

江苏润普食品科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

江苏润普食品科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 19 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对江苏润普食品科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 042 号）（以下简称“《问询函》”），公司对问询函各项问题进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露。现对年报问询函所列问题回复如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 5.18 亿元，同比减少 20.08%，归属于上市公司股东的净利润 990.84 万元，同比减少 86.53%。本期综合毛利率为 10.71%，同比减少 9.20 个百分点。

分产品来看，你公司钾盐营业收入 2.18 亿元，同比减少 22.82%，毛利率 2.78%，同比减少 26.31 个百分点；钙盐营业收入 1.66 亿元，同比增加 5.20%，毛利率 20.10%，同比增加 8.20 个百分点；其他产品营业收入 1,198.42 万元，同比减少 57.60%，毛利率 2.35%，同比减少 27.83 个百分点。

分区域来看，你公司内销营业收入 1.75 亿元，同比减少 11.76%，毛利率 10.84%，同比减少 6.30 个百分点；外销营业收入 3.43 亿元，同比减少 23.75%，毛利率为 10.64%，同比减少 10.49 个百分点。

请你公司：

(1) 结合主要客户及对其销售金额变动情况、原材料及产品价格变动情况及发展趋势等，并对比同行业公司情况，说明营业收入、毛利率及净利润较上年大幅下滑的原因及合理性；说明毛利率是否存在持续下降的风险，毛利率降低对公司经营情况的影响，以及公司拟采取的改善措施；

(2) 结合钾盐、钙盐业务最近三年上游原材料价格波动、下游市场需求、产品销售价格、同行业可比公司情况等，说明钾盐业务营业收入和毛利率减少、钙盐业务营业收入和毛利率增加的原因及合理性，与同行业公司相比是否存在差异；

(3) 补充其他产品的具体情况，并说明其他产品营业收入和毛利率大幅减少的原因及合理性；

(4) 结合境内外销售产品结构、产品价格、海运价格、同行业公司情况等因素，说明境内外毛利率减少的原因及合理性。

【公司回复】

一、结合主要客户及对其销售金额变动情况、原材料及产品价格变动情况及发展趋势等，并对比同行业公司情况，说明营业收入、毛利率及净利润较上年大幅下滑的原因及合理性；说明毛利率是否存在持续下降的风险，毛利率降低对公司经营情况的影响，以及公司拟采取的改善措施

(一) 结合主要客户及对其销售金额变动情况、原材料及产品价格变动情况及发展趋势等，并对比同行业公司情况，说明营业收入、毛利率及净利润较上年大幅下滑的原因及合理性

1、主要客户及对其销售金额变动情况

2023 年度和 2022 年度，公司对前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	客户分类	主要产品种类	销售金额	
				2023 年度	2022 年度

序号	客户名称	客户分类	主要产品种类	销售金额	
				2023 年度	2022 年度
1	客户 1	2023 年前五大	钙盐	2,039.67	1,010.70
2	客户 2	2023 年前五大	钾盐	1,970.82	264.58
3	客户 3	2023 年前五大及 2022 年前五大	钾盐	1,676.49	1,905.32
4	客户 4	2023 年前五大	钙盐	1,634.05	713.23
5	客户 5	2023 年前五大	钙盐	1,411.43	1,467.35
6	客户 6	2022 年前五大	钠盐	1,228.22	2,062.88
7	客户 7	2022 年前五大	钙盐	1,091.49	1,648.65
8	客户 8	2022 年前五大	钙盐	859.02	2,960.25
9	客户 9	2022 年前五大	钙盐	-	1,677.54
合计				11,911.20	13,710.50

公司 2022 年和 2023 年前五大客户合计 9 家，公司对其销售收入分别为 13,710.50 万元和 11,911.20 万元，总体金额变动较小。

2023 年，公司对客户 1、客户 2 和客户 4 的销售收入较 2022 年均出现了一定幅度的增加，主要由于上述客户采购数量增加以及采购产品种类增加所致。

2023 年，公司对客户 7、客户 8 和客户 9 的销售收入较 2022 年均出现了一定幅度的减少。主要由于上述客户采购数量减少以及货款结算信用期条款未达共识而减少采购所致。

2、原材料及产品价格变动情况及发展趋势

2023 年，公司主要产品价格变动情况如下：

单位：元/吨、%

分产品	2023 年平均价格	2022 年平均价格	同比变动比例
钾盐	11,533.16	19,081.23	-39.56
钙盐	7,331.12	9,298.75	-21.16

2023 年，钾盐平均价格为 11,533.16 元/吨，较 2022 年下降了 39.56%，主要由于钾盐市场短期需求减弱、市场产能增加，市场竞争加剧，导致钾盐平均价格

