

江苏吉福新材料股份有限公司

关于对 2023 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

江苏吉福新材料股份有限公司(以下简称“吉福新材”或“公司”)于 2024 年 7 月 12 日收到贵司下发的《关于对江苏吉福新材料股份有限公司的年报问询函》(公司一季报年报问询函【2024】第 183 号,以下简称“问询函”)。收到《问询函》后,公司高度重视,立即组织相关部门以及相关中介机构对《问询函》中涉及的问题进行认真核查并逐项落实,现将《问询函》内有关事项回复如下:

1、关于境外销售

你公司主要从事各类装饰及家具用板材和封边条产品的生产与销售,面向境内与境外两个市场,境外销售对象主要为进口商、批发商及家具工厂,公司未按区域披露销售情况。2023 年,你公司毛利率为 19.87%,同比提升 3.33 个百分点,解释原因为外销收入大幅增加、外销毛利率略高于内销毛利率所致。

请你公司:

(1) 按照销售区域,列示境内外销售的收入、成本、毛利率及同比变化情况,结合销售定价、信用政策、成本构成等,说明外销毛利率高于内销毛利率的原因;

(2) 列示外销业务中前十大客户的情况,包括但不限于名称、是否为终端客户、合作年限、销售收入及同比变化情况、信用政策,并结合原有客户的订单增量、新增外销客户、销售单价、信用政策变化等方面,说明本期外销收入大幅增加的原因;

(3) 说明你公司所有客户中贸易商的占比,近三年是否存在第三方回款的情况、金额与占比,并说明第三方回款的合理性和充分性,是否存在真实的购销交易。

【公司回复】

(1) 按照销售区域,列示境内外销售的收入、成本、毛利率及同比变化情况,结合销售定价、信用政策、成本构成等,说明外销毛利率高于内销毛利率的

原因：

公司近两年境内及境外主营业务销售的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

销售区域	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
境内	31,664.42	27,613.51	12.79%	32,086.29	28,449.97	11.33%
境外	19,967.90	13,764.05	31.07%	13,397.14	9,543.65	28.76%
合计	51,632.32	41,377.56	19.86%	45,483.42	37,993.61	16.47%

公司外销毛利率高于内销毛利率的原因如下：

① 销售定价

公司的主营业务主要是通过装饰及家具用板材、以及封边条、浸渍纸等配套产品及静电喷粉定制产品（门板、桌面及其他家居产品部件）的生产和销售来实现业务收入。

公司在国内和国外市场所销售的家具用板材的产品结构略有差异，国内销售以用作柜体的基础家具板材为主，而国外销售则以用作家具柜门的，花色丰富的装饰性家具板材为主。同时，在国外市场，公司通过为不同的客户提供差异化定制服务，因此在销售定价方面采取差异化定价策略，根据不同地区竞争环境、物价水平、消费习惯进行定价，以满足不同地区消费者的需求，并最大化公司竞争力和利润水平。因此，国外主要销售的装饰性家具板材在定价上高于国内主要销售的基础型家具板材。

公司装饰面板类材料主要出口中东、中亚、非洲及东欧，面向小型加工厂商、建材超市等，此类客户订购量远不如国内大型品牌厂商，但对价格的接受度更高，故公司实施差异化定价；板材配套装饰材料主要出口东南亚、中亚、中东等地区，当地该类材料发展水平不及境内，公司根据市场竞争环境定价，平均销售价格高于境内。

② 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、见提单付款及少量赊销等结算方式。境内销售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，结合客户实际情况，公司对此类客户给予 30-45 天的信用期限。公司对境外客户主要是通过电汇的方式进行结算，支付方式主要为买方

在每次订单确认后五天内支付 20-30%的定金，余款部分客户发货前付清；部分客户见提单付款。

公司根据境内外客户特征制定信用政策，对毛利率水平影响不大。

③ 成本构成

公司的生产成本主要是由直接材料、直接人工、制造费用及运费构成。其中直接材料是指公司生产过程中可直接归属于某种产品的材料；直接人工是指公司生产过程中与生产产品有关的员工工资；制造费用是指公司无法直接分摊到某种产品的费用，需要采用其他的方式对该部分成本进行分摊，主要包含车间及车间内机器设备的折旧费、水费、电费等；运费为公司从厂区运送至客户指定地点或出口运送至港口的费用。公司近两年主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	29,909.25	72.28%	27,939.21	73.54%
直接人工	3,464.89	8.37%	3,346.47	8.81%
制造费用	6,587.96	15.92%	5,533.98	14.57%
运费	1,415.46	3.42%	1,173.95	3.09%
合计	41,377.56	100.00%	37,993.61	100.00%

公司产品均在境内生产，直接材料占主营业务成本比例在 70%以上，是主营业务成本主要构成部分，内外销产品的成本构成不存在显著差异。公司产品运费占比约为 3%，占比较小，内外销的运费差异对毛利率影响较小。

