

江苏阿路美格新材料股份有限公司

关于2024年半年报问询函的回复



全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于2024年11月1日下发的《关于对江苏阿路美格新材料股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第022号）（以下简称“问询函”）收悉。江苏阿路美格新材料股份有限公司（以下简称“阿路美格”或“公司”）对问询函所提出的相关问题进行了审慎核查，现将情况说明如下：

1、毛利率

你公司报告期内实现营业收入143,487,177.23元,同比增加27.73%,实现毛利率为39.09%,较上年同期增加6.85个百分点,实现净利润14,610,837.00元,同比增加98.37%。你公司解释利润增加是收入增长和本期加强成本控制提高毛利率所致。你公司报告期末员工人数267人,较前期减少27人,其中生产人员减少15人。期末存货账面余额为82,699,613.08元,较期初增加17.77%,其中原材料、在产品、库存商品均有所增加。

请你公司：

（1）结合报告期内新增客户及销售订单情况，与供应商采购原材料、人工等成本归集情况，说明报告期内营业收入增加、毛利率增幅较大的原因和合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；结合在手订单情况及业务拓展计划说明营业收入增长是否具有持续性，并结合原材料价格周期变动等说明毛利率未来变化趋势；

（2）结合员工人数变化、平均工时及薪酬情况、产能利用率等，说明在员工人数减少的情况下，在产品、库存商品均增加的原因及合理性、人员变动与生产经营规模扩大是否匹配。

【公司回复】

一、关于经营情况

1、报告期内客户情况

报告期内（2024年上半年度）新增主要客户与销售订单情况如表所示：

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	确认的收入 金额	占收入的比例 (%)
1	山东华亚邦科技发展有限公司	1,890.00	760.04	5.30
2	武汉凌云建筑装饰工程有限公司	1,419.23	1,254.91	8.75
3	浙江世贸装饰股份有限公司	977.75	523.88	3.65
4	浙江中南建设集团有限公司	410.54	229.13	1.60
5	江苏阿鲁镁琪新材料科技有限公司	354.40	304.81	2.12
6	上海江河幕墙系统工程有限公司	252.23	21.44	0.15
7	上海博驰建筑科技工程有限公司	207.45	129.46	0.90
8	河南莘源健康产业有限公司	151.90	58.51	0.41
9	南京易达不锈钢制品有限公司	70.90	58.44	0.41
10	佛山市顺德区高士达建筑装饰材料有限公司	53.00	4.69	0.03
合计		5,787.40	3,345.31	23.32

报告期营业收入的同比增加3,114.64万元，其中主要系开发的新客户实现的收入。报告期内前十大新增客户实现的营业收入金额为3,345.31万元，占报告期内营业收入金额合计占比23.32%。

2、毛利率增长以及与同行业公司对比情况

报告期内，公司营业成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、能源动力、运费以及加工费。报告期内综合毛利率为39.09%，较上年同期增加6.85个百分点。

(1) 按照产品（服务类别分类）的毛利率情况

单位：万元

项目	2024年1-6月			2023年1-6月		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
复合板	6,569.28	3,973.81	39.51	5,140.69	3,513.91	31.65
保温板及保	1,385.00	1,314.21	5.11%	1,894.18	2,070.32	-9.30%

项目	2024年1-6月			2023年1-6月		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
温一体板						
芯材	4,134.86	1,542.76	64.38%	3,129.55	1,204.09	61.53%
设备及配件	806.06	680.04	13.15%	592.28	528.50	10.77%
来料加工	-	-	-	62.01	30.95	50.09%
其他业务	1,453.51	1,229.38	15.42%	415.36	264.40	36.34%
合计	14,348.71	8,740.20	39.09%	11,234.07	7,612.17	32.24%

报告期内和上年同期公司毛利率分别为39.09%、32.24%。公司主要产品包括复合板、保温板及保温一体板、芯材等产品。其中，复合板和芯材在报告期内和上年同期营业收入合计占当期收入的比重分别为74.60%、73.62%，因此，复合板和芯材产品对公司综合毛利率影响较大，公司报告期内毛利率增长主要受复合板、芯材产品毛利率增长影响。

(2) 毛利率增长的原因

公司综合毛利率的增长，主要系复合板和芯材产品毛利率同期增长所致。其中：复合板的毛利率分别为39.51%、31.65%；芯材的毛利率分别为64.38%、64.53%。

