

关于苏州吉人高新材料股份有限公司

2022 年年报问询函的回复

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：

《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）（以下简称“问询函”）已收悉，公司董事会对年报问询函进行了认真讨论和分析，现就问询函关注问题的回复如下：

问题 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。

【公司回复】

一、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；

1、2021 年 2022 年不同产品类别的直销和经销金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	销售模式	2021 年度		2022 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比
防腐涂料	经销	18,338.44	57.47%	11,066.05	42.28%
	直销	13,571.97	42.53%	15,108.78	57.72%
	小计	31,910.41	100.00%	26,174.84	100.00%
特殊功能涂料	经销	6,529.19	92.27%	4,982.10	79.27%
	直销	546.84	7.73%	1,302.50	20.73%
	小计	7,076.03	100.00%	6,284.59	100.00%
树脂	经销	2.99	0.27%	43.32	3.87%
	直销	1,104.75	99.73%	1,075.52	96.13%
	小计	1,107.74	100.00%	1,118.84	100.00%
涂装工程	经销	-	0.00%	-	0.00%
	直销	8.75	100.00%	21.91	100.00%
	小计	8.75	100.00%	21.91	100.00%
其他业务	经销	26.65	8.61%	489.19	92.17%
	直销	282.83	91.39%	41.55	7.83%
	小计	309.49	100.00%	530.74	100.00%
合计	经销	24,897.27	61.61%	16,580.66	48.58%
	直销	15,515.14	38.39%	17,550.26	51.42%
	总计	40,412.41	100.00%	34,130.92	100.00%

2022 年较 2021 年销售收入下降 6,281.49 万元，下降比例 15.54%，其中经销销售额下降 8,316.61 万元，下降比例 33.40%；直销上涨 2,035.12 万元，上涨比例 13.12%。虽然 2022 年直销销售额有一定程度的增加，但远不及经销客户下降的幅度。

2、2021 年 2022 年不同销售模式下主要客户变化情况：

①直销主要客户对比

吨、万元

客户名称	销售模式	2021 年度			2022 年度		
		销售数量	销售单价	销售金额	销售数量	销售单价	销售金额
大连海润华科技发展有限公司	直销	1,201.75	1.11	1,339.20	-	-	-
内蒙古广聚新材料有限责任公司	直销	773.18	1.28	993.05	1,047.29	1.43	1,502.49
上海合川实业有限公司	直销	1,034.08	0.67	689.49	480.15	0.62	298.14
江苏金陵特种涂料有限公司	直销	946.42	0.72	686.10	530.58	0.81	428.47
湖北鸿路钢结构有限公司	直销	881.09	0.65	569.24	-	-	-
常州冀鲁化工有限公司	直销	632.22	0.80	508.31	272.30	0.98	268.20
涡阳县鸿路建材有限公司	直销	676.30	0.63	423.12	-	-	-
河北晨虹油漆有限公司	直销	542.23	0.76	411.92	-	-	-
山东海派新材料有限公司	直销	408.70	0.92	375.50	502.47	1.20	603.59
青岛港国际股份有限公司	直销	140.90	1.69	237.59	621.36	1.81	1,123.41
宁夏宝丰能源集团股份有限公司	直销	67.13	0.85	56.81	370.13	0.81	298.18
中建安装集团有限公司	直销	9.04	1.53	13.84	177.48	1.97	350.34
大连博飞特实业发展有限公司	直销	-	-	-	927.60	1.18	1,093.80
四川绿建装配式钢结构有限公司	直销	-	-	-	227.62	1.66	376.81
南通吉呈涂装科技工程有限公司	直销	-	-	-	363.94	0.92	335.32
杭萧钢构（海南）有限公司	直销	-	-	-	231.44	1.41	327.29
合计		7,313.03	0.86	6,304.17	5,752.35	1.22	7,006.04

2022 年较 2021 年直销客户前 10 大总体销售额上升 701.86 万元，销量下降 1,560.68 吨，上涨主要是因原材料价格的上涨导致销售单价的上涨所致；2022 年公司丢失 2021 年第一大客户大连海润华科技发展有限公司，新增大连博飞特实业发展有限公司，2022 年整体直销销售额上升主要系新增客户大连博飞特实业

