

福建省亚南科技股份有限公司

对《关于对福建省亚南科技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挂牌公司管理一部：

福建省亚南科技股份有限公司（以下简称“亚南股份”、“公司”）于 2024 年 8 月 13 日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对福建省亚南科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 322 号）（以下简称《问询函》），要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对相关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

问题 1 关于业绩可持续性

年报显示，你公司 2021 至 2023 年营业收入 427,065,182.86 元、570,551,296.01 元、765,780,941.82 元，近三年持续增长，其中境外收入为 282,385,156.01 元、449,188,001.16 元、629,838,039.43 元，境外收入占比分别为 66.12%、78.73%、82.25%，近三年境外业务占比持续上升；2023 年度归属于挂牌公司股东的净利润 90,832,582.47 元，同比增长 82.65%，毛利率 25.17%，同比增长 5.93 个百分点。

你公司期末存货价值为 79,567,078.69 元，较期初下降 40.68%。

请你公司：

（1）说明境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要国家和地区、主要客户、历史合作、销售金额及占比、毛利率、境外销售模式及交货方式，境外销售定价原则、信用政策等；

（2）说明报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，以及你公司出口退税与境外销售规模的匹配情况，如有不匹配，请说明存在差异的原因；

(3) 结合出口国家或地区相关贸易、关税政策及变动情况，说明对相关产
品出口的影响、外销业务是否存在重大不利变化；

(4) 结合行业发展趋势、竞争情况、营业收入变动情况、产销模式、业务
发展规划等详细分析期末存货大幅下降的具体原因与合理性；

(5) 结合获取境外订单的方式，主要客户的规模和资信情况，合作稳定性、
出口国家或地区相关贸易、关税政策及变动情况，未来市场销售的布局、主要
竞争对手情况、核心竞争优势等，说明营业收入增长的稳定性及可持续性。

【公司回复】

一、 说明境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要国家和地区、主
要客户、历史合作、销售金额及占比、毛利率、境外销售模式及交货方式，境
外销售定价原则、信用政策等；

2023 年，公司营业收入为 76,578.09 万元，同比增长 34.22%；净利润金额为
9,083.26 万元，同比增长 82.65%。公司业绩实现大幅度增长，销售收入金额增长
主要来源境外客户，2023 年收入增长具体原因：①国内市场的持续开发；②因
欧洲、美洲地区能源短缺，客户 SELTET PAWEL 订单大量增加，向其销售收入
金额占 2023 年营业收入 12.22%；客户 RK Power 销售金额逐年上升，2023 年对
其销售金额占营业收入 6.64%。

(一) 公司境外营业收入各洲分布情况

单位：万元

区域	2023 年	
	金额	占比
亚洲	21,096.96	33.50%
欧洲	15,457.33	24.54%
南美洲	7,183.13	11.40%
中美洲	7,143.01	11.34%
北美洲	6,036.63	9.58%
大洋洲	4,667.26	7.41%
非洲	1,399.48	2.22%
境外营业收入合计	62,983.80	100.00%

公司 2023 年外销主要集中在亚洲、欧洲、南美洲、中美洲等，主要国家和

地区集中在波兰、土耳其、法国、波多黎各、澳大利亚等地，2023 年因乌克兰地区电力供应紧张，波兰客户 SELTET PAWEL 向公司大幅采购发电机组，导致公司向波兰地区销售的比例迅速增长。报告期内，不存在某个国家或地区收入集中度超过 50%的情况。

（二）毛利率情况

项目	2023 年度		2022 年度	
	毛利率（%）	比例（%）	毛利率（%）	比例（%）
境内	26.31%	17.75%	19.61%	19.32%
境外	24.92%	82.25%	19.15%	80.68%
合计	25.17%	100.00%	19.24%	100.00%

2023 年，公司综合毛利率为 25.17%，比上年同期增加 5.93%，综合毛利率的增长主要来自公司高毛利率订单增加、生产规模效应、人民币汇率下降等的综合影响。其中公司境外营业收入毛利率为 24.92%，比上年同期增加 5.77%，2023 年外销毛利率较高系波兰客户 SELTET PAWEL 的影响，剔除这家客户，公司境外营业收入毛利率与 2022 年保持稳定。

（三）2023 年公司前五大客户销售具体情况

单位：万元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	SELTET PAWEL	否	发电机组	9,358.15	12.22%
2	RK POWER GENERATOR CORP	否	发电机组	5,084.66	6.64%
3	GELEC ENERGY	否	发电机组	3,659.07	4.78%
4	AUSTRALIAN ENTERPRISES GROUP	否	发电机组	3,310.45	4.32%
5	EMSA ELEKTROMOTOR ALTERNATOR SAN. VE TIC. A.S.	否	发电机	3,014.70	3.94%
合计		-	-	24,427.03	31.90%

（四）主要客户的具体情况

客户名称	主营业务	创立时间	合作时间	客户采购规模与客户经营需求的匹配性
------	------	------	------	-------------------

