

首帆动力科技股份有限公司对《关于对首帆动力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：

首帆动力科技股份有限公司（以下简称“首帆动力”、“公司”）于2024年8月8日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对首帆动力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285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：

1、关于境外销售及应收账款

年报显示，你公司专业从事柴油发电机组及混合能源系统的研发、设计、生产及销售，公司以外销为主、内销为辅，现有产品主要市场为海外市场，2023年前五大客户均为境外客户，且与2022年前五大客户和2021年前五大客户均不重合，变动较大。

你公司2023年实现营业收入482,782,487.22元，上年同期为456,566,042.84元，同比增加5.74%。归属于挂牌公司股东的净利润39,018,899.73元，上年同期为46,137,176.44元，报告期内毛利率未发生变动，应收账款期末余额46,506,316.00元，同比增加72.95%，主要系报告期内新增大客户结算方式为赊销形式影响，该货款于期后已收回。

请你公司：

(1) 补充披露境内、境外销售收入占比及毛利率；说明报告期内主要客户的基本情况，包括但不限于合作背景、获客方式等，说明前五大客户变动的原因，是否与境外客户签订长期合作协议，合作是否有可持续性；报告期内向境外客户销售同

类产品的毛利率与境内客户毛利率是否存在差异及原因；结合定价机制、汇率影响等说明报告期内毛利率未发生明显变动的原因；

(2) 结合报告期发货验收单据、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等，说明境外销售收入的真实性；

(3) 结合主要应收账款客户销售金额、交易内容、信用政策等，说明应收账款大幅上升的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以增加销售的情形；结合应收账款回款情况、同行业公司坏账准备计提比例等，说明坏账准备计提是否充分。

【回复】

一、补充披露境内、境外销售收入占比及毛利率；说明报告期内主要客户的基本情况，包括但不限于合作背景、获客方式等，说明前五大客户变动的的原因，是否与境外客户签订长期合作协议，合作是否有可持续性；报告期内向境外客户销售同类产品的毛利率与境内客户毛利率是否存在差异及原因；结合定价机制、汇率影响等说明报告期内毛利率未发生明显变动的的原因；

(一) 境内、境外销售收入占比及毛利率

报告期内，公司境内、境外销售收入占比及毛利率补充披露如下：

单位：元

地区	2023年度		
	主营业务收入金额	主营业务收入占比（%）	毛利率（%）
内销	83,717,177.76	17.37	10.66
外销	398,174,340.79	82.63	22.31
合计	481,891,518.55	100.00	20.29

(二) 报告期内主要客户的基本情况

报告期内，公司主要客户基本情况、合作背景、获客方式如下表所示：

单位：元

序号	2023年度			
	客户名称	收入金额	合作背景	获客方式
1	INTERBRANCH SCIENTIFIC PRODUCTION CORPORATION ENERGOSPECTECHN IC, JSC	35,322,553.96	2022年7月开展合作，销售 额稳步提升	社媒交流， 自主开发

2	HYPERTECK ELECTRICAL SERVICES LTD	33,559,139.97	2017年11月开展合作，前期采购量较小，2023年该客户采购需求量上升，使得当年度采购量大幅增加	线下拜访，自主开发
3	COURTESY POWER GENERATION L.L.C	30,794,542.13	2021年2月开展合作	社媒交流，自主开发
4	Ghaddar Machinery Company SAL&Global Power Trading Co. S.A.L (Off-Shore)&RICH MOTOR COMPANY FZE	22,088,858.50	2018年5月开展合作，销售额较为稳定	展会获客，自主开发
5	BAGHDADA ALSALAM GENERAL TRADING LIMITED	21,430,567.38	2019年7月与其关联公司 AT GENERATORS(FZC)开展合作，后因客户集团内职能架构调整，2023年与该客户进行交易，整体销售额较为稳定	社媒交流，自主开发
合计		143,195,661.94		

(三) 前五大客户变动情况及原因

报告期内，公司前五大客户变动情况如下表所示：

期间	相比2022年度增加的前五大客户	相比2022年度减少的前五大客户
2023 年度	INTERBRANCH SCIENTIFIC PRODUCTION CORPORATION ENERGOSPECTECHNIC, JSC	Allight Pty Ltd
	HYPERTECK ELECTRICAL SERVICES LTD	Mynt Pty Ltd
	Ghaddar Machinery Company SAL&Global Power Trading Co. S.A.L (Off-Shore)&RICH MOTOR COMPANY FZE	上海中集内燃发电设备有限公司
	BAGHDADA ALSALAM GENERAL TRADING LIMITED	THAMER ALZWAYYIN ELECT. GENERATORS TR.

