



关于对河北天朔医疗用品股份有限公司
年报问询函的回复

挂牌公司管理一部：

公司于2024年7月10日收到贵部《关于对河北天朔医疗用品股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第134号）。公司对于贵部提出的问题进行了认真核查，现将有关问题答复如下：

1、关于营业收入、毛利率

你公司年报披露，2023年度，你公司实现营业收入71,372.17万元，同比下降9.77%。其中，按产品分类乳胶产品营业收入为25,728万元，同比增长36.63%，毛利率4.10%，上年同期毛利率为-2.65%。按销售区域分类，2023年度华北地区的综合毛利率最高为22.73%，与国内其他销售区域毛利率差异较大；国外销售综合毛利率为1.69%，上年同期毛利率为-5.70%。

请你公司：

（1）结合业务开展情况，说明报告期内乳胶产品前五大客户情况、销售金额、合同金额，结合上述情况说明乳胶产品收入、毛利率均大幅增长的原因及合理性；结合乳胶产品毛利率较低的情况说明总额法确认收入是否符合企业会计准则规定；

公司回复：

1、乳胶产品前五大客户情况

报告期内，公司乳胶业务前五名客户销售金额19,109.25万元，占乳胶产品收入的比例为74.27%。前五大客户的销售金额、合同金额如下：

单位：万元

序号	客户	2023年度			2022年度		
		销售金额	占比	合同金额	销售金额	占比	合同金额

			(%)			(%)	
1	江苏东枫沅国际贸易有限公司	9,098.31	35.36	9,942.09	3,435.94	18.25	3,786.89
2	雄县千圣商贸有限公司	4,499.69	17.49	4,904.66	2,560.30	13.60	2,810.51
3	雄县雄森乳胶制品有限公司	2,562.82	9.96	2,793.47	1,097.98	5.83	1,308.10
4	青岛东方厚德国际贸易有限公司	1,679.47	6.53	1,830.62	34.78	0.18	37.91
5	青岛飞派国际贸易有限公司	1,268.96	4.93	1,383.16			
合计		19,109.25	74.27	20,854.00	7,129.00	37.86	7,943.41

2、乳胶产品收入、毛利率均大幅增长的原因及合理性

项目	2023年度	2022年度	2021年度
单价（万元/吨）	0.8250	0.7895	0.8997
单位成本（万元）	0.7911	0.8104	0.8716
毛利率（%）	4.10	-2.65	3.13

公司于2022年下半年开始开展乳胶贸易，交易策略尚不成熟，在信息共享和决策方面存在一定滞后性，导致2022年净利润为负数。2023年继续利用原材料乳胶的规模化采购优势、供应商的信用政策及资金优势，进一步开展乳胶贸易，加大乳胶业务的市场开拓力度，在对原有老客户扩大销售规模的同时增加了部分新客户，根据积累的经验于夏季乳胶价格较低时利用资金优势储备乳胶用于生产和销售，导致乳胶贸易收入及毛利率均大幅增长。

3、乳胶产品毛利率较低的情况采用总额法确认收入是否符合企业会计准则规定

公司乳胶贸易的商业模式为利用资金优势，提前储备原材料乳胶用于生产或销售，当乳胶市场价格高于公司采购价格时，公司出售部分多储备的原材料乳胶，获取贸易利润。公司的乳胶采购供应商与销售客户不存在对应关系，公司采购乳胶后取得了控制权，承担存货毁损和灭失风险，采用总额法确认收入符合企业会计准则规定。

(2) 结合产品类别、工艺流程、成本核算、原材料等方面，说明国内销售不同区域毛利率差异较大的原因及合理性；国内销售和国外销售产品是否存在较大差异，国内销售毛利率和国外销售毛利率差异较大的原因及合理性，报告期内国外销售毛利率大幅增加的原因。

公司回复：

1、结合产品类别、工艺流程、成本核算、原材料等方面，说明国内销售不同区域毛利率差异较大的原因及合理性

公司国内销售不同区域毛利率具体情况如下：

单位：万元

地区	2023年度			2022年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
东北地区	75.01	61.30	18.28%	79.12	62.44	21.09%
华北地区	17,893.37	13,826.60	22.73%	17,262.03	12,846.35	25.58%
华东地区	41,418.59	35,718.73	13.76%	43,501.81	36,729.68	15.57%
华南地区	4,402.94	4,244.65	3.60%	7,566.50	6,715.06	11.25%
华中地区	1,847.82	1,810.31	2.03%	4,378.35	3,298.57	24.66%
西北地区	221.66	177.90	19.74%	938.28	747.01	20.39%
西南地区	150.78	121.54	19.39%	361.88	334.26	7.63%
合计	66,010.17	55,961.03	15.22%	74,087.97	60,733.37	18.03%

