

证券代码：603045

证券简称：福达合金

公告编号：2026-056

福达新材料集团股份有限公司
关于对上海证券交易所《关于福达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》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。

福达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（以下简称“上交所”）下发的《关于福达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】1153 号，以下简称“《问询函》”）。公司对《问询函》关注的事项进行了逐项核查、落实。现将有关事项进行说明回复如下：

问题 1. 关于其他业务。

年报显示，公司主要从事电接触材料生产和销售，主要产品涵盖触头材料、复层触头、触头组件及其他产品，其中 2024 年至 2025 年，其他业务收入分别为 0.51 亿元、2.94 亿元，本报告期同比大幅增长 466.74%，业务收入波动较大，但公司未详细披露该业务具体情况；其他业务销售毛利率分别为 4.44%、2.83%，销售毛利率整体较低，且报告期内有所下滑。

请公司：（1）补充披露其他业务的主要内容、最近两年前五大客户和供应商名称、交易金额、关联关系、结算方式、应收账款或预付款项余额、收入确认时点和方法等，并说明是否具有商业实质；

（2）结合其他业务的实际开展情况、盈利模式、收入成本确认方法等，说明报告期内其他业务收入大幅增长的原因，业务收入大幅增长是否具有可持续性，并说明营业收入与销售毛利率呈反方向变动的原因及合理性。请会计师发表意见

【公司回复】：

一、补充披露其他业务的主要内容、最近两年前五大客户和供应商名称、交易金额、关联关系、结算方式、应收账款或预付款项余额、收入确认时点和方法等，并说明是否具有商业实质；

1、公司主营业务中其他业务（以下简称“其他业务”）的主要内容

（1）其他业务的主要内容

公司主营电接触贵金属材料，核心原材料包括白银等贵金属和铜等有色金属。主营业务中其他业务主要围绕贵金属产业链配套，属于上下游协同配套销售/加工业务，本报告期，其他业务主要包括金银铜等金属边角料回收提纯、贵金属初加工及销售、高压直流触头加工销售、自动化设备研发及销售等。

公司其他业务主要由以下经营主体分工运营：子公司浙江伟达贵金属粉体材料有限公司（以下简称“浙江伟达”）主营贵金属边角料回收提纯、银板/银粉贵金属初加工及销售业务；2025 年 2 月新设立控股子公司浙江福力达精密制造有限公司（曾用名：浙江福力达精密五金制造有限公司，以下简称“浙江福力达”）主营高压直流触头加工销售；公司智能装备事业部配套开展自动化设备研发及销售业务。

（2）公司其他业务收入成本情况

公司 2025 年度、2024 年度其他业务按业务类型明细：

单位：人民币万元

项 目	2025 年度		2024 年度		变动情况	
	收入	成本	收入	成本	收入变动（%）	成本变动（%）
银板/银粉初加工等	23,321.87	22,912.27	3,122.69	3,163.68	646.85%	624.23%
贵金属边角料回收提纯	3,132.95	2,654.81	2,017.92	1,748.56	55.26%	51.83%
高压直流触头	2,568.24	2,607.26				
自动化设备	419.46	434.01	54.47	52.5	670.08%	726.69%
合 计	29,442.51	28,608.35	5,195.08	4,964.74	466.74%	476.23%

由上表所示，2025 年度公司其他业务的收入、成本规模较 2024 年度均大幅增长，其中：收入增幅 466.74%、成本增幅 476.23%，业务规模扩张主要来源于银板、银粉贵金属初加工等业务增长及新增高压直流触头业务。

2、其他业务最近两年前五大客户情况

(1) 2025 年度、2024 年度其他业务前五大客户交易金额、应收账款余额情况

金额单位：人民币万元

客户名称	2025 年度		客户名称	2024 年度	
	本期确认收入金额	期末预付账款金额（负数为预收）		本期确认收入金额	期末应收账款金额（负数为预收）
乐清市鑫发电镀有限公司	4,204.11	82.08	乐清市鑫发电镀有限公司	2,152.33	363.01
潮州三环（集团）股份有限公司	4,177.38		上海硕豫金属材料有限公司	955.00	
浙江贵兴合金有限公司	2,195.47	-0.11	温州市正欣表面处理有限公司	838.41	
乐清市正鑫金属件有限公司	2,027.65		江西云泰铜业有限公司	458.60	
浙江青禾贵金属有限公司	1,619.70		永兴建鑫金属有限公司	385.13	
合 计	14,224.31	81.97	合 计	4,789.47	363.01

如上表所示：2025 年其他业务前五大客户合计实现营业收入 14,224.31 万元，占当期其他业务总收入比例为 48.31%；2024 年前五大客户合计营业收入 4,789.47 万元，占当期其他业务总收入比例为 92.19%，2025 年客户销售规模显著提升，公司持续开拓新客户，核心客户以电镀、贵金属加工、金属材料企业为主，主要产品类型为银锭、银珠、含银/铜边角料。

(2) 其他业务前五大客户结算方式、收入确认时点和方法

公司其他业务前五大客户主要采用两种方式，款到发货或根据公司客户信用政策约定信用期，信用政策根据客户经营规模、合作年限差异化制定，一般情况为票到 7 天内付款。

收入确认时点和方法，以客户签收后确认收入，截至本回复出具之日，相关客户回款比例为 100.00%，整体回款情况良好，回款进度与合同约定基本相符。

(3) 公司近两年其他业务前五名客户与公司关系

经核查，公司上述客户经穿透核查股权、任职关系，均与公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、高级管理人员及公司员工不存在亲属、持股、任职等关联关系，不存在可能导致利益输送、利益倾斜的特殊关系。

3、最近两年其他业务前五大供应商情况

(1) 2025 年度、2024 年度其他业务前五大供应商交易金额、应付账款余额情况

金额单位：人民币万元

供应商名称	2025 年度		供应商名称	2024 年度	
	本期确认收入金额	期末应付账款金额（负数为预付）		本期确认收入金额	期末应付账款金额（负数为预付）
江西丰硕新材料有限公司	13,723.16		江西丰硕新材料有限公司	1,382.58	
西安中熔电气股份有限公司	2,616.93		乐清市正鑫金属件有限公司	794.14	-85.75
乐清市鼎强五金有限公司	2,149.45	844.67	库柏西安熔断器有限公司	694.6	-268.98
漳州雅宝电子股份有限公司	528.61	-49.47	东莞市贝特电子科技股份有限公司	249.12	
中国机械总院集团宁波智能机床研究院有限公司	487.03	142.37	浙江博迩特合金材料有限公司	207.71	
合 计	19,505.17	937.57	合 计	3,328.15	-354.73

如上表所示：公司 2025 年其他业务前五大供应商合计采购金额 19,505.17 万元，2024 年其他业务前五大供应商合计采购金额 3,328.15 万元，随着相关业务收入增加，采购规模大幅增长，主要系银锭、含银边角料贵金属原料采购量增加；采购品类包含银锭、各类含银边角料、铜材、加工设备，供应商以新材料、金属回收、精密制造企业为主。

(2) 其他业务前五大供应商结算方式

公司其他业务前五大供应商结算分为两类：预付款结算和按合同支付结算，两类结算模式均基于真实货物采购业务开展，付款安排根据供应商合作政策、供货合作条件差异化约定。

(3) 公司近两年其他业务前五名供应商与公司关系

经核查，公司上述供应商经穿透核查股权、任职关系，均与公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、高级管理人员及公司员工不存在亲属、持股、任职等关联关系，不存在可能导致利益输送、利益倾斜的特殊关系。

4、关于其他业务交易商业实质整体说明

1) 公司其他业务上下游交易均存在真实货物购销、加工流转，具备完整采

购、仓储、发货、签收、对账单据链条；

2) 产品定价参照上海金属网、贵金属现货市场公开公允价格，购销定价具备市场化属性，不存在偏离市场价格的异常交易；

3) 客户、供应商的结算条款、账期符合公司经营惯例；

4) 收入确认严格执行企业会计准则，收入确认时点与货物控制权转移时点匹配，不存在提前或延后确认收入调节利润情形；

5) 客户回款情况良好，无大额坏账、长期挂账应收款项，采购付款按照合同约定执行。

综上，公司其他业务交易具备真实经营背景，均具有充分商业实质。

二、结合其他业务的实际开展情况、盈利模式、收入成本确认方法等，说明报告期内其他业务收入大幅增长的原因，业务收入大幅增长是否具有可持续性，并说明营业收入与销售毛利率呈反方向变动的原因及合理性。

1、报告期内其他业务收入大幅增长的核心原因

2025 年其他业务总收入 29,442.51 万元，较 2024 年 5,195.08 万元增长 466.74%，规模实现较大提升，系业务渠道、品类、市场需求多重因素叠加所致，结合公司其他业务经营品类、上下游交易、盈利模式、收入成本核算规则、客户供应商拓展情况，逐项分析如下：

