

江苏金色工业炉股份有限公司
关于 2022 年报问询函的书面说明

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：

江苏金色工业炉股份有限公司(以下简称“公司”或“江苏金色”)于 2023 年 8 月 23 日收到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下发的《关于对江苏金色工业炉股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2023】第 306 号)(以下简称“问询函”)。收到问询函后，公司及时组织人员对问询函提出的有关问题进行了认真核查及落实，现将相关回复说明如下：

一、问询事项 1：关于热加工处理业务

你公司 2020-2022 年热处理加工业务收入分别为 30,314,957.24 元、56,454,214.14 元、22,905,794.15 元,毛利率分别为 2.17%、3.74%、-21.36%。对于 2022 年度热处理加工业务收入及毛利下滑的原因，你公司从宏观经济下行、子公司投产情况等方面进行了分析。

请你公司：

(1) 详细说明你公司热处理加工业务内容(包括但不限于主料及辅料提供方、你公司主要提供服务内容)，并结合上述情况及同行业可比公司的会计处理，说明在该业务中你公司是否构成《企业会计准则》规定的主要责任人以及你对热处理加工收入的确认与计量是否符合企业会计准则的规定；

(2) 列示你公司近三年各季度热处理加工业务收入；结合客户变化、

销售单价变化、产能变化及销量变化，说明你公司 2022 年度热处理加工业务收入下降的原因及合理性；

(3) 列示你公司近三年热处理加工业务成本结构(包括但不限于直接材料费、人工费及制造费用等)；结合产能变化、销售单价变化及加工业务财务收支、战略定位、同行业竞争情况等说明你公司 2022 年度毛利率为负数的原因及合理性；结合在手订单情况、期后生产情况以及期后热处理加工业务毛利情况，说明截至 2022 年 12 月 31 日，你公司是否存在应当计提预计负债的亏损合同；

(4) 结合在手订单、生产投入、市场开拓等情况，说明公司开展热处理及加工业务是否具有商业合理性及持续性。

【回复】:

一、热处理加工业务的内容及会计处理

(一) 热处理加工业务内容

本公司热处理加工业务包括热处理及电梯配件两类业务，其中：

1、热处理业务：根据客户指定的工艺和技术要求，主要使用电、燃气以及辅助材料淬火油、液氮、冷却液等对客户提供的金属部件和零部件进行表面处理和热处理加工，在经过高温热处理、淬火冷却、回火等规定的工艺流程后再进行检验直至合格，以增加其机械性能、化学性能、装饰性能等，提高其抗腐蚀能力、抗疲劳性能、耐热性能等，其加工领域主要涉及到航空、航天、机械、汽车、电子、建筑等多个领域，加工行业的范围很广泛，辅助材料供应商主要有好富顿（上海）高级工业介质有限公司、梅塞尔气体产品（张家港）有限公司、上海航美精细化工有限公司，公司

客户提供的主要产品有汽车轴承套圈、液压系统零件部件、链条配件、工程链条、各类汽车零部件。

工艺流程图 Process Flow Chart

零件号/图号 Part No.:	HBC-3200ECU22ALF1.01C	工艺流程图编号:	JSZN/LC-108-06A0
零件名 Part Name:	外圈	编制 Prepear by:	沈未祯
日期/版本 Date/Ver.:	2022.12.8	审核 Review by:	沈育新
主要参加人员: Core Team:	宗华、高陈翔、沈育新、沈未祯	页数 Page:	第 1 页 共 1 页

