入 (万元)	平均 售价 (元)	单位 成本 (元)	毛利 (万元)	毛利 占比%	收入 (万元)	平均 售价 (元)	单位 成本 (元)	毛利 (万元)	毛利 占比%
-锂离子电池相关材料	95,127	6,850	6,452	5,530	67.37	91,256	6,173	5,977	2,896	58.37	118,955	6,234	6,030	3,898	62.83	174,018	8,845	7,524	25,992	99.71
电池电解液系列	21,804	12,217	13,146	-1,657	-20.18	21,075	12,979	13,397	-680	-13.70	32,342	13,037	12,631	1,009	16.26	95,276	15,816	13,354	14,834	56.90
碳酸二甲酯系列	63,096	5,355	4,782	6,749	82.23	62,783	4,971	4,688	3,577	72.09	73,471	4,749	4,600	2,303	37.12	63,251	5,100	4,326	9,601	36.83
-精细化学品	54,655	5,396	5,188	2,100	25.59	38,390	5,218	4,977	1,767	35.61	34,634	4,756	4,584	1,250	20.15	33,797	4,444	4,494	-378	-1.45
甲基叔丁基醚	29,567	5,216	5,069	833	10.16	25,761	4,676	4,544	723	14.57	24,845	4,553	4,376	969	15.61	24,364	4,422	4,278	792	3.04
-其他化学品（注1）	7,903			434	5.29	11,957			26	0.52	7,586			365	5.88	8,782			357	1.37
-贸易服务收入	143			143	1.75	273			273	5.51	691			691	11.14	97			97	0.37
主营业务合计	157,829			8,207	100.00	141,875			4,962	100.00	161,866			6,204	100.00	216,693			26,068	100.00

注 1：其他化学品包含如二氧化碳、二甲基亚砷等非主要产品或贸易产品。因其产品种类较多，产品售价区间跨度较大，平均售价及单位成本没有可比性，因此表中未列示。

公司产品成本主要由原材料、能耗、人工及折旧构成，其中能耗、人工及折旧全年波动较小，成本变动主要由原材料价格主导。2025年锂离子电池相关材料各季度产品成本构成情况如下(单位:万元):

项目	一季度	二季度	环比变动	三季度	环比变动	四季度	环比变动
原材料	73,580.51	72,053.41	-2.08	95,584.36	32.66	124,113.32	29.85
原材料占比	83.23	82.89	-0.41	86.04	3.80	87.06	1.18
能耗	6,506.67	6,446.18	-0.93	6,472.26	0.40	7,376.21	13.97
直接人工	1,872.80	1,677.45	-10.43	1,781.24	6.19	2,174.07	22.05
折旧 (注2)	3,145.01	3,297.30	4.84	3,754.80	13.88	5,071.10	35.06
其他	3,297.04	3,450.25	4.65	3,502.08	1.50	3,833.54	9.46
合计	88,402.03	86,924.60	-1.67	111,094.74	27.81	142,568.25	28.33

注1: 上述各季度均未包含锂离子电池相关材料贸易成本。

注2: 四季度折旧费环比变动较高的原因为本期内重大在建项目10万吨/年液态锂盐项目转固增加折旧费。

公司四季度最大毛利贡献的产品为电解液，其原材料主要包括以碳酸酯系列为主的溶剂以及以六氟磷酸锂为主的溶质，两项材料价格变动也构成了电解液产品价格变动的主要因素。上述两项主要原材料，公司已实现自产，而六氟磷酸锂的主要原材料为碳酸锂。六氟磷酸锂价格从2025年7月4.7万元/吨，涨至9月5.6万元/吨，到12月已涨至16.65万元/吨；碳酸锂价格自2025年6月6万元/吨，持续上行至8月8万元/吨，到12月涨至12万元/吨，产品六氟磷酸锂

的价格涨幅远大于主原料碳酸锂的价格涨幅。详见以下“2025 年度上海有色网碳酸锂、六氟磷酸锂价格趋势图”。



（3）公司四季度收入占比增加、毛利率远高于三季度毛利率，与同行业天赐材料毛利率增长趋势一致。

与同行业上市公司 2025 年四季度收入占比、毛利率变化对比表：

单位	2025 年第四季度收入占比	2025 年第四季度毛利率	2025 年前三季度毛利率
石大胜华	31.90%	12.20%	4.50%
天赐材料	34.90%	30.10%	18.00%
新宙邦	31.40%	23.80%	24.50%

注 1：数据来源于同行业上市公司公告的年度报告或季度报告数据。

注 2：详见上文分析，2025 年第四季度公司电解液毛利率增加主要是受到六氟磷酸锂价格上涨，根据新宙邦年报信息披露分析，其六氟磷酸锂主要来自其合营公司，因此毛利率变动有限，根据其年报及三季报信息显示，其投资于联合营公司的投资收益 2025 年第四季度

为 9,563 万元，而 2025 年前三季度仅为 15 万元。

注 3：公司与同行业相比毛利率偏低的主要原因为：

公司营收高度集中在电解液溶剂赛道，2025 年四季度溶剂吨盈利虽有所回升，但产品价格环比涨幅仅 7.38%，远低于六氟磷酸锂，整体盈利弹性偏弱。

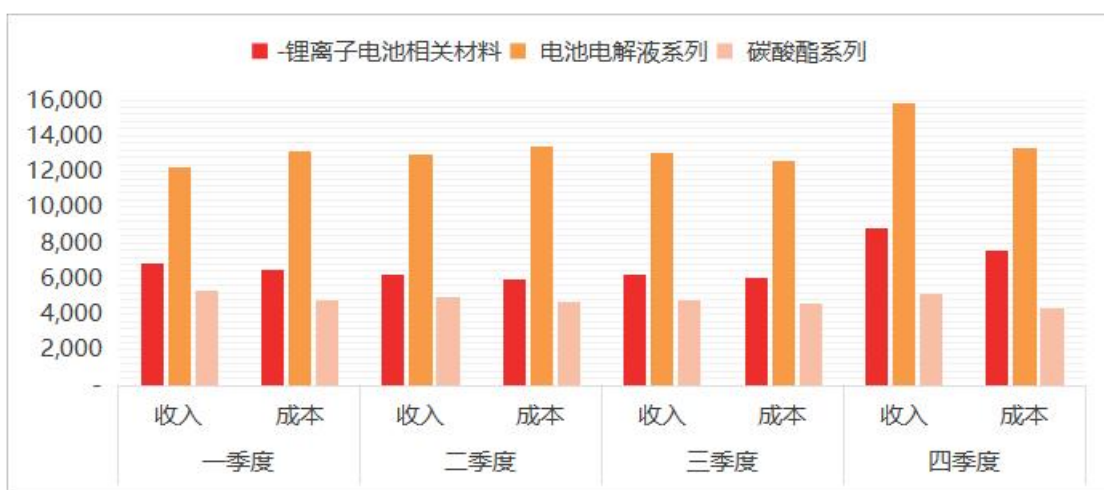
天赐材料、新宙邦除电解液涨价红利外，都同时搭配其他高毛利业务，如天赐材料 2025 年日化材料及特种化学品营业收入 12.85 亿元，毛利率为 29.90%，新宙邦 2025 年有机氟化学品营业收入 14.26 亿元，毛利率为 61.74%，都拉高其整体盈利能力。

另外天赐材料、新宙邦作为老牌电解液企业，都拥有其独特的盈利优势。如天赐材料的六氟磷酸锂产能达 11 万吨（折固），实现核心原料自供，充分享受涨价红利。新宙邦海外生产基地的建设、海外服务网点的本地化为其带来溢价，2025 年境外销售营业收入 16.15 亿元，毛利率高达 42.09%，进一步拉高其整体盈利水平。

公司第四季度集中确认收入，单季度占全年利润与同行业其他公司情况基本一致。

3. 是否存在跨期确认收入、延迟确认成本费用情形

结合以上公司 2025 年各季度数据可见，各季度主要收入及利润贡献源自锂离子电池相关材料，其主要产品为电解液和碳酸酯系列。以下列示 2025 年各季度锂离子电池相关材料及主要产品的单位收入及单位成本变动趋势如下：



公司 2025 年前三季度收入和成本变动趋势基本匹配，四季度电解液收入增长较大主要因为四季度电解液平均售价 15,816 元/吨，较三季度 13,037 元/吨增长 21.31%。不存在跨期确认收入情况。

第四季度锂离子电池相关材料的原材料成本 124,113.32 万元，随六氟价格攀升而上升，与市场价格走势一致；因四季度产销量增加及在建项目转固等因素，能耗 7,376.21 万元、人工 2,174.07 万元、折旧 5,071.10 万元，较第三季度环比增长 2,613.08 万元。成本已在当期完整归集，不存在延迟确认成本费用情形。

综上所述，公司第四季度集中实现盈利，是行业周期反转、产品价格跳涨、公司全产业链成本优势等多重因素叠加下的客观经营结果，与行业整体复苏趋势吻合，与同行业业绩情况基本一致，公司不存在跨期确认收入、延迟确认成本费用情形。

（三）区分地区、产品，列示报告期内收入构成、销售均价、产量、成本构成明细及变化情况，并结合下游需求、市场竞争格局等，

量化分析国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的原因及合理性，说明毛利率水平与同行业可比公司是否存在明显差异；

公司回复：

1. 结合下游需求、市场竞争格局等，量化分析国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的原因

2024 年公司国内营业收入 42.83 亿元，毛利率 1.93%，国外营业收入 12.54 亿元，毛利率 17.26%。国内外毛利差 15.33%。

2025 年公司国内营业收入 57.30 亿元，毛利率 4.74%，国外营业收入 10.53 亿元，毛利率 17.37%。国内外毛利差 12.63%，由此可以看出，公司国内外收入一直存在较大的毛利差。

锂离子电池相关材料国内毛利率 5.57%，国外毛利率 18.65%，国内外毛利率差值为 13.08%，该差异主要为碳酸酯系列产品的国外销售毛利率偏高所致（电解液无国外收入，全部为国内收入），碳酸酯系列产品国内外毛利率差异为 15.39%；公司国外销售产品与国内销售产品配方、执行的标准没有显著差异，国内国外产品成本无差异（下表中碳酸酯系列国内外单位成本差异 55.36 元，是因为碳酸酯系列产品内部不同产品单位成本略有差异，而国内外销售数量占比不同），因此影响毛利率的主要因素是国外售价高于国内售价。碳酸酯系列国外平均售价 5,603.11 元，国内平均售价为 4,769.25 元，价格差异 833.86 元。因精细化学品和其他化学品国外收入较少，对毛利率影响有限。

2025 年主营业务分系列分地区情况总表

产品/地区	国外							国内							毛利差%
	国外销量 (万吨)	国外售价 (元)	国外收入 (万元)	国外成本 (万元)	国外单位成本 (元)	国外毛利 (万元)	国外毛利率%	国内销量 (万吨)	国内售价 (元)	国内收入 (万元)	国内成本 (元)	国内单位成本 (元)	国内毛利 (万元)	国内毛利率%	
锂离子电池相关材料 (注 1)	15.85	5,603.25	88,811.57	72,249.16	4,558.31	16,562.41	18.65	51.57	7,573.08	390,543.85	368,790.17	7,151.25	21,753.68	5.57	13.08
其中：碳酸酯系列	15.85	5,603.11	88,809.28	72,249.16	4,558.31	16,560.12	18.65	36.44	4,769.25	173,791.36	168,122.13	4,613.67	5,669.23	3.26	15.39
锂离子电池电解液								11.91	14,311.53	170,497.26	156,996.94	13,178.31	13,500.32	7.92	
精细化学品（注 2）	0.42	19,235.31	8,078.83	6,969.14	16,593.19	1,109.69	13.74	32.12	4,775.75	153,397.24	149,767.95	4,662.76	3,629.29	2.37	11.37
其他化学品	1.32	6,230.83	8,224.70	7,777.46	5,892.02	447.24	5.44	16.84	1,662.85	28,002.47	27,268.07	1,619.24	734.4	2.62	2.82
贸易服务收入			164.65			164.65	100.00			1,040.10			1,040.10	100.00	-
合计	17.59	5,985.20	105,279.75	86,995.76	4,945.75	18,283.99	17.37	100.53	5,699.63	572,983.66	545,826.19	5,429.49	27,157.47	4.74	12.63

注 1：锂离子电池相关材料国内价格高于国外价格，主要原因为国外无电解液产品销售，国内电解液销售价格拉高锂离子电池相关材料平均单价。

注 2：2025 年精细化学品国外产品毛利率为 13.74%，国内产品毛利率 2.37%，毛利差 11.37%。主要原因为国内外产品结构不一致，明细如下：

精细化学品系列国外主要为氟苯及甲醇钠产品的销售，无甲基叔丁基醚销售，氟苯产品销售量占国外销售总量的 48.30%，国外销售毛利率为 13.53% ，甲醇钠产品销售量占国外销售总量的 51.70%，国外销售毛利率为 15.64%。

精细化学品系列国内主要为甲基叔丁基醚产品的销售，甲基叔丁基醚销售量占国内销售总量 77.84%，国内销售毛利率为 2.92%，氟苯产品销售量占国内销售总量的 1.26%，国内销售毛利率为-8.91% ，甲醇钠产品销售量占国内销售总量的 4.53%，国内销售毛利率为 12.15%。

