

关于对河北国亮新材料股份有限公司的 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：

河北国亮新材料股份有限公司（以下简称“国亮新材”、“公司”）于2024年6月18日收到贵司下发的《关于对河北国亮新材料股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第076号）（以下简称“年报问询函”），就年报问询函中涉及的问题进行了认真分析研究，现回复如下：

问题1、关于毛利率

你公司主营各类耐火材料产品的研发、生产、销售，报告期内实现主营业务收入9.84亿元，同比增长4.98%，净利润8379.83万元，同比增长107.59%。根据公开转让说明书，耐火材料行业产量和需求与下游钢铁、建材等行业紧密相关，目前我国耐火材料行业生产规模相对分散，市场竞争较为激烈，行业集中度较低。

2023年你公司耐火材料整体承包业务收入8.72亿元，占主营业务收入88.66%，毛利率为23.55%，同比增长8.08个百分点。耐火材料整体承包业务成本较2022年下降1.71%。

你公司在公开转让说明书中提及的可比上市公司北京利尔（证券代码：002392）2023年度耐火材料整体承包业务收入37.16亿元，同比增长16.95%，毛利率为23.61%，同比增长2.99个百分点。

请你公司：

（1）结合耐火材料整体承包业务的市场格局、产品技术水平、产品定价、成本构成、市场定位、主要客户等方面，说明你公司处于激烈竞争市场中且毛利率与可比公司北京利尔接近，但2023年度的毛利率增幅远高于北京利尔的原因及合理性，毛利率增长是否具有偶发性，高毛利率是否可持续；

【回复】：

1、市场竞争格局情况、市场地位

目前我国耐火材料企业有 2000 多家，根据中国耐火材料行业协会数据，2023 年销售收入超过 10 亿元的耐火材料企业数量为 20 家，其中超过 50 亿元的耐火材料企业数量为 3 家，耐火材料行业企业生产规模相对分散，集中度较低，市场竞争较为激烈。

公司是行业内知名耐火材料企业，经过多年发展，公司打造了一支由博士领衔，具有丰富行业经验和科研能力的研发团队。公司积极承担科技部中小企业科技创新基金项目、唐山市科技项目等项目，科研成果屡获殊荣，分别于 2009 年、2016 年、2019 年荣获河北省科技进步三等奖。截至本回复出具日，公司拥有 5 项河北省科学技术成果证书、21 项发明专利、47 项实用新型专利。公司重视环境保护，2020 年被工业和信息化部列入“第五批绿色工厂名单”。公司于 2020 年获人力资源和社会保障部批准设立“博士后科研工作站”，同时亦被认定为“河北省专精特新中小企业”、“河北省企业技术中心”，建设“河北省钢铁冶炼用耐火材料技术创新中心”、“河北省冶金用耐火材料产业技术研究院”等研发平台。

公司积极参与行业建设，目前担任中国耐火材料行业协会会长单位、河北省耐火材料行业协会会长单位。根据河北省耐火材料行业统计分析报告（2022 年数据），公司在河北省 2,000 万以上产值规模耐火材料企业中排名第一。公司地处唐山，在钢铁行业深耕多年，凭借技术优势、区位优势及丰富的行业经验，公司积累了丰富的客户资源。目前公司为国内 30 多家大型钢铁企业服务，包括德龙钢铁、东海特钢、燕山钢铁、纵横钢铁、九江线材、瑞丰钢铁、冀南钢铁、鑫达钢铁、河钢股份、新兴铸管、中天钢铁（南通）和山西晋钢等国内知名钢铁企业。

2、技术水平、技术特点

（1）行业技术发展情况

耐火材料广泛运用于钢铁、水泥、陶瓷、玻璃、化工、有色等高温工业。以钢铁工业用耐火材料为例，为适应钢铁工业发展需求，钢铁工业用耐火材料在技术上主要以发展高性能、长寿命、低碳节能、功能性耐火材料为主。公司在钢铁冶金高温装置用新型节能环保耐火材料、RH 精炼炉用优质环保无铬耐火

材料等方面取得重要成果，在低导热节能型耐火材料、环保型耐火材料、长寿命耐火材料、役后耐火材料再生利用制造技术等领域取得创新成果。

（2）未来发展趋势

①节能降耗、绿色发展

受“碳达峰、碳中和”政策的影响，无论下游钢铁、水泥等高温行业，还是耐火材料行业未来都需持续降低能源消耗、走低碳绿色发展道路。耐火材料行业将严格控制燃料煤耗量，减少高温窑炉等高耗能设备单位耐火材料产品的综合能耗，发展不定形耐火材料和免烧制品，单位产品综合能耗不断下降。

②发展创新产品，加大资源循环再利用

未来耐火材料的技术将向着长寿、低耗、节能、环保、低碳、回收利用与功能型相结合的方向进行研究与创新。根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，国家鼓励发展玻璃熔窑用低导热熔铸锆刚玉、长寿命（12 年及以上）无铬碱性高档耐火材料。《建材工业“十四五”发展实施意见》（中建材联行发[2021]70 号）材料保障重点方向：耐火材料行业重点开发新型低碳水泥窑用关键耐火材料，发展水泥窑用模块化节能窑衬、玻璃熔窑用低导热熔铸耐火材料、低导热硅莫砖、高效纳米绝热材料、节能环保无碳钢包衬砖、节能高温喷补涂料等高效节能耐火材料，大型水泥窑、石灰窑用镁铁碱性砖，RH 精炼炉用无铬不烧砖，环保型结合剂，固废耐火材料回收利用各类浇注料、钢包衬砖等环境友好耐火材料，长寿命刚玉尖晶石砖、JP 系列高强耐磨浇注料、优质硅砖、玻璃窑用长寿碱性砖和高抗蚀熔铸耐火材料(寿命 12 年)、冶金工业用复合梯度结构长寿功能材料等安全长寿耐火材料。耐火材料行业需要持续创新，推出长寿、绿色、低碳产品以满足客户需求，同时加大役后耐火材料的利用。

