

# 江苏吉福新材料股份有限公司

## 关于对2023年半年报问询函的回复

### 1、关于经营业绩与应收账款

你公司主营业务为建筑装饰板材生产与销售。报告期内，你公司营业收入本期发生额为232,167,665.02元，较上期增长24.32%，本期综合毛利率为18.64%，上期综合毛利率为19.59%。

期末应收账款账面余额91,744,545.08元，较上期增加69.3%。账龄在1年以内的应收账款超过9,000万元，占应收账款期末余额比例约98%。应收账款坏账准备计提3,758,217.07元。

应收账款前五大中金牌厨柜家居科技股份有限公司（以下简称“金牌厨柜”）的应收账款余额为46,105,914.25元，占应收账款的比例为50.25%。金牌厨柜为你公司关联方，持有你公司5%以上的股份。

请你公司：

（1）结合市场情况、同行业情况以及业务模式等，说明本期收入大幅增长的原因及合理性，营收增长是否具有持续性；

（2）结合信用政策、应收账款账龄与合同约定的匹配情况、收入确认时点及依据，说明你公司2023年半年度应收账款余额增长规模远高于营业收入增长规模的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以稳定销售的情形；

（3）结合与金牌厨柜的在手订单、销售金额、销售占比、回款情况等，说明你公司对其销售单价、信用期与其他客户相比是否存在明显偏差，是否存在大客户依赖情况，经营是否具有独立性；

（4）结合同行业坏账计提比例及主要客户信用情况，说明公司坏账准备计提是否充分。

回复：

（1）结合市场情况、同行业情况以及业务模式等，说明本期收入大幅增长的原因及合理性，营收增长是否具有持续性；



类别/项目	营业收入(元)	营业收入比上年同期增减
密度板	139,632,899.93	32.63%
封边条	68,364,005.40	2.32%
浸渍纸	20,655,548.94	47.80%
板材贴面	1,704,522.19	1,683.86%
家具配件	1,685,704.49	808.63%
其他	124,984.07	-68.91%

由上表可以看出,本期收入大幅增长主要得益于密度板类产品及相关配套产品(浸渍纸、板材贴面、家具配件)销售收入的大幅度增长,其中密度板产品营业收入金额较上年同期增加34,348,950.77元。

2023年1月1日至报告期末,随着国内及国外宏观经济环境的好转及国家出台关于放宽房地产限购、刺激消费及鼓励出口等一系列利好政策的影响下,消费者对家具相关产品及全屋定制的需求增加,造就了家具材料行业出现了一定程度的繁荣。

公司作为家具材料的一站式供应商,抓住这一时机,积极参与国内外各大展会并主动与国内头部家居企业对接并承接相关订单。公司承接的订单主要为国内头部家居企业及国外企业的板材类产品相关订单,因密度板作为板材类产品的主要产品,所以报告期内密度板产品及相关配套产品(浸渍纸、板材贴面、家具配件)营业收入出现了大幅增长,进而带动了报告期内营业收入的增长,并为后续的营业收入增长奠定了坚实的基础。

因此,报告期内营业收入出现增长是合理且可持续的。

**(2) 结合信用政策、应收账款账龄与合同约定的匹配情况、收入确认时点及依据,说明你公司2023年半年度应收账款余额增长规模远高于营业收入增长规模的原因及合理性,是否存在放宽信用政策以稳定销售的情形;**

①信用政策

公司作为家具材料行业内的一站式供应商,与客户主要采用款到发货及赊销的结算方式。主要客户群体是国内定制家具行业的头部企业,客户信用度高,因此公司对此



类客户给予一定的信用政策。公司结合客户实际情况，经双方友好协商后，对信用度高的客户分别给予30-45天的信用期限。

### ②应收账款账龄与合同约定的匹配情况

报告期期末，公司账龄1年以内的应收账款占比超 98%，前五大客户应收账款账龄分布情况如下：

序号	客户名称	信用期	账龄	应收账款余额	占应收账款比例
1	金牌厨柜	45天	0-45天	46,105,914.25	50.25%
			45天以上	0.00	0.00
			小计	46,105,914.25	50.25%
2	客户2	30天	0-30天	2,641,019.28	2.88%
			30天以上	0.00	0.00
			小计	2,641,019.28	2.88%
3	客户3	30天	0-30天	6,107,735.64	6.66%
			30天以上	0.00	0.00
			小计	6,107,735.64	6.66%
4	客户4	30天	0-30天	4,211,410.78	4.59%
			30天以上	0.00	0.00
			小计	4,211,410.78	4.59%
5	客户5	30天	0-30天	4,787,412.18	5.22%
			30天以上	0.00	0.00
			小计	4,787,412.18	5.22%