工位 序号 Sta. No.	操作				工位操作描述 Operate and description	装备、工具 Equipment Tools	量具 Measure	序号 No.	关键产品特性 KPC	序号 No.	关键控制特性 KCC
	制造/装配 Fabrication ◇	移动 Move ○	储存 Store △	检验 Inspection □							
10		○			收货	叉车、移动台车					
20			△		存放						
40	◇				装料	工装夹具					
50	◇				前清洗	真空清洗机					
60	◇				渗碳+淬火	渗碳淬火炉			△表面硬度 △渗层深度 △心部硬度 △金相组织		△温度 △碳势 △时间 △油温 △搅拌速度
70	◇				后清洗	真空清洗机					
90	◇				回火	箱式回火炉			△表面硬度 △渗层深度		△温度 △时间
100				□	检查		显微硬度计 洛氏硬度计 显微镜		△表面硬度 △渗层深度 △金相组织		
110	◇				卸料	包装箱			△无混料 △无异物混入		
140	◇				包装						
150		○			发货	叉车、移动台车					

2、冲压配件业务：根据签订的产品销售合同所约定的工艺、技术要求，通过采购主要材料冷轧扁钢，经过冲压、表面处理、热处理加工等主要工序，生产出客户所需产品。主要产品有链片、销轴、轴筒等零部件，其加工领域主要涉及到机械链传动、电梯等行业，是热处理加工业务的延伸，其产品是在冲压后需再通过热处理加工，原材料供应商主要有江阴安纳捷金属新材料有限公司、江阴市南车机车配件有限公司、苏州市冷拉型钢有限公司。

（二）热处理加工业务收入确认的会计政策和具体方法

1、确认收入的会计政策

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

（1）对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。本公司考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

（2）对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，

本公司考虑下列迹象：①本公司就该商品享有现时收款权利，既客户就该商品负有现时付款义务。②本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，既客户已拥有该商品的法定所有权。③本公司已将该商品实物转移给客户，既客户已实物占有该商品。④本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。⑤客户已接受该商品等。

2、收入确认的具体方法

因本公司热处理加工业务分为热处理加工和冲压产品这两类业务，两种业务模式的区别在于前者为来料加工，所加工产品涉及行业多、产品种类多的特点，后者为自购原料生产出客户所需产品，生产产品的品种有局限性。

(1) 热处理收入确认的具体方法

本公司根据客户指定的精度、工艺等需求，订立来料加工合同；公司根据已签订的合同进行来料加工；在完成规定工艺程序和加工质量检验合格后，发往客户规定的地点；经客户核对确认后取提经确认的发货单据（或对帐单）。确认收入的时点是取得与客户核对确认的发货单据（或对帐单）。

(2) 冲压配件收入确认的具体方法

本公司根据客户指定的规格、型号、精度、工艺等需求，订立产品销售合同；公司根据已签订的合同进行产品制造、在完成规定工艺程序和检验合格后，发往客户规定的地点；经客户核对确认后取提经确认的发货单据（或对帐单）。确认收入的时点是取得与客户核对确认的发货单据（或对帐单）。

（三）同行业可比公司的会计处理

对比江苏丰东热技术股份有限公司,热处理加工业务相同,在收入确认上也是以在确认客户收到货物的时点来确认收入的实现。

（四）结合同行业可比公司的会计处理情况，与同行业可比公司的会计处理相比，未见明显差异，公司根据《企业会计准则》有关主要责任人和代理人的规定对收入进行计量和确认，客观反映公司的业务情况，符合企业会计准则的规定。

二、近三年各季度热处理加工业务收入情况，以及 2022 年度热处理加工业务收入下降的原因及合理性

（一）近三年各季度热处理加工业务收入情况

货币单位：万元

期间	2020 年度			2021 年度			2022 年度		
	热处理	冲压配件	合计	热处理	冲压配件	合计	热处理	冲压配件	合计
1 季度	267.75	32.92	300.67	335.30	323.52	658.82	382.07	308.98	691.05
2 季度	551.40	351.05	902.45	576.06	1,146.33	1,722.39	381.34	638.82	1,020.16
3 季度	422.45	266.49	688.94	550.58	1,427.98	1,978.56	250.67	530.67	781.34
4 季度	652.09	487.34	1,139.43	566.90	718.74	1,285.64	229.10	538.63	767.73
合计	1,893.69	1,137.81	3,031.50	2,028.85	3,616.57	5,645.42	1,243.18	2,017.11	3,260.29

