

上海先导基电科技股份有限公司 关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

上海先导基电科技股份有限公司（以下简称“公司”或“先导基电”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于上海先导基电科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0988号，以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，公司董事会同致信远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“致信远”或“年审会计师”）针对问询函所提及的有关事项认真进行了核查落实，现将有关回复如下：

本回复中除有总计页数与所列数据总数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复使用的简称或名称与《上海先导基电科技股份有限公司2025年年度报告》一致。本回复表格中金额单位，如无特别说明，均为“人民币万元”。

问题1.关于主营业务与关联交易。 年报显示，公司本期实现营业收入185.2亿元，同比增长218.5%，主要因新增铸材料业务；实现归母净利润1.27亿元，同比由盈转亏。报告期内，公司铸材料业务实现收入1.23亿元，其中：境外销售收入0.50亿元，占比约42%；经销商采购收入2.97亿元，占比23.5%；贸易商采购收入669.19万元。报告期内，公司前五大客户销售额、前五名供应商采购额分别为17.16亿元、2.3151亿元，占比分别为39%、60%，其中关联方销售额、采购额分别33.20亿元、7.89亿元；公司累计向46名关联方采购材料，向16名关联方销售产品，其中广东先导稀材股份有限公司（以下简称“广东稀材”）、VITAL MATERIALS CO., LIMITED等部分关联方和关键供应商重合。请公司：（1）分业务列示公司前十大客户及前十大供应商的具体情况，包括但不限于客户及供应商名称及关联关系、注册地址、所处境内/境外、初始合作时间、销售商品及采购原材料的名称、金额、收入确认政策及减值准备、结算周期及信用政策、形成应收账款及减值准备情况等，并说明报告期内收入大幅增长、净利润转负的主要原因；（2）区分直销及经销模式，收入来源地区，说明公司铸材料铸业务的发展模式、渠道及销售环节、具体客户、最终客户、主要订单的履约进度及金额、毛利率；主要订单履约进度、应收账款及减值计提情况、关联交易情况等，说明内外收入不同销售模式下，相关业务的毛利率是否存在显著差异，是否与同行业公司存在差异；（3）说明公司贸易业务的开展模式、主要客户及供应商、仓储物流、结算方式、购销定价原则、收入确认方式及关联等，说明公司在业务链条中所处的具体环节及作用，开展贸易业务的必要性；（4）结合关联方所处购销环节，交易具体内容、同行业公司可比毛利率情况等，分析公司利润与多个关联方发生大额销售及采购的主要原因和合理性，相关业务安排、毛利率水平是否与同行业存在较大差异，关联方定价是否公允，并说明客户及供应商重合的具体情况，以及相关交易是否具有商业实质。请年审会计师发表意见。

回复： （1）分业务列示公司前十大客户及前十大供应商的具体情况，包括但不限于客户及供应商名称及关联关系、注册地址、所处境内/境外、初始合作时间、销售商品及采购原材料的名称、金额、收入确认政策及减值准备、结算周期及信用政策、形成应收账款及减值准备情况等，并说明报告期内收入大幅增长、净利润转负的主要原因。

公司回复： 公司2025年度营业收入主要来源于铸相关材料业务、专用设备制造业、房地产业及其他业务，其中：铸相关材料业务2025年度收入131,977.50万元，占营业收入的71.27%；专用设备制造业2025年度收入34,831.04万元，占营业收入的18.81%；房地产业务（含房产销售、物业租赁、房产租赁）及其他业务2025年度收入18,373.55万元，占营业收入的9.92%。

2.铸相关材料业务 （1）前十大客户 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 客户名称, 是否关联方, 注册地址, 所属地区, 初始合作时间, 销售商品名称, 收入确认政策, 2025年营业收入, 信用政策, 应收账款余额, 坏账准备计提金额. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注释1：上述的收入金额、应收账款余额和坏账准备计提金额均按照客户同一集团控制口径列示。 先导科技集团有限公司（以下简称“先导科技”）涉及子公司明细如下： 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 客户名称, 是否关联方, 注册地址, 所属地区, 初始合作时间, 销售商品名称, 收入确认政策, 2025年营业收入, 信用政策, 应收账款余额, 坏账准备计提金额. Rows include 1. 淄博先智智能装备股份有限公司, 2. 广东先导铜铝新材料科技有限公司, etc.