2024 年主营业务分系列分地区情况总表

产品/地区	国外							国内							毛利 差%
	国外 销量	国外售 价 (元)	国外收 入	国外成 本	国外单 位 成本 (元)	国外毛 利	国外毛 利率%	国内销 量	国内售 价 (元)	国内收 入	国内成 本	国内单 位 成本 (元)	国内毛 利	国内毛利率%	
锂离子电池相关材料 (注 1)	15.68	6,178.65	96,881.25	77,518.05	4,943.75	19,363.20	19.99	33.76	7,198.59	243,024.40	244,355.72	7,238.02	-1,331.32	-0.55	20.54
其中：碳酸酯系列产品	15.68	6,178.65	96,881.25	77,518.05	4,943.75	19,363.20	19.99	28.05	4,927.40	138,213.65	132,204.30	4,713.17	6,009.35	4.35	15.64
锂离子电池电解液								5.46	13,089.17	71,473.01	76,110.95	13,938.53	-4,637.94	-6.49	

产品/地区	国外							国内							毛利差%
	国外销量	国外售价(元)	国外收入	国外成本	国外单位成本(元)	国外毛利	国外毛利率%	国内销量	国内售价(元)	国内收入	国内成本	国内单位成本(元)	国内毛利	国内毛利率%	
精细化学品（注2）	2.33	8,576.49	19,983.22	18,317.69	7,861.67	1,665.53	8.33	25.63	5,462.30	139,998.76	131,622.37	5,135.48	8,376.39	5.98	2.35
其他化学品	0.98	8,650.62	8,477.61	7,959.58	8,122.02	518.03	6.11	18.37	2,447.21	44,955.21	44,070.37	2,399.04	884.84	1.97	4.14
贸易服务收入			101.22			101.22				348.84			348.84		-
合计	18.99	6,605.76	125,443.30	103,795.32	5,465.79	21,647.98	17.26	77.76	5,508.32	428,327.21	420,048.46	5,401.86	8,278.75	1.93	15.33

注 1：锂离子电池相关材料国内价格高于国外价格，主要原因为国外无电解液产品销售，国内电解液销售价格拉高锂离子电池相关材料平均单价。

注 2：2024 年精细化学品国外产品毛利率为 8.33%，国内产品毛利率 5.98%，毛利差 2.35%。主要原因为国内外产品结构相差不大，明细如下：

精细化学品系列国外主要为甲基叔丁基醚的销售，甲基叔丁基醚销售量占国外销售总量的 86.03%，产品毛利率为 3.35%，氟苯产品销量占国外销售总量的 7.44%，国外销售毛利率为 17.86% ，甲醇钠产品销量占国外销售总量的 6.53%，国外销售毛利率为 4.16%。

精细化学品系列国内主要为甲基叔丁基醚产品的销售，甲基叔丁基醚销量占国内销售总量 79%，国内销售毛利率为 5.17%，氟苯产品销量占国内销售总量的 0.64%，国内销售毛利率为 11.18%，甲醇钠产品销量占国内销售总量的 5.68%，国内销售毛利率为 9.62%。

2. 国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的合理性及说明毛利率水平与同行业可比公司是否存在明显差异；

（1）海内外下游需求格局分化

海外下游：下游行业海外市场尤其是锂电相关市场增长明显，终端客户对产品合规认证要求高，对供应商准入门槛标准高，需要供应商提供的产品服务、运输以及售后服务要求高。

公司有成熟的从端到端的服务体系，公司海外建立多个子、分公司并建立海外 VMI 仓储，提高客户服务响应速度和服务效率，有效减少客户的供应链管理繁琐度，增加客户粘性。

国内下游：国内下游行业存量竞争，终端厂商产能过剩、库存高企，压价意愿强；中小客户分散、订单碎片化，客户持续要求降价、账期补偿，直接拉低销售均价。

（2）市场竞争格局差异

海外市场：本土竞品产能有限，国内企业具备制造、供应链成本优势明显；海外客户多为各行业头部企业，无低价内卷、价格战行为，定价权更强。

国内市场：国内同行数量多、产能集中投放，产品同质化严重，渠道端价格战常态化；为抢占经销商渠道，企业普遍采取低价抢单销售政策，持续侵蚀毛利。

（3）毛利率水平与同行业

公司国内外销售毛利率差异与同行业公司可比。如上文所述，公司境内外销售毛利率差主要是由于碳酸酯系列产品的境内外销售毛利分化导致，根据同样销售碳酸酯系列产品的上市公司海科新源 2025 年年报披露，其境外销售毛利率为 21.67%，亦远高于其境内销售毛利率 -0.65%。因此，公司境外销售毛利率高于境内毛利率与同行业可比公司不存在明显差异。

综述，公司拥有二十多年的海外销售经验、管理体系完善，符合海外客户对供应商的准入标准，合作导入的海外大公司供应商数量较多。公司依托端到端的服务体系，增加产品的服务增值。依托稳定供货与优质服务，获取大额、长期订单数量充足。外销规模效应增加，有效降低运输等各项成本。国内存量竞争激烈、低价走量、渠道返利推高成本。多重因素形成稳定毛利率差距。公司境外销售毛利率较高与同行业保持类似趋势。

（四）结合现金去向、信用政策、结算政策、预付情况、行业特性等，说明经营活动现金流长期净流出、与净利润背离的原因及合理性；

公司回复：

公司经营活动现金流长期净流出，主要源于公司近几年战略转型，从碳酸酯板块向下游电解液锂电板块延伸扩张。电解液装置历经建设、审厂、供货及产能逐步释放过程，伴随收入持续增加，客户结构发生显著变化：碳酸酯板块客户账期短、收入稳定，应收款项基本维持在平稳

水平；2023 年电解液开工以来，碳酸酯自用量逐年增加，销售对象由原来的短账期化工客户转变为账期较长的锂电板块下游客户。截至目前电解液仍未实现满产，销量预计将持续增加，应收账款尚未达到动态平衡状态；同时受净利润为负影响，经营利润带来的现金净流入较少，而原材料采购付现规模持续走高，多重因素叠加导致出现经营现金流与净利润显著背离的现象。

1. 从经营现金流入来看，公司盈利基础薄弱，经营活动创造现金净流入能力不足。

公司 2023-2025 连续三年净利润为负，毛利率 6.51%、5.45%、6.98%与同行业天赐材料、新宙邦同期毛利率对比较低，经营利润带来的现金净流入少；下附各企业 2023-2025 毛利率表：

毛利率	2023 年	2024 年	2025 年
石大胜华	6.51%	5.45%	6.98%
天赐材料	25.92%	18.89%	22.24%
新宙邦	28.94%	26.49%	24.28%

注：我公司毛利率低于同行业原因为天赐材料有高毛利的日化材料及特种化学品，新宙邦有高毛利的有机氟化学品，都拉高公司整体盈利能力。

2. 从行业特性和预付情况方面分析，上游国企采购预付结算，公司无法占用上游资金。

公司属于大宗精细化工行业，原材料成本占总成本 80%以上，从公司的生产链路来看核心的终端原材料是大宗的石油化工原材料丙烯、低压液化气、甲醇和碳酸锂，市场化程度较高，供应商以中石化、

中化、兖矿能源等大型化工能源国企为核心，结算模式多以全额预付为主，少数采用分段付款且账期较短，公司无法长期占用上游资金；

3. 从信用政策和结算政策方面分析，下游头部电池客户长账期、票据结算模式，应收账款连年攀升，营收难以转化为当期现金流入。

公司 2023 年-2025 年营收收入稳步增长，其中，2025 年营业收入 68.08 亿元，同比增长 22.75%，电解液业务快速放量，下游核心客户，集中度较高，主要面向客户一、客户三、客户二等国内头部电池企业，赊销期限较长，结算方式多为供应链票据或银行承兑汇票，供应链票据变现能力有限，大部分持有至到期，导致应收账款连续三年增长，2023 年末 6.13 亿，2024 年末 13.89 亿，2025 年末 23.16 亿，账面收入停留在应收债权，没有形成当期现金回流；

4. 从现金去向方面分析，锂电材料营收高速增长，应收、应付周转未形成稳定平衡，使得公司营运资本占用逐年增加。

由于公司的锂离子电池相关材料规模持续增加，2025 年锂离子电池相关材料收入 47.94 亿元比 2024 年收入金额 33.99 亿元增长 41.03%，应收账款没有达到一个稳定的平衡状态，而采购成本多以大宗基础化工材料为主，信用期较短，2023 年至 2025 年，公司应收账款周转率呈持续下行态势，分别为 7.60、5.54 和 3.68，应收账款平均账期逐年增长；反观应付账款周转率则保持相对稳定，整体波动幅度较小，并未随应收端显著变化，导致营运资本占用量逐年增大。

（五）结合少数股东损益分布情况，说明连续三年净利润为负但归母净利润为正的原因及合理性，是否存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

公司回复：

1. 连续三年净利润为负但归母净利润为正的原因及合理性

公司 2023 年到 2025 年累计合并净利润为-15,847.20 万元，累计少数股东损益-20,951.61 万元。具体少数股东损益及净利润数据见下表：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	合计
少数股东损益	-3,651.61	-9,160.11	-8,139.89	-20,951.61
归母净利润	1,589.85	1,641.96	1,872.60	5,104.41
合并净利润	-2,061.76	-7,518.15	-6,267.29	-15,847.20

公司近几年主要盈利的全资子公司为胜华新能源科技（东营）有限公司，该子公司覆盖“溶剂+添加剂+锂盐+电解液”的完整一体化产业链，工艺成熟，产能利用率高，对抗行业波动风险能力较强，能够在当前状况下实现少量盈利。

此外，2025 年第四季度以来，公司电解液业务盈利增长较快，相关业务亦来自公司全资子公司，包括上述胜华新能源科技（东营）有限公司以及胜华新能源科技（武汉）有限公司。

与之相对应的，公司目前的非全资子公司主要为公司新产品、新产线或单一产品线的合资公司，目前大多亏损，主要由于新产品前期投入高、新产线产能爬坡以及单一产品线对抗行业周期风险较弱等情况所致。具体而言：

2023 年至 2025 年，公司子公司主要亏损的为连江公司、泉州公司、新能源以及国宏新材料，上述公司均为公司的非全资子公司，亦是少数股东损益为负数的主要原因。

(1) 连江公司

①连江公司注册资本 13,000.00 万元，股权结构情况如下：

公司	单位名称	持股比例/%
连江公司	石大胜华新材料集团股份有限公司	40
	福建瑞驰达投资合伙企业（有限合伙）	39
	东营盈嘉合壹产业投资合伙企业（有限合伙）	11
	北京哲厚新能源科技开发有限公司	9.5
	常志远	0.5

②连江公司近三年财务数据：

单位：万元

连江公司	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	110,326.10	46,455.69	3.71
净利润	-2,471.40	-2,507.34	-1,537.70
归母净利润	-988.56	-1,278.74	-1,185.37
少数股东损益	-1,482.84	-1,228.60	-352.33

③连江公司亏损的原因：

与连江公司相关的少数股东损益分别为-352.33 万元、-1,228.60 万元、-1,482.84 万元，该公司在 2023 年至 2025 年期间主要从事硅基负极材料研发，为公司的新产品，前期研发投入较高，产线产能利用率仍在爬坡阶段，资金需求大导致大额的利息支出，综合上述原因在 2023 年至 2025 年为亏损。

(2) 泉州公司

①泉州公司注册资本 33,050.00 万元，股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例/%
泉州公司	石大胜华新材料集团股份有限公司	55

	中化泉州石化有限公司	45
--	------------	----

②泉州公司近三年财务数据：

单位：万元

泉州公司	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	49,201.42	50,520.68	42,105.76
净利润	-1,560.24	-8,207.00	-9,788.65
归母净利润	-858.13	-4,513.85	-5,383.76
少数股东损益	-702.11	-3,693.15	-4,404.89

③泉州公司亏损的原因：

与泉州公司相关的少数股东损益分别为-4,404.89 万元、-3,693.15 万元、-702.11 万元,自 2022 年末投产以来受到行业周期影响叠加产能爬坡的双重因素导致持续亏损,2025 年完成从碳酸二甲酯单一产品改造为碳酸二甲酯及碳酸甲乙酯等多种产品,可一定程度减少行业周期性影响,实现扭亏。

(3) 国宏公司

①国宏公司注册资本 28,734.9375 万元股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例/%
国宏新材料	兖矿国宏化工有限责任公司	40
	石大胜华新材料集团股份有限公司	30
	北京胜华创世科技有限公司	30

②国宏公司近三年财务数据：

单位：万元

国宏新材料	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	45,682.63	45,344.67	50,373.47
净利润	-2,898.63	-3,531.10	-1,529.11
归母净利润	-1,739.18	-2,118.66	-917.47
少数股东损益	-1,159.45	-1,412.44	-611.64

③国宏公司亏损的原因：

与国宏新材料相关的少数股东损益分别为-611.64 万元、

-1,412.44 万元、-1,159.45 万元，与泉州公司类似的，国宏新材料仅能生产工业级碳酸二甲酯，受市场环境叠加单一产品抗风险能力弱，在 2023 年至 2025 年期间亏损，该公司在 2025 年完成电池级碳酸二甲酯产线改造，预计未来产品逐步多元。

(4) 新能源公司

①新能源公司注册资本 58,000.00 万元，股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例/%
新能源公司	胜华新能源科技（东营）有限公司	51
	ENCHEM CO.,LTD.；	49

②新能源公司近三年财务数据：

单位：万元

新能源公司	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	45,515.84	11,714.72	7,657.42
净利润	1,002.66	-4,146.76	-3,057.43
归母净利润	511.36	-2,114.85	-1,559.29
少数股东损益	491.30	-2,031.91	-1,498.14

③新能源公司亏损的原因：

与新能源公司相关的少数股东损益分别为-1,498.14 万元、-2,031.91 万元、491.30 万元，该公司主营六氟磷酸锂生产，前期因产品市场价格因素叠加液态六氟磷酸锂尚处于建设当中，固定费用较高导致亏损，随着 2025 年度六氟磷酸锂价格恢复，液态六氟磷酸锂产线投产，实现盈利。

