

江苏富泰净化科技股份有限公司

关于 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：

江苏富泰净化科技股份有限公司于 2024 年 8 月 16 日收到贵司下发的《关于对江苏富泰净化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 428 号）（以下简称问询函）。收到问询函后，公司高度重视，积极组织相关部门对问询函中涉及的问题认真核查与落实，现结合公司实际情况对问询函回复如下：

1、关于经营业绩

2023 年度，你公司营业收入为 316,823,248.30 元，同比增长 74.97%，综合毛利率 29.99%，毛利率较稳定。其中，营业收入增长主要由于报告期内公司老客户订单不断增加，公司在光伏、新能源行业的市场拓展，新客户增加，业务规模扩大所致。

2023 年，你公司向前五大销售客户销售本期合计 165,142,486.49 元，占比 52.12%，除大福自动搬送设备（苏州）有限公司外，其他四家均为本期新增前五大客户。公开信息查询显示，你公司第二大客户太极实业本期重要在建工程增加 349,961,532.28 元。

2023 年度，公司归属于挂牌公司股东的净利润 37,763,399.10 元，同比增长 195.47%，主要系毛利率相对稳定，营业收入增长幅度高于期间费用增长幅度所致。同期，经营活动产生的现金流量净额本期发生额 5,466,368.62 元，上期发生额 12,008,976.93 元，本期较上期减少 6,542,608.31 元

请你公司：

（1）结合行业趋势、产品类型、应用领域、下游客户需求变动等情况说明公司营业收入较大幅度增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异，说明公司产品的使用寿命及复购率以及增长是否具有可持续性；

（2）说明与前五大客户的合作背景、销售金额、回款情况、形成的应收款及期后回款情况；结合前五大客户产线及车间新建或改造规模、你公司产品在客户产线中的价值占比等情况说明与前五大客户的交易规模是否匹配，并说明前五大客户变动较大的原因，是否符合行业特征，公司与主要客户的合作稳定

性是否存在重大不利变化。

【公司回复】：

(1) ①结合行业趋势、产品类型、应用领域、下游客户需求变动等情况说明公司营业收入较大幅度增长的原因及合理性；

公司主要产品为 FFU、空气过滤器、风淋室、高效过滤网箱等, 其中 FFU 广泛应用于洁净室、洁净工作台、洁净生产线、组装式洁净室等应用场合, 为不同尺寸大小和洁净度等级的洁净室、微环境提供高质量的洁净空气。公司所处的是空气洁净行业, 洁净室被广泛应用于电子、半导体、新能源、制药、生物医学、光学与航空航天等领域。随着用户对产品质量的要求不断提高, 越来越多的厂商选择建设洁净室, 以保证产品质量, 由此推动了对公司空气净化设备需求的上升。

美国在高科技领域对中国的打压, 并对中国半导体企业供应链的断供操作, 将持续推动国内厂商高度关注产业链国产化替代问题。洁净室净化产品与设备所涉及的技术、材料与零部件对进口依赖程度仍较高。尤其是越趋于核心机台端、控制精度越高的技术, 其供应商多半被海外品牌占据。国内半导体产业链上, 从供给端和需求端, 在过去的数年中都充分意识到了这一问题, 推动国产化替代是全产业链的共识, 同时, 这也是国内供应商的巨大机会。

此外, 新能源行业的发展也将持续带来新的机会与挑战。新能源行业的快速发展与全球能源结构的转型和环保意识的提高密切相关。随着传统能源的枯竭和环境问题的加剧, 各国政府都在积极推动新能源的开发和应用。经过多年发展, 世界能源转型已由起步蓄力期转向全面加速期, 正在推动全球能源和工业体系加快演变重构。随着《“十四五”现代能源体系规划》《关于促进新时代新能源高质量发展的实施方案》等政策的发布与实施, 我国能源绿色低碳转型步伐加快, 新能源产业保持快速发展势头。中国企业在太阳能和锂电产业上的快速布局 and 突破, 及在海外市场的攻城略地, 为相关配套企业带来了更多的发展机会。

因此, 2023 年公司营业收入较 2022 年增加了 13,575.14 万元, 增长幅度较大具有合理性。

②是否与同行业可比公司存在显著差异?