SELTET PAWEL	进出口贸易、日用品、医疗、发电机组	2022/4/27	2023 年起	是
RK POWER GENERATOR CORP	发电机组	2010/7/15	2011 年起	是
GELEC ENERGY	发电机组	2011/1/11	2015 年起	是
AUSTRALIAN ENTERPRISES GROUP	发电机组、照明灯塔、太阳能灯塔	母公司成立于 2013/2/4；子公司成立于 2018/4/30	2013 年起	是
EMSA ELEKTROMOTOR ALTERNATOR SAN. VE TIC. A.S.	发电机组	1993/6/25	2015 年起	是

2023 年度，除 SELTET PAWEL 外，公司与主要客户均有较为长远的合作历史，形成了坚实的信任基础，公司客户比较稳定。此外，公司业务人员对主要客户定期拜访、获取客户中信保资料及公开检索客户信息等，公司主要客户的采购规模与客户经营需求相匹配。

（五）境外销售模式及交货方式

对公司客户按照销售模式分类，将拥有自己品牌或拥有产品生产线的客户分类为终端客户，其余分类为贸易商客户。公司销售收入确认与销售模式无关。对于出口业务：根据出口销售合同贸易条款约定，在控制权发生转移时点确认产品销售收入，公司出口商品主要采用 FOB/CIF/C&F/EXW 模式成交，FOB/CIF/C&F 成交方式下，在出口业务办妥报关出口手续，并交付船运机构后确认产品销售收入，具体以出口报关单上出口日期确认收入所属区间；EXW 模式以工厂提货后确认收入。

（六）境外销售定价原则、信用政策

单位：万元

2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
客户名称	销售金额	期末应收账款金额

2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
SELTETPAWEL	9,358.15	0.00
RKPOWERGENERATORCORP	5,084.66	0.00
GELECENERGY	3,659.07	736.50
AUSTRALIANENTERPRISESGROUP	3,310.45	0.00
EMSAELEKTROMOTORALTERNATORSAN.VETIC.A.S.	3,014.70	1.11

公司根据对产品生产成本的测算，形成各类产品的报价单，由客户提供其目标价格，在此基础上，销售人员与客户进行多轮协商，最终确定销售价格。公司根据与客户合作的情况，同时参考客户中信保的资信，来决定对客户的信用政策。2023 年公司主要客户期末应收账款余额与其信用政策基本相符，且公司主要客户信用政策较为稳定。公司严格执行相应信用政策，不存在异常情况。

二、说明报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，以及你公司出口退税与境外销售规模的匹配情况，如有不匹配，请说明存在差异的原因；

公司在经营过程中，保留完整的发货验收单据、物流运输记录，与报关数据、出口退税数据、资金划款凭证间能够相互印证。

（一）公司境外销售收入与海关报关数据、出口退税数据的差异情况

单位：万元

项目	2023 年
报告期内出口销售额 A	62,983.80
海关电子口岸出口金额 B	62,943.46
海关电子口岸出口金额与出口销售额的差异 A-B	40.34
出口退税申报金额 C	61,994.18
出口退税申报金额与出口销售额的差异 A-C	989.62

注：海关电子口岸出口金额按照平均汇率折算为人民币

报告期内，公司报表数据与海关数据存在差异金额较小，系部分配件没有与发电机或发电机组同时报关出口，另外单独快递寄出，故海关数据与公司报表数据存在些许差异。出口退税金额需要根据海关电子口岸数据申报，海关系统和税务系统信息存在一定时间差。故公司海关数据和税务数据与公司境外销售收入匹配。

（二）公司营业收入与运输费用的匹配情况

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
运输费用	355.29	329.51
营业收入	76,578.09	57,055.13
运输费用/营业收入	0.46%	0.58%

报告期内，公司内销运输费用（厂区运输至客户的费用）与运输距离、货物质量和体积正相关，外销运输费用（厂区运输至港口的费用）与运输距离、集装箱大小正相关。2023 年运输费用占比较低，主要系 2023 年外销主要客户 SELTET PAWEL 采用 EXW 的方式进行交货，未产生运输费用，同时内销主要客户联盛浆纸（漳州）有限公司离公司较近，运输费用较低。从运费数据上看，运费变动与公司业务波动具有较强的关联性，公司收入具备真实性。

三、 结合出口国家或地区相关贸易、关税政策及变动情况，说明对相关产品出口的影响、外销业务是否存在重大不利变化；

报告期内，除美国对公司部分产品加征关税以外，其他国家未对公司出口产品设置明显的限制政策。公司向美国客户销售产品时，加征关税完全由客户承担。报告期内，公司对美国营业收入占外销营业收入的比例为 4.35%，比重较小，预期不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