2. 是否存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

集团内部关联交易严格恪守公允定价原则，关联结算定价以产品对外市场平均售价、行业权威资讯平台公开报价为核心参考依据确定。

公司非全资子公司管理层架构中，国宏新材料、泉州公司、连江公司在关键岗位都设置非控股股东管理人员，对公司所有的收支经营业务进行监管。新能源公司的少数股东为 ENCHEM CO.,LTD，该公司长期深耕新能源新材料行业，行业从业经验丰富，对行业周期、产品价格波动具备极高的市场敏感度，能够充分预判产能扩张、供需反转带来的经营风险，相关投资决策均基于行业理性判断，不存在配合上市公司调节亏损的情形。

综上所述，公司不存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

【年审会计师意见】

（一）审计过程及审计方式

针对上述事项，年审会计师执行了以下审计程序：

1. （1）获取公司主要客户及供应商清单，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道查询其工商登记信息，了解其成立时间、注册资本、股权结构及与公司是否存在关联关系；（2）抽取主要客户/供应商的重大销售/采购合同，检查合同关键条款，核对发票、出库单/入库单、签收单、验收单等交易单据，核实交易的真实性；（3）对主要客户应收款项余额及当期销售额、主要供应商应付款项余额及当期采购额执行函证程序；（4）检查期末应收款项期后回款情况及应付款项期后结算情况，评估是否存在异常。

2. （1）了解电解液行业趋势、市场需求及价格变化趋势；了解第四季度收入增长及利润集中的原因及合理性；（2）对第四季度收

入进行分析，检查合同签订时间、交付时间；（3）实施收入截止性测试，检查是否存在提前确认收入或延迟确认收入的情况。

3. （1）访谈销售负责人，了解国内外销售定价策略、产品结构差异、客户群体差异等；（2）获取出口业务相关报关单、运费、保险费等明细，检查是否存在异常情形；（3）选取同行业可比公司（如天赐材料、新宙邦等），获取其公开披露的毛利率数据，分析差异原因。

4. （1）复核公司现金流量表编制基础及编制过程，将经营活动现金流量净额与净利润进行勾稽核对；（2）获取银行流水，对大额资金收支进行抽凭检查，追踪资金实际去向；（3）检查大额预付款项对应的合同及履约进度，核实预付合理性和必要性。

5. （1）获取各子公司财务报表及合并过程工作底稿，复核少数股东损益的计算过程；（2）检查少数股东权益的确认和计量是否准确。

（二）审计意见

经审计，年审会计师认为：

1. 公司上述关于除贸易业务外的主要客户、供应商情况的回复中与财务报表相关的信息，与我们在 2025 年报审计中获取的相关资料在所有重大方面不存在不一致之处。

2. 报告期内，公司第四季度收入确认依据充分，相关合同签订、产品交付记录完整。上述情况与行业整体趋势及公司实际经营情况相

符，未发现重大跨期确认收入或延迟确认成本费用的情形。

3. 报告期内，公司国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率具有合理性。

4. 报告期内，现金流量表编制符合企业会计准则相关规定，在所有重大方面反映了公司实际业务经营情况。

5. 就 2025 年度财务报表整体公允反映而言，公司报告期内对少数股东损益相关的会计处理与披露在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

二、关于贸易业务。

年报显示，2025 年公司贸易业务收入 6.45 亿元，其中锂离子电池相关材料贸易业务收入 1.33 亿元，同比增长 62.90%；精细化学品贸易业务收入 1.49 亿元，同比增长 83.78%；其他化学品贸易业务收入 3.34 亿元，同比下滑 35.54%。另有按净额法核算的贸易服务收入 0.12 亿元，同比增长 167.69%。

请公司：（一）分产品列示近两年贸易业务主要客户、供应商情况，包括名称、成立时间、是否新增、与公司关联关系、交易内容及金额、收款付款情况、期末往来款余额、购销定价模式、信用政策、结算方式等；

公司回复：

公司 2025 年及 2024 年，主要贸易类客户如下表所示：

客户名称	成立时间	交易内容	2025 年度		2024 年度		信用期及结算方式	截至 2025 年 12 月 31 日 应收款项余额	截至回复函日期已回款金额 (万元)
			金额 (万元)	占贸易销售总额比例	金额 (万元)	占贸易销售总额比例			
客户六十三	2002 年 11 月	甲基叔丁基醚	14,580.17	23.24%	65.83	0.10%	票到货到后 2~3 个工作日内付款	-	-
客户六十四	2013 年 5 月	甲醇、丙烯	12,498.93	19.92%	25,846.66	37.73%	票到货到后 7~20 个工作日内付款	1,894.03	1,894.03
客户六十五	2019 年 4 月	低压液化气	4,510.34	7.19%	16,090.90	23.49%	款到发货	-	-
客户六十六	2022 年 10 月	低压液化气	2,124.91	3.39%	-	0.00%	款到发货	-	-
客户六十七	1940 年 2 月	顺酐、季戊四醇、甲基丙烯酸、大豆脂肪酸等	1,720.99	2.74%	291.84	0.43%	电汇结算，海运提单签发日起 90 天支付货款	866.74	866.74
客户五十九	2019 年 1 月	碳酸二甲酯、碳酸二乙酯、碳酸甲乙酯	1,333.05	2.12%	292.77	0.43%	票到货到后 90 天内付款	2,134.92	2,134.92
客户四十三	2013 年 6 月	甲醇	1,183.30	1.89%	107.88	0.16%	票到货到后 30 天内付款	53.37	53.37
客户六十八	2004 年 11 月	甲醇	970.85	1.55%	-	0.00%	票到货到后付款	-	-
客户六十九	1947 年 1 月	乙腈	967.91	1.54%	1,250.93	1.83%	凭提单支付 100% 全款电汇	117.06	117.06

客户名称	成立时间	交易内容	2025 年度		2024 年度		信用期及结算方式	截至 2025 年 12 月 31 日 应收款项余额	截至回复函日期已回款金额 (万元)
			金额 (万元)	占贸易销售总额比例	金额 (万元)	占贸易销售总额比例			
客户七十	2024 年 9 月	低压液化气	878.15	1.40%	-	0.00%	款到发货	-	-
客户 U	2003 年 11 月	甲基叔丁基醚、碳酸二甲酯	-	0.00%	8,983.36	13.11%	信用证结算，海运提单日起 30 天支付货款	-	-
客户七十一	2020 年 8 月	碳酸锂	4.78	0.01%	1,297.66	1.89%	款到发货	-	-
合计			40,773.38	64.99%	54,227.83	79.15%		5,066.12	5,066.12

2025 年度，公司主要贸易类客户均为独立第三方，购销定价模式详见回复二、（三），且除客户六十六、客户七十外均非 2025 年度新增客户（不含同属同一实际控制人下新增的交易主体）。

2025 年，公司依托近几年进口渠道优势，在港口租赁储罐，针对前期下游客户资源相对有限的局面，为有效化解货物滞销风险，积极发展下游客户，公司分别于 1 月和 3 月新开发客户六十六和客户七十，实现进口液化气销售分别为 4,230.96 吨和 1,931.26 吨。以上两个供应商在华北区域有成熟网络分销渠道，最终销售至山东及华北终端炼厂，有力支撑了公司进口液化气业务的放量运行。

公司 2025 年及 2024 年，公司将生产类原材料采购后部分销售给客户，原材料供应商并未区分贸易类采购供应商和生产类采购供应商进行管理，贸易类采购及生产类采购供应商基本重合，详见回复一、（一）。

（二）核实上述主要客户和供应商之间是否存在重合、关联关系或一一对应关系，如是，进一步结合相关资金流转去向和用途等，说明交易是否具有商业实质；

1、主要客户和供应商之间是否存在重合、关联关系或一一对应关系

公司 2025 年及 2024 年存在的兼买兼卖情形，具体如下：

期间	序号	客户名称	物料名称	贸易销售数量 (吨)	贸易销售金额 (万元)	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)
2024	1	客户七十二	低压液化气	5,665.52	45.59	3,800.14	2,265.08

期间	序号	客户名称	物料名称	贸易销售数量 (吨)	贸易销售金额 (万元)	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)
年	2	客户七十一	碳酸锂	250.00	1,297.66	119.00	946.38
	3	客户七十三	甲醇钠	29.06	9.57	20.00	7.79
	小计			5,944.58	1,352.81	3,939.14	3,219.24
2025 年	1	客户七十二	低压液化气	7,394.72	46.85	298.04	144.64
	2	客户七十四	环氧乙烷	987.08	5.62	301.50	195.80
	3	客户二十五	碳酸亚乙烯酯	211.51	13.88	28.90	409.20
	4	客户七十五	氟代碳酸乙烯酯	42.40	113.57	518.68	1,478.31
	5	客户七十六	碳酸锂	570.00	391.33	120.00	771.98
	6	客户七十七	碳酸锂	62.00	0.27	1,080.00	7,365.04
	7	客户七十八	碳酸锂	240.00	3.72	150.00	988.09
	8	客户七十一	碳酸锂	270.00	4.78	30.00	194.60
小计				9,777.71	580.01	2,527.12	11,547.67
合计				15,722.29	1,932.83	6,466.26	14,766.92

注：上述采购与销售数据相互独立，销售数量及销售金额为贸易业务数据，采购数量及采购金额为公司生产类原料及贸易业务采购数据。

2. 进一步结合相关资金流转去向和用途等，说明交易是否具有商业实质；

(1) 客户七十二

公司采购客户七十二低压液化气作为公司生产甲基叔丁基醚的主要原料，采购组分为高烯烃含量 90%以上的液化气，根据每日各厂家投标价格选择合适供应商。

销售给该公司的低压液化气供应商主要是中国石化炼油销售有限公司，该产品组分主要是醚后碳四、丙烷等烯烃含量 20%以下的低压液化气，客户直接从供应商处自提，公司按照净额法确认收入。

上述采销业务因两种物料组分不同，分别签订合同、定价公允，该采销行为具有合理的商业逻辑。

（2）客户七十三

客户七十三为公司主要的甲醇钠销售客户，2024 年公司共销售甲醇钠 657.26 吨，其中自产销售 628.20 吨，贸易销售 29.06 吨。

客户七十三是自有 200L 分装设备及罐装车间的贸易商。其下游客户主要集中在无储存能力、小批量阶段性使用甲醇钠的客户，包装多以 200L 塑料桶为主。而公司产品主要服务于大型连续化使用甲醇钠的客户，包装多以 30-32 吨/车散水槽车为主。

公司向其采购甲醇钠产品，系因下游终端客户客户七十九对包装存在要求，需要 200L 小包装产品，而公司自产产品无法满足该包装需求，由于该分装设备安全风险性高、收益低，适用范围窄，因此公司未投建该型号包装设备。经市场寻源发现客户七十三具备相应的小包装分装能力，考虑为维护下游客户，公司从客户七十三采购 200L 包装的产品进行销售。该采购业务为偶发性、补充性交易，与销售相互独立，且采购与销售业务发生时间为不同月份，2024 年 1 月份向其采购甲醇钠 20.00 吨，2024 年 12 月份向其销售甲醇钠 29.06 吨。

上述采销业务均基于真实业务背景，分别签订合同、定价公允，该模式符合行业商业惯例，具有合理的商业逻辑。

（3）客户七十四

公司子公司胜华新能源科技（武汉）有限公司的主要原材料环氧乙烷，主要由中国石化化工销售有限公司华中分公司通过“隔墙管输”直供。为防范管输中断造成的原料供应风险，公司将客户七十四列为储备供应商，以保障生产连续性。

同时，公司子公司胜华新能源科技（东营）有限公司主要原材料环氧乙烷的采购，系与浙江卫星化学实业有限公司签署年度框架协议，协议约定月采购量达 1,500-2,000 吨方可享受价格优惠。为降低整体采购成本，公司在东营基地碳酸乙烯酯装置 2025 年 4 月 7 日-21 日停工检修，6 月 11 日-19 日停工更换催化剂，此间开工逐步提量，至 9 月份达到满负荷生产，期间仍按协议量正常采购，由此产生阶段性富余原材料。因环氧乙烷为公司自用原材料，公司未建立对外销售渠道，而客户七十四作为华东区域贸易商，拥有江浙地区单体、乙醇胺生产厂家等客户资源，故公司将富余环氧乙烷向其销售以平衡库存。该销售系为保障协议折扣权益而产生的偶发性、补充性处置行为，并非公司刻意从事环氧乙烷贸易业务。在该交易中，客户采取自提方式，公司未实质取得商品控制权，故按净额法确认收入。

上述采购时间为 25 年 1 月份，销售时间为 25 年 5-9 月份，相差 4 个月，且采购销售主体不一致。采销业务均基于真实业务背景，分别签订合同、定价公允，具有合理的商业逻辑。

（4）客户二十五

客户二十五为碳酸亚乙烯酯贸易商，具有一定的上游货源和下游客户渠道。2025 年一季度时，因下游电解液订单量减少，公司碳酸亚乙烯酯库存量偏大。为降低库存，规避跌价损失风险，将在手订单 148.42 吨转售客户二十五。后续 9 月转售 63.09 吨情况类似。公司未实质取得商品控制权，故按净额法确认收入。

碳酸亚乙烯酯是公司电解液原材料，2025 年 12 月公司电解液销售量加大，市场供应紧缺，公司电解液生产需求激增，原料供应出现部分缺口，临时外采客户二十五 28.90 吨货源补充缺口。