如上表所示，2023 年度公司主要客户增加的原因：1、INTERBRANCH SCIENTIFIC PRODUCTION CORPORATION ENERGOSPECTECHNIC, JSC 该客户为公司 2022 年度前二十大客户，公司在该客户中的供应份额逐渐上升；2、HYPERTECK ELECTRICAL SERVICES LTD 该客户为公司 2017 年开发客户，前期采购量较小，2023 年度该客户采购需求量上升，公司凭借自身产品和服务优势获得其订单；3、Ghaddar Machinery Company SAL&Global Power Trading Co. S.A.L (Off-Shore)&RICH MOTOR COMPANY FZE 为公司 2022 年第 9 大客户和第 10 大客户，由于客户业务规模扩大，进而使得其采购量上升；4、BAGHDADA ALSALAM GENERAL TRADING LIMITED 系 2022 年第 10 大客户 AT GENERATORS(FZC)的关联单位，由于客户集团内部职能调整，且业务

规模扩大，进而使得该客户采购量上升。

2023年公司主要客户减少的原因：1、Allight Pty Ltd 为公司 2023 年度前十大客户，由于客户采购需求具有一定的周期性，进而导致当期采购量有所下降；2、Mynt Pty Ltd 为公司 2023 年度前十大客户，因自身发展规划和业务转型，进而导致当期采购量有所下降；3、上海中集内燃发电设备有限公司为公司 2023 年度前二十大客户，其主要向公司采购冷链发电机组并向终端客户进行销售，由于终端客户采购需求具有一定的周期性，进而导致当期采购量有所下降，2023 年第四季度和 2024 年初，该客户已陆续下发采购订单，公司对其销售额维持在较高水平；4、THAMER ALZWAYYIN ELECT. GENERATORS TR.及其关联方为公司 2023 年度前二十大客户，由于其 2023 年度所下发订单未能在当期实现销售，进而使得当期对该客户销售金额有所下降。从订单角度来看，公司对其销售规模整体上仍维持与上年大体相当的水平。

综上，报告期内公司前五大客户变化主要系公司自身产品和服务优势对于订单获取的促进作用以及客户采购需求正常变化所致，退出前五大的客户仍继续与公司保持正常业务合作，不存在终止合作等异常变化情况，主要客户变动情况具有合理性。公司未与境外客户签署长期合作协议，但公司与主要客户保持了持续、良好的合作关系，合作的稳定性和业务的持续性不存在重大风险。

（四）报告期内向境外客户销售同类产品的毛利率与境内客户毛利率是否存在差异及原因

报告期内，公司以外销为主，内销为辅，向境外客户销售同类产品的毛利率与境内客户毛利率存在一定差异。其中，境内境外销售的同类产品以公司节能环保型柴油发电机组中为主。该类产品内外销的销售收入及毛利率情况如下表所示：

单位：元

产品名称	内销/外销	销售收入	毛利率
柴油发电机组	内销	23,254,150.79	16.86%
	外销	343,973,136.45	20.48%
合计		367,227,287.24	20.25%

如上表所示，由于外汇汇率、定价机制等因素的影响，报告期内公司同类产品境内外销售毛利率存在一定差异，具有合理性。

（五）结合定价机制、汇率影响等说明报告期内毛利率未发生明显变动的原因

报告期内公司主营业务毛利率为20.29%，相比较2022年度主营业务毛利率20.28%未发生明显变动，主要受外汇汇率波动、公司产品结构波动及产品定价策略的影响，具体分析如下：

1、外汇汇率波动对毛利率的影响

报告期内，公司主营业务收入外币结算以美元为主，公司的记账本位币为人民币。2022年以来，美元汇率持续上升，从2022年初的6.3757元/美元上升至2023年末的7.0827元/美元，汇率波动影响公司产品价格，进而对公司2023年度毛利率的提升有一定促进作用。