大幅下降；2023年，钙盐平均价格为7,331.12元/吨，较2022年下降了21.16%，主要由于钙盐主要原材料价格下降，导致钙盐平均价格有所下降。

2023年，公司主要原材料价格变动情况如下：

分产品	主要原材料	同比变动比例（%）
钾盐	丁烯醛	-7.60
	乙酸	-14.61
	氢氧化钾	-22.10
	磷酸	-25.93
钙盐	丙酸	-25.68

2023年，钾盐和钙盐的主要原材料价格均有不同程度的下降，主要由于经济下滑以及原材料所处行业的周期性导致。

目前，原材料价格及产品价格已基本处于周期底部，未来持续大幅下降的可能性较小。

3、同行业公司情况

2023年，同行业可比公司销售情况及较2022年变动情况如下：

单位：万元、%

公司名称	营业收入		净利润		毛利率	
	金额	变动比例	金额	变动比例	毛利率	毛利率比上年同期增减
醋化股份	291,849.16	-16.21	3,416.00	-91.49	12.17	减少 9.48 个百分点
金禾实业	531,111.59	-26.75	70,422.75	-58.44	23.47	减少 11.70 个百分点
华康股份	273,142.93	26.48	37,238.43	16.63	23.70	增加 1.44 个百分点
圣达生物	72,546.16	-1.44	-5,420.17	-278.07	15.93	减少 1.70 个百分点
亚香股份	63,017.79	-10.66	7,949.05	-39.38	32.17	减少 3.28 个百分点

同行业可比公司中，除华康股份外，其余同行业可比公司营业收入、净利润、毛利率均存在不同程度的下降。

其中，醋化股份的食品饲料添加剂与公司主要产品钾盐存在重合，其食品饲料添加剂在 2023 年度的毛利率下降了 22.33 个百分点，销售价格也同比下降了 23.49%。公司与醋化股份的同类产品的毛利率下降情况以及销售价格的下降趋势相一致。

4、说明营业收入、毛利率及净利润较上年大幅下滑的原因及合理性

公司 2023 年度营业收入为 51,774.60 万元，较 2022 年下降了 20.08%，主要原因系钾盐销售价格大幅下降，导致 2023 年钾盐实现销售收入 21,847.61 万元，较 2022 年下降了 22.82%。

公司 2023 年度毛利率为 10.71%，较 2022 年减少了 9.20 个百分点，主要系钾盐销售价格大幅下降，导致 2023 年钾盐毛利率仅为 2.78%，较 2022 年减少了 26.31 个百分点。

营业收入和毛利率的大幅下降，也导致了公司净利润的大幅下滑。

综上，公司营业收入、毛利率及净利润较上年大幅下滑主要系钾盐市场短期需求减弱、市场产能增加，市场竞争加剧，导致钾盐平均价格同比下降 39.56% 所致，具有合理性。

（二）毛利率是否存在持续下降的风险，毛利率降低对公司经营情况的影响，以及公司拟采取的改善措施

1、毛利率持续下降的风险以及对公司经营情况的影响

受全球经济持续弱势运行，需求增速放缓，加之行业市场化程度越来越高、市场竞争越来越激烈以及原材料价格波动等因素影响，若公司未来不能持续进行创新和技术研发，不能及时适应市场需求变化、有效提升产品销售价格或控制生产成本，公司会存在毛利率持续下降的风险，从而可能会对公司经营情况产生不利影响。

2、公司拟采取的改善措施

(1) 公司将通过积极做好采购计划管理，加强与供应商之间的沟通，了解原材料价格变动趋势，及时锁定采购价格，以降低采购价格的波动风险；

(2) 公司将深挖客户需求，优化业务结构，提升公司的业务拓展能力，提高公司整体竞争力，增强盈利能力；

(3) 公司在稳定现有食品添加剂市场份额的基础上，将实施设备技术改进和工艺创新，以提高产品质量及生产效率，降低生产成本；公司积极推动产品创新研发优化产品结构，提高高毛利产品的销售占比。

二、结合钾盐、钙盐业务最近三年上游原材料价格波动、下游市场需求、产品销售价格、同行业可比公司情况等，说明钾盐业务营业收入和毛利率减少、钙盐业务营业收入和毛利率增加的原因及合理性，与同行业公司相比是否存在差异

(一) 钾盐业务最近三年上游原材料价格波动、下游市场需求、产品销售价格、同行业可比公司情况等，说明钾盐业务营业收入和毛利率减少的原因及合理性，与同行业公司相比是否存在差异

公司最近三年钾盐业务的原材料平均采购价格变动情况如下：

产品分类	原材料	2023 年度对比 2022 年度 原材料价格变动 (%)	2022 年度对比 2021 年度 原材料价格变动 (%)
钾盐	丁烯醛	-7.60	3.50
	乙酸	-14.61	-40.73
	氢氧化钾	-22.10	30.99
	磷酸	-25.93	28.98

公司最近三年钾盐业务的产品销售情况如下：

分产品	营业收入 (万元)			毛利率 (%)		
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
钾盐	21,847.61	28,309.03	24,725.43	2.78	29.10	19.65

(续上表)

分产品	2023 年营业收入 同比增减 (%)	2023 年销售价格 同比增减 (%)	2023 年销售量同 比增减 (%)	2023 年毛利率同 比增减
钾盐	-22.82	-39.56	27.68	减少 26.31 个百分 点

(续上表)