③优化生产工艺，提升自动化生产水平

未来耐火材料行业企业将不断提升自动化水平，实现智能化生产。国家鼓励企业采用自控水平高的先进工艺和装备，在原料智能仓储立体库、自动配料系统、成型自动化生产线、全自动温控超高温隧道窑、生产过程的智能在线检测等工艺流程方面，实现由机械化向自动化、智能化迈进。

一方面，公司对耐火材料生产线进行智能化改造，建设镁碳砖数字化车间和不定形气力输送自动配料生产线，实现生产过程污染物低排放、生产效率大幅提升。另一方面，公司积极探索耐火材料行业新材料、新工艺、新技术。公司将各项核心技术应用于主营业务产品中，为客户提供高性能、长寿命、绿色、低碳产品。

3、产品定价情况

公司业务模式分为整体承包和直接销售，其中整体承包模式以招投标为主，主要受业务模式和下游客户的影响，整体承包模式通常以钢铁产量（吨钢/吨铁）进行结算，未直接销售耐火材料，需要根据服务内容进行综合报价，通过招投标的形式更能合理的确定价格；直接销售模式以商业谈判为主，公司参考耐火材料市场价格进行定价，主要以成本加成进行合理报价。

在参与整体承包招投标时，公司技术人员入场进行初步调研，根据钢厂生产环境、冶炼工艺、钢材种类、钢水参数和工艺需求以及钢包尺寸、类型等具体情况，结合客户需求情况及公司市场竞争策略，并综合考虑材料成本、供货范围、施工成本、运输成本、服务内容以及生产耗时等因素进行报价。不同客户的议价能力不同，最终中标价格也有所差异，导致整体承包项目间毛利率出现较大差异。

公司下游客户主要包括德龙钢铁、东海特钢、燕山钢铁、纵横钢铁、九江线材、瑞丰钢铁、冀南钢铁、鑫达钢铁、河钢股份、新兴铸管、中天钢铁（南通）和山西晋钢等国内知名钢铁企业，公司与主要客户合作期限较长，合作关系稳定，在调价机制上一般采用周期性议价方式，公司与主要客户通常签署框架合同，以合同约定的价格作为当期执行价格，合同到期后，重新履行招投标程序确定执行价格。当遇到特殊情况时，如主要原材料市场价格发生较大波动，下游客户生产需求发生较大变化时，公司与客户协商对结算价格进行适当调整，并签署补充协议，作为原有框架合同的补充部分。

4、公司 2023 年度综合毛利率增长的原因

报告期内，公司综合毛利率情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动	毛利率
综合毛利率	24.15%	6.77%	17.38%

报告期内，公司综合毛利率为 24.15%，较上年的 17.38% 有所增长，主要得益于整体承包业务毛利率由 15.47% 增加至 23.55%，上涨 8.08 个百分点，整体承包业务毛利率的提升主要受部分客户结算价格提高、直接材料成本下降以及生产工艺、现场作业方案优化等因素的影响。综合毛利率变动原因分析如下：

(1) 直接材料成本下降

报告期内，公司营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额
直接材料	56,445.67	-4.73%	59,248.46
直接人工	6,881.09	4.93%	6,557.68
制造费用	6,513.86	5.01%	6,202.89
运费	1,584.24	-16.08%	1,887.90
劳务分包	3,214.07	-9.33%	3,544.92
主营业务成本小计	74,638.93	-3.62%	77,441.86
其他业务成本	24.94	199.49%	8.33
营业成本合计	74,663.87	-3.60%	77,450.19

报告期内，公司直接材料成本占营业成本的比例较高，直接材料成本的变动系营业成本变动的重要因素。2023 年度，直接材料成本较上年下降 2,802.78 万元，降幅为 4.73%，系毛利率变动的重要因素，直接材料成本下降的主要原因包括：

①主要原材料市场价格下降

2023 年度，得益于主要原材料市场价格下降，公司主要原材料的采购价格均有不同程度下降，其中电熔镁砂、烧结镁砂、刚玉类和天然鳞片石墨下降较多，导致直接材料成本金额有所降低。如主要原料镁砂、铝矾土、刚玉的价格变动如下：

物料名称	2023 年单价较 2022 年下降幅度	毛利率影响比例
96.5% 镁砂	18.57%	0.27%

97.5%镁砂	26.67%	1.37%
80%铝矾土	-4.14%	-0.08%
82%铝矾土	-4.11%	-0.02%
85%铝矾土	3.25%	0.06%
88%铝矾土	3.90%	0.07%
烧结刚玉	9.89%	0.37%
小计		2.04%

如上表所示，2023 年主要材料的单价较 2022 年呈下降趋势，尤其是 96.5% 镁砂、97.5% 镁砂，单价下降分别为 18.57%、26.67%，原材料的价格下降会传导到公司产品成本，在销售单价未发生变化的情况下，毛利率会有所增长。综上，原料价格下降致使毛利率提高超过两个百分点。