单位：亿元

客户名称	2023 年度	2022 年度	增长率 (%)
美埃科技（证券代码：688376）	15.05	12.27	22.68%
再升科技（证券代码：603601）	16.56	16.18	2.30%
富泰科技	3.17	1.81	74.97%

根据公开信息披露，美埃科技（688376.SH）2023 年顺应市场需求变化，积极拓展新产品新应用，使得业务稳健增长（来源：《美埃（中国）环境科技股份有限公司 2023 年年度报告》）。再升科技（603601.SH）因 2023 年出售悠远环境 70%股权导致合并范围发生变化，若同时扣除悠远环境收入对 2023 年和 2022 年同期的贡献影响，2023 年较上年同期相比增长 9.13%（来源：《重庆再升科技股份有限公司 2023 年年度报告》）。

因此，富泰科技 2023 年营业收入增长趋势与同行业上市公司美埃科技及再升科技一致，但增长速度明显高于美埃科技及再升科技，主要原因系富泰科技当前业务规模远低于美埃科技及再升科技所致。

③说明公司产品的使用寿命及复购率以及增长是否具有可持续性；

公司产品主要由钣金箱体、风机、控制器等组成（耗材除外），其质量较为稳定，通常情况下，其寿命在 8 年以上。耗材主要分为初效过滤器（更换周期 1-3 个月）、中效过滤器（3-6 个月）、高效过滤器（医用环境 1-3 年/超净无尘室 5-8 年）、化学过滤器（6-12 个月）。公司 2023 年客户复购率为 66.07%，高复购率意味着经过多年的发展，公司与各领域的下游客户大多建立了稳定的合作供应关系，除了在洁净室首次新建时的设备供应外，公司拟加大为客户提供耗材的替换，存量替换将为公司发展的稳定性与可持续性提供有力支撑。

综上所述，公司产品增长具有可持续性。

(2) ①说明与前五大客户的合作背景、销售金额、回款情况、形成的应收款及期后回款情况；

单位：元

序号	客户	合作背景	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系	应收账款（2023年末）	期后回款
1	大福自动搬送设备（苏州）有限公司	项目合作推荐	54,723,050.84	17.27%	否	10,331.00	5,866,402.30
2	无锡市太极实业股份有限公司	招投标	48,307,953.16	15.25%	否	13,732,434.36	10,119,987.90
3	中国电子系统技术有限公司	招投标	32,020,165.00	10.11%	否	15,051,924.96	5,398,337.92
4	牧原食品股份有限公司	拜访	16,643,317.50	5.25%	否	974,761.10	-
5	中建凯德电子工程设计有限公司	拜访	13,447,999.99	4.24%	否	2,254,349.99	-
合计		-	165,142,486.49	52.12%	-	32,023,801.41	21,384,728.12

②结合前五大客户产线及车间新建或改造规模、你公司产品在客户产线中的价值占比等情况说明与前五大客户的交易规模是否匹配；

公司的产品主要用于无尘室新建或改造，无尘室整体工程构造较为复杂，主要成本包括土建、水电系统、暖通、机电、控制集成系统等。公司的产品通常归属机电类，按照行业的经验来看，其成本在整体工程中占比大约在 2%~4%左右，占整体工程成本权重较低。

根据市场公开数据显示，无锡太极实业 2023 年营业收入约 400 亿元，中电二/中电四 2023 年的营业收入均在 300 亿元以上。牧原股份 2023 年的营业收入约在 1100 亿元，公司产品销售收入与客户的交易规模相匹配。

③并说明前五大客户变动较大的原因，是否符合行业特征，公司与主要客户的合作稳定性是否存在重大不利变化。

1) 报告期内，中国电子系统技术有限公司、牧原食品股份有限公司和中建凯德电子工程设计有限公司为本期新进入前五大客户，三发机电（深圳）有限公司、鸿富锦精密电子（郑州）有限公司和安徽晶科能源有限公司未进入 2023 年度前五大客户之列。

2022 年公司前五大客户中，三发机电已在 2022 年完成项目投资，后续投资未有明确消息。鸿富锦（富士康下属公司）已在 2022 年在国内完成大部分投资，富士康未来投资方向以东南亚地区为主，未来是否会在国内继续投资仍不明朗。晶科能源属于光伏板块，该行业领域在 2023 年后行业景气度逐渐变弱，行业投资脚步放缓。综上，上述三家公司在 2023 年度中未形成较大的交易金额，未体

现在 2023 年前五大客户中。

可比公司中再升科技（603601.SH）未披露具体前五大客户变化情况；美埃科技（688376.SH）2023 年新增两家前五大客户，公司 2023 年新增三家前五大客户。

综上所述，公司前五大客户变化符合行业特征。

2）公司与主要客户长期保持良好的合作基础与合作关系，公司产品质量的稳定性与售后服务长期获得客户的好评，不存在经营上的重大不利因素。因此，公司与主要客户的合作稳定性不存在重大不利变化。

2、关于应收账款及合同负债

2023 年，你公司应收账款期末账面余额 125,783,208.76 元，较上期末增加 35,752,999.59 元，增幅 39.71%。其中，账龄 1 年以上的应收账款占比 27.30%；本期按单项计提坏账准备的应收账款余额 20,694,917.43 元，单项计提坏账准备余额 7,687,517.26 元，计提比例 62.85%。

