

浙江金晟环保股份有限公司

浙江省台州市仙居县安洲街道艺城二路 28 号



关于浙江金晟环保股份有限公司 向不特定合格投资者公开发行股票 并在北京证券交易所上市 申请文件的审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

平安证券
PING AN SECURITIES

（深圳市福田区益田路 5023 号平安金融中心 B 座 22-25 层）

二〇二三年六月

目 录

一、基本情况.....	2
问题 1. 是否存在损害发行人利益或特殊利益安排的情形.....	2
二、业务与技术	28
问题 2. 国内外市场竞争格局及主要产品附加值.....	28
问题 3. 与主要客户合作是否稳定可持续	67
三、财务会计信息与管理层分析	90
问题 4. 外销收入占比较高及真实性核查	90
问题 5. 业绩波动及第四季度收入占比较高的合理性	126
问题 6. 毛利率持续下滑且低于可比公司均值的合理性	158
问题 7. 财务内控不规范情形及整改有效性	189
问题 8. 实际控制人大额资金流水往来的合理性	206
问题 9. 其他财务问题.....	223
四、募集资金运用及其他事项	252
问题 10. 募投项目合理性、必要性.....	252
问题 11. 其他问题.....	268

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 1 月 19 日出具的《关于浙江金晟环保股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》(以下简称“审核问询函”)已收悉，根据审核问询函要求，浙江金晟环保股份有限公司(以下简称“发行人”、“公司”或“金晟环保”)与平安证券股份有限公司(以下简称“平安证券”或“保荐机构”)、北京植德律师事务所(以下简称“发行人律师”)、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”)对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《浙江金晟环保股份有限公司招股说明书》中的简称具有相同含义。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
回复正文	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

一、基本情况

问题 1. 是否存在损害发行人利益或特殊利益安排的情形

根据申请文件：（1）张平直接和间接控制公司 34.70%的股份，吴林泳直接持有公司 5.38%的股份，张平、吴林泳夫妇为公司实际控制人。张平为仙居宏远的执行事务合伙人，仙居宏远持有公司 11.88%的股份。（2）2015 年 6 月，经公司股东会审议通过，增加公司注册资本 1,500 万，增资价格为 2.33 元/注册资本，增资方为仙居宏远、上海科津投资管理中心（有限合伙）、仙居创丰以及吴林泳等 34 位自然人。（3）投资者本次增资入股包含债权债务抵消出资，部分增资方存在向公司实际控制人张平支付超过 2.33 元/注册资本的其他资金。其中，支付额外费用共计 4,033.01 万元，提供无息借款共计 935.80 万元。

（1）仙居宏远的基本情况。请发行人说明：①实际控制人间接持有公司股份的主要路径以及通过仙居宏远入股发行人的背景、原因、合理性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排。②列表说明仙居宏远合伙人基本情况，包括但不限于姓名、出资额、出资比例、任职情况及是否均系发行人员工，入股仙居宏远的背景、原因、时间、方式、价格及公允性等。③仙居宏远合伙人及其任职或控制的企业与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商之间的关系及是否存在资金业务往来，是否存在利益输送或特殊利益安排。④结合报告期内仙居宏远合伙人结构变动情况、持股变动情况，说明仙居宏远关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，是否存在纠纷或潜在纠纷。⑤仙居宏远是否存在对外投资情形，如有，请进一步披露对外投资是否需要并已经取得主管机关的备案或批准，所投资企业与发行人是否从事相同或类似业务，是否属于发行人上下游企业，与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在资金业务往来，是否存在利益输送或特殊利益安排。

（2）是否存在损害发行人利益的情形。请发行人：①说明上述增资的具体情况，包括但不限于背景、原因、合理性、合规性、价格及公允性、资金来源及支付方式、增资方，增资方相互之间、增资方与发行人及其实际控制人、董监高之间的关系等。②说明投资者通过债权债务抵消出资的具体情况、原因、合理性、真实性，是否存在股权代持、纠纷或潜在纠纷。③逐一说明增资方向公司实际控制人张平支付额外费用或提供无息借款的具体情况，包括但不限于

原因、合理性、合规性、金额及金额确定依据、支付方式、资金来源及去向、各增资方支付额外费用或提供无息借款的差异情况及原因等、资金返还具体情况及真实性。④说明额外费用及无息借款的具体性质，是否存在损害发行人及中小股东利益的情形，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否涉嫌非法吸收公众存款或非法集资等违法违规情形，是否构成重大违法违规，是否对发行人构成重大不利影响。⑤说明发行人在挂牌时及挂牌期间是否已就上述事项如实披露或向相关主管机关报告，本次申请文件就上述事宜的披露内容与前期已披露文件是否存在矛盾或不一致情形。

请发行人结合实际情况充分揭示风险、作重大事项提示。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查过程、核查结论及依据。

【回复】

一、仙居宏远的基本情况

(一) 实际控制人间接持有公司股份的主要路径以及通过仙居宏远入股发行人的背景、原因、合理性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排

1、实际控制人间接持有公司股份的主要路径

公司实际控制人张平、吴林泳夫妇通过投资仙居宏远间接持有公司股份，除仙居宏远外不存在其他间接持有公司股份的路径。

2、通过仙居宏远入股发行人的背景、原因、合理性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排

本次增资前，台州金晟（即发行人前身，下同）为张平、吴林泳夫妇合计持股 100%的企业，其发展主要依靠自身积累。受海外禁塑政策的加强，公司的业务规模在不断增加。日益增加的营运资金需求和固定资产的投资需求，仅仅依靠自身积累已无法满足发展要求，因此台州金晟寻求外部的投资者。同时，其当时各地政府为进一步拓宽地方企业融资渠道，鼓励成长型、创新型企业改制进入股份转让系统，公司希冀利用此契机能够进入资本市场，以拓宽融资渠道实现快速增长。

实际控制人的亲友及公司的部分员工了解到公司的融资需求时，因认可企业

实力，具有良好的可持续经营能力和广阔的发展前景，且当时新三板的整体市场热度较高、投资群体对拟新三板挂牌公司的投资意向较为高涨，因此认购踊跃。鉴于该次拟投资的自然人人数较多，通过设立有限合伙企业的方式方便投资者的登记及管理。因此成立仙居宏远作为持股平台入股台州金晟。

发行人与相关投资人股东基于投融资市场惯例，约定增资价格参考 2015 年 5 月末公司每股净资产情况确定。该价格符合当时的市场定价情况，以公司 2014 年度净利润 417.71 万元作为参考，投前市盈率为 8.38 倍，投后市盈率为 16.76 倍。该次增资定价公允。2015 年 6 月，本次增资完成，注册资本由 1,500 万元增加至 3,000 万元。该次增资事项已经台州金晟 2015 年 6 月召开的股东会审议通过，程序合法、合规，不存在利益输送或特殊利益安排。

2022 年 11 月，仙居宏远的出资人吴冬妹（实际控制人吴林泳的母亲）病故，吴冬妹的其他继承人均自愿放弃对仙居宏远出资额的继承，由吴林泳继承全部出资额。吴林泳通过继承吴冬妹在仙居宏远出资额的方式间接持有公司股权，程序合法、合规，不存在利益输送或特殊利益安排。

（二）列表说明仙居宏远合伙人基本情况，包括但不限于姓名、出资额、出资比例、任职情况及是否均系发行人员工，入股仙居宏远的背景、原因、时间、方式、价格及公允性等

截至本问询函回复出具日，仙居宏远及其合伙人的基本情况如下：

序号	出资人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	任职情况	入伙背景、原因	是否（曾）为发行人员工
1	张平	147.1884	11.4337	金晟环保董事长、总经理	实际控制人	是
2	张波	256.3000	19.9096	广西洁丰副总经理	实际控制人的朋友	是
3	张丽芳	234.3980	18.2082	退休	实际控制人的朋友	否
4	张明	155.7081	12.0955	浙江仙居捷达特艺实业有限公司监事	实际控制人的哥哥	否
5	杨江平	78.0550	6.0634	务农	实际控制人的亲属	否
6	张皓东	30.8725	2.3982	中国电信职工	实际控制人的朋友	否
7	郑美华	27.9600	2.1720	个体户经营者	实际控制人的亲属	否

序号	出资人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	入伙背景、原因	是否(曾)为发行人员工
8	倪亚玲	26.2125	2.0362	自由职业	实际控制人的朋友	否
9	朱玲璐	23.3000	1.8100	仙居县中医院职工	实际控制人的朋友	否
10	耿平	23.3000	1.8100	退休	受让儿子股份	否
11	张放庆	23.3000	1.8100	退休	实际控制人的朋友	否
12	余静菱	23.3000	1.8100	退休	实际控制人的朋友	否
13	王涛涛	19.8050	1.5385	自由职业	实际控制人的朋友	否
14	李玲	16.8925	1.3122	退休	实际控制人的亲属	否
15	张海明	16.3100	1.2670	仙居县永安旅行社有限公司总经理	实际控制人的亲属	否
16	吴法龙	16.3100	1.2670	仙居县丰耀工艺有限公司职工	继承配偶的股份	否
17	徐淑莲	11.6500	0.9050	仙居县长安机动车培训有限公司职工	实际控制人的亲属	否
18	徐光伟	11.6500	0.9050	个体户经营者	实际控制人的亲属	否
19	泮秀青	11.6500	0.9050	退休	继承配偶的股份	否
20	张裁红	11.6500	0.9050	退休	受让配偶的股份	否
21	张建	11.6500	0.9050	浙江台州中仁置业发展有限公司监事	实际控制人的朋友	否
22	叶冬桔	11.6500	0.9050	自由职业	受让朋友的股份	否
23	王一俊	9.3200	0.7240	金晟环保副总经理	发行人员工	是
24	陈铃芬	9.3200	0.7240	广西洁丰监事	发行人员工	是
25	徐光	9.3200	0.7240	不详 ¹	实际控制人的朋友	否
26	杨旭庆	8.1550	0.6335	仙居农商银行职工	受让配偶的股份	否
27	马伟军	6.9900	0.5430	仙居县天立橡塑有限公司总经理	实际控制人的朋友	否

¹系失联股东，无法与其取得联系。

序号	出资人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	入伙背景、原因	是否(曾)为发行人员工
28	吴林春	5.8250	0.4525	金晟环保采购专员	实际控制人的亲属、发行人员工	是
29	王名骏	5.8250	0.4525	学生	受让父亲的股份	否
30	陈子卉	5.8250	0.4525	学生	受让母亲的股份	否
31	潘云华	4.6600	0.3620	金晟环保财务经理	发行人员工	是
32	俞志红	4.6600	0.3620	下各中心小学教师	受让朋友的股份	否
33	张菊花	3.4950	0.2715	务农	实际控制人的亲属	否
34	李志	3.4950	0.2715	仙居县瑾丰工艺品加工厂实际控制人	实际控制人的朋友	否
35	陈秀娅	3.4950	0.2715	大冶新城恒悦房地产开发有限公司职工	实际控制人的朋友	否
36	郑秋爱	2.6795	0.2081	退休	实际控制人的母亲	否
37	冯尚杰	2.3300	0.1810	金晟环保生产部经理	发行人员工	是
38	吴林泳	2.3300	0.1810	金晟环保董事	实际控制人	是
39	周爱香	2.3300	0.1810	退休	实际控制人的朋友	否
40	徐建美	2.3300	0.1810	退休	实际控制人的朋友	否
41	倪俊英	1.1650	0.0905	台州市戒毒康复中心职工	受让配偶的股份	否
42	罗介杰	1.1650	0.0905	金晟环保生产员工	发行人员工	是
43	岳慧君	1.1650	0.0905	浙江省三建建设集团有限公司职工	实际控制人的朋友	否
44	沙明睿	0.5825	0.0452	学生	受让母亲的股份	否
45	李月荷	0.5825	0.0452	金晟环保生产员工	发行人员工	是
46	杨碧英	0.5825	0.0452	金晟环保生产员工	发行人员工	是
47	陈爱云	0.5825	0.0452	金晟环保生产员工	发行人员工	是
合计		1,287.3215	100.0000	-	-	-

2015年6月仙居宏远投资发行人时,仙居宏远的出资额单价为1元/出资额,

仙居宏远认购台州金晟股权的增资价格为 2.33 元/注册资本（折合发行人股价为 1.165 元/股）。前述 2.33 元/注册资本的增资定价系参考 2015 年 5 月 31 日的每股净资产 2.30 元/注册资本，由原股东与各增资方协商确定，并经台州金晟股东会审议通过。该价格符合当时的市场定价情况，以发行人 2014 年度净利润 417.71 万元作为参考，投前市盈率为 8.38 倍，投后市盈率为 16.76 倍，定价公允。

截止目前仙居宏远合伙人共 47 名，除 12 名系于仙居宏远投资发行人后加入仙居宏远，其余 35 名合伙人均为 2015 年 6 月参与发行人增资的投资者。仙居宏远投资发行人后入伙的合伙人具体情况如下：

序号	转让方	受让方	变更登记时间	方式	对应发行人股份数量	对应发行人股价	公允性
1	郑一阳	耿平	2020 年 4 月	母子间转让	20 万股	1.165 元/股	亲属间平价
2	吴兰	陈子卉	2022 年 11 月	母女间转让	5 万股	1.165 元/股	亲属间平价
3	冯尚杰	俞志红	2022 年 11 月	朋友间转让	4 万股	9 元/股	二级市场价
4	刘杰	沙明睿	2022 年 11 月	母子间转让	0.5 万股	1.165 元/股	亲属间平价
5	黄米芹	叶冬桔	2022 年 11 月	朋友间转让	10 万股	9 元/股	二级市场价
6	王晟	王名骏	2022 年 11 月	父子间转让	5 万股	1.165 元/股	亲属间平价
7	王胜军	倪俊英	2022 年 11 月	夫妻间转让	1 万股	1.165 元/股	亲属间平价
8	杨华芳	杨旭庆	2022 年 11 月	夫妻间转让	7 万股	1.165 元/股	亲属间平价
9	杨旭晖	张裁红	2022 年 11 月	夫妻间转让	10 万股	1.165 元/股	亲属间平价
10	蒋爱琴	吴法龙	2022 年 11 月	继承配偶	14 万股	1.165 元/股	继承
11	泮立刚	泮秀青	2022 年 11 月	继承配偶	10 万股	1.165 元/股	继承
12	吴冬妹	吴林泳	2022 年 11 月	继承母亲	2 万股	1.165 元/股	继承

如上表所示，仙居宏远投资发行人后入伙的合伙人入伙价格公允。

（三）仙居宏远合伙人及其任职或控制的企业与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商之间的关系及是否存在资金业务往来，是否存在利益输送或特殊利益安排

截至报告期末，仙居宏远合伙人中，张平、吴林泳、张波、朱艳君、王一俊、潘云华、陈铃芬、冯尚杰、吴林春、罗介杰、李月荷、陈爱云等 12 人目前或报告期内曾为公司或其子公司员工，报告期内与公司及其子公司存在薪酬、报销等正常资金往来。此外，张海明担任总经理的仙居县永安旅行社有限公司在 2021

年度与公司存在 2.64 万元的团建旅游费用往来。除上述情况外，仙居宏远合伙人及其任职（指担任董事、监事或高级管理人员职务）或控制的企业与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商不存在关联关系或资金业务往来，亦不存在利益输送或特殊利益安排。

（四）结合报告期内仙居宏远合伙人结构变动情况、持股变动情况，说明仙居宏远关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，是否存在纠纷或潜在纠纷

经核查，报告期内仙居宏远合伙人结构、出资额变动登记情况如下：

序号	出资人	变动登记时间	出资额变动情况（万元）		变动原因
			报告期初 2020/01/01	报告期末 2022/12/31	
1	郑一阳	2020年4月	23.3000	0.0000	转让出资给母亲耿平
2	耿平	2020年4月	0.0000	23.3000	受让儿子郑一阳出资
3	蒋爱琴	2022年11月	16.3100	0.0000	被配偶吴法龙继承
4	吴法龙	2022年11月	0.0000	16.3100	继承配偶蒋爱琴
5	吴兰	2022年11月	5.8250	0.0000	转让出资给女儿陈子卉
6	陈子卉	2022年11月	0.0000	5.825	受让母亲吴兰出资
7	冯尚杰	2022年11月	6.9900	2.3300	转让出资给朋友俞志红
8	俞志红	2022年11月	0.0000	4.6600	受让朋友冯尚杰出资
9	刘杰	2022年11月	0.5825	0.0000	转让出资给儿子沙明睿
10	沙明睿	2022年11月	0.0000	0.5825	受让母亲刘杰出资
11	黄米芹	2022年11月	11.6500	0.0000	转让出资给朋友叶冬桔
12	叶冬桔	2022年11月	0.0000	11.6500	受让朋友黄米芹出资
13	王晟	2022年11月	5.8250	0.0000	转让出资给儿子王名骏
14	王名骏	2022年11月	0.0000	5.8250	受让父亲王晟出资
15	王胜军	2022年11月	1.1650	0.0000	转让给配偶倪俊英
16	倪俊英	2022年11月	0.0000	1.1650	受让配偶王胜军
17	杨华芳	2022年11月	11.6500	0.0000	二级市场减持、转让给配偶杨旭庆
18	杨旭庆	2022年11月	0.0000	8.1550	受让配偶杨华芳
19	杨旭晖	2022年11月	11.6500	0.0000	转让给配偶张裁红

序号	出资人	变动登记时间	出资额变动情况（万元）		变动原因
			报告期初 2020/01/01	报告期末 2022/12/31	
20	张裁红	2022年11月	0.0000	11.6500	受让配偶杨旭晖
21	泮立刚	2022年11月	11.6500	0.0000	被配偶继承泮秀青
22	泮秀青	2022年11月	0.0000	11.6500	继承配偶泮立刚
23	吴冬妹	2022年11月	60.5800	0.0000	二级市场减持、被女儿吴林泳继承
24	吴林泳	2022年11月	0.0000	2.3300	继承母亲吴冬妹
25	杨波	2022年11月	6.9900	0.0000	转让给朋友张明
26	张明	2022年11月	233.0000	155.7081	二级市场减持、受让朋友杨波出资
27	张平	2022年11月	755.5025	147.1884	二级市场减持
28	张波	2022年11月	337.8500	256.3000	二级市场减持
29	张皓东	2022年11月	34.9500	30.8725	二级市场减持
30	潘云华	2022年11月	9.3200	4.6600	二级市场减持
31	郑秋爱	2022年11月	60.9295	2.6795	二级市场减持
32	杨江平	2022年11月	116.500	78.0550	二级市场减持
33	朱艳君	2022年11月	39.6100	0.0000	二级市场减持
34	唐得志	2022年11月	3.4950	0.0000	二级市场减持

经核查，仙居宏远不存在关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关限制性约定或其他股权管理机制。报告期内相关变动的转让方、受让方均确认不存在纠纷或潜在纠纷，相关继承方均已取得对应的公证书等文件。

（五）仙居宏远是否存在对外投资情形，如有，请进一步披露对外投资是否需要并已经取得主管机关的备案或批准，所投资企业与发行人是否从事相同或类似业务，是否属于发行人上下游企业，与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在资金业务往来，是否存在利益输送或特殊利益安排

截至本反馈回复出具日，除发行人外，仙居宏远不存在对外投资的情形，不涉及需要取得主管机关备案或批准的情形。

二、是否存在损害发行人利益的情形

(一) 说明上述增资的具体情况，包括但不限于背景、原因、合理性、合规性、价格及公允性、资金来源及支付方式、增资方，增资方相互之间、增资方与发行人及其实际控制人、董监高之间的关系等

1、增资的背景、原因、合理性

该次增资前，台州金晟为张平、吴林泳夫妇合计持股 100%的有限公司（张平直接持股 90%、吴林泳直接持股 10%），注册资本为 1,500 万元。公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，产品具备绿色环保、可降解性能，在全球限塑、禁塑的背景下，下游市场需求较为旺盛。基于公司扩产产能亟需资金及完善公司治理结构的需要，公司进行了该次增资，具备合理性。

2、增资的合规性

2015 年 6 月 18 日，台州金晟股东张平、吴林泳召开股东会并形成决议，同意以 1: 2.33 的比例溢价增资，增加公司注册资本 1,500 万元，由 37 名投资者认购。

2015 年 6 月 19 日，台州金晟分别与仙居宏远等 37 名投资者签订《增资协议书》，参考 2015 年 5 月末的每股净资产情况，约定投资者按照每一元出资额 2.33 元的价格对台州金晟增资，共计增加注册资本 1,500 万元。

2015 年 6 月 23 日，台州金晟新股东召开股东会并形成决议，同意公司注册资本由 1,500 万元增加至 3,000 万元，本次新增注册资本由仙居宏远等 37 名投资者认缴，共投入货币资金 3,495 万元，其中新增注册资本 1,500 万元，其余 1,995 万元计入资本公积。

2015 年 6 月 26 日，仙居安洲会计师事务所有限公司出具了“安洲验字(2015) 21 号”《验资报告》，验证截至 2015 年 6 月 25 日，台州金晟已收到仙居宏远等 37 名股东缴纳的出资额 3,495 万元，其中缴纳新增注册资本合计 1,500 万元，各股东均以货币出资。

2015 年 6 月 26 日，仙居县工商局对台州金晟上述股权变动予以登记。

综上，该次增资履行了所必须的审议程序，具备合规性。

3、价格及公允性

认购人与公司签署的增资协议中约定的增资价格系参考 2015 年 5 月末公司每股净资产情况，该价格符合当时的市场定价情况，以公司 2014 年度净利润 417.71 万元作为参考，投前市盈率为 8.38 倍，投后市盈率为 16.76 倍。该次增资定价具备公允性。

4、资金来源及支付方式、增资方，增资方相互之间、增资方与发行人及其实际控制人、董监高之间的关系

经核查，该次增资中的资金均为相关增资方自有、自筹资金，支付方式主要包括现金、银行转账、债权债务抵销等。

经核查，2015 年参与该次增资的自然人及机构股东穿透并去重后，包括实际控制人夫妇，共有 90 名投资者，部分投资者（曾）为发行人的员工，或实际控制人的朋友、同学及亲属，具体情况详见本题回复“二、（三）逐一说明增资方向公司实际控制人张平支付额外费用或提供无息借款的具体情况……资金返还具体情况及真实性”中的相关内容。

增资方相互之间、增资方与发行人及其实际控制人、董监高之间存在的关系如下：张平、吴林泳系夫妻关系；张明系张平的哥哥；傅毅系张平表弟的配偶；郑秋爱系张平的母亲；张俪容禾系张平、吴林泳的女儿；郑美华系张平母亲的妹妹；张海明系张平的堂哥；徐淑莲、徐光伟系姐弟关系，徐淑莲系张平母亲的表妹，徐光伟系张平母亲的表弟；应寿进、张菊花系夫妻关系，张菊花系张平的姑姑；吴冬妹系吴林泳的母亲；吴林春、杨江平系夫妻关系，吴林春系吴林泳的姐姐；徐莱泽、徐逗泽系吴林泳妹妹的儿子；李玲系吴林泳哥哥的配偶；盛伟燕、王文英系妯娌关系；杨小英、杨桂足系姐妹关系；陈文敏、张丽芳系夫妻关系，徐斌系陈文敏的妹夫；曹金艳、曹明菊系表姐妹关系。

（二）说明投资者通过债权债务抵消出资的具体情况、原因、合理性、真实性，是否存在股权代持、纠纷或潜在纠纷

经核查，部分投资者在 2015 年增资中以增资款、额外费用（如有）、无息借款（如有）与实际控制人夫妇的往期借款进行抵销的方式入股公司，具体情况如下：

序号	债权人	实际控制人对其债务金额（元）	因实际控制人偿还债务转为增资款（元）
----	-----	----------------	--------------------

序号	债权人	实际控制人对其债务金额（元）	因实际控制人偿还债务转为增资款（元）
1	张波	5,000,000.00	0.00
2	张明	1,162,500.00	1,162,500.00
3	张丽芳、陈文敏夫妇（含徐斌）	5,045,000.00	0.00
4	仙居县创丰工艺品厂（章建富）	7,000,000.00	2,330,000.00
5	杨江平	3,500,000.00	1,165,000.00
6	郑秋爱	483,795.00	483,795.00
7	吴冬妹	535,800.00	535,800.00
8	郑一阳	700,000.00	233,000.00
9	段蓉蓉	350,000.00	116,500.00
10	王一俊	152,160.00	0.00
11	潘云华	262,500.00	0.00
12	杨华芳	406,000.00	22,500.00
13	冯尚杰	306,680.00	73,180.00
14	牛瑞霞	61,632.00	0.00
15	李志	105,000.00	34,950.00
16	李玲	507,500.00	168,925.00
合计金额		25,578,567.00	6,326,150.00

注：章建富系仙居县创丰工艺品厂的实际经营者和控制人。

上述债权债务的抵销，均有出借款流水、公证书、支付利息流水等一种或多种证据支持；经访谈上述债权债务的相关方，其均认可该次债权债务的抵销事项，相关投资者与实际控制人之间的债权债务抵销出资合理、真实，不存在股权代持、纠纷或潜在纠纷不存在股权代持、纠纷或潜在纠纷。

（三）逐一说明增资方向公司实际控制人张平支付额外费用或提供无息借款的具体情况，包括但不限于原因、合理性、合规性、金额及金额确定依据、支付方式、资金来源及去向、各增资方支付额外费用或提供无息借款的差异情况及原因等、资金返还具体情况及真实性

1、原因及合理性

2015年，新三板的整体市场热度较高、投资群体对拟新三板挂牌公司的投

资意向较为高涨，彼时发行人已启动新三板挂牌计划，企业具备良好的发展前景，当实际控制人的亲友及公司的部分员工了解到公司的融资需求时，表现了较为踊跃的认购意向。拟认购对象为获得投资机会而向实际控制人自愿支付额外费用或提供无息借款，额外费用及提供无息借款的具体金额系投资者与实际控制人协商确定。

拟认购对象为获得投资机会而向实际控制人支付额外费用或提供无息借款的方案经过实际控制人夫妇的慎重考虑，在秉持以不损害公司利益为前提的基础上接受了该笔费用，具备合理性。

2、具体情况

经核查，参与 2015 年增资的自然人及机构股东穿透并去重后，包括实际控制人夫妇在内，共有 90 名投资者，当时的实际资金收取、支付额外费用、提供无息借款以及债务抵销等的具体情况如下：

序号	姓名	该次认购 直接、间接 注册资本 (元)	支付额外费用、提供无息借款的情况				实控人实际 收取金额 (元)	实控人对 其债务金 额(元)	验资金额 (元)	投资背景	
			额外费用 (元)	无息借款 (元)	支付方式	资金来源					无息借款 返还时间
1	张平	3,242,500	—	—	—	—	—	—	7,555,025	—	
2	吴林泳	1,000,000	—	—	—	—	—	—	2,330,000	—	
3	张波	1,450,000	6,771,500	4,350,000	银行转账、债权 债务抵销	投资所得	2021/6/11	9,500,000	5,000,000	3,378,500	实际控制 人的朋友
4	张明	1,250,000	—	—	不适用	不适用	不适用	1,750,000	1,162,500	2,912,500	实际控制 人的哥哥
5	张丽芳	1,006,000	4,698,020	3,018,000	银行转账、债权 债务抵销	家庭积累	2021/12/27	7,980,000	4,845,000	2,343,980	实际控制 人的朋友
6	陈文敏	395,000	1,844,650	—			不适用			920,350	实际控制 人的朋友
7	罗红星	25,000	116,750	—	银行转账	投资所得、家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的同学
8	周关通	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的朋友
9	傅国兰	25,000	116,750	—	银行转账	工资薪金	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的同学
10	胡斐斐	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的同学
11	陈高亮	25,000	116,750	—	银行转账	工资薪金	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的同学
12	吴小芬	25,000	116,750	—	银行转账	工资薪金	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的同学
13	李海伦	25,000	116,750	—	银行转账	工资薪金	不适用	175,000	—	58,250	实际控制 人的同学
14	傅毅	30,000	140,100	—	银行转账	投资所得	不适用	210,000	—	69,900	实际控制 人的亲属

15	陈亚刚	150,000	700,500	—	银行转账	家庭积累	不适用	1,050,000	—	349,500	实际控制人的同学
16	许赞表	200,000	934,000	—	银行转账	投资所得	不适用	1,400,000	—	466,000	实际控制人的同学
17	段蓉蓉	50,000	233,500	—	债权债务抵销	家庭积累	不适用	—	350,000	116,500	实际控制人的朋友
18	仙居县创丰工艺品厂（章建富）	1,000,000	4,670,000	—	债权债务抵销	生产经营所得	不适用	—	7,000,000	2,330,000	实际控制人的朋友
19	徐斌	600,000	2,802,000	—	银行转账、债权债务抵销	家庭积累	不适用	4,000,000	200,000	1,398,000	实际控制人的朋友
20	周春喜	500,000	2,335,000	—	银行转账	家庭积累、工资薪金	不适用	3,500,000	—	1,165,000	实际控制人的朋友
21	杨江平	500,000	2,335,000	—	债权债务抵销	家庭积累	不适用	—	3,500,000	1,165,000	实际控制人的亲属
22	张俪容禾	300,000	—	—	不适用	不适用	不适用	—	—	699,000	实际控制人的女儿
23	郑秋爱	261,500	—	—	不适用	不适用	不适用	125,500	483,795	609,295	实际控制人的母亲
24	吴冬妹	260,000	—	—	不适用	不适用	不适用	70,000	535,800	605,800	实际控制人的母亲
25	朱艳君	255,000	1,190,850	—	银行转账	家庭积累	不适用	1,785,000	—	594,150	公司员工
26	张皓东	150,000	700,500	—	银行转账	家庭积累	不适用	1,050,000	—	349,500	实际控制人的朋友
27	郑美华	120,000	560,400	—	银行转账	家庭积累	不适用	840,000	—	279,600	实际控制人的亲属
28	倪亚玲	112,500	525,375	212,500	银行转账	家庭积累	2022/4/12	1,000,000	—	262,125	实际控制人的朋友
29	朱玲璐	100,000	467,000	300,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	1,000,000	—	233,000	实际控制人的朋友

30	张放庆	100,000	467,000	300,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	1,000,000	—	233,000	实际控制人的朋友
31	毛玲云	100,000	467,000	—	银行转账	家庭积累、投资所得	不适用	700,000	—	233,000	实际控制人的朋友
32	郑一阳	100,000	467,000	—	债权债务抵销	家庭积累	不适用	—	700,000	233,000	实际控制人的朋友
33	余静菱	100,000	467,000	—	银行转账	工资薪金	不适用	700,000	—	233,000	实际控制人的朋友
34	王涛涛	85,000	396,950	—	现金	借款（向张平借款已还）、家庭积累	不适用	595,000	—	198,050	实际控制人的朋友
35	李玲	72,500	338,575	—	债权债务抵销	家庭积累	不适用	—	507,500	168,925	实际控制人的亲属
36	张海明	70,000	326,900	210,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	700,000	—	163,100	实际控制人的亲属
37	蒋爱琴	70,000	326,900	210,000	银行转账	家庭积累	2022/4/13	700,000	—	163,100	实际控制人的朋友
38	王一俊	65,000	303,550	—	银行转账、债权债务抵销	家庭积累	不适用	302,840	152,160	151,450	公司员工
39	潘云华	65,000	303,550	—	现金、债权债务抵销	家庭积累	不适用	192,500	262,500	151,450	公司员工
40	陈铃芬	60,000	280,200	—	银行转账	借款（向张平借款未还）、家庭积累	不适用	420,000 (210,000 张平出借)	—	139,800	公司员工
41	杨华芳	50,000	233,500	150,000	银行转账、债权债务抵销	家庭积累	2022/4/12	94,000	406,000	116,500	实际控制人的朋友
42	泮立刚	50,000	233,500	150,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	500,000	—	116,500	实际控制人的朋友
43	杨旭晖	50,000	233,500	150,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	500,000	—	116,500	实际控制人的朋友
44	徐飞林	50,000	—	—	不适用	不适用	不适用	—	—	116,500	公司员工
45	冯尚杰	50,000	233,500	—	银行转账、债权债务抵销	家庭积累	不适用	43,320	306,680	116,500	公司员工

46	徐淑莲	50,000	233,500	—	银行转账、现金	家庭积累	不适用	350,000	—	116,500	实际控制人的亲属
47	徐光伟	50,000	233,500	—	银行转账	家庭积累	不适用	350,000	—	116,500	实际控制人的亲属
48	张建	50,000	233,500	—	银行转账	家庭积累	不适用	350,000	—	116,500	实际控制人的朋友
49	黄米芹	50,000	233,500	—	银行转账	家庭积累	不适用	350,000	—	116,500	实际控制人的朋友
50	徐光	40,000	186,800	—	现金	未联系到	不适用	280,000	—	93,200	实际控制人的朋友
51	杨波	30,000	140,100	90,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	300,000	—	69,900	实际控制人的朋友
52	马伟军	30,000	140,100	90,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	300,000	—	69,900	实际控制人的朋友
53	吴兰	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	实际控制人的朋友
54	程明	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	公司员工
55	俞利红	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	公司员工
56	王文英	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	公司员工
57	陈国营	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	公司员工
58	曹金艳	25,000	116,750	—	银行转账	工资薪金	不适用	175,000	—	58,250	公司员工
59	泮淑兵	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	公司员工
60	牛瑞霞	25,000	116,750	—	银行转账、债权债务抵销	家庭积累	不适用	113,368	61,632	58,250	公司员工
61	吴林春	25,000	116,750	—	银行转账	工资薪金	不适用	175,000	—	58,250	实际控制人的亲属
62	王晟	25,000	116,750	—	银行转账	家庭积累	不适用	175,000	—	58,250	实际控制人的朋友

63	张萍	15,000	70,050	45,000	银行转账	家庭积累	2022/4/12	150,000	—	34,950	实际控制人的朋友
64	唐得志	15,000	70,050	—	银行转账、现金	家庭积累	不适用	105,000	—	34,950	实际控制人的朋友
65	应寿进	15,000	70,050	—	银行转账	工资薪金	不适用	105,000	—	34,950	实际控制人的亲属
66	张菊花	15,000	70,050	—	银行转账	工资薪金	不适用	105,000	—	34,950	实际控制人的亲属
67	李志	15,000	70,050	—	债权债务抵销	家庭积累	不适用	—	105,000	34,950	实际控制人的朋友
68	陈秀娅	15,000	70,050	—	银行转账	家庭积累	不适用	105,000	—	34,950	实际控制人的朋友
69	周爱香	10,000	46,700	30,000	银行转账	家庭积累、工资薪金	2022/4/12	100,000	—	23,300	实际控制人的朋友
70	徐建美	10,000	46,700	30,000	银行转账	工资薪金	2022/4/12	100,000	—	23,300	实际控制人的朋友
71	盛伟燕	10,000	46,700	—	银行转账	工资薪金	不适用	70,000	—	23,300	公司员工
72	曹明菊	10,000	46,700	—	银行转账	家庭积累	不适用	70,000	—	23,300	公司员工
73	李敏芬	10,000	46,700	—	银行转账	家庭积累、工资薪金	不适用	70,000	—	23,300	公司员工
74	王胜军	5,000	23,350	15,000	银行转账	工资薪金	2022/4/12	50,000	—	11,650	实际控制人的朋友
75	杨桂足	5,000	23,350	—	银行转账	工资薪金	不适用	35,000	—	11,650	公司员工
76	杨小英	5,000	23,350	—	银行转账	工资薪金	不适用	35,000	—	11,650	公司员工
77	陈建敏	5,000	23,350	—	银行转账	工资薪金	不适用	35,000	—	11,650	公司员工
78	严开亮	5,000	23,350	—	银行转账	工资薪金	不适用	35,000	—	11,650	实际控制人的朋友
79	徐莱泽	5,000	23,350	—	银行转账	家庭积累	不适用	35,000	—	11,650	实际控制人的亲属

80	徐逗泽	5,000	23,350	—	银行转账	家庭积累	不适用	35,000	—	11,650	实际控制人的亲属
81	罗介杰	5,000	23,350	—	银行转账	工资薪金	不适用	35,000	—	11,650	公司员工
82	岳慧君	5,000	23,350	—	银行转账	工资薪金	不适用	35,000	—	11,650	实际控制人的朋友
83	刘杰	2,500	11,675	7,500	银行转账	家庭积累	2022/4/12	25,000	—	5,825	实际控制人的朋友
84	马永群	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
85	陈仙福	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
86	王逸诗	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
87	王新建	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
88	李月荷	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
89	杨碧英	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
90	陈爱云	2,500	11,675	—	银行转账	工资薪金	不适用	17,500	—	5,825	公司员工
合计		15,000,000	40,330,120	9,358,000	——	——	——	48,359,028	25,578,567	34,950,000	——

注：章建富系仙居县创丰工艺品厂的实际经营者和控制人。

该次增资中实际控制人夫妇实际收到的金额为 48,359,028 元，支付至验资账户的金额为 34,950,000 元，剩余金额 13,409,028 元主要用于归还发行人改制前实际控制人对发行人的欠款。上表中无息借款 9,358,000 元实际控制人已于 2022 年 5 月之前全部清偿完毕。

该次增资过程中，除实际控制人夫妇及其 4 名近亲属（郑秋爱、吴冬妹、张明、张俪容禾）、前员工徐飞林之外，其余投资者均给予了额外费用，额外费用合计为 40,330,120 元。

3、合规性

经对于投资人关于其与实际控制人就增资过程中涉及额外费用及无息借款全部过程的访谈、如上表所列示的对于 2015 年增资全部过程的核查、并根据获取的投资者签署的确认函（除徐光因失联无法取得外，该次增资中提供额外费用的其他投资者均出具确认函），投资者确认“本人自愿支付给张平的款项系对其个人的无偿赠与，该笔款项不属于浙江金晟环保股份有限公司财产，与公司无关；本人已通过现金和/或汇款和/或债务抵销的方式向张平交付了无偿赠与的款项，双方之间的赠与权利义务已履行完毕；上述无偿赠与行为不存在任何无效、可撤销、效力待定的情形，本人无权以任何理由要求张平返还赠与款项。”实际控制人收取的额外费用，其法律关系为自然人之间的赠与。

（1）赠与所得不属于法律法规规定的需纳税情形

根据《中华人民共和国个人所得税法》第二条规定，“下列各项个人所得，应当缴纳个人所得税：（一）工资、薪金所得；（二）劳务报酬所得；（三）稿酬所得；（四）特许权使用费所得；（五）经营所得；（六）利息、股息、红利所得；（七）财产租赁所得；（八）财产转让所得；（九）偶然所得。”《中华人民共和国个人所得税法实施条例》第六条第九项规定，“偶然所得，是指个人得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得。”根据前述规定，个人受赠所得不属于应当征收个人所得税的范围，并且国家税务总局亦无明文规定个人受赠所得需要缴纳个人所得税。

根据《国家税务总局关于加强网络红包个人所得税征收管理的通知》（税总函〔2015〕409号）第三条关于“个人之间派发的现金网络红包，不属于个人所得税法规定的应税所得，不征收个人所得税”的规定，财政部、国家税务总局于 2019 年 6 月 13 日发布的《关于个人取得有关收入适用个人所得税应税所得项目的公告》（财政部、税务总局公告 2019 年第 74 号）、国家税务总局于 2019 年 6 月 25 日发布的《关于个人取得有关收入适用个人所得税应税所得项目政策问题的解答》，明确了“偶然所得”的征税范围，确认亲戚朋友之间互相赠送的礼品（包括网络红包），不在个人所得税征税范围之内。

综上，投资者向实际控制人自愿支付额外费用的行为属于赠与，根据我国税收法定的基本原则以及上述法律法规及政策问题的解答，自然人之间的赠与行为

不属于个人所得税的征税范围。

(2) 追征期限已超过五年

收取投资者额外费用的纳税主体不涉及发行人，发行人亦无代扣代缴义务。发行人已取得国家税务总局仙居县税务局出具的《涉税违法行为审核证明》，发行人在报告期内无被税务机关查处的税收违法行为。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第八十六条规定，“违反税收法律、行政法规应当给予行政处罚的行为，在五年内未被发现的，不再给予行政处罚。”根据《国家税务总局关于未申报税款追缴期限问题的批复》（国税函[2009]326号）的规定，“税收征管法第五十二条规定：对偷税、抗税、骗税的，税务机关可以无限期追征其未缴或者少缴的税款、滞纳金或者所骗取的税款。税收征管法第六十四条第二款规定的纳税人不进行纳税申报造成不缴或少缴应纳税款的情形不属于偷税、抗税、骗税，其追征期按照税收征管法第五十二条规定的精神，一般为三年，特殊情况可以延长至五年。”

上述实际控制人收取额外费用行为距今已超过五年，超出了相关税务法律法规规定的最长五年追征期及处罚期限，实际控制人未因上述行为受到过税务行政处罚。

实际控制人已出具书面承诺函，承诺“若发行人历史上历次增资、股权转让等交易行为，如涉及到在向不确定对象发行并在北交所上市的过程中被有关部门要求补缴个人所得税或被处罚的情况，将由本承诺人承担补缴责任和赔偿责任，以使发行人及其下属子公司不会因此遭受任何损失；若发行人历史上历次增资、股权转让等交易行为存在其他税务、工商等问题或与交易相关方之间的任何争议和纠纷，亦由本承诺人承担相应责任”。

实际控制人接受额外费用的行为系其个人行为，不属于“存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪”，亦不属于“存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为”。

根据实际控制人提供的返还无息借款的资金流水并经检索中国裁判文书网，经核查，实际控制人接受的无息借款均已全部偿还，不存在债务纠纷或潜在纠纷。

综上，投资者向实际控制人支付额外费用属于个人赠与，赠与不属于应当征

收个人所得税的范围，国家税务总局亦无明文规定个人获赠现金需要缴纳个人所得税；并且实际控制人在获赠现金时未进行个人所得税申报，距今已超五年追征期及行政处罚期限，并且实际控制人已就上述事项出具承诺；投资者提供的无息借款均已归还。因此，就上述投资者向实际控制人赠与额外费用或提供无息借款不违反法律、行政法规的相关规定，不会导致发行人不符合本次发行上市的实质条件。

4、金额及金额确定依据

经核查，除徐光因失联未接受访谈外（持股比例占增资完成时注册资本的0.1333%），经访谈该次增资相关投资者及实际控制人确认，相关增资方向公司实际控制人支付额外费用或提供无息借款的具体金额如上文表格所述，上述额外费用及提供无息借款的金额系根据实际控制人当时自有资金状况及实际控制人对发行人欠款情况由投资者与实控人协商确定，投资者自愿支付，且实际控制人接受的无息借款均已全部偿还，不存在债务纠纷或潜在纠纷。

5、支付方式、资金来源

经核查，除徐光因失联未接受访谈外（持股比例占增资完成时注册资本的0.1333%），经访谈该次增资相关投资者及实际控制人确认，如上文表格所述，相关增资方向公司实际控制人支付额外费用或提供无息借款的支付方式有现金、银行转账、债权债务抵销等，资金来源为家庭积累、借款、工资薪金、生产经营所得、投资所得等。

6、资金去向

经核查，实际控制人收取了相关增资方支付的额外费用或提供的无息借款后，主要用于支付该次增资的增资款、归还发行人改制前实际控制人对发行人的欠款等。

7、各增资方支付额外费用或提供无息借款的差异情况及原因等

经核查，除徐光因失联未接受访谈外（持股比例占增资完成时注册资本的0.1333%），经访谈该次增资相关投资者及实际控制人确认，各增资方向公司实际控制人支付额外费用或提供无息借款的具体金额如上文表格所述。该次增资中，各增资方支付额外费用或提供无息借款的具体金额均系由增资方与实际控制人协商确定，各增资方自愿支付、提供，与实际控制人不存在纠纷。

8、资金返还具体情况及真实性

经核查实际控制人提供的返还无息借款的资金流水，如上文表格所述，实际控制人已于 2022 年 6 月 30 日前全额归还了相关增资方提供的无息借款，不存在纠纷。

（四）说明额外费用及无息借款的具体性质，是否存在损害发行人及中小股东利益的情形，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否涉嫌非法吸收公众存款或非法集资等违法违规情形，是否构成重大违法违规，是否对发行人构成重大不利影响

1、说明额外费用及无息借款的具体性质

经核查，额外费用的性质为赠与，无息借款的性质为借款，均不属于增资款的组成部分，具体分析详见本题回复“二、（三）逐一说明增资方向公司实际控制人张平支付额外费用或提供无息借款的具体情况……”中的相关内容。

根据《中华人民共和国民法典》关于赠与合同的相关规定，投资者作为赠与人与作为受赠人的实际控制人就赠与额外费用的相关事宜达成一致，系双方真实意思表示。该次增资投资者向实际控制人支付的额外费用，其性质属于赠与。该赠与行为符合中国相关法律法规的规定，不违反法律、行政法规的相关规定，不违反公序良俗，不存在法律法规规定的无效、可撤销、效力待定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、是否存在损害发行人及中小股东利益的情形，是否存在利益输送或特殊利益安排

经核查，该次增资前，发行人为张平、吴林泳夫妇持股 100% 的有限公司，不存在其他少数股东；该次增资事项系经增资前后的公司股东会审议通过，增资价格符合当时的市场定价情况，具备公允性；额外费用及无息借款系投资者自愿向实际控制人支付，增资协议书中明确约定投资者按照每一元出资额 2.33 元的价格进行增资，收取额外费用及无息借款属于实际控制人个人行为，不属于增资款的组成部分。因此，不存在损害发行人及中小股东利益的情形，亦不存在利益输送或特殊利益安排。

3、是否涉嫌非法吸收公众存款或非法集资等违法违规情形，是否构成重大违法违规，是否对发行人构成重大不利影响

根据《中华人民共和国刑法》《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释（2022 修正）》（法释〔2022〕5 号）（以下称“法释 5 号”），违反国家金融管理法律规定，向社会公众（包括单位和个人）吸收资金的行为，同时具备下列四个条件的，除刑法另有规定的以外，应当认定为刑法第一百七十六条规定的“非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款”，“（一）未经有关部门依法许可或者借用合法经营的形式吸收资金；（二）通过网络、媒体、推介会、传单、手机信息等途径向社会公开宣传；（三）承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报；（四）向社会公众即社会不特定对象吸收资金。未向社会公开宣传，在亲友或者单位内部针对特定对象吸收资金的，不属于非法吸收或者变相吸收公众存款。”即，构成刑法所规定的“非法吸收公众存款罪”需要同时具备“非法性”、“公开性”、“利诱性”、“社会性”四个特征要件。

根据国务院 2021 年 1 月发布的《防范和处置非法集资条例》（国务院令 737 号）第 2 条的规定，本条例所称非法集资，是指未经国务院金融管理部门依法许可或者违反国家金融管理规定，以许诺还本付息或者给予其他投资回报等方式，向不特定对象吸收资金的行为。

经核查，有关投资者均为发行人的员工、实际控制人的亲友，实际控制人不存在违反国家金融管理规定的非法情形，不存在通过社会公开渠道发布、宣传发行人增资事项的情形，实际控制人接受投资者额外费用及无息借款仅限于在亲友或者公司内部针对特定对象所吸收的资金，筹资行为合法合规，不属于非法吸收公众存款。

实际控制人接受额外费用的行为系其个人行为，不属于“存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪”，亦不属于“存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为”，不会导致发行人不符合本次发行上市的实质条件。

实际控制人已出具出面承诺函，承诺“若发行人历史上历次增资、股权转让等交易行为，如涉及到在向不确定对象发行并在北交所上市的过程中被有关部门要求补缴个人所得税或被处罚的情况，将由本承诺人承担补缴责任和赔偿责任，

以使发行人及其下属子公司不会因此遭受任何损失；若发行人历史上历次增资、股权转让等交易行为存在其他税务、工商等问题或与交易相关方之间的任何争议和纠纷，亦由本承诺人承担相应责任”。

（五）说明发行人在挂牌时及挂牌期间是否已就上述事项如实披露或向相关主管机关报告，本次申请文件就上述事宜的披露内容与前期已披露文件是否存在矛盾或不一致情形

经核查，发行人已在 2015 年申请新三板挂牌的《公开转让说明书》等文件中披露了 2015 年 6 月的增资事项。当时实际控制人因对于信息披露充分性的理解尚不到位，未披露该次增资涉及的实际控制人收取额外费用、接受无息借款的情形，违反了《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》（中国证券监督管理委员会公告〔2013〕50 号）《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）（2013 修改）》等相关规定中对信息披露真实、准确、完整的要求。发行人在本次北交所的申请材料中对上述事项进行了补充披露，本次申请文件与前期已披露文件不存在冲突情形。

2023 年 3 月 15 日，股转系统挂牌审查部就该次增资事项发出《关于浙江金晟环保股份有限公司自律监管核查的专项问询函》。2023 年 6 月 26 日，公司实际控制人张平、吴林泳收到股转系统口头警示的自律监管措施。上述情形不会导致发行人不符合本次发行上市的实质条件。

三、核查程序及核查结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下的核查程序：

1、查阅发行人出具的说明、《前 200 名全体排名证券持有人名册》（权益登记日：2023 年 1 月 10 日）、发行人在股转系统公开披露的停牌公告；

2、查阅发行人的工商档案、2015 年增资时的增资协议、验资报告、股东会决议；

3、对实际控制人张平、吴林泳进行访谈，取得实际控制人张平、吴林泳填写的调查表；

4、获取仙居宏远出具的说明，查阅仙居宏远的工商档案、合伙协议，查阅仙居宏远历次出资额变更对应的公证书、出资转让协议书及完税证明；

5、取得 2015 年增资的投资者(含仙居宏远合伙人)填写的《股东调查问卷》，并对其进行访谈（徐光因失联未接受访谈（持股比例占增资完成时注册资本的 0.1333%））；

6、获取实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，并核查报告期内发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的资金流水往来；

7、获取相关投资者原始债权债务的有关银行流水记录以及与实际控制人关于债权债务抵销出资事项的确认证、公证书；

8、取得实际控制人出具的承诺函；

9、获取 2023 年 5 月至 6 月投资者签署的确认证(除徐光因失联无法获取)，确认投资者自愿支付给张平的款项系对其个人的无偿赠与；

10、查阅《中华人民共和国刑法》《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释（2022 修正）》（法释〔2022〕5 号）《防范和处置非法集资条例》（国务院令 737 号）等相关法律、法规；

11、检索中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、企查查网站（<https://www.qcc.com/>），了解是否存在纠纷或诉讼情况；

12、查阅发行人挂牌时的申请文件、挂牌期间的公告文件及本次北交所的申请文件；查阅发行人挂牌时及挂牌期间有效的《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》（中国证券监督管理委员会公告〔2013〕50 号）《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）（2013 修改）》等相关规范性文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、实际控制人张平、吴林泳夫妇通过仙居宏远间接持有公司股份具备合理性，程序合法、合规，不存在利益输送或特殊利益安排；

2、仙居宏远合伙人主要系发行人员工、实际控制人的亲属和朋友，入伙仙居宏远及仙居宏远认购发行人股份的定价公允；

3、截至报告期末，仙居宏远合伙人中张平、吴林泳、张波、朱艳君、王一俊、潘云华、陈铃芬、冯尚杰、吴林春、罗介杰、李月荷、陈爱云等 12 人目前或报告期内曾为公司或其子公司员工，报告期内与公司及其子公司存在薪酬、报

销等正常资金往来。此外，张海明担任总经理的仙居县永安旅行社有限公司在 2021 年度与公司存在 2.64 万元的团建旅游费用往来。除上述情况外，仙居宏远合伙人及其任职（指担任董事、监事或高级管理人员职务）或控制的企业与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商不存在关联关系或资金业务往来，亦不存在利益输送或特殊利益安排；

4、仙居宏远不存在关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关限制性约定或其他股权管理机制。报告期内相关变动的转让方、受让方均确认不存在纠纷或潜在纠纷；

5、除发行人外，仙居宏远不存在对外投资的情形，不涉及需要取得主管机关备案或批准的情形；

6、发行人 2015 年的增资事项具备合理性、合规性，定价公允；该次增资中的资金均为相关增资方自有、自筹资金，支付方式主要包括现金、银行转账、债权债务抵销等；部分增资方（曾）为发行人的员工，增资方相互之间、增资方与发行人及其实际控制人、董监高之间的关系主要为亲属、朋友或同学关系；

7、增资相关投资者与实际控制人之间的债权债务抵销出资合理、真实，不存在股权代持、纠纷或潜在纠纷不存在股权代持、纠纷或潜在纠纷；

8、实际控制人收取额外费用及接受无息借款具备合理性，不违反法律、行政法规的相关规定，不会导致发行人不符合本次发行上市的实质条件。除徐光因失联未接受访谈外，额外费用或提供无息借款的金额系根据实际控制人当时自有资金状况及实际控制人对发行人欠款情况由投资者与实际控制人协商确定，投资者自愿支付，且实际控制人接受的无息借款均已全部偿还，具备真实性，不存在债务纠纷或潜在纠纷。

9、额外费用的性质为赠与，无息借款的性质为借款，均不属于增资款的组成部分，赠与行为符合中国相关法律法规的规定。该次增资事项不存在损害发行人及中小股东利益的情形，亦不存在利益输送或特殊利益安排，不属于非法吸收公众存款或非法集资等违法违规情形，不存在重大违法违规行为，不会导致发行人不符合本次发行上市的实质条件。

10、发行人挂牌时对 2015 年 6 月的增资事项进行了披露，但未披露该次增资涉及到实际控制人收取额外费用、接受无息借款的情形，系当时实际控制人对

于信息披露充分性的理解尚不到位，未能完整披露与该次增资相关的全部过程，违反了相关规定中对信息披露真实、准确、完整的要求，发行人在本次北交所的申请材料中对上述事项进行了补充披露，本次申请文件与前期已披露文件不存在冲突情形。

二、业务与技术

问题 2. 国内外市场竞争格局及主要产品附加值

根据申请文件：（1）目前纸浆模塑行业集中度相对较低，国内外“限塑令”、“禁塑令”陆续出台，全球市场对于甘蔗渣餐具产品的需求将进一步提高行业集中度，行业龙头企业有望占据全球市场份额的 25%-30%。（2）公司产品主要销往欧美等海外发达国家和地区，主要客户包括 Eco-Products, Inc.、Berk Enterprises, Inc. 等行业知名企业。报告期各期公司境外销售收入占比分别为 80.56%、78.98%、79.76%、82.36%。（3）公司人力成本较高，产品自动化水平尚有不足；拟将本次募投项目中 5,000 吨产能布局以咖啡杯盖为代表的高端餐饮包装的生产，助力公司优先占领秸秆咖啡杯盖市场份额。

（1）国内外市场竞争格局及市场空间。请发行人：①结合纸浆模塑行业集中度及行业发展趋势、国内外“限塑令”或“禁塑令”政策变动情况、主要客户的市场竞争力和品牌知名度、与主要客户合作历史及稳定性、中美贸易摩擦、汇率变动情况、原材料价格波动情况等，分析说明发行人主要产品的竞争优势，是否存在被其他产品替代或淘汰风险，是否存在被主要竞争对手抢占市场份额的风险，盈利空间是否存在被压缩风险，经营业绩是否存在下滑风险，与海外主要客户合作是否稳定可持续。②结合前述情况以及国内外主要客户或下游市场对发行人产品在设计、工艺、技术、材料、定价方式及售价、销售渠道、客户类型、盈利水平等方面的异同，分析说明发行人是否存在进一步拓展国内市场的规划，如是，请说明相关规划的可行性、面临的主要困难及应对措施，是否存在国内市场拓展不及预期的风险。③结合前述情况及纸浆模塑行业国内外市场竞争格局、下游市场需求变动趋势等，对比同行业可比公司或主要竞争对手，分析说明发行人的竞争优势、未来成长空间是否受限。

（2）主要产品附加值及市场认可度。请发行人：①说明现有生产线基本情

况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况。

②结合报告期内主要产品产能、产量、销量、收入、平均单价、毛利率等变动趋势以及募投项目具体情况，分析说明发行人是否计划进行产品结构调整、未来是否拟重点开拓高端餐饮包装领域，如是，请说明公司产品结构调整面临的主要挑战、应对措施及有效性。

③结合衡量主要产品的性能、技术水平或竞争力的有关指标，对比同行业可比公司分析说明公司主要产品在生产方式、生产工艺、技术指标、原材料、功能、应用领域及场景、性能等方面的竞争优势，发行人的核心技术及创新特征在其主要产品或服务中的具体体现，发行人在最终产品形成过程中的核心价值体现。

④结合主要产品市场占有率、产品知名度，参与制定国家标准和行业标准，获得行业或权威机构、知名投资机构认可情况，以及与国际国内知名企业保持长期稳定合作关系等方面的比较优势，进一步披露发行人及其产品、技术创新能力得到投资人认可或经过市场经验的情况。

请发行人结合实际情况充分揭示风险、作重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、国内外市场竞争格局及市场空间

（一）结合纸浆模塑行业集中度及行业发展趋势、国内外“限塑令”或“禁塑令”政策变动情况、主要客户的市场竞争力和品牌知名度、与主要客户合作历史及稳定性、中美贸易摩擦、汇率变动情况、原材料价格波动情况等，分析说明发行人主要产品的竞争优势，是否存在被其他产品替代或淘汰风险，是否存在被主要竞争对手抢占市场份额的风险，盈利空间是否存在被压缩风险，经营业绩是否存在下滑风险，与海外主要客户合作是否稳定可持续

1、纸浆模塑行业集中度及发展趋势

（1）行业集中度

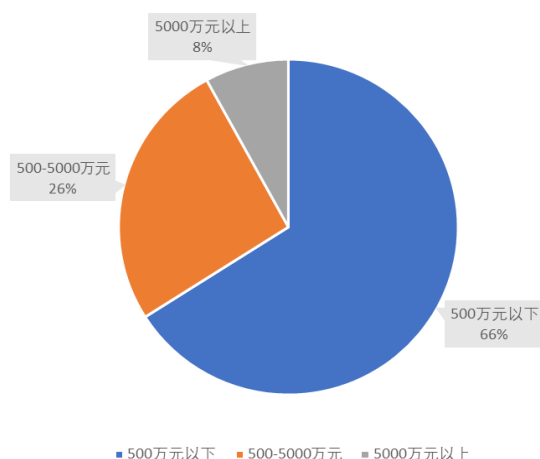
根据美国咨询公司大观研究（Grand View Research）报告显示，2022 年全球纸浆模塑包装市场规模约为 51.10 亿美元，下游应用领域包括食品包装、餐饮服务、电子产品包装、医疗健康产品包装、工业包装等，其中食品包装为最大的下游应用市场，2022 年市场占比达到 44%。纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快

的发展速度，预计从 2023 年到 2030 年将以 7.60% 的复合年增长率（CAGR）增长。

根据中国制浆造纸研究院调研数据，截止 2021 年末，我国纸浆模塑行业相关企业合计约 4,000 家，从相关企业地域分布看，全国 31 个省市区（港澳台地区除外）均有纸浆模塑相关企业分布。广东的企业数量最多，约 1,200 家，但大部分属于批发和零售业企业。山东同样是纸浆模塑生产大省，有超过 500 家企业。上海、江苏、浙江、福建也是纸浆模塑生产主要地区，分别有约 300 家。其他地区的的企业数量较少。随着对纸浆模塑原料的需求增加，有越来越多的企业在广西、四川等主要原材料产地投资建厂。海南是国内首个实施政策全面禁塑的省份，由此不少企业在海南投建项目或开展贸易活动。

根据中国制浆造纸研究院调研数据，采用企业注册资本这一指标对纸浆模塑行业相关不同规模的企业进行统计，上述约 4,000 家企业大部分是注册资本在 500 万元以下的小微企业，占比约 66%。注册资本 500 万~5000 万元的中小企业 1000 余家，占比约 26%。注册资本超过 5000 万元以上的大中型企业仅约 300 家，占比 8%。行业集中度较低，分布较为分散，主要为小型零售企业。

纸浆模塑行业相关企业分布



2021 年末我国纸浆模塑产品全国合计产能约 150 万~160 万吨，按应用领域区分，其中工业包装产能约为 60 万吨，餐饮具约为 50 万吨，食品包装及其他类包装约为 40 万~50 万吨。由于我国近年来，纸浆模塑产品新建项目较多，新增产能没有完全释放，2021 年度全国纸浆模塑产品产量约为 100 万~110 万吨。

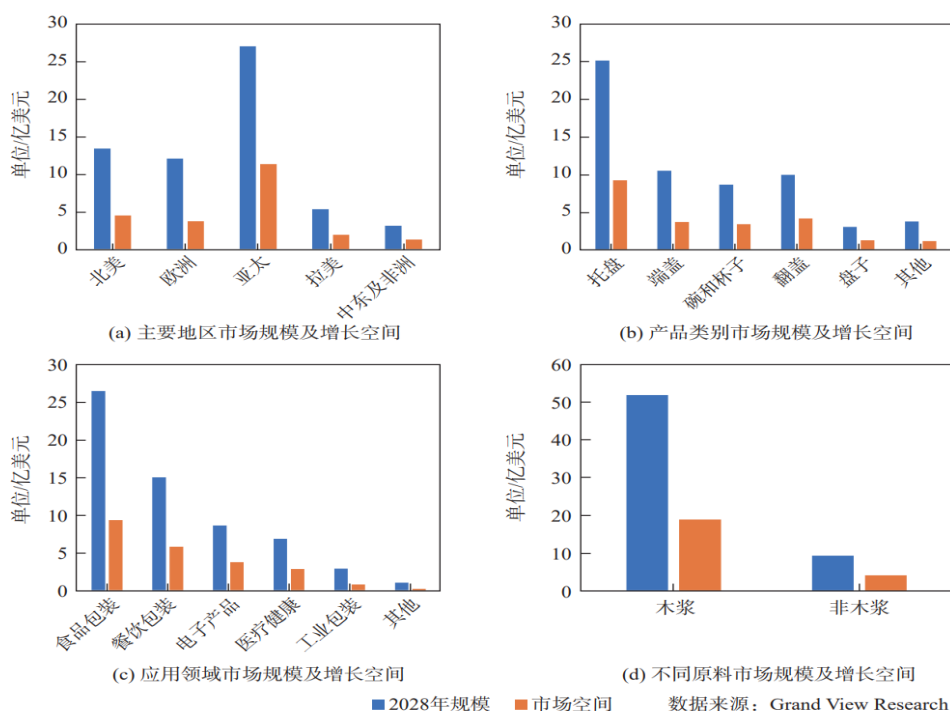
根据中国制浆造纸研究院相关数据，我国纸浆模塑行业相关企业分布较为分散，大部分企业规模较小，行业集中度低。在中低端产品领域，普遍存在产品同质化严重的情况，导致中低端市场竞争激烈、利润水平较低；在餐饮具及工业包装等中高端产品领域，少量大型企业拥有高端品牌客户、高精度生产技术、大规模生产能力、从设计到生产供应的全方位服务能力，导致高端市场保持较高的毛利率和利润水平。随着环保政策的进一步推进，下游行业消费升级以及新技术、新工艺的推出，行业内的头部企业将凭借其长期积累起来的技术优势、产品优势、客户优势、生产优势等，继续扩大其市场份额，行业规模将更加集中，产业结构将进一步整合，产业资源将更为集中，一批具有自主研发能力、完善管理体系、优质服务理念、代表产业发展方向的企业将脱颖而出。

(2) 行业发展趋势

① 纸浆模塑市场规模发展趋势

根据 Grand View Research 预测，纸浆模塑市场未来将有较快发展，预计 2028 年全球纸浆模塑包装市场规模将达到 61.209 亿美元，呈现较快的增长趋势，2021 年至 2028 年全球纸浆模塑市场规模具有约 15 亿美元的市场增长空间。

2028 年全球纸浆模塑不同分类市场规模及增长空间



根据上图，亚太地区增长空间最大，至 2028 年有 11.38 亿美元的市场增长，

市场容量将达到 27.05 亿美元；其次是北美和欧洲。应用领域方面，食品包装产品发展空间最大，至 2028 年有 9.40 亿美元的市场增长空间，达到 26.50 亿美元，其次是餐饮包装，至 2028 年有 5.87 亿美元的市场增长空间，达到 15.06 亿美元。

②餐饮包装行业以纸代塑趋势

根据 Global Industry Analysts Inc. 2022 年发布的市场研究报告显示，全球一次性食品餐饮包装用品市场预计到 2026 年将达到 748 亿美元的规模，以 5.7% 的复合年增长率增长。Million Insights 于 2021 年 9 月发布的报告显示，2020 年全球一次性食品餐饮包装用品市场的价值为 539 亿美元。据估计，到 2028 年将达到 790 亿美元，复合年增长率为 4.9%。一次性食品餐饮包装用品的原材料主要是塑料、纸和纸板、铝等。其中塑料在 2020 年一次性食品餐饮包装用品市场中占据了 53.0% 以上的份额，暂时处于领先地位。

随着全球各国及各地区禁塑政策的实施，已有越来越多的产品使用可再生资源进行生产，纸浆模塑餐饮具以及纸制品包装在过去几年中快速扩大市场，特别是在取代一次性塑料瓶、塑料盒、塑料碗、塑料杯、塑料袋等领域具有加快趋势。根据至 2028 年实现 30% 以纸代塑替代率的估算，全球纸类一次性食品餐饮包装用品将增加 240 亿~290 亿美元的市场。

2、国内外“限塑令”、“禁塑令”政策情况

(1) 我国限塑、禁塑相关政策

党中央、国务院高度重视塑料污染治理工作，将制定“白色污染”综合治理方案列为重点改革任务。2008 年国务院办公厅发布《关于限制生产销售使用塑料购物袋的通知》，在国际上较早对一次性塑料制品进行限制。2020 年，国家再次开展新一轮限塑/禁塑工作，2020 年 1 月 16 日国家发展改革委、生态环境部发布《关于进一步加强塑料污染治理的意见》，对加强塑料污染治理作出总体部署，明确提出到 2020 年底，全国范围餐饮行业禁止使用不可降解一次性塑料吸管；地级以上城市建成区、景区景点的餐饮堂食服务，禁止使用不可降解一次性塑料餐具。到 2022 年底，县城建成区、景区景点餐饮堂食服务，禁止使用不可降解一次性塑料餐具。到 2025 年，地级以上城市餐饮外卖领域不可降解一次性塑料餐具消耗强度下降 30%。拉开了我国新一轮限塑/禁塑工作的序幕。

2020 年 7 月 10 日，国家发展改革委等九部门发布《关于扎实推进塑料污染

治理工作的通知》，提出自 2021 年 1 月 1 日起，部分城市率先禁止使用不可降解塑料购物袋等措施，“禁塑令”进一步升级，并颁布“相关塑料制品禁限管理细化标准（2020 年版）”。2020 年 11 月 30 日，国家发展改革委等八部门发布《关于加快推进快递包装绿色转型的意见》，要求加强快递领域塑料污染治理，推动重点地区逐步停止使用不可降解的塑料包装袋、一次性塑料编织袋，减少使用不可降解塑料胶带。

2020 年 8 月 28 日，商务部办公厅发布《关于进一步加强商务领域塑料污染治理工作的通知》，对不可降解塑料袋、一次性塑料餐具、宾馆、酒店一次性塑料用品的限塑禁塑工作提出时间表。2020 年 11 月 27 日，商务部发布《商务领域一次性塑料制品使用、回收报告办法（试行）》，对一次性塑料制品的使用和回收做出明确要求。2021 年 2 月 8 日交通运输部发布《邮件快件包装管理办法》，要求寄递企业应当遵守国家有关禁止、限制使用不可降解塑料袋等一次性塑料制品的规定。

2021 年 9 月 8 日，国家发展改革委、生态环境部发布《关于印发“十四五”塑料污染治理行动方案的通知》，要求聚焦重点环节、重点领域、重点区域，积极推动塑料生产和使用源头减量、科学稳妥推广塑料替代产品，充分考虑竹木制品、纸制品、可降解塑料制品等各类替代产品的全生命周期资源环境影响。到 2025 年，重点领域不合理使用一次性塑料制品的现象大幅减少，白色污染得到有效遏制。

我国限塑、禁塑相关政策如下：

发布时间	文件名称	发文部门
2008/3/28	《关于限制生产销售使用塑料购物袋的通知》	国务院办公厅
2020/1/16	《关于进一步加强塑料污染治理的意见》	国家发展改革委、生态环境部
2020/5/17	《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》	生态环境部
2020/7/10	《关于扎实推进塑料污染治理工作的通知》	国家发展改革委等九部门
2020/11/30	《关于加快推进快递包装绿色转型的意见》	国家发展改革委等八部门
2020/8/28	《商务部办公厅关于进一步加强商务领域塑料污染治理工作的通知》	商务部
2020/11/27	《商务领域一次性塑料制品使用、回收报告办法》	商务部

	(试行)》	
2021/2/8	《邮件快件包装管理办法》	交通运输部
2021/9/8	《关于印发“十四五”塑料污染治理行动方案的 通知》	国家发展改革委生态 环境部

随着我国对塑料污染治理工作的不断深入，全国 31 个省市区先后发布了加强塑料污染治理的实施方案、实施办法、实施意见等具体文件，相关政策核心内容包括四个方面：一是禁止生产和销售部分塑料制品，主要是一次性塑料袋、塑料餐具等；二是推进一次性塑料制品消费减量化；三是推广应用可替代产品，引导和推广使用环保布袋、纸袋、纸浆模塑。

全国各省市区限塑、禁塑相关政策如下：

地区	发布时间	文件名称	政策类型
海南	2019/2/16	《海南省全面禁止生产、销售和使用一次性不可降解塑料制品实施方案》	禁塑
青海	2020/4/10	《关于进一步加强塑料污染治理的实施办法》	限塑
山东	2020/5/25	《山东省进一步加强塑料污染治理实施方案》	限塑
广西	2020/5/27	《广西壮族自治区进一步加强塑料污染治理工作实施方案》	限塑
河南	2020/6/2	《加快白色污染治理 促进美丽河南建设行动方案》	限塑
山西	2020/6/8	《关于进一步加强塑料污染治理的实施办法》	限塑
内蒙古	2020/6/28	《内蒙古自治区关于加强塑料污染治理工作实施方案》	限塑
江西	2020/6/29	《江西省加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
新疆	2020/7/1	《关于进一步加强塑料污染治理工作实施方案》	限塑
四川	2020/7/2	《四川省进一步加强塑料污染治理实施办法》	限塑
宁夏	2020/7/3	《宁夏回族自治区关于进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
河北	2020/7/19	《关于进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
甘肃	2020/7/28	《进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
贵州	2020/8/4	《关于进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
吉林	2020/8/6	吉林省进一步加强塑料污染治理重点工作台账	限塑
江苏	2020/8/17	《关于进一步加强塑料污染治理的实施意见》	限塑
湖北	2020/8/18	《湖北省进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
陕西	2020/8/18	《陕西省进一步加强塑料污染治理实施方案》	限塑
广东	2020/8/20	《关于进一步加强塑料污染治理的实施意见》	限塑
辽宁	2020/8/22	《辽宁省关于进一步加强塑料污染治理的实施意见》	限塑
西藏	2020/8/26	《西藏自治区关于进一步加强塑料污染治理的实施办法》	限塑
云南	2020/8/26	《云南省进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
海南	2020/8/27	《海南省全面禁止生产、销售和使用一次性不可降解塑料制品 补充实施方案》	禁塑
天津	2020/8/30	《天津市进一步加强塑料污染治理工作实施方案》	限塑

地区	发布时间	文件名称	政策类型
福建	2020/9/8	《福建省关于进一步加强塑料污染治理实施方案》	限塑
上海	2020/9/10	《上海市关于进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
浙江	2020/9/11	《关于进一步加强塑料污染治理的实施办法》	限塑
黑龙江	2020/9/17	《黑龙江省塑料污染治理工作实施方案》	限塑
重庆	2020/9/17	《重庆市关于进一步加强塑料污染治理的实施意见》	限塑
安徽	2020/10/20	《安徽省进一步加强塑料污染治理实施方案》	限塑
湖南	2020/11/19	《湖南省进一步加强塑料污染治理的实施方案》	限塑
北京	2020/12/18	《北京市塑料污染治理行动计划（2020-2025年）》	限塑
浙江	2021/2/7	《浙江省塑料污染治理三年攻坚行动计划（2021-2023年）》	限塑
青海	2021/9/13	《青海省塑料污染治理2021—2022年工作要点》	限塑
青海	2021/12/30	《青海省“十四五”塑料污染治理行动方案》	限塑
福建	2022/1/6	《福建省“十四五”塑料污染治理行动方案》	限塑

（2）国外限塑、禁塑相关政策

一次性塑料制品使用量大，回收利用率低，对土壤环境、海洋环境都产生了严重的污染。目前，“限塑”已成全球共识，多个国家和地区都已在限塑、禁塑方面展开行动。欧美较早开始“限塑”，各国的手段主要是采取限塑、禁塑或征税的方式。

①欧洲限塑、禁塑政策情况

欧洲主要国家和地区限塑、禁塑政策如下：

国家/地区	发布时间/年	政策	政策类型
欧盟	2016	欧盟有机垃圾填埋指令要求成员国在2016年减少有机垃圾填埋量到1995年的35%	限塑
	2018	大部分国家实施“增加塑料袋价格或税收”的方式控制塑料袋的使用，例如丹麦、英格兰	限塑
		实现传统塑料购物袋比2010年减少50%的目标，2025年实现减少80%	限塑
	2019	欧盟委员会发布指令（EU）2019/904《一次性塑料》，指令适用于一次性塑料制品，指令中明确逐步禁止使用的塑料产品包括：餐具、盘子、吸管、棉签、饮料搅拌器、气球支撑棒、由聚苯乙烯制成的食品容器和可氧化降解塑料制成的产品等，该指令规定成员国应在2021年7月3日前使符合本指令的必要法律、法规和行政规定生效；到2029年，欧盟成员国必须达到90%的塑料瓶回收目标；到2025年塑料瓶必须含有至少25%的再生成分；到2030年必须含有30%的再生成分	禁塑

	2021	欧盟委员会颁布了《一次性塑料规则应用指南》，明确禁止所有氧化降解塑料。2021年7月3日生效。该指令明确禁止所有氧化降解塑料产品，无论是否一次性使用，并且对可生物降解的氧化降解塑料和不可生物降解的氧化降解塑料一视同仁	禁塑
英国	2015	2015年，英国对超市每个购物袋开征5便士环保税	限塑
	2017—2019	英格兰、威尔士、北爱尔兰和苏格兰陆续推出《环境保护（微珠）条例》全面禁止在化妆品和个人护理产品中使用微珠	禁塑
	2018	计划在2042年之前消除所有可避免的塑料废弃物，包含塑料袋、食品包装袋和一次性塑料管等，同时已执行的限塑政策包括塑料袋消费税、含塑料成分的咖啡盖征收“拿铁税”、禁止含有塑料微珠的化妆品及个护用品等	禁塑
	2019	2019年1月起征收各种塑料制品的税费	限塑
	2020	英国政府拟征收新的塑料包装税，对含量低于30%回收塑料的塑料包装每吨征收200英镑。新政策将于2022年4月生效。此举旨在鼓励使用再生塑料，并增加对再生塑料的需求，提高可再生材料的利用率	限塑
	2020	2020年9月10日，英国发布了《环境保护（塑料吸管、棉签和搅拌器）（英格兰）条例2020》，规定禁止在英格兰使用塑料吸管、棉签和搅拌器	禁塑
法国	2013	全面禁售PE购物袋（推迟2014年实施）	禁塑
	2017	通过全面“禁塑令”，至2020年，除了可降解的塑料制品外，所有一次性不可降解的塑料袋和塑料餐具都禁止使用	禁塑
	2019	2019年9月起，市内（巴黎）各大市政公共机构，包括学校、养老院、博物馆、体育场等，将逐渐禁止使用塑料吸管	禁塑
	2020	2020年1月1日起，法国禁止销售部分一次性塑料制品，包括一次性棉花棒、一次性杯子和盘子等塑料制品，学校食堂也禁止使用塑料瓶装纯净水	禁塑
爱尔兰	2005	开始对每个塑料袋征收相当于13美分的税	限塑
意大利	2006	立法对普通塑料生产商征收重税	限塑
	2010	2011年起禁止生产、销售和使用非生物降解的塑料袋	禁塑
德国、荷兰、比利时	2011—2014	制定优惠的税收政策，鼓励生物降解塑料的应用，对传统塑料加征抛置费	限塑
德国	2016	德国政府就与有关企业达成协议，对一次性塑料袋进行征税。即商店不再无偿提供塑料袋，顾客需要支付一定费用才可以使用塑料袋	限塑
西班牙	2013	全面禁售PE购物袋（推迟2014年实施）	禁塑
	2018	通过限制塑料袋使用的皇家法令，2018年7月1	限塑

		日起商家不能免费为客人提供塑料袋；2021年起所有非生物可降解轻质塑料袋都将禁止使用	/禁塑
	2019（安达鲁西亚地区）	宣布于2020年以“豁免塑料税”的方式减少塑料袋的使用	限塑
奥地利	2018	启动立法，计划禁止所有不可完全降解的袋子	禁塑
冰岛	2019	2021年前全面禁止使用塑料袋	禁塑
	2021	从2021年7月3日起，在冰岛销售塑料餐具、吸管和其他一次性塑料将是违法的。	禁塑
捷克	2022	捷克总统泽曼16日签署禁止生产和销售一次性塑料餐具和吸管等的禁令。该禁令将于法律公布日的次月首日生效。	禁塑

②北美洲限塑、禁塑政策情况

北美洲主要国家和地区限塑、禁塑政策如下：

国家/地区	发布时间/年	政策	政策类型
美国	2002	美国农业部要求各州必须制定生物可降解农用塑料使用计划	限塑
美国	2009	通过《2009年恢复与再投资法》，立法推动可降解塑料的推广	限塑
美国	2015	国会通过了《禁用塑料微珠护水法2015》，修订了《联邦食品、药品和化妆品法》。禁止制造、包装和分销含有塑料微珠的冲洗化妆品	禁塑
加利福尼亚州	2017	公投通过67号提案，禁止大型超市和药店免费提供一次性塑料袋	限塑
纽约市	2019	1月1日《泡沫塑料制品法案》正式生效，经过6个月的过渡期，7月1日正式执行后，纽约市的餐饮店将不能再使用一次性的泡沫塑料餐盒	禁塑
佛蒙特州	2020	佛蒙特州一次性塑料袋禁用令在2020年7月1日生效。这项法律允许企业向消费者提供可回收的纸袋，但每袋至少要收费0.10美元。它还禁止使用聚苯乙烯食品服务产品	禁塑
费城	2021	包括聚乳酸（PLA）等所有吹膜类生物降解膜袋。在9个月的缓冲期后，2022年4月1日该禁令全面实施	禁塑
新泽西州	2022	实施第二阶段的禁塑法案，即自2022年5月4日起，全州所有的零售商和食品服务企业将禁止使用或分发一次性塑料袋	禁塑
加拿大	2017	发布化妆品中微塑料条例，并于2021年3月23日实施，法规规定禁止制造、进口和销售某些化妆品，包括含有塑料微珠的非处方药和天然保健品	禁塑
加拿大	2019	2020年4月起禁止使用塑料吸管，2021年1月1日起禁用塑料袋	禁塑
加拿大	2022	《一次性塑料禁令条例》禁止生产、进口和销售六类一次性塑料制品（即一次性塑料购物袋、餐具、采用问题塑料制成或含有问题塑料的餐饮器具、环形托架、搅拌棒和吸管）	禁塑

③亚洲限塑、禁塑政策情况

亚洲主要国家和地区限塑、禁塑政策如下：

国家/地区	发布时间/年	政策	政策类型
韩国	2019	根据 2019 年 1 月 1 日实施的《促进资源节约与循环利用法实施条例》修正案，韩国禁止大型卖场和超市使用塑料袋。2019 年 12 月 25 日，韩国实施《资源循环利用法》修正案和《包装材料的材质、结构标准》告示的规定，禁止在饮料包装中使用难以回收彩色 PET 瓶和使用聚氯乙烯（PVC）制成的塑料保鲜膜，同时生产商不得将难以回收的材料或与其他材质混合的材料用于生产包装材料	禁塑
	2020	2020 年 6 月 5 日，环境部发布的《需经安全确认的生活化学产品及安全、标示标准》修改单，规定自 2021 年 1 月 1 日起，禁止在生产、进口的清洁产品（清洁剂、除垢剂）、洗衣产品（洗衣粉、漂白剂、纤维柔软剂）使用清洁、研磨用的微塑料类微珠。2020 年 6 月 29 日，韩国环境部发布了《为促进国内废弃物循环利用限制进口的废弃物产品告示》，限制 4 种塑料（PET/PE/PP/PS）产品进口	禁塑
	2021	2021 年 2 月 15 日，韩国环境部发布了《促进资源的节约及再利用相关法律实施令》部分修改草案，本修订草案限制了塑料和其他一次性物品的使用，规定禁止在咖啡馆和其他餐馆内使用纸杯、塑料吸管和搅拌器。同时，扩大了目前适用于大型商店（3000 平方米以上）和超市（165 平方米以上）塑料袋限制使用的禁令，规定禁止在零售商店和面包店使用塑料袋	禁塑
日本	2019	2019 年 12 月 27 日，日本经济产业省和环境省修订了《促进容器和包装分类收集和回收法》相关部令，规定明确，自 2020 年 7 月 1 日起，要求所有零售商家禁止向顾客提供免费塑料袋。同时，为便于该制度顺利实施，还发布了《塑料袋收费指南》	限塑
	2021	日本内阁提出《促进塑料资源回收利用法案》，目前该法案已提交到国会。该法案拟将所有塑料制成为从生产到回收的可循环资源，国家政府将对易于回收的产品进行认证，同时便利店和其他零售企业将被要求对勺子和吸管等一次性塑料物品收费或使用替代品代替它们。不采取行动并无视政府命令的企业可能会被处以最高 50 万日元的罚款	限塑
印度	2018	计划 2022 年前消灭所有一次性塑料产品	禁塑
	2019	全国范围内实行禁塑令，对塑料袋、塑料杯、吸管等塑料制品实行严格关注。同月，印度再次发布海事环保“禁塑令”，自 2019 年 10 月 16 日起，禁止过境船舶上使用塑料餐具、一次性塑料袋、塑料盒、小于 10 L 的洗液分装瓶及达到 10 L 的瓶装水用容器；自 2020 年 1 月 1 日起，禁止过境船舶使用各种塑料袋、塑料盒、食品包装膜、防震保温包装、分装塑料容器、包装袋、包装瓶盖等	禁塑
蒙古	2018	2019 年 3 月 1 日禁止销售或使用一次性塑料袋	禁塑
泰国	2020	泰国最严限塑令正式生效，2020 年开始包括超市和百货商店在	限塑

		内的 2.5 万个销售点不再提供塑料袋	
巴基斯坦	2019	巴基斯坦“禁塑令”生效，将在首都伊斯兰堡及周边地区禁止使用一次性塑料袋，违者将被罚款 70 美元	禁塑
巴林	2022	巴林工商旅游部发布 2022 年第 (14) 号令，决定自 2022 年 9 月 19 日起，禁止生产、进口或流通厚度小于 35 微米的一次性塑料袋。	限塑
阿联酋	2022	阿联酋阿布扎比酋长国禁止使用一次性塑料袋法令自 2022 年 6 月 1 日正式生效	禁塑
斯里兰卡	2023	自 2023 年 6 月 1 日起禁止生产、进口、销售和使用七类一次性塑料制品，包括一次性塑料吸管和搅拌棒、塑料盘、塑料杯（酸奶杯除外）、塑料刀具、塑料勺（包括酸奶勺）和叉子、塑料花环等	禁塑

④大洋洲限塑、禁塑政策情况

大洋洲主要国家和地区限塑、禁塑政策如下：

国家/地区	发布时间/年	政策	政策类型
澳大利亚	2017	南澳大利亚州、西澳大利亚州、塔斯马尼亚州、昆士兰州、北领地和堪培拉地区已禁止使用普通塑料购物袋，2018 年后在全国推行禁塑	禁塑
	2018	设定 2025 年全国范围实现 100%可循环利用、可重复使用或可降解包装的目标	禁塑
新西兰	2018	新西兰政府宣布在 2019 年逐渐全面禁用一次性塑料购物袋，零售商有 6 个月的时间，逐步停止提供轻型塑料袋。自 2019 年 7 月 1 日起，新西兰禁止使用一次性塑料购物袋，违反新西兰禁令的公司将面临重罚，包括高达十万新西兰元的罚款	禁塑
	2020	新西兰环境保护部就逐步淘汰一些难以回收的 PVC 和聚苯乙烯，以及 7 种一次性塑料制品（塑料吸管、塑料棉、饮料搅拌器、餐具（例如塑料盘子、碗、餐具）、一次性杯子和盖子、一次性农产品袋不可堆肥的产品贴纸）发布了一份征求意见稿	禁塑

⑤非洲限塑、禁塑政策情况

非洲主要国家和地区限塑、禁塑政策如下：

国家/地区	发布时间/年	政策	政策类型
肯尼亚	2017	肯尼亚则在 2017 年 8 月正式实施“全球最严”禁令，禁止使用、制造和进口所有商用和家用塑料袋。违者面临 1~4 监禁及最高 400 万肯尼亚先令（约合人民币 27 万元）的罚款	禁塑
	2018	继全面禁止塑料袋后，肯尼亚政府进一步宣布，将在 2020 年 6 月 5 日前，在指定“保护区域”对所有一次性塑料制品实施禁令	禁塑
卢旺达	2008	全面禁止塑料袋的使用，并通过减税鼓励回收，至今已累积十余年的禁塑经验，不单单在非洲，在全球都是包装塑料污染防治	禁塑

		治中提及率最高的“模范”国家	
坦桑尼亚	2019	坦桑尼亚大陆地区于 2019 年 6 月 1 日起正式实施“禁塑令”，禁止进口、出口、制造、销售、储存、供应及使用所有厚度的手提塑料袋，违法者可能面临罚款或监禁等处罚。涉及医疗服务、工业产品、建筑业、农业、食品、卫生及废物处理的塑料制品及包装不属于限制范围	禁塑
东非共同体	2020	东共同体成员国已被要求强制执行立即禁止塑料袋生产和使用的相关法律	禁塑
莫桑比克	2022	建立有关禁止塑料袋的规则和程序，涉及塑料袋的生产、进口、销售和使用，以减少对人类健康、基础设施和环境的总体负面影响	禁塑