上述两项交易目的不同、货源不同、相互独立，均基于真实业务背景，分别签订合同、定价公允，具有合理的商业逻辑。

（5）客户七十五

客户七十五是公司原材料氟代碳酸乙烯酯的主要供应商，公司 2025 年 1-12 月每月均向客户七十五采购氟代碳酸乙烯酯产品用于电解液装置生产，属于生产性采购，2025 年共采购 518.68 吨。1-12 月采购情况如下：

月份	采购数量（吨）	采购金额（万元）
1	10.00	27.43
2	28.32	77.69
3	10.00	27.43
4	56.14	151.59

5	59.52	158.02
6	62.82	161.22
7	31.84	78.90
8	33.86	83.90
9	74.04	183.46
10	62.06	165.14
11	41.42	150.28
12	48.66	213.24
合计	518.68	1,478.31

2025 年 8 月份初因客户七十五生产装置异常，造成产量减少，其他客户交付出现缺口，在向同行业企业寻求调货协助未果后，客户七十五与公司协商能否协助解决交付缺口。公司经过测算，库存可以满足生产需求情况下，可以向其销售 42.40 吨，8 月 1 日-13 日公司将采购富祥（山东）新材料有限公司、陕西中蓝化工科技新材料有限公司、江苏华盛锂电材料股份有限公司三家供应商库存货物陆续从东营基地厂区发出，并且客户七十五同意给予公司一定补偿。此销售业务公司掌握货物控制权，所以该业务按照总额法确认收入。

公司 8 月上旬销售客户七十五 42.40 吨氟代碳酸乙烯酯，8 月中旬客户七十五装置恢复正常生产，并于下旬向其采购 33.86 吨氟代碳酸乙烯酯并非同一批次产品。

（6）客户七十七、客户七十八、客户七十一、客户七十六

碳酸锂为公司主要原材料，公司缺少下游销售渠道，客户七十七、客户七十八、客户七十一、客户七十六为碳酸锂贸易商，销售渠道丰富。在碳酸锂价格波动出现利润空间时，公司向其销售碳酸锂，独立签署合同，定价公允。

2024 年销售客户七十一 250.00 吨碳酸锂，其中 160 吨按照总额法收入确认，该批货物原为公司生产装置备货，入库存储于公司罐区；后因装置产能调整，转为对外销售。公司在转让前实质性持有货物并承担存货风险，故按总额法确认收入。

2025 年销售客户七十六 570.00 吨碳酸锂，其中 60 吨按照总额法收入确认，该批货物是采购国投新疆锂业有限公司，我公司从上游供应商自提货物后，货权转移至公司，运输途中的存货灭失及其他风险由公司承担，货权转移至客户后若发现与销售合同约定不符，如存在质量瑕疵、数量短缺等情况，公司需向客户承担赔偿责任，因此销售 60 吨碳酸锂公司采用总额法确认收入。剩余的 510.00 吨公司未取得控制权，剩余的 510.00 吨是采购青海盐湖蓝科锂业股份有限公司，由下游客户自行前往上游供应商处提货，公司不参与货物中转仓储，不承担商品所有权上的主要风险，仅以中介身份赚取固定差价，因此采用净额法确认收入。

2025 年销售客户七十七、客户七十八、客户七十一未控制存货均按照净额法收入确认。

综上，公司 2025 年、2024 年存在的贸易类兼买兼卖业务销售金额为 580.01 万元、1,352.81 万元，分别占当年营业收入的 0.09%、0.24%。上述采销业务分别签订合同、定价公允，具有合理的商业逻辑。

（三）分产品列示报告期内贸易业务的主要业务模式、定价政策、收入确认方法以及货物和资金流转情况等，结合贸易业务的经营模式、货物流转和风险报酬转移情况等，说明以总额法或净额法核算是否符合《企业会计准则》相关规定；

报告期内，公司贸易业务分为锂离子电池相关材料、精细化学品、其他化学品及贸易服务收入四类，其中前三类采用总额法确认收入，毛利为 2,425.71 万元，毛利率 3.94%；贸易服务收入采用净额法确认收入，毛利为 1,204.75 万元。具体数据如下：

贸易业务	2025 年金额		毛利（万元）	毛利率
	营业收入（万元）	营业成本（万元）		
锂离子电池相关材料系列	13,255.40	12,049.71	1,205.68	9.10%
精细化学品系列	14,863.91	14,603.90	260.01	1.75%
其他化学品系列	33,416.75	32,456.73	960.02	2.87%
贸易服务收入	1,204.75	0.00	1,204.75	100.00%

1. 锂离子电池相关材料：

公司 2025 年度锂离子电池相关材料贸易收入 13,255.40 万元，毛利率 9.10%，锂离子电池相关材料贸易主要包含碳酸酯系列等产品。其中碳酸酯系列产品收入 12,033.06 万元，毛利率 8.75%，占锂离子电池相关材料收入的 90.78%。

（1）业务模式：

该类产品贸易业务与自产产品统筹管理，系自有产能无法完全满足下游客户需求，通过追加贸易业务满足客户需求，增加公司利润。

（2）合同签订：

公司向下游签订销售合同时，基于客户一站式采购需求，统一签署销售合同。

（3）定价政策：

公司执行每周市场指导价制度，根据不同客户调整销售价格。

（4）发货与仓储：

公司从上游供应商自提至自有仓库，与自产产品实行同库存储、统一保管。发货环节，贸易品与自产品混合后，依据统一的出库指令及过磅单执行配送，全流程执行公司标准化的仓储与物流管理。公司自主控制仓储物流全环节，独立承担交付前的价格与灭失风险，并对客户承担全部履约责任。

（5）资金流转：

公司资金流转严格执行“收支两条线”原则。所有贸易业务均依据独立签订的采销合同分别结算：公司依据采购合同约定，独立向上游供应商支付货款；同时依据销售合同约定，独立向下游客户收取款项。公司不存在下游客户直接向上游供应商支付货款的三方抵债协议或资金闭环安排，资金流向清晰独立，公司独立承担信用及结算风险。以下产品资金流转原则一致下文不再赘述。

综上，在合同签订方面公司有权自主选择上游供应商，不存在客户指定供应商的情形；在定价方面，分别与客户、供应商协商确定销售价格和采购价格，并承担价格波动风险和应收账款信用风险；在发货和仓储方面，公司实质性地主导商品的储存、调配及用途。因此，

公司在该情形下的身份为主要责任人，按“总额法”确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

2. 精细化学品：

公司 2025 年度精细化学品贸易收入 14,863.91 万元，毛利率 1.75%，精细化学品贸易包含甲基叔丁基醚等产品。其中甲基叔丁基醚贸易收入 14,585.13 万元，毛利率 1.09%，占精细化学品贸易收入的 98.12%。

（1）业务模式：

采用“以销定采”模式先行锁定下游订单，依托在精细化学品领域的深厚行业资源自行开展采购。

（2）合同签订：

公司依据下游客户的订单需求，自主决定供应模式（外采或自供）并独立签订采购合同。

（3）定价政策：

公司基于对市场需求的判断和行业资源积累，在采购端和销售端分别独立议价。

（4）发货与仓储：

公司采用自上游提货送至客户指定地点或厂外租罐集货的方式交付货物。公司自提后至交付前完全持有并控制货物，独立承担运输及价格波动风险，是客户唯一可追索的责任方。公司租罐持有货物，

储存期间自主承担跌价及滞销风险，对客户承担质量与交付的全部履约责任。

公司精细化学品贸易业务主要是甲基叔丁基醚，该业务模式为公司先锁定下游订单，根据生产和库存情况，公司安排物流从自有产品仓库和上游供应商取货，送货到下游客户。

公司送货至客户指定地点(与供应商的交付地点不重合)的情形：销售国内无需集中提货的业务，公司从上游供应商自提货物取得控制权后 1-3 天送至客户指定地点，控制权转移给客户，通常一个合同/订单签订 500-2,000 吨，每天可以从供应商取货 50-150 吨，累计执行一个订单通常需要 7-15 天。送货至客户指定地点贸易金额 14,047.17 万元，金额占比 94.51%。根据该业务项下销售合同约定：“本合同项下的货物所有权及与货物有关的一切风险自货物运输至买方指定仓库时由卖方转移给买方。且交付货物时，卖方货物应卸入交付地仓库的买方指定储罐中，完成集货后买方对货物质量进行检验，检验结果符合合同指标要求后视为确认交付”，采购合同约定：“买受人自提，装卸及运输费用由买受人承担，货物装卸及运输过程中的风险由买受人承担”，所以对该业务按照总额法确认收入。

厂外租罐的情形：公司在码头集中装船提货的业务，租赁东营港的第三方库区。供应商陆续送至罐区后，控制权转移给公司，集货数量达到订单量（集货通常需要约 30 天）后通知下游客户到我公司租罐区集中提货。厂外租罐贸易金额 816.74 万元，金额占比 5.49%。

根据该业务项下销售合同约定：“风险及所有权转移：本合同项下的货物所有权及货物有关的一切风险自货物越过交付地点东营港岸罐与船舶管线连接的法兰处时，由卖方转移给买方”，采购合同约定：“买受人自提，装卸及运输费用由买受人承担，货物装卸及运输过程中的风险由买受人承担”，所以对该业务按照总额法确认收入。

综上，在合同签订方面，公司自主决定供应商并独立签订采购合同，不存在客户指定供应商的情形；在定价方面，公司分别在采购端和销售端独立议价，拥有自主定价权，并承担价格波动风险；在发货和仓储方面，公司通过送货至客户指定地点、厂外租罐两种销售模式下均实质性持有存货，在交付前承担全部毁损灭失风险。因此，公司在该情形下的身份为主要责任人，按“总额法”确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

3. 其他化学品：

公司 2025 年度其他化学品贸易收入 33,416.75 万元，毛利率 2.87%，其他化学品贸易主要包含甲醇、低压液化气等产品。其中甲醇贸易收入 14,802.11 万元，毛利率 1.64%，占其他化学品贸易收入的 44.30%；低压液化气贸易收入 10,013.09 万元，毛利率 3.11%，占其他化学品贸易收入的 29.96%。

（1）业务模式：

该类产品贸易业务与生产用原材料供应商高度重合，借助上游供应商的集中采购价格优势开展贸易业务，通过议价空间赚取价差收益。

（2）合同签订：

公司优先与上游供应商签订长期采购协议（长协），在满足自身生产装置用料需求后，针对协议项下的富余配额，公司基于市场化原则遴选合适客户并独立签订销售合同。公司承担因公司自身需求不足导致无法满足长协最低采购量的风险。

（3）定价政策：

采购端遵循与上游供应商签订的长协约定，价格挂钩行业权威网站定价，下游客户独立协商确定售价。

例如甲醇的长协约定的采购价格机制： $(A \times 60\% + B \times 40\%) - 10$ 元/吨，A/B 分别采用多个网站公式定价。

（4）发货与仓储：

公司采用自上游提货送至客户指定地点或厂外租罐集货的方式交付货物。公司自提后全程控制运输并承担在途风险，客户验收前公司是唯一责任主体，价格波动风险由公司承担。公司完成进口并租罐持有货物，储存期间自主承担跌价及滞销风险，对客户承担质量与交付的全部履约责任。

公司送货至客户指定地点（与供应商的交付地点不重合）的情形：公司从上游供应商自提货物取得控制权后 1-3 天能够送至客户指定

地点，控制权转移给客户，通常一个合同/订单签订 500-5,000 吨，每天可以从供应商取货 50-200 吨，累计执行一个订单通常需要 7-25 天。送货至客户指定地点贸易金额 23,403.66 万元，金额占比 70.04%。根据该业务项下销售合同约定：“标的物交由承运人运输，产品在途毁损灭失的风险由乙方承担；标的物的风险自乙方交付甲方指定地点、卸货并经甲方验收合格后转移至甲方。”（乙方为石大胜华），采购合同约定：“汽车运输，乙方自行组织车辆到甲方工厂自提。”（乙方为石大胜华），所以对该业务按照总额法确认收入。

厂外租罐的情形：上游供应商为国外液化气贸易商，国外贸易商将货物船运送到东营港，公司从东营港租罐，进口报关，货物卸到公司从东营港租赁的第三方库区。后续由公司自行销售，下游客户到我公司租赁的第三方库区自提货物，储存周期通常为 2 个月左右。租罐贸易金额 10,013.09 万元，金额占比 29.96%。根据该业务项下销售合同约定：“需方自提，运输责任及运输费用由需方承担”，采购合同约定：“CFR 东营 中国”即货物在装运港装上船，货物损毁、丢失风险立刻转移给买方。所以对该业务按照总额法确认收入。

综上，在合同签订方面，公司独立与上游供应商签订长期采购协议并独立与下游客户签订销售合同，不存在客户指定供应商的情形；在定价方面，采购端遵循长协约定，销售端独立协商确定售价，公司承担价格波动风险；在发货和仓储方面，公司通过厂外租赁仓库、送货至客户指定地点（与供应商的交付地点不重合）两种方式

取得并持有货物，承担货物跌价和物流风险。因此，公司在该情形下的身份为主要责任人，按“总额法”确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

4. 贸易服务收入：

公司 2025 年度贸易服务收入 1,204.75 万元，贸易服务收入主要包含乙酸乙酯、丙烯等产品。其中乙酸乙酯贸易收入 422.59 万元，占贸易服务收入的 35.08%；丙烯贸易收入 190.00 万元，占贸易服务收入的 15.77%。