（二）近三年热处理加工业务对主要客户的销售情况

1、热处理对主要客户的销售情况

货币单位：元

客户名称	2020 年度			2021 年度			2022 年度		
	销量	单价	收入	销量	单价	收入	销量	单价	收入
杭州自强链传动有限公司	-	-	8,815,189.81	-	-	8,689,341.60	-	-	2,155,901.34
苏州奥达机械部件有限公司	-	-	2,903,968.33	-	-	3,909,876	-	-	2,915,622.63
苏州耀华自动化设备公司	-	-	1,066,716.51	-	-	354,187.24	-	-	47,838.21
苏州润力电扶梯成套配件公司	-	-	929,309.83	-	-	960,464.92	-	-	978,671.36

苏州蒙特纳利驱动设备有限公司	-	-	966,438.32	-	-	1,103,236.64	-	-	617,407.48
浙江为尚机械有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	269,096.60
合计	-	-	1,468,162.28	-	-	15,017,106.40	-	-	6,984,537.62
加工总收入占比%	-	-	77.53	-	-	74.02	-	-	56.18

2、冲压配件对主要客户的销售情况

货币单位：元

客户名称	2020 年度			2021 年度			2022 年度		
	销量	单价	收入	销量	单价	收入	销量	单价	收入
上海大名自动扶梯配件工贸公司	729,824	10.95	7,994,285.32	875,107	11.06	9,678,538.29	119,403	11.11	1,326,964.37
苏州市吴中区输送链条厂	224,791	10.51	2,362,636.65	976,210	11.09	10,826,053.68	1,611	11.62	18,726.19
苏州润力电扶梯成套配件有限公司	1,896	10.26	19,458.23	-	-	-	-	-	-
苏州海恩德链传动公司	-	-	-	615,263	11.66	7,171,868.75	171,949	11.56	1,987,511.53
杭州自强链传动有	-	-	-	-	-	-	1,253,397	8.48	10,632,644.60

限公司									
上海联跃高精机械有限公司	52,669	19.02	1,001,712.26	115,786	11.37	1,316,528.66	-	-	-
余姚市稳拿机械工贸有限公司	-	-	-	585,433	11.62	6,802,730.44	-	-	-
上海孟德传动链有限公司	-	-	-	-	-	-	533,262	10.87	5,796,337.92
杭州东华链条集团有限公司	-	-	-	-	-	-	25,329	12.09	306,271.55
合计	1,009,180	11.07	11,378,092.46	3,167,799	11.30	35,795,719.82	2,104,951	9.53	20,068,456.16
电梯配件收入占比%	-	-	100.00	-	-	98.98	-	-	99.49

(三) 结合客户变化、销售单价变化、产能变化及销量变化, 分析 2022 年度热处理加工业务收入下降的原因及合理性

1、热处理收入 2022 年较上年下降 38.73%, 主要原因有如下方面:

(1) 主要客户杭州自强链传动有限公司 2022 年加工收入 2,155,901.34 元较 2021 年 8,689,341.60 元下降幅度达 75.19%, 是杭州自强自己已有热处

理加工设备，产品不再外发加工。

(2) 2022年6月子公司苏州合亿达因待清理而停产，子公司金色智能热处理设备安装没有完全结束，公司2022年产能总体小于2021年。

(3) 由于苏州合亿达的停产带来了公司客户的流失，包括公司最大热处理加工客户杭州自强，是2022年本公司热处理加工量下降的主要原因。

2、冲压配件收入2022年较上年下降44.22%，主要原因有如下方面：

(1) 2021年冲压配件的前三大客户上海大名、吴中输送、苏州海恩德采购量均大幅下降，其中：上海大名的产品原出口到日本上海三菱公司，由于国际市场的变化而停止出口，也导致公司与上海大名的冲压配件业务大幅下降，吴中输送及苏州海恩德这两家企业在2020年至2021年期间由于生产医用乳胶手套设备的畅销导致冲压配件需求旺盛，2021年下半年后此需求一落千丈。