四、 结合行业发展趋势、竞争情况、营业收入变动情况、产销模式、业务发展规划等详细分析期末存货大幅下降的具体原因与合理性；

（一）行业发展趋势

公司主要从事发电机和发电机组的研发、生产和销售。在全球电力需求持续增长、电力设备配置及更新换代需求不断增加的背景下，全球柴油发电机组行业整体保持稳定发展。

我国柴油发电机行业企业众多，但以中小企业为主，整体呈现“大而不强”的特点。具体的，由于起步较晚，与国际领先厂商相比，我国大部分发电机组厂商技术积累不足，产品可靠性和质量稳定性较差，品牌影响力较弱，主要集中于中低端市场。经过长期研发投入，以公司、首帆动力、泰豪科技、科泰电源等为代表的少数厂商在生产经营过程中逐步掌握技术诀窍，在关键技术环节形成核心

技术，并成功建立自主品牌，产品成功出口至欧美、东南亚、中东、非洲等主要地区，在中高端产品市场与国际知名品牌展开竞争。

（二）行业竞争情况

发电机和发电机组行业企业众多，集中度较低。根据技术水平和市场影响力划分，行业基本呈三层金字塔式结构。第一层次中，康明斯、卡特彼勒、威尔信、科勒等国际知名厂商发展历史悠久，在发电机组制造领域掌握核心技术，并在全球范围内建立了完备的技术服务体系，具有很强的品牌影响力，主要占据高端产品市场。

第二层次中，以首帆动力、泰豪科技、科泰电源和公司等为代表的内资厂商，经过长期技术积累，在关键的产品开发与设计、制造工艺、集成一体化、智能控制等技术环节掌握诀窍，具备围绕下游客户需求进行定制化开发和生产的能力，并建立了相对完备的技术服务体系。在部分领域，该类厂商所生产的产品可以与国际知名品牌相媲美，已形成一定的自主品牌影响力，主要定位于中高端市场。国内厂商中，仅少数发电机组厂商具备自主开发和制造发电机的能力。

行业第三层次则主要为小型企业，主要生产通用性产品，定制化开发和制造的技术能力较弱。其产品一般经简单组装后应用于低端市场，附加值较低。由于第三层次中企业众多，产品同质化严重，厂商间价格竞争激烈。

（三）营业收入变动情况

单位：万元

产品	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务收入：				
发电机	13,193.56	17.23%	15,301.37	26.82%
发电机组	59,716.92	77.98%	39,135.88	68.59%
其他	320.94	0.42%	682.47	1.20%
其他业务收入：	3,346.68	4.37%	1,935.41	3.39%
合计	76,578.09	100.00%	57,055.13	100.00%

2023 年，公司主要产品发电机及发电机组销售收入实现大幅度增长。公司发电机组收入增长比例为 52.59%。一方面系公司国内市场的持续开发，新增客

户联盛浆纸（漳州）有限公司 2023 年进行新厂房扩建，采购大功率发电机组以作为新厂房的备用电源，公司对其销售金额为 2,500.85 万元；另一方面系北美、欧洲等地区市场需求旺盛，外销客户新增波兰客户 SELTET PAWEL 订单大量增加，成为 2023 年第一大客户，向其销售发电机组收入金额为 9,358.15 万元，占 2023 年营业收入 12.22%，销售平均单价为 7 万元/台以上；对北美客户 RK POWER GENERATOR CORP 销售金额逐年上升，2023 年对其销售金额为 5,084.66 万元，占营业收入 6.64%。

随着非洲、中东、南美、东南亚等地区基础建设的加大投入，以及在全球能源短缺的背景下，公司持续开拓新的客户群体，报告期内公司业绩增长良好。

（四）公司产销模式及业务发展规划

公司采用“以销定产”的生产模式，故公司存货主要是与订单相关的原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品等。

国家发改委于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中将“关键电力应急装备技术”列入鼓励类产业，在此基础上我国陆续出台多项重要产业政策支持加强应急电源建设，公司柴油发电机组产品作为关键备用电源，在应急领域发挥着不可替代的作用。同时，在我国重点实施“一带一路”战略、扎实推进更高水平对外开放的背景下，公司着力开发欧洲、东南亚、非洲等沿线国家市场，在响应国家战略、支持相关国家或地区基础设施建设的同时，公司计划进一步增加对上述市场的产品出口。

此外，公司将利用现有的品牌影响力和销售资源，不断挖掘新兴市场的潜在客户，结合公司技术积累，持续开发和改进现有发电机和发电机组产品，通过对新兴应用领域的开拓提高公司产品市占率和品牌影响力。

（五）公司期末存货大幅下降的具体原因与合理性

报告期内，公司各类别存货账面价值如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
原材料	1,215.39	2,942.67

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在产品	696.35	1,654.58
半成品	230.61	346.71
库存商品	2,690.41	2,808.30
发出商品	2,922.47	5,634.42
合同履约成本	40.75	11.94
低值易耗品	3.32	4.46
委托加工物资	157.42	9.73
合计	7,956.71	13,412.80