同期，你公司合同负债期末账面余额 33,843,233.63 元，较上期末减少 18,020,663.90 元，
请你公司

（1）结合报告期内结算政策、信用政策及其执行情况，说明 2023 年账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，以及应收账款期后回款情况、信用期内和信用期外应收账款的金额及占比，并结合逾期客户经营情况和财务状况，分析公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险，是否已采取相关催收措施，坏账准备计提是否充分，单项应收账款计提大额坏账准备的原因及合理性；

（2）结合销售政策、在手订单情况说明合同负债期末余额下降的原因及合理性，与收入变动情况是否匹配。

【公司回复】：

（1）①公司报告期内主要客户结算政策与信用政策如下：

单位：元

年度	客户	收入	比例	主要信用政策	主要结算政策	是否变更
----	----	----	----	--------	--------	------

2023 年	大福自动搬送设备 (苏州)有限公司	54,723,050.84	17.96%	30 天-90 天	预收 30%，发货一 半收 30%，全部发 货收 30%，余款一 月内收取	否
2023 年	信息产业电子第十 一设计研究院科技 工程股份有限公司	44,454,855.82	14.59%	60 天-90 天	预收 30%，发货款 40%，到货款 25%， 质保款 5%	否
2023 年	中国电子系统工程 第四建设有限公司	16,642,123.03	5.46%	90 天-120 天	预收 20%，到货款 50%，调试款 30%	否
2023 年	中国电子系统工程 第二建设有限公司	15,378,041.97	5.05%	120 天 -150 天	预收 20%，发货款 20%，到货款 20%， 验收款 35%，质保 款 5%	否
2023 年	楷德电子工程设计 有限公司	13,447,999.99	4.41%	90 天-120 天	预收 30%，发货款 30%，3 个月内到 货款 40%	否

本期公司主要结算政策和信用政策较上年没有较大变化。

②说明 2023 年账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，以及应收账款期后回款情况、信用期内和信用期外应收账款的金额及占比，并结合逾期客户经营情况和财务状况，分析公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险，是否已采取相关催收措施，坏账准备计提是否充分，单项应收账款计提大额坏账准备的原因及合理性。

单位：元

单位名称	应收账款余额	1年以上余额	1年以上余额占比	信用期内金额	信用期内金额占比	信用期外金额	信用期外金额占比	客户经营情况和财务状况,逾期付款的原因	坏账计提金额	单项计提金额	期后回款金额
信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司	11,712,751.46	-	0.00%	5,043,727.81	4.01%	6,669,023.65	5.30%	对方系国有控制企业,信用较高,企业审批流程较长,截止目前信用期外大部分已回款	585,637.57	-	6,011,256.50
南昌市茂吉贸易有限公司	11,654,009.00	11,654,009.00	9.27%	-	0.00%	11,654,009.00	9.27%	对方被列为失信执行人,已全额计提坏账	11,654,009.00	11,654,009.00	-
中国电子系统工程第四建设有限公司	9,231,755.32	-	0.00%	1,372,608.52	1.09%	7,859,146.80	6.25%	对方审批流程较长,截止目前款项基本已收回	461,587.77	-	8,920,262.00
盟立自动化股份有限公司	7,245,816.00	7,245,816.00	5.76%	-	0.00%	7,245,816.00	5.76%	对方经营正常,企业正在积极催款	724,581.60	-	-
通彩智能科技集团有限公司	6,193,692.65	2,531,863.80	2.01%	6,193,692.65	4.92%	-	0.00%	对方经营正常,正常付款,企业正在积极催收	858,129.48	-	300,000.00
山东格瑞德集团有限公司	5,272,799.94	-	0.00%	4,223,231.94	3.36%	1,049,568.00	0.83%	对方审批流程较长,截止目前款项基本已收回	263,640.00	-	5,000,000.00

单位名称	应收账款余额	1年以上余额	1年以上余额占比	信用期内金额	信用期内金额占比	信用期外金额	信用期外金额占比	客户经营情况和财务状况,逾期付款的原因	坏账计提金额	单项计提金额	期后回款金额
中国电子系统工程第二建设有限公司	5,180,572.83	551,017.50	0.44%	762,751.02	0.61%	4,417,821.81	3.51%	对方经营正常,付款审批流程较长,部分项目存在争议,已发律师函,单项计提	551,017.50	551,017.50	1,194,601.02
合肥欣奕华智能机器股份有限公司	4,991,597.28	-	0.00%	4,991,597.28	3.97%	-	0.00%	未超期,正常付款	249,579.86	-	3,638,700.00
苏州新盛超净化系统有限公司	4,958,562.47	-	0.00%	4,958,562.47	3.94%	-	0.00%	未超期,正常付款	247,928.12	-	4,958,562.47
咸阳瑞恒环保净化工程有限公司	4,592,208.00	-	0.00%	3,846,116.00	3.06%	746,092.00	0.59%	公司经营正常,公司对信用期外的款积极催收	229,610.40	-	200,000.00
中建三局第一建设安装有限公司	3,000,685.48	3,000,685.48	2.39%	546,239.46	0.43%	2,454,446.02	1.95%	对方经营正常,已提起诉讼目前已收回部分款项	300,068.55	300,068.55	1,090,635.00
三发机电(深圳)有限公司	2,695,742.94	2,695,742.94	2.14%	-	0.00%	2,695,742.94	2.14%	对方经营正常,公司在积极催收	269,574.29	-	-

