

（上接B041版）

注1：其他化学品及贸易服务收入占比仅为4.09%，该类业务收入金额较小，因此上表未列示对应客户名单及交付情况。

注2：公司与客户约定，订单下达后，最终结算以实际完成的销售数量为依据。当客户当期下达的订单量高于实际交付的销售数量时，双方仅就已完成交付的部分履行权利义务，未执行的订单部分不构成双方的未履约责任。

注3：收入占比=该产品类别下单个客户第四季度营业收入/公司第四季度营业收入。

注4：“约定产品最晚交付时间”为合同签订时约定的最晚交付日期，月度结算以当月实际完成的销售量为准。

注5：客户六碳酸二甲酯销量大于合同/订单量的原因为合同约定产品包装标准为30吨/罐的散水坦克罐。实际装车一般略少于30吨/罐，订单执行最后一车时根据订单剩余量进行装车发运，不再调整合同/订单量。

注6：甲基叔丁基醚产品销量大于合同/订单量的原因为合同一般以即时订单为主，合同约定销售数量以实际装车量为准，允许±5%合理偏差。

2.结合电解液市场需求、价格变化、成本费用构成等，说明第四季度集中确认收入、单季度贡献全年利润的原因及合理性

公司2025年第四季度营业收入217,311.74万元，占年度总收入31.94%，第四季度贡献总毛利26,068.04万元，其中锂离子电池相关材料毛利为25,992.16万元，占总毛利的99.71%，是第四季度利润的核心来源。第四季度集中确认收入、单季度贡献全年利润的原因如下：

（1）四季度集中增长符合行业惯例

四季度收入集中增长符合行业惯例，主要驱动因素均契合宏观和行业周期特征，下游客户为完成年度销量目标、电池厂商为锁定原材料供应，都会在四季度集中采购，带动上市公司相关企业收入冲高，属于行业季节性周期的正常表现。从行业角度看，公司所在行业的新产能通常在下半年逐步投产，年内释放产能贡献收入，导致四季度收入占比提升。

公司2024、2025年第三、四季度锂离子电池电解液的销量及收入环比变动情况如下表所示：



公司2025年各季度收入、平均售价、单位成本、毛利及占比情况如下表：

项目	一季度				二季度				三季度				四季度			
	收入 (万元)	平均 售价 (元/吨)	单位 成本 (元/吨)	毛利 占比 (%)	收入 (万元)	平均 售价 (元/吨)	单位 成本 (元/吨)	毛利 占比 (%)	收入 (万元)	平均 售价 (元/吨)	单位 成本 (元/吨)	毛利 占比 (%)	收入 (万元)	平均 售价 (元/吨)	单位 成本 (元/吨)	毛利 占比 (%)
锂离子电池相关材料	96,628	6,167	6,530	67.37	167,936	6,530	6,167	2.8	58,377	11,659	6,234	89.3	62,401	8,845	7,524	91.71
电解液系列	12,004	1,146	1,011	1.3	21,075	1,146	1,011	-1.32	34,029	1,146	1,011	1.6	5,636	1,146	1,011	56.03
隔膜二明胶类	63,096	5,355	4,749	82.783	97,468	5,355	4,749	3.5	77,473	5,355	4,749	3.2	27,251	5,355	4,749	36.83
精细化学品	54,665	5,218	5,000	25.390	38,230	5,218	5,000	1.5	21,977	5,218	5,000	1.6	34,634	5,218	5,000	45.45
甲基叔丁基醚	281,567	9,053	8,136	10.26	67,544	9,053	8,136	4.4	723,57	9,053	8,136	4.4	56,373	9,053	8,136	79.30
其他化学品及贸易服务收入	7,903	434	529	1.11	9,967	434	529	0.5	7,886	434	529	0.5	8,782	434	529	1.3
主营业务收入合计	143	14	13	27.3	273	14	13	5.5	1	691	14	13	97	97	14	97.7
主营业务合计	15	7.8	8.2	0.0	10	14	10	4.9	62	0	16	6	21	6	10	6.0

