

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于东莞市汉维科技股份有限公司

2025 年年报问询函回复

信会师函字[2026]第 ZC055 号



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于东莞市汉维科技股份有限公司
2025 年年报问询函回复**

信会师函字[2026]第 ZC055 号

北京证券交易所上市公司管理部：

贵部于 2026 年 6 月 9 日出具的《关于对东莞市汉维科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2026】第 20 号），对东莞市汉维科技股份有限公司（以下简称“汉维科技”或“公司”）2025 年年度报告的信息披露提出了审查意见。针对该问询函，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）就有关涉及会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查，现将核查情况进行如下说明。

注：1、公司 2026 年第一季度数据未经审计或审阅；2、若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1、关于经营业绩与盈利能力

报告期内，你公司实现营业收入 6.15 亿元，同比增长 4.74%；归属于上市公司股东的净利润 490.01 万元，同比下降 75.41%；本期综合毛利率为 9.83%，上期为 11.11%，2023 年为 14.15%。上市以来，公司净利润连续三年下滑。

分产品类别看，你公司核心的脂肪酸盐助剂产品实现收入 5.61 亿元，同比增长 6.08%，毛利率 9.12%，同比减少 0.63 个百分点；复合助剂产品实现收入 3,484.52 万元，同比下降 9.98%，毛利率 21.00%，同比减少 6.92 个百分点。

分区域看，你公司境内实现收入 5.55 亿元，同比增长 4.44%，毛利率 9.46%，同比减少 1.29 个百分点；境外实现收入 5,974.44 万元，同比增长 7.64%，毛利率 13.28%，同比减少 1.22 个百分点。

分季度看，你公司第一至第四季度归属于上市公司股东的净利润分别为 83.26 万元、-163.18 万元、292.86 万元、277.07 万元，第二季度出现亏损。

本期经营活动产生的现金流量净额为 2,104.75 万元，同比由负转正，增长 138.13%。

请你公司：

(1) 结合市场下游需求情况、产品议价能力、销售数量、销售价格、主要成本变动等情况，按主要产品列示说明本期营业收入微增但净利润大幅下滑的原因及合理性，并对比同行业可比公司情况，说明公司经营业绩变动是否符合行业趋势；

(2) 说明在脂肪酸盐助剂收入增长的情况下，复合助剂收入下降 9.98% 的具体原因，该业务是否存在持续经营风险，公司为应对产品结构变化已采取或拟采取的措施；

(3) 结合各季度业务开展情况、收入确认及成本费用归集过程等，说明各季度间净利润大幅波动的原因及合理性，是否存在跨期确认收入及结转成本费用的情形；

(4) 结合公司发展战略、在手订单及行业趋势，说明公司净利润连续三年大幅下滑且毛利率持续走低的原因及合理性，主营业务盈利能力是否面临重大不

利变化，公司为实现盈利稳定已采取或拟采取的具体措施。

请年审会计师说明针对毛利率下滑、成本上升带来的业绩下滑设计并执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当，进一步说明公司是否存在个别低毛利贸易业务或调节成本、费用归集的情形；并对公司主营业务盈利能力持续下滑的风险发表明确意见。

【公司回复】

一、营业收入微增但净利润大幅下滑的原因及合理性

（一）公司所处行业及下游需求概况

公司专注于精细化工领域内环保型硬脂酸盐（锌、钙、镁）系列及其他高分子化工助剂产品的研发、生产和销售，系国家级专精特新“小巨人”企业、国家级高新技术企业。公司主要产品包括脂肪酸盐助剂、脂肪酸酯、脂肪酸酰胺及复合助剂等，产品广泛应用于塑料、涂料、橡胶、造纸、石化、食品及化妆品等领域。

1、行业概况与市场规模

公司主营产品脂肪酸盐助剂（主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁等）属于硬脂酸盐大类，是塑料助剂行业中 PVC 稳定剂的重要组成类别，同时广泛应用于橡胶、涂料、造纸、石化及化妆品等众多领域。

根据 market.us 数据，2023 年的硬脂酸盐市场规模 43 亿美元，到 2033 年达到约 68 亿美元，在 2023 年至 2033 年的预测期内以 4.7% 的复合年增长率增长。全球最大的硬脂酸盐生产商为 Baerlocher（德国），其他主要厂商包括 Peter Greven GmbH & Co. KG（德国）、Faci S.p.A.（意大利）及本公司等。从生产区域看，中国是全球最大的硬脂酸盐生产地区，其次为欧洲和东南亚。从产品类型看，硬脂酸锌是最大的细分品类。从应用领域看，塑料行业是最大的下游应用，其次为橡胶工业和制药。

PVC 热稳定剂细分市场：根据智研咨询数据，2024 年中国 PVC 热稳定剂市场规模约 121 亿元。热稳定剂消费结构正经历从铅盐类向环保型（硬脂酸盐类、有机锡类等）转型的过程——2018 年铅盐类热稳定剂消费占比约 34%，硬脂酸盐类占比约 21%。随着国内外环保法规趋严，铅盐类热稳定剂因自身毒性使用将持续受限，硬脂酸盐类等非铅热稳定剂替代空间广阔。

2、行业竞争格局

国内硬脂酸盐行业市场化程度较高，整体呈现“大行业、小公司”的分散竞争格局：行业内中小型规模企业较多，年产量过万吨的企业为数有限。根据公司招股说明书及公开资料，国内硬脂酸盐年产量过万吨的主要企业包括本公司（汉维科技）、华明泰（831750）、安徽沙丰新材料有限公司（佳先股份子公司）、杭州油脂等，上述企业在国内硬脂酸盐产品市场占据主要市场份额。

3、行业特征及趋势

（1）产品标准化程度高、客户分散：硬脂酸盐属于标准化程度较高的工业助剂，下游客户转换成本较低，市场竞争充分。硬脂酸盐产品对下游客户的生产 and 产品性能有较大影响，但在终端产品中的添加量较小（一般仅为 1%-3%），单一客户采购规模有限，导致行业天然具有客户分散的特征。

（2）上游供应商集中度高：硬脂酸的主要原料为棕榈油（经水解/加氢制得），棕榈油属于全球性大宗商品，上游产业链高度集中。全球棕榈油供应主要集中于东南亚，供应商 B001 及其关联公司为全球最大的棕榈油贸易商和加工商，占据约 1/3 市场份额。硬脂酸行业供应商集中度高是整个产业链结构的客观结果，行业内企业（包括华明泰）供应商集中度较高，其 2025 年度前五大供应商年度采购占比为 47.56%。

（3）议价能力相对有限：由于硬脂酸价格高度透明，单个生产企业的议价能力相对有限，成本向售价的传导存在一定滞后性，行业趋向于通过规模优势、品质优势和客户定制服务提升竞争力。

4、2025 年度行业经营环境

2025 年度，硬脂酸盐行业面临以下主要经营环境变化：

原材料价格波动：2025 年上半年国际棕榈油价格呈下行趋势，硬脂酸市场价格随之走低，下半年有所企稳回升。原材料价格波动加大了生产企业的库存管理难度和成本控制压力。

市场竞争加剧：国内硬脂酸盐产能持续扩张，市场竞争明显加剧，产品售价承压。

下游需求分化：PVC 热稳定剂等传统领域需求保持基本稳定，但增速放缓；环保涂料助剂、食品级/医药级助剂等新兴领域需求增长较快，但体量尚小。

从同行业可比公司华明泰的财务数据来看，其 2025 年度综合毛利率为 8.78%（2024 年度为 12.15%），同样呈现明显下滑趋势。

（二）主要产品销售数量、销售价格及毛利率变动分析

1、脂肪酸盐助剂

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动
营业收入（万元）	56,092.15	52,878.19	6.08%
销售数量（吨）	51,439.54	51,706.08	-0.52%
销售均价（元/吨）	10,904.48	10,226.69	6.63%
毛利率	9.12%	9.75%	减少 0.63 个百分点

脂肪酸盐助剂收入同比增长 6.08%，主要系 2025 年原材料同比 2024 年价格上涨导致销售价格上涨所致。

价格变动贡献：销售均价增长约 6.63%，主要是原材料价格上涨传导影响所致。

毛利率同比下降 0.63 个百分点，主要系：

2025 年主要原材料硬脂酸价格同比增长 8.86%，销售单价增长 6.63%，低于原材料增长幅度。

2025 年制造费用 3,091.08 万元，同比增长 150.45 万元，约增长 5.12%，主要由于募投项目转固后折旧增加所致。

脂肪酸盐助剂毛利率下降系公司产品销售价格增长低于主要原材料价格涨幅，公司无法把材料上涨的幅度完全转移给下游客户，叠加募投项目转固后折旧费用上升等导致毛利率下降。

2、复合助剂

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动
营业收入（万元）	3,484.52	3,870.97	-9.98%
销售数量（吨）	3,262.85	3,438.33	-5.10%
销售均价（元/吨）	10,679.37	11,258.29	-5.14%

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动
毛利率	21.00%	27.92%	减少 6.92 个百分点

复合助剂收入同比下降 9.98%，主要系 2025 年市场竞争影响导致销售数量和销量价格均出现下降，销售数量下降 5.10%，销售均价下降 5.14%。

毛利率同比下降 6.92 个百分点，主要系：

原材料成本因素：2025 年主要原材料硬脂酸价格同比增长 8.86%；

产品售价因素：销售单价下降 5.14%，市场竞争加剧导致售价调整；

2025 年，公司为巩固市场份额积极应对市场竞争，在主要原材料价格上涨的情况下，调整销售策略，充分参与市场竞争。

3、分区域分析

区域	2025 年收入 (万元)	同比	2025 年 毛利率	2024 年 毛利率	变动
境内	55,524.36	+4.44%	9.46%	10.75%	-1.29 个百分点
境外	5,974.44	+7.64%	13.28%	14.50%	-1.22 个百分点

境内和境外毛利率均出现下降，主要系市场竞争加剧，产品售价承压。印尼控股子公司因其产品从原料采购至产品交付的周期较长，在 2025 年上半年原材料价格下行期间，销售端价格承压，导致该部分产品毛利率较低，进一步拉低了公司整体毛利率。

(三) 主要成本变动分析

1、主要原材料价格变动

公司主要原材料为硬脂酸，占原材料采购总额的 60%-70%。硬脂酸系以棕榈油为原料经水解/加氢等工艺制得，其价格与棕榈油等大宗商品高度相关。2025 年度，硬脂酸市场行情同比 2024 年整体呈现上升的走势（上半年持续下跌，下半年企稳回升）：

原材料类别	2025 年度均价（元/吨）	2024 年度均价（元/吨）	同比变动
硬脂酸	8,357.94	7,677.76	8.86%
氧化锌	17,883.21	17,561.32	1.83%

2、成本结构分析

成本构成	2025 年度（万元）	占比	2024 年度（万元）	占比	变动（万元）
直接材料	50,040.16	90.24%	46,925.92	89.91%	3,114.24
直接人工	565.9414	1.02%	524.32	1.00%	41.62
制造费用	3,279.65	5.91%	3,150.34	6.04%	129.31
运输费用	1,567.17	2.83%	1,593.22	3.05%	-26.05
合计	55,452.93	100.00%	52,193.80	100.00%	3,259.13

营业成本同比增长 6.24%，增幅高于营业收入增幅 4.74%，成本增速快于收入增速是毛利率下降的直接原因。制造费用增长较快的核心因素为：募投项目单甘酯和脂肪酸盐助剂生产建设项目于 2024 年末达到试生产条件、2025 年上半年逐步开始投产，相关房产及设备转入固定资产，导致折旧费用同比显著增加。

