证券代码:601515　　证券简称:东峰集团　　公告编号:临2024-058

广东东峰新材料集团股份有限公司
关于回复上海证券交易所关于公司2024年半年度报告信息披露监管工作函的公告

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法律责任。

广东东峰新材料集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年9月30日收到上海证券交易所下发的《关于广东东峰新材料集团股份有限公司2024年半年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函[2024]3504号，以下简称“《监管工作函》”）。公司对《监管工作函》所提出的问题进行了认真核查和分析，现就《监管工作函》回复内容公告如下。因涉及公司商业秘密，部分客户、投资项目等相关信息不列示具体名称，并提请广大投资者注意相关风险。

《监管工作函》项下问题一：

“一、半年报显示，报告期公司实现营业总收入6.89亿元，同比下降55.55%；归母净利润-1.30亿元，为上市以来首次亏损，上年同期为2.41亿元；销售毛利率为23.03%，近年呈下滑趋势。报告期公司经营活动现金流量净额为-5.41亿元，首次出现负值。分产品看业务结构变化较大，其中烟标业务报告期实现营业收入0.69亿元，占比10.06%，2023年度为10.83亿元，占比41.16%；报告期毛利率为15.59%，2023年度为24.25%。膜类新材料业务实现营业收入1.52亿元，占比22.09%，同比下降34.56%；毛利率为8.13%，较2023年度下降5.85个百分点。医药包装业务实现营业收入3.31亿元，毛利率29.32%，其中子公司华健药包前期2022年度业绩承诺完成率51.44%，2023年度业绩承诺完成率107.21%。

请公司：（1）结合行业政策、产品产销存情况、市场价格变化、成本项目构成、主要客户情况等，分产品量化分析报告期内公司烟标业务、膜类新材料业务业绩波动情况，与行业整体趋势及可比公司是否存在重大差异；（2）结合主要客户情况、产品售价和成本要素等，补充披露华健药包业绩增长的原因，是否符合行业趋势；（3）补充披露经营活动现金流净额由正转负的具体原因；（4）说明在原主营烟标业务持续收缩、新主营膜类新材料业务毛利率持续下滑的情况下，公司对后续持续经营的考虑和拟采取的应对措施。”

公司回复：

一、结合行业政策、产品产销存情况、市场价格变化、成本项目构成、主要客户情况等，分产品量化分析报告期内公司烟标业务、膜类新材料业务业绩波动情况

公司2024年1-6月、2023年度主营业务产品构成及毛利率变动情况分析列示如下：

金额单位:人民币万元

产品类别	2024年1-6月					2023年度					毛利率变动
	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	
烟标	6,935.59	10.46%	1,081.08	7.32%	15.59%	108,297.16	42.24%	26,260.57	45.40%	24.25%	-8.66%
医药包装	33,093.44	49.91%	9,702.29	65.72%	29.32%	71,235.48	27.79%	19,172.05	33.15%	26.91%	2.40%
膜类新材料	15,224.65	22.96%	1,238.50	8.39%	8.13%	50,456.60	19.68%	7,061.90	12.19%	13.98%	-5.84%
纸品	7,405.96	11.17%	1,538.82	10.42%	20.78%	16,161.23	6.30%	3,752.32	6.49%	23.22%	-2.44%
其他	3,649.56	5.50%	1,202.49	8.15%	32.95%	10,221.98	3.99%	1,602.73	2.77%	15.68%	17.27%
合计	66,309.20	100.00%	14,763.18	100.00%	22.26%	256,372.44	100.00%	57,839.58	100.00%	22.56%	-0.30%

