

关于股转公司年报问询的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

聚宝盆（苏州）特种玻璃股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 8 月 23 日收到贵公司下发的《关于对聚宝盆（苏州）特种玻璃股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 290 号），公司对问询函中所列问题具体情况回复如下：

1、关于新并表贸易业务

你公司 2022 年年报披露，为避免同业竞争，实控人近两年逐步将贸易业务并入挂牌公司，你公司称“该类贸易业务对提高公司在玻璃原片供应端议价能力、保供能力以及保障切裁率上都有帮助”。你公司对贸易业务采用净额法核算，近两年分别实现营业收入 9,641,972.14 元、2,644,586.43 元，毛利率分别为 97.31%、90.19%。

你公司近三年经营活动的现金流净额为-4,540,248.02 元、-2,268,853.10 元、-41,871,148.23 元。你公司解释本期经营活动现金流净额减少系贸易规模扩大，原片采购量增加；同时应收账款周转水平下降。

你公司近三年应收账款期末余额为 32,827,337.19 元、72,901,266.58 元、136,412,063.10 元，近两年应收账款余额均超过当年收入金额。

请你公司：

（1）列示贸易业务的实际销售金额、成本金额、销售回款金额、采购付现金额，结合经营活动的现金流量净额变化，分析本年度贸易业务经营性占款增多而贸易利润减少的原因及合理性，贸易业务利润率下降的原因，是否与你公所解释的“贸易规模扩大有助于提高供应端议价能力”相冲突；

（2）结合前述问题说明贸易业务的商业模式，包括但不限于采购渠道、销售渠道、公司贸易业务规模和利润率的变化趋势，本年度激增的应收账款是否系贸易业务客户回款困难，说明公司针对贸易业对现金流的压力拟采取或已采取的催收措施和战略规划，期后应收账款的回收情况。

【挂牌公司回复】

（1）2022 年本公司贸易业务的实际销售金额、成本金额、销售回款金额、采购付现金额见下表：

单位：元

按商品类型分类	实际销售金额	成本金额	销售回款金额	采购付现金额
2021 年原片贸易业务	92,494,254.68	82,852,282.54	48,095,989.79	84,740,242.74
2022 年原片贸易业务	178,303,285.20	168,721,940.51	76,720,890.80	81,055,219.07

2022 年度贸易业务经营性占款增多的主要原因：受新冠疫情、房地产行业下行影响下游客户资金紧张，我公司采用了宽松的信用政策，放宽了部分客户的信用期限。

2022 年年初公司管理层预测玻璃原片市场需求将有显著增长，市场价格将走高，故加大了玻璃原片的储备量。但实际由于受到疫情影响年内玻璃原片市场价格持续下跌，为了挽回损失，缓解玻璃原片库存压力，对玻璃原片贸易业务采取了降价销售策略，导致 2022 年度贸易业务毛利率下降。

我公司实施“以信誉为基础建立产业上下游长期共赢合作关系”的发展战略，经过不懈努力在产品质量、市场份额、品牌信誉度等方面均取得较好成绩，虽然本年度贸易业务经营性占款增多、贸易利润有所减少，但从长期发展来看贸易规模的扩大有助于扩大市场份额、提升企业知名度、树立良好的企业品牌形象及信誉度，这些有益因素不仅会提升我公司与上下游企业的议价能力，也有助于提高销售增长，促进企业发展壮大，因此贸易业务利润率下降与我公司解释的“贸易规模扩大有助于提高供应端议价能力”不相冲突。

另：公司 2022 年度报告“第三节会计数据、经营情况和管理层分析”之“二、主要经营情况回顾”之“（二）财务分析”之“2、营业情况分析”之“（2）收入构成”之“按产品分类分析：”披露的公司不同产品的营业收入、营业成本等信息有误。以净额法计，2022 年公司贸易业务的实际销售金额是 9,581,344.69 元，而非公司 2022 年度报告第 16 页披露的 2,644,586.43 元。

【挂牌公司回复】

（2）贸易业务的商业模式：

我公司贸易业务的主要商业模式为自营加代理模式，在接到下游客户订单时向供应商发出采购需求，同时储备一定量的玻璃原片以备临时增加的销售需求。采购渠道方面我公司主要供应商有吴江南玻玻璃有限公司、台玻长江玻璃有限公司、台玻太仓工程玻璃有限公司等均为国内大中型玻璃生产制造商，我公司与供应商建立良好的长期合作关系，每年年初与供

应商签订年度框架协议，对全年采购的条款进行约定，保证供应端市场的稳定性。

我公司的主要销售模式是直销，在接到客户需求意向时，根据客户的特殊需求、产品的整体成本、综合性能优势及市场行情等综合考虑-报价。主要销售渠道集中在建筑装饰行业、汽车、新能源、家电及电子行业的优质客户。