（1）业务模式：

该类产品贸易业务公司仅提供撮合类代理中介服务，全程不参与货物中转仓储。

（2）合同签订：

在正式签订合同前，公司分别与上下游达成采购意向，先行锁定固定的毛利空间。随后，分别于相近时点与上下游签署采购合同与销售合同。

（3）定价政策：

公司采用“对锁定价”机制，以采购成本加固定毛利的方式确定对客户销售价格。

（4）发货与仓储：

货物由上游供应商直接发运至下游客户，或由下游客户自行前往上游供应商处提货。

综上，在合同签订方面，公司虽与上下游独立签署合同，但不承担商品所有权上的主要风险，仅以中介身份赚取固定差价；在定价方面，公司采用对锁定价机制，以成本加固定毛利确定售价，不承担价格波动风险；在发货和仓储方面，公司不参与货物中转仓储，未实际取得货物控制权。因此，公司在该情形下的身份为代理人，按“净额法”确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

公司贸易业务基于真实交易背景，具备商业实质。公司严格依据《企业会计准则第 14 号——收入》中关于控制权转移的判断标准的相关规定，结合各类贸易业务在业务模式、货物控制、合同签订、定价政策、发货与仓储、资金流转等方面，对作为主要责任人的采用总额法确认收入，对仅承担代理人角色的采用净额法确认收入。会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）结合市场需求、产品价格、业务模式等，说明报告期内各产品贸易业务收入较上年波动幅度较大的原因及合理性。

2025 年公司贸易业务分四大品类实现营收分化明显：锂离子电池相关材料、精细化学品、贸易服务收入均实现同比增长，其他化学品系列营收下滑。贸易业务品类 2024-2025 年营收、变动金额及变动比例明细如下表所示：

贸易业务	2025 年金额	2024 年金额	增减变动（万元）	变动比例
	营业收入（万元）	营业收入（万元）		
锂离子电池相关材料系列	13,255.40	8,136.96	5,118.44	62.90%
精细化学品系列	14,863.91	8,087.74	6,776.17	83.78%
其他化学品系列	33,416.75	51,838.54	-18,421.79	-35.54%
贸易服务收入	1,204.75	450.06	754.69	167.69%

1. 锂离子电池相关材料贸易收入同比增长 62.90% 的原因及合理性：

2025 年度公司锂离子电池相关材料贸易收入为 13,255.40 万元，占公司锂离子电池相关材料产品销售收入 2.77%，主要为碳酸酯系列产品。

2025 年碳酸酯系列产品贸易增量主要来源于碳酸二甲酯、丙二醇。公司碳酸二甲酯产品 2025 年贸易销售量为 1.19 万吨，销售收入 4,680.16 万元，贸易毛利率为 5.93%；2024 年该产品贸易销售量为 0.73 万吨，销售收入 2,857.38 万元，贸易毛利率为 5.08%。碳酸二甲酯产品毛利率提升的主要原因系采购端与销售端价差扩大，公司 2025 年度对上游市场供需变化及价格走势研判准确，采销节奏把控得当，导致毛利增加。

2025 年度，公司锂离子电池电解液出货量大幅增加，碳酸二甲酯自耗用量由 2024 年度的 0.98 万吨增加至 1.54 万吨，增幅达 57.14%。产能优先保障自身电解液生产需求。在此背景下，为满足下游客户的采购需求、维护客户关系并保持市场份额，公司通过外采方式进行贸易销售，弥补自用比例提高带来的下游客户销售缺口，实现客户需求的完整覆盖。

公司丙二醇产品 2025 年贸易销售量为 0.41 万吨，销售收入 2,410.26 万元，贸易毛利率为 5.55%；2024 年贸易销售量为 0.08 万吨，销售收入 640.33 万元，贸易毛利率为 9.63%。丙二醇是公司主

要经营的化工贸易品种之一。2025 年，受欧盟地区环保溶剂及聚酯树脂等行业需求回升带动，丙二醇出口需求显著增加，出口套利窗口持续开启。公司通过贸易业务增加利润贡献。

综上，公司扩大该产品贸易规模的动因在于该贸易业务能够贡献正向利润，同时有效维护下游客户关系。各类电解液溶剂价格维持稳定上行区间，量价同步带动贸易收入提升。

2. 精细化学品贸易收入同比增长 83.78%原因及合理性：

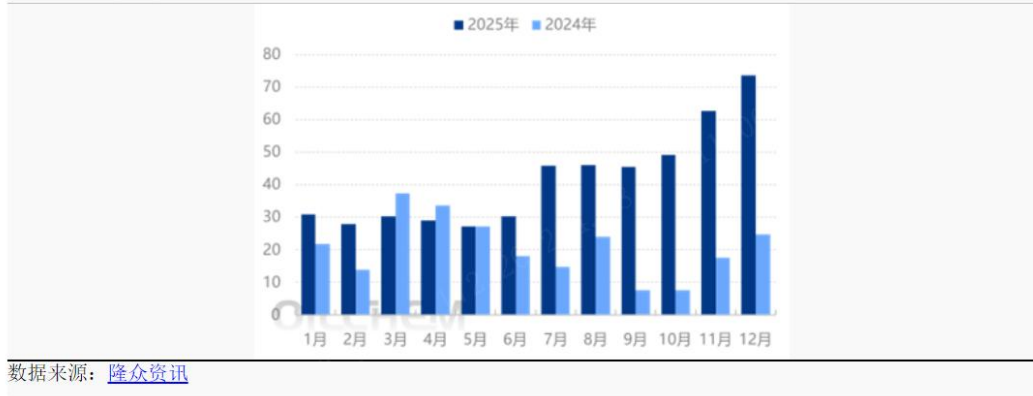
公司 2025 年度精细化学品贸易收入为 14,863.91 万元，较去年 8,087.75 万元增长 6,776.17 万元，增幅比例为 83.78%。精细化学品贸易收入中增长较快的是甲基叔丁基醚产品。

2025 年甲基叔丁基醚贸易收入 14,585.13 万元，较去年 8,038.80 万元增加 6,546.34 万元。公司甲基叔丁基醚产品 2025 年贸易销售量为 2.73 万吨，销售收入 14,585.13 万元，贸易毛利率为 1.09%；2024 年贸易销售量为 1.27 万吨，销售收入 8,038.80 万元，贸易毛利率为 2.12%。2024 年度，公司甲基叔丁基醚贸易下游客户为贸易商，产品直接出口，周期长，公司承担价格波动带来的风险，接单较为谨慎，所以交易量较小。

2025 年，受海外高辛烷值汽油添加剂需求持续走强及部分东南亚国家炼化装置检修影响，从下图 2024-2025 年 MTBE 月度出口数据走势图可以看出甲基叔丁基醚产品国外出口需求显著增加，导致海外客户订单增加。2025 年公司为规避风险，改为间接出口，缩短交易

周期，减少价格波动带来的风险，因此 2025 年精细化学品交易量较 2024 年大幅提升，同时带来贸易收入大幅增长。

2024-2025年MTBE月度出口数据走势图（单位：万吨）



2025年12月中国MTBE出口73.75万吨，较上月增加11.02万吨，增幅为17.56%。2025年全年累计出口量为498.94万吨，较去年同期增加250.41万吨，增幅为100.76%。

3. 其他化学品贸易同比下滑 35.54%原因及合理性：

公司 2025 年其他化学品贸易收入为 33,416.75 万元，较去年 51,838.54 万元减少 18,427.79 万元，同比下降 35.54%。

（1）2025 年低压液化气贸易收入 10,013.09 万元，较去年 17,312.22 万元减少 7,299.13 万元。收入同比下降主要系多重因素叠加所致：市场行情走弱，全年低压液化气购销价差持续收窄，叠加仓储、物流成本抬升，囤货贸易盈利空间压缩；公司出于优化贸易结构、降低存货跌价及资金占用风险考虑，主动缩减囤货自营贸易规模，放弃部分低毛利订单。

（2）2025 年丙烯贸易收入 185.57 万元，较去年 12,490.27 万元减少 12,304.70 万元。公司丙烯贸易业务的主要客户客户八十二，在 2025 年度招标对方接受价格较低，不符合我方贸易利润要求，不

再进行年度长协合作，导致该客户本年度订单量骤减，仅保留少量零散现货订单，年度销售金额及贸易业务总量同比显著下滑。

4. 净额法贸易服务收入同比增长 167.69%原因及合理性：

公司 2025 年度贸易服务收入为 1,204.75 万元，较去年 450.06 万元增长 754.69 万元，增幅比例为 167.69%，具体构成如下：

2025 年乙酸乙酯净额法收入 422.59 万元，较去年 0 万元增加 422.59 万元，乙酸乙酯是锂离子电池电解液的重要上游原料之一。2025 年，受新能源汽车及储能产业持续高度景气驱动，下游电解液厂商客户对乙酸乙酯的采购需求显著增加，为上游原料贸易带来了阶段性业务增量。

丙烯净额法收入本期实现 190.00 万元，较上年 4.31 万元增加 185.69 万元，公司丙烯贸易业务的核心客户客户八十一，其下属聚丙烯（PP）装置于 2026 年正式投产运行，带动对原料丙烯的采购需求显著增加。公司建立了长期稳固的战略供应商合作关系，在丙烯货源获取方面协助该客户获取更具竞争力的采购单价。

【年审会计师意见】

（一）审计过程及审计方式

针对上述事项，年审会计师执行了以下审计程序：

1. 通过官网、企查查等渠道查询贸易业务涉及到的主要客户、供应商的基本信息，关注成立时间、注册资本、股权结构、注册地址、联系方式、主要人员等信息，了解是否存在关联关系或潜在关联。

2. 抽取主要贸易业务，检查采购订单、入库单、出库单、客户签收单/验收单等原始单据。

3. 分析贸易业务毛利率、结合各产品贸易业务的市场需求、产品价格走势、行业竞争格局等信息，分析各类贸易业务收入波动的合理性。

4. 核实贸易业务收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

（二）审计意见

经审计，年审会计师认为：

1. 报告期内，公司贸易业务主要客户及供应商的工商登记信息未见异常，未发现主要客户及供应商与公司之间存在未披露的关联关系。

2. 就 2025 年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对贸易收入相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况。

3. 报告期内，各产品贸易业务收入较上年波动幅度较大具有合理性。

三、关于存贷双高。

年报显示，公司期末货币资金 7.61 亿元，同比增长 150.23%，主要系定增款项流入所致，其中受限货币资金 3.61 亿元；其他流动资产中定期存款及利息 14.05 亿元，较期初增长 18.09%。短期借款 23.90 亿元，同比增长 137.42%，主要系本年度未到期票据贴现增加

所致；长期借款与一年内到期的非流动负债合计 16.06 亿元，同比下滑 12.27%。报告期内产生利息收入 0.31 亿元，利息费用 0.75 亿元。请公司：

（一）结合日常营运资金需求、项目投资安排、银行授信额度等，说明公司通过大规模票据贴现方式进行短期融资以及维持大规模长期借款的原因，目前融资规模与公司经营及投资需求的匹配性，以及相关偿债安排、还款资金来源等，是否存在流动性风险；

公司回复：

1. 结合日常营运资金需求、项目投资安排、银行授信额度等，说明公司通过大规模票据贴现方式进行短期融资以及维持大规模长期借款的原因，

（1）大规模票据贴现开展短期融资的主要原因

①流动资金需求量大

公司主要面向客户一、客户三等国内头部电池企业，赊销期限较长，其中客户一赊销账期 330 天。上游采购结算模式多以全额预付为主，少数采用分段付款，导致公司存在较大的流动资金需求。

②银行授信及融资工具具备显著优势

公司与多家国有大行、股份制银行建立长期合作，整体综合授信额度充足，可以在额度内开展票据贴现业务。票据贴现利率低于流动资金贷款利率，并且票据办理及贴现业务可在授信额度内循环使用、

随贴随用，能够适配公司间断性、临时性资金需求，融资获取效率更高。

(2) 维持长期借款及一年内到期非流动负债存量的原因

①存量长期借款为历史项目建设形成，尚未集中到期

账面长期借款多为 2023 年-2024 年项目建设期间形成的项目专项贷款，到期日在 2028 年，贷款期限 4-5 年。合同约定分期还本付息，未进入集中清偿周期，因此整体规模仅小幅自然下滑 12.27%，不存在新增大额长期举债行为。明细如下：

单位：万元

借款银行	借款起始日	借款到期日	借款余额
农业银行	2025/1/9	2027/1/7	8,000.00
农业银行	2024/3/14	2027/3/11	7,000.00
中信银行	2025/1/3	2026/3/3	4,900.00
光大银行	2024/3/28	2026/4/1	14,700.00
工商银行	2024/7/24	2026/7/24	6,000.00
工商银行	2023/3/13	2028/3/1	11,120.00
邮储银行	2023/3/31	2028/3/26	3,062.50
工商银行	2024/2/2	2028/3/1	13,480.00
邮储银行	2024/3/30	2028/10/18	6,857.15
光大银行	2025/12/5	2027/6/4	8,000.00
建设银行	2024/2/5	2026/2/4	5,000.00
工商银行	2024/7/24	2026/7/24	2,000.00
民生银行	2025/4/18	2029/4/17	6,562.50
浦发银行	2023/5/19	2028/5/19	700.00
浦发银行	2023/11/30	2028/5/19	3,500.00
浦发银行	2023/12/20	2028/5/19	1,214.15
浦发银行	2023/12/20	2028/12/20	9,949.12
浦发银行	2024/3/15	2028/5/19	33,615.04
浦发银行	2023/12/20	2028/12/20	733.89
工商银行	2022/4/8	2027/4/1	2,526.32
农业银行	2024/9/24	2029/6/24	7.00
农业银行	2025/1/23	2029/12/21	5,940.00
招商银行	2021/8/5	2026/7/28	220.00
招商银行	2021/8/16	2026/7/28	111.11