分产品	2022 年营业收入 同比增减 (%)	2022 年销售价格 同比增减 (%)	2022 年销售量同 比增减 (%)	2022 年毛利率同 比增减
钾盐	14.49	21.93	-6.10	增加 9.45 个百分 点

2023 年，公司钾盐业务营业收入为 21,847.61 万元，同比减少 22.82%；毛利率为 2.78%，同比减少了 26.31 个百分点。

从主要原材料看，2022 年整体处于高位，2023 年随着经济下滑和行业周期性影响，主要原材料价格均有不同幅度的下降；从产品销售价格看，2022 年钾盐尤其是山梨酸钾价格处于高位，2023 年随着市场产能增加，市场竞争加剧等因素，价格大幅下降，降幅超过了原材料的降幅；上述因素导致了钾盐毛利率的减少。

从下游市场需求看，公司所在的食物添加剂行业市场空间较大，公司核心产品钾盐应用领域广阔，下游市场需求仍存在一定的刚性，2023 年钾盐的销量较 2022 年有所增加，但销量增幅小于销售价格的降幅，因此导致了钾盐销售收入的减少。

在同行业可比公司中，醋化股份的食物饲料添加剂与公司主要产品钾盐存在重合，其仅披露了食物饲料添加剂的营业收入和毛利率的变动趋势，未详细披露具体产品的销售和毛利率情况，其食物添加剂的营业收入和毛利率分别下降 20.47%和 22.33 个百分点，变动趋势与公司一致。

综上，钾盐业务营业收入和毛利率减少具有合理性，与同行业公司相比不存在差异。

(二) 钙盐业务最近三年上游原材料价格波动、下游市场需求、产品销售价格、同行业可比公司情况等，说明钙盐业务营业收入和毛利率增加的原因及

合理性，与同行业公司相比是否存在差异

公司最近三年钙盐业务的原材料平均采购价格变动情况如下：

产品分类	原材料	2023 年度对比 2022 年度 原材料价格变动 (%)	2022 年度对比 2021 年度 原材料价格变动 (%)
钙盐	丙酸	-25.68	0.85

公司最近三年钙盐业务的产品销售情况如下：

单位：万元

分产品	营业收入			毛利率 (%)		
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
钙盐	16,599.03	15,778.39	10,985.61	20.10	11.90	16.25

(续上表)

分产品	2023 年营业收入 同比增减 (%)	2023 年销售价格 同比增减 (%)	2023 年销售量同 比增减 (%)	2023 年毛利率同 比增减
钙盐	5.20	-21.16	33.44	增加 8.20 个百分点

(续上表)

分产品	2022 年营业收入 同比增减 (%)	2022 年销售价格 同比增减 (%)	2022 年销售量同 比增减 (%)	2022 年毛利率同 比增减
钙盐	43.63	8.88	31.91	减少 4.35 个百分点

公司钙盐业务营业收入为 16,599.03 万元，同比增加 5.20%；毛利率为 20.10%，同比增加了 8.20 个百分点。

从主要原材料看，2022 年平均价格整体和 2021 年持平，2023 年随着经济下滑和行业周期性影响，以及主要原材料国内市场供应量上涨，价格存在下降；从产品销售价格看，随着原材料价格下降，钙盐产品价格也随之下降，但下降幅度小于原材料价格下降幅度；上述因素导致了钙盐毛利率的增加。

从下游市场需求看，公司所在的食物添加剂行业市场空间较大，公司核心产品钙盐应用领域广阔，下游市场需求仍存在一定的刚性，2023 年度钙盐业务开

拓效果显著，境内外客户覆盖区域广，老客户业务合作稳定，在手订单充足，最终使得钙盐的销量增长了 33.44%，增幅大于销售价格的降幅，因此导致了钙盐销售收入的增加。

公司同行业可比公司中不存在和公司钙盐产品相类似的产品，无同行业可比公司数据进行比较。

综上，钙盐业务营业收入和毛利率增加具有合理性，无同行业可比公司数据进行比较。

三、补充其他产品的具体情况，并说明其他产品营业收入和毛利率大幅减少的原因及合理性

公司其他产品主要包括山梨酸、柠檬酸等，合计占营业收入比例为 2.31%。主要其他产品情况如下：

单位：万元

分产品	营业收入	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	销售价格比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	毛利率比上年增减
山梨酸	709.47	-0.67	-64.74	-35.70	-45.17	减少 37.79 个百分点
柠檬酸	133.40	0.15	-68.21	-59.14	-22.19	减少 9.26 个百分点
其他	355.55	9.21	-9.84	-25.61	21.20	减少 7.70 个百分点
合计	1,198.42	2.35	-57.60	-45.48	-22.22	减少 27.83 个百分点

公司其他产品营业收入和毛利率大幅减少主要由于其他产品中的主要产品山梨酸营业收入和毛利率大幅减少所致。

受市场整体环境、供需关系等的影响，2023 年公司山梨酸销售价格较 2022 年下降 35.70%，导致山梨酸毛利率较上年同期下降 37.79 个百分点；同时 2023 年山梨酸销售量较 2022 年下降 45.17%，导致山梨酸的营业收入减少。

