

关于对天津铸金科技开发股份有限公司的 半年报问询函之回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

我公司对贵部对我司半年报问询函（公司一部半年报问询函【2022】第 012 号）回复如下：

1、关于经营业绩

你公司本期实现营业收入 106,929,571.88 元，同比增长 96.03%；实现净利润 16,322,133.57 元，同比增长 210.25%；经营活动产生现金流量-28,794,621.01 元，同比下降 929.44%。你公司本期销售费用为 379,385.11 元，上年同期为 450,171.04 元；本期研发费用 2,143,652.71 元，上年同期为 3,596,810.30 元。

请你公司：

- (1) 说明报告期明细产品或服务的收入、毛利率、主要客户及回款情况，并结合上述情况说明收入增长原因及可持续性；
- (2) 说明净利润与经营活动产生现金流量变动趋势相反的原因及合理性；
- (3) 说明在营业收入、净利润大幅增加的情况下，销售费用、研究费用减少的原因及合理性。

回复：

- (1) 说明报告期明细产品或服务的收入、毛利率、主要客户及回款情况，并结合上述情况说明收入增长原因及可持续性；

1) 2022 年 1-6 月公司主要产品的收入、毛利率及收入变动情况如下：

单位：元

类别/项目	2022 年 1-6 月		2022 年 1-6 月收入较上年同期增长
	营业收入	毛利率	
镍基合金粉	59,624,611.73	18.52%	161.02%
铁基合金粉	33,616,395.49	50.27%	15.37%
钴基合金粉	13,390,504.20	19.76%	542.02%
铜基合金粉	138,415.93	54.39%	19.57%

报告期销售收入较上年同期增长 96.03%，主要系公司积极开拓新客户，订单持续快速增长，新增产能快速释放。其中钴基合金粉销售额增长了 542.02%，主要因本期较上年同期增加了客户 A，对其销售额达 10,501,208.81 元；镍基合金粉销售额增长了 161.02%，主要因本期对客户 G、客户 H、客户 C 等老客户的销售额较上年同期均有所增加，此外，本期较上期增加了客户 F、客户 J 等客户，增加了镍基合金粉的销售额；铁基合金粉销售额增长了 15.37%，主要因客户 E、客户 B 等老客户增加了对我司产品的需求，同时本期较上期增加了客户 D 等客户。

2) 2022 年 1-6 月公司前五大客户销售及回款情况如下：

单位：元

客户名称	销售内容	2021 年 1-6 月销售额	2022 年 1-6 月销售额	2022 年 1-6 月回款金额
客户 A	钴基合金粉		10,501,208.81	11,620,999.33
客户 B	铁基合金粉		9,154,064.89	6,000,500.00
客户 C	镍基合金粉	2,318,000.00	9,041,329.50	8,132,885.25
客户 D	铁基合金粉		5,883,670.00	3,011,800.00
客户 E	铁基合金粉	2,790,830.00	4,816,096.89	1,240,941.89

合计		5,108,830.00	39,396,370.09	30,007,126.47
----	--	--------------	---------------	---------------

报告期，公司前五大客户合计销售收入 3,939.64 万元，合计回款 3,000.71 万元，回款状况良好

粉体材料作为合金材料的一种特殊形态，是一种基础工业原材料，其下游产业包括表面工程、粉末冶金、增材制造、焊接等，应用领域十分广泛，主要应用的行业包括航天航空、军工产品、石油及天然气采掘、矿山机械、汽车、手机、3D 打印等，随着近年来战略新兴产业的不断发展，粉体材料的应用领域进一步增加。我司从事高端合金粉体材料拥有超过 20 年的历史，产品质量高、且稳定，在这一行业拥有较高的知名度。公司于 2020 年完成新厂房的投建，14 条高端金属粉体材料雾化生产线陆续进厂安装，并于 2021 年 10 月全部完成调试，逐步形成规模化生产能力，同时公司继续加大力度开拓市场，2022 年产能得到释放，营业收入将持续快速增长。

