

关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司 挂牌公司管理一部半年报问询函的回复

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：

苏州胜禹材料科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年10月31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发出的《关于对苏州胜禹材料科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第006号），现就相关问题回复如下：

1、关于经营业绩

你公司本期实现营业收入238,356,337.08元，上年同期293,239,566.01元，同比减少18.72%；你公司解释营业收入下降主要原因受市场环境的影响，客户订单减少。在业务类别上，贸易业务本年实现营业收入51,369,184.38元，同比增长285.69%，本期毛利率为-0.71%，较上年同期减少64.7个百分点。你公司本期净利润13,054,474.15元，上年同期为20,212,854.11元，同比减少35.41%。

请你公司：

（1）结合成本构成、原材料价格波动、经营策略、在手订单、同行业可比公司等说明本期营业收入、净利润下降的原因及合理性；

【回复】

1) 公司营业收入类别如下：

单位：万元

项目	2023年度1-6月	2022年度1-6月	增长率
营业收入	23,835.63	29,323.96	-18.72%
金属材料加工及配送收入	18,225.04	27,403.69	-33.63%
贸易收入	5,136.92	1,331.87	285.69%
其他业务收入	473.68	588.40	-19.50%

自营产品销售数量（吨）	25,918	30,733	-15.67%
-------------	--------	--------	---------

公司2023年1-6月自营产品销售数量25,918吨，较上年同期下降4,815吨，平均单价7,031.81元/吨，较上年同期下降1,884.89元/吨，收入下降主要由于主要受宏观经济形势波动影响，产业链向东南亚转移，消费电子需求减弱，客户订单减少，此外原材料价格同比下降，导致营业收入、净利润同比下降。

公司营业成本构成：

单位：万元

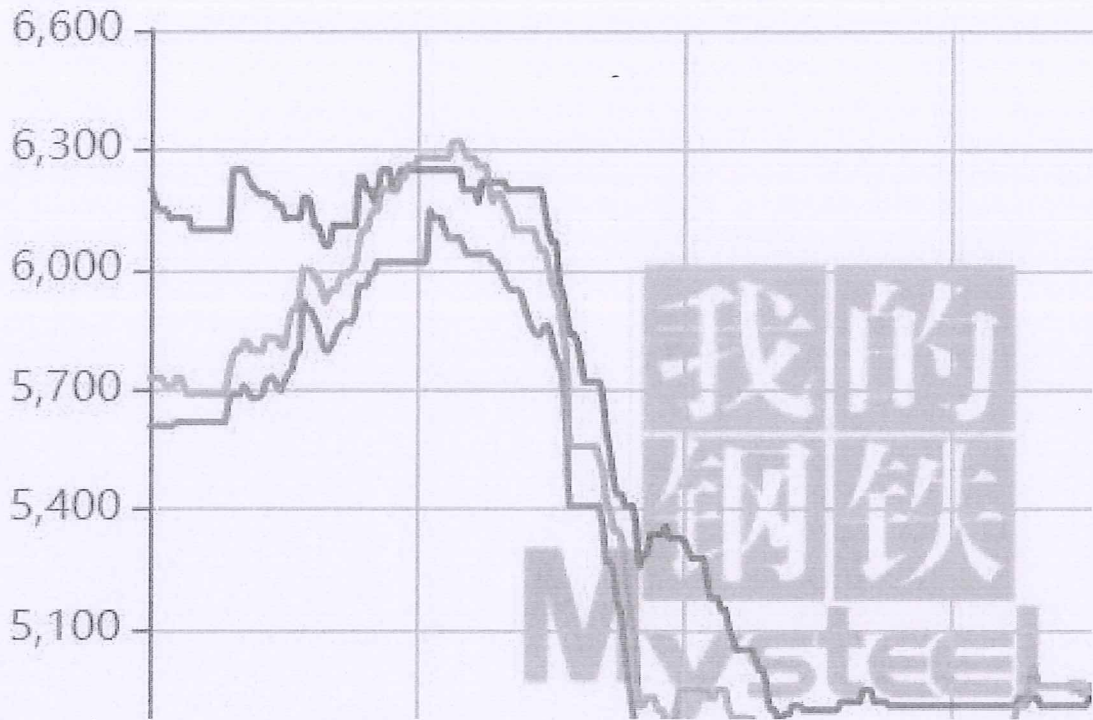
项目	2023年度1-6月	2022年度1-6月	增长率
金属材料加工及配送成本	16,242.69	24,394.58	-33.42%
直接材料	15,440.45	23,523.78	-34.36%
直接人工	171.07	160.52	6.57%
制造费用	266.96	296.95	-10.10%
运输成本	364.21	413.33	-11.88%
贸易成本	5,173.39	1,337.61	286.76%
直接材料	5,165.03	1,332.61	287.59%
运输成本	8.36	5.00	67.20%
其他业务成本	184.43	117.88	56.46%