毛利率提高主要系（1）公司管理水平的提升，针对复合板，通过优化生产流程与工艺改进，在平板制造车间实行了阿米巴经营管理模式，提高生产工人的积极性，提升生产效益；（2）在原材料采购环节，公司积极与供应商开展竞争性谈判，并实施招标等科学采购策略，促使原材料成本降低。（3）公司不断注重产品品质的提高以及品牌影响力推广，使得“阿路美格”品牌在业界影响力逐渐提高，从而导致议价能力的提高。

主要产品（服务）单位成本如下表所示：

单位：万

项目	2024年1-6月			2023年1-6月			单位成本 增减比例
	成本	数量 (m³)	单位 成本	成本	数量 (m³)	单位 成本	
复合板	3,973.81	27.66	143.67	3,513.91	20.99	167.41	-14.18%
芯材	1,542.76	87.51	17.63	1,204.09	67.35	17.88	-1.40%
合计	5,516.57	115.17	-	4,718.00	88.34	-	-

报告期内，公司主要产品复合板、芯材单位成本分别下降了14.18%、1.40%，报告期内复合板、芯材产品毛利率较上年同期上涨。

(3) 主要产品成本构成分析

单位：万

项目	2024年1-6月				2023年1-6月			
	材料	人工	制造费用	合计成本	材料	人工	制造费用	合计成本
复合板								
成本	3,752.64	36.89	184.28	3,973.81	3,221.38	41.84	250.69	3,513.91
数量	27.66				20.99			
单位成本	135.67	1.33	6.67	143.67	153.47	1.99	11.94	167.40
增减变动	-11.60%	-33.17%	-44.14%	-14.18%	-			
芯材								
成本	984.70	107.35	450.71	1,542.76	737.68	92.33	374.08	1,204.09
数量	87.51				67.35			
单位成本	11.25	1.23	5.15	17.63	10.95	1.37	5.56	17.88
增减变动	2.74%	-10.22%	-7.37%	-1.40%	-			

报告期内，复合板单位成本下降14.18%，其中：材料成本较上年同期下降11.60%，人工下降33.17%，制造费用下降44.14%；芯材单位成本下降1.40%，其中：材料成本较上年同期上升2.74%，人工下降10.22%，制造费用下降7.37%。

复合板材料成本下降主要是由于芯材单位成本下降、产量提升从而使材料采购量增加，提高了公司的议价能力、以及公司在复合板生产优化生产流程与工艺改进，产品合格率上升所致等多方面因素综合产生；复合板、芯卷人工下降主要是由于管理模式改变，提高了单位工人的生产效率；制造费用的下降主要是由于产量的提高，使得厂房、机器设备折旧等固定费用摊薄所致。

(4) 与同行业公司对比情况

标榜新材（830911.NQ）、坚朗五金（002791.SZ）、开尔新材（300234.SZ）三家可比公司营业收入均较上年同期收入下降。综合来看，报告期内毛利率也较上年同期毛利率下降。同行业可比公司具体财务数据如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月			2023年1-6月			增长比例
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
标榜新材 (830911.NQ)	12,755.77	11,061.85	13.28%	14,505.53	11,675.58	19.51%	-6.23%
坚朗五金 (002791.SZ)	321,029.92	220,640.03	31.27%	335,621.08	230,944.18	31.19%	0.08%
开尔新材 (300234.SZ)	21,098.34	15,821.84	25.01%	22,065.27	14,941.69	32.28%	-7.27%
平均值	118,294.68	82,507.91	30.25%	124,063.96	85,853.82	30.80%	-0.55%
阿路美格	14,348.72	8,740.20	39.09%	11,234.06	7,612.17	32.24%	6.85%

同行业可比公司报告期毛利率与上年同期相比，变化不大。公司报告期毛利同比增长，主要系优化生产工艺和人员，产品良品率提高，节约材料成本所致。

3、收入增长的持续性以及未来毛利率变化趋势

截至2024年10月31日，阿路美格在手订单金额为15,900.00万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
发出商品	57.00
已取得订单尚未发货	13,600.00
已签订框架协议尚未下达正式订单	2,243.00
合计	15,900.00

