

关于对苏州吉人高新材料股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2023】第 295 号

苏州吉人高新材料股份有限公司（吉人高新）董事会

我部在挂牌公司 2022 年年报审查中关注到以下情况：

1、关于经营业绩

2019 年至 2022 年度，你公司营业收入分别为 352,344,938.84 元、470,073,103.25 元、404,124,131.05 元、341,309,229.85 元；毛利率分别为 34.21%、30.10%、21.45%、23.00%；净利润分别为 33,706,163.88 元、49,380,496.67 元、586,486.11 元、-3,619,385.77 元。2021 年度公司部分市场需求因安全环保、原料价格波动等因素产生较大波动，加之部分终端客户项目暂停，导致公司营业收入及净利润受到较大影响。

你公司销售采用经销和直销相结合的模式，以经销模式为主，并对经销商实施动态分级管理模式，经销商年度内达到约定的销售金额并完成约定金额的销售回款后，按照销售回款额及约定比例给予经销商返利金额。其中，2019 年及 2020 年经销商销售模式收入占比分别为 72.79%及 70.71%。

请你公司：

（1）列示 2021 年 2022 年不同产品类别的直销和经销金额及占比，并结合 2021 年 2022 年不同销售模式下主要客户变化情况、终端市场变化以及各类产品销量及单价说明你公司 2021 年后营业收入逐年下降的原因及合理性；

(2) 列示你公司不同产品类别的成本结构，并结合最近三年单位主要材料的采购价格、人工成本及制造费用与同行业可比公司相比情况，说明成本变化对你公司毛利率的影响；

(3) 详细说明你公司对经销商的各项激励政策（包括但不限于年终返利、随货搭赠、推广市场费扶持、专项补贴计划等），并说明你公司对各项激励政策的相关内部控制及会计处理；

(4) 列示最近三年前十大经销商的收入、成本及毛利率，说明上述毛利率与同行业可比公司是否存在重大差异；说明你公司是否存在以前年度向经销商压货或经销商配合公司突击确认收入且通过各项激励政策补偿经销商的情形。

2、关于应收账款及信用减值损失

截至 2022 年末，你公司应收账款账面余额为 101,605,522.39 元，同比下降 15.91%；期末应收账款-坏账准备余额为 19,897,707.00 元，同比增长 60.70%，主要系单项计提的应收账款坏账准备余额增加所致。

请你公司列示截至 2022 年末单项计提客户的相关信息（包括但不限于客户名称、客户成立时间、客户性质（直销客户、经销客户）、应收账款账龄情况、存续状况）；结合客户资信情况、与客户之间的返利政策等要素，说明公司应收账款中是否存在因激励政策而形成的费用性挂账、本期全额对上述客户全额计提信用减值准备是否恰当。

3、关于存货跌价准备与资产减值损失

2022 年度，你公司计提资产减值损失-5,095,563.55 元，同比增长 80.46%，主要系公司按照规范对部分库存超过一年的库存产品计提存货跌价准备导致。报告期内，存货-包装物新增计提跌价准备金额 1,150,859.39 元，存货-自制半成品新增计提跌价准备金额为 513,998.19 元。

请你公司详细说明有关存货跌价准备计提的方法，并结合期末盘点情况、公司采购产销的周期、期后各类存货耗用及销售情况，说明你公司存货跌价计提方法是否恰当，存货跌价计提的各项参数估计是否恰当。

请就上述问题做出书面说明，并在 9 月 6 日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2023 年 8 月 23 日