综上，公司其他产品营业收入和毛利率减少的原因具有合理性。

四、结合境内外销售产品结构、产品价格、海运价格、同行业公司情况等
因素，说明境内外毛利率减少的原因及合理性

境内销售不涉及海运，和海运价格情况无关；境外销售尽管涉及海运，根据企业会计准则相关规定，海运运输作为单项履约义务，海运价格及对应的海运成本均计入其他业务收入和其他业务成本。因此境内外销售的毛利率变动和产品结构、产品价格相关。

2023 年境内外销售的产品结构和产品价格以及较 2022 年变动情况如下：

单位：万元、%

分产品	营业收入		毛利率		营业收入比上年同期增减比例	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
钾盐	9,318.87	12,528.74	2.68	2.86	10.08	-36.86
钙盐	5,642.78	10,956.26	22.00	19.12	-7.43	13.15
钠盐	2,093.82	8,732.55	10.92	13.53	-41.51	-18.10
其他产品	134.10	1,064.32	19.64	0.18	-87.92	-37.97
受托加工	285.73	-	50.94	-	-48.57	-
其他	-	997.43	-	1.03	-	-67.34
合计	17,475.30	34,279.29	10.82	10.64	-11.81	-23.75

(续上表)

分产品	销售价格比上年同期增减比例		毛利率比上年同期增减	
	境内	境外	境内	境外
钾盐	-25.72	-41.89	减少 17.72 个百分点	减少 29.95 个百分点
钙盐	-20.81	-20.74	增加 8.87 个百分点	增加 8.00 个百分点
钠盐	-17.95	-26.18	增加 4.65 个百分点	减少 0.89 个百分点
其他产品	-64.16	-37.15	减少 21.12 个百分点	减少 23.17 个百分点
受托加工	0.20	-	增加 16.96 个百分点	-
其他	-	-	-	增加 1.87 个百

分产品	销售价格比上年同期增减比例		毛利率比上年同期增减	
	境内	境外	境内	境外
				百分点
合计	-39.49	-85.17	减少 6.34 个百分点	减少 10.49 个百分点

（一）境内销售产品结构、产品价格、海运价格情况以及境内毛利率减少的原因及合理性

公司 2023 年境内毛利率较 2022 年减少 6.34 个百分点。从产品价格看，主要产品钾盐的销售价格较 2022 年下降了 25.72%，使得钾盐毛利率较 2022 年下降了 17.72 个百分点，导致境内产品整体毛利率下降；从产品结构看，主要产品钾盐收入占比由 2022 年的 42.72% 上升到 53.33%，钾盐毛利率大幅下降同时收入占比增加，也导致境内产品整体毛利率的下降。

综上，境内毛利率减少具有合理性。

（二）境外销售产品结构、产品价格、海运价格情况以及境外毛利率减少的原因及合理性

公司 2023 年境外毛利率较 2022 年减少 10.49 个百分点。从产品价格看，主要产品钾盐的销售价格较 2022 年下降了 41.89%，使得钾盐毛利率较 2022 年下降了 29.95 个百分点，导致境外产品整体毛利率下降；从产品结构看，主要产品钾盐收入占比由 2022 年的 44.14% 下降到 36.55%，但钾盐毛利率大幅下降最终导致境外产品整体毛利率的下降。

综上，境外毛利率减少具有合理性。

（三）同行业可比公司情况

2023 年，公司同行业可比公司的营业收入和毛利率以及较 2022 年变动情况如下：

单位：万元

序	同行业	区域	营业收入	营业收入比	毛利率比上
---	-----	----	------	-------	-------

号	公司名称		2023 年	2022 年	上年同期增 减 (%)	年同期增减
1	醋化股份	境内	143,545.97	157,885.57	-9.08	减少 9.16 个 百分点
		境外	148,303.19	183,674.02	-19.26	减少 9.39 个 百分点
		合计	291,849.16	341,559.58	-14.55	减少 9.48 个 百分点
2	金禾实业	境内	408,947.57	468,495.68	-12.71	减少 7.37 个 百分点
		境外	122,164.02	256,554.16	-52.38	减少 14.58 个 百分点
		合计	531,111.59	725,049.84	-26.75	减少 11.70 个 百分点
3	华康股份	境内	146,311.09	105,131.33	39.17	增加 0.61 个 百分点
		境外	126,831.84	112,918.61	12.32	增加 4.03 个 百分点
		合计	273,142.93	218,049.94	25.27	增加 1.44 个 百分点
4	圣达生物	境内	46,628.48	44,601.33	4.55	增加 6.99 个 百分点
		境外	25,917.68	29,094.23	-10.92	减少 16.68 个 百分点
		合计	72,546.16	73,695.56	-1.56	减少 1.70 个 百分点
5	亚香股份	境内	21,071.00	24,142.32	-12.72	减少 5.41 个 百分点
		境外	41,946.79	46,397.28	-9.59	减少 2.23 个 百分点
		合计	63,017.79	70,539.60	-10.66	减少 3.28 个 百分点

同行业可比公司中，除华康股份以及圣达生物境内外毛利率变动趋势和公司存在不同外，其余三家可比公司境内外毛利率变动趋势和公司相同；其中，与公司主要产品业务相近的可比公司醋化股份，境内外的毛利率分别下降了 9.16 个