(2) 2022年因冲压配件业务竞争激烈，五大客户平均单价9.53元/片，较2021年11.30元/片下降幅度为15.66%。

(3) 因2021年6月金色智能公司投资冲压设备而增加了冲压产能，年产量达6000吨，可满足公司生产需求，但由于2022年国际市场行情的变化及2022年上半年国内行情的变化等原因，实际产量远低于生产能力。

(4) 2021年冲压配件前三大客户因为国际、国内市场行情变化原因，2022年三大客户冲压配件收入3,333,202.09元，较2021年27,676,460.72元下降87.96%，虽然发展了新的客户，如与杭州自强签订的冲压配件合同很大程度缓解了因行情变化给公司带来的产量下滑局面，但2022年电梯配

件收入较 2021 年仍下降 42.11%。

三、近三年热处理加工业务成本结构，2022 年度毛利率为负数的原因及合理性；是否存在应当计提预计负债的亏损合同；

(一) 近三年热处理加工业务成本结构

1、热处理成本构成情况

货币单位：万元

年度	热处理加工成本						收入合计	每百元收入成本（元）
	电费	燃气	辅材	工资	制造费用	合计		
2020	295.45	227.05	403.50	255.65	755.90	1,937.55	1,893.69	102.32
2021	283.82	311.08	403.44	264.44	953.22	2,216.00	2,028.85	109.22
2022	201.86	233.12	134.66	180.04	483.78	1,233.45	1,243.18	99.22

2、电梯成本构成情况

货币单位：万元

年度	电梯配件成本				合计数量（片）	单位成本（元）
	材料	人工	制造费用	合计		
2020	681.80	26.46	319.96	1,028.22	1,009,180	10.19
2021	2,715.08	81.29	421.68	3,218.04	3,251,157	9.90
2022	1,773.14	107.99	411.22	2,292.35	2,156,540	10.63

(二) 结合产能变化、销售单价变化及加工业务财务收支、战略定位、同行业竞争情况，分析 2022 年度毛利率为负数据的原因及合理性

1、2022 年热处理因子公司苏州合亿达的的停产导致公司整体产能下降，由于停产并导致客户流失加之疫情原因，加工量较上年大幅下降，冲压配件实际产量因也上述各种原因不能满足生产能力，2022 年开工不足、产能过剩。

2、母公司江苏金色是一家生产热处理设备的企业，从公司长远利益考虑延伸产业链，将热处理加工企业布局在长三角中心地带，固定资产投资 5632 万元，由于固定资产投资较大，2022 年各项固定成本及费用较高，但产能不足

是 2022 年毛利率负-21.36%的主要原因。

3、目前热处理加工业务市场竞争激烈，金色智能公司虽从苏州合亿达保存了一部分客户，但市场占有率仍不足，为了占有市场导致利润空间较小，也是造成 2022 年毛利率为负的一个主要原因。

（三）结合在手订单情况、期后生产情况以及期后热处理加工业务毛利情况，截至 2022 年 12 月 31 日，公司不存在应当计提预计负债的亏损合同。

截止 2022 年底，公司目前在手订单的主要客户有：上海孟德、杭州自强、浙江为尚等主要客户，在手合同中对产品质量、交货时间、保密等征对公司的违约条款可预见不会给公司带来损失，2023 年上半年热处理加工业务毛利率-3.65%，毛利率为负的主要原因是产量不足，上半年热处理加工产量占产能的 53.22%，冲压配件产量占产能的 23.53%，2022 年底的在手合同只要能满足一定产量是可以产生毛利的，不存在应当计提预提负债的亏损合同。

四、结合在手订单、生产投入、市场开拓等情况分析，公司开展热处理及加工业务具有商业合理性及持续性

公司从长远利益考虑，为了延伸公司产业链，本公司对金色智能投入较大资金，虽然目前在手订单仍有不足，但公司仍积极研发新产品，上半年在公司亏损的情况下仍投入研发费用 380560.43 元，积极开拓市场，由于公司对技术研发和质量管控的加强，公司 2023 年上半年与浙江为尚机械有限公司达成热处理加工的合作，这家客户的热处理需求量可以达到公司目前热处理产能的一半，上半年热处理收入及冲压配件收入均较上年同期

