证券代码:688680 证券简称:海优新材 公告编号:2024-055
转债代码:118008 转债简称:海优转债

上海海优威新材料股份有限公司关于公司2023年年度报告的信息披露监管问询函回复公告

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。

上海海优威新材料股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于对上海海优威新材料股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0118号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司与中信建投证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)对《问询函》所提及的事项进行了认真核查,现就《问询函》所涉及问题回复如下:

一、关于主营业务

1.关于经营业绩

根据披露,公司2023年实现营业收入48.72亿元,同比减少8.20%,实现净利润、扣非后归母净利润分别为-2.29亿元、-2.46亿元,同比分别减少566.29%、963.37%,系上市以来首次发生亏损。分季度看,公司1-4季度营业收入分别为13.51亿元、10.49亿元、15.49亿元、9.23亿元,对应净利润分别为0.23亿元、-0.57亿元、-0.41亿元、-1.53亿元,经营活动现金流分别为-7.21亿元、-1.09亿元、-9.01亿元、6.62亿元。报告期内,公司前五大客户销售总额为35.02亿元,占年度销售总额的71.89%。同时,公司表示,胶膜产品出货量相较上年同期实现较大幅度增长,公司作为组件行业最为主要的胶膜供应商之一的市场地位稳固。

请公司:(1)补充披露上市以来公司主营产品结构及销售规模、公司产品市占率及行业地位、原材料采购价格、销售价格及毛利率、主要客户及供应商的变化情况,并结合公司的生产经营模式及经营策略、所处行业变化情况等,分析说明公司2023年胶膜产品出货量大幅增长但业绩大幅下滑、公司上市以来业绩波动较大且2023年首次出现亏损的原因及合理性,是否与行业整体趋势发生背离,并进一步说明公司持续经营能力是否存在风险,公司为应对相关情况拟采取的针对性措施;(2)列示光伏胶膜产品和非光伏胶膜产品报告期内各季度营业收入、成本及毛利情况、主要客户及收入确认情况,并结合行业环境变化因素,说明公司各季度业绩波动较大、自第二季度起持续亏损的原因及合理性;(3)列示报告期内前五大客户的具体情况,包括客户名称、销售产品类型、销售规模及占比、是否为报告期内新增大客户、合作模式、定价政策、是否与公司及控股股东存在关联关系,并结合前述情况说明公司是否存在大客户依赖;(4)结合公司上市以来主营产品的产能及销售规模变化情况、产品及技术优势、行业竞争格局及同行业可比公司经营情况等,说明公司认为自己“作为组件行业最为主要的胶膜供应商之一的市场地位稳固”的表述是否审慎、客观。

回复:

一、补充披露上市以来公司主营产品结构及销售规模、公司产品市占率及行业地位、原材料采购价格、销售价格及毛利率、主要客户及供应商的变化情况,并结合公司的生产经营模式及经营策略、所处行业变化情况等,分析说明公司2023年胶膜产品出货量大幅增长但业绩大幅下滑、公司上市以来业绩波动较大且2023年首次出现亏损的原因及合理性,是否与行业整体趋势发生背离,并进一步说明公司持续经营能力是否存在风险,公司为应对相关情况拟采取的针对性措施

(一)上市以来公司主营产品结构及销售规模情况

1、公司主营产品结构

公司于2021年1月上市。2021-2023年度,公司主营业务分产品收入结构情况如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
EVA胶膜	278,753.48	58.03%	377,370.65	71.57%	250,038.70	81.47%
共挤型/POE胶膜	201,270.32	41.90%	148,459.22	28.16%	55,184.78	17.98%
光伏胶膜小计	480,023.80	99.93%	525,829.87	99.73%	305,223.47	99.45%
玻璃夹胶、液晶调光膜、核心配方材料等	341.73	0.07%	1,438.37	0.27%	1,679.54	0.55%
非胶膜产品小计	341.73	0.07%	1,438.37	0.27%	1,679.54	0.55%
合计	480,365.52	100.00%	527,268.24	100.00%	306,903.01	100.00%

上市以来,公司主营产品以光伏封装胶膜为主,2021-2023年度,公司光伏胶膜销售收入分别为305,223.47万元、525,829.87万元及480,023.80万元,占主营业务收入比例分别为99.45%、99.73%及99.93%。主营业务收入中的非光伏胶膜产品主要为玻璃夹胶膜、液晶调光膜,以及曾向参股公司邢台晶龙销售核心配方原料等,总体占比较低。