2、产品结构及产品定价策略对毛利率的影响

产品结构波动及产品定价策略对公司2023年度毛利率有一定负面影响，主要原因一方面系高毛利的混合能源系统产品受客户需求多样化、产品工艺复杂程度以及订单执行周期和难度等因素影响，销售占比未显著提升；另一方面系公司为进一步拓宽海外营销渠道，积极布局海外市场，针对智能环保型柴油发电机组的销售采用较为灵活的产品定价策略以提高市场份额。

综上所述，汇率波动对2023年度毛利率有所提升，产品结构及产品定价策略使得公司整体毛利率有所下滑，进而使得报告期内公司毛利率未发生明显波动。

二、结合报告期发货验收单据、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等，说明境外销售收入的真实性；

（一）与发货验收单据、物流运输记录的对比情况

报告期内，公司发货验收单据、物流运输记录与境外销售收入匹配情况：

单位：元

项目	2023年度
当期发货的境外销售收入（a）	376,970,982.29
加：前期发货当期达到收入确认条件金额（b1）	29,445,109.12
减：当期发货但未达到收入确认条件金额（b2）	8,241,750.62
经调整后当期发货的境外销售收入（c=a+b1-b2）	398,174,340.79
实际境外销售收入（d）	398,174,340.79
差异（e=d-c）	-

注：当期发货的境外销售收入是指公司发货物流台账中当期发货的所有商品对应的销售收入（包括当期及期后确认的收入）

由上表可见，对公司当期发货的境外销售收入，经调整当期发货未达到收入确认条件的金额及前期发货当期达到收入确认条件的相关金额后，与当期境外销售收入能够匹配。

（二）与报关数据对比情况

报告期内，公司出口收入分别存在以美元和人民计价的情形。公司海关出口数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：元

项目	2023年度
海关出口数据（不含运保费）（a）	395,541,244.23
外销收入（b）	398,174,340.79
差额（c=a-b）	-2,633,096.56
差额占外销收入比重（d=c/b）	-0.66%
其中：海关结关日期与公司收入确认时点差异	2,086,481.11
保税区自提	426,201.34
其他调整	120,414.11

注：公司对以CIF成交的交易按扣除运保费后的金额确认收入，上表已对海关出口数据剔除运保费进行调整。

由上表可见，公司境外销售收入与海关出口数据差异较小，相关差异主要系海关结关日期与公司收入确认时点差异、保税区货物客户自提无需报关以及其他调整金额等。

综上所述，公司境外销售收入与海关出口数据对比，差异较小，能够相互印证。

（三）与出口退税单证对比情况

报告期内，公司出口退税数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：元

项目	2023年度
外销收入（a）	398,174,340.79
收入确认与退税申报时间性差异等（b）	-8,893,300.69
贸易型企业外销收入调整（c）	-29,711,787.57
未申请出口退税外销收入及收入调整（d）	-1,151,483.74
调整后外销收入（e=a+b+c+d）	358,417,768.79
免抵退税申报额（f）	30,402,559.12
申报免抵退税时间性差异（g）	2,387,494.77
进料加工免抵退税额抵减额（h）	11,977,625.91

调整后免抵退税 (i=f+g+h)	44,767,679.80
匡算出口退税率 (j=i/e)	12.49%
实际出口退税率	13.00%

注1: 因部分进口原材料不含增值税(即暂不征收进口环节关税和增值税), 在办理出口退税时存在免抵退税额抵减, 需要扣减免抵退税额抵减额=进料加工贸易的部分出口退税离岸价人民币*实际分配率*出口退税退税率;
注2: 母公司为贸易型企业, 根据规定按照“免、退税”政策申请出口退税, 其退税额按境外销售对应货物的进项税额进行退税, 而非出口销售额, 故上表进行调整。

报告期内公司出口退税金额占境外销售收入的比例与出口退税税率基本一致, 能够互相印证。

(四) 与资金划款凭证对比情况

报告期内, 公司资金划款数据与境外销售收入的匹配情况如下:

单位: 元

项目	2023年度
外销收入	398,174,340.79
境外销售回款(截至2024年6月30日)	381,599,783.00
境外销售回款/外销收入	95.84%

报告期内, 公司外销业务主要以美元结算, 收取的货款由专门的外销美元户存放, 根据汇率波动情况定期结汇兑换至人民币账户中, 公司外销资金收款情况良好。

综上所述, 公司境外销售数据与发货单、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等能够互相印证, 外销收入真实。