1) 核心品类银板/银粉贵金属初加工业务放量，构成收入增长核心驱动力

公司子公司浙江伟达主营贵金属冶炼、金属边角料和碎屑加工处理、生产性废旧金属回收等业务。随着浙江伟达贵金属回收项目 2024 年逐步建成投产，生产及销售规模步入正轨，主营业务中的其他业务主要系银锭、银粉、含银边角料初加工及购销，2025 年该板块收入 23,321.87 万元，较 2024 年 3,122.69 万元增幅达 646.85%，增量贡献占其他业务总增量绝大部分。

一是下游电镀、贵金属合金加工行业需求回暖，大型客户采购需求大幅提升；二是公司完善贵金属现货购销渠道，向上游供应商扩大银锭、含银边角料采购规模，具备稳定货源；三是白银现货市场交易活跃度提升，因贵金属本身含银量较高，加之银价上涨，使得单笔交易金额较高，直接拉动整体收入规模激增。

2) 开拓新业务领域，延伸产业链布局，开辟协同配套新业务增长点

2024 年无高压直流触头相关收入，2025 年 2 月公司新设立控股子公司浙江福

力达主要从事高压直流触头业务。2025 年浙江福力达实现主营业务收入 2,593.11 万元，合并口径增加高压直流触头收入 2,568.24 万元。伴随新能源、高压电气行业发展，下游直流开关、电力设备厂商触头采购需求释放，公司依托精密加工产能拓展新业务赛道，公司新增高压直流触头业务。

3) 自动化设备、边角料回收提纯原有业务同步稳步扩容

边角料回收提纯业务 2025 年收入 3,132.95 万元，同比增长 55.26%；自动化设备销售收入 419.46 万元，同比增幅 670.08%。一方面原有金属边角料回收、外销客户订单持续增加；另一方面智能装备事业部配套销售自动化加工设备，存量业务扩张，相关业务收入增加。

4) 优质下游客户批量开发，前五大客户销售规模大幅提升

2024 年其他业务前五大客户合计收入 4,789.47 万元，2025 年其他业务前五大客户合计收入 14,224.31 万元。大型贵金属合金企业新增大额采购订单，客户结构优化、单客户采购体量显著提升；同时客户市场化订单持续落地，为收入增长提供稳定订单支撑。

5) 上游供应商渠道拓宽，原材料供给支撑业务扩产扩销

2025 年前五大供应商合计采购 19,505.17 万元，较 2024 年 3,328.15 万元大幅增长。公司新增多家贵金属原料供应商，银锭、含银边角料、铜材采购量大幅提升，充足原材料保障公司能够承接下游大额订单，实现收入同步扩张。

2、其他业务收入大幅增长具备可持续性分析

综合行业景气度、上下游合作、业务布局、客户资源判断，本次收入增长具备中长期可持续性，具体依据如下：

1) 下游行业长期景气，市场需求具备持续性

银锭、银粉主要应用于电镀、新能源导电材料；高压直流触头配套光伏、储能、高压输配电设备；自动化设备面向精密五金制造产线升级。新能源、电力设备、电子元器件行业中长期发展逻辑明确，下游客户原材料、零部件采购需求具备稳定支撑，不存在短期一次性行情驱动的情形。

2) 上下游合作均为长期稳定第三方合作，订单持续性强

一方面下游前五大客户包含上市企业、区域大型电镀及贵金属加工厂商，合作周期较长，采用固定市场化定价、标准化结算条款（票到 7 天付款/款到发货），

客户粘性较强，持续复购意愿明确；

上游供应商覆盖贵金属冶炼、边角料回收、精密原材料厂商，形成多元化供货渠道，不存在单一供应商依赖，能够持续稳定提供银、铜类原材料，支撑业务持续周转。

3) 业务布局完善，多品类协同分散单一品类波动风险

在其他业务领域，公司形成贵金属银板/银粉初加工、边角料回收提纯+电力精密零部件（高压直流触头）+智能设备销售三大业务板块：贵金属初加工及边角料回收提纯提供稳定营收规模，触头、自动化设备制造业务具备加工增值空间，不同板块周期互补。即便贵金属现货价格短期波动，零部件制造业务可对冲规模下滑风险，保障整体收入稳定。

4) 经营主体产能、经营资质配套完善，具备持续扩量基础

贵金属初加工、边角料回收提纯依托浙江伟达完整的贵金属生产、仓储、购销资质；高压直流触头由浙江福力达自有精密产线生产；自动化设备具备独立研发销售团队，各业务均有对应经营主体、场地、产能配套，不存在产能、资质瓶颈，可根据下游订单持续扩大经营规模。

5) 交易模式市场化、无突击交易，增长来源于常态化经营

公司其他业务的客户、供应商均为公司无关联第三方，定价参照贵金属现货、金属材料公开市场价格，不存在突击销售、临时大额一次性订单等非经常性交易；收入增长系日常持续性购销、加工业务放量，增长基础扎实。

3、营业收入与销售毛利率反向变动的原因及合理性分析

（1）反向变动概述

2025 年其他业务的收入增幅 466.74%略低于成本增幅 476.23%，因此毛利率同比小幅下行，收入规模走高、毛利率反向走低，主要系业务结构、贵金属价格、产品盈利差异、周转策略共同导致，具备商业合理性。

（2）具体原因及合理性分析

1) 符合贵金属行业“薄利多销”通用经营逻辑

贵金属行业特征为交易规模大、周转快、单位毛利相对较低，依靠交易量提升实现利润总额增长。公司主动扩大银锭周转规模增厚营业收入，是行业常规经营策略。

2) 业务结构变化是核心客观因素，不存在人为调节毛利率情形

毛利率变动完全由各业务板块收入占比变化、市场原材料价格波动、新业务投产阶段性成本特征导致，收入、成本均依据实际采购、销售合同、签收单据据实核算，收入确认、成本结转严格遵循企业会计准则，不存在人为调节收入、成本操纵毛利率的行为。

高营收、毛利较低的银板/银粉贵金属初加工业务成为收入增长主力，拉低整体毛利率；新增高压直流触头业务初期规模效应不足，阶段性成本偏高，因此收入与毛利率反向变动贴合行业经营特点。

3) 短期毛利率下滑不代表盈利恶化，利润总额同步提升

尽管综合毛利率有所下降，但因收入规模大幅扩张，其他业务毛利总额较2024年显著增加，企业整体盈利规模实现增长，属于“以量补利”的正常经营结果，具备商业合理性。

4) 相关因素具备客观可验证依据

白银市场价格、上下游购销单价、各业务收入成本明细、新业务投产时间、供应商采购台账、客户销售订单均可通过合同、出库单、入库单、市场公开报价佐证，白银现货采购成本上行，贵金属初加工业务进销价差压缩等相关变动因素真实客观，毛利率反向变动具备事实支撑。

5) 自动化设备毛利率下降原因

报告期自动化设备收入同比增长主要系基数较小叠加外部行业需求释放，2024年度仅少量内部改造配套设备零星对外销售，业务基数较低；2025年客户设备采购订单集中落地完成，使得设备销售收入实现增长。同时因专用智能装备属于非标定制化产品，研发设计、零部件采购、现场调试投入成本较高，当期确认收入的项目前期研发及制造成本集中列支，造成该板块当期成本略高于收入，出现阶段性小幅亏损。

综上，公司报告期内其他业务收入大幅增长符合公司实际业务情况，业务收入大幅增长具有可持续性，营业收入与销售毛利率呈反方向变动具备合理性。

【中介机构核查意见】

请会计师发表意见。

(一) 核查程序

1、补充披露其他业务的主要内容、最近两年前五大客户和供应商名称、交易金额、关联关系、结算方式、应收账款或预付款项余额、收入确认时点和方法等，并说明是否具有商业实质。年审会计师执行了如下核查程序：

（1）其他业务基础信息核查

查阅子公司工商资料、组织架构文件，了解核实其他业务品类及分工；获取2024-2025年分品类收支明细，核对账面、业务数据与披露信息一致性。

（2）前五大客户专项核查

获取各年度其他业务销售明细，复核前五大客户交易规模、销量、单价、收入披露数据与账面匹配性；抽查销售合同、订单、发货单、客户签收单、发票、银行回款流水，核验货物流、票据流、资金流完整闭环。

核对期末应收账款账面余额，查阅期后回款凭证，验证披露应收余额、回款进度真实准确；取得客户信用制度，核实结算条款实际执行情况。

通过工商平台穿透核查主要客户的股权、董监高、任职信息，了解客户与公司实控人、大股东、董监高及员工是否存在关联关系及特殊利益安排。

复核收入确认政策，抽查大额销售单据，核对货物签收、收入入账时点、控制权转移情况。

（3）前五大供应商专项核查

取得并核对各年度采购明细，复核前五大供应商采购金额、采购量、单位成本；抽查采购合同、入库验收单、进项发票、付款凭证、承兑汇票，核实采购交易真实发生。

核对采购结算条款（预付款、货到付款、按合同结算等）执行情况；穿透核查主要供应商的工商股权、任职信息，了解是否存在无利益输送安排。

2、结合其他业务的实际开展情况、盈利模式、收入成本确认方法等，说明报告期内其他业务收入大幅增长的原因，业务收入大幅增长是否具有可持续性，并说明营业收入与销售毛利率呈反方向变动的原因及合理性。年审会计师执行了如下核查程序：