百分点和 9.39 个百分点，与公司的下降幅度相近。

问题 2、关于存货

你公司存货期末账面余额为 4,731.26 万元，较期初减少 34.58%，计提存货跌价准备 332.91 万元，期初未计提存货跌价准备。

其中，原材料期末余额 1,192.36 万元，较期初减少 28.14%，计提存货跌价准备 155.96 万元；库存商品期末余额 2,265.19 万元，较期初减少 46.04%，计提存货跌价准备 120.26 万元；发出商品期末余额 735.57 万元，较期初减少 5.38%，计提存货跌价准备 52.22 万元。

请你公司：

(1) 结合在手订单、产品生产及配送周期、备货政策等，说明期末存货余额大幅减少的原因及合理性，是否与目前生产经营情况相匹配，与可比公司相比是否处于合理水平；

(2) 结合存货库龄、在手订单、可变现净值确定依据等情况，说明库存商品跌价准备计提的具体测算过程，并结合可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分。

【公司回复】

一、结合在手订单、产品生产及配送周期、备货政策等，说明期末存货余额大幅减少的原因及合理性，是否与目前生产经营情况相匹配，与可比公司相比是否处于合理水平

(一) 结合在手订单、产品生产及配送周期、备货政策等，说明期末存货余额大幅减少的原因及合理性

公司 2023 年期末存货及较 2022 年变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年末	2022 年末	变动金额	变动比例
原材料	1,192.36	1,659.24	-466.88	-28.14
在产品	112.89	111.26	1.63	1.46

项目	2023 年末	2022 年末	变动金额	变动比例
库存商品	2,265.19	4,197.59	-1,932.40	-46.04
发出商品	735.57	777.43	-41.86	-5.38
包装物	121.68	149.84	-28.16	-18.79
低值易耗品	192.00	213.91	-21.91	-10.24
合同履约成本	111.57	123.01	-11.44	-9.30
合计	4,731.26	7,232.28	-2,501.02	-34.58

从上表可见，公司 2023 年期末存货减少主要系原材料和库存商品的减少导致。

1、订单情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要产品钾盐、钙盐在手订单和出货量较上年同期增减情况如下：

分产品	在手订单数量比上年同期增减（%）	出货量比上年同期增减（%）
钾盐	180.23	48.20
钙盐	-16.18	16.90
合计	46.62	33.08

从上表可见，公司 2023 年期末虽钙盐在手订单数量存在下降，但整体来看在手订单数量和全年出货量均出现了增长。

2、产品生产及配送周期、备货政策

在正常的备货周期和存货周转速度下，公司主要生产产品的生产周期较短，原材料单批投料至产品产出一般在 1 天以内即完成生产，不需要大量进行原材料备货生产以应对在手订单。同时，海运及物流收发恢复常态后，公司的出库周期也较短，也不需要大量进行库存商品的储备以应对在手订单。

在公司正常的出库周期下，公司境外销售，根据客户及出口港口不同，接到客户装运通知后备货、联系运输等到仓库发货的时间约 15 天；仓库发货到港口到装船完成获取出口提单的时间约 15 天，即外销出库一般 1 个月内完成；公司境内销售，在确认客户订单后即按照约定时间安排发货，一般在 1-2 个工作日

内完成出库,根据目的地运输里程不同,出库至客户签收所需时间通常为3-6日,如为周边地区,也可实现当日或次日达。

3、说明期末存货余额大幅减少的原因及合理性

公司期末存货余额大幅减少主要原因如下:

(1) 随着国际海运情况显著转好,船舶通航效率提升,叠加2022年年末生产安排以及销售受到当时全国范围内普遍存在的外部因素影响在2023年已经得到缓解,公司出货量增加,公司备货周期和存货周转速度在2023年恢复正常水平,无需大量原材料和库存商品的储备。

(2) 受公司主要库存商品钾盐和钙盐价格下降,以及其主要原材料价格下降的影响,公司期末存货余额大幅减少。

公司2023年期末库存商品的数量和单价及较2022年变动情况如下:

产品种类	数量 (吨)	金额 (万元)	期末数量同比 变动(%)	期末平均单价同比 变动(%)
钾盐	1,456.61	1,643.40	-12.79	-37.10
钙盐	498.21	243.93	-185.17	-43.90
钠盐	218.46	152.07	-124.57	-52.25
其他产品	92.28	225.78	39.31	-1.96
合计	2,265.56	2,265.19	-59.35	-16.41

(二) 是否与目前生产经营情况相匹配,与可比公司相比是否处于合理水平

公司虽然期末在手订单数量同比增加,但是由于2023年度,随着国际海运情况显著转好,船舶通航效率提升,叠加2022年年末生产安排以及销售受到当时全国范围内普遍存在的外部因素影响在2023年已经得到缓解,公司出货量同比增加,使得原材料及库存商品库存下降。公司备货周期和存货周转速度在2023年恢复正常水平。

2023年,公司同行业可比公司存货及较2022年变动情况如下:

单位：万元、%

公司名称	2023 年末存货 账面价值	2022 年末存货 账面价值	本年末比上年 末增减
醋化股份	25,669.81	17,314.01	48.26
亚香股份	44,772.49	41,791.32	7.13
金禾实业	78,355.47	62,741.09	24.89
华康股份	28,204.41	27,906.21	1.07
圣达生物	22,848.23	29,206.19	-21.77
平均	39,970.08	35,791.76	11.67
润普食品	4,398.35	7,232.28	-39.18

公司 2023 年存货账面价值为 4,398.35 万元，同比下降了 39.18%，下降幅度高于同行业可比公司，其主要原因系 2023 年度，随着国际海运情况显著转好，船舶通航效率提升，叠加 2022 年年末生产安排以及销售受到当时全国范围内普遍存在的外部因素影响在 2023 年已经得到缓解，公司出货量同比增加，公司备货周期和存货周转速度在 2023 年恢复正常水平，无需大量原材料和库存商品的储备以应对在手订单，再加之主要产品的原材料价格下降，使得原材料及库存商品库存下降。

综上，公司 2023 年存货余额减少的原因具有合理性，与公司目前经营情况匹配，与可比公司相比处于合理水平。

二、结合存货库龄、在手订单、可变现净值确定依据等情况，说明库存商品跌价准备计提的具体测算过程，并结合可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分

公司期末库存商品库龄结构如下：

单位：万元、%

库龄	期末存货金额	占比
3 个月以内	2,130.93	94.07
3-6 个月	0.47	0.02
6 个月-1 年	-	-
1 年-2 年	133.79	5.91

合计	2,265.19	100.00
----	----------	--------

公司期末存货库龄、在手订单情况如下：

单位：万元、吨

品名	库龄	金额	数量	尚未发货在手订单数量
钾盐	3个月以内	1,509.98	1,399.61	3,443.38
	3-6个月	-	-	
	6个月-1年	-	-	
	1年-2年	133.42	57.00	
	小计	1,643.40	1,456.61	
钙盐	3个月以内	243.56	496.60	2,191.54
	3-6个月	-	-	
	6个月-1年	-	-	
	1年-2年	0.37	1.60	
	小计	243.93	498.20	
钠盐	3个月以内	151.60	218.01	1,089.20
	3-6个月	0.47	0.45	
	6个月-1年	-	-	
	1年-2年	-	-	
	小计	152.07	218.46	
其他产品	3个月以内	225.78	92.28	831.75
	3-6个月	-	-	
	6个月-1年	-	-	
	1年-2年	-	-	
	小计	225.78	92.28	
合计		2,265.19	2,265.55	-

由上表可见，公司库存商品的库龄以3个月内为主，库龄结构良好，期末在手订单数量能够覆盖公司存货数量。

公司在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司结合存货的库龄、保质期、损坏及变质情况，对直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；对需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以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、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。具体的测试过程和计提方法如下：

1、直接用于出售的库存商品、发出商品及合同履约成本

对直接用于出售的库存商品、发出商品及合同履约成本，有订单覆盖的按订单单价为其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，并对可变现净值低于存货账面价值的部分计提存货跌价准备；对无订单覆盖的按近期销售均价为其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，并对可变现净值低于存货账面价值的部分计提存货跌价准备。

2、需要经过加工的原材料、在产品及包装物

对需要经过加工的原材料、委托加工物质、在产品、在途物资及产品包装使用的包装物，按在正常生产经营过程中以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、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

同行业可比公司存货跌价计提情况如下：

单位：万元、%

公司名称	存货账面余额	存货跌价准备	存货跌价计提率
醋化股份	26,712.02	1,042.21	3.90
亚香股份	44,981.49	209.00	0.46
金禾实业	79,435.45	1,079.98	1.36
华康股份	28,314.31	109.91	0.39
圣达生物	29,303.81	6,455.58	22.03
平均	-	-	5.63
润普食品	4,731.26	332.91	7.04

由上表可见，公司期末存货跌价计提率高于同行业平均，主要系受公司主营业务钾盐的销售价格在境内外均出现了一定幅度的下降导致，根据公开披露显示，圣达生物期末存货跌价计提率较高系受维生素产品中的生物素市场价格下滑明

显，生产成本亦有所上升导致，公司并无同类产品。

综上，公司存货跌价准备计提充分。

问题 3、关于在建工程

你公司在建工程报告期末余额为 4,190.85 万元，较期初增加 65.21%。其中，在建工程-车间设备改造工程期末余额为 2,858.96 万元，工程累计投入占预算比例为 95.31%。

请你公司详细说明车间设备改造工程的开工时间、预计完工时间、建设进度是否与建设计划匹配，是否存在应当转固而未及时转固的情形。

【公司回复】

一、说明公司车间设备改造工程的开工时间、预计完工时间

车间设备改造工程，系公司开展山梨酸绿色高效关键技术开发改造，整体工艺路线包括乙烯酮与丁烯醛精准缩合、山梨酸聚酯高效解聚、山梨酸盐溶液精密离心、膜分级分离和选择性吸附小分子副产等工序，具有流程路线长、工艺复杂、工艺参数控制精度要求高等特点。