净额法核算基础下公司近两年贸易业务收入 9,641,972.14 元、9,581,344.69 元，贸易收入占总收入比例为 15.36%、16.71%，毛利率分别为 97.31%、90.19%，贸易业务毛利率下降，一方面是由于上述管理层决策失误导致的降价销售政策，另一方面是由于 2022 年度运输成本增加，挤占了贸易业务的利润空间。

本年度应收账款激增的主要原因是新冠疫情解封前为稳定客户关系，抢占市场份额我公司采用了宽松的信用政策，放宽了信用期限，客户的回款周期变长。我公司 2023 年已加大收款力度、回款困难的客户已启动法律手段保全债权，现回款势头良好，截至目前贸易业务回款情况如下：2023 年 1-7 月销售收入为 157,725,072.17 元，回款为 179,483,382.2 元，经营活动现金流已趋于稳中向好。

目前我公司针对贸易业务现金流压力已经采取措施：1. 制定了应收款项管理政策，加强回收：a 对客户进行信用评级，对优质客户继续保持适当宽松的信用政策，对部分信用评分低的客户收紧其信用政策，改为现销模式，避免出现坏账；b 加强应收账款催收，必要时启动法律手段保全债权 c 给予客户现金折扣，鼓励客户提前还款 2. 向银行、股东进行短期流动资金借款。

2、关于节能玻璃毛利率

你公司年报披露主要业务是对原片玻璃进行深加工形成中高端特种玻璃产品，并应用于工业、建筑、家居、特种设备视窗、新型节能建筑、电子行业、太阳能发电等领域。

节能玻璃 2020 年-2022 年分别实现收入 43,061,020.91 元、53,010,558.66、54,381,545.04 元，毛利率分别为 21.61%、26.67%、37.61%，三年内毛利率增长 16 个百分点，接近翻倍。你公司解释毛利率增长系“供应链管理业务的成本控制、高附加值创新产品的订单（如防火玻璃等）增加、以及知名度上升后销售均价提高”。

你公司 2020 年节能玻璃业务按照单片钢化产品、中空产品、夹胶产品、夹胶中空产品四类细分产品进行披露，此后年度按照节能玻璃大类披露。

请你公司：

(1) 按照细分产品类别分拆列示节能玻璃近两年的收入金额和毛利率情况，从客户情况、在手订单情况、产品创新情况、产品平均售价情况、玻璃下游应用领域等角度进一步分析近三年毛利率实现大幅增长的原因及合理性；

(2) 贸易业务的玻璃原片同时也是你公司生产原料，请对比分析贸易业务玻璃原片的采购价格、销售价格及节能玻璃的原料成本价格，你公司成本分配情况是否准确。

【挂牌公司回复】

(1) 2021 年-2022 按照细分产品类别分拆列示的节能玻璃收入金额和毛利率情况，如下：（公司 2022 年年度报告中第 16 页节能玻璃销售收入金额填写错误，实际应为 47,444,786.78 元，毛利率应为 28.49%。）2022 年年报会计报表附注 86 页

2020 年按照细分产品类别分拆列示的节能玻璃收入金额和毛利率情况：

单位：万元

2020 年						
产品	产量(m ²)	销量(m ²)	平均售价(元 / m ²)	销售收入	销售成本	毛利率
节能玻璃	388,847.00	354,249.78	121.56	4,306.09	3,344.11	22.34%
其中：单片	146,781.76	135,356.63	48.27	653.32	547.95	16.13%
中空	199,128.57	174,667.59	151.46	2,645.58	2,022.35	23.56%
夹胶	25,870.00	27,007.72	186.98	504.98	393.40	22.10%
夹胶中空	17,066.67	17,217.84	291.68	502.21	380.41	24.25%

2021 年按照细分产品类别分拆列示的节能玻璃收入金额和毛利率情况：

单位：万元

2021 年						
产品	产量(m ²)	销量(m ²)	平均售价(元 / m ²)	销售收入	销售成本	毛利率
节能玻璃	350,287.68	347,510.39	152.54	5,301.07	3,887.00	26.68%
其中：单片	28,801.35	36,945.07	67.51	249.40	204.46	18.02%
中空	209,917.03	215,016.82	132.09	2,840.10	2,089.81	26.42%
夹胶	39,534.57	34,848.19	225.45	785.67	598.13	23.87%
夹胶中空	50,033.06	37,385.99	219.94	822.29	602.98	26.67%
百叶	22,001.67	23,314.32	258.90	603.61	391.62	35.12%

