证券代码：688522 证券简称：纳睿雷达 公告编号：临2024-043号

广东纳睿雷达科技股份有限公司关于开立理财产品专用结算账户的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

广东纳睿雷达科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年4月19日召开第二届董事会第四次会议和第二届监事会第三次会议，审议通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司使用不超过人民币6亿元（含6亿元）的部分暂时闲置募集资金进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好的投资产品（包括但不限于协定性存款、结构性存款、定期存款、通知存款、大额存单等），有效期自本次董事会审议通过之日起12个月内有效，上述额度在期限范围内可循环滚动使用。具体内容详见公司于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定媒体披露的《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的公告》（公告编号：临2024-018号）。

一、开立募集资金理财产品专用结算账户的情况

公司开立了募集资金理财产品专用结算账户，具体账户信息如下：

序号	开户机构	开户名称	账号
1	厦门国际银行股份有限公司珠海高新支行	广东纳睿雷达科技股份有限公司	80851000000004657
2	广发银行股份有限公司珠海梅华路支行	广东纳睿雷达科技股份有限公司	955088990000188691 3

根据《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》的相关规定，公司将在理财产品到期且无下一步购买计划时及时注销以上专户。上述账户将专用于暂时闲置募集资金购买理财产品的结算，不会用于存放非募集资金或用作其他用途。

二、风险控制措施

公司将严格按照《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律法规、规范性文件及《公司章程》《募集资金管理制度》等有关规定办理相关现金管理业务。公司财务部门将及时分析和跟踪现金管理产品投向、项目进展情况，一旦发现或判断有不利因素，必须及时采取相应的保全措施，控制投资风险。公司监事会、独立董事有权对资金使用情况进行监督与检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。公司将依据上海证券交易所的相关规定及时履行信息披露的义务。

三、对公司的影响

公司使用暂时闲置募集资金进行现金管理是在确保不影响公司募集资金投资计划实施，有效控制投资风险的前提下进行的，不会影响公司募集资金投资项目的开展和建设进程，不存在损害公司和股东利益的情形。通过对部分暂时闲置募集资金进行现金管理，可以提高资金的使用效率，获得一定的投资收益，为公司和股东获取更多的投资回报。

特此公告。

广东纳睿雷达科技股份有限公司
董事会
二〇二四年六月十三日

证券代码：688522 证券简称：纳睿雷达 公告编号：临2024-042号

广东纳睿雷达科技股份有限公司关于变更公司注册资本、修订《公司章程》并办理完成工商变更登记的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

广东纳睿雷达科技股份有限公司（以下简称“公司”）分别于2024年4月19日、2024年5月10日召开第二届董事会第四次会议和2023年年度股东大会，审议通过了《关于公司2023年度利润分配及资本公积金转增股本预案的议案》。根据2023年年度股东大会的授权，同意公司管理层具体执行本次利润分配及资本公积金转增股本方案，根据实施结果适时变更注册资本、修订《广东纳睿雷达科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）相关条款并办理相关登记变更手续。因此，本事项无需提交公司股东大会审议。

截至本公告披露日，公司已完成工商变更登记和备案手续，并于2024年6月12日收到珠海市市场监督管理局换发的《营业执照》，现将相关内容公告如下：

一、公司注册资本变更的相关情况

公司分别于2024年4月19日、2024年5月10日召开第二届董事会第四次会议和2023年年度股东大会，审议通过了《关于公司2023年度利润分配及资本公积金转增股本预案的议案》，同意公司以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份数为基数，拟向全体股东每10股派发现金红利1.50元（含税），同时以资本公积金向全体股东每10股转增4股，不送红股。以实施权益分派股权登记日公司总股本154,666,800股为基数，扣减回购专用证券账户中股份总数0股，合计拟派发现金红利人民币23,200,020元（含税），以资本公积金转增61,866,720股，转增后公司总股本增加至216,533,520股。该权益分派已于2024年5月29日实施完成，公司注册资本相应由人民币154,666,800元增加至人民币216,533,520元。