2、公司行业地位及产品市占率情况

公司及可比上市公司年度报告中披露的光伏胶膜销量数据对比情况如下:

单位:万平方米

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度
福斯特	224,885.44	132,118.00	96,779.84
赛伍技术	26,662.44	16,844.00	9,510.10
鹿山新材	21,742.93	11,845.65	5,633.59
天洋新材	8,716.60	6,257.71	2,647.74
明冠新材	6,393.52	2,329.20	885.65
绿康生化	未披露	未披露	未披露
海优新材	56,295.07	43,492.12	24,588.84

除前述可比上市公司外,行业主要胶膜供应商还包括江苏斯威克新材料股份有限公司、常州百佳年代薄膜科技股份有限公司、浙江祥邦科技股份有限公司等。

根据中国光伏行业协会《2022-2023年中国光伏产业年度报告》,2022年杭州福斯特、江苏斯威克、上海海优威三家封装胶膜厂商出货量约占全球封装胶膜市场份额的70%左右。2021-2023年度,公司光伏胶膜产品销量均位于同行业可比上市公司第二名。

公司胶膜产品市占率情况测算如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
公司胶膜销量(万平方米)	56,295.07	43,492.12	24,588.84
全球光伏新增装机容量(GW)	375	230	170
胶膜总需求折算(万平方米)	375,000-450,000	230,000-276,000	170,000-204,000
市占率折算	12.51%-15.01%	15.76%-18.91%	12.05%-14.46%

数据来源:中国光伏行业协会、国际能源署

近年来,随着光伏产业快速发展,下游组件客户对光伏胶膜的需求持续增长,胶膜市场总需求相应增加。按照目前装机量与生产量的容配比关系,即每千兆瓦(GW)新增光伏装机容量对应的胶膜需求量约1,000-1,200万平方米测算,对应2023年全球胶膜需求量约为375-45亿平方米左右。2021-2023年度,公司胶膜产品全球市占率约为12.05%-14.46%、15.76%-18.91%、12.51%-15.01%。行业在产销量方面呈现出一超多强局面,行业龙头福斯特市占率约为50%左右,此外斯威克以及公司市占率相对较高,约位于10%-20%区间。

3、公司原材料采购价格

公司胶膜产品所需原材料主要为EVA粒子以及POE粒子。2021-2023年度,公司原材料粒子采购平均价格呈先增后减趋势,分别为18,832.43元/吨、20,596.86元/吨、14,534.77元/吨。自2020年起至2022年上半年,随着光伏需求快速增长,EVA粒子、POE粒子受制于原有产能不足,市场价格持续上升;2022年下半年开始,由于上游粒子厂商产能陆续释放、下游客户月度排产大幅波动、产业链上下游价格博弈等因素,原材料市场价格波动加大并持续走低。公司上游原材料厂商均为知名化工原料厂商,公司原材料采购价格的变动趋势与原材料市场价格变动相符。

4、公司产品销售价格及毛利率情况

2021-2023年度,公司主营业务各项产品销售价格及毛利率情况如下:

单位:元/平方米

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
光伏胶膜产品						
EVA胶膜	7.89	3.59%	11.95	8.19%	12.28	14.28%
共挤型/POE胶膜	9.60	2.35%	12.45	5.51%	13.04	17.80%
非光伏胶膜产品						
玻璃夹胶、液晶调光膜、核心配方材料等	17.99	40.53%	38.46	49.85%	38.15	47.78%

公司产品以光伏胶膜为主,光伏胶膜毛利率波动是主营业务毛利率波动的主要原因。2022-2023年度,受原材料价格下降及市场竞争加剧等因素影响,公司产品销售价格呈下降趋势;同时,由于原材料价格持续下降,受库存成本较高影响,销售成本降幅不及销售价格降幅,导致毛利率下滑。

5、公司主要客户及供应商变化情况

2021-2023年度,公司前五大客户(合并口径)变化情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	金额	占比
2023年度			
1	晶科能源股份有限公司	103,162.41	21.18%
2	天合光能股份有限公司	84,865.80	17.42%
3	隆基绿能科技股份有限公司	66,489.44	13.65%
4	晶澳太阳能科技股份有限公司	64,393.57	13.22%
5	一道新能源科技股份有限公司	31,276.11	6.42%
合计		350,187.34	71.89%
2022年度			
1	天合光能股份有限公司	116,519.51	21.96%
2	晶科能源股份有限公司	108,670.81	20.48%
3	晶澳太阳能科技股份有限公司	97,888.45	18.45%
4	隆基绿能科技股份有限公司	50,821.00	9.58%
5	金开新能源股份有限公司	25,122.14	4.73%
合计		399,021.91	75.19%
2021年度			
1	隆基绿能科技股份有限公司	82,752.26	26.65%
2	天合光能股份有限公司	79,910.55	25.73%
3	晶科能源股份有限公司	58,778.30	18.93%
4	晶澳太阳能科技股份有限公司	21,724.15	7.00%
5	韩华新能源(启东)有限公司	13,488.70	4.34%
合计		256,653.96	82.65%