3、期间费用变动分析

费用项目	2025 年度（万元）	2024 年度（万元）	同比变动
销售费用	811.50	841.81	-3.60%
管理费用	2,569.05	2,134.53	20.36%
研发费用	1,998.75	1,978.86	1.01%
财务费用	92.47	-36.15	355.80%
合计	5,471.77	4,919.05	11.24%

管理费用：同比增长 20.36%，增量约 434.52 万元，主要系：①募投项目转固后折旧费用和土地使用权摊销等费用增加 270.40 万元；②募投项目逐步投产后管理人员增加及薪资调整导致工资及福利费用等增加 162.83 万元。

研发费用：同比增长 1.01%，主要是研发材料价格上涨及新研发设备及实验室投入使用折旧增加所致。

财务费用：同比增长 355.77%，增量约 128.62 万元，主要系公司部分银行定期存款于 2025 年上半年陆续到期，导致本期确认的利息收入同比减少。

综上，公司 2025 年度营业收入微增 4.74%但归母净利润大幅下降 75.41%，主要原因系：（1）成本增速快于收入增速：营业成本同比增长 6.24%，增幅高于营业收入增幅 4.74%，导致综合毛利率由 11.11%降至 9.83%；（2）募投项目转固增加折旧：单甘酯和脂肪酸盐助剂生产建设项目于 2025 年陆续转固，折旧费

用同比大幅增加，推升管理费用；（3）资产减值损失增加：单甘酯生产线正式投产，初期产能利用率较低，单位产品分摊的制造费用及折旧较高；以及印尼汉维产成品海运周期长，叠加 2025 年第二季度原材料价格下降，国内产品销售价格也随之下降。导致计提存货跌价准备 254.44 万元；（4）其他收益减少：政府补助及进项税额加计抵减收益合计减少约 357 万元；（5）复合助剂收入及毛利率双降：复合助剂收入同比下降 9.98%，毛利率同比下降 6.92 个百分点。

（四）同行业可比公司对比分析

公司主要从事脂肪酸盐助剂及复合助剂的生产销售，属于精细化工行业中的硬脂酸盐/塑料助剂细分领域。

汉维科技与华明泰核心财务指标对比：

指标	汉维科技（920957）	华明泰（831750）
2025 年度营业收入（万元）	61,498.80	77,397.87
2025 年度营收同比增长	4.74%	44.46%
2025 年度综合毛利率	9.83%	8.74%
2024 年度综合毛利率	11.11%	12.16%
毛利率同比变动	下降 1.28 个百分点	下降 3.42 个百分点
2025 年度归母净利润	490.01	365.98
2025 年度净利润同比	-75.41%	-73.20%
2025 年度扣非净利润	404.50	271.13

毛利率变动方向一致：汉维科技 2025 年度综合毛利率由 11.11% 降至 9.83%（下降 1.28 个百分点），华明泰由 12.16% 降至 8.74%（下降 3.42 个百分点），两家公司毛利率均呈下降趋势，公司毛利率下滑符合行业趋势。

净利润下滑幅度存在差异：公司 2025 年度归母净利润下降 75.41%，除行业共性的毛利率下行因素外，还叠加了募投项目转固折旧增加、印尼汉维持续亏损、单甘酯新产线对应存货计提的跌价等特异性因素。华明泰作为纯国内运营企业，不涉及海外产能爬坡和新产品线投产初期的减值问题，因此两家公司净利润变动幅度存在差异具有合理性。

上述变动中，公司毛利率下行与行业整体趋势一致，但净利润下滑幅度显著高于行业均值，主要系公司新增产能尚未完全释放，无法摊薄固定成本等因素所

致。

二、复合助剂收入下降 9.98%的具体原因及持续经营风险评估

（一）复合助剂业务

复合助剂系公司在脂肪酸盐助剂基础上，根据客户特定需求进行配方设计和复配加工形成的定制化产品。该产品主要应用于橡胶、改性塑料、木塑等下游领域，属于公司从单一助剂向方案型、功能型产品升级的重要方向。

（二）收入下降原因分析

项目	2025 年度	2024 年度	变动
销量（吨）	3,262.85	3,438.33	-5.10%
均价（元/吨）	10,679.37	11,258.29	-5.14%
收入（万元）	3,484.52	3,870.97	-9.98%

市场竞争加剧，产品售价承压，同行都以降低产品售价来换销售订单，导致整体销售价格下降，公司降价幅度小于市场同行其他供应商，同时产品的差异化较小，所以导致部分对价格敏感的客户流失，销量下降了 5.10%，复合助剂收入下降原因是市场竞争导致的销量和销售单价均下降的结果。

（三）持续经营风险评估

复合助剂业务 2025 年度营业收入 3,484.52 万元，占营业收入比重 5.67%，体量较小但毛利率仍维持在 21.00%的水平（远高于脂肪酸盐助剂的 9.12%），公司复合助剂业务在手订单以及 2026 年一季度业务情况如下：

项目	金额	较上年同期变动
2025 年末在手订单（万元）	193.35	-44.32%
2026 年 5 月 31 日在手订单（万元）	945.82	538.43%
2026 年 1-3 月收入（万元）	1,376.99	97.16%

由上表可知，随着公司对复合助剂客户方案型产品研发能力的加强，公司复合助剂业务在手订单和 2026 年一季度收入较上年同期均有大幅度增长。

综上所述，复合助剂业务不存在重大持续经营风险。

（四）应对产品结构变化的措施

公司已采取或拟采取以下措施：

措施类别	具体举措
新产品研发	加大方案型复合助剂的研发投入，拓展高附加值应用领域（如环保涂料助剂、医疗器械等）
客户拓展	积极拓展国外客户，提升外销占比（外销产品毛利率较高）
脂肪酸盐助剂升级	巩固脂肪酸盐助剂核心业务竞争力，通过规模效应和技术升级维持市场份额
产能协同	推进印尼汉维产能释放与国内募投项目产能消化的协同，通过多元化生产基地降低综合成本

三、各季度净利润大幅波动的原因及合理性

（一）分季度主要财务数据及变动原因

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入（万元）	13,972.45	15,803.17	15,873.12	15,850.06
营业成本（万元）	12,689.02	14,455.97	14,149.76	14,158.18
毛利率	9.19%	8.52%	10.86%	10.67%
归母净利润（万元）	83.26	-163.18	292.86	277.07
净利率	0.60%	-1.03%	1.85%	1.75%

1、2025 年第二季度亏损原因

2025 年第二季度出现亏损 163.18 万元，主要原因：

2025 年 1-3 月硬脂酸价格在高位，印尼子公司为摊薄固定成本而采取满负荷生产，导致高成本的存货较多，通过海运方式运抵国内销售周期较长，过程中原材料价格持续下降，国内产品销售价格随之也快速下降，为巩固市场份额，保持客户关系，导致印尼子公司的产品在国内销售价格低于成本价格，以致产生较大亏损。

2、2025 年三、四季度利润回升原因分析

2025 年三、四季度主要原材料价格平稳略有上升，上半年印尼子公司销售价格持续下降的极端情况得到极大改善，随着三、四季度市场情况逐步回暖，销量较上半年增长 10.72%，销售收入比上半年增长了 6.54%，利润也随之回升。

（二）收入确认及成本费用归集具有一致性

收入确认政策在各季度间执行一致。成本费用按照权责发生制在各季度间合理归集。主要成本费用项目的季度归集方式与全年保持一致。各季度间对存货跌价准备、信用减值损失的计提均按照公司既定的会计政策及估计执行，不存在利

用减值准备在各季度间调节利润的情形。不存在跨期确认收入及结转成本费用的情形。

四、净利润连续三年大幅下滑及毛利率持续走低的原因及应对措施

（一）净利润连续三年大幅下滑及毛利率持续走低的原因

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（亿元）	6.15	5.87	4.67
营业收入同比	4.74%	25.68%	-4.24%
归母净利润（万元）	490.01	1,993.08	2,434.86
归母净利润同比	-75.41%	-18.14%	-32.54%
扣非归母净利润（万元）	404.50	1,758.19	2,200.43
综合毛利率	9.83%	11.11%	14.15%
加权平均净资产收益率	1.24%	5.06%	6.23%
基本每股收益（元）	0.05	0.19	0.23
经营活动现金流净额（万元）	2,104.75	-5,519.61	3,174.63

1、行业层面：近年来硬脂酸盐行业产能持续扩张，市场竞争加剧。部分中小型企业以低价策略争夺市场份额，行业整体加工利润空间被压缩。需求端增速放缓：PVC 热稳定剂等传统应用领域需求增速放缓，新兴应用领域（如环保涂料、食品级助剂等）尚处于市场培育期。

2、原材料价格波动：硬脂酸价格受棕榈油大宗商品行情影响，近年来价格波动幅度加大，而公司作为产业链中游加工企业，对下游的议价能力和价格传导存在滞后性。

3、产能扩张期的阶段性成本压力：公司募投项目（单甘酯和脂肪酸盐助剂生产建设项目）于 2022 年开工、2024 年末达到试生产条件、2025 年上半年逐步开始投产，固定资产大幅增加导致折旧费用显著上升，而新产能尚处于爬坡期，单位产品固定成本分摊较高。

4、海外产能布局的前期投入：印尼汉维于 2023 年 9 月正式投产，截至 2025 年末仍处于亏损状态（2025 年净利润-104.36 万元），产能利用率尚在提升过程中，固定成本（折旧、园区管理费、土地租赁成本等）持续发生但未产生对应的盈利贡献。

5、产品结构变化：高毛利的复合助剂产品收入占比及毛利率均有所下降，而低毛利的脂肪酸盐助剂产品收入占比上升（由约 90.06%升至 91.21%），产品结构向低毛利端倾斜。

（二）主营业务盈利能力是否面临重大不利变化

截至 2026 年 5 月 31 日，公司在手订单金额 4,209.59 万元，同比变动增长 126.84%。

公司脂肪酸盐助剂业务仍保持收入增长态势（2025 年增长 6.08%，2024 年 27.96%），在细分领域具有规模优势和客户基础；公司为国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权优势企业、中国轻工业塑料行业（塑料助剂）十强企业，具有一定的技术及品牌壁垒；客户分散（前五大仅占 7.88%），不存在单一客户依赖风险，客户基础广泛；公司期后业绩情况有所回转，公司 2026 年一季度的收入和净利润分别较上年同期增长 15.30%和 380.32%。

综上，公司主营业务盈利能力未面临重大不利变化。

（三）实现盈利稳定的具体措施

措施类别	具体举措
产能释放	①提升印尼汉维产能利用率，争取 2026 年实现盈亏平衡；②推进募投项目新产品产能爬坡，降低单位固定成本。
市场拓展	①加大海外市场开拓力度，发挥印尼汉维的区位及成本优势；②加强外贸业务团队建设，拓展国外客户资源；③利用美国孙公司 Hancore Lubricant LLC，贴近北美终端市场。
产品结构优化	①加大高附加值方案型复合助剂的研发推广；②丰富脂肪酸酯、脂肪酸酰胺等产品线；③推进方案型新产品应用。
降本增效	①优化采购策略，加强与战略供应商的合作；②生产工艺改进及自动化升级；③加强应收账款及存货管理，改善现金流。
套期保值	开展棕榈油期货套期保值业务，对冲硬脂酸原材料价格波动风险。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明针对毛利率下滑、成本上升带来的业绩下滑设计并执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当，进一步说明公司是否存在个别低毛利贸易业务或调节成本、费用归集的情形。