二、关于修改《公司章程》的情况

鉴于前述增加注册资本的情况，根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司章程指引（2023年修订）》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规及规范性文件的规定，结合公司实际情况，公司拟对《公司章程》的相关条款进行修订，《公司章程》具体修订内容如下：

修订前	修订后
第六条 公司注册资本为人民币154,666,800元。	第六条 公司注册资本为人民币216,533,520元。
第二十条 公司现有总股本为154,666,800股，均为人民币普通股。	第二十条 公司现有总股本为216,533,520股，均为人民币普通股。

除上述条款修改外，《公司章程》其他条款不变，修订后的《公司章程》详见公司于同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定媒体披露的《广东纳睿雷达科技股份有限公司章程》。

特此公告。

广东纳睿雷达科技股份有限公司
董事会
二〇二四年六月十三日

证券代码：000982 证券简称：中银绒业 公告编号：2024-55

宁夏中银绒业股份有限公司关于公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的第五次风险提示公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

1、2024年5月24日，宁夏中银绒业股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）股票收盘价格为0.99元/股。根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024修订）》第9.2.3条的规定，上市公司首次出现股票收盘价格低于1元情形的，应当在次一交易日开市前披露公司股票或者存托凭证可能被终止上市的风险提示公告。

2、截至2024年6月12日，公司股票收盘价连续13个交易日低于1元。根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024修订）》第9.2.1条规定，若公司股票收盘价连续20个交易日低于1元，公司股票将被深圳证券交易所终止上市交易。根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024修订）》第9.1.15条的规定，若公司股票因触及交易类强制退市情形而终止上市的，公司股票将不进入退市整理期。敬请广大投资者理性投资，注意风险。

一、公司股票可能被终止上市的原因

根据2024年4月30日颁布的《深圳证券交易所股票上市规则（2024修订）》第9.2.1条第（四）款的规定，在深圳证券交易所仅发行A股股票或者仅发行B股股票的公司，通过深圳证券交易所交易系统连续二十个交易日的股票收盘价均低于1元，深圳证券交易所终止其股票上市交易。

2024年6月12日，公司股票收盘价格为0.36元/股，已连续13个交易日低于1元，公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的风险。

二、终止上市风险提示公告的披露情况

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024修订）》第9.2.3条的规定，上市公司首次出现股票收盘价格低于1元情形的，应当在次一交易日开市前披露公司股票或者存托凭证可能被终止上市的风险提示公告。公司于2024年5月25日在指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）刊登了《宁夏中银绒业股份有限公司关于公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的风险提示公告》（公告编号：2024-47）。

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024修订）》第9.2.4条相关规定，在深圳证券交易所仅发行A股票的上市公司，出现连续10个交易日每日股票收盘价均低于人民币1元的，应当在次一交易日开市前披露公司股票可能被终止上市的风险提示公告，其后每个交易日披露一次，直至相应的情形消除或者出现终止上市之日止（以在先者为准）。

公司于2024年6月7日、6月11日、6月12日披露了《宁夏中银绒业股份有限公司关于公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的第二次风险提示公告》（公告编号：2024-51）、《宁夏中银绒业股份有限公司关于公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的第三次风险提示公告》（公告编号：2024-52）、《宁夏中银绒业股份有限公司关于公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的第四次风险提示公告》（公告编号：2024-54）。本次公告为公司可能触发交易类面值退市的第五次终止上市风险提示公告。

三、其他事项

1、根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024年修订）》第9.2.1条第（四）款的规定，如果公司股票连续20个交易日的每日股票收盘价均低于1元，公司股票可能被深圳证券交易所终止上市交易，敬请广大投资者注意投资风险。

2、2024年4月12日，公司在指定的信息披露媒体上发布了《宁夏中银绒业股份有限公司2023年年度报告》及相关财务数据，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2023年年度财务报告出具了标准无保留意见的《审计报告》，认为公司2023年度财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司2023年12月31日的财务状况以及2023年度的经营成果和现金流量。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2023年度内部控制方面出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》，给出了“中银绒业于2023年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制”的审计意见。