发展有限公司，以及内蒙古广聚新材料有限责任公司和青岛港国际股份有限公司两家客户的销售额增加所致。

②经销主要客户对比

吨/万元

客户名称	销售模式	2021 年度			2022 年度		
		销售数量	销售单价	销售金额	销售数量	销售单价	销售金额
上海澄澄实业有限公司	经销	2,827.24	0.75	2,111.17	2,276.51	0.81	1,855.04
江苏合川化工有限公司	经销	1,767.84	0.74	1,316.21	1,393.46	0.74	1,026.59
苏州天筑娇子油漆有限公司	经销	1,037.61	0.77	795.11	948.63	0.80	760.07
苏州金苹果油漆有限公司	经销	1,020.53	0.75	767.14	657.96	0.85	557.42
江苏永东兴商贸有限公司	经销	478.44	0.76	364.22	611.10	0.89	543.04
苏州纯品化工商贸有限公司	经销	772.70	0.89	690.42	494.17	0.88	436.40
无锡敏尔毓商贸有限公司	经销	611.15	0.72	441.38	566.81	0.66	373.66
江苏易竣涂料科技有限公司	经销	574.77	0.77	444.61	400.84	0.77	310.40
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	经销	263.91	0.73	192.28	402.54	0.75	301.19
宿迁顺诚化工有限公司	经销	386.50	0.81	314.22	330.93	0.83	276.28
南通靓宇化工有限公司	经销	453.50	0.83	374.57	228.00	1.04	237.83
定陶顺迎商贸有限公司	经销	299.40	1.46	436.63	-		-
张家港市永法涂料有限公司	经销	678.55	0.62	423.99	-		-
合计		11,172.15	0.78	8,671.97	8,310.95	0.80	6,677.91

2022 年较 2021 年前十大客户销售额下降 1,994.05 万元，销量下降 2,861.20 吨，销售单价略有上涨，主要客户销售额基本存在不同程度的下降，其中 2022 年丢失定陶顺迎商贸有限公司和张家港市永法涂料有限公司两个大客户，直接影响销售额 860.62 万元。

3、终端市场变化情况：

2022 年虽然疫情较之 2021 年影响减少，但后疫情时代的市场内卷扑面而来，公司主打的基础设施和石化行业新建和维修项目数量减少，体量变小，公司采取了增加投标范围同时重视中小项目参与，使全年中标项目数量还有所增加；另一个终端主打行业--钢结构行业受房地产整体明显下滑影响，客户用量大不如前，公司采取了一系列开发新客户措施来提高销量终端的销量，使全年终端销量比 2021 年略有上升。

4、销量及单价情况：

1、销售量方面：

2022 年，由于受到宏观经济形势不景气、消费情绪低迷等因素影响，下游终端市场需求受到了较大的冲击，导致工业防腐涂料行业的生产及销售规模受到一定的影响，行业景气度出现了较为明显的下降。

2022 年度较 2021 年度我公司主要产品销售额减少 6,527.01 万元，减少幅度为 16.74%销售量减少 9,445.29 吨。主要产品销售额详见下表：

吨/万元

类别	2021 年度		2022 年度		销售额 增加额	销售量增 加额
	销售额	销售量	销售额	销售量		
防腐涂料	31,910.41	35,843.87	26,174.84	28,377.02	-5,735.57	-7,466.85
特殊功能 涂料	7,076.03	8,280.01	6,284.59	6,301.56	-791.44	-1,978.45
合计	38,986.44	44,123.87	32,459.43	34,678.58	-6,527.01	-9,445.29

2、销售单价方面：

2021 年我公司主要产品平均销售单价为 0.88 万元/吨，2022 年我公司主要产品的平均销售单价为 0.94 万元/吨，2022 年度平均单价较 2021 年度，上升幅度 6.82%，因销售单价增加我公司销售额增加 1,818.55 万元。各年度主要产品销售单价见下表：

吨/万元

类别	2021 年度			2022 年度		
	销售额	销售量	单价	销售额	销售量	单价
防腐涂料	31,910.41	35,843.87	0.89	26,174.84	28,377.02	0.92
特殊功能涂料	7,076.03	8,280.01	0.85	6,284.59	6,301.56	1.00
合计	38,986.44	44,123.87	0.88	32,459.43	34,678.58	0.94

综上所述，2022 年度较 2021 年度公司销售量下降的主要原因是后疫情时代的市场内卷严重，终端、渠道需求量明显下降，虽然终端市场通过一系列措施稳住了整体销量，但市场的低迷导致渠道销售量大幅度下降，经销商进货量比上年明显减少，渠道销售量下滑明显，终端增加的销量无法弥补渠道的减少量，导致全年销售总量下滑。