单位名称	应收账款余额	1年以上余额	1年以上余额占比	信用期内金额	信用期内金额占比	信用期外金额	信用期外金额占比	客户经营情况和财务状况,逾期付款的原因	坏账计提金额	单项计提金额	期后回款金额
中建三局第一建设工程有限责任公司	1,169,468.47	1,169,468.47	0.93%	-	0.00%	1,169,468.47	0.93%	对方经营正常,公司目前已提起诉讼	350,840.54	-	-
安徽晶科能源有限公司	3,347,246.35	1,030,318.12	0.82%	1,032,050.35	0.82%	2,315,196.00	1.84%	对方经营正常,公司在积极催收	218,878.22	-	-
上海建驭机电设备有限公司	714,979.20	689,975.82	0.55%	-	0.00%	714,979.20	0.57%	对方经营正常,公司在积极催收	70,247.75	-	-
合计	81,961,887.39	30,568,897.13	24.30%	35,666,320.44	28.36%	46,295,566.95	36.81%	-	17,035,330.66	12,505,095.05	31,314,016.99

报告期内,公司余额前十大客户应收账款合计金额8,196.19万元,占比65.16%,其中一年以内账龄占比40.86%,整体而言应收账款

账款质量良好,一年以上账龄除了南昌市茂吉贸易有限公司较难收回,此外大部分客户由于付款审批流程较长暂未付款,应收账款余额合理。公司目前正在积极采取措施去催收函证,包括但不限于电话、实地走访及起诉等途径去催收,针对异常的款项已计提单项坏账,单项坏账准备计提充分。

(2) 结合销售政策、在手订单情况说明合同负债期末余额下降的原因及合理性，与收入变动情况是否匹配。

①2023 年与 2022 年在手订单及收入变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年	2022 年	变动比率
在手订单	132,536,273.72	115,724,019.91	14.53%
营业收入	316,823,248.30	181,071,878.09	74.97%
合同负债	33,843,233.63	51,863,897.53	-34.75%

2023 年较 2022 年销售政策未发生重大变化，收入与在手订单增长是因为公司 2023 年借助新能源行业及高端设备项目发展，所以订单和收入有较大增长；2022 年合同负债较 2023 年高，最主要的原因为客户大福 2022 年的订单已收取大部分的货款，但项目在 2023 年才验收完成所造成的差异。

3、关于采购及预付款项

2023 年，你公司采购的主要产品为风机、金属材料、滤纸、控制器等原材料和各类电子元器件等零配件；本期向前五大供应商采购金额合计 103, 907, 338. 18 元占比 40. 42%，前五大供应商中有三家为本期新进入前五大；

其中，江苏莱昂森智能动力科技有限公司（以下简称江苏莱昂）为你公司实际控制人郭玉斌、公司监事周红召配偶共同对外投资企业，构成关联交易；无锡攀宁物资贸易有限公司为贸易公司。

同期，你公司预付款项期末账面余额 9, 995, 256. 64 元，其中 1 年以上的预付款项余额 4, 562, 173. 15 元，占比 45. 64%。

请你公司：

(1) 说明向前五大供应商采购商品的具体情况、本期前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征；结合与江苏莱昂的合作背景、交易内容等说明关联采购的合理性及必要性，交易价格的公允性、是否存在通过关联采购进行利润输送等情形、你公司是否对关联方采购存在依赖；

(2) 说明与贸易型供应商无锡攀宁物资贸易有限公司的合作背景、交易内容、采购的真实性及合理性；

(3) 说明 1 年以上预付款项涉及的预付对象、预付原因及合理性，是否存在资金占用情形，预付较长时间未结转是否存在减值风险。

【公司回复】：

(1) 说明向前五大供应商采购商品的具体情况、本期前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征；结合与江苏莱昂的合作背景、交易内容等说明关联采购的合理性及必要性，交易价格的公允性、是否存在通过关联采购进行利润输送等情形、你公司是否对关联方采购存在依赖；