注1：其他化学品包含如二氧化碳、二甲基亚砒等非主要产品或贸易产品。因其产品种类较多，产品售价区间跨度较大，平均售价及单位成本没有可比性，因此表中未列示。

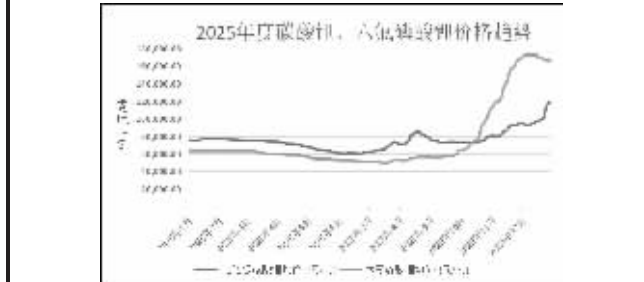
公司产品成本主要由原材料、能耗、人工及折旧构成，其中能耗、人工及折旧全年波动较小，成本变动主要由原材料价格主导。2025年锂离子电池相关材料各季度产品成本构成情况如下(单位：万元)：

项目	一季度	二季度	环比变动	三季度	环比变动	四季度	环比变动
原材料	73,580.51	72,053.41	-2.08	96,584.36	32.66	124,113.3	29.85
原材料占比	83.23	82.89	-0.41	86.04	3.80	87.06	1.18
能耗	6,506.67	6,446.18	-0.93	6,472.26	0.40	7,376.21	13.97
直接人工	1,872.80	1,677.45	-10.43	3,781.24	6.19	2,174.07	22.06
折旧（注2）	3,146.01	3,287.30	4.48	3,754.89	13.88	5,071.10	35.06
其他	3,297.04	3,450.25	4.65	3,502.08	1.50	3,833.54	9.66
合计	88,402.03	86,924.60	-1.67	111,094.74	27.81	142,568.2	28.33

注1：上述各季度均未包含锂离子电池相关材料贸易成本。

注2：四季度折旧费率环比变动较高的原因为本期内重大在建项目10万吨/年液态锂盐项目转固增加折旧费。

公司四季度最大毛利贡献的产品为电解液，其原材料主要包括以碳酸酯系列为主的溶剂以及以六氟磷酸锂为主的溶质，两项材料价格变动也构成了电解液产品价格变动的主要原因。上述两项主要原材料，公司已实现自产，而六氟磷酸锂的主要原材料为碳酸锂。六氟磷酸锂价格从2025年7月4.7万元/吨，涨至9月5.6万元/吨，到12月已涨至16.65万元/吨；碳酸锂价格自2025年6月6万元/吨，持续上行至8月8万元/吨，到12月涨至12万元/吨，产品六氟磷酸锂的价格涨幅远大于主原料碳酸锂的价格涨幅。详见以下“2025年度上海有色网碳酸锂、六氟磷酸锂价格趋势图”。



与同行业上市公司2025年第四季度收入占比、毛利率变化对比表：

单位	2025年第四季度收入占比	2025年第四季度毛利率	2025年前三季度毛利率
石大胜华	31.90%	12.20%	4.50%
天赐材料	34.90%	18.00%	18.00%
新宙邦	31.40%	23.80%	24.50%

注1：数据来源于同行业上市公司公告的年度报告或季度报告数据。

注2：详见上文分析，2025年第四季度公司电解液毛利率增加主要是受到六氟磷酸锂价格上涨，根据新年年报信息披露分析，其六氟磷酸锂主要来自其合营公司，因此毛利率变动有限，根据其年报及三季报信息显示，其投资于联合营公司的投资收益2025年第四季度为9,563万元，而2025年前三季度仅为15万元。

注3：公司与同行业相比毛利率偏低的主要原因为：

公司营收高度集中在电解液溶剂赛道，2025年四季度溶剂吨盈利虽有所回升，但产品价格环比涨幅仅7.38%，远低于六氟磷酸锂，整体盈利弹性偏弱。

天赐材料、新宙邦除电解液溶剂外，都同时搭配其他高毛利业务，如天赐材料2025年日化材料及特种化学品营业收入12.85亿元，毛利率为29.90%，新宙邦2025年有机氟化学品营业收入14.26亿元，毛利率为61.74%，都拉高其整体盈利能力。