⑥南美洲限塑、禁塑政策情况

南美洲主要国家和地区限塑、禁塑政策如下：

国家/地区	发布时间/年	政策	政策类型
巴西	2018	里约热内卢市全面禁止使用一次性塑料吸管。不论是酒吧、餐厅还是流动商户，都只能为顾客提供可生物降解的或者方便回收的吸管，如不遵守将面临 3000-6000 雷亚尔的罚款，约合人民币 5000-10000 元	禁塑
智利	2014	早在 2014 年，智利南部巴塔哥尼亚地区就开始禁止使用塑料袋，随后，这一禁令的适用范围更是扩大到沿海地区	禁塑
智利	2018	正式颁布“禁塑法”，禁止全国所有超市、商铺向顾客提供塑料袋。2020 年 8 月 3 日起，智利将全面“禁塑”	禁塑
墨西哥	2020	自 2020 年 1 月 1 日起，《墨西哥城固体废物法》第 25 条正式实施。任何违反规定的单位将被课以 2245~168980 比索的罚款	禁塑
巴拿马	2019	超级市场、药店和零售店 2019 年 7 月 20 日开始禁止使用一次性塑料袋，至于批发商店，则宽限至 2020 年开始施行这项规定。违反规定的商家将遭罚款，但一些例外情形可免于罚款，如出于盛放生食等卫生原因	禁塑
哥斯达黎加	2019	《废物综合处理法律修正案》禁止使用聚乙烯泡沫塑料；禁止使用塑料吸管；零售场所也不能向消费者提供塑料袋	禁塑

3、主要客户的市场竞争力和品牌知名度、与主要客户合作历史及稳定性

餐饮制品与居民日常饮食、生活健康息息相关，因此世界许多国家或地区均对相关产品制定了严格的质量标准，产品的质量与性能好坏直接影响着消费者的使用体验，进而影响相关产品的市场认可度和销量。公司产品若要符合国际大型品牌商的认可，则必须要进行一系列产品检验、认证，在产品的性能及质量稳定性上达到较高的标准。同时，客户在选择供应商时，对供应商实力、产品质量、沟通的及时性和稳定性都有着较高的要求，因此，在选定供应商后，客户通常不

会轻易更换供应商，产品使用忠诚度较高。

公司产品主要销往欧美等海外发达国家和地区，主要客户包括 Eco-Products, Inc.、Duni AB、R.J. Schinner Co., Inc.、Green Wave International, Inc.、Berk Enterprises, Inc.等行业内知名企业。公司依托领先的技术优势、优良的产品品质、快速响应的开发能力，公司与主要客户合作年限较长，与主要客户均保持了稳定、良好的合作关系，能够持续从主要客户获取订单和收入，合作的不确定性风险较小。报告期公司前五大客户的行业地位、品牌知名度及与其稳定合作的情况详见本问询函回复问题 3 之“一、（五）期前五大客户的基本情况”的相关内容。

4、中美贸易摩擦情况及对公司的影响

报告期内，公司产品主要销往美国、欧洲、东南亚等国家和地区。除美国外，其他主要出口地不存在针对我国纸浆模塑产品出口的重大限制性政策。

自 2018 年以来，美国政府发布了对中国进口商品多轮次的加征关税清单，中美贸易摩擦反复升级。2018 年 9 月美国政府对价值约 2,000 亿美元中国输美商品加征 10% 关税；2019 年 5 月美国政府对该 2,000 亿美元中国输美商品加征的关税从 10% 上调至 25%。2020 年 1 月，中美双方正式签署第一阶段经贸协议，贸易摩擦阶段性得以缓和。

公司纸浆模塑产品出口主要是 FOB 模式，额外加征关税均由客户承担。因此，美国对纸浆模塑餐饮具额外加征关税对公司影响相对有限。报告期内，公司对美国区域的销售收入分别为 21,895.35 万元、26,599.91 和 30,729.26 万元，近年来呈上升趋势。

综上，中美贸易摩擦未对发行人的经营业绩造成重大不利影响。

5、汇率变动情况及对公司的影响

报告期内，公司产品以外销为主，主要以美元等外币结算，境外销售收入占主营业务收入的比重分别为 78.98%、79.76% 和 80.28%，因此外汇汇率波动会对公司的业绩产生一定的影响。报告期内，公司汇兑损益金额分别为 604.97 万元、266.66 万元和 -1,278.85 万元，汇兑损益占外销收入的比重分别为 1.85%、0.60% 和 -2.42%，汇兑损益占利润总额比重分别为 14.15%、5.68% 和 -28.84%。

为应对汇率变动对公司业绩产生的影响，公司报告期内积极采取相关应对措施，如公司与银行开展远期结售汇交易等业务以应对可能产生的汇率损失风险；

公司密切关注外汇市场的波动情况，加强外汇管理研究，根据公司资金需求、实时汇率走势适度调整外币货币性资产规模。在保证流动性的前提下，根据外汇波动情况及资金使用计划择机结汇，降低汇兑损失风险。

6、原材料价格波动情况及对公司的影响

公司主营业务收入主要来源于可降解餐具产品，主要原材料为蔗渣浆等植物纤维浆，与纸浆市场价格的波动存在相关性。因产品价格调整相比原材料价格波动通常存在一定的滞后性，如主要原材料价格大幅上涨，则公司产品的毛利率水平会相应下降，反之亦然。主要原材料的波动的敏感性分析请详见本问询函回复问题 6 之“一、（二）结合产品定价方法和策略，说明主要原材料价格波动对产品单位成本、毛利率的具体影响并进行敏感性分析，对相关风险提示内容进行量化分析并披露”中的相关内容。

若未来产品主要原材料价格持续大幅上涨且公司无法进一步向下游传导，或无法扩大产能形成规模效应来弥补材料成本上涨的影响，或技术创新不足，产品开发及优化升级速度无法满足市场需求或适应市场竞争环境，则公司毛利率面临下滑风险，进而对公司盈利水平产生不利影响。

7、发行人主要产品的竞争优劣势，是否存在被其他产品替代或淘汰的风险

（1）发行人主要产品的竞争优势

1) 公司产品具备绿色环保、可降解性能的优势

公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，主要产品原材料包括农作物秸秆类纤维、竹类纤维等植物纤维。可降解植物纤维制品因采用可再生植物纤维制造而成，无污染、不含重金属、塑化剂、荧光粉等有害物质等优点；同时具有绿色健康、可快速降解的优势，纸浆模塑制品环保可自然降解，埋在土壤里的纸浆模塑制品在微生物的作用下 3 个月便可完全自然降解，无需集中堆肥处理。植物纤维（纸浆）模塑制品可以自然降解又可回收利用，是一种环境友好型产品，能有效代替市场上的不可降解塑料等产品，解决白色污染问题，更好地保护土壤及环境。公司产品在餐具容器、食品包装、工业包装等领域能较好地替代塑料制品，实现原塑料制品所能达到的使用性能。

2) 公司产品具有资源节约型和循环经济型的优势

公司主要以甘蔗渣等农业废弃物作为原材料进行资源化利用，生产的产品具

有资源节约型、循环经济型特点，符合国家政策指引和经济可持续发展的方向。聚乳酸（PLA）作为近年来新型的生物降解材料，主要使用植物资源（如玉米）所提出的淀粉原料制成，存在“与人争粮、与粮争地”的问题，且生产成本较高。公司以“非可食用的、可再生的”甘蔗渣等农业废弃物作为原材料，解决了聚乳酸以玉米等粮食为原料的问题及农业废弃物处理的问题，减少了焚烧所带来的环境污染危害。

3) 全球持续推进“双碳行动”，植物纤维可降解产品优势凸显

目前全球对未来社会的共识已经完成了从低碳向净零碳的转变，碳中和已成为当下全球社会努力的焦点。2020年9月，国家主席习近平在联大会议上正式宣布：中国二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值（碳达峰），努力争取2060年前实现碳中和。2021年7月，欧盟发布了一揽子减排方案，目标是在2030年前让碳排放量较1990年降低55%。植物纤维可降解产品利用植物纤维可自然缠绕的特性，可塑性强、降解循环效率高，同时，将原本用作燃料的植物残渣进行转化利用，不仅减少了焚烧污染，也实现了对资源的深度利用，有效提升农副产品附加值，有利于减少碳排放。国家发展改革委发布的《“十四五”循环经济发展规划》明确将秸秆综合利用纳入了循环经济领域的五大重点工程之一的“循环经济关键技术与装备”。随着“双碳行动”计划在中国乃至全球的持续推进，可降解植物纤维制品因对甘蔗渣等农作物秸秆这一类农业废弃物的有效利用，可减少碳排放的特性，相对于传统塑料制品优势凸显。

4) 在全球限塑、禁塑的背景下，公司产品市场空间广阔

近年来全球陆续出台限塑、禁塑等法规政策并积极执行，为可降解材料带来了庞大的市场替代需求。2022年3月2日，在第五届联合国环境大会上，来自175个国家和领导人、环境部部长及其他与会代表通过了关于“终止塑料污染，并在2024年前达成一项具有法律约束力的国际协议”的决议。治理塑料污染问题，已经达成全球共识。

我国在“禁塑令”的颁布和实施方面一直走在全球前沿。2021年9月，国家发改委、生态环境部联合发布了《关于印发“十四五”塑料污染治理行动方案的通知》，要求聚焦重点环节、重点领域、重点区域，积极推动塑料生产和使用源头减量、科学稳妥推广塑料替代产品。到2025年，白色污染得到有效遏制，

在源头减量方面，商品零售、电子商务、外卖、快递、住宿等重点领域不合理使用一次性塑料制品的现象大幅减少。各国的限塑、禁塑政策使得作为塑料包装理想替代品的纸浆模塑产品在海外市场大受欢迎，市场发展空间十分广阔。

纸浆模塑环保餐具，是传统塑料餐具、白色泡沫餐具的理想替代品，在全球范围内的禁塑/限塑法规 and 政策的推动下，“以纸代塑”已成为共识和趋势，公司的产品纸浆模塑环保餐具符合未来的消费趋势。

（2）发行人主要产品的竞争劣势

随着消费者对可持续发展的认识日益增强，以及世界各国政府对一次性塑料产品的使用实施严格监管，纸浆模塑市场持续增长，特别是可降解餐具市场增长强劲。但在某些国家或地区，当地政府并未强制或倡导使用可降解餐具，且由于传统塑料餐具相较于可降解餐具存在一定的成本优势，下游市场出于对成本的考虑，客户仍会继续选择使用传统塑料餐具，因此在某些应用场景，可降解餐具与传统塑料餐具相比存在一定的成本劣势。

综上，由于植物纤维可降解制品具有绿色环保、可降解性能，能实现农业废弃物有效回收利用，具备资源节约型和循环经济型优势，有利于减少碳排放；同时，在餐具容器、食品包装、工业包装等领域具备与塑料制品相近的使用性能，能较好地实现替代。随着环保意识的增强，循环可持续发展观念深入人心，植物纤维可降解餐具将逐步替代当前市场上不可降解塑料等产品；另一方面，随着生产设备、工艺技术的不断革新进步，生产规模化水平的逐步提高，植物纤维可降解餐具的生产单位成本将呈下降趋势。因此，公司产品被其他产品替代或淘汰的风险较低。

8、是否存在被主要竞争对手抢占市场份额的风险，盈利空间是否存在被压缩风险，经营业绩是否存在下滑风险，与海外主要客户合作是否稳定可持续

（1）纸浆模塑行业发展较快，市场发展空间十分广阔

全球限塑、禁塑令的出台实施将有力促进可降解材料的发展，研制和推广可降解材料是加快替代塑料、减少白色污染的重要方向之一。相较于塑料餐具，采用甘蔗渣等秸秆制作而成的餐具能较好地实现原塑料餐具的功能，同时具有良好的可降解性，且不产生二次污染。随着全球各国及各地区禁塑政策的实施，已有越来越多的产品使用可再生资源进行生产，纸浆模塑餐饮具以及纸制品包装在过

去几年中快速扩大市场，特别是在取代一次性塑料瓶、塑料盒、塑料碗、塑料杯、塑料袋等领域具有加快趋势，预计未来随着全球禁塑政策的推进步入蓬勃发展期。

根据 Global Industry Analysts Inc. 2022 年发布的市场研究报告显示，全球一次性食品餐饮包装用品市场估计在 2022 年达到 584 亿美元，预计到 2026 年将达到 748 亿美元的规模，以 5.7% 的复合年增长率增长。根据美国咨询公司大观研究（Grand View Research）报告显示，纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快的发展速度，预计从 2023 年到 2030 年将以 7.60% 的复合年增长率（CAGR）增长。根据至 2028 年实现 30% 以纸代塑替代率的估算，全球纸类一次性食品餐饮包装用品将增加 240 亿~290 亿美元的市场，纸浆模塑行业市场发展空间十分广阔。

餐饮外卖市场是全球去塑政策首要针对的领域之一，主要使用纸浆模塑餐饮具替代现有相关塑料产品。随着互联网技术的不断进步和消费者消费便捷化需求的进一步提高，我国互联网外卖行业得到迅猛的发展。伴随着外卖服务场景的拓展和用户需求的进一步深化，餐饮物流的持续优化，以及居民消费的进一步提升，国内餐饮外卖市场近年来快速增长，2020-2022 年复合增速达到 22%，相应带动餐饮具的使用量增加。根据美团《外卖行业环保洞察暨青山计划三周年进展报告》，2020 年国内使用的外卖餐盒中，塑料餐盒占比高达 80%；而纸制餐盒约占 9%，纸浆模塑餐盒约占 6%，均处于较低水平。在“2025 年地级以上城市外卖领域塑料消耗强度下降 30%”的政策目标推动下，纸浆模塑、纸制餐饮具使用量有望快速增长。

（2）公司在纸浆模塑行业中竞争优势明显，抗风险能力较强

1) 规模效应优势：

纸浆模塑生产具有典型的制造业特征，规模经济效应较为明显。纸浆模塑生产企业只有通过扩大生产规模，为下游企业及时提供高质量、大批量、差异化的产品，才能赢得市场的主动权，因此具有生产规模优势的企业在获取下游客户订单时具有明显的竞争优势。公司已形成从原材料到产品端全制程标准化、多样化的生产优势，已形成年产 6 万吨的浆板和年产 3.6 万吨的自然降解植物纤维模塑产品的生产能力。根据《纸浆模塑行业发展现状及趋势分析》（中国造纸杂志社产业研究中心）数据，2021 年有 7 家餐饮类纸浆模塑企业的产量超过 1 万吨，销售收入均在 1.8 亿元以上，7 为餐饮类纸浆模塑企业的产量占比为 51%，竞争

格局较为分散。其中，众鑫股份的市占率为 18%，金晟环保位列国内第二位，市占率为 9%。公司规模效应明显。

2) 技术和人才优势：

纸浆模塑行业客户需求复杂多样，市场需求变化快，需要企业建设专业的研发团队进行持续实践创新，研发储备不同性能的材料配方与模具，完善配方体系并对配套的模具进行不断改良升级，才能满足市场激烈竞争中客户的多样化需求。公司已建设成熟的研发体系及人才队伍，并对新产品开发持续技术投入，截至本问询回复出具之日，公司共拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利及 2 项外观专利。公司始终保持与客户同步研发的研发能力，增强与客户的粘性。

3) 稳定的客户资源优势：

纸浆模塑行业作为一个充分竞争的行业，客户需对供应商进行一系列较长周期的产品检验、资质认证，供应商才能进入其供应链，且该类检验认证通常周期较长，且客户在确定与供应商的合作关系后，为了确保产品的安全性、稳定性，客户会对于已形成稳定合作关系产业链上的供应商具有一定的依赖性，通常不会轻易更换供应商，产品使用忠诚度较高，客户会与纸浆模塑企业建立稳定的合作关系并不断加大合作力度。报告期内，公司与海外主要客户的合作年限较长，公司凭借优异的产品质量、客户快速响应能力与海外大型品牌商建立了稳定、良好的合作关系，产品使用忠诚度较高，公司能够持续从海外主要客户获取订单和收入，合作具有稳定性与可持续性。具体情况详见本问询函回复问题 3 之“三、与主要客户合作是否稳定可持续”中的相关内容。

综上，公司作为纸浆模塑餐具行业中的头部企业，凭借长期积累起来的技术优势、产品优势、客户优势、生产优势等，销售规模在不断上升。报告期内，公司销售收入分别为 41,470.99 万元、57,178.91 万元和 67,156.46 万元。发行人植物纤维可降解餐具业务具有可持续性。

但会因原材料价格持续上涨、汇率波动等原因，导致发行人经营业绩下滑的风险，以及会面临所处行业市场竞争加剧的风险，公司如不能持续通过新技术、新产品的研发、扩大产品品类等策略有效应对，公司产品市场份额将受到竞争对手的蚕食，激烈的市场竞争会导致公司面临市场份额与市场地位下降的风险，对公司的经营业绩将产生不利影响。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”

中充分披露了相关风险。

(二) 结合前述情况以及国内外主要客户或下游市场对发行人产品在设计、工艺、技术、材料、定价方式及售价、销售渠道、客户类型、盈利水平等方面的异同，分析说明发行人是否存在进一步拓展国内市场的规划，如是，请说明相关规划的可行性、面临的主要困难及应对措施，是否存在国内市场拓展不及预期的风险

我国禁塑政策正在全国逐步铺开，纸浆模塑市场需求大幅提升，也带动更多企业加快新建项目。根据《纸浆模塑行业发展现状及趋势》（中国造纸杂志社产业研究中心）数据，未来5年我国市场增速为20%左右。预计至2026年我国纸浆模塑市场规模约为260万吨，产量达到190万吨。对于主要产品类别，餐饮包装类产品增长最快，预计2026年产能将达到90万吨，食品包装及其他类产能预计为60万~70万吨。根据中国造纸学会纸基绿色包装材料及制品专业委员会调研，2021年全国一次性塑料袋消耗量约700万t，一次性塑料餐具消耗量约440万t。根据对海南禁塑情况的调研，经过一年多政策的实施，海南市场上对一次性不可降解塑料餐具替代明显，纸浆模塑餐具制品和纸制品餐具的市场份额超过50%。如果按照2028年全国均实行禁止一次性不可降解塑料餐具政策，并实现50%替代的情景预测，预计至少需要450万吨纸浆模塑餐具制品和纸制品餐具进行替代。

公司面临良好的国内业务发展机遇期，公司存在进一步开拓国内市场的规划。

1、目前国内销售规模占比较少及开拓国内市场面临的困难

国内的限塑、禁塑政策起步稍晚于欧美等发达国家或地区，发行人植物纤维一次性可降解餐具属于环保产品，其产品特性能够满足国内中高端市场的需求，需求量更大的低端市场出于成本的考虑对于可降解餐具的需求较小。2008年6月，我国首次颁布“限塑令”，从此发行人所处的餐具市场也逐步向环保方向靠拢。2008年亦是公司成立之年，发行人属于该细分市场的先锋，旨在成为国内环保餐具行业的开拓者，但彼时国内整体环保意识和限塑力度尚在起步阶段，政策层面给予低端市场过渡期且该市场覆盖面广，而西方发达国家由于环保意识较早形成，已形成对可降解餐具的消费习惯，故发行人重点拓展海外市场，并且凭借公司产品的稳定性，多年以来形成了稳定的国外销售体系。

2、开拓国内市场措施及可行性

2020年1月19日，国家发展改革委和生态环境部发布《关于进一步加强塑料污染治理的意见》，意在扭转中国塑料污染现状，继2008年首次颁布以来，“限塑令”升级版正式发布。2020年7月，国家发改委、生态环境部等九部委联合印发《关于扎实推进塑料污染治理工作的通知》明确指出，2021年1月1日起，将禁用不可降解的塑料袋、塑料餐具及塑料吸管等。2021年9月，国家发改委、生态环境部发布《关于印发“十四五”塑料污染治理行动方案的通知》明确指出，科学稳妥推广塑料替代产品。根据国家发改委、生态环境部发布的《关于进一步加强塑料污染治理的意见》，各省区纷纷出台政策限制不可回收塑料的生产与使用。

上述一系列政策为发行人进一步开拓国内市场创造了有利条件，发行人为进一步开拓国内市场措施及可行性如下：

（1）公司将进行国内重点城市的市场拓展战略布局

公司在深耕海外市场的同时，将加快国内经济发达城市区域的市场拓展。在全国重点城市拓展商超渠道，目前公司已与大润发、华润万家、沃尔玛、盒马等知名企业建立了合作关系，后续将陆续拓展沃尔玛SAM、永辉超市等优质客户，初步形成国内重点城市布局的销售网络体系。报告期各期，公司可降解餐具产品在国内的销售金额分别为1,139.50万元、1,575.95万元和2,353.13万元，销售规模持续扩大。

（2）公司将加大自有品牌的建设力度，拓展电商渠道及专业渠道

公司自有品牌的植物纤维可降解餐具等包装容器随着国内禁塑令的执行及国内民众环保理念的不断提升，将越来越被国内市场消费者所接受认可。公司将通过电商平台、新媒体营销等，加大对国内市场的品牌推广投入，构建旅行、出差、露营、聚会、休闲等多种应用消费场景，同时拓展例如航空、高铁等专业渠道，实现线上线下一体化的销售网络体系。

（3）公司将加快新建产能投入，支持国内市场的业务开拓

公司目前已建成了从原材料到产品端全制程标准化、多样化的生产产能，2022年公司植物纤维可降解餐具等包装容器的产能利用率已接近饱和，公司亟需新建产能支持国内市场的业务开拓。公司本次公开发行的募投项目“年产6

万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）”将增加1万吨植物纤维可降解餐具产能、0.5万吨植物纤维可降解咖啡杯盖产能，部分产能将重点支持国内市场，为进一步开拓国内市场奠定坚实的基础。

（4）加强营销团队、新产品开发团队等销售、技术人才的引进力度

为了保障国内业务开拓目标和战略规划的实现，公司将在现有销售、技术人员团队的基础上，加大外部优秀人才的引进力度，加强人才培养和人才梯队建设储备，完善支持企业长期持续发展的人才队伍和激励共享机制，提升与国内客户开发新品的效率及成功率，提高对国内客户的响应能力，加速对国内市场的渗透。

3、国内市场拓展不及预期的风险

国内“限塑令”等政策对于下游市场需求的导向对于发行人开拓国内市场起到重要作用，随着全国范围内限塑、禁塑的不断深化，有利于发行人开拓市场，在未来，国内餐饮包装市场对于环保餐具的需求将愈发旺盛，发行人作为行业内头部企业，将积极选择国内具有行业知名度和发展前景的企业进行重点开发。受宏观经济环境、国家产业政策执行情况、下游市场需求、行业竞争格局等多方面因素影响，如果公司不能有效实施市场拓展计划，或境内市场拓展出现方向性偏差、产品不符合境内市场的主流需求等情况，则可能导致国内市场开拓不及预期的风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中充分披露了相关风险。

（三）结合前述情况及纸浆模塑行业国内外市场竞争格局、下游市场需求变动趋势等，对比同行业可比公司或主要竞争对手，分析说明发行人的竞争优势、未来成长空间是否受限

1、行业竞争格局

目前，国际知名纸浆模塑企业主要分布在欧美地区，其中美国企业最多，其次是欧洲的芬兰、丹麦等北欧国家，以及英国、爱尔兰、西班牙等西欧国家，亚洲地区以中国为主。在主要国际企业中，欧美国家的企业主要是食品包装和工业包装，美国和中国的企业产品范围广泛，因美国纸浆模塑产业发展较早，知名企业较多，中国则是后来居上，以后发优势不断跻身国际市场，发行人已在餐饮包装领域都具有较强的国际知名度和市场竞争力。

我国纸浆模塑行业相关企业分布较为分散，大部分企业规模较小，行业集中度低。根据《纸浆模塑行业发展现状及趋势分析》（中国造纸杂志社产业研究中

心)数据,2021年有7家餐饮类纸浆模塑企业的产量超过1万吨,7为餐饮类纸浆模塑企业的产量占比为51%,竞争格局较为分散。其中,众鑫股份的市占率为18%,公司位列国内第二位,市占率为9%。韶能股份、福斯派、吉特利、家得宝、山东泉林市占率仅有4%-6%。

2、下游市场需求变动趋势

详见本题回复之“一、国内外市场竞争格局及市场空间”之“(一)结合纸浆模塑行业集中度及行业发展趋势……分析说明发行人主要产品的竞争优势……”中的相关内容。

3、发行人的竞争优势

发行人的竞争优势详见本题回复之“一、国内外市场竞争格局及市场空间”之“(一)8、是否存在被主要竞争对手抢占市场份额的风险,盈利空间是否存在被压缩风险,经营业绩是否存在下滑风险,与海外主要客户合作是否稳定可持续”中的相关内容。

4、发行人的竞争劣势

公司虽然在细分领域中已经树立了一定的品牌知名度,占据一定的市场份额,但总体生产规模相比众鑫股份仍然不足,且公司人力成本较高,产品自动化水平尚有不足,有待进一步提升。

5、发行人未来成长空间受限风险较小

发行人所处行业未来成长空间十分广阔,具体详见本题回复“一、国内外市场竞争格局及市场空间”之“(一)1、纸浆模塑行业集中度及发展趋势”中的相关内容。

发行人作为行业中的头部企业,得益于产业政策支持及公司多年发展积累的技术优势、产品优势、客户优势、生产优势等,未来成长空间受限风险较小。

二、主要产品附加值及市场认可度

(一)说明现有生产线基本情况,包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况

截至2022年12月31日,根据所产产品类别,公司生产线分为可降解餐具生产线及浆板生产线,其中可降解餐具生产线主要分布在浙江厂区及广西厂区,

浆板生产线分布在广西厂区。各产线涉及的核心设备品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、具体用途、员工配置、自动化水平等情况如下：

1、浙江厂区生产线

主要产品	生产环节	主要生产环节涉及的核心 机器设备	设备数量 (台)	购置时间	原值 (万元)	取得方式	成新率 (%)	具体用途	生产员工配置	自动化水平
可降解餐具	餐具成型	纸浆餐具模塑机	12	2009年	309.60	购入	3	餐具生产定型	117人	半自动 [注]
		纸浆餐具模塑机	24	2010年	720.00	购入	3			
		纸浆餐具模塑机	10	2011年	214.34	购入	3			
		纸浆餐具模塑机	6	2014年	48.72	购入	20			
		纸浆餐具模塑机	4	2015年	109.21	购入	25			
		纸浆餐具模塑机	47	2016年	1,696.49	购入	41			
		纸浆餐具模塑机	2	2017年	34.53	购入	52			
		纸浆餐具模塑机	12	2018年	182.56	购入	54			
	餐具成型	机械手纸浆餐具模塑机	96	2019年	3,488.38	购入	62	餐具生产定型	49人	全自动
		机械手纸浆餐具模塑机	27	2020年	849.09	购入	84			
		机械手纸浆餐具模塑机	30	2021年	881.22	购入	90			
		机械手纸浆餐具模塑机	43	2022年	1,258.94	购入	98			
	餐具切边	纸浆餐具切边机	14	2008年	23.40	购入	3	餐具修边	55人	半自动
		纸浆餐具切边机	16	2011年	4.03	购入	3			
		纸浆餐具切边机	49	2015年	122.50	购入	6			
纸浆餐具切边机		30	2016年	16.54	购入	41				
纸浆餐具切边机		110	2019年	160.18	购入	68				
自动切边机		11	2020年	58.58	购入	80	餐具修边	2人	全自动	

注：员工配置按一班人员填列，通常纸浆餐具模塑机半自动设备以1台/人计算员工配置，全自动设备以4台/人计算员工配置，下同。

2、广西厂区生产线

主要产品	生产环节	主要生产环节涉及的核心 机器设备	设备数(台)	购置时间	原值 (万元)	取得方 式	成新率 (%)	具体用途	生产员工 配置	自动化水平
可降解餐 具	餐具 成型	成型机	72	2018 年	2,488.79	购入	59	餐具生产定 型	18 人	全自动
	餐具 切边	切边机	78	2018 年	31.98	购入	59	餐具修边	20 人	全自动
浆板	制浆 (配 浆)	制浆设备	1	2017 年	280.42	购入	53	为浆板车间 和餐具车间 配浆	8 人	全自动
	浆板 成型	浆板纸机	1	2017 年	788.92	购入	54	浆板定型		全自动

3、生产线对应的主要产品，各期产能、产量情况

公司主要生产线对应的主要产品，各期产能、产量情况如下：

单位：吨

产品	主要生产场地	项目	2022年	2021年	2020年
可降解餐具生产线	浙江厂区	产能	26,590.00	23,391.67	21,053.33
		产量	22,420.65	20,326.44	16,525.75
	广西厂区	产能	10,000.00	10,000.00	10,000.00
		产量	9,521.15	8,065.34	7,064.67
浆板生产线	广西厂区	产能	60,000.00	60,000.00	60,000.00
		产量	40,179.30	38,530.20	33,474.90

注：产能按照上述产线实际投产时间进行计算。

（二）结合报告期内主要产品产能、产量、销量、收入、平均单价、毛利率等变动趋势以及募投项目具体情况，分析说明发行人是否计划进行产品结构调整、未来是否拟重点开拓高端餐饮包装领域，如是，请说明公司产品结构调整面临的主要挑战、应对措施及有效性

公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售。报告期内，公司可降解餐具的产能、产量、销量等情况如下：

单位：吨

年份	产能	产量	产能利用率	销量	产销率
2022年度	36,590.00	31,941.80	87.30%	32,418.66	101.49%
2021年度	33,391.67	28,391.79	85.03%	28,891.40	101.76%
2020年度	31,053.33	23,590.42	75.97%	20,498.40	86.89%

公司可降解餐具的销售收入、平均单价、毛利率情况如下：

年份	销售收入（万元）	平均单价（元/吨）	毛利率
2022年度	55,167.46	17,017.19	14.70%
2021年度	45,924.40	15,895.52	18.88%
2020年度	33,757.73	16,468.47	24.61%

报告期内，公司主要产品可降解餐具的产能、产量、销量、收入规模均逐年上升，为公司收入及利润的主要来源。公司未计划对产品结构进行调整，未来会根据市场需求的变化对可降解餐具的细分品类做相应的调整。

本次发行股票募集资金在扣除发行费用后的净额将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金投入
1	年产6万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）	25,223.00	25,003.00
2	智能立体仓储技改项目	1,680.68	1,680.68
3	补充流动资金	1,000.00	1,000.00
合计		27,903.68	27,683.68

本次发行募投项目中，年产6万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）达产后可新增产能15,000吨/年一次性可降解餐具产品，具体可分为10,000吨/年普通餐包产品及5,000吨/年高端餐包产品，普通餐包指公司目前主要生产的碗、碟、杯子和食品打包盒等一次性植物纤维可降解餐具产品，高端餐包指植物纤维可降解材料制作的咖啡杯盖产品。发行人将会在现有产品的基础上，进一步扩充产品品类，以咖啡杯盖为切入点探索拓展高端餐饮包装领域，作为公司当前产品的有益补充。未来公司则要视市场发展情况而定是否重点开拓高端餐饮包装领域。

公司于2020年开始布局秸秆材料咖啡杯盖的生产，目前制作工艺和技术基本上可以满足客户对产品性能和形态的要求。当前全球现制咖啡市场规模很大，在海外众多国家一杯咖啡是每日标配，Starbucks、Costa、Gloria Jeans、Luckin等品牌门店数量不断扩张，快餐巨头麦当劳和肯德基也推出了自己的咖啡品牌；而咖啡杯盖的制作材料也从原先的塑料转变为可降解材料。随着咖啡杯盖材料环保化转变趋势的推进，公司生产的植物纤维可降解咖啡杯盖市场前景广阔。本项目将部分产能布局以咖啡杯盖为代表的高端餐饮包装的生产，助力公司优先占领植物纤维可降解咖啡杯盖市场份额，在新产品市场建立竞争优势；丰富公司产品种类，提高产品的附加值，提升公司整体竞争力和抗风险能力。同时，公司可以在不改变原料的基础上，根据客户的个性化需求，改良生产技术和生产工艺，生产出不同形态、应用于不同场景的秸秆餐具包装制品。

(三) 结合衡量主要产品的性能、技术水平或竞争力的有关指标，对比同行业可比公司分析说明公司主要产品在生产方式、生产工艺、技术指标、原材料、功能、应用领域及场景、性能等方面的竞争优劣势，发行人的核心技术及创新特征在其主要产品或服务中的具体体现，发行人在最终产品形成过程中的核心价值体现

1、结合衡量主要产品的性能、技术水平或竞争力的有关指标，对比同行业可比公司分析说明公司主要产品在生产方式、生产工艺、技术指标、原材料、功能、应用领域及场景、性能等方面的竞争优劣势

公司的同行业可比公司主要为侨旺纸模、家得宝及众鑫股份，其主要产品在生产方式、生产工艺、技术指标、原材料、功能、应用领域及场景、性能等方面的具体情况如下：

公司名称	主要产品		应用领域及场景	生产方式、生产工艺	产品性能	技术情况	主要原材料
侨旺纸模	植物纤维一次性纸模餐具	碟类、碗类、盒类、托盘、杯类	食品容器、食品包装、工业容器等	自主生产，以销定产；生产工艺流程：接浆-磨浆-配浆-成浆-成型-定型-切边-分检-消毒-包装	环保、耐油、耐热、无毒、无味、无污染、可降解	截至 2023 年 4 月，侨旺纸模已拥有 15 项实用新型专利	原料浆、防油剂、防水剂
家得宝	一次性环保纸浆餐具	一次性环保纸浆盘、一次性环保纸浆鱼盘、一次性环保纸浆碗、一次性环保纸快餐盒	主要应用于餐饮业	自主生产，积极进行技术改造，引进和自行研发自动化生产设备，运用智能技术替代目前人工操作的工艺，取代传统纸餐具行业劳动密集型生产模式；生产工艺流程：原料-打浆-配浆-成浆-定型-半成品-切边-检验消毒-包装成品	可盛装 100℃油，水无渗漏；可盛装 100℃汤、稀饭等，不渗漏；可自然降解，无毒无害、环保卫生	截至 2021 年 4 月，家得宝拥有发明专利 5 项，实用新型专利 35 项，外观设计专利 1 项	浆板、防油剂、防水剂
众鑫股份	自然降解植物纤维模塑产品	堂食聚餐系列餐饮具、外卖打包系列餐具、精品工业包装	餐饮、医疗、工业、宠物用品、文化、家具装修等领域	自主生产，采用“以销定产+合理库存”的生产模式；生产工艺流程：以浆板或湿浆为原料，经由水力打浆机碎浆、双盘磨磨浆、加入水和助剂配浆后成为低浓度浆液。随后成型机将浆液制成湿坯，传送至热压机，由锅炉供热进行挤压烘干。完成后根据不同产品对功能性和应用性的独特要求进行打孔、喷涂、覆膜、印刷、切边等工序，经过人工检验无误后打包入库。	可防 100℃热水、100℃热油，不渗漏；可微波，高达 120℃，可冷藏，低至-20℃，安全卫生可降解	截至 2022 年 9 月，已取得 2 项发明专利、67 项实用新型专利、12 项外观设计专利	浆板、湿浆、防油剂、防水剂
发行人	植物纤维可降解餐具等环保包装容器	可降解盘类、可降解碗类、可降解托盘类、可降解锁盒类、可降解打包盒类、可降解水果托类、可降解电子产品	餐饮、食品、农业、医疗、工业等领域	自主生产，自动/半自动专机与人工相结合，生产模式主要是以销定产，并适量备货；生产工艺流程：通过水力碎浆机和磨浆机精准控制浆料，采用自动配浆系统调节浆料组分；采用成型机自动控量器，精准定量注浆，再经过成型、定型、切边、验收制成产品。	产品经过高温、高压成型，安全卫生，可防 100℃的油和水，不渗漏；可在-20℃至 120℃的范围内使用，可用于微波加热和冰箱存放，环保可	截至本问询回复出具之日，拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利及 2 项外观专利	湿浆、浆板、防油剂、防水剂

公司名称	主要产品		应用领域及场景	生产方式、生产工艺	产品性能	技术情况	主要原材料
		包装类、可降解杯盖类、降解袋子类			降解，无毒无害		
	浆板		经模压制成一次性绿色环保餐具	自主生产，自动/半自动专机与人工相结合，公司在满足自身生产需求外部分对外销售，对外销售采用以销定产、适量备货的生产模式；生产工艺流程：通过精筛、精选自动化制浆设备，制成原浆，再配合成型、压榨、烘干、切纸理纸、包装自动化浆板生产线制成浆板。	以甘蔗渣等天然植物纤维为原材料，环保可降解，符合《蔗渣浆板》（Q/JFKJ01-2022）标准要求		蔗渣浆

2、发行人的核心技术及创新特征在其主要产品或服务中的具体体现，发行人在最终产品形成过程中的核心价值体现

公司长期致力于植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发，目前公司技术人员具备较为丰富的行业实践经验，为公司持续的技术研发提供有力保障。截至本问询回复出具之日，公司拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利和 2 项外观专利，“全生物降解植物纤维食品包装材料和制品关键技术研究及成套生产线的开发应用项目”荣获中国轻工业联合会科学技术进步奖二等奖；“全生物降解植物纤维食品包装材料和制品关键技术开发与应用项目”荣获浙江省科学技术进步奖三等奖；“竹类资源制备环保餐具及包装容器用纤维的绿色工艺及产业化”荣获中国商业联合会科学技术奖三等奖。未来公司将力争通过产品创新升级等方式，增强公司的市场竞争力，并着力推广可降解系列产品。

(1) 公司的核心技术在主要产品中的具体体现如下：

序号	技术名称	技术概要	技术来源及创新形式	所处阶段	适用于产品或服务	对应专利
1	植物纤维包装容器技术	使用该技术制成产品为可降解环保餐具、包装容器，原料用植物纤维浆（甘蔗渣、芦苇、麦秸秆、竹等）作基料，利用独特工艺和专门助剂，经特殊处理后把浆料灌注到立体模具上，经真空脱水成形各种异型坯料，在定型的专用模具上模压成型的立体纸类产品	自主研发、原始创新	可批量生产	植物纤维餐盘、餐具制备 植物纤维餐盘、餐具结构设计	ZL201010188246.8 ZL201310207388.8 ZL201310207407.7 ZL201310207345.X ZL201310206766.0 ZL201310208140.3 ZL201811245895.X ZL201520957766.9 ZL201520957759.9 ZL201520957722.6 ZL201520957737.2 ZL201520957770.5 ZL201520974322.6 ZL201620951923.X ZL201620951919.3 ZL201620951910.2 ZL201820847075.7 ZL201820422457.5 ZL201820421981.0 ZL201820421976.X ZL201820422454.1 ZL201820847069.1 ZL201820422456.0 ZL202022370048.5 ZL202030259748.X ZL202030259631.1
2	聚乳酸刀叉勺	聚乳酸刀叉勺产品采用注射成型技术，工艺流	自主研发、原始	可批量生产	聚乳酸刀叉勺	ZL201810136403.7

序号	技术名称	技术概要	技术来源及创新形式	所处阶段	适用于产品或服务	对应专利
	产品制成技术	程主要是将颗粒状聚乳酸、助剂投入注塑机，物料在外加热和螺杆剪切的双重作用下逐渐地塑化，熔融和均化，再注入产品模具的型腔内，在模具内冷却、固化定型后而得产品。	创新			
3	全生物降解袋	全生物降解袋采用吹膜成型技术，工艺流程主要是将生物降解颗粒、助剂注入吹膜机，经高温熔融，螺杆挤出，风环冷却，再通过印刷、切割得产品。	自主研发、原始创新	可批量生产	全生物降解袋	-

(2) 公司的创新特征在主要产品中的具体体现

公司系国家高新技术企业、浙江省“专精特新”中小企业、浙江省科技型中小企业，浙江省创新型示范中小企业和浙江省级林业龙头企业。自成立以来，公司始终高度重视创新驱动的发展理念，坚持技术创新、产品创新和工艺创新，并推动创新成果转化为盈利能力，从而提高企业的核心竞争能力。

1) 技术创新

公司以植物纤维生产技术为核心，致力于开发生物降解环保新材料、新产品。截至本问询回复出具之日，发行人共拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利及 2 项外观专利。公司主要发明专利及特点如下：

序号	专利名称	特点
1	植物纤维模塑型制品的防油加工方法	该技术的主要技术特点是自主创造的一种防油加工工艺，利用阴阳离子的吸附作用将防油剂均匀的附着在植物纤维表面，提升产品防油功能，该技术解决了植物纤维餐盘防油效果差，在高温油情况下阴渗，渗漏，变形等问题。
2	可降解草浆模塑餐具的生产方法	该生产方法无污染，且降低生产能源消耗，降低了产品的不合格率，显著提高了产品的质量。
3	一种提取毛竹纤维的工艺	该工艺技术对毛竹原料进行初步粉碎以后，采用“汽爆”进行软化处理，于高温低压的密闭系统进行热磨，释放毛竹纤维，并尽可能的保留原竹材料的其他成分。热磨以后，采用乙醇对部分木质素进行萃取回收，最终干燥制得用于环保餐具及包装容器的竹制纤维。
4	植物纤维模塑型制品的防水加工方法	该技术的主要技术特点是自主创造的一种防水加工工艺，利用“内溶拌合”技术，将防水剂均匀分散到植物纤维的

序号	专利名称	特点
		缝隙中，提升产品防水功能，该技术解决了植物纤维餐盘防水效果差，在高温水情况下阴渗，渗漏，变形等问题
5	植物纤维模塑型制品表面瓷化方法	该技术通过帚化、溶合、吸附和定型的加工方法来对植物纤维模塑型制品表面进行瓷化，保证了产品质量、安全问题、使用寿命和表面美观度等。
6	竹类纤维模塑型制品制作方法	本发明公开了一种竹类纤维模塑型制品制作方法，在加工中，通过精磨、溶解、真空吸附和定型的加工流程来对竹类纤维的加工，根据竹类纤维具有纤维长、粗，不够柔软的特性，通过将竹类纤维通过精磨、水力搅拌使纤维呈现最大程度的“帚化”，再通过“真空吸湿”、高温瞬间定型使成品表面如陶瓷般光滑、美观，本发明不仅能够实现竹类纤维制备的绿色生产，同时满足环保餐具以及包装容器生产的要求。
7	竹类纤维模塑型制品的成型机及其制品成型方法	本发明通过真空泵来实现对纤维浆的吸水操作，同时利用水管对吸出的多余水分进行回收利用进而到达了水资源的循环利用，加工方法工序简单，操作方便、产量高，且其高温定型提高了成品的高温稳定性减少了有害物质在高温中的释放使成品挺性好，耐压性能、撕裂性能优异
8	一种应用于冷餐盘的吸血水材料及其制备方法	该技术的主要技术特点是通过淀粉糊化、树脂制备、液氮的处理和粉碎喷涂得到涂覆吸血水材料的冷餐盘成品，用途是在吸附血水时抑制微生物的生长，可把材料应用到冷餐盘上来保持食材的新鲜。
9	一种用于环保餐具的可降解聚乳酸复合材料及制备方法	该技术可以大大增强材料的生物降解速度，而材料的性能不会受到影响，且制备方法更加环保。
10	一种利用甘蔗渣生物催化合成木糖醇的方法	该技术能低成本高效率地制备木糖醇，能够最大限度利用甘蔗渣，将其中的木糖和半纤维素转化成木糖醇。
11	一种卡扣式一次性餐盒	该技术用于解决目前的餐盒大多数为固定规格的，每种餐盒只能盛取一定的饭菜，当餐盒内盛取的饭菜过多时，会导致盒盖不能对盒体进行密封，容易使饭菜掉落造成浪费，同时当餐盒内装取的饭菜过多时会对餐盒进行挤压，从而使餐盒发生变形甚至损坏的问题。
12	一种应用于可降解餐盘的具有防水功能的超轻质植物纤维复合材料及其制备方法	该技术有效解决了材料作为餐盘使用时在保藏食物的时候达到保温隔热、抗冲击的效果，同时减轻餐盒的重量。
13	一种高热稳定性改性 PHA 薄膜及其制备方法	该技术方法制备得到的高热稳定性改性 PHA 薄膜，有效提高力学性能，玻璃化转变温度提高，有效提高薄膜热稳定性。
14	一种植物纤维 PHA 发泡材料的制备方法	该技术将 PHA 通过马来酸酐改性并填充纳米植物纤维，得到的 PHA 发泡材料具有更好的力学性能、稳定性和更均匀的孔径，可应用于替代现有的石油基泡沫材料。

经过十余年的不断积累与沉淀，公司坚持以市场与行业技术发展为导向的产品研发与技术创新，主要针对当前掌握的用户实际需求、产品功能性创新等事项开展相应的研究与开发。基于持续的技术创新能力，公司与国际知名企业保持了长期稳定的合作关系，产品得到了客户和市场的认可。

2) 产品创新

公司重视产品创新，凭借技术优势、全产业链优势不断开发可降解餐具新品类，以满足下游客户不同的需求。例如公司陆续研发成功了模压环保快餐盒、环保饼盘、环保油炸食品餐盒等特殊功能的植物纤维一次性餐具，同时，公司通过对产品结构创新，提高了产品的物性指标，满足了不同场景、用途下对餐盒不同功能特性的需求，既环保又提高了生活的便利性、舒适度。公司产品荣获了工信部第三批绿色设计产品。

3、发行人在最终产品形成过程中的核心价值体现

发行人在最终产品形成过程中的核心价值主要体现为符合市场需求的产品设计、工艺技术优化、多品类多场景用途产品的制造能力等。报告期内，公司将核心技术充分运用于最终产品的形成过程，实现了研发成果产业化。公司依靠自身研发不断积累的核心技术致力于为客户提供结构致密、防水防油耐高温、安全卫生可降解的环保餐具产品，并不断丰富产品品类以满足不同使用场景；同时，公司通过工艺技术的不断优化改进提升生产效率、提高产品工艺水平，满足客户对产品不断更迭的需求。

(四) 结合主要产品市场占有率、产品知名度，参与制定国家标准和行业标准，获得行业或权威机构、知名投资机构认可情况，以及与国际国内知名企业保持长期稳定合作关系等方面的比较优势，进一步披露发行人及其产品、技术创新能力得到投资人认可或经过市场检验的情况

1、公司产品市场占有率情况

纸浆模塑行业集中度相对较低，在全球植物纤维可降解餐具的产能中，我国占据优势地位。根据中国制浆造纸研究院数据，2021年我国有7家餐饮类纸浆模塑企业的产量超过1万吨。其中，发行人以2.9万吨的产量位居行业前列，约占国内餐饮类纸浆模塑总产量的9%。

2、公司产品知名度、获得权威机构认可的情况

公司历年来获得的主要奖项情况如下：

序号	获奖项目/产品	所获荣誉	颁发机构	获奖时间
1	《全生物降解植物纤维食品包装材料和制品关键技术研究及成套生产线的开发应用》项目	中国轻工业联合会科学技术进步奖二等奖	中国轻工业联合会	2022年
2	《全生物降解植物纤维食品包装材料和制品关键技术开发与应用》项目	浙江省科学技术进步奖三等奖	浙江省人民政府	2022年
3	生物质环保材料的研发与产业化	发明创新奖二等奖	中国发明协会	2022年
4	“Kingsun”品牌的植物纤维模塑型餐具	品质浙货“浙江出口名牌”	浙江省商务厅	2021年
5	竹类资源制备环保餐具及包装容器用纤维的绿色工艺及产业化	中国商业联合会科技进步奖全国商业科技进步奖三等奖	中国商业联合会	2019年
6	可降解植物纤维模塑餐饮具“圆盘餐具系列”	工信部第三批绿色设计产品	工业和信息化部	2018年
7	“Kingsun”品牌一次性可降解包装容器	浙江省名牌产品	浙江省质量技术监督局	2018年
8	《植物纤维模塑型餐具》T/ZZB0291-2017 浙江制造团体标准	主持制定浙江制造团体标准	浙江省市场监督管理局	2017年
9	使用在第21类午餐盒、家用纸托盘、饭盒商品上的“Kingsun”商标	浙江省著名商标	浙江省市场监督管理局	2017年
10	可降解纸浆餐具	第五届中国义乌国际森林产品博览会金奖	中国义乌国际森林产品博览会组委会	2012年

截至本反馈回复出具日，公司前十大股东中存在多个隶属于国内知名投资机构的主体，

(1) 天惠食品

天惠食品隶属于中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”，601318.SH)。中国平安为我国三大综合金融集团之一，已经发展成为金融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团，2022年度《财富》世界500强排名第25位，全球金融企业排名第4位。

(2) 伟星智晨

伟星智晨隶属于伟星集团有限公司（以下简称“伟星集团”），伟星集团创建于 1976 年 9 月，为中国民营企业 500 强。伟星集团自主培育出两家上市公司，包括浙江伟星实业发展股份有限公司（股票代码：002003.SZ）和浙江伟星新型建材股份有限公司（股票代码：002372.SZ）。

（3）红土创投

红土创投隶属于深圳市创新投资集团（以下简称“深创投”）。深创投 1999 年由深圳市政府出资并引导社会资本出资设立，已发展成为以创业投资为核心的综合性投资集团，现注册资本 100 亿元，管理各类资金总规模约 4424 亿元。截至 2023 年 5 月 31 日，深创投投资企业数量、投资企业上市数量行业领先：已投资创投项目 1696 个（企业 1409 家），累计投资金额约 975 亿元，已退出 517 家投资企业（含 IPO）。2016—2022 年，在清科中国创业投资机构年度评选中，深创投均为本土创投机构第一名。

3、与国际知名企业保持长期稳定合作关系情况

公司产品主要销往欧美等海外发达国家和地区，主要客户包括 Eco-Products, Inc.、Duni AB、R.J. Schinner Co., Inc.、Green Wave International, Inc.、Berk Enterprises, Inc.等行业内知名企业。报告期内，公司与主要客户合作年限较长，与主要客户均保持了稳定、良好的合作关系。Eco-Products 是可持续食品包装领域最受认可和最具品质的品牌之一；Duni AB 为纳斯达克上市公司，在欧洲同类企业中排名前十；R.J. Schinner Co., Inc. 是美国领先的餐饮服务、纸张和杂货企业，排名前十；Green Wave International, Inc. 是美国可降解餐具领域排名前五的企业；Berk Enterprises, Inc. 是美国最早从中国进口塑料餐具的公司之一，是一家行业领先的塑料、纸张和可生物降解食品服务一次性用品、清洁产品和特许经营用品供应商。

4、公司参与制定的国家标准、行业标准情况

2017 年，公司主持制定浙江制造团体标准 T/ZZB0291-2017《植物纤维模塑型餐具》；2021 年，公司参与国家标准 GB/T40981-2021《消费品安全物理危害风险评估通则》的制定，标准已于当年 12 月颁布。

三、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

保荐机构履行了如下的核查程序：

1、通过公开渠道查询纸浆模塑行业相关资料，了解行业集中度、发展趋势、竞争格局及国内外“限塑令”“禁塑令”的情况；查阅主要客户的访谈记录、签订的业务合同或协议，并通过查询主要客户的公开资料，了解主要客户的市场竞争力和品牌知名度、发行人与主要客户合作历史及稳定性，分析发行人与主要客户的合作是否稳定可持续；通过查阅中美贸易相关政策及其变化，分析中美贸易摩擦对发行人的影响；通过查阅汇率变动情况、发行人年度报告，分析汇率变动对发行人的影响；通过访谈发行人实际控制人，了解发行人主要产品的竞争优势，分析发行人主要产品是否存在被其他产品替代或淘汰的风险；通过查阅行业相关分析报告、同行业可比公司公开信息，分析发行人是否存在被竞争对手抢占市场份额导致盈利空间被压缩的风险；通过查询汇率变动、原材料价格变动情况，分析发行人是否存在经营业绩下滑风险。

2、通过查阅国内外主要客户的访谈记录、签订的业务合同或协议，访谈发行人实际控制人，获取发行人销售收入明细表，了解国内外主要客户或下游市场对发行人产品在设计、工艺、技术、材料、定价方式及售价、销售渠道、客户类型、盈利水平等方面的异同，并分析发行人进一步拓展国内市场规模的可行性、面临的主要困难及应对措施。

3、通过查阅纸浆模塑行业分析报告、同行业可比公司或主要竞争对手的公开信息，访谈发行人实际控制人，了解发行人的竞争优势，并分析发行人未来成长空间是否受限。

4、通过现场走访厂区生产线、查阅发行人财务报告、发行人出具的说明文件，了解现有生产线基本情况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置的情况。

5、通过查阅发行人本次募投项目资料、访谈实际控制人，了解发行人关于产品结构的规划，了解发行人开拓高端餐饮包装领域面临的主要挑战、应对措施及有效性。

6、通过访谈发行人总经理、查阅同行业可比公司公开信息，了解发行人主要产品在生产方式、生产工艺、技术指标、原材料、功能、应用领域及场景、性能等方面的竞争优劣势；获取发行人出具的说明、查阅发行人知识产权资料，了解发行人的核心技术及创新特征在其主要产品或服务中的具体体现，了解发行人在最终产品形成过程中的核心价值体现。

7、通过查阅发行人及其产品所获荣誉、行业标准、知名投资机构公开信息、行业分析报告，了解发行人主要产品市场占有率、产品知名度，参与制定国家标准和行业标准，获得行业或权威机构、知名投资机构认可情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人主要产品被其他产品替代或淘汰风险较小，发行人主营业务具有可持续性，但也存在因原材料价格持续上涨、汇率波动等原因，导致发行人经营业绩下滑的风险，公司所处行业市场也会面临竞争加剧的风险，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中充分披露了相关风险；发行人与海外主要客户合作稳定可持续。

2、发行人存在进一步拓展国内市场的规划，并已补充相关规划的可行性、面临的主要困难及应对措施；随着全国范围内限塑、禁塑的不断深化，有利于发行人开拓市场，在未来，国内餐饮包装市场对于环保餐具的需求将愈发旺盛，发行人作为行业内头部企业，发行人国内市场拓展不及预期的风险较小，相关风险发行人已充分披露。

3、发行人作为行业中的头部企业，得益于产业政策支持及公司多年发展积累的技术优势、客户优势、规模效应等，未来成长空间受限风险较小。

4、发行人已补充说明现有生产线基本情况，包括了品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置情况，发行人现有生产线机器设备、人员配置合理，自动化水平在逐步提升中。

5、发行人计划在现有产品的基础上，进一步扩充产品品类，以咖啡杯盖为切入点探索拓展高端餐饮包装领域，作为公司当前产品的有益补充；关于是否重点拟开拓高端餐饮包装领域，发行人将视未来市场发展情况而定。

6、经对比同行业可比公司，发行人具备一定的竞争优势，发行人的核心技术及创新特征在其主要产品中得到了具体体现。

7、发行人已进一步披露了关于发行人及其产品、技术创新能力得到行业权威机构或知名投资机构认可的情况，发行人在行业中已具备一定的知名度。

问题 3. 与主要客户合作是否稳定可持续

根据申请文件：（1）报告期内，发行人向前五名客户销售金额分别为 29,881.30 万元、24,272.54 万元、30,618.13 万元和 18,145.43 万元，占营业收入比例分别为 60.97%、58.53%、53.54%和 48.81%，客户集中度较高，其中，Eco-Products, Inc. 一直为发行人的第一大客户，销售占比超过 30%。（2）报告期内，发行人存在客户供应商重叠的情形，广西联拓贸易有限公司为发行人的前五大客户，向发行人采购甘蔗渣浆板，同时，该公司也是发行人的前五大供应商，发行人未披露向该公司采购的具体内容。

（1）对 Eco-Products, Inc. 是否存在较大依赖。请发行人说明：①发行人占 Eco-Products, Inc. 同类产品的采购比例及变动情况，结合报告期内公司与 Eco-Products, Inc. 签订的合同、在该客户供应商的地位、目前在手订单情况等，说明与其合作关系是否存在不确定性、被取代的风险。②对 Eco-Products, Inc. 的销售收入增长较快的原因及合理性、与 Eco-Products, Inc. 业务变化趋势是否一致。③Eco-Products, Inc 选取供应商的标准、资质要求，发行人是否符合相关要求，是否存在无法满足该客户相关要求的风险以及对发行人订单获取的影响。④报告期与 Eco-Products, Inc. 的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式，相关交易的定价原则及公允性，与其他客户相比是否存在差异。⑤各期前五大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、股权结构、主营业务、具体类型（如生产商、贸易商）、行业地位、合作模式、合作历史、销售金额、内容及用途、对应的终端客户情况（如有），分析各期前五大客户销售金额及占比变动的的原因，结合下游客户的行业分布情况说明客户集中度较高是否符合行业惯例，发行人客户集中度及变化趋势与同行业可比公司、主要竞争对手是否存在较大差异，如存在，说明差异原因及合理性。

（2）客户供应商重叠的合理性。请发行人列示报告期各期既是客户又是供应商的公司的具体情况，分别说明发行人对其采购、销售的具体内容及金额，

合计占各期采购、销售总额的比例，对比向独立第三方采购/销售同类产品的平均价格、相关产品平均毛利率说明客户供应商重叠相关交易定价的公允性，客户供应商重叠情形是否符合行业惯例，是否属于委托加工或受托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

(3) 与主要客户合作是否稳定可持续。请发行人：①按照合作年限对客户进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析；说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人客户合作的稳定性。②结合获取客户途径及主要客户选取供应商的要求及管理方式、合同签订方式、是否有长期或稳定的合作协议、主要客户采购发行人产品占其采购同类产品的比例及变动情况、在客户供应商中的地位、发行人产品档次及竞争情况等，说明与主要客户合作关系是否稳定、是否存在被竞争对手取代风险，是否具有持续拓展新客户的能力，并视情况进行相关风险提示。③说明报告期各期主要客户中成立时间较短或注册资本较小的客户具体情况，是否与其经营规模相匹配。④结合前述情况、发行人的竞争优势以及主要客户的供应商淘汰机制等，综合分析发行人与主要客户合作是否稳定可持续。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。并说明对主要客户的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及其结论；对主要客户走访或者访谈的数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

【回复】

一、对 Eco-Products,Inc.是否存在较大依赖

(一) 发行人占 Eco-Products,Inc.同类产品的采购比例及变动情况，结合报告期内公司与 Eco-Products,Inc.签订的合同、在该客户供应商的地位、目前在手订单情况等，说明与其合作关系是否存在不确定性、被取代的风险。

客户 Eco-Products,Inc.（以下简称“Eco-Products”）对于合格供应商的选择会从产品质量控制、技术及生产能力、交付能力等方面进行审核和评定，合格供应商一旦通过客户的审定，双方通常保持长期稳定的合作关系。

公司与 Eco-Product 签订了无固定期限的框架合同，其根据自身需求向公司

下达采购订单，通过多年的紧密合作，公司与客户已建立起长期稳定的合作关系和信任基础。公司与 Eco-Products 合作时间已长达 11 年，中间未曾中断过。

报告期内，公司向 Eco-Products,Inc. 销售收入分别为 15,895.08 万元、19,630.83 和 23,361.19 万元。根据与客户的访谈，目前公司已位居其同类产品第一大供应商，报告期内，公司占其同类产品各年的采购比例均超过 50%，不存在大幅变动。截至 2023 年 5 月 31 日，公司对客户 Eco-Products,Inc. 的在手订单金额为 6,679.78 万元，在手订单充足。

综上所述，公司与 Eco-Products 已开展了长期稳定的合作，且合作规模整体呈增长趋势，在手订单充裕，双方合作关系不存在不确定性，被取代的风险较低。

（二）对 Eco-Products,Inc. 的销售收入增长较快的原因及合理性、与 Eco-Products,Inc. 业务变化趋势是否一致。

报告期内，Eco-Products 销售规模和公司对其销售收入如下表所示：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入
Eco-Products 收入(亿美元)	/	/	3.8	90.00%	2.0
发行人对客户销售收入(万元)	23,361.19	19.00%	19,630.83	23.50%	15,895.08

注：Eco-Products 相关销售数据系从其官网获取，2022 年的数据未披露。

报告期内，公司对 Eco-Products 销售收入增长率分别为 23.50% 和 19.00%。报告期内对客户销售收入持续增长，主要系限塑政策的进一步推广实施，市场需求增加，客户采购量增长。

根据 Eco-Products 网站披露信息，2020 年和 2021 年，Eco-Products 营业收入分别超过 2.0 亿美元和 3.8 亿美元，公司对客户的销售收入变动与客户业务规模变动趋势相符。

综上所述，公司对 Eco-Products 的销售收入变动具有合理性，与客户业务变化趋势一致。

（三）Eco-Products,Inc 选取供应商的标准、资质要求，发行人是否符合相关要求，是否存在无法满足该客户相关要求的风险以及对发行人订单获取的影响。

Eco-Products 建立了完善的合格供应商筛选认证、采购管控以及供应商评价体系，由于具体选取标准制度文件属于客户机密文件，发行人难以取得。发行人

进入 Eco-Products 供应商体系，经历了如下阶段的审核：

1、基本资质要求：核对供应商的企业性质、成立时间、法人、经营范围、注册资金、公司地址等信息；诚信情况要求：非失信被执行人、不是纳税非正常户、无欠税、无重大违约等情况；

2、对厂家实力资质进行审核，具体包括以下项目审核：厂商实力及生产制造能力审核；厂商研发实力、市场地位、生产供货能力、质量管理等的审核认证；供应商综合信息：厂房设施和布局、人员规模、厂房面积，产能等情况；提供原辅材料、产品检测报告、模具管理体系和能力；

3、对厂商质量体系及社会责任体系资质认证质量体系相关资质文件的审核：是否具备质量管理体系证书、BRC 食品包装标准认证、SAA 质量认证；社会责任体系相关资质文件：BSCI 商业社会标准认证、UL 社会责任突击审核、EP 供应链风险管理平台审核（社会责任）等。

4、建立对合格供应商的动态考评机制，如供应商长时间无法满足客户的产品交付需求且协商无果或发生重大质量事故，则会淘汰相应供应商。

综上所述，公司于 2012 年开始与 Eco-Products,Inc.合作至今未发生过中断情况，且合作规模整体呈增长趋势，不存在无法满足该客户相关要求的风险以及对公司订单获取的不利影响。

（四）报告期与 Eco-Products,Inc.的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式，相关交易的定价原则及公允性，与其他客户相比是否存在差异。

Eco-Products 与公司签署了框架性的合作协议，通过在采购时向发行人下达采购订单的方式与发行人进行合作协议。框架协议主要条款包括合同标的、订单、运输和交付方式、双方权利和义务、保密性要求等，该等条款与公司其他主要客户不存在重大差异。

报告期内，公司对 Eco-Products 及其他主要客户采用的信用政策、结算及收款方式、交易定价原则及公允性，与同类产品主要客户对比情况如下：

客户名称	定价原则	信用期	结算及收款方式
Berk Enterprises, Inc.	参考市场情况协商确定	60 天	T/T 电汇 付款
R.J. Schinner Co., Inc.	参考市场情况协商确定	60 天-90 天	
Duni AB	参考市场情况协商确定	30 天	

客户名称	定价原则	信用期	结算及收款方式
Berk Enterprises, Inc.	参考市场情况协商确定	60 天	T/T 电汇 付款
R.J. Schinner Co., Inc.	参考市场情况协商确定	60 天-90 天	
Duni AB	参考市场情况协商确定	30 天	
Green Wave International, Inc.	参考市场情况协商确定	90 天	
Southern Champion Tray, LP	参考市场情况协商确定	35 天	
Eco-Products	参考市场情况协商确定	60 天-90 天	

注：上述其他客户主要为报告期内同类产品前五大客户。

根据上表，公司对 Eco-Products 采用的信用政策、结算及收款方式、交易定价原则方面与其他主要客户相比不存在重大差异。交易定价方面，公司对 Eco-Products 及其他同类产品主要客户的交易定价原则主要系参考市场情况由双方协商确定，不存在明显差异，定价具有公允性。

综上所述，公司于 Eco-Products, Inc. 的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式、交易定价原则与其他客户相比不存在重大差异，定价具有公允性。

（五）各期前五大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、股权结构、主营业务、具体类型（如生产商、贸易商）、行业地位、合作模式、合作历史、销售金额、内容及用途、对应的终端客户情况（如有），分析各期前五大客户销售金额及占比变动的的原因，结合下游客户的行业分布情况说明客户集中度较高是否符合行业惯例，发行人客户集中度及变化趋势与同行业可比公司、主要竞争对手是否存在较大差异，如存在，说明差异原因及合理性。

1、各期前五大客户的基本情况

（1）前五大客户销售情况

报告期内，公司前五大客户销售情况如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Eco-Products, Inc.	23,361.19	34.79%
2	R.J. Schinner Co., Inc.	3,130.79	4.66%
3	济南舜谊商贸有限公司	2,856.21	4.25%
4	Green Wave International, Inc.	2,524.01	3.76%
5	山东莱特实业有限公司	2,208.14	3.29%

合计		34,080.34	50.75%
2021 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Eco-Products, Inc.	19,630.83	34.33%
2	Berk Enterprises, Inc.	4,003.54	7.00%
3	广西联拓贸易有限公司	3,523.80	6.16%
4	Duni AB	1,777.68	3.11%
5	济南舜谊商贸有限公司	1,682.28	2.94%
合计		30,618.13	53.54%
2020 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	Eco-Products, Inc.	15,895.08	38.33%
2	广西联拓贸易有限公司	2,995.49	7.22%
3	Berk Enterprises, Inc.	2,814.50	6.79%
4	Southern Champion Tray, LP	1,363.74	3.29%
5	Green Wave International, Inc.	1,203.73	2.90%
合计		24,272.54	58.53%

注：上述客户收入金额按照同一控制下合并口径计算。

(2) 前五大客户的基本情况

报告期各期公司前五大客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	股权结构	注册资本	主营业务	具体类型	行业地位	合作模式	合作历史	内容及用途	对应的终端客户情况
Eco-Products	1990.10	Novolex Holdings, LLC; Apollo Global Management, Inc.	未能获取	设计、制造和销售食品容器, 提供环保食品包装解决方案	品牌商	可持续食品包装领域最受认可和最具品质的品牌之一, 致力成为行业标杆	直销	2012 年经同行推荐开始合作	采购可降解餐具用于对外销售	知名餐饮服务公司、院校、咖啡厅等, 如 Sysco、US foods 等
R.J. Schinner Co., Inc.	1958.12	Schinner Family 100%	未能获取	卫生、餐饮服务和纸制品销售	品牌商	美国领先的餐饮服务、纸张和杂货销售企业, 排名前十	直销	2021 年经同行推荐开始合作	采购可降解餐具用于对外销售	食品饮料包装领域客户
Green Wave International, Inc.	2009.08	Kay Dan Gideon Wong:100%	400 万美元	提供以甘蔗渣等为原料所生产的环保餐具产品销售	品牌商	美国可降解餐具领域排名前五	直销	2010 年经同行推荐开始合作	采购可降解餐具用于对外销售	餐具贸易商、主体乐园等终端客户, 如 Caribbean Cruise、海洋世界等
Duni AB	1996.11	Mellby Gård AB 29.99%;Polaris Capital Management LLC10.19%;Carnegie fonder 9.81%;Nordea Investment Funds 8.15%等	58,748,790 克朗	提供餐饮、外销可持续的创新服务方案, 主要产品包括餐巾、桌布、食品包装容器等	品牌商	纳斯达克上市公司, 在欧洲同类企业中排名前十	直销	2018 年经同行推荐开始合作	采购可降解餐具, 用于提供餐饮服务	餐饮公司、酒店、咖啡店等终端用户, 如 YaKun、Coren 等
Berk Enterprises, Inc.	1976.04	Robert A. Berk 100%	未能获取	餐饮服务一次性用品供应商, 产品包括餐具、纸巾等。	品牌商	是美国最早从中国进口塑料餐具的公司之一, 是一家行业领先的塑料、纸张和可生物降解食品服务一次性用品、清洁产品和特许经营用品供应商	直销	2017 年经展会了解开始合作	采购可降解餐具用于对外销售	大型连锁餐厅、院校等

广西联拓贸易有限公司	2009.08	卜富勤 26.6%； 全康 25.5%； 廖春雨 25.5%； 韦业宏 11.6%； 陶正宇 10.8%	1000 万元 人民币	主要从事桔水、 造纸原料、纸制 品、建筑材料、 木片、木材的销 售；货物进出口 业务等。	贸易 商	广西当地甘蔗渣 浆贸易量较大的 贸易商	直销	通过主动拜 访金晟环 保，2015 年 开始业务合 作	主要系采购甘 蔗渣浆板，用 于销售给下游 餐饮制品行业 的生产企业	主要系生产 型企业，如众 鑫股份、温州 三星环保包 装有限公司、 广西福斯派 环保科技有限公司等
济南舜谊商贸 有限公司	2014.04	陈涛 80%；宋伟 20%	500 万元 人民币	主要从事纸张、 纸浆、化工产品、 日用品的销售 等。	贸易 商	在山东、河北等主 要经营地占有较 大甘蔗渣浆销售 份额	直销	2018 年通 过纸塑行业 展会建立接 触并开始业 务合作	主要系采购甘 蔗渣浆板，销 售给下游环保 餐具及纸浆模 塑制品行业的 企业	纸塑行业的 生产型企业， 如山东泉林 秸秆综合利 用有限公司、 河北凯瑞浩 鑫生物科技 有限公司等
Southern Champion Tray, LP	1927.01	Bruce Zeiser; Chuck Zeiser; John Zeiser; Charles Zeiser	未能获取	通过设计和销售 食品容器，提供 环保食品包装解 决方案。	品牌 商	美国排名前十	直销	2014 年通 过展会了解 开始合作	采购可降解餐 具用于对外销 售	知名餐饮服务公、医院、 面包厂等，如 Sysco、US Foods、Bunzl
山东莱特实业 有限公司	2019.05	刘俊英 80.00%、徐英 霞 20.00%	1000 万元 人民币	从事卫生用品、 一次性餐具加 工、销售；木浆、 木浆纤维材料、 纸浆的批发和零 售业务。	贸易 商	在当地蔗渣浆领 域具有较大规模	直销	通过主动拜 访金晟环 保，2021 年 开始合作	主要系采购甘 蔗渣浆板，销 售给下游从事 手机盒、快餐 盒生产的企业	山东泉林高 科环保股份 有限公司等 生产型企业

注：由于国外公司基本信息未完全公开，部分国外客户的注册资本、股权结构等信息无法完全获取。

2、分析各期前五大客户销售金额及占比变动的原因

报告期各期公司前五大客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
Eco-Products	23,361.19	34.79%	19,630.83	34.33%	15,895.08	38.33%
R.J. Schinner Co., Inc.	3,130.79	4.66%	1,388.57	2.43%	-	-
济南舜谊商贸有限公司	2,856.21	4.25%	1,682.28	2.94%	896.45	2.16%
Green Wave International, Inc.	2,524.01	3.76%	1,650.20	2.89%	1,203.73	2.90%
Duni AB	1,569.50	2.34%	1,777.68	3.11%	823.26	1.99%
广西联拓贸易有限公司	1,490.14	2.22%	3,523.80	6.16%	2,995.49	7.22%
Berk Enterprises, Inc.	936.18	1.39%	4,003.54	7.00%	2,814.50	6.79%
Southern Champion Tray, LP	939.27	1.40%	673.90	1.18%	1,363.74	3.29%
山东莱特实业有限公司	2,208.14	3.29%	796.71	1.39%	-	-
合计	40,707.25	60.62%	36,035.80	63.02%	26,561.18	64.05%

注：上述客户收入金额按照同一控制下合并口径计算

公司报告期内前五大客户销售金额及占比变动的原因如下：

(1) 随着国家、地区限塑政策的进一步推广落实使得客户的采购金额逐年增加

美国是较早开始限塑措施的国家，报告期内部分州政府针对发泡塑料餐具等产品陆续出台了禁限塑政策，如纽约市2019年7月1日开始餐饮店将不能再使用一次性的泡沫塑料餐盒；费城禁塑令2021年7月1日起从零售机构开始实施，包括PLA等所有吹膜类生物降解膜袋，2022年4月1日该禁令全面实施。纽泽西州2021年11月起不主动提供塑料吸管等。随着上述限塑政策的不断推广落实，美国地区的客户Eco-Products、Green Wave International, Inc.、R.J. Schinner Co., Inc.报告期内向公司的采购逐年增加。

(2) 受客户自身需求和采购计划的安排使得报告期内的采购金额存在波动

随着客户与公司合作关系的深化，客户对公司产品质量及服务能力认可度逐步提升，因此进一步加大了对公司产品的采购力度，同时会根据自身的需求调整各年度的采购金额。如：Southern Champion Tray, LP向公司的采购金额根据自身需求的变化而变化；另，受国内疫情的影响，海运费上涨以及船期不确定等因素，Berk

Enterprises, Inc. 2022年调整了在中国采购的计划，因此使得采购下降。Duni AB受突发事件的影响调整采购调整计划，使得采购金额发生波动。Duni AB在2020年向公司采购金额为823.26万元，后期随着双方合作的深入，加大了采购规模，因其产品有部分销往俄罗斯，受政治局势的影响，向其销售减少，使得其调整了采购计划，综上使得其报告期内采购金额出现波动。

(3) 受客户下游市场的需求及其业务拓展情况而变化，使得采购金额发生波动

公司向济南舜谊商贸有限公司、广西联拓贸易有限公司、山东莱特实业有限公司销售的主要为漂白蔗渣浆板，其主要用于下游客户的餐具或生活用纸的生产加工。上述客户为贸易商，其采购规模主要与其下游客户的需求及其市场拓展能力相关，从而影响其当年度的采购金额，进而影响向公司的采购。因此，上述客户各年度向公司的采购金额产生波动。

综上所述，报告期各期公司前五大客户销售金额及占比变动具有合理性，符合外部市场环境及公司自身生产经营情况。

3、结合下游客户的行业分布情况说明客户集中度较高是否符合行业惯例，发行人客户集中度及变化趋势与同行业可比公司、主要竞争对手是否存在较大差异，如存在，说明差异原因及合理性。

公司所处的纸浆模塑制品行业，产品主要为植物纤维可降解餐具，应用于餐饮及快消等领域，产品最终流向主要为各大连锁餐饮企业、大型商超及院校等，纸浆模塑制品的下游需求较大但终端消费客户相对较为零散。纸浆模塑制品生产公司出于节省拓客成本、提升客户沟通效率、制定合理生产计划、提高产销联动性等因素考虑，选择行业内知名度较高或规模较大的环保餐具销售企业合作是行业内该类公司的特点。

报告期内，公司前五大客户收入占比及变化趋势与可比公司情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	-	50.55%	50.93%
家得宝	-	-	32.42%
侨旺纸模	86.38%	83.79%	86.24%
公司	50.75%	53.54%	58.53%

注1：众鑫股份招股说明书尚未披露2022年度数据；

注2：家得宝已于2022年3月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据。

综上所述，公司客户集中度较高符合行业特性，公司前五大客户集中度及变化趋势与同行业可比公司、主要竞争对手相比处于合理区间内，不存在较大差异。公司在保证目前客户需求量的基础上，进一步开拓新客户，客户群体有所增加，集中度呈现下降趋势，符合自身的经营情况，具有合理性。

二、客户供应商重叠的合理性

(一) 列示报告期各期既是客户又是供应商的公司的具体情况，分别说明发行人对其采购、销售的具体内容及金额，合计占各期采购、销售总额的比例

报告期内，公司存在客户和供应商重叠的情形。销售和采购金额大于10万元，既是客户又是供应商的采购和销售汇总情况如下：

单位：万元

序号	客户/供应商名称	交易类型	具体内容	交易金额		
				2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	广西联拓贸易有限公司	销售	漂白蔗渣浆板等	1,490.14	3,523.80	2,995.49
		采购	本色蔗渣浆板、竹浆板等	2,952.89	1,965.92	600.64
2	Eco-Products	销售	可降解餐具	22,736.17	19,218.88	15,895.06
		采购	石蜡	363.33	-	445.42
3	广西佳名纸业有限 公司	销售	漂白蔗渣浆板	90.13	-	-
		采购	漂白甘蔗渣浆	980.35	-	-
4	广西宏途工贸有限 责任公司	销售	漂白甘蔗渣浆	-	220.86	-
		采购	漂白甘蔗渣浆	180.23	-	-
5	南宁全耀化工有限 公司	销售	漂白蔗渣浆板	-	-	22.57
		采购	本色蔗渣浆板等	-	-	173.34
6	浙江瑞然生态科技 有限公司	销售	漂白蔗渣浆板	86.54	263.79	35.42
		采购	餐具	627.85	122.40	-
7	广东粤威环境技术 有限公司	销售	漂白蔗渣浆板	-	106.69	-
		采购	漂白甘蔗渣浆	-	71.40	-
8	安阳泽鑫高科秸秆 综合利用有限公司	销售	漂白蔗渣浆板	-	16.01	-
		采购	草浆	31.98	5.53	6.09
9	国网浙江省电力有 限公司仙居县供电 公司	销售	电力	14.62	18.53	13.71
		采购	电力	1,738.92	1,420.49	1,589.49
合计		销售	-	24,417.60	23,368.56	18,962.25
		采购	-	6,875.55	3,585.74	2,814.98

占公司全部销售比率			36.36%	40.87%	45.72%
占公司总体采购比率			12.62%	7.92%	8.79%

报告期内，公司与主要客户供应商重叠的交易对方所发生的销售金额占公司营业收入的比例分别为45.72%、40.87%和36.36%，销售金额较高，主要系报告期内向Eco-Products销售金额较大，为公司的第一大客户，剔除该影响后报告期内占营业收入的比重分别为7.40%、7.26%和2.50%。

报告期内，公司与主要客户供应商重叠的交易对方所发生采购金额占公司采购总额的比例分别为8.79%、7.92%和12.62%。主要系向广西联拓贸易有限公司采购原材料和向国网浙江省电力有限公司仙居县供电公司采购能源较多所致。

报告期内，公司客户供应商重叠的主要原因为：1) 客户为保证产品质量，要求在部分产品中需使用客户提供的添加剂，如客户Eco-Products要求防水材料石蜡需由其提供。2) 公司生产的产品种类繁多，使用的原材料也会有所不同。公司主要生产漂白蔗渣浆板，除满足自用外，部分对外销售；生产中用到如竹浆板、草浆、本色蔗渣浆板等原材料需通过外购的方式，因此出现客户与供应商重叠的情形。3) 公司在厂区拥有光伏系统进行太阳能发电，因假期或车间维护期间厂区用电量较少，光伏系统产生的多余电量需通过上网销售给国家电网。4) 公司为了满足客户订单需求及时交货，在自身生产计划安排困难时，向公司的客户采购了少量产品进行有效补充。

综上，公司与既是客户又是供应商的采购、销售的产品系双方交易行为均基于真实的业务需求，公司供应商与客户重叠的情形具有合理性和必要性。

(二) 对比向独立第三方采购/销售同类产品的平均价格、相关产品平均毛利率说明客户供应商重叠相关交易定价的公允性，客户供应商重叠情形是否符合行业惯例，是否属于委托加工或受托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定

1、对比向独立第三方采购/销售同类产品的平均价格、相关产品平均毛利率说明客户供应商重叠相关交易定价的公允性，客户供应商重叠情形是否符合行业惯例

报告期内，公司存在客户供应商重叠的类似产品平均价格与同种销售模式下独立第三方销售均价和产品毛利率对比如下：

单位：万元/吨

期间	产品名称	重叠部分销售	向第三方销售同类产品
----	------	--------	------------

		单价	毛利率	单价	毛利率
2022 年度	漂白蔗渣浆板	0.54	8.97%	0.55	7.93%
2021 年度	漂白蔗渣浆板	0.47	13.59%	0.47	15.41%
2020 年度	漂白蔗渣浆板	0.36	11.29%	0.40	18.95%

注：为保持数据可比性，上述毛利率计算时已剔除运费的影响。

报告期内，公司存在客户供应商重叠情形的类似产品，其销售定价和产品毛利率与独立第三方相比整体不存在较大差异。毛利率具有一定差异，主要系原材料价格处于持续变动，且因销售地域、产品规格品类不同等原因使得毛利率存在差异，销售定价整体具有公允性。

报告期内，公司存在客户供应商重叠的主要原材料的采购价格与同类原材料独立第三方的采购价格对比如下：

单位：万元/吨

期间	产品名称	重叠部分采购单价	向第三方采购同类产品单价
2022 年度	漂白甘蔗渣浆	0.43	0.42
	漂白竹浆板	0.59	0.60
	本色蔗渣浆板	0.48	0.44
	本色竹浆板	0.52	0.58
2021 年度	漂白甘蔗渣浆	0.35	0.35
	漂白竹浆板	0.48	0.54
	本色蔗渣浆板	0.42	0.43
	本色竹浆板	0.46	0.53
2020 年度	漂白甘蔗渣浆	0.26	0.26
	漂白竹浆板	0.38	0.40
	本色蔗渣浆板	0.36	0.41
	本色竹浆板	0.37	0.40

报告期内，公司存在客户供应商重叠情形的主要原材料，其采购价格与独立第三方相比不存在较大差异，部分产品采购价格在重叠供应商和独立第三方之间存在一定差异，主要系因原材料价格持续变动以及采购地域、产品规格不同等原因所致，采购定价整体具有公允性。

综上，对比向独立第三方采购/销售同类产品的平均价格、相关产品平均毛利率，客户供应商重叠相关交易定价公允。报告期内，公司存在客户供应商重叠的情形，

主要系公司产业链已向上游蔗渣浆板制造延伸，生产的原料除自用外存在对外销售，同时公司生产还需要对外采购其他类型浆板，因此，公司客户供应商重叠具有商业合理性，符合行业惯例。

2、客户供应商重叠情形是否属于委托加工或受托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

上述销售和采购货物中重叠客户和供应商重叠的情形不属于委托加工或受托加工业务，根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》中的相关规定，具体分析如下：

（1）业务合同的属性类别及主要条款

公司与上述客户/供应商独立签订的合同均为独立的购销业务合同/订单，合同/订单主要条款约定的内容为具体的购销业务。

（2）原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险承担

公司与上述供应商合作中，自行承担存货持有期间所有权风险，包括价格变动风险、减值和损毁灭失风险等。采购价格系自主确定，不随销售价格变动而变动。采购方承担了采购材料的价格变动风险。采购的材料到货后，采购方取得所有权，承担存货减值和毁损灭失风险；

（3）最终产品销售的定价权

公司与上述客户合作中，双方的销售均具有自主定价权，销售方拥有对产品的完整销售定价权，销售价格根据市场情况由双方协商确定，该价格与采购价格没有任何关系。

（4）公司承担了最终产品销售对应收账款的信用风险

双方遵循独立交易原则，分别约定付款条件，销售方承担从客户收取款项的信用风险。

（5）公司对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度

公司需要对原材料需经过碎浆、调浓、成型、烘干等多道工序，产品形态发生了显著变化，公司所生产的浆板产品可不经筛选直接用于餐具生产，并且可以保存较长期限，而原材料甘蔗渣浆不具备这一功能。公司自主掌握相关生产技术和工艺。

综上所述，公司与相应客户供应商的销售及采购交易各自独立，其交易实质并非委托加工或受托加工业务，公司将相关交易分别按照独立销售或采购业务进行会计处理符合《企业会计准则》的要求。

三、与主要客户合作是否稳定可持续

(一) 按照合作年限对客户进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析；说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人客户合作的稳定性。

1、按照合作年限对客户进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析

公司按照合作年限，对报告期各期销售金额大于50万元的客户进行分层，各期各层的主要客户数量、合计销售金额及占比的具体情况如下：

单位：客户数量（家）、收入金额（万元）

期间	分层标准	客户数量	收入金额	占营业收入比例
2022 年度	5 年以上	33	43,535.50	64.83%
	3-5 年	43	11,974.94	17.83%
	3 年以内	31	9,588.89	14.28%
	合计	107	65,099.34	96.94%
2021 年度	5 年以上	15	33,194.58	58.05%
	3-5 年	51	12,072.66	21.11%
	3 年以内	39	10,134.02	17.72%
	合计	105	55,401.26	96.89%
2020 年度	5 年以上	9	22,648.08	54.61%
	3-5 年	33	10,983.87	26.49%
	3 年以内	55	5,380.57	12.97%
	合计	97	39,012.51	94.07%

注1：合作年限3-5年的客户包括了合作3年的，5年以上的客户包括了合作5年的；合作年限从初次合作年份开始计算；

注2：同一控制下企业销售金额已合并计算；

注3：上述分层客户选取标准为各期销售金额大于50万元的客户，下表同，所选取客户各期销售收入占营业收入比例分别为94.07%、96.89%和96.94%。

报告期公司新增和减少客户数量情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

新增客户	17	23	20
减少客户	15	15	18

注：新增客户为上期无交易、本期有交易的客户；减少客户为上期有交易、本期无交易的客户；减少客户不代表完全不合作。

报告期内，公司凭借着产品质量优势和服务优势，得到下游客户充分认可，各层级数量总体保持稳定。公司不断加强与老客户的长期合作，客户稳定性较高。报告期内，上述3年以上长期合作客户数量分别为42家、66家和76家，对应收入分别为33,631.95万元、45,267.24万元和55,510.44万元，占营业收入比分别为81.10%、79.17%和82.66%，整体稳定。报告期内，发行人主要收入来源自保持3年以上合作的老客户，公司与客户的合作较为稳定。

报告期内，公司按照合作年限分层的主要客户（销售金额前五大）情况如下：

5年以上			
年度	客户名称	销售金额	占比
2022年度	Eco-Products, Inc.	23,361.19	34.79%
	济南舜谊商贸有限公司	2,856.21	4.25%
	Green Wave International, Inc.	2,524.01	3.76%
	Carvajal Empaques S.A.	1,691.82	2.52%
	Dorfin Inc.	1,524.42	2.27%
	合计	31,957.64	47.59%
2021年度	Eco-Products, Inc.	19,630.83	34.33%
	Berk Enterprises, Inc.	4,003.54	7.00%
	广西联拓贸易有限公司	3,523.80	6.16%
	Green Wave International, Inc.	1,650.20	2.89%
	Sabert Corporation	959.29	1.68%
	合计	29,767.66	52.06%
2020年度	Eco-Products, Inc.	15,895.08	38.33%
	广西联拓贸易有限公司	2,995.49	7.22%
	Southern Champion Tray, LP	1,363.74	3.29%
	Green Wave International, Inc.	1,203.73	2.90%
	Sabert Corporation	487.87	1.18%
	合计	21,945.91	52.92%
3-5年			
年度	客户名称	销售金额	占比
2022	Duni AB	1,569.50	2.34%