公司营业成本主要来源于直接材料，原材料的定价策略按照“基材价格+一定金额服务费”的原则确定，即钢厂根据基材市场价格每月公布材料出厂价（即牌价），然后在基材价格基础上加上一定金额服务费构成采购价格，其成本的变动主要受数量及原材料单价的影响。2023年度1-6月金属材料加工及配送成本较2022年同期下降，与收入变动趋势一致。

2) 公司主要产品原材料价格走势

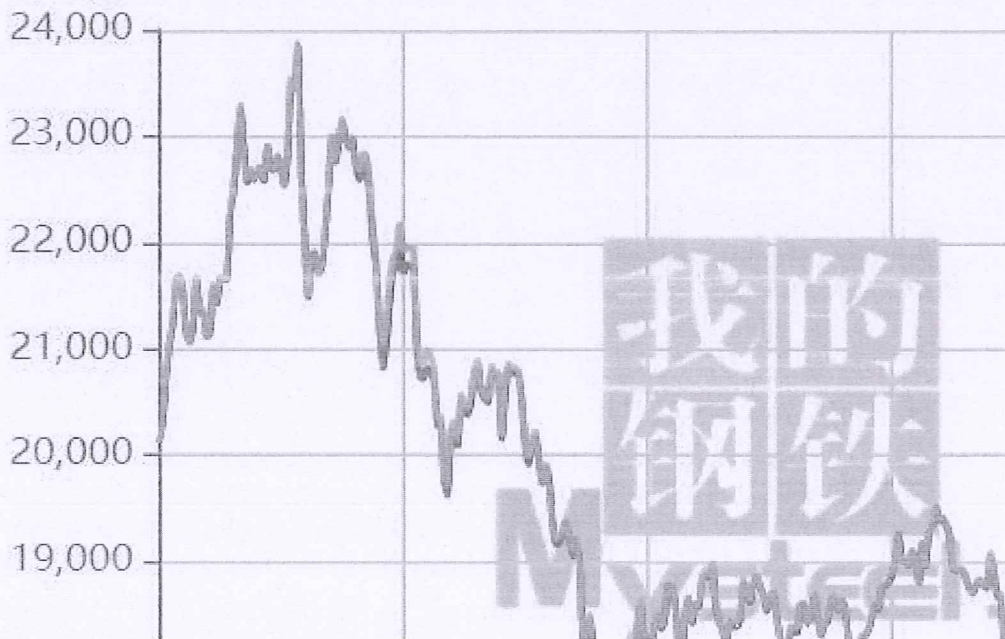
镀锌1.0mm板卷2022年1月-2023年7月价格走势

镀锌板卷 1.0mm 走



电解铝2022年1月-2023年7月价格走势

电解铝 A00 走势



注：数据来源于我的钢铁网。

3) 报告期末在手订单情况

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年6月末
期末在手订单金额	6,249.08	5,619.92
期后已执行订单金额	100%	100%

本公司一季度受外部环境及订单变化的影响，公司金属材料加工及配送业务收入下降，在公司不断调整和优化经营策略，以适应不断变化的市场环境，二季度经营情况已经好转，逐渐恢复发展势头，公司2023年6月末在手订单较2022年6月末上升，逐步改善盈利情况。

4) 本公司的主要经营策略系围绕提高效率、降低成本、提高服务质量和满足客户需求来开展经营业务，同时，随着技术的不断发展和市场的变化，公司不断调整和优化经营策略，以适应不断变化的市场环境。具体包括以下几个方面：