3、公司高度重视并密切关注公司当前股票价格走势，将持续努力提升公司经营效益、增强公司盈利能力，从而提振市场信心、维护股东权益。

公司郑重提醒广大投资者：公司指定信息披露媒体为《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn），有关公司的信息，均以上述媒体披露的内容为准。公司将严格按照有关法律法规的规定和要求，认真履行信息披露义务，及时做好信息披露工作。敬请广大投资者关注公司相关公告，理性投资并注意投资风险。

特此公告。

宁夏中银绒业股份有限公司董事会
二〇二四年六月十三日

证券代码：000982 证券简称：中银绒业 公告编号：2024-56

宁夏中银绒业股份有限公司关于全资子公司收到土地合宗请示的复函的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、收到复函的内容

2024年6月5日，宁夏中银绒业股份有限公司（以下简称“公司”）全资子公司四川鑫锐恒锂能科技有限责任公司（以下简称“鑫锐恒”）收到《德阳-阿坝生态经济产业园区管理委员会关于＜鑫锐恒公司三宗土地合宗的请示＞的复函》（德阿函[2024]15号），表示“为了园区企业发展需要，园区现已调整《德阿产业园区控制性详细规划》，并已取消若尔盖路和若尔盖横路，下一步将积极推动合宗工作，为加快推进土地合宗，拟将鑫锐恒原三宗土地收储，并将土地整合后按规划重新供地”。2024年6月6日，鑫锐恒针对德阳-阿坝生态经济产业园区（以下简称“德阿产业园”）拟将鑫锐恒三宗土地收储及后续重新供地事宜进行了回函，提请对上述事项进一步明确。

2024年6月11日，鑫锐恒收到《德阳-阿坝生态经济产业园区管理委员会关于＜关于四川鑫锐恒锂能科技有限责任公司土地收储整合重新供地＞的复函》（德阿函[2024]17号），德阿产业园经与缔竹市自然资源和规划局协商后，针对土地收储及后续重新供地事宜进一步明确相关问题：“一是本次收储采取有偿方式进行收储，收储价格按照现有土地市场评估价格确定，收储工作须在2024年6月25日前完成，收储价款在2024年7月10日前支付；二是土地收储整合后，立即启动土地供应程序，预计2024年7月20日前进行土地挂牌出让。重新供地位置位于园区九寨沟路以东，锂谷南路以北，锂谷北路以南。面积不超过收储土地面积。土地出让价格参照收储土地价格挂牌出让；三是德阿产业园协调相关部门按照上述时间及时足额支付土地收储价款和重新供地，签订土地出让合同，并保障企业合法利益不受损失。”

根据《宁夏中银绒业股份有限公司章程》、《宁夏中银绒业股份有限公司董事会议事规则》等有关规定，该事项尚需提交董事会或其他决策机构进行审议。

二、可能存在的风险

1、土地收储及受让不能按期完成的风险

虽然德阿产业园已出具《德阳-阿坝生态经济产业园区管理委员会关于＜鑫锐恒公司三宗土地合宗的请示＞的复函》（德阿函[2024]15号）、《德阳-阿坝生态经济产业园区管理委员会关于＜关于四川鑫锐恒锂能科技有限责任公司土地收储整合重新供地＞的复函》（德阿函[2024]17号），但后续土地阶段内收储并重新供地事宜可能存在不能按期收到收储价款、重新供地不能按期实行的风险。

2、对项目进展的影响

鑫锐恒已在前期完成了部分开工建设前的行政审批手续，该项目已取得收到德阳市生态环境局《关于四川鑫锐恒锂能科技有限责任公司8万吨/年锂电池正极材料磷酸铁锂项目环境影响报告书的批复》（德环审批[2022]185号）。德阿产业园土地收储整合后，进行重新供地，新的建设用地存在重新办理或更换开工建设前的行政审批手续的风险。

3、对公司财务情况造成影响

根据德阿产业园明确的土地收储价格的确定方式“收储价格按照现有土地市场评估价格确定”，可能存在收储评估价格与现有土地资产价格不一致的情况，从而对公司财务情况造成影响，实际数据最终以会计师年度审计确认后的结果为准。