注释2.1：内销业务收入确认政策 根据公司与客户签订的销售合同及客户签收确认情况，收入确认原则主要分为以下两种情形： ①一般以取得客户签收单的时间作为收入确认时点； ②如果合同约定在卖方工厂交货，则以客户提货回单作为收入确认时点。 注释2.2：外销业务收入确认政策 ①采用FOB、CFR和CIF贸易形式的，货物在装运港报关后，确认销售收入； ②采用DDP、DAP、DDU贸易形式的，在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点后确认收入； ③采用EXW贸易形式，合同约定在卖方工厂交货，以发货时间作为收入确认时点；合同约定在第三方仓库交货的，以客户提货时间作为收入确认时点； ④FCA客户将货物装运至客户指定的承运人，发货和承运人同时提交给承运人，货物所有产品在完成出口报关手续、经海关放行并取得报关单和装运提单，完成产品所有权控制权的转移后确认收入。 公司铸相关材料业务坏账政策与同行业公司对比情况如下： 单位：%

Table with 5 columns: 账龄, 高能环境(600288), 株州湘电(002122), 有研新材(600206), 先导基电(600641). Rows include 未逾期, 1年以内(含,下同), 1-2年, 2-3年, 3-4年, 4-5年, 5年以上.

坏账政策：公司基于铸相关材料业务的信用期均为6个月，因此对于6个月以内账龄的应收账款不计提坏账；7个月至1年，坏账计提比例为5%，如上表所示，公司坏账政策与高能环境一致。有研新材6个月以内的坏账政策相比公司更为宽松，而株州湘电6个月以内的坏账政策相比公司更为谨慎。整体而言，公司坏账政策与行业整体水平相适配。

公司给予关联方先导科技的账期为90-180天，其中境内关联方客户的信用账期是月结90天，国内关联方主要为湖南先导新材料科技有限公司（以下简称“湖南先导”），该账期处于有色金属加工行业通行信用账期（30-90天）的合理区间内。基于不同回收工艺周期长、资金周转周期长、贵金属交易价格流程复杂等客观业务特点，公司对湖南先导的信用政策与对非关联方同类客户保持一致，不存在因关联关系而给予特殊优惠倾斜的情形。国外关联方客户、Vital Materials Belgium S.A.（以下简称“VMBE”）和OCB PHARMACEUTICAL, S.R.L.（以下简称“OCB”）的信用账期主要为120-180天，主要系考虑到公司需要利用海外关联方的区域优势（如本地渠道、政策、物流）和业务优势（生产经验、客户资源）拓展海外市场，并配合生产周期和下游回款周期给予更长信用账期，以支持公司海外销售规模的拓展，海外关联方VMBE和OCB的实际平均回款周期为1.13天，公司根据与其约定的贸易模式、凭报关单、提单、签收单等单据，在确认产品控制权转移时作为业务收入确认时点，并于结转收入时点开始计算账期，具体如下表所示：

Table with 5 columns: 序号, 公司名称, 应收账款余额(万元), 收入金额(万元), 应收账款周转率(次/年), 周转天数(天). Rows include 1. Vital Materials Belgium S.A., 2. OCB PHARMACEUTICAL, S.R.L.

若海外关联方出现应收账款回收不及时的情况，控股股东先导科技将根据实际情况进一步进行资金催缴，确保公司当期应收账款的回收。报告期内未发生控股股东兜底回款的情况。关联方的账款均由各关联方独立支付，截至本问询函回复日，关联方应收账款项未有逾期情况。

（2）前十大供应商 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 供应商名称, 是否关联方, 注册地址, 所属地区, 初始合作时间, 采购商品名称, 采购金额. Rows include 1. 湖南先导铜铝新材料有限公司, 2. 先导稀材股份有限公司, etc.

公司铸相关材料业务坏账政策与同行业公司对比情况如下： 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 客户名称, 是否关联方, 注册地址, 所属地区, 初始合作时间, 销售商品名称, 收入确认政策, 2025年营业收入, 信用政策, 应收账款余额, 坏账准备计提金额. Rows include 1. 淄博先智智能装备股份有限公司, 2. 广东先导铜铝新材料科技有限公司, etc.