【注】:以上2024年1-6月、2023年度销售收入均为公司主营业务收入。

由上表可见，公司2024年1-6月、2023年度业务收入结构发生了较大变化，其中:烟标业务收入比重在2024年1-6月为10.46%、在2023年度为42.24%，本报告期较上期下降了31.78个百分点;非烟标业务收入比重相对上升，主营业务结构发生了较大变化。2023年公司按照转型升级的经营战略，结合各个业务板块的具体情况以及所处行业的发展趋势，制定相应的经营规划，集中资源与资金，全面聚焦新型材料业务板块，同时加速对I类医药包装、药用辅材、医用耗材、医疗器械板块的资金投入与资源布局，并对原印刷包装板块的资产进行相应的处置，进一步加快公司战略转型与调整。公司调整后的经营战略和并表范围发生了较大变化，导致上述2024年1-6月、2023年度业务板块收入的较大变动。

由于公司相继对外转让出售了原烟标印刷业务板块子公司延边长白山印务有限公司100%的股权、贵州西牛王印务有限公司59.641%的股权、深圳市凯文印刷有限公司100%的股权、湖南福瑞印刷有限公司100%的股权（包括其控股子公司株洲福瑞包装有限公司），并表范围也发生了较大变化。

（一）烟标业务

1、烟标产品产销存分析

产品名称	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
烟标	万套	3,165.79	3,137.58	1,055.07	30,288.82	40,416.33	1,026.86	-79.10%	-84.47%	2.75%

【注】:为便于比对分析，“近两期增减对比”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

2023年，公司实施战略调整，加速产业板块转型升级，先后对外转让出售了子公司延边长白山印务有限公司100%的股权、贵州西牛王印务有限公司59.641%的股权、深圳市凯文印刷有限公司100%的股权、湖南福瑞印刷有限公司100%的股权（包括其控股子公司株洲福瑞包装有限公司），并表范围发生了较大变化，2024年1-6月生产量、销售量与上期相比出现大幅度下降，报告期末库存量与上期末基本持平。

2、烟标产品市场价格变动分析

金额单位:人民币万元

烟标级别	计量单位	2024年1-6月						2023年度						近两期比较变动	
		销量	销售收入	收入权重	平均套价	销售成本	单套成本	销量	销售收入	收入权重	平均套价	销售成本	单套成本	平均套价	单套成本
一类烟标	万套	230.77	919.86	13.26%	3.99	806.63	3.50	6,483.51	31,850.51	29.41%	4.91	22,550.90	3.48	-18.74%	0.57%
二类烟标	万套	665.87	1,966.75	28.36%	2.95	1,773.51	2.66	14,830.42	39,003.84	36.02%	2.63	29,655.44	2.00	12.17%	33.00%
三类烟标	万套	1,732.92	3,576.07	51.56%	2.06	2,754.00	1.59	13,271.84	29,454.84	27.20%	2.22	22,368.79	1.69	-7.21%	-5.92%
四类烟标	万套							3,785.30	5,879.19	5.43%	1.55	4,737.39	1.25	/	/
五类烟标	万套							12.74	8.01	0.01%	0.63	6.84	0.54	/	/
其他	万套	508.03	472.90	6.82%	0.93	433.00	0.85	2,032.52	2,100.76	1.94%	1.03	1,607.65	0.79	-9.71%	7.59%
合可赎约成本-销售运费						87.38						1,109.56			
合计	万套	3,137.58	6,935.59	100.00%	2.21	5,854.51	1.87	40,416.33	108,297.16	100.00%	2.68	82,036.59	2.03	-17.54%	-7.88%

由上表可见:（1）2024年1-6月烟标整体平均套价为2.21元，较上期下降了17.54%;2024年1-6月烟标整体单套成本为1.87元,较上期下降了7.88%,烟标平均成本下降幅度低于平均售价幅度9.66个百分点。因此,本报告期烟标毛利率较上期出现下滑的主要原因是平均售价的下降。（2）由于2023年公司实施战略调整,全面聚焦新型材料业务板块,同时加速对I类医药包装、药用辅材、医用耗材、医疗器械板块的资金投入与资源布局,并对原印刷包装板块的资产进行相应的处置,本报告期烟标销售量较上期出现大幅下降。