(2) 说明净利润与经营活动产生现金流量变动趋势相反的原因及合理性

公司经营活动产生的现金流列表如下：

表 1：

单位：元

项 目	2022 年 1-6 月
一、经营活动产生的现金流量：	
销售商品、提供劳务收到的现金	40,454,422.55
收到的税费返还	6,071,718.87
收到其他与经营活动有关的现金	161,125.39
经营活动现金流入小计	46,687,266.81
购买商品、接受劳务支付的现金	66,481,965.72
支付给职工以及为职工支付的现金	7,038,578.92
支付的各项税费	1,490,844.19
支付其他与经营活动有关的现金	470,498.99

经营活动现金流出小计	75,481,887.82
经营活动产生的现金流量净额	-28,794,621.01

表 2:

单位: 元

项目	2022 年 1-6 月
净利润	16,322,133.57
加: 资产减值准备	1,212,931.01
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	3,373,398.24
使用权资产折旧	
无形资产摊销	220,031.94
长期待摊费用摊销	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	
财务费用(收益以“-”号填列)	1,894,791.73
投资损失(收益以“-”号填列)	
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-181,939.65
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	
存货的减少(增加以“-”号填列)	-35,849,760.64
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-29,191,614.52
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	12,810,495.15
其他	594,912.16
经营活动产生的现金流量净额	-28,794,621.01

报告期公司实现净利润 16,322,133.57 元, 经营活动产生现金流量为-28,794,621.01 元, 净利润与经营活动产生现金流量变动趋势相反的主要原因:

- ①本期销售额增幅较大, 公司对主要客户的账期一般为 3-6 个月, 公司 2022 年第二季度销售额达 65,144,872.16 元, 截至报告期末应收账款尚未到期, 因此期末应收账款余额增加较多, 另外, 部分客户以银行承兑汇票和商业承兑汇票结算, 现金回款相对较少。
- ②公司采购原材料多为大宗商品, 供应商多为贸易商或大型国有企业, 是卖方市场, 结算方式大多为现金结算且为先款后货。
- ③因销售势头较好, 加上原材料镍硼、铌铁等需从国外采购, 受疫情和国

际贸易情况影响，公司根据销售计划，增加了存货储备，大部分是现金结算且为款到发货，因此本期购买商品、接受劳务支付的现金为 66,481,965.72 元，相对较多。

综上，公司本期净利润与经营活动产生现金流量变动趋势相反是合理的。

(3) 在营业收入、净利润大幅增加的情况下，销售费用、研究费用减少的原因及合理性

1) 销售费用如下表所示：

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额
人员费用	540,048.33	345,079.59
包装费	2,805.00	30,539.63
业务宣传费	113,064.20	131,981.13
服务费	67,670.01	54,260.56
合计	723,587.54	561,860.91

本期销售费用为 723,587.54 元，较上年同期增加 161,726.63 元，增长了 28.78%，主要因随着业务的拓展，本期新增了 2 名销售人员，销售服务费有所增加所致。但受疫情影响，本期参加展会次数有所减少，故业务宣传费较上期有所减少。

2) 公司研发费用如下表所示：

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额
直接投入	1,449,139.95	2,005,233.07
人员费用	1,318,916.64	1,815,849.18
折旧与摊销	434,325.15	406,902.09
其他费用	206,960.98	176,422.04
合计	3,409,342.72	4,408,243.55

本期公司研发费用 3,409,342.72，较上年同期减少 22.66%，其中母公司研发费用 2,143,652.71 元，较上年同期减少了 40.40%，主要因本期订单大幅增加，生产任务重，原来的部分辅助研发人员

将精力转移至生产所致。

2、关于存货与供应商

你公司期末存货 116,051,452.86 元，较期初增长 44.70%，其中原材料余额 38,439,412.62 元、库存商品余额 65,340,794.92 元，增幅较大且未新增跌价准备。

