

关于对福建田中机械科技股份有限公司的 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挂牌公司管理一部：

贵部关于对福建田中机械科技股份有限公司（以下简称“田中科技”或“公司”）的年报问询函（以下简称“问询函”）已收悉，感谢贵部对田中科技 2022 年年报的审核。根据问询函的要求，公司立即对贵部问询所涉及事项进行了核查。现就贵部的问询函回复如下。

说明：

- 1、如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与年报中的相同。
- 2、本回复中的字体代表以下含义：
 - 宋体：问询函所列问题
 - 宋体：对问询函所列问题的回复、说明及核查意见

一、关于营业收入和毛利率

报告期内，你公司营业收入为 184,276,439.95 元，较上年同期下降 11.17%，其中，工程机械产品收入为 100,602,485.07 元，较上年同期增长 1111.30%，毛利率 36.63%，较上年同期增加 15.21 个百分点；其他汽配产品收入 16,222,176.01 元，较上年同期下降 74.69%，毛利率为 33.01%；锻压类产品 2021 年营业收入为 70,908,192.25 元，占年度营业收入的比例为 38.47%，本期收入构成中无锻压类产品数据。

请你公司：

（1）结合公司所属行业、经营环境、经营业务模式、营销方式、主营业务构成变动、主要客户在报告期内的变动情况，说明锻压类产品本期营业收入、营业成本和毛利率，以及工程机械产品、其他汽配产品、锻压类产品营业收入和毛利率大幅度波动的原因；

（2）说明公司主要产品收入大幅度波动对公司营业收入的持续稳定产生的影响，以及公司的应对措施。

【回复】

（一）锻压类产品本期营业收入、营业成本和毛利率，以及工程机械产品、其他



汽配产品、锻压类产品营业收入和毛利率大幅度波动的原因

1、锻压类产品本期营业收入、营业成本和毛利率的主要原因：公司自有锻压生产线在投产后，因设备水平、前期调试、生产能力等诸多原因产品未能满足公司自用要求，故产品在上一报告期（2021 年度）都是用于对外销售。到本期时，经过一年的优化改进，锻压产品已经能达到公司自用要求，故本期内的锻压类产品皆为自产自用，没有对外销售，锻压产品是公司工程机械产品的上游半成品（锻压产品再经过机加工、组装等工序成为工程机械产品），锻压产品的产能最终体现在工程机械产品中，所以本期收入构成中无锻压类产品数据。

2、工程机械产品营业收入和毛利率大幅度波动的原因：公司在报告期内加大力度积极开拓海外市场，销售额增长了 1869 万，增长率为 61.6%。另外，本期内将公司的锻压类产品不再外销，全部自产自用成为工程机械产品的上游半成品，其产能体现在工程机械产品中，故导致本期的工程机械产品统计量较上年同期增长 1111.30%；并且由于锻压类产品的自产自用导致工矿机械产品的成本大幅下降，故而毛利率为 36.63%，较上年同期增加 15.21 个百分点。

3、其他汽配产品营业收入和毛利率大幅度波动的原因：报告期内国内商用车销售总量大幅下跌，市场萎靡连带拖累相关汽配市场的表现。

根据中国汽车工业协会的统计，2022 年由于外部刺激不足，内部需求萎缩，在经济大环境下行、疫情反复、油价上涨、货源少运价低、蓝牌轻卡新规落地、国六标准提前透支等诸多不利因素作用下，商用车市场整体表现低迷，全国商用车产销分别完成 318.5 万辆和 330 万辆，同比分别下降 31.9%和 31.2%。

公司汽配类产品主要销售市场在国内，因此受到国内市场严重萎靡的影响，公司汽配产品收入 16,222,176.01 元，较上年同期下降 74.69%。

（二）主要产品收入大幅度波动对公司营业收入的持续稳定产生的影响，以及公司的应对措施。

报告期内由于全国商用车销售市场明显萎缩叠加公司所处泉州市鲤城区 3、4 月份受疫情影响采取封控政策，所以对公司全年营业收入产生了较大的影响，但是这一影响是短期的、阶段性的、不可持续的。