有所增加，预计金色智能公司 2023 年下半年可以扭亏为盈。公司虽在向下游产业链延伸的执行过程中遭遇一定挫折，但在这个过程中也积累了经验，培养了一批热处理加工行业的管理人员和技术骨干，加之热处理行业今后的应用范围会更广，市场会更大，公司开展热处理加工业务具有可持续性。

二、问询事项 2：关于流动性风险

截止 2022 年末，你公司受限资产合计 53,819,999.73 元，占总资产比例为 23.69%。均因公司向银行申请贷款抵押所致，你公司短期借款 65,590,800.04 元，流动比率为 0.82，资产负债率为 79.27%。

请你公司：

结合期后经营情况（包括但不限于营业收入、毛利率、净利率及经营活动现金流）、应收帐款（含应收票据及应收款项融资）回款情况及融资安排，说明你公司是否存在流动性风险。

【回复】：

一、主要经营指标情况

（一）资产负债情况

货币单位：万元

流动资产	2022 年 12 月 31 日 余额（万元）	2023 年 6 月 30 日 余额（万元）	预计 23 年 12 月 31 日 余额（万元）
应收帐款	5,099.75	4,558.27	5,000.00
存货	6,019.48	10,099.66	7,100.00
流动资产合计	14,768.04	17,564.15	14,500.00
流动负债			
短期借款	6,559.08	6,959.08	6,000.00
应付帐款	3,145.98	3,274.41	3,000.00
合同负债	6,466.32	8,388.90	6,800.00
流动负债合计	18,067.07	20,064.33	15,800.00
资产总额	22,874.91	25,423.72	21,600.00

（二）经营成果及现金流量情况

日期	营业收入 (万元)	毛利率 %	净利率%	经营活动 现金净流入 (万元)	应收帐款 回款(万 元)	资产负债 率%	流动比 率%
2022年1-6月	4,729.37	11.86	-18.69	-348.10	4,114.23	78.51	0.83
2023年1-6月	5,938.90	19.67	1.23	-1,643.69	4,513.46	81.06	0.88
预计2023全年	13,850.00	20.02	5.78	-114.00	9,860.00	74.54	91.77

（三）未完工合同情况

单位名称	2022年12月31日		2023年6月30日	
	已订未完工(万元)	占比%	已订未完工(万元)	占比%
未完工合同合计金额	16,697	-	20,388.3	-
其中:				
台州市亿升热处理有限公司	2,943.80	-	2,943.80	-
浙江康普瑞汽车零部件有限公司	590.00	-	-	-
湖南新金刚工程机械有限公司	1,004.6	-	1,432.60	-
德力佳传动科技(江苏)有限公司	5,132.00	-	3,794.60	-
广东米特利金属科技有限公司	523.20	-	523.20	-
沧州格锐特钻头有限公司	-	-	850.00	-
五大客户未完工合同小计	10,193.60	61.05	9,544.20	46.81

二、结合期后经营情况、回款情况及融资安排分析，公司暂不存在流动性风险

1、从以上表中可以看出，2023年上半年资产负债率高于年初，主要原因是因2022年下半年母公司订单大幅增加，从而同时开工项目数量增加，在产品、原材料库存均大幅增加，表中流动资产2023年6月底较2022年12月底增加2,796.11万元，其中存货较年初增加4,080.18万元，2023年上半年虽流动负债也较年初增加了1,997.26万元，增加的负债主要用于了已订合同的材料采购。

