

江西正潭新材料股份有限公司

关于对《江西正潭新材料股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司公司监管一部于2022年4月10日下发了《关于对江西正潭新材料股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2022】第003号，以下简称“问询函”），江西正潭新材料股份有限公司（以下简称“公司”、“我公司”）收到问询函后高度重视，对问询问题进行了详细的分析，现就相关问题回复如下：

1、关于主要客户和供应商

你公司年报披露，你公司营业收入金额为245,480,905.22元，上年同期金额为9,427,850.73元，同比增长2,503.78%，前五大客户均为新增。第一大客户为赣州辰翔金属材料有限公司（以下简称“赣州辰翔”），销售金额为17,080.4万元，年度销售占比为69.58%。你公司第一大供应商为赖海鹏，采购金额为11,357.37万元，年度采购占比为33.43%。公开信息显示，赖海鹏担任赣州辰翔法定代表人且持股比例为100%。

你公司年报披露，第二、第四、第五主要客户分别为：宁波稀盟新材料有限公司、赣州易源金属材料有限公司、常州市升恒贸易有限公司，销售金额分别为1,983.08万元、958.56万元、614.96万元，年度销售占比分别为8.08%、3.90%、2.51%。公开信息显示，第二、第四、第五主要客户分别成立于2020年10月19日、2021年8月18日和2021年7月2日。

你公司本期前五大供应商与预付前五名和上期前五大供应商不存在重合，且本期前五大供应商中，赖海鹏、邹利群、王琼等个人供应商的采购金额为18,110.67万元，占年度采购的比例为53.31%。

请你公司：

（1）结合业务模式、采购和销售内容、货款结算情况，说明赖海鹏及其控制的公司既是你公司第一大客户又是你公司第一大供应商的原因及合理性；

回复：

我公司首先生产部根据生产计划和市场情况提出主料和辅料的采购申请，然后供销部根据申请的需要，经过询价、比价、议价等过程后选择合适的供应商，

在经过与供应商商谈确定采购价格及采购数量，并签订采购合同。对优质的供应商预付部分货款，普通供应商送货到厂再进行结算。最后取样送至第三方检测机构检验合格后验收入库，支付尾款。我公司主要是钕铁硼废料的回收利用，稀土永磁材料制造企业生产过程中产生的钕铁硼废料是公司生产的原材料，公司通过钕铁硼废料的冶炼加工来完成稀土氧化物的生产，进而将稀土氧化物销售给下游稀土金属制造商。我公司根据客户需求与客户洽谈签订销售合同。由供销部安排生产计划，生产部按照生产计划把钕铁硼废料加工成稀土氧化物，产品经过质检部检验合格后，按照合同约定的方式进行发货、验收、收取货款。

由于行业原因，大量原材料集中在个人供应商手中，公司在扩大产能过程中必须从个人供应商那里采购部分原材料。赖海鹏可以长期供应原材料，但是我公司生产的产品需要优先销售给赖海鹏及其控制的公司；因此赖海鹏及其控制的公司既是我公司第一大客户又是我公司第一大供应商。公司也已积极扩大采购渠道，降低采购风险。

(2) 结合第二、第四、第五客户的成立时间、业务模式、业务规模、交易的具体内容等,说明是否存在交易内容与其业务模式不匹配、交易规模与客户业务规模不匹配、履约能力存在重大风险的情形;

回复:

宁波稀盟新材料有限公司成立于2020年10月19日,注册资金1000万元,法定代表人刘刚,经营范围包括一般项目:技术进出口;货物进出口;进出口代理;锻件及粉末冶金制品制造;磁性材料生产;磁性材料销售;稀土功能材料销售;金属材料销售;金属制品销售;新材料技术研发;电子专用材料销售;电子专用设备销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。宁波稀盟新材料有限公司2021年11月24日对外投资1家公司——山东华创稀土新材料有限公司,注册资金3600万元。

赣州易源金属材料有限公司成立于2021年8月18日,注册资金100万元,法定代表人为钟召荣,经营范围包括一般项目:金属工具销售,化工产品销售,有色金属合金销售,金属材料销售,金属丝绳及其制品销售,磁性材料销售,稀土功能材料销售,金属矿石销售,合成材料销售,新型金属功能材料销售(以上

四项除稀土、锑、钨、锡、萤石原矿）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）。

常州市升恒贸易有限公司成立于2021年7月2日，注册资金500万元，法定代表人为吴云浩。经营范围包括一般项目：稀土功能材料销售；合成材料销售；磁性材料销售；金属矿石销售；高性能有色金属及合金材料销售；新型金属功能材料销售；金属材料销售；有色金属合金销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；机械设备销售；建筑材料销售；电子产品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

