

# 关于对宁国东方碾磨材料股份有限公司

## 年报问询函的回复

(如无特别标注, 本回复内容的单位为人民币元)

全国中小企业股份转让系统有限责任公司:

宁国东方碾磨材料股份有限公司于2024年8月14日收到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下发的《关于对东方碾磨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324号)(以下简称“问询函”)公司高度重视问询函的相关问题, 立即组织相关方进行核查, 现就问询函所述问题回复如下:

### 一、关于境外收入

你公司年报披露, 2023年公司营业收入580,749,808.34元, 其中境外收入261,159,654.85元, 较上年同期增长56.11%, 境内业务收入316,818,727.86元, 较上年同期下降10.32%。公司说明系国内下游市场需求低迷, 同时对国外市场的开发力度加大所致。境内销售毛利率为12.17%, 境外销售毛利率为16.01%。第一大客户MOLYCOP SINGAPORE TRADING PTE LTD, 2023年对其销售155,380,317.20元, 上年同期45,109,634.5元, 占公司境外收入占比分别为59.50%、26.96%。应收账款期末余额较期初增长30.34%, 公司说明主要系公司四季度确认收入较多所致。

请你公司:

(1) 结合境外客户情况、市场需求、期后回款、同行业对比等, 说明境外收入增长56.11%的合理性, 与出口报关数据、出口税费、信用保险等数据是否存在较大差异;

### 【回复】

本公司2022-2023年境内外收入及波动情况如下:

单位：元

销售区域	项目	2023 年度	2022 年度	变动率
国内	主营业务收入	316,818,727.86	353,275,257.30	-10.32%
国外	主营业务收入	261,159,654.85	167,292,765.64	56.11%
合计	主营业务收入	577,978,382.71	520,568,022.94	11.03%

### 1、整体业务背景

本公司的产品是耐磨材料（磨球、磨段和其他耐磨铸件），其目标市场是一个充分竞争的市场，考虑到国内市场竞争的日趋激烈，本公司管理层很早就开始布局国外市场的开拓和销售工作，结合国外具体的市场需求和客户信息，研发和生产相应的细分产品，构建相应的销售团队，开拓海外市场。上述工作的逐步积累及业务背景的影响，造成近年来境外销售收入增速较快，并在 2023 年出现爆发期。

### 2、境外客户情况

本公司 2022-2023 年主要境外客户的销售情况如下：

客户名称	公司业务	2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	占当期国外收入比例	主营业务收入	占当期国外收入比例
MOLYCOP SINGAPORE TRADING PTE LTD (简称 molycop 集团)	耐磨铸件材料采购、生产和加工制造商，其对公司耐磨材料的采购主要是应用于矿山开采领域的耐磨材料销售。	155,380,317.20	59.50%	45,109,634.57	26.96%
Swakop Uranium (PTY) LTD	铀矿的开采与加工	26,686,190.90	10.22%	2,153,546.64	1.29%
Cemex Operaciones Mexico SA DE CV	水泥、搅拌混凝土、粒料和其他建筑材料的生产、分配和销售，主要面向建筑业	10,258,468.26	3.93%	37,014,107.38	22.13%
Holcim Mexico Operaciones.SA	主要从水泥、混凝土、骨料等建筑材料的生产、制造和销售业务	8,602,770.01	3.29%	1,050,872.52	0.63%
Holcim (Rus) LLC		5,151,500.00	1.97%	2,971,930.00	1.78%
其他境外客户	——	55,080,408.48	21.09%	78,992,674.53	47.22%

客户名称	公司业务	2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	占当期国外收入比例	主营业务收入	占当期国外收入比例
合计		261,159,654.85	100.00	167,292,765.64	100.00

本公司境外客户主要面向矿山、工程机械、水泥、火电公司，产品终端应用领域主要包括矿山开采、水泥等材料的研磨等方面，相关客户收入的增长与本公司相关产品实际应用领域及客户的生产需求直接相关。

