

股票代码：601996 股票简称：丰林集团 公告编号：2018-033

**广西丰林木业集团股份有限公司**  
**关于2017年年度报告事后审核问询函回复的公告**

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个别及连带责任。

广西丰林木业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年5月16日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对广西丰林木业集团股份有限公司2017年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0529号），根据相关要求，公司对所列问题逐项进行了认真核实，现将回复内容公告如下：

**一、关于公司生产经营**

**问题一**

关于经营业绩。人造板业务为公司收入的主要来源，近两年公司该业务板块毛利率保持连续增长，本期毛利率为21.53%。请公司结合宏观政策、行业周期变化、产能利用率、产品定价等，分析板材业务的毛利率波动是否符合行业趋势及公司发展状况，并进行同行业比较。

**回复：**

根据中国林产工业协会发布的《中国人造板产业报告2017》显示，我国人造板产量过去10年年均增速接近14.6%，于2016年首次突破3亿立方米，消费量过去10年年均增速接近15.5%，是世界人造板生产、消费和进出口贸易的第一大国。但是，我国人造板行业存在市场集中度低、行业格局分散、低端产品充斥市场、同质化竞争激烈等问题。

报告期内，国内人造板行业的挑战与机遇并存。受到国家房地产宏观调控政策的影响，人造板产业增速有所放缓，整体上，行业中低端产能过剩、高端产

能不足的局面没有发生根本改变，行业洗牌持续进行。党的十九大报告提出，“加快建立绿色生产和消费的法律制度和政策导向，建立健全绿色低碳循环发展的经济体系”。中国供给侧结构性改革的持续推进、环保标准的不断提高和日益严格的督查监管，使得我国人造板行业逐步由总量扩张向结构优化转变，技术加速升级。2017年下半年“史上最严”新一轮环保督查的启动，行业淘汰整合进一步加速，大量环保不达标企业被勒令停产整顿；另一方面，随着居民生活水平的提高，对家具产品的功能性、设计性、空间利用率、个性化以及环保水平等方面的要求也在提高。定制家具市场接受度逐年提升，对传统成品家具的替代趋势越发明显。下游定制行业的迅猛发展及主要定制家具企业的上市给具有林木资源优势的南方区域企业，以及注重环保、产品品质稳定、有研发管理优势的品牌人造板企业带来良好的发展机遇。

随着国家供给侧结构改革的推进和环保政策的收紧，借助消费升级的大趋势、下游企业品牌集中度的提高、更有能力和意愿去采购高质量板材的时机，公司依托20年来在人造板行业管理人才、装备技术、制造工艺、环保水平、生产运营等方面的积累和经验，践行绿色发展理念，不断进行装备升级转型，以科技创新为驱动，以市场个性化需求为导向，构建优质环保、高端的产品体系，形成了纤维板以无醛板、镂铣板、防潮板、E0级低气味板等中高端产品为核心的产品结构；刨花板全面升级为E0级产品，并在防潮板、薄板等生产工艺上取得突破，开发了多家橱柜专用板知名客户。公司人造板产品销售情况良好，实现了2016年产能利用率103.46%，产销率100.74%；2017年产能利用率104.43%、产销率103.01%；产品平均售价由1446元/立方提高到1509元/立方的优秀经营业绩。

同行业上市公司近两年人造板业务收入及毛利率对比情况：

公司名称	人造板业务毛利率		人造板业务收入（万元）	
	2017年度	2016年度	2017年度	2016年度
丰林集团	21.53%	20.28%	113,629.44	117,581.66
大亚圣象	21.28%	22.03%	175,468.66	168,559.96
平潭发展	12.90%	12.44%	49,217.57	45,307.06
威华股份	10.51%	7.38%	144,716.38	137,597.16
正源股份	-3.58%	-3.22%	56,491.65	49,910.36
平均值	12.53%	11.78%		

从数据可看出，因产品结构、高毛利率品种在营收中占比及产能利用率等因

素的区别，不同上市公司的毛利率情况差异较大。从近两年的情况看，公司的人造板业务的毛利率处于行业上游水平，高于行业平均水平，这是由于公司注重技术创新、实施差异化战略、专注高端市场的品牌定位，摆脱了与其他人造板公司的低端同质化竞争，抓住了下游定制家具产业迅速发展的好机遇，从而取得高于市场平均的毛利率水平。符合行业趋势及公司发展状况。