综上所述，2024年7-10月经营情况良好，在手订单充足，公司业绩具有可持续性。

报告期内，公司产品主要原材料为铝材卷板、PE颗粒、涂料、高分子膜等，其中铝材卷板、聚乙烯塑料（PE）粒子占产品生产成本的比例较大。铝材价格、PE颗粒的波动对公司主要产品生产成本会产生影响，铝材价格属于大宗商品，市场供应充足，但价格容易受到观经济周期、产业政策、市场需求和汇率波动等因素的影响。在销售合同执行期间，若原材料价格持续上涨，将会给公司带来一定的成本压力，对公司毛利率产生一定不利影响。

二、关于员工人数、平均薪酬、产能利用率变化与经验情况变化的匹配性

1、人员变化及合理性

公司报告期末员工人数267人，较前期减少27人，其中生产人员减少15人员工人数是个期末的数据，即6月30日的员工人数减少27人。

公司月度人员统计情况如下表所示：

人员性质	人数						
	23年12月底	24年1月底	24年2月底	24年3月底	24年4月底	24年5月底	24年6月底
行政人员	58	59	55	54	50	51	42
财务人员	10	10	10	9	9	9	9
销售人员	35	30	27	29	29	34	34
生产人员	141	132	133	132	113	114	126
研发人员	43	58	58	57	54	51	51
采购人员	7	7	5	5	5	5	5
合计	294	296	288	286	260	264	267

报告期内员工减少主要系：（1）2024年一季度，因春节等原因有部分员工离职。（2）公司考虑到保温板产品盈利不佳，因此采取精简人员、降本增效等成本控制措施，于4月公司暂停了保温板生产，精简了保温板生产班组人员，因此生产人员人数减少具有合理性。

2、人员薪酬变化情况

项目	生产人员人数	总工时	平均工时	薪酬总额	平均薪酬额
2023年1月底	157.00	22,140.00	141.00	735,238.00	4,683.04
2023年2月底	144.00	33,024.00	229.00	827,639.00	5,747.49
2023年3月底	144.00	37,044.00	257.00	944,052.00	6,555.92
2023年4月底	142.00	31,004.00	218.00	870,540.00	6,130.56
2023年5月底	150.00	36,608.00	244.00	948,820.00	6,325.47
2023年6月底	149.00	34,900.00	234.00	944,698.00	6,340.26
合计	886.00	194,720.00	1,323.00	5,270,987.00	5,949.20
平均数	148.00	32,453.00	221.00	878,498.00	5,935.80
2024年1月底	132.00	33,176.00	251.00	908,237.00	6,880.58
2024年2月底	133.00	21,284.00	160.00	669,301.00	5,032.34
2024年3月底	132.00	32,968.00	250.00	849,808.00	6,437.94

项目	生产人员人数	总工时	平均工时	薪酬总额	平均薪酬额
2024年4月底	113.00	28,704.00	254.00	766,051.00	6,779.21
2024年5月底	114.00	27,800.00	244.00	808,032.00	7,088.00
2024年6月底	126.00	29,280.00	232.00	835,184.00	6,628.44
合计	750.00	173,212.00	1,391.00	4,836,613.00	6,448.82
平均数	125.00	28,869.00	232.00	806,102.00	6,448.82
合计增减变动率	-15.35%	-11.05%	5.14%	-8.24%	8.56%

报告期内，生产人员平均人数125人，上年同比平均人数148人，人数减少是由于公司在报告期内实施成本控制措施，裁减相关业务板块的生产人员，对生产线生产工艺和生产人员优化所致。报告期内，生产人员月平均薪酬较上年同期增加8.56%。

3、报告期内在产品、库存商品均增加的原因及合理性

报告期末在产品、库存商品的账面余额分别为24,429,247.05元、13,919,281.94元，期初在产品、库存商品的账面余额分别为21,071,006.30元、10,031,014.15元。合计增加7,246,508.54元。

报告期末在产品、库存商品均增加的原因为：

（1）截至2024年10月31日，阿路美格在手订单金额为15,900.00万元，已取得订单尚未发货13,600.00万元，已签订框架协议尚未下达正式订单2,243.00万元。公司为了后续销售，安排生产采购备货，增加了采购的数量，导致原材料、在产品、库存商品等存货增大。