2022 年末和 2023 年末，存货账面价值分别为 13,412.80 万元和 7,956.71 万元。2022 年末，存货账面价值增加较多，主要系 2022 年公司业务规模扩张，订单增长较多，公司原材料和在产品备货增加，同时发出商品中中国移动、GELEC ENERGY 等客户订单暂未达到收入确认条件，因此导致存货相应增加。2023 年存货账面价值有所下降，主要系 2022 年末已发货给中国移动、GELEC ENERGY 等客户但尚未确认收入的商品在 2023 年达到收入确认条件，使得发出商品账面价值下滑。

①原材料变动分析

2022 年末和 2023 年末，原材料余额分别为 2,942.67 万元和 1,215.39 万元，公司 2023 年末原材料金额下降较多，系因公司 2022 年末在手订单较多，增加储备了部分柴油机原材料，导致原材料金额较高，2023 年公司全年订单较多，原材料耗用量大，期末原材料金额有所下降。

②在产品变动分析

2022 年末和 2023 年末，在产品余额分别为 1,654.58 万元和 696.35 万元，2022 年末，公司有大功率价值高的订单在生产未完工，因此在产品金额较高，该订单已于 2023 年完工并确认收入，因此公司 2023 年末在产品金额有所下降。

③发出商品变动分析

2022 年末和 2023 年末，发出商品余额分别为 5,634.42 万元和 2,922.47 万元，2023 年末公司发出商品较 2022 年末下降较多，主要系公司 2022 年末中国移动

部分订单和 GELEC ENERGY 客户订单暂未达到收入确认条件,该部分订单已于 2023 年确认收入导致,中国移动部分订单主要在 2023 年下半年确认收入,GELEC ENERGY 客户订单基本在 2023 年 1 月份确认收入。

综上,公司期末存货大幅下降的与公司业务及生产交付情况相关,具有合理性。

五、结合获取境外订单的方式,主要客户的规模和资信情况,合作稳定性、出口国家或地区相关贸易、关税政策及变动情况,未来市场销售的布局、主要竞争对手情况、核心竞争优势等,说明营业收入增长的稳定性及可持续性。

(一) 公司获取境外订单的方式

报告期内,出口国家或地区相关贸易、关税政策无重大不利变化。公司开拓海外市场、发展新客户的方法主要有四类:①参加世界各地的展销会,后续拜访有意向客户;②依托多年来公司在海外市场形成的品牌知名度吸引客户;③通过老客户或业内人士介绍新客户;④通过阿里巴巴等各类网络平台宣传公司产品,吸引客户。总体而言,公司获取客户的方式具有多样性且获取方式具有稳定性,为公司未来收入规模的稳定性奠定了良好的基础。

(二) 主要客户的规模和资信情况

主要客户的规模详见本回复第 1 题之“一、/(四)主要客户的具体情况”。主要客户的资信情况详见本回复第 1 题之“一、/(六)境外销售定价原则、信用政策”,公司主要客户的采购规模与其经营需求相匹配,公司主要客户的期末应收账款余额与其信用政策基本相符,客户资信情况较好。

(三) 公司所在领域的市场竞争情况

详见本回复第 1 题之“四、/(二)行业竞争情况”。

(四) 主要竞争对手情况

公司综合考虑行业类别、产品结构、客户群体、经营模式、产品应用领域,以及相关信息的可获得性等,将首帆动力、泰豪科技、科泰电源等列为同行业可比公司。公司与前述企业的比较情况具体如下:

公司名称	产品结构及下游应用情况	经营情况	主要客户	技术实力	市场地位
首帆动力	主要产品为智能型发电机组、移动照明灯塔以及混合能源微电站等，包含定制化产品和标准化产品。产品销往全球 130 多个国家和地区。	2023 年营业收入为 4.83 亿元，净利润为 3,873.74 万元。	主要包括 INTERBRANCH SCIENTIFIC PRODUCTION CORPORATION, ENERGOSPECTECHNIC,JSC ; HYPERTECK ELECTRICAL SERVICES LTD 等	根据 2023 年年度报告，首帆动力累计取得发明专利 6 项，计算机软件著作权 8 项。	具备定制化生产能力；产品通过 CE 认证、泰尔认证等。
泰豪科技	主要包括军用电源装备、军用通信装备、智能应急电源、IT 运维及系统集成和配电设备等。其中，军工产品主要应用于车载通信指挥系统、军用导航装备、军用电源装备和舰载作战辅助系统等；应急电源产品则主要用于数据中心、石化、银行、金融、交通等行业	2023 年营业收入为 42.83 亿元，净利润为 13,272.28 万元。	主要包括中国移动通信有限公司、中国电信股份有限公司等	根据 2023 年年度报告，拥有有效授权专利和著作权近 2,000 项。	具备定制化生产能力；产品应用于武器装备、数据中心等重点应用领域；体系内有 7 家军工三证齐全的子公司
科泰电源	产品主要包括柴油发电机组、车载电源、开关柜，以及混合能	2023 年营业收入为 10.93 亿元，	主要包括世源科技工程有限公司、中国移动通	根据 2023 年年报，拥有发明专	系中电协内燃发电设备分会