①前五大供应商采购商品的具体情况如下：

单位：元

供应商名称	商品名称	采购数量	采购不含税金额
依必安派特集团	直流风机	43,393.00	35,263,040.00
依必安派特集团	其他	63.00	27,090.00
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	直流控制器	145,552.00	19,803,666.07
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	直流群控控制板	28,934.00	3,933,428.29
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	风机接线盒	45,994.00	916,831.77
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	连接线	85,463.00	509,735.15
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	直流驱动器	1,423.00	209,662.89
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	路由器	364.00	164,418.48
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	接线盒上盖	45,968.00	142,378.77
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	交流三段群控电路板	1,125.00	104,556.66
江苏莱昂森智能动力科技有限公司	其他	24,646.00	464,589.29
山东仁丰特种材料股份有限公司	滤纸	441,230.00	15,271,490.08
无锡攀宁物资贸易有限公司	镀铝锌	1,138,733.00	12,188,457.60
无锡攀宁物资贸易有限公司	镀锌板	307,442.00	1,378,944.68
无锡攀宁物资贸易有限公司	其他	24,847.00	346,053.08
常州祥明智能动力股份有限公司	外转直流电机	96,561.00	12,681,353.08
常州祥明智能动力股份有限公司	其他	4,005.00	501,642.29
合计	-	2,435,743.00	103,907,338.18

②本期前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征；

本期前五大供应商中，依必安派特集团、无锡攀宁物资贸易有限公司和常州祥明智能动力股份有限公司为当年新进入前五大的供应商；新思考电机有限公司、河南宛牧新材料有限公司和海宁艾弗洛电器有限公司未进入 2023 年度前五大之列。

报告期内，公司前五大供应商发生上述变化主要是市场发展变化和客户需求变化所致，公司根据客户需求提供净化设备产品专业化的设计、生产；公司主要从依必安派特集团采购直流风机主要用于山东格瑞德集团、咸阳瑞恒环保、中国电子系统等项目，2023 年度合计确认收入 33,660,282.35 元，2022 年合计确认收入 5,785,356.65 元，收入增长 481.82%，依必安派特直流风机为进口产品，产品质量较高，性能较好，符合需要较高客户的要求；公司从无锡攀宁物资贸易有限公司采购镀铝锌，用于的生产 FFU，2023 年镀铝锌和镀锌板采购总金额为 13,567,402.28 元，公司 2022 年向所有供应商镀铝锌和镀锌板采购总金额为 9,700,897.21 元，由于无锡攀宁生产状况良好、产量大，在价格和供货量上对公司的支持力度较大，因双方合作良好，故公司对其采购额增加；从常州祥明智能动力股份有限公司采购外转直流电机主要用于山西建投物资、东莞市海诚永和和中电智维项目，2023 年度合计确认收入 14,243,070.85 元，均为本期新增客户；2023 年随着销售订单量的增加，这三家供应商供应材料符合客户需求，供货及时并且价格也相对优惠，所以采购数量也相应增加。

可比公司中美埃科技（688376.SH）2023 年新增两家前五大供应商；再升科技（603601.SH）未披露主要供应商数据；公司 2023 年新增三家前五大供应商。

综上所述，公司前五大供应商变化符合行业特征。

③结合与江苏莱昂的合作背景、交易内容等说明关联采购的合理性及必要性，交易价格的公允性、是否存在通过关联采购进行利润输送等情形、你公司是否对关联方采购存在依赖；

1) 直流控制产品是公司生产过程中关键的零部件产品，且存在一定的技术要求，为了能够更好的掌握核心技术、提高产品竞争力，在此背景下，江苏莱昂森于 2018 年设立。公司自 2020 年度开始从江苏莱昂森采购材料、加工服务，主要交易内容为直流控制器、直流群控控制板等，均为公司生产所必须的材料，相关采购具有合理性和必要性。

2) 公司与江苏莱昂森之间的交易以市场行情为基础定价，采取市场定价，定价公允、合理，不存在通过关联采购进行利润输送等情形。

3) 江苏莱昂森是公司重要供应商，为解决关联交易问题，公司于 2024 年完成对江苏莱昂森的收购，江苏莱昂森成为公司控股子公司，本次交易已于 2024

年 8 月 21 日完成工商变更登记，本公司不存在对关联方采购的重大依赖。

(2) 说明与贸易型供应商无锡攀宁物资贸易有限公司的合作背景、交易内容、采购的真实性及合理性；

江苏攀宁物资贸易有限公司是围绕攀钢产品在华东地区专业加工配送的配套服务商，其总公司在江苏南京，在上海/无锡成都均设立专业销售分子公司及加工配送中心，公司与无锡攀宁物资贸易有限公司自 2020 年开始合作，主要向其采购镀铝锌和镀锌板，用于的生产 FFU，2023 年镀铝锌和镀锌板采购总金额为 13,567,402.28 元，公司 2022 年向所有供应商镀铝锌和镀锌板采购总金额为 9,700,897.21 元，由于无锡攀宁生产状况良好、产量大，在价格和供货量上对公司的支持力度较大，因双方合作良好，故公司对其采购额增加。