（2）公司产品主要原材料为铝材卷板、PE颗粒、涂料、高分子膜等，其中铝材卷板、聚乙烯塑料（PE）粒子占产品生产成本的比例较大。铝材价格、PE颗粒的波动对公司主要产品生产成本会产生影响，铝材价格属于大宗商品，市场供应充足，但价格容易受到观经济周期、产业政策、市场需求和汇率波动等因素的影响。预测未来铝价格会有较大幅度上涨，公司在报告期内增加了对铝原材料的采购量，导致期末原材料的金额增大。

综上所述，公司存货相关科目的变化符合生产经营实质，具有合理性。

2、关于应收账款

你公司报告期末应收账款账面余额为179,796,582.35元,较期初增加14.54%。其中,期末账面余额按账龄区分,1年以内、1至2年、2至3年、3至4年、4至5年、5年以上分别为91,807,433.54元、42,345,534.95元、17,872,650.01元、14,622,575.96元、9,078,991.76元、4,069,396.13元,均较期初有所增加,占比为51.06%、23.55%、9.94%、8.13%、5.05%、2.26%。

请你公司:

- (1) 列示主要应收账款对应客户情况、合同金额、账龄结构、坏账计提、涉诉情况、客户还款能力、期后已收回款项、回款比例及预计收回可能性等;
- (2) 结合同行业可比公司情况、行业现状等,说明你公司应收账款余额较高、账龄周期较长且显著增长的原因及合理性,说明你公司已采取及拟采取的催收措施及效果。

【公司回复】

一、关于应收账款及回款情况

1、报告期内,公司主要情况的应收账款情况

报告期末公司前十大应收账款客户产生的应收账款对应合同金额合计值为14,457.36万元,合计应收账款余额为6,558.56万元,合计计提坏账691.30万元,合计应收账款净额5,867.26万元,占2024年6月30日应收账款总账面净额39.92%。主要情况如下表所示:

单位: 万元

序号	客户名称	合同金额	应收账款 余额合计	坏账准 备计提 金额	应收账 款净额
1	中建八局装饰工程有限公司	3,402.87	1,213.23	146.22	1,067.01
2	中海外开发建设集团有限公司	3,034.48	862.68	55.34	807.34
3	江苏阿路美格销售有限公司	1,141.60	834.31	55.77	778.54
4	上海艾努巴新材料科技有限公司	952.30	670.83	105.12	565.71
5	上海隧道工程有限公司	925.64	558.57	167.57	391.00
6	深圳海外装饰工程有限公司	978.36	525.43	26.27	499.16
7	上海美特幕墙有限公司	1,519.20	506.23	34.38	471.85

序号	客户名称	合同金额	应收账款 余额合计	坏账准 备计提 金额	应收账 款净额
8	ASASAluminyumSanayiVETicaretA.S	489.68	489.68	24.48	465.20
9	武汉凌云建筑装饰工程有限公司	1,419.23	454.44	22.72	431.72
10	山西鼎隆智装科技股份有限公司江苏分公司	594.00	443.16	53.43	389.73
合计		14,457.36	6,558.56	691.30	5,867.26

2、主要应收账款客户的应收账款账龄情况

主要应收账款客户应收账款分账龄情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	余额合计	1年以内	1~2年	2~3年	3~4年	坏账 准备
1	中建八局装饰工程有限公司	1,213.23	353.55	646.83	212.85	-	146.22
2	中海外开发建设集团有限公司	862.68	618.56	244.12	-	-	55.34
3	江苏阿路美格销售有限公司	834.31	648.49	162.02	23.80	-	55.77
4	上海艾努巴新材料科技有限公司	670.83	473.51	17.87	50.33	129.12	105.12
5	上海隧道工程有限公司	558.57	-	-	558.57	-	167.57
6	深圳海外装饰工程有限公司	525.43	525.43	-	-	-	26.27
7	上海美特幕墙有限公司	506.23	326.60	179.21	0.42	-	34.38
8	ASASAluminyumSanayiVETicaretA.S	489.68	489.68	-	-	-	24.48
9	武汉凌云建筑装饰工程有限公司	454.44	454.44	-	-	-	22.72
10	山西鼎隆智装科技股份有限公司江苏分公司	443.16	200.47	147.01	95.68	-	53.43
合计		6,558.56	4,090.73	1,397.06	941.65	129.12	691.30