2021-2023年度,公司前五大供应商(合并口径)变化情况如下:

单位:万元

序号	供应商名称	金额	占比
2023年度			
1	江苏斯尔邦石化有限公司	65,425.62	16.72%
2	浙江石油化工有限公司	63,609.86	16.25%
3	中国石化化工销售有限公司	40,017.77	10.22%
4	LG Chem,Ltd	22,250.98	5.68%
5	中化石化销售有限公司	21,605.06	5.52%
合计		212,909.28	54.39%
2022年度			
1	江苏斯尔邦石化有限公司	135,912.07	24.36%
2	浙江石油化工有限公司	89,190.38	15.98%
3	延长石油化工销售(上海)有限公司	54,931.31	9.84%
4	中国石化化工销售有限公司	43,056.69	7.72%
5	LG Chem,Ltd	32,799.84	5.88%
合计		355,890.29	63.78%
2021年度			
1	江苏斯尔邦石化有限公司	154,063.08	56.90%
2	HANWHA TOTAL PETROCHEMICAL CO.,LTD.	23,920.39	8.83%
3	中国石化化工销售有限公司华东分公司	12,005.46	4.43%
4	LG Chem,Ltd	10,243.80	3.78%
5	台塑工业(宁波)有限公司	8,816.81	3.26%
合计		209,049.54	77.20%

由上表,2021-2023年度公司主要客户均为下游光伏组件知名企业,供应商均为国内外大型石化厂商,公司主要客户及供应商情况相对稳定。

公司上述信息已在《2023年年度报告》之“第三节管理层讨论与分析”之“二、报告期内公司所从事的主要业务、经营模式、行业情况及研发情况说明”“(十)报告期内主要经营情况”中补充披露。

(二)结合公司的生产经营模式及经营策略、所处行业变化情况等,分析说明公司2023年胶膜产品出货量大幅增长但业绩大幅下滑、公司上市以来业绩波动较大且2023年首次出现亏损的原因及合理性,是否与行业整体趋势发生背离,并进一步说明公司持续经营能力是否存在风险,公司为应对相关情况拟采取的针对性措施

1、公司生产经营模式及经营策略情况

公司的生产经营模式主要包括采购、生产及销售部分。采购方面,公司生产所需的主要原材料为EVA树脂、POE树脂,通过定期比较不同供应商的报价和交货期,根据生产需求确定供应商以及采购数量。采购部门对采购的货物进行持续监控、跟踪,确保货物在供货周期内及时到厂,到厂的货物需进行入厂检验,检验合格后方可入库。

公司的生产模式为“以销定产、适当备货”,根据销售订单安排生产,并调整原材料采购计划。公司各事业部的产销管理部每月根据销售部提供的次月客户订单成合同,综合考虑库存情况后编制下月生产计划,交由各工厂组织生产。由于客户订单交期普遍较短、及时性要求较高,公司需要根据次月订单情况提前制备库存计划,并提前备货。

销售方面,目前公司生产的特种高分子薄膜主要面向太阳能电池组件厂商,需要通过销售部与客户确认合作意向、客户技术部对产品进行检测、客户验厂、公司产品应用于客户组件获得行业认可的第三方专业机构认证等供应商评估程序后,才可成为客户的合格供应商并进行销售。公司产品的销售模式为直销,公司定期与客户签订销售框架协议或销售合同,并根据客户下达的具体订单指令安排生产及销售交付。

公司的经营策略为根据原材料市场价格、同行业产品报价情况、客户具体需求等因素,收取合理产品加工费。针对客户对于不同型号产品的具体要求,公司通过调整产品配方结构并经客户测试验证通过后提供合格产品。通过多年的合作,公司与行业内大部分龙头组件厂商形成相对稳定的供应关系。