2、从以上表中可以看出，公司2023年上半年经营状况明显好于上年

同期，所增加的存货带来可预见收益，应收帐款回笼金额也大于上年同期，2023年6月应收帐款余额4,558.27万元，小于年初应收帐款余额5,099.75万元。

3、从以上表中可以看出，公司未完工订单金额20,388.30万元，较2023年初16,697万元又增加了3,691.30万元，公司持续经营能力较强，截止2023年6月底已签订未完工合同的五大客户合同金额为9,544.20万元，其中截止2023年6月底已发货（安装调试中）的合同金额为7,718.40万元，公司预计2023年全年营业收入、毛利率、净利润均会较上年有较大幅度增加。

综上所述，从公司目前来看有经营持续的能力，各项经济指标向好，应收帐款回笼正常，国家目前金融政策有利于中小企业的经营，公司在2023年在邮储银行仍有700万元信用额度未使用的情况下，又与北京银行、民生银行合作增加授信额度1,300万元也均未使用，2023年公司无到期的银行贷款，且公司近期无大的投资项目，公司不会存在流动性风险的问题。

三、问询事项3：关于预付款项及存货

截止2022年末，你公司预付款项余额4,404,994.52元，同比增长116.48%，主要系母公司2022年底订单增加，导致材料采购预付款项较上年增加133.94%；存货期末余额为60,431,666.06元，同比增长26.42%，主要系在产品增长所致。2022年度，你公司热处理设备销售收入98,340,439.44元，同比下降7.61%；配件销售及售后服务收入3,996,368.80元，同比下降6.66%。

请你公司：

(1) 列示主要预付供应商的信息及合同内容（包括但不限于供应商名

称、合作时间、注册资本、参保人数、购买商品名称、商品数量及单价、合同总价、合同签订时间、合同约定交货时间、付款周期及方式等)以及期后到货结转情况,并结合期末在手订单说明你公司 2022 年末预付帐款大幅度增长的合理性;

(2) 结合期末在手订单(包括但不限于订单产品类别、订单金额、数量以及订单承接时间)、公司生产周期以及期后营业收入情况,说明你公司在 2022 年度主营收入下降的情况下,存货增长的原因以及合理性。

【回复】:

一、主要预付供应商的信息、合同内容及期后到货结转情况

(一) 预付供应商信息

供应商名称	注册资本 (万元)	开始合作 时间	参保 人数	合同签订 日期	合同约定交 货时间	付款方式
南京和沁系统工程 有限公司	200 万元	2022.09.23	0	2022.09.13	合同生效后 40 天发货, 发货前双方 再次确认。	合同预付 30%, 发 货前付至 95%, 安 装完领取使用登 记证及设计完成 后 10 天内付清
无锡市博迪环 境科技有限公 司	3,000 万元	2019.05.06	45 人	2022.09.01	预付款款到 90 天内完成 安装并调试	预付款 40%, 发 货前付 30%, 拿 到第三方检测合 格的检测报告即 验收后支付 20%, 质保期 1 年后 10 天内支付 10%
马拉松(北京) 监控系统科技 有限公司	14 万美元	2011.05.26	24 人	2022.09.16	10-12 周后 发货	预付 30%, 全款 发货
无锡马新特机 械制造有限公 司	2,000 万元	2019.04.16	17 人	2022.09.18	收到预付款 后, 45 天交 货	合同签订付 30%, 提货前付 40%, 安装完毕后付 20%, 余 10% 设备正常运行 满 12 个月或发 货后满 14 个月 支付(以先到为 准)

山东鲁阳节能材料股份有限公司	5,063.2586 万元	2012.09.03	1673 人	2022.12.02	采购款到后 10 天内发货	款到发货
中钢集团洛阳耐火材料公司	65,459 万元	2016.07.18	902 人	2022.07.25 2022.12.17 2022.12.29	65 天	款到发货
盐城丰鼎机械设备制造有限公司	100 万元	2022.11.17	0 人	2022.11.16	2023.01.10 发货	合同签订后付 40%，验收合付 30%，发货后付 20%，尾款待买方客 户验收后付出。
宁波博斯德环保科技有限公司	1,500 万元	2022.09.22	17 人	2022.09.19	预付款到 账，合同生 效后 60 天交 货	合同签订付 30%， 提货前付 60%，10% 尾款合同满一年后 一周内付清