二、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

1、我公司的主要产品为防腐涂料和特殊功能涂料，我公司及可比公司最近三年的成本结构如下：

(1) 防腐材料最近三年及可比公司成本结构如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2020 年占比	2021 年度	2021 年占比	2022 年度	2022 年占比
直接材料	23,670.85	93.21%	23,489.26	93.59%	18,949.76	93.52%
直接人工	687.26	2.71%	599.52	2.39%	510.19	2.52%
制造费用	1,038.37	4.08%	1,009.77	4.02%	802.03	3.96%
合计	25,396.49	100.00%	25,098.54	100.00%	20,261.99	100.00%

(续上表)

项目	三棵树	三棵树占比	亚士创能	亚士创能占比
直接材料	2,958.34	92.10%	125,157.15	91.29%
直接人工	115.83	3.61%	2,629.24	1.92%
制造费用	137.98	4.30%	9,310.92	6.79%
合计	3,212.14	100.00%	137,097.31	100.00%

(2) 特殊功能涂料最近三年及可比公司成本结构

单位：万元

项目	2020 年度	2020 年占比	2021 年度	2021 年占比	2022 年度	2022 年占比
直接材料	5,773.05	92.74%	5,007.93	93.05%	4,122.72	92.62%
直接人工	181.73	2.92%	139.80	2.60%	128.03	2.88%
制造费用	270.13	4.34%	234.46	4.36%	200.40	4.50%
合计	6,224.91	100.00%	5,382.19	100.00%	4,451.15	100.00%

(续上表)

项目	三棵树	三棵树占比	亚士创能	亚士创能占比
直接材料	2,958.34	92.10%	125,157.15	91.29%
直接人工	115.83	3.61%	2,629.24	1.92%
制造费用	137.98	4.30%	9,310.92	6.79%
合计	3,212.14	100.00%	137,097.31	100.00%

注：三棵树取数为工业漆数据，亚士创能取数为功能型建筑涂料

我公司最近三年各主要产品的成本结构基本稳定，直接材料占比与可比公司相当，直接人工和制造费用和可比公司无明显差异。

2、我公司最近三年的单位成本变动与采购成本及对毛利率的影响：

(1) 防腐材料最近三年的成本变动情况如下：

单位：元/千克

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
直接材料	5.73	6.55	6.68
直接人工	0.17	0.17	0.18
制造费用	0.25	0.28	0.28
合计	6.15	7.00	7.14

(2) 特殊功能涂料最近三年成本变动

单位：元/千克

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
直接材料	5.32	6.05	6.54
直接人工	0.17	0.17	0.20
制造费用	0.25	0.28	0.32
合计	5.73	6.50	7.06

(3) 最近三年主要原材料的采购价格

单位：元/千克

名称	2020 年度	2021 年度	2022 年度
石油混合二甲苯	3.54	5.24	7.22
石油醚溶剂	3.46	3.73	4.85
油酸(一级)	6.90	9.20	10.40

我公司最近三年单位成本逐年上升，主要原因系主要材料的采购成本逐年上升，因采购成本的上升逐年较少我公司的毛利率，单位人工成本和制造费用对公司单位成本及毛利率影响程度较低。

综上所述，我公司本年度相比可比公司成本结构无显著差异，结合最近三年主要材料的采购单价，公司成本逐年上升，主要因采购成本上升影响公司毛利率下滑，采购成本趋势与公司直接材料成本趋势一致

三、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

我对经销商的激励政策

我对经销商指定产品实行年度返利政策，如某型号产品年销售额 100 万返利 1%，200 万返利 2%，300 万返利 3%，以此类推，经销商返利通过抵减未收到的应收账款的形式实现。

我各项激励政策的内部控制

年终返利的具体流程为：每年年末业务部门统计当年经销商的采购额并与经销商核对后经业务经理审核，业务经理审核后提交财务部门复核，业务部门取得财务部门复核的统计结果提交总经理审批，总经理审批后回执给财务部门，财务部门根据回执结果登记入账。

3、我对激励政策的会计处理

我对年终返利的会计处理为，每年年末根据总经理审批后的经销商当年的销售额结果冲减当年的收入及应收账款，是营业收入和应收账款反应当年扣减销售返利后的金额。

四、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。

1、最近三年前十大经销商的收入、成本及毛利率，及同行业可比公司类似产品毛利率情况

(1) 最近三年前十大经销商的收入、成本及毛利率如下表：

单位：万元

客户名称	2020 年度		
	收入	成本	毛利率
江苏合川化工有限公司	1,682.55	1,080.77	35.77%
上海澄澄实业有限公司	1,667.09	1,242.65	25.46%
定陶顺迎商贸有限公司	1,152.40	849.83	26.26%
苏州金苹果油漆有限公司	1,110.35	765.61	31.05%
苏州天筑娇子油漆有限公司	1,065.62	712.52	33.14%
南京杰人化工有限公司	820.43	523.24	36.22%
苏州纯品化工商贸有限公司	721.02	443.45	38.50%
安徽誉邦新材料科技有限公司	619.21	429.05	30.71%