### 3、市场需求

2022-2023 年，随着国内及国际市场中建材、矿山、电力、钢铁等行业的发展和工业需求，需要大量使用球磨机、圆锥破碎机、水泥立式辊磨机等设备磨制矿粉、水泥、煤粉等产品；能源、铁路、公路、运输等基本建设领域对具备耐磨损、抗冲击、耐腐蚀的斗齿、衬板、渣浆泵过流件等工程机械耐磨部件的需求也飞速增长。

本公司的主营业务和产品包括铸球、铸锻、衬板、灰铸铁件、铸钢铁件产品，与行业内业务发展情况相对契合，且随着公司对国外市场的开拓和发展，在国内市场竞争日趋激烈的情况下，开拓了 MOLYCOP 集团（全球顶尖的耐磨材料采购、生产和加工制造商）、Cemex Operaciones Mexico SA DE CV（专营水泥产品）和 Swakop Uranium (PTY) LTD（矿业公司）等国外市场客户，推动本公司国外收入的增长。

### 4、期后回款

针对境外销售，公司根据境外客户的具体销售发货情况、客户信用和经营状况、市场销售策略等因素，与客户确定具体的结算周期及信用政策，并按照相关政策及合同约定条款执行相应的销售业务。公司国外客户的结算周期一般是见提单后 90 天以内，约定的账期一般 1-4 个月不等，2023 年末主要国外客户的应收账款在期后的回款情况如下：

客户名称	2023 年末应收账款余额	2024 年 1-7 月收入	2024 年 1-7 月回款	2024 年 7 月末余额
MOLYCOP SINGAPORE	21,483,097.36	40,586,914.90	48,429,985.31	13,640,026.95



客户名称	2023 年末应收账款余额	2024 年 1-7 月收入	2024 年 1-7 月回款	2024 年 7 月末余额
TRADING PTE LTD				
Holcim Mexico Operaciones.SA	8,778,450.97	863,132.18	9,641,583.15	-
Swakop Uranium (PTY) LTD	5,961,862.73	7,520,921.14	10,246,843.89	3,235,939.98
Lafage Ciments	4,635,938.79	-	2,923,714.89	1,712,223.90
Companhia Vale do Rio Doce	2,849,370.21	5,712,478.97	8,562,211.25	-
其他客户	19,578,971.27	11,488,626.19	25,666,682.61	5,400,914.85
合计	63,287,691.33	66,172,073.38	105,471,021.10	23,988,743.61

公司境外客户都按照合同及相关销售业务的正常结算和信用周期进行回款，截至 2024 年 7 月末，2023 年末的国外客户应收账款基本都已回款，部分尚未回款的应收账款皆处于正常回款周期中，不存在异常。

#### 5、同行业情况

本公司主要生产铸球、铸锻、衬板等耐磨铸件材料，同行业可比公司主要是凤形股份有限公司 002760（以下简称凤形股份）和云南昆钢耐磨材料科技股份有限公司 831212（以下简称耐磨科技）。

凤形股份的主营业务包括金属铸件耐磨材料及配套产品研发、生产、销售、服务和船电系统解决方案及特种电机的设计、生产、销售、技术服务。耐磨科技则主要从事耐磨铸件产品的研发、生产、和销售，主导产品为高低铬合金耐磨机铸球、铸段和衬板等不同系类产品。

2022-2023 年上述两家公司主要产品的国内外销售情况如下：

公司名称	销售区域	项目	2023 年度	2022 年度	变动率
凤形股份	国内	主营业务收入	627,412,061.28	752,442,483.60	-16.62%
		主营业务成本	511,987,844.99	591,340,128.25	-13.42%
		毛利率	18.40%	21.41%	-3.01%
	国外	主营业务收入	63,389,213.67	63,674,279.34	-0.45%
		主营业务成本	45,184,759.85	56,918,041.13	-20.61%