三、结合主要应收账款客户销售金额、交易内容、信用政策等, 说明应收账款大幅上升的原因及合理性, 是否存在放宽信用政策以增加销售的情形; 结合应收账款回款情况、同行业公司坏账准备计提比例等, 说明坏账准备计提是否充分。

(一) 结合主要应收账款客户销售金额、交易内容、信用政策等, 说明应收账款大幅上升的原因及合理性, 是否存在放宽信用政策以增加销售的情形;

报告期内, 公司销售规模快速增长, 且下游客户规模不一, 较为分散, 因此公司在市场开拓、销售过程中尤为重视回款的安全性和及时性, 在合同订单评审、出库及报关出口、付款控制等环节均制定了较为完善的有效内部控制措施。

报告期内, 公司主要应收账款客户销售金额、交易内容、信用政策等情况如下表所示:

单位: 元

序号	应收账款客户名称	应收账款		销售金额（不含税）	交易内容	信用政策
		账面余额	占比			
1	HYPERTECK ELECTRICAL SERVICES LTD	22,290,992.17	45.13%	33,559,139.97	集装箱式锂电池储能系统	合同签订后30%，发货后30天内付款70%
2	BAGHDADA ALSALAM GENERAL TRADING LIMITED	7,082,700.00	14.34%	21,430,567.38	柴油发电机组	合同签订后20%，发货后150天内付款80%
3	上海中集内燃发电设备有限公司	6,483,823.00	13.13%	10,951,728.29	冷链柴油发电机组	发票开具后90天内
4	MOTORES DIESEL ANDINOS S.A.	6,172,789.71	12.50%	12,432,510.15	柴油发电机组	合同签订后20%，发货后90天内付款80%
5	CUMMINS INC	4,348,739.55	8.80%	6,236,787.81	锂电池储能柜	合同签订后30%，发货后90天内付款70%
合计		46,379,044.43	93.90%	84,610,733.60		

注：公司外销结算方式主要为T/T（电汇），分为“前T/T”和“后T/T”，“前T/T”下，一般收取全部货款后发货并寄送提单，或收取一定比例定金后发货，发货后支付尾款，全部款项支付后寄送提单；“后T/T”下，若属于中信保可投保区域，公司一般会对该客户订单进行中信保投保，并在收取一定定金的前提下给予一定时间的信用期。

报告期内，公司应收账款大幅上升主要受客户 HYPERTECK ELECTRICAL SERVICES LTD 大额应收账款影响。该客户为公司新增大客户，公司主要向其销售集装箱式锂电池储能系统，其信用政策为合同签订后 30%，发货后 30 天内付款 70%，公司已于 2023 年 11 月发货取得海运提单并确认收入。由于该客户为工程项目承包商，其需在收到业主的工程款项后再支付给公司，同时由于国际银行支出流程相对复杂，故在报告期末公司未完成收款形成对该客户的大额应收账款，公司已于 2024 年 3 月收回上述货款。

综上，报告期末公司应收账款增加具有商业合理性。公司严格执行各类客户信用政策，在保证回款的安全性和及时性的前提下，充分考虑客户信用等级、合作期限、交易规模等因素设置信用额度并采取相应的回款保障措施，不存在通过放宽信用政策以增加销售的情形。

（二）结合应收账款回款情况、同行业公司坏账准备计提比例等，说明坏账准备计提是否充分

截止 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款回款情况如下表所示：

单位：元

应收账款期末余额	应收账款期后回款	应收账款期后回款占比
49,396,355.99	47,529,462.15	96.22%

如上表所示，公司 2023 年末应收账款基本收回，期后回款情况良好。

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备具体计提比例如下：

账龄	科泰电源	泰豪科技	亚南股份	平均值	首帆动力
1年以内	5.00%	4.28%	5.00%	4.76%	5.00%
1-2年	15.00%	15.40%	30.00%	20.13%	20.00%
2-3年	50.00%	24.14%	50.00%	41.38%	50.00%
3-4年	100.00%	43.04%	100.00%	81.01%	100.00%
4-5年	100.00%	80.01%	100.00%	93.34%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上表数据来源于各公司 2023 年年度报告