## 问题二

关于客户和供应商。报告期内，公司前五名客户销售额 4.49 亿元，占年度销售总额的 34.51%；前五名供应商采购额 1.63 亿元，占年度采购总额的 12.07%。请公司补充披露：（1）前五名客户名称及其销售额占销售总金额之比，是否与公司存在长期合作协议；（2）前五名供应商名称及其采购额占采购总金额之比，是否与公司存在长期合作协议；（3）上述主要客户及供应商是否相比以前年度发生较大变化；（4）主要销售客户与供应商之间，及其与上市公司控股股东和实际控制人、管理层之间，是否存在关联关系及其他应当说明的关系和利益安排。

## 回复：

（1）2017 年前五名客户情况如下：

序号	客户名称	销售额占销售总金额比例	合作年限	是否存在关联关系及其他应当说明的关系和利益安排
1	索菲亚家居股份有限公司	10.62%	10年以上	否
2	广东永荣木业有限公司	7.90%	15年以上	否
3	欧派家居集团股份有限公司	5.95%	3年	否
4	中山市大自然木业有限公司	5.83%	10年以上	否
5	肇庆市现代筑美家居有限公司	4.21%	8年	否
—	合计	34.51%		—

上述客户均为公司的长期合作客户，公司与前五名客户合作的方式不是采取签订长期合作协议的形式，而是通过每年签订框架性年度购销合同，在框架合同范围内按实际订单执行具体业务。

（2）2017 年前五名供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购额占采购总金额比例	合作年限	是否存在关联关系及其他应当说明的关系和利益安排
1	南宁邦力达农资有限责任公司	3.72%	9年	否
2	隆安县福隆化工有限责任公司	2.90%	9年	否
3	册亨荣畅化工科技发展有限公司	2.16%	2—3年	否
4	上思华平化工有限公司	1.71%	6年	否
5	上海亨斯迈聚氨酯有限公司	1.58%	2—3年	否
—	合计	12.07%		—

公司将甲醛、尿素等重要化工原料纳入集中采购范围。集中采购有利于控制重要原料的质量，增强采购谈判的议价能力。纳入集中采购范围的物资经公司审批后与供应商签订采购合同进行采购。公司定期对列入《集中供应物资名录》的供应商进行评审。上述供应商均为公司的长期供应商，公司与前五名供应商合作的方式不是采取签订长期合作协议的形式，而是根据实际采购需求，每次采购按一单一议的方式签订采购合同。

### (3) 主要客户及供应商与以前年度相比情况

公司 2017 年前五大客户均是公司长期合作客户，其中索菲亚家居、永荣木业及大自然木业 2016 年排名前三，欧派家居从 2016 年排名前二十到 2017 年首次进入前五名，2016 年现代筑美家居排名前十。近年来随着下游定制家具行业的高速增长及主要定制家具企业的上市，公司也由经销为主的销售模式向大客户直销倾斜，相关客户的业务规模也稳步扩大，且集中度也进一步提升。公司与主要客户关系维持良好，常年合作，主要客户相较以往年度不存在重大变化。

公司 2017 年前五大供应商均是公司长期合作的供应商，公司从供应商处采购尿素、甲醛、胶水等大宗化工品，合作关系稳定，其中向南宁邦力达农资的采购额近两年排名第一；近两年，因公司开始生产使用 MDI 胶水的无甲醛添加板材产品，对 MDI 胶水供应商的采购额增加，导致 2017 年上海亨斯迈的采购额占比排名上升至第五，其余前五大供应商历年排名均居于前十，主要供应商相较以往年度不存在重大变化。

### (4) 关联关系及其他应当说明的关系和利益安排

公司主要客户及供应商与上市公司控股股东和实际控制人、管理层之间均不存在关联关系及其他应当说明的关系和利益安排。

### 问题三：

关于销售结算政策。公司经营活动现金流近年来保持增长，同时应收账款周转率亦呈上升趋势。本期经营活动现金流同比增长 32.24%，原因之一为加大回款力度。（1）请区分直销与经销等模式，披露公司对主要客户的信用销售及结算政策，及其是否与以前年度存在较大差异；（2）请结合上述问题，说明公司前五名客户与大额应收账款欠款方是否存在较大差异及其合理性。

