

关于对浙江常山恒寿堂柚果股份有限公司的 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：

浙江常山恒寿堂柚果股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年9月28日收到贵司关于2022年关年报问询函（半年报问询函【2022】第004号）。根据问询函的要求，公司就问询函关注的问题进行了认真梳理，回复如下：

1、关于经营情况

报告期内你公司实现营业收入109,935,844.40元，同比增长1,577.24%；毛利率由上年同期的27.69%增长至44.75%。

请你公司：

（1）结合产品上市时间、销售价格及销售渠道等，详细说明营业收入大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性；

（2）结合产品市场情况与销售价格、成本构成、主要原材料的价格变动等，说明毛利率上涨的原因，并结合同行业可比公司情况，说明毛利率水平是否合理。

公司回复：

（1）公司于2019年底，成功开发出了融合胡柚滋补功效与香柚独特清香味味的“双柚汁”产品，并迅速推向市场。销售渠道以线下餐饮渠道，结合各大精品超市、BC类终端、卖场；线上天猫系统为主，各类微商、淘宝分销商、以及新型app平台为辅的销售网络等渠道向终端消费者推广产品。其间，根据市场反馈，公司不断进行口味、包装的研发及改进，以期更符合消费者的需求，随着两年来不断改良和积累客户，销售市场逐渐被打开，至2022年10月双柚汁产品畅销市场，受到高度认可，从衢州餐饮市场引爆，辐射至江浙沪，并以“一份常礼”形象，成为常山当地特色产品，同时延伸出双柚乳酸菌饮料等产品系列，营业收入大幅增长的合理性来源于长期对该产品的不断投入和营销积累，目前“柚香谷”双柚汁在浙江市场已经有了较高的知名度，也逐步影响到了周边的江苏、上海市场，仍有很大的发展空间，由于该双柚汁产品已被市场认可，成为消费者喜爱的产品，因此销售具有可持续性。

（2）为了提高产能、提升品质，2021年下半年公司对双柚汁的生产线进行了技术升级改造，引进了先进的智能投料、预混、灌装、杀菌等全自动流水线，单班日产量可达3万箱，生产产能已有明显提升。为了满足市场上对双柚汁产品的销售需求，公司于2022年1月开始实行生产线连续翻班，由于销量大幅增加公司可以开发更有实力的包材供应商，洽谈更优惠的供应价

格，在产量增加、包材成本降低、固定成本不变的情况下，毛利率有了较大的提升。就目前的酒水饮料等快消品行业，公司现有毛利率为 44.75%，属于合理范围。

2、关于主要客户

报告期内你公司前五名客户均为本期新增，其中第一大客户衢州柚汁源商贸有限公司（以下简称衢州柚汁源）本期销售额 8,386,372.67 元，占比 7.63%；第二大客户浙江常山柚香谷商贸有限公司（以下简称常山柚香谷）本期销售额 7,984,867.26 元，占比 7.26%。经查，衢州柚汁源成立于 2022 年 1 月，实缴资本为 0 元，其监事韩秀峰同时为你公司总经理兼董事；常山柚香谷成立于 2021 年 12 月，实缴资本为 0 元。

请你公司：（1）说明衢州柚汁源、常山柚香谷成立初期便成为你公司主要客户的原因及合理性，是否具备相应的销售渠道与销售网络，并说明通过衢州柚汁源、常山柚香谷，你公司产品的最终销售渠道；

（2）说明你公司对衢州柚汁源、常山柚香谷的销售价格、回款政策等是否与其他客户存在差异；

（3）核实说明衢州柚汁源、常山柚香谷与你公司是否存在关联关系，是否为销售你公司产品而专门成立的销售公司，是否实际由你公司或实际控制人控制。

公司回复：

（1）公司自去年 10 月以来，柚香谷双柚汁在衢州地区率先呈现爆炸式增长。公司为管理好销售，决定在衢州地区采用总代理的政策，该地区的其他经销商均从总代理商处拿货，然后供货到该地区各餐饮店供消费者饮用。设立总代理模式一是为了利用当地经销商现成的餐饮渠道资源，二是便于减少公司对销售人员的招聘以节约公司人力成本。公司通过衢州柚汁源和常山柚香谷商贸经销的产品最终销售渠道绝大部分为地区餐饮终端直接供消费者、小部分为社区小超市零售。

（2）对衢州柚汁源、常山柚香谷的销售价格与其他地区总代理商的供货价格一致，回款政策为先收款后发货，销售政策在公司统一的标准范围内，与其他客户无差异。

（3）鉴于衢州柚汁源在注册时较为匆忙，而公司分管销售的总经理韩秀峰女士（不持有公司股份，也不持有代理商股份）与他们经常联系业务，故衢州柚汁源暂借了韩秀峰女士的身份证用于注册登记，至本次接到贵司出具的半年报问询函方才了解事情来龙去脉，已通知衢州柚汁源立刻在工商系统更正其错误信息，截止本问询函回复之日衢州柚汁源已更正相关信息。常山柚香谷只是申请登记了上柚香谷字号，工商系统显示核名通过，为常山柚香谷自发的行为，并不是为销售我公司产品而专门设立的公司。衢州柚汁源、常山柚香谷与公司并不存在关联关系，并不是为销售我公司产品而专门成立的销售公司，也并不是实际由我公司或实际控制人控制的公司。。