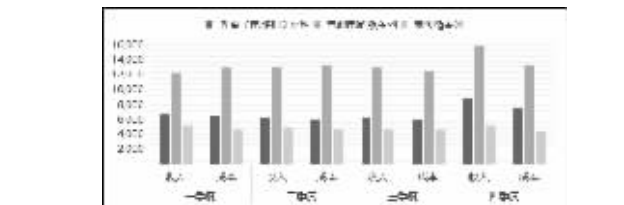
另外天赐材料、新宙邦作为老牌电解液企业，都拥有其独特的盈利优势。如

天赐材料的六氟磷酸锂产能达11万吨（折固），实现核心原料自供，充分享受涨价红利。新宙邦海外生产基地的建设、海外服务网点的本地化为其带来溢价，2025年境外销售营业收入16.15亿元，毛利率高达42.09%，进一步拉高其整体盈利水平。

公司第四季度集中确认收入，单季度占全年利润与同行业公司情况基本一致。

3.是否存在跨期确认收入、延迟确认成本费用情形

结合以上公司2025年各季度数据可见，各季度主要收入及利润贡献源自锂离子电池相关材料，其主要产品为电解液和碳酸酯系列。以下列示2025年各季度锂离子电池相关材料与主要产品的单位收入及单位成本变动趋势如下：



综上所述，公司第四季度集中实现盈利，是行业周期反转、产品价格跳涨、公司全产业链成本优势等多重因素叠加下的客观经营结果，与行业整体复苏趋势吻合，与同行业业绩情况基本一致，公司不存在跨期确认收入、延迟确认成本费用情形。

（三）区分地区、产品，列示报告期内收入构成、销售均价、产量、成本构成明显及变化情况，并结合下游需求、市场竞争格局等，量化分析国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的原因及合理性，说明毛利率水平与同行业可比公司是否存在明显差异：

公司回复：

1.结合下游需求、市场竞争格局等，量化分析国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的原因

2024年公司国内营业收入42.83亿元，毛利率1.93%，国外营业收入12.54亿元，毛利率17.26%。国内外毛利差15.33%。

2025年公司国内营业收入57.30亿元，毛利率4.74%，国外营业收入10.53亿元，毛利率17.37%。国内外毛利差12.63%，由此可以看出，公司国内外收入一直存在较大的毛利差。

锂离子电池相关材料国内毛利率5.57%，国外毛利率18.65%，国内外毛利率差值为13.08%，该差异主要为碳酸酯系列产品的外国销售毛利率偏高所致（电解液类国外收入，全部为公司的收入），碳酸酯系列产品国外毛利率差异为15.39%；公司国外销售产品与国内销售产品配方、执行的标准没有显著差异，国内外产品成本无差异（下表中碳酸酯系列国内外单位成本差异55.36元，是因为碳酸酯系列产品内部不同产品单位成本略有差异，而国内外销售数量占比不同），因此影响毛利率的主要因素是国外售价高于国内售价。碳酸酯系列国外平均售价5,603.11元，国内平均售价为4,769.25元，价格差异833.86元。因精细化学品和其他化学品国外收入较少，对毛利率影响有限。

公司回复：

1.结合下游需求、市场竞争格局等，量化分析国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的原因

2024年公司国内营业收入42.83亿元，毛利率1.93%，国外营业收入12.54亿元，毛利率17.26%。国内外毛利差15.33%。

2025年公司国内营业收入 57.30 亿元，毛利率 4.74%，国外营业收入10.53 亿元，毛利率 17.37%。国内外毛利差12.63%，由此可以看出，公司国内外收入一直在较大的毛利差。