④ 汇率波动

报告期内，因美元兑人民币汇率波动加强，2023 年末美元兑人民币汇率为 7.0827，2022 年末为 6.9646，以及公司外销业务以美元结算为主，美元汇率的提升有效提高了公司外销毛利率。

综上，报告期内，公司外销毛利率高于内销毛利率较大，主要系公司实施差异化定价策略以及受美元汇率波动的影响，提高了公司外销毛利率。

(2) 列示外销业务中前十大客户的情况，包括但不限于名称、是否为终端客户、合作年限、销售收入及同比变化情况、信用政策，并结合原有客户的订单增量、新增外销客户、销售单价、信用政策变化等方面，说明本期外销收入大幅

增加的原因：

公司外销业务中前十大客户的情况如下：

序号	客户名称	是否终端客户	开始合作年度	销售收入（万元）		信用政策
				2023年	2022年	
1	客户1	否	2013年	1,527.79	1,377.76	20-30%预付，余款发货前付清
2	客户2	否	2018年	1,479.81	803.27	50%预付，50%见提单付款
3	客户3	是	2016年	1,096.40	274.12	20-30%预付，余款见提单付款
4	客户4	否	2017年	921.09	201.88	30%预付，70%发货前付清
5	客户5	是	2006年	906.21	1,146.75	见提单15天内付清
6	客户6	否	2006年	747.46	459.91	100%见提单付款
7	客户7	否	2020年	535.01	641.95	100%提单90天信用期限
8	客户8	否	2018年	529.82	185.82	55%见提单付款，45%提单60天信用期限
9	客户9	否	2017年	449.56	504.84	100%见提单付款
10	客户10	否	2019年	416.77	214.20	100%见提单付款

2023年度公司境外销售收入为19,551.02万元，较上年同期增加6,570.76万元，其中境外前十大客户销售较上年增加2,799.42万元。增长的主要原因是：2022年受疫情影响，外销业务在疫情期间因运输不畅，运费贵且不便利等因素，导致国外客户采购量减少。2023年国内经济恢复常态后，公司多次赴海外参加国际性展会，拓展境外客户，上述表格中部分客户的采购量明显增加；同时，公司在存量客户稳定增长的基础上，开发了一批新客户，2023年度新客户销售额为1,843.54万元。从而在保持相对稳定的销售单价及信用政策的同时，实现了本期境外销售收入的大幅增长。

(3) 说明你公司所有客户中贸易商的占比，近三年是否存在第三方回款的情况、金额与占比，并说明第三方回款的合理性和充分性，是否存在真实的购销

交易。

①贸易商占比

近三年所有客户中贸易商金额、占主营业务收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
贸易商金额	13,889.98	9,698.50	12,085.08
主营业务收入	51,632.32	45,483.42	47,925.26
占比	26.90%	21.32%	25.22%

公司销售以直接客户为主，主要为知名品牌家居定制厂商；贸易商客户主要包括家具装饰材料贸易公司、批发商、建材超市等，公司贸易商客户主要集中于中东、中亚、非洲等境外地区。境外装饰材料市场分散，导致客户分散，因此当地会出现规模较大，具有进出口能力的材料贸易商。

②第三方回款情况

近三年第三方回款金额、占境外销售收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
第三方回款金额	5,377.74	4,730.84	4,219.34
境外销售收入	19,967.90	13,397.14	14,851.93
占比	26.93%	35.31%	28.41%

近三年境外销售存在第三方回款，第三方回款分别4,219.34万元、4,730.84万元和5,377.74万元，占当期境外销售的比例为26.93%、35.31%和28.41%。

第三方回款的主要原因系客户所在地区受外汇管制支付受限或支付缺乏便利性。公司外销客户较为分散，除了北美、欧洲等发达地区外，还覆盖乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等一些中亚及很多中东、非洲欠发达地区，以及俄罗斯、叙利亚、伊拉克等存在外汇管制或限制，因此根据其所在国长期形成的外贸交易习惯，通过当地或设立在外汇自由流通地区的贸易公司或专门从事国际贸易的公司支付，符合商业惯例和实际情况。

公司存在部分通过第三方回款的情形，主要是因为客户所在地区受外汇管制支付受限或支付缺乏便利性，而不得不采取的收款途径。因此每笔通过第三方回款的购销交易，均是真实的、合法的交易。

2、关于关联交易

金牌厨柜家居科技股份有限公司（金牌家居，603180.SH）为你公司股东及关联方，报告期末持股 8.55%，你公司在 2021 年至 2023 年对金牌厨柜的销售额分别为 1.47 亿元、1.68 亿元、1.71 亿元，占当期总营业收入的比例均超三成以上。广州索菲亚投资有限公司为你公司股东，持股比例为 4.23%，未将其列入关联方，索菲亚投资为上市公司索菲亚家居股份有限公司（索菲亚，002572.SZ）的全资子公司。