2、公司所处行业变化情况

(1)光伏行业发展趋势延续,胶膜需求仍保持增长态势

光伏发电作为可再生能源的重要组成部分,具有普遍性、清洁性、长久性等优点,是国家战略性发展行业。光伏行业正处于一个充满机遇与挑战的高速发展期,其独有的产业特点和战略地位吸引了国内外政府、企业界以及研究机构的空前关注。预期中国、欧洲以及美国市场增长态势不变,南美、中东、北非等新兴市场贡献量明显,光伏产业仍将保持稳定增长。

2023年,随着上游产能放量,光伏全产业链价格快速降低,组件价格降幅超40%,显著改善下游光伏电站的投资回报,带动光伏装机快速增长,成本敏感的新兴市场光伏装机量保持较大增长。据国家能源局数据显示,2023年我国光伏新增装机216.88GW,累计装机规模达609.5GW,新增装机规模同比增加148.1%;其中集中式光伏新增装机超过110GW,占比超过50%。同时综合市场研究机构预测,2024年全球光伏新增装机预计达到530-550GW。长期来看,根据COP28达成的共识,到2030年,全球可再生能源装机量预计将增长3倍,光伏装机将从2022年的1,055GW增至5,457GW。

光伏胶膜作为组件核心封装材料,与组件产量构成相对固定的容配比关系,因此封装胶膜市场需求保持增长。未来中长期,随着光伏发电装机持续增长,可预见的光伏胶膜行业需求量的增长空间仍然较大。

(2)行业市场竞争加剧,胶膜环节利润率受到挤压

近年来,随着光伏行业快速增长,行业内企业积极扩产,并涌现出一批新进入者,市场竞争加剧。2023年度,面对持续增长的市场需求,胶膜行业发商采取价格竞争策略抢占市场并促使行业产能逐步出清。随着胶膜行业出现明显的价格竞争,公司为获取产品订单,对相关产品采取价格跟随战略,导致基于材料成本及加工利润制定的合理销售价格无法及时向下游客户传导。行业内主要厂商纷纷采取降出货量的经营策略,压低销售价格,使得胶膜销售价格紧跟原料市场价格向下调整,产品销售均价较2022年度大幅下滑。

(3)原材料产能扩张加速,EVA粒子市场价格持续下滑

2020年以来,随着下游需求快速增长,胶膜上游EVA粒子由于扩产周期较长,历经产能不足到产能陆续扩张过程,导致EVA粒子先涨后跌,市场价格大幅波动。从2023年全年情况来看,随着各EVA粒子厂商产能的加速释放,公司原材料EVA价格呈波动下滑趋势,特别是在第四季度后,出现较大幅度向下调整,年末EVA粒子价格降至低点。

受到EVA粒子市场价格下降以及下游组件排产波动的影响,EVA胶膜产品销售价格随之向下调整;但与此同时,由于公司前期库存成本较高,存货发出时采用加权平均法计价,使得公司结转至销售成本的存货价格相对仍较高,售价变动与成本变动出现错配,从而拉低了公司销售毛利率。

3、公司2023年度胶膜产品出货量大幅增长但业绩大幅下滑、公司上市以来业绩波动较大且2023年首次出现亏损的原因及合理性

如前所述,2023年度光伏装机量及行业需求仍保持上升态势,公司下游组件厂商出货量增加,对胶膜产品的需求亦随之增长。因此,公司主要客户关系稳定、下游客户产销规模的持续扩张,是公司胶膜产品出货量仍然大幅增长的主要原因。

公司上市以来业绩波动较大,主要系受到行业经营模式及上下游供需结构变化的影响:(1)行业生产经营模式导致胶膜厂商需要提前备货,以应对客户产品及时交付的要求,因此公司及同行业公司库存金额均相对较大;(2)EVA粒子作为公司主要原材料,近年来价格大幅波动,总体体现为2021年至2022年上半年大幅上涨,2022年下半年以来持续下跌。粒子价格上涨过程中,存货减值风险总体较小;而在粒子价格下跌过程中,公司需要承担库存材料、半成品及成品减值损失,导致2022年末及2023年末存货减值金额较大;(3)2020年至2022年上半年度,光伏需求快速增长,胶膜厂商原有产能不足,使得原材料价格变动可以顺利向下游传导,从而保障合理利润率水平;2022年下半年以来,随着光伏行业降本增效趋势持续加强,以及胶膜细分行业产能的扩张,市场价格竞争加剧,具体体现为胶膜售价随原材料下跌而同步下跌,而销售成本受前期库存成本影响,不能及时反映即期原材料价格变动,进而导致毛利率持续下滑。