我们对公司 2025 年毛利率下滑、成本上升带来的业绩下滑设计并执行了包括但不限于以下审计程序：

1、取得公司收入成本明细表，对比分析同一产品不同客户之间毛利率的差异、同一客户 2025 年与 2024 年收入、毛利率的差异，分析其差异原因；

2、对公司 2025 年度前二十大客户通过网络查询其工商信息，特别是 2025 年度前二十大客户中新增的客户，了解其基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、公司对其销售内容、信用期限、是否存在关联关系等；

3、抽查客户销售合同/订单、出库及签收单、物流单、报关单、提单及销售发票等进行收入细节测试；进行收入截止性测试。收入细节测试比例如下：

项目	营业收入	收入细节测试对 应营业收入金额	收入细节 测试比例
金额（万元）	61,498.80	31,693.21	51.53%

4、对客户 2025 年度销售额及应收账款余额进行函证，回函情况如下：

项目	发函	回函相符 (含调节相符)	未回函 替代测试
营业收入金额（万元）	51,942.28	47,055.34	4,886.95
占营业收入总额比	84.46%	76.51%	7.95%
应收账款金额（万元）	8,313.43	7,448.75	864.68
占应收账款账面余额比	93.03%	83.35%	9.68%

5、取得公司采购明细表，对比分析同一材料不同供应商之间采购价格的差异、同一供应商不同月度之间采购价格的差异，分析其差异原因；

6、对公司 2025 年度前十大供应商通过网络查询其工商信息，特别是 2025 年度前十大供应商中新增的供应商，了解其基本情况，包括供应商类型、股权结构、注册时间、公司对其采购内容、信用期限、是否存在关联关系等；

7、抽查供应商的采购合同/订单、供应商送货单、过磅单（如有）、采购入库单及采购发票等进行采购细节测试；进行采购截止性测试。采购细节测试比例如下：

项目	采购总额	采购细节测试对 应采购金额	采购细节 测试比例
金额（万元）	55,339.75	48,489.40	87.62%

8、对供应商 2025 年度采购额及应付账款余额进行函证，回函情况如下：

项目	发函	回函相符 (含调节相符)	未回函 替代测试
采购金额(万元)	52,774.47	52,769.16	5.31
占采购总额比	95.36%	95.35%	0.01%
应付账款金额(万元)	4,431.84	4,417.81	14.03
占应付账款账面余额比	98.69%	98.38%	0.31%

9、取得公司采购明细表，了解公司采购的材料类别、数量、单价及金额情况，并查阅公开资料，获取主要原材料硬脂酸与氧化锌市场价格，将主要原材料整体采购价格以及市场价格进行比较，分析是否存在显著差异；

10、获取公司生产成本计算表，核查成本核算方法、归集和分配过程是否合理，并进行重新计算以验证成本核算准确性、一贯性；重新计算以复核存货发出计价的准确性；

11、抽查本期确认固定资产的相关的工程合同、采购合同、入库单、采购发票、付款回单及固定资产验收单等资料；测算固定资产折旧额及土地租赁摊销金额；

12、获取并查阅公司人员工资薪金有关的文件，包括员工花名册、职工薪酬明细表等，抽查公司薪酬发放记录；统计公司薪酬总额及各岗位人均薪酬，并进行分析性复核；

13、对公司期间费用执行分析性程序，分析期间费用总体合理性、明细项目变动的合理性，关注是否存在异常变化；

14、对公司期间费用抽样检查，检查相关大额合同、发票等原始凭证；

15、对期间费用进行截止性测试，核查期后费用的支付情况，以评价期间费用是否被记录于恰当的会计期间。

综上所述，我们认为针对 2025 年毛利率下滑、成本上升带来的业绩下滑设计并执行的审计程序所获取的相关审计证据是充分适当的。执行截至性测试审计程序后我们未发现公司存在大额成本、费用跨期情形，公司不存在调节成本、费用归集的情形。

公司其他业务收入变动情况：

项目	客户数量	平均销售额（万元）	平均毛利率
2025 年度	155	12.40	10.31%
2024 年度	134	14.67	14.52%
变动比例	15.67%	-15.49%	-28.99%

公司 2025 年其他业务收入 1,922.13 万元，占营业收入的比重仅为 3.13%；其他业务第一大客户销售额为 251.84 万元，占其他业务收入的比重为 13.10%。公司虽然存在个别低毛利贸易业务，但个别低毛利贸易业务形成原因主要系薄利多销所致。执行上述相应审计程序后我们未发现个别低毛利贸易业务会计处理不符合企业会计准则相关规定的情形。

二、对公司主营业务盈利能力持续下滑的风险发表明确意见。

基于已执行的审计程序，我们认为：

公司主营业务盈利能力持续下滑的解释原因具有合理性，若公司实现盈利稳定的具体措施未达预期，公司主营业务盈利能力存在进一步下滑的可能。

问题 2、关于应收账款与信用减值损失

报告期末，你公司应收账款账面余额为 8,936.64 万元，较期初下降 1.61%。

请你公司结合业务模式、结算模式、信用政策及其变化，说明在营业收入增长 4.74% 的情况下，应收账款余额较期初下降 1.61% 的原因及合理性，是否存在变更信用政策或结算方式的情形。

请年审会计师说明对应收账款所执行的函证、替代测试及期后回款检查等审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、公司业务模式与结算模式、信用政策及其变化概述

项目	主要内容
主要销售模式	直接销售模式、贸易商销售模式、经销商销售模式（均为买断式交易）。以直接销售模式为主。
主要结算方式	主要结算方式系银行转账、银行承兑汇票、信用证等。2025 年度主要结算方式较 2024 年度无重大变化。
信用期政策	主要信用期为月结 30 或 60 天，根据客户信用评级、合作历史、交易规模等差异调整。2025 年度主要信用政策较 2024 年度无重大变化。

项目	主要内容
应收账款确认	收入确认时点（在确认收入的同时确认应收账款）： 1、内销业务（非寄售业务）及境外子公司在当地的销售业务以货到需方约定地点并经需方签收，且相关经济利益很可能流入时确认； 2、内销业务（寄售业务）以需方生产领用，且相关经济利益很可能流入时确认； 3、一般出口业务按照合同或订单的约定，将货物办理完出口报关手续、取得提单等原始单据，且相关的经济利益很可能流入时确认。

二、应收账款与营业收入变动匹配分析

指标	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度	变动比例
营业收入（万元）	61,498.80	58,715.45	4.74%
应收账款账面余额（万元）	8,936.64	9,093.42	-1.72%
应收账款账面价值（万元）	8,448.10	8,586.32	-1.61%
应收账款周转率（次）	6.82	7.33	-6.96%
应收账款周转天数（天/次）	52.79	49.11	7.48%

公司应收账款周转天数由 2024 年度的 49.11 天/次增加至 2025 年度的 52.79 天/次，应收账款周转效率有所降低，但仍处于公司主要信用期月结 30 天~月结 60 天的区间范围。

三、分季度营业收入分析

季度	2025 年度	2024 年度	变动比例
第一季度（万元）	13,972.45	11,864.20	17.77%
第二季度（万元）	15,803.17	15,257.23	3.58%
第三季度（万元）	15,873.12	15,014.63	5.72%
第四季度（万元）	15,850.06	16,579.38	-4.40%
合计	61,498.80	58,715.45	4.74%

公司 2025 年第一季度营业收入 13,972.45 万元较 2024 年同期 11,864.20 万元增加了 17.77%；公司 2025 年第四季度营业收入 15,850.06 万元较 2024 年同期 16,579.38 万元下降了 4.40%。公司主要信用期为月结 30 天或 60 天，所以公司在 2025 年度营业收入较 2024 年度增长 4.74%的情况下，2025 年末应收账款账面余额较年初下降 1.61%是合理的，公司不存在重大信用政策或结算方式变更的情形。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明对应收账款所执行的函证、替代测试及期后回款检查等审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

我们对公司 2025 年末的应收账款账面余额按照客户分层抽样的方法选取了发函样本，并通过我所函证中心独立收发函证。

层次	分层标准 (应收账款余额)	抽样方法
第一层次	30 万（含）以上	特定项目全部发函。
第二层次	10 万（含）~30 万	按金额大小排序，第 1 笔随机抽样（由 EXCEL 生成随机数），自第 1 笔起每隔 1 个抽 2 个，即 1, 2, 4, 5……等。
第三层次	1 万（含）~10 万	按金额大小排序，第 1 笔随机抽样（由 EXCEL 生成随机数），自第 1 笔起每隔 25 个抽 1 个，即 1, 26, 51……等。
第四层次	1 万以下	按金额大小排序，第 1 笔随机抽样（由 EXCEL 生成随机数），自第 1 笔起每隔 75 个抽 1 个，即 1, 76, 151……等。

对未回函客户我们通过检查销售合同/订单、出库及签收单、物流单、报关单、提单及销售发票等支持性证据实施替代性测试。也抽查应收账款期后回款情况，并核对对应银行回单或承兑汇票。

截至审计报告日，我们抽取的 2025 年末应收账款余额所对应的发函金额、回函相符金额（含调节相符）、未回函替代测试金额及期后回款检查情况。

项目	发函	回函相符 (含调节相符)	未回函 替代测试	期后回款检查
金额（万元）	8,313.43	7,448.75	864.68	2,245.08
占应收账款账面 余额比	93.03%	83.35%	9.68%	25.12%

综上所述，我们认为对 2025 年末的应收账款执行的函证、替代测试及期后回款检查等审计程序所获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 3、关于存货与资产减值损失

报告期末，你公司存货账面余额为 6,829.80 万元，较期初增长 15.67%；存货跌价准备为 126.82 万元，计提比例为 1.86%。其中，原材料账面余额 1,784.27 万元，跌价准备 84.70 万元；在产品账面余额 71.19 万元，跌价准备 26.08 万元；库存商品账面余额 4,559.83 万元，跌价准备 15.01 万元；发出商品账面余额 285.32 万元，跌价准备 1.04 万元。

本期计提存货跌价准备 254.44 万元，转回或转销 127.38 万元。

请你公司：

(1) 结合在手订单、期后存货转销、合同负债等情况，说明在营业收入仅增长 4.74%的情况下存货规模增长 15.67%的原因及合理性，存货规模与订单的匹配性；

(2) 结合库存商品的具体状态、库龄结构、预计可回收金额及测算过程，说明库存商品跌价准备计提是否充分；

(3) 说明本期存货跌价准备转回或转销 127.38 万元的具体情况，包括对应的存货类别、原计提时点、转回或转销的原因及依据，并结合相关存货的期后销售情况，说明转回或转销的合理性，是否存在利用存货跌价准备调节利润的情形。

请年审会计师说明对存货监盘、库龄分析、跌价准备测试所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、存货规模增长 15.67%的原因及合理性

(一) 存货结构及变动情况

单位：万元

存货类别	2025 年末余额	2024 年末余额	变动额	变动比例
原材料	1,784.27	2,079.25	-294.98	-14.19%
周转材料	129.19	101.14	28.05	27.73%
在产品	71.19	5.20	65.98	1267.77%
库存商品	4,559.83	3,195.80	1,364.03	42.68%
发出商品	285.32	413.55	-128.23	-31.01%
存货账面余额	6,829.80	5,794.94	1,034.85	17.86%
减：存货跌价准备	126.82	0.10	126.73	130285.83%
存货账面价值	6,702.97	5,794.85	908.13	15.67%