源、分布式电站等新型电力系统等。产品远销东南亚、中东、非洲、南美、澳洲等地，广泛应用于通信、数据中心、高端制造、电力、石油石化、交通运输、工程、港口、船舶等领域	净利润为3,103.98万元。	信集团有限公司、中国电信集团有限公司、重庆长安跨越车辆有限公司和临港数智科技(上海)有限公司等	利 26 项、计算机软件著作权 2 项	副理事长单位、中电协移动电站标委会（CEEIA/TC11）副主任委员单位等；累计主持或参与完成国家标准 7 项、行业标准 16 项、团体标准 6 项。
--	-----------------	---	---------------------	---

可比公司中，公司与首帆动力最为相似，主要以境外销售为主，客户群体接近。科泰电源和泰豪科技主要以内销为主，客户群体与公司有一定差异。

（五）公司所在领域的发展前景良好

1、有力的政策支持

为保障电力安全，《产业结构调整指导目录（2024 年本）》将“关键电力应急装备技术”列入鼓励类产业。在此基础上，我国陆续出台多项重要产业政策，如《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《国家能源局“十四五”现代能源体系规划》等，提出实施应急产品生产能力储备工程，支持加强应急电源建设等。柴油发电机组作为关键备用电源，在应急领域发挥着不可替代的作用。在相关政策的支持下，柴油发电机组的配置及更新需求有望进一步增长。

并且，在我国重点实施“一带一路”战略、扎实推进更高水平对外开放的背景下，公司着力开发欧洲、东南亚、非洲等沿线国家市场，在响应国家战略、支

持相关国家或地区基础设施建设的同时，公司有望进一步增加对上述市场的产品出口。

2、海外多地区存在电力设备缺口，行业具备一定的增长潜力

欧美等发达国家地区在用电高峰时存在电力不稳定的问题。并且，上述地区近年来风暴、冰暴、大雨、雷暴等极端天气频发，对柴油发电机等应急电力设备需求较大。非洲、中东等地由于电网建设不足，电力供应无法充分满足当地居民的需求，对柴油发电机等替代电源存在刚性需求。叠加通信行业、数据中心、建筑行业等在全球范围内的发展，柴油发电机的市场需求规模整体呈上升趋势，具备一定的增长潜力。根据 Global Market Insights 发布的预测数据，全球柴油发电机组市场规模到 2032 年将进一步增长至 663 亿美元，复合增长率高达 7.4%。

3、产品应用领域不断拓展，对公司未来的业务形成重要支撑

近年来，随着 5G 通信、数据中心等行业在全球范围内的快速发展，发电机和发电机组产品的应用领域不断拓展，在通讯基站、数据中心等领域的应用快速增长。值得一提的是，在产业数字化、人工智能和加密货币蓬勃发展的背景下，数据中心用电量快速增长，已成为全球范围内拉动电力需求增长的主要引擎。数据中心对用电稳定性要求极高，一般会配置柴油发电机组，将其作为关键备用电源。

5G 基站、数据中心等项目同样是我国“新基建”投资的重要内容。为支持新业态、新产业和新服务发展，各地加码布局“新基建”，推动 5G 基站、数据中心等项目的建设，进一步增加了对柴油发电机组的采购需求。5G 基站、数据中心等项目的增多有望为公司未来的业务提供重要支撑。

（六）公司具有较强的竞争优势

经过长期发展，公司在产品质量、研发、品牌和技术服务等方面形成较强的竞争优势，具体如下：

A、产品质量优势

公司目前已在原材料采购、产品开发与设计、产品制造等关键环节建立了完善的质量控制体系，并已通过 ISO9001 质量管理体系认证。公司主要根据下游

客户的具体使用需求完成产品的定制化开发，选用国内外知名品牌的发动机，并主要匹配公司自制的高性能发电机。公司制造的发电机和发电机组具有可靠、稳定、高效、环保、智能化等特点，多项衡量可靠性、效率、稳定性等的关键技术指标超过国际标准和国家标准。代表性产品的关键技术指标能够达到或接近国际知名品牌产品水平。

公司所生产的高性能发电机主要用于发电机组的生产，部分用于对外销售。公司的发电机客户包括康明斯等国际领先发电机组厂商。发电机系发电机组的核心部件之一，直接决定了机组的发电效率。国际知名品牌选用公司生产的发电机，充分说明了对公司发电机产品的认可。

公司的发电机组产品则广泛应用于多个行业，包含 5G 基站、数据中心、武器装备等中高端重点应用领域。公司产品可适应高原高寒、高温高湿、沙尘、暴雨、盐雾、霉菌、高腐蚀等极端工况，并可满足军用要求，具有较强的环境适应性。公司已成功取得通信领域的泰尔认证、船舶领域的 CCS 认证、装备承制单位资格，以及美国 UL 认证、欧盟 CE 认证等，上述认证要求很高，审核严苛。公司成功取得上述认证，充分说明了公司良好的产品质量。