### 回复：

#### （1）公司的信用销售及结算政策

公司对直销和经销客户通常采用赊销模式。在市场供不应求的情况下，经销客户也会通过预付款形式获取订单。公司信用额度实行总额控制、单独核定、动态管理的原则分为半年额度、年末额度。每年 12 月公司根据客户信用、本年业务量、客户财务状况拟定客户下年度信用额度。2017 年集团信用额度与 2016 年相比，半年度信用额度下降 17%（其中直销客户下降 8%，经销商客户下降 38%）；年末信用额度下降 10%（其中直销客户上涨 13%，经销商客户下降 50%）。

公司根据与客户签订的购销合同中的结算周期进行结算。2017 年公司前十大客户销售额占人造板业务收入的比重为 59.25%。前十大客户销售额中，直销客户销售额占比 64.54%，经销商客户销售额占比 35.46%。其中，直销客户年末应收账款余额与当年销售额之比为 11.70%；经销商客户年末应收账款余额与当年销售额之比为 0.69%。与此相比，2016 年前十大客户销售额占人造板业务收入的比重为 55.57%。前十大客户销售额中，直销客户销售额占比 54.17%，经销商客户销售额占比 45.83%。其中，直销客户年末应收账款余额与当年销售额之比为 12.48%；经销商客户年末应收账款余额与当年销售额之比为 3.43%。从数据可看出 2017 年相比 2016 年，主要直销客户与经销商客户的应收账款余额下降，这是因为 2017 年下半年“史上最严”新一轮环保督查的启动，行业淘汰整合进一步加速，大量环保不达标企业被勒令停产整顿，公司凭借领先的环保标准、稳定的产品质量在市场上赢得了较强的博弈能力，报告期内，人造板产品周转加快，产成品周转率由 16 年的 15 次/年上升到 22 次/年，年末库存 2.3 万立方同比下降 49%，仅为 10 天左右库存。应收账款周转率由 10 次/年上升到 13 次/年，产成品

及应收账款周转率的提升带来了公司营运效率的提高，也提高了资金的周转效率。

综上所述，相较以前年度，报告期内，公司的整体信用额度有所收紧，对主要客户的结算政策未发生重大变化，周转率提高，经营活动现金流同比增长主要系由于市场供求关系的变化，公司产品竞争力及议价能力增强导致。

(2) 2017年，公司前五大客户与前五大应收账款欠款方情况如下：

销售额前五大客户		应收账款前五大欠款方	
序号	客户名称	序号	欠款方
第一名	索菲亚家居股份有限公司	第一名	索菲亚家居股份有限公司
第二名	广东永荣木业有限公司	第二名	欧派家居集团股份有限公司
第三名	欧派家居集团股份有限公司	第三名	惠州市好的板科技有限公司
第四名	中山市大自然木业有限公司	第四名	中山市大自然木业有限公司
第五名	肇庆市现代筑美家居有限公司	第五名	肇庆市现代筑美家居有限公司

注：以上销售额及应收账款数据按照客户的控制关系以集团合并口径统计，年报附注中应收账款前五大欠款方按照客户独立法人主体列示

销售额前五大客户中广东永荣木业有限公司系公司经销客户，其应收账款排名未在前五大欠款方的原因系公司对经销客户年末额度控制较严所致（经销客户年末信用额度较16年下降50%）；前五大应收账款欠款方中排名第三的惠州市好的板科技有限公司因资金周转困难拖欠公司货款1,236.37万元逾期未还，除此之外的其余四名与前五大客户排名吻合，不存在重大差异。

#### 问题四：

关于增值税退税。公司及子公司百色丰林、惠州丰林、丰林人造板享受增值税资源综合利用即征即退优惠政策，本期因增值税退税确认其他收益4439.38万元，占净利润之比约为37%，对公司盈利情况影响较大。请公司补充披露公司增值税即征即退收入的确认政策、确认依据，及确认时点，并说明其是否符合企业会计准则要求。请年审会计师发表意见。