②部分主要产品原料配方调整

在生产过程中，公司通过引入成本相对较低的再生料，取代价格相对较高的原生材料，例如在镁碳砖产品生产过程中加入镁碳再生料，一定程度上减少原生镁砂的使用量，能够起到控本增效的作用，使得直接材料成本金额有所降低。

（2）客户结构优化情况

2023 年度，公司的经营策略有一定的调整，由原来的扩大市场份额为目标转向聚焦服务优质客户、提升长期合作客户粘性为目标。因此，基于前述经营策略转变，公司调整了客户结构，包括与负毛利客户在合同到期后终止合作，对老客户不断为其优化服务方案、提升服务质量、挖掘合作空间，如与长期合作客户东海特钢，公司于 2023 年承接了其炼钢一厂的整体承包业务，2023 年向东海特钢销售收入较上年度增加 6,273.64 万元，涨幅为 47.45%，毛利较上年度同步增加，向优质客户销售规模增加提升了整体承包业务的毛利率水平。

与此同时，公司基于原料价格等市场预期及历史合作基础，积极与客户协商按市场行情调整结算价格，基于公司良好口碑以及丰富的耐火材料行业经验，部分客户上调与公司的结算价格，例如天柱钢铁、九江线材和赤峰中唐的结算价格有所增长，该类客户毛利率有所提升。

在整体承包模式下，公司前期投入的成本相对较高，随着与客户合作期限的增加，对钢厂生产环境和生产工艺研究的加深，不断调整产品配置和持续优化现场作业方案，逐渐形成一套最具性价比的整体承包方案，实现控本增效目标，最终实现毛利率逐步提升。

综上所述，公司毛利率提升得益于公司经营策略调整及控本增效措施的实施，部分客户实现扭亏为盈、部分客户毛利率提升，致使 2023 年毛利率较上年有所提升。公司毛利率变动具有合理性，毛利率的变动受诸多因素的影响，发生变动属于正常现象，并非偶发因素所致。

5、与同行业可比公司北京利尔整体承包毛利率不存在重大差异

报告期内，公司毛利率变动情况与同行业可比公司北京利尔变动情况如下：

公司名称	产品类型	2023 年度	2022 年度
北京利尔	耐火材料整体承包	23.61%	20.62%
	耐火材料直接销售	21.89%	20.07%
	其他直销	3.42%	3.51%
	综合毛利率	18.37%	17.10%
公司	耐火材料整体承包	23.55%	15.47%
	耐火材料直接销售	28.87%	28.82%
	综合毛利率	24.15%	17.38%

如上表所示，北京利尔 2023 年度耐火材料整体承包的毛利率为 23.61%，与公司耐火材料整体承包的毛利率（23.55%）接近。2023 年度，公司综合毛利率高于北京利尔，主要系业务结构不同所致，即公司高毛利率业务占比较高（整体承包占比 88.66%），高于北京利尔整体承包业务占比（65.08%），北京利尔其他毛利率较低的业务占比高于公司其他业务占比，拉低了其综合毛利率水平。

（2）结合报告期内耐火材料整体承包业务的料、工、费构成比例及变动情况，产销量变动情况，说明报告期内营业收入增长，营业成本下降的原因；成本归集与核算方法是否发生变化，成本归集是否准确完整；若因工艺变化导致单位成本下降的，请详细说明工艺变化相关情况，并说明是否属于行业主流的工艺变化趋势。

【回复】：

1、报告期内营业收入增长，营业成本下降的原因

报告期内，公司耐火材料整体承包业务的成本构成、销售收入、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）
直接材料	50,537.76	75.76	51,770.34	76.29
直接人工	6,413.17	9.61	6,050.56	8.92
劳务分包	3,212.31	4.82	3,544.92	5.22
制造费用	5,200.27	7.80	4,859.95	7.16
运费	1,340.65	2.01	1,636.54	2.41
合计	66,704.35	100.00	67,862.31	100.00
收入	87,247.62		80,277.68	
毛利率	23.55%		15.47%	

如上表所示，公司 2023 年度的整体承包营业收入较 2022 年有所增长，但主营业成本较 2022 年有所下降，其中营业成本构成绝对金额及占比下降的项目包括直接材料、运费，具体分析如下：

（1）直接材料金额及占比下降主要因为 2023 年度主要原料采购价格整体下降。

如前文所述，2023 年主要材料的单价较 2022 年呈下降趋势，尤其是 96.5% 镁砂、97.5% 镁砂，单价下降分别为 18.57%、26.67%，原材料的价格下降会传导到公司产品成本，在销售单价未发生变化的情况下，毛利率会有所增长。

（2）报告期内，公司耐火材料整体承包业务相对稳定，运费主要受运输重量和距离的影响。2022 年运费金额及占比较高主要原因系 2022 年受公共卫生事件的影响，部分地区运费波动导致；2023 年随着公共卫生事件的消除，整体运价及运输时效趋于正常。

2、成本归集与核算方法是否发生变化，成本归集是否准确完整

报告期内，公司成本归集与核算未发生变化，成本归集准确完整，具体如下：

公司设有镁碳砖车间、透气砖车间、滑动水口车间等多个车间生产耐火材料，产品生产成本按照品种法进行归集与分配。产品生产成本包含直接材料、直接人工、制造费用等。

（1）直接材料

公司的直接材料主要包括镁砂、铝矾土、刚玉等各类原材料。各个车间根据生产计划及生产的产品进行领料，材料的发出按照月末一次加权平均法计价。根据实际领用的原材料归集当期材料耗用额，并分配至对应产品。