我公司通过回收钕铁硼废料并加工成稀土氧化物材料，产品主要销售给稀土金属生产企业和稀土氧化物贸易商，销售的产品符合这三家公司的经营范围，因此不存在交易内容与其业务模式不匹配的情形。我公司根据客户需求与客户洽谈签订销售合同。由供销部安排生产计划，生产部按照生产计划把钕铁硼废料加工成稀土氧化物，产品经过质检部检验合格后，按照合同约定的方式进行发货、验收、收取货款。由于2021年稀土价格继续持续上涨，吸引许多长期耕耘稀土行业的投资者成立新公司注资运营，目前，公司产品处于卖方市场，公司一般在接收到订单后组织生产并将产品直接销售给客户，而且基本上都是采用“先收款后发货”的模式，因此也不存在交易规模与客户业务规模不匹配、履约能力存在重大风险的情形。

（3）结合采购政策、采购内容、业务模式等，说明本期前五大供应商与上年度供应商和预付款不存在重合的原因和合理性。

回复：

我公司主要原材料为钕铁硼废料，并且主要根据生产计划和市场情况，采用“以产订采”的采购管理模式。钕铁硼废料的采购价格主要由废料中稀土元素的含量确定，与下游稀土氧化物的价格呈正向波动关系。由于上年度疫情原因稀土价格低迷，采购相对比较少，原则上以采购利润高的原材料为主。本年度销售收入较大，产量大幅度提升，原材料需要大量采购，由于上年度第一大供应商所能供应的原材料比本年度第五大供应商的还要少，为了适应公司本年度的巨大产能，我公司不得不寻找更多新的，可以提供大量原材料的供应商替代，因此本期前五大供应商与上年度供应商和预付款基本不存在重合。

(4) 结合采购制度、供应商选取机制及个人供应商的供货能力、相关资质等，说明向个人供应商进行大额采购的合理性及采购价格的公允性。

回复：

我公司主要原材料为钕铁硼废料，我公司主要根据生产计划和市场情况采用“以产订采”的采购管理模式。钕铁硼废料的采购价格主要根据废料中稀土元素的含量确定，与下游稀土氧化物的价格呈正向波动关系。为满足生产经营的需要，保证原材料的充分、合理供给，每个月月末，公司库管部盘点发现原材料降低到安全库存量或控制标准时，及时提出采购申请，并分为定量订购和定时订购两种方法实施采购。生产车间根据生产进度安排及车间实际需要采购的生产和劳保用品制定采购计划上报给生产部，由总经理审批后交到库管科，由库管部上报给供销部直接采购。此外，供销部会同生产部门、原材料质检部门每年对供应商进行筛选评定，确定合格供应商名单，在采购原材料时通过向该等供应商询价比价的形式进行采购。我公司所处的细分行业为稀土废料回收利用行业。受益于下游行业钕铁硼永磁材料的旺盛需求，本行业的产品稀土氧化物供不应求，故在销售端企业间不存在竞争。然而在采购端，根据国家工信部发布的《关于清理规范稀土资源回收利用项目的通知》，2014年全国钕铁硼废料处理能力为20万吨，超过了全国产生钕铁硼废料的6倍左右，在原料采购方面竞争激烈。许多稀土废料回收加工企业无法获得足够的原材料。我公司的原材料主要来自于稀土永磁材料制造企业生产过程中产生的钕铁硼废料，由于原材料大额采购的困难性，个人供应商一般可以通过私人关系多批次少批量采购，我公司再从个人供应商集中大额采购。本行业的废料回收加工公司基本上都是采用此种采购模式，因此市场上的采购价格都是随行就市，公允性可以得到充分保证。

2、关于毛利率

你公司综合毛利率由2020年的15.11%下降为2021年14.36%。其中，氧化镨钕毛利率由2020年的26.34%下降为2021年14.58%；氧化镱毛利率由2020年的8.97%上升为2021年13.27%。请你公司结合主要产品分类的单位价格、单位成本等，对主要产品毛利率变化的原因进行量化分析。

回复：

本期主要产品收入、毛利率变动情况：

(1) 氧化镨钕毛利率变动分析

氧化镨钕本期收入 216,600,796.47 元,收入占比 88.24%,毛利率为 14.58%,毛利率贡献 12.67%,毛利率下降 11.76%,从销售价格及销售成本来看,我公司主要产品氧化镨钕 2020 年度平均销售价格约 241,413.93 元/吨,平均销售成本约 177,820.02 元/吨,2021 年平均销售价格约 531,529.57 元/吨,平均销售成本约 454,007.30 元/吨,单位价格同比增长 120.17%,单位成本同比增长 155.32%,主要原材料氧化镨钕及辅料等成本增长幅度与价格增长幅度相比,2021 年度大于 2020 年度,单位成本同比增长幅度大于单位价格增长 35.15%,其毛利率下降 $177,820.02/531,529.57*35.15\%=11.76\%$ 。