B、研发优势

公司与中国科学院、上海交通大学等知名科研单位建立了技术合作关系，先后成立国家博士后科研工作站、福建省院士专家工作站、福建省企业技术中心、福建省企业重点实验室等科研平台，配备了全面的发电机和发电机组测试系统与检测设备，拥有健全的研发体系。

作为国内少数具备自主开发和制造高性能发电机的发电机组厂商之一，公司高度重视产品开发与工艺创新，在定转子焊接、绝缘处理、集成一体化设计、智能控制以及环保处理等关键制造环节掌握技术诀窍，形成核心技术。截至本回复日，公司累计取得 15 项发明专利、73 项实用新型专利、30 项外观设计专利、5 项软件著作权，并先后参与十余项国家标准和行业标准的制定。

在现有主要业务的基础上，公司积极布局氢燃料电池等前沿技术领域，先后参与国家“863 计划”项目《燃料电池应用备用电源中试规模的制造与运行》、国

家重点研发计划新能源汽车重点专项《高性能长寿命燃料电池发动机系统的开发研制》、福建省科技重大专项《船舶用高性能燃料电池发动机系统的开发研究》等，两个国家级研发项目均已顺利通过验收。通过持续的研发投入，公司在关键的膜电极制备环节形成技术积累，在氢燃料电池研发方面形成良好开局。

C、品牌优势

凭借良好的产品性能和可靠性，公司的发电机和发电机组广泛应用于通信、数据中心、矿山、医疗卫生、应急救援等领域，销往欧洲、北美、中东、澳大利亚、东南亚和非洲等地，具有一定的品牌影响力。

公司曾获得联合国全球采购供应商、国家援助海外发电设备供应商、中国出口质量安全示范企业、国家级出口电机质量安全示范企业等多项重要荣誉，具有一定的品牌优势。

D、技术服务优势

公司主要生产定制化产品。凭借长期的技术积累，公司能够深刻理解客户需求，针对产品的具体使用环境和特殊性能要求，快速完成产品结构设计、工艺方案设计以及可行性验证，为下游客户提供个性化发电机和发电机组。

在产品生命周期内，公司与客户保持紧密联系，快速响应客户反馈，针对产品使用过程中的疑难问题及时提供解决方案，通过售后技术支持的方式为发电机和发电机组的可靠、稳定运行保驾护航。

（七）公司经营情况良好，业务具有稳定性

公司客户中，SELTET PAWEL 系公司 2023 年的新增第一大客户。由于乌克兰地区电力供应紧张，终端市场需求量大，SELTET PAWEL 向公司大量采购发电机组。剔除对 2023 年新增客户 SELTET PAWEL 的销售后，公司 2023 年的销售收入为 67,219.95 万元，同比增幅仍达到 17.82%。

从应用领域来看，公司近年来着力于拓展发电机与发电机组产品在高端重点领域的应用。凭借可靠、高效、环境适应性强、环保性能良好、智能化等突出特点，公司产品作为备用电源成功配套于数据中心、通讯基站等新兴战略产业。并

且，公司顺利取得武器装备质量管理体系认证、装备承制单位资格，产品成功进入军队采购目录。

从销售区域来看，产品销往欧洲、北美、东南亚、澳大利亚、中东、非洲等地，形成较强的品牌影响力。根据国际能源署发布的《Electricity 2024》，欧洲、美洲、东南亚、中东、非洲等地区的电力需求 2024-2026 年的预计年复合增长率分别达到 2.4%、1.7%、5.3%、3%和 4%，澳大利亚也预计取得超过 1%的复合增长。在上述全球主要区域电力需求预计持续增长的背景下，公司未来业务规模仍具有稳定性。

综上，鉴于公司所处发电机和发电机组行业发展前景良好，且公司在产品质量、研发、品牌和技术服务等方面已形成较强竞争优势，公司未来收入规模具有一定的稳定性。

问题 2 关于货币资金

年报显示，你公司 2023 年末货币资金余额 176,827,123.41 元，其中 56,150,706.44 元处于冻结状态，报告期末短期借款 30,516,033.55 元，本期新增长期借款 48,048,820.25 元，交易性金融资产 19,546,956.63 元，交易性金融资产同比增长 57.00%，你公司解释主要是在公司资金充裕情况下，购买适量收益相对存款利息较高、风险较低的理财产品。

请你公司：

结合业务情况，说明公司在短期/长期借款较高的同时，维持较高货币资金且购买理财的原因及合理性；说明是否存在货币资金被他方实际使用的情况，是否存在潜在的合同安排以及是否存在潜在的限制性用途，相关信息披露是否真实准确完整。

【公司回复】

一、结合业务情况，说明公司在短期/长期借款较高的同时，维持较高货币资金且购买理财的原因及合理性；

2023 年，公司销售及利润大幅增长且客户回款较为及时，留存的银行存款增多。2023 年末短期借款金额为 3,051.60 万元，长期借款金额为 4,804.88 万元，