招商银行	2021/8/26	2026/7/28	450.00
招商银行	2021/9/30	2026/7/28	200.00
招商银行	2021/10/29	2026/7/28	210.00
招商银行	2021/11/11	2026/7/28	400.00
招商银行	2021/12/3	2026/7/28	300.00
招商银行	2021/12/24	2026/7/28	400.00
招商银行	2022/1/13	2026/7/28	280.00
招商银行	2022/1/27	2026/7/28	160.00
招商银行	2022/1/28	2026/7/28	150.00
招商银行	2022/2/28	2026/7/28	140.00
招商银行	2022/12/15	2026/7/28	508.50
招商银行	2022/12/16	2026/7/28	185.00
融资租赁	2025/12/25	2028/12/25	1,748.52
租赁负债	2025/1/15	2029/8/31	224.35
利息	/	/	134.34
合计			160,689.49

②优化债务期限结构，平滑偿债压力

保留合理规模长期负债可拉长整体债务期限，避免全部有息负债集中于一年内到期，分散短期集中兑付带来的现金流压力，优化债务期限结构。

2. 当前融资规模与经营、投资需求的匹配性

(1) 公司全年营收规模较高，根据公司 2025 年融资规划，公司年度资金需求为 183,987.78 万元(年末实际经营活动产生的资金净流出及购建固定资产、无形资产和其他长期资产的资金需求为 145,917.45 万元)。另外临近 12 月份，为即将到来的春节备货及年度结算储备相应的承兑及现金，所以短期借款 23.90 亿元与日常周转资金需求基本匹配。

(2) 在建项目持续存在资本开支，长短期有息负债合计 39.96 亿元可覆盖现有项目建设、后续技改资金需求。

3. 公司相关偿债安排、还款资金来源等，是否存在流动性风险；

（1）还款资金来源

① 主营业务销售回款：下游客户票据、应收账款到期兑付，为偿还债务核心经营性资金来源；

② 闲置定期存款及自有流动资金：其他流动资产中 14.05 亿元定期存款可按需支取，用于应对到期债务刚性兑付；

③ 定增募集结余资金：按募投项目进度拨付后剩余资金可统筹用于归还债务资金；

④ 银行授信续贷、票据滚动贴现：依托存量银行授信，通过续贷、新票据贴现置换到期负债，实现债务滚动。

（2）偿债具体安排

优先使用销售回款兑付到期票据，或采用新增应收票据贴现置换存量贴现负债，循环续作；短期流动资金贷款于到期前向合作银行申请展期、续贷；长期借款严格按照贷款合同约定，按季度、年度分期还本付息，逐年自然缩减本金规模。公司短期借款及一年内到期的非流动负债 33.28 亿元，上半年按照计划归还 27.90 亿元，未发生贷款逾期，下半年依然按照贷款到期时间还款。

综上所述公司不存在流动性风险。截至 2025 年 12 月 31 日，各金融机构向公司提供授信额度合计为 40.58 亿元，相关授信主要为循环授信，合作银行授信稳定，无抽贷、断贷历史，公司在可预见未来保持目前的借款规模。此外，公司大量应收账款及应收款项融资的债权人

信用情况良好，还可以用相对可控的成本通过保理的方式获得进一步融资。

（二）补充披露报告期内月度货币资金余额、利率水平、存放和使用情况、受限情况等，说明利息收入与货币资金规模的匹配性，并结合存贷银行的信贷政策和存贷利差等说明同时维持较高货币资金和借贷规模的合理性；

公司回复：

1. 报告期货币资金月度余额、存放、使用及受限情况，说明利息收入与货币资金规模的匹配性

（1）报告期内月度货币资金余额、利率水平、存放和使用情况如下：

公司定增于报告期 8 月完成资金到账，1-7 月无大额资金流入，月度银行存款、其他货币资金、定期存款资金余额维持 14.00-17.00 亿元区间；8 月定增资金全额入账后，月末货币资金大幅提升至 22.00 亿元左右；后续随募投项目工程款支付、原材料集中采购、到期债务偿还逐步支出。到 12 月份，利用银行“开门红”投放窗口期，投放规模充足，利率谈判企业占主导。为即将到来的春节备货及年度结算储备承兑及现金，导致货币资金、其他货币资金保证金、定期存款年底资金余额大幅提升至 21.50 亿元。资金余额、利率水平、存放和使用情况如下：

单位：万元

存放地点	存放类型	存款利率	2025年初	2025年1月末	2025年2月末	2025年3月末	2025年4月末	2025年5月末	2025年6月末	2025年7月末	2025年8月末	2025年9月末	2025年10月末	2025年11月末	2025年12月末
公司保险柜	现金	/	-	0.03	0.01	-	0.24	-	0.50	0.07	0.06	2.24	1.29	0.02	0.47
工商银行、农业银行、建设银行、中国银行、交通银行、邮储银行、东营银行、广发银行、民生银行、齐鲁银行、兴业银行、招商银行等	银行存款	0.05% -2.90%	16,549.22	35,844.54	45,555.84	58,818.59	67,530.61	30,930.72	48,333.16	33,819.61	118,630.26	103,887.29	97,617.82	32,382.81	46,486.67
东营银行、广发银行、民生银行、齐鲁银行、兴业银行、招商银行、光大银行、中国银行、邮储银行、中信建投、青岛银行、浙商银行	其他货币资金	0.05% -1.65%	13,865.05	23,617.27	25,994.17	34,401.00	39,714.79	37,420.15	40,267.75	31,080.95	31,449.75	20,860.23	18,230.42	16,021.06	29,619.20
中国农业发展银行、浦发银行、恒丰银行、国家开发银行、建设银行、华夏银行、中国银行、工商银行、农业银行、兴业银行	定期存款	0.80% -2.90%	118,000.00	118,000.00	98,000.00	78,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	77,000.00	77,000.00	72,000.00	62,000.00	112,000.00	140,000.00
合计			148,414.27	177,461.84	169,550.02	171,219.60	177,245.64	138,350.86	158,601.41	141,900.64	227,080.07	196,749.77	177,849.53	160,403.89	216,106.33

（2）利息收入与货币资金规模匹配性说明

2025 年度，公司实现利息收入 0.31 亿元，平均货币资金余额 18.30 亿元，货币资金收益率为 1.69%。公司货币资金大部分为定期存款，2025 年定期存单利率在 0.80%-2.90%之间，并且公司与部分国内商业银行签订单位活期存款协议，执行协定利率，利率在 0.05%-2.90%之间。总体来看，公司资金收益水平与市场利率水平基本匹配。

（3）受限货币资金 3.61 亿元构成

受限资金均具备真实业务背景，全部在年报附注完整披露，具体包含银行承兑汇票保证金、信用证保证金等，不存在无合理商业背景的资金限制。明细如下：

业务内容	开立金融机构	冻结期限		利率	金额/万元	备注
承兑保证金	东营银行	2025/8/21	2026/2/21	1.30 %	4,500.00	
	东营银行	2025/12/15	2026/6/15	1.20 %	4,500.00	
	东营银行	2025/12/16	2026/6/16	1.20 %	4,500.00	
	齐鲁银行	2025/12/25	2026/6/25	0.85 %	4,284.00	
	招商银行	不适用		0.05 %	2.65	
	浙商银行	不适用		0.05 %	39.36	
	齐鲁银行	2025/12/24	2026/6/24	0.85 %	3,000.00	
	小计				20,826.02	
信用证保证金	齐鲁银行	2025/1/9	2026/1/9	1.15 %	622.22	
	广发银行	2025/1/24	2026/1/23	1.50	1,150.00	

				%		
	光大银行	不适用		0.05 %	0.10	
	兴业银行	不适用		0.05 %	44.62	
	广发银行	2025/3/4	2026/2/26	1.50 %	400.00	
	广发银行	2025/3/6	2026/2/27	1.50 %	1,000.00	
	青岛银行	2025/2/25	2026/2/25	1.65 %	2,223.00	
	青岛银行	2025/3/12	2026/3/5	1.65 %	1,112.00	
	中国银行	2025/10/31	2026/4/30	0.05 %	245.00	
	招商银行	2025/2/27	2026/2/24	1.30 %	42.02	
	民生银行	2025/8/28	2026/2/28	0.03 %	661.67	
	民生银行	2025/10/24	2026/4/24	0.03 %	540.00	
	小计				8,040.62	
银行冻结资金	/	不适用		0.05 %	6,702.92	资金冻结
存出投资款	/	不适用		0.05 %	496.47	
合计					36,066.03	

注 1：关于本公司之子公司胜华新能源科技（东营）有限公司诉中国电子系统工程第四建设有限公司建设工程施工合同纠纷案 2021 年 12 月至 2022 年 4 月，胜华新能源科技（东营）有限公司（以下简称“胜华新能源科技（东营）”）与中国电子系统工程第四建设有限公司（以下简称“中电四公司”）先后签订《战略合作框架协议》《可行性研究报告咨询合同》《初步设计委托协议》及《30 万吨/年电解液项目 EPC 工程总承包合同》，约定中电四公司承接该项目 EPC 总承包工作，合同价款 2.28 亿元，工期 247 天、计划 2022 年

12 月 31 日竣工。胜华新能源科技（东营）已全额支付可行性研究费 28 万元、初步设计费 190 万元，累计支付 EPC 承包费 18,210.76 万元，该项目于 2022 年 12 月 31 日完成交工验收。后胜华新能源科技（东营）在竣工试验中发现项目实际产能仅 3 万吨 / 年，未达合同约定 30 万吨 / 年标准，遂于 2024 年 8 月至 12 月多次发函要求中电四公司排查原因、采取补救措施，中电四公司虽派员现场沟通但未落实修复行动。2025 年 1 月 13 日，胜华新能源科技（东营）以建设工程合同纠纷为由，提起诉求中电四公司支付工程修复费用 6,856.80 万元并承担本案诉讼费用，并保全冻结了中电四公司银行账户金额。胜华新能源科技（东营）起诉后，中电四公司提起反诉要求胜华新能源科技（东营）支付工程款 6,698.47 万元及相应利息，并保全冻结了胜华新能源科技（东营）对应账户金额。截至本报告出具日，该案件处于一审阶段。

注 2：银行冻结资金剩余 4.44 万元（美金金额 0.63 万元）为待支付账户资金，存在非柜面限制，需柜台办理转款。

注 3：存出投资款为中信期货有限公司碳酸锂套期保值业务保证金。

2. 结合存贷银行的信贷政策和存贷利差等说明同时维持较高货币资金和借贷规模的合理性；

（1）资金需求不稳定，保持较大的资金规模以确保经营安全

由于部分客户订单为计划订单，在月初时下达计划订单，公司根据计划订单准备资金，并且资金需求量较大。根据公司每月资金计划，公司每月日常经营所需资金 2.5-3.00 亿元，结合公司采销情况，由于公司采购基本上以预付或者较短账期，销售以赊销为主，公司需要准备 3 个月以上经营所需资金作为安全资金。

（2）办理定期存款弥补利息支出

新能源行业通常采用银行承兑汇票进行结算，在日常结算管理过程中发现部分时点市场贴现率低于同期银行存款利率，公司择机对相关票据进行贴现，将贴现资金转入定期存款弥补利息支出。明细如下：

大额存单办理时间	大额存单利率	承兑贴现利率
2025/2/13	1.60%	1.17%
2025/6/6	1.10%	1.10%
2025/6/23	1.10%	0.95%
2025/7/7	1.20%	0.98%
2025/7/10	1.20%	0.98%
2025/9/4	1.40%	0.72%
2025/10/16	0.95%	0.62%
2025/10/22	1.20%	0.62%
2025/11/12	1.20%	0.77%
2025/11/21	1.20%	0.77%
2025/11/27	1.14%	0.85%
2025/12/8	0.80%	0.72%
2025/12/9	1.20%	0.72%

（三）说明是否与实际控制人等关联方在同一银行开展业务，货币资金是否存在其他潜在限制性安排，是否存在为实际控制人或其他关联方提供担保、被其他方占用的情况。

公司回复：

1. 公司与实际控制人及关联方银行开户情况

公司实际控制人体系、控股股东及兄弟关联企业与公司存在相同合作银行的情况，系行业长期经营形成的常规对公结算安排；但公司与各关联方均独立开立对公账户，资金、授信、结算业务完全分开核算，银行账户体系相互独立，不存在共管账户、资金混同存放情形。

2. 货币资金潜在限制性安排核查情况

公司年报已完整披露全部受限货币资金明细，受限事项均具备真实业务支撑；公司货币资金不存在未披露存单质押、司法冻结、第三方共管、隐性担保锁定等潜在限制性安排。募集资金专户按季度出具三方监管报告，资金流向全程可穿透核查，监管合规。

3. 关联担保、关联方资金占用情况

（1）对外担保情况

截至报告期末，公司担保均为对全资、控股下属子公司内部融资担保，担保范围仅限集团内部经营、项目融资；不存在为实际控制人、控股股东、兄弟关联企业及外部第三方提供担保的情形，无违规对外担保、逾期担保及连带担保风险。

（2）关联方资金占用情况

报告期内不存在实际控制人、关联方非经营性占用上市公司资金情形，无资金拆借、代收货款、代付费用、长期挂账应收款等占用行为。公司与关联方交易均为原材料采购、后勤服务等经营性业务，交易定价公允、结算周期正常，不存在通过关联交易变相占用资金情形；定增募集资金严格专户管理，严禁划转至关联方用于非募投项目。

【年审会计师意见】

（一）审计过程及审计方式

针对上述事项，年审会计师执行了以下审计程序：

1. 获取《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户信息进行核对，检查银行账户的存在性、完整性；
2. 对全部银行账户实施函证，函证内容包括但不限于对银行存款余额、账户受限情况等项目，并对函证全过程进行控制，了解公司货币资金存放及管理情况，检查货币资金是否存在使用受限情形；
3. 获取企业信用报告，并与账面信息进行核对；
4. 获取利息收入明细，对利息收入与货币资金的匹配性进行复核；
5. 访谈公司财务人员，了解公司授信额度，了解公司通过大规模票据贴现方式进行短期融资以及维持大规模长期借款的原因，目前融资规模与公司经营及投资需求的匹配性。