请你公司：

（1）说明你公司对金牌厨柜的具体销售内容、定价方式，定价原则和信用政策是否与非关联方客户存在重大差异，并列示近三年你公司对金牌厨柜销售的毛利率情况，并结合销售产品结构、平均定价、成本构成等说明毛利率变动的原因，是否对金牌厨柜产生业务依赖；

（2）结合你公司股权结构、董事会成员构成、经营决策的审议程序等，说明你公司未将索菲亚认定为关联方的依据及充分性，并列示近三年你公司与索菲亚的交易与回款情况。

【公司回复】

（1）说明你公司对金牌厨柜的具体销售内容、定价方式，定价原则和信用政策是否与非关联方客户存在重大差异，并列示近三年你公司对金牌厨柜销售的毛利率情况，并结合销售产品结构、平均定价、成本构成等说明毛利率变动的原因，是否对金牌厨柜产生业务依赖；

①公司对主要客户的具体销售内容、定价方式、信用政策如下表所示：

客户名称	销售内容	定价方式	信用政策
金牌厨柜	装饰面板类材料、板材配套装饰材料	随行就市定价	给予 45 天的信用期
索菲亚	装饰面板类材料、板材配套装饰材料	随行就市定价	给予 30 天的信用期
欧派家居	装饰面板类材料、板材配套装饰材料	随行就市定价	给予 30 天的信用期
我乐家居	装饰面板类材料、板材配套装饰材料	随行就市定价	给予 30 天的信用期
志邦家居	装饰面板类材料、板材配套装饰材料	随行就市定价	给予 30 天的信用期

从上表显示，公司对金牌厨柜及非关联方客户的具体销售内容均为装饰面板

类材料、板材配套装饰材料，定价方式均为随行就市定价，不存在重大差异。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，不存在重大差异。

②近三年公司对金牌厨柜销售的主要产品结构如下：

单位：万元

产品类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
装饰面板类	10,716.78	62.53%	10,289.74	61.41%	7,299.67	49.52%
浸胶纸	3,537.05	20.64%	3,415.61	20.39%	4,478.09	30.38%
封边条	2,849.96	16.63%	2,994.02	17.87%	2,885.09	19.57%

公司对金牌厨柜均为装饰面板类及板材配套装饰材料，具体产品为三聚氰胺板、UV 板、平贴板、静电喷粉板、浸胶纸、封边条等。2022 年度公司对金牌厨柜的装饰面板类产品规模增加，主要为三聚氰胺板、静电喷粉板规模增加所致。2023 年度向其销售的产品结构相较于 2022 年基本保持稳定。

近三年公司对金牌厨柜销售的主要产品毛利率如下：

产品类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
装饰面板类	**	**	**
浸胶纸	**	**	**
封边条	**	**	**
综合毛利率	**	**	**

其中，装饰面板类产品毛利率变动较大，主要原因为：（1）公司 2021 年下半年静电喷粉生产线开始投产，投产初期订单量较小，加之前期大量的固定投入，导致产品生产成本偏高，又因公司为推广静电喷粉产品，采取随行就市的市价定价策略，2021 及 2022 年度静电喷粉板毛利出现亏损，拉低了装饰面板类产品毛利；2023 年度，随着静电喷粉板订单量的逐步提升，摊薄了部分固定成本，有效降低静电喷粉产品的生产成本，即相应提高了静电喷粉产品的毛利率。（2）公司平贴板原材料 PET 膜最近三年的采购价格逐年下降，使得平贴板的毛利率有所上升，从而拉高了平均毛利。

浸胶纸类产品毛利率基本稳定，但 2021 年受原材料采购价格涨价的影响，特别是化工材料的大幅涨价，导致浸胶纸的材料成本亦大幅增加，因销售单价未

能及时调整，使得当年毛利率低于 2022-2023 年。

封边条产品 2021 年度出现负毛利，主要系 2021 年下半年原材料 PVC 粉价格大幅上涨，而销售单价未能及时调整。2021 年底开始陆续上调封边条销售单价，同时 PVC 粉价格于 2022 年趋于平稳，并于下半年起陆续回落，毛利率逐渐恢复正常。