2023年度,公司业绩大幅下滑及出现亏损,主要系:(1)胶膜细分市场竞争态势严峻,加之原材料价格波动向下,胶膜产品的销售价格随之下调,导致毛利率大幅下降;(2)2023年度,EVA粒子价格震荡向下并销售价格即期同步向下调整,销售成本因下降相较销售价格的即期下调有所滞后,公司期末根据在手订单及预计销售计划计提存货减值损失,导致公司净利润受到较大影响;(3)公司胶膜产品销售数量增长,所需产能及生产运营规模增加,包括生产基地建设在内的各项投资尚处于投入期,影响了公司的盈利水平;(4)期间费用降幅较小,报告期内公司持续投入研发,在光伏领域及非光伏新型膜领域投入较大,对公司当期营业利润造成不利影响,以及可转债财务成本增加等原因导致财务利息费用有所增加;(5)公司在新产品的产能建设及产业化交付、市场推广与营销、人才引入与培养等方面新增投入较大,对公司净利润造成负面影响。

4、公司业绩变动与行业整体趋势未发生背离

2023年度,公司业绩变动幅度与同行业上市公司相比较大,但未发生趋势背离。具体说明如下:

(1)公司胶膜业务占比显著高于同行业上市公司

公司长期深耕光伏胶膜行业,2020年以来随着光伏行业的快速发展,营业收入规模快速增长,2020-2022年营业收入复合增长率达89.29%,显著高于同行业上市公司。但在市场价格竞争加剧、需求波动的行业背景下,2023年度公司产品种类较为单一的问题凸显,公司净利润下降幅度与同行业公司相比较大:

单位:万元

公司简称	胶膜收入	胶膜收入占营业收入比例	2023年度归母净利润	同比变动	年度报告中关于业绩波动原因描述
福斯特	2,048,118.10	90.67%	185,016.19	17.20%	归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长,主要系本期公司光伏胶膜销售量增加从而盈利增加所致。
赛伍技术	244,114.13	58.60%	10,361.07	-39.50%	报告期内公司主营产品太阳能封装胶膜原材料EVA树脂价格波动向下,叠加市场竞争等因素导致封装胶膜价格持续走低,产品出货量较上年同期虽有增加但盈利情况受原材料EVA树脂的价格波动影响较大,且EVA树脂存在采购周期,原材料成本无法及时传导给下游客户,导致产品利润进一步承压。
天洋新材	67,224.67	50.72%	-9,420.87	-66.48%	(1)报告期内,光伏胶膜市场竞争加剧,主要原料EVA粒子价格持续震荡向下,导致光伏胶膜产品售价同步下降;因EVA粒子存在采购周期,原料价格下降期间内产品利润被进一步压缩,拉低了公司整体毛利率水平,导致净利润减少;(2)报告期末,光伏封装胶膜的原材料价格下降,根据相关企业会计准则要求,对该部份存货计提跌价处理,造成报告期内净利润减少;(3)报告期内,公司光伏胶膜业务快速发展,销量持续增加,公司按既定计划建设新厂房、添置新产线,扩充生产经营团队,当前处于资本投入期,未能达到规模效应和稳定的产供销状态,导致净利润减少;
鹿山新材	183,137.67	62.07%	-8,630.99	-215.33%	(1)2023年度,原材料EVA树脂的价格持续波动向下,公司太阳能电池封装胶膜产品销售价格受EVA树脂价格影响不断下调,从而导致公司太阳能电池封装胶膜产品毛利率明显下降。同时,公司太阳能光伏板块产能增加,为了迅速占领市场积极争取大客户订单,对价格进行了一定的让步,导致毛利率降低。此外,受原材料EVA树脂价格和太阳能电池封胶膜产品销售价格的影响,公司对原材料、半成品及成品等存货计提了相应的存货减值损失。(2)2023年度,公司销售规模及产能不断提升,公司在新产品研发、市场推广与营销、人才引入与培养等方面新增投入较大。(3)2023年3月,公司公开发行可转换公司债券,在本期计提了相应的财务费用。(4)由于本年度公司销售规模有所增长,营运资金需求亦相应增长,导致本期银行借款增加,从而财务费用较上年同期有所增长。
明冠新材	54,431.70	38.98%	-2,387.54	-122.76%	主要系全球光伏组件市场的单玻光伏组件占比下降,导致太阳能电池背板市场需求下降,产品价格持续走低,太阳能电池背板毛利率大幅下降;太阳能电池封装胶膜业务处于快速增长期,但受竞争加剧影响,产品价格走低,报告期内仍然亏损;铝塑膜需求不足,销量、销价均出现不同程度下降,铝塑膜业务亏损加大;受销售价格的下降影响,对原材料、半成品及成品等存货计提了相应存货减值损失所致。
绿康生化	14,376.58	28.36%	-22,181.79	-81.91%	根据会计政策相关规定,结合公司实际经营情况及各资产的运行状况,基于谨慎性原则,公司对报告期内出现减值(跌价)迹象的相关资产进行初步减值测试,资产减值准备主要计提项目为动保业务资产,对并购胶膜公司绿康玉山形成的商誉进行减值,以及绿康玉山库存的原材料跌价准备减值。
海优新材	480,023.79	98.53%	-22,857.27	-556.29%	-