由上表可见，公司应收账款计提比例除 1-2 年略低于同行业可比公司平均值，其他各账龄的坏账计提比例均高于或与同行业可比公司相当，符合会计准则相关规定，坏账准备计提充分。

2、关于存货

年报显示，你公司 2021 至 2023 年末存货账面价值分别为 93,407,773.33 元、106,209,950.40 元、144,428,517.77 元，其中 2023 年末原材料账面价值为 97,206,767.52 元，在产品账面余额 18,395,284.29 元，账面价值 17,903,947.24 元，库存商品账面余额 14,576,059.05 元，账面价值 13,938,493.18 元。

请你公司：

(1) 结合 2021-2023 年存货主要产品、类型、库龄、数量、计提金额等，结合市场情况，分析存货账面价值近三年持续增长的原因及合理性；

(2) 结合公司的采购周期、生产周期、供货周期、期末在手订单情况等，分析本期在收入规模与上期基本持平的情况下，原材料增加的原因及合理性；

(3) 区分专用与通用原材料列示期末原材料的库龄情况，结合行业情况、市场需求、客户变化、存货价格和成本变化，对比同行业可比公司情况，说明是否存在库龄较长、滞压等情形，以及期末存货跌价准备计提的充分性。

【回复】

一、结合2021-2023年存货主要产品、类型、库龄、数量、计提金额等，结合市场情况，分析存货账面价值近三年持续增长的原因及合理性；

(一) 存货主要产品、类型情况

公司原材料主要包括发动机、发电机、控制系统、电气和结构材料、锂电池和光伏部件等新能源材料，公司主要产品包括智能环保柴油发电机组、混合能源系统等。

2021-2023年末，存货明细构成如下所示：

单位：元

存货	2023年末	2022年末	2021年末
原材料	97,206,767.52	66,167,530.44	53,240,216.89
在产品	18,395,284.29	9,337,394.18	8,381,236.45
库存商品	14,576,059.05	10,159,878.06	16,044,409.45
委托加工物资	9,428,087.39	6,245,809.13	7,447,940.03
发出商品	7,422,071.64	16,405,184.77	9,979,737.33
合计	147,028,269.89	108,315,796.58	95,093,540.15

(二) 存货库龄情况

2021-2023年末，公司存货库龄结构情况如下：

1、2023年末

单位：元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	82,295,971.49	10,334,305.71	3,579,405.19	997,085.13
在产品	17,660,452.72	209,494.12	72,423.82	452,913.63
库存商品	13,164,416.57	853,824.92	356,519.50	201,298.06
委托加工物资	9,381,431.36	46,390.58	265.45	-
发出商品	7,422,071.64	-	-	-
合计	129,924,343.78	11,444,015.33	4,008,613.96	1,651,296.82

2、2022年末

单位：元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	58,418,571.70	5,821,700.56	598,573.44	1,328,684.74
在产品	8,771,323.60	83,637.32	74,976.13	407,457.13
库存商品	9,041,892.83	865,256.98	117,904.39	134,823.86
委托加工物资	6,245,543.63	265.50	-	-
发出商品	16,379,255.57	25,929.20	-	-
合计	98,856,587.33	6,796,789.56	791,453.96	1,870,965.73

3、2021年末

单位：元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	48,941,944.19	2,599,590.31	732,064.82	966,617.57
在产品	7,825,399.73	126,107.40	429,729.32	-
库存商品	15,681,076.71	156,741.90	136,729.34	69,861.50
委托加工物资	7,447,940.03	-	-	-
发出商品	9,979,737.33	-	-	-
合计	89,876,097.99	2,882,439.61	1,298,523.48	1,036,479.07

(三) 存货跌价准备计提情况

各类存货计提跌价准备情况如下表所示：

单位：元

存货跌价准备	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
原材料	1,171,601.35	1,342,917.21	1,127,075.80
在产品	491,337.05	497,915.59	429,729.32
库存商品	637,565.87	250,003.79	128,150.04
委托加工物资	187,657.44	-	-
发出商品	111,590.41	15,009.59	811.66
合计	2,599,752.12	2,105,846.18	1,685,766.82

(四) 存货账面价值近三年持续增长的原因及合理性

2021-2023 年末，存货账面余额整体保持增长，主要原因系公司采取以销定产、以产定购、适当保有库存的生产经营模式。2021 年度至 2023 年度，随着市场需求的快速增长，公司积极开拓产品应用领域与优质客户资源，销售规模不