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。

综上，公司能够持续获得主要客户的订单，在手订单稳定，不存在大客户依赖的情况。

(2) 结合你公司股权结构、董事会成员构成、经营决策的审议程序等，说明你公司未将索菲亚认定为关联方的依据及充分性，并列示近三年你公司与索菲亚的交易与回款情况。

公司与深圳索菲亚投资管理有限公司(后续更名为广州索菲亚投资有限公司)于 2020 年 10 月 29 日签署了附条件生效的股份认购合同。

针对此次股份认购，上市公司索菲亚家居股份有限公司(证券代码:002572 证券简称:索菲亚)于 2020 年 10 月 29 日披露的第四届董事会第十八次会议决议公告，会议审议通过了《关于全资子公司认购江苏吉福新材料股份有限公司定向发行股票的议案》，同意公司全资子公司深圳索菲亚投资管理有限公司(以下简称“深圳索菲亚”)与江苏吉福新材料股份有限公司(以下简称“吉福新材”)签订《江苏吉福新材料股份有限公司与深圳索菲亚投资管理有限公司之附条件生效的股份认购合同》。江苏吉福新材料股份有限公司于 2020 年 11 月 25 日召开了第三届董事会第四次会议及第三届监事会第四次会议审议通过了《关于签署〈江苏吉福新材料股份有限公司与深圳索菲亚投资管理有限公司之附条件生效的股份认购合同〉的议案》，并于 2020 年 12 月 11 日召开了 2020 年第二次临时股东大会审议通过了《关于签署〈江苏吉福新材料股份有限公司与深圳索菲亚投资管理有限公司之附条件生效的股份认购合同〉的议案》。

至此，深圳索菲亚投资管理有限公司成为公司股东，持股份额为 1,596,800 股，占总股本的比例为 4.8003%。后续，因江苏吉福新材料股份有限公司定向增

发导致深圳索菲亚投资管理有限公司持股比例由 4.8003%稀释为 4.3202%。

根据投资双方协商及第三届董事会成员名单，深圳索菲亚投资管理有限公司仅作为江苏吉福新材料股份有限公司的投资方，不参与公司的日常经营管理，不派驻相关人员进入公司董事会占据董事席位。

最近三年，公司与索菲亚的交易与回款情况如下：

单位：万元

年度	销售额	截止当年度期末应 收款项余额	截至下一年度 3 月 31 日期后回款 金额	期后回款比例
2021	**	**	**	100.00%
2022	**	**	**	100.00%
2023	**	**	**	100.00%

公司与索菲亚的交易方式为签署框架合同，索菲亚以书面订单或 ERP 系统方式向公司订货，公司按照订单所载购货数量及交货时间交付。公司在每月 10 日前将上月货款对账单发给索菲亚，索菲亚书面确认无误后，公司在每月 15 日前开具发票，索菲亚在收到公司发票后当月的 30 日内，将双方无异议的货款汇至公司指定账户。如果公司未在每月 15 日前完成对账及开票，顺延至下月付款。最近三年公司与索菲亚交易方式、交易条款、信用期及结算方式未发生变化。2021-2023 年度，公司对索菲亚各期末应收账款期后回款率均为 100.00%，回款情况良好。

综上，索菲亚未向公司委派董事，未实际参与公司经营管理，入股相关审议程序合法合规，入股价格公允；公司与索菲亚之间发生的交易均签署框架合同，且主要条款与公司对外签署的销售合同、订单文件无重大差异，交易定价遵循市场规律，具有公允性，公司给予索菲亚的信用账期、结算方式与公司其他境内客户一致，不存在利益输送或其他特殊利益安排。公司未将其认定为关联方的依据充分。

3、关于存货跌价准备

报告期末，你公司原材料、产成品的账面余额分别较期初减少 729.30 万元、344.97 万元，但分别新增计提存货跌价准备 28.48 万元、131.73 万元，且本期的存货跌价准备无转回或转销的情况。

请你公司说明本期新增存货计提存货跌价准备的具体原因，列示存货库龄、类别等信息，是否存在长期未实现销售、产品不符合市场需求等情形，并结合可变现净值的计算过程等，说明存货跌价准备计提的充分性。

【公司回复】

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

报告期末，公司存货库龄及类别如下：

2023 年末存货库龄、类别构成情况

单位：万元

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	3,343.85	195.98	133.28	304.07	3,977.18
半成品	780.80	56.81	68.63	83.93	990.17
产成品	2,499.03	284.73	374.44	347.72	3,505.92
委托加工物资	17.17	-	-	-	17.17
发出商品	336.01	-	-	-	336.01
合计	6,976.86	537.52	576.35	735.72	8,826.45

2022 年末存货库龄、类别构成情况

单位：万元

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	3,970.58	264.47	166.78	304.65	4,706.48
半成品	920.73	88.07	83.91	22.43	1,115.14
产成品	2,911.70	486.70	233.41	219.09	3,850.90
委托加工物资	0.44	4.13	-	-	4.57
发出商品	309.08	-	-	-	309.08
合计	8,112.51	843.38	484.11	546.17	9,986.16

报告期内，公司各类别存货跌价准备计提具体原则如下：

对于原材料：①根据保质期，原纸、浸胶纸、塑胶膜（PVC/PET）、UV 面漆、PVC 粉、封边辅料等物料超过保质期部分，经业务部门评定不能销售或不再会生产领用的，全额计提跌价准备；基板物料超过保质期部分按照包装板使用，以包装板或垫板的市场价格来作为可变现净值，计提超期部分的存货跌价准备。②对