公司主要客户的信用政策集中在30-45天，以30天为主，客户通常于开票后按信用政策付款。

报告期期末，公司对金牌厨柜应收账款账龄均在45天以内，与合同约定的45天信用政策匹配；对客户2-5应收账款账龄均在30天以内，与合同约定的30天信用政策匹配。

综上所述，公司主要客户应收账款账龄与合同约定匹配。

### ③收入确认时点及依据

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时作为收入确认的时点。公司内销业务收入确认依据为货物签收单，公司外销业务收入确认依据主要为报关单、提单等。

报告期末应收账款余额增长规模高于营业收入增长规模的主要原因是：公司产品受淡旺季的影响，每年1-3月处于全年销售的淡季，5月开始进入销售旺季，又因公司给予



客户30-45天的信用期限，因此导致报告期末应收货款多在信用期内，形成的应收账款余额较高。报告期末应收账款余额占营业收入的比例为39.52%，上年同期比例为37.05%，不存在显著差异，符合公司生产经营的实际情况。

综上所述，报告期末应收账款余额增长规模高于营业收入增长规模具有合理性，符合公司生产经营的实际情况，不存在放宽信用政策以稳定销售的情形。

**(3) 结合与金牌厨柜的在手订单、销售金额、销售占比、回款情况等，说明你公司对其销售单价、信用期与其他客户相比是否存在明显偏差，是否存在大客户依赖情况，经营是否具有独立性；**

报告期内公司向金牌厨柜销售76,800,544.56元，占营业收入的33.08%，收到金牌厨柜回款48,744,614.56元。公司作为家具装饰材料的一站式供应商，为了获取公司生产经营所需的生产订单，公司与国内及国外一些头部家居知名企业签订了年度框架合同。公司与主要客户业务合作关系稳定，客户按需发送采购订单，公司持续获得主要客户的订单，报告期末对金牌厨柜的在手订单约900万元，预期公司与主要客户的业务合作具有稳定性、可持续性。此外，公司积极开拓海外市场，发掘新的海外客户，培育新的海外市场空间。

公司在报告期内对金牌厨柜与其他客户的销售单价、信用期明细如下：

①主要产品销售单价对比

产品品名	单位	向金牌厨柜不含税销售单价 (元) A	向其他客户不含税销售单价 (元) B	单价差异A-B
PVC封边条	米	0.35	0.34	0.01
三聚氰胺板	张	117.37	129.14	11.77
PET板	张	284.53	321.29	36.76

公司对金牌厨柜主要产品销售单价与其他客户相比略低，主要是因金牌厨柜的主要生产基地之一位于江苏省泗阳县，与公司所处位置直线距离仅为8公里，考虑到金牌厨柜运输近距离的优势，因此相比运输距离较远的其他省市的客户销售单价略低，但不存在明显偏差。

②主要客户信用期对比



公司对金牌厨柜信用期为45天，对其他主要客户为30天左右，对金牌厨柜的信用期相比其他客户略有放松，主要系历史信用情况良好，随着业务合作深化，公司适当延长信用期。

公司拥有独立完整的研发、采购、生产和销售业务体系，按照自身的经营计划和经营策略，独立开展业务，客户、业务资源主要依靠自身积累和市场拓展，不存在依赖金牌厨柜获取客户和业务资源的情形，也不存在资产占用、技术共用、业务和人员交叉等情形。公司经营具有独立性。

综上，公司能够持续获得主要客户的订单，在手订单稳定，对金牌厨柜公司主要产品销售单价、信用期与其他客户相比不存在较大差异，不存在大客户依赖情况，经营具备独立性。

(4) 结合同行业坏账计提比例及主要客户信用情况，说明公司坏账准备计提是否充分。

报告期内公司及同行业公司坏账准备计提比例如下：

公司名 称	应收账款坏账准备计提比例 (%)					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
本公司	3.00	15.00	50.00	100.00	100.00	100.00
聚力文化	5.00	15.00	50.00	100.00	100.00	100.00
华立股份	5.77	-	-	-	-	-

公司1年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业公司，1年以上计提比例与同行业公司聚力文化无差异。

公司主要客户群体为国内定制家居行业的头部企业，客户信用度高。公司与主要客户保持了多年的稳定合作关系，公司客户历史信用良好、回款及时。报告期内公司按账龄组合计提坏账准备，账龄组合根据以往的历史经验对应收款项计提比例作出最佳估计，参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类，结合当前状况以及对未来经济状况的预测制定坏账计提比例，其中对1年以内应收账款计提坏账准备的比例为3%，上述坏账准备计提比例符合公司应收账款的风险特征。