公司郑重提醒广大投资者：公司指定信息披露媒体为《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》和巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn），有关公司的信息，均以上述媒体披露的内容为准。公司将严格按照有关法律法规的规定和要求，认真履行信息披露义务，及时做好信息披露工作。敬请广大投资者关注公司相关公告，理性投资并注意投资风险。

特此公告。

宁夏中银绒业股份有限公司董事会
二〇二四年六月十三日

（上接D38版）

加加食品公司主要采用经销代理模式销售产品，采用先打款后发货的结算方式。但为了拓展市场，公司制定了《客户信用管理制度》，对符合公司特定要求的客户给予一定的信用额度，实行授信销售，进而形成了部分应收账款；公司主要的授信客户为规模较大及信用良好的总经销商、大型直营商场、特通及餐饮团购业务客户、电商及新零售客户等。

2、按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的具体情况及坏账准备计提情况

截至2023年12月31日，公司前五大应收账款单位相关情况如下：

单位名称	金额（万元）	形成时间	账龄	坏账准备（万元）	坏账准备计提依据及充分性
步步高商业连锁股份有限公司	605.97	2022年-2023年	1-2年	597.67	因公司破产重整，预计难以收回，计提充分
武汉大润发江汉超市发展有限公司	592.25	2022年-2023年	1-2年	47.24	按账龄组合计提，计提充分
长沙顾加餐饮管理有限公司	344.46	2018年-2022年	1-5年	344.46	预计无法收回，计提充分
团购谢淑辉	328.24	2018年-2022年	1-5年	328.24	预计无法收回，计提充分
浏阳市贵美食品有限公司	255.54	2023年	1年以内	12.78	按账龄组合计提，计提充分

3、欠款方与归集的前五名客户重叠

2023年度公司新增前五大客户如下表：

单位名称	金额（万元）
宁夏川润商贸有限责任公司	2,976.79
四川春禾康诚生物科技有限公司	2,862.73
武威荣兴生物科技有限公司	1,815.42
永丰县姐妹副食品批发部	1,310.35
长沙市雨花区加福龙调料批发部	1,256.21
合计	10,221.49

上表可知，欠款方与新增前五大客户不存在重叠。

会计师核查意见：

针对上述问题，我所执行了以下核查程序：1）了解公司销模式、货款结算方式；2）了解公司授信销售政策，并结合该政策分析前五名应收账款欠款单位的具体情况，复核公司计提坏账准备的依据及计提是否充分；3）比较欠款方前五名单位与营收前五名单位是否重叠。

经核查，加加食品公司欠款方前五名单位与新增前五大客户不存在重叠，应收账款坏账准备计提的依据合理，计提充分。

二、说明前五大客户中新增客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、生产经营地址及经营规模；结合你公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况，说明2023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性、与业务实际需求是否相符、向其销售的主要产品类型及金额、比例。

1、前五大客户中新增客户的基本情况

2023年度公司前五大客户中，新增三家客户，基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	生产经营地址	经营规模
宁夏川润商贸有限责任公司	2021年12月1日	500万人民币	赵云持股100%	赵云	宁夏贺兰县德胜商住区大连路以南塞上名居续建工程5-9号楼07号营业房二楼	调味品原材料经营规模8000万元左右
四川春禾康诚生物科技有限公司	2020年10月26日	300万人民币	赵春籁持股70%，尹世法持股30%	赵春籁	四川省成都市锦江区青和里南段55号1栋44楼4417号附6号	味精贸易规模5000万元左右
武威荣兴生物科技有限公司	2002年4月16日	1100万人民币	范禄礼持93.1818%，沙金莲持股6.8182%	范禄礼	甘肃省武威市凉州区武威工业园区金山南路6号	食用油原材料及饲料副产品经营规模1.4亿元左右

宁夏川润商贸有限责任公司成立于2021年，位于宁夏贺兰，其客户主要是经营食品添加剂、饲料原料、味精等大宗物料，合作对象有希望、农垦等大型养殖集团。食品原料供应主要有千禾、厨邦、海天、裕源等大型食品企业品牌，大订单贸易比较多。公司就近销售散味精，优先找寻有一定体量的商家，所以就跟该公司达成了合作。