（1）交易商业实质核查

查阅公司收入核算制度，对照新收入准则判断客户签收确认收入的会计政策合规性。

检索报告期上海金属网贵金属现货价格，比对分析公司购销定价。

抽查采购、仓储、生产、销售、回款全链条原始单据，核实交易货物流转。

（2）其他业务收入大幅增长及可持续性核查

分析各细分业务收入、成本、同比增幅，测算银板银粉、高压直流触头、自动化设备、边角料业务增量贡献，了解收入增长核心驱动因素。

查阅下游电镀、新能源电力设备行业景气数据，查阅浙江伟达投产记录、浙江福力达新产线相关资料。

获取核心客户长期合作订单、供货协议。

（3）收入与毛利率反向变动合理性核查

获取并分析各年度分板块的收入占比、毛利率。

对比两年白银现货均价、购销单价变动数据，核实原料单位成本变动情况。

获取并核查高压直流触头、自动化设备成本计算明细，复核存货计价、成本核算情况。

（二）核查结论

【会计师核查意见】：

经核查，公司年审会计师认为：

1、其他业务的商业实质

根据其他业务的主要内容、最近两年前五大客户和供应商名称、交易金额、关联关系、结算方式、应收账款或预付款项余额、收入确认时点和方法等，其他业务具有商业实质。

2、收入增长具备可持续性

结合其他业务的实际开展情况、盈利模式、收入成本确认方法等，公司报告期内其他业务收入大幅增长符合公司实际业务情况，2025 年其他业务收入大幅增长系贵金属回收业务增长、新增高压直流触头业务、存量业务扩容、优质客户拓展叠加所致，增长依据充分；依托下游行业长期景气、稳定上下游合作、完备产能资质与多业务协同布局，收入增长具备可持续性。

3、营业收入与销售毛利率呈反方向变动的原因及合理性

报告期收入规模与综合毛利率反向变动，系贵金属初加工业务占比提升、白银采购成本上行、新业务初期规模效应不足、非标设备阶段性成本偏高等客观因

素共同导致，契合贵金属行业经营特点，账务核算规范，具备商业合理性。

问题 2.关于应收款项和现金流。

定期报告显示，2023 年至 2025 年，公司应收账款账面余额分别为 4.78 亿元、7.24 亿元、9.55 亿元，保持较快增长趋势，占营业收入比重分别在 17%-19% 之间不等，占比逐年提高，应收账款周转天数逐年增加，营运能力有所下降。同期，公司营业收入、归母净利润均快速增长，其中 2025 年营业收入、归母净利润同比分别增长 30.85%、136.80%，而经营活动产生的现金流量净额分别为-1.18 亿元、-3.68 亿元、-2.96 亿元，已连续 3 年净流出。

请公司：（1）补充披露前五大客户应收账款余额及账龄结构，说明应收账款规模持续增长、占营业收入比重持续提高的原因及合理性，并结合主要客户的信用政策变化、回款周期等，说明应收账款坏账准备计提是否充分；（2）结合业务模式、应收账款周转天数、客户信用水平、备货计划和周期等，说明经营性现金流净额持续流出且与经营业绩相悖的原因及合理性，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形，相关收入确认政策是否符合《企业会计准则》的有关规定。请会计师发表意见。

【公司回复】：

一、补充披露前五大客户应收账款余额及账龄结构，说明应收账款规模持续增长、占营业收入比重持续提高的原因及合理性，并结合主要客户的信用政策变化、回款周期等，说明应收账款坏账准备计提是否充分；

1、前五大客户应收账款余额及账龄结构

（1）公司 2025 年度前五大客户明细列示如下：

单位：人民币万元				
客户名称	销售金额	应收账款余额	账龄	应收占营业收入比重（%）
浙江正泰电器股份有限公司	58,647.47	18,771.66	一年以内	32.01
厦门宏发电声股份有限公司	34,562.65	5,072.09	一年以内	14.68
德力西电气有限公司	26,357.97	3,663.21	一年以内	13.90
施耐德（上海）电器部件制造有限公司	19,269.71	3,638.08	一年以内	18.88
上海良信电器股份有限公司	18,222.41	3,600.68	一年以内	19.76
合 计	157,060.22	34,745.72		22.12

如上表所示：公司 2025 年度前五名客户销售额 157,060.22 万元，占年度销售总额 31.86%；其中前五名客户销售额中关联方销售额 0 万元，占年度销售总额 0%。公司 2025 年度前五大客户（合并口径）应收账款账龄均在一年以内，无逾期、长账龄欠款。

（2）2025 年 12 月 31 日，公司按欠款方归集的应收账款期末余额前五名单位情况

单位名称	应收账款期末余额	合同资产期末余额	应收账款和合同资产期末余额	占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例（%）	应收账款坏账准备和合同资产减值准备期末余额
浙江正泰电器股份有限公司	18,771.66		18,771.66	18.48	938.58
三友联众集团股份有限公司	5,177.81		5,177.81	5.10	258.89
厦门宏发电声股份有限公司	5,072.09		5,072.09	4.99	253.60
德国西门子	3,716.16		3,716.16	3.66	185.81
德力西电气有限公司	3,663.21		3,663.21	3.61	183.16
合 计	36,400.94		36,400.94	35.84	1,820.05

如上表所示：截至 2025 年末，应收及合同资产前五名合计余额占全部应收、合同资产总额 35.84%，客户集中度较低；公司对全部应收账款按预期信用损失模型足额计提坏账准备，对应减值准备计提完整。

2、公司主要客户的信用政策变化、回款周期

（1）2025 年度公司主要客户的信用政策、回款周期情况

公司通过对客户的经营能力、信用记录、与公司合作情况、行业地位、业务潜力等多维度分析，对客户赊欠额度和期限实行差别化的管理，公司对主要客户的信用政策一般为 2 至 4 个月。

公司本年末主要客户应收账款期后回款情况良好，因公司存在合同约定的支付利息提前领款情况，部分客户的回款周期短于信用政策，因此客户回款周期在 1 至 4 个月之间。公司主要客户群体为行业知名企业，客户资信状况良好，与公司保持着长期稳定的合作关系。本期主要客户截止至本函回复之日均已回款，公司应收账款整体回收情况良好，发生大额坏账的风险较低。

（2）2025 年度、2024 年度公司主要客户的信用政策及回款周期对比

经核查，2024 年至 2025 年公司主要客户信用分级体系、标准账期一致，未

发生调整，公司未新增超长账期客户、未主动延长原有主要客户的回款期限，赊销均严格执行公司制定的结算周期。

3、应收账款坏账准备计提是否充分

（1）客户资信优质，违约风险极低

公司前五大客户均为国内低压电气、继电器行业上市龙头或跨国知名企业，经营规模大、现金流稳定、无失信、逾期欠款历史，长期合作十余年，历史回款记录零逾期，基础信用风险较低。主要客户经营正常、资信良好，公司应收账款发生实质性坏账的风险较小。

（2）客户回款周期稳定可控，主要客户无长期逾期欠款

期末核心客户应收账款账龄均在1年以内，无超过一年、两年以上应收款项，无呆滞、难以回收欠款，应收账款资产质量良好。

（3）期后全额回款，验证款项可回收性

截至本次问询回复出具之日，2025年末上述客户应收账款已100%足额收回，不存在拖欠、部分回款情形，印证应收账款回收确定性高。

（4）公司坏账计提政策审慎，计提比例匹配风险水平

公司采用预期信用损失模型计提应收账款坏账准备，按客户组合、账龄划分梯度计提，对于1年以内优质电气类客户应收统一按固定比例计提减值；期末对前五大欠款单位均足额计提对应坏账准备，计提比例、计提金额与客户信用风险、账龄结构匹配，计提政策一贯执行，坏账准备计提充分、审慎。

（5）针对超过信用期的应收账款，公司已成立专项催收小组，通过发送催款函、现场拜访、高层对接、法律诉讼等方式积极催收。公司应收账款期后回款情况符合行业特性及公司实际经营情况。

总体评价：公司始终秉持稳健的财务策略，为有效抵御市场波动带来的潜在信用风险，公司在制定会计估计时采取了相对谨慎的标准，确保资产价值不被高估。公司坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合公司实际情况，坏账准备计提是充分的。

二、结合业务模式、应收账款周转天数、客户信用水平、备货计划和周期等，说明经营性现金流净额持续流出且与经营业绩相悖的原因及合理性，是否存在通

过放松信用政策刺激销售的情形，相关收入确认政策是否符合《企业会计准则》的有关规定。

1、经营性现金流净额持续流出且与经营业绩相悖的原因及合理性

（1）公司 2025 年度、2024 年度经营活动现金流情况如下：

单位：人民币万元

项目	2025 年度	2024 年度	本期比上年同期增减
销售商品、提供劳务收到的现金	502,232.98	378,610.72	32.65%
收到的税费返还	2,458.84	2,129.57	15.46%
收到其他与经营活动有关的现金	2,111.92	3,323.50	-36.45%
经营活动现金流入小计	506,803.74	384,063.79	31.96%
购买商品、接受劳务支付的现金	497,810.68	387,751.81	28.38%
支付给职工以及为职工支付的现金	22,162.01	17,834.09	24.27%
支付的各项税费	4,854.36	3,760.60	29.08%
支付其他与经营活动有关的现金	11,605.91	11,492.72	0.98%
经营活动现金流出小计	536,432.97	420,839.22	27.47%
经营活动产生的现金流量净额	-29,629.23	-36,775.43	19.43%