断扩大，生产备货以及订单相关的在产品、库存商品等随之增长，其中存货中原材料账面余额占比分别为 55.99%、61.09%和 66.11%，主要原因为：（1）公司产品成本主要由直接材料构成，原材料种类多、单位价值高，为满足产品生产需求，各期末原材料库存金额处于较高水平；（2）部分核心原材料供应商生产交付周期较长，公司结合下游市场需求情况适当备货，保持一定规模的安全库存。

二、结合公司的采购周期、生产周期、供货周期、期末在手订单情况等，分析本期在收入规模与上期基本持平的情况下，原材料增加的原因及合理性；

公司期末原材料余额较大，主要原因系（1）公司采取以销定产、以产定购、适当保有库存的生产经营模式，部分核心原材料供应商生产交付周期较长，公司采购周期通常为 30-90 天，生产及货运周期通常为 45 天，公司结合下游市场需求情况适当备货，保持一定规模的安全库存；（2）公司产品成本主要由直接材料构成，原材料种类多、单位价值高，为满足产品生产需求，各期末原材料库存金额处于较高水平。

截至 2024 年 1 月 15 日，公司在手合同或订单金额约为 15,017.21 万元(人民币不含税)，在手订单较去年同期有所增长，库存原材料的增加主要基于期末在手订单情况下进行的安全备货，具有合理性。

三、区分专用与通用原材料列示期末原材料的库龄情况，结合行业情况、市场需求、客户变化、存货价格和成本变化，对比同行业可比公司情况，说明是否存在库龄较长、滞压等情形，以及期末存货跌价准备计提的充分性。

公司采购的原材料按其专用性可分为专用材料和通用材料，专用材料主要为基于客户需求而采购的定制化材料或专用于某类产品而采购的原材料，通用材料主要为可用于多类产品的非定制化材料。

报告期末，区分专用与通用原材料库龄如下：

单位：元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
专用原材料	70,465.65	1,864.96	1,249,334.90	-
通用原材料	82,225,505.84	10,332,440.75	2,330,070.29	997,085.13
合计	82,295,971.49	10,334,305.71	3,579,405.19	997,085.13

公司按照可变现净值与账面价值孰低的原则计提相应的存货跌价准备，与

同行业可比公司存货跌价准备的确认标准和计提方法一致，具体执行情况如下：

可变现净值按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、估计的销售费用等金额确定。其中，对于以销售为目的而持有的存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

出于谨慎性原则，针对暂无法获取相关产品期后估计售价以确定可变现净值金额的情形，结合公司自身的存货管理方式，发动机、发电机等主机及其配套材料的保质期为2年，辅料保质期为3年，超过保质期的原材料认定为呆滞原材料，认定为可变现净值为0，全额计提存货跌价准备。

综上，公司已结合存货期后销售结转情况、使用状态、库龄等按存货跌价计提政策充分计提了存货跌价准备，公司存货跌价计提政策与同行业可比公司相比不存在较大差异。

3、关于期间费用

年报显示，报告期内你公司销售人员数量未发生变化，2023年销售费用发生额为17,094,762.71元，较上年同期增加46.52%，系报告期内业务人员职工薪酬增加，及疫情影响消除，参加国际展会增加引起的差旅费及业务招待费增加的影响，其中职工薪酬9,463,855.41元，客户佣金1,457,493.35元，差旅费1,174,984.52元；2023年管理费用本期发生额20,776,469.06元，较上年同期增加23.42%，系报告期内职能部门职工薪酬增加以及报告期内进行项目申报所发生的相应服务费支出。

请你公司：

(1) 结合公司订单获取方式、业务开展、核心技术等，分析说明销售费用占比较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；

(2) 在销售人员人数未发生变化的情况下，相关人员薪酬大幅增加的原因和合理性；

(3) 结合招待费、办公费的具体内容，说明在本期收入下降的情况下招待费、办公费、职工薪酬增加的原因及其合理性。

【回复】

一、结合公司订单获取方式、业务开展、核心技术等，分析说明销售费用占比较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；