于本年度负毛利产成品专用的物料，按照理论的 BOM 用量折算预计加工费，以产成品次年一月平均售价为基准计算可变现净值，计提该物料的存货跌价准备。③其余原材料属于共用物料，可领用生产全部产品，以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，确定其可变现净值并判断是否需要计提存货跌价准备。

对于在产品、产成品：①根据保质期，超过保质期的半成品经业务部门评定不能销售或不再生产领用的，板材类作为包装板或垫板使用，以包装板或垫板的市场价格来作为可变现净值，计提超期部分的存货跌价准备。②其他类型的半成品、产成品以该规格/该型号次年一月平均售价为基准计算可变现净值，并判断是否需要计提存货跌价准备。

2023 年末，公司原材料账面余额较期初减少 729.30 万元，主要为 1 年以内的原材料减少，对存货跌价准备的计提影响较小，原材料跌价准备增加 28.48 万元主要系原材料中不同物料的保质期不同，本年超过保质期的物料增加所致。公司产成品的账面余额较期初减少 344.98 万元，主要为 1 年以内的产成品减少，公司 3 年以上的产成品随时间推移增加，使得当期计提的产成品存货跌价准备增加。

公司存在少量长期未实现销售的产品，均已足额计提跌价准备。公司在报告期内存货跌价准备计提是充分的，不存在多计提或少计提的情形。

4、关于其他业务

报告期内，你公司主营业务中的“其他”项收入 3,335.90 万元，同比增长 55.39%，毛利率为 34.53%，同比增加 12.31%，毛利率高于板材（14.55%）及装饰面板类（21.18%）业务的毛利率。你公司本期营业利润同比增加 1,051.29 万元，其中“其他”项业务贡献 491.85 万元的增量营业利润。

请你公司：

（1）说明“其他”项收入的具体情况，包括但不限于销售产品或提供服务的内容、客户名称、本期收入大幅增加的原因；

（2）说明“其他”项业务毛利率高于其他类型主营业务的原因，并结合你公司产能利用率、在手订单等，说明该类业务是否具有可持续增长性，对公司营业利润的贡献是否具有稳定性。

【公司回复】

(1) 说明“其他”项收入的具体情况，包括但不限于销售产品或提供服务的内容、客户名称、本期收入大幅增加的原因；

公司主营业收入-其他主要为贸易类业务，主要系向境外客户出口外购封边条、环美贴以及刨花板、中纤板、吸音板、树脂高压层积板、PET片材、PET膜等产品。2022-2023年度，其他项收入具体构成情况如下：

单位：万元

产品分类	2023年度		2022年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比
贸易-****	2,765.14	82.89%	1,484.43	69.15%
贸易-其他	570.76	17.11%	657.76	30.64%
受托加工	-	-	4.64	0.21%
合计	3,335.90	100.00%	2,146.83	100.00%

2023年国内外疫情全面放开后，公司多次赴海外参加国际性展会，积极拓展境外市场，在存量客户稳定增长的基础上，开发了一批新客户，使公司自制产品的境外销售大幅增加的同时，与主营业务配套使用或者相关产品的贸易收入亦实现了同步增长。

(2) 说明“其他”项业务毛利率高于其他类型主营业务的原因，并结合你公司产能利用率、在手订单等，说明该类业务是否具有可持续增长性，对公司营业利润的贡献是否具有稳定性。

2023其他项业务毛利率高于其他类型主营业务，主要原因为：(1) 销售区域结构不同所致，其他项业务主要为境外销售，占比97.30%，平均毛利率为35.16%，远高于境内市场，拉高了贸易业务的毛利率；(2) 产品结构不同所致，其他项业务中除了部分产品与公司主营业务产品属于同一类别外，其他产品主要为根据境外客户需求随单的各类板材、膜类原材料等零星销售，议价能力较高，故平均毛利高于主营。

公司主营业务中其他类型业务与贸易业务按销售区域的毛利率情况对比如下：

单位：%

销售区域	主营业务其他类型	主营业务中其他项业务（贸易）
------	----------	----------------

	毛利率	占比	毛利率	占比
境内	12.80	65.37	12.00	2.70
境外	30.26	34.63	35.16	97.30

公司“其他”项产品均为贸易类产品，主要为我司主营业务的配套使用或者相关产品，公司为客户提供一站式产品和服务，除了一些自营产品，对客户需求的其他相关产品，公司通过贸易为客户一起提供。

由于贸易类产品均从供应商处采购，产能充足。公司作为家居装饰材料的一站式供应商，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，客户在购买公司主营产品的时候，对“其他”项目产品也有稳定需求。因此公司的此类产品业务具有稳定性、可持续性，对公司营业利润的贡献具有稳定性。

5、关于研发费用的准确性

你公司分别于2023年4月、2024年4月进行会计差错更正，对2021年度的财务数据进行两次调整，均涉及研发费用的归集准确性问题，两次会计差错更正的会计师事务所均为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