如上表所示：公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额-29,629.23 万元，较 2024 年的-36,775.43 万元有所改善，主要原因为 2025 年净利润 10,641.92 万元，较上年增加 6,078.65 万元，现金流入端：销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 32.65%，502,232.98 万元，主营业务回款能力增强。现金流出端：购买商品及接受劳务支付的现金增长 28.38%，低于收入增速，成本控制相对有效；职工薪酬、税费及其他经营支出增幅均在合理区间。

（2）经营性现金流净额持续流出情况

公司 2025 年、2024 年经营活动现金流净额为负，随着公司净利润同步大幅增长，2025 年经营活动现金流净额净额-29,629.23 万元，较 2024 年-36,775.43 万元收窄 19.43%，呈现“盈利提升、经营现金流持续流出”特征，商业合理性分析如下：

1) 行业属性与业务模式：贵金属原材料资金占用规模大，备货前置垫资形成持续性现金流出

公司主营电接触贵金属材料，核心原料白银、铜等大宗商品单价高、采购占

用资金体量巨大，业务扩张阶段需提前锁价、批量备货保障生产交付：

①原材料白银采购需提前预付/现款结算、铜材一般月结，上游供应商普遍要求现款或短预付结算，无长账期；下游低压电器、新能源客户一般有赊销账期，上下游结算周期天然错配，形成持续性营运资金缺口。

②2025 年营收同比增长 30.85%，因此经营活动现金流入小计增长 31.96%，整体流出规模仍高，业务规模扩张带动原材料备货量同步提升，购买商品支付现金 497,810.68 万元，虽增速 28.38%低于营收增速，但绝对现金支出规模巨大，导致全年经营活动产生的现金流量净额继续为负，企业仍在持续投入运营资金以支持业务扩张。

③白银现货价格 2025 年同比上行，同等备货量下采购资金投入进一步增加，加剧当期现金占用。

2) 收入、应收账款同步高速增长，赊销资金回笼滞后，现金流入滞后于收入确认

①数据匹配验证：2025 年营收同比增加 30.85%，应收账款同比增加 31.87%，应收增速略高于营收，年末应收规模抬升，当期确认的销售收入现金尚未回流，账面形成收入利润，但现金流入滞后至次年，造成利润与经营现金流背离。

②季度销售季节性放大年末资金占用：2025 年四季度收入 154,155.97 万元，占全年 30.60%，为全年销售峰值。年末集中发货开票后，客户于次年回款，四季度新增大额应收一般沉淀在年末资产端，当期无法形成现金流入；2026 年一季度应收账款回落至 73,307.63 万元，降幅 23.27%，对应四季度销售款项集中回款，印证现金流仅存在跨期错配，不存在回款损失。

③应收占全年营收比重仅小幅抬升：2024 年末 18.81%、2025 年末 18.96%，仅提升 0.15 个百分点，应收扩张完全匹配销售增长，未出现应收脱离收入异常膨胀情形。

3) 新兴赛道拓展叠加客户结构变化，阶段性营运资金占用增加

公司加大风光储、数据中心等高增长领域布局，该板块 2025 年收入增速高于整体营收增速。新能源、海外新客户开拓初期，为快速切入供应链、获取长期大额订单，维持行业常规标准账期，未额外延长信用周期，但新增大额赊销规模，阶段性抬升营运资金占用；存量传统大客户信用政策保持稳定，仅新增业务增量

带来应收增量。

4) 各项刚性经营支出随规模同步增加，现金流出刚性稳定

①职工薪酬支付现金 22,162.01 万元，同比增加 24.27%：业务扩张配套扩充生产、销售、研发人员，薪酬支出同步增长，属于常态化刚性现金支出；

②支付各项税费 4,854.36 万元，同比增加 29.08%：营收、毛利增长带来增值税、企业所得税同步增加，税费支出与盈利规模匹配；

③其他经营支出同比仅微增 0.98%，费用端现金支出管控良好，未出现非必要大额现金消耗。

5) 现金流同比持续改善，资金缺口收窄，不存在现金流持续恶化风险

2025 年经营现金流净流出规模较 2024 年收窄 19.43%，销售回款现金同比增长 32.65%，增速高于采购付款 28.38%，公司营运资金周转效率持续优化；2026 年一季度应收大幅回落、集中回款，不存在回款困难的情况。

2、是否存在放松信用政策刺激销售的专项说明

经核查，报告期内公司不存在主动放松信用政策、拉长账期、降低客户授信门槛以刺激收入增长的情形，依据如下：

(1) 客户信用分级制度、标准账期未发生变更

公司有固定客户信用评级体系，2024-2025 年对正泰、宏发、德力西、施耐德、良信等核心存量客户信用等级、回款周期无放宽调整，未通过延长账期换取订单。

(2) 应收账款占营收比重基本持平，无异常抬升

公司营业收入与应收账款同步高增长：2025 年营业收入 50.38 亿元，同比增长 30.85%；应收账款为 9.55 亿元，同比增长 31.87%，增速略高于营收，导致占比从 18.81%微升至 18.96%，较同期增加 0.15 个百分点。

若放松信用政策刺激销售，应收账款增速将显著大幅高于营收，应收占营收比例将大幅攀升，营收与应收增速基本同步，数据层面无放宽授信迹象。

(3) 新客户执行公司通用标准账期，无特殊放宽条款

新增客户执行公司客户信用评级体系的账期，未单独给予超长信用等激进条款；新客户应收占比提升仅系业务规模扩张带来增量，并非信用政策放宽。

(4) 主要客户期后回款 100%足额收回，无逾期坏账

主要客户年末应收款截至回复出具日均全额回款，无长期拖欠、逾期挂账款项，客户信用风险未因销售扩张抬升，进一步佐证公司未放松信用政策。

（5）应收账款周转天数保持稳定

2025 年应收周转天数 61 天，同期为 57 天，主要系报告期内公司高信用账期的核心大客户销售收入占比显著提升所致，该部分客户销售规模持续扩大、收入结构占比上升，整体应收账款平均回款周期被拉长，进而导致合并口径应收账款周转天数同比上升。上述账期约定均经双方商业谈判并签署销售合同，具备合理商业背景，不存在放宽信用政策、无序延长账期刺激销售的情形。

应收增速与营收高度匹配，周转指标无明显拉长，若放宽信用政策将直接体现为周转天数大幅上行。

3、相关收入确认政策是否符合《企业会计准则》的有关规定

（1）收入确认时点匹配控制权转移准则要求

公司收入确认的具体方法为：本公司分别针对内销、外销业务制定具体收入确认方法如下：①内销：发行人一般在产品发出、并经客户签收后确认收入，与客户存在关于验收及对账约定的，在客户验收合格并经双方对账确认后确认收入。②外销：在 FOB、C&F 模式下，公司在产品发出、报关离境后确认收入；在 DAP、DDU 模式下，公司在产品发出、报关离境并经对方签收后确认收入。公司收入政策，符合《企业会计准则第 14 号——收入》中“客户取得相关商品控制权”的确认核心标准。

（2）收入确认口径一贯执行，无跨期调节行为

公司对发货单、签收单据、发票、入账凭证，货物签收时间与收入确认时点一一对应；四季度集中销售规范计入当期收入，不存在提前确认、延后确认调节利润的情形。

（3）交易具备完整商业实质，收入真实可验证

销售均匹配对应采购、生产、仓储、物流单据，货物流、资金流、票据流闭环完整；定价参考贵金属公开现货价格公允定价，不存在虚构收入、突击销售行为，收入真实发生，确认基础合规。

（4）应收账款减值计提符合准则

公司采用预期信用损失模型，按账龄组合梯度计提坏账准备，会计估计审慎，

准则执行一贯。

综上，公司经营活动现金流持续净流出、与盈利增长相悖，系贵金属行业上下游结算周期错配、业务扩张前置备货垫资、四季度季节性集中销售导致回款跨期、新兴业务增量占用营运资金等客观经营因素造成，2025 年现金流净流出规模同比明显改善，具备完整商业合理性；报告期信用政策保持稳定，未通过放宽授信、延长账期刺激销售，应收账款增长完全匹配业务扩张节奏，客户回款质量优良；公司收入确认政策严格遵循新收入准则，以客户取得商品控制权为确认依据，核算规范、一贯执行，不存在会计确认不合规情形。

【中介机构核查意见】

请会计师发表意见。

（一）核查程序

1、补充披露前五大客户应收账款余额及账龄结构，说明应收账款规模持续增长、占营业收入比重持续提高的原因及合理性，并结合主要客户的信用政策变化、回款周期等，说明应收账款坏账准备计提是否充分，年审会计师执行了如下核查程序：