从销售收入结构来看:除中档三类烟标2024年1-6月销售收入比重较上期上升24.36个百分点外,高档一类及二类烟标、低档四类及五类烟标销售收入比重与上期相比均有不同程度下降,报告期内公司烟标产品结构与上期相比也发生了较大变化。

综上，通过对2024年1-6月、2023年度数据的对比,公司烟标产品的价格、产销量、销售结构均出现下降,虽然产品成本得到有效管控,但烟标业务毛利率仍然出现下滑。

3、烟标产品成本项目构成分析

金额单位:人民币万元

成本项目构成	2024年1-6月				2023年度				近两期比较变动		
	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均单套成本	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均单套成本	占成本比重波动	占收入比重波动	平均单套成本波动
直接材料	4,220.19	72.08%	60.85%	1.35	58,154.11	70.89%	53.70%	1.44	1.20%	7.15%	-0.09
人工费用	640.78	10.95%	9.24%	0.20	7,721.48	9.41%	7.13%	0.19	1.53%	2.11%	0.01
制造费用	906.15	15.48%	13.07%	0.29	15,051.44	18.35%	13.90%	0.37	-2.87%	-0.83%	-0.08
合可赎约成本-销售运费	87.38	1.49%	1.26%	0.03	1,109.56	1.35%	1.02%	0.03	0.14%	0.24%	-
合计	5,854.51	100.00%	84.41%	1.87	82,036.59	100.00%	75.75%	2.03	0.00%	8.66%	-0.16

由上表可见,根据烟标成本构成来看:在占烟标总成本比重方面,本报告期直接材料、直接人工、合同履约成本-销售运费与上期相比分别上升了1.20、1.53、0.14个百分点，制造费用与上期相比下降了2.87个百分点;在占烟标总收入比重方面,直接材料、接人工和合同履约成本-销售运费与上期相比分别上升了7.15、2.11、0.24个百分点，制造费用与上期相比下降了0.83个百分点;在平均单套成本方面,直接材料、制造费用与上期相比分别下降了0.09元/套和0.08元/套,直接人工、合同履约成本-销售运费则相对与上期基本持平。

综上，公司在直接材料成本和制造费用成本方面进行了有效管控,但烟标销量、价格、销售结构的下滑是影响烟标毛利率与盈利水平的主要因素。

4、烟标主要原材料采购价格波动分析

主要材料	2024年1-6月			2023年度			采购单价变动情况	
	采购数量（吨）	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）	采购数量（吨）	采购金额（万元）	采购单价（万元/吨）	增减额（万元）	增减率
外购原纸	5,902.07	3,505.51	0.59	28,087.46	17,705.61	0.63	-0.04	-6.35%
外购纸品	1,051.27	1,342.99	1.28	7,596.40	10,843.00	1.43	-0.15	-10.49%
纸张合计	6,953.35	4,848.50	0.70	35,646.81	28,548.61	0.80	-0.10	-12.50%

由上表可见，由于公司2023年战略调整转型，公司报告期内烟标产销量大幅下降，主要原材料纸张采购数量与采购金额均与产销量同向相关出现大幅减少;采购价格报告期与上期相比下降了12.50%，是成本构成要素中直接材料下降的主要原因。

5、主要客户销售及毛利率变动情况

2024年1-6月:

金额单位:人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	毛利额	毛利额占比	毛利率
1	云南中烟物资(集团)有限责任公司	1,961.45	28.28%	630.04	53.92%	32.12%
2	安徽中烟工业有限责任公司	1,707.43	24.62%	161.20	13.80%	9.44%
3	云南省玉溪印刷有限责任公司	1,046.41	15.09%	98.24	8.41%	9.39%
4	甘肃烟草工业有限责任公司	388.50	5.60%	79.36	6.79%	20.43%
5	重庆宏声印务有限责任公司	367.21	5.29%	25.18	2.16%	6.86%
	合计	5,471.01	78.88%	994.04	85.07%	18.17%