(3) 说明 1 年以上预付款项涉及的预付对象、预付原因及合理性，是否存在资金占用情形，预付较长时间未结转是否存在减值风险。

①1 年以上预付账款明细如下：

单位：元

预付对象	预付金额	预付款占比	预付原因	是否存在资金占用	是否存在减值风险
苏州新盛超净化系统有限公司	4,082,400.00	89.48%	预付材料款	否	否
其他	479,823.66	10.52%	零星交易	否	否
合计	4,562,173.15	100.00%	-	-	-

公司期末账龄超过 1 年的预付账款主要为预付苏州新盛超净化系统有限公司的材料款，苏州新盛超净化系统有限公司为外国法人独资公司，股东为韩国企业新盛 E&G，公司于 2022 年与新盛超签定直流电机和控制器采购合同，合计数量 2 万 pcs，合计金额 1,440 万元，主要用于华星光电项目，公司按合同要求预付 30%货款；该直流电机为新盛超从韩国企业采购，公司基于华星光电业务长期需求以及锁定采购成本，与新盛超签定大额采购合同，公司根据从华星光电中标情况从新盛超下订单。由于公司在华星光电项目招投标中标数量较少，因此也较少从新盛超采购电机和控制器，导致相关预付账款账龄超过 1 年，该项预付款具有商业合理性，不存在资金占用情形。

公司持续拓展华星光电项目，新盛超预付款继续挂帐，有新的采购需求抵减预付款，不存在减值风险。

4、关于存货

2023 年期末，你公司存货账面余额 145,787,346.57 元，较上期末增加 27,467,803.64 元。其中，库存商品期末余额 16,562,507.36 元，较上期末增加 10,098,041.24 元，增幅 156.21%；发出商品期末余额 70,862,248.76 元，较上期末增加 17,386,482.47 元，增幅 32.51%。

同时，你公司本期期末存货跌价准备余额 12,410,654.51 元，跌价计提比例 8.51%，较上期相比下降了 2.74 个百分点。

请你公司：

(1) 说明期末库存商品主要明细、库龄结构，结合在手订单、备货政策等说明库存商品较大幅度增加的原因及合理性

(2) 结合发出商品明细、对应的主要客户情况、发出时间、签收或验收流程、期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况、同行业可比公司情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例；

(3) 结合存货跌价准备的测试过程及依据说明存货跌价准备计提是否充分。

【公司回复】：

(1) 说明期末库存商品主要明细、库龄结构，结合在手订单、备货政策等说明库存商品较大幅度增加的原因及合理性

①库存商品明细如下：

单位：元

库存商品明细	期末余额	一年以内期末余额	1 至 2 年期末余额	2 年以上期末余额
FFU	10,309,782.06	9,985,434.93	121,320.68	203,026.45
空气过滤网	2,341,598.34	2,077,114.50	253,033.89	11,449.95
高效过滤网箱	2,290,239.32	2,162,392.02	72,374.57	55,472.73
其他	1,307,688.79	684,944.85	592,181.86	30,562.08
风淋室	313,198.85	250,559.08	25,055.91	37,583.86
合计	16,562,507.36	15,160,445.38	1,063,966.91	338,095.07

②库存商品和期末在手订单情况如下：

单位：元

项目	2023 年	2022 年
库存商品期末余额	16,562,507.36	6,464,466.12
期末在手订单金额(不含税)	132,536,273.72	102,410,637.09
库存商品与在手订单占比	12.50%	6.31%

公司按照“以销定产、结合库存”的原则进行生产，按准时采购模式和比价模式进行采购，公司结合月度平均销量和库存情况制定生产计划，同时保持常规性自产产品的合理库存；公司截止 2023 年 12 月 31 日在手订单合计 132,536,273.72 元可以覆盖库存商品金额，公司期末库存商品余额和在手订单金额基本匹配，期末库存商品大幅增加合理。

(2) 结合发出商品明细、对应的主要客户情况、发出时间、签收或验收流程、期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况、同行业可比公司情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例。

①结合发出商品明细、对应的主要客户情况、发出时间、签收或验收流程、期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况；