#### 回复：

(1) 增值税即征即退收入确认的政策及依据

增值税即征即退收入确认系依据财政部、国家税务总局《关于印发资源综合利用产品和劳务增值税优惠目录的通知》（财税〔2015〕78号）规定，自2015

年7月1日起纳税人销售自产的资源综合利用产品和提供资源综合利用劳务，可享受增值税即征即退政策。以三剩物、次小薪材和农作物秸秆、沙柳等农林剩余物为原料生产的纤维板、刨花板实行增值税即征即退70%。

(2) 增值税即征即退政府补助收入确认时点

公司对于按照应收金额计量的政府补助，在期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金时予以确认。除按照应收金额计量的政府补助外的其他政府补助，在实际收到补助款项时予以确认。公司及下属子公司目前对增值税即征即退收入按实际收到时确认。2017年度公司及所属子公司广西百色丰林人造板有限公司（以下简称“百色丰林”）、丰林亚创（惠州）人造板有限公司（以下简称“惠州丰林”）、广西丰林人造板有限公司（以下简称“丰林人造板”）共计收到上述增值税即征即退收入44,393,820.15元，详见下表，公司已按企业会计准则的要求进行账务处理及列报披露。

单位：元

单位名称	2017年度增值税即征即退收入金额
丰林集团（南宁工厂）	6,652,822.98
百色丰林	15,504,910.66
惠州丰林	13,125,131.94
丰林人造板	9,110,954.57
合计	44,393,820.15

**会计师核查意见：**

通过实施检查、分析性复核等核查程序，我们认为，丰林集团报告期内对增值税即征即退收入的确认符合《企业会计准则》及相关规定的要求。

**二、关于财务数据**

**问题五：**

**应收票据。**公司期末应收票据余额1.88亿元，期末终止确认尚未到期的应收票据金额0.68亿元。请公司结合该部分票据终止确认的原因、风险转移及到期兑付情况，说明相关会计处理的依据和合规性。请年审会计师发表意见。

回复:

经核查,截止至 2017 年 12 月 31 日公司及下属孙子公司因背书转让未到期而终止确认的银行承兑汇票合计 68,073,205.50 元,详见下表:

单位:元

单位名称	票据类型	背书转让但尚未到期的票据金额	截止 2018 年 5 月 22 日		风险转移情况	有无因票据到期无法兑付受到前手追索事项
			已到期需兑付票据金额	尚未到期票据金额		
丰林集团	银行承兑汇票	1,000,000.00	1,000,000.00		已转移	无
惠州丰林	银行承兑汇票	1500,000.00	1500,000.00		已转移	无
广东奕宏化工有限公司	银行承兑汇票	16,145,825.24	15,645,825.24	500,000.00	已转移	无
百色丰林	银行承兑汇票	33,526,020.64	32,476,020.64	1,050,000.00	已转移	无
丰林人造板	银行承兑汇票	15,901,359.62	14,640,954.62	1,260,405.00	已转移	无
合计		68,073,205.50	65,262,800.50	2,810,405.00		

公司及下属孙子公司背书转让的未到期应收票据均为银行承兑汇票,到期银行应无条件予以兑付,到期无法解付的风险较低,应收票据的风险相对可控。公司已按企业会计准则规定进行相关账务处理及披露。

会计师核查意见:

通过实施检查、分析性复核等核查程序,我们认为,丰林集团报告期内对应收票据的确认及披露符合《企业会计准则》及相关规定的要求。

问题六:

应收账款。公司应收惠州市好的板科技有限公司款项 1236.37 万元因对方资金周转困难逾期未收回。请公司补充披露相关款项形成的原因、账龄、是否涉及关联方,并说明对其减值准备计提的充分性。请年审会计师发表意见。

回复:

(1)截止至 2017 年 12 月 31 日,公司及其下属子公司应收惠州市好的板科技有限公司(以下简称“好的板公司”)1,236.37 万元,其形成原因、账龄等详见下表:

单位:元



债权人名称	债务人名称	账面余额	已提坏账金额	账面净值	账龄	形成原因	是否关联方
惠州丰林	好的板公司	3,034,654.49	2,275,990.87	758,663.62	2至3年	产品销售	否
百色丰林	好的板公司	176,641.80	132,481.35	44,160.45	2至3年	产品销售	否
丰林人造板	好的板公司	7,377,925.44	5,533,444.08	1,844,481.36	2至4年	产品销售	否
丰林集团 (南宁工厂)	好的板公司	1,774,489.78	1,330,867.33	443,622.45	3至5年	产品销售	否
合 计		12,363,711.51	9,272,783.63	3,090,927.88			