客户名称	2020 年度		
	收入	成本	毛利率
江苏江域新材料有限公司	565.84	352.00	37.79%
无锡敏尔毓商贸有限公司	554.99	359.27	35.27%
合计	9,959.49	6,758.39	32.14%

(续上表)

客户名称	2021 年度		
	收入	成本	毛利率
江苏合川化工有限公司	1,316.21	1,053.87	19.93%
上海澄澄实业有限公司	2,111.17	1,780.99	15.64%
苏州金苹果油漆有限公司	767.14	608.33	20.70%
苏州天筑娇子油漆有限公司	795.11	633.16	20.37%
苏州纯品化工商贸有限公司	690.42	535.39	22.45%
无锡敏尔毓商贸有限公司	441.38	345.65	21.69%
江苏易竣涂料科技有限公司	444.61	370.32	16.71%
江苏永东兴商贸有限公司	364.22	322.48	11.46%
宿迁顺诚化工有限公司	314.22	260.14	17.21%
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	192.28	164.81	14.29%
合计	7,436.77	6,075.15	18.31%

(续上表)

客户名称	2022 年度		
	收入	成本	毛利率
江苏合川化工有限公司	1,026.96	865.65	15.71%
上海澄澄实业有限公司	1,855.42	1,553.60	16.27%
苏州金苹果油漆有限公司	558.49	443.90	20.52%
苏州天筑娇子油漆有限公司	760.09	616.60	18.88%
苏州纯品化工商贸有限公司	436.40	365.16	16.32%
无锡敏尔毓商贸有限公司	373.66	337.53	9.67%
江苏易竣涂料科技有限公司	310.40	255.42	17.71%
江苏永东兴商贸有限公司	543.04	472.85	12.93%
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	263.97	223.24	15.43%
南通靓宇化工有限公司	218.92	178.83	18.31%
合计	6,347.36	5,312.77	16.30%

(2) 最近三年可比公司类似产品毛利率

公司名称	2020 年度	2021 年度	2022 年度
渝三峡	32.83%	27.69%	22.98%
飞鹿股份	33.89%	32.42%	27.01%
冠军科技	20.77%	18.88%	18.90%
三棵树	32.79%	17.28%	24.92%

吉人高新	32.14%	18.31%	16.3%
------	--------	--------	-------

2020 年我公司前 10 大经销商的平均毛利率为 32.14%，其中最高毛利率为 38.50%，最低毛利率为 25.46%，可比公司类似产品的平均最高毛利率为 33.89%，最低毛利率为 20.74%；

我公司 2020 年度经销商平均毛利率和可比公司无重大差异。

2021 年我公司前 10 大经销商的平均毛利率为 18.31%，其中最高毛利率为 22.45%，最低毛利率为 11.46%，可比公司类似产品的平均最高毛利率为 32.42%，最低毛利率为 17.28%；

我公司 2021 年度经销商毛利率和可比公司平均毛利率无重大差异。

2022 年我公司前 10 大经销商的平均毛利率为 16.30%，其中最高毛利率为 20.52%，最低毛利率为 9.67%，可比公司类似产品的平均最高毛利率为 27.01%，最低毛利率为 18.90%，

我公司 2022 年度经销商毛利率比可比公司最低毛利率低 2.6%个百分点，该差异不构成和可比公司重大差异。

综上所述我公司最近三年前十大经销商平均毛利率与可比公司没有重大差异。

2、不存在存在以前年度向经销商压货情况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的说明：

我公司通常在综合考虑了下列因素的基础上，以到货验收，公司取得验收确认凭据时确认收入：

- （1）取得商品的现时收款权利
- （2）商品所有权上的主要风险和报酬的转移
- （3）商品的法定所有权的转移
- （4）商品实物资产的转移
- （5）客户接受该商品

我公司最近三年前十大经销商季度销售额情况：

2020 年度各季度收入及占比情况：

单位：万元

客户名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
江苏合川化工有限公司	307.79	504.41	404.62	465.73
上海澄澄实业有限公司	130.06	416.36	446.69	673.99
定陶顺迎商贸有限公司	250.55	435.61	231.83	234.41
苏州金苹果油漆有限公司	102.01	420.70	187.86	399.78
苏州天筑娇子油漆有限公司	173.61	327.47	255.50	309.03
安徽誉邦新材料科技有限公司	140.63	172.74	109.74	196.10
江苏江域新材料有限公司	40.06	206.60	203.59	115.58
南京杰人化工有限公司	47.39	275.55	269.56	227.93
苏州纯品化工商贸有限公司	119.39	209.32	181.09	211.22
无锡敏尔毓商贸有限公司	87.94	178.20	141.93	146.92
合计	1,399.44	3,146.95	2,432.41	2,980.69
占比	13.80%	31.03%	23.98%	29.39%