单位：元

客户	品名	发货时间	金额	签收或验收流程	期末未收货原因	期后确认收入时间	期后回款情况
山东格瑞德集团有限公司	FFU	2023/9/23~2023/10/19	15,308,889.16	签收后需安装调试验收	客户暂未完成调试验收	2024年4月	1,107,792.00
江苏凯赛净化系统集成有限公司	FFU	2023/8/8~2023/11/8	12,476,607.59	签收后需安装调试验收	客户暂未完成调试验收	暂未验收	10,040,500.00
中国电子系统工程第四建设有限公司	FFU	2022/5/21~2023/12/29	6,918,152.26	签收后需安装调试验收	客户暂未完成调试验收	部分验收时间 2024年1-6月	3,201,498.00
信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司	FFU	2021/7/5~2023/12/29	6,724,550.31	签收后配合业主办 理验收	客户暂未完成 调试验收	部分验收时间 2024年2-5月	3,154,400.00
江苏大康机电设备有限公司	FFU	2023/11/4~2023/12/19	5,682,716.20	签收后需安装调试 验收	客户暂未完成 调试验收	2024年5月	1,400,000.00
利津华育养猪有限公司	空气过滤网	2023/10/24~2023/12/16	3,750,970.93	签收后需安装调试 验收	客户暂未完成 调试验收	部分验收时间 2024年1月	1,300,605.66
滨州华育种猪繁育有限公司 公司滨海分公司	空气过滤网	2023/9/27~2023/12/28	3,241,811.25	签收后甲方初步验 收后第三方检验	客户暂未完成 调试验收	暂未验收	1,153,014.00
中建凯德电子工程设计有限公司	FFU	2023/8/24~2023/11/11	1,953,093.45	签收后配合业主办 理验收	客户暂未完成 调试验收	部分验收时间 2024年5月	-
合计	-	-	56,056,791.15	-	--	-	21,357,809.66

②同行业可比公司情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例。

单位：元

公司	2023 年发出商品 余额	2023 年存货余额	发出商品/ 存货占比
美埃科技（688376.SH）	210,394,360.96	506,274,957.88	41.56%
再升科技（603601.SH）	14,446,101.02	189,259,438.95	7.63%
平均值	112,420,230.99	347,767,198.42	32.33%
富泰科技	70,862,248.76	145,787,346.57	48.61%

公司发出商品余额与存货占比高于同行业可比公司，主要原因为发出商品涉及主要项目中山东格瑞德集团有限公司、江苏凯赛净化系统集成有限公司和江苏大康机电设备有限公司等公司均为公司本年度新增客户，且业务开展时间、产品发货时间主要在下半年，截止 2023 年 12 月 31 日项目尚未完工，未达到调试验收条件；其中山东格瑞德集团有限公司项目已于 2024 年 4 月完成调试验收、江苏大康机电设备有限公司项目已于 2024 年 5 月完成调试验收；综上所述，公司发出商品余额较大符合行业惯例。

（3）结合存货跌价准备的测试过程及依据说明存货跌价准备计提是否充分。

①期末存货跌价准备明细情况如下：

单位：元

项目	期末余额	期末跌价准备余额
原材料	23,874,268.45	7,069,087.48
在产品	10,669,311.68	377,665.82
半成品	15,397,360.35	1,628,043.02
库存商品	16,562,507.36	1,829,383.96
发出商品	70,862,248.76	1,277,054.23
周转材料	1,228,896.17	229,420.00
合同履约成本	3,720,118.69	-
委托加工物资	3,472,635.11	-
合计	145,787,346.57	12,410,654.51

②存货跌价准备的测试过程及依据说明存货跌价准备计提是否充分

公司存货按存货成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入资产减值损失。存货可变现净值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。

公司库存商品、发出商品均为定制化的非标洁净室设备，根据订单金额作为估计售价，考虑销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。原材料、在产品、半成品、周转材料通过存货盘点、复核库龄、产成品毛利率分析等方法，结合在手订单判断未来是否会被加工成产成品的可能性，辨识存在减值迹象的存货，公司基于谨慎性的原则据此确认减值，综上，发出商品存货跌价准备的计提依据充分。

5、关于期间费用及经营活动现金流量

2023 年，你公司销售费用本期发生额 10,835,708.27 元，同比增加 2,811,586.55 元，其中职工薪酬增加 1,550,817.64 元；管理费用本期发生额 12,359,454.03 元，与上期基本持平；研发费用本期发生额 11,363,232.68 元，同比增加 2,885,224.46 元，主要系职工薪酬及直接投入费用增加所致。

同期，你公司经营活动产生的现金流量净额为 5,466,368.62 元，较上年同期降低 54.48%，减少了 6,542,608.31 元，主要系业务规模扩大，使得本期运营资金投入有所增加。其中“支付其他与经营活动有关的现金本期”增加 11,322,190.93 元。

请你公司：

(1) 结合各岗位员工人数变动、经营业绩等说明销售费用、管理费用、研发费用主要具体费用明细变动的原因和合理性；

(2) 结合期间费用对现金流的影响等细化说明公司经营活动现金流大幅增加的原因，说明“支付其他与经营活动有关的现金”的主要交易对手方名称、金额、是否为关联方。

【公司回复】：

(1) 结合各岗位员工人数变动、经营业绩等说明销售费用、管理费用、研发费用主要具体费用明细变动的原因和合理性；

①报告期内，销售费用、管理费用、研发费用主要具体费用明细变动如下表所示：

单位：万元

费用类别	项目	2023 年度	2022 年度	变动金额
销售费用	职工薪酬	656.89	501.81	155.08
销售费用	差旅及交通费	127.35	67.08	60.26
销售费用	广告费	40.25	2.32	37.93
管理费用	办公及咨询费	203.87	309.72	-105.85
管理费用	股份支付	119.29	45.89	73.40
研发费用	人员人工费用	361.69	254.51	107.18
研发费用	直接投入费用	595.84	488.40	107.44