(2) 公司及下属子公司对好的板公司的坏账计提的充分性

公司的客户好的板公司因其资金周转困难，截止至 2015 年 12 月 31 日该客户所欠公司货款 1,236.37 万元，未能在约定期限内按时还款，且多次协商无果。2016 年 3 月公司依法向南宁市江南区人民法院（以下简称“江南法院”）提起诉讼，江南法院予以立案受理。为确保公司利益，惠州丰林于 2016 年 5 月 6 日向江南法院提出财产保全申请，2016 年 5 月 18 日江南法院做出(2016)桂 0105 民初 479 号《民事裁定书》，以 3,507,980.86 元为限，查封好的板公司及深圳拓奇智造家居新材料股份有限公司（系好的板公司的母公司,以下简称“深圳拓奇公司”）财产；公司于 2016 年 5 月 6 日向江南法院提出财产保全申请，2016 年 5 月 18 日江南法院做出(2016)桂 0105 民初 480 号《民事裁定书》，以 1,742,804.16 元为限，查封好的板公司及深圳拓奇公司财产；百色丰林于 2016 年 5 月 6 日向江南法院提出财产保全申请，2016 年 5 月 18 日江南法院做出（2016）桂 0105 民初 481 号《民事裁定书》，以 182,139.43 元为限，查封好的板公司及深圳拓奇公司财产；丰林人造板于 2016 年 5 月 6 日向江南法院提出财产保全申请，2016 年 5 月 18 日江南法院做出(2016)桂 0105 民初 482 号《民事裁定书》，以 6,930,787.06 元为限，查封好的板公司及深圳拓奇公司财产。

2016 年 12 月 16 日中铭国际资产评估（北京）有限责任公司广西分公司对查封的深圳拓奇公司温康纳生产线异地转移生产的评估价值为 671.9 万元，并出具中铭桂评报字[2016]第 0023 号评估报告。

从 2016 年起，公司与好的板公司无新增业务往来。截止至 2017 年 12 月 31 日，公司、百色丰林、丰林人造板、惠州丰林尚未收到好的板公司支付的货款及利息等相关费用，经向法院申请，案件进入强制执行阶段。

截止目前公司及下属子公司合计应收好的板公司的货款账面余额为

1,236.37 万，公司依据会计政策按单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项合计计提坏账准备 927.28 万元，坏账计提比例为 75%，账面净值为 309.09 万元，已申请财产保全的温康纳生产线的评估价值能够足额覆盖对好的板公司应收账款的账面净值，坏账准备计提充分。

**会计师核查意见：**

通过实施检查、询问等核查程序，我们认为，丰林集团报告期内对惠州市好的板科技有限公司的应收款项坏账计提充分。

**问题七：**

在建工程。公司期末在建工程余额同比增长 169 倍，主要为年产 30 万立方米均质刨花板生产线技改项目本期增加投入 2.57 亿元所致。请公司补充披露该项目目前的进展情况，是否按原计划进行投资与建设，预期效益是否可达标。请年审会计师发表意见。

**回复：**

(1) 年产 30 万立方米均质刨花板生产线技改项目原计划投资建设情况、目前项目的进展情况

年产 30 万立方米均质刨花板生产线技改项目系公司下属南宁工厂技术改造项目，项目采用国际最新的工艺技术和装备技术，将定向刨花板核心技术进行创新，并应用到刨花板生产，以实现产品密度更低、能耗更低、性能更优。同时本项目将采用无甲醛添加生产刨花板的装备和技术，实现刨花板产品无甲醛添加制造。项目建设符合国家供给侧结构性改革的精神以及消费升级的趋势，该项新技术、新设备的应用对于推进公司及行业人造板产业升级，实现公司做大做强人造板业务，保持企业品牌和行业龙头地位的优势，进一步提升企业经济运行质量和效益，实现木材资源的有效利用和经济与生态的可持续发展具有重大意义。

项目于 2016 年 10 月 28 日经公司第四届董事会第三次会议审议通过，总投资 42,009 万元人民币，依据本次技改项目可行性研究报告测算，本次技改项目建设期一年；第二年投产 70%，第三年满负荷生产。项目达到设计生产能力后，预期可实现年均销售收入 39,000 万元，年均销售利润 7,797 万元。2017 年 3