（2）直接人工

人工费用主要核算与生产活动直接相关的人员工资、福利费、社保和住房公积金等支出，直接人工按照人员所在车间归集，直接人工根据产品对应的产量进行分配。

（3）制造费用

制造费用为间接从事生产的成本中心所发生的费用，主要是间接人工、折旧摊销、间接材料、能源动力等，制造费用发生时按车间进行归集，制造费用根据产品对应的产量进行分配。

（4）成本结转

在销售成本结转方面，耐火材料直接销售模式下，产品发至客户指定地点，在满足合同约定条款并符合收入确认的条件时，根据应结转的产品数量和当月的加权平均单价结转销售成本。

耐火材料整体承包模式下，在达到收入确认的条件时，根据结算周期内耐火材料的实际消耗量计算出材料成本、现场施工成本等，并结合整体承包项目使用情况结转销售成本。

3、若因工艺变化导致单位成本下降的，请详细说明工艺变化相关情况，并说明是否属于行业主流的工艺变化趋势。

报告期内的主要产品镁碳砖的生产工艺发生改变对单位成本有一定影响，主要是公司镁碳砖生产线引进国内外先进生产设备，如立体化智能仓储、进口爱立许搅拌机、国内 2500 吨全自动液压成型设备、ABB 机械手和环保高效的辊道干燥窑等，2023 年产量较 2022 年产量提升 76.38%，生产效率有提升，对单位成本下降有一定影响。

从近年国家发布的一系列政策和行业规范，旨在引导耐火材料企业进行转型升级，带动耐火材料企业加大技术研发，向智能化、绿色化方向发展，通过先进自动化设备生产的镁碳砖产品不仅具备优良的产品质量，还具有减少炼钢时能源逸散、延长炼钢设备寿命、提高炼钢效率等优点，具备较强的市场竞争力，未来，能够满足洁净钢等高品质钢材冶炼的优质耐火材料将拥有更大的发展空间及市场空间，也为耐火材料行业提供广阔的发展机遇。因此，公司前述生产工艺的改变属于行业工艺主流发展趋势。

问题 2、关于成本结构

根据公开转让说明书，2021 年、2022 年、2023 年 1-3 月你公司成本构成中制造费用占成本的比例分别为 7.65%、8.01%和 8.22%，未见燃料动力成本，2023 年报没有披露成本构成。可比公司北京利尔 2022 年、2023 年制造费用占成本的比例分别为 6.97%和 7.26%，燃料动力占成本的比例分别为 7.06%和 7.01%。

请你公司说明燃料动力成本报告期内的归集方式和发生金额，按照与北京利尔的可比口径披露成本构成并对比差异。

【回复】：

1、燃料动力成本报告期内的归集方式和发生金额

（1）归集方式

报告期内，公司生产经营使用的主要燃料动力包括电力、天然气和煤气。公司按各个生产车间当月实际发生的燃料动力费用进行归集，并列示在制造费用科目。

（2）发生金额

报告期内，公司燃料动力的耗用情况如下：

单位：万元

名称	2023 年度	2022 年度
电力	1,042.72	942.87
天然气	280.40	235.43

煤气	557.53	514.88
合计	1,880.65	1,693.18
营业成本	74,663.87	77,450.19
占比	2.52%	2.19%

2、按照与北京利尔的可比口径披露成本构成并对比差异分析

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
直接材料	56,445.67	75.60%	59,248.46	76.50%
直接人工	6,881.09	9.22%	6,557.68	8.47%
制造费用	6,513.86	8.72%	6,202.89	8.01%
运费	1,584.24	2.12%	1,887.90	2.44%
劳务分包	3,214.07	4.30%	3,544.92	4.58%
主营业务成本小计	74,638.93	99.97%	77,441.86	99.99%
其他业务成本	24.94	0.03%	8.33	0.01%
营业成本合计	74,663.87	100.00%	77,450.19	100.00%
其中：燃料动力	1,880.65	2.52%	1,693.18	2.19%

报告期内，同行业可比公司北京利尔的营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
直接材料	213,338.13	65.89%	194,063.37	64.82%
直接人工	13,823.76	4.27%	12,878.65	4.30%
燃料动力	22,697.05	7.01%	21,147.64	7.06%
制造费用	23,515.47	7.26%	20,874.41	6.97%
运输费用	14,660.24	4.53%	13,536.46	4.52%
施工费用	33,517.92	10.35%	33,434.92	11.17%
其他费用	2,235.88	0.69%	3,456.20	1.15%
合计	323,788.44	100.00%	299,391.64	100.00%

如上表所示，公司燃料动力在营业成本中的占比低于北京利尔，主要原因系业务结构不同所致：公司聚焦于耐火材料产品的生产，能源耗用相对较小，

发生的燃料动力费用与其他间接费用一同归集至制造费用，而北京利尔除耐火材料产品生产外，还拓展了原材料板块和其他板块业务，尤其是北京利尔在辽宁省存在矿产资源开采，需要耗费较多能源，故其燃料动力费用相对较高并单独在营业成本中列示。除此之外，公司与同行业可比公司北京利尔成本构成情况不存在重大差异。

问题 3、关于主要客户及供应商

你公司 2023 年年报中豁免披露了主要客户及供应商信息。公开转让说明书中描述公司耐火材料的主要客户是各类钢铁生产企业，主要采购内容为铝矾土、电熔镁砂、烧结刚玉、烧结镁砂、电熔刚玉等，产成品主要有镁碳砖、三大件（浸入式水口、塞棒和长水口）。