四川春禾康诚生物科技有限公司成立于2020年，位于四川成都，是全国调味制品，餐饮发达省份，味精需求量全国排名靠前。该客户主要供应四川省内各中小型食品加工企业及餐饮连锁集团。另外，与湖北、河南部分地区味精分包厂也有合作，需求较为集中，所以公司在招商过程中优先考虑了该客户。

2、公司经销商的区域分布情况及公司营业收入的地域构成情况，说明2023年度新增第一大客户位于宁夏的原因及合理性、与业务实际需求是否相符、向其销售的主要产品类型及金额、比例。

（1）公司销售市场划分为华中、华东、西南、西北、华南、东北、华北7个区域，截至2023年12月31日7个区域的销售情况如下：

地区	经销商户数	其中新增经销商数	销售金额（万元）	占当年营业收入比例
华中地区	403	75	54,560.61	37.53%
华东地区	360	77	34,743.96	23.90%
西南地区	292	45	31,558.39	21.70%
西北地区	138	49	11,090.11	7.63%
华南地区	128	39	7,954.85	5.47%
华北地区	160	24	4,546.06	3.13%
东北地区	45	16	929.47	0.64%
合计	1,526.00	325.00	145,383.45	100.0%

2023年度子公司加加（宁夏）基于产品特点和销售模式，就近拓展市场，而宁夏川润商贸有限责任公司（以下简称“宁夏川润”）与加加（宁夏）距离较近，在物流上有较明显优势，且宁夏川润主要面向陕甘宁和川渝下游市场，调味品原材料经营规模较大，有一定的市场基础，2023年度与公司产生交易总金额约为2,977万元，成为公司第一大客户。

（2）2023年度与新增第一大客户宁夏川润销售产品类型及金额、比例

物料名称	数量（吨）	销售金额（万元）	占同类品种比例
散味精	3,741.00	2,814.35	22.24%
蛋白粉	363.03	162.44	3.75%
合计	4,104.03	2,976.79	

综上，2023年度公司新增第一大客户位于宁夏，是由于委托宁夏可可美及宁夏玉蜜优加工味精业务，拓展散味精销售市场形成，与业务实际需求是相符的。

会计师核查意见：

针对上述问题，我所了解了公司前五大客户中新增三名客户的基本情况，新增第一大客户位于宁夏，主要是因为2023年度委托宁夏可可美、宁夏玉蜜代加工味精，增加散味精销售业务所致，与业务实际需求是相符的。

三、说明公司当期经销商变动率与往期的差异情况，2023年在华北、华中、西北地区新增家数较多的原因及合理性，新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况。

1、2023年经销商变动率与往期的差异情况如下表：

年度 地区	2023年度	2022年度	净增加数	变动率
经销商户数	1526	1417	109	7.69%
其中：华中	403	365	38	10.41%
华北	160	144	16	11.11%
西北	138	100	38	38.00%

上表可知，2023年度公司新增经销商109家，其中华中、华北及西北合计701家，比上年增加92家，增长15%。2023年，公司修订加强了客户开发考核指标及奖励方案，并根据不同业务区域作了针对性的指导方案。华中地区一直是公司的核心市场，品牌基础较好，客户开发力度相对其他区域也进展的比较快。华北及西北2023年新增客户44家，主要是散装味精销售客户，跟公司2023年在宁夏成立孵子公司并开展味精委托代加工业务有一定关系。

2、新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况如下表：

	户数	2023年销售额（万元）	公司全年营业收入（万元）	占比
新增经销商	325	24,995.03	145,383.47	17.19%
存量经销商	1201	114,662.94		78.87%
合计	1526	139,657.96	145,383.47	96.06%

会计师核查意见：

核查中，我所对公司2023年经销商变动率与往期的差异情况进行了解，对新增经销商与存量经销商在2023年为公司实现的销售收入金额及占比情况进行了核查。相比2022年度，经销商总体数量是增加的，且在各区域的数量也有所变动，与公司业务发展及市场拓展情况相关。

四、说明2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比，前五大客户中新增经销商客户的数量、销售额及比重；列示期间内与你公司仅在当年发生交易、其后未继续交易或交易额大幅下滑的重要经销商；说明先款后货的结算方式下，你公司与经销商确定销售产品种类、数量、规模的具体方法，你公司与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定，是否存在向经销商压货的情形。