年度	Darnel S. de R.L.	1,526.39	2.27%
	Advanced Enterprises Limited	1,091.08	1.62%
	Inecoware S.A.C.	1,079.97	1.61%
	Snick Ambalaje	965.42	1.44%
	合计	6,232.37	9.28%
2021年度	Duni AB	1,777.68	3.11%
	济南舜谊商贸有限公司	1,682.28	2.94%
	Carvajal Empaques S.A.	908.29	1.59%
	Advanced Enterprises Limited	561.76	0.98%
	ZIP Trading Overseas AB	535.09	0.94%
	合计	5,465.09	9.56%
2020年度	Berk Enterprises, Inc.	2,814.50	6.79%
	江苏金晟环保餐具有限公司	1,184.20	2.86%
	济南舜谊商贸有限公司	896.45	2.16%
	HYN PULP MOLD PACKING LIMITED	587.67	1.42%
	Carvajal Empaques S.A.	568.93	1.37%
	合计	6,051.76	14.59%
3年以内			
年度	客户名称	销售金额	占比
2022年度	R.J. Schinner Co., Inc.	3,130.79	4.66%
	山东莱特实业有限公司	2,208.14	3.29%
	广州市桂翔纸业有限公司	631.40	0.94%
	San Miguel Industrias Pet S.A.	392.19	0.58%
	海宁海量贸易有限公司	322.88	0.48%
	合计	6,685.41	9.95%
2021年度	Darnel S. de R.L.	1,533.93	2.68%
	R.J. Schinner Co., Inc.	1,388.57	2.43%
	Henley Trading(HongKong) Limited	1,164.79	2.04%
	山东莱特实业有限公司	796.71	1.39%
	Snick Ambalaje	606.94	1.06%
	合计	5,490.95	9.60%
2020年度	Duni AB	823.26	1.99%
	Advanced Enterprises Limited	385.02	0.93%
	VINCE PROTECTIVE PRODUCTS CO.,LTD	351.99	0.85%
	山东泉林秸秆高科环保股份有限公司	342.61	0.83%

台州昌琪贸易有限公司	186.52	0.45%
合计	2,089.40	5.04%

由上表可知，报告期各期，公司5年以上合作客户销售金额分别为21,945.91万元、29,767.66万元和31,957.64万元，占主营业务收入比例分别为52.92%、52.06%和47.59%，合作5年以上的前五大客户的营业收入占各期营业收入的比重相对较高，整体而言，公司与客户合作关系稳定。

2、说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人客户合作的稳定性

最近三年对报告期各期销售金额大于50万元的客户持续与公司存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比的情况如下：

单位：客户数量（家）、收入（万元）

项目	2022年	2021年	2020年
持续合作客户数量	70		
客户总数量	107	105	97
客户数量占比	65.42%	66.67%	72.16%
持续合作客户销售收入	55,240.03	50,288.17	35,717.68
营业收入	67,156.46	57,178.91	41,470.99
销售收入占比	82.26%	87.95%	86.13%

注：上述客户选取标准为各期销售金额大于50万元的客户；三年持续合作的标准为最近三年各年均均有交易发生。

如上表所示，最近三年持续与公司存在业务往来客户的客户数量为70家，占报告期各期客户数量的比例分别为72.16%、66.67%和65.42%，持续合作的客户产生的销售收入占报告期各期营业收入的比例分别为86.13%、87.95%和82.26%，占比较高，公司与客户合作具有较高稳定性。

（二）结合获取客户途径及主要客户选取供应商的要求及管理方式、合同签订方式、是否有长期或稳定的合作协议、主要客户采购发行人产品占其采购同类产品的比例及变动情况、在客户供应商中的地位、发行人产品档次及竞争情况等，说明与主要客户合作关系是否稳定、是否存在被竞争对手取代风险，是否具有持续拓展新客户的能力，并视情况进行相关风险提示。

公司主要通过行业展会、客户相互推荐、客户主动接洽及营销推广等方式获取客户。客户通过对供应商的生产资质、产品质量等方面审核之后，进入合格供应商

名录，并对合格供应商开展动态考评机制，确保供应商持续满足其内部供应商管理的相关制度要求。

公司与主要客户（报告期各期收入前五大客户）的合同签订方式、公司产品占其采购同类产品的比例及变动情况、在客户同类产品供应商中的地位、公司产品档次及竞争情况等基本情况如下：

客户名称	合同签订方式	是否有长期或稳定的合作协议	合作时间	在客户同类产品供应商中的地位	发行人产品档次	发行人产品占其采购同类产品的比例
Eco-Products	框架协议+订单	是	2012年	较高	中高档可降解餐具	50%以上
Duni AB	框架协议+订单	是	2018年	未知	中高档可降解餐具	未透露
Green Wave International, Inc.	框架协议+订单	是	2011年	较高	中高档可降解餐具	2021年介于30%至40%
R.J. Schinner Co., Inc.	框架协议+订单	是	2021年	未知	中高档可降解餐具	未透露
Carvajal Empaques S.A.	订单	否	2018年	较高	中高档可降解餐具	100%
Berk Enterprises, Inc.	订单	否	2017年	一般	中高档可降解餐具	5%至10%
广西联拓贸易有限公司	单签合同	否	2015年	一般	优质蔗渣浆板	由0.6%上升至7%
济南舜谊商贸有限公司	单签合同	否	2018年	较高	优质蔗渣浆板	由30%上升至50%
Southern Champion Tray, LP	订单	否	2014年	较高	中高档可降解餐具	约25%左右
山东莱特实业有限公司	单签合同	否	2021年	较高	优质蔗渣浆板	约20%左右

注：采购比例数据系根据客户访谈获取，部分客户出于保密原因未透露相关信息

上述主要客户与发行人之间的合作年限大部分在5年以上，相互间形成了长期稳定的合作关系。随着公司不断进行产品创新和技术积累，为下游客户提供高质量的可降解餐具及甘蔗渣浆板产品，2020年至2022年，公司新增客户数量分别为20家、23家和17家，包括国内外知名的销售可降解餐具产品的供应商，体现了较强的持续拓展新客户的能力。

综上所述，公司与主要客户合作关系较为稳定，被竞争对手取代的风险较小，具有持续拓展新客户的能力。

（三）说明报告期各期主要客户中成立时间较短或注册资本较小的客户具体情况，是否与其经营规模相匹配。

报告期各期公司主要客户的成立时间和注册资本信息参见本问询回复问题3之“一、对Eco-Products,Inc.是否存在较大依赖。”之“（五）各期前五大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、股权结构、主营业务...”。

公司报告期内主要客户成立时间较长，注册资本均不低于500万元人民币，不存在成立时间较短或注册资本较小的情况，公司主要客户与其经营规模相匹配。

（四）结合前述情况、发行人的竞争优劣势以及主要客户的供应商淘汰机制等，综合分析发行人与主要客户合作是否稳定可持续。

公司深耕于可降解餐具行业近15年，依靠技术的研发、积累和创新，在植物纤维可降解餐具产品的生产工艺方面形成了独有的技术优势。在与众多优质客户的合作过程中，公司积累了丰富的生产经验，产品研发和生产能力不断提高，针对客户需求特性研发生产了更加优质的产品，形成互相推动的良性循环，不断在下游核心客户群体中积累品牌信誉，保证了与核心客户的长期、稳定合作。

公司的竞争优劣势详见本问询回复问题2之“一、国内外市场竞争格局及市场空间。”之“（二）结合纸浆模塑行业集中度及行业发展趋势……分析说明发行人主要产品的竞争优劣势，是否存在被其他产品替代或淘汰风险……与海外主要客户合作是否稳定可持续。”

公司与主要客户签订合同或订单时通常不会直接约定供应商淘汰机制。餐饮制品与居民日常饮食、生活健康息息相关，因此世界许多国家或地区均对相关产品制定了严格的质量标准，产品的质量与性能好坏直接影响着消费者的使用体验，进而影响相关产品的市场认可度和销量。公司产品若要符合国际大型品牌商的认可，则必须要进行一系列产品检验、认证，在产品的性能及质量稳定性上达到较高的标准。同时，客户在选择供应商时，对供应商实力、产品质量、沟通的及时性和稳定性都有着较高的要求，因此，在选定供应商后，客户通常不会轻易更换供应商，产品使用忠诚度较高。

综上，公司与主要客户合作时间较长且销售金额在报告期内维持稳定或持续增长，且主要客户对公司认可度较高。因此，公司与主要客户的合作具有可持续性。

四、核查程序及核查结论

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。并说明对主要客户的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要客户走访或者访谈的数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序：

(1) 访谈发行人销售部门负责人、高管，了解主要客户的获取途径、合同签订方式、客户对供应商认证的方法和标准、发行人与主要客户的合作情况等；

(2) 查阅发行人与主要客户签订的主要合同及销售订单，了解主要合同条款、信用政策、交货方式、结算及收款方式等，对比主要客户的约定是否存在重大差异；

(3) 查阅报告期内主要客户的工商信息、官方网站、年度报告等公开信息资料，通过中国出口信用保险公司等渠道查询主要境外客户的基本工商信息，了解客户成立时间、股权结构、注册资本等基本信息，分析发行人对其销售额与自身经营规模是否匹配，结合访谈等程序获取的信息，分析发行人与主要客户合作是否稳定可持续；

(4) 获取并核查报告期内实际控制人、实际控制人的配偶、父母、子女、董事、监事、高管及关键岗位人员等相关人员的资金流水，以确认与客户的实际控制人、董监高及业务经办人是否存在业务往来；

(5) 查阅报告期内收入明细表及采购明细表，交叉对比以获得主要重叠的客户供应商名单，统计其销售、采购明细，结合公司向独立第三方采购/销售的平均价格，对比分析公司重叠客户供应商同类产品的相关交易的公允性；评价公司客户供应商重叠情况是否符合行业惯例；

(6) 通过函证、视频或实地访谈重要客户，了解其主营业务、经营规模、企业类型、行业地位、合作模式、与发行人的合作过程、合作关系、报告期内交易情况、产品实现最终销售情况、发行人优劣势、采购发行人产品占比等情况；

(7) 查阅发行人各期销售明细表及主要客户合作年限统计表，复核发行人按产品划分的客户销售情况以及按照年限对主要客户分层的情况，分析各期各层的客户数量、客户结构、销售情况及变动情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人符合Eco-Products,Inc选取供应商的标准、资质要求；发行人向Eco-Products,Inc销售业绩变动具有真实性、合理性，客户产品需求、客户业绩变动情况匹配；发行人与Eco-Products,Inc.的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式、定价原则及公允性与其他客户相比不存在较大差异；发行人与Eco-Products,Inc.的合作关系不存在重大不确定性风险。

(2) 发行人主要产品为植物纤维可降解餐具和浆板，其中植物纤维可降解餐具为发行人持续经营且相对成熟的产品，浆板为可降解餐具产品的主要原材料并在2018年开始实现批量生产和销售。报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为58.53%、53.54%和50.75%，主要客户销量、价格和金额变动的原因合理。

(3) 发行人不断深化与老客户的长期合作，客户稳定性较高，报告期内发行人合作时间在5年以上的客户数量、销售金额及占比较高且呈现上升的趋势。发行人与主要客户合作具有稳定性和可持续性。

(4) 发行人加强与老客户的长期合作，报告期内营业收入及毛利主要由保持长期稳定合作关系的老客户贡献，同时新客户的不断开发拓展为发行人未来业绩提供了新的增长点，发行人根据客户及产品实际情况制定定价政策及信用政策。

(5) 对比向独立第三方采购/销售平均价格，发行人重叠客户供应商的类似产品相关交易定价公允；报告期内发行人存在客户供应商重叠的情况符合行业惯例，并非委托加工或受托加工业务，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(6) 发行人前五大客户中不存在部分成立时间较短或注册资本较小的客户，其自发行人采购规模与其自身经营规模、实际需求相匹配，具有合理性与持续性；

(7) 发行凭借多年积累的生产技术经验、性能稳定的产品品质和及时响应的服务能力，获得了国内外知名客户的高度认可，是公司获客优势和技术优势的体现。公司与主要客户合作时间较长，合作关系稳定，具有可持续性。

(二) 说明对主要客户的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况

报告期内，发行人客户集中度较高，根据公司实际业务情况，针对营业收入函证选取样本方法为：前二十大客户全部纳入函证对象，其余客户进行随机抽样，选取能覆盖各期营业收入80%的客户作为发函样本。

保荐机构、申报会计师独立对发行人报告期内主要客户的发函、回函比例情况如下：

单位：万元

中介机构	项目	2022年	2021年度	2020年度
保荐机构	营业收入总额①	67,156.46	57,178.91	41,470.99
	发函金额②	56,274.48	48,472.22	33,787.60
	发函比例③=②/①	83.80%	84.77%	81.47%

	回函可确认金额④	54,198.21	47,691.73	33,350.44
	回函可确认比例⑤=④/①	80.70%	83.41%	80.42%
	未回函金额	2,076.27	780.49	437.16
	未回函比例	3.09%	1.36%	1.05%
会计师	营业收入总额	67,156.46	57,178.91	41,470.99
	发函金额②	59,611.48	49,493.29	34,766.46
	发函比例③=②/①	88.77%	86.56%	83.83%
	回函可确认金额④	56,016.73	46,566.18	32,905.44
	回函可确认比例⑤=④/①	83.41%	81.44%	79.35%
	未回函金额	3,594.75	2,927.11	1,861.03
	未回函比例	5.35%	5.12%	4.49%

注：回函可确认金额包含回函相符金额及经调节后相符金额。

报告期各期，保荐机构、申报会计师对发行人主要客户收入执行了发函程序，回函可确认金额占比超过80%。个别未回函主要系个别外销客户回函意愿较低。针对未回函客户，保荐机构和申报会计师执行了替代测试，具体如下：

取得发行人的收入明细表，核对未回函客户的销售合同、出库单、物流单据、报关单、提单、客户签收单、销售发票等单据，查看客户名称、货物种类、销售数量、销售金额、时间等信息是否勾稽一致，确定销售发生额的真实性和准确性。

经核查，保荐机构与申报会计师认为：发行人客户的回函比例较高，针对未回函的客户，保荐机构与申报会计师已履行了必要的替代程序，发行人销售收入真实、准确、完整。

（三）对主要客户走访或者访谈的数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效

保荐机构、申报会计师对报告期内主要客户进行了现场走访或视频访谈，了解客户基本信息、经营情况、合作背景、与发行人的交易情况、结算方式、是否存在质量纠纷、对发行人产品的评价等，核查客户是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系等。

对主要客户走访或者访谈的数量、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

营业收入①	67,156.46	57,178.91	41,470.99
走访/访谈金额②	45,086.06	39,662.00	29,808.32
走访/访谈比例③=②/①	67.14%	69.36%	71.88%

在现场访谈中，保荐机构、申报会计师通过核实被访谈对象名片（工牌）、身份证等方式确认被公司访谈人的姓名、工作单位、工作职务等基本信息，访谈结束后通过取得经被访谈人签字/被访谈人所在单位盖章的访谈问卷，与被访谈人在公司标志处合影或者录音、录像等方式确认现场访谈的证据、数据及结果。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人报告期内与主要客户的业务合作情况、销售情况公司真实且具备商业合理性，访谈的证据、数据及结果充分、有效。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 4. 外销收入占比较高及真实性核查

根据申请文件：（1）报告期内，发行人产品以外销为主，客户主要来自北美、欧洲等限塑令、禁塑令实行较早的境外发达国家，外销收入占主营业务收入比重分别为 80.56%、78.98%、79.76%和 82.36%，占比较高。（2）发行人境外销售采用 FOB、C&F、CIF 等不同的贸易模式，均按照取得海关出口报关单后确认收入；报告期内，发行人按照总额法调整确认 CIF 模式下对应的运保费。

（1）境外收入确认合规性。请发行人：①说明境外销售的具体流程及不同贸易模式的收入占比，对应的收入确认具体时点及相关依据，是否符合企业会计准则相关规定，是否与同行业上市公司一致。②结合新收入准则相关规定，说明发行人将 CIF 模式下对应的运保费按照总额法确认收入是否符合相关规定，发行人作为主要责任人而非代理人的具体依据。

（2）外销收入占比较高的合理性。请发行人：①说明报告期内境外销售情况，包括境外销售的国家及地区、主要客户名称、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等，结合出口地区、出口产品以及不同国家或地区的限塑政策，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因。②列示报告期内前十大境外客户的基本情况、在产业链所处的环节、地位、合作开始时间及获取境外客户的途径和方法、销售内容及产品应用领域、结算币种及汇率、各类产品销售金额、占各类产品外销金额和营业收入比例、毛利率等，说明目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析

具体影响并进行充分的风险揭示。③说明相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。④说明公司外销收入与海关数据、出口退税申报金额是否匹配，结合报告期内境外销售主要国家的疫情情况、在手订单情况、订单执行情况等，说明海外贸易环境、下游需求变化、疫情变化对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货运发货、清关时效等方面的具体影响，进一步说明境外收入波动较大的合理性。

(3) 境内市场拓展风险。请发行人结合主要收入来自境外的背景和原因，获得境外客户的方式，产品和技术的可替代性，以及主要竞争对手的技术工艺水平，补充披露发行人境外业务的竞争优劣势及其可持续性，是否存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险；说明国内市场的限塑政策及国内客户的开拓情况，国内外市场营销模式的主要区别，发行人开拓境内市场面临的壁垒和风险，并补充进行相关风险揭示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-20 境外销售的要求进行核查，并重点：(1) 说明对境外收入实施的具体函证、访谈、走访、截止性测试、细节测试情况，说明具体核查程序、核查过程和核查结论。(2) 核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配。(3) 结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配。(4) 结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据。

【回复】

一、境外收入确认合规性

(一) 说明境外销售的具体流程及不同贸易模式的收入占比，对应的收入确认具体时点及相关依据，是否符合企业会计准则相关规定，是否与同行业上市公司一致

1、境外销售的具体流程及不同贸易模式的收入占比

(1) 境外销售的具体流程

公司境外销售的贸易模式包括FOB、C&F、CIF和EXW等模式，具体流程为：公司与客户签订合同/订单，根据客户需求完成订单生产，将货物运输至港口，向国际货运代理公司交付货物及相关资料，国际货运代理公司代为办理报关出口手续，向公司提供货物提单、报关单等资料，业务部门将相关资料提交给财务部门，财务部据此进行收入确认。

(2) 不同境外销售贸易模式的收入金额及占比情况

报告期内，不同贸易模式下的外销收入具体情况如下：

单位：万元

贸易方式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
FOB	50,237.16	95.12%	42,557.57	95.78%	32,488.09	99.59%
CIF	2,506.03	4.74%	1,282.14	2.89%	-	-
C&F	40.93	0.08%	547.60	1.23%	73.39	0.22%
EXW	30.21	0.06%	38.24	0.09%	51.48	0.16%
其他	-	-	6.02	0.01%	10.14	0.03%
合计	52,814.33	100.00%	44,431.56	100.00%	32,623.09	100.00%

注：其他为DDU、DDP贸易模式。

由上表可见，报告期内公司境外销售贸易模式以FOB和CIF为主，前述贸易模式下对应收入合计占比超过98%。其中，CIF贸易模式占比呈现增长趋势，主要系2020年度下半年开始，受集装箱船舶运力紧张的影响，由客户指定海运公司运输部分降低了交易时效，2021年度开始部分订单由公司直接订舱，以保证订单交货的时效性；因此使得2021年度和2022年度CIF贸易模式收入占比提升。

2、境外销售对应的收入确认时点及相关依据，是否符合企业会计准则相关规定，是否与同行业上市公司一致

(1) 不同贸易模式下的外销收入确认时点及相关依据

贸易方式	收入确认时点	收入确认依据
FOB（装运港交货）	公司可在指定装运港将货物装上客户指定的船舶，完成出口清关手续取得报关单时	出口形式发票、装箱单、提单、报关单
CIF（装运港交货并承担运费和保险费）	公司可在指定装运港将货物装上客户指定的船舶，完成出口清关手续取得报关单时	出口形式发票、装箱单、提单、报关单
C&F（装运港交货并承担运费）	公司可在指定装运港将货物装上客户指定的船舶，完成出口清关手续取得报关单时	出口形式发票、装箱单、提单、报关单
EXW（工厂交货）	客户指定承运人上门提货，送货单签收时点	指定承运人签收的送货单
其他（DDP、DDU）	货物运抵合同约定地点交给客户时	客户签收单据

(2) 是否符合企业会计准则相关规定

公司外销产品包括一次性可降解餐具产品和浆板，属于在某一时点履行履约义务。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品控制权时点确认收入，不同贸易模式收入确认政策情况如下：

对于FOB、CIF和C&F三种贸易模式，当货物完成报关手续后，公司失去了对已售出的商品的有效控制，相关经济利益很可能流入且金额可以可靠计量，相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量，满足收入确认条件。因此，公司在将货物报关并取得报关单后确认销售收入的会计政策合理，符合《企业会计准则》的规定。

对于EXW贸易模式，客户安排货运代理公司到公司上门提货，公司需配合客户提交报关所需材料并协助完成报关手续。公司取得客户委托货运代理公司签字的送货单时确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

其他贸易模式主要为DDU和DDP，报告期内收入金额较小，以货物运抵合同约定地点交给客户，取得签收单时确认收入。

综上所述，公司不同贸易模式对应的收入确认具体时点及相关依据符合企业会计准则相关规定。

(3) 是否与同行业上市公司一致

同行业上市公司境外销售收入确认政策对比情况如下：

同行业公司	收入确认政策
家得宝	公司对于出口销售的产品，货物在出口装运后风险报酬转移，公司在货物报关出口的当期，依据出口报关单、提单等确认销售收入。
侨旺纸模	商品报关出口后确认收入。
众鑫股份	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
发行人	公司将货物运输至买方指定港口，并办理出口清关手续，按照取得海关出口货物报关单后确认收入。

注：同行业公司收入确认政策来源于招股说明书或年度报告。

由上表可知，公司境外销售收入确认时点、收入确认政策与同行业上市公司基本一致。

(二) 结合新收入准则相关规定，说明发行人将CIF模式下对应的运保费按照总额法确认收入是否符合相关规定，发行人作为主要责任人而非代理人的具体依据

1、新收入准则相关规定

根据财政部发布的《收入准则应用案例——运输服务》，新收入准则下，在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。

《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

2、公司将CIF模式下对应的运保费按照总额法确认收入，作为主要责任人而非代理人的具体依据

公司境外销售CIF模式为在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货，货物装船后所发生的损坏以及灭失的风险由买方承担。CIF价俗称到岸价格，具体为离岸价格加到达目的地港口的保险费和运费，运费和保险费由公司支付。

（1）识别履约义务

CIF价格条件下，货物控制权在装运港货物越过船舷时进行了转移，运输活动和保险活动为控制权转移给客户之后发生的，属于为客户提供了除商品外的单独履约义务。由于运输服务、保险服务通常是外包的，因此外包的运输服务价格通常代表了该项履约义务的单独售价。

（2）识别主要责任人或代理人

①公司以CIF模式出口的产品，由公司自主订舱、自付运保费等，公司在订舱后，可以自行决定该舱位的用途，并非客户指定承运人；

②公司向客户按照总价结算运保费，如果后续公司采购的货运和保险费用上涨或者下跌，公司无法与外销客户重新协商合同总价，即公司承担了运输费和保险费的价格波动风险；

③根据合同条款，运输途中发生与运输、投保相关的争议时，由公司处理并承担其后果。

综上所述，公司具有能力主导提供运输服务、保险服务的服务提供商，以获得其中几乎全部的经济利益，其身份为主要责任人，应按总额法确认对应服务收入。公司将CIF模式下对应的运保费作为单项履约义务按照总额法确认收入符合《企业会计准则》规定。

二、外销收入占比较高的合理性

(一)说明报告期内境外销售情况，包括境外销售的国家及地区、主要客户名称、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等，结合出口地区、出口产品以及不同国家或地区的限塑政策，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因

1、报告期内境外销售情况

(1) 境外销售国家及地区分布情况

报告期内，发行人境外销售的国家及地区分布情况如下：

单位：万元

销售区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
北美洲	36,635.34	69.37%	31,412.39	70.70%	23,870.44	73.17%
其中：美国	30,729.26	58.18%	26,599.91	59.87%	21,895.35	67.12%
加拿大	3,863.56	7.32%	2,704.97	6.09%	1,612.88	4.94%
其他	2,042.53	3.87%	2,107.51	4.74%	362.21	1.11%
欧洲	5,636.20	10.67%	5,861.70	13.19%	3,156.01	9.67%
其中：瑞典	1,741.26	3.30%	2,278.52	5.13%	961.75	2.95%
罗马尼亚	1,158.62	2.19%	895.64	2.02%	214.04	0.66%
意大利	768.86	1.46%	384.70	0.87%	445.09	1.36%
比利时	730.49	1.38%	866.99	1.95%	529.28	1.62%
荷兰	588.47	1.11%	963.49	2.17%	336.32	1.03%
其他	648.49	1.23%	472.36	1.06%	669.54	2.06%
亚洲	5,596.35	10.60%	4,978.67	11.21%	3,794.68	11.63%
其中：中国香港	4,333.25	8.20%	3,633.28	8.18%	2,464.27	7.55%

阿联酋	631.24	1.20%	383.84	0.86%	546.10	1.67%
新加坡	413.51	0.78%	352.27	0.79%	345.99	1.06%
其他	218.34	0.41%	609.28	1.36%	438.32	1.34%
南美洲	3,629.25	6.87%	959.18	2.16%	742.42	2.28%
其中：秘鲁	2,927.72	5.54%	735.19	1.65%	421.05	1.29%
哥伦比亚	701.53	1.33%	193.86	0.44%	294.00	0.90%
其他	-	0.00%	30.13	0.07%	27.37	0.08%
大洋洲	793.53	1.50%	473.08	1.06%	461.71	1.42%
其中：澳大利 亚	679.13	1.29%	371.02	0.84%	372.50	1.14%
新西兰	114.41	0.22%	102.06	0.23%	89.21	0.27%
非洲	523.65	0.99%	746.53	1.68%	597.83	1.83%
其中：塞舌岛	416.70	0.79%	494.71	1.11%	587.67	1.80%
毛里求斯	106.95	0.20%	251.82	0.57%	10.16	0.03%
合计	52,814.33	100.00%	44,431.56	100.00%	32,623.09	100.00%

注：其他系各国家或地区整体销售金额较小，进行合并披露。

报告期内，公司境外销售主要集中在北美洲、欧洲、亚洲、南美洲等国家或地区，主要国家及地区为美国、中国香港、加拿大、秘鲁和瑞典等，对上述国家及地区的合计收入占主营业务境外销售收入比例分别为 83.85%、80.92%和 82.54%。报告期内，美国市场销售占比下降，主要原因为报告期内销售规模增长所致，公司在增强开拓美国销售市场时，也积极开拓除美国外其他国家及地区的市场。

2、主要客户名称、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等

(1) 境外销售主要客户情况

报告期内，公司境外销售前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
Eco-Products, Inc.	22,736.17	43.05%	19,218.88	43.26%	15,895.06	48.72%
R.J. Schinner Co., Inc.	3,121.24	5.91%	1,388.57	3.13%	-	-
Duni AB	1,569.50	2.97%	1,777.68	4.00%	823.26	2.52%

Green Wave International, Inc.	2,503.61	4.74%	1,635.75	3.68%	1,203.73	3.69%
Carvajal Empaques S.A.	1,691.82	3.20%	886.05	1.99%	568.93	1.74%
Darnel S. De R.L.	1,445.68	2.74%	1,409.21	3.17%	100.20	0.31%
Berk Enterprises, Inc.	936.18	1.77%	3,987.93	8.98%	2,814.50	8.63%
Southern Champion Tray, Lp	939.27	1.78%	666.84	1.50%	1,363.74	4.18%
合计	34,943.46	66.16%	30,970.91	69.70%	22,769.42	69.80%

注：上述销售金额为主营业务收入，占比为境外销售客户当期主营业务收入占主营业务境外销售收入的比重。以上客户销售金额按同一实际控制人控制合并计算。

(2) 主要客户与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等

报告期内，主要客户与发行人签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策情况如下：

客户名称	是否签订框架协议	协议/订单主要条款	境外销售模式	客户/订单获取方式	定价原则	信用政策	退换货政策
Eco-Products, Inc.	是	销售内容为植物纤维可降解餐具产品，产品的具体规格、数量和金额根据客户订单进行约定；交货方式主要采用 FOB	直销	同行业推荐	产品成本结合一定合理利润，根据市场情况协商定价	60 天-90 天信用期	公司与主要外销客户未直接约定退换货政策，但若公司交付的货物存在数量短缺或质量问题，客户可要求公司补货或进行价格减免。
R.J. Schinner Co., Inc.	是	销售内容为提供植物纤维食品包装产品；根据框架合同订立独立采购订单；贸易模式：FOB	直销	同行业推荐		60 天-90 天信用期	
Green Wave International, Inc.	是	销售内容为植物纤维可降解餐具产品，产品的具体规格、数量和金额根据客户订单进行约定；交货方式主要采用 FOB	直销	同行业推荐		90 天信用期	
Duni AB	是	根据协议向 Duni 集团内的所有法律实体供应货物	直销	同行业推荐		30 天信用期	
Carvajal Empaques S.A.	否	订单中约定了产品的规格型号、采购价格及数量、金额、结算方式、交货方式等	直销	展会		40 天信用期	
Berk Enterprises, Inc.	否		直销	展会		60 天信用期	
Southern Champion Tray, LP	否		直销	展会		35 天信用期	
Darnel S. de R.L.	否		直销	展会		30 天信用期	

3、结合出口地区、出口产品以及不同国家或地区的限塑政策，分析说明报告期各期主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况、以及相应变动原因

报告期内，公司主要出口国家或地区的限塑政策、主要客户变动情况，销售金额及占比波动情况如下：

单位：客户数量：家；销售金额：万元

2022 年度			
主要出口国家或地区	主要客户数量	销售金额	占比
北美洲	22	36,635.34	69.37%
其中：美国	15	30,729.26	58.18%
欧洲	14	5,636.20	10.67%
亚洲	18	5,596.35	10.60%
合计	54	47,867.89	90.64%
2021 年度			
主要出口国家或地区	主要客户数量	销售金额	占比
北美洲	23	31,412.39	70.70%
其中：美国	14	26,599.91	59.87%
欧洲	13	5,861.70	13.19%
亚洲	20	4,978.67	11.21%
合计	56	42,252.76	95.10%
2020 年度			
主要出口国家或地区	主要客户数量	销售金额	占比
北美洲	20	23,870.44	73.17%
其中：美国	13	21,895.35	67.12%
欧洲	14	3,156.01	9.67%
亚洲	19	3,794.68	11.63%
合计	53	30,821.13	94.47%

注：报告期内选取的主要客户数量为销售金额 50 万以上的客户数量。

报告期内，发行人向境外销售的产品为植物纤维可降解餐具，主要出口地区为北美洲、欧洲及亚洲等发达国家和地区。上述地区销售金额合计分别为 30,821.13 万元、42,252.76 万元和 47,867.89 万元，占外销收入比重在 90%以上，报告期内美国地区销售占境外收入比重保持在 55%以上。前述国家或地区的客户变动情况、销售金额及占比波动情况以及相应变动原因分析如下：

1、美国

由于禁塑、限塑相关政策主要源于欧美国家，美国较早开始限塑措施，对相关产品的需求形成较早并逐步增长。2002年，美国农业部要求各州必须制定生物可降解农用塑料使用计划；2009年，《2009年恢复与再投资法》推动可降解塑料推广；美国虽暂未制定全国性限塑政策，但部分州政府针对发泡塑料餐具等产品陆续出台了禁限塑政策，如纽约市2019年7月1日开始餐饮店将不能再使用一次性的泡沫塑料餐盒；费城禁塑令2021年7月1日起从零售机构开始实施，包括PLA等所有吹膜类生物降解膜袋，2022年4月1日该禁令全面实施。纽泽西州2021年11月起不主动提供塑料吸管等。

报告期内美国销售金额分别为21,895.35万元、26,599.91万元和30,729.26万元，总体呈上升趋势，报告期内，美国地区占比呈逐年下降趋势，报告期占比分别为67.12%、59.87%和58.18%，主要系随着公司不断加大对其他地区客户的开拓力度，其他地区客户及订单增加所致。

发行人美国主要客户包括Eco-Products, Inc.、Berk Enterprises, Inc.、Green Wave International, Inc.、Southern Champion Tray, LP、R.J. Schinner Co., Inc.等，主要终端客户为美国境内的大中型商超如Sysco、US foods、院校及餐饮服务企业等。报告期内公司美国地区主要客户稳定，前述客户收入占美国市场收入超过90%。截止本回复出具日，除R.J. Schinner Co., Inc.系2021年新增客户外，上述其他主要客户均和公司保持了超过5年的合作关系，美国市场的主要客户稳定，不存在重大变动。

2021年度，美国地区销售收入较2020年度增加4,704.56万元，主要系2021年美国市场需求逐步复苏，其中公司对ECO-PRODUCTS, INC.销售产品金额为19,218.88万元，较上期增长3,323.83万元；同时，公司在该地区新开发的客户R J SCHINNER CO INC，其当年实现销售收入1,388.57万元。综上使得2021年公司在美国地区的收入取得较大增长。

2022年度，美国地区销售收入较2021年度增加4,129.35万元，主要系该年度随着市场进一步好转，以及海运运力供应紧张有所缓解因素影响，随着限塑、禁塑政策的进一步加强，如新泽西州实施第二阶段的禁塑法案，即自2022年5月4日起，全州所有的零售商和食品服务企业将禁止使用或分发一次性塑料袋。公司对美国市场的销售进一步增加，公司对该市场主要客户ECO-PRODUCTS, INC.销售产品金额22,736.17万元，较上年增加3,517.28万元；向R J SCHINNER CO INC销售产品金额

3,121.24 万元，较上年增加 1,732.67 万元，同时，公司一直注重持续开发美国市场的客户，2022 年度较 2021 年度又增加 1 家，美国市场公司的客户数量已达 15 家。综上所述使得 2022 年公司在美国地区的收入取得较大增长。

2、欧洲

欧盟与 2019 年 6 月颁布《一次性塑料指令》，过渡性限塑政策：2021 年起禁止使用一次性塑料餐具、塑料制棉签、塑料吸管在内的 10 种一次性塑料制品；到 2029 年，欧盟成员国必须达到 90% 的塑料瓶回收目标；到 2025 年塑料瓶必须含有至少 25% 的再生成分；到 2030 年必须含有 30% 的再生成分。2021 年 5 月 31 日，欧盟委员会颁布了《一次性塑料规则应用指南》，明确禁止所有氧化降解塑料。2021 年 7 月 3 日生效。该指令明确禁止所有氧化降解塑料产品，无论是否一次性使用，并且对可生物降解的氧化降解塑料和不可生物降解的氧化降解塑料一视同仁。

报告期内公司对欧洲客户的销售金额分别为 3,156.01 万元、5,861.70 万元和 5,636.20 万元，2021 年较 2020 年欧洲地区销售收入增长较多，主要系随着欧洲限塑政策的出台实施，对可降解餐具的需求增长所致，从而也使得 2021 年度公司对欧洲地区客户的销售占比提升较多，从 2020 年的 9.67% 上升到 13.19%。2022 年和 2021 年的欧洲地区的销售规模保持稳定，2022 年度销售占比为 10.67%，较上年度下降，主要受公司销售规模上升所致。

主要客户为 Duni AB、Sabert Corporation、Snick Ambalaje、Brenta、Eureka Caterware BV 等，前述客户收入合计占欧洲市场收入超过 60%，除 Snick Ambalaje 系 2020 年新增客户外，其他客户在报告期内均和公司保持持续合作，欧洲地区主要客户具有稳定性。

3、亚洲

报告期内亚洲地区销售金额分别为 3,794.68 万元、4,978.67 万元和 5,596.35 万元，占主营业务外销收入均超过 10%，报告期内呈持续增加趋势。亚洲主要客户为 Majed Plastic Container Trading LLC.、Advanced Enterprises Limited、Henley Trading(Hong Kong) Limited 等，主要集中在中国香港、阿联酋等地区。其中中国香港地区的主要客户采购的产品主要销往美国等欧美地区，随着欧美国家对可降解餐具需求的增加，使得中国香港地区客户的销售金额增长，同时，阿联酋阿布扎比酋长国禁止使用一次性塑料袋法令自 2022 年 6 月 1 日正式生效，也带动了 2022 年对阿联酋的销售规模增加，综上所述从而使得亚洲地区的收入增长。

综上所述，报告期内公司主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比变动情况与各地区的限塑政策推广实施具有相关性，符合行业政策及外部环境情况，具有合理性。

(二) 列示报告期内前十大境外客户的基本情况、在产业链所处的环节、地位、合作开始时间及获取境外客户的途径和方法、销售内容及产品应用领域、结算币种及汇率、各类产品销售金额、占各类产品外销金额和营业收入比例、毛利率等，说明目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示

1、列示报告期内前十大境外客户的基本情况、在产业链所处的环节、地位、合作开始时间及获取境外客户的途径和方法、销售内容及产品应用领域、结算币种及汇率、各类产品销售金额、占各类产品外销金额和营业收入比例、毛利率等

(1) 报告期内前十大境外客户各类产品销售金额、占各类产品外销金额和营业收入比例、毛利率情况

报告期内，公司向前十大境外客户销售产品均为植物纤维可降解餐具，客户销售金额、占各类产品外销金额和营业收入比例、毛利率情况如下：

单位：万元

2022 年度					
序号	客户名称	销售金额	占境外销售比例	占营业收入比例	毛利率
1	Eco-Products, Inc.	22,736.17	43.05%	33.86%	19.65%
2	R J Schinner Co Inc	3,121.24	5.91%	4.65%	18.43%
3	Green Wave International Inc.	2,503.61	4.74%	3.73%	17.09%
4	Carvajal Empaques S.A.	1,691.82	3.20%	2.52%	16.10%
5	Duni AB	1,569.50	2.97%	2.34%	18.27%
6	Darnel S. De R.L.	1,445.68	2.74%	2.15%	17.65%
7	Dorfin Inc.	1,474.75	2.79%	2.20%	27.17%
8	Eco Guardian Llc	1,371.23	2.60%	2.04%	16.92%
9	Advanced Enterprises Limited	1,091.08	2.07%	1.62%	10.56%
10	Inecoware Sociedad Anonima Cerrada	1,063.52	2.01%	1.58%	13.72%
合计		38,068.59	72.08%	56.69%	/
2021 年度					
1	Eco-Products, Inc.	19,218.88	43.26%	33.61%	25.41%

2	Berk Enterprises, Inc.	3,987.93	8.98%	6.97%	28.75%
3	Duni AB	1,777.68	4.00%	3.11%	20.05%
4	Green Wave International, Inc.	1,635.75	3.68%	2.86%	20.16%
5	Darnel S. De R.L.	1,409.21	3.17%	2.46%	21.48%
6	R.J. Schinner Co., Inc.	1,388.57	3.13%	2.43%	17.06%
7	Henley Trading(Hongkong)Limited	1,164.79	2.62%	2.04%	8.34%
8	Sabert Corporation	844.30	1.90%	1.48%	25.60%
9	Carvajal Empaques S.A.	886.05	1.99%	1.55%	17.68%
10	Dorfin Inc.	849.85	1.91%	1.49%	19.75%
合计		33,163.01	74.64%	58.00%	/
2020 年度					
1	Eco-Products, Inc.	15,895.06	48.72%	38.33%	33.32%
2	Berk Enterprises, Inc.	2,814.50	8.63%	6.79%	24.33%
3	Southern Champion Tray, Lp	1,363.74	4.18%	3.29%	18.20%
4	Green Wave International, Inc.	1,203.73	3.69%	2.90%	30.23%
5	Duni AB	823.26	2.52%	1.99%	23.38%
6	Hyn Pulp Mold Packing Limited	587.67	1.80%	1.42%	22.75%
7	Carvajal Empaques S.A.	568.93	1.74%	1.37%	21.47%
8	Majed Plastic Container Trading Llc.	525.35	1.61%	1.27%	18.62%
9	Sabert Corporation	487.87	1.50%	1.18%	31.76%
10	Better Earth Llc	472.28	1.45%	1.14%	17.05%
合计		24,742.38	75.84%	59.68%	/

注：以上客户销售金额为主营业务收入，按同一实际控制人控制合并计算。以上客户毛利率按照不含运费成本口径计算。

(2) 报告期内前十大境外客户的基本情况

报告期内，前十大境外客户在产业链所处的环节、地位、合作开始时间及获取境外客户的途径和方法、销售内容及产品应用领域、结算币种及汇率情况如下：

序号	客户名称	产业链所处环节和地位	合作开始时间	获取境外客户的途径和方法	销售内容	产品应用领域	结算币种及汇率
1	Eco-Products, Inc.	环保食品包装的供应商；可持续食品包装领域最受认可和最具品质的品牌之一，致力成为	2012 年度	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装	美元

		行业标杆					
2	R.J. Schinner Co., Inc.	美国领先的餐饮服务、纸张和杂货销售企业，产品包括塑料和纸包装制品及一次性用品等，在美国已设有 19 家分支机构，美国排名前十	2021 年度	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装，清洁卫生领域	美元
3	Green Wave International, Inc.	环保食品包装的供应商，美国可降解餐具领域排名前五	2010 年度	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装	美元
4	Carvajal Empaques S.A.	食品包装的供应商；哥伦比亚排名前列	2018 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
5	Duni AB	食品包装的供应商；餐巾纸生产商，纳斯达克上市公司，在欧洲同类企业中排名前十	2018 年度	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装	美元
6	Darnel S. De R.L.	Darnel 集团是一家领先的全球性组织，60 多年来一直致力于提供可回收包装解决方案，集团在全球拥有多个生产基地和超过 4500 名员工	2019 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
7	Dorfin Inc.	进口包装产品，零售产品，日用产品并销售，加拿大中型食品包装采购商	2016 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
8	Eco Guardian Llc	环保食品包装的供应商；食品包装行业名牌，19 年，20 年被 Canadian Business Growth 500 授予最快成长的公司	2017 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
9	Advanced Enterprises Limited	食品包装的供应商	2019 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
10	Inecoware Sociedad Anonima Cerrada	食品包装的供应商；食品包装新型成长公司	2020 年度	网络营销	一次性可降解餐具	食品包装	美元
11	Berk Enterprises, Inc.	环保食品包装的供应商，美国食品包装领域的知名品牌	2017 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
12	Southern Champion	纸盒包装的生产商，主要销售各种食品包装，美国排名前十	2014 年度	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元

	Tray, Lp						
13	Majed Plastic Container Trading Llc.	食品包装的供应商	2017 年	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
14	Sabert Corporation	食品包装的供应商	2019 年	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
15	Better Earth Llc	环保食品包装的供应商	2018 年	展会	一次性可降解餐具	食品包装	美元
16	Hyn Pulp Mold Packing Limited	环保食品包装的供应商	2011 年	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装	美元
17	Henley Trading(Hongkong)Limited	客户所在 Detmold 集团成立于 1948 年，致力于提供优质的包装解决方案。集团在全球拥有超过 3,000 名员工，在 15 个国家设有代表处，生产和销售超过 2 万种包装产品。	2020 年	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装	美元

注:以上客户按同一实际控制人控制合并计算，其中Eco-Products, Inc.合并了Eureka Caterware B.V.、Polarpak Company、Waddington North America,Inc.和Vegware Packaging Inc; Duni AB合并了Duni GmbH; Carvajal Empaques S.A.合并了Grupo Convermex, S.A.DeC.V、Peruana De Moldeados S.A.C.和Convermex USA Corp。

2、说明目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示

(1) 贸易政策

报告期内，发行人境外销售主要为欧美的发达国家或地区，其中出口美国的销售收入占同期主营业务收入的比重均超过50%。自2018年6月开始，美国政府发布了对中国进口商品多轮次的加征关税清单，2018年9月24日第一次加征10%关税，2019年5月10日再次加征15%关税，合计加征25%关税。2020年1月，中美双方正式签署第一阶段经贸协议，贸易摩擦阶段性得以缓和。由于公司主要采用FOB模式进行产品出口，额外加征关税均由客户承担，因此，美国对纸浆模塑产品额外加征关税对公司影响较小。若今后中美贸易摩擦再次升级，美国继续扩大加征关税产品的范围，美国客户有可能要求公司适度降价以转嫁成本，会导致公司来自美国的销售收入和盈利水平下降，从而对公司经营业绩造成不利影响。

发行人已在招股说明书“重大风险提示”之“四、特别风险提示”之“（三）国际贸易政策风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（三）国际贸易政策风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司产品以外销为主，公司境外销售收入占主营业务收入的比重分别为78.98%、79.76%和80.28%，主要出口地区为欧美的发达国家或地区。其中，美国地区收入占同期主营业务收入比例均超过50%。自2018年6月开始，中美贸易摩擦反复升级，美国政府发布了对中国进口商品多轮次的加征关税清单。美国政府对纸制品于2018年9月24日第一次加征10%关税，2019年5月10日再次加征15%关税，合计加征25%关税。2020年1月，中美双方正式签署第一阶段经贸协议，贸易摩擦阶段性得以缓和。若今后中美贸易摩擦再次升级，美国继续扩大加征关税产品的范围，或者随着全球经济摩擦的加剧，美国客户及其他境外客户有可能要求公司适度降价以转嫁成本，会导致公司来自美国及其他境外市场的销售收入和盈利水平下降，从而对公司经营业绩造成不利影响。”

（2）外汇政策

公司外销业务结算货币以美元为主，随着公司境外业务的不断拓展，公司境外业务收入可能进一步增加，而人民币汇率受到境内外经济环境、政治形势、货币政策的变化而波动，具有一定的不确定性，未来若人民币汇率发生大幅波动，公司可能面临汇兑损失的风险。

发行人已在招股说明书“重大风险提示”之“四、特别风险提示”之“（五）汇率变动风险”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）汇率变动风险”中披露如下：

“报告期内，公司产品以外销为主，境外销售收入占主营业务收入的比重分别为78.98%、79.76%和80.28%，汇兑损益金额分别为604.97万元、266.66万元和-1,278.85万元，公司外销主要以外币进行结算，汇率波动对公司的生产经营和利润水平都会带来一定的影响，故公司面临汇率波动风险。”

（三）说明相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

报告期内，公司境外销售均为直销模式，结算方式为T/T（电汇），外币货款由客户直接转至公司在境内的开户银行，公司收到外汇后，根据生产经营的需求以及汇率的波动情况进行结换汇。

报告期各期，公司结换汇情况如下：

单位：万美元、万欧元、万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
结汇	美元金额	7,583.48	6,436.77	4,764.93
	人民币金额	50,932.37	41,443.75	32,724.47
	欧元金额	-	-	1.50
	人民币金额	-	-	11.86

公司外销货物已依照相关法律法规的要求办理报关出口及资金跨境收付手续等，有关结换汇具有真实的交易背景，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；同时，根据公司及子公司所在地税务机关出具的证明，公司在报告期内未发现税务违法行为。不存在外汇、税务方面的重大违法违规行。

（四）说明公司外销收入与海关数据、出口退税申报金额是否匹配，结合报告期内境外销售主要国家的疫情情况、在手订单情况、订单执行情况等，说明海外贸易环境、下游需求变化、疫情变化对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货运发货、清关时效等方面的具体影响，进一步说明境外收入波动较大的合理性

1、说明公司外销收入与海关数据、出口退税申报金额是否匹配

（1）公司外销收入与海关数据情况

报告期内，公司外销收入与海关出具的出口证明数据对比情况如下：

单位：万元

2022 年度					
外销币种	外销收入	折算为美元	海关数据	差异	差异率
USD	7,843.05	7,872.02	7,894.09	-22.07	-0.28%
CNY	127.40				
EUR	9.01				
2021 年度					
外销币种	外销收入	折算为美元	海关数据	差异	差异率
USD	6,854.46	6,858.66	6,727.97	130.69	1.94%
CNY	0.25				
EUR	3.83				
2020 年度					
外销币种	外销收入	折算为美元	海关数据	差异	差异率
USD	4,683.70	4,687.54	4,776.67	-89.13	-1.87%

CNY	-				
EUR	3.27				

报告期内，海关出口统计数据与发行人外销收入基本一致，少量差异主要原因系统计数据时间性差异及海关统计数据币种性差异所致。

(2) 公司外销收入与出口退税申报金额情况

发行人出口退税金额与发行人境外销售收入比对情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本期出口退税金额 A	4,385.25	4,168.23	2,717.64
本期免抵税额 B	2,579.13	1,299.17	1,595.88
本期免抵退税额 C=A+B	6,964.39	5,467.40	4,313.52
减：上期确认收入本期申报退税 D	857.21	603.47	700.79
加：本期确认收入下期申报退税 E	667.92	857.21	603.47
加：不享受出口退税 F	-	12.21	-
收入口径免抵退税金额 G=C-D+E+F	6,775.10	5,733.35	4,216.19
境内公司外销收入 H	52,316.50	44,260.79	32,445.93
匡算出口退税率 I=H/G	12.95%	12.95%	12.99%
适用的出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%
实际免抵退税金额与测算的免抵退税金额的差异	-26.05	-20.55	-1.78

注：上述收入为发行人母公司及子公司广西洁丰单体境外销售收入金额。

发行人报关出口时间与申报出口退税时间存在差异，差异较小，具有合理性，因此，外销收入与出口申报金额具有匹配性。

2、结合报告期内境外销售主要国家的疫情情况、在手订单情况、订单执行情况等，说明海外贸易环境、下游需求变化、疫情变化对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货运发货、清关时效等方面的具体影响，进一步说明境外收入波动较大的合理性

(1) 报告期内境外销售主要国家的疫情情况

报告期内，公司境外销售主要国家或地区为美国、加拿大、中国香港、秘鲁及瑞典等，各国疫情情况如下：

美国于 2020 年 1 月首次出现新冠确诊病例，2020 年 2 月 29 日美国报告首例死亡病例。2020 年 3 月 13 日，时任美国总统特朗普宣布国家进入紧急状态，2020 年 3 月

17日，冠状病毒传播至美国50个州。2020年12月14日，美国开始第一轮疫苗接种。2021年6月15日，加州和纽约州宣布全面重新开放，美国各州全面重启开放。

加拿大于2020年1月首次出现新冠确诊病例。2020年3月加拿大进入紧急状态，大部分省和地区关闭学校和娱乐场所，并禁止大型集会，于3月16日实施入境限制。在2021年圣诞节后加拿大的疫情曲线达到历史最高峰，日增病例数量一度接近5万例。2022年2月，随着第五波新冠疫情曲线稳步回落，加拿大多个省份开始逐步解除各类公共防疫限制措施。2022年9月26日，加拿大政府宣布从2022年10月1日起，取消所有新冠肺炎入境限制，以及对任何进入加拿大的人的检测、检疫和隔离要求。

中国香港于2020年1月23日，发现首宗新冠病毒确诊病例。2020年2月4日，首次有新冠病毒确诊者死亡。当日零时起，香港特区关闭了罗湖、落马洲、皇岗口岸，以及港澳码头。2020年2月8日起，香港颁布了新检疫措施，从内地到香港或过去14日曾在内地逗留的人，入境香港后须强制隔离14天。广东省疫情防控指挥部其后亦宣布，3月27日起，所有经广东口岸入境的人，须集中隔离14天。2022年12月28日起，香港取消大部分防疫措施。

秘鲁于2020年3月6日，发现首宗新冠病毒确诊病例，2020年3月19日，首次有新冠病毒死亡病例。2020年3月16日，秘鲁政府宣布全国进入紧急状态，2020年6月，秘鲁政府下令延长因新冠肺炎疫情宣布的全国紧急状态。2020年8月，秘鲁政府颁布一系列防疫措施，包括恢复每周日全民居家隔离；禁止家庭、友人聚会等聚集性活动等，2022年11月1日，秘鲁结束所有新冠疫情入境限制，不再需要疫苗接种证明，无需新冠检测，也不再强制佩戴口罩。

瑞典于2020年1月31日首次出现新冠确诊病例，2020年3月，瑞典新冠疫情全面爆发，2022年4月1日瑞典政府公布新冠肺炎不再被归为危害社会的疾病，取消所有新冠疫情防控措施，取消欧盟/欧洲经济区以外国家的入境禁令，入境者不需要出示疫苗接种证书，也不需要做新冠病毒检测就可以入境。

(2) 报告期内境外销售主要国家或地区在手订单获取及执行情况

公司各期境外销售主要国家或地区的订单获取及执行情况如下：

单位：万元

国家或地区	项目	2022年度	2021年度	2020年度
		金额	金额	金额
美国	订单金额	30,809.34	25,818.30	22,853.82

	销售收入	30,729.26	26,599.91	21,895.35
	销售收入/订单金额	99.74%	103.03%	95.81%
中国香港	订单金额	4,079.60	4,101.71	2,516.43
	销售收入	4,333.25	3,633.28	2,464.27
	销售收入/订单金额	106.22%	88.58%	97.93%
秘鲁	订单金额	3,315.18	1,219.06	484.26
	销售收入	2,927.72	735.19	421.05
	销售收入/订单金额	88.31%	60.31%	86.95%
加拿大	订单金额	4,003.84	3,062.13	1,454.33
	销售收入	3,863.56	2,704.97	1,612.88
	销售收入/订单金额	96.50%	88.34%	110.90%
瑞典	订单金额	1,647.00	1,895.20	1,321.97
	销售收入	1,741.26	2,278.52	961.75
	销售收入/订单金额	105.72%	120.23%	72.75%
小计	订单金额	43,854.96	36,096.41	28,630.82
	销售收入	43,595.04	35,951.87	27,355.30
	销售收入/订单金额	99.41%	99.60%	95.54%

(3) 说明海外贸易环境、下游需求变化、疫情变化对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货运发货、清关时效等方面的具体影响，进一步说明境外收入波动较大的合理性

①海外贸易环境的具体影响

报告期内，公司境外销售主要为北美、欧洲、亚洲等发达国家或地区，其中出口美国的销售收入占同期主营业务收入的比重均超过 50%。自 2018 年 6 月开始，美国政府发布了对中国进口商品多轮次的加征关税清单，中美贸易摩擦反复升级。美国政府对纸浆模塑产品于 2018 年 9 月 24 日第一次加征 10% 关税，2019 年 5 月 10 日再次加征 15% 关税，合计加征 25% 关税。2020 年 1 月，中美双方正式签署第一阶段经贸协议，贸易摩擦阶段性得以缓和。截止目前，上述加征关税由客户承担，各出口国家或地区贸易政策对公司海外销售未产生直接影响。

②下游需求变化的具体影响

报告期内，公司境外销售主要为北美、欧洲、亚洲等发达国家或地区，近年来，国际上多个国家出台了限制传统塑料制品使用的政策，欧盟逐步将“限塑令”升级成“禁塑令”，并将禁塑产品范围从塑料袋扩大至一次性塑料制品。欧盟的“禁塑令”包括“从 2021 年 7 月 3 日开始，彻底禁止生产、购买和进出口一切可选用纸板等其他替代材料生产的一次性塑料制品，包括塑料餐具、吸管、气球杆、棉棒，甚至包括用可分解塑

料制成的袋子和外包装”；美国各州情况不同限塑实施情况不同，其中：美国西雅图市自 2018 年 7 月开始全市范围禁止餐饮从业者提供一次性塑料吸管和塑料餐具；美国加州自 2019 年 1 月开始州内餐厅停止供应一次性塑料吸管，除非顾客主动索取；2020 年 4 月，美国纽约州颁布《泡沫塑料禁令》；如新泽西州实施第二阶段的禁塑法案，即自 2022 年 5 月 4 日起，全州所有的零售商和食品服务企业将禁止使用或分发一次性塑料袋，等等。2022 年 6 月，加拿大发布 SOR/2022-138 《一次性塑料禁令法规》，禁止在加拿大境内生产、进口和销售 7 种一次性塑料制品，除了一些特别的例外，禁止制造和进口这些一次性塑料的政策将于 2022 年 12 月正式生效。从 2024 年起禁用一次性塑料制品，如塑料购物袋、塑料餐盒、塑料吸管、塑料餐具。2018 年 12 月秘鲁颁布禁塑法令，其规定，法令颁布后在向消费者提供报纸、杂志、印刷广告及收据等信息资料时禁止使用塑料袋；法令生效一年后，禁止使用长度小于 30 厘米的塑料袋以及塑料吸管；自 2021 年 7 月 28 日秘鲁国庆日起，禁止生产一次性塑料袋和难以降解的餐具；法令生效 3 年后，严禁企业和超市向消费者提供一次性塑料袋。上述政策的实施，使得公司报告期内来自美国、加拿大和秘鲁的订单和销售收入增长较多。

随着各国禁塑、限塑政策进一步推广落实，能够自然降解的植物纤维餐饮具市场需求快速增长，公司生产的天然植物纤维一次性可降解餐具的境外市场将进一步扩大。

③疫情变化对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货运发货、清关时效等方面的具体影响

海外疫情对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货运发货、清关时效等方面的具体影响如下：

客户名称	项目	疫情期间	疫情期间	疫情期间
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
Eco-Products, Inc.	生产经营	正常	正常	正常
	合作关系	订单较上一年增加	订单较上一年增加	订单量较上一年减少
	货运发货	海运 35 天左右	海运 45 天左右	海运 35 天左右
Carvajal Empaques S.A.	生产经营	正常	正常	正常
	合作关系	订单较上一年增加	订单较上一年增加	订单较上一年减少
	货运发货	海运 35 天左右	海运 35 天左右	海运 30 天左右
Berk Enterprises, Inc.	生产经营	正常	正常	正常

	合作关系	订单较上一年减少	订单较上一年增加	订单较上一年增加
	货运发货	海运 30 天左右	海运 40 天左右	海运 30 天左右
Southern Champion Tray, Lp	生产经营	正常	正常	正常
	合作关系	订单较上一年增加	订单较上一年减少	订单较上一年基本持平
	货运发货	海运在 30 天左右	海运在 40 天左右	海运在 30 天左右
Duni AB	生产经营	正常	正常	正常
	合作关系	订单较上一年略降	订单较上一年增加	订单较上一年增加
	货运发货	海运 30-40 天左右	海运 40 天左右	海运 30-40 天左右
Green Wave International, Inc.	生产经营	正常	正常	正常
	合作关系	订单较上一年增加	订单较上一年增加	订单较上一年较少
	货运发货	海运 40 天左右	海运 40-50 天左右	海运 30-40 天左右
Darnel S. De R.L.	生产经营	正常	正常	正常
	合作关系	订单较上一年基本持平	订单较上一年增加	2020 年开始合作
	货运发货	海运 35 天左右	海运 35 天左右	海运 30 天左右
R.J. Schinner Co., Inc.	生产经营	正常	正常	-
	合作关系	订单较上一年增加	2021 年开始合作	-
	货运发货	海运在 30 天左右	海运在 40 天左右	-

海外疫情对公司货运发货效率及货运时长有所影响，但对主要客户的生产经营、合作关系无重大影响，因公司境外贸易模式以 FOB 为主，客户清关时效与公司收入确认无关。

综上，发行人报告期内，境外收入逐年增长主要原因为公司境外客户所在国家或地区限塑令的颁布、或执行力度不断加强的影响，同时公司持续不断开发新客户，并随着海运运力恢复，综合使得报告期内销售收入增长。因此，境外收入逐年增长具备合理性。

三、境内市场拓展风险

(一) 结合主要收入来自境外的背景和原因，获得境外客户的方式，产品和技术

的可替代性，以及主要竞争对手的技术工艺水平，补充披露发行人境外业务的竞争优势及其可持续性，是否存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险。

1、主要收入来自境外的背景和原因

公司主要收入来自境外销售可降解餐具产品，公司发展主要依托海外限塑政策的不断推出和实施。国外纸浆模塑行业发展较早，国际社会对环境保护日益重视，且较早开始禁/限塑令，各国采取不同的政策来限制塑料的使用。如 1993 年，丹麦就开始对塑料袋生产商征税，同时还允许零售商对塑料袋收费。法国、爱尔兰、保加利亚、比利时等国均采用这个方式。2002 年，美国农业部要求各州必须制定生物可降解农用塑料使用计划。2015 年在印度召开的世界环境日大会上，联合国达成决议到 2025 年全球要禁止使用一次性塑料制品。在此号召下，全球包括欧盟、荷兰、印度、日本等多个国家或地区在国家层面立法，要逐步替代一次性塑料制品。2019 年 6 月，欧盟出台《一次性塑料指令》（EU）2019/904 明确：“明确逐步禁止使用的塑料产品包括：餐具、盘子、吸管、棉签、饮料搅拌器、气球支撑棒、由聚苯乙烯制成的食品容器和可氧化降解塑料制成的产品等。”2020 年 4 月，美国纽约州颁布《泡沫塑料禁令》。2021 年 12 月，加拿大颁布《一次性塑料禁令》，旨在 2030 年实现“零塑料进垃圾填埋场、海滩、河流、湿地、森林”。各国的禁塑政策使得作为塑料包装理想替代品的纸浆模塑产品在海外市场大受欢迎。

综上，基于西方发达国家由于其国民经济稍领先的客观原因，环保意识较早形成，对于环保餐具的使用需求较高，故发行人重点拓展海外市场，并且凭借公司产品的稳定性，多年以来形成了稳定的国外销售体系，国外主要客户产生了一定的粘性，形成了目前以外销为主的销售格局。

2、获得境外客户的方式

公司获取客户的主要方式如下：（1）通过行业展会：公司的销售人员参加国内外的展览会，不断积累并扩大客户资源，并从中开发新客户。（2）凭借自身的影响力：公司是较早从事植物纤维可降解餐具研发、生产和销售的公司，经过多年发展，形成了较高的知名度，市场上有采购需求的客户会主动与公司接洽并建立业务合作。发行人凭借高质量、高性价比的产品、领先的技术水平及稳定的供货能力，与客户建立稳定的合作关系。（3）行业内信息共享及现有客户介绍：公司依托产品质量优势、研发优势、快速响应的服务优势，获得了现有客户的高度认可，现有客户会向有需求的业

内同行推荐公司的产品。

3、产品和技术的可替代性

公司专注于植物纤维可降解餐具的研发、生产和销售，深耕行业 15 余年，自成立以来始终致力于对自身研发体系的建立健全，依靠对行业领先技术的持续追求，并一直专注于环保自然降解材料开发及应用，不断开发相关领域的新产品以拓展产品深度和广度。多年来一直坚持自主创新，凭借多年的技术积累，公司已掌握多项生产植物纤维可降解餐具的核心技术。截至本问询回复出具之日，发行人共拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利及 2 项外观专利。公司产品技术指标通过了境外测试认证、产品质量获得境外客户的广泛认可，外销收入整体呈增长趋势。丰富的生产经验、可靠的生产技术、稳定的产品品质是公司获得客户信任、赢得市场竞争的基础，是公司业务可持续发展的保障。

公司制定了严格的质量管理制度和流程，对产品进行全流程质量控制，建立了完善的质量控制管理体系，目前过了 ISO9001 质量体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证、ISO14001 环境体系认证及 BRC 食品级包装认证等，拥有健全的产品质量控制手段及检测手段，能满足下游企业对可降解餐具产品对产品多样性、质量稳定性的需求，公司的品质管控能力、服务水平及产品交付增强了客户粘性，短期内难以被简单替代。

4、主要竞争对手的技术工艺水平

发行人的主要竞争对手为众鑫股份，其同样具有较长的行业发展经历，其依托自身积累的自主模具设计、设备制造到工艺流程的技术和经验，形成了在自然降解材料、自动化设备及模塑工艺全案能力，为目前国内规模最大的可降解纸浆模塑餐饮具的制造商。

（二）补充披露发行人境外业务的竞争优劣势及其可持续性，是否存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险

发行人已于《招股说明书》“第五节业务和技术”之“五、境外经营情况”中补充披露如下：

“（一）公司境外业务的竞争优劣势

公司深耕植物纤维可降解餐具行业多年，从成立至今积极开拓全球市场，外销业务持续增长，客户范围包括北美洲、欧洲、亚洲、南美洲等国家和地区，终端消

费者遍及全球多个国家及地区。公司产品技术指标通过了境外测试认证、产品质量获得境外客户的广泛认可，外销收入呈增长趋势。

公司境外业务的竞争优势为：

1、客户优势。公司产品以境外销售为主，客户分布于北美洲、欧洲、亚洲、南美洲等多个国家和地区，境外主要客户系环保餐具行业知名的销售企业，公司凭借优质的产品质量和良好的服务水平，形成了较强的市场竞争力。公司已在海外市场深耕多年，积累了广泛的客户资源，建立了较好的口碑，公司品牌等得到客户的广泛认可。

2、核心技术优势。公司注重自主研发，凭借多年的技术积累，形成了多项生产植物纤维可降解餐具的核心技术并申请了专利保护。

3、产品品质优势。公司产品质量优良，具备绿色环保、可降解性能的优势，具有资源节约型、循环经济型特点，已获取 BRC、SAA、BPI 等多项海外认证，产品质量满足欧美发达国家客户要求，具备进入欧美等国外市场的资质。

公司境外业务的竞争劣势为：

1、本地化服务欠缺。公司尚未在国外建造生产基地，未针对主要客户所在地区建立独立服务中心，本地化服务欠缺。

2、国际贸易风险劣势。公司可降解餐具产品以外销为主，主要出口地区为北美洲、欧洲、亚洲、南美洲等发达国家或地区。若未来公司主要海外客户或主要海外市场所在国家或地区的政治、经济、贸易政策等发生较大变化或经济形势恶化或我国与这些国家或地区之间发生重大贸易摩擦等情况，均可能对公司的出口业务产生不利影响。

3、汇率波动风险。公司境外客户主要以美元进行结算，汇率波动对公司的生产经营和利润水平都会带来一定的影响，面临汇率波动风险。

(二) 公司境外业务可持续性，市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险情况

1、境外市场需求持续增长

根据 Grand View Research 报告显示，2022 年全球纸浆模塑包装市场规模约为 51.10 亿美元，其中食品包装成为模塑纸浆包装应用领域的主导应用，市场份额超过 44.0%。纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快的发展速度，预计从 2023 年到 2030 年将以 7.60% 的复合年增长率 (CAGR) 增长，未来几年是全球纸浆模塑包装行业高速发展的黄金时期。其中，2022 年，北美模塑纸浆包装市场规模估计为 12.5 亿美元，预

计 2023 年至 2030 年将以 6.9%的复合年增长率增长。特别是由于其在托盘、盘子、杯子和碗等食品服务行业的广泛应用，预计 2023 年至 2030 年该细分市场将以 8.3%的复合年增长率快速增长。

2、公司外销收入持续增长，主要客户合作稳定

报告期内，公司产品以外销为主，公司境外销售收入占主营业务收入的比重分别为 78.98%、79.76%和 80.28%，主要出口地区为北美洲、欧洲、亚洲、南美洲等发达国家或地区。公司与境外主要客户合作多年，合作关系稳定且不断深化，合作业务规模也不断扩大。报告期内，公司的境外销售收入整体呈增长趋势，不存在重大客户流失的情形。

综上，公司境外业务具备可持续性，不存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险。”

(三) 说明国内市场的限塑政策及国内客户的开拓情况，国内外市场经营模式的主要区别，发行人开拓境内市场面临的壁垒和风险，并补充进行相关风险揭示

1、国内市场的主要限塑政策

序号	文件名称	发布时间	发布单位	相关主要内容
1	《“十四五”塑料污染治理行动方案》	2021年9月	国家发改委、生态环境部	科学稳妥推广塑料替代产品，充分考虑竹木制品、纸制品、可降解塑料制品等各类替代产品的全生命周期资源环境影响，完善相关产品的质量和食品安全标准。
2	《关于进一步加强商务领域塑料污染治理工作的通知》	2020年8月	商务部办公厅	明确商务领域推进禁塑限塑的时间表和实施地区，对商场、超市、集贸市场、餐饮、住宿、展会、电子商务等重点领域提出了具体的禁塑要求。
3	《关于扎实推进塑料污染治理工作的通知》	2020年7月	国家发展改革委、生态环境部、工业和信息化部等九部门	结合实际，明确餐饮行业禁限塑的具体监管部门并加强监督管理，引导督促相关企业做好产品替代并按照《意见》规定期限停止使用一次性塑料吸管和一次性塑料餐具。
4	《关于进一步加强塑料污染治理的意见》	2020年1月	国家发展改革委、生态环境部	到 2020 年底，全国范围餐饮行业禁止使用不可降解一次性塑料吸管；地级以上城市建成区、景区景点的餐饮堂食服务，禁止使用不可降解一次性塑料餐具。到 2022 年底，县城建成区、景区景点餐饮堂食服务，禁止使用不可降解一次性塑料餐具。到 2025 年，地级以上城市餐饮外卖领域不可降解一次性塑料餐具消耗强度下降 30%。

2、国内客户的开拓情况

公司凭借严格的产品质量控制、成熟的工艺技术、多样化的产品种类以及高效的产品交付能力，取得了多项国内外企业及产品资质认证，在植物纤维可降解餐具行业内拥有较高的品牌知名度，主要客户覆盖了全球知名的销售企业。

随着国内限塑政策的陆续出台及实施，我国对于可降解餐具的需求潜力持续释放，可降解餐具产品市场空间广阔。发行人生产工艺成熟，产品性能良好，凭借自身优势，持续加大国内市场的开拓力度，积极开发产品及拓展客户，目前已与大润发、华润万家、茶花等国内知名商超或日用品公司开展合作。同时，内销市场发展趋势良好，报告期各期，公司可降解餐具产品在境内的销售金额分别为 1,139.50 万元、1,575.95 万元和 2,353.13 万元，销售规模持续扩大。未来，发行人将利用自身优势，进一步国内市场的推广，加深与国内客户合作的范围以及合作力度。

3、公司国内市场和国外市场经营模式的主要区别

项目	国外市场	国内市场
客户群体	可降解餐具国际知名企业	行业内贸易商及商超、零售客户等
获客途径	参加行业展会、网络营销、客户转介绍	参加行业展会、客户转介绍
销售模式	直销	直销
交货方式	以 FOB 为主	送到客户指定地点或客户上门自提

4、开拓境内市场面临的壁垒

下游客户在确定与供应商的合作关系后，客户会对于已形成稳定合作关系产业链上的供应商具有一定的依赖性，通常不会轻易更换供应商，产品使用忠诚度较高。拓展新的销售渠道、维护渠道的稳定性、提升营销网络的服务质量，是一项长期复杂的工作，在短期内建立完善的国内市场营销服务系统需要较强的综合竞争实力，公司开拓境内市场面临一定的资金和时间壁垒。

5、开拓境内市场面临的风险

发行人报告期内持续加大境内市场开拓力度，积极选择具有行业知名度和发展前景的企业进行重点开发。由于市场开拓受到宏观经济环境、国家产业政策执行情况、下游市场需求、行业竞争格局等多方面因素影响，如果公司不能有效实施市场拓展计划，或境内市场拓展出现方向性偏差、产品不符合境内市场的主流需求等情况，则可能导致国内市场营销不及预期的风险。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(五) 开拓

境内市场面临的风险”中补充披露如下：

“发行人报告期内持续加大境内市场开拓力度，由于市场开拓受到宏观经济环境、国家产业政策执行情况、下游市场需求、行业竞争格局等多方面因素影响，如果公司不能有效实施市场拓展计划，或境内市场拓展出现方向性偏差、产品不符合境内市场的主流需求等情况，则可能导致国内市场开拓不及预期的风险，进而对公司生产经营产生不利影响。”

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-20 境外销售的要求进行核查，并重点：（1）说明对境外收入实施的具体函证、访谈、走访、截止性测试、细节测试情况，说明具体核查程序、核查过程和核查结论。（2）核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配。（3）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配。（4）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据

（一）保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈了发行人财务负责人，了解 CIF 报价下的境外销售业务模式，运保费收入的主要构成及形成原因和结算方式；

（2）查阅了《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定和主要货物运输服务和代理协议；

（3）查阅公司内部控制制度，了解、评估和测试与销售收入有关的内部控制设计和运行有效性；

（4）通过与管理层的访谈，了解公司的销售模式、定价策略、信用政策、结算方式、客户情况及报告期内收入波动原因等；检查主要的销售合同，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求，收入确认时点是否恰当，是否与行业惯例存在显著差异；

（5）查阅公司销售收入明细表，分析公司境外销售涉及的主要国家和地区及其主要境外客户情况，及销售金额和变动情况，根据销售收入明细表，分境内外销售、各

产品类别等口径计算毛利率，分析毛利率变动原因，并对比分析与同行业毛利率差异原因；

(6) 检查境外主要客户的销售合同或订单，查看并分析主要条款，了解境外销售模式、定价原则和信用政策等；

(7) 访谈公司管理层、销售部负责人等，了解公司境外业务的开展情况，了解公司所处市场竞争和市场份额情况，了解公司的优劣势和对主要客户的具体定价方法和依据、境外订单的主要获取方式、定价原则、各主要国家和地区销售金额波动及客户变动的原因、主要出口国家和地区贸易政策变化和稳定性；

(8) 结合汇率波动和贸易政策的变化情况分析境外销售收入的变化，分析其对公
司境外销售的影响等；

(9) 针对报告期内境外主要客户，主要通过中介机构海外分所或视频访谈方式对其基本情况、经营规模、下游应用行业、与公司的业务合作背景、合作时间、产品质量等情况进行了解，取得境外主要客户出具的无关联关系声明；

(10) 查阅国家外汇及税务等相关法律法规关于跨境资金流动、结算方式、结换汇的相关规定，复核发行人关于报告期发货签收单据、物流运输记录、资金划款凭证等的相互印证情况的说明，获取了相关的无违规证明、无欠税证明等；

(11) 取得中国出口信用保险公司对主要境外客户出具的信用报告，并通过查阅境外客户官网、查询境外企业注册信息网站等方式核查主要境外客户基本情况，核查其与发行人是否存在关联关系；

(12) 通过与管理层的访谈，了解发行人收入来自境外的背景和原因、境外业务的竞争优劣势及其可持续性，了解拓展国内市场计划、国内外市场营销模式；

(13) 比对发行人海关报关数据、投保数据、出口退税等数据，并与发行人境外收入进行勾稽对比分析。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人不同境外贸易模式下的收入确认政策符合企业会计准则相关规定，与同行业上市公司基本一致；

(2) 发行人将 CIF 模式下对应的运保费按照总额法确认收入符合《企业会计准则》规定，作为主要责任人依据充分；

(3) 报告期各期发行人主要出口地区的客户变动情况、销售金额及占比变动情况与各地区的限塑政策推广实施具有相关性，符合行业政策及外部环境情况，具有合理性；

(4) 发行人外销货物已依照相关法律法规的要求办理报关出口及资金跨境收付手续等，有关结换汇具有真实的交易背景，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

(5) 发行人外销收入与海关数据、出口退税申报金额具有匹配关系；发行人境外收入波动具备合理性；

(6) 发行人境外业务具备可持续性，不存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险；

(7) 由于市场开拓受到宏观经济环境、国家产业政策执行情况、下游市场需求、行业竞争格局等多方面因素影响，如果发行人不能有效实施市场拓展计划，或境内市场拓展出现方向性偏差、产品不符合境内市场的主流需求等情况，则可能导致国内市场开拓不及预期的风险，已在招股说明书中进行风险提示。

(二) 说明对境外收入实施的具体函证、访谈、走访、截止性测试、细节测试情况，说明具体核查程序、核查过程和核查结论

1、对境外收入实施的具体函证情况

保荐机构、申报会计师对发行人报告期各期的主要境外客户执行了函证程序，函证范围覆盖报告期各期主要客户，针对未收到回函的情形，实施替代程序，具体函证情况及替代程序如下：

单位：万元

中介机构	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保荐机构	外销收入金额①	53,734.23	45,216.32	32,635.36
	发函金额②	46,472.65	39,509.58	27,178.56
	发函比例③=②/①	86.49%	87.38%	83.28%
	回函可确认金额④	44,315.66	38,729.10	26,741.40
	回函可确认比例⑤=④/①	82.47%	85.65%	81.94%
	未回函，替代测试金额⑥	2,156.99	780.49	437.16
	回函及替代测试合计金额⑦	46,472.65	39,509.58	27,178.56
	回函及替代测试比例⑧	86.49%	87.38%	83.28%
会计	账面金额	53,734.23	45,216.32	32,635.36

师	发函金额	47,983.18	40,082.75	28,059.07
	发函比例	89.30%	88.65%	85.98%
	回函相符金额	44,028.12	37,113.32	26,992.27
	回函不符, 但经调节后相符金额	360.31	454.55	403.33
	回函比例	82.61%	83.08%	83.94%

注 1: 回函可确认金额包含回函相符金额及经调节后相符金额。

注 2: 回函比例= (回函相符金额+回函不符, 但经调节后相符金额) / 账面金额。

针对回函不符的函证, 逐一核实回函不符的原因, 分析差异原因的合理性, 并编制回函差异调节表。报告期内, 回函不符主要系公司与被函证单位记账时间性差异所致。

针对未回函的函证, 执行替代性测试, 包括检查销售合同、出库单、报关单、提单、销售发票及银行回单等凭证。

2、对境外收入实施的访谈、走访情况

保荐机构、申报会计师对报告期内主要境外客户进行了现场走访或视频访谈, 了解客户基本信息、经营情况、合作背景、与发行人的交易情况、结算方式、是否存在质量纠纷、对发行人产品的评价等, 核查客户是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系等。

对主要境外客户走访或者访谈的数量、金额及占比情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入①	53,734.23	45,216.32	32,635.36
走访/访谈金额②	38,531.57	33,659.19	24,727.71
走访/访谈比例③=②/①	71.71%	74.44%	75.77%

3、对境外收入实施的截止性测试情况

保荐机构、申报会计师对发行人境外收入确认情况进行截止测试, 抽取报告期各期资产负债表日前后若干天的收入确认凭证进行测试。保荐机构、申报会计师检查了所选取样本的出口报关单等关键支持性单据, 核查报关单与收入确认日期是否存在跨期, 对收入确认进行截止性测试。

4、对境外收入实施的细节测试情况

保荐机构、申报会计师获取发行人报告期内主要境外客户订单的销售合同、出库单、报关单、提单、销售发票及银行回单等凭证, 进行穿透核查。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人境外客户的整体回函比例较高，针对未回函的客户，均履行了替代测试程序，对境外收入执行截止性测试、细节测试未发现重大异常，能有效支持得出发行人报告期内境外销售业务真实、准确的结论。

（三）核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

报告期内，公司主要产品出口退税率为 13%，公司出口货物享受增值税“免抵退税”政策。

发行人出口退税金额与发行人境外销售收入比对情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本期出口退税金额 A	4,385.25	4,168.23	2,717.64
本期免抵税额 B	2,579.13	1,299.17	1,595.88
本期免抵退税额 C=A+B	6,964.39	5,467.40	4,313.52
减：上期确认收入本期申报退税 D	857.21	603.47	700.79
加：本期确认收入下期申报退税 E	667.92	857.21	603.47
加：不享受出口退税 F	-	12.21	-
收入口径免抵退税金额 G=C-D+E+F	6,775.10	5,733.35	4,216.19
境内公司外销收入 H	52,316.50	44,260.79	32,445.93
匡算出口退税率 I=G/H	12.95%	12.95%	12.99%
适用出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%

注：上述收入为发行人母公司及子公司广西洁丰单体境外销售收入金额。

发行人免抵退税额占外销收入的比例分别为 12.99%、12.95%和 12.95%，与公司主要产品的退税率接近。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人出口退税情况与发行人境外销售规模相匹配。

（四）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配

报告期内，发行人外销主要结算货币为美元，美元兑人民币汇率走势如下图所示：



报告期内，公司外销收入形成的汇兑损益与外销收入比较情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入金额（万人民币）	53,734.23	45,216.32	32,635.36
汇兑损益总额（万人民币）	-1,278.85	266.66	604.97
汇兑损益占外销收入比例	-2.38%	0.59%	1.85%
期初汇率	6.3757	6.5249	6.9762
当年年末美元兑人民币汇率	6.9646	6.3757	6.5249
美元兑人民币汇率变动比例	9.24%	-2.29%	-6.47%

报告期内，公司境外销售主要使用美元结算和收款，公司收入确认时，以该时点的即期汇率的近似汇率（即月初汇率）折算为记账本位币，同时确认收入和应收账款（或冲减预收款项）。当月收到外币货款并结汇时，因记账汇率与结汇汇率存在差异，相应产生汇兑损益；当月未收回外币货款或已收外币货款但未结汇的外币金融资产或月末外币金融负债，在按月末汇率折算为记账本位币时，会产生汇兑损益。汇兑损益的产生与外币金融资产和金融负债余额大小及汇率波动有关，并受到应收账款确认时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系。

报告期内，公司汇兑损益的变动与汇率波动存在方向一致，具有合理性，具体分析如下：

报告期内，公司实现的汇兑损益分别为 604.97 万元、266.66 万元和-1,278.85 万元。根据美元兑人民币汇率波动趋势图，2020 年度，美元大幅度贬值，汇率变动幅度-6.47%，公司形成汇兑损失；2021 年度美元继续贬值，汇率变动幅度-2.29%，较 2020 年度有

所下降，公司产生汇兑损失的金额较 2020 年度下降；2022 年度，美元大幅升值，汇率变动幅度 9.24%，公司形成汇兑收益。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人外销收入和汇兑损益变动具有合理性。

（五）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据

针对境外客户及销售收入，保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈发行人销售部门负责人，了解主要境外客户的基本情况、销售模式、定价政策、信用政策、销售流程、开发方式、交易背景、业务合作模式等情况；

2、了解公司关于境外销售的内部控制制度，对境外销售环节涉及的关键控制点进行控制测试，评价内部控制制度设计和运行的有效性；

3、查阅发行人《对外贸易经营者备案登记表》、出口退税及纳税申报文件等资料；

4、查阅主要境外客户官方网站披露的相关信息，了解其主营业务，并获取中国出口信用保险公司出具的报告期内前二十大客户资信报告，核查境外客户成立时间、公司地址、经营业务范围、业务规模等信息。查阅发行人与主要境外客户签署的合同及订单；

5、比对发行人海关报关数据、投保数据、出口退税等数据，并与发行人境外收入进行勾稽对比分析；

（1）报告期内，公司外销收入与海关报关数据核对如下：

单位：万元

2022 年度					
外销币种	外销收入	折算为美元	海关数据	差异	差异率
USD	7,843.05	7,872.02	7,894.09	-22.07	-0.28%
CNY	127.40				
EUR	9.01				
2021 年度					
外销币种	外销收入	折算为美元	海关数据	差异	差异率
USD	6,854.46	6,858.66	6,727.97	130.69	1.94%

CNY	0.25				
EUR	3.83				
2020 年度					
外销币种	外销收入	折算为美元	海关数据	差异	差异率
USD	4,683.70	4,687.54	4,776.67	-89.13	-1.87%
CNY	-				
EUR	3.27				

报告期内，海关出口统计数据与发行人外销收入基本一致，少量差异主要原因系统计数据时间性差异及海关统计数据币种性差异所致。

(2) 报告期内，公司针对境外销售业务，投保了短期出口信用保险，投保金额与外销收入金额对比情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保险费金额（万人民币）	188.21	144.24	116.32
投保金额（万美元）	8,580.47	6,859.27	4,630.14
平均汇率	6.6702	6.4512	6.8996
投保金额（万人民币）	57,233.45	44,250.52	31,946.11
外销收入金额（万人民币）	53,734.23	45,216.32	32,635.36
外销应收账款期末余额（万人民币）	8,664.01	6,864.72	4,969.19

公司对出口货物投保短期出口信用保险，保险人根据公司的申报情况计收保险费；子公司广西洁丰的投保结算方式为定额保险，一次性支付年度保险费，在投保期内平均分摊。公司销售滚动收款，投保金额可以覆盖公司外销应收账款期末余额，不存在重大风险。

6、查阅发行人境外销售明细，并抽查与收入确认相关的销售合同或订单、出库单、报关单、提单、发票、签收单、回款凭证等支持性文件，核查单据上记录的客户的一致性；核查产品名称、产品规格、装箱数量、提货日期等信息；

7、获取发行人出口货物物流运输单据等资料，检查起运地、进港口、装箱数量与出库单信息是否一致；

报告期内，发行人境外销售的运输费用与境外收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入金额	53,734.23	45,216.32	32,635.36

外销运输费用	1,666.89	1,430.16	870.20
外销运输费用占外销收入比例	3.10%	3.16%	2.67%

报告期内，公司外销运输费用占境外收入比例分别为 2.67%、3.16%和 3.10%，报告期内总体呈上升趋势，主要系 2020 年下半年至 2021 年，货代费用单价大幅增加所致。

8、对境外主要客户销售回款进行核查，核查付款方名称、付款金额与客户名称、发行人账面收款金额是否一致；

9、对发行人主要境外客户进行访谈，了解其与发行人的交易背景、销售产品类型、交易金额、关联关系、终端客户销售或使用等情况；

经执行上述核查程序，保荐机构、申报会计师认为发行人境外客户及销售收入真实、准确。

问题 5. 业绩波动及第四季度收入占比较高的合理性

根据申报文件：（1）报告期内，公司营业收入分别为 49,012.77 万元、41,470.99 万元、57,178.91 万元和 37,177.01 万元，2020 年收入下滑主要系受新冠疫情影响，公司个别月份停工停产，产能受限使得产品产量有所下降；与此同时，随着疫情开始在全球蔓延，境外国家和地区疫情防控形势严峻，消费者选择居家办公，减少了线下餐饮店用餐、聚会、出游等活动的频次，消费需求减弱，上述因素的综合影响使得公司 2020 年营业收入下降。（2）2019 年至 2021 年，发行人第四季度收入占比分别为 32.11%、27.35%和 30.84%，占比略高于其他季度。（3）根据审阅报告，2022 年 1-9 月，公司实现营业收入 52,805.39 万元，较上年同期上升 32.64%；归属于母公司股东的净利润 4,216.32 万元，较上年同期上升 73.83%。

（1）业绩波动的合理性。请发行人：①结合发行人订单获取情况、各类产品产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化等，量化分析说明报告期内各类细分产品销售收入变动的原因及合理性；结合内外销产品结构、客户、销售价格、毛利率等的差异说明内外销收入增长率不一致的合理性；说明营业收入、净利润增速与同行业可比公司的比较情况，分析差异及原因。②按细分产品类别分别说明主要客户销售情况变动（新增、退出、销售额变动）的原因及合理性，说明主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性，不同客户毛利率是否存在较大差异；说明报告期内

对主要客户的信用期，是否存在通过延长信用期以增加销售收入的情况。③说明各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户比例，客户数量，新客户开拓方式和定价公允性；说明各期末在手订单情况，并结合销售周期分析在手订单变动与营业收入变动的匹配性。

(2) 收入季节分布是否符合行业惯例。请发行人说明报告期内第四季度收入占比与同行业可比公司的比较情况，分析差异原因及合理性，发行人收入季节分布是否符合行业惯例。

(3) 期后业绩大幅增长的合理性及增长可持续性。请发行人量化分析期后业绩大幅增长的合理性，结合目前在手订单情况（包括合同对手方、合同内容、金额、期限、目前进展情况）、下游行业发展趋势、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、期后经营业绩等，说明发行人收入增长是否具备可持续性，是否存在业绩下滑的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：(1) 对报告期内收入（区分境内、境外）的核查方式（函证、访谈、细节测试、截止测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对发行人收入增长合理性及真实性发表明确意见。(2) 对收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期收入等采取的具体核查程序、核查过程和核查结论。(3) 说明对报告期内新增客户（区分境内、境外）收入的核查方式（走访、函证、细节测试、截止测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对新增客户的收入真实性发表明确意见。