请你公司：（1）说明豁免披露前五大客户及供应商信息的原因及依据，并说明相关信息披露文件是否符合有关保密规定和相关要求，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍；若存在应披未披的情形，请补充披露前五大客户及供应商的名称、销售金额及是否存在关联关系；

【回复】：

1、豁免披露前五大客户及供应商信息的原因及依据

公司《信息披露管理制度》第十条规定：

“公司有充分依据证明其拟披露的信息属于国家机密、商业秘密，可能导致其违反国家有关保密法律、行政法规规定或者严重损害公司利益的，可以向全国股转公司申请豁免披露或履行相关义务。

由于前款规定的国家秘密、商业秘密等特殊原因导致相关法律法规及本制度规定的某些信息确实不便披露的，公司可以不予披露，但应当在相关定期报告、临时报告中说明未按照规定进行披露的原因。中国证监会、全国股转公司认为需要披露的，公司应当披露。”

客户或供应商名称及其交易额属于公司商业秘密，公司所在的行业为充分竞争行业，竞争较为激烈。若披露客户和供应商信息，不利于公司、客户和供应商商业秘密的保护，为尽可能地保护公司供应商和客户商业机密，避免公司同行获取公司主要客户、供应商信息而引起业内不必要的竞争，最大限度保护

公司和股东权益。同时，公司依据前述制度在《2023 年度报告》“重要提示”部分披露了决定不披露前五大客户及前五大供应商名称的原因。

2、豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍

年报仅就前五大客户、供应商的名称做了豁免披露，交易额及是否存在关联关系进行了正常披露，不会对投资者判断构成重大障碍。公司就前五大客户供应商名称的披露方式在公众公司（包括同行业上市公司）披露中较为常见，如同行业上市公司濮耐股份（002225.SZ）、北京利尔（002392.SZ）在年度报告“第三节 管理层讨论与分析”中就主要销售客户、主要供应商名称进行了豁免披露。

挂牌公司中进行豁免披露的也较为常见，2023 年年报对客户及供应商名称进行豁免披露的公司如：汇舸环保、瑞森光学、尚为科技、广陆科技、索科股份、微传播等。

3、不存在应披未披的情形，前五大客户及供应商的名称已豁免披露，销售金额及是否存在关联关系已披露

公司按照全国股转公司最新年报模版编制，仅就前五大客户及客户名称进行了豁免披露，其销售金额及是否存在关联关系已正常披露，不存在其他应披露未披露事项。

（2）说明报告期内是否存在新增重要客户，若存在，请说明客户的具体情况，包括但不限于取得方式、成立时间、注册资本、主营业务、业务合作方式、合同主要条款、主要产品、分季度收入确认情况、期末及期后回款情况等。

【回复】：

公司 2023 年度、2022 年度前五大客户情况如下：

单位：万元

2023 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
1	河北东海特钢集团有限公司	19,496.16	19.81%	否
2	九江线材及其关联公司	9,434.91	9.59%	否
3	天柱钢铁	7,577.65	7.70%	否

4	德龙钢铁及其关联公司	7,145.55	7.26%	否
5	河北纵横集团丰南钢铁有限公司	6,225.66	6.33%	否
合计		49,879.92	50.69%	-
2022 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
1	东海特钢及其关联公司	13,222.52	14.10%	否
2	德龙钢铁及其关联公司	10,357.60	11.05%	否
3	瑞丰钢铁	7,573.85	8.08%	否
4	九江线材及其关联公司	7,430.35	7.93%	否
5	河北丰发实业有限公司	7,039.39	7.51%	否
合计		45,623.71	48.67%	-

如上表所示，2023 年前五大客户较 2022 年新增天柱钢铁、河北纵横集团丰南钢铁有限公司，前述新增前五大均为公司老客户，其 2022 年的销售金额分别为 4,212.69 万元、6,254.06 万元。

综上所述，公司报告期内不存在新增重要客户的情况。

问题 4、关于安全生产费

你公司在公开转让说明书中提到“本公司自 2022 年 11 月 21 日起执行新管理办法。根据修订后的管理办法，因公司不再适用第七节第二十六条冶金业务，公司自 2022 年 11 月起不再计提安全生产费。”你公司报告期内未计提专项储备-安全生产费，同时减少安全生产费 128.96 万元。

请你公司：

(1) 说明报告期内安全生产费减少所对应的主要内容，是否与你公司的自身规模相匹配，是否符合安全生产费使用的相关规定；

【回复】：

1、报告期内安全生产费减少所对应的主要内容，是否与你公司的自身规模相匹配

报告期，公司安全生产费减少 128.96 万元，主要为公司车间生产人员和钢厂现场作业人员领用的线胶手套、炼钢手套、防尘口罩、安全帽、炼钢镜、阻燃服等安全生产必须品，销售人员、研发人员及管理人员领用较少。公司 2023

年度年平均生产人员约为 850 人，不考虑销售人员、研发人员及管理人员领用因素，公司生产人员年均安全生产支出约为 1,500 元，考虑上述主要安全生产用品多为易耗品，单价较低领用频次较多，总体与公司的自身规模匹配。

2、报告期内安全生产费是否符合安全生产费使用的相关规定

根据财政部和安全监管总局财企〔2012〕16 号关于印发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知的第二十二条规定，冶金企业安全费用应当按照以下范围使用：