请你公司：

(1) 结合订单增长的情况说明原材料、库存商品余额大幅增长的原因；

(2) 说明库存商品期后结转情况、未计提跌价准备的原因及合理性。

回复：

(1) 结合订单增长的情况说明原材料、库存商品余额大幅增长的原因

1) 本期各类产品订单情况如下：

基于优异的产品品质，公司与主要客户已建立起稳定的合作关系，但并未签署长期的销售合同。每月末，公司销售人员会与主要客户就下月的供货情况进行沟通，梳理下月订单，具体情况如下：

单位：万元

项目	期初	1月末	2月末	3月末	4月末	5月末
镍基合金粉	820	787	727	1,224	1,216	1,311
钴基合金粉	210	339	329	184	351	169
铁基合金粉	732	718	879	929	872	980
铜基合金粉	0	1	0	3	5	7
合金粉合计	1,762	1,845	1,935	2,340	2,444	2,467

由上表可见，随着公司销售拓展力度的持续增加，公司订单数

量保持持续快速增长。

2) 原材料和库存商品情况如下:

单位: 元

项目	期初余额	期末余额
原材料	18,609,027.19	38,439,412.62
库存商品	39,820,274.00	65,340,794.92
其中:		
镍基合金粉	21,031,354.53	29,303,344.95
铁基合金分	13,758,320.13	27,456,625.22
钴基合金粉	4,920,414.54	4,812,838.76
铜基合金粉	110,184.80	39,702.23

公司原材料主要包括镍板、不锈钢、钼铁、钴、金属铬、镍硼、铌铁、硼铁等, 原材料镍硼、铌铁等需从国外采购。报告期公司客户订单总体呈增长态势, 销售势头较好, 根据销售计划, 为减少疫情和国际贸易情况对原材料供应的不确定性, 保证向客户按时交货, 公司加大了常用原材料及常规产品的提前储备。因此, 期末原材料和库存商品较期初增幅较大。

(2) 说明库存商品期后结转情况、未计提跌价准备的原因及合理性

1) 2022年7月-9月库存商品期后出库情况

公司第三季度钴基合金粉出库金额为 5,911,663.3 元、镍基合金粉出库金额为 30,921,448.57 元、铁基合金粉出库金额为 31,875,639.15 元、铜基合金粉出库金额为 50,005.45 元。

2) 期末库存商品未计提跌价准备的原因:

公司产成品 2022 年 1-9 月份各月销售平均价格如下:

单位: 元/千克

项目	1 月份	2 月份	3 月份	4 月份	5 月份	6 月份	7 月份	8 月份	9 月份
钴基合金粉	352.83	354.39	364.49	419.59	370.11	384.95	346.75	318.48	339.8
铜基合金粉	150.44	150.44	150.44	133.6	127.43	132.92	135.03	132.66	133.23

铁基合金粉	49.18	48.65	47.78	48.69	48.92	52.15	48.48	53.76	52.17
镍基合金粉	151.94	160.1	157.22	196.63	213.11	190.83	221.06	184.1	187.94

公司库存商品为铁基、镍基、钴基等金属合金粉体材料，作为合金材料的特殊形态，为国民经济中使用的基础材料，使用范围广泛，不存在过时或更新换代问题；市场价格不存在持续下降的情形；期末公司库存商品不存在氧化变质等减值迹象，报告期末公司不存在库存商品成本高于可变现净值的情形，因此，未计提跌价准备是合理的。

3、关于预付款项

你公司期末预付款项 **12,389,565.01** 元，增长 **119.76%**，其中对供应商 A 的余额为 **3,440,000.00** 元，对供应商 B 的余额为 **3,440,000.00** 元。