【回复】

一、业绩波动的合理性

(一) 结合发行人订单获取情况、各类产品产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化等，量化分析说明报告期内各类细分产品销售收入变动的原因及合理性；结合内外销产品结构、客户、销售价格、毛利率等的差异说明内外销收入增长率不一致的合理性；说明营业收入、净利润增速与同行业可比公司的比较情况，分析差异及原因。

1、结合发行人订单获取情况、各类产品产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化等，量化分析说明报告期内各类细分产品销售收入变动的原因及合理性

报告期内，公司产品主要包括可降解餐具和浆板，各类细分产品订单获取情况、产能、产量、销量、报告期内销售收入及变化情况如下：

(1) 可降解餐具

报告期内，可降解餐具产品订单获取情况、产能、产量、销量及销售收入变化情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	55,167.46	20.13%	45,924.40	36.04%	33,757.73
销售数量	32,418.66	12.21%	28,891.40	40.94%	20,498.40
单价	17,017.19	7.06%	15,895.52	-3.48%	16,468.47
订单金额	53,963.30	14.29%	47,215.47	33.60%	35,342.21
产量	31,941.79	12.50%	28,391.79	20.35%	23,590.42
产能	36,590.00	9.58%	33,391.67	7.53%	31,053.33

从上表可知，报告期内，公司的营业收入、销售数量、订单金额的变动趋势一致，产能满足产量的需求。报告期内，可降解餐具销售收入分别为 33,757.73 万元、45,924.40 万元和 55,167.46 万元，整体呈现稳步上升的趋势。

2021 年度可降解餐具销售业收入为 45,924.40 万元较 2020 年度增加 12,166.67 万元，增幅为 36.04%，主要原因为 2021 年订单金额为 47,215.47 万元，较 2020 年度增加 11,873.26 万元，增幅为 33.60%，订单增长带动了销量增长，2021 年销量为 28,891.40 吨，较 2020 年度增加 8,393.00 吨，增幅为 40.94%，从而使得 2021 年可降解餐具的销售收入较 2020 年增加。

2022 年度可降解餐具销售收入为 55,167.46 万元较 2021 年度增加 9,243.06 万元，增幅为 20.13%，主要原因系销量增加和价格上升综合影响所致。随着客户所在国的限/禁塑的进一步实施和加强，带动了公司 2022 年订单进一步增长，从而带动了销量增长，2022 年的订单金额为 53,963.30 万元，较 2021 年的 47,215.47 万元，增加了 14.29%，进而带动 2022 年销量为 32,418.66 吨，较 2021 年度增加了 3,527.26 吨，增幅为 12.21%；公司外销收入主要以美元结算为主，受美元升值及提价影响，2022 年度美元结算单价为 0.2548 万美元/吨，较 2021 年度美元结算单价 0.2379 万美元/吨增加 0.0168 万美元/吨，增长幅度为 7.06%。综上使得 2022 年度销售收入较 2021 年增加。

(2) 浆板

报告期内，浆板产品订单获取情况、产能、产量、销量及销售收入变化情况

单位：万元、吨、元/吨

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	10,566.92	8.81%	9,711.39	31.06%	7,409.62
销售数量	19,352.70	-5.95%	20,577.30	6.44%	19,332.10
单价	5,460.18	15.69%	4,719.47	23.13%	3,832.81
订单金额	10,789.21	11.78%	9,652.29	30.14%	7,416.61
产量	40,179.30	4.28%	38,530.20	15.10%	33,474.90
产能	60,000.00	--	60,000.00	--	60,000.00

报告期内，浆板销售收入分别为 7,409.62 万元、9,711.39 万元和 10,566.92 万元，整体呈现稳步上升的趋势。

2021 年度浆板的销售收入较 2020 年度增加了 2,301.77 万元，增幅为 31.06%，主要系受原材料涨价影响相应提高浆板单价所致，2021 年浆板的销售均价为 0.47 万元/吨，较 2020 年 0.38 万元/吨，上升了 23.13%；同时销量增加，2021 年销量较 2020 年增加了 6.44%，综上使得 2021 年浆板的销售收入较 2020 年增加。

2022 年度浆板的销售收入较 2021 年度增加了 855.53 万元，增幅为 8.81%，主要原因系受原材料涨价影响相应浆板单价提价所致，2022 年浆板的销售均价为 0.55 万元/吨，较 2021 年浆板的销售均价 0.47 万元/吨提高了 15.69%，从而使得 2022 年度浆板的销售收入增加。

可降解餐具和浆板的销量和售价对收入的影响具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2022 年度较 2021 年度					
	销量影响		单价影响		收入变动	
	金额	幅度	金额	幅度	金额	幅度
可降解餐具	5,606.75	12.21%	3,636.31	7.06%	9,243.06	20.13%
浆板	-577.95	-5.95%	1,433.48	14.76%	855.54	8.81%
产品名称	2021 年度较 2020 年度					
	销量影响		单价影响		收入变动	
	金额	幅度	金额	金额	幅度	金额
可降解餐具	13,822.00	40.94%	-1,655.33	-4.90%	12,166.67	36.04%
浆板	477.26	6.44%	1,824.51	24.62%	2,301.77	31.06%

综上所述，公司降解餐具、浆板等细分产品销售收入的变动与对应的订单、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化相匹配，具有合理性。

2、结合内外销产品结构、客户、销售价格、毛利率等的差异说明内外销收入增长率不一致的合理性

报告期各期，公司内外销产品收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度	
		金额	占比	变动率	金额	占比	变动率	金额	占比
内销	可降解餐具	2,353.13	3.58%	49.32%	1,575.95	2.83%	38.30%	1,139.50	2.76%
	浆板	10,566.92	16.06%	9.75%	9,628.27	17.28%	30.03%	7,404.76	17.93%
	其他	49.30	0.07%	-30.51%	70.95	0.13%	-49.46%	140.40	0.34%
	内销小计	12,969.35	19.72%	15.03%	11,275.17	20.24%	29.83%	8,684.65	21.02%
外销	可降解餐具	52,814.33	80.28%	19.09%	44,348.45	79.61%	35.96%	32,618.23	78.96%
	浆板	-	-	-	83.11	0.15%	100.00%	4.86	0.01%
	外销小计	52,814.33	80.28%	18.87%	44,431.56	79.76%	36.20%	32,623.09	78.98%
合计	65,783.68	100%	18.09%	55,706.74	100%	34.86%	41,307.74	100.00%	

由上表可见，2021 年度内销产品收入增长率为 29.83%，外销产品收入增长率 36.20%；2022 年度为内销产品收入增长率为 15.03%，外销产品收入增长率 18.87%，内销和外销的收入增长率存在一定差异，但变动趋势一致，具体原因如下：

(1) 内外销产品结构不一致。内销产品以浆板为主，可降解餐具为辅。报告期内，浆板的内销收入占各期内销收入总额的比例分别为 85.26%、85.39%和 81.48%，可降解餐具的内销收入占各期内销收入总额的比例分别为 13.12%、13.98%和 18.14%；外销产品基本为可降解餐具，报告期内，可降解餐具外销收入占外销收入总额的比例分别为 99.99%、99.81%和 100%。公司浆板和可降解餐具的内销市场处于逐步开拓阶段，可降解餐具的外销市场相对成熟，不同产品的销量因市场阶段不同导致销量变动不同，因此内外销产品结构的差异使得内外销收入变动率不同；

(2) 内外销主要产品的生产工艺差异。可降解餐具生产工序流程相对浆板生产更为复杂，因此其单位产品定价及毛利率相对浆板产品较高，使得内外销收入变动率不同。内外销价格、毛利率差异详见本问询函回复问题 6 之“三、（三）1、说明外销与内销的具体产品结构差异、同种或同类产品境内外销售价格、单位成本差异情况等，分析境内外销售毛利率差异较大的原因及合理性”的相关回复；

(3) 内外销主要产品终端客户结构不同。受内销和外销产品结构的差异影响，内销和外销终端客户构成也不同。内销主要产品浆板的终端下游客户为餐具生产商或生活用纸的生产商。因浆板为中间产品，其市场受原材料价格影响较大，客户对其敏感度较高。外销主要产品可降解餐具的终端客户为消费者，其价格敏感度相对较低，原材料成本变化传导机制具有滞后性，同时还受外汇汇率变化的影响，因此使得内外销收入增长率存在差异。

综上所述，公司内外销收入增长率不同系内外销产品结构、客户、销售价格及毛利率存在差异所致，具有合理性。

3、说明营业收入、净利润增速与同行业可比公司的比较情况，分析差异及原因

报告期内，发行人营业收入、净利润与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	众鑫股份	/	/	91,032.23	57.38%	57,841.54
	侨旺纸模	9,912.01	-9.66%	10,972.04	11.70%	9,823.04
	家得宝	/	/	/	/	10,878.80
	发行人	67,156.46	20.55%	55,706.74	34.86%	41,307.74
净利润	众鑫股份	/		11,859.85	-14.01%	13,792.10
	侨旺纸模	-954.32	-1196.10%	87.06	-91.84%	1,067.41
	家得宝	/		/	/	174.58
	发行人	4,009.05	-9.02%	4,406.48	9.54%	4,022.70

注 1：众鑫股份招股书未披露 2022 年度数据；

注 2：家得宝已于 2022 年 3 月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据信息。

报告期内，在营业收入方面，2021 年度，受益于欧美等发达国家禁/限塑政策进一步推广落实、欧美政府放宽疫情管控政策等有利因素影响，同行业可比上市公司的销售收入均有明显的增长。公司的营业收入规模增幅小于众鑫股份的营业收入增长幅度，主要系报告期内众鑫股份扩产项目逐步完工投产带动产能快速上升，销售收入也随之快速增长。而公司由于新增投产的项目较少，产能增长相对较缓慢，报告期内，众鑫股份和公司各期可降解餐具的产能比较如下：

单位：万吨

项目	2022 年度	较上期变动率	2021 年度	较上期变动率	2020 年度
众鑫股份	9.13	49.24%	6.12	42.33%	4.30

金晟环保	3.66	9.58%	3.34	7.40%	3.11
------	------	-------	------	-------	------

注：众鑫股份产能取自其截至 2022 年 9 月 30 日的产能进行年化后得出 2022 年度产能数据。

综上，由于众鑫股份产能提升速度高于公司的产能提升，导致整体产能规模明显高于公司，其相应收入增长幅度高于公司。

在净利润方面，由于各公司业务规模、费用水平等不同，使得净利润变动趋势有所不同。侨旺纸模 2021 年和 2022 年净利润下降，主要系其业务规模相对较小，规模效应不明显，且管理费用增加较多，整体使得净利润下降，从而与公司变动趋势不同。可比公司众鑫股份 2021 年净利润下降主要系其当年确认了 5,663.00 万元股份支付费用，使得当年净利润下降，剔除该因素后净利润增长 27.05%，与公司变动趋势一致。

综上所述，报告期内发行人在收入和净利润的变化趋势与同行业可比公司存在一定差异具有合理性。

(二) 按细分产品类别分别说明主要客户销售情况变动（新增、退出、销售额变动）的原因及合理性，说明主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性，不同客户毛利率是否存在较大差异；说明报告期内对主要客户的信用期，是否存在通过延长信用期以增加销售收入的情况。

1、按细分产品类别分别说明主要客户销售情况变动（新增、退出、销售额变动）的原因及合理性

报告期内，公司产品主要包括可降解餐具和浆板，各细分产品主要客户销售情况变动情况如下：

(1) 可降解餐具

报告期各期主要客户销售情况变动（新增、退出、销售额变动）的如下：

单位：万元

2022 年度			
序号	客户名称	变动情况	收入金额
1	Eco-Products, Inc.	未变化	22,736.17
2	R.J. Schinner Co., Inc.	销售额变动新增	3,121.24
3	Green Wave International, Inc.	未变化	2,503.61
4	Carvajal Empaques S.A.	销售额变动新增	1,691.82
5	Duni AB	未变化	1,569.50
合计			31,622.33
2021 年度			

序号	客户名称	变动情况	收入金额
1	Eco-Products, Inc.	未变化	19,218.88
2	Berk Enterprises, Inc.	未变化	3,987.93
3	Duni AB	未变化	1,777.68
4	Green Wave International Inc.	未变化	1,635.75
5	Darnel S. De R.L.	销售额变动新增	1,409.21
合计			28,029.45
2020 年度			
序号	客户名称	变动情况	收入金额
1	Eco-Products, Inc.	/	15,895.06
2	Berk Enterprises, Inc.	/	2,814.50
3	Southern Champion Tray, LP	/	1,363.74
4	Green Wave International, Inc.	/	1,203.73
5	Duni AB	/	823.26
合计			22,100.29

注 1：以上客户销售金额系主营业务收入，按同一实际控制人控制合并计算。

注 2：销售额变动新增系公司对其销售额增长成为公司的前五大客户；未变化系依然为公司的前五大客户。

2021 年度，公司可降解餐具产品前五大客户新增 Darnel S. De R.L.，该公司注册于巴拿马国家，2019 年 7 月巴拿马发出中美洲首个禁塑令，首先在大型超市、便利店、杂货店和商品零售店禁止使用一次性塑料袋，仓库和商品批发店等可宽限至 2020 年。随着该国禁塑令的实施力度，该公司的采购额上升，成为公司的前五大客户。

2022 年度，公司可降解餐具产品前五大客户新增 Carvajal Empaques S.A 和 R.J. Schinner Co., Inc.，其中 Carvajal Empaques S.A. 2019 年即为公司的前五大客户，受疫情与海运影响，其采购额下降，2020 年和 2021 年未进入前五大，2022 年度，因其采购额增加进入公司前五大客户；R.J. Schinner Co., Inc 为美国领先的餐饮服务、纸张和杂货销售企业，随着美国各州禁塑政策的实施，需求增加，向公司的采购金额较大，进入前五大客户。

综上，公司报告期各期可降解餐具前五大客户的销售情况变动具有合理性。

(2) 浆板

报告期各期主要客户销售情况变动（新增、退出、销售额变动）如下：

单位：万元

2022 年度

序号	客户名称	变动情况	销售金额
1	济南舜谊商贸有限公司	未变化	2,856.21
2	山东莱特实业有限公司	未变化	2,208.14
3	广西联拓贸易有限公司	未变化	1,490.14
4	浙江启阳贸易有限公司	未变化	913.87
5	广州市桂翔纸业有限公司	新增	631.40
合计			8,099.75
2021 年度			
序号	客户名称	变动情况	销售金额
1	广西联拓贸易有限公司	未变化	3,518.02
2	济南舜谊商贸有限公司	未变化	1,682.28
3	山东莱特实业有限公司	新增	796.71
4	安徽迪维罗环保制品有限公司	销售额变动新增	525.91
5	浙江启阳贸易有限公司	销售额变动新增	445.33
合计			6,968.25
2020 年度			
序号	客户名称	变动情况	销售金额
1	广西联拓贸易有限公司	/	2,995.49
2	江苏金晟环保餐具有限公司	/	1,184.20
3	济南舜谊商贸有限公司	/	896.45
4	山东泉林秸秆高科环保股份有限公司	/	342.61
5	浏阳市生日乐烘焙用品有限公司	/	219.27
合计			5,638.02

注：以上客户销售金额系主营业务收入，按同一实际控制人控制合并计算。

公司的浆板生产线 2018 年开始投产运营，除满足自身下游产品的生产外，不断加大市场拓展，新客户增加，以及因客户对公司产品的认可采购规模增加。2021 年度，公司浆板产品前五大客户新增山东莱特实业有限公司、安徽迪维罗环保制品有限公司和浙江启阳贸易有限公司，其中山东莱特实业有限公司系公司 2021 年度新开发客户，实现收入 796.71 万元，成为浆板前五大客户。安徽迪维罗环保制品有限公司系公司长期合作客户，2021 年度浆板采购量上升，进入浆板前五大客户。浙江启阳贸易有限公司系公司 2020 年度开发的客户，2021 年度采购规模增加成为浆板前五大客户。2022 年度，公司浆板产品前五大客户新增广州市桂翔纸业有限公司，该客户系公司 2022

年度新开发客户，当年度实现收入 631.40 万元，进入浆板前五大客户。

综上，公司报告期各期浆板前五大客户的销售情况变动具有合理性。

2、主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性，不同客户毛利率是否存在较大差异

(1) 主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性

报告期内，发行人前五大客户的业务类型、经营情况及其采购情况如下表所示：

客户名称	业务类型	经营状况	与采购情况是否匹配
Berk Enterprises, Inc.	成立于 1976 年，主营业务销售食品包装容器，提供环保食品包装解决方案	食品包装容器供应商，年营业额约为 5000 万美元到 1 亿美元之间	向发行人采购可降解餐具，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 2,814.50 万元、3,987.93 万元、936.18 万元。与经营情况相匹配。
Duni AB	成立于 1996 年，主营餐巾纸，食品包装产品	包装产品，餐桌布置产品供应商，年营业额约为 4.8 亿美元	向发行人采购可降解餐具，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 823.26 万元、1,777.68 万元、1,569.50 万元。与经营情况相匹配。
Eco-Products, Inc.	成立于 1990 年，主营业务销售食品包装容器，提供环保食品包装解决方案	食品包装容器供应商，可降解餐具产品年营业额超过 1 亿美元	向发行人采购可降解餐具，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 15,895.06 万元、19,218.88 万元、22,736.17 万元。与经营情况相匹配。
Green Wave International, Inc.	成立于 2009 年，主营业务：销售食品包装容器，提供环保食品包装解决方案	食品包装容器供应商，年营业额近 5000 万美元	向发行人采购可降解餐具，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 1,203.73 万元、1,635.75 万元、2,503.61 万元。与经营情况相匹配。
R.J. Schinner Co., Inc.	成立于 1958 年，主营清洁/卫生,食品包装产品	清洁/卫生,食品包装供应商，年营业额 1 亿美元	向发行人采购可降解餐具，2021 年度至 2022 年度采购金额分别为 1,388.57 万元、3,121.24 万元。与经营情况相匹配。
Southern Champion Tray, Lp	成立于 1927 年，生产纸盒包装，销售各种食品包装	食品包装容器供应商，年营业额超过 1 亿美元	向发行人采购可降解餐具，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 1,363.74 万元、666.84 万元、939.27 万元。与经营情况相匹配。
广西联拓贸易有限公司	成立于 2009 年 8 月，造纸原料、纸制品、塑料制品销售	纸浆类贸易商，年营业额约 4-6 亿元	主要向发行人采购浆板，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 2,995.49 万元、3,518.02 万元、1,490.14 万元。与经营

			情况相匹配。
济南舜谊商贸有限公司	成立于 2014 年 4 月，主要纸张、纸浆销售	纸浆类贸易商，年营业额约 8000 万元	向发行人采购浆板，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 896.45 万元、1,682.28 万元、2,856.21 万元。与经营情况相匹配。
山东莱特实业有限公司	成立于 2019 年 5 月，主营卫生用品、一次性餐具、木浆、木浆纤维材料、纸浆、橡塑制品、纸制品销售	纸浆类贸易商，年营业额约 1.2 亿元	向发行人采购浆板，2020 年度至 2022 年度采购金额分别为 0.00 万元、796.71 万元、2,208.14 万元。与经营情况相匹配。

综上，公司主要客户业务类型及经营情况与其采购情况具有匹配性。

(2) 不同客户毛利率是否存在较大差异

①2022 年度主要客户毛利率

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	成本金额	毛利率
Eco-Products, Inc.	可降解餐具	22,736.17	18,268.81	19.65%
R.J. Schinner Co., Inc.	可降解餐具	3,121.24	2,545.92	18.43%
济南舜谊商贸有限公司	浆板	2,856.21	2,669.36	6.54%
Green Wave International Inc.	可降解餐具	2,503.61	2,075.68	17.09%
山东莱特实业有限公司	浆板	2,208.14	2,045.74	7.35%
合计		33,425.36	27,605.51	17.05%

注：以上客户销售金额按同一实际控制人控制合并计算，未包含合同履行成本中的运输费，下同。

如上表，报告期内可降解餐具销售主要客户间毛利率不存在较大差异，浆板销售主要客户间毛利率亦不存在较大差异。

②2021 年度主要客户毛利率

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	成本金额	毛利率
Eco-Products, Inc.	可降解餐具	19,218.88	14,334.61	25.41%
Berk Enterprises, Inc.	可降解餐具	3,987.93	2,841.58	28.75%
广西联拓贸易有限公司	浆板	3,518.02	3,059.80	13.03%

Duni AB	可降解餐具	1,777.68	1,421.33	20.05%
济南舜谊商贸有限公司	浆板	1,682.28	1,451.43	13.72%
合计		30,184.79	23,108.75	23.44%

2021 年度，客户 Duni AB 毛利率低于其他同类产品主要客户，主要系公司为深化双方合作关系，采用适当降价让利的销售策略所致。公司于 2019 年开始与 Duni AB 合作，2020 年受疫情影响，考虑到 Duni AB 在欧洲市场的行业地位，为进一步扩大双方合作，公司采取了降价的销售策略，2020 年和 2021 年销售金额分别为 823.26 万元和 1,777.68 万元，前述降价销售的策略虽然使得毛利率相对较低，但促进了双方合作关系进一步深化。

③2020 年度主要客户毛利率

单位：万元

客户名称	销售内容	销售金额	成本金额	毛利率
Eco-Products, Inc.	可降解餐具	15,895.06	10,599.38	33.32%
广西联拓贸易有限公司	浆板	2,995.49	2,670.39	10.85%
Berk Enterprises, Inc.	可降解餐具	2,814.50	2,129.64	24.33%
Southern Champion Tray, Lp	可降解餐具	1,363.74	1,115.53	18.20%
Green Wave International, Inc.	可降解餐具	1,203.73	839.86	30.23%
合计		24,272.52	17,354.80	28.50%

2020 年度，客户 Berk Enterprises, Inc.可降解餐具销售毛利率相对较低，主要原因为无氟产品生产工艺难度相对较高，受量产初期生产工艺技术尚不成熟，员工对生产操作流程也不够熟悉等影响，使得产品成本较高。客户 Southern Champion Tray, Lp 可降解餐具销售毛利率低于其他客户，主要系受疫情的影响，公司针对不同的客户采取了不同的销售策略，该客户与公司协商产品降价，进而影响毛利率。

综上所述，公司不同客户毛利率不同具有合理性，不存在较大差异。

3、说明报告期内对主要客户的信用期，是否存在通过延长信用期以增加销售收入的情况

(1) 报告期内各期，前五大客户的信用期情况

客户名称	2022 年度信用政策	2021 年度信用政策	2020 年度信用政策
Berk Enterprises, Inc.	60 天	60 天	60 天
Duni AB	30 天	30 天	30 天
Eco-Products, Inc.	90 天	90 天	60-90 天

Green Wave International, Inc.	90 天	90 天	90 天
R.J. Schinner Co., Inc.	60-90 天	60 天	60 天
Southern Champion Tray, Lp	35 天	35 天	35 天
广西联拓贸易有限公司	150 万赊销额度 款到发货	150 万赊销额度	150 万赊销额度
济南舜谊商贸有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
山东莱特实业有限公司	款到发货	款到发货	未合作

报告期内，公司结合销售模式、客户信用、合同金额、产品类型等与客户协商确定付款进度，给予主要客户的信用期为 30 天至 90 天，信用政策基本保持一致，未发生重大变化，不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

(三) 说明各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例，客户数量，新客户开拓方式和定价公允性；说明各期末在手订单情况，并结合销售周期分析在手订单变动与营业收入变动的匹配性。

1、说明各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例，客户数量，新客户开拓方式和定价公允性

(1) 各期收入和销量增长来源于原有客户、新客户的比例和客户数量情况

报告期各期，原有客户、新客户主营业务收入、销量情况如下：

单位：万元、吨

分类	产品	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额/数量	占比	金额/数量	占比	金额/数量	占比
老客户	可降解餐具	销售额	53,911.72	81.95%	43,212.89	77.58%	32,427.49	78.50%
		销量	31,720.48	61.27%	27,100.23	54.79%	19,758.37	49.61%
	浆板	销售额	9,315.40	14.16%	8,348.84	14.99%	6,528.86	15.81%
		销量	17,012.05	32.86%	17,773.80	35.93%	16,994.95	42.67%
	其他	销售额	46.63	0.07%	26.29	0.05%	83.97	0.20%
	小计	销售额	63,273.75	96.18%	51,588.02	92.62%	39,040.32	94.51%
		销量	48,732.53	94.13%	44,874.03	90.72%	36,753.32	92.28%
新客户	可降解餐具	销售额	1,255.74	1.91%	2,711.51	4.87%	1,330.24	3.22%
		销量	698.18	1.35%	1,791.17	3.62%	740.02	1.86%
	浆板	销售额	1,251.53	1.90%	1,362.54	2.45%	880.76	2.13%
		销量	2,340.65	4.52%	2,803.50	5.67%	2,337.15	5.87%
	其他	销售额	2.67	0.00%	44.66	0.08%	56.43	0.14%
	小计	销售额	2,509.93	3.82%	4,118.71	7.39%	2,267.43	5.49%
		销量	3,038.83	5.87%	4,589.44	9.28%	3,077.17	7.73%

合计	销售额	65,783.68	100.00%	55,706.74	100.00%	41,307.74	100.00%
	销量	51,771.36	100.00%	49,468.70	100.00%	39,830.49	100.00%

注：新客户是指本期与前期相比，从未与公司有合作关系的客户。

从客户结构来看，收入贡献主要来源于老客户，报告期各期占比分别为 94.51%、92.62% 和 96.18%。

报告期各期，原有客户、新客户数量情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
老客户	271	75.91%	182	51.70%	156	53.61%
新客户	86	24.09%	170	48.30%	135	46.39%
合计	357	100.00%	352	100.00%	291	100.00%

报告期内，客户持续开拓市场，各期新客户数量分别为 135 家、170 家和 86 家。

(2) 新客户开拓方式和定价公允性

报告期内，公司新客户的主要开拓方式包括展会、客户相互推荐、客户主动接洽及营销推广等方式。报告期内，公司在巩固原有客户合作关系的基础上，根据行业发展趋势和公司产能状况，积极开拓新客户。公司新增客户采取随行就市的产品定价策略，主要系结合产品技术要求、交货期限、市场行情、竞争状况、产品成本、客户资信、客户需求量、汇率情况、运输方式等多种因素，经与客户协商后确定销售价格，保障了定价的公允性，公司不存在通过显失公平的价格而开拓新客户的情形。

2、说明各期末在手订单情况，并结合销售周期分析在手订单变动与营业收入变动的匹配性

公司各期末在手订单金额与各期营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
期末在手订单	10,471.68	11,356.80	10,238.66
下一期前两个月的营业收入	6,779.84	9,375.07	7,201.37
期末在手订单/下一期前两个月的营业收入	154.45%	121.14%	142.18%
下一期前三个月的营业收入	12,167.98	15,192.50	11,649.85
期末在手订单/下一期前三个月的营业收入	86.06%	74.75%	87.89%

公司执行“以销定产”为基础，结合客户的采购计划进行备货生产的模式。公司

根据客户地址及出港口不同，接到客户订单后进行备货，通常视产品订单是否紧张，备货时间为 1-2 个月不等，备货完成后通常 5-10 天收到客户发货指令，进行订舱、发货，通常需要 5-10 天。报告期内，公司接收订单至完成销售通常需要 60-90 天左右。

公司报告期各期末的订单金额对下一期前两个月的营业收入覆盖率分别为 142.18%、121.14% 和 154.45%，对下一期前三个月的营业收入覆盖率分别 87.89%、74.75% 和 86.06%，即期末在手订单可以覆盖下一期 3 个月以内的营业收入，符合公司销售周期的实际情况，公司各期末在手订单变动与收入变动相匹配。

二、收入季节分布是否符合行业惯例

说明报告期内第四季度收入占比与同行业可比公司的比较情况，分析差异原因及合理性，发行人收入季节分布是否符合行业惯例。

报告期内，由于可比公司中侨旺纸模和家得宝未披露季度销售情况，因此仅与众鑫股份的进行对比发行人主营业务收入季度分布与可比公司众鑫股份对比情况如下：

季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	众鑫股份	发行人	众鑫股份	发行人	众鑫股份	发行人
第一季度	/	23.09%	17.97%	20.91%	20.62%	23.11%
第二季度	/	31.81%	23.01%	24.97%	25.23%	24.66%
第三季度	/	23.69%	27.17%	23.27%	26.67%	24.87%
第四季度	/	21.41%	31.85%	30.84%	27.48%	27.35%
合计	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：众鑫股份招股说明书尚未披露 2022 年度的数据。

报告期内，公司与可比公司各季度主营业务收入占各期主营业务收入的比例基本保持稳定。一季度由于生产经营受春节假期影响开工率较低导致产销量较低，公司与可比公司一季度的销售占比均较低；对比报告期众鑫股份第四季度收入占比与发行人第四季度收入占比基本一致。

由于可比公司中侨旺纸模和家得宝未披露季度销售情况，故根据半年度数据进行对比，具体情况如下：

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	侨旺纸模	家得宝	发行人	侨旺纸模	家得宝	发行人	侨旺纸模	家得宝	发行人
上半年	60.48%	/	54.90%	44.72%	/	45.88%	42.09%	46.21%	47.77%
下半年	39.52%	/	45.10%	55.28%	/	54.12%	57.91%	53.79%	52.23%
合计	100.00%	/	100.00%	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

根据上表，2020 年和 2021 年发行人主营业务收入在下半年占相对比较多，2022 年受疫情影响下半年销售下降，其与可比公司同类产品销售收入分布情况相符。

综上所述，报告期内公司季度销售情况符合实际经营情况和行业惯例。

三、量化分析期后业绩大幅增长的合理性，结合目前在手订单情况（包括合同对手方、合同内容、金额、期限、目前进展情况）、下游行业发展趋势、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、期后经营业绩等，说明发行人收入增长是否具备可持续性，是否存在业绩下滑的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。

（一）量化分析期后业绩大幅增长的合理性

期后指截至 2022 年 9 月末，以下先对 2022 年 1-9 月较 2021 年 1-9 月业绩变化进行对比分析。

公司 2022 年 1-6 月与 2022 年 7-9 月相关业绩数据如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2022 年 1-9 月	2022 年 7-9 月
营业收入	37,177.01	52,805.39	15,628.38
营业成本	31,324.83	44,874.43	13,549.60
毛利额	5,852.18	7,930.96	2,078.78
销售费用	342.47	467.39	124.92
管理费用	1,548.20	2,309.96	761.76
研发费用	686.34	1,037.60	351.26
财务费用	-452.46	-979.02	-526.56
营业利润	3,346.88	4,773.43	1,426.55
利润总额	3,348.79	4,785.62	1,436.84
净利润	2,993.40	4,260.73	1,267.33
归属于母公司的净利润	2,952.31	4,216.32	1,264.01

注：2022 年 1-9 月数据已经申报会计师审阅。

公司 2021 年 1-9 月与 2022 年 1-9 月相关业绩数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2022 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	39,810.57	52,805.39	32.64%
营业成本	33,136.97	44,874.43	35.42%
毛利额	6,673.60	7,930.96	18.84%

项目	2021年1-9月	2022年1-9月	变动幅度
销售费用	393.41	467.39	18.81%
管理费用	1,888.22	2,309.96	22.33%
研发费用	1,023.34	1,037.60	1.39%
财务费用	343.46	-979.02	-385.05%
营业利润	2,486.01	4,773.43	92.01%
利润总额	2,497.19	4,785.62	91.64%
净利润	2,430.97	4,260.73	75.27%
归属于母公司的净利润	2,425.51	4,216.32	73.83%

注：2022年1-9月数据已经申报会计师审阅。

2022年1-9月，公司营业收入和归属于母公司股东的净利润同比增幅分别为32.64%和73.83%，增幅较大。具体分析如下：

1、2022年1-9月公司营业收入较去年同期出现较大增长

(1) 随着欧美国家限塑政策的逐步推广实施，以及2020年中下旬开始，欧美等国家及地方政府全面放开疫情管控等因素的影响，市场需求进一步释放，客户对市场预期乐观，导致公司订单数量增长；

(2) 公司市场开拓效果逐渐呈现，凭借优质的产品质量和良好的客户服务能力，公司与新客户之间合作进一步深化，如新增主要客户R.J. Schinner Co., Inc.、Duni AB在2022年1-9月的销售金额较去年同期均出现较大增长；

(3) 国际海运价格持续回落，国际海运价格在经历了2021年度暴涨以后，从2022年5月份以来进入了下降通道，海运费的大幅回落降低客户运输成本，提升了客户收货效率，促进了公司订单增长。

2、美元兑人民币汇率的上升使得公司汇兑收益大幅增长。公司可降解产品以外销为主，主要采用美元进行结算，美元兑人民币汇率从2022年5月开始出现大幅上升，从2022年5月5日的6.56上升至2022年9月30日的7.10，汇兑收益的大幅增长使得2022年1-9月的财务费用较去年同期大幅减少了1,322.48万元，带动公司净利润提升。



综上，截至2022年9月末，公司外部市场需求增长、持续的市场开拓、国际海运价格回落和美元兑人民币汇率的上升使得公司期后业绩增长，具备合理性。

自2022年以来原材料价格不断上涨，海运费保持高位行情，2022年产品成本提升导致客户采购价格增加。公司以外销为主，其产品定价主要以美元为主，受美元大幅升值的影响，应海外客户要求下调定价，因四季度美元兑人民币汇率波动，人民币售价下降较多，同时受美元预期升值的影响，海外客户降低了采购频率同时四季度原材料成本价格上涨幅度较大，上述多因素影响下使得2022年业绩未出现大幅增长。

“白色污染”一直是全球关注的热点环保话题，也是造成全球气候变暖的重要因素。2022年3月2日，在第五届联合国环境大会上，来自175个国家和领导人、环境部部长及其他与会代表通过了关于“终止塑料污染，并在2024年前达成一项具有法律约束力的国际协议”的决议。治理塑料污染问题，已经达成全球共识。国内外“限塑令”“禁塑令”等系列支持政策出台，推动可降解材料快速发展，纸浆模塑产品需求快速扩张，加快了纸浆模塑行业的发展。纸浆模塑产品对塑料产品渗透率不断提高。Grand View Research报告显示，2022年全球纸浆模塑包装市场规模约为51.10亿美元，下游应用领域包括食品包装、餐饮服务、电子产品包装、医疗健康产品包装、工业包装等，其中食品包装为最大的下游应用市场，2022年市场占比达到44%。纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快的发展速度，预计从2023年到2030年将以7.60%的复合年增长率(CAGR)增长。

在禁塑、限塑的国际大趋势下，公司凭借全流程生产及稳定可靠的供应链优势与客户建立了长期稳定良好的合作关系，公司主要客户为国外知名企业，如其中Eco-Products是可持续食品包装领域最受认可和最具品质的品牌之一；Duni AB在欧洲

同类企业中排名前十；R.J. Schinner Co., Inc.是美国领先的餐饮服务、纸张和杂货销售企业，排名前十；Green Wave International, Inc.是美国可降解餐具领域排名前五的企业；Berk Enterprises, Inc.是美国最早从中国进口塑料餐具的公司之一。公司的业绩在短期内会因原材料涨价、汇率变动等因素的影响，使得业绩无法快速增长，但产业政策的鼓励和支持为行业发展为公司创造良好的外部环境，随着募投项目的实施，研发的投入，将推动产能提升和技术创新，以及凭借良好的客户关系下，从长期来看，公司收入增长具备可持续性，业绩会得到提升。

(二) 结合目前在手订单情况（包括合同对手方、合同内容、金额、期限、目前进展情况）、下游行业发展趋势、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、期后经营业绩等，说明发行人收入增长是否具备可持续性，是否存在业绩下滑的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示

1、从公司在手订单方面来看，公司营业收入增长具备可持续性

截至 2023 年 5 月 31 日，公司在手订单情况如下：

单位：万元

序号	合同对手方	合同内容	金额	期限	目前执行情况
1	Eco-Products, Inc.	可降解餐具	6,679.78	未明确约定	按订单生产，陆续发货
2	济南舜谊商贸有限公司	浆板	1,240.34	未明确约定	按订单生产，陆续发货
3	BERK ENTERPRISES	可降解餐具	1,174.87	未明确约定	按订单生产，陆续发货
4	Green Wave International Inc.	可降解餐具	930.63	未明确约定	按订单生产，陆续发货
5	Inecoware S.A.C.	可降解餐具	780.54	未明确约定	按订单生产，陆续发货
6	ECO-GUARDIAN(HOP E INTERNATIONAL)	可降解餐具	597.49	未明确约定	按订单生产，陆续发货
7	R.J. Schinner Co., Inc.	可降解餐具	524.70	未明确约定	按订单生产，陆续发货
8	Dorfin Inc.	可降解餐具	519.48	未明确约定	按订单生产，陆续发货
9	Advanced Enterprises Limited	可降解餐具	486.93	未明确约定	按订单生产，陆续发货
10	其他	可降解餐具、浆板	2,847.47	未明确约定	按订单生产，陆续发货
合计			15,782.23		

2、从公司下游行业发展趋势方面看，公司营业收入增长具备可持续性

公司下游行业范围十分广泛，涵盖餐饮、食品、电子电器、医药、旅游、文化等行业。公司现有产品主要是各类环保可降解餐具，包括盘、碗、盒和杯子等，可广泛

用于家庭聚餐、派对、餐厅外卖等应用场景。纸浆模塑环保餐具市场的快速发展与国际社会对环境保护问题的日益重视、全球“禁塑/限塑”政策逐步推行落实的发展趋势密不可分。在全球范围内“禁塑令”、“限塑令”政策不断加码的背景下，纸浆模塑餐具行业具有较为广阔的市场前景，未来一段时间内全球纸浆模塑环保餐具的市场需求仍将保持快速增长。根据 Grand View Research 发布的数据，2022 年全球纸浆模塑包装市场规模约为 51.10 亿美元，纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快的发展速度，预计从 2023 年到 2030 年将以 7.60% 的复合年增长率（CAGR）增长。在纸浆模塑包装下游应用场景中，食品包装、餐饮服务占据了超过一半的市场份额。根据 Grand View Research 发布的数据，2022 年全球纸浆模塑应用领域包括食品包装、餐饮服务、电子产品包装、医疗健康产品包装、工业包装等，其中食品包装为最大的下游应用市场，2022 年市场占比达到 44%。近年来，随着互联网渗透率的提升和“宅经济”经济的快速发展，国内外卖行业蓬勃发展，根据同花顺数据，2020-2022 年国内餐饮外卖市场复合增长率达到 22%，相应带动一次性餐具的消耗量呈现逐年增长态势，由此带来的塑料污染问题愈发严重，根据东兴证券研究所估算，2022 年国内塑料外卖餐盒用量已超过 100 万吨，纸浆模塑+纸制餐具公积 20 万吨，外卖餐盒领域替塑渗透率只有约 20%，“以纸代塑”市场空间十分巨大。目前，美团“青山计划”、饿了么“蓝色星球”等外卖平台已通过相关企业行动探索使用环保纸塑产品，致力于减少传统不可降解塑料制品的使用。因此，国内外卖市场的迅速增长将使得纸浆模塑餐具产品具有广阔的市场空间。下游行业保持良好发展态势使得公司产品的需求保持稳定且持续。

同时，随着人们环保意识的加强，对于塑料污染的认识程度的逐渐加深，以及相关限塑令对于餐饮产业一次性塑料餐具的使用进行了严格的规定，未来几年将有大量一次性塑料餐具逐渐退出市场，而公司的可降解餐具作为其良好的替代品，发展潜力巨大。

3、从公司新老客户合作情况方面看，公司营业收入增长具备可持续性

公司下游客户集中度较高，报告期内公司客户主要为海外知名的环保餐具品牌商，营业收入主要由已保持长期稳定合作关系的老客户贡献。新老客户合作情况参见本问询回复之“问题 2、与主要客户合作是否稳定可持续”之“三、按照合作年限对客户进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析；说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人客户合作的稳定性。”相关回复内容。

4、从公司重要合同签订及执行方面看，公司营业收入增长具备可持续性

报告期内，公司主要采用签署“框架协议+订单”的方式获取订单，框架协议约定了双方合作过程中的基本条款，销售订单则具体约定了交易货物的具体型号、数量、金额和交付要求。报告期内，公司与主要客户签署的已履行或正在履行的框架合同及金额在 1,000 万元以上的合同情况如下：

单位：万元

序号	合同对方	合同标的	合同金额	合同期限	履行情况
1	Eco-Products, Inc.	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
2	Duni AB	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
3	Better Earth LLC	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
4	Dorfin Inc	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
5	Polarpak Company	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
6	Green Wave International Inc	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
7	R.J. Schinner Co., Inc.	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
8	Sabert Corporation Europe SA	可降解餐具	以实际订单为准	长期有效	履行中
9	江苏金晟环保餐具有限公司	甘蔗渣浆板	1,363.50	2020/1/1-2020/12/31	履行完毕
10	广西联拓贸易有限公司	甘蔗渣浆板	1,822.50	2020/1/1-2020/12/31	履行完毕
		甘蔗渣浆板	2,724.00	2021/1/6-2021/6/30	履行完毕
		甘蔗渣浆板	2,538.00	2021/7/1-2021/12/31	履行完毕
		甘蔗渣浆板	2,158.00	2022/1/1-2022/6/30	履行完毕
		甘蔗渣浆板	2,857.50	2022/7/1-2022/12/31	履行完毕
11	济南舜谊商贸有限公司	甘蔗渣浆板	2,286.00	2022.7.1-2022.12.31	履行完毕

5、从公司主要产品复购率方面看，公司营业收入增长具备可持续性

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	67,156.46	57,178.91	41,470.99
存量客户收入	64,581.23	52,788.42	39,188.47
复购率	96.17%	92.32%	94.50%

注：产品复购率=存量客户营业收入/当期营业收入；存量客户指非第一年向公司采购产品的客户。

报告期内，公司产品复购率分别为 94.50%、92.32%和 96.17%，公司产品复购率

较高，公司与主要客户合作具有较高的粘性和稳定性。

6、从公司期后经营业绩方面看，公司营业收入增长具备可持续性

财务报告审计截止日后，公司经营状况总体正常，经营模式未发生重大不利变化；公司与主要客户、供应商合作情况良好，未出现重大不利变化。2023年1-3月，公司营业收入为12,167.98万元，较上年同期下降22.11%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为-415.21万元，较上年同期下降142.31%。公司2023年一季度业绩下滑主要原因为：（1）本期受到全球经济增速放缓，国外客户采购节奏推迟，使得公司营业收入同比下降；（2）本期外汇汇率波动幅度较大，使得汇兑损失金额较多；（3）本期原材料价格较去年同期上涨幅度较大，使得公司产品毛利率有所下降；（4）因外部环境变化叠加春节放假因素影响，公司生产线开工率不足，公司固定成本支出无法随收入的下降而同步下降；（5）2022年一季度国外市场需求旺盛，同期对比基数较高。综上使得公司一季度净利润同比下降。

虽然2023年一季度因全球经济放缓客户采购节奏推迟等影响对公司产品需求造成了一定的扰动，但植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品长期发展向好的趋势并未改变，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

综上所述，公司目前在手订单充足，下游行业发展趋势向好、行业应用场景广泛、随着疫情对生产生活的影响逐步减弱，消费需求复苏强劲，国家政府对限塑令的严格执行，公司的可降解餐具作为其良好的替代品。公司在保持老客户的长期稳定合作基础上进一步加大新客户开拓力度，主要产品复购率保持较高水平，因此公司收入增长具备可持续性。

（三）说明发行人是否存在业绩下滑的风险，如是，充分揭示风险并作重大事项提示

公司产品市场需求受餐饮、食品等下游行业发展的影响较大，如果未来终端消费需求减弱，不排除下游客户销量减少，可能导致公司业绩下滑。公司已于招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中披露了“业绩波动风险”、“2023年一季度业绩下滑风险”，具体如下：

“（五）业绩波动风险

公司的主要产品为可降解餐具，下游行业主要为餐饮、食品等领域。报告期内，可降解餐具销售收入占公司主营业务收入的比例分别为81.72%、82.44%和83.86%，销售收入整体呈增长趋势。公司产品需求受餐饮、食品、外卖等下游行业发展的影响

较大。若未来终端市场的需求下滑，或行业竞争加剧，会对公司的业务、财务及经营业绩造成不利影响。”

“（七）2023年一季度业绩下滑风险

2023年一季度受到全球经济增速放缓，国外客户采购节奏推迟及原材料价格较去年同期上涨幅度较大、外汇汇率波动较大等因素的影响，公司营业收入、归属于母公司股东的净利润出现下滑。

公司2023年1-3月实现营业收入为12,167.98万元，较上年同期下降22.11%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为-415.21万元，较上年同期下降142.31%（以上数据经发行人会计师审阅）。”

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：（1）对报告期内收入（区分境内、境外）的核查方式（函证、访谈、细节测试、截止测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对发行人收入增长合理性及真实性发表明确意见。（2）对收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期收入等采取的具体核查程序、核查过程和核查结论。（3）说明对报告期内新增客户（区分境内、境外）收入的核查方式（走访、函证、细节测试、截止测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对新增客户的收入真实性发表明确意见。

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人销售明细表、产量明细表，访谈发行人生产负责人了解各类产品的产能变化情况，分析一次性可降解餐具、浆板等细分产品的产能、产量、销量与收入变动的匹配情况；

（2）对客户结构进行分析，了解其新客户、老客户的销售内容、销售规模变动情况；

（3）统计产品内销、外销的主要客户、销售收入、销售价格、毛利率变动情况，分析内外销收入增长率及趋势变动不一致的原因；

（4）通过视频或实地访谈重要客户，了解其与发行人开展合作的过程、业务规模、经营情况、采购发行人产品的用途等，评价交易的真实性；

（5）分析主要客户的收入、毛利率变动情况及其合理性；分析不同客户之间毛利率差异及其合理性；通过公开资料和访谈方式了解主要客户的基本信息、业务类型、

经营状况等信息，核实其采购规模与经营规模是否匹配；了解主要客户报告期各期信用政策变化情况，核查是否存在放宽信用期增加销售的情形；

(6) 统计报告期新客户和老客户的收入、销量占比及其变动；访谈发行人销售部门负责人了解新客户的开拓方式和定价方式，核查其定价公允性；统计报告期各期末在手订单与全年获取订单、营业收入的匹配性；

(7) 查阅了发行人与主要客户签订的框架协议、在手订单等相关资料，核查合同、订单的签订及执行情况；

(8) 查阅了可降解餐具行业市场报告、同行业可比公司披露的行业发展信息等资料；

(9) 访谈了发行人总经理，了解发行人产品下游应用领域的发展趋势等情况；

(10) 查阅了报告期内新客户和老客户的收入、销量占比明细表和主要产品复购率明细表；

(11) 访谈了发行人财务负责人，了解期后经营情况和财务情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人可降解餐具、浆板等细分产品销售收入的变动与对应的订单、产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化相匹配，具有合理性；发行人内外销收入因内外销产品结构、客户、销售价格及毛利率存在差异，导致增长率不一致，具有合理性；报告期内发行人营业收入与可比公司变动趋势相符，净利润变动趋势与众鑫股份一致，可比公司侨旺纸模、家得宝因业务规模明显小于公司，净利润变动与公司存在一定差异，具有合理性；

(2) 报告期内公司可降解餐具和浆板产品主要客户销售情况变动原因合理；发行人主要客户业务类型及经营情况与其采购情况相匹配，不同客户毛利率不同具有合理性，不存在较大差异；报告期内，发行人不存在通过延长信用期以增加销售收入的情况；

(3) 报告期内，发行人可降解餐具产品在手订单变动与营业收入变动差异具有合理性；各期末浆板在手订单变动与营业收入变动具有匹配性；

(4) 发行人主营业务收入季节性收入特点与可比公司同类产品销售情况一致，报告期内发行人季度销售情况符合实际经营情况和行业惯例；

(5) 报告期后，发行人业务规模扩大和美元兑人民币汇率的上升导致公司期后业绩大幅增长，具备合理性；发行人收入增长具备可持续性，业绩下滑的风险可控，发行人已于招股说明书中充分揭示了“下游市场需求变动引起的业绩波动风险”并作重大事项提示。

(二) 说明对报告期内收入（区分境内、境外）的核查方式（函证、访谈、细节测试、截止测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对发行人收入增长合理性及真实性发表明确意见

1、报告期内收入的主要核查程序

(1) 了解与销售收入相关的内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 查阅境内、境外主要客户的销售合同和订单，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移（或与商品控制权转移）相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 对营业收入执行分析性复核程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

(4) 获取报告期内境内、境外主要客户工商信息及经营信息，并与发行人关联方进行对比，识别主要客户与发行人之间是否存在关联方关系；

(5) 对境内和境外客户进行实地走访或视频访谈，了解主要客户与发行人的交易背景、销售产品类型、交易金额、关联关系等情况；

(6) 对境内、境外主要客户销售收入进行函证；

(7) 对境外收入，获取发行人电子口岸信息并与账面记录进行核对，核查销售合同/订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，对公司境外销售收入与海关报关数据、出口退税数据等的匹配关系进行分析复核；对境内收入，核查与收入相关的支持性文件，包括销售合同/订单、销售发票、出库单及客户签收单等；

(8) 对境内、境外销售收入实施截止性测试，核对出库单、客户签收单、出口报关单等支持性文件，确认销售收入是否记录在恰当的期间；

(9) 对境内、境外主要客户销售回款进行核查，核查付款方名称、付款金额与客户名称、发行人账面收款金额是否一致。

2、报告期内收入核查比例和核查结论

(1) 境内收入及客户核查比例

①境内收入函证

单位：万元

中介机构	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保荐机构	内销收入金额①	13,422.23	11,962.59	8,835.63
	发函金额②	10,597.18	8,962.64	6,609.04
	发函比例③=②/①	78.95%	74.92%	74.80%
	回函可确认金额④	10,597.18	8,962.64	6,609.04
	回函可确认比例⑤=④/①	78.95%	74.92%	74.80%
	未回函金额	-	-	-
会计师	境内收入金额 A	13,422.23	11,962.59	8,835.63
	发函金额 (B)	11,628.30	9,410.54	6,707.40
	发函比例 (C)	86.63%	78.67%	75.91%
	境内收入回函相符金额 (D)	11,401.63	8,998.31	5,509.84
	回函不符, 但经调节后相符金额 (E)	226.67	-	-
	回函相符及调节后相符合计金额 (F=D+E)	11,628.30	8,998.31	5,509.84
	未回函, 替代测试金额(G)	-	412.23	1,197.56
	回函及替代测试合计金额(H=F+G)	11,628.30	9,410.54	6,707.40
	回函及替代测试比例(I=H/A)	86.63%	78.67%	75.91%

注：回函可确认金额包含回函相符金额及经调节后相符金额。

②境内客户访谈比例

对主要境内客户走访的数量、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销收入①	13,422.23	11,962.59	8,835.63
走访/访谈金额②	6,554.48	6,002.80	5,080.61
走访/访谈比例③=②/①	48.83%	50.18%	57.50%

③境内收入细节测试核查比例

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内收入金额	13,422.23	11,962.59	8,835.63
细节测试核查金额	10,813.67	9,902.55	7,170.27
核查比例	80.57%	82.78%	81.15%

④境内收入截止测试核查比例

单位：万元

项目	2022年12月	2021年12月	2020年12月
境内收入金额	1,151.37	1,925.01	1,573.80
截止测试核查金额	1,013.69	1,846.45	1,204.75
核查比例	88.04%	95.92%	76.55%
项目	2023年1月	2022年1月	2021年1月
境内收入金额	194.13	433.55	1,078.32
截止测试核查金额	147.06	398.64	969.58
核查比例	75.75%	91.95%	89.92%

⑤境内客户期后回款比例

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款余额	547.65	898.05	450.77
期后回款金额	430.23	883.13	434.27
期后回款比例	78.56%	98.34%	96.34%

注：上述期后回款截至2023年5月31日。

(2) 境外收入及客户核查比例

①境外收入函证及访谈比例

单位：万元

中介机构	项目	2022年度	2021年度	2020年度
保荐机构	外销收入金额①	53,734.23	45,216.32	32,635.36
	发函金额②	46,472.65	39,509.58	27,178.56
	发函比例③=②/①	86.49%	87.38%	83.28%
	回函可确认金额④	44,315.66	38,729.10	26,741.40
	回函可确认比例⑤=④/①	82.47%	85.65%	81.94%
	未回函，替代测试金额⑥	2,156.99	780.49	437.16
	回函及替代测试合计金额⑦	46,472.65	39,509.58	27,178.56
	回函及替代测试比例⑧	86.49%	87.38%	83.28%
会计师	境外收入金额 A	53,734.23	45,216.32	32,635.36
	发函金额 (B)	47,983.18	40,082.75	28,059.07
	发函比例 (C)	89.30%	88.65%	85.98%
	境外收入回函相符金额 (D)	44,028.12	37,113.32	26,992.27
	回函不符，但经调节后相符金额 (E)	360.31	454.55	403.33

回函相符及调节后相符合计金额 (F=D+E)	44,388.43	37,567.87	27,395.60
未回函, 替代测试金额(G)	3,594.75	2,514.88	663.47
回函及替代测试合计金额 (H=F+G)	47,983.18	40,082.75	28,059.07
回函及替代测试比例(I=H/A)	89.30%	88.65%	85.98%

注: 回函可确认金额为回函相符金额及回函不符但调节后相符金额之和。

②境外客户访谈比例

对主要境外客户走访的数量、金额及占比情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入①	53,734.23	45,216.32	32,635.36
走访/访谈金额②	38,531.57	33,659.19	24,727.71
走访/访谈比例③=②/①	71.71%	74.44%	75.77%

③境外收入细节测试核查比例

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外收入金额	53,734.23	45,216.32	32,635.36
细节测试核查金额	38,942.64	32,877.58	25,001.44
核查比例	72.47%	72.71%	76.61%

④境外收入截止测试核查比例

单位: 万元

项目	2022 年 12 月	2021 年 12 月	2020 年 12 月
境外收入金额	3,785.92	5,154.90	3,484.46
截止测试核查金额	3,025.18	4,709.19	3,401.26
核查比例	79.91%	91.35%	97.61%
项目	2023 年 1 月	2022 年 1 月	2021 年 1 月
境外收入金额	3,338.76	6,536.11	4,071.44
截止测试核查金额	3,278.03	5,057.34	3,201.49
核查比例	98.18%	77.38%	78.63%

⑤境外客户期后回款比例

单位: 万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款余额	8,719.63	6,864.72	4,969.19

期后回款金额	8,441.11	6,819.70	4,938.13
期后回款比例	96.81%	99.34%	99.38%

注：上述期后回款截至 2023 年 5 月 31 日。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人收入增长具有合理性及真实性。

（三）对收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期收入等采取的具体核查程序、核查过程和核查结论。

1、针对收入确认合规性，保荐机构、申报会计师核查情况

（1）获取并查阅了发行人与销售相关的内部控制制度，访谈了发行人财务负责人和业务部门相关负责人，了解发行人的销售政策、主营业务构成、主营业务分类、各类业务主要内容、业务流程、发行人收入变动的原因和公司未来发展规划等情况。

（2）检查重要客户的销售合同/框架协议及订单，识别并分析与商品控制权转移相关的合同条款与条件，结合企业会计准则评价收入确认方法是否恰当；

（3）通过走访或视频访谈重要客户，了解其与发行人开展合作的过程、业务规模、采购发行人产品的用途等，获取客户签字盖章确认的访谈问卷，评价交易的真实性，报告期内，发行人营业收入的访谈比例分别为71.88%、69.36%和67.14%；

（4）对收入发生额和应收账款余额进行函证，获取客户确认的询证函，核实销售真实性，报告期内，发行人销售函证回函确认占营业收入比重分别为80.42%、83.41%和80.70%；

（5）对发行人的收入确认进行细节测试，检查客户的合同/订单、发票、销售出库单、报关单、提单、银行回款流水凭证等交易记录文件，核实发行人收入确认的执行是否与制定的收入确认政策一致，检查发行人的收入确认合规性，报告期内，对发行人收入的细节测试比例分别为77.58%、75.59%和74.09%；

（6）查阅了同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露文件，将发行人的收入确认政策与同行业可比公司进行对比，是否存在明显差异；

（7）对资产负债表日前后确认的营业收入进行截止性测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（8）查阅了报告期内客户的工商信息、官方网站、年度报告等公开信息资料；了解客户基本信息、业务相关性、客户真实性；

(9) 对营业收入及毛利率按产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并检查波动原因。

2、针对收入确认依据，保荐机构、申报会计师核查情况

(1) 了解发行人与收入确认相关的内部控制，访谈销售负责人、财务负责人，查阅发行人销售与收款循环的内控制度并实施穿行测试，获取相应的内控制度、访谈记录以及实际执行的样本，了解发行人内销业务流程及会计处理流程，明确发行人关于内销收入确认的具体依据，并评价控制设计的有效性，确定控制是否得到执行；

(2) 对收入确认实施控制测试，获取并检查销售合同或订单、销售出库单、签收单、出口报关单、货运提单、银行回单及其他支持性文件，确定与收入确认的相关内部控制是否有效运行；

(3) 对发行人的收入确认进行细节测试，抽查发行人与主要客户的合同/订单、发票、销售出库单、签收单、出口报关单、货运提单、银行回款流水凭证等交易记录文件，核实签收单上的销售数量、产品规格、签收日期、签收人员等信息。

3、针对是否存在跨期收入，保荐机构、申报会计师核查情况

(1) 对资产负债表日前后确认的营业收入进行截止性测试，选取发生在资产负债表日前后的销售记录，检查相应的发货单、签收单、出口报关单等支持性文件，检查发行人销售收入是否记在正确的会计期间；

(2) 关注各资产负债表日后是否存在大额销售退回的情况，检查是否存在跨期收入的情况；

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人的销售收入真实、准确，收入确认合规，收入确认依据充分，不存在跨期情况。

(四) 说明对报告期内新增客户（区分境内、境外）收入的核查方式（走访、函证、细节测试、截止测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对新增客户的收入真实性发表明确意见

报告期内，公司新增客户（区分境内、境外）收入情况如下：

单位：万元

区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入
境内	70	1,635.73	144	1,753.96	102	1,377.22

境外	16	874.20	26	2,364.76	33	890.20
合计	86	2,509.93	170	4,118.71	135	2,267.42

报告期内新增客户（区分境内、境外）收入的核查方式、核查比例和核查结论

(1) 了解与销售收入相关的内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 查阅境内、境外新增客户的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移（或与商品控制权转移）相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 对营业收入执行分析性复核程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

(4) 获取报告期内境内、境外新增客户工商信息及经营信息，并与发行人关联方进行对比，识别新增客户与发行人之间是否存在关联方关系；

(5) 结合应收账款函证，对境内、境外新增客户销售收入进行函证，针对未收到回函的情形，实施替代程序。

①报告期内，境内新增客户收入函证情况如下：

中介机构	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保荐机构	境内新增客户收入金额①	1,635.73	1,753.96	1,377.22
	境内新增客户发函金额②	1,132.80	903.40	460.49
	发函比例③	69.25%	51.51%	33.44%
	回函可确认金额④	1,132.80	903.40	460.49
	回函可确认比例⑤	69.25%	51.51%	33.44%
会计师	境内新增客户收入金额 A	1,635.73	1,753.96	1,377.22
	境内新增客户发函金额 B	1,132.80	903.40	569.86
	发函比例 B/A	69.25%	51.51%	41.38%
	回函相符金额 C	1,004.82	903.40	569.86
	回函不符，但经调节后相符金额 D	127.97	-	-
	回函比例(C+D)/A	69.25%	51.51%	41.38%

②报告期内，境外新增客户收入函证情况如下：

中介机构	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保荐机构	境外新增客户收入金额①	874.20	2,364.76	890.20

	境外新增客户发函金额②	392.19	1,388.57	241.03
	发函比例③	44.86%	58.72%	27.08%
	回函可确认金额④	392.19	1,388.57	241.03
	回函可确认比例⑤	44.86%	58.72%	27.08%
会计师	境外新增客户收入金额 A	874.20	2,364.76	890.20
	境外新增客户发函金额 B	392.19	1,388.57	241.03
	发函比例 B/A	44.86%	58.72%	27.08%
	回函相符金额 C	392.19	1,388.57	140.83
	回函不符, 但经调节后相符金额 D	-	-	-
	回函比例(C+D)/A	44.86%	58.72%	15.82%

③针对境内、外新增客户未回函的函证, 执行替代性测试, 包括检查销售合同、出库单、签收单、报关单、提单、销售发票及银行回单等凭证。

(6) 对于报告期内公司新增客户的收入确认进行细节测试。对于外销收入, 获取发行人电子口岸信息并与账面记录进行核对, 核查销售合同/订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件, 对公司境外销售收入与运费、海关报关数据、出口退税数据等的匹配关系进行分析复核; 对于内销收入, 核查与收入相关的支持性文件, 包括销售合同/订单、销售发票、出库单及客户签收单等;

(7) 对境内、境外新增客户销售收入实施截止性测试, 核对出库单、客户签收单、出口报关单等支持性文件, 确认销售收入是否记录在恰当的期间;

(8) 对境内、境外新增客户销售回款进行核查, 核查付款方名称、付款金额与客户名称、发行人账面收款金额是否一致。

报告期内, 境内、外新增客户期后回款金额及比例如下:

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增客户应收账款余额合计	141.34	550.21	318.00
其中: 境内新增客户额	89.83	216.55	208.02
境外新增客户余额	51.51	333.66	109.98
新增客户期后回款金额合计	139.81	538.41	315.54
其中: 境内新增客户金额	89.83	204.80	205.56
境外新增客户金额	49.98	333.61	109.98
新增客户回款比例	98.92%	97.86%	99.23%
其中: 境内新增客户回款比例	100.00%	94.58%	98.82%
境外新增客户回款比例	97.03%	99.98%	100.00%

注：上述期后回款截至 2023 年 5 月 31 日。

截至 2023 年 5 月 31 日，报告期各期末新增客户应收账款期后回款比例分别为 99.23%、97.86%和 98.92%，其中，境内新增客户应收账款期后回款比例分别为 98.82%、94.58%、100.00%，境外新增客户应收账款期后回款比例分别为 100.00%、99.98%、97.03%，报告期内新增客户期后回款情况良好。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人新增客户销售业务真实。

问题 6. 毛利率持续下滑且低于可比公司均值的合理性

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 21.99%、22.26%、17.48%和 15.63%，低于可比公司均值；发行人可比公司众鑫股份毛利率相对较高，主要系众鑫股份餐具产能较多位于广西，该地平均工资相对较低使得其产品单位人工成本较低；发行人境外毛利率显著高于境内毛利率。（2）报告期内，发行人主要原材料包括甘蔗渣、竹类纤维等植物纤维制成的浆、防油剂等，报告期各期主营业务成本中直接材料占比较高，分别为 59.60%、54.04%、55.75%和 55.06%；2021 年和 2022 年 1-6 月受原材料价格上涨及美元兑人民币汇率波动等因素影响，使得主营业务毛利率有所下降。

（1）原材料价格波动对毛利率的影响。请发行人：①说明报告期各期主要原材料的采购耗用比、原材料单位成本耗用、损耗率、投入与产出的配比情况及变动原因，结合公开市场、第三方资料、可比公司同类型原材料采购单价等说明报告期各期主要原材料采购单价的公允性；说明原材料采购量和采购金额与发行人业务规模的匹配性，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系，报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。②结合产品定价方法和策略，说明主要原材料价格波动对产品单位成本、销售单价的具体影响并进行敏感性分析，对相关风险提示内容进行量化分析并披露。③说明是否与供应商约定原材料锁价、价格上涨的风险承担相关条款，说明发行人是否具有应对原材料价格波动的有效措施。

（2）生产人员薪酬水平是否与可比公司存在明显差异。请发行人：①结合生产模式和业务流程，说明主要产品直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法能否合理保证成本费用核算的完整性，相关内控制度是否健全、执行是否有效。②分别列示各细分产品营业成本的具体构成（料工费），说明细分产品各项营业成本变动与对应产品产销量、收入变动是否匹配，说明各细分产品单位成本（料工费）与可比公

司的比较情况，分析毛利率低于可比公司的合理性。③说明报告期内生产人员人均创收、创利情况，与其薪酬变动是否存在匹配关系，人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性，结合生产员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资对比情况，说明薪酬水平是否与可比公司存在差异。

(3) 境外毛利率显著高于境内的合理性。请发行人：①说明发行人不同产品各期毛利率变动原因和合理性，与可比公司同类产品变动趋势是否一致，分析差异原因。②说明各类产品毛利率报告期内持续下滑的原因，发行人对此采取的应对措施，是否存在持续下滑风险。③说明外销与内销的具体产品结构差异、同种或同类产品境内外销售价格、单位成本差异情况等，分析境内外销售毛利率差异较大的原因及合理性，说明发行人境内外销售毛利率与同行业可比公司境内外销售毛利率水平及变动趋势是否存在重大差异，如存在，分析披露差异原因。④说明报告期内是否存在对于个别客户销售毛利率明显高于或低于其他客户的情况，如有，请列示并说明原因。

(4) 充分揭示毛利率持续下滑风险。请发行人：①结合发行人及同行业可比公司在下游客户及具体应用领域的差异、发行人与同行业可比公司主要产品差异等说明可比公司选择是否合理，前述因素对发行人产品毛利率的影响，说明毛利率低于同行业平均水平的原因及合理性。②说明报告期各期发行人细分产品的毛利率情况与同行业可比公司相同或类似产品的比较情况，分析发行人主要产品的毛利率、变动趋势是否与可比公司存在较大差异；结合产品内容、主要产品功能差异、技术差异、定位差异、成本结构差异等，对比分析说明发行人产品毛利率与可比公司毛利率的差异合理性。③分析发行人单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用等与可比公司相比是否明显差异，说明差异原因及合理性。④说明发行人未来是否原材料价格持续上涨、竞争加剧、毛利大幅下降的风险，如有，请在招股说明书中量化分析并有针对性地进行风险揭示。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。(2) 说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及其结论；对主要供应商访谈或走访的具体情况，包括数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。(3) 结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商及相关主体是否存在异常资金往来。(4) 说明对成本归集的准确性、完整性及相关内控健全有效性的核查情况、核查结论，并发表明确意见。

【回复】

一、原材料价格波动对毛利率的影响。

(一)说明报告期各期主要原材料的采购耗用比、原材料单位成本耗用、损耗率、投入与产出的配比情况及变动原因，结合公开市场、第三方资料、可比公司同类型原材料采购单价等说明报告期各期主要原材料采购单价的公允性；说明原材料采购量和采购金额与发行人业务规模的匹配性，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系，报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

1、报告期各期主要原材料的采购耗用比、原材料单位成本耗用、损耗率、投入与产出的配比情况及变动原因

报告期内，公司采购的原材料包括蔗渣浆、竹浆板、防油剂、防水剂等，具体采购情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原料浆	21,371.66	65.41%	16,342.04	61.58%	10,543.56	58.07%
浆板	3,755.59	11.50%	3,322.69	12.52%	1,707.35	9.40%
防油剂	3,016.86	9.23%	3,108.74	11.72%	3,321.19	18.29%
防水剂	347.47	1.06%	270.87	1.02%	281.30	1.55%
包装物	1,953.30	5.98%	1,971.74	7.43%	1,522.76	8.39%
辅助材料及其他	2,226.21	6.81%	1,520.15	5.73%	781.15	4.30%
合计	32,671.09	100.00%	26,536.23	100.00%	18,157.31	100.00%

注：原料浆主要包括蔗渣浆、草浆等；浆板主要包括蔗渣浆板、竹浆板和稻草浆板等。

由上表可知，公司原材料主要包括原料浆、浆板，两者合计采购金额分别为 12,250.91 万元、19,664.73 万元和 25,127.25 万元，占材料采购额比例分别为 67.47%、74.10%和 76.91%，对原料浆和浆板两种原材料情况分析如下：

(1) 主要原材料的采购耗用比

单位：吨

类别	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
原料浆	采购数量 A	50,727.90	47,100.70	40,918.05
	耗用数量 B	50,480.46	45,989.89	40,745.96
	采购耗用比 C=B/A	99.51%	97.64%	99.58%

浆板	采购数量 A	7,103.44	7,225.84	4,309.00
	耗用数量 B	7,046.63	7,484.25	4,083.28
	采购耗用比 C=B/A	99.20%	103.58%	94.76%

注 1: 采购耗用比=耗用数量/采购数量;

注 2: 耗用数量包括了对外销售的耗用数量。

报告期内, 公司原料浆采购耗用比分别为 99.58%、97.64%和 99.51%, 比例较高且保持相对稳定。2021 年采购耗用比相对较低, 主要系公司预计蔗渣浆价格上涨提前备货。浆板采购耗用比分别为 94.76%、103.58%和 99.20%。2020 年采购耗用比相对较低, 主要系公司 2020 年底公司预测竹浆板价格上涨提前备货所致。

(2) 主要原材料的单位成本耗用情况、损耗率和投入与产出配比情况

公司产品主要为可降解餐具和浆板, 可降解餐具主要原材料为原料浆和浆板, 浆板主要原材料为原料浆, 以下分别进行说明。

1) 可降解餐具

单位: 吨

类别	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
原料浆	生产耗用量 A	8,772.23	6,076.38	6,661.54
浆板	生产耗用量 B	26,434.14	24,437.97	19,935.01
生产耗用量合计 C		35,206.37	30,514.35	26,596.55
产量 G		31,941.80	28,391.79	23,590.42
单位成本耗用比 D=C/G		1.10	1.07	1.13
投入产出比 E=G/C		0.91	0.93	0.89
损耗率 F=1-E		9.27%	6.96%	11.30%

注 1: 单位成本耗用比=原材料生产领用量/产量;

注 2: 投入产出比=产量/原材料生产领用量;

注 3: 损耗率=1-投入产出比。

由上表可知, 报告期内, 公司可降解餐具单位成本耗用比、投入产出比保持相对稳定, 各年度略有不同主要系不同年度产品结构存在差异所致。2020 年损耗率相对较高, 主要系新产品量产初期生产工艺技术尚不成熟, 员工对生产操作流程也不够熟悉, 导致损耗率较高, 单位材料耗用量也相对较大。

2) 浆板

单位: 吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产领用量 A	41,708.23	39,273.25	34,084.33

产量 B	40,179.30	38,530.20	33,474.90
单位成本耗用比 C=A/B	1.04	1.02	1.02
投入产出比 D=B/A	0.96	0.98	0.98
损耗率 E=1-D	3.67%	1.89%	1.79%

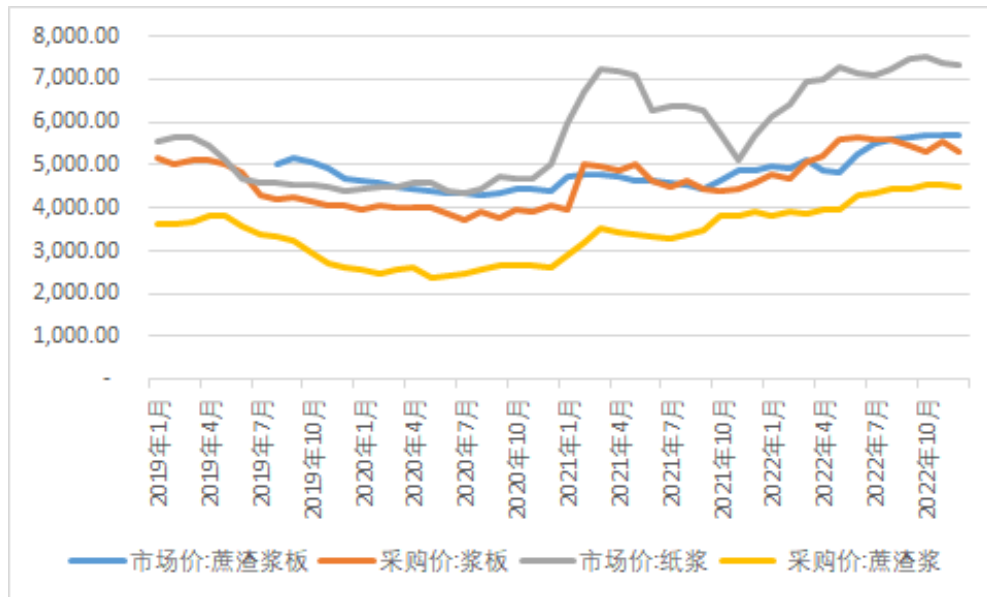
注：单位成本耗用=原材料生产领用量/产量；

报告期内，公司浆板主要原材料原料浆的单位成本耗用比、投入产出比报告期内保持相对稳定，2022年消耗略有增加主要系公司浆板客户增加，客户对品种规格要求差异所致。

2、结合公开市场、第三方资料、可比公司同类型原材料采购单价等说明报告期各期主要原材料采购单价的公允性

公司主要原材料原料浆为蔗渣浆，浆板由原料浆深加工而来，由于上述原材料无公开市场，但与纸浆市场价格的波动存在相关性。报告期内，公司的原材料采购价格波动与纸浆、浆板的市场价格的关系如下：

采购单价与公开市场价格对比情况



数据来源：iFind

由上表可知，报告期内，公司蔗渣浆采购价格变动趋势与纸浆的价格变动趋势基本一致，公司报告期内原材料价格的波动符合市场状况。

根据公开披露信息，可比公司众鑫股份的主要原材料均为蔗渣浆和浆板等，其价格对比情况如下：

单位：万元/吨

类别	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	------	---------	---------	---------

蔗渣浆等	众鑫股份	未披露	0.30-0.42	0.25-0.30
	侨旺纸模	未披露	未披露	未披露
	家得宝	未披露	未披露	未披露
	金晟环保	0.38-0.45	0.29-0.39	0.24-0.27
浆板	众鑫股份	未披露	0.30-0.49	0.30-0.37
	侨旺纸模	未披露	未披露	未披露
	家得宝	未披露	未披露	未披露
	金晟环保	0.47-0.56	0.40-0.50	0.37-0.41

注：公司价格区间为各年度月度均价区间统计；众鑫股份的采购均价根据其招股说明书整理，其未披露 2022 年度浆板和甘蔗渣浆等的采购数据。

根据上表，报告期内，公司与可比公司的主要原材料采购价格不存在重大差异，均在合理区间。

综上，报告各期，公司主要原材料采购价格具有合理性。

3、原材料采购量和采购金额与公司业务规模的匹配性

报告期内，公司主要原材料采购量与采购金额与公司业务规模之间的匹配情况如下：

单位：万元、吨

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
主营业务成本	56,891.24	23.77%	45,966.45	43.14%	32,112.20
原材料采购总额	32,671.09	23.12%	26,536.23	46.15%	18,157.31
原料浆采购量	50,727.90	7.70%	47,100.70	15.11%	40,918.05
浆板采购量	7,103.79	-1.69%	7,225.84	67.69%	4,308.99
原料浆和浆板采购总量	57,831.69	6.45%	54,326.54	20.12%	45,227.04

由上表可知，报告期内，公司原材料采购金额、主要原材料的采购规模和公司的营业成本均呈上升趋势。报告期内，原材料采购金额的变动率与主营业务成本的变动率保持相对一致。

综上，公司主要原材料采购量和采购金额与公司业务规模整体具有匹配性，与公司生产经营相符。

4、材料耗用数量与产品产量之间的对应关系

报告期各期末，公司材料耗用数量与产品产量之间的对应关系详见本题回复“一、（一）1、（2）中关于‘主要原材料的单位成本耗用’”的回复。

5、能源耗用数量与产品产量之间的对应关系

公司可降解餐具主要能源耗用为电力、天然气，浆板主要能源耗用为电力，具体情况如下：

产品	类别	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
可降解餐具	产量（吨）		31,941.80	28,391.79	23,590.42
	电力	耗用量（万千瓦时）	4,039.58	3,703.46	3,559.35
		单位能耗（万千瓦时/吨）	0.13	0.13	0.15
	天然气	耗用数量（万立方）	1,823.88	1,524.26	1,353.68
		单位能耗（万立方/吨）	0.06	0.05	0.06
浆板	产量（吨）		40,179.30	38,530.20	33,474.90
	电力	耗用量（万千瓦时）	700.00	695.11	524.45
		单位能耗（万千瓦时/吨）	0.02	0.02	0.02

注：上表电力耗用量包含自建光伏的用电量。

由上表可知，报告期内，随着可降解餐具的产量增加，其耗用的电力和天然气也随之增加，电力和天然气的单位能耗相对稳定。2021 年较 2020 年电力单位能耗略有下降，主要系公司设备更新新增透平真空泵，减少了电力单位能耗；同时产量增加，规模效应进一步显现。报告期内，随着浆板的产量增加，耗用的电力也随之增加，电力的单位能耗相对稳定。

（二）结合产品定价方法和策略，说明主要原材料价格波动对产品单位成本、毛利率的具体影响并进行敏感性分析，对相关风险提示内容进行量化分析并披露

发行人产品定价系按照市场化定价原则，主要考虑产品成本、利润空间、产品预计供货量、客户历史合作关系、竞争对手情况及产品市场前景等因素后，与客户协商谈判确定，相关交易的定价符合行业惯例，具有公允性。如果原材料价格波动较大，发行人与客户协商后，调整产品价格，以减少材料价格上涨带来的影响。

原材料成本为产品价格的重要决定因素之一，产品单位成本随着原材料价格正向波动，毛利率随着原材料价格反向波动。公司可以合理利用价格传导机制，将原材料价格上涨的压力向下游传导，减轻原材料价格上涨带来的压力。但上游原材料的价格波动传导至下游产品，通常需要一定的时间周期适应和消化。

报告期内，公司的主要原材料为原料浆和浆板。假定报告期各期其他条件不变，原料浆价格波动对产品单位成本、毛利率进行敏感性分析如下：

产品名称	价格变动幅度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		对单位成本影响	对毛利率影响	对单位成本影响	对毛利率影响	对单位成本影响	对毛利率影响
可降解餐具	10%	2.54%	-1.94%	2.23%	-1.72%	2.59%	-1.85%
	5%	1.27%	-0.97%	1.12%	-0.86%	1.30%	-0.93%

	1%	0.25%	-0.19%	0.22%	-0.17%	0.26%	-0.19%
	-1%	-0.25%	0.19%	-0.22%	0.17%	-0.26%	0.19%
	-5%	-1.27%	0.97%	-1.12%	0.86%	-1.30%	0.93%
	-10%	-2.54%	1.94%	-2.23%	1.72%	-2.59%	1.85%
浆板	10%	8.45%	-7.71%	8.57%	-7.31%	8.42%	-7.10%
	5%	4.23%	-3.85%	4.28%	-3.66%	4.21%	-3.55%
	1%	0.85%	-0.77%	0.86%	-0.73%	0.84%	-0.71%
	-1%	-0.85%	0.77%	-0.86%	0.73%	-0.84%	0.71%
	-5%	-4.23%	3.85%	-4.28%	3.66%	-4.21%	3.55%
	-10%	-8.45%	7.71%	-8.57%	7.31%	-8.42%	7.10%

注：对单位成本的影响=原材料占主营业务成本的比例*原材料采购价格变动幅度；对毛利率的影响=(变动前毛利率-1)*(原材料占主营业务成本的比例*原材料采购价格变动幅度)；2020至2022年已剔除合同履行成本中的运费。下同

根据上述测算结果，其他因素维持不变的情况下，原料浆采购价格每波动1%，发行人报告期各期可降解餐具产品单位成本的变动率分别为0.26%、0.22%和0.25%，毛利率的变动率分别为0.19%、0.17%和0.19%；原料浆采购价格每波动1%，发行人报告期各期浆板产品单位成本的变动率分别为0.84%、0.86%和0.85%，毛利率的变动率分别为0.71%、0.73%和0.77%。

浆板为公司产品可降解餐具的主要原材料，其采购价格变动对公司产品单位成本、毛利率的敏感性分析如下：

产品名称	价格变动幅度	2022年度		2021年度		2020年度	
		对单位成本影响	对毛利率影响	对单位成本影响	对毛利率影响	对单位成本影响	对毛利率影响
可降解餐具	20%	1.46%	-1.11%	1.66%	-1.27%	0.92%	-0.66%
	10%	0.73%	-0.56%	0.83%	-0.64%	0.46%	-0.33%
	1%	0.07%	-0.06%	0.08%	-0.06%	0.05%	-0.03%
	-1%	-0.07%	0.06%	-0.08%	0.06%	-0.05%	0.03%
	-10%	-0.73%	0.56%	-0.83%	0.64%	-0.46%	0.33%
	-20%	-1.46%	1.11%	-1.66%	1.27%	-0.92%	0.66%

根据上述测算结果，假设公司浆板采购价格上升1%，其他因素维持不变，报告期内公司可降解餐具单位成本将分别上升0.05%、0.08%和0.07%，毛利率将分别下降0.03%、0.06%和0.06%。

3、对相关风险提示内容进行量化分析并披露

针对报告期内主要原材料价格波动的情况，公司已在招股说明书中的“第三节风险因素”之“一、经营风险”、“二、财务风险”中披露，具体如下：

“(二) 主要原材料价格波动的风险

公司主要原材料为甘蔗渣浆等植物纤维浆，与纸浆市场价格的波动存在相关性。因产品价格调整相比原材料价格波动通常存在一定的滞后性，如未来主要原材料价格大幅上涨，公司不能及时、有效地将原材料价格波动向下游传导或通过技术、工艺提升抵消成本波动，将会对公司毛利率水平产生不利影响，从而影响公司整体盈利水平。

“其他因素维持不变且不考虑运费影响的情况下，假设公司原料浆采购价格上升1%，报告期内公司可降解餐具单位成本将分别上升0.26%、0.22%和0.25%，毛利率将分别下降0.19%、0.17%和0.19%；浆板单位成本将分别上升0.84%、0.86%和0.85%，毛利率将分别下降0.71%、0.73%和0.77%。假设公司原料浆采购价格上升5%，其他因素维持不变，报告期内公司可降解餐具单位成本将分别上升1.30%、1.12%和1.27%，毛利率将分别下降0.93%、0.86%和0.97%；浆板单位成本将分别上升4.21%、4.28%和4.23%，毛利率将分别下降3.55%、3.66%和3.85%。”

(三) 说明是否与供应商约定原材料锁价、价格上涨的风险承担相关条款，说明发行人是否具有应对原材料价格波动的有效措施。

报告期内公司未与供应商约定原材料锁价、价格上涨的风险承担相关条款。针对原材料价格波动，公司制定了应对措施如下：

1、公司加强与客户的沟通，如原材料价格出现较大波动的情况，将结合原材料波动幅度、产品毛利情况与客户协商调整产品定价，以降低原材料价格上涨对公司经营业绩的影响。

2、针对主要原材料，公司与多家供应商保持了长期稳定的合作关系，以增加议价能力，应对原材料价格波动；

3、公司将进一步加大原材料市场价格监督频率，密切跟踪市场情况变动，关注原材料市场价格波动情况，结合安全库存，合理规划原材料的储备规模，选择恰当时机进行原材料采购，降低原材料价格波动风险；

4、公司与客户签署合同或者订单时，会根据政策因素、市场行情、上游行业价格波动趋势、订单周期等，预估订单周期内原材料价格波动趋势，并体现在订单报价中。

综上所述，公司具备一定的向下游客户传导原材料价格波动的能力，同时，公司密切关注原材料市场价格波动，实施有效的采购计划，与供应商保持了长期稳定的合作关系，以增加议价能力，将预期原材料的波动因素在订单/合同签署时一并考虑，从而实现了对原材料价格波动的有效应对。

二、生产人员薪酬水平是否与可比公司存在明显差异。

(一) 结合生产模式和业务流程, 说明主要产品直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法能否合理保证成本费用核算的完整性, 相关内控制度是否健全、执行是否有效。

1、生产模式和业务流程

报告期内, 公司采用“以销定产, 适当备货”的生产模式, 生产部根据订单数量和产品规格制定并执行生产计划, 生产部根据生产作业计划组织安排生产, 生产完成后的产成品经质检合格后包装入库。

2、直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法

报告期内, 发行人生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用, 归集、分配、结转方法如下:

成本归集	直接材料	根据实际领用并投入生产的直接材料成本进行归集
	直接人工	根据参与生产活动的人员的薪酬直接进行归集
	制造费用	归集生产过程中发生的各项间接费用, 包括能源费用、水电费用、生产设备的折旧摊销等费用
成本分配	直接材料	根据当月实际耗用的材料成本, 以当月产成品、在产品的实际产量为分配基础, 对直接材料成本在各产成品和在产品之间进行
	直接人工	按照产品的工时在各产品间进行分配
	制造费用	按照产品的工时在各产品间进行分配

3、能够合理保证成本费用核算的完整性

公司产成品发出单价按月末一次加权平均确认, 在确认销售收入数量、金额的同时, 结转成本数量、金额。综上, 公司成本核算中, 直接材料通过 ERP 系统归集, 能够保证直接材料归集的完整性和分配的合理性; 直接人工、制造费用按实际发生额进行归集, 保证了直接人工、制造费用归集的完整性。因此公司的成本核算方法能够合理保证成本费用核算的完整性。

综上, 发行人成本核算方法能够合理保证成本费用核算的完整性。

4、相关内控制度是否健全、执行是否有效

公司制定了《存货管理》、《资金运营-成本管理制度》、《销售管理制度-发货控制》等内控制度覆盖从原材料出入库、直接材料分配、直接人工归集与分配、制造费用归集与分配等环节。报告期内, 公司直接材料根据审核后的生产领料单进行归集与分配, 主要涉及仓储部、生产中心和财务部; 公司内部管理制度明确各部门的责任, 材料的

收发、领退符合内部的审批手续和验收程序，并填制出入库单；采购入库通过仓管员验收后系统中录入入库单，生产人员领用时出库单的签字手续必须齐全，需经过仓管员、生产领用人员签字确认后，仓管员及时录入领用原材料情况，上述内控制度的有效执行有利于提高公司直接材料的归集及分配的准确性。

报告期内，公司直接人工按照生产人员产量报表归集，统计人员编制生产人员产量报表，月末及时报送人力资源部，人力资源部负责计算生产人员薪酬报给财务部审核并作为成本计入直接人工费用，并按照各类产品工时分摊计入各类产品直接人工成本。