(2) 氧化镝毛利率变动情况分析

氧化镝本期收入 11,958,325.66 元,收入占 4.87%,毛利率贡献 0.7%,本期毛利率上升 4.29%,主要原因是 2021 年由于市场行情较好,行业景气高,氧化镝销售价格上涨,从销售价格及销售成本来看:氧化镝 2020 年平均销售价格约 1,548,635.83 元/吨,平均单位销售成本约 1,409,666.93 元/吨,2021 年平均销售价格约 2,453,493.16 元/吨,单位成本 2,127,974.50 元/吨,单位销售价格同比增长 58.43%,单位成本同比增长 50.96%,单位价格增长幅度大于单位成本增长幅度 7.47%,其毛利率上升 $1,409,666.93/2,453,493.16*7.47\%=4.29\%$ 。

(3) 氧化铽毛利率变动情况分析

氧化铽本期收入 5,705,008.85 元,收入占 2.32%,毛利率贡献 0.33%,本期毛利率上升 2.54%,主要原因是 2021 年由于市场行情较好,行业景气高,氧化铽等价格上涨,从采购单价来看,主要原材料氧化铽的平均单价较上年同期相比平均单价上升 121.79%,氧化铽平均销售单价较上年同期相比上升 128.73%。氧化铽平均销售单价上升大于采购单价及单位成本的上升,所以氧化铽整体毛利率较上期上升。

综上所述,受行业周期影响,2020 年及之前的几年,稀土价格一直在低谷徘徊,原材料价格同样也萎靡不振,我公司在此期间低价采购了部分原材料存放,2020 年稀土价格开始上涨,因此整体毛利率较高,其中主打产品氧化镨钕最高。2021 年稀土持续上涨,相应的原材料价格也大幅上涨,同时采购的部分原材料

含镉量较低，因此造成整体毛利率较低，因此整体毛利率所下降幅度较大，后期采购的原材料含镉量基本正常，综合毛利率也将恢复到正常水准。

3、关于研发费用

你公司 2021 年度研发费用发生额为 932.98 万元，上年同期发生额为 92.94 万元，同比增长 903.90%。其中职工薪酬本期发生额 79.30 万元，上年同期发生额为 26.12 万元，同比增加 203.52%；直接材料本期发生额 744.39 万元，上年同期发生额为 48.45 万元，同比增长 1,436.41%。

请你公司：

(1) 结合研发投入计划、研发品种构成、同行业可比情况，说明研发费用大幅度增加的原因及合理性；

回复：

由于行业周期及疫情原因，上年度产品销售较少，直接材料的价格也较低，我对研发费用的投入较小，人员使用也不多，职工薪酬不高。2021 年我主要针对稀土溶解、烘干、颗粒分离、废渣回收、碳酸稀土盐制取、稀土废尘处理、稀土溶液萃取等稀土制取工艺过程进行针对性研究，研究过程中使用了大量的原材料“钹铁硼废料”，2021 年原材料价格为 99,511.85 元/吨，上年同期购买原材料价格为 12,112.43 元/吨，同比增长 721.56%。加上稀土行情的持续上涨，我为保证企业的后续发展，保证科技的创新性，保证产品质量处于行业领先地位，大力扶持研究开发部门，上年同期涉及研发项目共 7 项，多围绕装置结构设计，2021 年涉及研发项目就多达 11 项。并且同行业中，以赣州市恒源科技股份有限公司为对比，其公司 2021 年上半年研发支出就已经达到 15,104,784.25 元，而 2020 年同期的研发支出才 684,944.74 元，同比增长 21,052.56%。因此，我公司研发费用大幅度增加符合本行业特性。

(2) 结合研发费用的归集范围、方法，说明研发费用是否能够与生产成本及其他费用明确区分。

回复：

公司根据《企业会计准则》、参考《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》等规定制定了《研发费用管理制度》，明确研发费