请你公司结合采购内容、采购价格、采购对象，说明与公司是否存在关联关系、以及预付款项的期后结转。

回复：

问题中对供应商 B 余额的描述有误，正确数值应该为“供应商 B 的余额为 3,115,365.00 元”。

2022 年 6 月末公司预付账款余额前五名的情况如下：

采购对象	采购内容	采购单价	6 月末余额	占预付款项期末余额合计数的比例 (%)	7-9 月借方发生额	7-9 月贷方发生额	9 月末余额
供应商 A	钴		3,440,000.00	27.77	500,000.00		3,940,000.00

供应商 B	镍	194.66	3,115,365.00	25.15	12,324,904.00	15,440,269.00	
供应商 C	镍	172.85	1,811,460.00	14.62	18,582,213.35	20,162,119.15	231,554.20
供应商 D	电炉 (设备)已到 2台,生产 2台	585,000.00	1,053,000.00	8.5	585,000.00	1,170,000.00	468,000.00
供应商 F	镍硼	300.88	680,000.00	5.49	680,000.00	1,360,000.00	

单位：元

2022年6月末公司对预付账款前5名采购对象的预付账款余额占比达81.52%。公司的原材料供应商多为贸易商或大型国有企业，是卖方市场，结算方式大多为现金结算且为先款后货。

以上预付账款除向供应商D采购的是生产设备外，其他采购内容均是原材料。

2022年一季度电解钴市价持续上涨，公司拟向供应商A采购电解钴，适量增加储备，并向其支付了定金，但款项支付后电解钴市价开始下跌，因双方尚未签署购销合同，且对方尚未准备相应货物，公司即时与对方协商，因未造成对方损失，对方同意了我司在市价适当时提货的请求。因此期后该笔预付款未结转。后对方为让我司进一步确定提货的意向，又让我司支付了50万元定金。

除向供应商A采购电解钴未签署合同未确定价格外，以上其他采购价格均经双方参考市场价格协商确定。公司与以上采购对象均不存在关联关系

4、关于其他应收款

你公司报表附注显示其他应收款中包括被骗款项 558,998.28 元，已全额计提坏账。

请你公司说明款项产生原因、性质、催收进展、是否涉及诉讼、是否为非经营性资金占用。

回复：

2020 年公司二位财务人员收到冒充公司董事长人员的 QQ 消息及诈骗电话。诈骗人员冒充公司董事长，以支付货款及保证金为由骗取公司 198.6 万元款项。随后公司人员发现相关信息系冒名伪造，立即向公安机关报案。由于公司报案及时，经公安机关全力侦办，已追回大部分款项。目前公安机关仍在侦破该案件，剩余款项仍有被追回的可能。

其他应收款中包括被骗款项 558,998.28 元不是非经营性资金占用。

案件发生后，公司及时发现并积极配合公安部门全力破案，同时全面核查内控情况及事件成因。公司内部制定并施行了严格的财务管理制度，但涉案二名财务管理人员受骗后未遵守资金支付审批流程，违规直接向下属下达付款指令、操作付款，是造成本次案件的主要原因。公司已采取一系列积极措施，进一步完善和规范资金支付的管理制度，明确资金支付各环节的职责权限和岗位分离，加强资金支付的监控，提高财务人员风险意识，严格执行财务管理制度，并对该事件进行各环节梳理，吸取教训，按照管理制度追究相关人员责任。公司将组织财务等相关部门及各子公司进行专项检查，

重点核查付款等相关环节，确保公司资金安全和有效运行，坚决杜绝此类事件再次发生。

未按要求披露原因：根据行业特点及公司经营情况，公司销售的客户、采购供应商、应收账款客户的名称为公司的商业秘密。公司已与上述客户签订了保密条款。公司如在反馈回复中公开上述公司信息，会引起商业秘密泄露，对我公司产生不利影响，同时也会引发同行业竞争。故公司在对外披露信息时应当进行脱密处理，不得向任何第三方透露或泄露。

天津铸金科技开发股份有限公司



2022年11月14日