报告期内，公司制造费用的归集依照岗位分离原则和授权审批制度：不得由一个人办理费用支出业务的全过程，费用经办和审批相分离，未经授权的部门和人员不得经办费用的支付业务。其次成本费用的支出实行授权审批制度，在业务发生的初始环节进行审批控制。各部门负责人在授权审批范围内依照相应的审批流程对费用进行审批。制造费用发生过程中的职责分离及严格的审批流程使费用的归集更准确。

公司建立了上述完善的内控制度并得到有效执行，能够控制其自原材料采购、生产领用到产品结转等实物流转各环节，有效保证材料领用、成本归集、费用分摊、存货入库、成本结转等环节按企业会计准则和公司会计政策的规定进行核算。

综上，公司直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法能够合理保证成本费用核算的完整性，相关内控制度健全、执行有效。

(二) 分别列示各细分产品营业成本的具体构成(料工费)，说明细分产品各项营业成本变动与对应产品产销量、收入变动是否匹配，说明各细分产品单位成本(料工费)与可比公司的比较情况，分析毛利率低于可比公司的合理性。

1、各细分产品营业成本的具体构成(料工费)情况如下：

单位：万元

类别	分类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
可降解餐具	直接材料	22,556.56	50.49%	18,377.42	52.11%	11,926.58	49.46%
	直接人工	7,343.60	16.44%	6,183.79	17.54%	4,154.58	17.23%
	制造费用	14,772.04	33.07%	10,702.95	30.35%	8,034.42	33.32%
	小计	44,672.19	100.00%	35,264.16	100.00%	24,115.57	100.00%
浆板	直接材料	8,256.64	85.01%	7,187.85	86.69%	5,326.96	85.22%
	直接人工	193.03	1.99%	183.17	2.21%	166.46	2.66%

	制造费用	1,263.31	13.01%	920.13	11.10%	757.64	12.12%
	小计	9,712.97	100.00%	8,291.14	100.00%	6,251.06	100.00%

注：上述成本已剔除合同履行成本中的运费。

报告期内，可降解餐具的成本构成基本保持稳定，其中直接材料占比分别为49.46%、52.11%和50.49%，占比在51%左右波动，占比相对稳定。直接人工占比分别为17.23%、17.54%和16.44%，占比在17%左右波动，占比相对稳定。制造费用占比分别为33.32%、30.35%和33.07%，占比在32%左右波动，占比相对稳定。

报告期内，浆板的成本构成基本保持稳定，其中直接材料占比分别85.22%、86.69%和85.01%，占比在86%左右波动，占比相对稳定。直接人工占比分别为直接人工占比分别为2.66%、2.21%和1.99%，占比在2%左右波动，占比相对稳定。制造费用占比分别为12.12%、11.10%和13.01%，占比在12%左右波动，占比相对稳定。

2、细分产品各项营业成本变动与对应产品产销量、收入变动匹配情况

(1) 可降解餐具

单位：万元、吨

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
直接材料	22,556.56	22.74%	18,377.42	54.09%	11,926.58
直接人工	7,343.60	18.76%	6,183.79	48.84%	4,154.58
制造费用	14,772.04	38.02%	10,702.95	33.21%	8,034.42
小计	44,672.19	26.68%	35,264.16	46.23%	24,115.57
产量	31,941.80	12.50%	28,391.79	20.35%	23,590.42
销量	32,418.66	12.21%	28,891.40	40.94%	20,498.40
销售收入	55,167.46	20.13%	45,924.40	36.04%	33,757.73

报告期内，公司可降解餐具营业成本变动与对应产品产销量、收入变动方向一致。2021年营业成本较2020年增长46.23%，销量增长40.94%，销售收入增长36.04%，变动趋势基本一致。营业成本变动幅度相对较大，主要系除销售规模增长带动营业成本直接材料耗用量的上升外，原材料价格上涨幅度也较大所致，2021年原料浆的采购单价为3,467.72元/吨较2020年的2,576.75元/吨，增长幅度为34.58%。

2022年营业成本较2021年增长26.68%，销量增长12.21%，销售收入增长20.13%。营业成本的上涨幅度超过销售收入的增长幅度，主要系除销售规模增长因素外，原材料价格继续上涨，2022年原料浆的采购单价为4,213.00元/吨，较2021年上涨了21.49%，

同时，能源价格上涨幅度较大，2022年，天然气价格为4.02元/立方，较2021年的3.06元/立方，上升了31.43%，销售收入增长超过销量的增幅，主要系因原材料价格上升，公司提高了产品售价，其2022年的销售均价为17,017.19元/吨，较2021年的15,895.52元/吨，上升了7.06%。

（2）浆板

单位：万元、吨

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
直接材料	8,256.64	14.87%	7,187.85	34.93%	5,326.96
直接人工	193.03	5.38%	183.17	10.04%	166.46
制造费用	1,263.31	37.30%	920.13	21.45%	757.64
小计	9,712.97	17.15%	8,291.14	32.64%	6,251.06
产量	40,179.30	4.28%	38,530.20	15.10%	33,474.90
销量	19,352.70	-5.95%	20,577.30	6.44%	19,332.10
销售收入	10,566.92	8.81%	9,711.39	31.06%	7,409.62

公司浆板的加工生产以满足公司可降解餐具的生产为前提，多余的产量对外销售。因此其产量和销量的增长变化趋势会随着公司的可降解餐具的产量变化而变化，具有波动性。

公司浆板2021年度的营业成本较2020年增长32.64%，销量增长6.44%，销售收入增长31.06%。公司浆板的营业成本与销售收入变动趋势基本一致，其超过销量的增长幅度，主要系原材料价格上涨因素的影响，2021年原料浆的采购单价为3,467.72元/吨较2020年的2,576.75元/吨，增长幅度为34.58%，以及浆板价格上升的影响，2021年销售均价为4,719.47元/吨，较2020年的销售均价3,832.81元/吨，上升了23.13%。

公司浆板2022年营业成本较2021年增长17.15%，销量增长-5.95%，销售收入增长8.81%。2022年营业成本的增长大于销售收入的增长，主要系原材料价格及能源单价上涨幅度大于销售价格的上涨所致。2022年原料浆的采购单价同比上升了21.49%，天然气采购均价同比上升了31.43%，而浆板2022年销售均价为5,460.18元/吨，较2021年的销售均价4,719.43元/吨，仅上升了15.69%。

综上，公司细分产品各项营业成本变动与对应产品产销量、收入变动相匹配，符合公司生产经营实际情况。

3、各细分产品单位成本（料工费）与可比公司的比较情况

可比公司侨旺纸模、家得宝以及众鑫股份未披露细分产品单位成本（料工费），且众鑫股份生产以餐饮具为主，此处分析公司可降解餐具单位成本（料工费）与众鑫股份的对比情况。公司可降解餐具单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用与众鑫股份的对比情况如下：

单位：万元/吨

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
单位材料成本	众鑫股份	0.62	0.56	0.51
	金晟环保	0.70	0.64	0.58
单位人工成本	众鑫股份	0.17	0.16	0.15
	金晟环保	0.23	0.21	0.20
单位制造费用	众鑫股份	0.33	0.27	0.26
	金晟环保	0.46	0.37	0.39

注：众鑫股份招股说明书未披露 2022 年度数据，表中为 1-9 月数据。

（1）单位材料成本

报告期内，公司的单位成本高于众鑫股份的单位成本，主要系众鑫股份可降解餐具的主要产能在广西，当地购买甘蔗渣浆直接用于生产，而公司可降解餐具主要生产地在浙江，子公司广西洁丰购入甘蔗渣浆加工成浆板后运至浙江进一步加工，运输过程中发生运输装卸费用计入原材料成本使得材料成本相对较高。

（2）单位人工成本

报告期内，众鑫股份单位人工成本低于公司的单位人工成本，主要系众鑫股份的主要生产基地在广西，其所在地广西的平均工资相对较低，而发行人的主要生产基地在浙江，其所在地浙江的平均工资较高。根据公开数据查询，2020 年、2021 年和 2022 年广西制造业城镇私营单位就业人员年平均工资分别为 4.74 万元/年、5.17 万元/年和 5.50 万元/年，2020 年、2021 年和 2022 年浙江省制造业私营单位就业人员年平均工资为 5.93 万元/年、6.72 万元/年和 6.98 万元/年；此外，众鑫股份生产规模相对较大，规模效应也使得单位产品的人工成本较低。

（3）单位制造费用

报告期内，众鑫股份单位制造费用低于公司的单位制造费用，主要系众鑫股份生产主要耗用燃料为生物质颗粒与树皮，而公司主要采用天然气。相较于天然气，生物质颗粒、树皮的单位燃值成本较低，使得众鑫股份产品单位燃料动力成本低于金晟环保。另外，众鑫股份生产规模相对较大，规模效应也使得单位制造费用相对较低。

综上所述，公司成本结构与可比公司众鑫股份整体不存在较大差异，符合自身生产实际经营情况，具有合理性。

4、分析毛利率低于可比公司的合理性

可比公司侨旺纸模、家得宝以及众鑫股份未披露细分产品毛利率，此处对比分析公司毛利率低于可比公司的合理性。报告期内，公司与可比公司主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	28.66%	33.23%	39.62%
侨旺纸模	5.14%	14.84%	21.74%
家得宝	未披露	未披露	20.59%
平均数	16.90%	24.04%	27.32%
金晟环保	13.52%	17.48%	22.26%

注 1：上述毛利率系主营业务毛利率口径；

注 2：众鑫股份招股说明书未披露 2022 年度数据，表中为 1-9 月数据；

注 3：家得宝已于 2022 年 3 月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取相关数据信息；

注 4：为保持与同行业公司披露数据可比，公司可降解餐具毛利率包含运费。

报告期内，公司毛利率分别为 22.26%、17.48%和 13.52%，略高于可比公司侨旺纸模、家得宝，低于可比公司众鑫股份，处于合理区间。

报告期内，公司毛利率低于众鑫环保，主要系：（1）产品结构的差异，公司主要产品包括可降解餐具和浆板，其中可降解餐具占收入的比例在 85%左右，浆板占比在 15%左右，而众鑫股份可降解餐具占比超过 99%。公司的浆板产品毛利率相对较低，因此拉低公司整体毛利率；（2）受餐具产品成本等因素的影响，公司可降解餐具毛利率低于众鑫股份。关于可降解餐具与众鑫股份的对比情况详见本题“四、充分揭示毛利率持续下滑风险”之“（二）说明报告期各期发行人细分产品的毛利率情况与同行业可比公司相同或类似产品的比较情况……”。

（三）说明报告期内生产人员人均创收、创利情况，与其薪酬变动是否存在匹配关系，人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性，结合生产员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资对比情况，说明薪酬水平是否与可比公司存在差异。

1、公司生产人员人均创收、创利情况及其薪酬变动情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产人员平均人数（人）	1,209	1,126	1,123
人均创收	55.55	50.78	36.93
人均创利	3.01	3.59	2.83
生产人员薪酬总额	7,859.39	7,088.34	5,131.21

注：生产人员平均人数=（期初人数+期末人数）/2，人均创收=营业收入/平均人数，人均创利=扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润/加权平均人数。

报告期内，公司人均创收分别为36.93万元、50.78万元和55.55万元，人均创利分别为2.83万元、3.59万元和3.01万元。生产人员人均薪酬总体上随着人均创收的增长亦相应提升。2022年受原材料价格的进一步上升以及能源价格的提升，利润下滑，使得人均创利下滑。

综上，报告期内，公司生产人员薪酬总额呈现上涨趋势，与人均创收变动趋势具有匹配性。人均创利的波动主要系人均创利除受收入变动影响外，还受成本变动影响，而薪酬总额与收入变动存在正相关所致。

2、生产人员人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性

单位：万元/人

报告期	项目	众鑫股份	侨旺纸模	家得宝	平均值	发行人
2022年度	人均创收	58.36	31.77	-	45.07	55.55
	人均创利	10.28	-3.39	-	3.45	3.01
2021年度	人均创收	53.96	31.44	未披露	42.70	50.78
	人均创利	8.65	0.15		4.40	3.59
2020年度	人均创收	45.22	30.41	38.17	37.93	36.93
	人均创利	5.49	2.93	0.20	2.87	2.83

注1：同行业可比公司数据来源于招股说明书或年度报告，家得宝已于2022年3月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据信息；

注2：同行业可比公司生产人员数量=（期初人数+期末人数）/2，因众鑫股份未披露报告期各期生产人员期初数，其生产人员数量通过截止2022年9月30日的生产人员数量占总职工人数的比例推算得出，2022年为年化数据；因无法取得家得宝2020年度生产人员期初数，其生产人员数量按2020年12月31日的生产人员数量计算；

注3：人均创收=营业收入/生产人员数量，人均创利=扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润/生产人员数量。

由上表可知，报告期内，公司生产人员人均创收与同行业可比公司的平均值不存在较大差异；公司生产人员人均创利与同行业可比公司相比处于合理区间，与具体可比公司存在一定差异主要原因系经营规模和毛利率不同。公司生产人员人均创利低于

众鑫股份，主要系毛利率低于众鑫股份，具体请详见本题“二（二）分别列示各细分产品营业成本的具体构成（料工费），说明细分产品各项营业成本变动与对应产品产销量、收入变动是否匹配，说明各细分产品单位成本（料工费）与可比公司的比较情况，分析毛利率低于可比公司的合理性。”公司的人均创收高于侨旺纸模和家得宝，系公司的经营规模相对较高，受此影响公司人均创利能力相应较强。

综上，公司生产人员人均创收、人均创利与同行业可比公司相比处在合理区间内，与均值相比不存在较大差异，符合公司实际经营情况，具有合理性。

3、结合生产员工人数、地区分布、平均薪酬与当地平均工资对比情况，说明薪酬水平是否与可比公司存在差异

报告期内，公司与同行业可比公司生产员工人数、人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

公司名称	2022年度		2021年度		2020年度	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
众鑫股份	2,287	5.75	1,688	5.29	1,279	4.08
侨旺纸模	312	6.58	349	5.33	323	4.76
家得宝	--	--	--	--	285	8.84
平均值	-	6.17	-	5.31	-	5.89
发行人	1,209	6.50	1,126	6.30	1,123	4.57
浙江省制造业私营单位就业人员平均工资	-	6.98	-	6.72	-	5.93
广西制造业城镇私营单位就业人员平均工资	-	5.50	-	5.17	-	4.74

注1：同行业可比公司数据来源于招股说明书或年报报告，家得宝已于2022年3月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据信息；

注2：众鑫股份生产人员人均薪酬取自其截至2022年9月30日的招股说明书，2022年度平均薪酬系年化后数据。侨旺纸模和家得宝未披露各期平均人数，故同行业可比公司生产人员人数=（期初人数+期末人数）/2。

由上表可知，公司人均薪酬水平与可比公司不存在较大差异。2020年公司人均薪酬水平相对较低，主要系疫情影响，公司停工停产所致。

三、境外毛利率显著高于境内的合理性

（一）说明发行人不同产品各期毛利率变动原因和合理性，与可比公司同类产品变动趋势是否一致，分析差异原因。

1、各类产品各期毛利率变动原因和合理性

报告期内，公司可降解餐具和浆板产品毛利率变动原因及合理性分析如下：

(1) 可降解餐具

单位：元/吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单价	17,017.19	15,895.52	16,468.47
单位成本	13,779.78	12,205.76	11,764.62
毛利率	19.02%	23.21%	28.56%
毛利率较上期变动幅度	-4.19%	-5.35%	/

注：单位成本及毛利率计算已剔除合同履行成本中的运费。

报告期各期，公司可降解餐具毛利率分别为 28.56%、23.21% 和 19.02%。

2021 年度毛利率较 2020 年度减少 5.35 个百分点，主要系受美元兑人民币汇率下降的影响，产品单价下降使得毛利率减少 2.57 个百分点；受原材料甘蔗渣浆及天然气价格上涨影响，其中甘蔗渣浆采购单价由 2020 年的 0.26 万元/吨上涨至 0.35 万元/吨，单位产品成本的上升使得毛利率减少 2.78 个百分点；

2022 年度毛利率较 2021 年度减少 4.19 个百分点，主要系原材料甘蔗渣浆及天然气价格继续上涨，其中甘蔗渣浆采购单价由 2021 年的 0.35 万元/吨上升为 0.42 万元/吨，单位产品成本的上升使得毛利率减少 9.25 个百分点，公司销售单价使得毛利率仅提高了 5.06 个百分点。

综上所述，报告期内，公司可降解餐具毛利率变动情况具有合理性。

(2) 浆板

单位：元/吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单价	5,460.18	4,719.47	3,832.81
单位成本	5,018.92	4,029.27	3,233.51
毛利率	8.08%	14.62%	15.64%
毛利率较上期变动幅度	-6.54%	-1.01%	/

注：为保持数据可比性，单位成本及毛利率计算已剔除合同履行成本中的运费。

报告期各期，公司浆板毛利率分别为 15.64%、14.62% 和 8.08%。浆板毛利率 2021 年和 2020 年保持相对稳定。2022 年度毛利率较 2021 年度减少 6.54 个百分点，主要系单位成本上升的影响，其中甘蔗渣浆采购单价由 0.35 万元/吨上升为 0.42 万元/吨，蒸汽采购单价由 114.70/吨上升为 162.23 元/吨，单位产品成本的上升使得毛利率减少

18.12 个百分点，浆板销售单价提高使得毛利率提高了 11.58 个百分点，上述综合因素使得浆板 2022 年毛利率较 2021 年下降了 6.54 个百分点。因此，报告期内，公司浆板毛利率变动情况具有合理性。

综上所述，公司各类产品报告期内毛利率变动趋势一致，主要系受原材料价格变动、美元对人民币汇率变动以及燃料动力采购价格变动影响，具有合理性。

(2) 可比公司同类产品毛利率情况

公司与同行业可比公司的同类产品为可降解餐具产品，公司与同行业可比公司同类产品毛利率对比情况如下：

同行业公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	28.74%	33.32%	39.71%
侨旺纸模	5.14%	14.84%	21.74%
家得宝	未披露	未披露	20.59%
平均值	16.90%	24.04%	27.32%
公司	14.70%	18.88%	24.61%

注 1：众鑫股份招股书 2022 年度毛利率取自招股书餐饮具 2022 年 1-9 月毛利率，众鑫股份 2020 年度、2021 年度毛利率取自招股书餐饮具毛利率数据；

注 2：家得宝已于 2022 年 3 月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取相关数据信息。

由上表可知，报告期内，公司可降解餐具毛利率与同行业上市公司同类产品毛利率变动趋势一致。

报告期内发行人毛利率整体高于家得宝和侨旺纸模，低于众鑫环保，处在合理区间。纸浆模塑生产具有典型的制造业特征，规模经济效应较为明显，企业达到一定生产规模后可以有效降低生产成本，获取更大的利润空间。金晟环保生产经营规模大于侨旺纸模和家得宝而小于众鑫股份，毛利率介于可比公司区间，具有合理性。公司报告期内同类产品毛利率低于可比公司众鑫股份主要系其具有成本优势，主要原因分析见本小题回复之“二、(二)3、各细分产品单位成本（料工费）与可比公司的比较情况”。

综上所述，公司主要产品的毛利率与可比公司相比处于合理区间内，其变动趋势与可比公司变动趋势一致，与可比公司毛利率的差异是与其自身经营状况及行业有关，具有合理性。

(二) 说明各类产品毛利率报告期内持续下滑的原因，发行人对此采取的应对措施，是否存在持续下滑风险。

报告期内公司各类产品毛利率的变动主要受到原材料价格变动、美元对人民币汇率变动以及燃料动力采购价格变动等因素影响。公司各类产品毛利率报告期内变动的的原因详见本题“(一)说明发行人不同产品各期毛利率变动原因和合理性”的回复。

公司针对报告期内毛利率持续下滑的情况，主要采取了以下措施：

(1) 进一步完善销售渠道体系，维护好优质大客户，深化现有客户合作，提高市场份额。积极开拓新市场、新客户，在维护北美、欧洲等主要市场业务规模的同时提升其他区域市场的业务规模，坚持国内国外市场并重；

(2) 持续加大研发投入，不断丰富产品结构。公司通过实时跟进下游客户需求变化，持续进行产品升级及新产品开发，不断优化产品结构；

(3) 通过优化生产安排、改进生产工艺或生产线升级改造等方式提高生产效率和公司自身的产能利用率，降低产品成本；

(4) 销售部门加强产品成本预算管理，密切关注原材料市场行情，加强与供应商沟通，合理安排采购计划，并通过合理的价格传导机制，向客户转嫁原材料成本增加的风险；

(5) 密切关注外销销售结算主要币种的汇率变动情况，后续将逐步提高以人民币作为议价的基础币种的销售占比，以降低汇率变动对公司外销销售单价的影响程度。

报告期内，公司毛利率下滑的主要是原材料及燃料动力价格上涨、美元兑人民币汇率下降导致的。受上述因素的影响，公司毛利率存在一定的下滑风险。由于影响毛利率的因素多呈现一定的周期性波动，不会一直单边运行，后续公司通过上述措施的实施，并随着公司生产效率的提高，未来募集资金投资项目投产，公司产能不断扩大，规模效应会进一步显现，将会有效使得生产成本下降，以增强毛利率水平持续下滑风险的抵御能力。

公司已在招股说明书中的“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(二)主要原材料价格波动的风险”中对原材料价格波动进行风险披露，并在招股说明书中的“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“(二)毛利率波动风险”中对毛利率波动进行风险披露。

(三) 说明外销与内销的具体产品结构差异、同种或同类产品境内外销售价格、单位成本差异情况等，分析境内外销售毛利率差异较大的原因及合理性，说明发行人境内外销售毛利率与同行业可比公司境内外销售毛利率水平及变动趋势是否存在重大差异，如存在，分析披露差异原因。

1、说明外销与内销的具体产品结构差异、同种或同类产品境内外销售价格、单位成本差异情况等，分析境内外销售毛利率差异较大的原因及合理性

报告期内，外销与内销的具体产品结构差异情况如下：

单位：万元

销售类型	产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销	可降解餐具	2,353.13	18.14%	1,575.95	13.98%	1,139.50	13.12%
	浆板	10,566.92	81.48%	9,628.27	85.39%	7,404.76	85.26%
	其他	49.30	0.38%	70.95	0.63%	140.40	1.62%
	小计	12,969.35	100.00%	11,275.17	100.00%	8,684.65	100.00%
外销	可降解餐具	52,814.33	100.00%	44,348.45	99.81%	32,618.23	99.99%
	浆板	-		83.11	0.19%	4.86	0.01%
	小计	52,814.33	100.00%	44,431.56	100.00%	32,623.09	100.00%

报告期内，公司内销和外销的产品结构存在一定的差异，内销以浆板为主、可降解餐具为辅，外销以可降解餐具为主。

产品结构的差异使得内销和外销的毛利率差异相对较大。公司内销产品中浆板占比较高，而浆板毛利率远低于可降解餐具，使得境内销售的整体毛利率偏低；此外，可降解餐具在境内销售的毛利率也低于境外销售，从而进一步拉低了境内销售的毛利率。因此，境内外销售毛利率差异较大具有合理性。

报告期内，公司产品主要为可降解餐具和浆板，浆板的外销收入为偶发性交易，金额及占比极小，以下主要对可降解餐具内外销情况进行对比分析。报告期内，可降解餐具销售价格、单位成本和毛利率情况如下：

单位：元/吨

销售类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
		金额/比率	金额/比率	金额/比率
内销	单位售价	18,177.42	17,461.22	17,736.43
	单位成本	15,452.03	14,302.65	14,156.75
	毛利率	14.99%	18.09%	20.18%
外销	单位售价	16,968.94	15,845.04	16,427.45
	单位成本	13,710.23	12,134.68	11,679.37
	毛利率	19.20%	23.42%	28.90%

注：单位成本及毛利率计算已剔除合同履行成本中的运费。

同类产品内销毛利率低于外销毛利率，主要原因是：（1）内外销产品成本差异，主要系外销主要客户合作时间较长，客户需求较为稳定，而内销中新客户较多，新客

户需求产品通常为新款产品且产品种类需求多样，使得内销产品生产成本高于外销产品；（2）内外销市场战略性差异，外销市场经过多年的发展，业务模式趋向于成熟，处于稳定发展阶段；公司内销市场尚处于市场开发初期，且国内市场竞争较为激烈，公司为抢占国内市场，为提高境内市场占有率，公司采取低价策略。

综上所述，公司外销毛利率高于内销毛利率具有合理性，符合公司实际经营情况。

2、说明发行人境内外销售毛利率与同行业可比公司境内外销售毛利率水平及变动趋势是否存在重大差异，如存在，分析披露差异原因。

公司境内外销售毛利率与同行业可比公司境内外销售毛利率情况如下：

销售类型	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销	众鑫股份	/		
	侨旺纸模	8.50%	17.41%	22.06%
	家得宝	/	/	21.13%
	平均值	8.50%	17.41%	21.60%
	公司	12.56%	16.70%	18.57%
外销	众鑫股份	/		
	侨旺纸模	4.97%	14.85%	22.06%
	家得宝	/	/	21.13%
	平均值	4.97%	14.85%	21.60%
	公司	14.79%	18.98%	24.86%

注 1：因同行业产品类型基本为餐具类，为保证数据可比性，上述公司毛利率取自可降解餐具毛利率；

注 2：众鑫股份招股书未披露内外销毛利率数据；

注 3：家得宝已于 2022 年 3 月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取相关数据信息，2019 年度未披露内外销毛利率数据。

由上表可知，报告期内，公司内外销毛利率水平变动趋势与同行业可比公司变动趋势一致。内销的可降解产品的毛利率水平与可比公司均值接近。报告期内，公司可降解餐具外销毛利率高于同行业公司平均毛利率，主要系国际市场是公司的重要市场，公司成立初期便主要与境外客户开展合作，凭借较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量，在国际市场上取得了稳定的客户群体，因此外销产品具有一定议价空间，同时公司外销收入规模远大于同行业可比公司，规模效益优势更为突出，使得外销产品毛利率高于可比公司。

综上所述，公司境内外销售毛利率存在一定差异具有合理性，与同行业可比公司境内外销售毛利率变动趋势一致。

(四) 说明报告期内是否存在对于个别客户销售毛利率明显高于或低于其他客户的情况, 如有, 请列示并说明原因。

报告期内, 公司存在个别客户销售毛利率明显高于或低于其他客户的情况, 主要受销售产品类别、规格型号、工艺复杂程度、商业谈判、新冠疫情等多种因素综合影响导致。针对公司毛利率异常的客户, 以下主要列示各期主营业务收入为 200 万元以上(主营业务收入覆盖率近 90%), 且毛利率偏离该可降解餐具平均毛利率 10 个百分点及偏离浆板平均毛利率 5 个百分点的客户, 具体说明如下:

1、2022 年度毛利率异常的客户情况

单位: 万元

客户	产品类别	收入	毛利率	毛利率异常原因
Berk Enterprises	可降解餐具	936.18	30.15%	产品主要系无氟餐具, 生产工艺相对复杂, 随着生产效率的提升, 毛利率较高
Globaleyes Distribution Pty Ltd	可降解餐具	649.29	39.34%	销售产品为吸塑包装和展示盒, 工艺复杂, 定价较高, 使得毛利率较高。
Hyn Pulp Mold Packing Limited	可降解餐具	416.70	41.13%	产品中包含覆膜产品, 其工艺相对复杂, 定价较高, 使得毛利率较高。
Matosantos Commercial	可降解餐具	226.00	32.60%	客户产品以小包装为主, 会使用更多人工和包装辅料, 定价相对较高, 使得毛利率较高。

注: 毛利率计算已剔除合同履行成本中的运费, 下同。

2、2021 年度毛利率异常的客户情况

单位: 万元

客户	类别	收入	毛利率	毛利率异常原因
Aw Wong Ltd	可降解餐具	251.82	10.84%	该客户系毛里求斯客户, 公司为开拓该地区市场, 定价较低, 使得毛利率偏低。
Eco Guardian LLC	可降解餐具	666.32	13.17%	公司为吸引和留住客户采取了低价策略, 使得毛利率偏低。2022 年公司对该客户收入增长至 1,371.23 万元。
Globaleyes Distribution Pty Ltd	可降解餐具	310.47	41.41%	销售产品为吸塑包装和展示盒, 工艺复杂, 定价较高, 导致毛利率较高
Henley Trading(Hongkong) Limited	可降解餐具	1,164.79	8.34%	该客户属于 Detmold 集团, 其为澳洲的大型跨国包装服务品牌商, 公司开拓客户的需要, 为吸引和留在客户采取了低价策略, 使得毛利率偏低。
Matosantos Commercial	可降解餐具	283.71	38.64%	客户产品以小包装为主, 会使用更多人工和包装辅料, 定价相对较高, 使得毛利率较高。

3、2020 年度毛利率异常的客户

单位：万元

客户	类别	收入	毛利率	毛利率异常原因
Advanced Enterprises Limited	可降解餐具	385.02	16.30%	公司开拓客户的需要，为吸引和留住客户采取了低价策略，使得毛利率偏低
AmerCareRoyal,LLC	可降解餐具	239.35	13.51%	公司为吸引和留住客户采取了低价策略，使得毛利率偏低
Better Earth LLC	可降解餐具	472.28	17.05%	公司为了客户的稳定性，公司通过降低定价留在客户。
Globaleyes Distribution Pty Ltd	可降解餐具	213.22	48.72%	销售产品为吸塑包装和展示盒的，工艺复杂，定价较高，使得毛利率较高
Ningbo Tianqi Daily Necessity Co., Ltd	可降解餐具	370.11	16.41%	公司开拓客户的需要，为吸引和留住客户采取了低价策略，使得毛利率偏低
Southern Champion Tray, Lp	可降解餐具	1,363.74	18.20%	客户为美国知名企业，，公司出于口碑及广告效应，为吸引和留住该客户采取了低价策略使得毛利率较低

四、充分揭示毛利率持续下滑风险

（一）结合发行人及同行业可比公司在下游客户及具体应用领域的差异、发行人与同行业可比公司主要产品差异等说明可比公司选择是否合理，前述因素对发行人产品毛利率的影响，说明毛利率低于同行业平均水平的原因及合理性

公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售。在可比公司选择时，由于非上市公司未公开披露详细的财务及业务数据，难以获取所需比较数据，基于数据可得性原则，剔除非上市可比公司。同行业可比上市公司的选择标准为：（1）主要产品或部分产品与发行人存在相同或相似的情形；（2）其产品应用领域及下游客户类型与发行人存在相同或相似情形；（3）数据能够公开获取。

根据上述标准，发行人选择众鑫股份（IPO 申报中）、侨旺纸模（872558）、家得宝（873080）为同行业可比公司，上述企业的主要产品、主要应用领域及下游主要客户情况对比如下：

可比公司	主要产品	主要应用领域	下游主要客户
众鑫股份	自然降解植物纤维模塑产品，包括盘类、碗类、盒类餐具及精品工业包装	食品包装	AmerCareRoyal、World Centric、Eco-Products、Sabert 等
侨旺纸模	碟、碗、盒、托盘、杯等规格的植物纤维一次性纸模制品	食品包装	Genpak LLC、Duni AB、Horizons Supply Pty.Ltd、Coveris Flexibles UK Ltd 等
家得宝	纸浆模塑餐具	食品包装	Southern Champion Tray, LP、BRENTA S.R.L、苏州金牛来塑业有限公司等

发行人	植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品，包括碗、盘、餐盒等	食品包装	Eco-Products、Duni AB、Berk Enterprises, Inc.、Southern Champion Tray, LP 等
-----	------------------------------	------	--

由上表可见，公司主要产品与上述同行业可比公司相同或相似，均主要应用于食品包装领域，且下游主要客户存在部分重叠的情形。

因此，公司选择上述同行业可比公司具备合理性。

发行人在主要产品、应用领域、下游客户情况等方面与可比公司不存在较大差异，毛利率低于同行业平均水平主要受能源成本、地域人工成本、生产规模大小等因素影响，具体可参见本题之“（二）……说明发行人产品毛利率与可比公司毛利率的差异合理性”中的分析。

（二）说明报告期各期发行人细分产品的毛利率情况与同行业可比公司相同或类似产品的比较情况，分析发行人主要产品的毛利率、变动趋势是否与可比公司存在较大差异；结合产品内容、主要产品功能差异、技术差异、定位差异、成本结构差异等，对比分析说明发行人产品毛利率与可比公司毛利率的差异合理性

1、说明报告期各期发行人细分产品的毛利率情况与同行业可比公司相同或类似产品的比较情况，分析发行人主要产品的毛利率、变动趋势是否与可比公司存在较大差异；

报告期内，发行人主要产品为植物纤维可降解餐具和以甘蔗渣浆为原材料生产的浆板，其中可降解餐具占主营业务收入比例超过 80%，同行业可比公司主要产品为植物纤维可降解餐具。受原材料及能源价格上涨的影响，报告期内发行人可降解餐具毛利率呈下降趋势，与可比公司变动趋势一致。具体分析请详见“三（一）说明发行人不同产品各期毛利率变动原因和合理性，与可比公司同类产品变动趋势是否一致，分析差异原因。”

2、结合产品内容、主要产品功能差异、技术差异、定位差异、成本结构差异等，对比分析说明发行人产品毛利率与可比公司毛利率的差异合理性。

发行人与可比公司在产品内容、主要产品功能、技术特点、产品定位、成本结构方面的对比情况如下：

公司	产品内容及定位	主要产品功能	技术特点	成本结构
众鑫股份	自然降解植物纤维模塑产品，主要包括餐饮具及精品工业包装，	可防热水、热油，不渗漏；可微波、冷藏；经使用后废弃物可回收再利	热膨胀智能控制技术、智能湿干双转快速转移技术、热压模具专用排气技术、模塑环保纸餐具无氟	2022 年 1-9 月成本构成如下：直接材料 53.32%、直接人工

		用、可自然降解。餐饮具用于餐饮或类似用途的器具。广泛应用于餐饮、快消、医疗、工业等领域。	耐高温技术、抗氧吸潮性能改良技术、纤维改性技术。	14.10%、制造费用 28.03%、运输费用：4.54%。
侨旺纸模	植物纤维一次性纸模餐具，包括碟、碗、盒、托盘、杯等五大类多规格的植物纤维一次性纸模餐具，适用但不仅限于超市、航空、餐饮、家庭使用。	用于食品容器，食品包装，工业包装。	浓度自动控制配浆技术、纸浆模塑注浆技术、免切边模具技术、机械手成型取件技术。	未披露
家得宝	公司产品包括盘、碗、快餐盒等植物纤维一次性环保餐具，特定消费群体为：宾馆、餐饮、家庭等。	主要用于餐饮业食品包装，产品无毒、无害、可自然降解、耐水、耐油。	新型甘蔗渣基环保可降解型多功能餐具研制、环保型甘蔗渣防水防油耐高温新型纸餐具研制、薄壁注塑用一模多孔多型大型模具及其产品研制、新型可多套同步高速全自动可降解环保纸餐具生产工艺及生产线研制、自动纸浆模塑热压成型自动生产线。	未披露
发行人	植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品，包括碗、盘、餐盒等植物纤维可降解餐具 以甘蔗渣浆为原材料的浆板，主要用于可降解产品的原材料	用于食品包装，环保可降解、可防100℃的油和水不渗漏、可在-20~120℃的范围内使用，可用于微波加热和冰箱存放，广泛应用于餐饮、餐饮、农业、包装及医疗行业。	可降解草浆模塑餐饮具的生产技术、植物纤维模塑型制品的防油及防水加工技术、竹类纤维模塑型制品制作技术、应用于可降解餐盘的具有防水功能的超轻质植物纤维复合材料及其制备技术等。	2022 年度成本构成如下：直接材料 54.24%、直接人工 13.25%、制造费用 28.19%、运输费用 4.32%。

综上，结合产品内容、主要产品功能差异、定位差异、技术特点、成本结构差异等方面的影响分析，发行人毛利率整体高于家得宝和侨旺纸模，低于众鑫环保，处在合理区间，与各可比公司存在一定差异，具备合理性。

(三) 分析发行人单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用等与可比公司相比是否明显差异，说明差异原因及合理性。

公司单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用等与可比公司相比是否明显差异，差异原因及合理性详见本问题回复二、（二）3、中关于“各细分产品单位成本（料工费）与可比公司的比较情况”的回复。

（四）说明发行人未来是否原材料价格持续上涨、竞争加剧、毛利大幅下降的风险，如有，请在招股说明书中量化分析并有针对性地进行风险揭示。

原材料价格变动对毛利率影响的量化分析具体参见本问询回复之“本问题回复毛利率持续下滑且低于可比公司均值的合理性”之“（1）原材料价格波动对毛利率的影响。”之“②结合产品定价方法和策略，说明主要原材料价格波动对产品单位成本、销售单价的具体影响并进行敏感性分析，对相关风险提示内容进行量化分析并披露”。

发行人已在招股说明书中“重大事项提示”之“三、重大风险提示”之“（六）毛利率波动风险”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（二）毛利率波动风险”中披露如下：

“公司主营业务收入主要来源于可降解餐具产品。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 22.26%、17.48%和 13.52%，受原材料价格上涨影响，主营业务毛利率有所下降。若未来产品主要原材料价格持续大幅上涨且公司无法进一步向下游传导，或无法扩大产能形成规模效应来弥补材料成本上涨的影响，或技术创新不足，产品开发及优化升级速度无法满足市场需求或适应市场竞争环境，则公司毛利率可能面临下滑风险，进而对公司盈利水平产生不利影响。”

五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。（2）说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要供应商访谈或走访的具体情况，包括数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。（3）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商及相关主体是否存在异常资金往来。（4）说明对成本归集的准确性、完整性及相关内控健全有效性的核查情况、核查结论，并发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师实施了以下核查程序：

(1) 通过 iFind 等公开网站查询发行人主要原材料的市场价格波动情况，分析发行人主要原材料采购单价的公允性；

(2) 对发行人主要供应商进行实地走访，了解主要供应商与发行人的交易背景、采购产品类型、交易金额、关联关系情况、与主要供应商核实相关业务的定价原则、付款结算方式等；

(3) 查阅了同行业可比公司公开披露的信息，分析公司原材料采购单价与可比公司同类型原材料采购单价是否存在较大差异。

(4) 访谈了发行人总经理，了解发行人对原材料价格波动的对应措施等；

(5) 访谈了销售部门负责人，了解主要产品的定价方法和策略；

(6) 针对发行人主要原材料价格变化对成本、毛利率进行敏感性分析；

(7) 访谈了发行人生产负责人、财务负责人，了解生产模式和成本核算方法；

(8) 了解与成本核算相关的内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

(9) 查阅了应付职工薪酬明细表、工资明细表，分析不同部门人员薪酬与成本及费用金额，查阅同行业可比公司披露的薪酬情况，与发行人进行对比分析；

(10) 分析发行人主要产品内销、外销毛利率的区别和变动情况，访谈发行人销售部门负责人，了解内外销毛利率变动的主要原因，以及发行人应对毛利率下滑风险的相关措施；

(11) 查阅了同行业可比公司公开披露的信息，将发行人与同行业可比公司在产品、销售模式等方面进行比较分析，比较可比公司毛利率水平及变动趋势；

(12) 分析发行人同类产品境内外销售价格、单位成本、毛利率差异情况，并访谈发行人销售部门、生产部门了解内外销产品销售价格、单位成本差异的主要原因；

(13) 获取公司销售收入明细表，筛选毛利率明显高于或低于其他客户的客户清单，并向销售部门进行访谈了解毛利率异常的具体原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

(1) 发行人报告期各期主要原材料采购单价具备公允性；原材料采购量和采购金额与发行人业务规模具备匹配性；发行人各材料耗用数量与各产品产量之间具备匹配性；发行人报告期各期单位产品耗用能源数量基本保持稳定；

(2) 发行人主要产品直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法能合理保

证成本费用核算的完整性，相关内控制度健全、执行有效；

(3) 发行人细分产品各项营业成本变动与对应产品产销量、收入变动具有匹配性；发行人各细分产品毛利率低于可比公司具有合理性；

(4) 发行人报告期内生产人员人均创收、创利与薪酬变动存在匹配关系；发行人人均创收、创利与同行业可比公司的差异具备合理性；发行人生产人员薪酬水平与可比公司的差异具备合理性；

(5) 发行人各类产品报告期内毛利率变动趋势一致，主要系受原材料价格变动、美元对人民币汇率变动以及燃料动力采购价格变动影响，具有合理性；发行人不同产品各期毛利率变动趋势与同行业上市公司同类产品毛利率变动趋势一致；

(6) 发行人境内外销售毛利率存在差异，主要系境内外销售产品类别差异所致，同类产品境内外毛利率差异主要系境内外市场因素、产品因素综合影响所致，具有合理性；公司境内外销售毛利率与同行业可比公司境内外销售毛利率变动趋势一致；

(7) 报告期内存在对于个别客户销售毛利率明显高于或低于其他客户的情况，主要受销售产品类别、规格型号、工艺复杂程度、商业谈判、新冠疫情等多种因素综合影响导致，原因具备合理性；

(8) 发行人结合主要产品情况、行业分类、产品应用领域、下游客户情况及销售模式等因素综合考虑，可比公司的选择具有合理性；发行人主要产品的毛利率与可比公司相比处于合理区间内，变动趋势不存在较大差异，符合自身经营状况及行业情况，具有合理性；发行人毛利率整体高于家得宝和侨旺纸模，低于众鑫环保，处在合理区间，与各可比公司存在一定差异，具备合理性；发行人产品单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用等与可比公司相比不存在明显差异；

(9) 发行人已在招股说明书中量化分析未来就原材料价格持续上涨、竞争加剧、毛利大幅下降的风险，并有针对性地进行风险揭示。

(二) 说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况 & 结论；对主要供应商访谈或走访的具体情况，包括数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

1、对主要供应商的发函、回函以及未回函执行替代程序情况及结论

保荐机构、申报会计师对发行人报告期各期的原材料主要供应商执行了函证程序，函证内容包括采购额、应付账款余额，针对未收到回函的情形，实施替代程序。报告期各期对原材料供应商函证具体情况如下：

单位：万元

中介机构	项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
保荐机构	采购金额	采购金额①	32,179.07	26,451.24	17,955.27
		发函金额②	29,705.72	24,706.39	16,837.35
		发函比例③=②/①	92.31%	93.40%	93.77%
		回函可确认金额④	29,705.72	24,706.39	20,755.84
		回函可确认比例⑤=④/①	92.31%	93.40%	93.77%
		未回函金额	-	-	-
		未回函比例	-	-	-
	应付账款	应付账款金额①	1,185.22	1,321.94	822.39
		发函金额②	755.60	1,063.85	662.11
		发函比例③=②/①	63.75%	80.48%	80.51%
		回函可确认金额④	755.60	1,063.85	662.11
		回函可确认比例⑤=④/①	63.75%	80.48%	80.51%
		未回函金额	-	-	-
		未回函比例	-	-	-
会计师	采购金额	采购总额 (A)	32,179.07	26,451.24	17,955.27
		发函金额 (B)	30,789.39	24,711.31	16,859.36
		发函比例(C=B/A)	95.68%	93.42%	93.90%
		回函相符金额 (D)	30,239.59	20,476.98	7,663.62
		回函不符,但经调节后相符金额(E)	549.80	618.26	9,043.92
		回函相符及调节后相符合计金额 (F=D+E)	30,789.39	21,095.24	16,707.54
		回函比例 (G=F/A)	95.68%	79.75%	93.05%
		未回函,替代测试金额(H)	-	3,616.07	151.82
		回函及替代测试合计金额 (I=F+H)	30,789.39	24,711.31	16,859.36
		回函及替代测试比例(J=I/A)	95.68%	93.42%	93.90%
		应付账款	账面余额 (A)	1,185.22	1,321.94
	发函金额 (B)		924.31	1,063.85	663.85
	发函比例(C=B/A)		77.99%	80.48%	80.72%
	回函相符金额 (D)		861.03	1,030.81	609.01
	回函不符,但经调节后相符金额(E)		63.28	33.04	54.84

	回函相符及调节后相符合计金额 (F=D+E)	924.31	1,063.85	663.85
	回函比例 (G=F/A)	77.99%	80.48%	80.72%
	未回函, 替代测试金额(H)	-	-	-
	回函及替代测试合计金额 (I=F+H)	924.31	1,063.85	663.85
	回函及替代测试比例(J=I/A)	77.99%	80.48%	80.72%

注：回函可确认金额包含了回函相符以及回函不符但调整后相符的金额。

针对未回函供应商保荐机构及申报会计师均执行了替代测试，获取未回函供应商的采购合同、采购明细表、采购发票、入库单、期后付款银行回单等信息，查看合同主要条款，核对采购合同、采购发票、银行回单等凭证中客户名称、货物种类、数量、金额、时间等信息是否一致，以确定采购发生额真实性、准确性、完整性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人供应商的整体回函比例较高，针对未回函的客户均履行了替代程序，发行人采购业务真实、准确。

2、对主要供应商访谈或走访的具体情况，包括数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

保荐机构、申报会计师对报告期内主要供应商进行了现场走访或视频访谈，了解供应商基本信息、经营情况、合作背景、与发行人的交易情况等，核查供应商是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等存在关联关系。

保荐机构、申报会计师对报告期内发行人的 13 家主要材料供应商走访的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期材料采购金额	32,117.54	26,451.24	17,955.27
走访供应商金额	23,520.78	21,541.26	14,443.09
占比	73.23%	81.44%	80.44%

在现场走访的过程中，保荐机构、申报会计师通过核实被访谈对象名片（名片、身份证、客户营业执照等方式确认被访谈人的姓名、工作单位、工作职务等基本信息访谈结束后通过取得经被访谈人签字、被访谈人所在单位盖章的访谈问卷、与被访谈人在公司经营场所合影的方式确认现场访谈的证据、数据及结果。

报告期内，保荐机构、申报会计师对报告期内发行人主要材料供应商访谈或走访的金额当期材料采购金额的比例分别为 80.44%、81.44%和 73.23%。保荐机构、申报会计师对主要供应商的访谈或走访获取的证据、数据充分，结果有效。

（三）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商及相关主体是否存在异常资金往来

保荐机构与申报会计师通过查阅主要原材料供应商的工商信息，对主要原材料供应商进行访谈，对其与发行人交易性的真实性进行确认，获取主要供应商出具的不存在关联关系、利益输送和虚构交易的《承诺函》，结合对发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水核查情况。经核查，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等相关主体与主要原材料供应商及其相关主体之间不存在异常资金往来。

（四）说明对成本归集的准确性、完整性及相关内控健全有效性的核查情况、核查结论，并发表明确意见

保荐机构、申报会计师对报告期内发行人成本归集的准确性、完整性及相关内控健全有效性进行了核查。经核查，报告期内，发行人直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法能够合理保证成本费用核算的完整性，相关内控制度健全、执行有效。

具体情况参见本问询函回复之“二、生产人员薪酬水平是否与可比公司存在明显差异”之“（一）结合生产模式和业务流程，说明主要产品直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法能否合理保证成本费用核算的完整性，相关内控制度是否健全、执行是否有效。

问题 7. 财务内控不规范情形及整改有效性

根据申请文件，报告期内，发行存在手工修正销售出库单数量，员工代收款项、多次前期会计差错更正等财务内控不规范事项。

（1）手工修正销售出库单的原因及对财务数据的影响。请发行人说明手工修正销售出库单的原因及合理性，结合发行人内部控制制度中与销售出库单的制单、复核、修改相关的制度规定说明销售内控是否健全、有效，报告期内手工修正销售出库单的具体情况及对财务数据的影响，是否影响财务数据的真实、准确性；说明发行人针对前述事项采取的整改措施及效果。

（2）员工代收款项。请发行人具体列示代收款项涉及的员工名称、公司职务和所属部门、发生的原因及其合理性，员工个人收款时间和转入公司账户时间、是否符合行业惯例，会计处理是否符合企业会计准则规定；发行人就员工代收款项采取的整

改措施及其效果，相关内控制度是否健全并有效执行。

(3) 前期差错更正。请发行人：①列表说明报告期内各项会计差错更正事项的具体原因、依据、不规范情形的整改情况及对财务报表的影响数和影响比例，相关处理是否符合企业会计准则规定，对于调整两次及以上的列报项目请分别说明调整的具体原因和多次调整的原因。②说明上述事项是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失，以及整改情况和效果。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

一、手工修正销售出库单的原因及对财务数据的影响。说明手工修正销售出库单的原因及合理性，结合发行人内部控制制度中与销售出库单的制单、复核、修改相关的制度规定说明销售内控是否健全、有效，报告期内手工修正销售出库单的具体情况以及对财务数据的影响，是否影响财务数据的真实、准确性；说明发行人针对前述事项采取的整改措施及效果。

手工修正销售出库单主要系公司实际发货数量与计划发货量存在差异所致。公司境外客户主要采用海运，通过集装箱发货，由于客户订单品种、规格、种类较多，包装箱的规格也会不同。公司在综合考量客户满意度、运输经济性、货物交付效率等因素后，根据订单情况安排发货。公司系统导出的出库单信息系公司根据客户订单、其当时的集装箱货柜情况，安排的计划发货情况。由于在实际从仓库发货时，受集装箱仓位容积所限，并受包装箱规格差异的限制，实际发货数量与计划发货数量会产生差异，现场发货人员根据实际发货情况进行修正。综上，为保障发货数据的准确性，手工修正销售出库单具有合理性。公司根据实际发货情况制作报告相关文件，并根据实际出库数量制作形式发票发与客户，以便客户进行最终确认。

根据公司的《销售管理制度》，上述过程中，公司销售人员根据计划发货数量在 ERP 系统录入发货产品的相关数据，并由销售部门主管及财务人员对相关数据进行复核，复核无误后生成出库单；实际发货时，发货员根据出库单进行装柜并复核，仓库管理员在进行监督和复核，实际数量和出库单不一致时，以实际出货数量为准。在实际发货后，发货员根据实际发货数量在 ERP 系统中对发货数量等信息进行更新，并由财务部统计人员进行复核确认。公司制定的销售内控制度覆盖了从销售内勤出库单开具、仓库更新出库单、统计复核发货数量等关键环节。

公司在收入确认时，系根据 ERP 系统中更新后的实际发货数量，以及相关报关单、提单等证据进行确认，因此报告期内手工修正销售出库单不影响财务数据的真实性、准确性。

发行人为进一步规范化运作水平，强化相关流程管控措施，已明确实际出库数量及时在系统中进行数据更新。将系统中最终记载的实际出库数量的出库单导出一并存放于记载凭证中，保证实物发货与账面记载信息及系统导出会计凭证的一致性。

综上，上述手工修正销售出库单情况不影响内部控制有效性，不影响收入确认的真实性，准确性，不构成影响发行条件事项。且发行人也进一步规范了相关流程，销售内控健全、有效。

二、员工代收款项

(一) 具体列示代收款项涉及的员工名称、公司职务和所属部门、发生的原因及其合理性，员工个人收款时间和转入公司账户时间、是否符合行业惯例，会计处理是否符合企业会计准则规定

2019 年至 2022 年，发行人员工代收款项金额分别为 27.87 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，占各期营业收入的比例极低，其具体情况如下：

2019 年 4 月至 2019 年 8 月，发行人财务部门出纳吴凯通过个人卡收取杨梅托盘销售款，并由其统一取现后存入笛新工贸银行账户，总金额为 27.87 万元，其收款时间和转入公司账户时间如下：

单位：万元

收款日期	笔数	收款金额	转入公司账户时间
2019 年 4 月	1	0.50	2019 年 8 月
2019 年 6 月	8	17.02	2019 年 8 月
2019 年 7 月	4	9.00	2019 年 8 月
2019 年 8 月	1	1.35	2019 年 8 月
合计	14	27.87	

员工代收款项，主要系当时业务开展过程中，客户自身经营需求及支付结算便利性需求所致，且金额较小且具有偶然性。发行人所在地盛产杨梅，当地杨梅农户为了储存和运输便利，购买杨梅托盘进行包装。因其为零星采购，单次采购金额较小且急需发货，因此为了结算便利，直接将货款通过微信或支付宝扫码等方式付给发行人出纳以求迅速发货。发行人出纳收到款项后统一将款项转入公司账户。上述员工代收货款

主要系该类客户交易习惯所致，符合其行业惯例，具有合理性。

对于境内销售，公司按照约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移确认收入，相关会计处理符合企业会计准则规定。

（二）发行人就员工代收款项采取的整改措施及其效果，相关内控制度是否健全并有效执行

针对员工代收货款等财务内控不规范情形，公司采取了如下整改措施：公司已开立二维码收款账户，引导客户将货款直接支付至公司的账户。同时公司进一步完善相关内控制度，并组织销售人员、财务人员学习《公司法》《证券法》《企业内部控制基本规范》等相关法律法规、规范制度，提升财务规范意识，严禁公司员工代收客户货款的情况。

通过上述整改措施的实施，自 2019 年 9 月起至报告期末，发行人未再发生出纳个人卡不规范事项，个人卡内控制度整改良好，因此整改完成后，相关内控制度健全并有效执行。

三、列表说明报告期内各项会计差错更正事项的具体原因、依据、不规范情形的整改情况及对财务报表的影响数和影响比例，相关处理是否符合企业会计准则规定，对于调整两次及以上的列报项目请分别说明调整的具体原因和多次调整的原因

（一）列表说明报告期内各项会计差错更正事项的具体原因、依据、不规范情形的整改情况及对财务报表的影响数和影响比例

1、第一次会计差错更正

公司于 2022 年 4 月 26 日召开的第三届董事会第四次会议审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，对 2020 年度会计差错进行了更正。

（1）主要会计差错更正事项具体原因、依据不规范情形整改情况

更正事项	更正原因	依据
调整存货跌价准备	公司存在长库龄的存货，经进一步测试，调整存货跌价准备。	存货库龄明细、存货跌价测算表等
调整长期资产	①根据已达到可使用状态的在建工程并补提折旧 ②冲回无形资产中多计成本③将一次性计入研发费用的机器设备转出到固定资产并补提折旧	①固定资产验收单②合同、发票③固定资产台账
分摊调整	固定资产折旧和无形资产摊销金额不准确	固定资产折旧明细表

收入、成本跨期调整	①收入、成本跨期 ②费用未及时入账	①订单、验收单、出口报关单②年终奖发放明细
重分类调整	①对残保金、出口信用保险和废料收入，根据新收入准则、财政部会计司的相关指导进行报表重分类 ②对往来单位进行重新梳理和重分类	①费用明细账②往来明细账等
调整坏账准备	根据预期信用损失模型和风险组合，对应收账款、其他应收款应计提的坏账准备进行调整	应收款项账龄明细表

(2) 基于上述事项，公司对财务报表进行了追溯调整，涉及的会计科目及调整金额如下：

单位：元

年度	具体调整事项	报表项目	借方调整金额	贷方调整金额
2020 年度	资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低计量，对存货跌价准备进行重新测算，对所属期间的存货、资产减值损失、营业成本进行调整	存货	-3,365,536.57	
		营业成本	-1,098,069.01	
		资产减值损失	1,608,449.33	
		年初未分配利润		-2,855,156.25
	根据项目进度和合同调整在建工程，并补提折旧	固定资产	3,529,260.25	
		在建工程	-1,074,667.62	
		应付账款		2,935,719.09
		营业成本	386,456.35	
		未分配利润		-94,670.11
	调整固定资产折旧和无形资产摊销	固定资产	-1,135,228.61	
		营业成本	620,295.59	
		年初未分配利润		-514,933.02
		营业成本	404,214.22	
		管理费用	-404,214.22	
	冲回无形资产中多计成本	其他应收款	104,898.00	
		无形资产	-104,898.00	
	将一次性计入研发费用的机器设备转出到固定资产并补提折旧	固定资产	187,536.28	
		年初未分配利润		208,824.78
		研发费用	21,288.50	
	调整年终奖跨期	营业成本	-25,300.00	
管理费用		-68,600.00		
年初未分配利润			-93,900.00	
根据合同约定补提房租	管理费用	48,960.00		

费用	应付账款		48,960.00
跨期收入、成本调整	应收账款	385,076.99	
	其他流动资产	-116,930.74	
	存货	-1,366,141.41	
	合同负债		-629,897.57
	其他流动负债		-66,722.33
	营业收入		855,074.25
	财务费用	7,840.20	
	年初未分配利润		-45,709.99
	营业成本	1,202,899.32	
重分类调整废料收入	营业收入		157,088.50
	应交税费		39,237.73
	营业外收入		-177,510.00
	年初未分配利润		-18,816.23
客户串户及重分类调整	应收账款	-3,263,608.27	
	合同负债		-3,263,608.27
借款往来重分类调整, 并补提利息	其他应收款	975,117.53	
	预付款项	-941,804.07	
	财务费用	-33,313.46	
重分类调整残保金	管理费用	417,031.45	
	税金及附加	-417,031.45	
出口信用保险重分类调整	销售费用	1,283,253.00	
	营业成本	-591,624.62	
	管理费用	-691,628.38	
调整与收益相关的政府补助分摊错误	递延收益		-100,000.00
	其他收益		100,000.00
调整坏账准备	应收账款	423,323.59	
	其他应收款	13,051.16	
	信用减值损失	99,076.83	
	年初未分配利润		535,451.58
根据汇算清缴对当期所得税进行调整, 对海外办证费及认证费代扣代交所得税挂账情况进行调整	管理费用	11,787.15	
	其他流动资产	-176,907.34	
	年初未分配利润		-165,120.19

根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产，对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整	递延所得税资产	365,162.04	
	所得税费用	161,925.87	
	年初未分配利润		527,087.91

2、第二次会计差错更正

公司于2022年12月14日召开的第三届董事会第七次会议审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，对2020年度、2021年度和2022年1-6月会计差错进行了更正。

(1) 主要会计差错更正事项的具体原因、依据不规范情形整改况

分类	更正原因	依据
总额法调整确认CIF对应的运保费	根据新收入准则关于主要责任人和代理人的规定，总额法调整确认CIF对应的运保费	合同/订单、收入成本明细表、
存货跌价准备调整	公司对呆滞存货按照回炉情况下计算可变现净值，调整存货跌价。	存货库龄明细表、存货跌价测算表等
跨期调整	运费和出口信用保险跨期	运费合同、订单、验收单、出口报关单等
重分类调整	①根据新金融工具准则，重分类定期存单利息收入②根据预付款项的性质对预付的工程设备款和出口信用保险进行报表重分类	①定期存单、银行回单②预付款项明细表、合同
调整远期结售汇业务	公司根据新金融工具准则规定，对所属期间远期结售汇业务按照公允价值进行确认，并重分类远期结售汇交割产生的损益	远期结售汇合约、银行回单
重新计算内部交易未实现利润	因内外部客户的毛利率有较大差异，重新计算内部交易未实现利润	收入成本明细表
调整坏账准备	根据应收款项明细表，对应收账款、其他应收款应计提的坏账准备进行调整	应收账款明细表、其他应收款明细表

(2) 基于上述事项，公司对财务报表进行了追溯调整，涉及的会计科目及调整金额如下：

单位：元

年度	项目	会计科目	借方调整金额	贷方调整金额
2020年度	按照总额法调整确认CIF对应的运保费	营业收入		119,404.71
		营业成本	119,404.71	
	资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低计量，对存货跌价	存货	1,757,908.09	
		资产减值损失	-297,562.52	

准备进行重新测算,对所属期间的存货、资产减值损失、营业成本进行调整	营业成本	1,425,871.98	
	年初未分配利润		2,886,217.55
根据成本费用实际发生期间调整跨期运输费和出口信用保险费,并过入上年本事项调整影响数	营业成本	580,104.01	
	销售费用	-120,069.44	
	应付账款		669,055.62
	年初未分配利润		-209,021.05
	营业成本	-117,743.12	
	年初未分配利润		-117,743.12
根据新金融工具准则,重分类定期存单利息收入	财务费用	886,356.12	
	投资收益		886,356.12
根据预付款项的性质对预付的工程设备款和出口信用保险进行报表重分类	预付款项	-443,509.06	
	其他流动资产	383,509.06	
	其他非流动资产	60,000.00	
根据新金融工具准则规定,对所属期间远期结售汇业务按照公允价值进行确认,并相应调整交易性金融资产、期初未分配利润、公允价值变动损益、财务费用和投资收益等报表科目	交易性金融资产	5,378.92	
	公允价值变动损益		5,378.92
	财务费用	20,428.85	
	投资收益		20,428.85
	递延所得税负债		806.84
	所得税费用	806.84	
重新计算内部交易未实现利润,并相应调整存货、营业成本、所得税费用等报表科目。	营业成本	1,498,119.73	
	存货	-1,498,119.73	
	营业成本	-801,961.57	
	年初未分配利润		-801,961.57
	递延所得税资产	224,717.96	
	所得税费用	-104,423.72	
	年初未分配利润		120,294.24
将应收出口退税单独作为信用组合计算信用减值损失累调上年影响数	信用减值损失	4,852.26	
	年初未分配利润		4,852.26
根据重新调整后的利润表重新测算计提当期所属期间所得税费用,过入上年本事项调整影响数	所得税费用	-136,525.15	
	应交税费		-102,030.65
	年初未分配利润		-359,490.07
	其他流动资产	-324,995.57	
根据重新调整后的减值准备、坏	递延所得税资产	-187,601.81	

	账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产,对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整	所得税费用	-154,629.44		
		年初未分配利润		-342,231.25	
	根据重新调整后的可供分配利润重新计提所属期间的法定盈余公积金	盈余公积		-33,642.46	
		年初未分配利润		-104,510.77	
		未分配利润		138,153.23	
2021 年度	按照总额法调整确认 CIF 对应的运保费	营业收入		7,748,195.73	
		营业成本	7,748,195.73		
	资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低计量,对存货跌价准备进行重新测算,对所属期间的存货、资产减值损失、营业成本进行调整	存货	2,966,280.37		
		资产减值损失	-1,152,232.48		
		营业成本	-56,139.80		
		年初未分配利润		1,757,908.09	
	根据成本费用实际发生期间对所属期间的营业成本、销售费用等报表科目进行调整。	营业成本	98,172.79		
		销售费用	368,070.65		
		应付账款		1,135,299.06	
		年初未分配利润		-669,055.62	
	根据往来款项性质进行报表重分类	应付账款		127,514.00	
		其他应付款		-127,514.00	
	根据新金融工具准则规定,对所属期间远期结售汇业务按照公允价值进行确认,并相应调整交易性金融资产、期初未分配利润、公允价值变动损益、财务费用和投资收益等报表科目	交易性金融资产	15,915.97		
		公允价值变动损益		10,537.05	
		年初未分配利润		5,378.92	
		财务费用	138,586.67		
		投资收益		138,586.67	
		所得税费用	1,580.56		
		年初未分配利润		-806.84	
	根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产,对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整。	所得税费用	288,664.54		
递延所得税资产		-476,266.35			
年初未分配利润			-187,601.81		
重新计算内部交易未实现利润,并相应调整存货、营业成本、所得税费用等报表科目。	营业成本	-189,681.39			
	存货	189,681.39			
	营业成本	-1,498,119.73			
	年初未分配利润		-1,498,119.73		

		所得税费用	224,717.96		
		年初未分配利润		224,717.96	
		所得税费用	28,452.21		
		递延所得税资产	-28,452.21		
	根据重新调整后的利润表重新测算计提当期所属期间所得税费用,过入上年本事项调整影响数。	所得税费用	34,865.80		
		应交税费		258,496.49	
		年初未分配利润		-222,964.92	
		其他流动资产	665.77		
	根据重新调整后的可供分配利润重新计提所属期间的法定盈余公积金	盈余公积		81,694.31	
		年初未分配利润		33,642.46	
		未分配利润		-115,336.77	
2022 年度 1-6 月	按照总额法调整确认 CIF 对应的运保费	营业收入		8,817,062.75	
		营业成本	8,817,062.75		
	资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低计量	存货	2,966,280.37		
		年初未分配利润		2,966,280.37	
	根据成本费用实际发生期间对所属期间的营业成本、销售费用等报表科目进行调整	营业成本	-603,499.86		
		销售费用	-384,593.46		
		应付账款		77,041.95	
		预付款项	-70,163.79		
		年初未分配利润		-1,135,299.06	
	冲回暂估的待取得抵扣凭证增值税进项税额	其他流动资产	-582,731.33		
		应付账款		-582,731.33	
	根据新金融工具准则规定,对所属期间远期结售汇业务按照公允价值进行确认	公允价值变动损益		-15,915.97	
		年初未分配利润		15,915.97	
	重新计算内部交易未实现利润,并相应调整存货、营业成本、所得税费用等报表科目。	营业成本	297,156.74		
		存货	-297,156.74		
		所得税费用	-44,573.51		
		递延所得税负债		-44,573.51	
		营业成本	189,681.39		
		所得税费用	-28,452.21		
		年初未分配利润		161,229.18	
过入上期根据重新调整后的可供分配利润重新计提所属期间的法定盈余公积金	盈余公积		81,694.31		
	年初未分配利润		-81,694.31		

根据重新调整后的利润表重新测算计提当期所属期间所得税费用	所得税费用	133,313.52	
	应交税费		366,495.12
	年初未分配利润		-232,515.83
	其他流动资产	665.77	
调整坏账准备	应收账款	129,115.77	
	信用减值损失	-129,115.77	
根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产,对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整	所得税费用	-55,745.34	
	递延所得税资产	-448,223.30	
	年初未分配利润		-503,968.64

针对上述会计差错更正事项,公司采取了如下整改措施:对财务人员进行培训,组织财务人员学习新会计准则并进行考试,加强财务复核,增加考核措施;加强财务部门与业务部门的协调沟通,加强费用发票、结算凭据等业务单据传递及时性的控制。通过上述整改措施的实施,公司财务人员业务能力得到提升,财务信息质量得到提高,相关内控制度健全并有效执行。

(3) 两次会计差错更正对财务报表主要数据的影响合计

两次会计差错对2020年度、2021年度和2022年1-6月财务报表主要数据的影响情况如下:

单位:元

项目	2022年6月30日/2022年1-6月			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	712,247,911.78	1,697,786.75	713,945,698.53	0.24%
负债合计	275,717,839.53	-183,767.77	275,534,071.76	-0.07%
未分配利润	135,672,187.33	1,799,860.21	137,472,047.54	1.33%
归属于母公司所有者权益合计	435,692,958.77	1,881,554.51	437,574,513.28	0.43%
少数股东权益	837,113.48	0.01	837,113.49	0.00%
所有者权益合计	436,530,072.25	1,881,554.52	438,411,626.77	0.43%
营业收入	362,953,004.15	8,817,062.75	371,770,066.90	2.43%
净利润	29,324,125.96	609,912.53	29,934,038.49	2.08%
其中:归属于母公司所有者的净利润	28,913,183.93	609,912.53	29,523,096.46	2.11%
少数股东损益	410,942.03	-	410,942.03	0.00%

项目	2021年12月31日/2021年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	666,457,873.10	2,667,824.94	669,125,698.04	0.40%
负债合计	236,087,702.36	1,396,182.95	237,483,885.31	0.59%
未分配利润	130,009,003.40	1,189,947.68	131,198,951.08	0.92%
归属于母公司所有者权益合计	429,985,660.05	1,271,641.98	431,257,302.03	0.30%
少数股东权益	384,510.69	0.01	384,510.70	0.00%
所有者权益合计	430,370,170.74	1,271,641.99	431,641,812.73	0.30%
营业收入	564,040,874.10	7,748,195.73	571,789,069.83	1.37%
净利润	42,202,587.68	1,862,185.94	44,064,773.62	4.41%
其中：归属于母公司所有者的净利润	42,128,075.98	1,862,185.93	43,990,261.91	4.42%
少数股东损益	74,511.71	-	74,511.71	0.00%
项目	2020年12月31日/2020年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	578,416,913.74	-5,585,008.93	572,831,904.81	-0.97%
负债合计	143,893,275.81	-468,479.55	143,424,796.26	-0.33%
未分配利润	137,006,212.21	-5,075,320.12	131,930,892.09	-3.70%
归属于母公司所有者权益合计	434,333,880.07	-5,108,962.58	429,224,917.49	-1.18%
少数股东权益	189,757.86	-7,566.80	182,191.06	-3.99%
所有者权益合计	434,523,637.93	-5,116,529.38	429,407,108.55	-1.18%
营业收入	413,578,361.60	1,131,567.46	414,709,929.06	0.27%
净利润	44,007,548.28	-3,780,504.85	40,227,043.43	-8.59%
其中：归属于母公司所有者的净利润	44,153,302.70	-3,772,938.06	40,380,364.64	-8.55%
少数股东损益	-145,754.42	-7,566.79	-153,321.21	5.19%

公司进行会计差错更正主要系公司在本次申报过程中，根据企业会计准则和谨慎性原则，结合公司实际情况对部分会计处理进行综合分析后，基于更合理的专业判断进行调整，上述调整事项调整后能够更准确地反映公司财务信息，对公司财务状况、经营成果不产生重大影响。

3、相关处理是否符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条规定：前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成

遗漏或错报：（1）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息；（2）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。

第十二条规定：企业应当采用追溯重述法更正重要的前期差错，但确定前期差错累积影响数不切实可行的除外。公司基于谨慎性原则，对相关报表科目进行追溯调整符合《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条和第十二条的规定，即公司上述事项属于重要前期差错，应当采用追溯重述法更正重要的前期差错。

公司进行会计差错更正主要系公司在本次申报过程中，根据企业会计准则和谨慎性原则，结合公司实际情况对部分会计处理进行综合分析后，基于更合理的专业判断进行调整，上述调整事项调整后能够更准确地反映公司财务信息。公司采用追溯重述法对相关会计差错进行了调整，符合《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

综上，相关处理符合企业会计准则规定。

4、对于调整两次及以上的列报项目分别说明调整的具体原因和多次调整的原因
公司调整两次及以上的列报项目调整的具体原因和多次调整的原因如下：

列报项目	第一次差错更正原因	第二次差错更正原因
存货	①公司重新梳理验收单和出口报关单等收入确认依据，对收入跨期相应调整存货和成本 ②公司存在长库龄的存货，对没有对应期后售价的成品，公司按照当年平均售价计算可变现净值，并计提存货跌价准备。	①重新计算内部交易未实现利润，并相应调整存货和营业成本 ②因原材料价格上涨较大，公司对长库龄的存货进行回炉以收回原材料价值，公司重新计算可变现净值，并计提存货跌价准备。
其他流动资产	①根据汇算清缴对当期所得税进行调整，对海外办证费及认证费代扣代缴所得税挂账情况进行调整 ②收入调整对应调整预缴税费	①冲回暂估的待取得抵扣凭证增值税进项税额 ②根据预付款项的性质对预付的工程设备款和出口信用保险进行报表重分类 ③根据重新调整后的利润表重新测算计提当期所属期间所得税费用，调整预缴税费
应收账款	①调整坏账准备 ②往来单位串户及重分类调整 ③跨期收入调整	①调整坏账准备
其他应收款	①冲回无形资产中多计成本 ②调整坏账准备 ③借款往来重分类调整，并补提利息	① 调整坏账准备

递延所得税资产	①根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产,对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整	①根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产 ②重新计算内部交易未实现利润,并相应调整存货、营业成本、所得税费用等报表科目。
应付账款	①根据合同约定补提房租费用 ②根据项目进度和合同调整在建工程,并补提折旧	①冲回暂估的待取得抵扣凭证增值税进项税额 ②根据成本费用实际发生期间对所属期间的营业成本、销售费用等报表科目进行调整 ③根据往来款项性质进行报表重分类
应交税费	①重分类调整废料收入,确认应交增值税	①根据重新调整后的利润表重新测算计提当期所属期间所得税费用
财务费用	①借款往来重分类调整,并补提利息 ②根据成本费用实际发生期间对所属期间的财务费用等报表科目进行调整	①根据新金融工具准则,重分类定期存单利息收入 ②重分类远期结售汇交割产生的损益
销售费用	①出口信用保险重分类调整	①根据成本费用实际发生期间调整跨期运输费和出口信用保险费,并过入上年本事项调整影响数
所得税费用	①根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产,对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整	①根据重新调整后的减值准备、坏账准备、可弥补亏损确认相应的递延所得税资产,对所属期间的递延所得税资产、所得税费用进行调整 ②重新计算内部交易未实现利润,并相应调整存货、营业成本、所得税费用等报表科目 ③根据重新调整后的利润表重新测算计提当期所属期间所得税费用,过入上年本事项调整影响数
营业收入	①公司重新梳理验收单和报关单等收入确认依据,对跨期收入进行调整 ②重分类调整废料收入	①公司根据新收入准则中主要责任人和代理人的规定,按照总额法调整确认 CIF 对应的运保费
营业成本	①根据成本实际发生期间进行调整 ②补提固定资产累计折旧 ③出口信用保险重分类调整	①公司根据新收入准则中主要责任人和代理人的规定,按照总额法调整确认 CIF 对应的运保费 ②公司重新计算内部交易未实现利润,并相应调整营业成本 ③根据重新计算的存货跌价准备调整已领用存货对应的营业成本 ④根据成本实际发生期间进行调整
信用减值损失	①调整坏账准备	①调整坏账准备
资产减值损失	①资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低计量,对存货跌价准备进行重新测算,对所属期间的存货、资产减值损失、营业成本进行调整	①资产负债表日存货按成本与可变现净值孰低计量,对存货跌价准备进行重新测算,对所属期间的存货、资产减值损失、营业成本进行调整

公司在本次申报过程中，根据企业会计准则和谨慎性原则，结合公司实际情况对部分会计处理进行综合分析后，基于更合理的专业判断进行调整。上述调整事项调整后能够更准确地反映公司财务信息。

（二）说明上述事项是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失，以及整改情况和效果

公司对相关会计差错进行调整符合企业会计准则的相关规定，有利于进一步规范公司财务报表列报，提高会计信息质量，不存在滥用会计政策或会计估计，操纵、伪造或篡改会计记录等情形，对公司财务状况、经营成果不产生重大影响。公司上述会计差错更正事项已经董事会、监事会、股东大会决议通过并公告。

公司已根据相关规定制定了健全的财务会计制度和内部控制制度并有效执行，制定了《年报信息披露重大差错责任追究制度》（北交所上市后使用），并通过加强对业务和财务人员的专业培训，提高其规范运作的意识，保证相关制度的有效执行，以防止发生对财务报表产生重大不利影响的重大会计差错。

容诚会计师事务所对公司董事会作出的内部控制有效性的评估报告进行了鉴证，认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

综上，公司进行会计差错更正主要系公司在本次申报过程中，根据企业会计准则和谨慎性原则，结合公司实际情况对部分会计处理进行综合分析后，基于更合理的专业判断进行调整，上述调整事项调整后能够更准确地反映公司财务信息，对公司财务状况、经营成果不产生重大影响，相关处理符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

四、内控有效性及风险揭示

（一）说明申报后是否发生新的财务内控不规范行为

申报后，公司未发生新的财务内控不规范行为。

（二）就报告期内存在的财务不规范情况进行重大事项提示及风险揭示，说明报告期内发行人的财务内控情况，说明发行人采取的具体措施、整改落实情况，是否仍存在上述不规范行为，是否已针对性建立内控制度并有效执行

1、就报告期内存在的财务不规范情况进行重大事项提示及风险揭示

针对报告期内存在的财务不规范的情形，公司已在招股说明书中的“重大事项提示”之“（八）报告期内存在的财务不规范情况的风险”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（六）报告期内存在的财务不规范情况的风险”中进行补充披露，具体如下：

“报告期内，公司存在手工修正销售出库单、会计差错更正等情形，公司已对上述相关事项进行了整改，并进一步完善了财务内控制度。若未来经营过程中财务内控制度出现不能得到有效执行的情况，可能会导致使公司利益受损或受到有关部门处罚的风险，进而损害投资者利益的风险。”

2、说明报告期内发行人的财务内控情况，说明发行人采取的具体措施、整改落实情况，是否仍存在上述不规范行为，是否已针对性建立内控制度并有效执行

关于报告期内的财务内控不规范情形，公司已采取了有效措施进行整改落实，并不断完善并严格实施相关财务内部控制制度，已不存在财务内控不规范行为。发行人采取的具体措施、整改落实情况请详见本题上述“一、手工修正销售出库单的原因及对财务数据的影响……说明发行人针对前述事项采取的整改措施及效果”及“二、员工代收款……发行人就员工代收款项采取的整改措施及其效果，相关内控制度是否健全并有效执行”及“三、前期差错更正……说明上述事项是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失，以及整改情况和效果”。

申报会计师已出具《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]310Z0035号），金晟环保于2022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。

综上，公司已采取了有效措施对报告期内的财务内控不规范情形进行整改落实，针对性建立了内控制度并有效执行，已不存在上述不规范行为。

（三）结合上述不规范情况、公司治理结构（董事会及管理层人员构成）等说明相关内部控制的有效性

1、公司治理结构

公司根据《公司法》《证券法》等相关法律法规的要求，建立健全了由股东大会、董事会、独立董事、监事会和高级管理层组成的治理结构，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易决策制度》等治理规范性制度，并建立了战略发展及投资审查委员会、审计及预算审核委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等董事会专门委员会。

公司现任董事7名，包括3名独立董事竺素娥、李有星和曲亮。

公司董事长兼总经理张平负责销售生产等日常运营，财务总监张猛负责财务工作，副总经理王一俊负责公司的生产工作。

综上，公司已建立现代公司治理制度，股东大会、董事会、监事会和高级管理人员相互制衡，外部独立董事制度进一步改善了公司治理结构，公司治理结构完善。

2、说明相关内部控制的有效性

公司已根据自身经营模式建立内部制度，财务方面已建立《资金管理制度》等，销售方面已建立《销售管理制度》，采购方面已建立《供应商管理制度》等。虽然公司已建立完善的内控制度，但内控制度运行存在瑕疵，导致出现财务不规范事项。

公司对上述不规范事项进行自查整改，公司对上述不规范事项进行自查整改，截至本回复出具日，未再次发生上述不规范事项。申报会计师出具《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]310Z0035号），金晟环保于2022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。因此公司相关内部控制具有有效性。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人的《存货管理制度》《销售管理制度》等相关内部控制制度，了解、评价发行人产品销售和发货等关键控制的设计和运行进行情况，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、访谈销售部门负责人、生产部门负责人，了解主要客户合同订单签订方式、产品生产流程、产品仓储及发货方式等；

3、检查相关收入确认的支持性文件：销售合同、签收单、销售发票、出库单、物流单等；

4、查阅发行人的《资金管理制度》等资金管理相关内部控制制度，了解、评价发行人资金管理关键控制的设计和运行进行情况，并测试相关内部控制运行的有效性；

5、获取发行人银行流水及银行日记账并进行双向勾稽核对，抽查大额资金流水；

6、获取并核查报告期内发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员的银行流水，关注大额异常流水的资金来源及去向，并获取相关证明文件；

7、查阅《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定，查阅发行人审议会计差错更正事项的董事会决议、监事会决议及股东大会决议；

8、访谈发行人管理层，了解导致会计差错更正科目的具体原因，检查发行人前期差错更正履行的审批程序以及董事会决议等相关资料，评估会计差错更正事项对发行人财务报表以及内控有效性的影响，了解发行人采取的整改措施及整改效果，评估发行人整改后内控制度的设计及执行情况；

9、复核报告期内会计差错更正前后对发行人资产总额、所有者权益、营业收入和净利润的影响数及对营业收入或净资产的影响比例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，公司存在手工修正销售出库单、会计差错更正等情形，截至报告期末，公司已经规范完毕，且相关内控制度完善并得到有效执行；发行人差错更正事项系公司为更加客观、公允、谨慎的反映报告期的财务状况和经营成果，对前期会计核算实施的一系列规范性调整；报告期内各项会计差错更正处理符合企业会计准则规定；报告期内各项会计差错更正对公司财务状况、经营成果影响数和影响比例较低，未产生重大影响；发行人不存在滥用会计政策或会计估计，操纵、伪造或篡改会计记录等情形，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

问题 8. 实际控制人大额资金流水往来的合理性

根据申请文件，报告期内，发行人实际控制人存在较多与亲属或公司员工的大额资金往来，主要系银行借款的过贷行为及个人资金借贷；报告期内，发行人进行三次现金分红，分红金额达 9,300 万元。

请发行人：（1）分类汇总列示报告期内发行人现金分红去向及最终用途，是否有客观证据支撑，是否存在流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。（2）说明实际控制人大额资金往来的背景及原因，以表格形式列示大额资金往来的主要内容、合理性，是否有客观证据支撑，是否涉及民间借贷或相关诉讼，是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。（3）说明实际控制人及其近亲属、实际控制人

持股或任职的公司是否曾从事民间借贷或小额信贷业务，如是，请详细说明上述行为的合规性，相关资金来源及去向，是否存在非法集资或非法吸收公众存款的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否构成重大违法违规。（4）说明实际控制人与公司关键管理人员及主要员工之间存在大额资金往来的背景及其原因，款项金额、流入流出时点、使用情况及最终用途，是否有客观证据支撑。（5）以表格形式列示报告期内实际控制人、董监高及关键人员大额或频繁存取现金的具体情况，包括核查对象及职位、存取现时间、金额、资金实际来源、资金往来的性质及用途、实际支付对象、存取现的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，并说明：（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员（财务、销售、采购人员）等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。（2）说明核查中发现的异常情形，包括但不限于大额取现、大额收付、相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来，说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。（3）说明对于发行人现金分红流向、实际控制人大额资金往来的具体核查情况，包括但不限于核查方法、核查程序、核查比例，取得的核查证据是否足以支撑核查结论。（4）结合财务内控不规范情形、现金分红流向、资金流水核查情况，就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情形发表明确意见。

【回复】

一、分类汇总列示报告期内发行人现金分红去向及最终用途，是否有客观证据支撑，是否存在流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形

报告期内，公司共计分红三次（2020年5月分红2,790.00万元、2021年5月分红4,185.00万元、2022年5月分红2,325.00万元），实际控制人从公司取得现金分红情况如下：

名称	持股比例	取得现金分红金额（万元）		
		2022年度	2021年度	2020年度

张平	直接持股 22.82%	530.50	954.90	636.60
	通过仙居宏远持股	25.27	269.51	179.67
吴林泳	直接持股 5.38%	125.00	225.00	150.00
合计		680.77	1,449.41	966.27

注：上述分红金额为完税后金额。

（一）实际控制人获取分红后的资金去向及最终用途

报告期内，实际控制人张平、吴林泳共获取分红款 3,096.44 万元，其现金分红的资金去向及最终用途主要为偿还银行贷款及利息、仙居禾晟教育投资有限公司相关投资支出、个人及非银机构借贷、支付子女海外留学支出、日常消费开支等，具体如下：

序号	资金最终用途	金额（万元）	占比
1	个人及非银机构借贷	1,577.32	50.94%
2	投资禾晟教育	489.50	15.81%
3	偿还银行贷款	344.30	11.12%
4	分红证券账户留存	224.41	7.25%
5	购买理财	212.43	6.86%
6	其他日常消费开支、信用卡还款、 银行账户留存等	153.20	4.95%
7	子女留学支出	95.28	3.08%
合计		3,096.44	100.00%

个人及非银机构借贷情况详见本题回复之“二、（三）实际控制人与个人及非银机构借贷情况”中的相关内容。

禾晟教育为实际控制人控制的其他企业，开办经营民办幼儿园，吴林泳持有其 40% 股权。因实际控制人对于幼儿园教育市场较为看好，对其进行了投资。

（二）是否有客观证据支撑，是否存在流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形

中介机构通过查阅公司实际控制人的银行流水，并与其进行访谈确认，获取分红流水去向的相关证明文件资料，包括银行借款协议、借款说明、大额消费收据、相关方出具的确认函等。经核查，报告期内，实际控制人从发行人处获取的现金分红不存在流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

二、说明实际控制人大额资金往来的背景及原因，以表格形式列示大额资金往来的主要内容、合理性，是否有客观证据支撑，是否涉及民间借贷或相关诉讼，是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形

(一) 说明实际控制人大额资金往来的背景及原因，以表格形式列示大额资金往来的主要内容、合理性

报告期内，实际控制人张平的大额资金流水（5万元以上）具体情况统计如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		备注
	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
现金存取	20.00	-	-	-	132.00	170.00	详见本题回复之五
投资企业往来	-	850.00	-	400.00	40.00	580.00	详见本小问回复之（二）
银行借贷	2,060.00	2,191.92	2,960.00	3,092.47	2,460.00	2,592.91	主要用于个人资金周转
个人及非银机构借贷	1,206.00	2,851.23	220.00	2,056.80	300.00	300.00	详见本小问回复之（三）
银证转账及分红款	1,150.27	824.00	950.00	-	819.67	-	
股票减持款	2,475.03	-	1,638.89	-	-	-	减持通过仙居宏远所持金晟环保股份
其他	-	215.09	6.00	-	6.00	5.00	主要为个人所得税支出、信用卡还款、公司奖金等

报告期内，实际控制人吴林泳的大额资金流水（5万元以上）具体情况统计如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		备注
	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
现金存取	10.00	-	12.00	30.50	-	17.17	详见本题回复之五
投资企业往来款	-	30.00	-	-	-	-	详见本小问回复之（二）
个人及非银机构借贷	-	-	-	20.00	-	-	详见本小问回复之（三）
银证转账及分红款	175.00	-	205.00	-	120.00	-	
银行理财	24.51	102.43	-	50.00	-	60.00	

购汇支出	-	26.45	-	25.83	-	10.23	主要用于子女海外留学支出
其他	-	-	7.00	-	7.00	11.39	主要为信用卡还款、公司奖金等

(二) 实际控制人与投资企业往来款的情况

报告期内，实际控制人张平、吴林泳与投资企业往来款的情况如下：

单位：万元

姓名	时间	交易金额		交易对方	用途去向	
		收入	支出			
张平	2020年	40.00	130.00	禾晟教育	禾晟教育	实际控制人控制的其他企业，主营幼儿园教育开办，收入为打款错误退回
吴林泳	2022年	-	30.00			
张平	2020年	-	450.00	禾晟教育	仙居县凯福工艺礼品厂	禾晟教育股东资金拆借用于资金周转归还银行贷款
	2021年	-	400.00			
	2022年	-	750.00	禾晟教育	仙居商会联合融资担保	仙居商会联合融资担保有限公司借款
	2022年	-	100.00	仙居晟捷工艺有限公司	仙居晟捷工艺有限公司	仙居晟捷工艺有限公司归还银行贷款

上述大额资金往来原因具有合理性，公司取得的相关支撑证据包括访谈记录、说明、确认函、协议等，不存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

(三) 实际控制人与个人及非银机构借贷情况

报告期内，实际控制人张平、吴林泳与个人及非银机构借贷情况如下：

单位：万元

姓名	时间	交易金额		交易对方	交易原因
		收入	支出		
张平	2021年	-	736.80	部分发行人自然人股东	归还2015年发行人增资过程中张平对部分自然人股东形成的无息借款，收入系打款错误退回
	2022年	21.00	207.25		
张平	2022年	50.00	50.00	发行人员工	详见本题回复之四
张平	2020年	100.00	-	朋友	与朋友之间的个人借贷
	2021年	220.00	220.00		
	2022年	205.00	630.00		
张平	2020年	200.00	300.00	亲属	与亲属之间的个人借贷
	2021年	-	1,100.00		