锂离子电池相关材料国内毛利率5.57%，国外毛利率18.65%，国内外毛利率差值为13.08%，该差异主要为碳酸酯系列产品国内外销售毛利率偏高所致（电解液无国外收入，全部为国内收入），碳酸酯系列产品国内外毛利率差异为15.39%；公司国外销售产品与国内销售产品配方、执行的标准没有显著差异，国内国外产品成本无差异（下表中碳酸酯系列产品国内外单位成本差异55.36元，是因为碳酸酯系列产品内部不同产品单位成本略有差异，而国内外销售数量占比不同），因此影响毛利率的主要因素是国外售价高于国内售价。碳酸酯系列国外平均售价6,603.11元，国内平均售价为4,769.25元，价格差异833.86元。因精细化生产和其他化学品国外收入较少，对毛利率影响有限。

2025年主营业务分系列分地区情况汇总表

产品/地区	国外					国内					毛利 占比 (%)
	国外 销量 (万吨)	国外 收入 (万元)	国外 成本 (万元)	国外 毛利 (万元)	国外 毛利 率 (%)	国内 销量 (万吨)	国内 收入 (万元)	国内 成本 (万元)	国内 毛利 (万元)		
锂离子电池 相关材料 (注1)	15.5	5,600.325	4,869.75	730.575	12.87	7.6	390.730	398.170	21.568	13.08	
其中：碳酸 酯系列	15.5	5,600.325	4,869.75	730.575	12.87	4.7	173.602	172.126	6.476	15.39	
锂离子电池 电解液						14	170.31	166.958	3.352		
精细化学品 (注2)	0.4	2.353	0.6	1.753	74.8	4.7	153.767	94.627	59.14	2.37	
其他化学品	1.3	6.23	2.774	3.456	55.36	1.6	28.02	27.216	0.804	2.62	
贸易服务收入		164.0	164.0	0.0	0.0	1.04	1.04	1.0	0.04	-	
合计	17.5	5,985,520	4,947,96	1,037,56	17.3	5.6	672.966	645.828	27.138	12.63	

注1：锂离子电池相关材料国内价格高于国外价格，主要原因为国外无电解液产品销售，国内电解液销售价格拉高锂离子电池相关材料平均单价。

注2：2025年精细化学品国外产品毛利率为13.74%，国内产品毛利率2.37%，毛利差11.37%。主要原因为国内外产品结构不同，明细如下：

精细化学品系列国外主要为氟苯及甲醇钠产品的销售，无甲基叔丁基醚销售，氟苯产品销售量占国外销售总量的48.30%，国外销售毛利率为13.53%，甲醇钠产品销售量占国外销售总量的51.70%，国外销售毛利率为15.64%。

精细化学品系列国内主要为甲基叔丁基醚产品的销售，甲基叔丁基醚销售量占国内销售总量77.84%，国内销售毛利率为2.92%，氟苯产品销售量占国内销售总量的1.26%，国内销售毛利率为-8.91%，甲醇钠产品销售量占国内销售总量的4.53%，国内销售毛利率为12.15%。

2024年主营业务分系列分地区情况汇总表												
产品/地区	国外				国内				毛利 占比 (%)			
	国外 销量	国外 售价 (元)	国外 收入	国外 成本	国外 单位 成本 (元)	国外 毛利 率	国内 销量	国内 售价 (元)		国内 收入	国内 单位 成本 (元)	国内 毛利 率
锂离子电池 材料 (注1)	15.6	6.1	96.8	77.5	4.9	19.3	30.3	7.1	243.0	24.0	219.0	20.5
其中：碳酸酯 系列产品	15.6	6.1	96.8	77.5	4.9	19.3	30.3	7.1	243.0	24.0	219.0	20.5
锂离子电池 电解液	0.4	19.2	8.0	6.9	1.1	10.0	4.0	6.0	19.2	8.0	6.9	7.92
精细化学品 (注2)	2.3	8.57	3.649	4.921	2.3	8.57	3.649	4.921	8.57	3.649	4.921	5.98
其他化学品	0.9	8.8	6.47	2.33	0.9	8.8	6.47	2.33	8.8	6.47	2.33	4.1
贸易服务收入	101	22	22	0	101	22	22	0	101	22	22	-
合计	18.06	67.43	30.92	36.51	17.0	67.43	30.92	36.51	67.43	30.92	36.51	15.33