（1）应收账款及客户明细核查

获取公司 2025 年度销售台账、应收账款明细账、主要客户对账单、期末应收前五名明细表；核对前五大客户销售金额、应收余额、账龄划分数据与总账、报表数据一致性；抽取大额应收凭证、销售合同、发货签收单、发票，复核账龄划分标准及划分结果准确性；检查应收、合同资产余额占比计算过程，核实客户披露数据。

（2）信用政策、账期与回款核查

了解客户信用评级管理制度、销售合同结算条款；对比主要客户两年信用等级、约定回款账期，核查是否存在账期放宽、授信标准下调情形；查阅期后银行回款流水、客户回款单据，函证主要客户期末应收余额，核实报告期末前五大客户期后全额回款情况；测算应收账款周转天数，复核周转指标变动原因分析。

（3）坏账准备计提充分性核查

获取公司预期信用损失会计政策、账龄损失率对照表；重新测算期末各客户坏账准备计提金额，核对计提比例、计提金额计算准确性；搜集同行业可比公司

公开披露坏账计提政策,对比各账龄段损失率差异;复核公司逾期应收催收台账、催收记录,评估应收账款整体回收风险;检查坏账准备计提政策各期执行口径一致,无会计估计随意变更。

2、结合业务模式、应收账款周转天数、客户信用水平、备货计划和周期等,说明经营性现金流净额持续流出且与经营业绩相悖的原因及合理性,是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形,相关收入确认政策是否符合《企业会计准则》的有关规定,年审会计师执行了如下核查程序:

(1) 经营活动现金流专项核查

取得 2024-2025 年度现金流量表、明细账、大额收付款凭证;拆分销售回款、原材料采购付款、薪酬、税费等现金流项目,复核同比变动测算数据;查阅贵金属原材料采购合同、预付款单据、现货价格走势资料,核实上下游结算模式、资金垫资规模;统计分季度销售收入数据,核查四季度集中销售形成跨期回款的合理性;获取并核对 2026 年一季度应收余额及回款数据。

(2) 收入确认合规性核查

获取公司收入确认会计政策,对照新收入准则控制权转移条款分析匹配性;抽取内外销大额业务样本,检查发货单、客户签收单、报关单、物流单据、对账结算单;核查收入确认时点是否与控制权转移时点一致;核对货、票、款、物流单据链条完整性,复核产品定价依据(贵金属现货报价),核查是否存在虚构收入、跨期调节收入行为。

(3) 补充分析性复核程序

执行多维度数据分析:营收与应收账款增速匹配性分析、应收占营收比重变动分析、现金流流入流出增速对比、客户结构变动对应收周转天数影响分析;获取并分析行业经营资料、贵金属原材料资金占用特性,分析现金流持续净流出的商业逻辑。

(二) 核查结论

【会计师核查意见】:

经核查,公司年审会计师认为:

1、应收账款披露及坏账准备计提事项

经核查,公司 2025 年前五大客户销售、应收账款余额、账龄结构披露真实

准确，核心客户应收款项账龄均在一年以内，无逾期长账龄欠款，客户集中度合理。2024 至 2025 年核心客户信用等级、约定账期未发生调整，不存在主动放宽授信行为，主要客户期后全部足额回款，回款质量良好。公司采用预期信用损失模型梯度计提坏账，会计估计前后一致；1 年内账款计提比例与行业标准持平，长账龄结合自身优质客户结构差异化计提，整体减值计提与信用风险匹配，坏账准备计提充分、审慎，不存在少提、漏提减值准备情况。

2、经营现金流持续净流出与业绩背离事项

经核查，公司连续两年经营现金流净额为负具备合理商业背景：公司主营贵金属电接触材料，上游现款预付采购、下游存在固定赊销账期，天然形成营运资金错配；2025 年业务扩张叠加贵金属价格上行，备货资金占用加大；四季度集中销售形成年末大额应收，回款跨期至次年；新能源增量业务阶段性增加资金占用。2025 年现金流净流出规模同比收窄，销售回款增速高于采购付款增速，2026 年一季度应收大幅回落、集中回款，现金流阶段性改善，净流出仅为跨期结算差异。

3、是否放松信用政策刺激销售事项

经核查，报告期公司信用评级制度、授信结算政策保持稳定，未延长客户账期、未降低授信门槛。应收账款增速与营收增速基本同步，应收占营收比重小幅波动；新增客户统一执行公司标准账期，无特殊宽松赊销条款；应收账款周转天数小幅变动系高账期大客户收入占比提升导致；核心客户无逾期拖欠，不存在通过放松信用政策拉动销售收入的情形。

4、收入确认政策合规性事项

经核查，公司区分内外销制定收入确认规则，严格以客户取得商品控制权作为确认时点，完全符合《企业会计准则第 14 号——收入》要求。全部销售业务具备完整商业实质，货物流、票据流、资金流可相互印证，定价公允，不存在提前、延后确认收入、调节利润等不合规行为，收入确认核算规范。

综上，我们认为公司相关财务数据披露真实准确，坏账计提充分；经营性现金流与盈利背离具备合理商业逻辑；不存在放宽信用政策刺激销售行为；收入确认政策符合企业会计准则规定。

问题 3. 关于负债。

年报显示,2023年至2025年,公司资产负债率分别为58.83%、61.21%、65.80%,呈逐年上行趋势。报告期末,公司有息负债余额16.32亿元,同比增长34.43%,占归母净资产的比值为152.38%,其中短期借款8.33亿元;货币资金余额2.52亿元,远小于有息负债规模;利息费用0.65亿元,占利润总额的比值为51.59%,债务负担较大。另外,2024年以来公司上游原材料白银价格整体处于较高位置,公司对外支付资金、存货所需垫付资金压力更大。

请公司:(1)结合行业发展、公司经营情况等,说明债务规模与业绩变化的匹配性,目前债务规模和结构的合理性;(2)结合原材料价格波动等,说明公司如何应对各类大额资金支出的需求;(3)结合公司货币资金余额、有息负债规模、债务结构、日常经营周转资金需求、银行授信规模等,说明公司是否存在潜在债务风险,如存在,请予以充分提示并说明拟采取的应对措施。请会计师发表意见。

【公司回复】:

一、结合行业发展、公司经营情况等,说明债务规模与业绩变化的匹配性,目前债务规模和结构的合理性。

1、行业发展背景

电接触材料天然属于高资金占用、重融资赛道,债务上行具备行业共性基础,公司主营银基电接触复合材料,下游覆盖低压工控、新能源汽车、储能、光伏、数据中心继电器等领域,属于资金密集型+贵金属原材料强依赖细分行业,行业天然具备高负债运营特征,核心行业特性如下:

原材料端大部分需现款采购,资金沉淀规模大,白银为核心生产原料,2024年至今白银价格持续高位震荡,单位备货资金需求大幅抬升,存货对流动资金的占用同比提升15%以上,细分行业内企业普遍通过银行借款补充营运资金缺口。

根据中国电器工业协会数据显示,银基电接触材料规模企业资产负债率普遍落在50%-70%区间,公司2023-2025年58.83%、61.21%、65.80%,处于行业合理区间内,行业上行周期负债抬升具备共性逻辑。

与同属电接触材料行业的温州宏丰(300283.SZ)2023-2025年资产负债率分别为63.32%、71.39%、68.11%,持续高于公司;2025年末有息负债16.92亿元,与公司16.31亿元规模接近,资产负债率常年维持60%以上区间,同样因白银备

货、产能扩张推高负债规模，符合行业扩张周期下“营收增、负债增、负债率持续较高”为共性特征。

2、公司经营情况

1) 经营模式

公司采购的原材料主要为白银和铜，上游供应商主要为有色金属大型生产或贸易企业，原材料供应充足、稳定。公司主要采用“以产定购”的采购模式，同时为满足客户采购的及时性需求，公司主要原材料备有一定的安全库存。生产主要采用“以销定产”的模式安排生产计划，同时备有部分安全库存以及时响应客户需求。销售主要实行“技术牵引、订单销售”的直接销售模式，直接面向客户进行销售。

2) 经营情况

公司原材料成本占生产成本较高，上游白银采购大部分执行现款现货结算规则，同时新能源、储能下游订单持续放量，公司需维持安全库存保障连续生产，自有贵金属回收产能相对较小，多数白银依赖外购。

公司客户以正泰、德力西、宏发股份、施耐德等大型低压电器、继电器整机龙头为主，行业惯例给予商业账期；上游白银一般需现款采购。上下游账期错配，导致经营活动现金流阶段性净流出，业务规模持续增长的情况下，需依托银行信贷补充周转资金。

公司产能扩张、产业链延伸持续资本开支新能源高压直流触头、自动化熔炼设备、贵金属回收产线升级存在持续固定资产投入，资本开支同步推高融资需求，需暂时扩大有息负债规模匹配扩张节奏。