由上表,除福斯特外,其余胶膜行业上市公司2023年度均存在业绩下滑超过50%或亏损情形。

2023年度,光伏产业链上下游产能增速不同步的情况日益加重,产业链价格如硅料、硅片、组件等主环节剧烈波动,叠加下游组件快速扩产因素,导致组件月度排产不均衡,也对胶膜等辅材供应商生产管理、销售预测和采购管理水平提出了更高的要求,使得公司降本难度进一步加大。

此外,由于近年来EVA粒子的主要应用场景为光伏胶膜,且胶膜行业龙头企业的市场占有率已超过50%,因此龙头厂商面对原料供应商逐步形成了一定的定价优势;而公司等其他企业在采购方面存在一定劣势,特别是近年来公司胶膜收入增速高于同行业公司的背景下,粒子备货需求增加,公司对采购决策、库存管理的难度持续加大,从而影响了产品降本。

(2)公司客户集中度较高、外销比例较低,进一步压低了销售利润率水平

公司自设立以来,始终聚焦于胶膜配方、生产设备和制造技术等核心技术的研发与升级,使得公司在业内保持较强的技术先进性,但与福斯特等同行业公司相比,公司进入光伏封装胶膜行业的时间较晚,海外客户基础相对薄弱。过往由于公司收入体量与同行业公司福斯特、赛伍技术等相比较小,为降低客户信用风险,公司主要面向国内光伏组件头部企业销售,公司前五大客户销售占比均高于同行业公司。

2023年度,随着下游光伏组件中标价格持续走低,下游客户对于降本增效的压力进一步加大,头部组件企业采购议价能力较强,进一步压降了供应商的利润空间。与同行业上市公司相比,公司销售主要面向境内光伏组件龙头企业,外销占比较低,也导致了公司毛利率的下滑幅度较大:

单位:万元

公司简称	2023年度				
	外销收入	外销收入占比	外销毛利率	内销毛利率	外销毛利率-内销毛利率
福斯特	422,889.87	18.80%	18.77%	13.48%	5.29%
赛伍技术	76,660.97	18.44%	21.46%	8.22%	13.24%
天洋新材	8,294.13	6.41%	31.73%	11.48%	20.25%
鹿山新材	52,322.20	17.76%	17.34%	2.10%	15.24%
明冠新材	48,285.68	35.65%	14.19%	2.50%	11.69%
绿康生化	15,991.22	31.54%	9.21%	-17.33%	26.54%
海优新材	22,462.59	4.68%	11.99%	2.66%	9.33%

注:同行业可比公司外销收入及占比、内外销毛利率数据来源为其年度报告披露的主营业务分地区情况。

(3)公司产品结构以EVA及EPE共挤型胶膜为主,单层POE胶膜占比相对较少

光伏行业长期遵循技术迭代及产品降本的发展主线。2023年以来,随着部分龙头组件厂商的积极扩产,N型TOPCon电池对原有行业主流的P型Perc电池产能形成加速替代,并已形成市场主流。TOPCon电池组件相较原有的P型组件,对胶膜的抗PID性能、防水性、抗腐蚀性提出了更高的要求,在产品推广前期,为降低组件整体质量风险,部分组件厂商选择成本较高、材料性能更优的单层POE胶膜作为封装材料,对单层POE胶膜利润率形成一定支撑作用。而公司作为EPE共挤型胶膜的发明者和市场引领者,基于行业降本增效的长期趋势,主要通过不断提高具有优势的EVA、EPE产品性能从而适配TOPCon组件方案,单层POE胶膜销售占比较小,产品技术路线的差异对公司当期利润水平也造成了一定影响。

从未来行业发展趋势来看,根据上市公司绿康生化年度报告,预计随着原材料EVA树脂国产化,EVA树脂与POE树脂价差扩大,下游组件商基于降本考虑,将EPE-EVA胶膜替代POE胶膜,作为N型TOPCon组件的封装材料。预计2024年EPE胶膜、EVA胶膜约占八成以上市场份额,单层POE胶膜虽然具备优异的抗PID性能和水汽阻隔性,但由于成本高,市场空间将受到挤压。