（一）完善、改造和维护安全防护设施设备支出（不含“三同时”要求初期投入的安全设施），包括车间、站、库房等作业场所的监控、监测、防火、防爆、防坠落、防尘、防毒、防噪声与振动、防辐射和隔离操作等设施设备支出；

（二）配备、维护、保养应急救援器材、设备支出和应急演练支出；

（三）开展重大危险源和事故隐患评估、监控和整改支出；

（四）安全生产检查、评价（不包括新建、改建、扩建项目安全评价）和咨询及标准化建设支出；

（五）安全生产宣传、教育、培训支出；

（六）配备和更新现场作业人员安全防护用品支出；

（七）安全生产适用的新技术、新标准、新工艺、新装备的推广应用支出；

（八）安全设施及特种设备检测检验支出；

（九）其他与安全生产直接相关的支出。

公司发生的安全生产支出主要为现场作业人员安全防护用品支出，以及少量的安全生产教育、培训支出，公司的安全生产费使用符合财企〔2012〕16 号关于印发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》相关规定。

（2）说明安全生产费的提取标准，结合公司的主营业务内容说明本期未计提安全生产费是否符合相关规定的要求。

【回复】：

1、安全生产费的提取标准

根据财政部和安全监管总局财企〔2012〕16号关于印发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知的第十条规定，冶金企业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：

- （一）营业收入不超过 1000 万元的，按照 3%提取；
- （二）营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分，按照 1.5%提取；
- （三）营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5%提取；
- （四）营业收入超过 10 亿元至 50 亿元的部分，按照 0.2%提取；
- （五）营业收入超过 50 亿元至 100 亿元的部分，按照 0.1%提取；
- （六）营业收入超过 100 亿元的部分，按照 0.05%提取。

公司在 2022 年 11 月 21 日前根据财政部和安全监管总局财企〔2012〕16 号关于印发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知的第十条规定，按照上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式计提当期安全生产费。

2、结合公司的主营业务内容说明本期未计提安全生产费是否符合相关规定的要求

财政部和安全监管总局财企〔2012〕16号关于印发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》第四条中，冶金是指金属矿物的冶炼以及压延加工有关活动，包括：黑色金属、有色金属、黄金等的冶炼生产和加工处理活动，以及炭素、耐火材料等与主工艺流程配套的辅助工艺环节的生产。公司适用其中耐火材料的生产。

2022 年 11 月 21 日，财政部和应急管理部印发财资〔2022〕136 号《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知，第二十六条中，冶金是指黑色金属和有色金属冶炼及压延加工等生产活动。耐火材料属于非金属矿物，不属于黑色金属和有色金属冶炼及压延加工等生产活动，因此公司根据新办法通知相关规定，自 2022 年 11 月起不再计提安全生产费。因公司专项储备中尚有余额，因此公司在 2023 年无需计提安全生产费，因此公司 2023 年未计提安全生产费符合相关规定的要求。

问题 5、关于银行承兑汇票

你公司 2023 年末其他货币资金-银行承兑汇票保证金余额为 4938.51 万元，应付票据-银行承兑汇票余额为 6965.69 万元，上年年末余额为 3551.68 万元，同比增长 96.12%。

请你公司说明报告期内票据收、付、背书转让、贴现等情况，票据使用策略，报告期内使用票据结算大幅增加的原因，你公司票据使用情况与生产经营情况、银行承兑汇票保证金金额是否匹配。

【回复】

1、报告期内，公司票据收、付、背书转让、贴现等情况

单位：万元

期间	项目	期初余额	本期收票	票据减少			期末余额
				到期承兑	背书（期末终止确认）	贴现（期末终止确认）	
2023 年	应收票据	16,987.76	25,850.57	5,802.58	25,340.81	1,605.00	10,089.94
	应收款项融资	3,486.00	22,088.55	6,313.51	11,729.88	787.77	6,743.39

2、票据使用策略

票据使用策略方面，由于公司客户多为钢铁企业，采用票据结算货款的情况较为普遍。为提高结算效率，公司允许信誉良好的客户使用票据结算，相应的公司大宗原料及生产物资采购也均以票据结算。根据公开披露信息，同行业可比公司也存在较大比例票据结算。因此，公司票据使用策略符合公司实际经营情况及行业交易习惯。

公司制订了《河北国亮新材料股份有限公司财务收支管理办法》和《河北国亮新材料股份有限公司月度资金平衡会管理办法》（以下简称《管理办法》），财务部门依据《管理办法》的相关规定执行银行承兑汇票、商业承兑汇票和供应链票据的背书、贴现和到期托收业务，具体如下：

背书：财务部门根据与供应商商定的方式进行支付，使用票据背书支付时，一般考虑信用等级、到期时间等因素选择优先用于背书转让的票据。

贴现：财务部门根据公司月度资金计划，考虑库存票据的信用等级和到期时间，向多家金融机构进行询价和比价后，选择贴现成本最优的方案办理贴现业务。

托收：财务部门根据公司月度资金计划，每月初梳理当月票据到期情况，在票据到期日前日或当日办理票据托收。

3、报告期使用票据结算大幅增加的原因

公司 2023 年使用票据结算大幅增加的原因具体如下：

（1）公司销售规模增长导致票据结算规模相应增加

2023 年公司票据结算规模大幅增加，主要系随着销售规模的增加，票据结算规模相应增加。报告期内，公司收到应收票据金额为 47,939.12 万元，公司上期收到应收票据金额为 47,677.92 万元，票据结算规模逐年增加；公司近两年收票金额占当期营业收入的比例分别为 48.70%和 50.86%，报告期内票据结算比例较为稳定。