相比于上期末,2023 年末短期借款金额减少 4,257.77 万元,长期借款增加 4,804.88 万元,原银行借款到期后,重新签订长期借款,银行借款总体规模保持稳定。公司基于稳健的财务规划,保持现金的流动性,结合未来投资需求以及稳定银企合作关系等方面的考虑:一方面,基于业务规模,为保障购买原材料、人员薪酬支出等相关营运资金周转的需求,需要保留充足的资金储备;另一方面,在现阶段,银行贷款系公司最主要的融资渠道之一,公司与当地银行机构保持良好的合作关系,公司银行借款利率相对较低,可以充分利用财务杠杆。公司亦在不断优化融资结构,防范风险,2023 年公司资产负债率为 49.64%,同比减少-16.49%。故公司在短期/长期借款较高的同时维持较高货币资金且购买短期低风险理财产品具有合理性。

二、 说明是否存在货币资金被他方实际使用的情况,是否存在潜在的合同安排以及是否存在潜在的限制性用途,相关信息披露是否真实准确完整。

公司主要货币资金为银行存款,其他货币资金系在银行开立票据等而存入的保证金。2023 年末,公司使用受到限制的货币资金金额为 5,615.07 万元,比期初增加 4,502.01 万元,包括银行汇票保证金、保函保证金、远期结汇保证金等。公司规范了银行票据的使用,杜绝买卖银行汇票的行为,而通过银行直接开具银行承兑汇票用于供应链付款,存入的银行汇票保证金增加,导致受到限制的货币资金金额大幅提升。公司应付票据承兑银行以招商银行为主,保证金为汇票金额的 100%,2023 年末应付票据金额为 5,186.10 万元,对比上年期末增加 4,150.19 万元。

2021 年-2023 年,实际控制人之一郭健的配偶林宁华存在前期未确认的通过微信转账收取部分废料款等款项并为公司代垫部分费用的情况。相关事项构成资金占用,金额合计 38.93 万元,其中,除 0.39 万元的代垫员工补贴发生在亚南股份挂牌之日后,其余款项均发生在亚南股份于股转系统正式挂牌前。公司于 2024 年 4 月 25 日召开第一届董事会第九次会议和第一届监事会第六次会议审议通过了《关于补充确认关联交易暨资金占用及整改情况的议案》,同日,公司补充披露了《关于资金占用整改完成的公告》、《公开转让说明书(更正后)》与《公开转让说明书更正公告》相关公告。上述交易构成关联交易暨资金占用,并已在公

司 2023 年年度报告中进行了确认。截至 2024 年 4 月 25 日，上述占用资金已经全额归还。2024 年 5 月 15 日，公司召开 2023 年度股东大会，审议通过上述议案。除此之外，公司不存在货币资金被其他方实际使用的情况，不存在潜在的合同安排以及潜在的限制性用途，相关信息披露真实准确完整。

问题 3 关于销售费用

年报显示，本期发生销售费用 33,573,497.09 元，同比增长 89.86%，你公司解释主要原因是本期营业总收入增加 34.22%，销售业务员业绩提成工资、售后服务费、销售佣金均有所增加。销售费用中工资薪酬 11,158,315.75 元，同比增长 22.70%、售后服务费 7,339,430.23 元，同比增长 377.05%、佣金 6,432,590.67 元，同比增长 306.49%。

请你公司：

(1) 结合境外客户的获取方式和合作模式，是否存在商业回扣或其他促销政策，结合公司薪酬政策、人均薪酬水平等情况，说明销售费用-工资薪酬增长的原因及合理性；

(2) 结合售后服务费的主要内容、核算方式和计提的依据等，分析判断售后服务费是否构成单项履约义务，说明本期售后服务费大幅增加的原因和合理性；

(3) 结合销售佣金的核算内容、主要支付对象名称、与公司的关系、计算方式等，说明报告期内公司销售模式是否发生变化，本期销售佣金大幅增长的原因。

【公司回复】

一、结合境外客户的获取方式和合作模式，是否存在商业回扣或其他促销政策，结合公司薪酬政策、人均薪酬水平等情况，说明销售费用-工资薪酬增长的原因及合理性；

公司开拓海外市场、发展新客户的方法主要有四类：①参加世界各地的展销会，后续拜访有意向客户；②依托多年来公司在海外市场形成的品牌知名度吸引

客户；③通过老客户或业内人士介绍新客户；④通过阿里巴巴等各类网络平台宣传公司产品，吸引客户。公司长期深耕发电装备制造行业，与多数客户有着较为稳定的合作关系，合作良好，不存在商业回扣或其他促销政策。

根据公司《薪酬管理制度》，公司销售人员工资由固定工资、销售提成和工龄工资构成。其中销售提成根据《销售提成相关管理规定》，由销售额、净利润、回款金额等指标计算确定。

2022 年至 2023 年，公司销售人员薪酬情况如下表所示：

项目	2023 年度	2022 年度
年末销售人员人数（人）	51	50
销售人员薪酬（万元）	1,115.83	909.42
销售人员平均工资（万元/人）	22.10	19.56