原因分析:

1) 报告期内, 公司销售费用分别为 1,083.57 万元和 802.41 万元, 较上年同期增加 281.16 万元, 公司销售费用的增长主要体现在职工薪酬、差旅交通费及广告费的增加。主要原因系 2023 年公司在光伏、新能源行业的大幅拓展, 公司销售人员从 22 人增加至 28 人, 随着销售规模的上升, 销售人员的薪酬业也相应增加; 公司销售区域向内蒙、石家庄、泰国等地不断开拓, 所需的差旅费也相应的有所上升; 此外随着市场需求的增加, 公司也加强了市场调研、公司产品及服务功能介绍推广, 广告费较上年同期有所增加。

2) 报告期内, 公司管理费用分别为 1,235.95 万元和 1,229.42 万元, 整体金额与上年同期未有较大变化, 管理人员及工资稳定, 其中办公及咨询费较上年同期减少 105.85 万, 股份支付较上年同期增加 73.40 万。办公及咨询费该二级科目主要核算的是中介结构服务费及办公用品费, 本期较上年减少的原因主要系公司上年新三板挂牌需要, 增加了审计费等事项; 股份支付较上年增加的原因是本期新增了股权激励事项所致。

3) 报告期内, 公司研发费用分别为 1,136.32 万元和 847.80 万元, 较上年同期增加 288.52 万元, 占营业收入比例分别为 3.59%和 4.68%, 研发费用金额呈上升趋势, 研发费用占营业收入比例有所下降, 主要系公司持续增加研发投入, 但 2023 年度公司业务规模增长较快所致。公司研发费用的增加主要体现在研发人员工资和直接投入费用的增加。主要原因系公司紧跟市场发展趋势、积极开发新产品, 并不断提高相关产品的质量与性能, 公司报告期内营业收入增长速度较快, 并不断加大研发投入, 研发项目从 7 个增加至 10 个, 研发人员从 17 人增加至 21 人, 由于公司注重研发、重视技术人员, 人均薪酬方面从 14.97 万元增加至 17.22 万元, 公司研发人员人均薪酬维持在较高水平, 此外研发项目的

增加对应的材料投入增加。

(2) 结合期间费用对现金流的影响等细化说明公司经营活动现金流大幅增加的原因, 说明“支付其他与经营活动有关的现金”的主要交易对手方名称、金额、是否为关联方。

①本期现金流大幅增加的主要明细变动如下:

单位: 万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额
支付的运输、安装及报关费	1, 480. 24	649. 87	830. 37
支付的劳务费用	995. 24	905. 53	89. 71
合计	2, 475. 48	1, 555. 40	920. 08

报告期内, 公司本期支付其他与经营活动有关的现金分别为 3, 864. 78 万元和 2, 732. 56 万元, 较上年同期增加 1, 132. 22 万元, 增幅为 41. 43%, 主要系 2023 年度公司销售规模上升所致, 其中增加较大的主要是因收入大幅上涨对应的运费、安装费、报关费及劳务费的对应增加。

②“支付其他与经营活动有关的现金”的主要交易对手方名称、金额、是否为关联方明细如下:

单位: 万元

单位	费用分类	交易金额	是否为关联方
武汉宝普士自动化设备技术有限公司	安装费	140. 83	否
南阳恒茂机电设备安装有限公司	安装费	115. 25	否
南阳未来芯机电设备安装工程有限公司	安装费	84. 16	否
东莞市元品机电工程有限公司	安装费	0. 66	是
其他	安装费	147. 26	否
昆山瀚宇国际物流服务有限公司	报关费	148. 96	否
其他	报关费	6. 05	否
苏州欧陆通货运有限公司	运费	426. 75	否
苏州艾禾玛供应链有限公司	运费	155. 56	否
天津满运软件科技有限公司	运费	85. 79	否
东莞市跨越速运有限公司	运费	76. 68	否
其他	运费	92. 30	否
苏州好口碑人力资源有限公司	劳务费	332. 05	否
昆山朋友企业管理有限公司	劳务费	224. 51	否
昆山海天劳务派遣有限公司	劳务费	192. 42	否
苏州优通人力资源有限公司	劳务费	43. 79	否

昆山百度企业管理有限公司	劳务费	37.54	否
其他	劳务费	164.92	否
合计		2,475.48	

江苏富泰净化科技股份有限公司

2024年9月5日