因此,随着产品技术路线的逐步转变,公司兼顾高性价比、高性能的胶膜产品有望成为未来TOPCon组件的主流配套方案。

5、公司持续经营能力未发生风险

历经一年半以上的行业深度整合,胶膜行业的市场格局目前已进入相对稳定阶段。公司在胶膜领域产能和技术储备充足,保障公司作为行业前列的供应商的市场地位。同时,随着光伏组件行业集中度提升,下游客户为保障其自身原材料供应的安全与稳定,仍需要质量好、实力强、供货稳定的至少两家以上的胶膜供应商。公司在技术、品牌、产能等多方面具有竞争力,下游客户对公司胶膜产品的需求亦有提升空间,公司具有稳定持续的业务能力。

从公司生产经营情况来看,2023年度尽管出现较大幅度亏损,但公司与隆基绿能、晶科能源、天合光能、晶澳科技、通威股份、一道新能等光伏龙头企业合作关系稳固,当年公司胶膜生产量56,067.03万平方米,同比增长26.65%;胶膜销量56,295.07万平方米,同比增长29.44%,公司整体生产经营情况正常。

此外,2023年度,公司主动进行规模控制,降低风险改善现金流。通过主动管理库存、优化应收账款、提升运营效率等方法,2023年末公司营运资金占用、短期借款、资产负债率有所下降,全年经营性现金流较上一年度明显改善,流动性风险得到有效缓解。

同时,针对经营业绩波动的风险,公司已在2023年年度报告中“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中,就业绩下滑及亏损风险、行业波动与客户集中风险、原材料价格波动风险、市场竞争风险、毛利率较低并波动较大的风险、行业发展风险等均进行充分披露,敦请投资者予以充分关注。

6、公司应对相关情况拟采取的针对性措施

(1)严格执行采购决策程序,控制采购价格风险

为应对上游EVA粒子等原材料价格大幅波动对公司采购等日常经营环节的不利影响,公司高度重视供应链管理,聘请有多年行业经验的采购人员及时收集原料市场供应信息,对大宗材料市场进行分析,对原材料市场价格波动进行持续追踪,为公司整体采购管理提供基础信息;在此基础上,公司已形成经营会议制度,定期组织各生产基地、采购部、销售部、市场部管理人员集中就客户订单排产计划定量分析,结合原材料市场价格对原料采购、库存规模进行动态管理,提高采购管理的精细度、准确度。通过采购管理水平的改善,努力提升原材料采购管理能力、降低原材料采购成本。

(2)做好绩效和预算管理,充分把控经营风险

2024年度,公司重点围绕绩效和预算管理工作实施降本增效战略,以期提升企业盈利能力的同时,盘活存量资产,减少运营资金占用,严控资金流动性风险,重点举措如下:

①降低费用支出。公司持续优化费用管理体系,明确各项费用的责任归属和预算控制权限。财务部门通过加强对各项费用的监控和分析,及时发现和解决费用异常情况,此外,公司通过精简组织结构、降低办公成本等手段降低费用支出。

②提高生产效率。公司持续改善物料管理、提高生产线效率和减少生产环节损耗。通过进一步优化产品配方,提高产线速度,同时加强工厂加工成本控制,设备进一步技术改造提升生产效率,通过完善信息化系统做到精益化生产,提升产品质量和稳定性,进一步提升产品市场竞争力。

③牢固企业文化。公司持续制定合理的成本预算和目标,引导各部门和个人进行建立成本控制意识。定期开展成本分析和成本效益评估,及时发现成本异常情况,采取相应措施调整。加强员工的成本意识和节约意识,建立以节约为导向的企业文化。

通过上述举措的贯彻落实,公司在努力提升企业盈利能力的同时,继续盘活存量资产,减少营运资金占用,严控资金流动性风险。

(3)不断提升胶膜品质,满足客户新增需求

随着技术的不断进步与产品性能的不断提升,光伏组件厂商越来越重视封装材料对于发电效率提升的作用,从而形成对高品质胶膜的市场需求。近期以来,针对N型TOPCon组件阻水率、抗酸性要求高的特点,公司以EPE共挤型胶膜核心技术为基础,努力提高EPE胶膜在TOPCon组件的适配性和技术性能,重点针对EVA胶膜的耐水解性能提升,共挤层之间助剂阻隔析出等,该产品性能提升至客户满意并已批量供应。该类产品同时结合了POE胶膜和EVA胶膜的优点,同时能够避免随着TOPCon增量过快可能导致的POE树脂供应不足的问题,从而降低胶膜的材料成本,满足客户降本增效的需求。