月，公司对南宁工厂原有 4 条生产线进行拆除工作，截止至 2018 年 4 月 30 日，项目建设资金已累计投入 37,779.06 万元，项目主要厂房建设和主要生产设备安装已完成，投资和建设总体进度符合原计划。2018 年 3 月 15 日，项目首板顺利下线，现已进入试生产调试阶段，计划于 2018 年 6 月正式投产，项目产品将供应下游定制家具企业。

## （2）预期效益达标情况

根据 2017 年年报数据，8 家定制家具上市公司（索菲亚、欧派家居、尚品宅配、好莱客、志邦股份、金牌厨柜、皮阿诺、我乐家居）全年营业收入和净利润同比增速大部分超过 30%，目前公司已与上述其中 7 家公司建立业务合作关系。2017 年上半年上市的 6 家定制家具企业，包括欧派家居、尚品宅配、皮阿诺、金牌厨柜、志邦股份、我乐家居，募集资金主要用于产能扩张，而其扩大产能的计划基本上将在未来两年内正式投产，这将直接拉动上游刨花板的市场需求。公司目前产能利用率及产销率已达到饱和状态，南宁工厂刨花板项目投产的时间与下游家具产业产能扩张投产时间基本吻合。在外部市场条件总体有利情况下、公司凭借稳定的产品质量、良好的客户口碑及差异化竞争策略，公司产品在人造板市场具有较强的竞争力和良好的销售形势，因此，本次技改项目预计可达到预期效益，为公司带来新的利润增长点。

### 会计师核查意见：

通过实施检查、现场查看、分析性复核等核查程序，我们认为，丰林集团年产 30 万立方米均质刨花板生产线技改项目披露的工程进展及投资建设情况与企业实际相符。

### 问题八：

**管理费用。**报告期内，公司第四季度实现净利润为负，主要系确认 2017 年限制性股票股权激励费用 3315.26 万元所致。请公司说明将上述费用全部计入第四季度的依据及合理性。请年审会计师发表意见。

### 回复：

根据公司 2017 年度限制性股票股权激励计划（草案），标的股票的锁定期

及解锁安排如下：

解锁安排	解锁时间	解锁比例
第一次解锁	自首次授予日起 12 个月后的首个交易日起至本次授予日起 24 个月内的最后一个交易日当日止	40%
第二次解锁	自首次授予日起 24 个月后的首个交易日起至本次授予日起 36 个月内的最后一个交易日当日止	30%
第三次解锁	自首次授予日起 36 个月后的首个交易日起至本次授予日起 48 个月内的最后一个交易日当日止	30%

每次解锁的条件为激励对象同时达成公司层面业绩考核及个人层面绩效考核。其中，公司层面业绩考核条件如下：

解锁期	业绩考核目标
第一个解锁期	以 2016 年归属于母公司股东的净利润为基数，公司 2017 年归属于母公司股东的净利润增长率不低于 20%
第二个解锁期	以 2016 年归属于母公司股东的净利润为基数，公司 2018 年归属于母公司股东的净利润增长率不低于 35%
第三个解锁期	以 2016 年归属于母公司股东的净利润为基数，公司 2019 年归属于母公司股东的净利润增长率不低于 50%

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，公司 2017 年度限制性股票股权激励属于达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付。报告期结束前，规定业绩条件是否达到存在不确定性，公司尚不能判断相应比例的标的股票是否能够解锁，因此无法确认相应的股权激励费用。2017 年第四季度结束后，公司归属于母公司股东的净利润达到了规定业绩考核条件，因此公司于报告期末确认了股权激励费用。

#### 会计师核查意见：

依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，企业应于等待期的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入管理费用和资本公积。通过实施检查、分析性复核、重新计算等核查程序，我们认为，公司年度报告中限制性股票股权激励费用的确认符合《企业会计准则》规定。