公司名称	销售区域	项目	2023 年度	2022 年度	变动率
		毛利率	28.72%	10.61%	18.11%
耐磨科技	国内	主营业务收入	140,788,809.75	181,609,140.50	-22.48%
		主营业务成本	116,588,182.57	149,400,091.43	-21.96%
		毛利率	17.19%	17.74%	-0.55%
	国外	主营业务收入	-	-	-
		主营业务成本	-	-	-
		毛利率	-	-	-

从销售的区域分布情况来看，凤形股份存在部分国外销售，但整体占比较低，2022-2023 年其境外销售占收入总额比例分别为 8.46%和 9.18%，波动相对平稳；耐磨科技的销售集中在国内，无国外销售。

收入波动方面，受国内耐磨材料市场竞争影响，产品价格下行，2023 年凤形股份和耐磨科技的国内收入都不同程度呈现下降趋势，与本公司所处市场环境和呈现的财务数据波动趋势基本相符。

国外收入波动则受公司产品布局和市场开拓相关战略及方案的推动相关，由于客户结构和市场渠道的差异，导致同行业国外收入波动与本公司的收入波动情况不具有可比性。

综上所述，2023 年，由于国内外市场环境和需求变动，整体上国内下游市场需求下行低迷，而有赖于本公司的销售策略和市场开拓建设，多年以来对国外市场的拓展和开发成果的体现，拉动了当年国外收入的增长，导致本公司国内外收入波动呈现反方向趋势，在国内收入由于市场竞争激烈导致收入规模下降的情况下，实现了国外收入的逆势上升，因此公司认为境外收入的大幅上涨具有合理性。

#### 6、与出口报关数据、出口税费和信用保险费用的是否存在较大差异

本公司出口业务的具体收入确认政策如下：本公司已根据合同约定将产品报关，取得出口报关单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移时确认收入。

实际财务核算时，按照出口报关单显示的报关时间确认收入，但实际申报出口免抵退税时存在一定的时间差，且部分外销业务的运保费收入按照净额法列示，导致双方金额存在一定差异，考虑上述因素后，公司 2023 年当期收入确认金额与出口报关数据不存在重大差异。

2023 年当期的出口报关数据情况如下：

项目	2023 年当期收入金额①	2023 年当期增值税申报表显示出口报关数据②	当期外销运保费净额法收入确认金额③	报税时间差影响④	差异额①-②-③+④
国外收入	261,159,654.85	264,232,181.81	1,865,556.84	4,938,083.80	-

本公司根据出口金额及适用的免抵退税计算方式，申报当期应确认的出口免抵退税金额，相关出口税费与当期实际出口销售金额及申报金额相互匹配，不存在重大差异。2023 年当期出口相关免抵退税金额情况如下：

项目	2023 年当期增值税申报表显示出口报关数据①	退税率	出口销售*退税率	本期发生的销项税额	本期发生的进项税额	进项税额转出	本期应退税额
国外收入	264,232,181.81	13%	34,350,183.64	42,143,148.77	63,977,121.25	2,948,027.64	23,560,086.02

本公司的国外客户都系规模较大的矿山开采企业或耐磨材料生产加工企业，交易双方根据商务谈判的结果确定结算政策及信用周期，客户信用程度较高，故本公司未针对国外销售业务购买信用保险等业务。

综上所述，本公司 2023 年对国外销售的收入与当期出口数据、出口税费等业务数据相互勾稽，不存在重大差异及异常。本公司未购买外销业务信用保险。

(2) 说明 MOLYCOP SINGAPORE TRADING PTE LTD 的合作期限、合同获取方式、公司背景、实控人以及终端客户情况等，本期对其销售大幅增长的原因以及期后回款情况；

本公司近三年公司的主要客户中，MOLYCOP 集团的销售额上涨幅度较大。该公司系本公司开拓海外市场的重要客户，系耐磨材料生产企业，通过新加坡总部在全球范围内采购耐磨材料，其向本公司采购的耐磨材料在出口后发往具体的其要求的矿山终端地点。



在实际业务开展过程中，其根据其本身和下游矿山的实际需求，向本公司下达相应的产品订单（主要为高铬球和特高铬球类磨球产品），本公司依托自身的公司规模、产品质量和销售渠道推广，与 MOLYCOP 集团基于商业谈判为基础，本着互惠的原则，建立了长期的合作关系。