注释2.1：2025年向客户和供应商客户10销售零部件，按照签收确认收入。 注释2.2：客户应收账款1,198.64万元，主要系2022年和2023年验收一台离注入注设备10%尾款723.03万元和验收零部件销售款475.56万元。其中2025年度销售离注入注设备零部件确认收入420.84万元（含税475.56万元），截至问询函回复日已收回215.11万元。 先导科技涉及子公司明细如下： 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 客户名称, 是否关联方, 注册地址, 所属地区, 初始合作时间, 销售商品名称, 收入确认政策, 2025年营业收入, 信用政策, 应收账款余额, 坏账准备计提金额. Rows include 1. 淄博先智智能装备股份有限公司, 2. 广东先导铜铝新材料科技有限公司, etc.

报告期间，先导科技向公司采购二手离子注入机设备，约定验收后每月分期付款，验收后1年内付款完毕。公司其他非关联方客户整机采购的验收款周期，即交货到验收全部款项的平均时间均超过1年。本公司坏账准备计提政策与同行业公司可比公司拓荆科技、华清高科保持一致，但在2-3年、3-4年、4-5年账龄上，公司计提比例分别为30%、50%、80%，显著高于同行业的20%、30%、50%，整体上对长账龄应收账款采取了更为谨慎的坏账准备政策。 具体如下：

Table with 5 columns: 账龄, 拓荆科技(688722), 华清高科(688512), 先导基电(600641). Rows include 6个月以内, 1年以内(含,下同), 1-2年, 2-3年, 3-4年, 4-5年, 5年以上.

（2）前十大供应商 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 供应商名称, 是否关联方, 所属地区, 初始合作时间, 采购商品内容, 采购金额. Rows include 1. 鼎群股份, 2. 世华新材, 3. 世华新材, etc.

3.房地产业务 （1）前十大客户 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 客户名称, 是否关联方, 销售商品内容, 信用账期, 2025年度收入. Rows include 1. 业主1, 2. 业主2, 3. 业主3, etc.

公司房地产业务业务收入确认的原则为：买卖双方签订具有法律约束力的销售合同；买方按照销售合同约定条件支付了约定的购房款；房屋已竣工并经有关部门验收合格，双方办妥房屋交接手续；房地产相关成本能够可靠的计量并确认销售收入的实现。 4.报告期内收入大幅增长、净利润转负的主要原因 （1）收入增长原因 2025年度公司收入大幅增长主要系新增铸相关材料业务导致的增幅，铸相关材料业务本期实现营业收入131,977.50万元，占营业收入总额的71.27%。 （2）净利润转负原因 公司2025年度净利润转负的主要原因系：新增铸材料业务的影响，无法覆盖半导体材料业务的亏损。期间费用快速增长以及房地产业务收入下降的综合影响。具体分析如下： 1）铸材料业务有利影响，但规模不足以抵补其他板块亏损 本报告期，铸相关材料业务贡献毛利为10,098.70万元（该金额已综合分摊上市公司融资款项用于铸相关材料业务的财务费用影响），收入、然而公司半导体设备板块下属子公司凯世通（合并）归母净利润-18,159.49万元，惠芯半导体（合并）归母净利润-7,464.29万元。仅专用设备制造业合计亏损2,623.78万元，远超过铸材料业务贡献毛利。 2）期间费用快速增长，进一步侵蚀利润 公司正在构建“半导体装备+新材料、零部件”的硬科技产业平台，相关产业端成本费用前置，管理费用32,894.88万元相比上年同期增加36.40%，研发费用22,703.55万元相比上年同期增加23.07%，其中主要是人员薪酬的增长，管理费用中的薪酬同比增长5,813.36万元，增长比例96.75%，研发费用中的薪酬同比增长2,691.62万元，增长比例44.03%，系公司为深化业务布局、加速战略转型，主动优化人才梯队并扩大关键岗位人员编制所致。同时为支持公司战略转型，公司积极开融资渠道，本期融资金额较往年增长较大，财务费用增加6,735.00万元。2025年度总期间费用占比33.28%，占比较高，期间费用的增长主要系公司在战略转型期拓展业务所致，旨在为后续营收增长提供核心驱动力。 3）公司本期房地产业务收入在继续收缩中，相关板块的收入和利润将进一步下滑，房地产业务毛利率较低，其收入下滑导致公司净利润进一步减少，收入下降的原因主要是房地产业务持续调整销售，房地产业务规模较上年同期减少15,628.13万元和16,464.44万元。 综上所述，2025年度公司收入增长来自新拓展的铸材料业务，但其利润贡献尚不足以覆盖公司战略转型期间半导体板块的亏损、期间费用前置以及传统房地产业务收缩的综合影响，公司当期正处于“半导体装备+新材料、零部件”硬科技产业平台构建期，相关产业端成本费用前置具有阶段性特征。未来随着专用设备制造业逐步进入收获期，前述经营性压力有望得到进一步缓解。 （2）区分直销及经销模式，收入来源地区，说明公司铸材料铸业务的开展模式、采购及销售环节、具体客户、最终客户、收入确认政策及金额、毛利率；主要订单的履约进度及金额、毛利率；主要关联交易情况等，说明境内及不同销售模式下，相关业务毛利率是否存在显著差异，是否与同行业公司存在差异。 公司回复： 1.铸相关材料业务的多元化产品结构，通过在全球市场上多渠道采购铸原材料、提纯试剂等保障主要原料供应，并经过焙烧、氧化、制粉、粉碎、均质等多道工序生产金属粉末和氧化锆、氧化钨，也可以通过二次加工，经成反应、浸洗、干燥、粉碎后制成粉末氧化锆、氧化钨、氧化钨等副产品。公司通过持续研发投入实现技术和产品、市场应用领域的突破，在电子行业、医药领域、耐火材料、光学材料、通信材料等领域，规模单一、广泛应用的硬科技。 采购模式：公司采购主要内容包括材料、燃料动力及服务类采购。原材料采购以铸材料及贵金属采购为主。公司采用“招标+议价”结合的模式确定采购价格。对于量大、规格标准以铸材料及贵金属采购