2023年度:

金额单位:人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	毛利额	毛利额占比	毛利率
1	湖南中烟工业有限责任公司	40,163.33	37.09%	8,461.20	30.91%	21.07%
2	甘肃烟草工业有限责任公司	15,936.83	14.72%	3,659.40	13.37%	22.96%
3	贵州中烟工业有限责任公司	10,485.32	9.68%	5,448.35	19.91%	51.96%
4	吉林烟草工业有限责任公司	5,734.52	5.30%	1,401.60	5.12%	24.44%
5	安徽中烟工业有限责任公司	4,813.58	4.44%	728.80	2.66%	15.14%
	合计	77,133.58	71.22%	19,699.35	71.97%	25.54%

从公司近两期前五名烟标客户的销售情况来看,2024年1-6月主要烟标客户的毛利率较2023年度均有不同程度的下滑,前五名烟标客户整体下降了7.37个百分点,其中,本报告期安徽中烟工业有限责任公司的毛利率较上期下降5.70个百分点,甘肃烟草工业有限责任公司的毛利率较上期下降2.53个百分点。此外,由于2023年公司实施战略调整,上期已对外转让了子公司延边长白山印务有限公司、贵州西牛王印务有限公司和湖南福瑞印刷有限公司的股权,导致上期客户中部分客户在本报告期退出前五名销售客户之列。

6、可比公司的情况

金额单位:人民币万元

可比上市公司	烟标业务	2024年1-6月	2023年度
劲嘉股份	营业收入	62,480.18	148,009.45
	营业成本	44,995.79	94,843.18
	毛利率	27.98%	35.92%
陕西金叶	营业收入	37,702.73	61,904.92
	营业成本	29,858.15	49,829.30
	毛利率	20.81%	19.51%
永吉股份	营业收入	24,261.04	56,094.44
	营业成本	7,875.15	16,636.24
	毛利率	32.46%	29.66%
*ST金时【注】	营业收入	/	2,950.41
	营业成本	/	2,187.97
	毛利率	/	25.84%
新宏泽	营业收入	15,170.83	17,181.43
	营业成本	10,234.61	12,273.76
	毛利率	32.54%	28.56%
可比公司平均值	毛利率	28.45%	27.90%
本公司	毛利率	15.59%	24.25%

【注】:因市场环境发生较大变化,*ST金时在2023年终止了全部烟标业务。

公司主要查找公开可查询到的从事烟标业务的A股上市公司，并从其定期报告中摘录烟标业务相关数据进行对比分析。因此，上述5家同行业公司具有较高的代表性和可比性。

7、是否存在重大差异的结论

上述5家同行业可比公司的烟标业务,在2024年1-6月、2023年度的毛利率各有不同,公司与劲嘉股份的业务体量更为接近。除此以外,公司报告期与上述同行业可比公司的实际经营情况存在差异,主要系公司2023年持续实施战略调整转型,对烟标印刷包装的相关资产进行处置,先后对外转让了多家烟标子公司的股权,因此报告期内公司并表范围发生了较大变化,烟标收入规模、毛利率与同行可比公司相比,均发生了较大变化。

（二）膜类新材料业务

1、膜类新材料业务构成情况

金额单位:人民币万元

产品小类	2024年1-6月					2023年度					毛利率增减
	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	销售收入	收入权重	毛利额	毛利权重	毛利率	
膜品	3,842.01	25.24%	394.99	31.89%	10.28%	6,910.56	13.70%	449.82	6.38%	6.51%	3.77%
功能膜	3,641.32	23.92%	1,372.06	110.78%	37.68%	6,528.36	12.94%	1,864.28	26.44%	28.56%	9.12%
差异化基膜	3,404.48	22.36%	81.78	6.60%	2.40%	13,063.90	25.89%	1,459.14	20.69%	11.17%	-8.77%
隔膜	3,216.17	21.12%	-953.34	-76.98%	-29.64%	21,777.37	43.16%	2,378.29	33.73%	10.92%	-40.56%
电化铝	1,120.67	7.36%	343.02	27.70%	30.61%	2,176.41	4.31%	900.38	12.77%	41.37%	-10.76%
合计	15,224.65	100.00%	1,238.50	100.00%	8.13%	50,456.60	100.00%	7,051.90	100.00%	13.98%	-5.85%