伴随着各矿业公司对高铬球综合性价比的认可，越来越多客户扩大对铸造磨球的使用，宣城宁国市本地的耐磨材料生产具有较长的发展历史和相对成熟的技术和企业，2018 年 MOLYCOP 香港对宁国市各大型耐磨材料生产商进行了分别拜访，本公司通过与其的不断接洽磨合，逐步成为该客户的国内最大铸造球供应商。

MOLYCOP 集团是耐磨材料生产企业，拥有百年历史，总部在新加坡，目前实控人是 AIP（American Industrial Partners），全年耐磨材料采购量达 180 万吨，耐磨材料供应量在全球占比达到了 55%，在 40 多个国家参与超过 400 个矿山项目的耐磨材料供应，对耐磨材料的质量要求非常高，其产品的下游终端客户主要系其分布在全球各地的矿山基地，本公司对其的销售目标地点包括北美、南美、中东等多个区域。

本公司与 MOLYCOP 集团的深化合作是长期发展的过程，依托本公司产品质量和公司规模竞争优势，自本公司与其初步接触以来双方合作逐步深入，该过程也是本公司销售业务国际化发展战略及市场渠道推广的重要环节。2023 年双方就进一步深化战略合作展开讨论，并达成一致意见，并将该客户美、墨、加三国传统矿业铸球市场主要用量转移至本公司，助力我司在 2023 年海外市场实现成倍增长。

2023 年末本公司与 MOLYCOP 集团的应收账款期后回款情况如下：

客户名称	2023 年末应 收账款余额	2024 年 1-7 月 收入	2024 年 1-7 月回 款	2024 年 7 月末余 额
MOLYCOP SINGAPORE TRADING PTE LTD	21,483,097.36	40,586,914.90	48,429,985.31	13,640,026.95

截至 2024 年 7 月末，本公司在 2023 年末对该客户的销售应收账款已全部收回，双方目前仍处于正常的合作状态，相关销售回款都处于正常信用期间，不存

在异常。

(3) 分季度、区域（境内、境外）列示销售情况，说明本期第四季度收入确认较多的合理性，与同行业是否存在较大差异；

2023 年本公司与同行业公司分季度、分区域的销售情况如下：

公司名称	销售区域	2023 年销售季度	销售金额	季度占比
本公司	国内	第一季度	52,564,892.26	9.09%
		第二季度	83,889,362.41	14.51%
		第三季度	68,097,114.44	11.78%
		第四季度	112,267,358.75	19.42%
	国外	第一季度	75,127,469.78	13.00%
		第二季度	69,944,460.00	12.10%
		第三季度	29,020,105.16	5.02%
		第四季度	87,067,619.91	15.06%
	合计	第一季度	127,692,362.04	22.09%
		第二季度	153,833,822.41	26.62%
		第三季度	97,117,219.60	16.80%
		第四季度	199,334,978.66	34.49%
凤形股份	国内	第一、二季度	325,828,032.73	47.17%
		第三、四季度	301,584,028.55	43.66%
	国外	第一、二季度	44,833,151.70	6.49%
		第三、四季度	18,556,061.97	2.69%
	合计	第一季度	165,423,948.43	23.95%
		第二季度	205,237,236.00	29.71%
		第三季度	149,280,746.27	21.61%
		第四季度	170,859,344.25	24.73%
耐磨科技	合计	第一、二季度	71,875,313.01	51.05%
		第三、四季度	68,913,496.74	48.95%

注：同行业公司未披露分季度境内外销售数据，上表根据公开数据查询结果列示。



一般而言，本公司所处行业主要根据客户销售订单组织生产活动，销售生产没有明显的季节性，如果实际销售情况出现季节性波动，则主要是受当季度客户订单的签订和履约进度相关。由于本公司的境外收入金额较高，境外销售业务涉及的运输时间、报关流程等阶段，也会一定程度上影响销售的季节性分布。