注1：锂离子电池相关材料国内价格高于国外价格，主要原因为国外无电解液产品销售，国内电解液销售价格拉高锂离子电池相关材料平均单价。

注2：2024年精细化学品国外产品毛利率为8.33%，国内产品毛利率5.98%，毛利差2.35%。主要原因为国内外产品结构相差不大，明细如下：

精细化学品系列国外主要为甲基叔丁基醚的销售，甲基叔丁基醚销售量占国外销售总量的96.03%，产品毛利率为3.35%，氟苯产品销售量占国外销售总量的77.44%，国外销售毛利率为17.86%，甲醇钠产品销售量占国外销售总量的6.53%，国外销售毛利率为4.16%。

精细化学品系列国内主要为甲基叔丁基醚产品的销售，甲基叔丁基醚销售量占国内销售总量79%，国内销售毛利率为5.17%，氟苯产品销售量占国内销售总量的0.64%，国内销售毛利率为11.18%，甲醇钠产品销售量占国内销售总量的5.68%，国内销售毛利率为9.62%。

2.国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的合理性及说明毛利率水平与同行业可比公司是否存在明显差异：

（1）海内外下游需求格局分化

海外下游：下游行业海外市场尤其是锂电相关市场增长明显，终端客户对产品合规认证要求高，对供应商准入门槛标准高，需要供应商提供的产品服务、运输以及售后服务要求高。

公司有成熟的从端到端的服务体系，公司海外建立多个子公司并建立海外VMI仓储，提高客户服务响应速度和售后服务，有效减少客户的供应链管理繁琐度，增加客户粘性。

国内下游：国内下游行业存量竞争，终端厂商产能过剩，库存高企，压价意愿强；中小客户分散、订单碎片化，客户持续要求降价、账期补偿，直接拉低销售均价。

（2）市场竞争格局差异

海外市场：本土竞品产能有限，国内企业具备制造、供应链成本优势明显；

海外客户多为各行业头部企业，无低价内卷、价格战行为，定价权更强。

国内市场：国内同行数量多、产能集中投放，产品同质化严重，渠道端价格战常态化；为抢占经销商渠道，企业普遍采取低价抢单销售政策，持续侵蚀毛利。

（3）毛利率水平与同行业

公司国内外销售毛利率差异与同行业公司企业可比。如上文所述，公司境内外销售毛利率差主要是由于碳酸酯系列产品的境内外销售毛利分化导致，根据同样销售碳酸酯系列产品的上市公司海科新源2025年年报披露，其境外销售毛利率为21.67%，亦远高于其境内销售毛利率-0.65%。因此，公司境外销售毛利率高于境内毛利率与同行业可比公司不存在明显差异。

综述，公司拥有二十多年的海外客户经营、管理体系完善，符合海外客户对供应商的准入标准，合作多年的海外大公司供应商数量较多。公司依托端到端的服务体系，增加产品的服务增值。依托稳定供货与优质服务，获取大额、长期订单数量充足，外销规模效应增加，有效降低运输等各项成本。国内存量竞争激烈、低价走量、渠道返利推高成本、多重因素形成稳定毛利率差距。公司境外销售毛利率较高与同行业保持类似趋势。

（四）结合现金去向、信用政策、结算政策、预付情况、行业特性等，说明经营活动现金流长期净流出、与净利润背离的原因及合理性：

公司回复：

公司经营活动现金流长期净流出，主要源于公司近几年战略转型，从碳酸酯板块向下游电解液锂电板块延伸扩张。电解液装置历经建设、审厂、供货及产能逐步释放过程，伴随收入持续增加，客户结构发生显著变化：碳酸酯板块客户账期短、收入稳定，应收款项基本维持在平稳水平；2023年电解液开工以来，碳酸酯自用量逐年增加，销售对象由原来的短账期化工客户转变为账期较长的锂电板块下游客户。截至目前电解液仍未实现满产，销量预计将持续增加，应收账款尚未达到动态平衡状态；同时受净利润为负影响，经营利润带来的现金净流入较少，而原材料采购付现规模持续走高，多重因素叠加导致出现经营现金流与净利润显著背离的现象。