（二）审计意见

经审计，年审会计师认为：

我们没有发现上述公司关于存贷双高问题的回复中与财务报表相关的信息与我们在 2025 年报审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

四、关于往来款项。

年报显示，公司应收账款期末账面余额 23.16 亿元，较期初增长 66.73%，主要系电解液销售量增加导致赊销金额增加。其中账龄 6 个月以内的应收账款占比 97.81%，按账龄组合计提坏账准备比例仅 0.11%，较期初下降 0.24 个百分点。应收款项融资期末账面余额 2.99 亿元，同比增长 98.19%，其中供应链票据期末余额 1.45 亿元。预付款项期末余额 1.28 亿元，同比增长 69.52%，主要系采购原材料预付款增加。

请公司：（一）分产品列示应收账款、应收款项融资主要欠款方名称、注册资本、合作历史、与公司关联关系、是否新增、交易内容及金额、期后回款情况以及账龄分布情况等，并结合信用政策变化等说明报告期内应收账款与应收款项融资大幅增长的原因；

公司回复：

1. 分产品列示应收账款、应收款项融资主要欠款方名称、注册资本、合作历史、与公司关联关系、是否新增、交易内容及金额、期后回款情况以及账龄分布情况

公司主要欠款方分产品列示 2025 年应收账款、应收款项融资与 2024 年应收账款、应收款项融资。明细如下

序号	客户名称（注 1）	产品系列	注册资本/万元	合作历史	交易内容	2025 年应收款项余额/万元（注 2）	2025 年余额占比	2024 年应收款项余额/万元（注 2）	2024 年余额占比	增长金额	增长比例	截至 2026 年 6 月 30 日期后回款/万元	账龄分布情况
1	客户一	电池电解液系列	440,339.49	2023 年开始	锂离子电池电解液	93,003.68	35.50%	40,099.77	25.92%	52,903.91	131.93%	28,615.49	1-6 个月 /7-12 个月
2	客户二	电池电解液系列	177,230.19	2023 年开始	锂离子电池电解液	24,661.39	9.41%	12,888.07	8.33%	11,773.32	91.35%	24,661.39	1-6 个月
3	客户三	碳酸酯系列	350,000.00	2018 年开始	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯等	21,924.73	8.37%	23,202.10	15.00%	-1,277.37	-5.51%	21,924.73	1-6 个月
4	客户四	碳酸酯系列	75,179.16	2022 年开始	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯等	12,459.89	4.76%	3,845.97	2.49%	8,613.92	223.97%	12,459.89	1-6 个月 /7-12 个月
5	客户 A	碳酸酯系列	1,059,715.15(韩元)	2018 年开始	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯等	8,546.35	3.26%	1,715.83	1.11%	6,830.52	398.09%	8,539.88	1-6 个月 /7-12 个月
6	客户七	电池电解液系列	109,474.52	2023 年开始	锂离子电池电解液	7,224.26	2.76%	3,645.95	2.36%	3,578.31	98.15%	7,224.26	1-6 个月

序号	客户名称（注 1）	产品系列	注册资本/万元	合作历史	交易内容	2025 年应收款项余额/万元（注 2）	2025 年余额占比	2024 年应收款项余额/万元（注 2）	2024 年余额占比	增长金额	增长比例	截至 2026 年 6 月 30 日期后回款/万元	账龄分布情况
7	客户九	碳酸酯系列	203,389.16	2020 年开始	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯等	7,632.92	2.91%	404.89	0.26%	7,228.03	1785.18%	4,778.63	1-6 个月 /7-12 个月
8	客户八	电池电解液系列	340,190.78	2023 年开始	锂离子电池电解液	6,369.23	2.43%	5,608.88	3.63%	760.35	13.56%	5,669.46	1-6 个月
9	客户十	电池电解液系列	494,019.83	2023 年开始	锂离子电池电解液	6,025.68	2.30%	5,020.24	3.24%	1,005.44	20.03%	6,025.68	1-6 个月
10	客户六	碳酸酯系列	6,927.08	2022 年开始	碳酸二甲酯、碳酸甲乙酯等	5,193.18	1.98%	328.47	0.21%	4,864.71	1481.01%	5,193.18	1-6 个月
合计						193,041.31	73.69%	96,760.17	62.54%	96,281.15	99.50%	125,092.59	
应收账款及应收款项融资						261,949.36		154,715.92					

注 1：属于同一实际控制人控制的客户合并列示

注 2：应收款项包括计入应收账款金额、计入应收款项融资的供应链票据金额（如有）

2025 年度，公司应收账款、应收款项融资前十大客户均为独立第三方，且均非 2025 年度新增客户。

2. 结合信用政策变化等说明报告期内应收账款与应收款项融资大幅增长的原因

公司应收账款、应收款项融资（以下统称“应收款项”）余额增长主要原因是公司近几年战略转型，从碳酸酯板块向下游电解液锂电板块延伸扩张。电解液装置历经建设、审厂、供货及产能逐步释放过程，伴随收入持续增加，客户结构发生显著变化：碳酸酯板块客户账期短（除客户三外平均账期为 30-150 天）、收入稳定，应收款项基本维持在平稳水平；2023 年电解液开工以来，碳酸酯自用量逐年增加，销售对象由原来的短账期化工客户转变为账期较长（平均账期为 120-330 天）的锂电板块下游客户。截至目前电解液仍未实现满产，销量预计将持续增加，应收账款尚未达到动态平衡状态。2025 年公司电池电解液系列营业收入 17.05 亿元，比去年 7.15 亿元同比增长 9.9 亿元，增幅比例 138.55%；全年销量 11.91 万吨，比去年 5.46 万吨同比增长 118.17%。对核心客户客户一全年营业收入同比增长 162.15%，销量同比增长 139.69%，成为全年收入增长的核心引擎。

此外，随着锂电池市场需求的逐步扩张，公司另一主要产品碳酸酯类产品在锂电池产业类需求增长较快，最终导致电解液客户以及碳酸酯类产品中锂电客户整体收入占比持续增加。而电解液客户以及碳酸酯类产品中锂电客户账期远高于公司传统客户账期，最终导致应收

款项持续增加。2025 年公司碳酸酯系列产品主要客户应收账款增加主要是酸酯系列销售量增加影响：碳酸酯系列全年营业收入 26.26 亿元，比去年 23.85 亿元同比增长 2.41 亿元，增长比例为 10.10%，全年销量 52.28 万吨，比去年 43.65 万吨同比增长 19.77%。核心客户客户三、客户四全年营业收入同比增长 38.72%，销量同比增长 39.12%，成为碳酸酯类产品全年收入增长的主要因素。

（2）公司锂离子电池材料产品主要客户通常采用赊销模式，并且赊销期限较长，在基本的赊销账期下，累加半年期的供应链或商业票据，供应链票据变现能力有限，大部分持有至到期，因此在电解液销售爬坡阶段，应收账款没有达到一个稳定的平衡状态，导致应收账款持续增加。例如客户一合同约定“货到票到月结 90 天”，当月发货次月对账开发票，月结 90 天后支付 180 天融单，从实际发货到票据到期收款约 330 天；客户二合同约定“月结 90 天后付 180 天银行承兑汇票”，当月发货次月结算开发票后 90 天支付银行承兑汇票，从实际发货到收款约 120 天；客户三合同约定“到票月结 30 天后付 6 个月供应链票据”，当月发货次月对账开发票，30 天后支付 180 天迪链，到期收款约 270 天。其他非锂电类客户例如客户五等账期较短，余额变化不大。

（二）补充披露应收账款减值的测试方法与过程，说明坏账准备计提比例较期初下降的原因，并结合同行业可比公司情况，说明坏账计提的充分性；

1. 公司信用管理政策

公司对于采用赊销方式进行销售的客户均会进行个别的信用额度审批，该等审批是基于具体客户的财务情况、所有权结构等信息进行评估，并根据客户与公司合作的历史情况、历史付款能力进行调整。

此外，公司亦就全部的销售商品形成的信用风险敞口（包含应收账款及应收款项融资）向中国人民财产保险股份有限公司购买信用保险，根据中国人民财产保险信保的理赔政策，对于任何逾期的客户，公司有权转交中国人民财产保险信保进行催收，如进一步逾期超过180日，公司可向中国人民财产保险信保索赔80%至90%的损失，基于公司严格的信用管理政策，近三年来，公司未发生重大的实际信用风险损失（包括向中国人民财产保险信保索赔款项）。

2. 应收账款减值的测试方法与过程

公司按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，以预期信用损失为基础，对应收账款进行减值测试并确认损失准备。具体测试方法与过程如下：

（1）按单项全额计提坏账准备

对于有客观证据表明客户还款能力下降、预计无法收回的应收款项，公司单项全额计提坏账准备。此类情形主要包括：客户发生严重财务困难、客户已破产或进入破产清算程序、客户长期拖欠款项且催收无效等。

（2）按账龄组合计提坏账准备

公司以各账龄段预期信用损失率作为计提依据，相同账龄的客户通常具有类似的预期损失率，具体计提比例如下：

账龄时间	公司计提比例
1-6 个月	0.00%
7-12 个月	5.00%
1-2 年	10.00%

6 个月以内（含）计提依据：鉴于公司客户平均信用期限集中在 6 个月以内，且历史实际违约率低且违约损失率极低，短账龄款项预计损失率趋近于 0%，故对该账龄段按 0%计提坏账准备，符合公司历史损失经验及业务实质。

7-12 个月计提依据：对于账龄 7-12 个月的应收账款，公司考虑违约率较 6 个月账龄违约率有所增加，考虑公司历史较低的违约损失率并参考同行业可比上市公司（如天赐材料、新宙邦等电解液/化工行业龙头）的通用会计估计结果，按 5%计提预计损失率。

其他长账龄阶梯比例：对于 1 年以上各账龄段，公司严格依据自身历史坏账核销数据及损失经验确定阶梯式计提比例（如 1-2 年、2-3 年等档位），经测算该等比例能够充分覆盖各对应账龄段的预期信用损失，具备审慎性。

3. 坏账准备计提比例较期初下降的原因

公司应收账款坏账准备计提比例较期初下降的原因是公司长账龄的应收账款规模收窄，具体体现在 6-12 个月应收账款规模收窄。具体详细数据列示如下：

公司 2025 年坏账准备计提金额为 502.87 万元，占应收账款 232,066.65 万元的 0.22%，其中按账龄组合计提坏账准备金额为 244.17 万元，占应收账款金额的 0.11%。2024 年坏账准备计提金额为 749.93 万元，占应收账款 139,638.13 万元的 0.54%，其中按账龄组合计提坏账准备金额为 485.55 万元，占应收账款金额的 0.35%。2025 年按账龄组合计提坏账准备比例较期初下降 0.24 个百分点。以下是按账龄组合的应收账款明细：

账龄	期末账面余额	期初账面余额	增减变动
1 年以内（含 1 年）	231,738.56	139,373.76	92,364.80
6 个月以内	226,993.95	129,655.50	97,338.45
6-12 个月	4,744.61	9,718.26	-4,973.65
1 至 2 年	69.39	255.60	-186.21
2 至 3 年	249.93	0.40	249.53
3 至 4 年	0.4	-	0.40
4 至 5 年		-	-
5 年以上	8.38	8.38	-
小计	232,066.65	139,638.13	92,428.52
减：坏账准备	502.87	749.93	-247.05
合计	231,563.78	138,888.21	92,675.57

通过上表可以看出 2025 年应收账款坏账准备计提比例较期初下降的主要原因是 6-12 个月应收账款减少 4,973.65 万元，主要受客户一系列客户的影响，其中 2024 年应收账款余额 6,014.03 万元，2025 年应收账款余额 269.20 万元，减少金额 5,744.83 万元。

客户一	2024 年 余额	2025 年 1-6 月份 含税收入	2025 年 7-12 月份 含税收入	2025 年 回款 金额	2025 年 余额
应收账款余额/金额 (万元)	28,113.12	27,151.51	96,426.82	59,116.75	92,574.69

通过上表可知，客户一 2024 年应收账款余额和 2025 年新增 6 个月内账龄的应收账款已基本完成回款，应收账款长账规模减少。

综上，2025 年应收账款坏账准备计提比例较期初下降的原因是长账龄的应收账款规模收窄。

4. 结合同行业可比公司情况，说明坏账计提的充分性

（1）同行业对比情况

每家同行业可比公司的坏账准备计提比例是各自根据自身风险特点、客户类型、赊销政策、应收账款管理能力、历史回款情况及对未来经济状况判断等因素估计得出的预期信用损失率。由于各公司在上述因素上存在差异，坏账准备计提比例计算结果存在一定差异是符合实际情况且合理的。例如，天赐材料 2025 年按账龄组合计提坏账准备比例为 3.14%；海科新源 2025 年按账龄组合计提坏账准备比例为 5.08%；容百科技 2025 年按账龄组合计提坏账准备比例为 1.10%。

以下是同行业按账龄组合计提坏账准备比例：

账龄时间	胜华计提比例	天赐材料计提比例	海科新源计提比例	容百科技计提比例
1 年以内（含 1 年）	0.11%	2.80%	5.00%	1.00%
1-2 年	10.00%	70.00%	10.00%	10.00%