相对比本公司与同行业公司的销售季节分布来看，本公司上半年销售占比 48.71%，下半年销售收入 51.29%，与同行业公司的季节分布情况不存在明显差异。

具体到销售的季度，凤形股份的销售分布在 2023 年第一季度呈现上升趋势，第三季度由于下游市场的需求影响，有一定幅度的下降，到第四季度则恢复上升趋势。本公司整体的年度变动趋势与凤形股份基本相符，但由于第三季度整体境内外需求下降幅度较大，导致相较于凤形股份的波动幅度较大。

第四季度本公司的境内外销售收入增长较大，主要系国内客户西藏巨龙和国外客户 MOLYCOP 集团当期收入确认金额较大所致，收入的季节性波动主要系境外客户于圣诞节前备货及境内企业同时为冬储备货所致。第四季度本公司对 MOLYCOP 集团墨西哥地区的订单需求增加，拉高了当期的销售收入，而西藏巨龙铜业有限公司年中消化了前期采购库存，2023 年末开始正常采购提升第四季度销量。

综上所述，本公司收入的实际季节性波动主要受下游市场客户需求及订单的实际完成影响所致，与同行业公司的季节性波动不存在重大差异，相关收入的季节性波动符合公司的实际情况。

(4) 结合销售单价、成本构成因素、市场行情等说明境外业务毛利率显著高于境内业务的合理性。

本公司的境内外毛利率情况如下：

销售区域	项目	2023 年度
国内	主营业务收入	316,818,727.86
	主营业务成本	278,276,993.33
	毛利率	12.17%

销售区域	项目	2023 年度
国外	主营业务收入	261,159,654.85
	主营业务成本	219,341,903.65
	毛利率	16.01%
合计	主营业务收入	577,978,382.71
	主营业务成本	497,618,896.98
	毛利率	13.90%

2023 年公司主营业务毛利率有所下降，这主要受 2023 年部分产品销售价格波动，市场有所下行影响所致。从区域来看，境内业务的毛利率相对平稳，境外业务的毛利率下降幅度较大。

从综合毛利率情况来看，2023 年的毛利率情况基本持平，整体波动幅度较小，这主要是受公司产品的市场竞争情况、产品生产特性和客户群体影响所致。

公司的产品是耐磨材料（磨球、磨段和其他耐磨铸件）的目标市场是一个充分竞争的市场，市场透明度较高、门槛相对较低，公司无法通过价格或产品实现绝对的客户稳定合作和垄断，故产品定价方面更多的是根据原材料采购成本及基本的经营成本和一定程度加价确定，产品溢价空间和利润空间相对较小，故毛利率相对稳定。

公司的主营产品包括铸球、铸锻、衬板、灰铸铁件和灰铸钢件，其中外销产品主要为铸球和铸锻，灰铸铁件和灰铸钢件则都属于内销，衬板的销售额相对较小。从内销业务和外销业务来看，外销业务的毛利率整体相对较高。这主要是受公司的产品类型、生产模式导致的成本分摊方法和外销业务定价影响所致。

公司内销产品和外销产品的生产流程、原材料使用不存在重大差异，故整体上成本归集和核算方法一致，成本因素对内外销毛利率的差异影响较小；外销产品的毛利率高于内销产品，主要受销售的产品类型和外销业务定价机制影响所致。由于外销产品的整体定价相对较高，且境外销售主要是高铬球和特高铬球销售，产品工艺要求及溢价较高，导致公司的外销业务毛利率相对较高。