由上表可知，公司 2025 年末存货余额较上年末增加主要系受库存商品的库存增长较大导致的。

(二) 存货增长原因分析

1、在手订单情况

截至 2025 年末，公司在手订单金额 3,399.01 万元，较 2024 年末的 3,517.78

万元减少 3.38%。存货规模与订单规模匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	变动情况
在手订单金额	3,399.01	3,517.78	-3.38%
存货账面余额	6,829.80	5,794.94	17.86%
在手订单占年末存货的比重	49.77%	60.70%	-18.01%

公司在手订单变动与存货增长呈相反趋势，2025 年末存货规模与订单的匹配性相比 2024 年末有所减弱。

2、期后存货转销情况

2026 年第一季度，公司营业成本 14,302.56 万元。2026 年第一季度存货周转天数为 42.54 天/次，与 2025 年第一季度存货周转天数 41.96 天/次和 2025 年度存货周转天数 41.00 天/次均相差不大，虽然 2025 年末的存货账面余额相比 2024 年末增长了 17.86%，但公司期后存货消化情况良好。

3、合同负债变动

2025 年末合同负债余额 317.52 万元，较 2024 年末 360.58 万元减少了 11.94%，与存货增长呈相反趋势。

4、印尼汉维海运周期因素

印尼汉维产品从生产到交付国内客户需经海运（周期约 30-45 天），在途库存及备货库存规模随印尼汉维产能释放而相应增加（印尼汉维 2025 年收入同比增长 50.45%，对应存货需求同步增长）。

印尼汉维 2024 年第四季度由于设备检修，季度产量为 2,531 吨，而 2025 年第四季度产量为 4,117 吨，同时海运交付周期较长，导致公司库存商品同比增加。

综上所述，公司存货规模增长 15.67%的主要原因系印尼汉维持续释放产能所致。虽然 2025 年末存货规模与订单的匹配性相比 2024 年末有所减弱，但公司存货周转速度未发生实质变化，期后销售情况良好。

二、库存商品跌价准备计提的充分性

2025 年末，公司库存商品余额 4,559.83 万元，除 1,425.04 万元尚在海上运输外，其余均储存在公司仓库或者租赁的外仓。

（一）库存商品库龄结构

单位：万元

库龄	2025 年末	占比
1 年以内	4,555.64	99.91%
1 年以上	4.19	0.09%
合计	4,559.83	100.00%

库存商品跌价准备仅 15.01 万元，计提比例 0.33%，主要原因为：

- 1、库龄以 1 年以内为主，占比 99.91%，库存状态良好；
- 2、公司主要产品脂肪酸盐助剂市场需求稳定；
- 3、有在手订单支撑的库存商品跌价风险较低；
- 4、公司产品具有较长的保质期及稳定的理化性质，不存在因长期存放而变质报废的重大风险。

（二）与同行业可比公司跌价准备计提比例的对比

可比公司	存货余额 (万元)	跌价准备 (万元)	计提比例	备注
华明泰	6,308.70	36.88	0.58%	数据取自华明泰 2025 年年报
汉维科技	6,829.80	126.82	1.86%	—

公司 2025 年末的存货跌价准备计提比例为 1.86%，高于同行业可比公司华明泰 0.58%，主要原因系公司原材料计提了 84.70 万元跌价准备，公司剔除原材料跌价准备后的计提比例为 0.62%，与华明泰相差不大。

（三）存货跌价准备测试方法

《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

1、公司存货跌价准备计提的测试方法

公司存货包括库存商品、发出商品、原材料（直接出售部分）等直接用于出售的存货，以及原材料（生产部分）及在产品等用于继续加工库存商品的存货。资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。在正常生产经营过程中，库存商品、发出商品、原材料（部分）等直接用于出售的存货，以估计售价减去

估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的存货以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

2、公司不同存货的存货跌价准备具体测试方法

库存商品和发出商品、原材料（直接出售部分）：有在手订单的库存商品、发出商品按照其销售订单单价乘以销售订单数量计算销售价格；没有在手订单库存商品、原材料（直接出售部分）的以该存货的市场价格作为销售单价再乘以期末库存数量计算销售价格。上述计算完毕后再分别减去年度平均销售费用以及平均税费，计算得出其可变现净值，并与账面成本进行对比，其可变现净值小于账面成本的部分计提存货跌价准备。

主要原材料（生产部分）硬脂酸、氧化锌等：根据完工产品的预计售价减去根据预计加工产品型号估算出的该产品完工时估计将要发生的进一步加工成本，再分别减去年度平均销售费用以及平均税费，计算得出其可变现净值，并与该原材料账面成本进行对比，其可变现净值小于账面成本的部分计提跌价准备。

3、存货跌价准备计提测试方法的关键假设

估计平均销售费用：估计售价乘以销售费用率，销售费用率按照（全年销售费用+运费）/当年营业收入比例确定。

估计平均税费：估计售价乘以税率，税率按照全年税金及附加/当年营业收入比例确定。

进一步加工成本：公司主要原材料优先用于生产当年销量最高的产品，根据主材库存数量/当年该产品 12 月份每单位产出所耗用的该品种主材计算理论产品数量，根据该产品 12 月份其他料工费成本占比以及理论产量估计进一步加工成本。

公司产品销售价格主要受原材料价格波动影响，公司在原材料价格的基础上考虑加工成本及合理利润以确定产品销售价格，销售订单价格能反映市场价格波动，由于预计售价是取的是在手订单销售单价、市场价格，因此存货跌价准备测试的结果充分反映了市场价格波动的风险。公司存货周转情况较好，库龄主要在 1 年以内，存货周转速度较快，库存积压风险较低，产品迭代风险较低。综上所述，

公司库存商品跌价准备计提较为充分。

三、存货跌价准备转回或转销 127.38 万元的合理性

(一) 转回或转销明细

存货类别	转回或转销金额（万元）	具体原因
库存商品	127.38	已实现销售，对应跌价准备结转
合计	127.38	—

(二) 原计提时点及依据

存货类别	原计提时点	原计提金额（万元）	原计提原因
库存商品	2025 年 6 月 30 日	127.38	存货成本高于其可变现净值。

(三) 转回或转销原因及合理性

公司 2025 年存货跌价准备转回或转销 127.38 万元均系 2025 年 6 月 30 日已计提跌价准备的库存商品在 2025 年第三季度对外实现销售，按照会计准则规定，在存货出售结转成本时，将对应的存货跌价准备一并转销。转销金额与对应的销售出库记录一一对应。

(四) 是否存在利用存货跌价准备调节利润的情形

公司转销部分均可与实际销售出库记录一一对应，销售价格均为与客户签订的合同价格，具有真实的交易基础。

公司存货跌价准备的计提、转回和转销均严格按照企业会计准则执行，相关审批流程完整。

因此，公司不存在利用存货跌价准备调节利润的情形。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明对存货监盘、库龄分析、跌价准备测试所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

我们对公司 2025 年末的存货进行了实地监盘，合并范围内的监盘比例如下：

项目	存货账面余额	存货监盘金额	存货监盘比例
合并范围	6,829.80	4,511.31	66.05%

注：监盘金额计算未考虑合并抵消时未实现内部损益影响存货部分。

在存货监盘过程中，我们会抽取部分存货核对其采购或生产完工入库时间，核实其库龄与企业提供库龄是否一致。对公司存货进行库龄分析，分析是否存在过时呆滞等各种减值迹象的存货，复核公司是否已对其足额计提存货跌价准备。

获取公司本期末的存货跌价准备测试资料，复核存货跌价准备计提的准确性。

综上所述，我们认为对 2025 年末的存货进行存货监盘、库龄分析、跌价准备测试执行的审计程序所获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 4、关于主要客户与主要供应商

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比 7.88%，客户较为分散；前五大供应商年度采购占比 81.57%，其中第一大供应商采购金额 2.39 亿元，占比 43.20%，供应商集中度较高。

请你公司：

(1) 列示主要客户（供应商）的获取渠道、销售（采购）产品、定价、结算条款、信用政策等，结合行业情况及公司经营特点，说明客户分散而供应商高度集中的原因及合理性，是否符合行业特征；

(2) 说明对第一大供应商的采购依赖程度，相关采购定价是否公允，是否存在单一供应商依赖风险及拟采取的应对措施；

(3) 说明主要供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来。

请年审会计师说明对主要客户、主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、客户分散而供应商高度集中的原因及合理性

(一) 主要客户情况

序号	客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	占收入 比	获取 渠道	合作 年限	信用 政策	结算 方式
1	A001	复合助剂	1,309.97	2.13%	销售 开发	17 年	月结 30 天	电汇

序号	客户名称	销售产品	销售金额 (万元)	占收入 比	获取 渠道	合作 年限	信用 政策	结算 方式
2	A002	脂肪酸盐 助剂	1,038.45	1.69%	销售 开发	8 年	月结 30 天	银行 承兑 汇票
3	仙鹤集团	脂肪酸盐 助剂	896.66	1.46%	销售 开发	14 年	月结 30 天	银行 承兑 汇票
4	A003	脂肪酸盐 助剂	828.65	1.35%	销售 开发	2 年	月结 30 天	银行 承兑 汇票
5	常州瑞鼎新 材料科技有 限公司	脂肪酸盐 助剂	768.41	1.25%	销售 开发	7 年	月结 60 天	银行 承兑 汇票
合计		—	4,842.14	7.88%	—	—	—	—

注：仙鹤集团包含湖北仙鹤新材料有限公司、广西仙鹤新材料有限公司、河南仙鹤特种浆纸有限公司，均由仙鹤股份有限公司投资设立。

（二）客户分散的原因分析

公司客户较为分散（前五大客户销售占比仅 7.88%，单一大客户占比最高仅 2.13%），主要原因如下：

1、下游行业特征：公司产品脂肪酸盐助剂广泛应用于 PVC 热稳定剂、工程塑料、色母粒、涂料、造纸、石化、食品、化妆品、饲料等多个细分领域，各领域客户数量众多，单一客户用量相对有限。硬脂酸盐产品对下游客户的生产 and 产品性能有较大影响，但其在终端产品中的添加量较小（一般仅为 1%-3%），决定了单一客户的采购规模有限。

2、产品标准化程度高：脂肪酸盐助剂属于标准化程度较高的工业助剂产品，市场竞争充分，难以形成对单一客户的大规模垄断性供货。

3、销售模式：公司采取直销、贸易商、经销商相结合的多渠道销售模式，客户覆盖面广，形成分散化的客户结构。

4、行业对比：国内硬脂酸盐行业企业（如华明泰等）客户集中度普遍较低，公司前五大客户销售占比 7.88%符合行业一般特征。2024 年度公司前五大客户占比 9.49%，与 2025 年基本一致，客户结构保持稳定。

(三) 主要供应商情况

序号	供应商名称	采购产品	采购金额 (万元)	占采购 比	合作年 限	定价方式	结算条 款
1	B001	硬脂酸	23,908.36	43.20%	18 年	参考采购 当时的市 场价格协 商定价	货到票 到 15 天
2	B002	硬脂酸	8,458.21	15.28%	3 年	参考采购 当时的市 场价格协 商定价	预付货 款
3	B003	氧化锌	6,058.28	10.95%	8 年	参考采购 当时的市 场价格协 商定价	当月结
4	B004	氧化锌	3,422.23	6.18%	6 年	参考采购 当时的市 场价格协 商定价	当月结
5	B005	硬脂酸	3,298.57	5.96%	4 年	参考采购 当时的市 场价格协 商定价	预付货 款
合计		—	45,145.65	81.57%	—	—	—