（2）票据不同会计处理方式，导致 2023 年末未终止确认票据余额增幅较大

①公司对不同票据的会计处理方式不同

根据中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会发布的我国系统重要性银行名单，中国工商银行、中国银行等 15 家银行被认定为系统重要性银行（以下简称“9+6 银行”）。对于 9+6 银行承兑的银行承兑汇票，考虑到承兑银行资金实力雄厚，信用风险较低，公司认为将该类票据背书贴现后即转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，因而背书贴现后即终止确认。

对于商业承兑汇票和其余非 9+6 银行承兑的银行承兑汇票（以下简称“信用等级一般的银行承兑汇票”），其在背书或贴现后实际被追索的可能性较大，公司承担的潜在信用风险较高，因而公司将其背书、贴现后，并不终止确认该金融资产，待到期兑付后终止确认。

②票据不同会计处理方式，由于公司票据结算规模随营业收入增长而增加，公司收到的票据中信用等级一般的银行承兑汇票和商业承兑汇票亦随之增加，2023 年共收到 25,850.57 万元。对于商业承兑汇票和信用等级一般的银行承兑汇票，公司将其背书、贴现后，不终止确认，而是待其到期兑付后终止确认。2023 年末，已背书未到期的金额分别为 7,613.63 万元。

综上，受票据不同会计处理方式影响，公司部分应收票据虽已使用，但期末未终止确认，导致期末应收票据余额较大。

③公司票据承兑风险较低

2023 年末，公司应收票据及应收款项融资账面价值合计为 16,471.00 万元，同比 2022 年末下降 3,869.47 万元。公司 2023 年末应收款项融资、应收票据中银行承兑汇票降幅较大，主要原因为公司票据背书使用增加。

报告期内，公司不存在票据到期无法承兑情形。对于公司应收款项融资及应收票据中银行承兑汇票，由于承兑银行资力较为雄厚，信用风险低，违约可能性较低，因而银行承兑汇票到期无法兑付风险较小。公司商业承兑汇票承兑人主要为河北燕山钢铁等大型企业集团，承兑风险相对较小。

因此，公司票据承兑风险较低，2023 年末票据大幅增加不会对公司造成重大不利影响。

综上，公司允许信誉良好的客户使用票据结算，公司票据使用策略符合行业惯例。公司 2023 年票据结算大幅增加，期末票据增幅较大，一方面系收入规模的扩大，导致票据结算规模相应扩大；另一方面系 2023 年公司收到信用等级一般银行承兑汇票随票据结算规模增大而增加，受不同票据会计处理的影响，导致 2023 年末已背书贴现未终止确认票据余额增幅较大。公司票据主要为银行承兑汇票，商业承兑汇票金额较小，票据承兑风险较低，2023 年末票据大幅增加不会对公司造成重大不利影响。

4、公司票据使用情况与生产经营情况、银行承兑汇票保证金金额是否匹配

报告期期末，公司及子公司开立的银行承兑汇票余额为 7,965.69 万元，公司开立的上述银行承兑汇票与银行承兑汇票保证金金额的匹配关系具体如下：

单位：万元

承兑行名称	应付票据期末余额	保证金比例	票据保证金应有余额	票据保证金余额	差异
交通银行股份有限公司唐山丰南支行	1,457.69	-	-	-	-
招商银行股份有限公司唐山分行	3,508.00	100%	3,508.00	3,508.00	-
上海浦东发展银行股份有限公司唐山分行	1,600.00	40%	640.00	640.00	-
交通银行股份有限公司唐山丰南支行	1,400.00	30%	420.00	420.00	-

合计	7,965.69	4,568.00	4,568.00	-
----	----------	----------	----------	---

注：A. 公司在交通银行股份有限公司唐山丰南支行开具的银行承兑汇票及信用证未缴纳保证金，采用了抵押及票据质押方式；B. 2023 年末，公司受限货币资金中银行承兑汇票保证金金额为 4,938.52 万元，与上表 4,568.00 万元存在 370.52 万元的差异，其中 0.52 万元为保证金利息，370.00 万元系公司通过银行使用公司持有的应收票据质押开具银行承兑汇票后，应收票据兑付的资金汇入保证金账户。

由上表可知，公司是根据银行承兑协议的约定按比例存入票据保证金。公司 2023 年采购金额为 59,695.32 万元，较 2022 年增长 4,422.44 万元，公司 2023 年应付账款与应付票据合计 35,966.32 万元，较 2022 年增长 2,932.99 万元。因此公司的票据使用情况与生产经营情况整体上是匹配的，公司票据使用情况与行承兑汇票保证金金额相匹配。

综上所述，公司票据使用策略符合实际经营情况及行业交易习惯；公司 2023 年票据结算大幅增加主要系受销售规模增大影响，具有合理性；公司票据使用情况与生产经营情况、银行承兑汇票保证金金额相匹配。

问题 6、关于关联交易

你公司 2023 年度从关联方腾峰科技处采购镁碳再生料等原材料，采购金额为 2,957.76 万元，采购金额占比为 4.95%，腾峰科技为你公司的第三大供应商。

请你公司说明与腾峰科技之间的关联关系、采购量、合作历史，腾峰科技是否为公司镁碳再生料的唯一供应商，关联交易的必要性和交易价格的公允性。

【回复】：

1、与腾峰科技之间的关联关系、采购量、合作历史，腾峰科技是否为公司镁碳再生料的唯一供应商

唐山腾峰科技有限公司的法定代表人是国亮公司实控人董国亮的侄子董帅，与腾峰科技建立合作时间是 2021 年，按照《北京证券交易所股票上市规则

（试行）》及中国证监会相关规定中对关联方的认定，两家公司存在关联关系。

报告期内的采购量如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
原材料采购	2,957.76	1,701.13
委托加工	1.10	50.35
合计	2,958.86	1,751.48