①、优化供应链管理：与供应商和客户建立紧密的合作关系，优化供应链管理，确保原材料和成品的供应和配送能够高效、稳定地进行。

②、提供定制化的物流解决方案：根据客户的需求，提供定制化的物流解决方案，满足客户不断变化的需求。

③、优化物流网络：构建高效的物流网络，确保原材料和成品能够快速、安全地运输到目的地并降低运输成本。

④、创新服务模式：不断创新服务模式，给客户id提供价值增值服务，以提升竞争力。

5) 同行业公司情况

单位：万元

项目	营业收入			净利润		
	2023年1-6月	2022年1-6月	同比	2023年1-6月	2022年1-6月	同比
福然德 (605050.SH)	443,177.91	458,001.01	-3.24%	17,895.14	13,363.79	33.91%
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	225,045.91	380,212.77	-40.81%	4,165.01	35,092.15	-88.13%

项目	营业收入			净利润		
	2023年1-6月	2022年1-6月	同比	2023年1-6月	2022年1-6月	同比
海联金汇 (002537.SZ)	424,195.31	366,716.83	15.67%	4,087.56	8,560.98	-52.25%
胜禹股份 (831626)	23,835.63	29,323.96	-18.72%	1,364.28	2,040.53	-33.14%

①福然德股份有限公司(股票代码：605050)

福然德股份有限公司（以下简称“福然德”）于2004年7月8日设立，公司注册地址为上海市宝山区潘泾路3759号（宝山工业园内），并于2020年上市。目前公司主营业务为中高端汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供完整的钢材物流供应链服务，包括采购、加工、仓储、套裁、包装、运输及配送等服务，以及相应的技术支持服务。公司提供钢材物流供应链服务的产品载体主要有：镀锌钢、冷轧钢、热轧钢、电工钢、彩涂钢等钢材卷料或板料；相关产品被用于中高端汽车及家电制造业等金属零部件的生产。

福然德公司实现营业总收入44.32亿元，较上年同期下降3.24%，无重大变化。

②江苏蔚蓝锂芯股份有限公司（股票代码：002245）

江苏蔚蓝锂芯股份有限公司（以下简称“蔚蓝锂芯”）于2002年9月30日设立，蔚蓝锂芯自设立以来主要从事钢板和铝板的仓储、分拣、套裁、包装、配送以及来料加工，并提供供应链管理服务。其钢板产品主要有电镀锌钢板、热镀锌钢板、冷轧钢板等，铝板产品主要为铝及各类铝合金板等。下游客户主要涉及汽车零部件及IT领域，包括电脑、液晶显示模组、平板电视、办公设备、高档家电等IT产品及汽车配件等行业的生产商。

蔚蓝锂芯自2008年完成上市后，逐步进入半导体行业的LED外延片及芯片制造领域及锂电池行业，目前，蔚蓝锂芯主要从事LED芯片业务、锂电池及金属物流配送三大业务，业务主要集中于长三角及珠三角的苏州、上海、淮安、扬州、东莞等地区。

蔚蓝锂芯2023年上半年收入下降原因系，锂电池业务继续受到海外通胀、

国际工具品牌去库存等因素影响，主要大客户采购恢复缓慢，受此影响，总体销售及利润同比下滑幅度较大。公司金属物流配送业务长期以来一直保持着细分行业领先地位。公司金属物流配送业务在通过持续推进管理变革优化服务的同时，也积极探索对外扩展，整体业务继续保持良好运营态势。

③海联金汇科技股份有限公司（股票代码：002537）

海联金汇科技股份有限公司（以下简称“海联金汇”）于2004年12月3日设立，公司注册地位于山东省青岛市即墨区，并于2011年上市。海联金汇原为家电零部件供应商，后通过并购逐渐向互联网金融技术服务产业和整车及汽车总成件企业转型。目前，海联金汇主要从事金融科技及智能制造板块两大板块，其中智能制造板块主要从事汽车及配件、家电配件等产品的生产与销售业务。

海联金汇公司实现营业收入424,195.31万元，较上年同期增长15.67%，主要系金融科技板块在经过前期业务梳理及整合后取得较快增长，实现营业收入154,126.81万元，较上年同期增长145.65%。公司汽车零部件业务在受外部环境及订单影响的情况下，较上年同期下降8.11%。

2023年上半年受消费电子需求减弱，产业链向东南亚转移，国内金属物流行业订单下降，对本公司业务的市场份额造成挤压，从而导致公司销售收入和利润下降，与同行业情况基本一致。