(四) 供应商高度集中的原因分析

公司供应商集中度较高，主要原因如下：

1、产业链结构特征：公司主要原材料硬脂酸以棕榈油为原料，上游为大型油脂化工企业。棕榈油产业链上游高度集中，全球棕榈油供应主要集中于东南亚地区，供应商 B001 及其关联公司作为全球最大的棕榈油贸易商和加工商之一，在全球棕榈油市场中占据较高的市场份额，公司向其采购硬脂酸是产业链结构的客观结果。

2、规模采购优势：公司作为脂肪酸盐助剂领域的主要生产企业之一，向大型供应商集中采购可获得更优惠的价格和更稳定的供应保障，公司硬脂酸年采购量大，与大型供应商形成战略合作关系符合商业逻辑。

3、质量稳定性要求：硬脂酸作为公司最主要的生产原料，其质量直接影响公司终端产品的品质一致性。大型供应商的硬脂酸产品品质更为稳定、供应更为可靠，有利于保障公司产品质量和客户满意度。

4、历史验证：公司自成立以来即与供应商 B001 建立了长期合作关系，合作年限超过 18 年，供应关系稳定。2023-2025 年度，公司第一大供应商采购占比分别为 43.18%、42.39%、43.20%，基本保持稳定。

5、行业对比：同行业硬脂酸下游加工企业同样存在供应商集中的特征，国内硬脂酸盐主要生产企业的硬脂酸采购同样比较集中，公司供应商集中度与行业特征一致。

二、对第一大供应商的采购依赖程度及应对措施

（一）依赖程度分析

指标	数值	说明
第一大供应商采购金额	23,908.36 万元	占采购总额 43.20%
第一大供应商名称	B001	全球最大棕榈油供应商
合作年限	18 年	自公司成立以来即建立合作关系
是否签订长期协议	是	协议期限：2025 年 5 月 6 日至 2027 年 5 月 5 日；主要条款：产品所有细节（规格、数量、单价、交期）均以书面确认的订单为准，延期履约的一方每日按对应货款 0.3% 计收违约金，无故取消订单的违约方需支付订单总金额 30% 的违约金。
是否有备选供应商	是	供应商 B002 占采购总额 15.28%
前五大供应商中其他硬脂酸供应商	前五大中有 3 家	合计采购占比约 64.44%
供应商替换难度	/	硬脂酸为大宗化工原料，市场供应充足，但切换供应商需要一定的品质认证周期

（二）采购定价公允性分析

公司向第一大供应商 B001 的定价方式为随行就市，定价机制为按订单议价，随行情变化，询价比价。

2025 年度，公司各季度采购均价与市场公开价格对比如下：

单位：元/吨

时间	采购均价	硬脂酸市场参考价	差异率
一季度	9,387.07	9,308.53	0.84%
二季度	8,261.25	8,263.45	-0.03%
三季度	8,113.14	8,804.65	-7.85%
四季度	8,068.50	8,316.41	-2.98%

与向其他供应商采购同类产品的价格对比：

单位：元/吨

品类	向第一大供应商采购均价	向其他供应商采购均价	差异率	按向第一大供应商采购区域分
硬脂酸	8,853.71	9,057.96	-2.25%	东莞汉维向供应商 B001 中国区域采购
硬脂酸	7,888.59	9,057.96	-12.91%	印尼子公司向供应商 B001 印尼区域采购
硬脂酸	8,437.36	9,057.96	-6.85%	集团合计

2025 年公司向供应商 B001 中国区域采购硬脂酸均价与其他供应商采购均价差异 2.25%，印尼子公司在印尼采购硬脂酸价格低主要是靠近原材料市场，印尼子公司在供应商 B001 关联公司园区内，通过管道运输不需要运输费用。

综上，公司向第一大供应商的采购价格与市场价格及向其他供应商的采购价格基本一致，差异处于合理商业谈判范围内，定价公允。

（三）单一供应商依赖风险及应对措施

公司主要材料硬脂酸的原材料为棕榈油，棕榈油属于大宗商品，受产业链的限制，硬脂酸行业集中度较高。报告期内，公司主要向供应商 B001 及其关联公司采购硬脂酸，采购金额占同期硬脂酸采购总额的比例超过 30%。如果公司与供应商 B001 及其关联公司的合作关系发生不利变化，公司不能及时寻找其他替代供应商，将对公司的生产经营造成重大不利影响。

公司已采取的应对措施：

- 1、维持与 2-3 家主要硬脂酸供应商的合作关系，2025 年度向第一大供应商以外的硬脂酸供应商采购金额占比约 28.76%；
- 2、与第一大供应商保持长期战略合作关系，确保供应稳定性；
- 3、建立了合格供应商名录并持续拓展新增合格供应商和采购区域；
- 4、定期评估供应商绩效，根据评估结果动态调整采购分配比例。

三、主要供应商与公司的关联关系及资金往来核查

（一）关联关系

除公司与供应商 B001 之关联公司 PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA 于 2018 年 12 月 19 日在印度尼西亚设立 PT CHNV TECHNOLOGY INDONESIA

外，不存在其他关联关系。

（二）非经营性资金往来核查

2025 年度公司与主要供应商之间的全部款项均为正常采购货款支付，不存在非经营性资金往来。公司与第一大供应商之间的交易均签订了正式采购合同，货款支付均按照合同约定的结算条款执行。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明对主要客户、主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

我们对公司 2025 年的主要客户、主要供应商执行了包括但不限于以下审计程序：

（一）对主要客户执行的审计程序：

1、取得公司收入成本明细表，对比分析同一产品不同客户之间毛利率的差异、同一客户 2025 年与 2024 年收入、毛利率的差异，分析其差异原因；

2、对公司 2025 年度前二十大客户通过网络查询其工商信息，特别是 2025 年度前二十大客户中新增的客户，了解其基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、公司对其销售内容、信用期限、是否存在关联关系等；

3、抽查客户销售合同/订单、出库及签收单、物流单、报关单、提单及销售发票等进行收入细节测试；进行收入截止性测试。收入细节测试比例如下：

项目	营业收入	收入细节测试对应营业收入金额	收入细节测试比例
金额（万元）	61,498.80	31,693.21	51.53%

4、对客户 2025 年度销售额及应收账款余额进行函证，回函情况如下：

项目	发函	回函相符 (含调节相符)	未回函 替代测试
营业收入金额（万元）	51,942.28	47,055.34	4,886.95
占营业收入总额比	84.46%	76.51%	7.95%
应收账款金额（万元）	8,313.43	7,448.75	864.68
占应收账款账面余额比	93.03%	83.35%	9.68%

(二) 对主要供应商执行的审计程序

1、取得公司采购明细表，对比分析同一材料不同供应商之间采购价格的差异、同一供应商不同月度之间采购价格的差异，分析其差异原因；

2、对公司 2025 年度前十大供应商通过网络查询其工商信息，特别是 2025 年度前十大供应商中新增的供应商，了解其基本情况，包括供应商类型、股权结构、注册时间、公司对其采购内容、信用期限、是否存在关联关系等；

3、抽查供应商的采购合同/订单、供应商送货单、过磅单（如有）、采购入库单及采购发票等进行采购细节测试；进行采购截止性测试。采购细节测试比例如下：

项目	采购总额	采购细节测试对 应采购金额	采购细节 测试比例
金额（万元）	55,339.75	48,489.40	87.62%

4、对供应商 2025 年度采购额及应付账款余额进行函证，回函情况如下：

项目	发函	回函相符 (含调节相符)	未回函 替代测试
采购金额（万元）	52,774.47	52,769.16	5.31
占采购总额比	95.36%	95.35%	0.01%
应付账款金额（万元）	4,431.84	4,417.81	14.03
占应付账款账面余额比	98.69%	98.38%	0.31%

综上所述，我们认为对 2025 年主要客户、主要供应商执行的审计程序所获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 5、关于子公司经营

公司控股子公司印尼汉维 2025 年度实现营业收入 1.51 亿元，同比增长 42.58%，净利润-104.36 万元，亏损同比减少 381.19 万元；深圳汉维 2025 年度实现营业收入 1.29 亿元，净利润-570.33 万元，亏损同比增加 478.76 万元。

报告期内，你公司全资子公司汉维科技（香港）国际有限公司出资设立美国控股孙公司 HancoreLubricantLLC，注册资本 50.00 万美元，香港汉维认缴出资 25.50 万美元，占注册资本的 51%。该公司已完成相关工商注册登记手续，并于 2025 年 3 月 25 日获得加利福尼亚州政府批准。

请你公司：

(1) 说明印尼汉维在营业收入大幅增长 42.58%的情况下仍持续亏损的具体原因，包括但不限于产能利用率、固定成本分摊、原材料价格波动传导机制、产品定价策略等；

(2) 说明深圳汉维亏损同比大幅增加 478.76 万元的具体原因，该子公司主要销售印尼汉维所生产的产品，其亏损扩大是否反映印尼汉维产品竞争力下降或销售渠道不畅；

(3) 说明设立美国孙公司的具体背景、业务定位、经营计划，与美国市场的业务拓展策略是否匹配；

(4) 结合子公司实际经营情况，说明对子公司的资金投入、拆借款项及担保情况，是否存在回收风险，是否存在向关联方输送利益或资金占用的情形；说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，减值测试过程及结果是否充分、合理。

请年审会计师对长期股权投资减值风险发表明确意见。

【公司回复】

一、印尼汉维收入大增但仍持续亏损的原因

(一) 印尼汉维基本经营情况

印尼汉维（PT CHNV TECHNOLOGY INDONESIA）为公司控股子公司，主营脂肪酸盐及脂肪酸酯的生产与销售，是公司海外产能布局的核心载体。该子公司于 2022 年 12 月完成厂房建设并转入固定资产，2023 年 9 月正式投产。

项目	2025 年度	2024 年度	变动情况
营业收入（万元）	15,131.24	10,057.05	50.45%
净利润（万元）	-104.36	-485.55	78.51%
毛利率	3.90%	1.59%	增加 2.31 个百分点
期间费用（万元）	615.19	738.62	-16.71%
其中：管理费用	430.78	361.59	19.13%
财务费用	153.04	272.73	-43.89%
产能（吨/年）	20,000.00	20,000.00	0.00%
产量（吨）	14,051.63	10,134.77	38.65%

项目	2025 年度	2024 年度	变动情况
销量（吨）	13,882.82	9,927.20	39.85%
产能利用率	70.26%	50.67%	增加 19.59 个百分点

印尼汉维 2025 年度净利润-104.36 万元，较上年减亏 381.19 万元（从-485.55 万元收窄至-104.36 万元），经营状况持续改善。

（二）收入大幅增长的原因

印尼汉维 2025 年度营业收入同比增长 50.45%，主要系：

① 产能利用率持续提升：印尼汉维自 2023 年 9 月投产以来，经历产能爬坡过程，2024-2025 年产能利用率逐步提升，产量增加直接带动销售规模扩大。

② 海外市场拓展成效：公司积极拓展东南亚、中东、欧洲等区域客户，印尼汉维凭借地理优势及成本优势，在海外市场获得新增订单。境外收入 2025 年同比增长 7.64%，与印尼汉维产能释放形成协同。

（三）亏损的原因

1、固定成本分摊压力：印尼汉维年固定成本（厂房折旧、设备折旧、园区管理费、土地租赁成本等）约 591.87 万元/年。

2、原材料价格波动传导机制：印尼汉维主要从印尼本地/国际市场采购硬脂酸等原材料。2025 年上半年，国际棕榈油及硬脂酸价格持续下行，而印尼汉维产品从原料采购→生产→海运→国内销售交付的周期较长（约 60-90 天，含海运 30-45 天），在此期间，原材料采购时的价格为相对高位，而产品交付时的市场售价已随原材料价格下行而下调，形成“高进低出”的不利价差，导致毛利率承压。