	2022 年	380.00	613.98		
张平	2022 年	550.00	1,350.00	仙居商会联合融资担保有限公司	仙居商会联合融资担保有限公司向张平借还款
吴林泳	2021 年	-	20.00	朋友	归还朋友的个人借款

保荐机构、申报会计师通过查阅公司实际控制人的银行流水，并获取包括访谈记录、相关人员出具的确认函、银行借款协议、借款说明、征信报告、发票凭证、消费收据等核查证据。经核查，报告期内，实际控制人大额资金往来不存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形；报告期内，实际控制人部分大额资金往来涉及民间借贷，但均不涉及相关诉讼。

三、说明实际控制人及其近亲属、实际控制人持股或任职的公司是否曾从事民间借贷或小额信贷业务，如是，请详细说明上述行为的合规性，相关资金来源及去向，是否存在非法集资或非法吸收公众存款的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否构成重大违法违规

经核查，报告期内实际控制人持股或任职的公司均不属于金融监管部门批准设立的从事贷款业务的金融机构及其分支机构，在其实际经营过程中也未涉及经营贷款业务，不存在从事小额信贷业务的情形。

经查询民间借贷相关规范性文件，中国银行保险监督管理委员会、公安部、国家市场监督管理总局、中国人民银行、最高人民法院等部门认为：民间借贷在一定程度上满足了社会多元化融资需求，促进了多层次信贷市场的形成和完善，但其必须严格遵守国家法律法规的有关规定，不得存在高利转贷、套路贷、非法集资、非法吸收公众存款等情形。关于民间借贷现行有效的相关规定如下：

法规名称	发布机关	具体规定
《关于依法妥善审理民间借贷案件的通知》（法〔2018〕215号）	最高人民法院（2018年8月）	民间借贷在一定程度上满足了社会多元化融资需求，促进了多层次信贷市场的形成和完善，但应严格区分民间借贷行为与非法侵占财物的“套路贷”诈骗等新型犯罪。
《关于规范民间借贷行为维护经济金融秩序有关事项的通知》（银保监发〔2018〕10号）	中国银行保险监督管理委员会、公安部、国家市场监督管理总局、中国人民银行（2018年4月）	民间借贷活动必须严格遵守国家法律法规的有关规定，遵循自愿互助、诚实信用的原则。民间借贷中，出借人的资金必须是其合法收入的自有资金，禁止吸收或变相吸收他人资金用于借贷。
《关于审理民间借贷案	最高人民法院	第一条 本规定所称的民间借贷，是指自然人、法人和非法

<p>件适用法律若干问题的规定》(2020 第二次修正)(法释(2020)17 号)</p>	<p>(2020 年 12 月)</p>	<p>人组织之间进行资金融通的行为。经金融监管部门批准设立的从事贷款业务的金融机构及其分支机构,因发放贷款等相关金融业务引发的纠纷,不适用本规定。</p> <p>第九条 自然人之间的借款合同具有下列情形之一的,可以视为合同成立:(一)以现金支付的,自借款人收到借款时;(二)以银行转账、网上电子汇款等形式支付的,自资金到达借款人账户时;(三)以票据交付的,自借款人依法取得票据权利时;(四)出借人将特定资金账户支配权授权给借款人的,自借款人取得对该账户实际支配权时;(五)出借人以与借款人约定的其他方式提供借款并实际履行完成时。</p> <p>第十三条 具有下列情形之一的,人民法院应当认定民间借贷合同无效:(一)套取金融机构贷款转贷的;(二)以向其他营利法人借贷、向本单位职工集资,或者以向公众非法吸收存款等方式取得的资金转贷的;(三)未依法取得放贷资格的出借人,以营利为目的向社会不特定对象提供借款的;(四)出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动 仍然提供借款的;(五)违反法律、行政法规强制性规定的;(六)违背公序良俗的。</p>
<p>《全国法院民商事审判工作会议纪要》(法(2019)254 号)</p>	<p>最高人民法院 (2019 年 11 月)</p>	<p>52.【高利转贷】民间借贷中,出借人的资金必须是自有资金。出借人套取金融机构信贷资金又高利转贷给借款人的民间借贷行为,既增加了融资成本,又扰乱了信贷秩序,根据民间借贷司法解释第 14 条第 1 项的规定,应当认定此类民间借贷行为无效。</p>
<p>《中华人民共和国民法典》</p>	<p>全国人民代表大会 (2020 年 5 月)</p>	<p>第六百八十条 禁止高利放贷,借款的利率不得违反国家有关规定。借款合同对支付利息没有约定的,视为没有利息。借款合同对支付利息约定不明确,当事人不能达成补充协议的,按照当地或者当事人的交易方式、交易习惯、市场利率等因素确定利息;自然人之间借款的,视为没有利息。</p>
<p>《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》</p>	<p>最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部 (2019 年 7 月)</p>	<p>一、违反国家规定,未经监管部门批准,或者超越经营范围,以营利为目的,经常性地向社会不特定对象发放贷款,扰乱金融市场秩序,情节严重的,依照刑法第二百二十五条第(四)项的规定,以非法经营罪定罪处罚。</p> <p>前款规定中的“经常性地向社会不特定对象发放贷款”,是指 2 年内向不特定多人(包括单位和个人)以借款或其他名义出借资金 10 次以上。贷款到期后延长还款期限的,发放贷款次数按照 1 次计算。</p> <p>二、以超过 36%的实际年利率实施符合本意见第一条规定的非法放贷行为,具有下列情形之一的,属于刑法第二百二十</p>

		五条规定的“情节严重”，但单次非法放贷行为实际年利率未超过 36%的，定罪量刑时不得计入：（一）个人非法放贷数额累计在 200 万元以上的，单位非法放贷数额累计在 1000 万元以上的；（二）个人违法所得数额累计在 80 万元以上的，单位违法所得数额累计在 400 万元以上的；（三）个人非法放贷对象累计在 50 人以上的，单位非法放贷对象累计在 150 人以上的；（四）造成借款人或者其近亲属自杀、死亡或者精神失常等严重后果的。
--	--	---

报告期内，实际控制人基于人情存在向朋友、亲属等借出部分自有资金的情形，主要是为帮助亲属、朋友等解决临时资金周转需求，该类行为虽为民间借贷但具有合理性，不存在非法集资、非法吸收公众存款或高利转贷而扰乱了国家金融秩序、违反了金融监管制度的情况；不存在向社会不特定对象出借资金的情形。

实际控制人与借款人之间虽然未签署书面借款协议，但根据转账记录、访谈记录、确认函等资料，双方对借款期限、借款本金及借款利息进行了口头约定，借款利率未超过《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》规定的 36% 实际年利率上限。

截至本反馈回复出具之日，实际控制人与借款对象未因民间借贷产生过诉讼、仲裁或其他争议；实际控制人未因民间借贷行为受到过行政处罚或刑事处罚，或因违反民间借贷相关法律规定被立案调查的情形。

综上所述，保荐机构、申报会计师认为，实际控制人进行民间借贷的行为不存在违反现行法律法规的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明实际控制人与公司关键管理人员及主要员工之间存在大额资金往来的背景及其原因，款项金额、流入流出时点、使用情况及最终用途，是否有客观证据支撑

报告期内，实际控制人张平与公司关键管理人员及主要员工之间存在大额资金往来具体情况如下：

单位：万元

姓名	日期	交易金额		交易对方	交易原因及用途
		收入	支出		
张平	2021 年	-	435.00	张波	归还 2015 年发行人增资过程中张平对其形成的无息借款
张平	2022 年	50.00	50.00	郑海波	员工借款用于贵金属投资，后归还

报告期内，实际控制人吴林泳与公司关键管理人员及主要员工之间不存在大额资金往来。

上述大额资金往来取得的相关支撑证据包括访谈记录、确认函等，经核查，实际控制人与公司关键管理人员及主要员工之间的往来不存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

五、以表格形式列示报告期内实际控制人、董监高及关键人员大额或频繁存取现金的具体情况，包括核查对象及职位、存取现时间、金额、资金实际来源、资金往来的性质及用途、实际支付对象、存取现的合理性

报告期内，公司实际控制人、董监高及关键人员任职期间大额（5 万元以上）或频繁存取现金的具体情况如下：

单位：万元

人员及职位	时间	存现金额	取现金额	资金来源、资金往来的性质及用途、支付对象
张平 (实际控制人、董事长、总经理)	2020/03-2020/04	92.00	50.00	亲属借款存现，部分用于归还银行贷款，部分取现用于禾晟教育投资建设款项
	2020/04	40.00	-	朋友归还借款存现用于归还银行贷款及日常消费支出
	2020/06	-	120.00	银行账户结余资金取现 100 万元用于支付禾晟教育投资建设款，20 万元用于日常消费开支
	2022/03	20.00	-	家庭结余资金存现
吴林泳 (实际控制人、董事)	2020/06	-	17.17	银行账户结余资金取现用于归还亲属借款及日常消费支出
	2021/01-2021/02	12.00	10.00	银行账户结余资金取现计划用于备置年货，后未用与家庭结余资金存入
	2021/06	-	6.00	银行账户结余资金取现用于个人消费支出
	2021/09	-	14.50	银行账户结余资金取现用于子女留学支出
	2022/11	10.00	-	母亲的财产分配资金存现
卢明聪 (董事)	2022/02	15.00	10.00	银行账户结余取现用于订婚礼金，收到的订婚礼金存现
	2022/02	-	15.00	银行贷款取现用于归还朋友借款
潘云华 (财务经理)	2020/01	-	18.75	银行账户结余资金取现用于个人消费支出
	2021/11	-	20.00	银行账户结余资金取现后转存子女账户用于购房
吴凯 (出纳)	2020/01	-	6.00	银行账户结余资金用于家庭开支
	2021/02	6.20	6.20	其本人银行账户间现金存取
王伟强(采	2020/01	11.20	10.00	银行贷款取现后与其自有资金存入本人其他

购部经理)				银行，用于归还亲属借款及借给朋友资金周转
	2020/01	5.00	-	家庭店铺经营资金存入，用于归还亲属借款、银行贷款及日常消费开支
	2020/04	20.00	-	
	2020/07	20.00	-	
	2020/08	20.00	-	
	2020/09	5.00	-	
	2020/11	5.00	-	
	2020/03	-	7.00	向公司借备用金取现采购口罩、耳温枪
	2021/03	-	15.00	银行贷款资金借给朋友资金周转，后转账归还结清银行贷款
	2021/04	10.00	10.00	银行贷款资金取现用于临时资金周转，后未用存回结清银行贷款
	2021/12	10.00	-	家庭店铺经营资金存入
	2020/03	10.34	10.00	银行贷款取现借给朋友资金周转，后归还借款本息存现用于偿还银行贷款
	2020/06	10.36	10.00	
	2020/07	10.12	-	
	2020/08	-	10.00	
	2021/02	10.32	10.00	
	2021/04	10.34	10.00	
	2022/08	10.36	10.00	
2022/11	10.36	10.00		

六、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下的核查程序：

1、获取报告期内发行人分红事项的决议文件、分红支付记录，查阅报告期内实际控制人的银行流水，获取分红流水去向的相关证明文件资料，包括银行借款协议、借款说明、大额消费收据、相关方出具的确认函等；

2、查阅公司实际控制人的银行流水，并获取包括访谈记录、相关人员出具的确认函、银行借款协议、借款说明、征信报告、发票凭证、消费收据等核查证据；

3、查阅报告期内实际控制人持股或任职的公司的工商登记资料；查阅《关于依法妥善审理民间借贷案件的通知》《关于规范民间借贷行为维护经济金融秩序有关事项的通知》《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》《中华人民共和国民法典》《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》等民间借贷相关规范性文件；

4、获取报告期内实际控制人与公司关键管理人员及主要员工之间往来相关的访谈记录、确认函等，核查交易背景及原因；

5、查阅并统计报告期实际控制人、董监高及关键人员大额或频繁取现情况，通过访谈、确认函、发票凭证、消费收据等资料核实资金用途及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，实际控制人从发行人处获取的现金分红不存在流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形；

2、报告期内，实际控制人大额资金往来不存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形；报告期内，实际控制人部分大额资金往来涉及民间借贷，但均不涉及相关诉讼；报告期内，实际控制人进行民间借贷的行为不存在违反现行法律法规的情形，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在非法集资或非法吸收公众存款的情形；

3、报告期内，实际控制人与公司关键管理人员及主要员工之间存在大额资金往来的原因具备合理性，有相关客观证据支撑；报告期内，实际控制人、董监高及关键人员大额或频繁存取现金的相关资金来源及用途具有合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，并说明：（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员（财务、销售、采购人员）等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。（2）说明核查中发现的异常情形，包括但不限于大额取现、大额收付、相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来，说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。（3）说明对于发行人现金分红流向、实际控制人大额资金往来的具体核查情况，包括但不限于核查方法、核查程序、核查比例，取得的核查证据是否足以支撑核查结论。（4）结合财务内控不规范情形、现金分红流向、资金流水核查情况，就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形发表明确意见。

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员（财务、销售、采购人员）等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

（一）资金流水核查的核查范围

保荐机构及申报会计师确定发行人资金流水核查主体范围为：发行人及其子公司、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人实际控制人及其配偶、发行人董事（不含独立董事及外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员，具体情况如下：

1、发行人及其子公司

报告期内发行人及其子公司的银行账户核查具体如下：

序号	公司名称	与发行人关系	核查账户数量	获取资料情况
1	金晟环保	发行人	18	报告期内主要银行账户流水、企业信用报告、已开立银行结算账户清单
2	广西洁丰	发行人全资子公司	8	报告期内主要银行账户流水、企业信用报告、已开立银行结算账户清单
3	笛新工贸	发行人全资子公司	3	报告期内主要银行账户流水、企业信用报告、已开立银行结算账户清单
4	杭州分公司	发行人分公司	1	报告期内银行账户流水、企业信用报告、已开立银行结算账户清单
5	KINGSUN SGS PTE. LTD.	发行人境外控股子公司	2	报告期内主要银行账户流水
6	ECO-GLOBAL	发行人境外全资子公司	6	报告期内主要银行账户流水

2、自然人及主要关联方资金流水核查

发行人实际控制人及其配偶、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董事（不含独立董事及外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、关键岗位人员银行账户的具体情况如下：

序号	名称	与发行人关系	核查账户数量	获取资料情况
1	张平	实际控制人、董事长、总	53	报告期内银行账户流水、关

		经理		于银行账户情况的承诺函
2	吴林泳	实际控制人、董事	17	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
3	卢明聪	董事	8	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
4	陈铃芬	监事会主席、外贸部经理	11	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
5	冯尚杰	职工监事	18	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
6	陈建敏	董事会秘书、副总经理	7	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
7	王一俊	副总经理	9	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
8	张猛	财务负责人、副总经理	7	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
9	潘云华	原财务负责人（2020年3月离任）、财务经理	11	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
10	吴凯	出纳	9	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
11	王伟强	公司采购人员	23	报告期内银行账户流水、关于银行账户情况的承诺函
12	仙居宏远	实际控制人张平出资11.43%且任执行事务合伙人	1	已开立银行结算账户清单，报告期内银行账户流水
13	仙居禾晟教育投资有限公司	实际控制人吴林泳控制的企业	4	已开立银行结算账户清单，报告期内银行账户流水
14	仙居禾盛幼儿园有限公司	实际控制人吴林泳控制的企业	6	已开立银行结算账户清单，报告期内银行账户流水
15	仙居晟捷工艺有限公司	实际控制人张平控制的企业	2	已开立银行结算账户清单，报告期内银行账户流水

（二）取得资金流水的方法及完整性核查

1、发行人及其子公司

保荐机构和申报会计师陪同发行人财务人员实地前往银行打印《已开立银行结算账户清单》和银行流水，通过核对《已开立银行结算账户清单》与获取的银行流水清单进行比对，确保银行流水完整性；同时交叉检查银行账户之间发生的交易，进一步确认公司银行账户的完整性。对于境外子公司银行账户，由保荐机构、申报会计师通过银行邮寄的方式获取银行流水。

2、自然人及主要关联方

保荐机构和申报会计师陪同相关人员前往银行网点柜台或自助机获取报告期内银行流水，未遗漏重要银行账户。另外，通过云闪付或支付宝查询被核查人员名下主要银行的账户情况来验证获取银行流水的完整性。同时，保荐机构和申报会计师对上述自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核验，复核流水获取的完整性。保荐机构和申报会计师取得了上述自然人提供银行账户完整性的承诺函，确认其本人名下正在使用的主要银行账户电子流水均已提供，银行账户流水信息真实、准确、完整。

公司实际控制人控制的其他企业银行流水由保荐机构和申报会计师陪同关联企业经办人员实地前往银行打印《已开立银行结算账户清单》和银行流水，通过《已开立银行结算账户清单》核对银行账户完整性，复核相关账户银行流水的完整性。

（三）核查金额重要性水平

1、针对发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业等法人单位，根据发行人报告期内银行流水金额的性质及金额水平，对报告期各期 35 万元人民币以上的资金流水进行全面核查。

2、针对自然人主体，确认其重要性水平为单笔 5 万元人民币，将银行账户的全部单笔交易金额大于 5 万元人民币的资金往来进行逐笔核查；同时对交易对方涉及发行人关联方、主要客户及供应商的异常资金往来不区分重要性水平进行全面核查。

（四）核查程序

1、保荐机构及申报会计师陪同发行人财务人员实地前往公司基本账户开立银行打印《已开立银行结算账户清单》，通过核对《已开立银行结算账户清单》与获取的银行流水清单进行比对，确保银行流水完整性；同时交叉检查银行账户之间发生的交易，进一步确认公司银行账户的完整性；

2、保荐机构及申报会计师对公司银行账户交易流水明细进行核查，选取其中大额交易（核查标准为单笔 35 万元及以上）进行核查，与银行存款明细账进行比对，确认银行存款明细账准确与完整。通过检查交易对手、交易摘要、交易金额、查阅凭证等程序确认是否存在异常情况；

3、实施函证程序，对公司报告期各期银行账户进行函证，函证的内容包括报告期内各期末银行存款、借款、开销户情况等信息；

4、通过执行销售与采购穿行测试程序，获取相关合同，开票通知单，客户及供应商收付款单据，确认业务是否真实发生，资金流水是否存在异常；

5、保荐机构及申报会计师获取公司《货币资金内部控制制度》，了解公司与货币资金相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

6、保荐机构及申报会计师获取实际控制人控制的其他企业的《已开立银行结算账户清单》，通过核对《已开立银行结算账户清单》与获取的银行流水清单进行比对，确保银行流水完整性；同时交叉检查银行账户之间发生的交易，进一步确认公司银行账户的完整性；

7、对前述关联公司银行账户交易流水明细进行核查，选取其中大额交易（核查标准为单笔 35 万元及以上）进行核查，通过检查交易对手、交易摘要、交易金额、查阅凭证等程序确认是否存在异常情况；

8、针对关键人员，保荐机构及申报会计师陪同相关人员前往银行网点柜台或自助机打印报告期内银行流水，未遗漏重要银行账户。另外，通过云闪付或支付宝查询被核查人员名下主要银行的账户情况，以上核查程序确保了自然人流水核查的账户完整性；

9、交叉检查已提供的银行账户流水，通过检查单一主体不同账户间转账信息，进一步确认所提供账户的完整性；

10、保荐机构及申报会计师获取上述自然人签署的关于提供银行账户完整性的承诺函，辅助确认账户完整性；

11、对于关键个人资金流水，保荐机构及申报会计师选取其中大额交易（核查标准为单笔 5 万元及以上）进行核查，通过检查交易对手、交易摘要、与客户供应商清单比对及访谈当事人、获取相关证据等程序确认是否存在异常情况。

（五）异常标准及确定程序

异常标准如下：（1）与发行人员工、关联方等存在大额、异常资金往来；（2）与发行人主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员存在大额、异常资金往来；（3）短时间内与同一交易对手频繁往来或频繁收支现金的情况。

（六）受限情况及替代措施

1、受限情况

公司独立董事竺素娥、李有星、曲亮，外部董事何书元，外部监事包成林因未参与公司实际经营且出于隐私考虑，未提供报告期内本人账户银行流水。

2、替代措施

对发行人及其子公司、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人实际控制人及其配偶、发行人董事（不含独立董事及外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内银行流水的交易对手方进行核查，关注独立董事、外部董事、外部监事及其控制或担任董事、监事、高管的法人主体是否与前述主体在报告期内存在大额频繁的资金往来；取得外部董事、外部监事出具的承诺函，确认与金晟环保及上述人员不存在资金往来或者其他不当利益安排的情形，与本次发行相关中介机构及其签字人员不存在资金往来或者其他不当利益安排的情形，与金晟环保报告期内的主要客户和供应商不存在资金往来或其他利益往来，不存在为金晟环保及其子公司承担成本费用或利益输送的情况。

二、说明核查中发现的异常情形，包括但不限于大额取现、大额收付、相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来，说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

报告期内，自然人吴幸福（吴林泳的表弟）与实际控制人张平、吴林泳等存在较为频繁的资金往来。报告期内，张平、吴林泳及其关联方仙居晟捷工艺有限公司直接或通过第三方与吴幸福之间存在资金往来，具体情况如下：

姓名	时间	交易金额		交易对方及交易内容
		汇出	汇入	
张平	2020年初余额	610.57	-	与吴幸福之间资金借贷
张平	2020/04	50.00	-	与吴幸福之间资金借贷
张平	2020/06	100.00	-	张平代吴幸福归还朋友借款
张平	2020/06	-	105.00	吴幸福代张平归还朋友借款
张平	2020/10	200.00	200.00	与吴幸福之间银行借款过贷
吴林泳	2020/05	-	826.67	吴幸福代吴林泳归还朋友借款
吴林泳	2020/06	15.00	-	与吴幸福之间资金借贷
晟捷工艺	2020/09	-	21.30	吴幸福代晟捷工艺归还朋友借款
禾晟教育	2020/12	-	360.00	与吴幸福之间资金借贷
晟捷工艺	2020/01-2021/09	120.00	682.60	吴幸福，资金借贷
张平	2021/12	1,100.00	-	张平代吴幸福归还仙居商会联合融资

				担保有限公司借款
张平	2022/08	300.00	300.00	与吴幸福之间银行借款过贷
合计		2,495.57	2,495.57	

经核查，上述款项主要系银行借款的过贷行为及个人资金借贷，双方款项已结清。保荐机构及申报会计师已获取吴幸福相关部分月度的银行流水，同时取得相关银行流水回单和资金往来的说明，并通过访谈及承诺的方式进行确认，吴幸福与上述各方往来的银行账户实际归属于其本人，吴幸福与上述各方资金往来不存在争议或者纠纷，与发行人之间不存在利益输送，不存在为发行人承担成本费用的情形，不存在向发行人的客户和供应商输送经济利益的情形。

大额取现情况核查详见本题回复“五、以表格形式列示报告期内实际控制人……存取现的合理性”相关内容。

除上述情形外，报告期内，流水核查中未发现其他异常情形。

三、说明对于发行人现金分红流向、实际控制人大额资金往来的具体核查情况，包括但不限于核查方法、核查程序、核查比例，取得的核查证据是否足以支撑核查结论

1、针对发行人现金分红流向

保荐机构及申报会计师逐笔核实报告期每笔分红到达实际控制人账户及后续对外支出的银行流水记录，确保在取得分红和后续支出之间资金流动连续，无其他大额流出；并通过与实际控制人访谈确认，获取分红流水去向的相关证明文件资料，包括银行借款协议、借款说明、消费收据、相关人员出具的确认函等核查证据。经核查，报告期内，上述人员从发行人处获取的现金分红不存在流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

2、针对实际控制人大额资金往来

保荐机构、申报会计师逐笔核查了实际控制人所有单笔发生额在 5 万元以上的资金往来明细情况；并获取包括访谈记录、相关人员出具的确认函、银行借款协议、借款说明、发票凭证、消费收据等核查证据。经核查，报告期内，实际控制人大额资金往来不存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

通过上述程序及取得的核查证据，可以支撑核查结论。

四、结合财务内控不规范情形、现金分红流向、资金流水核查情况，就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形发表明确意见

2019年度发行人曾存在财务人员通过个人微信、支付宝账户及现金代发行人子公司收取销售款项的情形，相关情况详见本问询函回复问题7之“二、员工代收款项”中相关内容，发行人已对此进行了整改，健全完善了相关资金管理制度等内部控制制度，后续未出现过类似情况。

申报会计师已于出具《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]310Z0035号），金晟环保于2022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。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

问题9.其他财务问题

（1）存货跌价风险。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为6,493.58万元、9,397.78万元、10,617.47万元和10,488.22万元，占当期末流动资产的比例分别为25.29%、46.70%、38.94%和33.12%；公司存货以库存商品为主，报告期各期末库存商品余额占存货余额的比例分别为71.28%、75.89%、68.89%和71.91%。请发行人：①结合生产模式、采购及生产周期、备货政策、订单支持率等，说明各类存货与公司在手订单、业务规模变化的匹配性。②说明报告期内存货的库龄结构，说明各期末长库龄存货的形成背景及原因，是否充分计提跌价准备。③说明各类存货可变现净值的计算过程，是否充分考虑原材料成本、产品售价及毛利率变动情况等，对应的存货跌价计提是否充分。④说明发行人存货周转率、存货跌价计提比例与可比公司的比较情况，如存在较大差异，说明差异原因及合理性。⑤说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况，说明公司存货管理相关内部控制及其有效性。

（2）期间费用率逐年下降的合理性。报告期内，发行人销售费用率、管理费用率整体呈下降趋势，与收入变动趋势不一致。请发行人：①结合发行人销售策略

变动、地域分布、销售人员数量和薪酬变化情况等，说明销售费用与营业收入增长不匹配的原因及合理性，销售人员薪酬水平与同行业公司相比是否存在较大差异，如存在，分析差异原因。②说明销售费用中出口信用保险费、差旅费、展会费、广告宣传费的变动原因及与收入的匹配关系。③结合发行人管理费用的构成及变化情况、与同行业可比公司比较情况等，进一步说明管理费用率下降并低于同行业可比公司的具体原因及合理性。

(3) 最近一期研发费用率明显下降的合理性。请发行人说明：①报告期内研发项目的具体情况，研发项目是否与行业发展趋势一致。②各期研发人员的数量及其变动情况，人均薪酬的变动原因，研发人员人均薪酬与同行业可比公司是否存在显著差异。③研发费用中直接材料的明细内容、金额，研发过程中的原材料投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况，原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果是否匹配，是否存在研发人员与生产人员混同的情形，是否存在应计入生产成本而计入研发费用的情形。④发行人研发投入占比、研发人员占比、研发人员学历教育分布等情况与同行业可比公司的比较情况，说明发行人研发投入与业务发展、研发能力的匹配性，最近一期研发费用率明显下降的合理性。

(4) 固定资产投资与产能增加是否匹配。报告期内，公司固定资产以机器设备为主，公司业务规模不断扩大，需要新增或更新生产设备，导致机器设备逐年增加，发行人产能逐年增加。请发行人：①说明报告期各期购入机器设备的具体情况，包括金额、数量、用途、先进性水平等情况，说明发行人不同产品生产线之间是否通用。②说明产能的计算方式、报告期各期机器设备与产能增加的匹配关系及新增产能的消化情况，说明浆板产能利用率较低的合理性。③说明在建工程-待安装机器设备金额较高的原因，是否存在机器设备到达现场长期未安装的情形；发行人在建工程结转固定资产时间是否准确，是否存在推迟结转固定资产的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、存货跌价风险

(一) 结合生产模式、采购及生产周期、备货政策、订单支持率等，说明各类存货与公司在手订单、业务规模变化的匹配性

1、公司生产模式、采购及生产周期、备货政策

公司产品以可降解餐具和浆板为主，产品生产以客户需求为导向，实行“以销定产，以产定购，适量备货”的采购和生产模式。公司生产所需的直接原材料包括蔗渣浆、竹浆板等，采购周期为1-2周内，备货政策以客户订单需求量为主，根据公司资金计划、市场行情以及材料耗用经验适量备货；可降解餐具生产周期为1-3天，备货政策以客户订单需求量为主，并根据客户历史销售情况储备2-3月的安全库存。

2、报告期内存货与订单支持率

报告期内公司存货与订单支持率情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
在产品金额(A)	91.54	71.56	72.36
库存商品金额(B)	8,643.54	6,780.92	6,868.61
发出商品金额(C)	936.13	1,307.37	906.32
订单支持金额(D)	5,312.15	3,932.64	3,643.10
订单支持率(E=D/(A+B+C))	54.93%	48.20%	46.42%

注 1：库存商品金额为剔除库存浆板后的金额，库存浆板可用于可降解餐具生产；

注 2：订单支持率=订单支持金额/（在产品金额+库存商品金额+发出商品金额）。

如上表所示，报告期内，公司订单支持率保持相对稳定，其与公司的生产模式以销定产并适量备货相匹配。

3、存货与公司业务规模的情况

报告期各期，公司存货与营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日 /2022年度		2021年12月31日 /2021年度		2020年12月31日 /2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	67,156.46		57,178.91		41,470.99	
存货	13,782.90	100%	11,066.51	100%	9,728.28	100%
其中：原材料	2,542.42	18.45%	2,064.08	18.65%	1,347.17	13.85%
在产品	91.54	0.66%	71.56	0.65%	72.36	0.74%
库存商品	10,212.81	74.10%	7,623.50	68.89%	7,383.04	75.89%
发出商品	936.13	6.79%	1,307.37	11.81%	925.71	9.52%
存货/营业收入	20.52%		19.35%		23.46%	

由上表可知，报告期内，公司的存货规模随着公司业务规模的扩大而增长，报告期各期存货结构占比相对稳定。随着业务规模的扩大，公司库存商品和原材料逐年增加，符合公司的生产模式。报告期各期末存货与营业收入的比例保持相对稳定。因此，公司的存货规模与业务规模相匹配。

综上，报告期各期末存货结构与公司采用“以销定产，适量备货”的生产模式和存货管理模式相适应的，整体而言，与公司在手订单、业务规模变化具有匹配性。

（二）说明报告期内存货的库龄结构，说明各期末长库龄存货的形成背景及原因，是否充分计提跌价准备

1、报告期内存货的库龄结构，超过一年存货的具体构成及原因

报告期各期末存货的库龄结构具体情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1年以内	2,310.03	90.86%	1,753.88	84.97%	1,269.68	94.25%
	1年以上	232.38	9.14%	310.19	15.03%	77.49	5.75%
	小计	2,542.42	100.00%	2,064.08	100.00%	1,347.17	100.00%
在产品	1年以内	91.54	100.00%	71.56	100.00%	72.36	100.00%
	1年以上	-	-	-	-	-	-
	小计	91.54	100.00%	71.56	100.00%	72.36	100.00%
库存商品	1年以内	8,592.29	84.13%	6,322.28	82.93%	6,884.06	93.24%
	1年以上	1,620.52	15.87%	1,301.22	17.07%	498.98	6.76%
	小计	10,212.81	100.00%	7,623.50	100.00%	7,383.04	100.00%
发出商品	1年以内	936.13	100.00%	1,307.37	100.00%	925.71	100.00%
	1年以上	-	-	-	-	-	-
	小计	936.13	100.00%	1,307.37	100.00%	925.71	100.00%
合计	1年以内	11,929.99	86.56%	9,455.09	85.44%	9,151.81	94.07%
	1年以上	1,852.91	13.44%	1,611.42	14.56%	576.47	5.93%
	小计	13,782.90	100.00%	11,066.51	100.00%	9,728.28	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在1年以内，占比分别为94.07%、85.44%和86.56%，1年以上的存货为库存商品和原材料。1年以上的库存商品主要系可降解餐具受新冠疫情的影响，客户延迟下订单，以及客户取消部分订单所致。1年以上的原材料主要系包装物和防油剂，包装物库龄较长主要系公司出于降低采购成本的考虑，在采购价格较低的时候进行备货，防油剂库龄较长主要系为了避免新冠疫情防控措施给公司的正常生产经营带来影响，鉴于防油剂为水溶性防油剂，易储存的特性，公司进行集中采购满足生产需求。

2、长库龄存货计提跌价准备情况

报告期各期末，存货库龄1年以上的跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
库龄1年以上存货账面余额	1,852.91	1,611.42	576.47
库龄1年以上存货跌价准备余额	350.34	157.38	34.04
库龄1年以上存货跌价准备计提比例	18.91%	9.77%	5.90%

报告期各期末，公司存货价值按照成本与可变现净值孰低计量。公司原材料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，若可变现净值低于成本，按其差额计提存货跌价准备。对于可降解餐具公司考虑其可作为浆板替代物回炉再生产可降解餐具，根据进一步加工成产成品的可变现净值小于账面成本测算跌价。

报告期各期末，公司一年以上库龄的存货余额占比较小，跌价准备计提比例分别为5.90%、9.77%和18.91%，计提比例逐年上升。公司已根据不同存货的性质和用途，按照存货跌价准备计提政策充分计提跌价准备。

（三）说明各类存货可变现净值的计算过程，是否充分考虑原材料成本、产品售价及毛利率变动情况等，对应的存货跌价计提是否充分

报告期内，发行人存货跌价准备计提情况如下所示：

项目	账面余额	跌价准备余额	账面价值
	2022-12-31		
原材料	2,542.42	26.43	2,515.99
在产品	91.54	-	91.54
库存商品	10,212.81	600.30	9,612.51
发出商品	936.13	-	936.13
合计	13,782.90	626.73	13,156.17
项目	2021-12-31		
原材料	2,064.08	53.97	2,010.10
在产品	71.56	-	71.56
库存商品	7,623.50	395.07	7,228.44
发出商品	1,307.37	-	1,307.37
合计	11,066.51	449.04	10,617.47
项目	2020-12-31		

原材料	1,347.17	6.69	1,340.48
在产品	72.36	5.89	66.47
库存商品	7,383.04	317.92	7,065.12
发出商品	925.71	-	925.71
合计	9,728.28	330.49	9,397.78

根据公司制定的会计政策，公司在每个资产负债表日，对存货进行跌价测试，并计提存货跌价准备。

①原材料

公司原材料基本用于生产，对一般的生产原材料根据进一步加工成产成品的可变现净值是否大于账面成本测算跌价（可变现净值=预计产量*估计售价*（1-销售税费率）-至完工时估计将要发生的成本，预计产量=期末材料成本/当期材料成本占比/当期产成品的单位成本）；考虑到纸箱、塑料袋等包装物、水溶性材料性质稳定，无明确保质期，对库龄2年以内的包装物和水溶性材料不计提跌价，对材料入库超过2年，且1年内无领料记录的原材料全额计提存货跌价准备。

②在产品

根据进一步加工成产成品的可变现净值是否大于账面成本测算跌价（可变现净值=预计产量*估计售价*（1-销售税费率）-至完工时估计将要发生的成本，预计产量=期末材料成本/当期材料成本占比/当期产成品的单位成本）。

③库存商品

公司库存商品主要为可降解餐具和浆板，具体跌价准备计提方法如下：

A.可降解餐具

对一般的可降解餐具，公司根据可变现净值是否大于账面成本测算跌价（可变现净值=期末数量*估计售价*（1-销售税费率））；对入库超过2年，且1年内无出库记录的可降解餐具，公司考虑其可作为浆板替代物回炉生产可降解餐具，根据进一步加工成产成品的可变现净值是否大于账面成本测算跌价（可变现净值=预计产量*估计售价*（1-销售税费率）-至完工时估计将要发生的成本，预计产量=期末重量）。

B.浆板

浆板为可降解餐具原材料，对一般的浆板，公司根据浆板直接对外销售以及加工成可降解餐具后对外销售两种情况分别计算可变现净值，取两者中较大金额作为可变现净值（可变现净值=MAX（可变现净值-直接对外销售，可变现净值-再加工）

，可变现净值-直接对外销售=期末数量*估计浆板售价*(1-销售税费率)，可变现净值-再加工=预计产量*估计可降解餐具售价*(1-销售税费率)-至完工时估计将要发生的成本，预计产量=期末材料成本/当期材料成本占比/当期产成品的单位成本)；对入库超过2年，且1年内无出库记录的浆板全额计提存货跌价准备。

④发出商品

发出商品均有订单支持，公司根据可变现净值是否大于账面成本测算跌价（可变现净值=期末数量*订单售价*(1-销售税费率)）。

综上，公司存货可变现净值的计算过程已充分考虑原材料成本、产品售价及毛利率变动情况等，符合企业会计准则要求，对应的存货跌价准备计提充分。

（四）说明发行人存货周转率、存货跌价计提比例与可比公司的比较情况，如存在较大差异，说明差异原因及合理性

1、存货周转率与可比公司的比较情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货周转率情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	未披露	5.09	4.12
侨旺纸模	4.75	5.49	6.44
家得宝	未披露	未披露	2.57
平均数	4.75	5.29	4.37
金晟环保	4.86	4.70	4.04

注 1：家得宝已于 2022 年 3 月从股转系统终止挂牌，无法获悉其摘牌后相关数据；

注 2：众鑫股份招股书未披露 2022 年度数据；

注 3：存货周转率=营业成本 / 存货期初期末账面价值平均值 / （当期月数 / 12）。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平相近，2021年和2022年存货周转率略低于同行业可比公司平均数，主要系2021年11月下旬湿浆价格开始处于上升通道，公司提前备货原材料；2022年公司四季度客户需求减少，库存商品增加所致。

综上，公司存货周转率与同行业可比公司不存在较大差异。

2、存货跌价计提比例与同行业可比公司的比较情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价计提比例情况如下：

公司名称	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
众鑫股份	未披露	4.40%	1.88%

侨旺纸模	3.10%	0%	0%
家得宝	未披露	未披露	0%
平均数	3.10%	2.20%	0.63%
金晟环保	4.55%	4.06%	3.40%

注 1：众鑫股份招股书未披露 2022 年度数据；

注 2：家得宝已于 2022 年 3 月从股转系统终止挂牌，无法获悉其摘牌后相关数据。

从上表可知，公司的存货跌价准备计提比例与可比公司相比处于合理范围，存货跌价准备计提充分。

（五）说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况，说明公司存货管理相关内部控制及其有效性

1、对各类存货的盘点情况

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
盘点时间	2023 年 1 月 1 日-2023 年 1 月 3 日	2021-12-31 至 2022-1-6、2022-2-9 至 2022-2-10	2020-12-31、2021-1-1、2021-1-4
盘点地点	金晟环保城区厂区、下各厂区及广西洁丰厂区的原材料仓库、成品仓库及车间等	金晟环保城区厂区、下各厂区及广西洁丰厂区的原材料仓库、成品仓库及车间等	金晟环保城区厂区、下各厂区及广西洁丰厂区的原材料仓库、成品仓库等
盘点人员	仓库管理人员、财务人员	仓库管理人员、财务人员	仓库管理人员、财务人员
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品	原材料、库存商品

2、各类存货盘点方法、程序

（1）各类存货盘点方法

公司存货采取永续盘存制，对原材料执行每月全盘，对库存商品、在产品执行不定期动态盘点和每半年度全盘政策。

（2）各类存货盘点程序

报告期各期末公司制定了存货盘点计划，明确盘点目标及范围等。盘点计划经公司审批后下发给各相关部门和人员，具体如下：

①盘点开始前，公司打印盘点表等资料下发给盘点小组，明确盘点时间、盘点范围、盘点人员等信息。

②盘点时，合理安排人员分组进行，盘点人员根据盘点计划核对库存实物与盘点表记录，按实际填写。

③盘点完毕，盘点负责人将所有盘点表收回，保证盘点表完整后进行汇总统计，如有差异，对其进行复盘并查明差异原因。财务部门根据盘点结果进行相应账务处理。

(3) 盘点比例、存货帐实相符情况、盘点结果处理情况

公司制定了盘点计划、对原材料、在产品、库存商品执行盘点程序，针对发出商品难以现场盘点的存货，公司期后取得客户的签收单据、报关单或提单等相关资料，与发出商品明细进行核对，具体情况如下：

①存货盘点情况

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	盘点金额	占存货余额比例	盘点金额	占存货余额比例	盘点金额	占存货余额比例
盘点的存货	12,846.77	93.21%	9,759.14	88.19%	8,730.21	89.74%

报告期内，公司执行现场盘点的存货比例较高且基本稳定。

②发出商品检查情况

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
检查期后单据确认金额	936.13	100.00%	1,307.37	100.00%	-	-

针对发出商品，2021年末、2022年末公司检查了期后取得的客户签收单据、报关单或提单等相关资料，并与发出商品明细进行核对；2020年末公司未对发出商品执行盘点程序。

③存货账实相符情况、盘点结果处理情况

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
盘点差异	-10.58	-0.08%	-7.39	-0.07%	3.85	0.04%

报告期内，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈、盘亏情况。盘点结束后汇总盘点结果，编制盘点报告，并对盘点差异进行核查，对盘盈或盘亏的存货作相关账务处理。

公司对于原材料和库存商品，公司报告期各期末依据存货管理制度均实施了有效盘点的程序；对于在产品，公司完善相关内控制度后实施有效的盘点程序；对于发出商品，公司完善相关内控制度，检查并核对相关单据。

综上，发行人已制定健全的存货管理制度，能够按照制度要求一贯执行存货盘点，相关内部控制有效执行。

二、期间费用率逐年下降的合理性

（一）结合发行人销售策略变动、地域分布、销售人员数量和薪酬变化情况等，说明销售费用与营业收入增长不匹配的原因及合理性，销售人员薪酬水平与同行业公司相比是否存在较大差异，如存在，分析差异原因。

1、结合发行人销售策略变动、地域分布、销售人员数量和薪酬变化情况等，说明销售费用与营业收入增长不匹配的原因及合理性

公司的销售费用与营业收入增长的整体具有匹配性，报告期内的销售费用和营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用	602.62	576.03	438.74
其中：销售费用-职工薪酬	346.70	291.58	215.41
出口信用保险	188.21	144.24	116.32
营业收入	67,156.46	57,178.91	41,470.99
销售费用率	0.90%	1.01%	1.06%

报告期内，公司销售费用分别为438.74万元、576.03万元和602.62万元，占当期营业收入的比例分别为1.06%、1.01%和0.90%，报告期内销售费用率保持相对稳定。公司的销售费用主要为员工薪酬和出口保险费，前述费用逐年增加，与公司营业收入增长趋势一致。

报告期内，公司销售人员薪酬分别为215.41万元、291.58万元和346.70万元，总体呈增长趋势，主要系公司业务规模扩大，相应的销售人员薪酬增长。报告期内，销售人员和薪酬情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员平均人数（人）	24	21	19
销售人员薪酬总额（万元）	346.70	291.58	215.41
人均薪酬（万元）	14.45	13.88	11.34

营业收入（万元）	67,156.46	57,178.91	41,470.99
销售人员薪酬占营业收入的比例	0.52%	0.51%	0.52%

注：销售人员平均人数=（期初人数+期末人数）/2，人均薪酬=销售人员薪酬总额/平均人数。

报告期内，公司销售人员加权平均人数分别为19人、21人和24人，人均薪酬分别为11.34万元、13.88万元和14.45万元。报告期内销售人员薪酬随着公司业务规模扩大相应增长。报告期内，销售人员薪酬占营业收入的比例分别为0.52%、0.51%和0.52%，占比相对稳定。

综上，公司销售人员的薪酬总额和人均薪酬逐年增长，与公司营业收入增长趋势一致，公司销售人员数量、薪酬变化情况与营业收入相匹配。

报告期内，公司出口信用保险费分别为116.32万元、144.24万元和188.21万元，呈增长趋势。报告期内公司境内外销售收入情况如下：

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外	53,734.23	80.01%	45,216.32	79.08%	32,635.36	78.69%
境内	13,422.23	19.99%	11,962.59	20.92%	8,835.63	21.31%
合计	67,156.46	100.00%	57,178.91	100.00%	41,470.99	100.00%

报告期内，公司的境外销售分别为32,635.36万元，45,216.32万元和53,734.23万元，境外销售逐年增加，境外销售规模的增加带动出口信用保险费随之增长，具有匹配性。

综上，报告期内公司销售费用率相对稳定，销售费用的变动与公司经营情况相适应，具有合理性。

2、销售人员薪酬水平与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
众鑫股份	17.43	20.07	21.02
侨旺纸模	7.94	9.52	12.24
家得宝	--	--	6.08
平均值	12.69	14.79	13.11
发行人	14.45	13.88	11.34

注1：同行业可比公司数据来源于招股说明书或年报报告，家得宝已于2022年3月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据信息；

注2：众鑫股份销售人员人均薪酬取自其截至2022年9月30日的招股说明书，2022年度平均薪

酬系年化后数据。侨旺纸模和家得宝未披露各期平均人数，故同行业可比公司销售人员人数=（期初人数+期末人数）/2，同行业可比公司销售人员人均薪酬=销售费用中职工薪酬/销售人员人数，可比公司人均薪酬平均值为算数平均数。

由上表可知，报告期内发行人销售人员平均薪酬处于合理范围，且与同行业可比公司平均薪酬水平接近。众鑫股份的销售人员人均薪酬水平相对较高，主要系其中层销售人员薪酬水平较高，拉高了平均值所致。报告期内众鑫股份中层销售人员的平均薪酬分别为29.85万元、54.25万元和57.07万元，高于其平均薪酬。

（二）说明销售费用中出口信用保险费、差旅费、展会费、广告宣传费的变动原因及与收入的匹配关系。

报告期内，公司销售费用中出口信用保险费、差旅费、展会费、广告宣传费金额、变动金额及占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

销售费用明细项目	2022年度			2021年度			2020年度	
	金额	占营业收入比重(%)	变动金额	金额	占营业收入比重(%)	变动金额	金额	占营业收入比重(%)
出口信用保险	188.21	0.28	43.97	144.24	0.25	27.92	116.32	0.28
差旅费	1.47	0.00	-10.65	12.12	0.02	2.86	9.26	0.02
展会费用	0.02	0.00	-64.82	64.84	0.11	23.49	41.35	0.10
广告宣传费	10.55	0.02	3.41	7.15	0.01	-9.63	16.78	0.04

1、出口信用保险费

出口信用保险费系公司对出口货物投保的短期出口信用保险，保险人根据公司的申报情况计收保险费。报告期内，出口信用保险费金额分别为116.32万元、144.24万元和188.21万元，占当年度营业收入的比重分别为0.28%、0.25%和0.28%，占比相对稳定。出口信用保险费与收入的匹配性请详见本问题回复“结合发行人销售策略变动、地域分布、销售人员数量和薪酬变化情况等，说明销售费用与营业收入增长不匹配的原因及合理性，销售人员薪酬水平与同行业公司相比是否存在较大差异，如存在，分析差异原因。”

2、差旅费及展会费

报告期内，公司差旅费分别为9.26万元、12.12万元和1.47万元，占当年度营业收入的比重分别为0.02%、0.02%和0.002%，金额较小且占营业收入比例极低。报告期内，公司展会费用金额分别为41.35万元、64.84万元和0.02万元，占当年度营业收入的比重分别为0.10%、0.11%和0%，金额较小且占营业收入比例极低。公司销售

费用差旅费和展会费相对较低，主要系因新冠疫情影响，封控措施的加强，销售人员出差频率减低，参加展会较少所致。差旅费及展会费变动具有合理性。

3、广告宣传费

报告期内，广告宣传费金额分别为16.78万元、7.15万元和10.55万元，占当年度营业收入的比重分别为0.04%、0.01%和0.02%，金额较小且占营业收入比例极低。2020年公司广告宣传费投入较多，主要系公司在减少出差及参加展会较少的情况下，公司加大广告宣传推广投入以提升业务机会。广告宣传费支出变动具有合理性。

综上所述，报告期内，公司销售费用中出口信用保险费、差旅费、展会费和广告宣传费支出的变动，主要系受客户情况、市场环境、新冠疫情的影响等综合因素影响，符合公司实际情况，与营业收入变动关系具有合理性。

(三) 结合发行人管理费用的构成及变化情况、与同行业可比公司比较情况等，进一步说明管理费用率下降并低于同行业可比公司的具体原因及合理性

1、公司管理费用的构成及变化情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,704.97	57.58%	1,578.44	65.04%	1,563.78	63.72%
中介机构费用	400.15	13.51%	122.09	5.03%	178.84	7.29%
折旧及摊销	289.72	9.78%	249.02	10.26%	195.18	7.95%
业务招待费	123.86	4.18%	84.09	3.46%	77.47	3.16%
办公及保险费	111.16	3.75%	103.63	4.27%	91.40	3.72%
残保金	64.40	2.18%	57.05	2.35%	41.70	1.70%
差旅费	25.69	0.87%	14.89	0.61%	16.74	0.68%
其他	240.95	8.14%	217.76	8.97%	289.16	11.78%
合计	2,960.89	100.00%	2,426.97	100.00%	2,454.27	100.00%
营业收入	67,156.46		57,178.91		41,470.99	
管理费用率	4.41%		4.24%		5.92%	

报告期内，公司的管理费用总额分别为2,454.27万元、2,426.97万元和2,960.89万元，占营业收入的比例分别为5.92%、4.24%和4.41%，比例呈下降趋势主要系公司营业收入规模增加所致。报告期内，公司管理费用主要由职工薪酬、中介机构费用、折旧及摊销构成，上述费用分别占当期管理费用的比例分别为78.96%、80.33%和80.87%，占比相对稳定。

2、与同行业可比公司比较情况等，进一步说明管理费用率下降并低于同行业可比公司的具体原因及合理性

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	4.74%	11.29%	4.67%
侨旺纸模	11.05%	9.61%	6.77%
家得宝	--	--	10.24%
平均数	7.90%	10.45%	7.23%
发行人	4.41%	4.24%	5.92%

注1：同行业可比公司数据来源于招股说明书或年度报告，众鑫股份招股说明书未披露2022年财务数据，家得宝已于2022年3月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据信息；

注2：众鑫股份2022年度的管理费用率为列示的系其2022年1-9月的管理费用率。

由上表可知，公司的管理费用率低于同行业可比公司平均数。侨旺纸模、家得宝的管理费用率相对较高，主要系其业务规模相对较小，使得管理费用率相对较高。2021年众鑫股份管理费用率较高，主要系其当年进行了员工股权激励，股份支付费用较高所致，剔除股份支付后的管理费用率为 5.07%，报告期内，公司与众鑫股份的管理费用率水平不存在较大差异。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比公司具有合理性。

三、最近一期研发费用率明显下降的合理性

（一）报告期内研发项目的具体情况，研发项目是否与行业发展趋势一致

报告期内公司研发项目的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生物质基碳水化合物全碳链催化转化制备聚乳酸关键技术研发	271.22	616.34	274.85
植物纤维与高分子材料复配材料制备及可降解餐盒开发工艺的研究	188.51	94.55	-
植物纤维/聚羟基脂肪酸酯发泡材料制备及其性能提升研究	171.97	-	-
植物纤维发泡缓冲材料制备及其性能研究	170.91	-	-
植物纤维淋膜 PHA 防油材料的制备及其性能的研究	167.00	-	-
植物纤维/PHA 复合材料性能研究及其在环保餐具中的应用	140.37	-	-
纳米纤维素的制备及其在提升纤维模塑餐具防水防油性能的研究	131.71	78.02	-

项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
可降解塑料袋生产工艺及其材料改性的研究	107.77	127.82	-
防水防油牛皮纸的制备及其应用研究	37.40		
聚乳酸耐热改性及其在受热食品包装制品上的应用研究	33.53		
PBAT/PLA 增强改性技术的开发	19.50	-	-
适用国内快餐包装的纤维模塑制品的开发	-	148.12	70.46
淀粉类食品不粘连纤维模塑餐具的工艺开发	-	117.14	57.65
高强度纤维素材料制备的研究	-	103.49	58.39
生物降解材料 PBAT 改性制备及全生物降解袋生产工艺的研究	-	50.00	-
葡萄糖异构化非均相催化技术的开发	-	45.50	24.50
无氟喷涂线工艺的开发	-	36.41	77.60
浆内无氟助剂的开发	-	28.27	78.67
纳米纤维素壳聚糖包装材料的研究	-	-	83.16
小角度、高难度纤维模塑餐具制备工艺的研究	-	-	51.82
植物纤维材料功能性助剂的开发与性能提升	-	-	48.54
耐压型植物纤维餐具	-	-	49.32
利用聚乳酸制备一次性全降解刀叉勺工艺的开发	-	-	30.80
环保餐具制品表面耐油防渗漏技术开发	-	-	30.00
植物纤维在制备环保餐具中粘膜改进工艺的研究	-	-	24.50
车间物流自动化和实时数据采集系统的开发	-	-	23.25
不同植物纤维复合工艺研究及其在环保餐具上的应用	-	-	20.47
植物纤维模塑型制品中氟含量控制工艺的研究	-	-	11.27
智能化检验设备的开发	-	-	17.04
合计	1,439.88	1,445.66	1,032.29

公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，建立了从原料到终端产品全产业链业务体系，致力于开发生物降解环保新材料、新产品。公司上述研发项目均是围绕公司主营业务展开。随着国际禁塑政策的实施，越来越多的产品使用可再生资源进行生产。Global Industry Analysts Inc. (GIA) 2022

年发布的最新市场研究报告显示，全球一次性食品餐饮包装用品市场估计在2022年达到584亿美元，预计到2026年将达到748亿美元的规模，以5.7%的复合年增长率增长。随着纸浆模塑制品市场对产品功能和质量的要求不断复杂化，为满足不同应用场景的产品，除了通过改进生产工艺和添加助剂的方法，目前还通过添加其他材料来改变纸模产品的原料配方和产品性能。同时，利用计算机技术精确测定纸浆模塑产品的性能和参数以实现工艺参数设计的量化计算，并利用这些参数进行具体的产品与工艺设计的基础，从而高效地完成纸浆模塑制品及其生产工艺的优化设计，同时通过工艺和设备研发提高企业的生产效率，从而可以提高纸浆模塑产品质量和生产能力，提升公司的综合实力。综上，公司的研发项目均符合国家有关产业政策和行业发展趋势。

(二) 各期研发人员的数量及其变动情况，人均薪酬的变动原因，研发人员人均薪酬与同行业可比公司是否存在显著差异

1、研发人员的数量及其变动情况、人均薪酬的变动情况

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
研发人员人数	132	2.33%	129	2.38%	126
薪酬总额	999.72	12.83%	886.03	21.21%	730.97
人均薪酬	7.57	10.19%	6.87	18.45%	5.80

注：研发人员人数=(期初人数+期末人数)/2。

由上表可知，报告期内公司研发人员数量分别为126人、129人和132人，研发人员数量逐年增加。研发人员平均薪酬分别为5.80万元、6.87万元和7.57万元，整体呈增长趋势。公司销售收入分别为41,470.99万元、57,178.91万元和67,156.46万元，研发人员的人均薪酬随着收入规模的增加而增加。

2、研发人员人均薪酬与同行业可比公司的比较情况

单位：万元/人

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
众鑫股份	9.90	10.62	10.39
侨旺纸模	--	0.19	0.09
家得宝	--	--	7.18
平均值	9.90	5.41	5.89
发行人	7.57	6.87	5.80

注1：同行业可比公司数据来源于招股说明书或年度报告，家得宝已于2022年3月从全国股转系统终止挂牌，故无法获取其摘牌后相关数据信息；

注2：众鑫股份研发人员人均薪酬取自其截至2022年9月30日的招股说明书，2022年度平均薪酬系年化后数据。

由上表可知，众鑫股份研发人员的人均薪酬高于发行人，主要系其业务规模和业绩水平较高，给予其研发人员的薪酬也相对较高。可比公司侨旺纸模研发人员薪酬较少，主要系其自2020年起研发项目大幅减少，计入研发费用的人工费用较少所致，2020年和2021年研发费用中人工费用分别为5.27万元、11.91万元。公司研发人员人均薪酬低于家得宝，主要原因系地区差异所致，公司位于台州市仙居县，家得宝位于台州市区，两地薪酬水平差异较大。

综上，发行人研发人员平均薪酬与同行业可比公司相比存在差异，主要系收入及利润规模不同、地域经济水平以及研发投入等造成，因此具有合理性。

（三）研发费用中直接材料的明细内容、金额，研发过程中的原材料投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况，原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果是否匹配，是否存在研发人员与生产人员混同的情形，是否存在应计入生产成本而计入研发费用的情形

1、研发费用中直接材料的明细内容和金额

公司研发费用中直接材料主要包括浆板、防油剂、防水剂、聚乳酸颗粒等，报告期内的使用情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
浆板	107.81	116.46	31.61
防油剂	98.94	166.22	68.35
防水剂	9.07	12.07	7.06
聚乳酸颗粒	11.44	3.14	8.48
其他	8.98	10.02	7.01
合计	236.24	307.91	122.51

2、研发过程中的原材料投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况

发行人研发领用材料主要用于研发新产品或新技术的性能测试，研发过程中会形成部分样品并对外销售，在形成样品时发行人冲减研发费用。报告期内，形成样品冲减研发费用后，发行人研发过程中发生的直接材料投入金额分别为122.51万元、307.91万元和236.24万元，具体情况如下：

单位：万元

年度	研发项目	研发材料投入	研发样品冲减研发费用	实际计入研发材料费
2020年	植物纤维模塑型制品中氟含量控制工艺的研究	0.69	0.10	0.59
	不同植物纤维复合工艺研究及其在环保餐具上的应用	0.43	0.06	0.37
	植物纤维在制备环保餐具中粘膜改进工艺的研究	1.07	0.12	0.95
	车间物流自动化和实时数据采集系统的开发	0.12	-	0.12
	利用聚乳酸制备一次性全降解刀叉勺工艺的开发	33.22	24.98	8.24
	小角度、高难度纤维模塑餐具制备工艺的研究	4.33	1.10	3.23
	耐压型植物纤维餐具	5.07	0.60	4.48
	生物质基碳水化合物全碳链催化转化制备聚乳酸关键技术研发	81.74	9.01	72.73
	纳米纤维素壳聚糖包装材料的研究	8.03	1.06	6.96
	浆内无氟助剂的开发	5.70	-	5.70
	无氟喷涂线工艺的开发	5.75	-	5.75
	高强度纤维素材料制备的研究	4.14	-	4.14
	淀粉类食品不粘连纤维模塑餐具的工艺开发	3.66	-	3.66
	适用国内快餐包装的纤维模塑制品的开发	5.58	-	5.58
	合计	159.53	37.03	122.51
2021年	生物质基碳水化合物全碳链催化转化制备聚乳酸关键技术研发	280.66	32.70	247.96
	浆内无氟助剂的开发	1.38		1.38
	无氟喷涂线工艺的开发	1.57		1.57
	高强度纤维素材料制备的研究	10.42		10.42
	淀粉类食品不粘连纤维模塑餐具的工艺开发	11.67		11.67
	适用国内快餐包装的纤维模塑制品的开发	11.55	0.03	11.52
	可降解塑料袋生产工艺及其材料改性的研究	4.31		4.31

年度	研发项目	研发材料投入	研发样品冲减研发费用	实际计入研发材料费
	植物纤维与高分子材料复配材料制备及可降解餐盒开发工艺的研究	9.76		9.76
	纳米纤维素的制备及其在提升纤维模塑餐具防水防油性能的研究	9.31		9.31
	合计	340.64	32.73	307.91
2022年	生物质基碳水化合物全碳链催化转化制备聚乳酸关键技术研发	103.31	24.14	79.17
	植物纤维与高分子材料复配材料制备及可降解餐盒开发工艺的研究	34.13		34.13
	纳米纤维素的制备及其在提升纤维模塑餐具防水防油性能的研究	25.99		25.99
	植物纤维/PHA复合材料性能研究及其在环保餐具中的应用	18.00		18.00
	植物纤维淋膜PHA防油材料的制备及其性能的研究	26.99	0.57	26.42
	植物纤维/聚羟基脂肪酸酯发泡材料制备及其性能提升研究	21.47		21.47
	植物纤维发泡缓冲材料制备及其性能研究	27.11		27.11
	聚乳酸耐热改性及其在受热食品包装制品上的应用研究	1.88		1.88
	防水防油纸的制备及其应用研究	2.07		2.07
	合计	260.95	24.71	236.24

此外，报告期内公司研发领用的材料主要为浆板和防水防油剂，因大部分研发测试需将材料混合进行调试，浆类材料在测试过程中会沾染了大量油污或者其他助剂，在完成技术验证等试验后不再具备使用功能，通常无法再回收使用，且部分材料由于受到污染需进行无害化处理，故公司将部分研发材料损耗报废做废旧物资处理。

3、原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果的匹配情况

报告期各期，公司在研项目、研发进度、研发成果及原材料投入具体情况如下

:

单位：万元

项目名称	项目进度（截	项目成果	原材料投入
------	--------	------	-------

	至2022-12-31)		2022年 度	2021年 度	2020年 度
植物纤维模塑型制品中氟含量控制工艺的研究	已结项	新工艺	-	-	0.59
不同植物纤维复合工艺研究及其在环保餐具上的应用	已结项	现有工艺优化	-	-	0.37
植物纤维在制备环保餐具中粘膜改进工艺的研究	已结项	现有工艺优化	-	-	0.95
智能化检验设备的开发	已结项	新装置	-	-	-
车间物流自动化和实时数据采集系统的开发	已结项	新装置	-	-	0.12
利用聚乳酸制备一次性全降解刀叉勺工艺的开发	已结项	新工艺	-	-	8.24
小角度、高难度纤维模塑餐具制备工艺的研究	已结项	新工艺	-	-	3.23
耐压型植物纤维餐具	已结项	现有工艺优化	-	-	4.48
植物纤维材料功能性助剂的开发与性能提升	已结项	现有工艺优化	-	-	-
生物质基碳水化合物全碳链催化转化制备聚乳酸关键技术研发	已结项	新工艺	79.17	247.96	72.73
纳米纤维素壳聚糖包装材料的研究	已结项	新工艺	-	-	6.96
浆内无氟助剂的开发	已结项	新工艺	-	1.38	5.70
无氟喷涂线工艺的开发	已结项	新工艺	-	1.57	5.75
高强度纤维材料制备的研究	已结项	新工艺	-	10.42	4.14
淀粉类食品不粘连纤维模塑餐具的工艺开发	已结项	新工艺	-	11.67	3.66
适用国内快餐包装的纤维模塑制品的开发	已结项	授权发明专利 1 项, 实用新型专利 1 项	-	11.52	5.58
环保餐具制品表面耐油防渗漏技术开发	已结项	现有工艺优化	-	-	-
葡萄糖异构化非均相催化技术的开发	已结项	新工艺	-	-	-
可降解塑料袋生产工艺及其材料改性的研究	已结项	新工艺	-	4.31	-

项目名称	项目进度（截至2022-12-31）	项目成果	原材料投入		
			2022年度	2021年度	2020年度
植物纤维与高分子材料复配材料制备及可降解餐盒开发工艺的研究	已结项	新工艺	34.13	9.76	-
纳米纤维素的制备及其在提升纤维模塑餐具防水防油性能的研究	已结项	新工艺	25.99	9.31	-
生物降解材料 PBAT 改性制备及全生物降解袋生产工艺的研究	已结项	新工艺	-	-	-
PBAT/PLA 增强改性技术的开发	在研	确定了添加物质，研究了不同参数对材料性能的影响	-	-	-
植物纤维/PHA 复合材料性能研究及其在环保餐具中的应用	在研	确定了几种材料配比及相应的技术参数。	18.00	-	-
植物纤维淋膜 PHA 防油材料的制备及其性能的研究	在研	初步确定了 PHA 的淋膜工艺。	26.42	-	-
植物纤维/聚羟基脂肪酸酯发泡材料制备及其性能提升研究	在研	复合材料发泡工艺的初步研究，处于前期试验阶段	21.47	-	-
植物纤维发泡缓冲材料制备及其性能研究	在研	初步确定了几种发泡剂交联剂种类及用量	27.11	-	-
聚乳酸耐热改性及其在受热食品包装制品上的应用研究	在研	目前处于聚乳酸改性工艺的基础研究阶段	1.88		
防水防油纸的制备及其应用研究	在研	初步确定了改性材料的制备方案	2.07		
合计			236.24	307.91	122.51

公司建立了较为完善的项目研发管理制度，对研发活动执行过程进行跟踪管理。公司对研发项目物料采购和物料领用进行规范管理和控制，及时准确地归集研发项目对应的支出，对研发项目费用支出进行规范控制和有效管理。研发项目形成了专利、新装置和新工艺等，对公司主营业务带来了细分市场产品性能提升和产品品种

的扩展，提高了主营产品的种类，提升了生产效率等，进一步增强了客户对公司产品的粘附性。

综上，公司原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果匹配。

4、是否存在研发人员与生产人员混同的情形，是否存在应计入生产成本而计入研发费用的情形

公司在研发项目立项时确定研发小组名单，根据实际研发工作需求，确定参与研发项目人员。发行人参与研发的人员包括专职研发人员与辅助研发人员。专职研发人员归属于公司研发部门管理，专门从事研究与开发活动；辅助研发人员系相关部门从事与研发项目相关工作的人员。

在项目研发时，公司结合项目研发情况，选择符合项目要求的研发人员，包括专职研发人员与辅助研发人员，二者均纳入研发项目组管理，研发任务结束时，辅助研发人员再回归到相关部门。公司研发人员与生产人员有明确的部门和岗位职责分工，同一时间不存在研发人员与生产人员混同的情形。

公司研发活动有完善的研发流程，和生产活动显著不同，属于研发活动的料工费归集为研发费用，属于生产活动的料工费归集为生产成本，不存在应计入生产成本而计入研发费用的情形。

（四）发行人研发投入占比、研发人员占比、研发人员学历教育分布等情况与同行业可比公司的比较情况，说明发行人研发投入与业务发展、研发能力的匹配性，最近一期研发费用率明显下降的合理性。

1、发行人研发投入占比与同行业可比公司的比较情况

报告期各期，发行人与可比公司研发投入占比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	2.77%	3.30%	4.04%
侨旺纸模	0.26%	0.15%	0.10%
家得宝	-	-	4.02%
平均数	1.52%	1.73%	2.72%
发行人	2.14%	2.53%	2.49%

注 1：众鑫股份招股书未披露 2022 年度数据；众鑫股份研发费用占营业收入的比重 2.77%为 2022 年 1-9 月的数据；

注 2：家得宝已于 2022 年 3 月从股转系统终止挂牌，无法获悉其 2021 年之后相关数据。

报告期内，公司研发费用投入占营业收入的比重分别为2.49%、2.53%和2.14%，与同行业可比公司不存在较大差异。

(2) 研发人员占比与可比公司比较

报告期各期末，发行人研发人员占比与可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
众鑫股份	5.22%	5.47%	6.06%
侨旺纸模	10.65%	13.47%	13.14%
家得宝	/	/	8.22%
平均数	7.93%	9.47%	9.14%
发行人	8.70%	8.59%	9.18%

注 1：众鑫股份招股书最近一期期末数据为 2022 年 9 月末；2021 年和 2020 年的研发人员占比是根据其年度研发人员平均数/期末公司总人数计算；

注 2：家得宝已于 2022 年 3 月从股转系统终止挂牌，无法获悉其 2021 年之后相关数据。

报告期各期末，发行人研发人员占比分别为9.18%、8.59%、8.70%，整体较为稳定，与可比公司相比不存在较大差异。

(3) 研发人员学历教育分布等情况与同行业可比公司的比较情况

报告期末公司研发人员的学历分布情况如下表所示：

教育背景	2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比
本科及以上	2	1.49%
专科及以下	132	98.51%
合计	134	100.00%

由于可比公司未披露其研发人员学历教育情况，故无法就发行人研发人员学历教育分布与可比公司进行比较。对比可比公司员工整体的学历水平，均是以专科及以下人员占比较大。众鑫股份2022年9月底，专科及以下人员占比为97.37%；侨旺纸模报告期内的专科及以下人员占比分别为96.28%、94.95%和91.69%。发行人研发人员学历以专科及以下为主，是与可比公司的整体人员结构情况一致，因此具有合理性。

报告期内，公司在自主研发的基础上，持续加强与国内院所的技术合作，与台州学院、南京师范大学共建校企联合实验室，通过与外部机构合作的形式进行技术研发。相关技术在产业化的过程中对于人员的工艺经验要求较高，公司研发人员主要以在制造工艺、应用领域、使用场景等方面经验丰富的人员构成，可以结合现有

技术水平及下游应用领域需求进行针对性的研发和设计，为公司持续创新能力和突破关键技术提供坚实的基础。

(4) 说明发行人研发投入与业务发展、研发能力的匹配性，最近一期研发费用率明显下降的合理性。

报告期内，发行人研发投入及其占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用	1,439.88	1,445.66	1,032.29
营业收入	67,156.46	57,178.91	41,470.99
研发占比	2.14%	2.53%	2.49%

报告期内，发行人持续注重产品研发，研发投入金额分别为1,032.29万元、1,445.66万元和1,439.88万元，与营业收入变动趋势基本保持一致，发行人研发费用率分别为2.49%、2.53%和2.14%，整体较为稳定，与业务发展匹配。

报告期内，公司以植物纤维生产技术为核心，致力于开发生物降解环保新材料、新产品。截至本问询回复出具之日，公司共拥有14项发明专利、21项实用新型专利及2项外观专利。公司系国家高新技术企业、浙江省“专精特新”中小企业、浙江省科技型中小企业，浙江省创新型示范中小企业和浙江省级林业龙头企业。公司高度重视创新驱动的发展理念，坚持技术创新、产品创新和工艺创新，研发投入与研发能力匹配。

综上，发行人研发投入占比、研发人员占比、研发人员学历教育分布等情况与可比公司相比具有合理性；发行人研发投入与业务发展、研发能力具有匹配性；研发费用率整体较为稳定，与业务发展匹配。

四、固定资产投资与产能增加是否匹配

(一) 说明报告期各期购入机器设备的具体情况，包括金额、数量、用途、先进性水平等情况，说明发行人不同产品生产线之间是否通用

1、报告期各期购入机器设备的金额和数量情况

报告期内，公司各年度新增机器设备包括生产设备、辅助生产设备等，具体情况如下：

单位：台/套、万元

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

	数量	金额	数量	金额	数量	金额
生产设备	48	1,614.97	47	1,796.05	54	920.66
辅助生产设备	59	799.05	47	982.55	40	744.46
包装及物流设备	19	21.62	10	29.75	31	66.36
合计	126	2,435.63	104	2,808.35	125	1,731.48

注：上表中生产设备包含打浆配浆系统设备、餐具成型机及机械手、切边机等。

报告期内公司购入机器设备主要增加了可降解餐具产品的产能，各期购入的主要机器设备用途、先进性水平情况如下：

生产线类别	主要设备	用途	设备先进性
可降解餐具	打浆配浆系统	打浆配浆	自动化无人操作，准确度高，维护方便，结构简单，投资成本低，国内领先
	餐具成型机及机械手	餐具定型	通过机械手实现自动化转移产品，提高成型网定位精度，提高生产效率；1人可管理4-6台设备，减少人工成本，降低员工工作强度
	切边机	产品切边	使用自动化气动系统，替代传统的液压系统切边机，减少换模时间，提高设备通用性
	包装机、封切机、贴标机、喷码机	产品包装	取代部分人工，使生产效率提高，减少用工，减少中间环节二次污染；降低工人的工作强度

公司目前生产线主要可分为浆板产品和可降解餐具产品。浆板产品的生产工艺流程主要包括制浆、定型、烘干、包装、污水处理等；可降解餐具产品生产线工艺流程主要包括碎浆、配浆、定型、切边、包装，餐具产品的定型流程和切边流程可通过更换设备模具，实现不同型号产品柔性排产。

公司上述两大类产品生产线相互独立，不能通用；而同类产品的生产线则可以通用。

(二) 说明产能的计算方式、报告期各期机器设备与产能增加的匹配关系及新增产能的消化情况，说明浆板产能利用率较低的合理性

1、公司产能情况

公司主要生产厂区为浙江仙居厂区和广西来宾厂区，报告期内，公司可降解餐具及浆板的产能主要依据各机器设备的理论产能，结合有效运转时间、设备停机保养等因素综合统计得出。计算公式为：理论产能=生产设备日产能*每年工作天数，以此计算公司主要产品的产能情况如下：

单位：吨

厂区名称	2022年度		2021年度		2020年度	
	可降解餐具	浆板	可降解餐具	浆板	可降解餐具	浆板

浙江仙居	26,590.00	-	23,391.67	-	21,053.33	-
广西来宾	10,000.00	60,000.00	10,000.00	60,000.00	10,000.00	60,000.00
合计	36,590.00	60,000.00	33,391.67	60,000.00	31,053.33	60,000.00

2、报告期各期机器设备与产能增加的匹配关系

报告期各期，发行人机器设备与产能增加的匹配关系情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
可降解餐具产能（单位：吨）	36,590.00	33,391.67	31,053.33
可降解餐具产能增长比例	9.58%	7.53%	-
浆板产能（单位：吨）	60,000.00	60,000.00	60,000.00
浆板产能增长比例	-	-	-
机器设备原值增加值（单位：万元）	2,435.63	2,808.35	-
机器设备原值增长比例	11.63%	14.85%	-

注：机器设备原值增长比例=机器设备原值增加值/上年末机器设备原值。

由上表可知，报告期内，公司主要产品的产能增长主要来自于可降解餐具产品，浆板产能保持不变。随着经营规模的扩大，发行人主要通过设备购置等方式逐步提升产能。产能变动主要受生产机器设备变动的的影响，产品类型、生产效率等也对产能变动产生一定影响，整体上看，发行人报告期各期机器设备与产能增加相匹配。

综上所述，报告期各期机器设备与产能增加的匹配关系合理。

3、新增产能的消化情况，说明浆板产能利用率较低的合理性

（1）可降解餐具产能的消化情况

报告期内，公司可降解餐具产能呈逐年增长趋势，其产能利用率、产销率情况如下：

单位：吨

年份	产能	产量	产能利用率	销量	产销率
2022 年度	36,590.00	31,941.80	87.30%	32,418.66	101.49%
2021 年度	33,391.67	28,391.79	85.03%	28,891.40	101.76%
2020 年度	31,053.33	23,590.42	75.97%	20,498.40	86.89%

报告期内，2020年公司产能利用率相对较低，主要系因疫情使得人员流动和采购物流受到影响，使得当年的产能利用率相对较低，同时也影响了当年度的产销率。随着公司应对措施和防控手段的加强，产能利用率和产销率得以逐步恢复。

（2）浆板产能的消化情况

报告期内，公司浆板产能利用率、产销率情况如下：

单位：吨

年份	产能	产量	产能利用率	销量	产销率
2022 年度	60,000.00	40,179.30	66.97%	40,122.13	99.86%
2021 年度	60,000.00	38,530.20	64.22%	36,366.41	94.38%
2020 年度	60,000.00	33,474.90	55.79%	34,735.65	103.77%

报告期内，浆板的产能利用率相对较低，主要系浆板为公司可降解餐具的原材料，公司浆板生产线于2018年开始投产，公司为了长期发展战略考虑，在设计产线时为未来可降解餐具生产规模的扩大预留了较为充足的产能。由于浆板生产线投产时间较短，报告期内仍处于产量爬坡阶段。因此，报告期内公司浆板产能利用率相对较低具有合理性。在满足自身生产需求的同时下，公司对浆板客户陆续进行了市场开拓，因此产销率相对较高。

（三）说明在建工程-待安装机器设备金额较高的原因，是否存在机器设备到达现场长期未安装的情形；发行人在建工程结转固定资产时间是否准确，是否存在推迟结转固定资产的情形

报告期内，发行人业务规模增长较快，为提升生产与交付能力，发行人陆续增加设备投入。报告期各期末，发行人在建工程-待安装设备1年内转固的具体情况如下：

单位：万元

报告期	待安装机器设备金额	期后转入固定资产期间	期后转入固定资产金额	占比	转入固定资产设备内容
2022年12月31日	180.03	5个月以内	22.68	12.60%	主要为餐具成型机
2021年12月31日	821.41	12个月以内	688.53	83.82%	主要为光伏设备
2020年12月31日	1,075.72	12个月以内	1,075.72	100.00%	主要为餐具成型机及机械手

由上表可知，报告期各期末在建工程-待安装设备在1年内转固的比例分别为100.00%、83.82%和12.60%，具体情况如下：

2021年及2022年期末在建工程-待安装设备期后转固的比例分别为83.82%和12.60%，主要原因为：湿浆系统（预算150万元）已安装但尚未调试验收，湿浆设备拟用于供应下各园区3号楼现有餐具生产线，将湿浆溶解搅拌进行出渣后进入配浆系统，目前尚在改进中，在报告期末暂未验收。

综上所述，公司在建工程-待安装设备金额较高的主要原因为公司改进生产线、调试周期较长所致。截至本审核问询函回复出具之日，公司报告期各期末主要在建工程-待安装设备已完成转固，不存在机器设备到达现场长期未安装的情形。

2、发行人在建工程结转固定资产时间是否准确，是否存在推迟结转固定资产的情形

报告期内，公司在建工程主要包括需安装调试的餐具生产线、打浆配浆系统、光伏设备等，在建工程转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态时，相关依据主要为设备验收单、工程竣工验收报告。

对于餐具生产线、打浆配浆系统等，公司需要对产线进行设计规划，设备到厂后，公司对设备进行安装调试，安装调试过程通常需6-12个月不等，待调试达到预定要求后，相关部门人员对设备进行验收。设备验收合格后，根据设备验收单转入固定资产。

对于光伏设备，在安装工程完工后，公司根据光伏设备发电并网时点转入固定资产。

综上，报告期内，发行人在建工程结转固定资产时间准确，不存在推迟结转固定资产的情形。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人总经理，了解公司生产模式、采购及生产周期、备货政策和订单支持率、销售策略变动情况及获取订单的主要渠道；

2、访谈了发行人财务负责人，了解存货跌价准备计提政策、各类存货可变现净值的计算过程、报告期各期末长库龄存货的形成背景及原因、销售费用与营业收入变动匹配性关系、销售人员薪酬构成及与同行业差异原因、销售费用中出口信用保险费、差旅费、展会费和广告宣传费变化情况、研发费用率下降的原因；

3、查阅了报告期内存货库龄明细表和存货跌价准备测算表；

4、查阅了同行业可比公司招股说明书或年报报告，对比存货周转率、存货跌价计提比例；

5、查阅了发行人各期末存货盘点计划、存货盘点表和盘点总结及相关内部控制制度，针对发出商品向物流公司进行函证；

- 6、查阅了报告期内发行人销售、研发人员数量和人均薪酬情况明细表；
- 7、访谈了发行人销售及研发部负责人，了解销售及研发活动情况；
- 8、查阅了员工花名册，结合工作岗位及实际工作内容判断是否存在人员混同情形；
- 9、查阅同行业上市公司公开披露资料，分析同行业上市公司销售费用、管理费用构成及变化情况，并与公司进行对比分析；
- 10、查阅了出口信用保险合同和出口信用保险的投保明细，了解主要投保和结算相关条款及投保金额、保险费金额；
- 11、查阅了发行人研发相关制度和立项文件，抽查了部分研发领料单等相关内部凭证，了解研发内控制度的执行情况和项目具体内容；
- 12、访谈了研发负责人，了解具体研发项目中原材料投料损耗及产生废料的情况；
- 13、获取固定资产、在建工程明细表及相关购置建设合同，检查报告期内在建工程转固的主要内容、依据，检查在建工程结转固定资产的相关手续是否齐备，转固时点、金额是否正确；
- 14、检查公司固定资产、在建工程的采购合同、工程合同、付款凭证、发票、入库单、验收单等单据，与账面记录进行核对；
- 15、访谈了发行人生产部负责人，了解发行人各生产厂区的各类产品产能情况、新增产能的消化情况及浆板产能利用率较低的原因；
- 16、资产负债表日前后，现场盘点在建工程项目和机器设备等主要固定资产的设备状态、数量，获取项目进度，对于部分期后转固的设备安装工程，核查外部供应商以及内部的验收单；
- 17、询问资产管理人员，了解固定资产的验收程序。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人主要采用“以销定产，适量备货”的生产模式和存货管理模式，报告期内各类存货变动主要受在手订单、船舱周期、备货政策影响，变化具有合理性，与发行人在手订单、业务规模变化具有匹配性；报告期各期末长库龄存货主要与发行人制定的以销定产、适量备货生产管理模式有关，已根据不同存货的性质和用途，

按照存货跌价准备计提政策充分计提跌价准备；发行人存货可变现净值的计算过程已充分考虑原材料成本、产品售价及毛利率变动情况等，对应的存货跌价计提充；发行人存货周转率与同行业可比公司不存在较大差异，发行人与众鑫股份跌价计提比例相近，计提比例变动趋势一致；发行人存货管理相关内部控制健全并有效执行；

2、报告期内，发行人销售费用与营业收入增长不完全匹配具有合理性，销售人员薪酬水平与同行业公司的差异具有合理性；报告期内，发行人销售费用中出口信用保险费与营业收入变动具有匹配性，差旅费、展会费和广告宣传费金额较小，占营业收入比例较低，与营业收入不具备匹配关系；报告期内，发行人报告期内公司管理费用变动原因及管理费用率下降具有合理性；报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司具有合理性；

3、发行人目前正在开展的研发项目与行业的整体发展趋势相匹配；报告期内，发行人研发人员人均薪酬与同行业可比公司的差异具有合理性；报告期内，发行人原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果相匹配；报告期内，发行人同一时间不存在研发人员与生产人员混同的情形，不存在应计入生产成本而计入研发费用的情形；发行人研发投入占比、研发人员占比、研发人员学历教育分布等情况与可比公司相比具有合理性；发行人研发投入与业务发展、研发能力具有匹配性；

4、报告期内，发行人浆板生产线和餐具生产线相互独立，餐具生产线可实现不同餐具产品通用；报告期各期机器设备与产能增加构成匹配关系，发行人可降解餐具的产能利用率、产销率保持在较高水平，公司新增产能的消化呈良好态势，浆板产能利用率相对较低具有合理性；报告期内，发行人在建工程-待安装机器设备金额较高具有合理性，发行人报告期各期末主要在建工程-待安装设备已转固，不存在机器设备到达现场长期未安装的情形；报告期内，发行人在建工程结转固定资产时间准确，不存在推迟结转固定资产的情形。

四、募集资金运用及其他事项

问题 10. 募投项目合理性、必要性

根据申请文件：（1）公司拟募集资金 27,683.68 万元。其中，25,003.00 万元拟用于年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）；1,680.68 万元拟用于智能立体仓储技改项目；1,000.00 万元拟用于补充流动资金。（2）报告期内累计分红 9,300

万元；发行人实际控制控制的其他企业有仙居晟捷工艺有限公司、仙居禾晟教育投资有限公司、仙居禾盛幼儿园有限公司。

请发行人：（1）说明年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）、智能立体仓储技改项目的具体内容、必要性、合理性、可行性，与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，并结合公司业务发展规划说明两个项目之间的联系与区别。（2）结合现有生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，说明年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）具体资金需求名目及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、软硬件设备或生产线闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩风险，发行人是否具有相应管理能力。

（3）结合公司目前仓储情况、经营发展规划等，分析说明智能立体仓储技改项目拟达成的目标，是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑该项目顺利开展。（4）结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财情况以及资金需求的测算过程与依据，分析说明补充流动资金的必要性、合理性。（5）补充披露募集资金管理运营安排、资金置换安排及标准，募资后对公司财务状况及经营成果的影响，并说明是否存在对募投项目顺利实施构成重大不利影响的因素。（6）说明实际控制人的分红资金用途、是否用于关联企业经营，募集资金是否存在流入关联企业或金融、类金融、教育等行业的风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）、智能立体仓储技改项目的具体内容、必要性、合理性、可行性，与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，并结合公司业务发展规划说明两个项目之间的联系与区别

（一）年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）

1、项目具体内容

年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）由发行人全资子公司广西洁丰实施，项目拟在广西洁丰现有土地上建造厂房、购置安装生产设备以增加 1 万吨植物纤维可降解餐具产能、0.5 万吨植物纤维可降解咖啡杯盖产能。

2、项目必要性、合理性、可行性

(1) 全球限塑、禁塑令的实施支持可降解餐具行业发展

随着全球各地区环保意识增强，塑料造成的环境污染问题得到了各国/地区政府的重视，各地区政府纷纷颁布相关限塑、禁塑指令，以欧盟为代表的国家和地区陆续出台了诸多政策与法规，通过局部禁用、限用等措施限制不可降解塑料的使用。如欧盟已发布了《关于包装和包装废弃物的指令》《废弃物框架指令》《欧盟一次性塑料指令》《欧盟塑料袋指令》《欧盟塑料税》等政策法规，限制塑料的使用；美国纽约市发布了《泡沫塑料制品法案》，餐饮店将不能再使用一次性的泡沫塑料餐盒；我国国家发改委等九部委联合印发《关于扎实推进塑料污染治理工作的通知》，明确提出自2021年1月1日起，将禁用不可降解塑料袋、塑料餐具及塑料吸管等。

国内方面也日益重视塑料污染治理工作，2020年7月，国家发展改革委等九部门发布《关于扎实推进塑料污染治理工作的通知》，提出自2021年1月1日起，部分城市率先禁止使用不可降解物料购物袋等措施，“禁塑令”进一步升级；2021年9月，国家发展改革委、生态环境部发布《关于印发“十四五”塑料污染治理行动方案的通知》，要求聚焦重点环节、重点领域、重点区域，积极推动塑料生产和使用源头减量、科学稳妥推广塑料替代产品，目标是到2025年，重点领域不合理使用一次性塑料制品的现象大幅减少，白色污染得到有效遏制。

全球限塑、禁塑令的出台实施将有力促进可降解材料的发展，研制和推广可降解材料是加快替代塑料、减少白色污染的重要方向之一。相较于塑料餐具，采用甘蔗渣等秸秆制作而成的餐具能较好地实现原塑料餐具的功能，同时具有良好的可降解性，且不产生二次污染。随着全球各国及各地区禁塑政策的实施，已有越来越多的产品使用可再生资源进行生产，纸浆模塑餐饮具以及纸制品包装在过去几年中快速扩大市场，特别是在取代一次性塑料瓶、塑料盒、塑料碗、塑料杯、塑料袋等领域具有加快趋势，预计未来随着全球禁塑政策的推进步入蓬勃发展期。