随着新冠疫情乙类乙管的施行，社会生产生活秩序已经恢复到疫情前状态，并且伴随国内大规模基建的重新开工，下一报告期的宏观大环境将相比较报告期大为改善，

有利于公司经营业绩的改善，从而推动公司营收的止跌回升。

具体的应对措施，在销售端：公司加大国内、国外两个市场的开拓，挖掘新市场、新客户，巩固现有市场、强化与老客户的合作。公司 2022 年与北汽福田下属企业——北京福田戴姆勒汽车有限公司签订了《供应商开发协议书》（见公司公告编号：2022-029）进入实质供货阶段，将为公司带来稳定的新增营收。公司积极参加包括 2023 春季广交会、东南亚、俄罗斯、南美等国内外的各种展会，积极开拓新市场、新客户；公司总经理亲自带队加大对国内主要主机厂公关营销的力度、频次及覆盖面。

在研发及生产端：公司继续加大科研经费投入，2023 年开春以来耗资近千万购入一批先进的试验仪器设备，积极开展与国内知名高校（如重庆理工大学等）的产学研合作，不断提升现有产品品质，开发新产品。加强公司生产质量管理，按照 IATF16949 质量管理标准及主机厂对配套供应商的相关要求建立标准化管理体系，取得更多主机厂的供应商资质。公司积极推进生产线数字化、智能化改造，优化人员结构、提高生产人员的整体知识技能水平，从而提高生产效率、扩大生产规模，稳步向先进智能制造汽配生产商的目标演进。

二、关于预付账款

你公司对福建溪创能源开发有限公司预付账款期初余额 32,401,000 元，本期采购额 28,673,451.08 元，经查询公开信息，福建溪创能源开发有限公司现已注销。

报告期末，你对闽清环旺商贸有限公司预付账款余额为 20,804,333 元，本期采购额 28,356,492.56 元，年度采购额占比为 26.19%。经查询公开信息，闽清环旺商贸有限公司成立于 2022 年 3 月 8 日，注册资本 5000 万，实收资本 150.4 万，主营业务为建筑材料销售、机械设备租赁、金属材料制造与销售等。股东为两名自然人。

报告期末，你对泉州市祥盛热处理厂的预付账款为 1,958,667.38 元，账龄为 1-2 年，尚未结算。

请你公司：

（1）列明与福建溪创能源开发有限公司采购内容、货款结算条款、全年采购进度安排，与福建溪创能源开发有限公司的预付账款能否收回货物；

（2）列明与闽清环旺商贸有限公司采购内容、货款结算条款、全年采购进度和付款进度安排，提前大额预付货款是否符合行业惯例；

(3) 说明与泉州市祥盛热处理厂预付款项长期未结算的原因及合理性，相关交易是否存在商业实质。

【回复】

(一) 列明与福建溪创能源开发有限公司采购内容、货款结算条款、全年采购进度安排，与福建溪创能源开发有限公司的预付账款能否收回货物

报告期内公司与溪创能源开发有限公司采购原钢角料及生铁，结算方式为款到发货，目前预付账款货物已到库，见下方附表：。

福建溪创能源开发有限公司 2022 年采购付款明细表

单位：元

项目	采购		付款	
时间	本月数	本年累计数	本月数	本年累计数
2022 年 1 月	32,401,000.00	32,401,000.00	32,401,000.00	32,401,000.00
合计	32,401,000.00	32,401,000.00	32,401,000.00	32,401,000.00

福建溪创能源开发有限公司 2022 年采购入库汇总表

入库时间	供应商	物料名称	入为数量 (KG)	含税单价 (元/KG)	含税金额 (元)
2022 年 1 月	福建溪创能源开发有限公司	废钢	9,887,000	3.28	32,401,000

公司于 2021 年 12 月支付了对福建溪创能源开发有限公司的采购款，在 2021 年末形成了对该公司的预付款，2022 年 1 月对该公司采购的废钢已全部入库，采购完成。在泉州地区，钢铁行业款到发货为行业惯例，因此付款会略早于入库时间。