3、主要情况应收账款期后回款情况

报告期末公司前十大应收账款客户合计应收账款余额约为6,558.56万元。截止到2024年10月31日，该前十大应收账款客户的应收账款累计回款额约为2,201.25万元，回款比例约为33.56%。

截至2024年10月31日，公司主要客户应收账款回款情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额合计	截至 2024/10/31 回款金额	回款比例 (%)	是否 涉诉
1	中建八局装饰工程有限公司	1,213.23	15.00	1.24	否
2	中海外开发建设集团有限公司	862.68	-	-	否
3	江苏阿路美格销售有限公司	834.31	788.00	94.45	否
4	上海艾努巴新材料科技有限公司	670.83	120.00	17.89	否
5	上海隧道工程有限公司	558.57	558.57	100.00	否
6	深圳海外装饰工程有限公司	525.43	100.00	19.03	否
7	上海美特幕墙有限公司	506.23	130.00	25.68	否
8	ASASAluminyumSanayiVETicaretA.S	489.68	489.68	100.00	否
9	武汉凌云建筑装饰工程有限公司	454.44	-	-	否
10	山西鼎隆智装科技股份有限公司江苏分公司	443.16	-	-	否
合计		6,558.56	2,201.25	33.56	-

4、与主要客户涉诉情况

公司与前述主要客户合作整体良好，未发生诉讼、仲裁等情况。

5、主要客户还款能力分析

报告期末公司前十大应收账款客户，其中江苏阿路美格销售有限公司、上海隧道工程有限公司、ASAS Aluminyum Sanayi VE Ticaret A.S截止至2024年10月31日回款基本完成；上海艾努巴新材料科技有限公司、深圳海外装饰工程有限公司、上海美特幕墙有限公司目前按照合同约定付款时点陆续回款，且三家公司处于正常经营，具备还款能力；其余公司具体分析如下：

（1）中建八局装饰工程有限公司（以下简称“中建八局”），该客户应收账款尚未回款主要原因：长账龄应收账款主要为盛京广场项目未回款金额，目前该项目回款双方正在进行协商解决，预计年末前完成；其他工程项目的未回款金额，系按照合同约定时点付款，报告期末尚未到约定付款时点；中建八局最终控制方为央企中国建筑集团有限公司，该类客户的资信状况良好，商业信用较高，信用恶化的风险较低，2022年、2023年、2024年1-9月陆续均有回款，具有还款能力；

(2) 武汉凌云建筑装饰工程有限公司，该客户应收账款尚未回款主要原因：建设项目为中南科研设计中心项目幕墙工程项目，系2024年对新增客户实现的收入，按照合同约定时点付款，未到约定时点；其最终控制方为空军装备部工厂管理局，该类客户的资信状况良好，商业信用较高，信用恶化的风险较低，具有还款能力；

(3) 中海外开发建设集团有限公司，该客户应收账款尚未回款主要原因：建设项目为金湖体育馆建设项目，系2024年对新增客户实现的收入，按照合同约定时点付款，未到约定时点；公司结合客户资信情况、资金实力、履约能力、业务合作关系等因素，综合判断该客户具有还款能力。

(4) 山西鼎隆智装科技股份有限公司江苏分公司，该客户应收账款尚未回款主要原因：长账龄金额部分客户付款逾期，目前公司已按照公司应收账款催收制度执行相关催收措施，其余未回款部分需要按照合同约定时点付款，未到约定时点，对方未付款所致；公司结合客户资信情况、资金实力、履约能力、业务合作关系等因素，综合判断该客户具有还款能力。

二、关于应收账款余额和账龄情况及账款催收的措施

1、报告期末应收账款余额情况

报告期末应收账款账面余额为179,796,582.35元，较2023年6月30日应收账款账面余额140,913,192.49元增加27.59%。主要原因为报告期内营业收入较上年同期收入增长27.73%。

同行业可比公司销售收入和应收账款的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年6月30日		2023年6月30日		增长率		比率
	应收账款 账面余额	销售收入	应收账款账 面余额	销售收入	应收账 款账面 余额	销售收 入	
标榜新材 (830911.NQ)	17,987.71	12,755.77	19,917.20	14,505.53	-9.69%	-12.06%	80.35%
坚朗五金 (002791.SZ)	432,267.05	321,029.92	423,231.08	335,621.08	2.13%	-4.35%	-48.97%
开尔新材 (300234.SZ)	42,676.97	21,098.34	40,999.92	22,065.27	4.09%	-4.38%	-93.38%