根据 Global Industry Analysts Inc. 2022年发布的市场研究报告显示，全球一次性食品餐饮包装用品市场估计在2022年达到584亿美元，预计到2026年将达到748亿美元的规模，以5.7%的复合年增长率增长。根据美国咨询公司大观研究（Grand View Research）报告显示，纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快的发展速度，预计从2023年到2030年将以7.60%的复合年增长率（CAGR）增长。根据至2028年实现30%以纸代塑替代率的估算，全球纸类一次性食品餐饮包装用品将增加240亿~290亿美元的市场。

公司本次募投项目将提升植物纤维可降解产品的产能，产品具备绿色环保、可降解性能，顺应全球提倡绿色环保、低碳节能的发展趋势，得到国家产业政策的大力支持，未来市场发展空间十分广阔。

(2) 植物纤维材料对塑料制品替代趋势明显，全球市场需求持续增加

采用甘蔗渣等秸秆制作而成的餐具可以很好地实现原塑料餐具的功能，具有轻巧、挺度高的特点，可以安全地在各种温度范围内使用，同时具有良好的可降解性，如今已被广泛用于家庭聚餐、派对、餐厅外卖等应用场景。根据 FMI 的预测数据，2021 年至 2031 年，全球甘蔗渣制成的餐具产品市场年复合增长率有望达到 6.8%，市场规模将继续稳步提升。受各国政府环境保护措施及全球消费者环保意识加强的影响，秸秆餐具的市场需求将继续扩大。

得益于全球市场需求的持续增加，植物纤维可降解餐具产业未来仍将保持较快的发展。公司本次募投项目的实施，正是顺应行业发展导向，紧抓发展低碳环保经济的深层次需要，实现公司的快速发展。

(3) 提高公司对客户需求的匹配服务能力，满足公司业务发展需求

公司在植物纤维可降解餐具领域发展起步较早，在行业内积累了良好的口碑和较高的市场知名度，产品得到了客户的广泛认可，客户资源和原材料供应链稳定性较高。随着全球限塑、禁塑令的推进实施，市场对一次性可降解餐具的需求逐渐增加。公司的产能利用率较高，客户订单量大、排单期长，部分规格型号的产品出现了部分时段内产能不足的情况，亦难以满足开发新客户的需求。

为了巩固现有客户并进一步开发拓展新客户群体，提高公司对客户需求的匹配服务能力，公司拟实施本募投项目。本项目将购置先进的自动化生产机械设备以提高生产自动化水平，提升生产效率及产品质量的稳定性，充分满足客户对产品质量及交付时间的要求，提高公司整体竞争力和市场占有率。

(4) 丰富产品种类、满足市场多元化需求的需要

公司现有主要产品为各类植物纤维可降解餐具，包括可降解盘类、可降解碗类、可降解托盘类、可降解锁盒类、可降解打包盒类等，可广泛用于家庭聚餐、派对、餐厅外卖等应用场景。同时，公司根据客户的个性化需求，改良生产技术和生产工艺，生产出不同形态、应用于不同场景的植物纤维可降解包装制品。

当前全球现制咖啡市场人群规模庞大，Starbucks、Costa、GloriaJeans、Luckin 等

品牌门店数量不断扩张，快餐巨头麦当劳和肯德基也推出了自己的咖啡品牌；相关咖啡饮品包装需求也随之快速增长，在绿色环保、低碳节能的发展趋势下，咖啡杯盖的制作材料也将从原先的塑料转变为可降解材料，公司生产的植物纤维可降解咖啡杯盖市场前景十分广阔。公司于 2020 年开始布局植物纤维可降解咖啡杯盖的生产，制作工艺和技术已能够满足客户对产品性能和形态的要求。

本募投项目拟购置相关生产设备新增 5,000 吨产能布局植物纤维可降解咖啡杯的生产，助力公司优先占领植物纤维可降解咖啡杯盖市场份额，在新产品市场建立竞争优势；同时，本募投项目将丰富公司产品种类，提高产品的附加值，提升公司整体竞争力和抗风险能力。

(5) 公司具备执行募投项目的产业经验及技术水平

公司始终专注于植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，经过多年来的发展积累，已拥有了丰富的产业经验及技术水平。公司拥有一支经验丰富、执行力强的运营团队，形成了成熟的产品研发、生产、销售、售后运营管理体系。

凭借多年的技术积累，公司已掌握多项生产植物纤维可降解餐具的核心技术，具备独立自主的研究开发能力，截至本问询回复出具之日，发行人共拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利及 2 项外观专利。同时，公司建立了从原料到终端产品全产业链业务体系，具备规模化生产能力，从而实现了产品的多样化、应用的广泛化。公司通过了 ISO9001 质量体系认证、ISO45001 职业健康安全管理认证、ISO14001 环境体系认证及 BRC 食品级包装认证等，拥有先进完备的产品质量控制手段及检测手段，产品质量满足欧美发达国家客户要求。

(6) 公司市场地位领先，具有良好品牌声誉和优质稳定的客户群体

经过多年发展，公司已成为植物纤维可降解餐具领域具有较高行业知名度的生产制造者。公司以务实诚信的经营理念为指引，依托在技术研发、质量管理、规模供应等方面的综合优势，逐渐在广大客户中树立了优秀的品牌形象，与 Eco-Products, Inc.、Duni AB、R.J. Schinner Co., Inc.、Green Wave International, Inc.、Berk Enterprises, Inc. 等行业知名企业建立了良好的合作关系，形成了良好的口碑，取得了较高的品牌知名度，为公司产品线的升级与拓展创造了良好条件。公司可以将开发成功的新产品向广泛优质的客户群进行推广，以实现新产品的快速产业化，从而巩固并扩大公司的市场竞争优势。

综上，公司年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）具有必要性、合

理性及可行性。

3、与公司主营业务或主要产品之间的关系及协同效应

本项目将紧密围绕公司现有的主营业务展开，募投项目生产产品均为植物纤维可降解产品，一方面将提升原有产品的生产产能及自动化水平；另一方面将丰富产品种类，满足市场多元化需求的需要，从而提升公司市场竞争力水平。

(二) 智能立体仓储技改项目

1、项目具体内容

智能立体仓储技改项目由发行人实施，项目拟通过在公司现有规划厂房中引进一系列配套的智能立体仓库设备和信息化系统软件，实现原材料、产品最大存储量和仓储环节的智能化、自动化及信息化，从而提升公司整体的运行效率。

2、项目必要性、合理性、可行性

(1) 改善公司现有仓储条件，适应公司发展需求

仓储在植物纤维可降解餐具的生产制造流程中扮演着至关重要的一环。公司生产的植物纤维可降解餐具属于高频消费品，产品使用场景丰富，终端用户使用量大；公司产品线齐全、型号丰富，下游客户通常采用大批量采购的方式以降低其采购成本，同时，公司产品生产到入库时间较短，产品的制造对于货物周转的需求较为频繁。因此，公司原料和货物对仓储的要求具体体现在仓储空间和货物出入库便利程度上。

公司现有厂房为原料及成品开辟了专用存储空间，但在订单量大或物流周转不及时的情况下仍无法满足公司仓储需求。同时，公司物料存储和管理模式较为传统，公司在空间利用和信息化程度上有较高优化的可能性。智能仓储模式与传统仓储模式相比有诸多优势，具体如下：

项目	智能仓储	传统仓储
空间利用率	充分利用仓库的垂直空间，单位面积存储量大于普通单层仓库。	需占用大面积土地，空间利用率低。
储存形态	动态储存：货物在仓库可以按需自动存取；可实现与生产环节的链接。	静态储存：仅作为货物储存的场所，保存时其主要功能。
作业效率和人工成本	高度机械化和自动化，出入库速度快，人工成本低。	主要依靠人力，货物存取速度慢，人工成本高。
信息化程度	采用先进信息技术，准确率高；条码技术能够准确跟踪货物流向；信息处理技术可实现数据收集和分析。	物料名称、数量、规格、出入库日期等信息大多依靠人工归集，效率较低。
管理水平	计算机智能化管理，可使物料管理和生产环节紧密相扣。	计算机管理程度低。

随着公司整体业务规模的提升，现有仓储管理方式将无法满足公司不断增长的业

务量带来的物料储存、调配、配送、发货等的的能力需求。因此，公司通过本募投项目拟对仓储空间进行科学规划，引进先进的仓储物流系统和立体仓库设备，从而满足公司快速发展对仓储智能化、自动化及信息化的需要。

(2) 进一步减少仓储活动的人工参与度，提高公司仓储管理水平的需要

随着国内经济的发展，制造业职工工资普遍增长，企业的用工成本也随之增加。同时，近年我国乡镇普遍出现人口向城市流动的现象，项目实施地台州市下辖的仙居县亦面临招工困难情况，用工成本不断增长对劳动密集型企业产生较大压力，智能仓储系统通过各种搬运机械实现整个仓库的自动化，能够有效降低人工成本。

仓储管理是企业业务管理中的重要环节，自动分拣、射频识别、自动控制系统的的使用能大幅提高仓储作业的精确度，避免人工操作造成的延迟、错误等风险。企业的仓储管理水平直接影响其对市场的反应速度，在公司业务规模扩大的情况下，提升公司仓储管理水平势在必行。

(3) 智能立体仓库项目实施具有成熟的技术基础

智能立体仓库是通过信息化、物联网和机电一体化共同实现仓储物流活动，综合运用射频识别、自动分拣、光导、声控等技术手段，实现对物品的进出库、存储、分拣、包装、配送、统计、结算等操作，令仓储更自动化和数字化，使仓储成本降低、货物周转效率提高。项目主要是根据公司需求，根据货物尺寸，分拣难度、周转周期等特性定制开发整套仓储解决方案。

目前，我国智能仓储相关软硬件发展成熟，立体库、AGV、堆垛机等设备均已实现自主生产，市场上智能立体仓库系统提供商众多，为公司提供了多样化的选择，智能仓储技术已成熟应用于市场。

(4) 公司具备完善的仓储管理能力和实施基础，项目符合公司发展规划

仓储管理是公司运营的重要一环，影响着企业正常运转的连续性和科学合理性。经过长期的发展，公司已经形成了一套完善的仓储管理制度并得到有效执行，包括《物料仓库管理制度》《产品仓库管理制度》《搬运、储存管理制度》《物资调拨暂行规定》等，保证了存货的正常收发和管理，提高了存货管理效率。公司具备完善的仓储管理能力和实施基础。

本项目实施后，将提升仓储智能化、自动化及信息化水平，有效减少人工参与造成的管理误差，大幅提高存货管理的效率，降低整体运营成本，从而进一步增强公司的综合竞争力，推动公司可持续性发展。

3、与公司主营业务或主要产品之间的关系及协同效应

本项目将直接服务于公司现有的主营业务，为提升公司原材料、产品最大存储量和仓储环节的智能化、自动化及信息化水平，从整体上提高公司的运行效率，提升公司市场竞争力水平。

(三) 结合公司业务发展规划说明两个项目之间的联系与区别

公司专注于植物纤维可降解餐具的研发、生产和销售。两个项目均围绕公司的主营业务展开，均有利于实现公司的业务发展规划和战略目标。

年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）是对公司现有植物纤维可降解产品业务的扩展提升，增加产品的产能并丰富公司现有产品种类以满足市场不断增长的需求，增加公司营业收入规模、提高公司的经营业绩水平；该项目将进一步提高生产自动化水平，提升产品的质量稳定性，充分满足客户对产品质量及交付时间的要求，从而提升公司在植物纤维可降解领域的市场竞争力水平。

智能立体仓库项目是服务于公司现有的主营业务，为了配套满足公司因产能提升、业务增长所带来的仓储需求，其将实现原材料、产品最大存储量和仓储环节的智能化、自动化及信息化，该项目不直接产生经济效益，但将有效提升公司公司整体的运行效率。

二、结合现有生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，说明年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）具体资金需求名目及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、软硬件设备或生产线闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩风险，发行人是否具有相应管理能力

(一) 年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）具体资金需求名目及相关资金测算依据

公司年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）投资概算具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
1	建设投资	24,234.17	96.08%
1.1	工程费用	22,981.03	91.11%
1.1.1	建筑工程费	8,241.70	32.68%
1.1.2	设备购置费	14,739.33	58.44%

1.2	工程建设其它费用	553.70	2.20%
1.3	预备费	699.44	2.77%
2	铺底流动资金	988.82	3.92%
3	项目总投资	25,223.00	100.00%

本项目各项资金需求明细及测算依据如下：

1、建筑工程费

本项目利用广西洁丰现有土地，总建筑面积 48,760.13 平方米，建筑工程费总计 8,241.70 万元，项目建筑工程费用明细如下：

建筑物名称	建筑面积 (m ²)	建造单价 (元/m ²)	装修单价 (元/m ²)	建造金额 (万元)	装修金额 (万元)	总金额 (万元)
厂房	44,008.13	1,400.00	300.00	6,161.14	1,320.24	7,481.38
智能仓库	4,752.00	1,400.00	200.00	665.28	95.04	760.32
合计	48,760.13	-	-	6,826.42	1,415.28	8,241.70

2、设备购置费

本项目设备购置费总计 14,739.33 万元，相关费用明细如下：

序号	设备名称	数量(台/套)	总价(万元)
1	高端餐包成型机	10	1,800.00
2	高端餐包成型机-模具	10	250.00
3	高端餐包切边机	10	430.00
4	高端餐包切边机-模具	10	130.00
5	普通餐具成型/切边一体机	32	4,435.20
6	普通餐具成型/切边一体机-模具	32	640.00
7	视觉检验	42	1,890.00
8	智能仓库(主体部分)	1	1,627.00
9	智能仓库(其他部分)	1	503.13
10	锅炉	1	1,100.00
11	小电梯	2	34.00
12	大电梯	2	40.00
13	真空泵	2	160.00
14	空压机(一期)	1	350.00
15	3150KVA 变压器(含电缆)	1	150.00
16	沉降塔	1	200.00

17	制浆系统	4	1,000.00
	合计		14,739.33

3、工程建设其它费用

本项目工程建设预计将发生工程建设其它费用 553.70 万元，占项目投资总额的 2.20%。

4、预备费

预备费主要为解决在项目实施过程中，因国家政策性调整以及为解决意外事件而采取措施所增加的不可预见的费用。本项目按工程费用和工程建设其它费用之和的 2.97% 计提预备费，占项目投资总额的 2.77%。

5、铺底流动资金

本项目铺底流动资金投入 988.82 万元，根据本项目实际运营资金需求估算，占项目投资总额的 3.92%。

上述年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）的资金需求系公司结合项目实际投资情况进行审慎测算，项目测算过程、测算依据具有合理性。

（二）是否存在生产经营场地、软硬件设备或生产线闲置风险

年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）拟使用的土地为广西洁丰现有土地，广西洁丰位于原材料甘蔗渣浆的主产区，本项目能充分利用原材料优势降低公司现有生产成本，提高公司产品的市场竞争力。且本项目产品为植物纤维可降解产品，产品具备绿色环保、可降解性能，顺应全球提倡绿色环保、低碳节能的发展趋势，在全球限塑、禁塑令等相关产业政策支持下，产品需求将保持快速增长。因此，本项目生产经营场地闲置的风险较低。

截至报告期末，公司主要生产设备的的基本情况如下：

单位：万元

序号	名称	原值	净值	成新率
1	餐具成型机	12,324.40	7,152.98	58.04%
2	切边机	417.21	189.99	45.54%
3	锅炉	778.72	502.10	64.48%
4	制浆设备	280.44	149.78	53.41%
5	浆板纸机	788.92	423.10	53.63%

本项目的主要产品是公司现有产品的扩展提升，公司现有生产设备的成新率普遍在 50% 左右，在性能方面已无法满足募投产品的生产需求。本项目拟购置的生产设备

均围绕募投项目产品并结合生产计划展开，因此，本项目设备闲置的风险较低。

（三）募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩风险

报告期内，公司植物纤维可降解餐具的产能、产量及产销率如下：

单位：吨

年份	产能	产量	产能利用率	销量	产销率
2022 年度	36,590.00	31,941.80	87.30%	32,418.66	101.49%
2021 年度	33,391.67	28,391.79	85.03%	28,891.40	101.76%
2020 年度	31,053.33	23,590.42	75.97%	20,498.40	86.89%

公司整体产能、产销率水平已处于高位。截至 2023 年 5 月 31 日，公司各尺寸植物纤维可降解餐具在手订单约 1.44 亿元，在手订单充足。根据 Global Industry Analysts Inc. 2022 年发布的市场研究报告显示，全球一次性食品餐饮包装用品市场估计在 2022 年达到 584 亿美元，预计到 2026 年将达到 748 亿美元的规模，以 5.7% 的复合年增长率增长。根据美国咨询公司大观研究（Grand View Research）报告显示，纸浆模塑包装市场未来仍将保持较快的发展速度，预计从 2023 年到 2030 年将以 7.60% 的复合年增长率（CAGR）增长。随着全球各国及各地区禁塑政策的实施，已有越来越多的产品使用可再生资源进行生产，纸浆模塑餐饮具以及纸制品包装在过去几年中快速扩大市场，特别是在取代一次性塑料瓶、塑料盒、塑料碗、塑料杯、塑料袋等领域具有加快趋势。根据至 2028 年实现 30% 以纸代塑替代率的估算，全球纸类一次性食品餐饮包装用品将增加 240 亿~290 亿美元的市场。

公司本次募投项目年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）达产后将新增加 1.5 万吨产能，将能有效缓解目前产能紧张的情形，从而实现公司业务的可持续增长。

报告期内，公司募投项目产品销量及产能扩产情况如下：

单位：吨

募投产品	2020 年销量	2021 年销量	2022 年销量	销量复合增长率	预计增长率	募投项目完全达产后预计销量	销量增长缺口	募投新增产能
植物纤维可降解餐具	20,498.40	28,891.40	32,418.66	25.76%	15%	56,700.44	20,110.44	15,000.00

注：植物纤维可降解餐具产能与植物纤维可降解咖啡杯盖产能可根据市场情况在产品之间进行调整，故合并计算；销量增长缺口=募投项目完全达产后预计销量-2022 年度产能。

据上表所示，报告期内，公司本次募投项目扩产产品的销量规模复合增长率保持较快增速。根据募投项目的进度安排和实施计划，预计公司本次募投项目开始实施后第二年可顺利实现投产（预计为 2024 年），第四年开始完全达产（预计为 2026 年），从而逐步满足公司销售增长的缺口。

因此，本次募投项目达产后新增产能、产量、经营规模具有足够的市场消化能力，产能过剩的风险较低。

（四）发行人是否具有相应管理能力

公司主要经营环节的管理人员拥有多年行业相关经验，对行业的发展趋势具有良好的专业判断能力，在公司治理、业务管理等方面累积了丰富的经验。公司已形成一套完整、成熟的生产运营管理系统、品质管理系统和信息管理系统，并通过了 ISO9001 质量体系认证、ISO45001 职业健康安全管理认证、ISO14001 环境体系认证及 BRC 食品级包装认证等，产品质量能满足欧美发达国家客户要求。

报告期内，公司管理人员基本保持稳定，能够依靠长期以来积累的丰富管理经验对本项目的开展实施有效管理。因此，发行人具备相应的管理能力。

三、结合公司目前仓储情况、经营发展规划等，分析说明智能立体仓储技改项目拟达成的目标，是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑该项目顺利开展

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 9,397.78 万元、10,617.47 万元和 13,156.17 万元，存货主要存储于金晟环保城区厂区、下各厂区及广西洁丰厂区的原材料仓库、成品仓库等。由于公司植物纤维可降解餐具属于高频消费品，终端用户使用量大；公司产品线齐全、型号丰富，下游客户通常采用大批量采购的方式以降低其采购成本，因此公司需要配备较多的仓储空间，而公司随着生产经营规模的持续扩大，对货物周转存储的要求将越来越高。

智能立体仓储技改项目拟建设智能立体仓库系统，将科学合理应用仓储空间、提高货物出入库便利性，拟达到有效提升公司管理效率，降低公司运营成本的目标，其为了满足公司业务不断发展对仓储服务更新迭代的需求及降本增效的经营发展规划要求，符合公司未来战略规划。

目前，我国智能仓储相关软硬件发展成熟，相关设备均已实现自主生产，智能仓储技术已成熟应用于市场。公司将做好前期调研和系统规划设计工作，必要时聘请专业项目监理机构参与项目策划与实施，加强项目前期设备和软件的比选工作，避免功

能模块缺失或过剩的情况发生。公司在选择智能立体仓库解决方案提供商时将其服务能力纳入考量，增加服务性条款，保障公司的售后服务。

公司现已建立了一套较为完善的仓储管理制度并得到有效执行，相关仓储人员已具备一定的技术基础，现有仓储人员可满足本项目的顺利运营。本项目在实施过程中，公司将在方案提供商的协同下对操作者、技术与管理人员通过培训演练等方式，使其具备智能仓储相关的理论知识、操作技能。

因此，公司具备相关技术储备、人才储备等支撑该项目顺利开展。

四、结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财情况以及资金需求的测算过程与依据，分析说明补充流动资金的必要性、合理性

公司本次发行募集资金在满足年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）、智能立体仓储技改项目资金需求的同时，拟使用 1,000.00 万元补充流动资金，主要用于维持公司日常业务发展及费用支出，从而改善公司流动资金状况，提高公司经营效率，其必要性、合理性具体如下：

随着公司的持续快速发展，业务规模持续扩大，公司对流动资金的需求逐年增加。2020 年至 2022 年，公司营业收入分别为 41,470.99 万元、57,178.91 万元和 67,156.46 万元，年复合增长率为 27.25%。假设公司在 2023-2025 年营业收入保持 10.00% 的增长率，且各项流动资产及流动负债平均增速与公司 2023-2025 年营业收入增长率持平，以 2022 年为基期，公司 2023 年至 2025 年营运资金需求增加量测算如下：

单位：万元

项目	2022 年	2023 年 E	2024 年 E	2025 年 E
营业收入	67,156.46	73,872.10	81,259.32	89,385.25
经营性流动资产	22,071.74	24,278.91	26,706.80	29,377.48
经营性流动负债	4,012.21	4,413.43	4,854.78	5,340.26
营运资金	18,059.53	19,865.48	21,852.03	24,037.23
新增营运资金	-	1,805.95	1,986.55	2,185.20
累计营运资金缺口	-	1,805.95	3,792.50	5,977.70

注：以上测算不构成公司未来盈利预测。

上述测算具体计算公式如下：

经营性流动资产=应收账款+应收票据+预付账款+存货+合同资产

经营性流动负债=应付账款+应付票据+预收账款+合同负债

营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债

根据上表测算，2023-2025 年预计新增营运资金分别为 1,805.95 万元、1,986.55 万元和 2,185.20 万元，未来三年累计营运资金缺口预计为 5,977.70 万元。

公司 2020 年度、2021 年度以当时总股本 9,300 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利分别为 4.50 元(含税)、2.50 元(含税)；2022 年度公司未进行现金分红。公司新三板挂牌以来，通过两次定向发行股票，引入了外部投资者，但公司股票在新三板市场交易不活跃、股票流动性不强，公司的内外部投资者难以在二级市场上通过交易方式获得合理投资收益。因此，公司综合考虑到经营现金流和公司股票的流动性情况，为增强公司凝聚力、稳定内外部投资者的投资信心，报告期内公司持续进行了现金分红，有利于维护公司形象和资本市场声誉，有助于公司长期价值提升。

报告期内，公司未有购买大额理财产品支出的情形，对阶段性预留待使用资金公司购买了银行定期存单。

报告期内，公司各项与流动性水平相关的主要财务数据及财务指标如下表所示：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
货币资金	4,674.69	8,305.74	4,565.82
总资产	67,437.84	66,912.57	57,283.19
货币资金占总资产比例	6.93%	12.41%	7.97%
应收账款余额	8,755.50	7,332.22	5,128.38
资产负债率（合并）	33.48%	35.49%	25.04%

报告期内，随着公司营业收入规模的持续扩大，公司货币资金占总资产的比例持续下降，应收账款余额也持续增加；由于公司目前融资渠道较为有限，以银行借款为主，一方面导致公司资产负债率有所提升，另一方面也对公司经营规模的进一步扩大造成了限制。

综上所述，公司本次发行将募集资金中的 1,000.00 万元用于补充流动资金具有必要性及合理性。

五、补充披露募集资金管理运营安排、资金置换安排及标准，募资后对公司财务状况及经营成果的影响，并说明是否存在对募投项目顺利实施构成重大不利影响的因素

发行人在招股说明书之“第九节 募集资金运用”之“一、募集资金概况”中就募集资金管理运营安排、资金置换安排及标准、募资后对公司财务状况及经营成果的影响补充披露如下：

“（二）募集资金管理制度、专户存储安排及募集资金管理运营安排

公司已制定了《募集资金管理制度》，对募集资金存储、使用、变更投向、管理与监督等方面做出了明确规定。本次发行完成后，公司募集资金将存放于董事会指定的专项账户集中管理，并与保荐机构及存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。公司将严格按照《募集资金管理制度》对募集资金进行管理，并根据实际经营活动及募集资金投资项目建设规划，合理投入募集资金。

根据《募集资金管理制度》，募集资金应当按照公开披露的用途使用。公司变更募集资金用途的，必须经董事会、股东大会批准并披露，独立董事和保荐机构应当发表明确意见并披露。公司募集资金应当用于公司主营业务及相关业务领域。募集资金不得用于持有交易性金融资产、其他权益工具投资、其他债权投资或借予他人、委托理财等财务性投资，不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主营业务的公司，不得用于股票及其他衍生品种、可转换公司债券的交易；不得通过质押、委托贷款或其他方式变相改变募集资金用途。

（三）资金置换安排及标准

根据《募集资金管理制度》，公司以自筹资金预先投入公开披露的募集资金用途后，以募集资金置换自筹资金的，应当经公司董事会审议通过并披露，独立董事和保荐机构应当发表明确同意意见并披露。公司应当及时披露募集资金置换公告以及保荐机构关于公司前期资金投入具体情况或安排的专项意见。

（四）本次募集资金对公司财务状况及经营成果的影响

本次发行募集资金到位后，公司的总资产、净资产规模及公司筹资活动产生的现金流入将有较大幅度增加，资金实力将得到增强，可以有效降低流动性风险，保证公司生产经营的顺利开展。本次募投项目均围绕公司战略和主营业务开展，项目顺利实施后公司在植物纤维可降解产品领域的产能、产量及自动化水平将得以提升，仓储环节的智能化、自动化及信息化水平也将进一步提升。虽然募投项目从开工建设到

完成达产需要一定时间，并且部分募投项目无法直接产生经济效益，可能导致短期内公司净资产收益率下降，但从长期发展角度看，本次募集资金对扩大公司主营业务规模、提升公司整体运行效率、提升公司市场竞争力水平具有重要作用。

综上所述，公司已建立《募集资金管理制度》明确了募集资金管理运营安排、资金置换安排及标准，募资后有利于公司资本结构得到进一步优化，有效降低流动性风险，保证公司生产经营的顺利开展，有助于提升公司的竞争力以及巩固行业中的地位，进而提高公司的持续经营能力，不存在对募投项目顺利实施构成重大影响的因素。

六、说明实际控制人的分红资金用途、是否用于关联企业经营，募集资金是否存在流入关联企业或金融、类金融、教育等行业的风险

报告期内，发行人现金分红金额分别为 2,790.00 万元、4,185.00 万元和 2,325.00 万元（2019 年度-2021 年度现金分红，2022 年度未进行现金分红），实际控制人获取的税后现金分红金额分别为 966.27 万元、1,449.41 万元和 680.77 万元。实际控制人的分红资金用途详见本问询函回复问题 8 中相关内容，其中部分分红资金用于实际控制人控制的其他企业仙居禾晟教育投资有限公司的经营。

公司已建立《募集资金管理制度》，对募集资金存储、使用、变更投向、管理与监督等方面做出了明确规定。公司募集资金将存放于董事会指定的专项账户集中管理，并与保荐机构及存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，公司将严格按照《募集资金管理制度》对募集资金进行管理。因此，公司募集资金不存在流入关联企业或金融、类金融、教育等行业的风险。

七、核查程序及核查结论

（一）核查程序

保荐机构履行了如下的核查程序：

1、查阅了发行人本次募投项目的可行性研究报告，了解年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）、智能立体仓储技改项目的具体内容及相关资金测算依据；访谈公司相关高级管理人员，了解本次募投项目的必要性、合理性、可行性，与公司主营业务或主要产品之间的关系、是否具有协同效应及两个项目之间的联系与区别，是否存在产能过剩风险，发行人是否具有相应管理能力；

2、获取了发行人主要产品的产能利用率、产销率、在手订单数据等，通过公开资料查询发行人下游市场的变动趋势情况，实地查看发行人生产设备运行情况，并取得发行人出具的说明，了解是否存在生产线闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、

经营规模是否有足够的市场消化能力；

3、访谈发行人实际控制人，并取得发行人出具的说明，了解公司经营发展规划、仓库分布情况及本次募投项目智能立体仓储技改项目拟达成的目标，是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑该项目顺利开展；

4、查阅发行人报告期财务报表、分红情况及理财情况，测算公司资金需求；

5、查阅发行人《募集资金管理制度》，了解公司募集资金管理运营安排、资金置换安排及标准；

6、访谈发行人财务负责人，了解募资后对公司财务状况及经营成果的影响，是否存在对募投项目顺利实施构成重大不利影响的因素；

7、获取发行人实际控制人的银行账户流水，核查实际控制人的分红资金用途。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）、智能立体仓储技改项目具备必要性、合理性、可行性，与公司主营业务之间具备协同效应；发行人年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目（一期）设备闲置、生产经营场地闲置的风险较低；本次募投项目达产后新增产能、产量、经营规模具有足够的市场消化能力，产能过剩的风险较低，发行人具备相应的管理能力；发行人智能立体仓储技改项目符合公司未来战略规划，发行人具备相关技术储备、人才储备等支撑该项目顺利开展；发行人本次发行将募集资金中的 1,000.00 万元用于补充流动资金具有必要性及合理性；

2、公司已建立《募集资金管理制度》明确了募集资金管理运营安排、资金置换安排及标准，募资后有利于公司资本结构得到进一步优化，有效降低流动性风险，保证公司生产经营的顺利开展，有助于提升公司的竞争力以及巩固行业中的地位，进而提高公司的持续经营能力，不存在对募投项目顺利实施构成重大影响的因素；发行人已建立《募集资金管理制度》，对募集资金存储、使用、变更投向、管理与监督等方面做出了明确规定，不存在募集资金流入关联企业或金融、类金融、教育等行业的风险。

问题 11. 其他问题

一、对赌协议合规性及终止情况

根据申请文件，发行人在 2017 年和 2019 年定增时，部分增资方与实控人签署了

对赌协议，目前相关协议已终止。请发行人：①结合对赌协议的具体内容、审议程序、披露情况和中介机构意见等，对照有关规则详细说明对赌协议合规性，是否存在触发对赌协议的情形。②说明对赌协议终止情况及是否存在恢复条款，是否存在其他替代性利益安排或抽屉协议，是否存在纠纷或潜在纠纷。③综合前述事项分析说明对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况、本次发行上市等是否存在不利影响，是否存在损害发行人或中小股东利益情形，是否存在利益输送或特殊利益安排。

【回复】

（一）结合对赌协议的具体内容、审议程序、披露情况和中介机构意见等，对照有关规则详细说明对赌协议合规性，是否存在触发对赌协议的情形

1、对赌协议的具体内容

根据实际控制人提供的特殊权利协议及其补充协议、发行人披露的公告文件，经查验，发行人实际控制人张平、吴林泳存在与公司 2017 年定向发行股票的投资方、2019 年定向发行股票的投资方以及后续受让投资方股份的受让方签订涉及特殊权利条款的协议，具体情况如下：

（1）2017 年定向发行股票

2017 年，实际控制人张平、吴林泳分别与 2017 年定向发行股票的部分投资方天惠食品、嘉兴煜港、伟星润晨、溧阳红土、石家庄莱普、上海宽远、德清元穹、邵雨田、苏传英签订了涉及特殊权利条款的补充协议，并在伟星润晨、上海宽远退出、天惠食品转让部分股份后，与其股份受让方伟星智晨、宁波致信、台州明汇、叶贵芳、叶柳柳、李华成签订了涉及特殊权利条款的补充协议。2021 年 10 月，实际控制人张平、吴林泳与天惠食品、嘉兴煜港分别签订了《股票认购协议之补充协议（二）》，对《股票认购协议之补充协议》的部分条款进行了修订。

前述协议涉及特殊权利条款的具体内容如下：

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
业绩承诺	天惠食品	张平、吴林泳	实际控制人承诺公司 2017 年经审计的归属于母公司所有者的净利润不低于 3000 万元，2018 年经审计的归属于母公司所有者的净利润不低于 4000 万元，2019 年经审计的归属于母公司所有者的净利润不低于 5000 万元。 以公司承诺业绩目标的 90% 作为补偿条款触发点，即若经具有证
	嘉兴煜港		

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
	石家庄莱普		券期货相关业务资格的会计师事务所审计,公司归属母公司净利润在 2017 年未达到 2700 万元或 2017 年和 2018 年合计未达到 6300 万元或 2017 年、2018 年和 2019 年合计未达到 10800 万元,则公司实际控制人将给予投资者充分、有效地补偿。
	伟星润晨/ 伟星智晨	张平、吴林泳	<p>1.1.1 本次投资完成后,标的公司未来三年经投资方认可地具有证券从业资格的审计机构按照中国现行有效的会计准则审计的归属于母公司所有者的扣非税后年度净利润应至少达到以下指标:</p> <p>(1) 2017年度扣非税后净利润不低于人民币3000万元;</p> <p>(2) 2018年度,以2017、2018年度二年累计扣非税后净利润不低于人民币7000万元;</p> <p>(3) 2019年度,以2017、2018、2019年度三年累计扣非税后净利润不低于人民币12000万元;</p> <p>1.2.1 基于上述业绩承诺,乙方向甲方作出以下承诺和保证:若标的公司在2017年度、2018年度、2019年度三个年度中的任一会计年度未达到前述第1.1.1条承诺并保证的扣非税后净利润,则乙方将给予甲方及时、充分、有效地补偿。</p>
	溧阳红土	张平、吴林泳	<p>1.2 乙方向投资方承诺,保证公司实现以下经营目标,并作为《股份认购协议》补充协议相关条款的执行依据:</p> <p>1.2.1 2017 年公司完成净利润 3000 万元;</p> <p>1.2.2 2018 年公司完成净利润: 7000 万元-2017 年实际完成净利润;</p> <p>本款所述的净利润是指扣除非经常性损益前后的税后净利润较低者。</p> <p>1.4 鉴于上述股东承诺的公司经营目标是投资方确认投资价格的重要依据,各方同意,如公司未能实现本协议第一条规定的经营目标,投资方有权要求乙方无偿支付现金给投资方,作为对投资方的补偿。</p>
股份回购	天惠食品	张平、吴林泳	<p>3.1 触发回购的事项</p> <p>如果本次投资工商变更后至合格 IPO 前,公司发生下列情形之一,则投资方要求实际控制人购买其所持有的公司股权:</p> <p>(1) 公司 2017 年经审计的归属于母公司所有者的净利润低于 3000 万元。</p> <p>(2) 公司在 2018 年 12 月 31 日前未向中国证监会提交 IPO 申报材料并获得受理。</p> <p>(3) 公司在 2020 年 12 月 31 日前未在中国境内深圳证券交易所主板、中小企业板及创业板、上海证券交易所主板公开发行股票</p>

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
	嘉兴煜港		<p>并上市。</p> <p>(4) 公司在被其他公司并购时，按实际对价计算的投资方年化投资收益率低于 12%。</p> <p>(5) 如果公司符合规定的合格上市之条件，且投资方同意上市，但由于实际控制人的原因导致上市决议未能获得通过，或由于实际控制人不尽最大努力配合导致上市未能按上市计划如期进行（“否决合格上市”）。</p> <p>(6) 公司管理层出现重大诚信问题，导致会计师对公司财务报告出具非标准无保留意见的审计报告。</p> <p>(7) 公司的管理层发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外。</p> <p>(8) 公司的核心业务发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外。</p> <p>(9) 公司与其关联方（按财政部及中国证监会的相关规定认定）进行有损于投资方的交易或担保行为，但经公司股东会/股东大会非关联方股东审议通过的除外。</p> <p>(10) 公司未能按照投资协议支付红利或履行其他义务。</p> <p>(11) 公司被托管或进入破产程序。</p> <p>(12) 实际控制人出售其所持有的公司股份的，但经投资方书面同意的情形除外。</p>
	石家庄莱普		
	天惠食品	张平、吴林泳	<p>1. 各方一致同意，将《补充协议》第 3.1 条第 (3) 款变更为“公司在 2022 年 12 月 31 日前未在中国境内深圳证券交易所主板、中小企业板及创业板、上海证券交易所主板公开发行股票并上市。”</p> <p>2. 各方一致同意，在 2022 年 12 月 31 日前，投资方有权随时要求实际控制人按每年 10% 的年化收益率回购投资方所持股份，回购价格的计算、款项支付程序及违约金计算等事项按照《补充协议》第 3.2 条的约定执行。</p>
	嘉兴煜港		
	叶贵芳、叶柳柳、李华成	张平、吴林泳	<p>1.1 触发回购的事项</p> <p>如公司发生下列情形之一，则甲方有权要求乙方作为实际控制人购买其所持有的全部公司股份：</p> <p>(1) 公司在 2020 年 12 月 31 日前未向中国证监会提交 IPO 申报材料并获得受理。</p> <p>(2) 公司在 2022 年 12 月 31 日前未在中国境内深圳证券交易所主板、中小企业板及创业板、上海证券交易所主板公开发行股票并上市。</p> <p>(3) 公司在被其他公司并购时，按实际对价计算的投资方年化投资收益率低于 12%。</p> <p>(4) 如果公司符合规定的合格上市之条件，且投资方同意上市，但由于实际控制人的原因导致上市决议未能获得通过，或由于实际控制人不尽最大努力配合导致上市未能按上市计划如期进行（“否决合格上市”）。</p>

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
			<p>(5) 公司管理层出现重大诚信问题，导致会计师对公司财务报告出具非标准无保留意见的审计报告。</p> <p>(6) 公司的管理层发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外。</p> <p>(7) 公司的核心业务发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外。</p> <p>(8) 公司与其关联方（按财政部及中国证监会的相关规定认定）进行有损于投资方的交易或担保行为，但经公司股东会/股东大会非关联方股东审议通过的除外。</p> <p>(9) 公司未能按照投资协议支付红利或履行其他义务。</p> <p>(10) 公司被托管或进入破产程序。</p> <p>(11) 实际控制人出售其所持有的公司股份的，但经投资方书面同意的情形除外。</p>
	伟星润晨/ 伟星智晨	张平、吴 林泳	<p>2.1 股份回购，系指触发 2.2 条股份回购条件任一情形时，甲方可在收到乙方发出的条件成就的书面通知或甲方通过自有途径知晓条件成就之日起三个月内向乙方发出书面通知，要求乙方按回购价格受让甲方持有的标的公司之全部或部分股权。</p> <p>2.2 股份回购触发条件：</p> <p>2.2.1 若标的公司 2017、2018、2019 三个会计年度任一年度经投资方认可的具有证券从业资格的审计机构按照中国现行有效的会计准则审计的归属于母公司所有者的扣非税后净利润低于以下指标：</p> <p>2.2.1.1 若标的公司 2017 年度扣非税后净利润低于人民币 2700 万元；</p> <p>2.2.1.2 若标的公司 2018 年度，以 2017、2018 年度二年累计扣非税后净利润低于人民币 6300 万元；</p> <p>2.2.1.3 2019 年度，以 2017、2018、2019 年度三年累计扣非税后净利润低于人民币 10800 万元；</p> <p>2.2.2 标的公司未能在 2019 年 6 月 30 日前（以下称“上市承诺期”）获得中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）首次公开发行股票申请文件的行政许可受理通知书；</p> <p>2.2.3 标的公司于 2019 年 6 月 30 日前获得中国证监会受理许可后，之后由于标的公司原因收到中国证监会行政许可申请终止审查的通知书；</p> <p>2.2.4 标的公司在 2021 年 6 月 30 日前未能在中国境内的主板、中小板或创业板公开发行股票并上市；</p> <p>2.2.5 标的公司在被其他公司并购时，按实际对价计算的投资方年化投资收益低于 12%；</p> <p>2.2.6 如果公司符合规定的合格上市之条件，且投资方同意上市，但由于乙方的原因导致上市决议未能获得通过，或由于乙方不尽最大努力配合导致上市未能按上市计划如期进行（“否决合格上市”）；</p>

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
			<p>2.2.7 标的公司管理层出现重大诚信问题，导致审计机构对公司财务报告出具非标准无保留意见的审计报告；</p> <p>2.2.8 标的公司的管理层发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外；</p> <p>2.2.9 标的公司的核心业务发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外；</p> <p>2.2.10 标的公司与其关联方（按财政部及中国证监会的相关规定认定）进行有损于投资方的交易或担保行为，但经公司股东会/股东大会非关联方股东审议通过的除外。</p> <p>2.2.11 标的公司被托管或进入破产程序。</p> <p>2.2.12 乙方出售其所持有的公司股份的，但经投资方书面同意的情形除外。</p>
	溧阳红土	张平、吴林泳	<p>2.1 在下列情况下，控股股东/实际控制人在投资方书面要求下，应确保投资方在《股份认购协议书》中涉及的全部股权得以全部被回购或被收购：</p> <p>2.1.1 公司在签订本合同之日起2年内未申报上市；</p> <p>2.1.2 公司在2022年8月31日前未能实现上市；</p> <p>2.1.3 公司经营业绩未能达到1.2.1和1.2.2承诺的40%</p>
	苏传英	张平、吴林泳	<p>1.1 若公司出现任一下述情形，甲方有权向乙方出具书面通知，要求乙方回购甲方所持公司全部股份，乙方应以现金形式收购：</p> <p>1.1.1 乙方承诺，公司2017年扣除非经常性损益后的净利润（“扣非后净利润”）不低于人民币3000万元，2017年至2018年两年累计扣非后净利润不低于7000万元，2017年至2019年三年累计扣非后净利润不低于12000万元。当公司2017年、2017年至2018年、2017年至2019年任一年实际累计扣非后净利润低于承诺扣非后净利润的90%时；</p>
	上海宽远/宁波致信		<p>1.1.2 公司未能在2018年12月31日前完成向中国证监会正式报送上市申请材料并被受理；</p> <p>1.1.3 公司向中国证监会申请首次公开发行上市被受理后，但未能在2020年12月31日前获得中国证监会审核通过；</p> <p>1.1.4 公司发生重大经营风险或财务状况严重恶化，公司的资产、银行账户被司法或行政查封、冻结，或公司发生对其财务状况、经营状况可能带来严重负面影响的重大债务纠纷、索赔事件、违法事件、法律诉讼（仲裁）、行政处罚或其他不利事件。</p> <p>1.1.5 公司的资产、银行账户被司法或行政查封、冻结。</p> <p>1.1.6 公司终止营业或者发生解散、被撤销、清算或破产（包括破产重整）事件；</p>
	台州明汇		<p>1.1 若浙江金晟环保股份有限公司在2022年12月31日前未能在公开市场上市，甲方有权要求乙方回购甲方所持公司全部股份，乙方应一次性以现金或甲方认可的其他形式回购</p>

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
	德清元穹	张平、吴林泳	<p>1.1 若公司出现任一下述情形，甲方有权要求乙方回购甲方所持公司全部股份，乙方应以现金形式收购：</p> <p>1.1.1 公司承诺2017年度扣非后净利润不低于3000万元，当公司2017年度实际扣非后净利润低于承诺扣非后净利润的90%时；</p> <p>1.1.2 公司未能在2018年12月31日前完成向中国证监会正式报送上市申请材料并被受理；</p> <p>1.1.3 公司向中国证监会申请首次公开募股，未能在2020年12月31日前获得中国证监会审核通过；</p> <p>1.1.4 项目公司发生重大经营风险或财务状况严重恶化，项目公司的资产、银行账户被司法或行政查封、冻结，或项目公司发生对其财务状况、经营状况可能带来严重负面影响的重大债务纠纷、索赔事件、违法事件、法律诉讼（仲裁）、行政处罚或其他不利事件；</p> <p>1.1.5 项目公司的资产、银行账户被司法或行政查封、冻结；</p> <p>1.1.6 公司终止营业或者发生解散、被撤销、清算或破产（包括破产重整）事件；</p>
	邵雨田	张平	1.1 若金晟环保公司在 2022 年 12 月 31 日前未能在公开市场上市，甲方有权要求乙方回购甲方所持公司全部股份，乙方应以现金或甲方认可的其他形式收购；
反稀释	天惠食品	张平、吴林泳	<p>除经过投资方同意之外，公司不得发行其他权利优先于或等同于本次投资股权的新股。公司如果新发行的股权的价格低于投资方本次购买股权的价格，投资方股权需按新发行的股权价格做相应调整，实际控制人需将投资款差额补偿给投资方。</p> <p>投资方股权在公司拆股、股票分红、并股以及其他资产重组的情况下也应按比例获得调整。除非股权增发属于：1）管理层股权激励；2）公司公开发行的股票。</p>
	嘉兴煜港		
	石家庄莱普		
	伟星润晨/ 伟星智晨	张平、吴林泳	各方同意自本协议签署之日起至标的公司实现上市或甲方已不再持有本次增资权益为止期间（“协议期间”），不得同意任何其他第三方（“新投资者”）以低于本次增资后估值的价格，投资标的公司，以确保甲方的权益不被稀释，若标的公司在后续融资中，后续投资方增发价格低于本次增发中投资人认购本次增发的增发价格的，乙方应个别及连带承担义务来调整甲方的本次增资（无论系以现金补偿、股权调整或两者相结合或其他方式），以使得甲方与新投资者的认购价格达成一致，且应事先确保甲方已收妥该等全数调整款项。
优先购股权	天惠食品	张平、吴林泳	如果实际控制人拟出售其在公司中的任何或全部出资或股份，投资方享有以相同的条件优先购买该等出资或股份。如果公司在交易完成后进行增资或发行任何新股，投资方有权享有按照持股比例优先认购增资或新增股份。
	嘉兴煜港		
	石家庄莱普		
随售权	天惠食品	张平、吴林泳	若实际控制人决定卖出或处理其在公司的股票，应提前 30 天通知投资方，投资方有权选择是否按照相同的价格及条件与实际控
	嘉兴煜港		

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
	石家庄莱普		制人同时向第三方卖出自己持有相应比例的股票。实际控制人出售或转让公司股权的价格不能低于投资方本次对公司的增资价格，但为了对公司管理层进行股权激励而转让公司部分股权除外。
	伟星润晨/ 伟星智晨	张平、吴林泳	若甲方同意乙方转让股权，并放弃行使优先购买权，则甲方有权按照乙方提出的同等条款，与乙方一同向目标受让人转让其持有的股权。甲方可行使共同出售权的数额可以为部分出售或全部出售。若目标受让人拒绝受让甲方共同出售的出资，则乙方有义务按照相同的条款和条件购买甲方共同出售的出资，否则乙方不可以向目标受让人出售全部或部分的股权。
股权转让限制	伟星润晨/ 伟星智晨	张平、吴林泳	本次投资完成后至公司合格上市前，未经甲方事前书面同意，乙方不应直接或间接出售或转让公司股份权益；但因员工激励计划转让股份权益、转让后不影响实际控制人对公司的实际控制权的情况除外。不论何种情况，不应导致公司实际控制人发生变化。
优先清算权	伟星润晨/ 伟星智晨	张平、吴林泳	标的公司应优先向甲方支付其对标的公司的增资款加上标的公司应付未付红利，之后标的公司仍有剩余可分配财产的，由各股东继续进行分配。如必须按法律程序按照股东股权比例进行发呢配，乙方同意标的公司将根据其股权比例应分配的剩余财产价值直接分配给甲方；若甲方根据其自身股权比例及乙方股权比例分配所得的剩余财产价值低于其对标的公司的增资款加上公司应付未付红利的，乙方同意按甲方对公司的累计投资额的 100% 的补偿加上应付未付的红利计算出的收益的总额减去甲方在清算中根据其自身股权比例及乙方股权比例分配所得的剩余财产价值间的差额对甲方进行补偿。该条款由乙方担保，保证实施。
公司治理	溧阳红土	张平、吴林泳	股东会决议部分事项须经投资方所持表决权同意方可通过并实施。具体事项如下：（1）开展房地产业务；（2）订立任何投资性的互换、期货或期权交易，进行委托理财，委托贷款；（3）进行二级市场交易；（4）开展担保业务

鉴于发行人 2017 年定向发行股票时，《关于挂牌公司股票发行有关事项的规定》（2018 年 10 月 25 日施行，以下称“《股票发行规定》”）、《挂牌公司股票发行常见问题解答（四）——特殊投资条款》（2019 年 4 月 19 日施行，2021 年 11 月 12 日废止，以下称“《股票发行问答（四）》”）、《全国中小企业股份转让系统股票定向发行业务规则适用指引第 1 号》（2021 年 11 月 15 日施行，以下称“《定向发行适用指引 1 号》”）尚未施行，因此，实际控制人与 2017 年定向发行股票投资方签署的涉及特殊权利条款的补充协议，适用《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》（2016 年 8 月 8 日施行，以下称“《股票发行问答（三）》”）的规定，具体如下：

《股票发行问答（三）》禁止情形	2017年定向发行股票的补充协议	是否合规
1. 挂牌公司作为特殊条款的义务承担主体。	特殊权利条款的义务承担主体为发行人之实际控制人张平、吴林泳，并非发行人。	是
2. 限制挂牌公司未来股票发行融资的价格。	部分投资方享有反稀释权。	否
3. 强制要求挂牌公司进行权益分派，或不能进行权益分派。	不涉及	是
4. 挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方。	部分投资方享有反稀释权。	否
5. 发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权。	不涉及	是
6. 不符合相关法律法规规定的优先清算权条款。	部分投资方享有优先清算权。	否
7. 其他损害挂牌公司或者挂牌公司股东合法权益的特殊条款。	除前述情况外，补充协议约定特殊权利条款还包括优先购股权、股权转让限制、随售权等。	否

(2) 2019年定向发行股票

2019年，实际控制人张平、吴林泳分别与2019年定向发行股票的部分投资方深圳追远、上海禹康、杭州华薇、叶贵芳签订了涉及特殊权利条款的补充协议，并在上海禹康转让部分股份后与其股份受让方宁波禹禾签订了涉及特殊权利条款的补充协议。

前述协议涉及特殊权利条款的具体内容如下：

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
股份回购	深圳追远	张平、吴林泳	<p>2.1 触发回购的事项</p> <p>如果本次投资工商变更后至合格 IPO 前，公司发生下列情形之一，则投资方要求实际控制人购买其所持有的公司股权：</p> <p>(1) 公司在 2022 年 12 月 31 日前未在中国境内深圳证券交易所主板、中小企业板及创业板、上海证券交易所主板公开发行股票并上市。</p> <p>(2) 公司在被其他公司并购时，按实际对价计算的投资方年化投资收益率低于 12%。</p> <p>(3) 如果公司符合规定的合格上市之条件，且投资方同意上市，但由于实际控制人的原因导致上市决议未能获得通过，或由于实际控制人不尽最大努力配合导致上市未能按上市计划如期进行（“否决合格上市”）。</p> <p>(4) 公司管理层出现重大诚信问题，导致会计师对公司财务报告出具非标准无保留意见的审计报告。</p> <p>(5) 公司的管理层发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外。</p> <p>(6) 公司的核心业务发生重大变化，但经公司董事会或股东大会审议通过且投资方提名董事或委派股东代表投赞成票的除外。</p> <p>(7) 公司与其关联方（按财政部及中国证监会的相关规定认定）进行有损于投资方的交易或担保行为，但经公司股东会/股东大会非关联方股东审议通过的除外。</p> <p>(8) 公司未能按照投资协议支付红利或履行其他义务。</p> <p>(9) 公司被托管或进入破产程序。</p> <p>(10) 实际控制人出售其所持有的公司股份的，但经投资方书面同意的情形除外。</p>
	叶贵芳		<p>在符合《公司法》及全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）相关规定的前提下，若（1）公司或其实际控制人在经营过程中发生失误，造成重大安全、环境事故或其他重大社会负面影响的；（2）具有从事证券期货业务资质的会计师事务所独立审计的报告显示，实际控制人或公司所做的声明、承诺及保证严重失实或故意隐瞒对公司生产经营活动、财务状况的；（3）自本协议签订之日起至2022年12月31日，公司未能完成在中国境内证券交易所首次公开发行股票的。发生上述情况之一的，投资方有权要求实际控制人实施回购。</p>
	上海禹康	张平、吴林泳	<p>在符合《公司法》及全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）相关规定的前提下，若（1）公司或其实际控制人在经营过程中发生失误，造成重大安全、环境事故或其他重大社会负面影响的；（2）具有从事证券期货业务资质的会计师事务所独立审计的报告显示，实际控制人或公司所做的声明、承诺及保证严重失实或故意隐瞒对公司生产经营活动、财务状况的；（3）自本协议签订之日起至2022年12月31日，公司未能完成在中国境内证券交易所首次公开发行股票的。发生上述情况之一的，投资方有权要求实际控制人实施回购。</p>

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
	宁波禹禾	张平、吴林泳	在符合《公司法》及全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）相关规定的前提下，若（1）公司或其实际控制人在经营过程中发生失误，造成重大安全、环境事故或其他重大社会负面影响的；（2）具有从事证券期货业务资质的会计师事务所独立审计的报告显示，实际控制人或公司所做的声明、承诺及保证严重失实或故意隐瞒对公司生产经营活动、财务状况的；（3）自本协议签订之日起至2023年9月30日，公司未能完成在中国境内证券交易所首次公开发行股票。发生上述情况之一的，投资方有权要求实际控制人实施回购。
	杭州华薇	张平、吴林泳	在符合《公司法》及全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）相关规定的前提下，若（1）公司或其实际控制人在经营过程中发生失误，造成重大安全、环境事故或其他重大社会负面影响的；（2）具有从事证券期货业务资质的会计师事务所独立审计的报告显示，实际控制人或公司所做的声明、承诺及保证严重失实或故意隐瞒对公司生产经营活动、财务状况的；（3）自本协议签订之日起至2024年12月31日，公司未能完成在中国境内证券交易所首次公开发行股票。发生上述情况之一的，投资方有权要求实际控制人实施回购。
反稀释	深圳追远	张平、吴林泳	除经过投资方同意之外，公司不得发行其他权利优先于或等同于本次投资股权的新股。公司如果新发行的股权的价格低于投资方本次购买股权的价格，投资方股权需按以下公式做相应调整。投资方股权在公司拆股、股票分红、并股、或者以低于投资方本次购买价格增发新股，以及其他资产重组的情况下也应按以下公式比例获得调整。除非股权增发属于：1）管理层股权激励；2）公司公开发行的股票。
	叶贵芳		
优先购股权	深圳追远	张平、吴林泳	如果实际控制人拟出售其在公司中的任何或全部出资或股份，投资方享有以相同的条件优先购买该等出资或股份。如果公司在交易完成后进行增资或发行任何新股，投资方有权享有按照持股比例优先认购增资或新增股份。
	叶贵芳		
随售权	深圳追远	张平、吴林泳	若实际控制人决定卖出或处理其在公司的股票，应提前30天通知投资方，投资方有权选择是否按照相同的价格及条件与实际控制人同时向第三方卖出自己持有相应比例的股票。实际控制人出售或转让公司股权的价格不能低于投资方本次对公司的增资价格，但为了对公司管理层进行股权激励而转让公司部分股权除外。
	叶贵芳		
共同出售权	上海禹康	张平、吴林泳	未来实际控制人如需转让其持有的公司全部或部分股份，投资方可以同等条件优先向受让人转让其股份（“共同出售权”）。如受让人不同意以与实际控制人同等条件受让投资方股份，实际控制人不得出售其持有的公司股份。
	宁波禹禾		
	杭州华薇		
同等待遇	上海禹康	张平、吴林泳	除本协议中约定的投资方协议之外，实际控制人及公司承诺并确认，其已向投资方充分、全面披露本次发行其他投资者与公司和

特殊权利	权利方	义务承担方	具体内容
	宁波禹禾 杭州华薇		实际控制人之间的所有安排,就其中本次发行其他投资者享有的除董事、监事委任权之外的特别权利,包括但不限于投资者享有的现金或股份补偿权、反稀释权、赎回权及领售权等,投资方均有权以同等条款和同等优惠水平享有。
知情权和检查权	深圳追远	张平、吴林泳	<p>甲方及丙方应确保公司按照下列要求向乙方及时提供公司的相关资料(公司上市后可不再单独提供):</p> <p>(1)上个月结束后十五(15)天内提供该月未经审计的月资产负债表、损益表、现金流量表、财务状况说明书及其它附表等财务报表;</p> <p>(2)上一季结束后三十(30)天内提供该季度未经审计的资产负债表、损益表、现金流量表、财务状况说明书及其它附表等财务报表;</p> <p>(3)上一会计年度结束后九十(90)天内提供经乙方认可的、具有证券从业资格的会计师事务所出具的审计报告;</p> <p>(4)上一年度结束后九十(90)天内,提交本会计年度的年度预算(草案)及公司运营计划;</p> <p>(5)在不对公司正常运营造成过分干扰的前提下,公司应当提供与公司上市有关的信息,以及可能要求其它信息、统计数据、交易和财务数据等。乙方可能要求该等讯息以特定格式汇报,如果该等信息不为公司所能即时提供或者无法以要求汇报格式提交,公司应当尽其所能按照乙方的要求取得/整理/编辑此信息。</p> <p>(6)公司应当提供 i) 乙方希望知道的、与乙方利益相关的; ii) 为乙方自身审计目的而需要的; 或 iii) 为完成或符合有权的政府机关的要求,乙方要求公司提供的其他一切有关公司运营及财务方面的信息。本款项下的信息应于乙方提出书面要求之日起一(1)个月内提供。</p> <p>(7)只要乙方仍然作为公司的股东,则乙方享有检查权(包括但不限于查看公司及其子公司、分公司和参股公司的财务帐簿和记录的权利)。</p>

鉴于发行人 2019 年定向发行股票时,《定向发行适用指引 1 号》尚未施行,因此实际控制人与 2019 年定向发行股票投资方签署的涉及特殊权利条款的补充协议,适用《股票发行问答(三)》《股票发行规定》《股票发行问答(四)》的规定,具体如下:

《股票发行问答(三)》禁止情形	《股票发行规定》	《股票发行问答(四)》禁止情形	2019 年定向发行股票补充协议	是否合规
1. 挂牌公司作为特殊条款的义务承担主体。	(一) 挂牌公司作为特殊投资条款的义务承担主体;	(一) 挂牌公司作为特殊投资条款所属协议的当事人,但投资者以非现金资产认购或发行目的为股权激励等情形中,挂牌公司	特殊权利条款的义务承担主体为发行人实际控制人张平、吴林泳,并	是

《股票发行问答（三）》禁止情形	《股票发行规定》	《股票发行问答（四）》禁止情形	2019年定向发行股票补充协议	是否合规
		作为受益人的除外；	非发行人。	
2.限制挂牌公司未来股票发行融资的价格。	（二）限制挂牌公司未来股票发行融资的价格或发行对象；	（二）限制挂牌公司未来股票发行融资的价格或发行对象	部分投资方享有反稀释权、同等待遇。	否
3.强制要求挂牌公司进行权益分派，或不能进行权益分派。	（三）强制要求挂牌公司进行权益分派，或不能进行权益分派；	（三）强制要求挂牌公司进行权益分派，或者不能进行权益分派	不涉及	是
4.挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方。	（四）挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方；	（四）挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方；	部分投资方享有反稀释权、同等待遇。	否
5.发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权。	（五）发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权；	（五）发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事，或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权；	不涉及	是
6.不符合相关法律法规规定的优先清算权条款。	（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；	（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；	部分投资方享有知情权和检查权。	否
/	/	（七）触发条件与挂牌公司市值挂钩；	不涉及	是
7.其他损害挂牌公司或者挂牌公司股东合法权益的特殊条款。	（七）其他损害挂牌公司或者其股东合法权益的特殊投资条款。	（八）其他损害挂牌公司或者其股东合法权益的特殊投资条款。	优先购股权、股权转让限制、随售权。	否

2、审议程序及披露情况

根据《股票发行问答（三）》的规定：挂牌公司股票发行认购协议中存在特殊条款的，认购协议应当经过挂牌公司董事会与股东大会审议通过。挂牌公司应当在股票发行情况报告书中完整披露认购协议中的特殊条款。

根据《股票发行规定》第十六条的规定：挂牌公司股票发行认购协议及相关补充协议中签订有业绩承诺及补偿、股份回购等特殊投资条款的，相关协议应当经过挂牌公司董事会与股东大会审议通过。

根据《股票发行问答（四）》的规定：特殊投资条款作为股票发行方案的重要组成部分，应当经挂牌公司董事会、股东大会审议通过。董事会、股东大会审议通过后，提交备案材料前，投资者新增特殊投资条款或者对股东大会审议通过的特殊投资条款作出实质修改的，挂牌公司应当对股票发行方案进行修订，并重新履行董事会、股东大会审议程序。挂牌公司应当参照《全国中小企业股份转让系统股票发行业务指引第2号——股票发行方案及股票发行情况报告书的内容与格式》的要求，在股票发行方案及股票发行情况报告书中完整披露特殊投资条款的具体内容。

经查验，发行人2017年定向发行股票和2019年定向发行股票时，发行人实际控制人张平、吴林泳因对全国股份转让系统监管规则理解不透彻，认为只有公司作为义务承担方才需遵守相关规定，未向公司及主办券商和律师及时告知签订补充协议的情况，涉及特殊投资条款的补充协议未按照《股票发行问答（三）》、《股票发行规定》和《股票发行问答（四）》的相关规定要求履行审议程序和信息披露。

3、对赌协议的终止及披露情况

2022年12月5日至8日期间，发行人之实际控制人张平、吴林泳分别与涉及特殊权利条款的补充协议各方签署了《关于特殊权利协议的终止解除协议》，确认自公司正式提交向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报材料之日终止其签订的特殊权利协议。

2022年12月14日，发行人召开第三届董事会第七次会议审议了《关于特殊权利协议的终止解除协议的议案》，2022年12月15日公司公告了《关于补充披露实际控制人与投资方签订对赌协议及对赌协议终止协议的公告》（公告编号：2022-087），补充披露了特殊权利协议的签订及解除情况。2022年12月30日，发行人召开2022年第二次临时股东大会审议通过了上述议案。

至此，发行人已对前述不符合定向发行相关业务规则的情形予以了修正。

4、存在触发对赌协议，但未实际执行

经查验，自相关补充协议签署后，发行人实际控制人张平、吴林泳与2017年定向发行股票投资方签署的补充协议（具体情形详见本题回复“（一）1、对赌协议的具体

内容”中业绩承诺和股份回购条款有关内容) 所涉业绩未达标, 已触发补充协议中现金补偿和股份回购条款。

根据对前述已触发对赌条款生效的投资方、发行人之实际控制人张平、吴林泳的访谈确认, 并查验实际控制人张平、吴林泳的流水等, 虽存在触发部分对赌条款生效的情形, 但相关条款均未实际执行。

(二) 说明对赌协议终止情况及是否存在恢复条款, 是否存在其他替代性利益安排或抽屉协议, 是否存在纠纷或潜在纠纷

经查验, 2022年12月5日至8日期间, 张平个人或张平、吴林泳与存在特殊权利的所有投资方签订了《关于特殊权利协议的终止解除协议》, 确认“自公司正式提交向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报材料之日(以获取北京证券交易所受理函时间为准), 投资人与实际控制人签署的《特殊权利协议》终止。各方确认, 《特殊权利协议》中约定的股东特殊权利条款, 自终止之日起, 未执行的部分自始无效, 已执行的部分(如有)均无异议、纠纷或潜在纠纷”。该协议内容中不存在恢复条款。

涉及特殊权利条款补充协议的相关投资方均出具确认函, 确认《特殊权利协议》的终止是真实的, 未附有恢复条款。就《特殊权利协议》签署、履行和终止, 相关投资方与公司或其实际控制人均不存在任何纠纷或潜在纠纷。除上述协议外, 相关投资方与公司或其实际控制人之间不存在另行协商确定涉及股东权利再次分配或影响公司股权结构稳定性之任何其他协议, 也不存在任何其他替代性利益安排或抽屉协议。

综上, 特殊权利协议的终止不存在恢复条款, 除前述协议外, 上述各方不存在其他替代性利益安排、不存在纠纷或潜在纠纷。

(三) 综合前述事项分析说明对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况、本次发行上市等是否存在不利影响, 是否存在损害发行人或中小股东利益情形, 是否存在利益输送或特殊利益安排

经核查, 上述补充协议中特殊权利协议约定的义务承担方为实际控制人张平、吴林泳, 未将公司作为特殊权利条款的义务承担主体或签署方, 且回购价格系按照协议约定的固定利率计算, 未与公司市值挂钩, 不存在严重影响公司持续经营能力的情形或其他严重影响投资者权益的不利情形, 也没有实质损害中小股东权益。另虽存在触发部分对赌条款生效的情形, 但相关投资方并未向张平、吴林泳实际主张执行相关条

款，相关条款均未实际执行。签订协议后，也未因协议而发生争议事件，并且特殊权利协议的相关方已签署终止协议。

特殊权利协议存续期间，发行人已根据《公司法》《证券法》等相关法律法规的要求进行规范运作，建立健全了由股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的治理结构。发行人组织机构职责分工明确，相互配合，制衡机制有效运作，决策程序及议事规则透明、清晰、有效。投资方除依法享有股东权利外，并未实际参与公司生产经营，未对公司经营决策、公司治理、生产经营造成不利影响。

根据投资方与实际控制人已签署的《关于特殊权利协议的终止解除协议》，相关特殊权利协议自公司正式提交向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报材料之日（以获取北京证券交易所受理函时间为准）终止，不存在恢复条款，不会对本次发行上市造成不利影响。

如前所述，发行人实际控制人张平、吴林泳与部分投资方签署的特殊权利协议，存在不符合《股票发行问答（三）》《股票发行规定》《股票发行问答（四）》相关要求的情形，存在未按照规定要求履行审议程序、披露义务的情形。报告期内，虽存在触发部分对赌条款生效的情形，但相关条款均未实际执行。截至本反馈回复出具日，实际控制人张平、吴林泳已与相关投资方签署了《关于特殊权利协议的终止解除协议》，同时，发行人已履行董事会、股东大会相关审议程序，并在股转系统发布公告补充披露了特殊权利协议的签订及解除情况。

综上，鉴于发行人已对不符合定向发行相关业务规则的情形予以了修正，且相关对赌协议已彻底解除，对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况、本次发行上市等不存在不利影响，不存在损害发行人或中小股东利益情形，不存在利益输送或特殊利益安排。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下的核查程序：

（1）查阅发行人与 2017 年、2019 年定向发行股票的投资方分别签订的股票认购协议及相关公告文件

（2）查阅实际控制人张平、吴林泳与 2017 年、2019 年定向发行股票的投资方以及后续受让投资方股份的受让方签订的特殊权利协议和终止解除协议；

(3) 查阅发行人的“三会”会议文件，确认关于 2017 年、2019 年定向发行股票及特殊协议解除的审议情况；

(4) 查阅发行人定向发行股票时主办券商、律师出具的关于股票发行合法合规性的意见；

(5) 查询发行人在股转系统（网址：<https://www.neeq.com.cn>）挂牌后的公告文件；

(6) 取得发行人出具的说明；

(7) 访谈存在对赌条款的投资方、发行人实际控制人张平、吴林泳，查阅投资方出具的确认函；

(8) 查阅《股票发行问答（三）》《股票发行规定》《股票发行问答（四）》《定向发行适用指引 1 号》等；

(9) 查阅发行人现行有效的《公司章程》、组织机构设置、三会制度。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 发行人实际控制人张平、吴林泳与投资方签订的涉及特殊权利条款的补充协议存在不符合《股票发行问答（三）》《股票发行规定》《股票发行问答（四）》相关要求的情形，存在未按照规定要求履行审议程序、披露义务的情形；截至本反馈回复出具日，特殊权利协议已全部终止，发行人已对不符合定向发行相关业务规则的情形予以了修正；报告期内存在触发补充协议中现金补偿和股份回购条款生效的情形，但相关条款均未实际执行；

(2) 张平、吴林泳与投资方签署的特殊权利协议已终止，且不存在恢复条款，除特殊权利协议及解除协议外，各方间不存在其他替代性利益安排、不存在纠纷或潜在纠纷；

(3) 鉴于发行人已对不符合定向发行相关业务规则的情形予以了修正，且相关对赌协议已彻底解除，对赌协议对发行人控制权稳定、经营决策、公司治理、生产经营、财务状况、本次发行上市等不存在不利影响，不存在损害发行人或中小股东利益情形，不存在利益输送或特殊利益安排。

二、劳动用工合规性

根据申请文件，发行人存在劳务派遣用工、未按规定缴纳社保公积金、因未按规

定开展职业病危害控制效果评价处以警告等情形。请发行人：①说明报告期各期社保公积金缴纳情况，部分员工未缴纳社保公积金的原因及合规性；按照未缴社保公积金原因补充披露对应的人数、占比，测算发行人可能补缴的金额及对报告期内发行人业绩的具体影响。②说明未按规定开展职业病危害控制效果评价的原因及对公司的影响、整改规范情况。③说明劳务派遣、劳务外包（如有）具体情况、合规性，采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布、劳务供应商是否具备相关资质，量化分析说明报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别、对公司经营业绩的影响。④说明是否存在通过第三方主体代发工资或代缴社保公积金的情形，如是，请说明具体情况、合理性、合规性。⑤说明第三方主体（如有）、劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等关联方是否存在关联关系、利益输送或特殊利益安排，是否存在为发行人代垫成本费用或损害发行人利益的情形。

【回复】

（一）说明报告期各期社保公积金缴纳情况，部分员工未缴纳社保公积金的原因及合规性；按照未缴社保公积金原因补充披露对应的人数、占比，测算发行人可能补缴的金额及对报告期内发行人业绩的具体影响

1、报告期各期社保公积金缴纳情况、部分员工未缴纳社保公积金的原因

报告期内，发行人及子公司缴纳社会保险及住房公积金情况如下：

单位：人

项目	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
员工人数	1,540	1,537	1,383
社会保险缴纳人数	1,252	1,193	1,030
退休返聘	225	283	231
自愿放弃	53	14	105
新员工暂未办理	10	47	17
社保应缴已缴比例	95.21%	95.14%	89.41%
住房公积金缴纳人数	1,064	1,009	851
提供住宿	-	12	8
提供住房补贴/新员工暂未办理	115	163	180
退休返聘	225	283	231
自愿放弃	136	70	113
公积金应缴已缴比例	80.91%	80.46%	73.87%

注：应缴已缴比例=当期缴纳人数/（当期期末员工人数-当期退休返聘人数）*100%

发行人在报告期内存在部分员工应缴而未缴纳社会保险和住房公积金的情况，未缴纳的原因主要如下：（1）发行人及下属公司存在聘请退休人员的情况，该等退休返聘人员无需缴纳社会保险及住房公积金；（2）部分新入职员工根据其入职时间未能及时缴纳；（3）部分员工为农业户籍，已缴纳新农合、新农保，或外地员工因社会保险转移手续繁琐等原因自愿放弃缴纳社会保险、住房公积金；（4）公司已为部分员工提供住宿或住房补贴。

2、部分员工未缴纳社保公积金的合规性

根据发行人及其下属公司取得的仙居县人力资源和社会保障局、台州市住房公积金管理中心仙居分中心、来宾市人力资源和社会保障局、来宾市劳动保障监察支队、来宾市住房公积金管理中心、杭州市滨江区人力资源和社会保障局、杭州住房公积金管理中心出具的证明文件，并经检索浙江政务服务网、仙居县人民政府门户网站、杭州住房公积金管理中心、杭州市人力资源和社会保障局、广西壮族自治区人民政府门户网站等政府部门网站，报告期内发行人及其子分公司未因违反劳动、社会保障及住房公积金有关法律法规而受到行政处罚的情况。

针对部分员工因个人原因自愿放弃缴纳社保的情况，发行人向全体员工告知了社保、公积金缴纳的相关政策，鼓励员工缴纳社保、公积金。此外，公司为部分自愿放弃员工提供住宿、住房补贴等替代性劳动保障措施。

发行人实际控制人张平、吴林泳已出具《关于社保、住房公积金的承诺函》，承诺“1、若应有权部门要求或决定，金晟环保及其子公司需要为员工补充缴纳社会保险及/或住房公积金，本人将无条件按主管部门核定的金额足额补偿金晟环保及其子公司因此发生的支出或所受损失，且无需金晟环保及其子公司偿还。2、若应有权部门要求或决定，金晟环保及其子公司因未依法为其员工缴纳社会保险及/或住房公积金而被相关主管部门处以罚款或被追缴费用及滞纳金或被员工要求承担经济补偿、赔偿，或使金晟环保及其子公司产生任何其他费用或支出的，本人将无条件按主管部门核定的金额足额补偿金晟环保及其子公司支付的相应款项，且无需金晟环保及其子公司偿还”。

综上，发行人在报告期内存在部分员工应缴而未缴纳社保公积金的情形，未完全符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》关于社会保险和住房公积金管理的规定。截至报告期末，发行人应缴而未缴纳社保公积金的人数较少，且发行人实际控制人已出具承担相关责任的承诺；发行人及其下属公司已取得相关主管部门

出具的证明，报告期内未因违反劳动、社会保障及住房公积金有关法律法规而受到行政处罚的情况。发行人因社保公积金缴纳不合规而受到有关部门处罚的可能性较小。

3、按照未缴社保公积金原因补充披露对应的人数、占比，测算发行人可能补缴的金额及对报告期内发行人业绩的具体影响

报告期内发行人未缴社保公积金对应的人数、占比详见本题“1、报告期各期社保公积金缴纳情况、部分员工未缴纳社保公积金的原因”的相关内容。上述内容发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、（四）发行人员工及核心业务人员情况”中补充披露。

报告期内，发行人可能补缴的金额及对报告期内发行人业绩的具体影响测算如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
补缴社保测算金额	50.75	69.98	186.49
补缴公积金测算金额	120.48	130.66	132.80
补缴测算额小计	171.23	200.64	319.29
利润总额	4,434.26	4,693.25	4,275.96
补缴测算额占利润总额比重	3.86%	4.28%	7.47%

经测算，报告期发行人需补缴的金额分别为 319.29 万元、200.64 万元和 171.23 万元，对发行人当期利润总额的影响分别为 7.47%、4.28%和 3.86%，占比较低，社保公积金补缴金额对发行人的经营业绩影响较小。

（二）说明未按规定开展职业病危害控制效果评价的原因及对公司的影响、整改规范情况

发行人全资子公司广西洁丰因未能提供年产 10000 吨一次性植物纤维环保餐具项目的职业病危害预评价报告和职业病危害控制效果评价报告及职业病防护设施竣工验收的专家评审验收合格报告，违反了《中华人民共和国职业病防治法》第十七条第一款、第十八条第三款的规定，于 2022 年 9 月 26 日被来宾市兴宾区卫生健康局出具“编号 2022626”《当场行政处罚决定书》，给予警告处罚。根据广西洁丰出具的说明，广西洁丰由于缺乏对职业病危害控制效果评价的相关认知，致使相关手续办理不及时，未能按时开展职业病危害控制效果评价。广西洁丰在受到前述行政处罚后已积极进行了整改，并于 2023 年 3 月 1 日取得来宾市兴宾区卫生健康局出具的《来宾市兴宾区卫生健康局关于广西洁丰生物科技有限公司职业卫生整改合格证明》。

根据《中华人民共和国行政处罚法（2021 修正）》第九条的规定，行政处罚的种

类包括：（一）警告、通报批评；（二）罚款、没收违法所得、没收非法财物；（三）暂扣许可证件、降低资质等级、吊销许可证件；（四）限制开展生产经营活动、责令停产停业、责令关闭、限制从业；（五）行政拘留；（六）法律、行政法规规定的其他行政处罚。警告属于相对较轻的行政处罚类型。且根据同法“第二节简易程序”中第五十一条的规定，违法事实确凿并有法定依据，对公民处以二百元以下、对法人或者其他组织处以三千元以下罚款或者警告的行政处罚的，可以当场作出行政处罚决定。因此，来宾市兴宾区卫生健康局给予当场行政处罚，属简易程序。

综上，广西洁丰前述违法行为不属于重大违法违规行为。

（三）说明劳务派遣、劳务外包（如有）具体情况、合规性，采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布、劳务供应商是否具备相关资质，量化分析说明报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别、对公司经营业绩的影响。

1、劳务派遣、劳务外包（如有）情况、合规性

报告期内，发行人存在劳务派遣的情况，不存在劳务外包的情况。2020年度公司劳务派遣人员共计2名，劳务派遣员工占比为0.14%；2021年度公司劳务派遣人员共计91名，劳务派遣员工占比为5.92%；2022年度公司劳务派遣人员共计4名，劳务派遣员工占比为0.26%。报告期内，公司不存在使用劳务派遣用工比例超过10%的情形，且劳务派遣员工主要从事拉网、洗网、机台操作和保安等简单体力劳动为主的岗位，无明显技术门槛，无需具备特殊资质，相关工作岗位符合临时性、辅助性、替代性的特征，符合《劳务派遣暂行规定》等劳务派遣相关法律、法规的要求。

发行人及其子公司已取得仙居县人力资源和社会保障局、来宾市人力资源和社会保障局、来宾市劳动保障监察支队、杭州市滨江区人力资源和社会保障局出具的证明文件，确认报告期内发行人及其子分公司未因违反劳动、社会保障及住房公积金有关法律法规而受到行政处罚的情况。截至本反馈回复出具日，发行人不存在因履行劳务派遣协议或因劳务派遣事宜产生争议、纠纷的情形。

2、采购劳务的原因

报告期内，公司采购劳务的原因主要系国内疫情导致招工困难，采用劳务派遣用工的形式可以满足发行人临时性、辅助性的用工需求，2021年公司尝试通过劳务派遣的形式缓解招工困难，后因各地防疫措施趋严，人员流动受到限制，公司减少了劳务

派遣用工。

3、定价公允性

公司与劳务派遣供应商的定价结算系按照劳务派遣协议的约定，结合劳务派遣岗位的工作内容、时间及工作强度，参照发行人同类岗位薪酬待遇等因素综合确定劳务派遣服务价格，定价具备公允性。

4、选定劳务供应商的标准

公司选定劳务派遣供应商采用市场化询价的方式，对劳务派遣供应商的所在地区、经营资质等基础信息进行筛选，并综合考虑其服务能力、服务质量等因素后，最终选定劳务派遣供应商。

5、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布

发行人报告期内使用劳务派遣员工主要从事简单体力劳动为主的岗位，涉及的岗位主要包括拉网、洗网、机台操作、保安等工作，无明显技术门槛，无需具备特殊资质，相关工作岗位符合临时性、辅助性、替代性的特征。

6、劳务供应商相关资质

报告期内，为发行人提供劳务派遣服务的供应商及其持有资质情况具体如下：

序号	劳务派遣供应商名称	统一社会信用代码	劳务派遣经营许可证号	劳务派遣资质有效期限	劳务派遣经营许可证发证机关
1	宁波兆迅企业管理咨询有限公司	91330201 MA2H8BF210	3302552020102300 33	2020/10/23-2023 /10/22	宁波保税区人力资源和社会保障局
2	江苏聚米企业管理有限公司	91321111 MA227XA98N	3211112020 09230034	2020/09/23-2023 /09/22	镇江市润州区人力资源和社会保障局
3	来宾市龙威保安服务有限公司	91451300 MA5KBAP19 Y	4522201924	2019/12/25-2022 /12/24	来宾市人力资源和社会保障局
			4522202301	2023/01/06-2026 /01/05	

注：来宾市龙威保安服务有限公司同时持有广西壮族自治区公安厅签发的“桂公保服20160221号”《保安服务许可证》。

7、量化分析说明报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别、对公司经营业绩的影响

发行人的劳务派遣用工情形主要分为生产辅助类工作与安保工作两大类。

报告期内公司保安岗派遣员工工资为 2,300 元/人/月，经检索当地其他企业雇佣保安参考薪资在 2000 元/人/月-3000 元/人/月左右，薪资相比处于合理范围内。

公司使用劳务派遣员工主要从事包括拉网、洗网、机台操作等，该类劳务派遣用工薪酬和公司从事同类工作的正式员工的实发薪酬对比情况如下：

类别	2021年4月-2021年12月
劳务派遣人员平均薪酬	21.00 元/小时
公司同类工作正式员工平均薪酬	22.92 元/小时

注：公司同类工作正式员工平均薪酬按每月工作 25 天，每天工作 8 小时计算。

由上表可知，公司使用劳务派遣人员的薪酬与公司正式员工的薪酬不存在重大差异。经测算，报告期内如将劳务派遣用工替换为正式员工，将增加 2021 年度成本 6.49 万元，占当年度利润总额的比例为 0.14%，占比较小，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

（四）说明是否存在通过第三方主体代发工资或代缴社保公积金的情形，如是，请说明具体情况、合理性、合规性。

经核查，报告期内发行人不存在通过第三方主体代发工资或代缴社保公积金的情形。

（五）说明第三方主体（如有）、劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等关联方是否存在关联关系、利益输送或特殊利益安排，是否存在为发行人代垫成本费用或损害发行人利益的情形

根据实际控制人、董事、监事及高级管理人员填写的调查表、发行人出具的说明，并经检索国家企业信用信息公示系统网站、企查查网站，发行人的劳务派遣供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或特殊利益安排，劳务派遣人员的薪酬与正式员工不存在重大差异，劳务派遣供应商不存在为发行人代垫成本费用或损害发行人利益的情形。

（六）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下的核查程序：

（1）查阅发行人及其下属公司报告期内员工社会保险完税证明、住房公积金的缴纳凭证、发行人出具的说明、部分相关员工出具的放弃缴纳社会保险的说明、《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》《人力资源社会保障部办公厅关于贯彻落实国务院常务会议精神切实做好稳定社保费征收工作的紧急通知》等；

（2）查阅仙居县人力资源和社会保障局、台州市住房公积金管理中心仙居分中心、

来宾市人力资源和社会保障局、来宾市劳动保障监察支队、来宾市住房公积金管理中心、杭州市滨江区人力资源和社会保障局、杭州住房公积金管理中心出具的证明文件、发行人实际控制人出具的相关承诺；

(3) 查询浙江政务服务网 (<http://www.zjzfwf.gov.cn/>)、仙居县人民政府门户网站 (<http://www.zjxj.gov.cn/>)、杭州住房公积金管理中心 (<http://gjj.hangzhou.gov.cn/>)、杭州市人力资源和社会保障局 (<http://hrss.hangzhou.gov.cn/>)、广西壮族自治区人民政府门户网站 (<http://www.gxzf.gov.cn/>) 的公开信息；

(4) 查阅来宾市兴宾区卫生健康局出具的《当场行政处罚决定书》、《来宾市兴宾区卫生健康局关于广西洁丰生物科技有限公司职业卫生整改合格证明》和《中华人民共和国行政处罚法（2021 修正）》；

(5) 取得发行人出具的说明，查阅发行人劳务派遣用工名单、劳务供应商的资质证件；

(6) 查阅《劳务派遣暂行规定》《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣行政许可实施办法》《保安服务管理条例》；

(7) 查询信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>) 的公示信息；查询来宾人才网 (<https://lb.gxrc.com/>) 的招聘信息；查询国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/>)、企查查 (<https://www.qcc.com/>) 等网站的公开信息，了解报告期内发行人劳务派遣供应商的基本情况；查询裁判文书网 (网址：<https://wenshu.court.gov.cn/>)；

(8) 取得并查阅发行人报告期各期末花名册；

(9) 取得并查阅实际控制人、董事、监事及高级管理人员填写的调查表。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 发行人在报告期内存在部分员工应缴而未缴纳社保公积金的情形，未完全符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》关于社会保险和住房公积金管理的规定。截至报告期末，发行人应缴而未缴纳社保公积金的人数较少，且发行人实际控制人已出具承担相关责任的承诺；发行人及其下属公司已取得主管部门出具的证明，报告期内未因违反劳动、社会保障及住房公积金有关法律法规而受到行政处罚的情况。发行人因社保公积金缴纳不合规而受到有关部门处罚的可能性较小；

(2)广西洁丰因未按规定开展职业病危害控制效果评价受警告事项已在报告期内完成了相应整改，不属于重大违法违规；

(3)报告期内，发行人存在使用劳务派遣用工的情况，不存在劳务外包的情况；发行人使用劳务派遣用工比例及工作岗位符合相关法律、法规的要求，公司与劳务派遣供应商的定价结算具备公允性；劳务派遣供应商具备经营劳务派遣的业务资质；截至本反馈回复出具日，发行人不存在因履行劳务派遣协议或因劳务派遣事宜产生争议、纠纷或受到行政处罚的情形；

(4)经测算，如将劳务派遣用工替换为正式员工，增加成本占当期利润总额的比重较低，对公司利润总额的影响较小，不会对公司经营业绩造成重大不利影响；

(5)报告期内，发行人不存在通过第三方主体代发工资或代缴社保公积金的情形；

(6)发行人的劳务派遣供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系或特殊利益安排，劳务派遣人员的薪酬与正式员工不存在重大差异，劳务派遣供应商不存在为发行人代垫成本费用或损害发行人利益的情形。

三、关联交易的合理性、合规性

根据申请文件，发行人与关联企业之间存在关联采购、销售、资金往来；2021年度发行人与浙江万里建设工程有限公司签订了工程合同并支付了相应的预付款，黄伟群持有浙江万里建设工程有限公司80%的股权，同时其持有发行人3.13%的股份。请发行人说明：①上述交易的具体内容、原因及合理性、定价公允性、合规性。②2018年11月对外转让控股子公司的原因及合理性、交易对手方、转让价格及公允性、真实性，是否存在应披未披的关联方及关联交易，是否存在关联交易的非关联化。

【回复】

(一)请发行人说明上述交易的具体内容、原因及合理性、定价公允性、合规性

1、与江苏金晟环保餐具有限公司的关联交易

发行人于2018年11月对外转让控股子公司江苏金晟环保餐具有限公司（以下简称“江苏金晟”），2019年度发行人与江苏金晟的交易仍作为关联交易披露，相关交易情况如下：

(1) 采购与销售交易

单位：万元

关联方	交易具体内容	2019年度
-----	--------	--------

		金额	占总采购/收入比例
江苏金晟	采购可降解餐具半成品	170.98	0.39%
	销售浆板	1,380.10	2.86%
	销售可降解餐具	24.05	

公司向江苏金晟采购少量可降解餐具半成品，主要系公司不同尺寸、规格等一次性餐具品类众多，在转让江苏金晟后，受短期生产负荷已达饱和的影响，公司存在部分规格品类产品产能短缺的情况，为保证产品交期，从江苏金晟外购少量半成品作为补充。公司向其采购以市场价格为定价依据，定价公允。2019年度公司向其采购金额占采购总额的比例为0.39%，占比较小，对公司财务状况及经营成果影响较小。