2023 年度本公司外销产品的平均定价情况如下：

销售区域	类型	明细分类	销售单价(元/吨)
------	----	------	-----------

销售区域	类型	明细分类	销售单价(元/吨)
内销	铸段合计		<b>6,536.09</b>
	铸段	低铬铸段	4,778.76
	铸段	中铬铸段	5,125.70
	铸段	高铬铸段	6,670.88
	铸段	特高铸段	7,219.60
	铸球合计		<b>6,719.25</b>
	铸球	低铬铸球	4,765.58
	铸球	中铬铸球	5,363.75
	铸球	高铬铸球	6,678.00
	铸球	特高铸球	7,577.51
	合计		<b>6,701.89</b>
外销	铸段合计		<b>8,876.79</b>
	铸段	高铬铸段	8,876.79
	铸球合计		<b>7,742.43</b>
	铸球	低铬铸球	6,567.62
	铸球	高铬铸球	6,640.91
	铸球	特高铸球	8,025.64
	合计		<b>7,744.12</b>

公司的外销业务主要以铸球业务为主，铸段的外销金额相对较小。由于公司产品本身竞争力以及在国际市场的开拓布局影响，其同类型的产品外销业务定价普遍较高，导致公司外销业务毛利率整体较高。

## 二、关于存货

你公司 2023 年年报披露，2023 年存货余额 89,672,005.32 元，其中发出商品 23,216,942.59 元，占比 25.89%。你公司未对期末存货计提减值准备。

请你公司：

(1) 结合产销模式，发出商品具体库龄、客户、验收周期、期后结转收入等说明发出商品余额较大的合理性；

### 【回复】

公司采取以销定产的方式，按照市场销售情况制定每月生产计划，确保公司存货稳定供应。公司在存货发出后将其从库存商品转入发出商品，客户确认验收后同时确认收入并结转成本。

截止 2023 年末，公司发出商品库龄如下：



单位：元

项目		1 个月以内	1-3 个月	3-6 个月	6 个月以上	合计
发出商品	金额	19,053,741.98	3,559,130.66	70,017.83	534,052.12	23,216,942.59
	比例	82.07%	15.33 %	0.30 %	2.30 %	100.00%

截止 2023 年末，公司发出商品主要客户情况如下：

单位：元

客户名称	2023 年 12 月 31 日		2024 年 1-7 月是否全部完成验收并确认收入
	发出商品金额	占期末发出商品比例 (%)	
西藏巨龙铜业有限公司	7,693,425.05	33.14	已确认收入
三明瑞丰进出口有限公司	2,651,070.79	11.42	已确认收入
山西紫金矿业有限公司	2,087,995.99	8.99	已确认收入
湖南柿竹园有色金属有限责任公司	1,096,660.20	4.72	已确认收入
黑龙江陆玖矿业有限公司	1,027,377.54	4.43	已确认收入
其他客户	8,660,413.02	37.30	-
合计	23,216,942.59	100.00	-

公司发出商品主要系在途未验收产品及承包制销售在客户处产品，公司验收周期一般为 3 个月以内，特殊情况下由于质量争议需换货可能延长验收周期，导致少量发出商品的库龄较长。

由上表可知，2023 年末主要发出商品客户系偏远地区客户及境外客户。同时发出商品中库龄在 6 个月内的存货占比 97.40%，仅存在少量 6 个月以上的发出商品，主要系前期提供产品由于客户内部情况无法结算所致，该库龄超过 6 个月的发出商品已在 2024 年 1 月确认相关收入并结转成本。除此之外，公司其他发出商品在期后都处于正常消化状态，不存在异常。

综上所述，公司 2023 年末发出商品系公司实际发出在途物资或承包制模式下在客户现场的产品，库龄周期较短，与公司实际的产品运输、发货和周转消化情况相符。

(2) 结合存货具体库龄、生产周期、期后结转等情况，说明未对存货计提

减值准备的合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异。

【回复】

公司存货原材料主要系铁料、回炉料及铬铁等，保存时间长，且原料品质稳定。半成品及库存商品均为钢铁铸件，产品种类根据铬含量及规格区分，产品重量大，搬运困难，且无质保期。保存过程中发生损坏或产生老旧产品均可作为回炉料重新加工生产，不存在处置或废弃导致无法收回现金流的情况。