公司主要业务为手套、气球、指套的生产销售和乳胶贸易。手套、气球、指套的主要生产工艺类似，均为采用乳胶为主要原材料配以其它的助剂加工而成，乳胶贸易为公司储

备的原材料胶贸易。公司产品成本核算方法为以产品为成本核算对象，采用逐步结转分步法计算产品成本，将生产过程中消耗的直接材料、直接人工和制造费用计入产品成本，产品发出时，按月末一次加权平均法计价。公司不同产品成本不同，利润空间不同，毛利率存在差异，公司国内不同区域销售产品结构不同，导致不同区域毛利率存在差异。同时，受原材料价格波动及各月度之间生产产量不均衡影响，公司同种产品毛利率也存在一定波动。

2、国内销售和国外销售产品是否存在较大差异，国内销售毛利率和国外销售毛利率差异较大的原因及合理性，报告期内国外销售毛利率大幅增加的原因。

公司国内销售及国外销售毛利率具体情况如下：

地区	2023年毛利率	2022年毛利率	变动比率
国内	15.22%	18.03%	-2.81%
国外	1.69%	-5.70%	7.39%

公司国内市场主要业务为手套、气球、指套的生产销售和乳胶贸易，国外市场主要业务为手套、气球、指套的生产销售，国内销售和国外销售产品不存在较大差异。公司国内销售毛利率高于国外销售毛利率，主要原因为：一、公司为拓展海外市场，市场定价略低于国内；二、国外销售存在退税，公司适当降低了产品销售价格。报告期内国外销售毛利率增大主要为2022年公司销售给印度客户的部分金属气球因存放不当品质发生变化低价出售，导致2022年毛利率较低。

2、关于应收账款、主要客户

你公司 2023年末应收账款余额 4,912.99 万元，同比增长 46.42%；2023年度营业收入 71,372.17万元，较上年同期下降 9.77%。报告期末，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款为2,703.48万元，占当年应收账款余额的比例为55.03%；应收账款期末余额前五名客户除 OPMITTALINDUSTRIESLTD 外，其他均为贸易公司、小微企业，其中应收永康市木沙进出口有限公司（以下简称木沙进出口）284.62万元，该公司于 2023年4月21日成立，企查查显示人员规模、参保人数均为 0。

此外，报告期内你公司主要客户（前五名）变动较大，新增主要客户有雄县千圣商贸有限公司（以下简称千圣商贸）、雄县雄森乳胶制品有限公司（以下简称雄森乳胶制品）、义乌市酷新进出口有限公司（以下简称酷新进出口）；经查询公开资料，千圣商贸、雄森乳胶制品注册地均为河北省保定市雄县龙湾镇大步村。

请你公司：

（1）结合销售情况、信用政策、期后回款情况等量化分析应收账款与营业收入反向变动的原因及合理性，报告期内是否存在应收账款逾期无法收回的情况，公司采取的应对措施。

公司回复：

公司前五大客户的销售情况、信用政策及回款情况如下：

单位：万元

客户	营业收入	营业收入占比 (%)	应收账款	应收账款占比 (%)	信用政策	期后回款情况
江苏东枫沅国际贸易有限公司	9,098.31	12.75			一个月	
雄县千圣商贸有限公司	4,499.69	6.30			一个月	
义乌市领拓橡胶制品有限公司	3,487.03	4.89	807.46	16.44	三个月	款项已全部收回
雄县雄森乳胶制品有限公司	2,562.82	3.59	166.97	3.40	一个月	款项已全部收回
义乌市酷新进出口有限公司	2,429.82	3.40	798.87	16.26	三个月	款项已全部收回
合计	22,077.67	30.93	1,773.30	36.10		

公司主要采用经销的销售模式，无销售折扣、现金折扣。公司的主要客户大部分为前期积累，与公司从雄县龙湾镇大步村一同发展起来，信用期限一般为一个月内，对于信用良好、信用等级较高的客户，客户可以申请延长付款期限。2023年，由于市场整体经济形势下行，客户赊销增加，信用期延长，导致应收账款与营业收入反向变动。对于逾期的应收账款，由销售人员定期催收，财务人员监督结算。报告期内，公司不存在应收账款逾期无法收回的情况，公司期后回款正常。

(2) 结合木沙进出口公司员工规模、经营范围、注册资本、近年业务规模情况等，说明该公司成立一年内即成为你公司重要客户的原因及合理性，是否具备相应履约能力，相关交易是否具备商业实质，是否存在期末突击确认收入、是否存在期末贸易商囤货的情况、应收账款期后回款情况。