从膜类新材料业务构成来看,公司膜类新材料由差异化基膜、膜品、功能膜、隔膜、电化铝五个细分类别构成,上表按本报告期产品销售收入规模权重进行排序,依次为膜品、功能膜、差异化基膜、隔膜和电化铝。五个细分类别的膜类新材料整体合计,其2024年1-6月销售收入额、毛利率与上期可比期间相比出现下降的情况。但报告期五个细分类别各自业务经营情况趋势又不尽相同,其中:膜品的销售额及毛利率较上期可比期间、分别增长11.19%和3.77个百分点，功能膜的销售额及毛利率较上期可比期间、分别增长11.55%和9.12个百分点;差异化基膜、隔膜的销售额及毛利率与上期可比期间相比、均出现较大幅度的下滑，电化铝销售额虽略有上升、但毛利率出现下降。

基于膜品与功能膜两个细分类别的销售额、毛利率均呈现增长的良好势头,下文不再展开说明。对于销售额与毛利率出现较大幅度下降的差异化基膜、隔膜和电化铝产品,具体分析说明如下:

（1）差异化基膜产品

1）差异化基膜产品产销存分析

产品类别	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
差异化基膜	吨	3,562.99	3,149.82	2,596.71	10,275.95	10,834.49	2,183.54	-30.65%	-41.86%	18.92%

【注】:为便于可比分析，“近两期增减变动比例”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

报告期内,差异化基膜业务产品受下游需求大幅度急剧下滑、同行内卷竞争异常激烈、行业内企业拼价格战等方面的影响,产销量较上期相比出现大幅下滑,期末库存量上升。公司为减少生产亏损,2024年上半年主动组织停产、检修保养设备以消耗合适库存,同时邀请设备供应商工程师团队到公司对设备进行全面检查,并同步全力组织全力推进对多种不同切片材料进行试验,以期降低生产成本。

2）差异化基膜产品市场价格及成本变动分析

金额单位:人民币万元

产品类别	计量单位	2024年1-6月				2023年度				销量波动	平均售价波动	平均成本波动
		销量	平均售价	销售收入	平均成本	销量	平均售价	销售收入	平均成本			
差异化基膜	吨	3,149.82	1.08	3,404.48	1.03	10,834.49	1.21	13,063.90	1.04	-41.86%	-10.74%	-0.96%

由上表可见,公司差异化基膜产品报告期销售量、平均售价、平均成本与上期相比分别下降41.86%、10.74%和0.96%，主要原因是受经济下行、下游市场需求大幅度下滑、竞争白热化等因素的影响,行业内订单需求严重不足,行业内企业甚至不惜以材料和人工成本的极低价格抢单,市场竞争异常激烈,导致产品销售量出现大幅度的下滑;公司一直在工艺技术、生产管理、品质服务等整体经营统筹方面优于竞争对手，相对弥补了销量及销售价格的下滑,成本耗费得到相对有效的控制。