(续上表)

2021 年度各季度收入及占比情况：

单位：万元

客户名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
江苏合川化工有限公司	305.90	408.54	328.63	273.14
江苏易竣涂料科技有限公司	81.66	86.30	184.08	92.58
江苏永东兴商贸有限公司	105.95	71.34	67.69	119.25
上海澄澄实业有限公司	547.35	539.34	500.80	523.67
苏州纯品化工商贸有限公司	177.39	175.18	165.02	172.84
苏州金苹果油漆有限公司	234.78	209.41	133.43	189.52
苏州天筑娇子油漆有限公司	168.63	244.29	167.47	214.71
无锡敏尔毓商贸有限公司	194.69	74.37	92.83	79.49
宿迁顺诚化工有限公司	96.20	86.62	77.31	54.09
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	23.41	15.37	71.30	82.21
合计	1,935.97	1,910.75	1,788.54	1,801.50
占比	26.03%	25.69%	24.05%	24.22%

(续上表)

2022 年度各季度收入及占比情况：

单位：万元

客户名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
------	------	------	------	------

客户名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
江苏合川化工有限公司	307.06	331.62	159.87	228.41
江苏易竣涂料科技有限公司	43.07	52.36	48.96	166.01
南通靓宇化工有限公司	58.61	66.13	61.31	32.86
上海澄澄实业有限公司	618.07	234.63	479.70	523.02
苏州纯品化工商贸有限公司	95.15	120.27	106.79	114.19
苏州金苹果油漆有限公司	278.15	160.04	75.15	45.15
苏州天筑娇子油漆有限公司	227.84	171.58	157.56	203.11
无锡敏尔毓商贸有限公司	89.47	48.46	137.61	98.11
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	96.66	40.84	58.56	67.91
江苏永东兴商贸有限公司	140.38	126.17	147.97	128.52
合计	1,954.48	1,352.11	1,433.48	1,607.29
占比	30.79%	21.30%	22.58%	25.32%

最近三年我公司前十大经销商个季度销售收入占比情况分别为：

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年度	13.80%	31.03%	23.98%	29.39%
2021 年度	26.03%	25.69%	24.05%	24.22%
2022 年度	30.79%	21.30%	22.58%	25.32%

前十大经销商各年度，各季度销售占比除了 2020 年第一季度外，其他季度收入占比较为均衡，不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迹象。

最近三年个经销商激励金额如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度			
	销售额	激励金额	激励比例	激励方式
江苏合川化工有限公司	1,682.55	48.71	2.89%	年度返利
上海澄澄实业有限公司	1,667.09	40.03	2.40%	年度返利
定陶顺迎商贸有限公司	1,152.40	50.38	4.37%	年度返利
苏州金苹果油漆有限公司	1,110.35	12.99	1.17%	年度返利
苏州天筑娇子油漆有限公司	1,065.62	30.38	2.85%	年度返利
南京杰人化工有限公司	820.43	19.73	2.41%	年度返利
苏州纯品化工商贸有限公司	721.02	41.96	5.82%	年度返利
安徽誉邦新材料科技有限公司	619.21	27.29	4.41%	年度返利
江苏江城新材料有限公司	565.84	15.69	2.77%	年度返利
无锡敏尔毓商贸有限公司	554.99	16.28	2.93%	年度返利
合计	9,959.49	303.44	3.05%	

（续上表）

客户名称	2021 年度			
	销售额	激励金额	激励比例	激励方式
江苏合川化工有限公司	1,316.21	56.07	4.26%	年度返利
上海澄澄实业有限公司	2,111.17	85.04	4.03%	年度返利
苏州金苹果油漆有限公司	767.14	17.34	2.26%	年度返利
苏州天筑娇子油漆有限公司	795.11	22.81	2.87%	年度返利
苏州纯品化工商贸有限公司	690.42	38.17	5.53%	年度返利
无锡敏尔毓商贸有限公司	441.38	12.79	2.90%	年度返利
江苏易竣涂料科技有限公司	444.61	16.43	3.69%	年度返利
江苏永东兴商贸有限公司	364.22	-	0.00%	年度返利
宿迁顺诚化工有限公司	314.22	10.63	3.38%	年度返利
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	192.28	12.95	6.73%	年度返利
合计	7,436.77	272.23	3.66%	