针对下游组件HJT技术路线,公司推出HJT转光胶膜产品,其转光剂的技术水平及稳定供应十分重要。为更好的稳定供应并提高转光提效的持续性和稳定性,公司2022年开始尝试自主合成转光剂并于报告期内取得成功,突破了转光剂的国际专利壁垒,为公司提供具有更好的转光效果和更低成本的转光胶膜做好了储备。此外,针对下游为降本增效逐步推广的0BB技术组件,公司研发并推出0BB使用的皮肤膜、承载膜等多种覆膜,已通过部分客户测试并积极向更多客户推广和验证。

凭借技术优势以及稳定的生产供应能力,近年来公司与隆基绿能、天合光能、晶科能源、晶澳科技等全球前四大组件厂商长期合作,行业龙头客户销售占比较高。此外,公司积极拓展组件行业排名前列的优质客户,积极做好客户开拓与技术储备工作,公司将不断提升胶膜品质,努力提高产品附加值,通过技术的迭代以及新一代产品的推广,满足客户新增需求。

(4)加快新产品开发力度,力争降低对单一产品的依赖

为控制胶膜行业价格波动、激烈竞争导致的公司经营业绩大幅波动风险,近年来,公司在非光伏领域持续加大研发投入,积极探索以膜技术为核心的新型高分子膜材料。经过多年努力,公司以和淀的胶膜技术为基础,叠加电子、液晶、染料、合成、发泡等多领域的高分子膜的应用技术和生产设备和工艺的探索,研发成功了汽车驾驶座舱新型环保表面材料、新能源汽车智能玻璃调光膜及高强度降噪降温PVE玻璃胶膜等电子功能膜新产品。

公司与部分新能源汽车整车厂、其一级零配件厂商开展合作,密切沟通了解新车型设计发展思路,承担为客户新车型的车玻及座舱提供符合设计理念和品质要求的产品的重要任务。公司凭借性能优秀的新产品和高效的产品开发专委,与多家汽车一级零配件厂商建立合作关系,推进产品在新车型的推广和认证工作。未来,公司将持续加快新产品的研发、推广力度,力争通过新产品的陆续市场导入,降低对光伏胶膜单一产品的重大依赖。

二、列示光伏胶膜产品和非光伏胶膜产品报告期内各季度营业收入、成本及毛利情况、主要客户及收入确认情况,并结合行业环境变化因素,说明公司各季度业绩波动较大、自第二季度起持续亏损的原因及合理性

(一)分季度收入及毛利情况

报告期内,公司主营业务分产品收入构成中的光伏胶膜产品和非光伏胶膜产品各季度营业收入、成本及毛利情况如下:

单位:万元

项目	2023年第一季度			
	销售收入	销售成本	销售毛利额	毛利率
光伏胶膜	134,325.66	126,553.57	7,772.09	5.79%
非光伏胶膜	105.12	74.16	30.96	29.45%
合计	134,430.78	125,502.15	7,803.05	5.80%
项目	2023年第二季度			
	销售收入	销售成本	销售毛利额	毛利率
光伏胶膜	103,371.92	102,614.50	757.42	0.73%
非光伏胶膜	67.77	43.84	23.93	35.31%
合计	103,439.69	102,658.34	781.35	0.76%
项目	2023年第三季度			
	销售收入	销售成本	销售毛利额	毛利率
光伏胶膜	151,117.40	141,528.16	9,589.24	6.35%
非光伏胶膜	118.93	54.07	64.85	54.53%
合计	151,236.33	141,582.23	9,654.09	6.38%
项目	2023年第四季度			
	销售收入	销售成本	销售毛利额	毛利率
光伏胶膜	91,208.82	94,604.27	-3,395.44	-3.72%
非光伏胶膜	49.91	31.16	18.75	37.57%
合计	91,258.73	94,635.43	-3,376.69	-3.70%

(二)分季度主要客户情况

报告期内,公司主营业务分产品收入构成中的光伏胶膜产品和非光伏胶膜产品各季度前五大客户情况如下:

1、光伏胶膜客户

单位:万元

序号	客户名称	金额	占同类收入比例
2023年第一季度			
1	天合光能股份有限公司	30,535.34	22.73%
2	晶科能源股份有限公司