1、2021年-2023年各期存量经销商、新增经销商各自实现的销售收入规模及占比，前五大客户中新增经销商客户的数量、销售额及比重

（1）2023年年度新增经销商及存量经销商情况，及前五大客户中新增经销商客户情况：

新增经销商及存量经销商情况：

	户数	2023年销售额（万元）	公司全年销售额（万元）	占比
新增经销商	325	24,995.03		17.19%
存量经销商	1201	114,662.94		78.87%
合计	1526	139,657.96	145,383.47	96.06%

前五大客户中新增经销商客户情况

单位名称	销售金额（万元）	占全年销售比重	是否新增客户
宁夏川润商贸有限责任公司	2,976.79	2.05%	是
四川春禾康诚生物科技有限公司	2,862.73	1.97%	是
武威荣兴生物科技有限公司	1,815.42	1.25%	是
永丰县姐妹副食品批发部	1,310.35	0.90%	否
长沙市雨花区加福龙调料批发部	1,256.21	0.86%	否
合计	10,221.49	7.03%	

上表可知，公司前五大客户中新增经销商3个，销售金额合计76,549,352.00元，占全年营业收入的5.27%，上述新增3家经销商均为味精经销商。

（2）2022年度年度新增经销商及存量经销商情况，及前五大客户中新增经销商客户情况：

新增经销商及存量经销商情况：

	户数	2022年销售额（万元）	公司全年销售额（万元）	占比
新增经销商	239	7,674.77		4.55%
存量经销商	1178	154,874.57		91.85%
合计	1417	162,549.34	168,610.77	96.41%

前五大客户中新增经销商客户情况

单位名称	销售金额	占全年销售比重	是否是新增客户
平江县荣景商贸有限公司	1,865.30	1.11%	否
萍乡市广利源贸易商行	1,585.65	0.94%	否
长沙市雨花区喜美佳调料商行	1,468.31	0.87%	否
永丰县姐妹副食品批发部	1,394.13	0.83%	否
湖南益加贸易有限公司	1,344.12	0.80%	否
合计	7,657.51	4.55%	

上表可知，2022年度公司前五大客户中无新增经销商。

（3）2021年度新增经销商及存量经销商情况，及前五大客户中新增经销商客户情况：

新增经销商及存量经销商情况

	户数	2021年销售额（万元）	公司全年销售额	占比
新增经销商	484	19,665.02		11.21%
存量经销商	1041	152,422.66		86.87%
合计	1525	172,087.68	175,468.40	98.07%

前五大客户中新增经销商客户情况

单位名称	销售金额（万元）	占全年销售比重	是否是新增客户
长沙市雨花区加福龙调料批发部	2,460.89	1.40%	否
平江县荣景商贸有限公司	1,906.08	1.09%	否
永丰县姐妹副食品批发部	1,670.04	0.95%	否
萍乡市广利源贸易商行	1,396.10	0.80%	否
贵州金汇恒商贸有限公司	1,276.16	0.73%	是
合计	8,709.28	4.97%	

上表可知，公司前五大客户中新增经销商1个，销售金额合计12,761,607.08元，占全年营业收入的0.73%。

2、期间内与公司仅在当年发生交易、其后未继续交易或交易额大幅下滑的重要经销商如下表：

单位名称	2021年销售金额（万元）	2022年销售金额（万元）	2023年销售金额（万元）
湖南宁邦商贸有限公司	1,239.85	25.11	/
武汉市东西湖环发厨食经营部	1,075.68	/	/
长沙市雨花区喜美佳调料商行	/	1,468.31	37.96
步步高商业连锁股份有限公司	/	1,017.85	199.21

上表可知，在2021年到2023年间，有4家重要经销商仅在当年发生交易、其后未继续交易或交易额大幅下滑。

3、说明先款后货的结算方式下，你公司与经销商确定销售产品种类、数量、规模的具体方法，你公司与经销商之间是否存在关于产品退库的相关约定，是否存在向经销商压货的情形。