(续上表)

客户名称	2022 年度			
	销售额	激励金额	激励比例	激励方式
江苏合川化工有限公司	1,026.96	25.51	2.48%	年度返利
上海澄澄实业有限公司	1,855.42	81.97	4.42%	年度返利
苏州金苹果油漆有限公司	558.49	25.72	4.61%	年度返利
苏州天筑娇子油漆有限公司	760.09	1.11	0.15%	年度返利
苏州纯品化工商贸有限公司	436.40	9.08	2.08%	年度返利
无锡敏尔毓商贸有限公司	373.66	0.66	0.18%	年度返利
江苏易竣涂料科技有限公司	310.40	3.09	1.00%	年度返利
江苏永东兴商贸有限公司	543.04	8.72	1.61%	年度返利
盐城吉奥涂装科技工程有限公司	263.97	2.93	1.11%	年度返利
南通靓宇化工有限公司	218.92	5.10	2.33%	年度返利
合计	6,347.36	163.90	2.58%	-

最近三年我公司前十大经销商的返利情况基本稳定，2020 年度-2022 年度分别返利金额为 303.44 万元、272 万元和 163.90 万元，返利总额和收入金额变动趋势一致；返利占收入的比例分别为 3.05%、3.66%和 2.58%，比例变动主要和经销商销售的商品类型不同所致，销售返利严格按照公司和客户前签订的合同执行，不存在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。

问题 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。

【公司回复】

1、我公司截止 2022 年 12 月 31 日单项计提客户信息如下：

名称	成立时间	客户性质	存续情况	失信情况
山东祥德和工贸有限公司	2003-8-4	经销	存续	失信被执行人
章丘富华装饰材料有限公司	2011-4-2	经销	存续	限制高消费
山东胜星化工有限公司	2009-2-3	直销	存续	失信被执行人
辽宁鲲鹏建设集团有限公司	2001-3-28	直销	存续	失信被执行人
河南晨盛实业有限公司	2013-3-6	直销	存续	失信被执行人
随州市盛和汽车零部件工贸有限公司	2006-11-21	直销	存续	限制高消费
烟台海涂工贸有限公司	2010-5-4	直销	存续	限制高消费
吉林新世纪钢结构有限公司	2005-7-22	直销	存续	限制高消费
苏州日兴钢结构工程有限公司	2006-3-28	直销	吊销	失信被执行人
浙江正高人防设备有限公司	2005-8-31	直销	注销	正常经营
上海旭玲塑料制品有限公司	2018-6-4	直销	吊销	失信被执行人
定陶顺迎商贸有限公司	2014-10-10	经销	存续	限制高消费
江苏陆之昂科技有限公司	2020-3-6	直销	停业	限制高消费
宜宾亿豪钢结构集团有限责任公司	2014-5-14	直销	存续	失信被执行人
河北思昂赛斯涂料有限公司	2012-10-16	经销	存续	失信被执行人
江苏凯荣建筑工程有限公司	2012-10-31	直销	存续	失信被执行人
山东道尔顿化工有限公司	2014-3-31	经销	存续	失信被执行人
宁波铭盟贸易有限公司	2015-11-13	直销	存续	失信被执行人
杭州颂莱贸易有限公司	2013-7-27	经销	存续	正常经营
青岛懿鑫丰业商贸有限公司	2017-1-13	经销	存续	正常经营
新乡市国宇挂车车辆有限公司	2007-7-10	经销	存续	正常经营
山东洲默商贸有限公司	2016-7-12	经销	存续	失信被执行人
湖北艾宸新材料有限公司	2020-12-30	直销	存续	失信被执行人

名称	成立时间	客户性质	存续情况	失信情况
湖北佳彤涂料科技有限公司	2022-1-13	直销	存续	正常经营
张家港市永法涂料有限公司	2005-7-6	经销	存续	正常经营
合计				

(续上表)