公司从 2021 年与腾峰科技开始采购镁碳再生料。在镁碳再生料采购方面，公司主要供应商包括大石桥市鹏飞高科耐材有限公司、唐山腾峰科技有限公司和阳谷信民耐火材料有限公司等。腾峰科技不是公司镁碳再生料的唯一供应商。

2、关联交易的必要性和交易价格的公允性

（1）公司从关联方唐山腾峰科技有限公司采购原材料及委托加工服务的必要性

公司向腾峰科技采购的原材料主要为镁碳再生料和刚玉再生料，主要用于生产镁碳砖、自流料等耐火材料产品。镁碳砖作为公司的主要产品，系公司收入的重要来源。镁碳砖生产用原材料包含镁砂和刚玉等，而镁砂和刚玉可产自原生镁砂和刚玉矿石，也可产自役后镁碳砖等的回收利用。再生料价格较原生镁砂和刚玉偏低，可有效控制镁碳砖的生产成本。通过一定比例配比后生产的镁碳砖在功能和技术指标方面均能符合公司和客户的要求。为此，公司通过外购部分再生料能够达到控本增效的目的。

为确保公司生产经营的合规性和财务的规范性，公司综合考虑成本效益，通过市场询价或招投标形式选择适合的供应商采购相应的原材料，腾峰科技产品的性能指标能够满足公司的技术标准，符合公司产品质量要求，且腾峰科技利用区位优势向公司供应的产品在供应及时性及成本方面有一定优势，契合公司要求，公司将其作为合格供应商。2024 年开始，公司利用自有资金投资再生料的生产，进一步降低自身材料成本。

报告期内，公司向腾峰科技采购的委托加工服务金额分别为 50.35 万元和 1.10 万元，金额较小。公司向腾峰科技采购的委托加工服务为电熔镁砂加工。

出于优化资源配置、降低运营成本和设备投资成本、提高生产效率等方面的考量，公司将部分技术含量相对较低、工艺简单的原材料加工工序以委外加工方式完成。腾峰科技具有区位优势，能够快速响应公司的生产需求，及时完成产品交付，为此，公司向腾峰科技采购少量委托加工服务。

（2）价格公允性

公司在采购该类原材料时，通常以招标形式或询价方式从合格供应商名录中选取适合的供应商进行采购。

报告期内，公司向腾峰科技与向其他供应商采购镁碳再生料的采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年度	2022 年度
向腾峰科技采购价格	1,784.08	1,800.67
向大石桥市鹏飞高科耐材有限公司采购价格	1,814.16	1,931.38
向阳谷信民耐火材料有限公司采购价格	-	1,725.84

注：通过公开渠道未找到镁碳再生料市场价格。故选取公司向其他供应商采购类似产品的采购价格进行对比。

由上表可知，公司向腾峰科技采购镁碳再生料的采购价格与市场价格不存在重大差异情况，采购价格公允。

在刚玉类原材料采购方面，刚玉下属品类较多，不同品类产品的材质和成分存在一定差异，主要分为板状刚玉、再生板状刚玉、烧结板状刚玉和刚玉再生料等。公司在生产镁碳砖的过程中，会根据产品不同的技术参数、性能指标要求按照一定比例调配使用不同品类的刚玉，以满足客户需求。

公司采购腾峰科技的刚玉类原材料主要为刚玉再生料，该原材料系从钢厂生产线上淘汰之后的可回收废料，一般由废旧物资商打包收购，然后从中挑选能够继续使用的刚玉砖进行加工、筛选、破碎等工序后形成颗粒料后向客户销售，市场上无统一、标准化的具体产品。公司刚玉类主要供应商包括浙江自立新材料股份有限公司、山东恒嘉高纯铝业科技股份有限公司及其关联方、上海诺盟新材料有限公司和腾峰科技，不同供应商因其生产产品中含镁、铝成份不同，价格存在一定差异，可比程度较低。

报告期内，公司向腾峰科技采购刚玉的采购价格与市场价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年度	2022 年度
公司采购价格	2,415.93	2,325.50
市场价格区间	2,500.00-2,650.00	2,125.00-2,650.00

注：上述市场价格来源于耐材之窗，取自刚玉再生料交易价格。

由上表可知，公司向腾峰科技采购刚玉再生料价格与市场价格不存在重大差异情况，采购价格公允。

在委托加工服务采购方面，公司向腾峰科技采购的委托加工服务为少量电熔镁砂加工。在定价方面，公司以同类产品或服务的市场价格为基础，由双方协商确定，定价原则综合考核产品加工数量、产品类别、破碎的容易程度、颗粒的精细程度等，同时参考市场同类产品价格，并外加一定利润后协商确定委外加工价格。公司向腾峰科技采购的委托加工服务按照市场化定价，具有公允性。

综上，公司从关联方唐山腾峰科技有限公司采购原材料及委托加工服务具有必要性、合理性。

（以下无正文）

（此页无正文，为《关于对河北国亮新材料股份有限公司的年报问询函的回复》之签字页）

河北国亮新材料股份有限公司
董事会
2024年7月1日