3、产品定价策略：印尼汉维产品在中国市场面临本地生产商的竞争，为抢占市场份额、建立客户基础，公司采取偏保守的定价策略，印度尼西亚出口至中国市场的销售毛利率低于的在印尼本地及其他境外市场产品毛利率。

4、财务费用：印尼汉维建设期投入较大，2025 年度借款利息费用约 76.99 万元。此外，印尼卢比兑换人民币汇率波动导致租赁负债产生汇兑损益。

二、深圳汉维亏损大幅增加的原因

（一）深圳汉维基本经营情况

汉维新材料科技（深圳）有限公司（以下简称“深圳汉维”）为公司全资子

公司，主营专用化学产品销售及进出口，主要承担印尼汉维产品在国内市场的销售职能。

项目	2025 年度	2024 年度	变动情况
营业收入（万元）	12,921.63	5,480.89	135.76%
净利润（万元）	-570.33	-91.57	-522.83%
毛利率	-1.14%	0.65%	减少 1.79 个百分点
期间费用（万元）	241.75	84.26	186.90%
其中：租金	33.20	11.15	197.76%
利息支出	194.51	69.68	179.15%

（二）亏损扩大原因分析

深圳汉维亏损同比大幅增加 478.76 万元，主要原因：

1、毛利率下降：深圳汉维主要销售印尼汉维生产的产品。2025 年上半年国际棕榈油及硬脂酸价格持续下行，而印尼汉维因生产交付周期长，成本端处于相对高位，导致深圳汉维采购成本偏高。与此同时，国内市场竞争激烈、产品售价承压，进销价差收窄，毛利率显著下降。

2、期间费用增加：同比增长 157.49 万元，主要是深圳公司仓库租赁费用增加 22.05 万元，营运资金增加导致借款利息增长 124.83 万元（其中关联方借款利息增加 122.07 万元）。

（三）是否反映印尼汉维产品竞争力下降或销售渠道不畅

深圳汉维亏损扩大并非主要反映印尼汉维产品竞争力下降或销售渠道不畅，具体分析如下：

从销售数量看：深圳汉维 2025 年度销售量为 11,649.69 吨（对应收入 1.29 亿元），同比上升 135.76%。印尼汉维收入同比增长 50.45%，意味着产品产量和出货量均在大幅增长，不存在销售渠道不畅的问题。

从客户情况看：深圳汉维的主要终端客户为稳定剂行业相关客户，深圳汉维总体销售收入在增长，有稳定的客户群体支撑。

从海外市场拓展情况看：境外收入 2025 年同比增长 7.64%，直接海外销售保持增长，说明印尼汉维产品在海外市场具有竞争力。

综上，印尼汉维不存在产品竞争力下降或销售渠道不畅情况。

三、设立美国孙公司的背景、业务定位及经营计划

（一）设立背景

Hancore Lubricant LLC 为公司通过全资子公司香港汉维在美国加利福尼亚州设立的控股孙公司。设立背景如下：

1、市场战略布局：美国是全球最大的化工助剂消费市场之一，在润滑剂、塑料加工、涂料等领域对脂肪酸盐及脂肪酸酯产品有较大需求。设立本地运营主体有助于公司贴近终端客户，提升服务响应速度和市场开拓效率。

2、国际化战略纵深：继印尼汉维投产后，美国孙公司是公司国际化战略的进一步深化。公司已形成“中国—印尼—美国”三地产业布局，有利于分散区域市场风险，提升全球客户服务能力。

（二）业务定位

以贸易为主，负责公司产品在美国市场的进口、仓储及分销。

（三）经营计划

阶段	时间	主要工作
筹备期	2025 年	完成公司注册、开立银行账户、租赁办公仓储场地
试运营期	2026 年 1 月-12 月	招聘核心人员、搭建本地销售网络、小批量产品导入及测试
成长期	2027 年 1 月-2028 年 12 月	扩大客户覆盖、丰富产品线、建立品牌知名度
成熟期	2029 年-	实现稳定盈利，评估本地化生产可行性

（四）与美国市场业务拓展策略的匹配性

公司美国市场拓展策略的核心逻辑为：发挥印尼汉维的区位及成本优势（原料靠近东南亚棕榈油产地），通过美国本地仓储分销降低终端客户的采购周期和物流成本，提升客户体验。

设立美国孙公司与该策略高度匹配：印尼汉维负责规模化生产（成本优势），美国孙公司负责本地化分销（服务优势），形成“印尼生产—美国分销”的跨境协同模式。

四、对子公司的资金投入及长期股权投资减值测试

（一）对子公司的资金投入情况

子公司/孙公司	持股比例	投资额 (万元)	拆借款项 (万元)	担保金额 (万元)	备注
印尼汉维	80%	2,750.36	1,686.91	---	/
深圳汉维	100%	1,000.00	7,450.00	5,000.00	①其中 2,450 万元系向东莞市桐想科技有限责任公司借款，其余 5,000 万元系向母公司东莞汉维借款。 ②截至 2025 年 12 月 31 日，深圳汉维无借款余额，无需担保。
东莞市桐想科技有限责任公司	100%	2,200.00	---	---	/
东莞桐想投资有限公司	100%	---	---	---	/
汉维科技(香港)国际有限公司(以下简称“香港汉维”)	100%	---	---	---	/
Hancore Lubricant LLC(香港汉维持股 51%)	51%	---	---	---	/

（二）关联方输送利益或资金占用核查

2025 年，公司仅向关联方宏材新材料（东莞）有限公司销售商品收入 96.90 万元及租赁收入 0.46 万元，公司与关联方宏材新材料（东莞）有限公司的交易独立公允。

关联方 PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA（持股印尼汉维 20%）按照持股比例于 2025 年 6 月 12 日借给印尼汉维 60 万美元（母公司东莞汉维已按照持股比例 80%借给印尼汉维 240 万美元），借款期限 2025 年 6 月 12 日至 2027 年 6 月 12 日，借款利率为 6.32%，关联方 PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA 借款利率 6.32%高于母公司东莞汉维借款利率 3.50%，借款利率差异原因系各借款方按照各自所属国家 LPR（或贷款基准利率），属于正常商业行为。

综上所述，公司不存在向关联方（包括子公司少数股东）输送利益或资金占用的情形。

（三）回收风险评估及长期股权投资减值测试

1、回收风险评估：

母公司东莞汉维对印尼汉维、深圳汉维和东莞市桐想科技有限责任公司有实际出资，同时仅向印尼汉维、深圳汉维有借款（其中 2,450 万元系东莞市桐想科技有限责任公司借给深圳汉维）。截至 2025 年 12 月 31 日，印尼汉维、深圳汉维和东莞市桐想有限责任公司的所有者权益数据如下：

子公司	实收资本 (万元)	资本公积 (万元)	净资产 (万元)	留存收益 (万元)
印尼汉维	3,438.63	---	1,215.30	-2,223.33
深圳汉维	1,000.00	---	338.10	-661.90
东莞市桐想科技有限 责任公司	2,200.00	---	2,404.67	204.67

截至 2025 年 12 月 31 日，印尼汉维和深圳汉维的净资产均已低于出资额，如果印尼汉维和深圳汉维未来经营情况未得到好转，母公司东莞汉维存在对其投资款无法全额回收的风险。

截至 2025 年 12 月 31 日，虽然印尼汉维和深圳汉维的净资产均为正，但受存货、固定资产的变现能力，极端情况下，母公司东莞汉维（含东莞市桐想科技有限责任公司借给深圳汉维的 2,450.00 万元）存在对其拆借资金无法全额回收的风险。

2、减值测试

（1）减值迹象识别：

无论是东莞市桐想科技有限责任公司拆借给深圳汉维 2,450.00 万无法收回，还是深圳汉维经营情况无法得到改善，实质均受印尼汉维的经营情况影响，2025 年印尼汉维的资产的经济绩效已经低于预期的情形，印尼汉维的长期股权投资存在减值迹象。

由于计提长期股权投资减值准备仅影响单体报表，不影响合并报表。为了更谨慎的反映公司合并的财务状况和经营成果，公司聘请了评估师对印尼汉维业务资产组截至 2025 年 12 月 31 日的可收回金额进行了评估。

2、 减值测试方法、关键参数及结论：

（1）减值测试方法：

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第三章“资产可收回金额的计量”第六条“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资

产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定”。本次评估采用现金流量折现法对预计未来现金流量的现值进行估算并将其作为资产组的可收回金额。

本次评估业务资产组主要为生产脂肪酸盐助剂产品配套厂房、办公楼及生产设备等。该资产组的构成及其于评估基准日的账面价值如下表所示。

项目	固定资产原值 (万元)	固定资产账面价值 (万元)
资产组		
房屋及建筑物	2,176.70	1,908.06
机器设备	1,926.82	1,422.31
电子设备及其他	36.13	24.76
运输设备	71.72	38.08
子公司印尼汉维资产组的账面价值合计	4,211.36	3,393.21

(2) 减值测试关键参数:

①营业收入

印尼汉维脂肪酸盐助剂产线设计产为 25,000 吨/年，根据印尼汉维生产产品及人员配置情况目前最高可实现年产能为 20,000 吨/年，于 2023 年建成投产使用。2023 年-2025 年度销量分别 2,758.06 吨、9,867.55 吨、13,882.77 吨，呈逐年上升趋势。2025 年印尼汉维全年实际生产 14,000 吨左右，月均产量尚不到 1,200 吨，之所以产量偏低，是因为印尼汉维在 2025 年刚走上正轨，工人对机器设备的熟练程度刚好磨合好。同时根据印尼汉维的 2026 年 1 月销量订单，目前已在售订单 470 吨，从印尼汉维 2024 年、2025 年产销量对比情况来看，1 月份往往销售量较低，2025 年 1 月销售量占全年总销量比重约为 7%，后续月份会逐步增加。

经统计，2023 年至 2025 年历史年度脂肪酸盐助剂产品销售价格分别为：8,963.37 元/吨、10,192.04 元/吨、11,821.28 元/吨。

目前脂肪酸盐助剂产品销售价格处于低点，2025 年 12 月脂肪酸盐助剂产品销售单价约为 10,200.00 元/吨，历史年度最低年度销售均价为 8,963.37 元/吨，目前脂肪酸盐助剂产品价格基本处于 2023 年以来的历史较低位，2026 年预计销售价格略有回升，但考虑售汇率、市场等相关因素影响，价格预计增值较不确定性，

因此本次预计 2026 年销售均价为 10,200.00 元/吨,以后各年按该价格保持稳定。

综上评估,资产组收入情况如下:

单位:万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年至 2043 年
生产产品	硬脂酸锌	硬脂酸锌	硬脂酸锌	硬脂酸锌	硬脂酸锌
销售数量 (吨)	14,284.07	15,712.48	17,283.73	18,218.53	20,000.00
销售单价 (元/吨)	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00
收入合计	14,569.75	16,026.73	17,629.40	18,582.90	20,400.00

②主营业务成本

印尼汉维 2023 年-2025 年度毛利率分别为-1.45%、1.59%和 3.90%,营业成本主要由材料费、人工费、制造费用及折旧摊销费等组成。由于 2023 年刚投产,因此毛利率较低,2025 年生产已初具规模,因此毛利率较正常,后续随着正式生产预计毛利率会逐渐提升,预测期毛利率未超过 6.45%,经查询国内同行业上市公司平均毛利率为 20.63%。营业成本根据印尼汉维各项业务成本的构成及其历史水平综合分析进行预测。对于折旧费用,根据每项资产的账面价值、会计折旧摊销年限和印尼汉维会计中的残值率来预计折旧,资产经济年限到期进行更换,更换资产按照经济耐用年限计提折旧。