注：我公司中空类、夹胶类、百叶类节能玻璃产品由多层原片玻璃与各类辅料叠加而成

（每片节能玻璃均由一至三片不同厚度的白玻/超白玻叠加一至两片不同厚度的特殊玻璃原片组成。节能玻璃产品所用的辅料有：氩气、胶片、铝型材、结构胶，分子筛、磁铁、塑料件等、）节能玻璃的售价不仅与原材料涨跌有关，也与不同厚度、品种、切裁率、性能参数配置有关，售价随产品厚度、配置复杂度以及切裁率的实际情况增加或减少。

2022 年按照细分产品类别分拆列示的节能玻璃收入金额和毛利率情况：

单位：万元

2022 年						
产品	产量(m ²)	销量(m ²)	平均售价 (元/m ²)	销售收入	销售成本	毛利率
节能玻璃	251,725.68	299,494.41	158.42	4,744.48	3,392.61	28.49%
其中：单片	28,964.53	32,225.78	48.99	157.87	129.17	18.18%
中空	165,319.20	182,992.90	148.78	2,722.51	1,951.01	28.34%
夹胶	35,925.00	39,075.43	190.06	742.68	572.69	22.89%
夹胶中空	7,160.49	17,638.64	190.57	336.15	245.74	26.90%
百叶	13,805.88	27,143.56	288.34	782.66	491.67	37.18%
附框	550.58	418.10	62.39	2.61	2.33	10.73%

截至 2023 年 8 月末，我公司节能产品在手订单金额为 56,058,653.43 元，已完成交付 48,461,265.00 元。本年新增创新产品防火玻璃，广泛应用于建筑领域，如耐火窗户、建筑用玻璃幕墙、挡风挡烟垂壁玻璃、采光屋顶和防火玻璃地板等。它也被用于各种需要防火隔离的场所，如商场、酒店、医院、学校、办公楼等。此外，防火玻璃还可以用于防火门、防火窗等建筑构件中，防火玻璃业务细分在百叶玻璃或中空玻璃类别中（根据客户要求配置不同而定）。

节能玻璃产品的下游应用领域主要包括建筑装饰、汽车行业、新能源、家电以及电子行业。在建筑装饰领域，玻璃是主要的材料之一，用于制作门窗，幕墙、隔断等。在汽车行业，玻璃被用于制作车窗、天窗等。在家电领域，玻璃被用于制作冰箱、洗衣机等的外壳。在电子行业，玻璃用于制作手机、平板电脑的屏幕等。在新能源领域，玻璃也被用于制作太阳能电池板等。

近三年节能玻璃销售毛利逐年上涨，与我公司创新产品开发相关，创新产品市场应用较为广泛，下游市场需求量增加，我公司产销量也相应增长，由于创新产品的附加值较高，销售价格也相应较高，我公司近几年的销售市场目标也逐渐向创新产品市场转移。

【挂牌公司回复】

(2) 我公司近 3 年贸易业务玻璃原片采购成本、销售价格以及节能玻璃的原料成本价格如下表所示:

年度	贸易业务玻璃原片		节能玻璃	
	平均采购单价	平均销售单价	单位成本	单位原片成本
	(元/m ²)	(元/m ²)	(元/m ²)	(元/m ²)
2020	28.14	31.47	94.4	30.34
2021	35.42	36.58	111.85	37.01
2022	26.16	29.80	113.28	30.97

玻璃原片为我公司主要原材料之一, 原材料成本核算方法采用月末一次加权平均方法, 根据月底计算出的玻璃原片平均单价成本和当月贸易销售数量与生产领用数量分别结转贸易销售成本和核算生产成本。我公司中空类、夹胶类、百叶类节能玻璃产品有多种配置, 根据客户的需求配比不同厚度的玻璃原片, 所以会出现节能玻璃单位原片成本价格高于贸易业务单位原片平均采购单价。(一块节能产品由几片不同厚度及不同品种的原片组成, 节能玻璃产品所用的辅料有: 氩气、胶片、铝型材、结构胶, 分子筛、磁铁、塑料件等。) 节能玻璃的单位成本, 由玻璃原片成本与辅料成本构成, (贸易原片的厚度是 2mm-19mm, 生产领用原片的厚度是 5mm-19mm)。2020 至 2022 年, 贸易业务玻璃原片采购价格与节能玻璃的单位原材料成本波动变化趋势一致。同时, 财务负责人员对成本核算分配过程进行严格复核检查, 我公司在成本核算分配方面能够做到准确合理。

聚宝盆(苏州)特种玻璃股份有限公司

2023年9月11日