(二) 列明与闽清环旺商贸有限公司采购内容、货款结算条款、全年采购进度和付款进度安排，提前大额预付货款是否符合行业惯例

公司与闽清环旺商贸有限公司采购原钢角料及生铁，货款结算方式为款到发货，公司的全年采购进度主要根据公司订单的需求结合资金的情况来安排，货款的结算方式符合行业惯例。

闽清环旺商贸有限公司 2022 年采购付款明细

单位：元

项目	入库金额		付款金额	
时间	本月数	本年累计数	本月数	本年累计数

4月			4,299,900.00	4,299,900.00
5月	11,759,484.00	11,759,484.00	7,459,584.00	11,759,484.00
6月			2,661,350.00	14,420,834.00
7月			12,491,762.60	26,912,596.60
8月	7,691,039.60	19,450,523.60	5,130,240.00	32,042,836.60
9月	12,592,313.00	32,042,836.60		32,042,836.60
合计	32,042,836.60	32,042,836.60	32,042,836.60	32,042,836.60

款到发货是泉州地区钢铁行业的行业惯例。泉州地区存在大量机械加工企业，对原钢、生铁等钢铁初级制品需求量大，形成了款到发货的支付惯例。供应商调货、组织运输需要一定的时间，因此造成付款时间略早于入库时间的情况。

（三）说明与泉州市祥盛热处理厂预付款项长期未结算的原因及合理性，相关交易是否存在商业实质。

祥盛热处理厂为公司长期合作的供应商，在2016年公司挂牌前就与公司合作模具热处理加工业务（公司在公开转让说明书中就披露了2014-2016年与祥盛热处理厂的交易情况），合作关系较为稳固。本次预付款项未结算系2021年有一批模具经检验质量不达标，双方协商处理质量问题的退款事宜。考虑到大环境和双方长期的合作关系，公司在控制风险的前提下也尽量放宽对方的谈判条件。目前对方已退回10%的款项，公司后续将继续协商退款事宜。

三、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款账面价值为**71,597,040.89**元，较期初增加**52.54%**，占总资产的比重为**20.18%**，你公司解释原因为“客户年底11月和12月发货较多，应收账款尚未到催收期，导致近两个月的发货尚未回款。”

结合应收账款内容和明细、交易对手方、收入确认时点、销售信用政策、发货交货情况等，说明年末发货较多的原因及合理性，收入确认是否符合会计准则，是否存在突击确认收入的情况。

【回复】

2022年3-4月，泉州市新冠疫情应急指挥部下发通知，公司所在鲤城区常泰街道被划为“管控区”，实行“人不出区、严禁聚集”的管控措施。该措施对公司生产销售造成了较大困难。同时，宏观经济增长失速，商用车行业整体低迷，公司下游客户

如国内商用车主机厂及海外后装市场均存在不同程度的需求下滑，公司整体业务受到一定程度影响但仍保有韧性，公司 2022 年上半年的营业收入和净利润与上年同期相比下滑 27%和 32%。

为了应对严峻的经营形势，保证 2022 年销售目标达成，公司于 2022 年 5 月起通过调整销售信用政策，结合客户年度的销售任务、销售增长率及客户回款及时率等指标给予部分大客户增加信用额度，政策执行后，取得了不错的效果，全年大客户销售额（含税）增长 2,819.92 万元，对应的应收账款余额也增加 2,397.51 万元。这也是报告期末应收账款增加幅度较大的原因，具体的数据见下方附表：

客户为完成年度销售任务，加上客户有年末进行备货的惯例（圣诞元旦春节假期期间，终端销售旺盛但物流变慢，因此客户需要备货），通常会在三季度下旬大量下单，公司从下单生产到完工通常需要 2-3 个月的周期，这些订单基本在 11 月、12 月陆续完工，所以年底 11、12 月发货较多。

公司国内销售是以客户收到货并在发货单上签章的时间作为收入确认的时点，国外销售是以报关单出口日期作为收入确认的时点，收入确认的时点符合会计准则，不存在突击确认收入的情况。

大客户 2022 年与 2021 年发货对比

客户名称	2022 年销售额 (含税) /万元	2021 年销售 (含税) /万元	增长额 (含税) /万 元
厦门*林物流有限公司	2,375.28	1,267.93	1,107.35
泉州市**兴工程机械有限公司	1,195.00	72.55	1,122.46
福建省顺昌县**贸易有限公司	1,355.36	792.98	562.38
泉州市**工程机械有限公司	948.28	411.26	537.02
福建沙县**金属制品有限公司	961.95	1,974.46	-1,012.52
泉州市**机械设备有限公司	588.10	299.51	288.60
泉州市**达重工机械有限公司	461.27	246.64	214.64
合计	7,885.24	5,065.32	2,819.92