3、债务规模与业绩变化的匹配性

核心数据增速对比表

单位：人民币万元

项目	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日	2024 年度 /2024 年度 12 月 31 日	本期比上年同 期增减	核心逻辑关联
营业收入	503,840.59	385,066.59	30.85%	主业规模大幅扩张，直接推高营运资金占用需求
应收账款	95,537.23	72,446.11	31.87%	营收同步增长，下游大客户账期稳定，应收随销售同步放大
存货	94,959.16	77,656.16	22.28%	白银原材料高价备货、产销规模

				提升，存货资金占用刚性上涨
资产总计	314,925.32	250,297.51	25.82%	应收、存货经营性资产叠加产能扩张固定资产同步增加
负债合计	207,216.11	153,207.00	35.25%	负债增速略高于营收、总资产增速，用于填补营运资金缺口
资产负债率	65.80%	61.21%	4.59 个百分点	负债扩张幅度超过净资产积累速度，负债率阶段性上行

由上表可知，公司负债规模增长主要由公司经营规模扩张驱动，负债增速、经营性资产增速、营业收入增速三者趋势协同，债务增长与业绩放量具备强匹配性；负债率小幅上行属于贵金属材料行业扩张周期、原材料涨价背景下的阶段性特征。

（1）营收规模大幅增长，催生增量流动资金融资需求。

2025 年营业收入 50.38 亿元，较 2024 年 38.51 亿元同比增长 30.85%，产销规模同步扩容，直接产生两大资金占用：

下游应收账款同步扩张：应收账款同比增长 31.87%，增速与营收 30.85% 趋势一致。下游正泰、德力西、宏发股份等低压电器龙头执行商业账期，公司按合同账期回笼销售现金，销售放量带来应收款资金沉淀。

上游白银存货备货资金刚性增加：存货同比增长 22.28%。白银为公司核心原料，上游采购现款现货无赊购，2024-2025 年白银市场价格持续高位运行，叠加产能扩张需维持安全库存保障连续生产，同等库存数量下资金占用额抬升；存货占用资金增加，经营性现金流被持续占用，须通过新增负债补足采购资金。

因此公司营收增长越多，流动资金缺口越大，负债同步增加，债务规模扩张与业绩增长直接挂钩。

（2）总资产扩张同步负债增长，融资资金全部沉淀于经营性主业资产，无闲置空转负债。

公司总资产同比增长 25.82%，负债合计同比增长 35.25%，负债增量主要对应应收账款、存货等经营性流动资产，配套固定资产资本开支，资金投向服务主营业务，流动资产端增量：应收+存货全年合计增加 4.04 亿元，是负债增长最核心的资金消耗去向，从资产负债匹配关系看，新增负债主要转化为支撑营收增长的经营资产，不存在资金对外理财、非主业投资、无实质经营支撑的融资行为，债务增长与资产、业绩扩张完全匹配。

(3) 负债增速小幅高于营收、资产增速，负债率上行属于阶段性客观因素，不改变匹配本质。

负债同比增速 35.25%，高于营收增速 30.85%、总资产增速 25.82%，带来资产负债率提升 4.59 个百分点，该差异主要由周期客观因素导致，属于阶段性合理偏差，原材料价格上涨放大资金缺口：存货仅数量增长，叠加白银单价大幅上涨，单位存货占用资金增幅高于销量增幅，流动资金缺口增速超过营收增速，推高负债增量；高压直流触头产线等投资属于前置资本开支，2025 年处于产能建设、客户认证阶段，相关融资投入尚未完全转化为当期利润增量，短期体现为负债增速高于营收增速，中长期产能落地、高毛利收入放量后，营收、利润增速将反超负债增速，负债率自然回落。

综上：公司营业收入、应收账款、存货同步增长，经营性资金占用缺口持续扩大，公司同步增加负债补充营运及建设资金，负债扩张服务于公司销售放量与产能扩张，债务增长是业绩增长的配套结果；负债增速小幅高于营收增速、资产负债率逐年上行，系白银原材料高价、上下游账期错配、固定资产前置投入、净资产积累缓慢多重周期因素叠加，偏差属于阶段性，符合公司经营实际情况，债务规模与业绩变化存在匹配性。

4、债务规模和结构的合理性

(1) 公司负债明细表

单位：人民币万元

项 目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		本期比上年 同期增减
	金额	占负债比例	金额	占负债比例	
短期借款	83,260.00	40.18%	54,746.92	35.73%	52.08%
应付票据	10,510.00	5.07%	4,380.00	2.86%	139.95%
应付账款	14,341.64	6.92%	10,347.07	6.75%	38.61%
一年内到期的非 流动负债	18,755.75	9.05%	14,774.61	9.64%	26.95%
流动负债合计	141,377.67	68.23%	94,322.59	61.57%	49.89%
长期借款	61,125.50	29.50%	51,869.00	33.86%	17.85%
长期应付款	0.00	0.00%	2,733.39	1.78%	-100.00%
非流动负债合计	65,838.44	31.77%	58,884.41	38.43%	11.81%
负债合计	207,216.11	100.00%	153,207.00	100.00%	35.25%

由上表可知，公司 2025 年末负债总额 207,216.11 万元，上年末 153,207.00 万

元，同比增加 54,009.11 万元，增幅 35.25%，负债规模整体扩张明显，其中，流动负债本期增加 47,055.08 万元，增幅 49.89%；非流动负债增加 6,954.03 万元，增幅 11.81%。短期债务占比增加，长期债务占比收缩，债务期限结构短期化。

（2）公司债务规模和结构的合理性分析

2025 年末公司负债规模整体提升，主要系公司经营规模持续扩张、业务备货及经营性资金投入增加，同时适度增加短期融资补充营运资金，负债增长与公司营收扩张、产能布局的经营节奏相匹配，具备真实业务支撑。

1) 债务规模合理可控，偿债基础扎实稳固

报告期内公司营业收入、净利润持续稳步增长，主营业务盈利能力、经营性现金流水平持续提升，内生造血能力不断增强，为公司存量债务偿付、新增资金投入提供稳定的盈利及现金流支撑。同时公司银行授信充足、融资渠道畅通，优良的信用资质和资产状况，可有效覆盖公司整体债务本息，债务规模整体处于可控区间。

2) 债务结构适配经营需求，整体风险可控

从负债结构来看，公司负债以经营性负债和正规金融机构有息负债为主，负债结构质量良好。一方面，应付账款等无息经营性负债随业务规模自然增长，依托上下游商业信用降低融资成本，属于良性负债；另一方面，公司有息负债均为银行标准化融资，无高息非标、民间借贷等风险负债，融资成本处于合理市场水平。

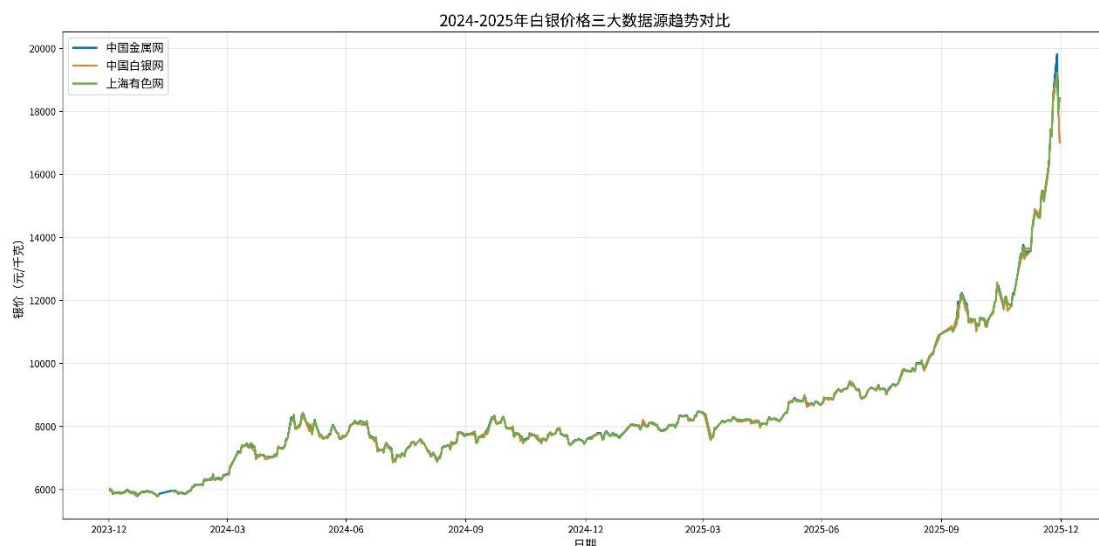
从负债期限结构来看，公司流动负债占整体负债比重偏高，系经营端原材料采购、订单备货形成短期资金占用，短期贷款、票据融资放款便捷、支用灵活，可匹配季节性备货、订单周转等临时性资金需求。公司严格管控短期有息负债规模，避免短期债务无序扩张，同时主动压降实际利率相对较高的长期非标应付款，持续推进长短负债动态平衡，属于阶段性正常变化。