公司于 2018 年 12 月获得小试工艺预研数据，在此基础上，于 2019 年 6 月开展系统小试及中试规模验证、关键反应器结构开发、分析方法及标准开发、工艺稳定性验证。在中试工艺验证基础上，公司于 2021 年 7 月开始启动车间设备改造工程。公司预计车间设备改造工程的完工时间为 2024 年下半年。

二、建设进度是否与建设计划匹配，是否存在应当转固而未及时转固的情形

在公司车间设备改造过程中，由于乙烯酮与丁烯醛精准缩和山梨酸聚酯高效分解工序属于非牛顿流体传质、传热的反应类型，精确控制传质、传热及反应速率难度极高，根据现有研究手段无法精准模拟及预测规模化放大时出现的传质、传热及反应模型规律，导致车间设备改造时出现乙烯酮与丁烯醛精准缩合稳定性较低和每批次山梨酸聚酯分解反应产生副产物的量差异较大等问题；此外，新工艺对原料纯度及杂质含量要求严苛，现有市场供应原料无法直接满足新工艺要求，

导致工程总体建设进度滞后于原建设计划。截至 2023 年末，车间设备改造工程建设进度为 95.31%。

公司目前正在通过调试车间设备，对原料进行预处理以满足新工艺要求，同时针对乙烯酮与丁烯醛精准缩合和山梨酸聚酯高效分解工序放大时出现的问题，采取优化反应器结构，采用更高精度控制仪表及检测元件完善放大工艺，逐个解决工艺放大改造中暴露的问题，积极推进项目进程。

因公司车间设备改造项目流程长、工艺复杂、工程系统性高等原因，截至 2023 年末，尚未达到预定可使用状态，不满足转固条件，因此不存在应当转固而未及时转固的情形。

综上所述，车间设备改造工程的开工时间为 2021 年 7 月，预计完工时间为 2024 年下半年；截至 2023 年末，车间设备改造工程建设进度为 95.31%，总体建设进度滞后于原建设计划；截至 2023 年末，车间设备改造工程尚未达到预定可使用状态，不满足转固条件，因此不存在应当转固而未及时转固的情形。

问题 4、关于应收账款

你公司应收账款报告期末余额为 5,820.05 万元，较期初增加 14.49%，应收账款账龄基本在 1 年以内。其中，你对 PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEMYSŁOWO HANDLOWE STANDARD SP. Z O.O. 等 5 家公司的应收账款余额为 2,348.45 万元，占应收账款期末余额合计数的比例为 40.35%。

请你公司：

- (1) 说明在营业收入减少的情况下，应收账款增加的原因及合理性；**
- (2) 说明应收账款前五大客户是否为报告期内新增客户，相关收入确认是否符合会计准则的有关规定，是否存在逾期情形，是否存在放宽信用政策增加收入的情形。**

【公司回复】

一、说明在营业收入减少的情况下，应收账款增加的原因及合理性

针对不同产品类型，公司制定差异化的信用政策。对于山梨酸钾，公司一般

在收到预收款项或者收款凭证后进行发货；对于其他产品，结合市场需求和供给情况，一般给与不超过 60 天的货款结算周期；就客户类型而言，对于具有一定采购规模、长期稳定业务合作的客户，一般给与不超过 60 天的货款结算周期或采用信用证结算方式；对于采购量较小的客户，一般采用先款后货的信用政策。

公司 2022 年和 2023 年主要产品的营业收入如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
钙盐	16,599.03	15,778.39	5.20
其中：丙酸钙	14,877.04	13,755.97	8.15
钾盐	21,847.61	28,309.03	-22.82
其中：山梨酸钾	12,173.51	18,079.10	-32.67

因山梨酸钾主要采用预收账款进行结算，公司应收账款增加的主要原因系丙酸钙等钙盐产品营业收入增加。因此公司 2023 年在营业收入减少的情况下，应收账款增加具有合理性。

二、说明应收账款前五大客户是否为报告期内新增客户，相关收入确认是否符合会计准则的有关规定，是否存在逾期情形，是否存在放宽信用政策增加收入的情形

公司 2023 年期末应收账款前五大客户及其合作历史、主要信用政策、逾期情况如下：

单位：万元

单位名称	期末账面余额	合作历史	2023 年度主要信用政策	2022 年度主要信用政策	是否存在逾期情况
PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEMYSŁOWO HANDLOWE STANDARD SP. Z O.O.	867.23	2004 年开始合作	信用证 L/C, 180 天	信用证 L/C, 150 天	否
枫晴（上海）生物技术有限公司	520.60	2017 年开始合作	订单签署后 45 天内全额支付款项	订单签署后 45 天内全额支付款项	否

单位名称	期末账面余额	合作历史	2023年度主要信用政策	2022年度主要信用政策	是否存在逾期情况
嘉吉公司	387.50	2019年开始合作	外销：获得提单后90日内全额支付价款 内销：货到票到60天	外销：获得提单后90日内全额支付价款 内销：货到票到60天	否
LAKE FOODS A DIVISION OF AECI LTD.	303.69	2015年开始合作	信用证 L/C, 90天	信用证 L/C, 90天	否
东晓生物科技股份有限公司	269.43	2021年开始合作	货到票到30天	货到票到30天	否