公司 2023 年末存货具体库龄情况如下：

单位：元

项目		1 年以内	1 年以上	合计
原材料	金额	10,955,319.61	589,695.35	11,545,014.96
	比例	94.89%	5.11%	100.00%
自制半成品	金额	9,882,824.98	126,923.55	10,009,748.53
	比例	98.73%	1.27%	100.00%
库存商品	金额	43,768,685.03	1,131,614.21	44,900,299.24
	比例	97.48%	2.52%	100.00%
发出商品	金额	22,692,338.13	524,604.46	23,216,942.59
	比例	97.74%	2.26%	100.00%
合计	金额	87,299,167.75	2,372,837.57	89,672,005.32
	比例	97.35%	2.65%	100.00%

公司存货周转速度较快，存货库龄主要集中在 1 年以内，部分存货库龄超过一年，主要系公司产品种类众多，备品备件等存在生产备货情况。公司主要产品的生产周期一般大约三至四天左右，产品生产先经过废钢熔炼→铁水浇注→浇注成型→产品惯制→分选打磨→热处理淬火→成品入库，整体上公司根据销售情况组织生产并备货，原材料及相关存货消耗周转较快，一般不存在长库龄存货。

公司每月末定期抽盘存货，每年末按照年终财产清查计划对存货进行全盘，有效掌握存货状态及保存情况。截至 2023 年末存货盘点结果显示，本公司不存在呆滞、毁损等可能导致存货出现减值的情况。

结合期后上述存货期后的实际领用和结转情况来看，相关存货都处于正常领用和销售状态，不存在长期呆滞的情况。

根据企业会计准则相关规定，本公司在资产负债表日，对存货按照成本于可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。

截至2023年末，本公司期末存货主要系库存商品和发出商品，本公司在2023年末对期末相关执行存货跌价测试情况如下：

单位：元

项目		账面价值	可变现净值	是否计提跌价
库存商品	铸球	38,247,290.36	39,504,115.63	否
	铸段	5,762,212.49	5,882,770.39	否
	铸钢	890,796.39	1,301,408.73	否
发出商品	铸球	21,463,998.20	23,918,597.42	否
	铸段	803,456.18	903,912.48	否
	铸钢	389,490.37	439,280.36	否
	铸铁	559,997.84	607,835.30	否
合计		68,117,241.83	72,557,920.32	/

根据存货跌价测试情况，期末库存商品及发出商品不存在减值情况；半成品热处理后即可对外销售，热处理只需消耗少量原材料、人工及天然气，公司在对产成品测试跌价准备后判断半成品及原材料不存在减值迹象。

查询同行业公司存货跌价计提情况如下：

项目	存货跌价准备					
	本公司		凤形股份		耐磨科技	
	金额	计提比例	金额	计提比例	金额	计提比例
原材料	-	-	434,482.74	1.46%	-	-
在产品	-	-	54,506.68	0.27%	-	-
库存商品	-	-	5,089,782.43	5.99%	-	-
发出商品	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	5,578,771.85	3.53%	-	-



由上表可见，同行业公司中耐磨科技没有计提存货减值准备，凤形股份存在减值准备的计提情况，但其期末存货结存金额较大，整体计提比例较低，由于双方的产品结构、存货周转及管理、客户市场情况存在差异，针对存货计提减值准备的结果也存在一定差异，相关差异符合行业内业务管理和财务核算的一般情况，存在合理性。

### 三、关于关联采购

你公司 2023 年年报披露，公司 2023 年向自然人股东亲属投资关联公司宁国市三水贸易有限责任公司、宁国市万源贸易有限责任公司采购高碳铬铁合计 79,500,064.61 元。

请你公司说明关联交易的合理性及必要性，价格的公允性，是否存在利益输送情形。

#### 【回复】

本公司 2023 年对关联方三水贸易及万源贸易具体采购情况如下：

单位：元

关联方	关联交易内容	2023 年度发生额	占当期采购总额比例
三水贸易	高碳铬铁	26,310,943.85	5.19%
	低碳铬铁	999,241.49	0.20%
	增碳剂	551,771.68	0.11%
	高碳锰铁	443,498.23	0.09%
	石墨增碳剂	248,430.08	0.05%
	硅铁	196,806.19	0.04%
	其他	438,852.04	0.09%
万源贸易	高碳铬铁	53,189,120.76	10.50%
	低碳铬铁	336,084.96	0.07%
合计		82,714,749.28	16.32%