综上，公司当前债务规模贴合经营发展实际，负债结构整体合理、风险可控，且具备清晰、可行的持续优化路径，能够有效支撑公司主营业务高质量扩张。

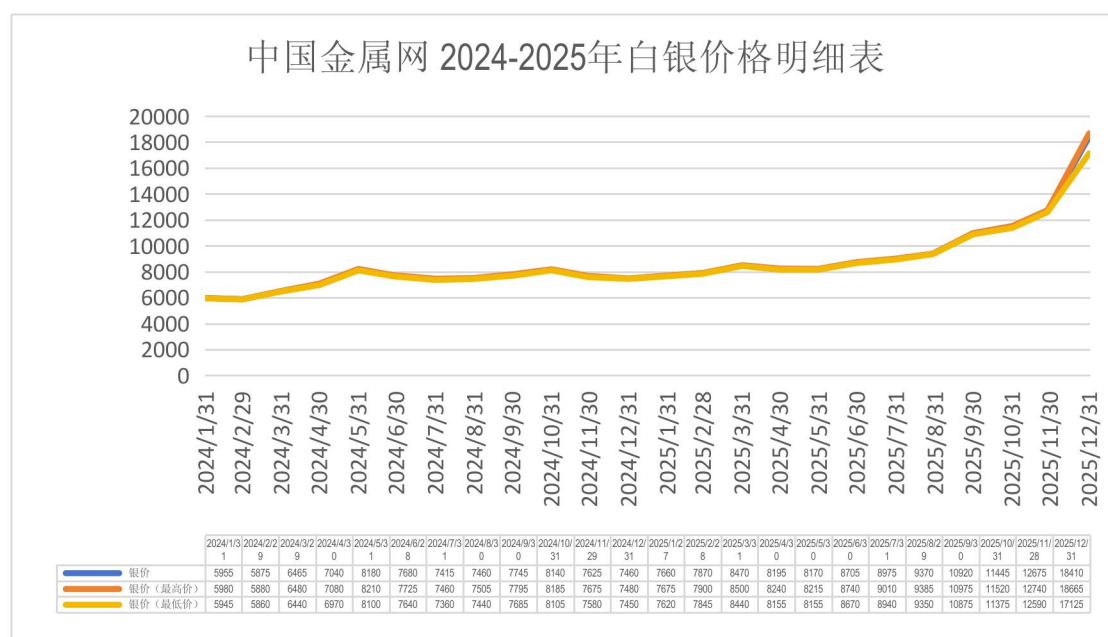
二、结合原材料价格波动等，说明公司如何应对各类大额资金支出的需求。

1、公司原材料价格情况

（1）国内白银价格波动情况



根据中国金属网、中国白银网、上海有色网三大主流数据源的价格走势分析，2024-2025 年的白银价格呈现持续上涨趋势，两年累计涨幅达 206.83%，其中 2025 年下半年进入爆发式上涨阶段，贡献了超过 70% 的累计涨幅，是价格上涨的核心周期。



根据中国金属网数据，2024 年白银价格整体呈现震荡上行走势，年初开盘价 6,000 元/千克，年末收盘价 7,460 元/千克，全年累计涨幅 24.33%，全年均价 7,227.73 元/千克，价格波动区间 5,805-8,420 元/千克，走势相对平稳；2025 年白银价格进入大幅上涨通道，年初开盘价 7,600 元/千克，年末收盘价 18,410 元/千克，全年累计涨幅 142.24%，价格波动区间 7,600-19,820 元/千克，涨幅远超 2024 年，尤其是

下半年出现爆发式上涨。

(2) 公司 2025 年、2024 年主要原材料采购单价变动列示：

数量单位：公斤，单价单位：元/公斤，金额单位：人民币万元

产品名称	2025 年度			2024 年度		
	采购数量	采购单价	采购额	采购数量	采购单价	采购额
银	483,975.08	8,351.62	404,197.80	510,449.99	6,437.20	328,587.05
铜	2,410,273.93	74.52	17,962.17	2,098,394.66	67.05	14,070.07
合 计	—	—	422,159.97	—	—	342,657.12

注：上表采购单价和采购额均为不含税金额。

由上表可知，公司主营银基电接触材料，白银、铜为核心原材料，核心原料白银 2025 年采购量同比小幅下降，但采购均价由 6,437.20 元/公斤上涨至 8,351.62 元/公斤，采购金额从 328,587.05 万元增至 404,197.80 万元，采购资金增加 75,610.75 万元，是采购原材料资金支出增量主要因素；原料铜 2025 年采购量、采购单价同步上涨，采购额由 14,070.07 万元增至 17,962.17 万元，资金需求增加 3,892.10 万元；原材料整体采购资金：2024 年合计采购支出 342,657.12 万元，2025 年增至 422,159.97 万元，全年原材料采购资金新增需求 79,502.85 万元。

银、铜价格持续上涨叠加生产采购规模稳定，导致公司经营性原材料采购形成持续性大额刚性资金支出。

2、公司如何应对各类大额资金支出的需求

2024-2025 年银价持续涨价带动公司原材料采购资金抬升，公司立足自身以销定产、贵金属回收、“银价+加工费”定价、大额银行循环授信等经营与财务体系，从成本传导、库存管控、供应链结算、多元融资、现金流精细化、应急资金预案等维度统筹资金供给，覆盖原材料采购、资本开支、到期债务等大额资金需求，具体措施如下：

(1) 推行“银价+加工费”定价模式，向下游传导原料涨价压力，稳定经营性资金净流入

公司产品主要采用基准银铜价格+固定加工费的定价机制，主要采用“以销定产”的模式安排生产计划，同时备有部分安全库存以及时响应客户需求。具体过程为：客户向销售部下单，生产部根据销售部提供的客户订单情况及未来销售预期制定生产计划，采购部根据生产部的生产计划，结合材料库存、产品生产

周期和订单的交货周期等，确定原材料的采购种类、采购量和采购批次，再由生产部组织生产。质量中心根据生产计划和客户质量要求制定产品质量控制方法并做好产品品质管理计划。仓储部门做好原辅材料和产品的验收、入库及出库。

原材料涨价后快速同步上调产品结算价，将白银、铜价格上涨成本传导至下游客户，锁定加工利润，避免原料涨价侵蚀经营性现金流，保障自有资金持续积累，对冲采购端大额现金流出。

（2）以销定产+动态库存管控+贵金属回收，减少原料资金沉淀，降低峰值资金支出压力

依托公司“以销定产、以产定购”采购模式及完整贵金属回收产业链，同时为满足客户采购的及时性需求，公司主要原材料备有一定的安全库存。采购部根据生产计划、库存状况等，实行多批次、小批量的采购方式。该模式可以有效地保持原材料的合理库存，加速原材料周转，减轻资金周转压力，降低白银等原材料价格波动对公司经营造成的不利影响，同时能够快速响应客户需求。从源头压降存货资金占用，建立银铜价格预警阈值，沪银期货触及高位区间时，优先消化再生贵金属库存，延后现货大额采购，平抑短期资金流出峰值。

（3）公司经营现金流稳定充沛，提供基础资金来源

公司 2024 年、2025 年以及 2026 年 1-3 月主营业务情况

单位：人民币万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业总收入	194,229.50	503,840.59	385,066.59
净利润（净亏损以“－”号填列）	18,073.76	10,641.92	4,563.27

受益于公司市场开拓成果显著及费用管控进一步加强，公司营业收入和净利润持续增长，公司在下游数据中心、风光储能等高附加值应用领域实现了高速增长，“海外+高端”客户开拓方面取得较大突破，公司营收、净利润连续三年稳步攀升，盈利水平大幅提升，依靠主营业务回款形成稳定自有资金池，可直接用于日常大额原材料采购、产能扩建、研发投入等经营性大额支出。公司优质长期订单回款稳定，应收账款质量高，能够持续产生稳健经营现金流，保障常态化大额资金支付需求，降低对外融资依赖。公司每年可积累充足留存收益，作为应对突发性、阶段性大额支出的内源缓冲资金。

（4）银行、租赁公司综合授信储备充足，短期大额支出快速兜底

公司信用记录优良、还本付息能力强、履约记录良好，与银行和融资租赁公司战略互信、融资渠道畅通，基于公司优质的资产抵押能力及稳定的现金流预期，银行给予了充足的信用授信额度，体现了金融机构对公司偿债能力的高度认可，除传统流贷外，融资租赁、供应链金融等渠道畅通，针对设备采购类大额支出可采用融资租赁分期支付，平滑当期资金支出压力，优化阶段性资金支出节奏。

（5）资金预算精细化管控，统筹规划长短期大额资金支出

公司按月、按季度编制滚动资金收支预算，结合沪银铜价格预判、全年销售订单、原料采购计划、技改投资、偿债计划、并购资金需求，精准测算每阶段大额资金支出规模，提前匹配资金来源。

资金优先级分级管理：优先保障白银、铜原材料采购等生产刚性支出，合理统筹设备技改、研发投入、对外投资节奏，资金保障核心经营。

统筹母子公司货币资金，内部调剂余缺，减少外部融资依赖，降低大额资金融资成本。

综上：公司形成内源盈利现金流为基础、银行授信为短期备用的资金保障体系，内源造血能力持续增强，外源融资渠道多元畅通、额度充足，能够全面覆盖原材料备货、产能扩张、设备采购、科创研发、项目投资等各类大额资金支出需求，资金支付与偿债风险可控。。