大客户 2022 年与 2021 年应收账款余额对比

科目名称	2022 年应收余 额 /万元	2021 年应收账 款余额 /万元	增长额 /万元
------	--------------------	----------------------	------------

厦门*林物流有限公司	1,955.46	714.46	1,241.00
泉州市**兴工程机械有限公司	401.46	15.19	386.28
福建省顺昌县**贸易有限公司	248.95	0.00	248.95
泉州市**工程机械有限公司	237.55	119.77	117.77
福建沙县**金属制品有限公司	190.01	0.00	190.01
泉州市**机械设备有限公司	100.01	0.00	100.01
泉州市**达重工机械有限公司	117.95	4.47	113.49
合计	3,251.40	853.89	2,397.51

下表为公司最近三个年度营业收入、净利润和应账账款的变化情况：

单位：万元

	2022 年 下半年	2022 年 上半年	2021 年 下半年	2021 年 上半年	2020 年 下半年	2020 年 上半年
营业收入	10,408.38	8,019.26	9,744.34	11,001.21	12,589.68	4,090.94
占全年的比例	56.48%	43.52%	46.97%	53.03%	75.47%	24.53%
同比增长	6.81%	-27.11%	-22.60%	168.92%	39.60%	-19.30%
归母净利润	1,930.70	1,243.01	2,267.55	1,846.16	2,502.29	559.24
占全年的比例	60.83%	39.17%	55.12%	44.88%	81.73%	18.27%
同比增长	-14.86%	-32.67	-9.38%	230.12	41.79%	-24.14
	2022 年末	2022 年 6 月末	2021 年末	2021 年 6 月末	2020 年末	2020 年 6 月末
应收账款	7,159.70	7,436.81	4,693.54	9,779.67	12,587.38	9,913.46

由上表可以看出，公司在 2020 年上半年也遭遇了营业收入和净利润的大幅下降（2020 年和 2022 年是公司挂牌以来仅有的两次半年度营业收入/净利润同比下滑）。原因是 2020 年初新冠疫情刚爆发，国内外各地均缺少应对经验，公司的生产组织和外贸销售均遭遇了重大困难（与 2022 年上半年公司面临的形势类似），当时公司同样采取放宽大客户信用额度的刺激销售政策进行应对，使得 2020 年下半年业绩大幅增长，同时导致 2020 年末应收账款大幅增长。2020 年的刺激政策使得公司顺利度过疫情难关，促使公司 2021 年业绩大幅增长，同时公司在 2021 年加大账款催收力度，应收账款余额得到有效控制。

2022 年上半年，公司再次受到疫情的严重影响，因此公司根据上次成功经验再次祭出刺激销售政策，虽因各种原因不及 2020 年效果明显，但也对 2022 年下半年业绩造成了积极影响。应收账款余额增加系销售政策变化导致，不存在违反会计准则，突击确认收入的情况。

四、关于合同资产坏账准备

报告期末，你公司合同资产中未到期质保金余额为 **2,125,638.39** 元，与期初余额一致，按照账龄法计提坏账准备 **637,691.52** 元。

请你公司说明质保金对应的交易的情况，合同约定的质保期是否已经结束，如是，说明质保金未收回的原因，并说明按照账龄法计提坏账准备的合理性及计提坏账准备的充分性。

【回复】

2022 年质保金明细表

客户名称	合同资产余额（万元）
北奔重型汽车集团有限公司	83.08
中国重汽集团福建海西汽车有限公司	9.76
东风设备制造有限公司	119.72
合计	212.56

2021 年度审计时，公司在年审会计师的建议下，根据合同约定，对北奔重型汽车集团有限公司、中国重汽集团福建海西汽车有限公司、东风设备制造有限公司三家大型主机厂按照销售额的一定比例计提质保金，计入合同资产科目。