经上述评估,主营业务成本的预测如下:

单位:万元

明细项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年	2033 年	2034 年
1 材料费	12,836.07	14,119.68	15,531.65	16,371.68	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57
2 制造费用	605.00	665.50	732.05	771.65	847.10	847.10	847.10	847.10	847.10
3 折旧摊销	293.73	293.73	293.73	293.73	281.29	234.55	133.30	131.81	129.90
4 人工薪酬	122.15	134.37	147.80	155.80	171.03	171.03	171.03	171.03	171.03
成本小计	13,856.96	15,213.28	16,705.24	17,592.86	19,271.99	19,225.25	19,124.00	19,122.51	19,120.60
明细项目	2035 年	2036 年	2037 年	2038 年	2039 年	2040 年	2041 年	2042 年	2043 年
1 材料费	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57	17,972.57
2 制造费用	847.10	847.10	847.10	847.10	847.10	847.10	847.10	847.10	847.10
3 折旧摊销	129.90	129.90	129.90	124.96	105.95	93.78	93.69	92.64	92.64
4 人工薪酬	171.03	171.03	171.03	171.03	171.03	171.03	171.03	171.03	171.03
成本小计	19,120.60	19,120.60	19,120.60	19,115.66	19,096.65	19,084.47	19,084.38	19,083.33	19,083.33

③管理费用

管理费用主要由工资福利费、固定资产折旧、差旅费、办公费、园区管理服务、使用权资产折旧费和其他等构成。

对于管理费用，鉴于后续年度业务收入按照历史年期平均水平测算，假设后续年度印尼汉维按照基准日的经营管理水平稳定，则其他管理费用维持平均水平。

经上述评估，管理费用的预测如下：

单位：万元

明细项目		2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年	2033 年	2034 年
1	折旧摊销	19.40	14.84	9.85	11.07	17.89	19.79	19.59	15.41	8.15
2	工资福利费	130.50	143.55	157.90	166.44	182.72	182.72	182.72	182.72	182.72
3	差旅费	6.76	7.43	8.18	8.62	9.46	9.46	9.46	9.46	9.46
4	办公费	21.02	23.13	25.44	26.81	29.44	29.44	29.44	29.44	29.44
5	园区管理服务费	124.47	136.91	150.60	158.75	174.27	174.27	174.27	174.27	174.27
6	其他费用	45.98	50.58	55.64	58.65	64.39	64.39	64.39	64.39	64.39
7	使用权对应的租金	134.98	141.73	148.81	156.25	164.07	172.27	180.88	189.93	199.42
管理费用合计		483.11	518.17	556.42	586.60	642.23	652.33	660.74	665.61	667.84
明细项目		2035 年	2036 年	2037 年	2038 年	2039 年	2040 年	2041 年	2042 年	2043 年
1	折旧摊销	10.52	17.98	19.82	19.14	14.93	8.15	10.52	17.98	17.98
2	工资福利费	182.72	182.72	182.72	182.72	182.72	182.72	182.72	182.72	182.72
3	差旅费	9.46	9.46	9.46	9.46	9.46	9.46	9.46	9.46	9.46
4	办公费	29.44	29.44	29.44	29.44	29.44	29.44	29.44	29.44	29.44
5	园区管理服务费	174.27	174.27	174.27	174.27	174.27	174.27	174.27	174.27	174.27
6	其他费用	64.39	64.39	64.39	64.39	64.39	64.39	64.39	64.39	64.39
7	使用权对应的租金	209.39	219.86	230.86	242.40	254.52	267.25	280.61	294.64	309.37
管理费用合计		680.18	698.12	710.95	721.81	729.72	735.67	751.40	772.89	787.62

④折现率的确定

无风险利率的估计：本次无风险利率根据 2025 年 12 月 31 日印度尼西亚 10 年期国债收益率确定，为 6.119%。

市场风险溢价的估计：本次市场风险溢价根据印度尼西亚股权风险溢价，为 5.83%。

权益的系统风险系数的估计：根据被评估企业的业务特点，通过查询

betaGlobal 可知化学(多元化)无财务杠杆的 β_u 值为 0.83, 然后取无财务杠杆的 β_u 的平均值按被评估企业的资本结构计算出被评估企业的 β 值。

计算公式如下： $\beta = \beta_u(\text{平均}) \times [1 + D/E \times (1-T)]$, 于基准日被评估公司有息负债为 0.00 万元, 被评估企业基准日所得税税率为 22%, 综上所述得出:

$$\beta = \beta_u(\text{平均}) \times [1 + D/E \times (1-T)] = 0.83$$

个别风险调整系数或特定风险调整系数的估计: 考虑印尼汉维所在行业的经营特点, 参照同行业市场利率风险, 通货膨胀风险、市场与行业风险, 并结合印尼汉维的实际情况确定。考虑到被评估企业在公司的治理结构、资本结构以及融资条件、资本流动性等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险, 以及资产组特性风险, 设特性风险调整系数 $\epsilon = 1.5\%$ 。

权益资本成本 r_a 的计算:

$$r_a = r_f + \beta_u \times (r_m - r_f) + \epsilon$$

$$= 12.46\%$$

税前折现率的计算:

$$\text{税前折现率} = \text{税后 WACC} / (1-T) = 12.46\% / (1-22\%) = 15.97\%$$

⑤ 税前净现金流折现估算

根据上述预测的现金流量以计算出的折现率进行折现, 从而得出资产组未来现金流现值为 3,680.00 万元, 计算过程详见下表:

单位: 万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年-2043 年	期末回收
税前净现金流	117.77	538.08	588.39	626.05	657.36	701.39	1,915.04
税前折现率	15.97%						
距离基准日年限 (期中折现)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	---	17.50
折现系数	0.9286	0.8007	0.6904	0.5953	0.5133	---	0.0748
净现金流折现	109.36	430.82	406.22	372.68	337.42	310.43	274.01
净现金流折现累计	3,680.00						

(3) 减值测试结论:

截至 2025 年 12 月 31 日, 子公司印尼汉维资产组可收回金额如下:

序号	项目	资产组账面价值	可收回金额
1	印尼汉维资产组	3,393.21	3,680.00
	合计	3,393.21	3,680.00

截至 2025 年 12 月 31 日，经减值测试，公司可收回金额大于资产组账面价值，印尼汉维资产组无需计提减值准备，所以印尼汉维长期股权投资也无需计提减值准备。同时深圳汉维及东莞市桐想科技有限责任公司长期股权投资也无需计提减值准备。

【年审会计师意见】

（一）核查程序

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括（但不限于）：

- 1、评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- 2、评价管理层在减值测试中使用方法的合理性和一致性；
- 3、评价管理层在减值测试中采用的关键假设的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、管理层使用的与财务报表相关的其他假设等相符；
- 4、测试管理层在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；
- 5、测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；
- 6、取得资产评估报告，结合印尼汉维经营情况、业绩变动情况，复核主要减值测试过程。并独立聘请会计师的评估专家对资产评估报告进行了复核。

（二）核查意见

基于已执行的审计程序，我们认为：

截至 2025 年 12 月 31 日，经减值测试复核后公司无长期股权投资减值风险，长期股权投资减值准备的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

问题 6、关于套期保值与衍生品投资

报告期内，你公司开展棕榈油期货套期保值业务，期末持仓棕榈油期货合约

账面价值 93.30 万元，本期公允价值变动收益 2.71 万元。公司称主要原材料硬脂酸跟棕榈油期货产品高度相关，开展套期保值业务以降低原材料价格波动对公司生产经营的影响。

请你公司：

(1) 说明套期保值业务的具体操作流程、风险管理制度、决策权限及执行情况，是否建立了有效的内部控制机制；

(2) 结合硬脂酸与棕榈油价格的历史相关性分析，说明选择棕榈油期货作为套期保值工具的有效性，套期保值比率如何确定；

(3) 说明本期套期保值业务的实际效果，是否有效对冲了原材料价格波动风险，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 24 号——套期会计》的规定；

(4) 说明公司是否存在投机性期货交易，如何区分套期保值与投机交易，是否存在因套期保值业务导致重大损失的风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、套期保值业务的操作流程、风险管理制度及内部控制机制

(一) 业务背景及必要性

公司主要原材料硬脂酸系以棕榈油为原料经水解/加氢等工艺制得，硬脂酸与棕榈油存在较强的成本传导关系和价格相关性。2023~2025 年，棕榈油及硬脂酸价格波动较为剧烈，对公司采购成本及毛利率稳定构成较大影响。

为有效管理原材料价格波动风险，降低生产经营的不确定性，公司于 2025 年度正式开展商品期货套期保值业务，套期保值品种为大连商品交易所棕榈油期货合约及上海期货交易所沪锌期货合约。公司开展套期保值业务的资金来源全部为自有资金。

(二) 制度依据与决策权限

公司已根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《北京证券交易所股票上市规则》等相关法律法规及《公司章程》的规定，制定了《套期保值管理制度》，作为公司套期保值业务的纲领性制度文件。2026 年 2 月，公司

进一步编制了《关于开展商品套期保值业务的可行性分析报告》，并经第四届董事会审议通过后披露（公告编号：2026-010）。

组织架构与决策权限：

层级	机构/人员	职责与权限	制度依据
决策层	董事会	审批年度套期保值业务计划及可行性分析报告，确定年度最高保证金额度	《套期保值管理制度》、《公司章程》
监督层	董事会审计委员会	对套期保值业务的决策、管理、执行等工作的合规性进行监督检查	公司 2025 年年报明确披露
管理层	期货业务领导小组	审批具体套保方案（品种、方向、数量、期限等）	《套期保值管理制度》
执行层	供应链部门/财务部	①供应链部门根据生产计划及现货采购需求提出套保方案建议；②供应链部门期货操作员负责交易执行、财务部负责资金管理和会计核算	《套期保值管理制度》

（三）操作流程

1、需求识别：供应链部门根据月度/季度生产计划及硬脂酸现货采购需求，结合对原材料价格走势的判断，提出套期保值需求申请。

2、方案制定：供应链部门根据采购需求制定套期保值方案，明确以下要素：套保品种（棕榈油期货）、方向、数量（与计划采购量匹配）、合约月份、止损条件等。

3、审批执行：方案经有权审批人批准后，由供应链部门期货操作员在期货公司交易系统中执行交易指令。

4、日常监控：财务部门每日监控：①持仓情况（是否超计划、超限额）；②保证金占用（是否超年度额度）；③浮动盈亏（是否触及预警线/止损线）；④期现匹配情况。

5、会计核算：财务部按照套期保值业务相关会计准则进行账务处理。

（四）风险管理制度

公司已识别套期保值业务面临的以下主要风险并制定了相应的控制措施：

1、风险识别

风险类型	风险描述（引自公司 2025 年年报原文）
价格波动风险	期货行情变动较大，可能产生价格波动风险，造成期货交易的损失

风险类型	风险描述（引自公司 2025 年年报原文）
资金风险	期货交易采取保证金和逐日盯市制度，可能会存在未及时补充保证金而被强行平仓的风险
内部控制风险	期货交易专业性较强，复杂程度较高，可能会产生由于内控体系不完善造成的风险
技术风险	可能会由于无法控制和不可预测的系统故障、网络故障、通讯故障等造成交易系统非正常运行，导致交易指令延迟、中断或数据错误等问题