1.从经营现金流入来看，公司盈利基础薄弱，经营活动创造现金净流入能力不足。

公司2023-2025连续三年净利润为负，毛利率6.51%、5.45%、6.98%与同行业天赐材料、新宙邦同期毛利率相比较低，经营利润带来的现金净流入少；下附各企业2023-2025毛利率表：

毛利率	2023年	2024年	2025年
石大胜华	65.1%	5.45%	6.98%
天赐材料	25.92%	18.89%	22.24%
新宙邦	28.94%	26.49%	24.28%

注：我公司毛利率低于同行业公司原因为天赐材料有高分子的日化材料及特种化学品，新宙邦有高毛利的有机氟化学品，都拉高公司整体盈利能力。

2.从行业特性和预付情况方面分析，上游国企采购预付结算，公司无法占用上游资金。

公司属于大宗精细化工行业，原材料成本占总成本80%以上，从公司的生产链路来看核心的终端原材料是大宗的石油化工原材料丙烯、低液化液化气、甲醇和碳酸锂，市场化程度较高，供应商以中石化、中化、充矿能源等大型化工能源国企为核心，结算模式多以全额预付为主，少数采用分段付款且账期较短，公司无法长期占用上游资金；

3.从信用政策和结算政策方面分析，下游头部电池客户长账期、票据结算模式，应收账款连年攀升，营收难以转化为当期现金流入。

公司2023年-2025年营收收入稳步增长，其中，2025年营业收入68.08亿元，同比增长22.75%，电解液业务快速放量，下游核心客户，集中度较高，主要面向客户一、客户三、客户二等国内头部电池企业，赊销期限较长，结算方式多为供应链票据或银行承兑汇票，应收票据变现能力有限，大部分持有至到期，导致应收账款连续三年增长，2023年末6.13亿，2024年末13.89亿，2025年末23.16亿，账面收入停留在应收债权，没有形成当期现金回流；

4.从现金去向方面分析，锂电材料营收高速增长，应收、应付周转未形成稳定平衡，使得公司营运资本占用逐年增加。

由于公司的锂离子电池相关材料规模持续增长，2025年锂离子电池相关材料收入47.94亿元比2024年收入金额33.99亿元增长41.03%，应收账款没有达到一个稳定的平衡状态，而采购成本多以大宗基础化工材料为主，信用期较短，2023年至2025年，公司应收账款周转率呈持续下行态势，分别为7.60、5.54和3.68，应收账款平均账期逐年增长；反应付账款周转率则保持相对稳定，整体波动幅度较小，并未随应收端显著变化，导致营运资本占用量逐年增大。

（五）结合少数股东损益分布情况，说明连续三年净利润为负但归母净利润为正的原因及合理性，是否存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

公司回复：

1.连续三年净利润为负但归母净利润为正的原因及合理性

公司2023年至2025年累计合并净利润为-15,847.20万元，累计少数股东损益-20,951.61万元。具体少数股东损益及净利润数据见下表：

项目	2025年	2024年	2023年	合计
少数股东损益	-3,651.61	-9,160.11	-8,139.89	-20,951.61
归母净利润	1,589.85	1,641.96	1,872.60	5,104.41
合并净利润	-2,061.76	-7,518.15	-6,267.29	-15,847.20

公司近几年主要盈利的全资子公司为胜华新能源科技（东营）有限公司，该子公司覆盖“溶剂+添加剂+锂盐+电解液”的完整一体化产业链，工艺成熟，产能利用率高，对抗行业波动风险能力较强，能够在当前状况下实现少量盈利。此外，2025年第四季度以来，公司电解液业务盈利增长较快，相关业务亦来自公司全资子公司，包括上述胜华新能源科技（东营）有限公司以及胜华新能源科技（武汉）有限公司。

与相之对应的，公司目前的全资子公司主要为公司新产品、新产线或单一产品线合资公司，目前大多亏损，主要由于新产品前期投入高、新产线产能爬坡以及单一产品线对抗行业周期风险较弱等情况所致。具体而言：