名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
山东祥德和工贸有限公司	274,730.20	274,730.20	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
章丘富华装饰材料有限公司	49,368.40	49,368.40	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
山东胜星化工有限公司	246,570.33	246,570.33	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
辽宁鲲鹏建设集团有限公司	450,781.45	450,781.45	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
河南晨盛实业有限公司	97,065.00	97,065.00	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
随州市盛和汽车零部件工贸有限公司	18,046.63	18,046.63	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
烟台海涂工贸有限公司	65,082.36	65,082.36	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
吉林新世纪钢结构有限公司	211,548.40	211,548.40	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
苏州日兴钢结构工程有限公司	178,595.22	178,595.22	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
浙江正高人防设备有限公司	15,275.88	15,275.88	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
上海旭玲塑料制品有限公司	14,688.00	14,688.00	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
定陶顺迎商贸有限公司	565,036.41	565,036.41	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
江苏陆之昂科技有限公司	247,470.00	247,470.00	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
宜宾亿豪钢结构集团有限责任公司	120,000.00	120,000.00	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
河北思昂赛斯涂料有限公司	366,936.00	366,936.00	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
江苏凯荣建筑工程有限公司	158,855.31	158,855.31	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
山东道尔顿化工有限公司	431,617.77	431,617.77	100.00%	提起诉讼，回

名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
				收可能性较小
宁波铭盟贸易有限公司	1,981,107.31	1,981,107.31	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
杭州颂莱贸易有限公司	127,785.04	127,785.04	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
青岛懿鑫丰业商贸有限公司	183,525.36	183,525.36	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
新乡市国宇挂车车辆有限公司	70,093.50	70,093.50	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
山东洲默商贸有限公司	206,090.50	206,090.50	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
湖北艾宸新材料有限公司	919,414.05	919,414.05	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
湖北佳彤涂料科技有限公司	323,209.36	323,209.36	100.00%	提起诉讼，回收可能性较小
张家港市永法涂料有限公司	1,124,692.65	1,124,692.65	100.00%	回收可能性较小
合计	<u>8,447,585.13</u>	<u>8,447,585.13</u>		

(续上表)

名称	期末余额	账龄情况			
		1 年内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
山东祥德和工贸有限公司	274,730.20	-	-	-	274,730.20
章丘富华装饰材料有限公司	49,368.40	-	-	-	49,368.40
山东胜星化工有限公司	246,570.33	-	-	-	246,570.33
辽宁鲲鹏建设集团有限公司	450,781.45	-	-	-	450,781.45
河南晨盛实业有限公司	97,065.00	-	-	-	97,065.00
随州市盛和汽车零部件工贸有限公司	18,046.63	-	-	-	18,046.63
烟台海涂工贸有限公司	65,082.36	-	-	-	65,082.36
吉林新世纪钢结构有限公司	211,548.40	-	-	-	211,548.40
苏州日兴钢结构工程有限公司	178,595.22	-	-	-	178,595.22

名称	期末余额	账龄情况			
		1 年内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
浙江正高人防设备有限公司	15,275.88	-	-	-	15,275.88
上海旭玲塑料制品有限公司	14,688.00	-	-	-	14,688.00
定陶顺迎商贸有限公司	565,036.41	-	-	-	565,036.41
江苏陆之昂科技有限公司	247,470.00	-	-	-	247,470.00
宜宾亿豪钢结构集团有限责任公司	120,000.00	-	-	-	120,000.00
河北思昂赛斯涂料有限公司	366,936.00	-	-	-	366,936.00
江苏凯荣建筑工程有限公司	158,855.31	-	-	-	158,855.31
山东道尔顿化工有限公司	431,617.77	-	-	-	431,617.77
宁波铭盟贸易有限公司	1,981,107.31	-	-	-	1,981,107.31
杭州颂莱贸易有限公司	127,785.04	-	127,785.04	-	-
青岛懿鑫丰业商贸有限公司	183,525.36	-	183,525.36	-	-
新乡市国宇挂车车辆有限公司	70,093.50	-	-	70,093.50	-
山东洲默商贸有限公司	206,090.50	-	206,090.50	-	-
湖北艾宸新材料有限公司	919,414.05	-	919,414.05	-	-
湖北佳彤涂料科技有限公司	323,209.36	-	323,209.36	-	-
张家港市永法涂料有限公司	1,124,692.65	-	1,124,692.65	-	-
合计	8,447,585.13	-	2,884,716.96	70,093.50	5,492,774.67

2、客户资信情况

提起诉讼的金额 7,322,892.48 元，其中被列为失信被执行人的金额 5,446,451.14 元，限制高消费的金额 1,156,552.20 元，正常经营的金额 719,889.14 元；未提起诉讼的金额 1,124,692.65 元。

根据客户的资信情况，提起诉讼且企业被列为被执行人和限制高消费金额占比 90.17%，公司认为该部分客户出现严重的资信问题，虽然公司积极通过诉讼追收应收账款，但仍然收回的可能性极低，公司将该部分全额计提了信用减值损失；另外不足 10%的部分，公司根据近 3 年疫情影响，结合客户实际还款能力及历史诉讼收款情况评估虽然该部分客户资信相关无不良记录，但收回的可能性仍然很低。