请公司说明研发活动的主要过程、研发领料的具体流程，研发活动与生产活动能否有效区分，研发费用归集的内部控制及运行的有效性，本期是否仍存在研发费用归集不准确的情形。

请立信会计师事务所（特殊普通合伙）说明对同一年度财务数据进行两次差错更正的原因及依据，是否取得充分、适当的审计证据，审计执业过程中是否勤勉、尽责。

请公司说明研发活动的主要过程、研发领料的具体流程，研发活动与生产活动能否有效区分，研发费用归集的内部控制及运行的有效性，本期是否仍存在研发费用归集不准确的情形。

【公司回复】

（1）研发活动的主要过程

公司研发活动的大致流程如下：

① 总经理办公会对研发项目进行立项，审议项目名称、项目时间、项目预算经费。

② 研发部编制项目计划书、可行性研究报告，对试验材料、人员、时间安排做出计划。

③ 每次研发均进行材料领用、参与研发人员、参与研发设备的记录，研发产品检测后进行结果记录。

④ 日常记录研发领料、研发人工工时、研发设备使用、研发产品入库，每月记录由研发项目及研发负责人审核后，交由财务部进行会计核算。

⑤ 研发过程中做好每次实验记录。

⑥ 按照研发阶段形成报告，结题报告中描述关键技术、成果、经费情况等。

⑦ 研发资料由专人进行归集保存。

(2) 研发领料的具体流程

公司研发领料在研发活动中，研发人员根据研发项目所需物料填写领料申请单，包含研发材料种类及数量等，项目负责人、研发部门负责人需依据研发项目的具体情况审核领料申请单；公司仓库管理员收到经审批领料申请单后，记录领料部门、领料人员、原材料类别、数量等信息，生成研发领料出库单，经仓库管理部负责人审核确认后，办理材料出库。

公司研发过程中领用的原材料主要为公司主营业务涉及基板、漆料、PVC粉、粘合剂及其他研发相关的辅料。研发过程中主要根据研发项目制定技术路线对相关材料进行测试，并进行试制品的小试、中试、批量试制。

研发过程中由于性能不稳定存在部分损耗，研发投入的材料在研发过程中或研发活动结束后部分形成试制品对外销售；领用未使用完的部分物料，由项目人员填写退料入库单退库；产生的废料，公司根据物料类别及状态区分：基板类材料作为包装板或废料处理、封边条类研发形成的物料可利用部分打碎形成回料，由项目人员填写退料入库单，经审核后退回再生仓；不可利用部分物料作为废料处理。

报告期内，仓库人员按经审批的领料单录入ERP系统，对于研发领料，需增加录入相关的研发项目编号及名称；每月末，根据研发活动形成相关的研发人工工时统计表、研发设备使用工时统计表、研发入库明细表等资料，经审批后交由财务人员进行核算。公司已严格按照研发管理相关制度执行，故能够明确区分研发活动与生产活动。

(3) 研发费用归集的内部控制及运行

报告期内，为规范研发流程，公司已制定《研发管理制度》《研发管理与内控流程》《研发支出核算管理细则》等研发活动相关的内控制度，明确了研发环节的立项、审批、管理、核算流程。报告期内，公司研发以项目形式进行，对每个项目均已制定项目立项报告及项目预算，并通过立项决议确认项目的执行，并在最终形成研发成果报告。公司研发项目目标明确、具备可行性，研发项目立项后由研发项目负责人负责实施，通过明确关键控制点实现对研发项目流程的管控。财务部门及时设立辅助核算项目用以归集该项目的研发支出，根据研发项目预算、研发费用支出范围和标准，对研发人员薪酬、研发项目的领料、费用支出等各项费用进行审批和审核，确保研发费用的真实、准确、完整。

报告期内，公司通过制定《研发管理制度》、《研发管理与内控流程》、《研发支出核算管理细则》等一系列与研发活动相关的内控制度进行管控，且得到有效执行，报告期内不存在研发费用归集不准确的情形。

(4) 对同一年度财务数据进行两次差错更正的原因及依据

1) 公司分别于 2023 年 4 月、2024 年 4 月对 2021 年度研发费用的归集进行会计差错更正，对 2021 年度财务报表的具体调整项目及金额情况：

财务报表项目	2023 年 4 月差错更正	2024 年 4 月差错更正
营业成本	1,816,124.57	2,867,519.95
管理费用	510,583.28	207,363.30
销售费用	0.00	36,355.00
研发费用	-2,326,707.85	-3,111,238.25

2) 公司于 2023 年 4 月对 2021 年度研发费用的归集进行会计差错更正的原因及依据

①公司对研发人员进行重新认定，对于不满足研发工作认定的人员，将其薪酬由“研发费用”科目调整至“营业成本”、“管理费用”，减少 2021 年度“研发费用”834,548.84 元，增加“营业成本”323,965.56 元，增加“管理费用”510,583.28 元。