综上，结合成本构成、原材料价格波动、经营策略、在手订单、同行业可比公司等情况，本期营业收入、净利润下降具有合理性。

（2）结合贸易业务的具体情况，说明毛利率转负的情况下，营收规模大幅增长的商业合理性；

【回复】

2023年度1-6月公司贸易业务主要客户为青岛恒泰机械配件有限公司、咸阳博联科技发展有限公司和贵阳鑫恒泰实业有限公司等客户，交易的主要产品为热镀锌钢板，结算方式为银行承兑，票到30天付款。

贸易业务所涉及的商品与公司主营业务中采购的原料类似，均为金属类原材料，贸易业务为公司利用现有客户和供应商渠道开展的相关业务，贸易业务和公司主营业务具有较大的关联性，开展贸易业务具有合理性。由于贸易业务规模较小，采购无法得到批量优惠，初始成本较高，且市场竞争激烈，利润空间挤压严重，导致毛利率较低。

公司基于长期合作、维护客户关系等因素考虑，客户提出的贸易业务需求，公司都将尽力满足到位。报告期由于客户贸易业务需求增长，导致公司贸易业务同比增加。此外，由于贸易业务热镀锌钢板订货公司向钢厂采取预付款加后结算方式（即按照实际发货当月的结算价格）进行结算，由于原材料价格的波动，导致毛利率下降。

(3) 结合期后行业趋势、在手订单等，说明你公司期后业务开展情况，未来是否将持续亏损，你公司为改善业绩采取的具体措施。

【回复】

在公司不断调整和优化经营策略，以适应不断变化的市场环境，三季度经营情况已经好转，逐渐恢复发展势头。截止2023年6月30日，公司在手订单6,249.08万元，期后已执行订单6,249.08万元，新签订单12,452.42万元，三季度营业收入13,974.20万元，净利润365.34万元，盈利情况逐步改善，不存在持续亏损的情形。

为改善公司经营业绩，公司采取了以下措施：

- ① 开发附加值高的新产品，并改进现有的产品或服务质量，以提高客户满意度和忠诚度，从而增加销售额和经营业绩。
- ② 加强市场营销和销售策略，以吸引更多客户并提高公司销售额。
- ③ 优化业务流程和管理，以提高效率和降低成本，从而增加业绩和利润。

2、关于预付款项

你公司本期预付款项62,757,804.31元，上年同期为29,982,291.09元，同比增长109.32%；你公司解释预付账款增加是因为根据自身业务需求与市场预测，增加采购订货量。

请你公司说明预付款项的具体内容，包括但不限于预付对象、预付对象是否与你公司存在关联关系、采购合同标的、交货时间、期后交付情况，分析在业绩大幅下滑的情况下预付款项大幅增加的原因及合理性。

【回复】

(1) 2023年6月末预付账款前五名供应商的具体内容

单位：万元

预付对象	2023年6月末 预付账款	是否存在关 联关系	采购合同标的	占预付账款的 比例	合同约定交货 时间	期后执行情况
成都包钢西南钢铁销售有限公司	2,722.25	否	热镀锌钢卷	43.38%	订货后1-3个月交货	已到货
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	1,288.22	否	热镀锌钢卷	20.53%	订货后1-3个月交货	已到货
上海钢嘉稀土科技有限公司	1,040.63	否	热镀锌钢板	16.58%	订货后1-3个月交货	已到货
上海本钢冶金科技有限公司	378.51	否	热镀锌钢板	6.03%	订货后1-3个月交货	已到货
上海程亮贸易有限公司	156.13	否	热镀锌钢板	2.49%	款到发货	已到货
合计	5,585.74			89.00%		

(2) 2022年12月末预付账款前五名供应商的具体内容

单位：万元

预付对象	2023年12月 末预付账款	是否存在关 联关系	采购合同标的	占预付账款的 比例	合同约定交 货时间	期后执行情 况
成都包钢西南钢铁销售有限公司	1,054.02	否	热镀锌钢板	35.15%	订货后1-3个月交货	已到货
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	894.27	否	热镀锌钢板	29.83%	订货后1-3个月交货	已到货
钢配供应链管理(江苏)有限公司	214.35	否	热镀锌钢板	7.15%	款到发货	已到货