3、关于主要供应商

你公司以常山胡柚、日本香柚等水果为主要原料，研发、生产、销售双柚汁系列产品、乳酸菌饮品、个护产品等。2021年你公司的主要供应商分别为江苏石岛玻璃有限公司、烟台宇淇制盖有限公司、上海瑞橙食品有限公司、浙江华康药业股份有限公司、浙江圆塔纸品有限公司。报告期末你公司应付账款前五名分别为湖北粤玻实业有限公司、安徽百世佳包装有限公司、浙江华康药业股份有限公司、浙江启越纸品有限公司、上海超齐生物科技有限公司。报告期末你公司预付款项余额 9,536,320.19 元，其中对浙江柚香谷投资管理股份有限公司（以下简称柚香谷投资）的预付款项余额 3,786,798.38 元，占比 39.71%。期初对柚香谷投资的应付账款余额为 3,265,265.06 元。柚香谷投资与你公司受同一方控制，2020 年为你公司第一大供应商。

请你公司：

- （1）说明公司产品成本的主要构成、原材料的主要内容及采购来源；
- （2）说明 2021 年、2022 年上半年你公司向上述供应商采购的具体内容及采购金额；
- （3）说明向柚香谷投资的采购内容，采购价格是否公允，本期向柚香谷投资预付款项的原因及合理性，是否存在关联方利益输送。

公司回复：

（1）产成品主要构成是：包材、原辅料、直接人工、制造费用、运费等。从结构上看，包材约占比产品成本 47%，原料占比约 38%，人工、制费、运费约占 15%。其中包材主要为瓶子、标签、外箱，原辅料主要为香柚、胡柚、果葡糖浆等。

其中瓶子供应商 2021 年主要为江苏石岛玻璃有限公司，2022 年更换为湖北粤玻实业有限公司、安庆华鹏长江玻璃有限公司；盖子主要供应商 2021 年为烟台宇淇制盖有限公司，2022 年新增安徽百世佳包装有限公司；标签供应商 2021 年主要为上海兴烨包装印刷有限公司，2022 年新增主要供应商浙江酷勒包装材料有限公司；外箱供应商 2021 年主要为浙江圆塔纸品有限公司，2022 年主要为浙江启越纸品有限公司、浙江圆塔纸品有限公司。

原辅料中香柚主要来源为浙江柚香谷投资管理股份有限公司、湖南普渡农业科技有限公司、湖南惠天贸易有限公司，胡柚主要来源为收购农户，果葡糖浆供应商为浙江华康药业股份有限公司，白砂糖主要为江山市鸿发冰糖厂、东方先导（上海）糖酒有限公司。

（2）2021 年供应商采购情况如下：

序号	客户	采购内容	采购金额（万元）
1	江苏石岛玻璃有限公司	玻璃瓶	420.00
2	烟台宇淇制盖有限公司	瓶盖	247.60
3	浙江圆塔纸品有限公司	外箱	154.00
4	浙江柚香谷投资管理股份有限公司	鲜香柚	108.90
5	浙江华康药业股份有限公司	果葡糖浆	142.50
6	湖南普渡农业科技有限公司	香柚原料	97.60

序号	客户	采购内容	采购金额（万元）
7	东方先导（上海）糖酒有限公司	白糖	75.20
8	江山市鸿发冰糖厂	白糖	73.40
9	上海兴烨包装印刷有限公司	标签	53.90

2022年上半年供应商采购情况如下：

序号	客户	采购内容	采购金额（万元）
1	湖北粤玻实业有限公司	玻璃瓶	1,186.00
2	安庆华鹏长江玻璃有限公司	玻璃瓶	619.00
3	烟台宇淇制盖有限公司	瓶盖	670.00
4	安徽百世佳包装有限公司	瓶盖	275.00
5	浙江圆塔纸品有限公司	外箱	90.00
6	浙江启越纸品有限公司	外箱	393.00
7	浙江华康药业股份有限公司	果葡糖浆	403.00
8	湖南普渡农业科技有限公司	香柚原料	219.00
9	湖南惠天贸易有限公司	香柚原料	435.00
10	江山市鸿发冰糖厂	白糖	175.00
11	浙江酷勒包装材料有限公司	标签	100.00
12	上海兴烨包装印刷有限公司	标签	101.00