3）差异化基膜产品成本构成项目分析

金额单位:人民币万元

成本项目构成	2024年1-6月				2023年度				近两期比较变动		
	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	占成本比重波动	占收入比重波动	平均成本波动
直接材料	2,540.49	76.46%	74.62%	0.81	8,130.30	70.06%	62.23%	0.75	6.40%	12.39%	0.06
人工费用	195.37	5.88%	5.74%	0.06	570.53	4.92%	4.37%	0.05	0.96%	1.37%	0.01
制造费用	519.57	15.64%	15.26%	0.16	2,619.22	22.57%	20.05%	0.24	-6.93%	-4.79%	-0.08
合可赎约成本-销售运费	67.28	2.02%	1.98%	0.02	284.70	2.45%	2.18%	0.03	-0.43%	-0.20%	-0.01
合计	3,322.71	100.00%	97.60%	1.05	11,604.75	100.00%	88.83%	1.07	0.00%	8.77%	-0.03

从差异化基膜成本构成来看:在平均成本方面,报告期直接材料、直接人工与上期相比分别上升0.06元/吨、0.01元/吨,制造费用、合同履约成本-销售运费与上期相比分别下降0.08元/吨和0.01元/吨;在占总成本比重方面,报告期直接材料、直接人工与上期相比分别上升了6.40、0.96个百分点,制造费用、合同履约成本-销售运费与上期相比分别下降了6.93、0.43个百分点;在占总收入比重方面,报告期直接材料、直接人工与上期相比分别上升了12.39、1.37个百分点,制造费用、合同履约成本-销售运费与上期相比分别下降了4.79、0.20个百分点。

4）差异化基膜产品主要客户销售情况

2024年1-6月:

金额单位:人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
1	珠海恩捷新材料科技有限公司	839.56	24.66%	否
2	广东粤美包装材料科技有限公司	359.42	10.56%	否
3	东莞光群雷射科技有限公司	314.32	9.23%	否
4	江西省通瑞新能源科技发展有限公司	278.02	8.17%	否
5	汕头市金信通包装材料有限公司	166.94	4.90%	否
	合计	1,958.27	57.52%	

2023年度:

金额单位:人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
1	江西省通瑞新能源科技发展有限公司	3,925.32	30.05%	否
2	珠海恩捷新材料科技有限公司	3,465.02	26.52%	否
3	东莞光群雷射科技有限公司	745.56	5.71%	否
4	广东粤美包装材料科技有限公司	709.61	5.43%	否
5	深圳市深大极光科技股份有限公司	505.80	3.87%	否
	合计	9,351.30	71.58%	

从近两期前五名客户销售情况来看,报告期销售收入额、收入占比、毛利率等与上期相比均出现较大幅度下滑,前五名客户合计综合毛利率下降了19.35个百分点，其中前四名客户均为原已合作的客户,主要原因是下游客户受到市场需求量下滑、消化前期库存、消费降级等方面的影响,业务需求量出现显著下降,其中本报告期对珠海恩捷新材料科技有限公司、江西省通瑞新能源科技发展有限公司销售收入大幅减少,主要系客户因其出口订单受阻订单量锐减所致;此外，珠海恩捷新材料科技有限公司、江西省通瑞新能源科技发展有限公司、深圳市深大极光科技股份有限公司等主要客户组织招标竞价,销售价格大幅下降,公司从维稳客户合作关系、保证市场份额、保持内部技术管理骨干人员团队稳定等方面考虑,以市场竞价价格与同行业企业进行竞价，报告期内差异化基膜产品出现量价齐降。

5）差异化基膜产品的主要原材料采购价格分析

金额单位:人民币万元

材料名称	计量单位	2022年1-6月			2023年度			平均采购单价波动
		数量	采购金额	平均采购单价(元/吨)	数量	采购金额	平均采购单价(元/吨)	
聚酯切片	吨	4,240.65	2,898.19	6,834.32	11,667.90	7,618.08	6,529.09	4.67%
聚乙烯	吨	1,041.40	883.77	8,486.34	1,835.56	1,518.19	8,270.97	2.60%

差异化基膜产品的主要原材料为聚酯切片与聚乙烯,其价格波动受国际原油价格影响,并与原油价格正向关联。2024年上半年石油价格相对稳定且居高,较为坚挺,高于2023年平均水平。报告期公司聚酯切片、聚乙烯采购价格与上期相比分别上升了4.67%、2.60%。

