

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
审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2023]310Z0007 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国 北京

**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中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2023]310Z0007 号

北京证券交易所：

根据贵所 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”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为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”）公开发行股票并在北京证券交易所上市的申报会计师，对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下，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。

目录

一、基本情况.....	3
问题 1.是否存在损害发行人利益或特殊利益安排的情形.....	3
二、业务与技术.....	29
问题 3.与主要客户合作是否稳定可持续.....	29
三、财务会计信息与管理层分析.....	52
问题 4.外销收入占比较高及真实性核查.....	52
问题 5.业绩波动及第四季度收入占比较高的合理性.....	88
问题 6.毛利率持续下滑且低于可比公司均值的合理性.....	121
问题 7.财务内控不规范情形及整改有效性.....	153
问题 8.实际控制人大额资金流水往来的合理性.....	171
问题 9.其他财务问题.....	188

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	转让给配偶张栽红

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	
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

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），确认证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 第 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，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 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。

（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，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，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 & 结论

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。

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

项目	2022年	2021年度	2020年度
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，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，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，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，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

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，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，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。

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）	公司可以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）	公司可以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）	公司可以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。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，致力成为行业标杆	2012 年度	业内推荐	一次性可降解餐具	食品包装	美元
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 Tray, Lp	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
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(Ho ngkong)Li imited	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为。

(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文娱场所，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 年，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,也不再强制口罩令。

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。

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,公司产品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。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”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

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，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

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

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
账面金额	53,734.23	45,216.32	32,635.36
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

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

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。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

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，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，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，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，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，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营业收入为 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	幅度	金额	幅度
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(HOPE 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	可降解餐具	486.93	未明确约定	按订单生产，陆续发

	Limited			定	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

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，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

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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，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、业务相关性及客户真实性；

(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，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：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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，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%

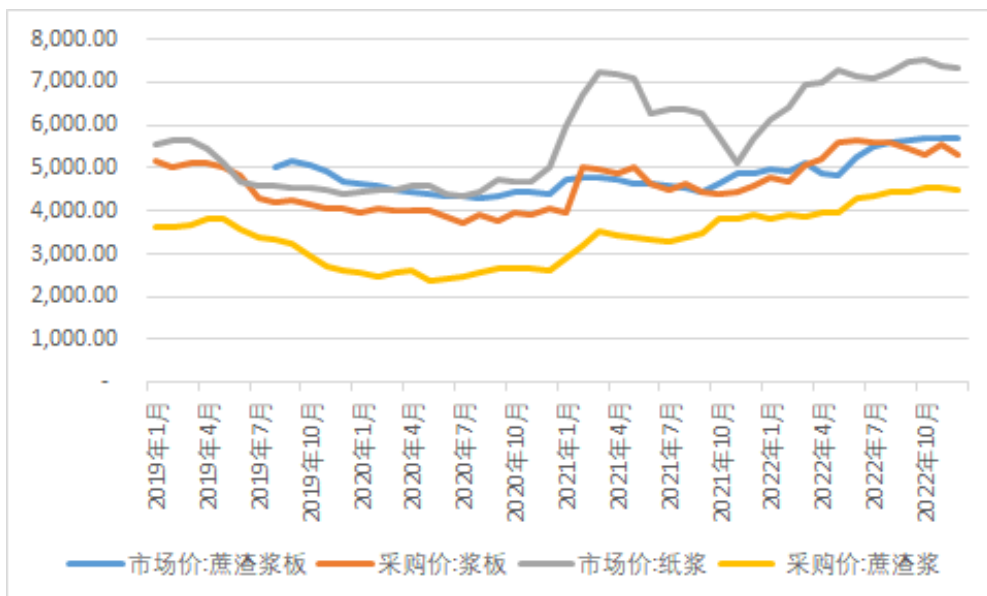
注：单位成本耗用=原材料生产领用量/产量；

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，客户对产品规格要求差异所致。

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，报告期各期，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 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漲所致。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
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

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 年该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、盒类餐饮具及精品工业包装	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用、可自然降解。餐饮具用于餐饮或类似用途的器具。	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耐高温技术、抗氧吸潮性能改良技术、纤维改性技术。	2022 年 1-9 月成本构成如下：直接材料 53.32%、直接人工 14.10%、制造费用 28.03%、运输费用：4.54%。

		广泛应用于餐饮、快消、医疗、工业等领域。		
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°C的油和水不渗漏、可在-20~120°C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，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，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。

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

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

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
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	822.39
	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，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。

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。

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，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，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%。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

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

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。

(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以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，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费用	管理费用	48,960.00		
	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缴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	递延所得税资产	365,162.04	

	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	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	1,757,908.09	
	资产减值损失	-297,562.52	
	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	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

	整影响数	其他流动资产	-324,995.57		
	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	-187,601.81		
		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	
		递延所得税负债		2,387.40	
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	营业成本	-189,681.39			

	润,并相应调整存货、营业成本、所得税费用等报表科目。	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

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，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的情形发表明确意见。

【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

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件适用法律若干问题的规定》（2020第二次修正）（法释〔2020〕17号）	最高人民法院（2020年12月）	第一条 本规定所称的民间借贷，是指自然人、法人和非法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。
		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。
		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。
《全国法院民商事审判工作会议纪要》（法〔2019〕254号）	最高人民法院（2019年11月）	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。
《中华人民共和国民法典》	全国人民代表大会（2020年5月）	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。
《关于办理非法放贷刑事案件若干问题的意见》	最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部（2019年7月）	<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。</p>

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，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(采购部经理)	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、
	2020/04	20.00	-	银行贷款及日常消费开支

	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

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，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

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	获取资料情况
----	----	--------	------	--------

			数量	
1	张平	实际控制人、董事长、总经理	53	报告期内银行账户流水、关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

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

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，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。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 5 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、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、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 5 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、申报会计师获取了公司《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、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5万元及以上）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，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、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，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。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

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

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，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) 固定资产投入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) 说明报告期末存货的库龄结构,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、报告期末存货的库龄结构,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	-
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

项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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

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
	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
	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

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/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

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
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
高强度纤维素材料制备的研究	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	-
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	已结项	新工艺	-	-	-

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
备及全生物降解袋生产工艺的研究					
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

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、询问资产管理人員，了解固定资产的验收程序。

（二）核查意见

经核查，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。

(此页无正文，为浙江金晟环保股份有限公司容诚专字[2023]310Z0007号《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中有关财务会计问题的专项说明》之签字盖章页。)



中国注册会计师：



叶帮芬

中国注册会计师：



陈芳

中国·北京

中国注册会计师：



周起越

2023年6月28日