在先款后货的结算模式下，公司销售人员会根据公司战略产品规划、年度销售任务预算、年度产品毛利预算及地域口感偏好、地域人口消费基数、竞品在该市场的占比情况、经销商现有产品库存等情况来指导和与经销商规划商定销售产品种类、数量、规模等；公司与传统渠道经销商之间除非产品质量原因基本不存在产品退库情况，不存在故意向经销商压货情形。

会计师核查意见：

我所就上述问题进行了核查，执行了以下核查程序：1）对公司统计的2021年至2023年间经销商情况进行了核对；2）获取并检查各年度重要经销商销售订单、销售发票、货款支付凭证、销售出库单、发运单及客户签收单等与销售收入确认相关的支持性文件；3）查阅了各年度年报审计时应收账款、销售收入函证及回函情况；4）结合应收账款函证回函情况，检查了公司计提应收账款坏账准备的依据及其充分性。

经核查，我所认为，加加食品公司销售收入的确认有合理的证据支持，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题5.年报显示，2023年度，你公司部分产品毛利率较上年同期有所下降。其中，味精类产品毛利率为5.56%，较上一年度下降14.90个百分点；食醋类、鸡精类、食用植物油产品毛利率下滑均超过1个百分点。公司直销业务毛利率较上一年度的7.86%大幅上升，当期达到30.20%。

请你公司：

（1）结合主要终端客户需求、市场定价情况、主要原材料成本变动情况，按产品类型逐项分析主要产品毛利率下滑的原因及改善措施（如有）。

（2）说明直销业务的前五大客户基本情况，相关客户是否当期新增及销售产品类型，并分析报告期内直销业务毛利率大幅上升的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合主要终端客户需求、市场定价情况、主要原材料成本变动情况，按产品类型逐项分析主要产品毛利率下滑的原因及改善措施（如有）。

1、各项主要产品毛利率情况

项目	2023年度金额（万元）			2022年度金额（万元）			毛利率变动情况
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
酱油	72,357.01	52,665.33	27.20%	87,134.64	64,211.77	26.31%	0.89%
植物油	26,090.56	25,127.96	3.69%	44,486.56	42,001.94	5.59%	-1.90%
味精	17,836.63	16,844.07	5.56%	6,507.48	5,176.11	20.46%	-14.90%
食醋	5,754.25	4,118.01	28.44%	7,584.51	5,309.84	29.99%	-1.55%
鸡精	5,313.31	3,712.55	30.13%	7,418.19	5,298.70	28.57%	1.56%
小计	127,351.76	102,467.93	19.59%	153,131.39	121,998.37	20.33%	-0.74%

上表可知，与上年度比较，2023年度毛利率下降的主要产品是植物油、味精和食醋。其中，植物油下降-1.9%，味精下降-14.90%，食醋下降-1.55%。

2、植物油、食醋毛利率下滑的原因及改善措施

植物油销售采用代理商模式，通过经销商在超市和粮油店等终端销售，因植物油行情波动较大，公司根据植物油采购行情并结合库存成本，对标竞品定价制定销售政策。植物油主要原料是大豆油、菜籽油、玉米油等，植物油售价与原材料采购行情价同步调整。2023年植物油毛利率下降主要是由于终端客户的需求下降，导致销售量下降，产量同比下降，生产量由2022年的32649吨，下降至2023年的20885吨，因此，每吨植物油应分摊的固定成本折旧费增加205.11元/吨，影响2023年毛利额减少428万元，折旧影响毛利率下降1.64%。因此毛利率下降主要是因为销量规模下降影响制造成本增加所致。

改善措施：公司将创新营销模式提升品牌力，促进动销，提高市场覆盖率和销量；调整产品结构，大力推广菜籽油、玉米油、茶籽油等纯油系列产品，向中高端食用油市场发展。

食醋销售采用代理商模式，通过经销商在超市和餐饮批发市场、生鲜店等终端销售。毛利率下降是由于终端竞争激烈，渠道价格下降，导致销量下降，同步固定生产成本分摊增加，影响毛利率下滑。