三、结合公司货币资金余额、有息负债规模、债务结构、日常经营周转资金需求、银行授信规模等，说明公司是否存在潜在债务风险，如存在，请予以充分提示并说明拟采取的应对措施。

公司结合货币资金、有息负债、债务期限结构、营运资金需求、银行授信等多维度综合研判，公司不存在重大潜在债务违约风险，仅存在短期债务集中到期带来的阶段性流动性压力，具体说明如下：

1、综合偿债支撑资源充足，整体债务风险可控

（1）期末货币资金存量充足，形成即时现金偿债缓冲

货币资金明细情况

单位：人民币万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
库存现金	0.01	0.01
银行存款	16,994.01	6,935.79

其他货币资金	8,207.17	1,623.29
存款应计利息	17.50	0.35
合 计	25,218.69	8,559.44
其中：存放在境外的款项总额	286.96	15.92

由上表可知，截至 2025 年末，公司持有足额货币资金，其中包含可随时支取的银行活期存款、结构性存款等流动性资金，可直接用于支付到期银行借款、利息及日常原材料采购货款。面对银、铜等金属原材料价格持续大幅上涨，公司需持续保有一定规模现金用于常态化备货支付，存量货币资金能够覆盖短期刚性付息及小额到期债务，构成第一层即时偿债安全垫，短期现金兑付基础扎实。

（2）经营盈利持续改善，内生现金流保障还本付息

公司营收、净利润逐年大幅增长，高端客户、新能源赛道订单回款稳定，经营性现金流持续增厚，可常态化覆盖存量债务利息及到期本金偿付，内生偿债基础坚实。

（3）合作金融机构授信储备充裕，流动性缓冲空间充足

公司资信状况良好，可随时提取用于补充流动资金、置换到期短期借款，形成即时流动性兜底。

（4）负债结构中包含大规模低成本经营性无息负债，整体融资压力温和

公司负债由经营性无息负债与标准化有息负债共同构成，应付账款为上下游商业信用，一般无需承担利息支出，有效摊薄整体融资成本；全部有息负债均为银行标准化信贷产品，无民间借贷、高息非标等高危负债，债务成本合规可控。

（5）有息负债规模与经营体量匹配，债务承载能力匹配业务规模

结合公司银铜原材料采购规模持续扩张、产线技改扩产投资增加的经营现状，公司有息负债增长主要服务于主业生产经营与产能扩建，负债规模与营收、资产规模、贵金属备货资金需求相匹配，不存在脱离经营基本面的盲目举债行为，负债扩张具备真实业务支撑。

2、现阶段存在的阶段性潜在流动性压力提示

公司流动负债占总负债比重 68.23%，短期借款、一年内到期非流动负债规模较高，短期有息债务集中到期，叠加公司业务扩张、备货采购持续占用营运资金，若市场行情波动、客户回款滞后，短期可能存在阶段性资金调度压力。

3、化解短期流动性压力、防范债务风险的应对措施

(1) 融资结构优化调整、融资成本管控成效显著

公司 2026 年 6 月 30 日、2025 年 12 月 31 日主要有息负债情况

单位：人民币万元

项 目	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比
短期借款	112,762.25	46.7%	83,260.00	51.0%
一年内到期的非流动负债	15,213.85	6.3%	18,755.75	11.5%
长期借款	113,624.00	47.0%	61,125.50	37.5%
合 计	241,600.10	100.0%	163,141.25	100.0%

由上表所示，公司持续优化整体融资布局与债务结构，短期流动资金贷款用于季节性备货周转，严控短期有息负债无序扩张，均衡债务到期节奏。报告期内，新增引入两家政策性银行，其中：国家开发银行授信额度 20,000.00 万元、中国进出口银行授信额度 20,000.00 万元；新增引入国有银行，其中：中国银行 20,000.00 万元，交通银行 10,000.00 万元，同步精简合作金融机构名录，退出部分存量合作银行，合作银行数量有所压降。通过上述融资结构调整，公司长期借款规模稳步提升，债务期限结构进一步优化。得益于融资渠道优化及议价能力提升，公司融资成本管控成效显著。

(2) 强化营运资金精细化管理

加大核心客户应收账款催收力度，加快资金回笼；合理统筹付款周期，提升资金周转效率，提高自有资金自给比例，减少外部融资依赖。

(3) 动态盘活授信额度，预留应急资金池

持续维护银企战略合作关系，保障现有授信顺利续期，并根据业务增长适时新增专项授信，截至 2025 年 12 月 31 日，合作银行及融资租赁公司等合作金融机构授予公司综合授信额度 176,860.00 万元，其中未使用授信额度 14,962.50 万元，截至 2026 年 6 月 30 日，合作金融机构授予公司综合授信额度 273,920.00 万元，其中未使用授信额度 40,800.00 万元。公司留存足额未动用授信作为流动性备用资金，应对回款不及预期等突发情况。

综上：公司具备稳定经营现金流、大额闲置银行授信、中长期直接融资工具多重偿债保障，无实质性债务违约风险；仅存在短期债务集中到期的阶段性流动性压力，公司已制定完善、可落地的长效优化方案，持续提升财务抗风险能力。

【中介机构核查意见】

请会计师发表意见。

（一）核查程序

1、结合行业发展、公司经营情况等，说明债务规模与业绩变化的匹配性，目前债务规模和结构的合理性。年审会计师执行了如下核查程序：

（1）获取并复核公司 2024 年度、2025 年度及 2026 年一季度财务报表、负债明细表，对比各期营收增速、净利润变动幅度与负债总额、流动负债、有息负债增幅，分析负债扩张与业务规模扩张、备货投入、产能投资的匹配关系；结合电接触材料行业下游储能、数据中心、新能源赛道景气度，核查业务扩张驱动负债增长的合理性。

（2）取得公司贷款合同、授信协议、应付票据及应付账款明细账，区分无息经营性负债与有息金融负债，测算各期限负债占比；了解短期负债占比较高的业务背景，了解公司负债融资用途。

（3）测算公司各期毛利率、净利率、经营性现金流净额，分析主营业务盈利积累对债务本息的覆盖能力，评估整体负债规模承载能力。

2、结合原材料价格波动等，说明公司如何应对各类大额资金支出的需求。年审会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司资金预算管理制度、大额采购合同、原材料备货台账，结合银价等主要原材料价格波动趋势，了解公司备货、设备采购、项目投资等大额资金支出规划；取得并复核近三年经营现金流回款数据。

（2）获取公司银行授信批复文件、了解未使用授信额度情况。

（3）抽查大额资金支付凭证、融资提款凭证，核对融资资金实际投向与经营大额支出需求一致，核查公司长短融资搭配、资金统筹调度机制执行有效性。

3、结合公司货币资金余额、有息负债规模、债务结构、日常经营周转资金需求、银行授信规模等，说明公司是否存在潜在债务风险，如存在，请予以充分提示并说明拟采取的应对措施。年审会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司货币资金明细账、银行对账单、有息负债到期明细表，了解短期、中长期债务集中到期时段，了解货币资金、未使用授信情况；结合业务扩张下营运资金占用测算资金缺口，评估短期流动性承压的阶段性特征。

(2) 取得公司征信报告、还本付息履约记录，核查是否存在逾期、欠息等不良信用记录；了解债务结构优化实施方案、应收款回款管理等应对举措情况。

(3) 分析公司客户结构，复核施耐德、ABB 等核心客户长期订单回款周期与现金流稳定性，评估持续经营现金流对债务偿付的长效保障能力，综合判断整体债务风险水平。

(二) 核查结论

【会计师核查意见】：

经核查，公司年审会计师认为：

1、债务规模与业绩变化的匹配性，债务规模和结构的合理性

下游储能、数据中心、新能源行业需求持续扩容，公司营收、净利润逐年稳步增长，负债规模扩张系业务备货、产能投入等经营发展所需，债务规模与业绩变动具备匹配关系；公司负债包含应付账款等低成本经营性负债，有息负债无高息非标及民间借贷，虽短期负债占比偏高属于业务周转形成的阶段性特征，但公司、融资成本管控成效显著，整体债务规模及结构具备合理性。

2、公司应对各类大额资金支出的需求措施

面对原材料价格波动、产能扩张、项目投资等各类大额资金支出，公司依靠持续增长的主营业务盈利形成稳定内源现金流，叠加充足未使用银行授信储备、拓宽融资渠道，多层级资金保障体系能够匹配经营资金需求，资金筹措及调度安排贴合公司实际经营现状。

3、公司不存在潜在债务风险

公司货币资金、闲置银行授信储备充足，主营业务盈利能力持续提升、经营性现金流稳定可覆盖债务本息，融资渠道多元畅通，信用履约记录良好；虽存在短期债务集中到期带来的阶段性流动性压力，但公司已制定拓宽融资渠道、强化应收款管理等完整应对优化方案，综合研判公司不存在重大潜在债务违约风险。

特此公告。

福达新材料集团股份有限公司董事会

2026 年 7 月 22 日