公司回复：

永康市木沙进出口有限公司（以下简称“木沙公司”）成立于2023年4月21日，注册资本100万元，实缴资本100万元，员工规模为10-20人，是一家以零售业为主的企业，主要经营范围为货物进出口及技术进出口业务，2023年业务规模约为3000万元。报告期内，公司对木沙公司的销售内容为气球，对其销售收入为319.65万元，占总销售收入的比例为0.45%，按销售规模口径其并非公司主要客户。公司与其于2023年9月开始陆续开展业务，对木沙公司的信用政策为一个月，截至报告期期末，存在部分款项未到信用期情形，应收账款余额为286.83万元，占应收账款的比例为5.84%。相关款项期后已全部收回，木沙公司具备相应履约能力。木沙公司为公司经销商，签订有业务合同，并按照合同约定交付货物，收回货款，具备商业实质，不存在期末突击确认收入、期末贸易商囤货的情况。

(3) 说明报告期内新增千圣商贸、雄森乳胶制品、酷新进出口等主要客户原因，公司与其合作模式、销售具体内容、结算方式、信用政策、产品定价依据、应收账款期后回款情况，并说明对其销售的稳定性。

公司回复：

单位：万元

客户	2023年度		2022年度		合作模式	销售内容	结算方式	信用政策	产品定价依据	应收账款期后回款情况
	营业收入	占比(%)	营业收入	占比(%)						
雄县千圣商贸有限公司	4,499.69	6.30	2,560.30	3.24	经销	乳胶	银行转账	一个月	市场价格	款项已全部收回
雄县雄森乳胶制品有限公司	2,562.82	3.59	1,196.48	1.51	经销	乳胶	银行转账	一个月	市场价格	款项已全部收回
义乌市酷新进出口有限公司	2,429.82	3.40	2,349.76	2.97	经销	气球	银行转账	三个月	市场价格	款项已全部收回

报告期内，公司对雄县千圣商贸有限公司、雄县雄森乳胶制品有限公司的销售内容为乳胶，2023年乳胶贸易业务增加，雄县千圣商贸有限公司与雄县雄森乳胶制品有限公司的收入占比增加，公司对义乌市酷新进出口有限公司的销售内容为气球，与上年相比，收入无大幅增长。雄县千圣商贸有限公司、雄县雄森乳胶制品有限公司、义乌市酷新进出口有限公司近年与公司均有业务往来，属于公司常年合作的客户，对其销售具有稳定性。

3、关于存货

2023年末，你公司存货账面价值34,626.18万元，同比增长17.48%，存货跌价准备19.85万元（原材料未计提跌价），期末存货账面价值占资产总额的比例为40.87%；其中，原材料和库存商品期末账面价值分别为19,247.74万元、14,158.78万元，占存货账面价值的比例分别为55.59%和40.89%。报告期末存货周转率为1.91，2022年末存货周转率为3.14。

请你公司：

(1) 结合生产周期、备货情况、原材料价格变动情况、在手订单、销售计划等说明存货占资产总额比例较大的原因及合理性；结合主要原材料、库存商品库龄情况，说明报告期末存货周转率大幅下降的原因及合理性，是否存在滞销，公司采取的应对措施。

公司回复：

1、结合生产周期、备货情况、原材料价格变动情况、在手订单、销售计划等说明存货占资产总额比例较大的原因及合理性

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占资产总额比例	账面余额	占资产总额比例
原材料	19,247.74	22.72%	7,941.22	10.74%
在产品	236.75	0.28%	234.01	0.32%
周转材料	724.46	0.86%	758.83	1.03%
库存商品	14,178.63	16.74%	19,188.57	25.94%
发出商品	210.77	0.25%		
在途物资	47.69	0.06%	1,372.25	1.86%
合 计	34,646.04	40.91%	29,494.88	39.89%

如上表所示，公司2023年末存货账面余额34,646.04万元，占资产总额的比例为40.91%，2022年末存货账面余额29,494.88万元，占资产总额的比例为39.89%，2023年末较2022年末不存在较大波动，存货主要为原材料及库存商品。公司主营业务为手套、气球、指套的生产销售及乳胶贸易。公司采取“以销定产+部分库存”的模式进行生产。客户定制化产品的研发、设计、生产周期一般为30天左右，成熟产品的生产周期为7-10天。生产手套、气球、指套的主要原材料为天然乳胶，主要产地在泰国、海南等地，从下达订单到公司验收入库的采购周期在30-45天左右。公司从原材料采购、产品生产到产品检测验收入库的整体周期较长。公司客户主要为贸易商客户，通常大规模采购公司产品，从获取销售订单到产品交付的时间较短，为满足客户规模采购和及时交付的需要，公司根据预测客户的需求和已获