上海宝钢钢材贸易有限公司	167.54	否	热镀锌钢板	5.59%	订货后1-3个月交货	已到货
青岛包钢华中钢铁销售有限公司	100.49	否	热镀锌钢板	3.35%	订货后1-3个月交货	已到货
合计	2,430.68			81.07%		

受市场影响，二季度经营情况已经好转，逐渐恢复发展势头，截止2023年6月30日，公司在手订单6,249.08万元，公司根据订单实际需求向供应商提出发货需求，提前支付预付款，符合商业惯例。预付对象与公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董监高等不存在关联关系，不存在资金占用等其它利益输送情形。

3、关于应收账款

你公司本期应收账款为128,532,238.56元，占总资产比例为23.66%；上年同期为117,023,274.31元，同比增长9.83%。你公司解释系应付供应商的暂估货款增加。

请你公司结合行业特点及同行业可比公司，说明应收账款上涨且保持高位的合理性，结合期后回款情况，说明你公司已采取或拟采取的催收措施。

【回复】

1) 同行业可比公司的应收账款周转天数：

项目	2023年度1-6月			2022年度1-6月		
	应收账款 (万元)	营业收入 (万元)	周转天数 (天)	应收账款 (万元)	营业收入 (万元)	周转天数 (天)
福然德 (605050.SH)	128,479.37	443,177.91	52	123,751.74	458,001.01	49
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	108,883.48	225,045.91	87	172,093.64	380,212.77	81
海联金汇 (002537.SZ)	98,076.38	424,195.31	42	122,943.17	366,716.83	60
胜禹股份 (831626)	12,853.22	23,835.63	97	12,483.26	29,323.96	77

公司应收账款周转天数高于同行业，除海联金汇外，同行业应收账款周转天数均处于上涨趋势，受经济环境影响，部分客户的下游客户回款周期变长，客户

基于资金压力，向公司申请了延长信用期。公司结合客户的财务状况、采购规模、历史回款信用状况及坏账发生情况、区域配送的覆盖范围等因素进行综合评估，同时基于长期合作、维护客户关系等因素同意了延长信用期的要求，导致期末应收账款余额增加。

2) 期后回款情况

截止2023年10月31日，2023年6月末应收账款已回款9,783.78万元，回款比例76.12%。

公司对于货款逾期未支付的客户，公司销售助理每周通过电话、邮件等方式与客户联系，并向欠款客户发出催收函件，明确款项的金额和期限，并提醒其尽快还款；对于次月未付款的逾期客户，公司ERP系统将自动锁定该客户订单，销售助理将无法在ERP下单，只有支付欠款或经特殊审批后该客户方可下单。同时对于逾期超过一个月的客户，公司信贷管理员将上门催收，直接与欠款人沟通并督促还款。对于上门催收未果的，公司将委托律师进行法律催收，通过法律手段追讨欠款。

4、关于存货

你公司本期存货117,097,234.9元，占总资产比例为21.55%；上年同期108,651,897.86元，同比增加7.77%。存货跌价准备2,239,806.39元，较期初无变动。

请你公司结合存货库龄、存货市场价格波动等，说明存货减值测试的具体过程，本期存货跌价准备未随存货规模变动的原因及合理性。

【回复】

公司2023年6月末存货货龄分布

单位：元

项目	存货金额	占比
3个月以内	81,406,972.70	69.52%
3-6个月	18,069,536.43	15.43%

6个月-12个月	6,837,961.20	5.84%
12个月以上	10,782,764.57	9.21%
合计	117,097,234.90	100%

公司存货的流转较快，其中存货货龄在6个月以内的存货占比84.95%，一年以上的存货占比仅为9.21%，主要为金属材料加工中的原材料，公司2023年6月期末存货的货龄结构良好。在保证良好存货周转率的情况下，公司报告期末存货库龄较短，集中在1年以内。公司不存在产成品库存积压、产品过期、变质等情形，存货跌价准备的风险较小。

报告期公司原材料价格处于震荡起伏行情，5月份开始价格缓慢上升，因此存货不存在大幅减值的情形。

本公司存货计提减值的方法是：期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。其中：（1）库存商品、发出商品其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；（2）原材料其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

公司按照上述方法，计算库存商品及发出商品的可变现净值，并与账面成本进行对比，存货跌价准备的风险较上期未发生明显变动，本期存货跌价准备未随存货规模变动存在合理性。

苏州胜禹材料科技股份有限公司