证券代码:600641 证券简称:先导基电 公告编号:临2026-068

上海先导基电科技股份有限公司 关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

公司通过信息发布的形式，明确质量标准、交货期，在符合资质的供应商中以竞价机制筛选较优者；而针对小批量集中采购，公司则以定向议价为主，结合供应商实力、过往合作口碑及实时市场行情，通过多轮磋商确定最终价格与服务。

公司与关联方在采购端的服务模式如下：（1）公司向关联方采购粗料、铸棒和产成品，一方面是铸深加工业务由控股股东转移到公司阶段业务转移需要，另一方面系依托控股股东全球的供应链优势，拓展主要生产原材料的采购渠道；（2）公司向关联方租赁土地、房产产生的租赁费用和相关燃料动力费用；（3）公司委托关联方为铸粗料产生的委托加工服务费和材料检测服务费。

销售模式：公司采购铸棒通过深加工形成的氧化物、化合物、铸金属材料及铸合金等多种产品。根据铸合金的工艺特性，公司将从事生产业务的客户划分为经销商，从事贸易业务的客户划分为经销商，对经销商均为买断式销售，由于市场竞争及客户应用信息保密原因，在经销模式下，公司无法获取其终端客户的详细情况。公司铸材料业务采取直销为主、经销为辅的销售模式。 铸材料业务服务全球超300家海内外客户，海外客户群体主要是电子半导体、高端环保涂料、玻璃油墨、化妆品、医药医疗、化工塑料等产业标杆企业。国内客户群体包括直销商和经销商，直销商下游主要为电子半导体、光伏、新能源、核工业、汽车涂料、医药化工、合剂料、冶金添加剂等行业客户较为集中，贸易商主要通过线下网络并能拓展外贸渠道，业务模式为国内集采资源，出口并承接海外贸易渠道。公司借助经销商的分销网络帮助拓展公司的产品销售渠道，快速提升市场占有率。