取的订单，做好库存商品的储备。同时，公司仍持续开拓乳胶贸易业务。在天然乳胶生产旺季时，乳胶价格较低，公司利用供应商信用政策、公司的资金优势及规模化采购优势增加天然乳胶的库存。因此，公司根据预期客户需求，在现有订单的基础上结合生产周期、库存情况、采购周期、原材料价格变动等因素，做好原材料及库存商品的储备，存货占资产总额的比例较大具备合理性。

2、结合主要原材料、库存商品库龄情况，说明报告期末存货周转率大幅下降的原因及合理性，是否存在滞销，公司采取的应对措施

公司主要原材料为乳胶，主要库存商品为气球、手套、指套，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	占存货比例	库龄	账面余额	占存货比例	库龄
乳胶	18,112.74	52.28%	1年以内	6,686.87	22.67%	1年以内
气球	6,343.99	18.31%	1年以内	6,869.05	23.29%	1年以内
手套	3,589.84	10.36%	1年以内	9,139.84	30.99%	1年以内
指套	151.31	0.44%	1年以内	2,507.16	8.50%	1年以内
合 计	28,197.88	81.39%		25,202.92	85.45%	

如上表所示，公司报告期末乳胶余额为18,112.74万元，占存货的比例为52.28%，较上年增长11,425.87万元，导致存货周转率下降。乳胶既是公司生产气球、手套、指套产品的主要原材料，也是乳胶贸易业务的商品。公司在乳胶生产旺季价格较低时，利用供应商信用政策、公司的资金优势及规模化采购优势增加天然乳胶的库存，既可用于公司产品的生产，也在乳胶价格上涨时出售，赚取贸易差异获得利润，不存在滞销情况。

(2) 结合存货中原材料的具体内容、性质、周转率、原材料价格变动情况等，说明未对原材料计提跌价准备的原因及合理性，存货跌价准备计提是否谨慎，判断依据是否充分。

公司回复：

项目	数量（吨）	账面价值	单位成本（元/吨）	市场价格（元/吨）
乳胶	22,136.66	18,112.74	8,182.24	13,060.00

公司主要的原材料为乳胶，用于生产手套、气球、指套以及乳胶贸易。乳胶用于生产产品的部分，公司根据乳胶成本加上生产产品所需的加工费用计算产品成本，根据产品的估计售价减去估计的销售费用及相关税费计算产品的可变现净值，通过产品成本与产品的可变现净值比较进行减值测试，乳胶生产的产品未发生减值，即生产产品部分的乳胶未发生减值。乳胶用于贸易的部分，公司根据乳胶的市场价格作为乳胶的可变现净值与账面成本进行减值测试，截止2023年12月31日，公司库存乳胶的单价为8,182.24元/吨，乳胶的市场价格为13,060元/吨，乳胶的可变现净值高于账面价值，用于乳胶贸易部分的乳胶未发生减值。综上所述，公司原材料主要为乳胶，对乳胶进行减值测试未发生减值，未对原材料计提存货跌价准备具有合理性。

4、关于预付款项

2023年末，你公司预付账款余额1,529.65万元，其中预付宿迁市锦奇塑料制品有限公司（以下简称锦奇塑料）165.02万元；企查查显示，该公司于2020年3月10日成立，实缴资本、人员规模、参保人数均为0。预付雄县保森化工产品销售有限公司（以下简称保森化工）93.94万元；企查查显示，该公司2011年8月成立，实缴资本100万元，人员规模、参保人数均为0。

请你公司结合锦奇塑料、保森化工员工规模、经营范围、注册资本、近年业务规模情况等，说明上述供应商是否具备相应履约能力，与你公司董监高是否存在关联关系，是否存在变相关联方资金占用的情况，并说明预付款项期后到货情况。

公司回复：

供应商	员工规模	经营范围	注册资本	近年业务规模
-----	------	------	------	--------

宿迁市锦奇塑料制品有限公司	15人	许可项目：包装装潢印刷品印刷；文件、资料等其他印刷品印刷。 一般项目：塑料制品制造；塑料制品批发；橡胶制品批发；玩具及动漫衍生产品批发；玩具制造；劳动保护用品销售	200万元	2,000万元/年
雄县保森化工产品销售有限公司	10 人左右	许可项目：危险化学品经营。 一般项目：橡胶制品销售；新型催化材料及助剂销售；专用化学产品销售；颜料销售；密封用填料销售；高品质合成橡胶销售；货物进出口；技术进出口；玩具销售；塑料制品销售。	2000万元	2,000万元/年

公司从锦奇塑料采购包装物，从保森化工采购颜料、硫化剂等辅料，均为供应商的主要经营业务。上述供应商近年经营良好，具备相应的履约能力，与公司董监高不存在关联关系。公司与上述供应商的业务往来均签订合同，根据合同约定支付预付款，供应商按照合同发货，不存在变相关联方资金占用的情况，预付款项期后均已到货。

河北天朔医疗用品股份有限公司

2024年7月24日