注：销售人员平均工资=销售人员职工薪酬总额/（（期初人员数量+期末人员数量）/2）。

本期销售费用中工资薪酬 1,115.83 万元，同比增长 22.70%；销售人员人均薪酬 22.10 万元，同比增长 12.99%。销售人员薪酬变动主要系公司本期销售收入增长 34.22%，销售人员业绩提成增加所致，薪酬变动与公司经营业绩增长趋势相匹配。

二、 结合售后服务费的主要内容、核算方式和计提的依据等，分析判断售后服务费是否构成单项履约义务，说明本期售后服务费大幅增加的原因和合理性；

根据公司与客户的销售合同约定，公司一般给予客户 1 年或 1000 小时运行时间的发电机组产品免费保修期。当处于质保期内的设备发生与质量或者其他因素相关的问题时，公司将安排工程师与客户进行对接，落实原因后予以解决，期间将发生包括更换配件的物料支出、配件的维修支出、差旅费用和现场服务人员的薪酬等计入售后服务费。对于常规质保条款的销售合同，由于售后服务发生的频次和金额较少，所以公司在售后服务实际发生时确认售后服务费。

此外，个别客户对产品的售后维保要求较高且产品实际使用地点较为分散，如中国移动等境内集团客户，或者产品终端销售的所在区域导致售后维保难度较大，如波兰 SELTET PAWEL。这种情况下，考虑到成本效益等因素，公司一般会通过当地长期合作的售后服务商进行售后维保并计提相应售后服务费。售后服

务费支付时点相应订单收入确认之后，同时为把控售后服务商的服务质量和客户满意程度，公司也会根据客户回款情况来确定售后服务费的具体支付时点。

在上述售后服务费的核算方式上，由于单个订单对应的售后服务金额较小，故公司主要根据订单金额和地理位置等因素与售后服务商协商确定售后服务金额，一般为订单金额的 2% 左右。此外，对于波兰 SELTET PAWEL 客户的售后服务，由于相应产品主要销往乌克兰，基于产品在乌克兰的分布范围和安全因素，公司无法派遣人员进行售后和维保，故根据销售产品型号确定每台发电机组设备固定的售后维保金额，委托第三方代为售后。

根据合同条款规定，当处于质保期内的设备发生与质量或者其他因素相关的问题时，公司提供免费的质保和售后维修服务。公司对客户的质保服务属于基于法定要求及行业惯例和标准提供的保证服务，并非为客户提供的额外服务，且公司销售产品与质保承诺之间有高度关联性，实质上产生的是一项维修义务或避免客户因产品瑕疵而遭受损失的保证，性质上属于保证类质量保证条款，不构成单项履约义务。

2023 年售后服务费为 733.94 万元，同比增长 377.05%。本期售后服务费增加主要来自波兰 SELTET PAWEL 客户订单的售后服务费，金额为 495.88 万元。由于该客户产品最终使用地点为乌克兰，在公司无法派遣相应人员进行售后维保工作的情况下，聘请第三方代为进行售后服务，相应售后服务费用增加，具有商业合理性。

三、结合销售佣金的核算内容、主要支付对象名称、与公司的关系、计算方式等，说明报告期内公司销售模式是否发生变化，本期销售佣金大幅增长的原因。

报告期内，公司获取业务的方式主要包括老客户带动新客户、展销会、公开招投标、商业谈判方式等，公司销售模式及获取客户方式保持稳定，没有发生变化。居间商主要为公司提供潜在客户资源和客户信息，拓展公司销售渠道。居间商具有较强的本地化服务能力，更能贴近客户需求，能协助厂商覆盖尚未开发的市场，通过居间商获取接触并开拓新客户也是行业内的普遍情况。目前，公司在少量新客户开拓等方面仍需居间商进行协助。公司借助居间商开拓市场，具有合

理性和必要性。

公司销售佣金的具体计算方法为：以居间服务商所开拓客户实现的销售收入和约定的佣金费率为基础，综合考虑所销售产品利润情况，双方协商后确定。

报告期内，公司销售佣金主要支付对象的相关信息如下：

主要支付对象名称	金额（万元）	是否为公司关联方
Essa Dakhil Allah Al Marwani Trading Co.	471.86	否
Hongkong Commins Electric Power LTD	32.47	否
Uniture International CO.,LTD	29.48	否
河南普登通讯技术有限公司	29.20	否
Honostar International Trading CO.,LTD	21.65	否
Aoway CO.,LTD	21.07	否
合计	605.73	
2023 年销售佣金总额	643.26	
占比	94.16%	

本期销售佣金增加主要系由于波兰 SELTET PAWEL 客户订单金额较大、交货较为集中且产品销售单价较高，对 Essa Dakhil Allah Al Marwani Trading Co.确认的销售佣金较多。该订单佣金费率在 5%左右，与公司总体佣金费率相当。

福建省亚南科技股份有限公司
2024年8月26日