2023年至2025年，公司子公司主要亏损的为连江公司、泉州公司、新能源以及国宏新材料，上述公司均为公司的非全资子公司，亦是少数股东损益为负数的主要原因。

（1）连江公司

①连江公司注册资本13,000.00万元，股权结构情况如下：

公司	单位名称	持股比例/%
连江公司	石大胜华新材料集团股份有限公司	40
	福建福能达投资合伙企业（有限合伙）	39
	东营嘉鑫合意产业投资合伙企业（有限合伙）	11
	北京晋厚新能源科技开发有限公司	95
	常运达	0.5

②连江公司近三年财务数据：

单位：万元

连江公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	110,326.10	46,455.69	3.71
净利润	-2,471.40	-2,507.34	-1,537.70
归母净利润	-988.56	-1,278.74	-1,185.37
少数股东损益	-1,482.84	-1,228.60	-352.33

③连江公司亏损的原因：

与连江公司相关的少数股东损益分别为-352.33万元、-1,228.60万元、-1,482.84万元。该公司在2023年至2025年期间主要从事负极材料研发，为公司的新产品，前期研发投入较高，产线产能利用率仍在爬坡阶段，资金需求大导致大额利息支出，综合上述原因在2023年至2025年为亏损。

（2）泉州公司

①泉州公司注册资本33,050.00万元，股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例/%
泉州公司	石大胜华新材料集团股份有限公司	55
	中化泉州石化有限公司	45

②泉州公司近三年财务数据：

单位：万元

泉州公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	49,201.42	50,520.88	42,105.76
净利润	-1,580.24	-8,207.00	-9,789.05
归母净利润	-856.13	-4,513.86	-5,383.76
少数股东损益	-724.11	-3,693.15	-4,405.29

③泉州公司亏损的原因：

与泉州公司相关的少数股东损益分别为-4,404.89万元、-3,693.15万元、-702.11万元，自2022年末投产以来受到行业周期影响叠加产能爬坡的双重因素导致持续亏损，2025年完成从碳酸二甲酯单一产品产能为碳酸二甲酯及碳酸甲乙酯等多种产品，可一定程度减少行业周期性影响，实现扭亏。

（3）国宏公司

①国宏公司注册资本28,734.9375万元股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例/%
国宏公司	国宏新材料工业有限责任公司	40
	石大胜华新材料集团股份有限公司	30
	北京胜华创世科技有限公司	30

②国宏公司近三年财务数据：

单位：万元

国宏公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	45,682.63	45,344.67	50,373.47
净利润	-2,886.63	-5,331.10	-1,529.11
归母净利润	-1,739.18	-2,118.66	-917.47
少数股东损益	-1,149.45	-4,212.44	-611.64

③国宏公司亏损的原因：

与国宏新材料相关的少数股东损益分别为-611.64万元、-1,412.44万元、-1,159.45万元，与泉州公司类似的，国宏新材料仅能生产工业级碳酸二甲酯，

受市场环境叠加单一产品抗风险能力弱，在2023年至2025年期间亏损，该公司在2025年完成电池级碳酸二甲酯产线改造，预计未来产品逐步多元。

（4）新能源公司

①新能源公司注册资本58,000.00万元，股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例/%
新能源公司	胜华新能源科技（东营）有限公司	51
	ENCHEM CO.,LTD.	49

②新能源公司近三年财务数据：

单位：万元

新能源公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	45,515.84	11,714.72	7,657.42
净利润	1,002.66	-4,146.76	-3,057.43
归母净利润	511.36	-2,114.85	-1,559.29
少数股东损益	491.30	-2,031.91	-1,498.14

③新能源公司亏损的原因：

与新能源公司相关的少数股东损益分别为-1,498.14万元、-2,031.91万元、491.30万元，该公司主营六氟磷酸锂生产，前期因产品市场价格因素叠加液态六氟磷酸锂尚处于建设当中，固定费用较高导致亏损，随着2025年度六氟磷酸锂价格恢复，液态六氟磷酸锂产线投产，实现盈利。

2.是否存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

集团内部关联交易严格恪守公允价值原则，关联结算定价以产品对外市场平均售价、行业权威资讯平台公开报价为核心参考依据确定。

公司非全资子公司管理层架构中，国