### 三、其他

#### 问题九：

销售人员。报告期末，公司销售人员仅 14 人。请公司结合同行业情况、公

司业绩增长情况、订单获取及客户维护方式等，说明公司销售人员数量是否与业务规模、费用支出规模相匹配。

回复：

公司采取“以客户为中心、以市场为导向”的销售原则，经过 20 余年的经营，已建立成熟的营销网络和较为完善的售后服务体系，根据市场情况主要销售华东、西南、华南地区，针对不同的客户与产品，公司分别采取经销商模式和终端直供模式，通过下设的销售组，负责客户维护、产品需求分析及订单跟踪，同时通过详细的《销售内部控制制度》把控整套销售流程，并通过“产销一体化”销售策略的带动，全面提升售后服务水平以及定制化柔性生产能力，提升公司产品对下游高端客户的合作粘性。

目前，从事人造板生产与销售的上市公司有大亚圣象、威华股份、平潭发展、正源股份等，但由于各家公司业务构成存在较大差异，公司与其他上市公司的可比性不足，无法横向比较同行业销售人员情况，近 3 年公司产销情况如下：

时间	2017 年	2016 年	2015 年
销售人员数量（人）	14	31	42
设计产能（万 m <sup>3</sup> ）	70	78	78
产量（万 m <sup>3</sup> ）	73.1	80.7	76
销量（万 m <sup>3</sup> ）	75.3	81.3	75
人造板销售收入（亿元）	11.36	11.76	10.91
每方板销售费用（元/m <sup>3</sup> ）	138.11	131.83	137.61
产能利用率（%）	104.43	103.46	97.44
产销率（%）	103.01	100.74	98.68
直销比例（%）	57.90	52.48	40.65
经销比例（%）	42.10	47.52	59.35

注：2017 年因公司下属南宁工厂拆除技改，导致产能及产量减少

报告期内，公司销售专职人员为 14 人，主要系因公司经营管理需要，从销售队伍提拔了 3 名人员到子公司管理层；又因南宁工厂技改期间，原销售队伍 8 人划入项目部，负责技术、设备等辅助工作，未在销售人员中体现；另因公司优化销售与服务策略，将销售内勤人员 6 人由集团管理下放至属地工厂管理，未将此人数合并统计等原因所致。

随着下游定制家具产业的发展，公司从 16 年开始销售策略由“经销模式”为主逐渐向“直销模式”的大客户倾斜，直销比例大幅提高。为加强售后服务水平，

满足下游客户多样的个性化需求，2017 年，公司实行了“产销一体化”的销售策略，将销售下放至属地工厂管理，同时，生产、技术及研发人员全面参与到销售服务活动中，主动参与到下游客户的产品开发、标准制定等需求中去，形成了公司研发、生产、销售与客户个性化需求及时准确衔接的良好互动机制，在不增加专职销售人员的情况下全面提高了公司的销售服务水平。

公司近 3 年产能利用率、产销率已经达到饱和状态，产品销售情况良好，生产、销售保持相对稳定。2017 年在南宁工厂停产技改产能下降的情况下，公司业绩仍然保持稳定。公司与主要下游客户建立了长期稳定的战略合作关系，目前获取订单的方式主要是在满足现有客户不断增长的订单需求的同时，通过实施差异化战略，开发高端新产品开拓新市场，从而获取新客户。

在客户维护方面，公司采取了“高层带动、大数据支持、个性化服务”的全方位客户维护方式：

#### 1、建立高层沟通机制，提升战略合作关系

公司与多家高端大型定制家具厂商（如索菲亚、欧派、唯尚等）已建立起紧密的战略合作关系，高层之间建立了良好的沟通机制。通过高层之间的互访，向大客户倾斜各种资源、提供差异化需求和个性化的服务，实现互惠共赢。

#### 2、建立客户数据库，精准对接客户需求

公司通过 ERP 系统建立客户数据库（规格、产品指标要求、发货要求、产品外包装要求及物流要求等），与客户建立良好的互动关系，精准对接客户需求。

#### 3、为客户提供持续的个性化服务和产品

“为客户提供持续的个性化服务和产品”除了产品个性化外，还有就是服务的个性化，经过明确客户需求来细分客户，积极满足顾客需求，提供系统化解决方案。凭借长期积累的人造板生产经验以及研发能力，公司可以为下游客户实现定制化的柔性生产，针对客户的个性化需求量身定做一套适合的系统化解决方案。