公司在报告期内坏账准备计提如下：

名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	90,099,892.00	2,702,996.75	3.00



名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1-2年	487,677.73	73,151.66	15.00
2-3年	349,813.39	174,906.70	50.00
3年以上	807,161.96	807,161.96	100.00
合计	91,744,545.08	3,758,217.07	4.10

公司账龄在1年以内的应收账款余额占比超过98%，体现出公司良好的应收账款管理控制水平。公司应收账款账龄结构及期后回款情况良好，应收账款坏账风险较低，现有坏账准备计提比例能够完全覆盖相关风险敞口，公司已充分计提坏账准备。

## 2、关于存贷双高

报告期末，你公司货币资金余额为 62,518,169.96 元，较上年末余下降 16.36%。短期借款余额为 134,000,000.00 元，较上年末余额增长 23.96%。报告期内，你公司财务费用中利息费用为 2,249,878.12 元。

请你公司：

(1) 说明报告期末货币资金的存放情况及是否存在受限情形；说明你公司在报告期末账面留存大量货币资金的情况下，短期借款大幅增加的合理性及必要性；

(2) 结合贷款利率约定及利息计算过程，说明贷款利息计提情况，利息计提是否充分。

回复：

(1) 说明报告期末货币资金的存放情况及是否存在受限情形；说明你公司在报告期末账面留存大量货币资金的情况下，短期借款大幅增加的合理性及必要性；

报告期末公司货币资金余额为 62,518,169.96 元，其中：银行存款余额为 52,518,169.96 元、其他货币资金 10,000,000.00 元。因其他货币资金余额 10,000,000.00 元为公司 在银行办理的定期存款，故期末货币资金不存在受限情形。

报告期末货币资金余额 62,518,169.96 元，上年期末为 74,749,617.38 元，下降 16.36%；报告期末短期借款余额为 134,000,000.00 元，上年期末为 108,100,000.00 元，较上年末余额增长 23.96%。短期借款较上年末大幅增加的主要原因是：鉴于新冠疫情今年年初在国内全面放开，结合国内外市场需求，公司预计今年销售收入比上年同期有大幅增



长，销售收入的增长势必会导致公司正常生产经营所需的流动资金增加。又因公司2023年3-4月份账面银行存款余额基本维持在2000万元左右，为了不影响公司销售业务的扩大，故向银行申请授信增加流动资金贷款。综上，公司在报告期末帐面留存大量货币资金的情况下，短期借款增加是公司业务增长所需，具有一定的合理性及必要性。

**(2) 结合贷款利率约定及利息计算过程，说明贷款利息计提情况，利息计提是否充分。**

报告期内公司借还款明细如下：

单位：元

贷款人	借款金额	年利率	借款日期	还款日期	计提利息
中国邮政储蓄银行宿迁分行	8,000,000.00	3.80%	2022/5/12	2023/4/23	94,577.78
中国邮政储蓄银行宿迁分行	6,623,483.34	3.80%	2022/6/22	2023/5/19	96,482.07
中国邮政储蓄银行宿行分行	5,376,516.66	3.80%	2022/6/22	2023/6/21	97,046.13
泗阳农村商业银行	8,500,000.00	3.80%	2022/5/9	2023/5/7	113,050.00
南京银行泗阳支行	10,000,000.00	3.75%	2022/6/21	2023/6/20	178,125.00
民生银行泗阳支行	10,000,000.00	3.50%	2022/10/27	2023/10/25	175,972.22
泗阳农村商业银行	5,000,000.00	3.80%	2022/11/11	2023/11/10	95,527.78
泗阳农村商业银行	6,600,000.00	3.80%	2022/11/15	2023/11/14	126,096.67
农业银行泗阳县支行	10,000,000.00	3.30%	2022/11/19	2023/11/18	165,916.67
江苏银行泗阳支行	15,000,000.00	3.60%	2023/3/21	2024/3/20	153,000.00
招商银行南京分行	9,000,000.00	3.40%	2023/4/12	2024/4/5	68,000.00
中国邮政储蓄银行宿迁分行	8,000,000.00	3.65%	2023/4/23	2024/4/22	55,966.67
苏州农村商业银行	5,000,000.00	3.60%	2023/2/27	2024/2/27	62,000.00