改善措施：提高食醋产品市场铺货率，开发餐饮客户，提高餐饮渠道食醋产品销售，控制整体费用投放，避免恶性价格竞争。

3、味精毛利率下滑的原因及改善措施

2023年度，公司的味精销售分为散味精销售和小包装分装味精销售，具体情况如下表：

项目	2023年度		2022年度		毛利率动（%）
	销售额（万元）	毛利率（%）	销售额（万元）	毛利率（%）	
散味精	12,653.93	-3.09	/	/	-3.09
小包装味精	5,182.69	25.57	6,507.48	20.46	5.11
合计	17,836.63	5.56%	6,507.48	20.46	-14.90

表中可知，本年度味精销售毛利率下降14.9%，主要是因为散味精销售所致，毛利率为负数（小包装分装味精毛利率是上升的）。由于工业散味精销售占味精销售比重较大，导致味精毛利率下降幅度较大。

公司散味精系委托关联方公司宁夏可可美及宁夏玉蜜加工生产，采用来料加工模式，委托加工具体情况详见本问询函问题1。公司委托加工生产的散味精部分对外销售，部分内部调拨用于其他调味品的工业原料。

对外销售的散味精的终端客户主要为食品类生产企业及餐饮客户。定价主要根据市场行情定价，经公司散精销售定价小组和管理层审批，确定最终售价，定价周期为每周一次。

散味精的主要原材料为玉米、煤炭等，散味精毛利率低至-3.09%的主要原因是市场价格低迷，持续下跌，同行业价格竞争激烈，以及主要原材料玉米和煤采购价格下降的幅度低于散味精市场销售价格下跌的幅度，影响毛利率为负。

改善措施：公司以往主要为小包装味精销售业务，2023年开始增加了散味精销售业务。从上述表格数据来看，小包装味精毛利率2022年为20.46%，2023年毛利率为25.57%，处于上升趋势。目前公司已停止毛利较低的散味精生产及销售业务，后续继续发展毛利较高的小包装味精销售业务。

会计师核查意见：

核查中，我所了解了公司主要产品销售定价原则；对主要产品月度销售毛利率进行了计算，分析毛利率的变动原因；对主要原材料的采购、入库及其成本结转等进销存记录进行复核，了解主要材料采购价格的变动情况。

经核查，我所认为：2023年度加加食品公司主要产品味精销售毛利率大幅下降，主要是因为2023年度公司除销售小包装味精外，还增加了散味精的销售，小包装味精毛利率高，但销售比重小，散味精毛利率为负值，但其销售收入占比大，导致味精综合销售毛利率大幅下降。

二、说明直销业务的前五大客户基本情况，相关客户是否当期新增及销售产品类型，并分析报告期内直销业务毛利率大幅上升的原因及合理性。

1、直销业务的前五大客户基本情况

单位：万元

客户名称	2023年度销售金额（万元）	销售类型	实际控制人	经营地址	是否当期新增
武汉大润发江汉超市发展有限公司	211.10	调味品	康城投资（中国）有限公司	武汉市江汉区江汉路257号	否
步步高商业连锁股份有限公司	199.21	食用植物油及调味品油	王填	长沙市东方红路649号步步高大厦	否
长沙初莲超市有限公司	122.77	食用植物油及调味品油	Excel Worth Limited	长沙县星沙镇开元路15号	否
北京京东世纪信息技术有限公司	96.29	调味品	北京京东世纪贸易有限公司	北京市北京经济技术开发区科创十一街18号院C座2层215室	否
湖南富贵花开实业发展有限公司	49.70	食用植物油及调味品油	周平	长沙市天心区南托街道暮云大道暮云工业园	否
合计	679.07				

2、报告期内直销业务毛利率大幅上升的原因及合理性。

报告期内，公司直销业务销售额为5,725.51万元，毛利率为30.20%；上年直销业务销售额为6,061.43万元，毛利率为7.86%。报告期毛利率上升22.34%，其大幅上升的主要原因是通过直销渠道，加快市场转型，主推高毛利产品，减少粮油系列产品的销售，其中主推酱油零添加、咸盐零添加等高端战略调味品产品的销售，因此高毛利产品销售占比增加。调味品销售占比从2022年的69.76%增