预付供应商名称	商品名称	商品数量	商品单价	合同总额	预付金额	期后到货结转情况
南京和淞系统工程公司	立式液氮储罐 50m ³	1 套	938,000	938,000	481,122.60	2023.01.11 到货
无锡博迪环境科技公司	热处理油烟收集及过滤系统	1 套	1,550,000	1,550,000	281,322.04	2023.02.02 到货
马拉松（北京）监控系统	PT710 本体	8	56,810	1,425,680	257,554.47	2022.12.30 到货
	在线渗碳模块 6550	2	25,600			
	PT470 本体	2	34,000			
	氢探头	6	42,500			
	9800 通道主程序	1	165,000			2023.04.30 到货
	9800 通道三个客户端程序	3	12,000			
	9800 通道主炉设备通道	24	12,500			
	9800 通道辅炉设备通道	12	8,000			
无锡马新特机械制造	冷却塔 MSTNB-400	1	240,000	420,000	242,117.81	2023.03.01 到货
	冷却塔 MSTNB-600	1	180,000			
山东鲁阳节能材料公司	1260 高纯陶瓷纤维块	11295	8.5	196,995.8	201261.53	2023.01.16 到货
	1260 标准陶瓷纤维块	8000	6.5			
	锚固件 304	3538	14			
中钢集团洛阳耐火材料	1.2 氮化硅马弗板	5 套	14,144	70,720	199406.28	2023.01-2023.03 陆续入库
	1.5T 氮化硅马弗板	6 套	13,420	80,520		
	2T 氮化硅马弗板	1 套	33,910	33,910		
	导轨	15 套	5,312	79,680		
苏州供电公司					192,911.71	
盐城丰鼎机械设备	快冷风管	1	294,990	294,990	147,495.00	2023.01.12 到货

宁波博斯德环保科技	天然气脱硫净化器	2	217,500	435,000	130,500.00	2023.01.16 到货
-----------	----------	---	---------	---------	------------	---------------

(二) 结合期末在手订单分析, 公司 2022 年末预付帐款大幅度增长的合理性

2022 年下半年以来公司销售订单大幅增加, 截止 2022 年 12 月底公司共有未完工订单 16697 万元, 由于我公司设备安装、调试周期长, 下半年所签销售订单基本无法在当年形成销售收入, 而制造、安装所需材料, 特别是供货时间较长的材料要提前预订, 所以造成 2022 年在主营业务收入下降的情况下, 2022 年末预付帐款余额却大幅增加, 年末存货余额也较年初有所增加。截止 2023 年 6 月底, 2022 年底预付帐款合同所订货物已基本到货, 2023 年 6 月底预付帐款余额为 199,602.14 元。

二、结合期末在手订单、公司生产周期以及期后营业收入情况分析, 公司在 2022 年度主营收入下降的情况下, 存货增长的原因以及合理性

2022 年下半年公司共有未完工的订单 16697 万元, 由于我公司设备安装、调试周期一般需要 5-6 个月, 所以 2022 年下半年的订单无法在当年形成销售收入, 但制造、安装所需材料却要提前预订并领用, 从而导致 2022 年主营收入下降的情况下, 存货却出现增长的情况, 2023 年上半年已交接完成的项目有 5055.50 万元, 均为 2022 年底前签订的合同, 因公司热处理设备是以收到客户出具的交接验收报告时确认销售收入, 不存在应该交货而未能交货造成 2022 年收入确认减少的情况。

四、问询事项 4: 关于采购业务

2020-2022 年度, 你公司向盐城金祥装备科技有限公司采购劳务金额分

别为 4,157,865.27 元、11,049,749.15、10,308,822.50 元，该公司为你公司员工创办的公司。

根据公开渠道查询，盐城金祥装备科技有限公司成立于 2019 年 12 月 25 日，注册资本 100 万元人民币，实缴资本为 0 元。

请你公司：

(1) 结合你公司员工在盐城金祥装备科技有限公司任职情况，说明上述员工在你公司的任职情况，包括但不限于任职时间、岗位职责、是否违反禁业禁止条款等；

(2) 列示与盐城金祥装备科技有限公司之间的合同内容（包括但不限于采购劳务的内容、计价方式、合同总价、结算方式以及信用期）；结合与同类供应商合同对比情况，说明你公司向盐城金祥装备科技有限公司采购劳务的必要性、合理性及公允性，并说明你公司是否存在借助关联方进行体外资金循环或其他利益输送的情形。