②公司经梳理发现，2021 年度部分生产领料误计入研发领料，将其由“研发

费用”科目调整至“营业成本”，减少2021年度“研发费用”1,492,159.01元，增加“营业成本”1,492,159.01元。

3) 公司于2024年4月对2021年度研发费用的归集进行会计差错更正的原因及依据

①公司对研发活动与其他生产经营活动共用设备、生产线等资源的情况重新进行了梳理，将实际发生的折旧费及电费按照工时占比的标准进行合理分配，调整减少2021年度“研发费用”1,364,653.98元，增加“营业成本”1,364,653.98元。

②公司对研发费用核算模块进行升级时，对2021年领料资料进行整理，发现部分物料存在研发部门领料后未使用完，直接转至生产及其他部门使用的情况。公司将这部分物料成本由“研发费用”科目调整至“营业成本”、“营业费用”及“管理费用”，减少2021年度“研发费用”1,551,334.27元，增加“营业成本”1,502,865.97元，增加“营业费用”36,355.00元，增加“管理费用”12,113.30元。

③公司发现2021年时误将与研发活动无关的其他专利年费195,250.00元计入研发费用，将其由应计入“研发费用”科目调整至“管理费用”，减少2021年度“研发费用”195,250.00元，增加“管理费用”195,250.00元。

综上所述，公司对2021年度研发费用进行两次会计差错更正，主要是由于公司近年在逐步完善与研发费用相关的内部管理的过程中，于2023年4月、2024年4月对研发费用不同事项的前期数据进行了重新梳理，发现2021年度研发费用的归集存在错误导致的。公司已及时进行规范并逐步完善了与研发费用相关的内部控制。会计差错更正的相关处理符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，上述事项调整后能够更真实、准确反映公司财务状况、经营成果和现金流量。

请立信会计师事务所（特殊普通合伙）说明对同一年度财务数据进行两次差错更正的原因及依据，是否取得充分、适当的审计证据，审计执业过程中是否勤勉、尽责。

【会计师回复】

会计师回复详见立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于江苏吉福新材料股份有限公司 2023 年年报问询函的相关问题回复》之“问题 5、关于研发费用的准确性”之回复。

江苏吉福新材料股份有限公司

2024 年 7 月 26 日



关于江苏吉福新材料股份有限公司
2023 年年报问询函的相关问题回复
信会师函字[2024]第 ZC057 号



关于江苏吉福新材料股份有限公司 2023 年年报问询函的相关问题回复

信会师函字[2024]第 ZC057 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由江苏吉福新材料股份有限公司（以下简称“吉福新材”或“公司”）转来的《关于对江苏吉福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 183 号，以下简称“问询函”）奉悉，本所对问询函中需由会计师说明的相关问题回复如下：

问题 5、关于研发费用的准确性

你公司分别于 2023 年 4 月、2024 年 4 月进行会计差错更正，对 2021 年度的财务数据进行两次调整，均涉及研发费用的归集准确性问题，两次会计差错更正的会计师事务所均为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

请公司说明研发活动的主要过程、研发领料的具体流程，研发活动与生产活动能否有效区分，研发费用归集的内部控制及运行的有效性，本期是否仍存在研发费用归集不准确的情形。

请立信会计师事务所（特殊普通合伙）说明对同一年度财务数据进行两次差错更正的原因及依据，是否取得充分、适当的审计证据，审计执业过程中是否勤勉、尽责。

【公司回复】：对同一年度财务数据进行两次差错更正的原因及依据

1、公司分别于 2023 年 4 月、2024 年 4 月对 2021 年度研发费用的归集进行

会计差错更正，对 2021 年度财务报表的具体调整项目及金额情况：

财务报表项目	2023 年 4 月差错更正	2024 年 4 月差错更正
营业成本	1,816,124.57	2,867,519.95
管理费用	510,583.28	207,363.30
销售费用	0.00	36,355.00
研发费用	-2,326,707.85	-3,111,238.25

2、公司于 2023 年 4 月对 2021 年度研发费用的归集进行会计差错更正的原因及依据

(1) 公司对研发人员进行重新认定，对于不满足研发工作认定的人员，将其薪酬由“研发费用”科目调整至“营业成本”、“管理费用”，减少 2021 年度“研发费用”834,548.84 元，增加“营业成本”323,965.56 元，增加“管理费用”510,583.28 元。

(2) 公司经梳理发现，2021 年度部分生产领料误计入研发领料，将其由“研发费用”科目调整至“营业成本”，减少 2021 年度“研发费用”1,492,159.01 元，增加“营业成本”1,492,159.01 元。