公司名称	2024年6月30日		2023年6月30日		增长率		比率
	应收账款 账面余额	销售收入	应收账款账 面余额	销售收入	应收账 款账面 余额	销售收 入	
平均值	164,310.58	118,294.68	161,382.73	124,063.96	1.81%	-4.65%	-38.92%
阿路美格	17,979.66	14,348.72	14,091.32	11,234.06	27.59%	27.73%	99.50%

由上表可知，标榜新材销售收入下降比例，高于同期应收账款下降比例，坚朗五金和开尔新材同期销售收入减少，而同期应收账款增加。行业平均值为同期收入减少（负值），而同期应收账款增加（正值）。与部分行业可比公司在收入增长率下降的情况下，应收账款增长率依然处于增长的情况相比较，阿路美格的收入增长导致应收账款增长具有合理性。

2、关于应收账款账龄较长及余额较高的合理性

阿路美格公司系一家专业的建筑防火新材料综合解决方案供应商，以建筑防火新材料一体化产业链为主业，产品线涵盖无机防火芯材、新型防火金属复合板材、生产设备等，公司产品已广泛应用于公共建筑、商业地产及民用住宅等高端建筑装饰行业。所属行业为建筑装饰及水暖管道零件制造。

客户主要是建筑公司以及工程公司，长账龄应收账款余额较高的原因主要系公司复合板、保温板及保温一体化板客户以工程承包公司为主，此类客户付款受其项目周期、终端客户回款因素影响，存在结算周期较长的特点。由于部分客户工程进度延长，使得客户结算周期较长，导致报告期各期末公司长账龄应收账款期末余额较高。

3、公司采取的催收措施

（1）公司的应收账款催收管控措施

为确保业务良性发展，阿路美格对业务和应收账款开展全流程跟踪管理，具体包括：事前风险评估、事中风险管理和事后风险应对等，具体情况如下：

①事前风险评估：公司在与客户合作之前需开展风险评估，包括客户评估和项目评估。其中，客户评估根据客户的运营情况财务状况、市场情况等因素，识

别可能导致风险发生的因素并对其进行评价分析；项目评估则通过了解项目真实性情况，结合中标通知书、用户间合同等，多维度对项目进行评估，识别项目执行中可能存在的风险因素。

②事中风险管理：阿路美格将根据对合作客户的风险评估结论对签约客户制定对应的信用政策，并对项目进行持续跟踪。

③事后风险应对：对逾期客户通过发函、催收、尽调等形式进行跟踪了解，以加速应收账款回款，减少应收账款回款风险。针对超期应收账款，公司按照《应收账款催收制度》规定发送律师函、启动诉讼或仲裁程序等，并及时跟进、反馈后续进展情况。

（2）关于应收账款的催收措施

阿路美格通过强化对应收账款管理，加大风险管控和催收力度，取得了较好的催收效果：公司针对重点应收客户开展针对性的催收方案，加速回款进程，如公司应收账款中金额较大、账龄较长客户华鼎建筑装饰工程有限公司，报告期末应收账款余额265.73万元，期后回款150.00万元，占其应收余额比例为56.44%。

公司根据客户欠款性质分为三类，一类（A类）是正常经营客户且欠款未逾期，这类客户的欠款比例为约占应收总额的68.96%；一类（B类）是正常经营客户但已经发生逾期欠款的客户，这类客户的欠款比例约占应收总额的12.16%；一类（C类）客户已逾期欠款三年（不含三年）以上的客户，这类客户的欠款比例约占应收总额的18.88%。对于B类客户主要由公司营销部负责协调催收，并纳入具体业务员具体绩效考核。对于C类客户由公司法务部参与协调催收，根据客户信用情况确定是否进行司法程序，报告期内，公司已通过司法程序回款268万元，累计回款485万元。公司将持续加大对应收账款的管理力度，以保障应收账款回款。

（以下无正文）

（本页无正文，为《江苏阿路美格新材料股份有限公司关于2024年半年报问询函的回复》之签章页）

江苏阿路美格新材料股份有限公司