我公司结合报表日至报告日的期后情况，该部分应收账款仍然没有收回的迹象，根据历史经验公司认为该部分应收账款收回的可能性较低，根据谨慎性原则公司将该部分同样全额计提了信用减值损失。

未诉讼部分主要为：张家港市永法涂料有限公司，该公司近年以来一直经营不善，无力偿还我公司欠款，处于谨慎性考虑我公司将该公司欠款全额计提了信用减值损失。

综上所述说明我公司应收账款中是不存在因激励政策而形成的费用性挂账、我认为本期全额对上述客户全额计提信用减值准备是恰当的。

3、客户返利政策

我公司对客户的激励政策按照年度销售额考核，每年年末公司按照激励政策规定的考核指标，评估客户是否满足激励政策规定返利条件，根据评估结果对满足返利条件的客户冲减应收账款，同时冲减营业收入，使其准确反应期末应收账款余额和主营业务收入的金额，不存在因激励政策而形成的费用性挂账的情况。

综上所述，我认为本期全额对上述客户全额计提信用减值准备并无不当之处。

问题 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。

【公司回复】

1、公司存货跌价准备的计提方法如下：

针对上述存货中除包装物外，公司首先通过库龄分析，判断上述存货是否超过质保期。

（1）超过保质期的存货

对于分析超过保质期的存货，公司通过期末盘点的方式确认上述存货实物是否同样超过质保期，实物超过质保期的，公司将超过保质期的存货全额计提存货跌价准备；

（2）未超过保质期的存货

①原材料、在产品及半成品

对于未超过保质期的存货中原材料、在产品及半成品，公司根据产保质期内的产成品存货跌价准备测算结果判断，相关存货未来不存在价值迹象，故未对其计提减值准备；

②产成品

对于未超过保质期的产成品，公司按照预计售价（公司截止报表日临近的售价）确认估计售价，根据销售费用占收入的比重和税金及附加占收入的比重估计未来需发生的销售费用和税金，按照预计售价扣除未来发生的销售费用和税金的余额作为可变现净值，根据可变现净值和成本孰低确认存货跌价准备。

③包装物

针对包装物，我公司首先分析库龄，对于库龄较长的包装物，公司结合期末盘点观察到的存货状态，判断是否生锈、变质，无法使用，确实无法使用的，公司全额对其计提减值准备，对于可以使用的，参照保质期内的原材料等，未对其计提存货跌价准备。

2、存货跌价的计提方法是恰当的

（1）公司的采购产销周期

公司产成品销售周期为 14 天左右，单个批次的订单生产周期一般为 3--7 天，采购周期为 3-7 天左右，公司的综合采购产销周期为 20-28 天左右。

（2）期后各类存货耗用情况

截止 2022 年 12 月 31 日存货情况及期后耗用情况如下：

单位：万元

类别	性质	账面余额	跌价准备	账面价值	期后转回或转销
原材料	质保期内	1,802.16	-	1,802.16	-
	质保期外	82.24	82.24	-	-
包装物	质保期内	256.86	-	256.86	-
	质保期外	109.61	109.61	-	24.38
在产品	质保期内	966.33	44.87	921.46	44.87
	质保期外	-	-	-	-
半成品	质保期内	288.74	-	288.74	-
	质保期外	107.56	107.56	-	3.23
产成品	质保期内	1,079.13	74.89	1,004.23	40.95
	质保期外	266.21	303.66	-37.45	-
发出商品	质保期内	274.65	-	274.65	-
	质保期外	-	-	-	-
合计		5,233.49	722.83	4,510.66	113.43

2022 年末公司计提的跌价准备中期末包装物转回 24.38 万元、在产品 44.87 万元、半成品 3.23 万元和产成品 40.95 万元。其中质保期外转回的包装物 24.38 万元是因 2022 年 12 月 31 日判断时判断是否可以继续使用存在偏差所致，因绝对金额不重大，不影响我公司的存货跌价准备计提恰当性的结论。

3、存货跌价计提的各项参数估计恰当

①预计售价：

预计售价公司根据各存货报表日前后临近的售确认预计未来售价

②未来需发生的销售费用

我公司根据本年度销售费用占收入的比重确定各个存货的销售费用率，据此

估计未来需发生的销售费用。

③来需发生的税金

我公司根据本年度税金及附加占收入的比重确定各个存货的销税费率率，据此估计未来需发生的税金。

苏州吉人高新材料股份有限公司
2023年9月5日