2017 年，公司销售费用发生额为 1.04 亿元，主要由产品运输费、包装费、职工薪酬及其他销售费用组成。其中，产品运输费占 75%，包装费占 14.50%，职工薪酬占 5.19%，及其他销售费用占 5.31%，公司产品销售费用主要由运输费及包装费组成。近 3 年，公司每方板销售费用保持稳定，经过 20 余年的经营，公司已建立成熟的营销网络和较为完善的售后服务体系，与主要下游客户建立了

长期稳定的供销关系，产能利用率及产销率达到饱和，通过建立与大客户之间的高层沟通机制以及精准对接客户需求，为客户提供持续的个性化服务和产品，公司产品在人造板市场具有较强的竞争力，销售人员数量保持较低合理数量。

综上，公司销售人员数量与公司业务规模及费用支出规模相匹配。

#### 问题十：

**管理层变动。**报告期内，公司董事长、财务总监等董监高相继更换。请公司补充披露离任董监高是否与公司存在分歧，并说明在董监高频繁变动的情况下如何保证公司经营管理的稳定。

#### 回复：

报告期内，公司原董事长崔建国先生系因身体和年龄原因，申请辞去公司董事长职务、董事会战略委员会主任委员职务，辞职后崔建国先生仍然继续担任公司董事、董事会战略委员会委员职务，负责公司国际化战略的实施；原财务总监钟作杰先生因个人职业发展原因，已离职。

公司新任董事长奚正刚先生，先后担任过多家大型国企、外资企业、民营企业的主要管理职位，在企业运作与管理方面具有丰富的实践积累；总经理王高峰先生从事人造板行业近 40 年，是国家林业局认定的首批特级林业职业经理人，2017 年被中国林产工业协会授予“中国林产工业终身成就奖”，具备丰富的人造板生产与管理经验，曾参与多项人造板国家及地方标准的制定与修订工作；副总经理魏云和先生长期从事人造板生产管理和销售，行业经验丰富；财务总监王海先生拥有 8 年以上投资银行从业经验，曾参与多家大型国有企业及民营企业的境内外上市和并购重组，历任公司董事长助理、财务部经理、董事会秘书，熟悉公司运营情况及财务状况。

报告期内，公司董监高年龄结构、专业结构趋于合理，离任董监高与公司经营不存在分歧，其变动属于正常变动，不会对公司经营发展产生负面影响，公司战略目标、企业文化、管理团队及制度流程等均保持稳定。报告期内，公司组织实施了限制性股票股权激励计划，有效的保障了公司管理层及核心业务人员、核心技术人员稳定，进一步激发了员工工作积极性，确保公司良性运转。

问题十一：

环境信息。请公司按照《格式准则第 2 号》第四十四条的规定，补充披露环境信息，或未按照规则要求披露相关环境信息的原因。

回复：

报告期内，公司下设 4 家人造板生产企业，1 家营林造林企业，均不属于环保部门披露的国家级、广西区级重点排污企业，不适用于《格式准则第 2 号》要求应披露环境信息的情形。公司一直注重环境保护和污染防治工作，积极践行“金山银山就是绿水青山”的新发展理念，致力于建设为环境友好与资源节约型企业。公司严格执行国家环保的法律法规、标准及要求，严格落实企业主体责任，认真贯彻各项污染物治理及减排措施，强化日常管理和环保设施的运行维护，确保环保设施的正常运行，全年度废水、废气、固体废物均得到有效管控，污染物总量、排放标准均符合国家相关法律法规与标准要求。

公司建立了行业领先的环保排放标准，公司惠州刨花板工厂引进了全国刨花板生产线上第一条等离子静电除尘系统，在生产过程中的实际烟尘排放量（约 10 毫克/立方米）远远优于国家要求排放标准（120 毫克/立方米）；公司明阳纤维板工厂生产过程中的实际烟尘排放量（常年低于 30 毫克/立方米）亦优于国家要求排放标准（120 毫克/立方米），同时两家工厂均配置了在线监控系统，可实时查看排放情况。正在技改中的南宁工厂及池州工厂也采用了水膜除尘、静电除尘及等离子除尘三级除尘措施，烟尘排放量（预计约 10 毫克/立方米）将远远优于国家要求排放标准（120 毫克/立方米）。

公司将继续引进新设备、运用新技术、采取新工艺，不断改善和提高环保水平，实现经济效益与社会效益的统一发展。

特此公告。

广西丰林木业集团股份有限公司董事会

2018 年 5 月 24 日