2、控制措施

序号	控制措施
1	公司将套期保值业务与经营业务相匹配，最大程度对冲价格波动风险。公司套期保值业务只限于棕榈油、沪锌商品期货，严禁进行以逐利为目的的任何投机交易
2	公司已制定了《套期保值管理制度》，该制度就公司套期保值业务组织结构、审批权限、授权制度、套期保值业务流程、风险管理、信息披露等做出了明确规定。公司将严格按照《套期保值管理制度》的规定对各个环节进行控制
3	公司将严格按照相关内控制度安排和使用专业人员，建立严格的授权和岗位牵制制度
4	公司将按照相关资金管理制度，合理调度和严格控制套期保值的资金规模，合理计划和使用保证金
5	公司董事会审计委员会对原材料套期保值业务的决策、管理、执行等工作的合规性进行监督检查

（五）内部控制有效性评价及 2026 年度套保计划

报告期内，公司套期保值业务严格按照《套期保值管理制度》执行，所有交易均经过规定审批程序，持仓规模未超过年度套保计划限额。公司董事会审计委员会对套期保值业务的决策、管理、执行等工作的合规性进行了监督检查，不存在违规操作或超权限交易的情形。公司已建立了有效的套期保值业务内部控制机制。

2026 年度套期保值计划：2026 年 2 月 11 日，公司第四届董事会审议通过了 2026 年度商品期货套期保值计划，并披露了《关于开展商品套期保值业务的可行性分析报告》（公告编号：2026-010）、东莞证券股份有限公司出具的核查意见。2026 年度套保计划延续了 2025 年度的套保品种（棕榈油、沪锌）及操作框架，在总结 2025 年度套保经验的基础上优化了套保比率和风险控制参数。

子公司参与情况：2025 年 9 月 26 日，公司第四届董事会第十二次会议审议通过了《关于子公司开展期货套期保值业务的议案》，子公司印尼汉维基于自身生产经营需要同步开展套期保值业务。子公司的套保业务同样遵循公司《套期保值管理制度》的统一框架。

二、硬脂酸与棕榈油价格的历史相关性分析及套期保值有效性、套期保值比率

（一）产业链逻辑

硬脂酸的生产工艺为：棕榈油/棕榈仁油→水解→粗脂肪酸→精馏/氢化→硬脂酸。棕榈油是硬脂酸最主要的生产原料，两者之间存在天然的产业链成本传导关系。当棕榈油价格上涨时，硬脂酸生产成本相应上升，进而推高硬脂酸市场价格；反之亦然。

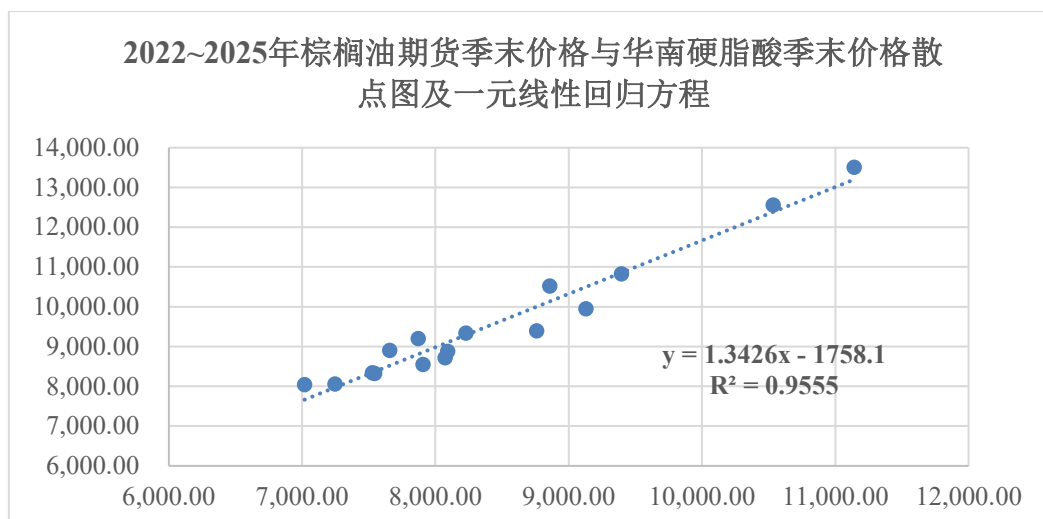
（二）历史价格相关性实证分析及套期保值有效性、套期保值比率

选取 2022 年第一季度至 2025 年第四季度的季末价格数据进行相关性分析：

单位：万元/吨

季度	棕榈油期货季末价格	华南硬脂酸季末价格
2022 年一季度	10,534.41	12,555.83
2022 年二季度	11,141.59	13,506.45
2022 年三季度	8,091.78	8,875.77
2022 年四季度	8,072.77	8,720.16
2023 年一季度	7,908.10	8,546.72
2023 年二季度	7,017.93	8,042.34
2023 年三季度	7,543.72	8,323.44
2023 年四季度	7,246.13	8,056.85
2024 年一季度	7,528.72	8,337.70
2024 年二季度	7,657.08	8,902.82
2024 年三季度	7,870.38	9,201.52
2024 年四季度	9,397.21	10,828.23
2025 年一季度	8,857.79	10,518.64
2025 年二季度	8,230.10	9,337.70
2025 年三季度	9,130.39	9,949.25
2025 年四季度	8,760.70	9,397.54

注：数据来源：硬脂酸价格取自卓创资讯/隆众资讯；棕榈油期货价格取自大连商品交易所（DCE）棕榈油主力合约结算价。



根据上述季末价格数据计算得出，相关系数 $R=0.9775$ （保留 4 位小数），决定系数 $R^2=0.9555$ （保留 4 位小数），华南硬脂酸季末价格标准差 $\sigma_S=1,584.29$ （保留 2 位小数），棕榈油期货季末价格标准差 $\sigma_F=1,153.46$ （保留 2 位小数），最优套期保值比率 $h=\rho \cdot (\sigma_S/\sigma_F)=1.3426$ （保留 4 位小数）。

由于 2022~2025 年棕榈油期货季末价格与华南硬脂酸季末价格的相关系数 $R=0.9775$ 远大于 0.8，所以我们认为硬脂酸市场价格与棕榈油期货价格存在高度正相关性，选择棕榈油期货作为硬脂酸原材料套期保值工具具有合理的经济学基础。

三、本期套期保值业务的实际效果及会计处理

（一）本期套期保值业务开展情况

董事会审批情况：公司套期保值业务经董事会审议批准后开展，衍生品投资审批董事会公告披露日期为 2025 年 3 月 26 日。2026 年 2 月 11 日，公司第四届董事会审议通过了 2026 年度商品套期保值计划，并披露了《关于开展商品套期保值业务的可行性分析报告》及东莞证券的核查意见。

董事会批准日期	2025 年 3 月 26 日	引自公司 2025 年年报
套期保值品种	棕榈油期货 (DCE) + 沪锌期货 (SHFE)	引自公司 2025 年年报
资金来源	自有资金	引自公司 2025 年年报
年度套保计划批准最高保证金	1,500 万元	经董事会审议通过
本期累计开仓 (棕榈油)	10 手	—
本期累计平仓 (棕榈油)	10 手	—

董事会批准日期	2025 年 3 月 26 日	引自公司 2025 年年报
期末持仓合约数量（棕榈油）	0 手	对应现货量 0 吨
期末持仓合约公允价值（棕榈油）	0.00 万元	引自问询函及年报
本期公允价值变动收益（棕榈油）	2.71 万元	—

（二）套期保值对冲效果分析及会计处理说明

2025 年度，公司首次开展套期保值业务，本着谨慎的原则，开仓了非常少量的棕榈油期货。2025 年度公司的套期工具-棕榈油期货公允价值变动损益金额为 3.66 万元，被套期项目-确定的承诺（硬脂酸采购）公允价值变动损益金额-0.95 万元，二者反向对冲。套保有效部分抵消采购价格波动风险，整体实现正向对冲，对冲覆盖较好，套保运行有效，平滑采购成本波动。

2025 年套期保值相关会计处理如下：

1、资产负债表日套期工具及被套期项目公允价值变动：

借：套期工具-棕榈油期货

贷：公允价值变动损益-套期损益

借：公允价值变动损益-套期损益

贷：被套期项目-确定承诺（原材料硬脂酸采购）

2、原材料硬脂酸采购入库及棕榈油期货平仓时：

借：套期工具-棕榈油期货

贷：公允价值变动损益-套期损益

借：其他货币资金-期货保证金

贷：套期工具-棕榈油期货

借：公允价值变动损益-套期损益

贷：被套期项目-确定承诺（原材料硬脂酸采购）

借：原材料-硬脂酸

被套期项目-确定承诺（原材料硬脂酸采购）

贷：应付账款

公司相关会计处理符合《企业会计准则第 24 号——套期会计》的规定。

四、投机交易风险及重大损失风险评估

（一）套期保值与投机交易的区分机制

区分维度	套期保值	投机交易
交易目的	对冲现货采购价格风险，锁定成本	获取交易价差收益
持仓方向	卖出（空头），与现货多头风险敞口相反	无约束
持仓规模	不超过对应现货计划采购量	无现货基础
持仓期限	与现货采购区间匹配	无期限约束
平仓条件	现货采购完成时同步平仓，或触及止损线	基于市场判断自由操作
审批要求	需经审批程序并与现货计划对应	严禁

公司制度明确规定：1、期货持仓量合计不超过年度现货采购量；2、所有期货交易须以经批准的采购计划或已签订的采购合同为基础；3、严禁投机交易；4、每条套保交易须登记对应的现货需求编号，实现一一对应。

（二）报告期内是否存在投机交易

公司所有交易均有对应的硬脂酸现货采购需求支撑，期货持仓规模始终在年度套保计划限额范围内，无超计划、超限额、无对应现货基础的交易，交易时间、方向、数量均与现货采购计划相匹配。综上，报告期内，公司不存在投机性期货交易。

（三）是否存在因套期保值业务导致重大损失的风险

截至 2025 年末，公司棕榈油期货无期末持仓合约，无期货保证金。2025 年度公允价值变动收益 2.71 万元，累计平仓损益 3.66 万元，套保业务总体盈利。即使出现极端市场波动导致期货端出现浮动亏损，由于套期保值交易与未来硬脂酸现货采购需求严格对应，期货端的亏损可通过现货采购成本的同步降低得到对冲，公司综合损益影响有限。综上，公司不存在因套期保值业务导致重大损失的风险。

【年审会计师意见】

（一）核查程序

针对上述问题，我们执行的审计程序主要包括（但不限于）：

- 1、了解并评价公司与期货套期保值相关的内部控制制度；
- 2、复核公司硬脂酸与棕榈油价格的历史相关性分析及套期保值比率，并评估公司选择棕榈油期货作为套期保值工具的有效性；
- 3、复核公司期货交易类型，并检查期货套期保值相关会计处理。

（二）核查意见

基于已执行的审计程序，我们认为：

- 1、公司建立的与期货套期保值相关的内部控制是有效的；
- 2、根据公司提供的 2022~2025 年棕榈油期货季末价格与华南硬脂酸季末价格数据，公司选择棕榈油期货作为套期保值工具具有有效性；
- 3、2025 年度公司相关期货交易属于正常套期保值，截至 2025 年 12 月 31 日公司期货套期保值的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

（此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对东莞市汉维科技股份有限公司的 2025 年年报问询函回复》之盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二六年六月二十六日