公司 2025 年底应收账款按账龄分布如下：

账龄	期末账面余额	计提坏账	计提坏账比例
1 年以内（含 1 年）	231,738.56		
6 个月以内	226,993.95	0.00	—
6-12 个月	4,744.61	237.23	5%
1 至 2 年	69.39	6.94	10%
2 至 3 年	249.93	249.93	100%
3 至 4 年	0.4	0.40	100%
4 至 5 年			0.00%

5 年以上	8.38	8.38	100%
小计	232,066.65	502.87	0.22%
减：坏账准备	502.87		
合计	231,563.78	502.87	0.22%

(2) 公司应收账款坏账计提充分性

由于同行业可比公司披露信息受限，故公司从自身风险、客户信用状况、赊销政策以及公司自身应收账款管理能力等角度阐述公司坏账计提充分性。

公司采用预期信用损失法，以近 3 年账龄分布为样本，计算各账龄段平均迁徙率，并以各段迁徙率连乘得出历史损失率，用以确定各账龄段预期信用损失率，在每期期末用各账龄段应收账款余额乘预期信用损失率汇总得当期在迁徙率模型下应计提预期信用损失结果。经测算，公司按迁徙率模型计算的应计提坏账准备金额 513.20 万元，接近实际计提数 502.87 万元，公司认为当前实际计提数较为充分，符合《企业会计准则第 22 号》相关规定。2025 年公司预期信用损失率如下：

逾期账龄	预期信用损失率
未逾期	0.08%
逾期 1-6 个月	16.57%
逾期 7-12 个月	97.38%
逾期 1-1.5 年	100.00%
逾期 1.5-2 年	100.00%
逾期 2-2.5 年	100.00%
逾期 2.5-3 年	100.00%
逾期 3-3.5 年	100.00%
逾期 3.5-4 年	100.00%
逾期 4-4.5 年	100.00%
逾期 4.5-5 年	100.00%
逾期 5 年以上	100.00%

按照预期信用损失率测算应收账款坏账：

逾期账龄	2025 年 12 月 31 日应收账款账面余额	按照预期信用损失率-独立测算计算
未逾期	231,738.55	186.95
逾期 1-6 个月	- .00	-
逾期 7-12 个月	70.43	68.58
逾期 1-1.5 年	- .00	-
逾期 1.5-2 年	248.89	248.89
逾期 2-2.5 年	- .00	-
逾期 2.5-3 年	0.40	0.40
逾期 3-3.5 年	- .00	-
逾期 3.5-4 年	- .00	-
逾期 4-4.5 年	- .00	-
逾期 4.5-5 年	- .00	-
逾期 5 年以上	8.38	8.38
合计	232,066.65	513.20

以 2025 年为例，公司客户信用期限以及期后回款情况具体数据列示如下：

序号	客户名称	2025 年应 收款项余额 /万元	信用期限	截至 2026 年 6 月 30 日期 后回款/万 元	未回款应 收账款余 额	是否在 信用期 限
1	客户一	93,003.68	当月发货次月 开票，月结 90 天后支付 180 天 融单	28,615.49	64,388.19	是
2	客户二	24,661.39	月结 90 天后付 180 天银行承 兑汇票	24,661.39	-	是
3	客户三	21,924.73	月结 30 天后付 6 个月供应链票 据	21,924.73	-	是
4	客户四	12,459.89	月结 90 天后付 180 天银行承 兑汇票	12,459.89	-	是
5	客户 A	8,546.35	电汇结算，海运 提单签发日起 90 天支付货款	8,539.88	6.47	否

6	客户七	7,224.26	月结 120 天后付 180 天银行承兑 汇票	7,224.26	-	是
7	客户九	7,632.92	货到票到 120 天 内支付 6 个月以 内的供应链票 据	4,778.63	2,854.29	是
9	客户八	6,369.23	月结 180 天后付 180 天银行承 兑汇票	5,669.46	699.77	是
8	客户十	6,025.68	月结 150 天后付 180 天银行承 兑汇票	6,025.68	-	是
10	客户六	5,193.18	月结 90 天支付 6 个月以内银行 承兑汇票	5,193.18	-	是
合计		193,041.31		125,092.59	67,948.72	

由上表可以看出：公司客户基本在信用期内回款，未出现大额逾期情况，公司客户信用状况良好。针对未在信用期内回款的极少应收账款客户，公司对该客户采取缩短信用期限、降低信用额度、停止发货等一系列管理措施来保障公司资金安全。从历史情况看，针对上述未收回的极少应收账款通过上述公司一系列管理措施均已全部收回，未形成资金损失。

综上，公司通过严格管控授信额度，购买中国人民财产保险的信用保险转移信用风险等手段从严控制公司的信用风险，保证公司资金安全。公司坏账准备计提比例虽较期初有所下降，但主要是由于高信用质量的短期应收账款占比提升所致，并非放松计提标准。公司预期信用损失率的计算符合《企业会计准则》相关规定，反映了公司的客

户信用风险特征以及公司的信用管理政策及制度，具备谨慎性，公司计提的应收账款坏账准备是合理、充分的。

(三) 补充披露应收款项融资中供应链票据的构成、对应客户及交易情况等，说明是否涉及融资性票据，是否存在较大企业信用兑付风险；

1. 应收款项融资中供应链票据的构成

公司应收款项融资全部为供应链票据，系客户三旗下各电池实业主体依托真实贸易背景开立的标准化供应链债权凭证，到期日为 2026 年 6 月 30 日前。全部纳入合并报表应收款项融资核算，票据总额合计 14,513.69 万元。

2. 对应客户及交易情况

主要为各区域客户三基于自身采购业务直接开立、未对外流转，直接背书至公司，账面余额 13,584.80 万元，占全部供应链票据总额 93.60%。客户六十、客户八十、客户三十七、客户二十五为公司碳酸酯类客户，本身属于新能源行业，在收到其上游支付的迪链后，与我公司发生交易后将迪链背书支付至我公司。明细如下：

单位	期末余额	产品名称
客户三	13,584.80	锂离子电池相关材料
客户六十	701.82	锂离子电池相关材料
客户二十五	112.48	其他化学品系列
客户八十	67.65	锂离子电池相关材料
客户三十七	46.94	锂离子电池相关材料
合计	14,513.69	

3. 说明是否涉及融资性票据

公司所持全部供应链票据均不属于融资性票据，所有供应链票据开立主体均为客户三生产基地，票据开立唯一目的为支付采购货款，开立基础是真实货物采购，不存在单纯为融资、拆借资金而开立票据的情形；不存在先开票、后虚构货物，或票据金额远大于实际交易额的情况。

4. 是否存在较大企业信用兑付风险

不存在信用兑付风险。持有供应链票据已全部到期兑付。

(四)列示报告期末预付款项主要对象的名称、与公司关联关系、交易背景、交易内容、金额及付款比例、账龄、后续结转情况等，结合信用结算政策等说明预付供应商款项增幅较大的原因及合理性，相关安排是否符合商业惯例。

1. 预付款项主要对象的名称、与公司关联关系、交易背景、交易内容、金额及付款比例、账龄、后续结转情况如下：

供应商名称	金额（万元）	交易占比	关联关系	交易内容	付款比例	账龄	后续结转
国投新疆锂业有限公司	1,613.25	12.64%	非关联方	碳酸锂	100%	1月以内	已结清
浙江自贸区铂钨石化能源有限公司	1,555.00	12.18%	非关联方	低压液化气	100%	1月以内	已结清
福建辉煌新能源科技有限公司	1,001.00	7.84%	非关联方	碳酸锂	100%	1月以内	已结清
利华益维远化学股份有限公司	845.63	6.63%	非关联方	碳酸酯系列产品	100%	1月以内	已结清
内蒙古荣信化工有限公司	629.55	4.93%	关联方	甲醇	100%	1月以内	已结清

中闽国鼎(福建)实业有限公司	500.00	3.92%	非关联方	碳酸锂	100%	1月以内	已结清
中国石化炼油销售有限公司	499.21	3.91%	非关联方	低压液化气	100%	1月以内	已结清
山东优星化工有限公司	451.79	3.54%	非关联方	碳酸酯系列产品	100%	1月以内	已结清
东营金茂铝业高科技有限公司	434.39	3.40%	非关联方	液氯、苯胺	100%	1月以内	已结清
中盐安徽红四方股份有限公司	414.69	3.25%	非关联方	碳酸酯系列产品	100%	1月以内	已结清
陕西精益化工有限公司	404.31	3.17%	非关联方	甲醇	100%	1月以内	已结清
中石化化工销售(青岛)有限公司	384.35	3.01%	非关联方	丙烯	100%	1月以内	已结清
南京诚志永清能源科技有限公司	364.58	2.86%	非关联方	低压液化气	100%	1月以内	已结清
东营华泰化工集团有限公司	311.88	2.44%	非关联方	液氯、烧碱	100%	1月以内	已结清
浙江卫星化学实业有限公司	305.17	2.39%	非关联方	环氧乙烷、环氧丙烷	100%	1月以内	已结清
合计	9,714.80	76.12%					

(1) 说明预付供应商款项增幅较大的原因及合理性:

①报告期内公司 2025 年预付账款 12,762.29 万元,较 2024 年预付账款期末余额 7,528.69 万元增加 5,233.60 万元,该变化是公司基于以下原因做出优化调整:

A. 碳酸锂预付货款较 2024 年增加 2,684.21 万元。2025 年第四季度 10 万吨/年液态锂盐项目投产，原材料碳酸锂需求增加，为锁定成本、保障原料供应，公司增加碳酸锂原料预付采购；

B. 碳酸酯系列产品预付货款较 2024 年增加 1,730.98 万元。碳酸酯系列产品受客户一电解液增量影响，碳酸酯产品自用量增加，为了满足下游客户需求，外采预付业务增加。

C. 低压液化气预付货款较 2024 年增加 2,139.80 万元。受地缘扰动影响，公司为应对 2025 年第四季度已显现的地缘政治风险预期，提前锁定低压液化气贸易供应所采取的战略性的预付采购。

（2）采用预付模式的合理性

①从交易产品看，公司对上述供应商采取预付货款模式，系基于低压液化气、甲醇、碳酸锂、碳酸酯系列等化工原料作为大宗商品的固有交易属性所决定，此类商品具有价格波动剧烈、供需集中、同质化程度高等特点，为锁定采购成本、规避市场风险、保障稳定供应，行业普遍采用‘先款后货’的结算机制。

A 低压液化气作为国际大宗商品，价格受地缘政治、海运成本、库存周期等多重因素影响，行业普遍采取预付结算机制。所以中国石化炼油销售有限公司、浙江自贸区铂钌石化能源有限公司等供应商供应采取预付结算的方式。

B 甲醇作为公司主要原料，当年煤化工装置集中检修，甲醇现货供给偏紧，蒙西上游煤化工企业收紧结算政策，长协供货需预付货款

方可优先分配产能，公司与甲醇头部企业内蒙古荣信化工有限公司签订年度锁价长协合同，锁定全年供货配额，对冲甲醇涨价成本。

C 公司 2025 年锂离子电池材料销量骤升，对碳酸锂等原料需求激增，碳酸锂产业呈现上游矿企强势，几乎都为预付款。公司为保障原料供应，同时提高议价能力，积极开发国投新疆锂业有限公司、福建辉煌新能源科技有限公司、中闽国鼎（福建）实业有限公司等多供应商渠道。

D 液氯作为公司溶剂产能释放的主要原料之一，公司为保障在合理价格区间内，可以得到稳定货源供应，与液氯上游东营金茂铝业高科技有限公司及东营华泰化工集团等厂家开展液氯采购协议。

②从供应商角度看，普遍要求客户预付货款以保障交易确定性；利华益维远化学股份有限公司、中盐红四方股份有限公司、山东优星化工有限公司等作为上市公司或者国有企业、大型民营企业，对外议价能力强，风险承担意愿较小，风险防控上要求客户预付货款降低供应商应收账款风险。

③从公司角度看，公司为保证产能稳定，力求上游货源充足稳定供应，积极拓展多供应商供应渠道；同时可以在原料同品质下，从供应链体系中选取价格较低的原材料，以保证利润空间。

综上，公司选择预付款结算模式保证供应链体系稳固可靠，可以获得有竞争优势的采购价格，符合商业惯例，符合公司利益最大化原则。

【年审会计师意见】

（一）审计过程及审计方式

针对上述事项，年审会计师执行了以下审计程序：

1. 通过公开信息查询主要客户的基本情况，包括注册资本、信用情况、主要关键人员与公司高级管理人员是否存在关联关系；

2. 抽查部分客户期后回款情况，检查是否存在虚假回款或者第三方回款情形；

3. 获取公司应收账款和应收款项融资的明细表，分析报告期内大幅增长的原因以及合理性；复核公司提供的客户账龄分布情况，检查账龄划分是否准确；并与同行业相比分析坏账计提是否充分、合理，进一步分析评价公司确定的预期信用损失率是否合理；

4. 获取公司的票据明细表，查验票据相关协议，核实是否具有商业实质，是否存在融资性票据，进一步分析是否存在企业信用兑付风险；

5. 获取截至 2025 年末主要预付供应商名单，公开渠道查询其与公司是否存在关联关系，抽查部分合同，检查预付款比例与合同约定是否一致，复核账龄划分是否存在差异，并检查期后结转情况，分析预付款大额增长是否存在商业合理性。

（二）审计意见

经审计，年审会计师认为：

1. 报告期内，公司应收账款与应收款项融资大幅增长具有合理

性。

2. 报告期内，公司因应收账款账龄结构变动等原因导致应收账款总体坏账准备计提比例下降具有合理性；根据年审中我们获取到的信息，我们认为公司计提比例低于同行业计提比例均值具备合理性。

4. 公司列示的报告期末预付款项增长具有合理性。

特此公告。

石大胜华新材料集团股份有限公司董事会

2026 年 8 月 5 日