招商银行南京分行	11,000,000.00	3.40%	2023/5/26	2024/4/5	37,400.00
中国邮政储蓄银行宿迁分行	12,000,000.00	3.65%	2023/5/11	2024/5/10	62,050.00
苏州农村商业银行	5,000,000.00	3.60%	2023/5/6	2024/5/6	28,000.00
南京银行泗阳支行	10,000,000.00	3.20%	2023/6/21	2024/6/18	8,888.89
泗阳农村商业银行	14,400,000.00	3.60%	2023/6/21	2024/6/20	14,400.00
中国银行泗阳支行	10,000,000.00	3.95%	2022/6/28	2023/6/26	168,972.22
江苏民丰农村商业银行	5,000,000.00	4.20%	2022/6/29	2024/6/28	105,583.33
南京银行泗阳支行	3,000,000.00	3.75%	2022/9/30	2023/8/31	56,562.50
兴业银行宿迁分行	10,000,000.00	3.75%	2022/9/23	2023/9/22	188,541.67
租赁利息					97,718.52
小计					2,249,878.12

根据资金需求，报告期内公司与贷款人签署借款合同，合同条款中对借款年利率进行了约定。公司每月利息计算方法如下：利息从实际提款日起算，按实际提款额和用款天数计算；利息计算公式：利息=本金\*实际天数\*日利率；日利率计算基数为一年360天，换算公式：日利率=年利率/360。

报告期内公司每月根据借款本金、实际天数、利率计提借款利息，记入“财务费用-利息支出”科目，真实准确地反映融资成本。由上表可以看出，实际测算结果与报告期内发生的利息费用 2,249,878.12元一致，即报告期内公司利息计提是充分且准确的。

### 3、关于销售费用

根据你公司 2023 年半年报销售费用本期 9,081,999.41 元，较上期增加 44.22%。其中：职工薪酬本期为 5,507,609.46 元，较上期增加 24.09%。展览费本期为 1,086,851.92 元，上期为 0 元。销售人员期初 57 人，期末 62 人。

请你公司：

(1) 结合销售人员变动的情况，说明销售费用中职工薪酬大幅增加的原因；



(2) 说明展览费的主要内容、展览场地等情况，本期此项费用大幅增加的原因及合理性。

回复：

(1) 结合销售人员变动的情况，说明销售费用中职工薪酬大幅增加的原因：

报告期内销售费用中的职工薪酬为5,507,609.46元，上年同期为4,438,387.55元，比上年同期增加1,069,221.91元，增长率为24.09%。增长的主要原因是：（一）销售人员变动的的影响。因公司业务发展所需，从2022年下半年起大量招聘销售人员，报告期末销售人员为62人，2022年6月末为41人，增长率为51.22%。销售人员的大量增加，亦引起职工薪酬作相应变动。（二）营业收入变动的的影响。公司在报告期内实现营业收入232,167,665.02元，上年同期为186,754,016.94元，较上年同期增长24.32%，销售人员职工薪酬中的业务提成随着营业收入的增加而相应增加。

(2) 说明展览费的主要内容、展览场地等情况，本期此项费用大幅增加的原因及合理性。

公司自成立以来，销售业务定位为国外国内市场相结合的模式，且外销收入占比较大。外销业务的拓展主要通过参加国内外行业内的各类展会、网络平台等途径进行开发。其中参加行业内的各类展览会是了解产业趋势和市场前景，树立品牌形象，寻找专业合作伙伴，拓展国际国内市场的重要渠道。受新冠疫情的影响，公司在2020-2022年三年内无法参加行业内的各类展会。随着新冠疫情于今年年初在国内全面放开后，公司积极参加行业内的各类展会，报告期内发生展览费1,086,851.92元，因上年同期为0元，导致报告期内展览费比上年同期大幅增加。

报告期内公司参加行业内各展览会的主要明细如下：

序号	展会举办日期	展览会的主要内容	展会地点	展会金额
1	2023年2月	美国拉斯维加斯建筑展览会	美国	55,000.00
2	2023年3月	马来西亚国际家具/家具配件及木工机械展	马来西亚	31,440.00
3	2023年3月	广州国际家具生产设备及配料展览会	中国广州	110,518.87
4	2023年3月	迪拜国际木业木工机械展览会	迪拜	40,159.27



5	2023年4月	第133届广交会	广州	192,193.89
6	2023年5月	2023年德国科隆家具木工及室内装饰展览会	德国科隆	494,637.46
7	2023年6月	第27届中国国际厨房、卫浴设施展览会	中国上海	77,862.26
8	2023年1-6月	其他零星展会（土耳其家具配展、美国亚特兰大国际家具配件展等展会）	土耳其等国家	85,040.17
小计				1,086,851.92

由上表可以看出，公司在报告期内展览费大幅增加是业务发展所需，是合理且必要的。

江苏吉福新材料股份有限公司

2023年11月28日