2022 年度年审时，也依照 2021 年度的做法，测算了应计提质保金的金额。

项目	2021 年度			2022 年度		
	销售额（万元）	计提比例	应计提质保金金额（万元）	销售额（万元）	计提比例	应计提质保金金额（万元）
合计	708.53	30%	212.56	659.07	30%	197.72

从上表可以看出，公司在 2022 年度应计提的质保金金额低于期初数但差别不大。

由于上述三家公司系国内知名大型主机厂，是公司重要的战略级客户，与公司的谈判沟通中占据强势地位。客户实际上未对公司单独收取质保金，是通过控制对公司的应付账款金额来达到质保效果（质保金计提系公司财务根据年审会计师的建议依据合同自行测算得出）。公司在考虑到客户的强势地位，一旦发生争议，客户未必会接受我方测算出的调减质保金的结果，出于谨慎原则，公司未调减质保金，故合同资产的期末余额与期初一致。

由于公司是从应收账款中测算出质保金并调出计入合同资产，公司对应收账款和合同资产按账龄计提坏账准备的计提比例一致。如果公司不单独计算质保金计入合同资产科目（并计提坏账），质保金还原回应收账款科目的话，也需要对应收账款计提

坏账，对公司当期损益的影响一致。公司对坏账准备的计提充分。

五、关于销售费用

报告期内，你公司销售费用为 4,517,148.77 元，较上年同期增加 55.62%，其中办公、差旅、业务招待费为 3,023,232.68 元，较上期增加 161.11%；职工薪酬 1,319,366.81 元，较期初下降 7.41%。你公司销售人员数量为 10 人，较期初下降 12 人。

请你公司结合营业收入的变动，说明销售人员大幅度下降的原因，销售人员大幅度下降的情况下，销售费用中职工薪酬变动不大、办公、差旅、业务招待费大幅度增加的原因及合理性。

【回复】

（一）销售人员大幅度下降的原因

报告期内，由于受公司整体营收下滑影响，部分销售人员（主要是内销）的业绩下滑，提成减少，导致部分销售人员离职。这其中，以主要负责锻压类产品销售的业务人员最多，这部分销售人员原本主要负责锻压类产品的销售，因为报告期内锻压类产品全部由外销转为自产自用，他们失去了主要业务，同时他们又不能及时适应开拓国内工程机械配件及汽配后装市场的工作安排，最终大部分都离职，所以造成报告期内较多销售人员离职的现象。

（二）销售人员大幅度下降的情况下，销售费用中职工薪酬变动不大、办公、差旅、业务招待费大幅度增加的原因及合理性。

办公、差旅、业务招待费大幅度增加的原因是：报告期内销售人员离职率较高，为了稳定销售人员队伍，鼓励其积极开拓业务，公司提高及扩大了销售人员日常办公、差旅的报销基数、额度、范围，降低业务招待费的报销门槛、扩大报销范围、提高报销上限等，最终造成相较上一报告期这部分费用的大幅增加。

关于合理性：这是大环境恶化叠加工作内容剧烈变动的特殊情形下针对销售人员的特殊政策，是为了稳定整个销售人员队伍而采取的特殊安排，它稳住了公司销售人员队伍，特别是内销人员队伍，从而为公司未来发展打下了稳固的基础，是特殊情形下合情合理的一个措施。

六、关于关联交易

你公司 2021 年度从关联方泉州市丰昊贸易有限公司采购材料金额为 7,524,887.73 元，你公司 2021 年 4 月 30 日发布的《关于预计 2021 年日常性关联交易的公告》中未见该笔采购交易，泉州市丰昊贸易有限公司是你公司实际控制人之子黄超群的企业。

请你公司说明该笔关联交易的具体内容、定价依据、与同期从其他供应商处采购的同样的原材料的价格对比，说明交易是否公允、是否已经履行了相关的审批手续，如是，请说明履行的手续情况。

【回复】

2018 年 8 月 30 日，公司召开第二届董事会第十二次会议审议通过了《关于公司关联交易的议案》，拟从公司实际控制人黄志明控制的企业泉州市丰昊贸易有限公司（以下简称“丰昊贸易”）采购公司生产所需原材料钢材，金额不超过 5500 万元，定价依据为市场价格。公司于 2018 年 9 月 15 日召开 2018 年第二次临时股东大会审议通过了该议案。公司于 2018 年 8 月 31 日的《关联交易公告》（公告编号：2018-019）披露了本次关联交易的相关内容。