（2）隔膜产品

1）隔膜产品产销存分析

产品类别	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
隔膜	万平米	11,682.31	10,206.20	5,855.36	43,760.77	42,149.77	5,348.29	-46.61%	-51.57%	9.48%

【注】:为便于可比分析，“近两期增减变动比例”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

报告期内,受下游客户开展招投标价格竞争的影响,隔膜业务产品的价格出现下降,为主动应对产品价格下降带来的影响,公司引入可增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程,基于对现有及新增产线运用该新工艺进行试生产调试等方面的考虑,公司主动减少部分在手订单,叠加产线测试、调试、试生产、产能爬坡等情况,报告期产销量与上期相比出现大幅下滑,期末库存量有所上升。

2）隔膜产品市场价格及成本变动分析

金额单位:人民币万元

产品类别	计量单位	2024年1-6月				2023年度				销量波动	平均售价波动	平均成本波动
		销量	平均售价	销售收入	平均成本	销量	平均售价	销售收入	平均成本			
隔膜	万平米	10,206.20	0.32	3,216.17	0.39	42,149.77	0.52	21,762.45	0.45	-51.57%	-38.97%	-13.33%

公司隔膜产品主要客户为比亚迪,该客户以招投标竞价方式降低采购成本,公司为保持一定的市场份额和行业地位,以市场价格进行报标。报告期内,隔膜产品的平均售价为0.32元,与上期相比下降了38.97%;公司通过原料混合改性、工艺流程改造整合、内部机台班组效率提升等多种节本降耗措施,抵销市场招投标竞价对产品价格带来的不利影响,报告期内已初见成效,隔膜产品平均成本与上期相比下降13.33%。

3）隔膜产品成本项目构成分析

金额单位:人民币万元

成本项目构成	2024年1-6月				2023年度				近两期比较变动		
	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	成本金额	占成本比重	占收入比重	平均成本	占成本比重波动	占收入比重波动	平均成本波动
直接材料	1,969.42	47.23%	61.24%	0.19	9,234.97	47.61%	42.41%	0.22	-0.37%	18.83%	-0.03
人工费用	550.51	13.20%	17.12%	0.05	3,345.28	17.24%	15.36%	0.08	-4.04%	1.76%	-0.03
制造费用	1,471.25	35.29%	45.75%	0.15	6,265.52	32.30%	28.77%	0.15	2.99%	16.97%	-
合可赎约成本-销售运费	178.32	4.28%	5.54%	0.02	553.32	2.85%	2.54%	0.01	1.42%	3.00%	0.01
合计	4,169.51	100.00%	129.64%	0.41	19,399.08	100.00%	89.08%	0.46	0.00%	40.56%	-0.05

从隔膜成本构成来看:在平均成本方面,报告期直接材料、直接人工与上期相比分别下降0.03元/平米、0.03元/平米,制造费用与上期相比持平,合同履约成本-销售运费与上期相比上升0.01元/平米;在占总成本比重方面,报告期直接材料、直接人工与上期相比分别下降了0.37、4.04个百分点,制造费用、合同履约成本-销售运费与上期相比分别上升了2.99、1.42个百分点;在占总收入比重方面,报告期直接材料、直接人工、制造费用、合同履约成本-销售运费与上期相比均全线上升,主要原因是市场招投标竞价导致产品价格的下跌。

4）隔膜产品主要客户销售情况

2024年1-6月:

金额单位:人民币万元

主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,971.33	92.39%	否

2023年度:

金额单位:人民币万元

主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	18,602.11	85.42%	否

公司主要客户为比亚迪,该客户近两期销售额占全部收入的比重分别为92.39%、85.42%。因比亚迪以招投标竞价方式降低采购成本,公司为保持一定的市场份额和行业地位,隔膜产品平均售价较上期下降38.97%,综合毛利率下降了35.58个百分点。