3、公司于 2024 年 4 月对 2021 年度研发费用的归集进行会计差错更正的原因及依据

(1) 公司对研发活动与其他生产经营活动共用设备、生产线等资源的情况重新进行了梳理，将实际发生的折旧费及电费按照工时占比的标准进行合理分配，调整减少 2021 年度“研发费用”1,364,653.98 元，增加“营业成本”1,364,653.98 元。

(2) 公司对研发费用核算模块进行升级时，对 2021 年领料资料进行整理，发现部分物料存在研发部门领料后未使用完，直接转至生产及其他部门使用的情况。公司将这部分物料成本由“研发费用”科目调整至“营业成本”、“营业费用”

及“管理费用”，减少2021年度“研发费用”1,551,334.27元，增加“营业成本”1,502,865.97元，增加“营业费用”36,355.00元，增加“管理费用”12,113.30元。

(3) 公司发现2021年时误将与研发活动无关的其他专利年费195,250.00元计入研发费用，将其由应计入“研发费用”科目调整至“管理费用”，减少2021年度“研发费用”195,250.00元，增加“管理费用”195,250.00元。

4、综上所述，公司对2021年度研发费用进行两次会计差错更正，主要是由于公司近年在逐步完善与研发费用相关的内部管理的过程中，于2023年4月、2024年4月对研发费用不同事项的前期数据进行了重新梳理，发现2021年度研发费用的归集存在错误导致的。公司已及时进行规范并逐步完善了与研发费用相关的内部控制。会计差错更正的相关处理符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，上述事项调整后能够更真实、准确反映公司财务状况、经营成果和现金流量。

【会计师回复】：对同一年度财务数据进行两次差错更正的原因及依据，是否取得充分、适当的审计证据，审计执业过程中是否勤勉、尽责

针对公司分别于2023年4月、2024年4月对2021年度研发费用进行的会计差错更正，我们已按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作，实施了相应的审计程序，我们主要执行的审计程序及取得的审计证据包括但不限于：

(1) 了解和评价管理层与研发活动相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 访谈研发主要负责人，了解研发相关部门设置及人员情况，获取研发项目立项审批表，研发项目管理台账等相关资料，复核研发费用的真实性；

(3) 对于产研共线的情况，获取研发设备清单、研发设备使用工时纪录表，复核折旧计提及分配是否正确；

(4) 获取研发人员名单、工资表、研发人员工时记录表，并对相关研发人员进行访谈，复核研发人员工资的合理性、准确性；

(5) 获取公司经梳理后的研发费用领料明细表、经审批的研发领料申请单进行核对，同时获取原材料投入产出比分析表，对公司的投入产出比进行分析复核；

(6) 对研发费用执行细节测试，检查合同、发票、付款审批等原始单据，检查财务处理是否正确。

综上所述，我们认为公司分别于 2023 年 4 月、2024 年 4 月对 2021 年度研发费用进行的会计差错更正，在所有重大方面符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定。我们已取得了充分、适当的审计证据，在审计执业过程中已履行勤勉尽责义务。

(此页无正文，为《关于江苏吉福新材料股份有限公司 2023 年
年报问询函的相关问题回复》之签章页)



中国注册会计师：张 宁

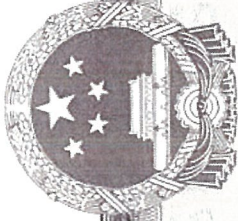


中国注册会计师：胡晓佳



中国·上海

2024 年 7 月 26 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202405300062



扫描该码可
便捷查询
企业信用信息
服务

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜,出具清算审计报告;代理企业纳税申报,代理企业纳税,向税务机关提供税务资料;企业管理咨询、法律事务、财务管理、信息系统集成、其他业务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

出资额 人民币14800.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关

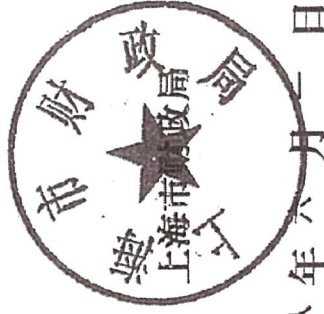


2024年05月30日

证书序号: 0001247

说明

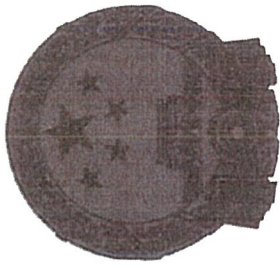
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月二日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼



组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)



姓名	张宁
Full name	张宁
性别	男
Sex	男
出生日期	1970-11-10
Date of birth	1970-11-10
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit	立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	440102197011100616
Identity card No.	440102197011100616



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 440100020017
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1995 06 07
Date of Issuance 年 月 日
 /y /m /d

2022年8月换发



姓名	胡晓健
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1980-05-03
Date of birth	
工作单位	立信会计师事务所
Working unit	(特殊普通合伙)广东分所
身份证号码	450205198005030026
Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 440100020135
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2010 年 02 月 11 日
Date of Issuance /y /m /d

2020年9月换发