公司主要通过参加专业行业展会、技术交流会，拜访客户等方式进行市场调研和推广。公司历来高度重视产品研发和技术积累，在业务开展过程中，公司秉承“技术驱动服务”的理念，以满足客户的应用场景需求为出发点，在产品的设计、生产制造、集成组装等不同生产运营环节均有所体现，并提升了公司产品中具体设备或整体系统的相关性能，满足了不同领域客户复杂应用需求。

2023年度，公司销售费用金额为17,094,762.71元，占营业收入比重为3.54%，销售费用金额较上年同期增加46.52%，主要系职工薪酬、客户佣金、差旅费增加影响，主要增长情况及原因如下：

单位：元

项目	2023年度	2022年度	变动比例	变动原因
职工薪酬	9,463,855.41	7,691,199.53	23.05%	销售人员数量增加及公司年度调薪所致
客户佣金	1,457,493.35	48,789.34	2,887.32%	业务拓展涉及的佣金
差旅费	1,174,984.52	135,863.45	764.83%	参加境内外展会涉及的人员差旅费用
合计	12,096,333.28	7,875,852.32	53.59%	

同行业可比公司报告期内销售费用率及对比情况具体如下表所示：

公司	2023年度	2022年度
亚南股份	4.38%	3.10%
科泰电源	3.30%	3.78%
泰豪科技	4.81%	3.06%
同行业可比公司平均值	4.16%	3.31%
公司	3.54%	2.56%

2023年度，公司的销售费用率较同行业可比公司平均值略低。其中，公司的销售费用率低于泰豪科技和亚南股份的主要原因系：泰豪科技由于应急装备业务收入下滑且因业务战略调整导致原智能配电存量业务、电力IT运维及系统集成等非主业业务收入下滑，同时因其军工装备市场拓展费用增加导致销售费用有所上升，进而使得销售费用率有所上升。亚南股份当期销售费用增长幅度为89.86%，主要系销售业务员业绩提成工资、售后服务费、销售佣金和市场推

广费均有所增加，而当期销售收入增长幅度为34.22%，进而使得销售费用率有所上升。

2023年度，公司的销售费用率高于科泰电源的主要原因系：科泰电源由于环保低噪声柴油发电机组和新能源产品销售收入大幅增加，使得营业收入增长幅度为24.86%，而销售费用增长幅度为9.07%，进而使得销售费用率有所下滑。

综上，2023年度，公司销售费用占比为3.54%，符合公司实际经营情况，与同行业可比公司不存在较大差异。

二、在销售人员人数未发生变化的情况下，相关人员薪酬大幅增加的原因和合理性；

报告期内，销售人员薪酬、平均人数、平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元、人

项目	2023年度	2022年度
销售人员薪酬	946.39	769.12
销售人员平均人数	38.33	33.92
销售人员平均工资	24.69	22.67

注1：销售人员平均人数=Σ[每月在职销售人员数量]/月份总数

注2：销售人员平均工资=销售人员职工薪酬总额/月平均销售人员人数。

根据上表，销售人员期末人数较上年期末人数虽未发生变化，但随着销售规模扩大，2023年度销售人员平均人数较2022年度增加4.41人，销售人员绩效奖金也随业绩增长而有所增加。

三、结合招待费、办公费的具体内容，说明在本期收入下降的情况下招待费、办公费、职工薪酬增加的原因及其合理性。

公司2023年实现营业收入482,782,487.22元，上年同期为456,566,042.84元，同比增加5.74%。公司职工薪酬、业务招待费、办公费金额、变动比例及变动原因如下表所示：

单位：元

项目	2023年度	2022年度	变动比例	变动原因
职工薪酬	10,083,102.54	8,780,486.89	14.84%	管理人员增加及公司年度调薪影响
业务招待费	1,585,577.59	645,281.85	145.72%	对外交流增多发生的对外招待费用
办公费	1,043,794.23	834,076.67	25.14%	人员增加和办公场所增加使得办公用

				品购置增多
合计	12,712,474.36	10,259,845.41	23.91%	

如上表所示，随着公司业务规模的扩大，管理人员薪酬、办公费、业务招待费等支出增加，使得管理费用金额相应增加，具有一定的合理性。

（本页无正文，为《首帆动力科技股份有限公司对<关于对首帆动力科技股份有限公司的年报问询函>的回复》之签署页）

首帆动力科技股份有限公司
2024年8月29日