#### 1、关联交易合理性及必要性

三水贸易及万源贸易实际控制人相同，万源贸易系实控人出于降低单体贸易总额目的拆出业务公司，主要对接公司高碳铬铁、低碳铬铁业务。宁国市集中大

规模耐磨材料产业，铬铁等大宗商品原材料需求市场较大，三水贸易及万源贸易创立目的即为对接宁国市该部分大宗商品交易，故作为公司关联方向公司提供原材料。

公司关联方具体情况如下：

企业名称	成立时间	合作历史	交易背景及原因
宁国市三水贸易有限责任公司	2004-7-5	从2004年三水贸易成立即开始合作	本公司原材料包括铬铁、锰铁、增碳剂等大宗商品，三水贸易公司对市场行情等更为了解，可以有效节约公司成本，同时采购中先发货后付款，缓解公司资金压力
宁国市万源贸易有限责任公司	2012-3-31	从2012年万源贸易成立开始即开始合作	本公司原材料包括铬铁、锰铁、增碳剂等大宗商品，万源贸易公司对市场行情等更为了解，可以有效节约公司成本，同时采购中先发货后付款，缓解公司资金压力

(接上表)

企业名称	主营业务	业务规模	关联交易内容	发行人采购占其收入的比重
宁国市三水贸易有限责任公司	炉料、煤炭、合金材料、水泥、钢材销售	销售额约21,440万	采购高碳铬铁、增碳剂、锰铁等原材料	2023年占比约14%
宁国市万源贸易有限责任公司	炉料、合金材料、水泥销售	销售额约5,356万	采购高碳铬铁、低碳铬铁等原材料	100%

结合上表情况，公司与两个关联供应商保持长期合作关系，一般供应商信用期约为1-2个月，上述供应商一般为3个月，有利于公司降低资金成本。且公司向其采购的材料主要系高碳铬铁等大宗物资，公司通过贸易商采购可以通过规模效应，一定程度上降低对接具体供应商的对接管理成本。结合上述信息，公司向该关联方采购具有充足商业理由及必要性。

## 2、关联交易价格公允且不存在利益输送情形

公司向三水和万源的采购货物主要系高碳铬铁、低碳铬铁和锰铁等材料，相关材料具有市场公允价。

公司将2023年关联方平均采购单价与市场公允价格及关联方2023年对外销售平均单价对比情况如下：

主要采购内容	向万源贸易采购 单价	向三水贸易采购 单价	市场公允价格	三水贸易对外销 售价格
高碳铬铁	8,978.42	9,038.00	9,190.65	8,881.02
增碳剂	-	2,773.71	-	3,025.35
低碳铬铁	13,486.55	14,371.87	13,008.85	-
锰铁	-	6,296.35	6,194.69	6,702.84

上述公允价取数来源于中华商务网 (<http://www.chinaccm.cn/>)。

从上表中可以看出，关联方采购单价与市场公允价值及关联方对外销售价格基本一致，其中差异主要系全年单价波动及实际采购时供需关系导致。其中高碳铬铁及低碳铬铁市场公允价格为特定含铬量铁料基价，实际销售时根据含铬量相应调整铁料价格，故三水及万源销售铁料单价低于市场公允价格。锰铁及增碳剂由于本身采购量较小故受市场价格波动影响较大，与市场公允价格相差不大，但由于采购额较小，对公司的采购成本等相关事项不会造成重大影响。

综上所述，公司 2023 年关联方采购占比较高，结合合同条款、结算方式、产品种类、市场交易情况，公司与上述两个关联方交易存在商业实质。公司通过关联方采购交易价格公允，不存在通过关联交易进行资金占用以及侵占公众公司利益的情形。

宁国东方研磨材料股份有限公司

2024年8月28日