从上表可见，公司2023年末应收账款前五大客户均不是报告期内新增客户，均不存在逾期情况，除 PRZEDSIEBIORSTWO PRZEMYSLOWO HANDLOWE STANDARD SP.Z O.O.外，其余前四大客户的信用政策未发生变化。对于 PRZEDSIEBIORSTWO PRZEMYSLOWO HANDLOWE STANDARD SP.Z O.O.，2023年下半年开始由信用证 L/C，150天改为信用证 L/C，180天，主要是因为该客户其他供应商账期为180天，公司应该客户要求与客户其他供应商账期保持一致，2023年公司对该客户的营业收入为1,676.49万元，较2022年减少45.02万元，不存在放宽信用政策增加收入的情形。

对于内销业务，公司根据销售合同或订单约定，将货物交付客户并取得经客户确认的签收文件时确认收入；对于外销业务，公司在已根据合同约定将产品报关并取得货物提单时确认收入；对于无法获取货物提单，按报关单记载的出口日期确认收入。公司收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定。

综上所述，公司2023年末应收账款前五大客户均不是报告期内新增客户，相关收入确认符合会计准则的有关规定，均不存在逾期情形，个别客户调整信用政策具有合理性，不存在放宽信用政策增加收入的情形。

问题5、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用1,442.73万元，同比增加35.44%，其中职工薪酬710.75万元，同比增加29.22%；广告宣传费195.73万元，同比增加

131.08%。你公司销售人员及市场人员期末为 28 人，本期新增 1 人。

请你公司：

(1) 结合销售人员构成、薪酬变动、销售人员薪酬合理性等，说明在销售人员只增加 1 人的情况下本期销售费用-职工薪酬增幅较大的原因及合理性；

(2) 说明报告期内广告宣传费用增加的原因及合理性，并说明广告宣传费用是否对提升营业收入产生积极影响。

【公司回复】

一、结合销售人员构成、薪酬变动、销售人员薪酬合理性等，说明在销售人员只增加 1 人的情况下本期销售费用-职工薪酬增幅较大的原因及合理性

公司按工作性质分类为销售人员及市场人员共计 28 人，其中 24 人从事销售相关工作，薪金支出计入销售费用。

公司 2022 年和 2023 年销售人员人数及其薪酬变动情况如下：

单位：人、万元/人

项目	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	变动比例/人数
销售人员人数	24	23	1
人均职工薪酬	29.61	23.92	23.83%
其中：工资、奖金、 津贴和补贴	23.83	21.86	9.01%
五险一金	5.79	2.05	182.44%

2023 年公司销售费用的职工薪酬上升主要原因系：（1）2023 年五险一金缴纳基数上涨。因公司 2022 年业绩较好提高了销售人员工资待遇，而 2023 年五险一金的缴费工资基数系以 2022 年全年平均工资确定，导致公司 2023 年销售人员人均五险一金为 5.79 万元，较上年增加了 3.74 万元；（2）因 2022 年整体业绩较好，公司从 2022 年 8 月起上调了销售人员的工资待遇，而工资上涨具有刚性，导致 2023 年人均工资较 2022 年有所增加。前述两方面因素共同导致本期销售费用-职工薪酬增幅较大。

综上，在销售人员只增加 1 人的情况下本期销售费用-职工薪酬增幅较大具有合理性。

二、说明报告期内广告宣传费用增加的原因及合理性，并说明广告宣传费用是否对提升营业收入产生积极影响

公司 2023 年广告宣传费用的明细如下：

单位：万元

费用类型	2023 年度	2022 年度
参加展会相关费用	156.72	74.22
其他	39.02	10.49
合计	195.73	84.71

2023 年公司广告宣传费增加主要原因系公司参加展会的次数增加导致参加展会的相关费用有所增加。在 2023 年全国范围内普遍存在的外部因素缓解后，公司积极参加各种展会，宣传公司产品，以拓宽销售量、渠道及品牌影响力，减少市场售价下降对公司业绩的影响，全年共参加 7 次展会，较 2022 年增加 3 次，所以 2023 年公司广告宣传费增加具有合理性。

公司产品所面向的主要客户群体包括下游食品、饮料和饲料生产厂商等终端客户和贸易商，参加展会是公司开拓客户的重要方式，2023 年公司积极参与行业各种展会，提升了公司品牌的知名度，对 2023 年销售量的提升产生积极影响，2023 年，公司总销量为 2.15 万吨，较 2022 年增长 13.86%，但受产品销售单价下降的影响，营业收入较 2022 年下滑。

综上，报告期内公司广告宣传费用增加主要系参加展会的次数增加导致参加展会的相关费用有所增加，具有合理性；广告宣传费对公司销售量的提升产生积极影响，但受产品销售单价下降的影响，营业收入较 2022 年下滑。

特此回复。

江苏润普食品科技股份有限公司

董事会

2024年7月3日