公司在销售端也与先导科技关联方紧密合作，主要合作模式如下： （1）通过境外关联方VMBE和OCB在海外的销售渠道和相关生产资质，向其销售产成品，由其加工成铸锭或铸棒、铸棒或铸棒、无铅绿色环保氧化锆黄铜P-184等其成品后对海外终端客户销售； （2）向境内关联方湖南先导铸金属材料冶炼过程中的其他金属材料。 2.铸材料业务直销及经销模式下收入确认依据一致，具体收入确认政策详见前述问题1（1）之回复内容，铸业务不同销售模式，主要客户及相关应收账款的减值计提均适用统一的坏账政策。铸材料属于有色金属，公司销售和采购行为均参考公开市场价格进行，不存在显著差异。 3.铸材料业务应收账款及减值、关联交易情况等，说明内外收入不同销售模式下，相关业务的毛利率是否存在显著差异，是否与同行业公司存在差异；（3）说明公司贸易业务的开展模式、主要客户及供应商、仓储物流、结算方式、购销定价原则、收入确认方式及关联等，说明公司在业务链条中所处的具体环节及作用，开展贸易业务的必要性；（4）结合关联方所处购销环节，交易具体内容、同行业公司可比毛利率情况等，分析公司利润与多个关联方发生大额销售及采购的主要原因和合理性，相关业务安排、毛利率水平是否与同行业存在较大差异，关联方定价是否公允，并说明客户及供应商重合的具体情况，以及相关交易是否具有商业实质。请年审会计师发表意见。

回复： （1）分业务列示公司前十大客户及前十大供应商的具体情况，包括但不限于客户及供应商名称及关联关系、注册地址、所处境内/境外、初始合作时间、销售商品及采购原材料的名称、金额、收入确认政策及减值准备、结算周期及信用政策、形成应收账款及减值准备情况等，并说明报告期内收入大幅增长、净利润转负的主要原因。

公司回复： 公司2025年度营业收入主要来源于铸相关材料业务、专用设备制造业、房地产业务及其他业务，其中：铸相关材料业务2025年度收入131,977.50万元，占营业收入的71.27%；专用设备制造业2025年度收入34,831.04万元，占营业收入的18.81%；房地产业务（含房产销售、物业租赁、房产租赁）及其他业务2025年度收入18,373.55万元，占营业收入的9.92%。

2.铸相关材料业务 （1）前十大客户 单位：万元

Table with 10 columns: 序号, 客户名称, 是否关联方, 注册地址, 所属地区, 初始合作时间, 销售商品名称, 收入确认政策, 2025年营业收入, 信用政策, 应收账款余额, 坏账准备计提金额. Rows include 1. 客户1, 2. 客户2, 3. 客户3, etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,912.68万元，“资源循环利用”中的铸业务收入31,912万元，占该公司整体主营业务收入比例2.17%； 3.株州湘电选取的是“系列系列产品”的毛利率，该公司主营业务收入1,400,439.48万元；其中“铸系列产品”收入17,063.19万元，占该公司整体主营业务收入比例1.27%； 4.有研新材选取的是“贵金属、有色金属及高端制造”的毛利率。因其未单独披露铸业务的不同模式毛利，因此选取其综合的直销及经销、境内境外毛利率，该公司主营业务收入951,726.79万元；其中“贵金属、有色金属及高端制造”收入56,325.77万元，占该公司整体主营业务收入比例5.92%。

由上表对司可见，公司2025年铸相关材料销售的毛利率与可比公司高能环境及有研新材的毛利率基本一致。公司毛利率低于株州湘电，主要有以下方面原因：（1）销售区域结构不同，通过其招股说明书显示，其铸材料业务毛利，主要来源于铸棒；（2）产品结构不同，其铸材料业务相较于以前年度有显著增量，株州湘电2024年末铸棒库存的库存备货有降低了其整体毛利水平；（3）公司铸材料业务明显大于株州湘电，采购规模更大，采购议价能力更强，采购价格波动性走高从而导致铸棒铸材料业务毛利率、经销商的前五大客户汇总如下：

Table with 10 columns: 客户名称, 销售模式, 是否关联方, 产品名称, 订单金额, 销售金额, 履约进度, 应收账款, 减值准备. Rows include 1. 先导科技集团有限公司, 2. Vibanest Technologies Inc., etc.

注： 1.数据来源于上市公司可比公司的定期报告/招股说明书； 2.高能环境选取的是“资源循环利用”的毛利率，“资源循环利用”含铸锭的销售，该公司主营业务收入1,473,225.72万元；其中“资源循环利用”收入1,189,9