5）隔膜产品主要原材料采购价格分析

金额单位:人民币万元

材料名称	计量单位	2024年1-6月			2023年度			平均采购单价波动
		数量	采购金额	平均单价	数量	采购金额	平均单价	
聚乙烯	吨	3,519.56	3,085.04	0.88	11,176.57	12,598.35	1.13	-22.24%

从主要原材料采购价格来看,公司从降本节耗的角度,进行了原料替代性方面的试验和研发,该研发验证过程需要反复进行试验及优化,产品产出率和良率目前仍处于相对较低的水平。该产品主要原材料为聚丙烯,报告期采购平均价格较上期相比下降了22.24个百分点。

（3）电化铝膜类产品

1）电化铝产品产销存分析

产品类别	计量单位	2024年1-6月			2023年度			近两期增减变动比例		
		生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
电化铝	万米	4,513.61	5,274.64	844.03	11,741.13	10,343.88	1,605.07	-23.11%	1.99%	-47.41%
电化铝	万枚	19,637.17	28,145.21	9,647.60	104,620.72	100,565.36	18,155.64	-62.46%	-44.03%	-46.86%

【注】:为便于可比分析，“近两期增减变动比例”一栏中的“生产量”、“销售量”，上期2023年度以50%计。

电化铝产品有两种计量结算单位,报告期与上期相比,计量单位为万米的电化铝产品生产量、库存量有一定幅度的下降,销售量略有增长;计量单位为万枚的电化铝产品生产量、销售量、库存量均大幅下降。

2）电化铝产品市场价格及成本变动分析

金额单位:人民币万元

产品类别	计量单位	2024年1-6月				2023年度				销量波动	平均售价波动	平均成本波动
		销量	平均售价	销售收入	平均成本	销量	平均售价	销售收入	平均成本			
电化铝	万米	5,275.19	0.13	704.48	0.12	10,316.05	0.10	1,060.42	0.09	2.27%	0.03	0.03
电化铝	万枚	28,145.21	0.0148	416.19	0.0038	96,284.68	0.0116	1,115.99	0.0031	-41.54%	0.0032	0.0007
合计				1,120.67				2,176.41				

从电化铝产品市场价格及成本来看,计量单位为万米的电化铝产品销售量略有增长、平均售价、平均成本均有所上升;计量单位为万枚的电化铝产品销售量出现大幅下降,平均售价、平均成本均小幅上升。

3）电化铝产品成本构成项目分析

金额单位:人民币万元

成本项目构成	2024年1-6月			2023年度			近两期比较变动	
	成本金额	占成本比重	占收入比重	成本金额	占成本比重	占收入比重	占成本比重波动	占收入比重波动
直接材料	409.61	52.67%	36.55%	696.76	54.60%	32.01%	-1.93%	4.54%
人工费用	98.25	12.63%	8.77%	139.05	10.90%	6.39%	1.74%	2.38%
制造费用	247.86	31.87%	22.12%	392.53	30.76%	18.04%	1.11%	4.08%
合可赎约成本-销售运费	21.93	2.82%	1.96%	47.68	3.74%	2.19%	-0.92%	-0.23%
合计	777.65	100.00%	69.39%	1,276.02	100.00%	58.63%	0.00%	10.76%

从电化铝成本构成来看：在占总成本比重方面，报告期直接材料、合同履约成本-销售运费与上期相比分别下降了1.93、0.92个百分点,直接人工、制造费用与上期相比分别上升了1.74、1.11个百分点;在占总收入比重方面,报告期直接材料、直接人工、制造费用与上期相比分别上升了4.54、2.38、4.08个百分点,合同履约成本-销售运费与上期相比下降了0.23个百分点。

4）电化铝产品主要客户销售情况

2024年1-6月:

金额单位:人民币万元

排名	主要客户名称	销售收入	收入占比	是否存在关联关系
1	汕头市