公司于 2018 年 9 月 20 日与丰昊贸易签订了《采购合同》（合同编号：FH-20180920001），鉴于交易金额较大，双方约定丰昊贸易向公司供应原钢类制品分四年完成，每年的供货金额上限为 2018 年度 1400 万元、2019 年度 2500 万元、2020 年度 800 万元、2021 年度 800 万元。因此，2021 年公司与丰昊贸易的关联交易已经公司内部审批程序。

2021 年度，公司向丰昊贸易采购原钢及钢制品 1,415.23 吨，单价为 5,317.07 元/吨。同时，公司向其他供应商采购原钢的数量和金额如下：

供应商	采购数（吨）	采购金额（元）	采购单价（元/吨）
无锡市高嘉钢管有限公司	23.57	123,823.70	5,253.45
厦门钢立投资有限公司	18.02	95,509.06	5,300.17
晋江裕福集团有限公司	31.12	1,615,465.34	5,191.08

由上表可知，公司与丰昊贸易之间的交易价格与其他供应商差别不大。

从“我的钢铁网”（<https://www.mysteel.com>）中查询当时的钢材价格可知，2021 年度公司所在地——泉州地区的钢材价格在 4800 元/吨至 6400 元/吨之间波动，公司对丰昊贸易的采购价格符合 2021 年度泉州地区市场价格。因此，公司与丰昊贸易之间的交易价格定价公允。

同品种一个或多个城市走势图

起始日 2021-01-01
 截止日 2021-12-31
 品种 碳结圆钢
 规格/材质 牌号: 45# Φ80
 城市:
☐ 成都 ☐ 昆明 ☐ 上海
☐ 沈阳 ☐ 长沙 ☐ 宁波
☐ 重庆 ☐ 石家庄 ☐ 无锡
☐ 武汉 ☐ 潍坊 ☐ 广州
☐ 哈尔滨 ☐ 天津 ☒ 泉州
☐ 西安 ☐ 莱芜 ☐ 郑州
☐ 杭州 ☐ 南京



2018-2021 年间，由于信贷政策等原因银行对公司不提供流动资金贷款，只提供承兑汇票。而泉州当地钢铁行业均为款（现金）到发货，不接受承兑汇票支付。当时公司运营资金紧张又无法获得流贷，公司只能通过向丰昊贸易采购钢材，并以银行承兑汇票支付。丰昊贸易取得承兑汇票后立即背书贴现（承担贴现成本）取得现金进行采购给公司供货（或将该笔资金借给公司由公司直接向供应商采购）。公司通过“关联交易-票据融资”的模式间接取得了银行信贷资金用于采购支持业务发展。因此 2018 年公司与丰昊贸易签订了一笔大额长期采购协议，以方便票据融资业务的开展。

此后公司通过 2020-2022 年的三次定向发行，有效的缓解了资金极度紧张的情况，因此公司不再需要通过票据融资模式缓解资金问题，自 2021 年末至今公司未再与丰昊贸易发生任何关联交易。

七、关于职工薪酬

你公司本期支付给职工以及为职工支付的现金为 17,918,463.66 元，较上年同期增加 18.15%，报告期末，你公司在职工数量为 205 名，较期初减少 27 人。

请你公司结合人均工资变动的情况，说明员工数量下降的情况下支付给职工以及为职工支付的现金上升的原因

【回复】

员工数量下降的情况下支付给职工以及为职工支付的现金上升的原因：报告期公司人员离职了 30 人，大部分是工资水平较低的一线员工——20 人左右（含一线销售人员），对于公司总的薪资支出的减少作用有限。

报告期内公司为提升研发水平，将高工资水平的研发人员增加到 38 人，相较上一报告期增长了 40.75%；为提高公司管理水平新聘部分高薪财务人员及中高层管理人员；为稳定员工队伍，给部分老员工、高技术工加薪。以上原因造成报告期内员工数量下降的同时支付给职工以及为职工支付的现金上升。

福建田中机械科技股份有限公司

2023 年 7 月 20 日