用的核算范围，包括研发人员的工资、社保和福利费等人工费用、研发活动直接相关的材料、用于研发活动设备的折旧等。公司按照研发支出归集范围和标准，设立了研发费用明细账，并对相关支出进行记录。为进一步提高研发投入归集的准确性，结合公司研发活动实际情况，建立了《研发项目管理制度》、《研发费用管理制度》等一系列与研发流程相关的内控管理制度：1) 建立研发项目的跟踪管理，有效监控、记录各研发项目的进展情况；2) 建立与研发项目相对应的人财物管理机制；3) 报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，建立研发支出审批程序。公司与研发投入相关的内控制度健全、有效。在研发投入具体科目的归集上，主要遵循以下原则：(1) 人工薪酬支出：研发人员为研发部门人员，薪酬支出包括研发人员工资、社保费用、公积金及员工福利。人事部门将考勤记录进行核对后，核算研发人员薪酬费用。研发部门人员薪酬按照研发人员实际投入到研发项目的工时核算的薪酬支出作为项目薪酬费用，并由财务人员将上述核算后的薪酬计入各研发项目的薪酬费用；(2) 直接材料费用：包括研发项目耗用的原材料、燃料、动力等相关支出。相关支出经研发项目在实际需求时填写物资领料单、采购申请单等并经审批，财务部门根据支出情况列支为研发费用；(3) 折旧及摊销：每月末，计算研发管理部门的固定资产折旧，财务部门每月根据实际使用情况，分摊应计入各项目的折旧摊销费用；(4) 其他费用：包括研发人员差旅等于研发项目相关的费用，分摊计入各项目的支出。

类型	项目	归集内容
职工薪酬	工资、五险一金、补充医疗保险等	根据从事研发活动的人员填报并经审核的研发工时表进行工资、五险一金、补充医疗保险等的归集与分摊。
	福利费	根据从事研发活动的人员实际产生的福利费归集。
直接投入	材料费	主要为钕铁硼废料及辅料等。
	动力费用	主要为使用的蒸汽。
	水电等	主要为使用的水电。
与研发活动相关的其他费用	研发设备的折旧	用于研发活动的设备的折旧费。
	办公费、电话费、	为从事研发活动的人员发生的相关费

	交通费及差旅费、 分析费等其他费 用	用。
--	--------------------------	----

综上所述，公司研发费用能够与生产成本及其他费用明确区分，公司研发投入归集合理。

4、关于信用减值损失

你公司年报披露，2021年计提信用减值损失-12.46万元，上年同期金额为0.06万元。会计政策部分披露，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，计提方法均为按照账龄分析法计提。

请公司说明是否根据预期信用损失模型对应收账款计提信用减值损失，信用减值损失计提是否充分谨慎。

回复：

本公司执行新金融工具准则后，对应收账款采取简化模型计提坏账准备，按照整个存续期间预期信用损失的金额计提应收账款损失准备，新金融工具准则规定，“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对纳入减值范围的金融工具进行减值会计处理并确认损失准备”，但未给出具体方法，公司以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率估算预期损失率，具体如下：

1、收集与分析应收账款的历史回收率估计预期损失率

公司自成立以来，应收账款的回收情况良好，近几年均未发生过坏账损失，公司的产品处于卖方市场，稀土行业基本上是采取“先收款后发货”的模式，所以应收账款余额较少：2017年末应收账款余额为3,404,800元（账龄均为一年以内，2017年末应收账款余额在2018年已全部收回），2018年末、2019年末及2020年末应收账款均为零，近三年应收账款预期损失率为0，综合历史款项回收率，通过运用迁徙率法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比，预期信用损失率整体低于账龄法计提比例，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原账龄分析法计提坏账比例估计预期损失率。

2、2021 年应收款项信用减值损失计提情况

2021 年应收款项计提信用减值损失共计 12.46 万元，其中应收账款计提 8.16 万元，其他应收款计提 4.30 万元。

A、2021 年稀土价格继续持续上涨，吸引许多长期耕耘稀土行业的投资者成立新公司注册运营，虽然 2021 年营业收入大幅增长，仍是先收款后发货的模式，2021 年末应收账款余额仍较少，应收账款期末余额 1,632,500.00 元，应收账款计提坏账准备金额 81,625.00 元，计提情况如下：

账龄	年末余额			年初余额		
	金额	坏账准备	比例%	金额	坏账准备	比例%
1 年以内	1,632,500.00	81,625.00	5.00			
合计	1,632,500.00	81,625.00	5.00			

B、其他应收款计提坏账准备金额 43,015.66 元，计提情况如下：

账龄	年末余额			年初余额		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
1 年以内	860,313.17	43,015.66	817,297.51			
1-2 年						
2-3 年				40,000.00		40,000.00
3-4 年	40,000.00		40,000.00			
合计	900,313.17	43,015.66	857,297.51	40,000.00		40,000.00

备注：40,000.00 元为新干县财园信贷通业务保证金，无回收风险的保证金，不计提。

综上所述，公司根据业务实际情况，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，基于谨慎性和一致性原则，应收账款基于账龄组合基础上计算预期信用损失，仍按账龄分析法计提坏账比例估计预期损失率，信用减值损失计提充分谨慎。

江西正潭新材料股份有限公司

2022 年 4 月 16 日