公司全资子公司广西洁丰向江苏金晟销售浆板，浆板为江苏金晟生产所用的原料。公司在转让江苏金晟后，江苏金晟为了正常生产经营，从广西洁丰采购部分原材料。江苏金晟向公司采购可降解餐具主要系转让前的客户订单在转让后继续执行，以及为了满足客户需求，江苏金晟在产能短缺、订单交货需求较急的情况下，向公司采购少量可降解餐具为补充。上述交易以市场价格为定价依据，定价公允。2019年度公司向其销售金额占营业收入总额的比例为2.86%，占比较小，对公司财务状况及经营成果影响较小。

上述交易经发行人第二届董事会第六次会议、2018年年度股东大会审议通过并及时披露，独立董事作出了同意的独立意见，发行人已履行了相关的审议程序。

(2) 资金借款

单位：万元

关联方	交易内容	年度	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
江苏金晟	资金借出	2019年	603.60	10.04	613.64	-

公司转让江苏金晟的股权后，在银行授信到位前，江苏金晟出现暂时性资金短缺，公司向其提供为期6个月的短期借款600万元，并已于2019年5月全部收回本金及利息，此后未再发生资金借款事宜。公司与江苏金晟的资金借款利率为年利率7.2%，系参考公司银行贷款利率基础上由双方协商确定，具备公允性。

上述交易经发行人第二届董事会第五次会议审议通过并及时披露，发行人已履行了相关的审议程序及披露义务。

2、与 New Quantum Holdings Pte.Ltd.的交易

New Quantum Holdings Pte.Ltd.为公司控股子公司 Kingsun SGS 的参股股东，其持

有 Kingsun SGS 34.00%的股权，根据实质重于形式的原则，公司将 New Quantum Holdings Pte.Ltd.列为关联方。

(1) 采购交易

单位：万元

关联方	采购内容	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
New Quantum Holdings Pte. Ltd.	外包服务	39.08	0.07%	45.20	0.10%	38.21	0.12%

Kingsun SGS 为公司在新加坡设立的境外子公司，其主要负责公司产品在东南亚、欧洲市场的推广和销售。其少数股东 New Quantum Holdings Pte. Ltd.为一家新加坡经营食品包装、降解及非降解餐具产品的公司，具备多年的食品包装行业销售经验及渠道积累。鉴于双方各自的优势，Kingsun SGS 和 New Quantum Holdings Pte. Ltd.签订了外包服务协议，外包服务主要包括新加坡办公场地租赁及产品进出口服务、政策法律咨询、报税服务、物流管理服务等，场地租金及相关服务价格系参考当地的市场价格协商确定，具备公允性。报告期内，公司向其采购金额占采购总额的比例分别为 0.12%、0.10%和 0.07%，占比较小，对公司财务状况及经营成果影响较小。

公司已根据发行人《关联交易管理制度》和《公司章程》等规定的关联交易决策程序，上述交易已经发行人经营层内部决策同意，已履行了相关的审议程序。

(2) 资金往来

单位：万元

关联方	交易内容	年度	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
New Quantum Holdings Pte. Ltd.	资金借出	2020 年	-	149.71	52.20	97.51
		2021 年	97.51	562.25	489.47	170.29
		2022 年	170.29	0.03	170.32	-

因股东 New Quantum Holdings Pte. Ltd.当时资金紧张需要，Kingsun SGS 向其参股股东 New Quantum Holdings Pte. Ltd.以随借随贷方式提供资金拆借，年利率 7.5%，借款利率系参考 Kingsun SGS 银行贷款利率基础上由双方协商确定，具备公允性。截至 2022 年 6 月 30 日，Kingsun SGS 已全部向其收回本金及利息，此后未再发生上述资金借款事宜。

上述关联交易事项发生时发行人未及时履行审议程序并披露。2022 年 12 月，发行人召开第三届董事会第七次会议及 2022 年第二次临时股东大会对上述关联交易进

行了补充审议并披露。公司已履行了相关的审议程序。

3、与浙江万里建设工程有限公司的交易

公司因业务发展需要进行厂房和宿舍楼建设。公司对该建设项目进行公开招标，浙江万里建设工程有限公司（以下简称“万里建设”）成为该项目的施工方。

经查验，万里建设拥有建筑工程施工总承包壹级资质。2021年8月公司与其签署了EPC工程总承包协议，该工程项目总建筑面积22,340.7平方米，平均造价为2,462元/平方米。经通过台州市公共资源交易网查询同期中标案例，2021年11月产业创新服务中心EPC工程项目（台建招备[2021]00084号）造价为2,587元/平方米，上述造价不存在较大差异，具备公允性。

（二）2018年11月对外转让控股子公司的原因及合理性、交易对手方、转让价格及公允性、真实性，是否存在应披未披的关联方及关联交易，是否存在关联交易的非关联化

1、2018年11月对外转让控股子公司的原因及合理性

2018年11月公司对外转让控股子公司江苏金晟51%股权的主要原因是：公司为了长期发展战略，2017年收购了广西洁丰，广西洁丰位于原材料甘蔗渣浆的主产区，该收购完成后，公司进一步完善了公司原料供应端，建立了从原料到终端产品全产业链业务体系。随着广西洁丰浆板及植物纤维可降解餐具生产线陆续投产，原材料优势日益凸显。公司为了将更多的资源聚焦于本部及广西洁丰的经营发展，充分利用广西洁丰的原材料优势，同时为减少多地管理的复杂性，公司决定将其持有的江苏金晟51%股权对外转让。

综上，公司对外转让控股子公司江苏金晟是基于公司长期发展战略及集中管理的考量，具备合理性。

2、交易对手方

公司转让江苏金晟51%股权的交易对手方为应永连，应永连为江苏金晟股东邵玉玲的配偶，邵玉玲持有江苏金晟49%股权。

3、转让价格及公允性、真实性

该次股权转让定价根据经审计确认的净资产值并经双方协商确定，转让价格为926.82万元。利安达会计师事务所(特殊普通合伙)浙江分所出具了“利安达审字【2018】浙A2012号”《审计报告》，确认截至2018年8月31日江苏金晟的净资产值为19,404,813.31元，定价公允。

该次股权转让事项已经发行人第二届董事会第五次会议审议通过，转让双方签订了股权转让协议，转让价款已于 2018 年 12 月 6 日全部支付完毕，并已完成工商登记变更手续。该次股权转让真实。

发行人于 2018 年 11 月对外转让控股子公司江苏金晟，2019 年度与江苏金晟的交易仍作为关联交易披露。根据《审计报告》、相关公告文件，公司已依照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及内部治理制度完整披露了关联方及关联交易，不存在应当披露而未披露的关联方及关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下的核查程序：

（1）查阅了上述交易所涉及的主要合同文件，了解相关交易的具体内容、定价情况等；

（2）查阅《招股说明书》《审计报告》所列示的发行人报告期内关联交易，取得报告期内审议关联交易的相关会议文件、公告文件等；查阅发行人《关联交易管理制度》及《公司章程》；

（3）访谈发行人总经理及关联交易对手方，了解上述交易的原因及合理性、定价公允性、合规性等；取得发行人出具的书面说明及交易明细，分析关联交易价格的公允性；

（4）查阅 2018 年 11 月发行人对外转让控股子公司江苏金晟相关的会议文件、公告文件、转让协议、审计报告、款项支付凭证、工商变更记录等；

（5）访谈发行人实际控制人，实地走访江苏金晟，了解发行人对外转让控股子公司江苏金晟的原因、交易对手方、转让价格及公允性、真实性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人与关联企业、万里建设之间的交易具备合理性，交易定价具备公允性，发行人已根据相关规定履行了相应的审议程序及披露义务；

（2）发行人对外转让控股子公司江苏金晟具备合理性、真实性，转让价格具备公允性；发行人已完整披露了关联方及关联交易，不存在应当披露而未披露的关联方及关联交易，不存在关联交易的非关联化情形。

四、生产经营合规性

请发行人说明：①发行人产品、原材料、中间产品副产品或废料等是否为易燃、易爆、有害危险品，发行人及其子公司是否需要并已按规定及时办理排污许可证或排污登记并配备环保设施，是否存在违反环境保护的法律法规规定的情形，是否存在安全生产事故，是否存在因环保违规或安全生产等原因被处罚的情形或风险。②发行人及其子公司是否需要并已在事前取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证。③发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求，发行人在产品销售所涉国家和地区是否需要并取得相关资质、许可、认证，报告期内是否存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形；发行人生产的产品是否属于高污染、高耗能、高环境风险产品。④发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的具体安排，以及产品质量的内部控制制度及有效性。⑤报告期内及期后是否存在退换货情形，是否存在产品质量问题或因产品质量等问题受到处罚的情形，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

【回复】

（一）发行人产品、原材料、中间产品副产品或废料等是否为易燃、易爆、有害危险品，发行人及其子公司是否需要并已按规定及时办理排污许可证或排污登记并配备环保设施，是否存在违反环境保护的法律法规规定的情形，是否存在安全生产事故，是否存在因环保违规或安全生产等原因被处罚的情形或风险

1、发行人产品、原材料、中间产品副产品或废料等是否为易燃、易爆、有害危险品

经比对国家标准化管理委员会发布的《危险货物分类和品名编号》（GB6944-2012）和发行人实际生产情况，发行人产品、原材料、废料情况如下表所示：

项目		是否易燃	是否易爆	是否为有害危险品
产品	植物纤维可降解餐具	否	否	否
	以甘蔗渣浆为原材料的浆板	否	否	否
原材料	甘蔗渣浆等植物纤维浆	否	否	否
	防油剂	否	否	否

项目		是否易燃	是否易爆	是否为有害危险品
	防水剂	否	否	否
废水	冲洗废水	否	否	否
	生活污水	否	否	否
废气	天然气燃烧废气	否	否	否
固体废物	边角料	否	否	否
	污泥	否	否	否
	生活垃圾	否	否	否

公司不存在中间产品副产品，公司的产品、原材料、废料均不属于易燃、易爆、有害危险品。

2、发行人及其子公司是否需要并已按规定及时办理排污许可证或排污登记并配备环保设施

发行人主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，发行人所处行业属于“草及其他制品制造”（C2049）。根据《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》（环发〔2003〕101号）、《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请上市或再融资环境保护核查工作的通知》（环办〔2007〕105号）、《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150号）以及《环境监管重点单位名录管理办法》（生态环境部令第27号）等相关法律、法规及规范性文件的规定，发行人所处行业不属于重污染行业。经比对浙江省生态环境厅发布的《关于公布2022年浙江省重点排污单位名录的通知》，发行人不属于重点排污单位。

经核查，报告期内，发行人及其子公司已经按照相关法律法规规定及时办理了排污许可证件，具体如下：

排污单位	证书名称	编号	发证单位	有效期限
金晟环保	排污许可证	913310006784489337001P	台州市生态环境局	2022/08/29-2027/08/28
金晟环保（下各厂区）	排污许可证	913310006784489337002P	台州市生态环境局	2022/02/16-2027/02/15
广西洁丰	排污许可证	91451300065409608G001P	来宾市生态环境局	2022/07/06-2027/07/05

公司在生产经营过程中产生的污染物主要为废水（冲洗废水、生活污水）、废气（天然气燃烧废气）、固体废弃物（边角料、生活垃圾、污泥等）及噪声。主要环保

处理设施及处理情况如下表所示：

类别	主要污染物	主要环保处理设施及处理情况
废水	冲洗废水	经厂内沉淀池处理达标后排入污水管网送污水处理厂处理
	生活污水	经厂内化粪池处理达标后排入污水管网送污水处理厂处理
废气	天然气燃烧废气	采用低氮燃烧技术,天然气燃烧废气经收集后经排气筒高空达标排放
固体废弃物	边角料	经收集后可回收用于生产
	污泥	经收集后委托有资质单位进行处置
	生活垃圾	环卫部门收集后统一处置
噪声	生产设备机械噪声	选用低噪声设备,各车间合理布局,对高噪声设备设置隔振垫、减震器等,生产时保持门窗关闭,对所有设备加强维护、保养,增加厂区绿化

报告期内,发行人及子公司均已配备了生产经营必要的相关环保设施,相关环保设施运作情况良好,并聘请第三方机构检测污染物日常排放情况,能够有效处理生产经营过程中的污染物。

3、是否存在违反环境保护的法律法规规定的情形,是否存在安全生产事故,是否存在因环保违规或安全生产等原因被处罚的情形或风险

根据发行人出具的说明、台州市生态环境局仙居分局、来宾市生态环境局、仙居县应急管理局、来宾市应急管理局出具的证明文件,并经查询浙江政务服务网、浙江省应急管理厅、浙江省生态环境厅、台州市生态环境局网站、台州市应急管理局、仙居县人民政府门户网站、广西壮族自治区人民政府门户网站、广西壮族自治区生态环境厅、来宾市人民政府、广西来宾市生态环境局等主管部门官方网站的公示信息,发行人及其境内子公司在报告期内能够遵守环境保护法和其他有关环境保护管理的法律法规,不存在违反中国现行环境保护法律、法规和规范性文件的情形,不存在安全生产事故,亦不存在因环保违规或安全生产等原因而受到处罚的记录;根据香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 出具的法律意见书,发行人境外子公司报告期内未受到任何环保处罚、不存在安全生产事故。

综上,发行人产品、原材料、废料非易燃、易爆、有害危险品,发行人及其子公司已按规定及时办理排污许可证并配备环保设施,不存在违反环境保护的法律法规规定的情形,不存在安全生产事故,不存在因环保违规或安全生产等原因被处罚的情形或风险。

(二) 发行人及其子公司是否需要并已在事前取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证

发行人及其子公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，已取得与生产经营各环节所需的资质、许可、认证，具体如下所示：

序号	证书名称	企业名称	证书编号	主要内容	发证时间	有效期限	发证单位
1	全国工业产品生产许可证	金晟环保	浙 XK16-205-00053	产品名称：食品用纸包装容器等制品；检验方式：关键控制项目委托检验。	2020.08.18	至 2025.08.17	浙江省市场监督管理局
		广西洁丰	桂 XK16-205-13007	产品名称：食品用纸包装容器等制品	2019.11.08	至 2024.11.07	广西壮族自治区市场监督管理局
2	消毒产品生产企业卫生许可证	金晟环保	浙卫消证字（2011）第 0056 号	单位名称：浙江金晟环保股份有限公司；生产项目：卫生用品；生产类别：纸制餐饮具。	2019.09.25	至 2023.09.24	浙江省卫生健康委员会
			浙卫消证字（2022）第 0128 号	单位名称：浙江金晟环保股份有限公司；生产项目：卫生用品；生产类别：纸制餐饮具。	2022.08.09	至 2026.08.08	浙江省卫生健康委员会
		广西洁丰	桂卫消证字（2022）第 0017 号	单位名称：广西洁丰生物科技有限公司；生产项目：卫生用品；生产类别：纸制餐饮具。	2022.09.05	至 2026.09.04	广西壮族自治区卫生健康委员会
3	对外贸易经营者备案登记表	金晟环保	01412637	对外贸易经营者登记	2016.08.11	-	对外贸易经营者备案登记（浙江仙居）
		广西洁丰	01653136	对外贸易经营者登记	2018.03.20	-	对外贸易经营者备案登记（广西来宾）
4	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	金晟环保	3311966096	企业名称：浙江金晟环保股份有限公司；企业经营类别：进出口货物收发货人	2015.09.30	长期	台州海关驻临海办事处

序号	证书名称	企业名称	证书编号	主要内容	发证时间	有效期限	发证单位
		广西洁丰	4515961948	企业名称：广西洁丰生物科技有限公司；企业经营类别：进出口货物收发货人	2018.06.19	长期	中华人民共和国柳州海关
5	中国商品条码系统成员证书	金晟环保	物编注字第 355431 号	系统成员名称：浙江金晟环保股份有限公司；厂商识别代码：69542724	-	至 2025.07.11	中国物品编码中心
6	进口加工食品和食品器具登记	King sun SGS	IP23E1439	The licensee may import processed food and food appliances subject	-	至 2024.05.31	Singapore Food Agency
7	进出口登记证	King sun SGS	-	Approval of registration pursuant to part IVA of the regulation of imports and exports regulations and part XIVA of the customs regulations	-	-	新加坡海关
8	城镇污水排入排水管网许可证	金晟环保	浙仙排字第 202001043 号	准予在许可范围内向城市排水管网及其附属设施排放污水	2020.08.18	至 2025.08.17	仙居县城市管理局
	来宾市城市排水许可证	广西洁丰	(排)(2018)0001 字	-	2018.10.29	至 2023.10.28	来宾市城市管理局
9	排污许可证	金晟环保	913310006784489337002P	-	2022.02.16	至 2027.02.15	台州市生态环境局
		金晟环保	913310006784489337001P	-	2022.08.29	至 2027.08.28	台州市生态环境局
		广西洁丰	91451300065409608G001P	-	2022.07.06	至 2027.07.05	来宾市生态环境局
10	辐射安全许可证	广西洁丰	桂环辐证[G6060]	准予在许可种类和范围内使用 V 类密封放射源	2022.07.26	至 2027.07.25	广西壮族自治区生态环境厅
11	BRC 认证	金晟	C0585715	BRC Global	2019.08.	至	NSF

序号	证书名称	企业名称	证书编号	主要内容	发证时间	有效期限	发证单位
		环保	-BRC4	Standard for Packaging Materials	06	2024.01.18	
			C0586071-BRC3		2019.08.06	至 2024.01.20	NSF
12	SAA 认证	金晟环保	-	Supplier Assurance Audit -Packaging	2022.07.29	至 2023.07.29	NSF
13	BPI	金晟环保	10528629-4	Sugarcane unbleached unprinted tableware	-	至 2024.07.31	BPI Institution

其中,受新冠疫情影响,发行人下各厂区和广西洁丰分别持有的“浙卫消证字(2022)第 0128 号”、“桂卫消证字(2022)第 0017 号”《消毒产品生产企业卫生许可证》存在手续办理不及时,系实际开展生产工作后取得。发行人及子公司广西洁丰已进行相应整改,分别于 2022 年 8 月 9 日和 2022 年 9 月 5 日取得了《消毒产品生产企业卫生许可证》。根据《消毒管理办法》的相关规定,未取得消毒许可证即生产、销售纸质餐饮具,卫生行政部门可能会责令其限期改正、处 5000 元以下罚款。根据发行人出具的说明、核查发行人报告期内营业外支出相关明细,并经查询信用中国网站,发行人及其子公司未因上述行为受到行政处罚。

综上,除前述生产后取得消毒产品生产企业卫生许可证外,发行人及其子公司已在事前取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证。

(三) 发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求,发行人在产品销售所涉国家和地区是否需要并取得相关资质、许可、认证,报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形;发行人生产的产品是否属于高污染、高耗能、高环境风险产品

1、发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求

报告期内,发行人主要执行的国家标准、行业标准及质量规范如下:

序号	标准名称	标准编号	标准类别	颁发单位	实施时间
1	纸浆模塑餐具	GB/T 36787-2018	国家标准	国家市场监督管理总局 中国国家标准化管理委员会	2019/04/01
2	食品安全国家标准 食品接触用纸和纸板材料及制品	GB 4806.8-2016	国家标准	国家卫生和计划生育委员会	2017/04/19

发行人按照上述国家、行业标准及质量规范生产销售相关产品。发行人的产品符合国家、行业标准或质量规范的要求。

2、发行人在产品销售所涉国家和地区是否需要并取得相关资质、许可、认证，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

发行人在产品销售所涉国家和地区所需要并已取得相关资质、许可、认证详见本题回复“（二）发行人及其子公司是否需要并已在事前取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证”中的相关内容。

根据发行人提供的报告期内营业外支出相关明细、香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 出具的法律意见书，发行人报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

3、发行人生产的产品是否属于高污染、高耗能、高环境风险产品

根据生态环境部发布的《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》（环环评〔2021〕45号），“高耗能、高排放行业”规定暂按煤电、石化、化工、钢铁、有色金属冶炼、建材等六个行业类别统计。根据国家发展改革委和生态环境部等部委联合发布的《高耗能行业重点领域能效标杆水平和基准水平（2021年版）》，高耗能行业涉及石油、煤炭及其他燃料加工业（25）、化学原料和化学制品制造业（26）、非金属矿物制品业（30）、黑色金属冶炼和压延加工业（31）、有色金属冶炼和压延加工业等行业（32）。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），发行人所处行业属于“草及其他制品制造”（C2049）。根据《挂牌公司管理型行业分类指引》（股转系统公告〔2015〕23号），发行人所处行业属于“草及其他制品制造”（C2049）。因此，发行人不属于上述文件规定的高耗能行业。

根据工业和信息化部办公厅发布的《2022年度国家工业节能监察企业名单》，发行人及其下属公司均未被列入国家工业专项节能监察企业名单。

发行人的产品主要为植物纤维可降解餐具、浆板等，根据工业和信息化部发布的《28项单位产品能耗限额强制性国家标准目录》，发行人的产品未被列入能耗限额强制性国家标准目录。

根据生态环境部发布的《环境保护综合名录（2021年版）》，发行人的产品并未被列入“高污染、高环境风险”产品目录。

综上，发行人的产品符合国家、行业标准或质量规范的要求，发行人在产品销售

所涉国家和地区需要并已取得相关资质、许可、认证，报告期内不存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形；发行人生产的产品不属于高污染、高耗能、高环境风险产品。

（四）发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的具体安排，以及产品质量的内部控制制度及有效性

1、发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的具体安排

根据发行人与主要客户签订的合同，其关于产品质量责任分摊的具体安排为：如果公司销售的产品有质量缺陷或短缺的情况，客户可以自行选择和决定，拒绝接受货物，或要求立即通过修补、交付替代或补充货物或减少价格来纠正不合格或短缺的情况，相关费用由公司承担。

根据发行人与主要供应商签订的合同，其关于产品质量责任分摊的具体安排为：公司发现供应商所交货物质量不合格的，需在一定期限内提出异议，双方协商解决，超过一定期限的视为认可质量合格。产品质量指标需控制在约定的标准内，如指标明显偏离，公司将及时反馈供应商以便供应商及时调整或公司调整拉运量；数量以公司地磅重量及化验单为准，如有异议，双方共同取样测定并协商处理。

2、发行人产品质量的内部控制制度及有效性

发行人一直注重产品质量的稳定，建立了较为完善的质量管理体系，涵盖采购管理系统、生产运营管理系统、品质管理系统等。在采购环节，公司制定了《采购管理制度》《供应商管理制度》等制度，建立了合格供应商名录，在供应商选择、物资验收及供应商考核等方面均有明确标准并执行相应制度安排。

在生产品质管控环节，公司制定了《BRC 管理体系手册》《不合格品控制程序》《检验管理控制程序》《不合格品控制过程文件》《作业操作规程》《成品检验规程》等一系列质量控制制度，对与产品质量相关的所有环节进行严格控制与管理，确保公司产品质量持续稳定。发行人还通过了 ISO9001 质量体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证、ISO14001 环境体系认证及 BRC 食品级包装认证等，产品质量内控制度能够有效执行。

（五）报告期内及期后是否存在退换货情形，是否存在产品质量问题或因产品质量等问题受到处罚的情形，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司存在少量退换货的情形，2020 年度、2021 年度和 2022 年度退换

货金额分别为 0.00 万元、9.94 万元和 11.48 万元，退换货金额及占比极小。2023 年 1-5 月，公司期后退换货金额为 0.00 万元。

根据仙居县市场监督管理局、来宾市兴宾区市场监督管理局出具的证明，以及香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 出具的法律意见书，并经查询仙居县人民政府、来宾市兴宾区市场监督管理局门户网站，报告期内，发行人及下属公司不存在违反市场监督管理法律法规而受到行政处罚的情形。

根据仙居县人民法院、台州仲裁委员会、来宾市兴宾区人民法院、来宾市中级人民法院诉讼服务中心出具的证明文件，以及香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 出具的法律意见书，并经查询台州法院网、浙江法院网、来宾市中级人民法院网、广西壮族自治区高级人民法院的公示信息，报告期内，发行人及下属公司不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

综上，报告期内，公司存在少量退换货的情形，不存在因产品质量问题而发生大额退换货情形。报告期内，公司不存在产品质量问题或因产品质量等问题受到处罚的情形，不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

（六）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下的核查程序：

（1）查阅发行人《招股说明书》、获取发行人关于易燃、易爆、有害危险品及环保情况、生产标准的说明；

（2）查阅国家标准《危险货物分类和品名编号》（GB6944-2012），并与发行人实际生产情况进行比对；

（3）查阅发行人的排污许可证件、核查发行人排污设施的实际情况、第三方检测机构出具的检测报告；

（4）比对发行人实际生产经营情况与《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）、《挂牌公司管理型行业分类指引》（股转系统公告〔2015〕23 号）、《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》（环发〔2003〕101 号）、《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请上市或再融资环境保护核查工作的通知》（环办〔2007〕105 号）、《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150 号）、《环境监管重点单位名录管理办法》（生态环境部令第 27 号）以及浙江省生态环境厅发布的《关于公布 2022 年浙江省重点排污单位名录的通知》，核查发行人是否属于重

点排污单位；

(5) 查阅了台州市生态环境局仙居分局、来宾市生态环境局、仙居县应急管理局、来宾市应急管理局出具的证明文件；

(6) 查询浙江政务服务网 (<http://www.zjzfw.gov.cn/>)、浙江省应急管理厅 (<https://yjt.zj.gov.cn/>)、浙江省生态环境厅 (<http://sthjt.zj.gov.cn/>)；台州市生态环境局网站 (<http://sthjj.zjtz.gov.cn/>)、台州市应急管理局 (<http://yjglj.zjtz.gov.cn/>)；仙居县人民政府门户网站 (<http://www.zjxj.gov.cn/>)；广西壮族自治区人民政府门户网站 (<http://www.gxzf.gov.cn/>)；广西壮族自治区生态环境厅 (<http://sthjt.gxzf.gov.cn/>)；来宾市人民政府 (<http://www.laibin.gov.cn/>)、广西来宾市生态环境局 (<http://stj.laibin.gov.cn/xxgk/>) 等主管部门官方网站的公示信息；

(7) 取得并查阅香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 出具的法律意见书；

(8) 查阅发行人及其子公司持有的相关资质证书，了解发行人现有生产经营资质的存续情况；

(9) 查询信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>) 的公示信息，取得发行人营业外支出明细；

(10) 查阅《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》(环环评〔2021〕45号)、《2022年度国家工业节能监察企业名单》、《28项单位产品能耗限额强制性国家标准目录》《环境保护综合名录(2021年版)》；

(11) 查阅发行人及其子公司报告期内的重大采购、销售合同，了解关于产品质量责任分摊的具体安排；

(12) 查阅发行人的内部控制制度文件；

(13) 访谈发行人主要客户，了解产品质量、退换货、质量纠纷或潜在纠纷；

(14) 查阅仙居县市场监督管理局、来宾市兴宾区市场监督管理局、杭州市市场监督管理局出具的证明文件；

(15) 查询台州市市场监督管理局(知识产权局) (<http://scjgj.zjtz.gov.cn/>)、杭州市市场监督管理局 (<http://scjg.hangzhou.gov.cn/>)、广西壮族自治区市场监督管理局 (<http://scjdgj.gxzf.gov.cn/>) 等主管部门官方网站的公示信息；

(16) 查阅仙居县人民法院、台州仲裁委员会、来宾市兴宾区人民法院、来宾市

中级人民法院诉讼服务中心出具的证明文件；

(17) 查询台州法院网 (<http://www.tzfyw.gov.cn/>)、浙江法院网 (<http://www.zjcourt.cn/>)、来宾市中级人民法院网 (<http://lbzy.gxcourt.gov.cn/>)、广西壮族自治区高级人民法院 (<http://gxfy.gxcourt.gov.cn/>) 的公示信息。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 发行人不存在中间产品副产品，发行人的产品、原材料、废料均不属于易燃、易爆、有害危险品；报告期内，发行人及子公司均已配备了生产经营必要的相关环保设施，相关环保设施运作情况良好，并聘请第三方机构检测污染物日常排放情况，能够有效处理生产经营过程中的污染物；发行人及其子公司报告期内不存在违反环境保护的法律法规规定的情形，不存在安全生产事故，不存在因环保违规或安全生产等原因被处罚的情形或风险；

(2) 除发行人下各厂区和广西洁丰存在生产后取得消毒产品生产企业卫生许可证的情况外，发行人及其子公司已在事前取得生产经营各环节所需的全部资质、许可、认证；

(3) 发行人的产品符合国家、行业标准或质量规范的要求。发行人在产品销售所涉国家和地区需要并已取得相关资质、许可、认证，发行人报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。发行人生产的产品不属于高污染、高耗能、高环境风险产品；

(4) 发行人建立了较为完善的质量管理体系，产品质量内控制度能够有效执行；

(5) 报告期内，公司存在少量退换货的情形，不存在因产品质量问题而发生大额退换货情形。报告期内，公司不存在产品质量问题或因产品质量等问题受到处罚的情形，不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

五、合作研发情况

根据申请文件，公司与台州学院、南京师范大学等学校建立了合作关系，报告期内公司主要合作研发项目 6 个。请发行人说明：①报告期内是否存在其他合作研发项目，并说明与高校及其他研发机构合作研发的合作背景、合作内容、合作时间、权利义务安排、知识产权归属、收入成本费用的分摊情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。②发行人在其中参与的环节及发挥的作用，发行人的核心技术来自于自主研发还是合作

研发，对以上科研院所是否存在技术依赖，发行人是否具有独立研发能力。

【回复】

(一) 报告期内是否存在其他合作研发项目，高校及其他研发机构合作研发的合作背景、合作内容、合作时间、权利义务安排、知识产权归属、收入成本费用的分摊情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司自成立以来，始终注重产品的创新开发，将提升研发能力作为公司重要的发展战略。报告期内，公司先后与台州学院、南京师范大学、台州聚合科技有限公司、台州耘智科技有限公司等高校及其他研发机构进行研发合作，一是为进一步推动高校的社会服务功能，二是为加速公司自身的技术发展，公司在与合作方友好协商的基础上，本着优势互补、互惠共赢、共同发展的原则，就技术工艺开发、产品研发等事项达成协议。

报告期内，公司与高校及其他研发机构合作研发的合作内容、合作时间、权利义务安排、知识产权归属、收入成本费用的分摊情况、纠纷或潜在纠纷情况如下：

(1) 台州学院

生物材料 PBAT 改性制备及全生物降解袋生产工艺的研究项目

合作内容	建立生物材料 PBAT 改性工艺参数，制备工艺参数优化及确定，全生物降解袋制备工艺优化及参数确定。
合作时间	2021.07.01-2021.12.31
权利义务安排	公司支付研究开发经费和报酬；合作方组建研发团队，确定研发工艺，开展技术研究，并向公司提供技术方案，并进行相关实验；双方负有对合作项目涉及内容保密的义务。
知识产权归属	技术成果归金晟环保所有。
收入成本费用	公司应用技术成果所产生的效益归金晟环保所有，研究开发经费和报酬由金晟环保支付。
纠纷或潜在纠纷	不存在。

(2) 南京师范大学

①植物纤维材料功能性助剂的开发与性能提升项目

合作内容	采用化学改性法研发新型功能性助剂，通过表面材料化技术进一步提升优化产品的防水防油性能等。
合作时间	2019.06.20-2021.12.31
权利义务安排	公司支付研究开发经费和报酬；合作方成立包含设计、研发、测试人员的项目研发小组，进行方案策划、设计评审、设计验证、设计确认等程序；双方负有对合作项目涉及内容保密的义务。

知识产权归属	技术成果归金晟环保所有。
收入成本费用	公司应用技术成果所产生的效益归金晟环保所有，研究开发经费和报酬由金晟环保支付。
纠纷或潜在纠纷	不存在。

②可降解环保包装材料涂层开发与有害物检测项目

合作内容	针对植物纤维特性，开发新型可降解环保包装材料防水防油剂，提升产品防水防油特性；针对原材料复杂性，建立可降解环保包装材料制备原料中有害物快速检测平台。
合作时间	2022.10.17-2023.12.31
权利义务安排	公司支付研究开发经费和报酬；合作方组建研发团队，确定研发工艺，制定研发任务，开展相关技术的实质性研究；双方负有对合作项目涉及内容保密的义务。
知识产权归属	专利权属归双方所有，收益权归金晟环保所有
收入成本费用	公司应用技术成果所产生的效益归金晟环保所有，研究开发经费和报酬由金晟环保支付。
纠纷或潜在纠纷	不存在。

(3) 台州聚合科技有限公司

①环保餐具制品表面耐油防渗漏技术开发项目

合作内容	研究助剂用量、配比、停留时间对纤维环保餐具制品防渗漏性能、耐油性能等的影响，得到耐油防渗漏植物纤维环保餐具制品的技术参数、性能指标等。
合作时间	2020.01.03-2020.12.31
权利义务安排	公司支付研究开发经费和报酬；合作方提交研究开发计划并按进度完成研究开发工作，并撰写技术总结报告；双方负有对合作项目涉及内容保密的义务。
知识产权归属	技术成果归金晟环保所有。
收入成本费用	公司应用技术成果所产生的效益归金晟环保所有，研究开发经费和报酬由金晟环保支付。
纠纷或潜在纠纷	不存在。

②葡萄糖异构化非均相催化技术的开发项目

合作内容	研究纳米 β 分子筛结构组成、脱铝处理工艺、掺杂金属离子种类和含量等对金属离子掺杂纳米 $\text{Sn-}\beta$ 分子筛结构、形态以及对葡萄糖异构化催化性能的影响，筛选催化效果最佳的金属离子掺杂纳米 $\text{Sn-}\beta$ 分子筛。
合作时间	2020.05.06-2022.01.30
权利义务安排	公司支付研究开发经费和报酬；合作方提交研究开发计划并按进度完

	成研究开发工作，并撰写技术总结报告；双方负有对合作项目涉及内容保密的义务。
知识产权归属	技术成果归金晟环保所有。
收入成本费用	公司应用技术成果所产生的效益归金晟环保所有，研究开发经费和报酬由金晟环保支付。
纠纷或潜在纠纷	不存在。

(4) 台州耘智科技有限公司

PBAT/PLA 增强改性技术的开发项目

合作内容	研究增韧剂、无机填料等对 PLA 应力应变行为、热性能、微观结构的影响及性能参数与增容剂、无机填料种类或用量的关系，优化改性 PBAT/PLA 薄膜材料的工艺配方。
合作时间	2022.02.24-2023.12.31
权利义务安排	公司支付研究开发经费和报酬；合作方提交研究开发计划并按进度完成研究开发工作，并撰写技术总结报告；双方负有对合作项目涉及内容保密的义务。
知识产权归属	技术成果归金晟环保所有。
收入成本费用	公司应用技术成果所产生的效益归金晟环保所有，研究开发经费和报酬由金晟环保支付。
纠纷或潜在纠纷	不存在。

除上述项目外，公司报告期内不存在其他合作研发项目。

(二) 发行人在其中参与的环节及发挥的作用，发行人的核心技术来自于自主研发还是合作研发，对以上科研院所是否存在技术依赖，发行人是否具有独立研发能力

公司主要向合作的高校及其他研发机构提供包括技术目标、技术内容以及技术方法和路线在内的具体研究开发要求，为委托方，并支付研发经费和报酬以及申报有关科技项目等。在项目研发过程中，公司会根据合作方项目团队提供的研发初步成果进行应用测试，并将测试结果反馈给研发项目团队以完善研究方案。公司参与的合作研发项目系基于各方优势，以达到合理运用资源，提升研发效率等目的，具有合理性、必要性。

公司专注于植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发和产业化，经过多年的研发积累，公司在植物纤维包装容器领域掌握了较为成熟的核心技术，相关核心技术来自于自主研发，对以上科研院所不存在技术依赖，具有独立研发能力。

(三) 核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构及发行人律师履行了如下的核查程序：

(1) 查阅报告期内发行人与高校及其他研发机构的合作研发合同或协议，取得发行人关于合作研发项目情况的说明；

(2) 通过中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站检索，了解发行人与高校及其他研发机构合作情况是否存在纠纷；并访谈发行人相关高级管理人员，了解发行人与高校及其他研发机构合作研发的合作背景，是否存在纠纷或潜在纠纷等；

(3) 取得发行人关于核心技术来源的说明，并访谈发行人实际控制人，了解发行人在合作研发项目中的作用、发行人核心技术来自于自主研发还是合作研发，是否存在对高校及其他研发机构的技术依赖，发行人是否具有独立研发能力。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人存在与高校及其他研发机构的合作研发项目的情形，发行人与高校及其他研发机构的合作研发项目不存在纠纷或潜在纠纷；

2、发行人核心技术来自于自主研发，对科研院所不存在技术依赖，具有独立的研发能力。

六、信息披露的准确性

请发行人：①说明报告期内董监高变动情况、变动比例、变动具体原因及影响、离职后任职及持股情况，前述人员及其持股或任职的单位与发行人及其主要股东、董监高、供应商、客户是否存在资金业务往来，董监高是否发生重大不利变化。②结合公司业务布局、发展规划，说明母子公司之间、各子公司及分公司之间的业务关系，在境外设立子公司的背景、原因、合理性、必要性、合规性；说明发行人与其他股东共同设立 Kingsun SGS 的原因及合理性，并列表说明 Kingsun SGS 中其他股东的基本情况，说明其他股东是否与发行人及其客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形，是否存在对其他股东的依赖。③补充披露广西洁丰 2 号车间的权属证书办理进度及是否存在障碍；报告期各期框架协议下实际发生的合同金额。④说明中介机构变动情况、变动原因及对公司的影响。

【回复】

(一) 说明报告期内董监高变动情况、变动比例、变动具体原因及影响、离职后任职及持股情况，前述人员及其持股或任职的单位与发行人及其主要股东、董监高、供应商、客户是否存在资金业务往来，董监高是否发生重大不利变化

1、报告期内董监高变动情况、变动比例、变动具体原因及影响、离职后任职及持股情况

(1) 报告期内董监高变动情况

1) 公司董事会成员变动情况、变动具体原因

报告期期初，公司董事会成员为张平、吴林泳、王一俊、陈建敏、赵岳来、董夫磊、竺素娥、李有星、金明杰。

2020年4月，因公司董事会席位调整，董夫磊、王一俊、陈建敏、赵岳来离任，不再担任公司董事，公司2020年第一次临时股东大会选举陶岳铮、何书元为公司董事。

2020年6月，金明杰因个人原因离任，不再担任公司独立董事。

2021年5月，公司召开2020年度股东大会，公司董事会进行换届选举，陶岳铮不再担任公司董事，卢明聪被选举为董事，曲亮被选举为独立董事。

2) 公司监事会成员变动情况

报告期期初，公司监事会成员为冯尚杰、陈铃芬、包成林。报告期内，公司监事会成员未发生变动。

3) 高级管理人员变动情况

报告期期初，张平为总经理，王一俊、赵岳来、朱艳君为副总经理，陈建敏为公司董事会秘书、副总经理，潘云华为财务负责人。

2020年3月，赵岳来、朱艳君、潘云华因个人原因离任。公司召开第二届董事会第十次会议，聘任陶岳铮、王一君为公司副总经理，聘任张猛为公司财务负责人。

2021年5月，公司召开第三届董事会第一次会议，公司高级管理人员进行换届，陶岳铮、王一君不再担任公司副总经理，聘任张猛为公司副总经理。

(2) 报告期内董监高变动比例、变动影响

报告期内，公司监事未发生变动。

报告期内，公司董事、高级管理人员共计17人，其中7人（董夫磊、赵岳来、金明杰、陶岳铮、朱艳君、潘云华、王一君）不再担任公司董事或高级管理人员，新增

4 人（何书元、卢明聪、曲亮、张猛）担任公司董事或高级管理人员，以离职和新增人数中较多的作为变动人数，变动人数比例为 41.2%。

上述人员的变动影响如下：

①董夫磊、何书元为股东委派董事，金明杰、曲亮为公司的独立董事，均不参与公司的生产经营，相关变动系换届选举、规范公司治理结构的需要，不会影响公司生产经营的持续性、稳定性；

②赵岳来、陶岳铮、王一君在公司的任职时间均不满三年，朱艳君任职期间主管行政工作，上述人员辞职后均进行了工作交接，不会对公司生产经营的持续性、稳定性未构成重大不利影响。

③卢明聪为公司研发部经理，选任其为董事系公司为了适应经营发展需要进行的内部调整，不会影响公司生产经营的持续性、稳定性。

④张猛有丰富的任职财务总监的工作经验，选任其为财务负责人有利于公司的规范发展，潘云华离任系优化管理团队结构而主动进行的管理层调整，潘云华虽不再担任公司财务负责人职务，但仍在公司任职财务部经理，参与公司的财务工作，相关变动不会影响公司财务工作的持续性和稳定性。

（3）离职后任职及持股情况

截至本反馈回复出具日，报告期内离职的董事、高级管理人员任职情况及持有公司股份的情况如下：

姓名	任职情况	直接及间接持有公司股份情况 (股)
赵岳来	浙江应东峰律师事务所律师	15,000
董夫磊	平安财智投资管理有限公司执行副总经理	间接持股数量低于 0.02%
金明杰	南京理工大学环境与生物工程学院副书记、 教授、博士生导师	0
朱艳君	自由职业	252,000
潘云华	金晟环保财务部经理	90,000
陶岳铮	临海市禾羽贸易商行经营者	290,092
王一君	台州圣奈贸易有限公司总经理	140,054

2、报告期内董监高及其持股或任职的单位与发行人及其主要股东、董监高、供应商、客户的资金业务往来情况

除原董事董夫磊持有嘉兴煜港（公司 5% 以上股东天惠食品的一致行动人，持有公司 0.47% 股份）3.4880% 出资额，以及在公司任职的董事、监事、高级管理人员与公司存在薪酬、报销款等往来外，报告期内的董事、监事、高级管理人员及其持股或任职的单位与公司及 5% 以上股东及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员、主要供应商、主要客户不存在资金业务往来。

3、董监高未发生重大不利变化

公司报告期内董事、高级管理人员的变化原因系正常人员离职、换届选举、规范公司治理结构的需要，对公司生产经营的持续性、稳定性未构成重大不利影响，不属于重大不利变化。

（二）结合公司业务布局、发展规划，说明母子公司之间、各子公司及分公司之间的业务关系，在境外设立子公司的背景、原因、合理性、必要性、合规性；说明发行人与其他股东共同设立 Kingsun SGS 的原因及合理性，并列表说明 Kingsun SGS 中其他股东的基本情况，说明其他股东是否与发行人及其客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形，是否存在对其他股东的依赖

1、结合公司业务布局、发展规划，说明母子公司之间、各子公司及分公司之间的业务关系

发行人作为可降解餐具产品的生产商，考虑到原材料供应、产品生产和销售、客户服务等实际业务需求，为统一调配生产能力实现经济高效的产品生产和销售，在境内外设立了子公司及分公司。发行人母子公司之间的业务关系与定位如下：

公司	层级	业务定位	业务关系
发行人	母公司	综合统筹并开展各项业务，管理中心、研发中心、生产中心	从事可降解餐具主要研发、生产和销售工作，为各子公司业务开展提供战略及职能保障支持
杭州分公司	分公司	省会城市部分业务办理平台	公司人才引进及部分客户业务办理
广西洁丰	全资子公司	主要原材料生产供应基地，产品销售平台	餐具原材料甘蔗渣浆板的生产和销售，部分可降解餐具的生产和销售
笛新工贸	全资子公司	公司的境内销售平台	采购母公司生产的餐具产品在国内市场销售，开拓国内市场

ECO-GLOBA L	全资子 公司	公司的境外销售平台	采购母公司生产的餐具产品在美国、香港等海外地区销售，开拓海外市场的拓展
Kingsun SGS PTE.LTD	控股子 公司	公司的境外销售平台	采购母公司生产的餐具产品在东南亚、欧洲、大洋洲等海外地区销售，开拓海外市场

2、在境外设立子公司的背景、原因、合理性、必要性、合规性

公司产品以外销为主，主要客户系全球知名的可降解食品包装容器销售企业。报告期各期，公司主营业务外销收入分别为 32,623.09 万元、44,431.56 万元和 52,814.33 万元，外销收入整体呈上涨趋势，与主要客户合作不断深化，客户数量持续增长。为了提升公司在海外市场的竞争力，快速响应海外客户需求，更好地对接海外客户，同时强化公司品牌在全球市场的推广，便于开拓海外市场，公司在香港和新加坡分别设立了子公司进行业务开展。报告期各期，公司境外子公司实现销售收入分别为 2,503.87 万元、2,157.46 万元和 1,980.08 万元，收入整体稳定。发行人境外子公司 ECO-GLOBAL、Kingsun SGS PTE.LTD 所履行的境内审批程序如下：

主体	投资审批程序	
	发改	商务
ECO-GLO BAL	仙居县发展和改革委员会于 2019 年 5 月 30 日出具《关于境外投资项目备案通知书》，同意发行人投资环保世界并予以备案，投资总额为 3 万美元，其中发行人作为中方投资者投资额为 1.53 万美元。	(1) 浙江省商务厅于 2019 年 5 月 20 日核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300201900259 号）。 (2) 浙江省商务厅于 2022 年 8 月 16 日核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202200541 号），同意环保世界股东变更事宜。
Kingsun SGS PTE.LTD	仙居县发展和改革委员会于 2018 年 1 月 17 日出具《关于境外投资项目备案通知书》，同意发行人投资新加坡金晟并予以备案，投资总额为 20 万美元，其中发行人作为中方投资者投资额为 10.2 万美元。	(1) 浙江省商务厅于 2018 年 2 月 5 日核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300201800058 号）。 (2) 浙江省商务厅于 2022 年 8 月 16 日核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202200542 号），同意新加坡金晟股权变更事宜。

根据香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 分别出具的法律意见书，发行人的境外子公司 ECO-GLOBAL、Kingsun SGS PTE.LTD 合法设立并有效存续。

综上所述，公司在境外设立子公司系为开展主营业务经营而构建的业务布局，具有合理性和必要性。发行人的境外投资行为符合投资行为发生时有效的相关法律、法规的规定；根据境外律师出具的法律意见书，报告期内，发行人境外子公司的经营符

合其注册地法律的规定。

3、说明发行人与其他股东共同设立 Kingsun SGS 的原因及合理性，并列表说明 Kingsun SGS 中其他股东的基本情况，说明其他股东是否与发行人及其客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形，是否存在对其他股东的依赖

根据发行人出具的说明，并经访谈 New Quantum Holdings Pte. Ltd, New Quantum Holdings Pte. Ltd 在进行业务拓展中主动接洽了发行人，双方为共同拓展东南亚市场，进行产品开发，共同设立了 Kingsun SGS。

截至本回复出具日，除发行人外，Kingsun SGS 的其他股东为 New Quantum Holdings Pte. Ltd、Loh Kiat Png, Ronald (Luo Jiepeng, Ronald)（下称“少数股东”），具体情况如下：

(1) New Quantum Holdings Pte. Ltd

企业名称	New Quantum Holdings Pte. Ltd		
编号	201002889M		
成立时间	2010年2月5日		
注册地址	88 Market Street, #21-01, Singapore 048948		
董事	Yeap Kok Lim、Xu Jin		
注册资本	3,125,200 新元		
主营业务	Wholesale trade of a variety of goods without a dominant product; wholesale of medical, professional, scientific and precision equipment		
股东情况	股东名称	出资额（新元）	持股比例（%）
	Yeap Kok Lim (叶国霖)	1,159,950	37.12
	Ningbo Janhike Industry Co., Ltd (宁波晶海工贸有 限公司)	1,965,250	62.88
	合计	3,125,200	100.00

(2) Loh Kiat Png, Ronald (Luo Jiepeng, Ronald)

Loh Kiat Png, Ronald (Luo Jiepeng, Ronald)，新加坡公民，任 Cheng Moh Huat Co Trading 董事职务。

经访谈 New Quantum Holdings Pte. Ltd 董事 Yeap Kok Lim 及股东 Loh Kiat Png, Ronald(Luo Jiepeng, Ronald),除持股 Kingsun SGS 以及 New Quantum Holdings Pte. Ltd 报告期内曾向 Kingsun SGS 提供外包服务及借入资金外, Kingsun SGS 的少数股东与发行人不存在其他关联关系或交易,与发行人的主要客户、供应商等不存在关联关系或交易,亦不是发行人董事、监事、高级管理人员或其他员工(含前员工)及其亲属等关联方。少数股东与发行人或其实际控制人未来不存在股权回购安排,亦不存在委托持股、利益冲突或利益输送等情形。发行人为 Kingsun SGS 的控股股东,可以决定 Kingsun SGS 的管理层及自主聘用员工,发行人及其子公司不存在对少数股东的依赖。

(三) 补充披露广西洁丰 2 号车间的权属证书办理进度及是否存在障碍; 报告期各期框架协议下实际发生的合同金额

1、广西洁丰 2 号车间的权属证书办理进度

经查验,广西洁丰 2 号车间已于 2023 年 1 月 10 日取得了“桂(2023)来宾市不动产权第 0002667 号”不动产权证。

2、报告期各期框架协议下实际发生的合同金额

(1) 重要销售合同

报告期内,发行人与主要客户签署的已履行或正在履行的框架合同所对应的报告期实际发生额情况如下:

单位:万元

序号	合同对方	签署主体	合同名称	合同标的	报告期内实际发生额	签署日期	合同期限
1	Eco-Products, Inc.	金晟环保	Supply Framework Agreement	可降解餐具	53,154.97	2022/06/08	长期有效
2	Duni AB	Kingsun SGS	Framework Supply Agreement	可降解餐具	4,170.44	2018/11/26	长期有效
3	Better Earth LLC	金晟环保	Supply Framework Contract	可降解餐具	1,496.43	2018/01/06	长期有效
4	Dorfin Inc	金晟环保	Supply Framework Contract	可降解餐具	2,734.72	2016/06/30	长期有效
5	Polarpak Company	金晟环保	Supply Frame Contract	可降解餐具	2,428.05	2019/01/23	长期有效
6	Green Wave International Inc	金晟环保	Supply Framework Contract	可降解餐具	5,377.93	2019/05/20	长期有效
7	R.J. Schinner Co., Inc.	金晟环保	Supply Framework	可降解餐具	6,560.56	2020/12/03	长期有效

		Contract					
8	Sabert Corporation Europe SA	金晟环保	Commercial Agreement	可降解餐具	2,136.82	2019/08/01	长期有效

(2) 重要采购合同

报告期内，发行人与主要供应商签署的已履行或正在履行的框架合同所对应的报告期实际发生额情况如下：

单位：万元

序号	合同对方	签署主体	合同名称	合同标的	报告期内实际发生额	签署日期	合同期限
1	广西湘桂华糖制糖集团来宾纸业有限责任公司	广西洁丰	纸浆购销合同	甘蔗渣浆	34,623.46	2020/12/01	2020/12/01-2021/12/31
			纸浆购销合同	甘蔗渣浆		2022/01/01	2022/01/01-2022/12/31
2	广西裕同包装材料有限公司	广西洁丰	纸浆购销合同	甘蔗渣浆	3,616.07	2021/01/09	—
			纸浆购销合同	甘蔗渣浆		2021/01/28	—
3	仙居华润燃气有限公司	金晟环保	工业用户供气合同	天然气	12,077.52	2019/12/26	2020/01/01-2020/12/31
			工业用户供气合同	天然气		2021/12/22	2021/12/22-2022/12/21 合同期限届满，双方无异议的，则本合同期限自动延长，直至任何一方发出终止通知之日为止
4	上海湛和实业有限公司	金晟环保	销售合同	防油剂、防水剂	5,094.52	2019/10/25	—
			销售合同	防油剂、防水剂		2021/01/01	—
			销售合同	防油剂、防水剂、脱模剂		2022/01/01	—
5	来宾中燃城市燃气发展有限公司	广西洁丰	用气合同	天然气	3,767.08	2017/09/26	2017/08/25-2027/07/24
6	杭州安杉新材料科技有限公司	金晟环保	物料采购合同	防油剂	2,437.38	2020/01/01	2020/01/01-2020/12/31
			物料采购合同	防油剂		2021/01/01	2021/01/01-2021/12/31
			物料采购合同	防油剂		2022/01/01	2022/01/01-2022/12/31

(四) 说明中介机构变动情况、变动原因及对公司的影响

自新三板挂牌以来，发行人中介机构变动情况如下：

1、2016年10月，公司审计机构由利安达会计师事务所（特殊普通合伙）变更为

华普天健会计师事务所（特殊普通合伙），后其更名为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

2、2017年5月，公司与西南证券签署了附生效条件的《关于解除<推荐挂牌并持续督导协议书>的协议》，并与财通证券签订了附生效条件的《持续督导协议书》。2017年6月，全国股转公司向金晟环保出具了《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，同意由财通证券担任公司的主办券商并履行持续督导义务。

3、2019年9月，公司与财通证券签署了附生效条件的《解除持续督导协议书》，并与平安证券签订了附生效条件的《持续督导协议书》。2019年10月，全国股转公司向金晟环保出具了《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，同意由平安证券担任公司的主办券商并履行持续督导义务。

4、2019年9月，公司律师事务由北京中银（台州）律师事务所、北京市中银（深圳）律师事务所变更为国浩律师（杭州）事务所。

5、2021年8月，公司律师事务由所国浩律师（杭州）事务所变更为北京植德（上海）律师事务所。

发行人自新三板挂牌以来，各年度财务报表均被出具了标准无保留意见的审计报告，且未因中介机构变更等情形与中介机构存在纠纷或受到监管机构处罚。发行人更换中介机构均系发行人系出于自身发展战略考虑，综合上市工作安排及中介机构团队情况等多种因素的结果，具有合理性，上述变更未对发行人生产经营、规范运作、信息披露等产生不利影响。

（五）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下的核查程序：

- （1）取得发行人出具的说明；查阅发行人报告期内的“三会”文件；
- （2）取得离职董事、高级管理人员填写的调查表；查询企查查网站（网址：<https://www.qcc.com/>）等公示信息；
- （3）查阅发行人境外子公司的《关于境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》；查阅香港马邓律师行、新加坡 Joseph Tan Jude Benny LLP 出具的法律意见书，访谈 New Quantum Holdings Pte. Ltd 董事 Yeap Kok Lim 及股东 Loh Kiat Png, Ronald（Luo Jiepeng, Ronald）；
- （4）查阅广西洁丰 2 号车间的不动产权证；

(5) 查阅发行人挂牌以来的相关中介机构变更等公告文件、审计报告。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 除董事董夫磊持有嘉兴煜港（公司 5% 以上股东天惠食品的一致行动人，持有公司 0.47% 股份）3.4880% 出资额，以及在公司任职的董事、监事、高级管理人员与公司存在薪酬、报销款等往来外，报告期内的董事、监事、高级管理人员及其持股或任职的单位与公司及 5% 以上股东及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员、主要供应商、主要客户不存在资金业务往来；

(2) 公司报告期内董事、高级管理人员的变化原因系正常人员离职、换届选举、规范公司治理结构的需要，对公司生产经营的持续性、稳定性未构成重大不利影响，不属于重大不利变化；

(3) 公司在境外设立子公司系为开展主营业务经营而构建的业务布局，具有合理性和必要性。发行人的境外投资行为符合投资行为发生时有效的相关法律、法规的规定；根据境外律师出具的法律意见书，报告期内，发行人境外子公司的经营符合其注册地法律的规定；

(4) 除持股 Kingsun SGS 以及 New Quantum Holdings Pte. Ltd 报告期内曾向 Kingsun SGS 提供外包服务及借入资金外，Kingsun SGS 的少数股东与发行人不存在其他关联关系或交易，与发行人的主要客户、供应商等不存在关联关系或交易，亦不是发行人董事、监事、高级管理人员或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方。少数股东与发行人或其实际控制人未来不存在股权回购安排，亦不存在委托持股、利益冲突或利益输送等情形。发行人及其子公司不存在对少数股东的依赖；

(4) 广西洁丰 2 号车间已取得不动产权证；

(5) 发行人更换中介机构均系发行人系出于自身发展战略考虑，综合上市工作安排及中介机构团队情况等多种因素的结果，具有合理性，上述变更未对发行人生产经营、规范运作、信息披露等产生不利影响。

七、发行相关情况

根据申请文件，本次公开发行底价为 10.50 元/股，拟采取超额配售选择权。请发行人：①说明本次发行底价的确定依据、合理性，列表对比分析发行底价与前次定向发行价格、前期二级市场交易价格的关系以及对应的本次发行前后静态市盈率水平。②结合超额配售选择权的具体内容、审议程序以及本次发行后股权分散度等，说明设

置超额配售选择权是否已履行必要审议程序及是否满足股权分散度要求。③结合企业投资价值、同行业可比公司情况、稳价措施具体内容等，说明现有发行规模、发行底价等对发行上市是否存在不利影响，现有股价稳定预案能否有效发挥稳价作用。

(一) 说明本次发行底价的确定依据、合理性，列表对比分析发行底价与前次定向发行价格、前期二级市场交易价格的关系以及对应的本次发行前后静态市盈率水平

2022年11月27日，公司召开第三届董事会第六次会议，审议通过了《关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的议案》，确定了本次公开发行股票的发行为10.50元/股。2022年12月14日，公司召开了2022年第一次临时股东大会，审议通过了与本次公开发行股票并在北交所上市的相关议案，并同意授权董事会处理与公司本次公开发行股票并在北交所上市事宜。

1、本次发行底价确定的依据、合理性

发行人本次公开发行为10.50元/股，发行底价的确定综合考虑了前次定向发行价格、前期二级市场价格、行业市盈率、经营情况等因素，发行底价具有合理性。具体情况如下：

(1) 前次定向发行价格

2019年11月26日，公司2019年第三次临时股东大会审议通过公司股票发行方案，公司拟向特定对象定向发行不超过800万股，募集资金用于支付货款、支付职工薪酬及支付各项日常运营费用。通过询价，于2019年12月5日投资者完成认购，发行价格为8.00元/股，共发行股票800万股，募集资金总额为6,400万元。该次定向发行的具体认购情况如下：

序号	投资者名称	认购数量 (万股)	认购金额 (万元)
1	陶岳铮	30.00	240.00
2	王一君	20.00	160.00
3	蒋灵燕	10.00	80.00
4	吴凯	3.00	24.00
5	朱娅芳	2.00	16.00
6	吴阳杰	2.00	16.00
7	曾凡琴	1.00	8.00
8	卢明聪	1.00	8.00
9	王志华	0.50	4.00
10	朱江涛	0.50	4.00

11	深圳追远财富投资合伙企业（有限合伙）	368.00	2,944.00
12	上海禹康投资中心（有限合伙）	200.00	1,600.00
13	杭州华薇创业投资合伙企业（有限合伙）	100.00	800.00
14	叶贵芳	62.00	496.00
合计		800.00	6,400.00

该次股票发行的认购对象为 14 名符合条件的投资者，其中机构投资者 3 名，能够较为公允地反映当时公司的市值。综合考虑前次定向发行后公司良好的经营情况及未来业绩增长预期，本次发行底价拟定为 10.50 元/股具有其合理性。

（2）停牌前二级市场股票价格

2022 年 11 月 27 日，公司召开了第三届董事会第六次会议，审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》等相关议案。

2022 年 12 月 30 日，公司向北京证券交易所报送了向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的申报材料。经向全国中小企业股份转让系统有限责任公司申请，公司股票自 2023 年 1 月 3 日起停牌。

以公司董事会召开日及股票停牌日为基准日的公司股票价格情况如下：

项目	前期二级市场价格	本次发行底价/前期二级市场价格
董事会召开前 1 个交易日收盘价	11.99 元/股	87.57%
董事会召开前 20 个交易日成交均价	11.99 元/股	87.57%
停牌前 1 个交易日收盘价	11.50 元/股	91.30%
停牌前 20 个交易日成交均价	11.50 元/股	91.30%

注：董事会召开前 1 个交易日、停牌前 1 个交易日发行人无成交价格的，按停牌前最后一个有成交量的收盘价列示。

根据前期二级市场情况，本次发行底价 10.50 元/股与前期二级市场股票价格较为接近，本次拟定的发行底价具有其合理性。

（3）市盈率水平

发行人本次发行底价对应的市盈率水平情况如下：

项目	倍数
发行人投前市盈率	24.36

发行人投后市盈率	30.91
----------	-------

注：发行人投前市盈率=本次发行底价/（发行人 2022 年净利润/发行前总股本）；发行人投后市盈率=本次发行底价/（发行人 2022 年净利润/发行后总股本（不含超额配售选择权））

同行业可比公司市盈率情况如下：

公司名称/代码	市盈率倍数
家得宝（873080.NQ）	97.14
桥旺纸模（872558.NQ）	-
众鑫股份（IPO 申报阶段）	-

注 1：数据来源 Wind；

注 2：家得宝已于 2022 年 3 月 30 日在股转系统摘牌，选取的收盘价及静态市盈率的数据日期为 2022 年 3 月 29 日；

注 3：桥旺纸模自挂牌以来二级市场不存在交易情形；众鑫股份正在 IPO 申报阶段，无市场价格。

公司所处行业属于“草及其他制品制造”（C2049）。根据中证指数-证监会行业-C20 木材加工及木、竹、藤、草制品业，上市公司有 9 家，剔除市盈率为负和市盈率超过 100 倍的公司后，选取剩余 4 家公司 2023 年 6 月 28 日的静态市盈率作为参考，具体估值情况如下：

证券代码	证券简称	2023.6.28 静态市盈率
601996	丰林集团	61.00
000910	大亚圣象	9.96
301227	森鹰窗业	20.13
002043	兔宝宝	19.60
平均		27.67

同行业公司 2023 年 6 月 28 日平均市盈率为 27.67 倍，公司发行前的静态市盈率为 24.36 倍，发行后的静态市盈率为 30.91 倍，与同行业公司较为接近。

综上，本次发行底价 10.50 元/股具有其合理性。

（4）经营情况

报告期内，公司主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末/度	2021 年末/度	2020 年末/度
资产总计	67,325.41	66,912.57	57,283.19

营业收入	67,156.46	57,178.91	41,470.99
净利润	4,009.05	4,406.48	4,022.70

报告期内，公司资产规模、收入规模整体呈现上升趋势，预计未来随着公司业务的进一步发展，公司的收入及利润规模仍将实现一定的增长，本次发行的发行底价充分考虑了报告期内公司的经营情况。

综上所述，公司本次发行底价的确定综合考虑了前次定向发行价格、前期二级市场价格、市盈率水平、经营情况等因素，发行底价具有合理性。

(二) 结合超额配售选择权的具体内容、审议程序以及本次发行后股权分散度等，说明设置超额配售选择权是否已履行必要审议程序及是否满足股权分散度要求

1、超额配售选择权的具体内容

公司拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 2,500 万股（不考虑超额配售选择权的情况下），或不超过 2,875 万股股票（全额行使本次股票发行的超额配售选择权的情况下），且发行后公众股东持股占发行后总股本的比例不低于 25%。公司及主承销商可以根据具体情况择机采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行的股票数量不超过本次发行初始发行股票数量的 15%（即不超过 375 万股），最终发行数量由公司股东大会授权董事会与主承销商根据具体情况协商，并经中国证监会注册后确定。

2、超额配售选择权决议程序

2022 年 11 月 27 日，公司分别召开了第三届董事会第六次会议及第三届监事会第五次会议，均审议通过了《关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》，明确了本次发行上市设置超额配售选择权相关事宜。发行人独立董事发表了同意的独立意见。

2022 年 12 月 14 日，公司召开 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了上述议案。

综上，公司已就超额配售选择权事宜履行了必要的审议程序。

3、本次公开发行前后股权分散情况

根据《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（六）项的规定，“公开发行后，公司股东人数不少于 200 人，公众股东持股比例不低于公司股本总额的 25%；公司股本总额超过 4 亿元的，公众股东持股比例不低于公司股本总额的 10%”；第 12.1 条第（十七）项规定，“公众股东，是指除以下股东之外的发行人股东：1、持有发行人 10%以

上股份的股东及其一致行动人；2、发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，发行人董事、监事、高级管理人员直接或间接控制的法人或者其他组织。关系密切的家庭成员，包括配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。”

公司发行前后公众股东持股情况及占股份总数比例情况如下：

项目	发行前	发行后（未行使超额配售选择权）	发行后（全额行使超额配售选择权）
公众股东持股数（股）	54,498,757	79,498,757	83,248,757
股份总数（股）	93,000,000	118,000,000	121,750,000
公众股东持股数占股份总数的比例	58.60%	67.37%	68.38%

综上，公司本次发行后，未行使超额配售选择权及全额行使超额配售选择权情况下，公众股东持股数占股份总数的比例均不低于 25%，符合《北交所上市规则》关于股权分散度的有关规定。

（三）结合企业投资价值、同行业可比公司情况、稳价措施具体内容等，说明现有发行规模、发行底价等对发行上市是否存在不利影响，现有股价稳定预案能否有效发挥稳价作用

1、企业投资价值

公司主要从事植物纤维可降解餐具等环保包装容器产品的研发、生产和销售，建立了从原料到终端产品全产业链业务体系，致力于开发生物降解环保新材料、新产品。

公司系国家高新技术企业、浙江省“专精特新”中小企业、浙江省科技型中小企业，浙江省创新型示范中小企业和浙江省级林业龙头企业。公司拥有“省级企业技术中心”和“省级高新技术企业研究开发中心”。公司在可降解餐具领域已深耕多年，在技术创新、工艺改进、生产管理、质量控制等方面积累了丰富的经验。公司的“可降解植物纤维模塑餐饮具圆盘餐具系列”荣获工信部第三批绿色设计产品；“全生物降解植物纤维食品包装材料和制品关键技术研究及成套生产线的开发应用项目”荣获中国轻工业联合会科学技术进步奖二等奖；“全生物降解植物纤维食品包装材料和制品关键技术开发与应用项目”荣获浙江省科学技术进步奖三等奖；“竹类资源制备环保餐具及包装容器用纤维的绿色工艺及产业化”荣获中国商业联合会科学技术奖三等奖。公司产品还获得了浙江省名牌产品、浙江出口名牌、浙江省著名商标等荣誉。截至本问询回复出具之日，公司共拥有 14 项发明专利、21 项实用新型专利及 2 项外观

专利。公司产品主要销往欧美等海外发达国家和地区，主要客户包括 Eco-Products,Inc.、BerkEnterprises,Inc.等行业知名企业。

依靠稳定的产品质量、完善的售后服务，公司经过多年的积累与发展，已经与一批国内外客户形成了长期稳定的合作关系，公司的产品质量受到客户广泛好评。报告期内，公司营业收入分别为 41,470.99 万元、57,178.91 万元和 67,156.46 万元；净利润分别为 4,022.70 万元、4,406.48 万元和 4,009.05 万元。

鉴于上述情况，发行人具备较为广阔的发展空间，有良好的成长性，因此具有投资价值。

2、同行业可比公司情况

与同行业可比公司情况参见本题回复之“（一）说明本次发行底价的确定依据、合理性，列表对比分析发行底价与前次定向发行价格、前期二级市场交易价格的关系以及对应的本次发行前后静态市盈率水平”之相关内容。

根据公司的核心技术水平、业务能力、未来发展态势、本次发行市盈率同行业比较情况、以及本次发行价格与前期二级市场交易价格的比较情况，综合判断发行人发行底价合理，具有投资价值。

3、说明现有发行规模、发行底价、稳价措施等对发行上市是否存在不利影响，现有股价稳定预案能否有效发挥稳价作用

现有发行规模、发行底价、稳价措施等对公司在北交所上市不存在不利影响，原因如下：

（1）发行规模及发行底价

公司拟以现有 9,300 万股股本为基数，向不特定合格投资者公开发行股票不超过 2,500.00 万股（含本数，未行使超额配售选择权）或不超过 2,875.00 万股（含本数，全额行使超额配售选择权）。本次发行后公司公众股东持股数占发行后总股本不低于 25.00%。本次发行过程中，公司和主承销商采用超额配售选择权，超额配售股份数量不超过未行使超额配售选择权发行规模的 15.00%。发行规模与公司募集资金投资项目相匹配，且发行规模符合北交所发行上市的条件。

发行底价具体情况详见本题之“（一）说明本次发行底价的确定依据、合理性，列表对比分析发行底价与前次定向发行价格、前期二级市场交易价格的关系以及对应的本次发行前后静态市盈率水平”的相关内容。本次公司股票发行的发行底价对公司在北交所上市不存在不利影响。

(2) 稳价措施

1) 超额配售选择权

本次发行过程中，公司与主承销商将根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，超额配售的股份数量不超过未行使超额配售选择权发行规模的 15.00%。公司已在本次发行方案中设置了超额配售选择权，并确定承销方式为余额包销。

2) 股价稳定预案及约束措施

公司于 2022 年 11 月 27 日召开第三届董事会第六次会议，并于 2022 年 12 月 14 日召开 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案的议案》，上述预案及主要约束措施如下：

①启动稳定股价措施的条件

公司股票自北交所上市之日起 1 个月内，若公司股票出现连续 5 个交易日的收盘价均低于本次发行价格，或自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内，非因不可抗力、第三方恶意炒作之因素导致连续 20 个交易日公司股票收盘价均低于公司上一个会计年度未经审计的每股净资产(每股净资产=合并财务报表中归属于母公司普通股股东权益合计数÷年末公司股份总数，下同)的情形(因派发现金红利、送股、资本公积金转增股本、增发等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的，每股净资产相应进行调整)(以下简称“启动条件”)，且公司情况同时满足《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》、中国证监会以及北交所对于相关主体回购、增持公司股份等行为的规定，保证回购、增持结果不会导致公司股权分布不符合北交所上市条件的，公司应当启动稳定股价措施。

②相关责任主体、稳定股价的方式及顺序

《稳定股价预案》所称相关责任主体包括公司、控股股东及实际控制人、董事（在公司任职并领取薪酬的董事，不包括独立董事，下同）及高级管理人员。《稳定股价预案》中应采取稳定股价措施的董事、高级管理人员既包括在公司北交所上市时任职的董事、高级管理人员，也包括公司北交所上市后 3 年内新任职董事、高级管理人员。

除非后一顺位义务主体自愿优先于或同时与在先顺位义务主体承担稳定股价的义务，否则稳定股价措施的实施将按照如下顺位依次进行：（1）公司回购股票；（2）控股股东及实际控制人增持公司股票；（3）董事、高级管理人员增持公司股票。

③稳定股价的具体措施和方案

在不影响公司北交所上市条件的前提下，各主体具体实施稳定公司股价措施及方案如下：

A.公司回购股票

在触发启动条件时，公司应启动向社会公众股东回购股份的方案：

1、公司应在上述条件成就之日起的 20 个交易日内召开董事会会议讨论通过具体的回购公司股份方案，并提交股东大会审议。在股东大会审议通过股份回购方案后，公司将依法通知债权人，并向证券监督管理部门、北交所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续。

2、公司回购股份的资金为自有资金，自公司股票在北交所上市之日起 1 个月内触发启动条件的，回购价格不高于发行价，自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内触发启动条件的，回购价格不高于上一个会计年度末经审计的每股净资产，回购股份的方式为以集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式向社会公众股东回购股份。

3、若某一会计年度内公司股价多次触发上述需采取稳定股价措施条件的（不包括公司实施稳定股价措施期间及实施完毕当次稳定股价措施并公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度末经审计的每股净资产的情形），公司将继续按照《稳定股价预案》执行，但应遵循以下原则：

（1）公司单次用于回购股份的资金不低于上一会计年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 10%；

（2）单一会计年度累计用于回购的资金金额不高于上一会计年度经审计的归属于母公司所有者净利润的 30%；

（3）公司用于回购股份的资金总额累计不高于公司本次北交所上市所募集资金的总额。

超过上述标准的，公司有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

4、回购公司股份的行为应符合法律、法规、规范性文件、北交所及公司章程的相关规定。公司回购股份后，公司的股权分布应当符合北交所上市条件。

B.控股股东及实际控制人增持股份

1、以下事项将触发公司控股股东及实际控制人增持股份的义务：

(1) 当公司出现需要采取稳定股价措施的情形，而回购股票将导致公司不满足北交所上市条件或回购股票议案未获得股东大会批准等导致无法实施股票回购的，且控股股东及实际控制人增持股票不会导致公司不满足北交所上市条件；

(2) 公司为稳定股价实施股份回购方案届满之日后的连续 20 个交易日公司股票收盘价均低于上一个会计年度未经审计的每股净资产；

(3) 公司单一会计年度用于稳定股价的回购资金合计达到公司上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 30% 或公司用于回购股份的资金总额累计达到公司本次北交所上市所募集资金的总额，公司不再启动股份回购事宜后，启动条件再次被触发时；

(4) 控股股东及实际控制人自愿优先于或同时与在先顺位义务主体承担稳定股价的义务。

2、在不影响公司北交所上市条件的前提下，公司控股股东及实际控制人在触发其增持义务之日起 10 个交易日内提出增持公司股份的方案，书面通知公司董事会其增持公司股份的计划并由公司公告，增持计划包括拟增持股票的数量范围、价格区间及完成期限等信息。控股股东及实际控制人实施增持股份计划的期限应不超过 30 个交易日。

3、控股股东及实际控制人增持股份的方式为集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式，自公司股票在北交所上市之日起 1 个月内触发启动条件的，增持价格不高于发行价，自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内触发启动条件的，增持价格不高于上一个会计年度未经审计的每股净资产。

4、若某一会计年度内公司股价多次触发上述需采取稳定股价措施条件的（不包括控股股东及实际控制人实施稳定股价措施期间及自实施完毕当次稳定股价措施并由公司公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度未经审计的每股净资产的情形），控股股东及实际控制人将继续按照《稳定股价预案》执行，但应遵循以下原则：

(1) 控股股东及实际控制人单次用于增持资金金额不低于公司北交所上市后，其累计从公司所获得税后现金分红金额的 20%；

(2) 单一会计年度累计用于增持的资金金额不高于公司北交所上市后，其累计从公司所获得税后现金分红金额的 50%。

超过上述标准的，控股股东及实际控制人有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，其将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

5、控股股东及实际控制人买入公司股票后，公司的股权分布应当符合北交所上市条件。控股股东及实际控制人增持公司股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

C.董事、高级管理人员增持公司股份

1、以下事项将触发公司董事、高级管理人员增持公司股份的义务：

(1) 当公司出现需要采取稳定股价措施的情形，而公司回购股票及控股股东、实际控制人增持公司股份将导致公司不满足北交所上市条件或者出现公司回购股票及控股股东、实际控制人增持公司股份均无法实施的情形；

(2) 公司及其控股股东、实际控制人实施稳定股价方案届满之日后的连续 20 个交易日公司股票收盘价均低于其上一个会计年度末经审计的每股净资产；

(3) 公司单一会计年度用于稳定股价的回购资金合计达到公司上一会计年度末经审计的归属于母公司股东净利润的 30%或公司用于回购股份的资金总额累计达到公司本次北交所上市所募集资金的总额，且控股股东、实际控制人单一会计年度累计用于增持的资金达到公司北交所上市后其累计从公司所获得税后现金分红金额的 50%，公司和控股股东、实际控制人均不再启动股份回购事宜，启动条件再次被触发时；或

(4) 公司董事、高级管理人员自愿优先于或同时于在先顺位义务主体承担稳定股价的义务。

2、公司董事、高级管理人员应在触发增持义务之日起 10 个交易日内提出增持公司股份的方案，书面通知公司董事会其增持公司股份的计划并由公司公告，增持计划包括拟增持股票的数量范围、价格区间及完成期限等信息。董事、高级管理人员实施增持股份计划的期限应不超过 30 个交易日。

3、公司董事、高级管理人员将通过集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式增持，自公司股票在北交所上市之日起 1 个月内触发启动条件的，买入价格不高于发行价，自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内触发启动条件的，买入价格不高于公司上一个会计年度末经审计的每股净资产。

4、若某一会计年度内公司多次触发上述需采取稳定股价措施条件的（不包括公司

董事、高级管理人员实施稳定股价措施期间及自实施完毕当次稳定股价措施并由公司公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度未经审计的每股净资产的情形), 公司董事、高级管理人员将继续按《稳定股价预案》执行, 但应遵循以下原则:

(1) 单次增持资金不低于公司在北交所上市后, 其累计从公司处领取的税后薪酬和现金分红(如有)总额的 10%;

(2) 单一会计年度用于稳定股价所动用的资金应不高于公司在北交所上市后, 其累计从公司处领取的税后薪酬和现金分红(如有)总额的 30%。

超过上述标准的, 董事、高级管理人员有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时, 董事、高级管理人员将按照上述原则执行《稳定股价预案》。

5、公司董事及高级管理人员买入公司股份后, 公司的股权分布应当符合北交所上市条件。公司董事及高级管理人员增持公司股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

6、若公司在北交所上市后三年内新聘任董事、高级管理人员的, 公司将要求该等新聘任的董事、高级管理人员依照本承诺内容履行公司北交所上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

④稳定股价方案的终止

自股价稳定方案公告之日, 若出现以下任一情形, 则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕, 已公告的稳定股价方案终止执行:

1、自公司股票在北交所上市之日起 1 个月内, 在启动稳定股价措施实施期间, 公司股票收盘价连续 3 个交易日高于本次发行价格时;

2、自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内, 在启动稳定股价措施实施期间, 公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于公司上一个会计年度未经审计的每股净资产;

3、继续回购或增持公司股份将导致公司股权分布不符合北交所上市条件。

⑤约束措施

A.公司承诺

1、公司将严格按照《稳定股价预案》的要求, 依法履行稳定公司股价的义务和责

任。若公司稳定股价预案措施涉及公司回购义务等稳定股价措施的，公司无正当理由未履行稳定公司股价的承诺，将在股东大会及中国证监会指定信息披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并在制定当年年度分红政策时，以单次不低于上一会计年度经审计的归属母公司股东净利润的 10%、单一会计年度合计不高于上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 30% 的标准向全体股东实施现金分红。

2、若公司稳定股价措施涉及公司控股股东、实际控制人增持公司股票，如控股股东、实际控制人无正当理由未能履行稳定公司股价的承诺，公司将责令控股股东、实际控制人在限期内履行增持股票义务，控股股东、实际控制人仍不履行的，则公司将暂停控股股东、实际控制人在公司处获得股东分红，直至控股股东、实际控制人根据《稳定股价预案》采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

3、若公司稳定股价措施涉及公司董事、高级管理人员增持公司股票，如董事、高级管理人员无正当理由未能履行稳定公司股价的承诺，公司将责令董事、高级管理人员在限期内履行增持股票义务，董事、高级管理人员仍不履行的，则公司将暂停其在中国公司处领取工资、奖金、津贴和股东分红（如有），直至其本人按《稳定股价预案》内容的规定采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

4、上述承诺为公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员真实意思表示，相关责任主体自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺相关责任主体将依法承担相应责任。如因不可抗力导致违反上述承诺，公司将尽快研究把投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护投资者利益。

B.公司控股股东及实际控制人承诺

1、本人将在以下事项发生时根据《稳定股价预案》的要求履行控股股东/实际控制人增持股份的义务：

（1）当公司出现需要采取稳定股价措施的情形，而回购股票将导致公司不满足北交所上市条件或回购股票议案未获得股东大会批准等导致无法实施股票回购的，且本人增持股票不会导致公司不满足北交所上市条件；

（2）公司为稳定股价实施股份回购方案届满之日后的连续 20 个交易日公司股票收盘价仍低于上一个会计年度未经审计的每股净资产；

（3）公司单一会计年度用于稳定股价的回购资金合计达到公司上一会计年度经审

计的归属于母公司股东净利润的 30%或公司用于回购股份的资金总额累计达到公司本次北交所上市所募集资金的总额，公司不再启动股份回购事宜后，启动条件再次被触发时；或

(4) 本人自愿优先于或同时与在先顺位义务主体承担稳定股价的义务。

2、在不影响公司北交所上市条件的前提下，本人将在触发增持义务之日起 10 个交易日内提出增持公司股份的方案，书面通知公司董事会本人增持公司股份的计划并由公司公告，增持计划包括拟增持股票的数量范围、价格区间及完成期限等信息。本人实施增持股份计划的期限应不超过 30 个交易日。

3、本人增持股份的方式为集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式，自公司股票在北交所上市之日起 1 个月内触发启动条件的，增持价格不高于发行价，自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内触发启动条件的，增持价格不高于上一个会计年度未经审计的每股净资产。

4、若某一会计年度内公司股价多次触发需采取稳定股价措施条件的（不包括本人实施稳定股价措施期间及自实施完毕当次稳定股价措施并由公司公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度未经审计的每股净资产的情形），本人将继续按照《稳定股价预案》执行，但应遵循以下原则：

(1) 控股股东及实际控制人单次用于增持的资金金额不低于公司北交所上市后，其累计从公司所获得税后现金分红金额的 20%；

(2) 单一会计年度累计用于增持的资金金额不高于公司北交所上市后，其累计从公司所获得税后现金分红金额的 50%。

超过上述标准的，本人有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，本人将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

5、本人买入公司股票后，公司的股权分布应当符合北交所上市条件。本人增持公司股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

6、若本人无正当理由未能履行稳定公司股价的承诺，公司控股股东将暂停在公司处获得股东分红，直至本人根据《稳定股价预案》采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

7、若本人违反上述承诺，将依法承担相应责任。如因不可抗力导致，本人将尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护投资者利益。

C.董事、高级管理人员承诺

1、本人将在以下事项发生时根据《稳定股价预案》的要求履行公司董事、高级管理人员增持公司股份的义务：

(1) 当公司出现需要采取稳定股价措施的情形，而公司回购股票及控股股东、实际控制人增持公司股份将导致公司不满足北交所上市条件或者出现公司回购股票及控股股东、实际控制人增持公司股份均无法实施的情形；

(2) 公司及其控股股东、实际控制人实施稳定股价方案届满之日后的连续 20 个交易日公司股票收盘价仍低于其上一个会计年度末经审计的每股净资产；

(3) 公司单一会计年度用于稳定股价的回购资金合计达到公司上一会计年度末经审计的归属于母公司股东净利润的 30% 或公司用于回购股份的资金总额累计达到公司本次北交所上市所募集资金的总额，且控股股东、实际控制人单一会计年度累计用于增持的资金金额达到公司北交所上市后其累计从公司所获得税后现金分红金额的 50%，公司和控股股东、实际控制人均不再启动股份回购事宜，启动条件再次被触发时；或

(4) 本人自愿优先于或同时于在先顺位义务主体承担稳定股价的义务。

2、本人将在触发增持义务之日起 10 个交易日内提出增持公司股份的方案，书面通知公司董事会本人增持公司股份的计划并由公司公告，增持计划包括拟增持股票的数量范围、价格区间及完成期限等信息。本人实施增持股份计划的期限将不超过 30 个交易日。

3、本人将通过集中竞价交易方式或证券监督管理部门认可的其他方式增持，自公司股票在北交所上市之日起 1 个月内触发启动条件的，买入价格不高于发行价，自公司股票在北交所上市之日起第 2 个月至 3 年内触发启动条件的，买入价格不高于公司上一个会计年度末经审计的每股净资产。

4、若某一会计年度内公司多次触发上述需采取稳定股价措施条件的（不包括公司本人实施稳定股价措施期间及自实施完毕当次稳定股价措施并由公司公告日后开始计算的连续 20 个交易日股票收盘价仍低于上一个会计年度末经审计的每股净资产的情形），本人将继续按《稳定股价预案》执行，但应遵循以下原则：

(1) 单次增持资金不低于公司在北交所上市后，其累计从公司处领取的税后薪酬和现金分红（如有）总额的 10%；

(2) 单一会计年度用于稳定股价所动用的资金应不高于公司在北交所上市后，其

累计从公司处领取的税后薪酬和现金分红（如有）总额的 30%。

超过上述标准的，本人有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，本人将按照上述原则执行《稳定股价预案》。

5、本人买入公司股份后，公司的股权分布应当符合北交所上市条件。本人增持公司股份应符合相关法律、法规及规范性文件的规定。

6、若本人无正当理由未能履行稳定公司股价的承诺，本人将暂停从公司处领取全部工资、奖金、津贴和股东分红，直至本人根据《稳定股价预案》采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

7、若本人违反上述承诺，将依法承担相应责任。如因不可抗力导致，本人将尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护投资者利益。

综上所述，公司明确规定了稳定股价预案的启动时间，并明确了公司回购股票、控股股东、实际控制人、在公司任职并领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员增持股票的具体措施。为了保证股价稳定预案的能够发挥作用，公司及其控股股东、实际控制人、在公司任职并领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员均出具了稳定股价的相关承诺。发行人稳定股价预案内容完整明确、针对性和可执行性较高，能够有效发挥稳定作用。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人本次公开发行相关的董事会和股东大会文件；
- （2）通过 Wind 数据库查询发行人报告期内的股票交易情况，确定股票交易均价，查询同行业可比公司、中证证监会行业指数公开信息、市场表现等；
- （3）查阅发行人报告期的审计报告、定期报告公告文件等；
- （4）查阅了发行人的股价稳定预案，取得发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员关于稳定股价措施的承诺文件；
- （5）查阅公司股东名册等文件，确认公司股票发行前非公众股东持股数量及持股比例；
- （6）结合发行方案有关内容，测算公司在本次股票发行后公众股东持股数量占总股本的比例，确认股权分散度。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：


（1）发行人结合自身实际经营情况、报告期内股票交易价格、本次公开发行规模以及同行业可比公司市盈率情况等因素综合确定本次发行底价为 10.50 元/股，具有合理性；

（2）本次公开发行的发行规模、发行底价、稳价措施等对发行上市不存在不利影响，现有股价稳定预案内容完整明确、针对性和可执行性较高，能够有效发挥稳定作用；

（3）本次股票发行超额配售选择权方案已经履行了必要的审议程序，本次股票发行后，公司的股权结构能够满足股权分散度的有关要求。

(本页无正文，为《关于浙江金晟环保股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人：_____



张平

浙江金晟环保股份有限公司

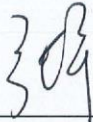
2023年6月30日



发行人法定代表人声明

本人已认真阅读《关于浙江金晟环保股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》（以下简称“本回复”）的全部内容，确认本回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

发行人法定代表人：



张平

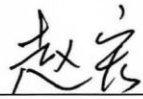


浙江金晟环保股份有限公司

2023年6月30日

（本页无正文，为平安证券股份有限公司《关于浙江金晟环保股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



赵宏



金梁



平安证券股份有限公司

2023年6月30日

保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读浙江金晟环保股份有限公司本次问询意见回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：


何之江



平安证券股份有限公司

2023年6月30日