（3）浙江柚香谷投资管理股份有限公司的采购内容为香柚，价格定位是参照市场价进行定价，公允性可证实，由于香柚采购为季节性，一般在年末进行，为了保证上游公司正常经营运转，预付款作为今年香柚的收购款合情合理，不存在关联方利益输送。

4、关于固定资产与在建工程

2021年你公司在建工程-机器设备购置增加 17,692,952.42 元，转入固定资产-机器设备 22,539,105.87 元。2022年上半年在建工程-机器设备购置增加 29,424,920.39 元。报告期末其他非流动资产余额 8,277,831.14 元，为预付固定资产。请你公司分别说明机器设备购置、预付固定资产的具体内容及用途，预付固定资产达到预计可使用状态的时间，预计可增加的产能，与你公司产品市场容量、销售规模是否匹配。

公司回复：

双柚汁产品从 2019 年底上市以来，至 2021 年，销量在稳步上涨，随着市场需求的增大，且考虑到原有生产设备产能低导致毛利率较低，我们在 2021 年投入 1800 万元，对双柚汁的生产线进行了技术升级改造，引进了先进的智能投料、预混、灌装、杀菌等全自动流水线，单班日产量得到了有效的提升，可达 3 万箱。至 2021 年底，市场需求已经有了非常大的增量，此设备的投入非常及时的满足了日增的销量。到 2022 年 1 月，双柚汁产品已经出现供不应求，现有产线已不能满足市场需求。2022 年，公司建设 1 条 3.6 万瓶/小时玻璃瓶热灌装流水线，已于 2022 年 8

月投产使用；1条5.3万瓶/小时玻璃瓶热灌装流水线，1条胡柚、香柚初加工生产线，1座占地2000平方米的智能立库，计划于2022年10-11月投产使用。全部建成后，双柚汁生产线年产值明年有望达15亿元。为匹配不断增长的需求，公司新增两条生产线用以保障支持前期因受原料、产量限制而未完全开拓的市场，故新增生产线与公司产品的市场容量、销售规模是匹配的。

5、关于其他应付款

报告期末你公司其他应付款余额47,214,084.62元。按照款项性质列示，单位往来29,496,503.84元，预提费用7,271,752.26元，预提利息3,220,993.14元，保证金押金6,813,340.00元。按照金额大小列示，应付上海珍语企业管理咨询中心（以下简称珍语咨询）10,000,000.00元，应付林军8,750,000.00元，应付方慧君7,000,000.00元，应付衢州柚汁源3,908,400.00元，应付常山鑫江汽车运输有限公司（以下简称鑫江运输）3,719,999.00元。

请你公司：

- （1）说明预提费用、预提利息的发生背景及原因，计入“其他应付款”科目的合理性；
- （2）结合与珍语咨询、林军、方慧君、衢州柚汁源、鑫江运输的交易背景、交易内容说明产生其他应付款的原因，计入“其他应付款”科目的合理性。

公司回复：

（1）预提费用主要核算内容为运费、冷库及厂房租赁费等，由于运费结账账期较长，对已实际发生的运费按照合同约定价格进行预提，待供应商开发票和结算单据时再冲销已预提运费；冷库租赁及厂房租赁费也是按照上述核算流程进行账务处理。预提利息主要核算内容为公司向非金融机构借款产生的利息费用，由于合同约定利息为年结，公司通常都会在月末先预提已实际发生是利息费用。预提费用和预提利息均是公司已实际发生的费用，公司为了上述费用正确列支在恰当的期间，在尚未正式结算前先预估其费用，并计入其他应付款核算，具有合理性。

（2）珍语咨询、林军、方慧君等其他应付款主要为公司以前年度公司资金紧张时，向上述单位或个人等非金融机构暂借的往来款，其本金及利息均在其他应付款核算具有合理性。衢州柚汁源为其向公司支付的销售保证金，如结束合作则公司需要归还其支付的保证金，计入其他应付款具有合理性。鑫江运输为公司依据合同以及已提供的服务预估其运费金额，计入其他应付款具有合理性。

6、关于服务费

报告期内你公司发生销售费用-服务费2,110,281.90元、管理费用-服务费182,819.65元。去年同期未发生相关费用。请你公司详细说明销售费用-服务费、管理费用-服务费的具体内容、用途及相应供应商。

公司回复：

去年同期公司也发生了相关费用，因为两期报告附注内归集的项目不一样。

报告期内，公司销售费用-服务费主要核算内容为公司提供市场推广服务的费用，主要供应商为上海智联易才服务有限公司、安徽耕昌外包服务有限公司，主要用于公司市场推广之用。

报告期内，公司管理费用-服务费主要核算内容为公司提供保洁、保安服务的费用，主要供应商为上海皖浦劳务服务有限公司，主要为公司提供保洁和保安等服务。

浙江常山恒寿堂柚果股份有限公司

2022年10月18日