【回复】：

一、原公司员工在盐城金祥装备科技有限公司的任职情况，及上述员工在本公司的任职情况

金祥员工在金祥及江苏金色任职情况

姓名	在金祥任职	在江苏金色任何职	任职时间	岗位职责	是否签订劳动合同	是否违反禁业禁止条款
周朝辉	法人代表	制造部员工	10 年	操作工	是	否
姜华	总经理	采购部部长助理	10 年	材料采购	是	否

二、结合员工在盐城金祥装备科技有限公司任职情况，上述员工不存在违反禁业禁止条款的情形

因上述员工在江苏金色任职期间在非公司核心岗位，在金祥任职后因

金祥主营业务为炉壳制作和劳务，主营业务均不涉及公司技术等需要保密方面的内容，上述员工也未与公司有禁业禁止条款的约定，因此不存在违反禁业禁止条款的情形。

三、与盐城金祥装备科技有限公司之间的合同内容及与同类供应商合同对比情况

年度	单位名称	外包业务内容	交易金额(元)	计价方式	结算方式	信用期
2022	盐城金祥装备科技有限公司	炉壳	6,056,895.63	以实际送货时过磅重量为准	电汇或承兑	协商付款
2022	盐城市大丰区鑫通金属制品有限公司	炉壳	1,027,208.24	以实际送货时过磅重量为准	电汇或承兑	合同签订付40%，验收合格付30%，发货后付20%，尾款付甲方客户验收后付出
2022	无锡映辉冶金设备制造厂	炉壳	2,813,069.37	以实际送货时过磅重量为准	电汇或承兑	合同签订付40%，验收合格付30%，发货后付20%，尾款付甲方客户验收后付出
2022	无锡华亨机械有限公司	炉壳	1,733,353.97	以实际送货时过磅重量为准	电汇或承兑	合同签订付40%，验收合格付30%，发货后付20%，尾款付甲方客户验收后付出
2022	盐城金祥装备科技有限公司	电器柜制作	70,685.86	按套计价	电汇或承兑	协商付款
2022	盐城鼎科机电有限公司	电器柜制作	57,522.14	按套计价	电汇	完工后票到付90%，余款待客户终验收后付清

外包业务价格对比情况

业务内容	盐城金祥		盐城鑫通		无锡映辉		盐城鼎科	
	合同日期	价格	合同日期	价格	合同日期	价格	合同日期	价格
炉壳(元/吨)	2022.5.8	13,000	-	-	2021.11.5	13,100	-	-

电器柜制作(元/套)	2022.4.5	3,600	-	-	-	-	2022.3.3	5,000
回火炉壳(元/吨)	-	-	2022.3.8	12,000	-	-	-	-

四、结合与同类供应商合同对比情况，分析向盐城金祥装备科技有限公司采购劳务的必要性、合理性及公允性，公司不存在借助关联方进行体外资金循环或其他利益输送的情形

由于江苏金色母公司本部生产、经营业务增长较快，而职工人员变化不大，之所以未能随着公司业务的增长而相应增加职工人数，主要是公司考虑到受市场行情等诸多不确定因素的影响，公司对产品销售能否持续增长无法确定，所以在订单超出公司生产能力的情况下将部分简易制作及劳务进行外包，之所以选择盐城金祥为公司主要供应商主要是因为其炉壳质量一直稳定,且炉壳价格适中，不存在公司借助关联方进行体外资金循环或其他利益输送的情形。

数据防泄密系统

江苏金色工业炉股份有限公司

